



**Raport kwartalny**  
**za III kwartał roku obrotowego 2017/2018**

**Poznań, 16.03.2018r.**

## 1. Informacje ogólne.

### a. Podstawowe informacje o Spółce

Wyszczególnienie	Dane Emitenta
Pełna nazwa	MPL VERBUM SPÓŁKA AKCYJNA
Siedziba	61-626 Poznań, ul. Szelągowska 45a
Adres strony internetowej	<a href="http://www.verbum.com.pl">www.verbum.com.pl</a>
Adres poczty elektronicznej	<a href="mailto:biuro@verbum.com.pl">biuro@verbum.com.pl</a>
Telefon / Fax	61 825 07 85 / 61 825 07 81
Przedmiot działalności	Tworzenie i obsługa programów lojalnościowych
Kapitał zakładowy	Na dzień sporządzenia Raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi 244 444,40 zł (dwieście czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery i 40/100 złote) i dzieli się na 2 444 444 (dwa miliony czterysta czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery) akcji to jest: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 000 000 (jeden milion) akcji imiennych Serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda, uprzywilejowanych co do głosu w stosunku dwa głosy na jedną akcję;</li> <li>• 1 000 000 (jeden milion) akcji zwykłych na okaziciela Serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda;</li> <li>• 444 444 (czterysta czterdzieści cztery tysiące czterysta czterdzieści cztery) akcji zwykłych na okaziciela Serii C, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.</li> </ul>
Organ prowadzący rejestr	Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Numer KRS	0000372990
NIP	778-12-26-405
Organy Spółki	Marcin Katański – Prezes Zarządu Joanna Rajewska – Członek Zarządu Bożena Zielińska – Członek Zarządu
Skład Rady Nadzorczej	Marlena Suwała Tadeusz Zieliński Beata Katańska Tomasz Stroiński Paweł Rektor

### b. Struktura akcjonariatu

Imię i nazwisko / nazwa	Liczba akcji	Udział w akcjonariacie	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Tadeusz Zieliński	783 000	32,03%	1 193 000	34,64%
Marcin Katański	1 131 550	46,29%	1 721 550	49,98%
Pozostali akcjonariusze	529 894	21,68%	529 894	15,38%
Łącznie	2 444 444	100,00%	3 444 444	100,00%

### c. Ogólny zarys działalności Spółki

Działalność biznesowa MPL Verbum opiera się na projektowaniu, wdrażaniu oraz obsłudze programów lojalnościowych. Spółka dzięki koncentracji na dziale obsługi klienta, realizacji projektów wewnątrz własnych struktur oraz własnym, wyspecjalizowanym dziale informatycznym zapewniającym zaplecze technologiczne dla realizowanych projektów, wypracowała przewagę technologiczno-organizacyjną nad konkurencją oraz zapewniła sobie status specjalisty w dziedzinie tworzenia systemów lojalnościowych w segmencie B2B. Status ten firma potwierdziła opracowując autorski model projektowania i realizacji programów lojalnościowych wykorzystujących koncepcję tzw. marki klubowej, która w ramach programu łączy funkcje motywacyjne, komunikacyjne, kreowania wizerunku oraz integracyjne oraz edukacyjne.

Spółka prowadzi w ramach projektów prace projektowe (koncepcja i tworzenie mechanizmów motywacyjnych, rozwiązań komunikacyjnych, tworzenie regulaminu oraz aplikacji), prace wdrożeniowe (realizacja materiałów poligraficznych, budowa stron internetowych, aplikacji internetowych i aplikacji mobilnych, realizacja oprogramowania umożliwiającego naliczanie i rozliczanie punktów lojalnościowych), jak i bieżącą obsługę programu (administracja baz danych, naliczanie punktów, pełna obsługa klienta, prowadzenie dodatkowych konkursów itp).

Oprócz oferowanych zintegrowanych programów, MPL Verbum oferuje także usługi składowe systemów lojalnościowych, oraz usługi związane z outsourcingiem procesów marketingowych.

Spółka rozwija również usługi towarzyszące takie jak system zarządzania materiałami promocyjnymi, oraz rozwiązania związane z dostarczaniem nagród na potrzeby programów lojalnościowych i promocji, w tym kart pre-paid, nagród rzeczowych oraz bonów.

Strategia rozwoju przyjęta przez Spółkę obejmuje aktywność w kilku podstawowych obszarach:

- programy lojalnościowe typu B2C w branży sprzedaży detalicznej,
- programy lojalnościowe i motywacyjne typu B2B w branży sprzedaży hurtowej,
- programy lojalnościowe i motywacyjne typu B2B dla producentów dóbr i usług skierowane do kanału dystrybucji oraz wykonawców usług wykorzystujących promowane produkty,
- programy multipartnerskie typu B2B oraz B2C,
- rozwój własnej platformy lojalnościowej, wdrażanie niedrogich rozwiązań lojalnościowych w segmencie MSP,
- rozwój własnych rozwiązań w zakresie benefitów wykorzystywanych do premiowania uczestników programów motywacyjnych i lojalnościowych.

Znakomitą opinię firmy potwierdza to, że większość nowych klientów MPL Verbum pozyskuje poprzez rekomendacje aktualnych klientów, co świadczy o wysokim poziomie zadowolenia z jej usług. Mocną stroną jest także specyfika jej usług - programy lojalnościowe to z założenia programy długofalowe, zapewniające Spółce długotrwały przychód.

Spółka konsekwentnie wprowadza nowoczesne rozwiązania technologiczne oraz informatyczne, jest posiadaczem certyfikatu zarządzania jakością ISO 9001 oraz beneficjentem dotacji PARP.

## 2. Wybrane dane finansowe za III kwartał roku obrachunkowego 2017/2018, oraz dane porównawcze.

- Skrócony rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	III kwartał 2017/2018	III kwartał 2016/2017	III kwartał 2017/2018 narastająco	III kwartał 2016/2017 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
<b>A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:</b>	<b>3 995 836,14</b>	<b>4 044 007,47</b>	<b>9 144 905,50</b>	<b>8 945 494,42</b>
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	4 000 336,14	4 067 684,21	9 195 685,32	9 161 060,56
II. Zmiana stanu produktów	- 4 500,00	- 23 676,74	- 50 779,82	- 215 566,14
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>B. Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>3 854 625,42</b>	<b>3 885 365,30</b>	<b>8 896 174,15</b>	<b>8 682 313,16</b>
I. Amortyzacja (1)	74 843,54	70 407,17	226 976,50	216 787,08
II. Zużycie materiałów i energii	30 329,59	2 882 848,84	145 934,30	5 973 800,33
III. Usługi obce	52 685,48	367 453,73	653 778,20	875 676,68
IV. Podatki i opłaty	2 685,00	2 978,70	12 566,48	12 428,40
V. Wynagrodzenia	255 788,55	236 935,47	750 051,59	754 435,34
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	35 156,17	37 650,79	108 708,39	115 672,06
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	3 403 137,09	287 090,60	6 998 158,69	733 513,27
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>141 210,72</b>	<b>158 642,17</b>	<b>248 731,35</b>	<b>263 181,26</b>
D. Pozostałe przychody operacyjne (2)	27 023,95	28 949,40	81 053,29	83 183,79
E. Pozostałe koszty operacyjne	1,56	21,86	6,17	23,88
<b>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	<b>168 233,11</b>	<b>187 569,71</b>	<b>329 778,47</b>	<b>346 341,17</b>
G. Przychody finansowe	1 538,27	1 094,48	4 708,22	4 454,60
H. Koszty finansowe	4 262,02	5 274,95	13 358,05	15 828,66
<b>I. Zysk (strata) brutto (I±J)</b>	<b>165 509,36</b>	<b>183 389,24</b>	<b>321 128,64</b>	<b>334 967,11</b>
J. Podatek dochodowy	33 309,00	36 382,00	65 324,00	68 067,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>L. Zysk (strata) netto (K-L-M)</b>	<b>132 200,36</b>	<b>147 007,24</b>	<b>255 804,64</b>	<b>266 900,11</b>

(1), (2) Pozycja Amortyzacja zawiera odpis z tytułu nabycia środka trwałego w postaci Platformy Informatycznej dedykowanej obsłudze programów multipartnerskich w segmentach B2B i B2C oraz narzędzi raportowania aktywności uczestników i rejestracji transakcji w programach multipartnerskich. 70% wartości środka trwałego zostało sfinansowane z dotacji z WARP-u, która została zaliczona do rozliczeń międzyokresowych przychodów. Kwota ta stopniowo zwiększa pozostałe przychody operacyjne, równoległe do odpisów amortyzacyjnych.

- **Skrócony bilans**

Wyszczególnienie	1.05.2017r.- 31.01.2018r.	1.05.2016r.- 31.01.2017r.
	Waluta PLN	PLN
<b>A. Aktywa trwałe</b>	<b>1 566 047,95</b>	<b>1 765 632,62</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	542 154,41	654 211,33
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 018 810,54	1 091 338,29
III. Należności długoterminowe	0,00	19 000,00
IV. Inwestycje długoterminowe	4 000,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 083,00	1 083,00
<b>B. Aktywa obrotowe</b>	<b>4 728 622,43</b>	<b>4 448 744,83</b>
I. Zapasy	287 295,46	603 446,79
II. Należności krótkoterminowe	3 501 322,42	2 957 907,44
III. Inwestycje krótkoterminowe	930 630,12	872 537,60
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	9 374,43	14 853,00
<b>C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>D. Udziały (akcje) własne</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Aktywa razem</b>	<b>6 294 670,38</b>	<b>6 214 377,45</b>
<b>A. Kapitał własny</b>	<b>4 005 853,86</b>	<b>3 847 729,89</b>
I. Kapitał podstawowy	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał zapasowy	3 505 604,82	3 336 385,38
III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
V. Zysk z lat ubiegłych	0,00	0,00
VI. Zysk netto	255 804,64	266 900,11
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
<b>B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>2 288 816,52</b>	<b>2 366 647,56</b>
I. Rezerwy na zobowiązania	48,00	4 957,00
II. Zobowiązania długoterminowe	386 652,85	463 465,24
III. Zobowiązania krótkoterminowe	1 652 565,67	1 534 653,24
IV. Rozliczenia międzyokresowe	249 550,00	363 572,08
<b>Pasywa razem</b>	<b>6 294 670,38</b>	<b>6 214 377,45</b>

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2017r.- 31.01.2018r.	1.05.2016r.- 31.01.2017r.
Waluta	PLN	PLN
<b>A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		
I. Zysk (strata) netto	255 804,64	266 900,11
II. Korekty razem	74 499,88	139 984,05
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)</b>	<b>330 304,52</b>	<b>406 884,16</b>
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>		
I. Wpływy	4 708,22	4 454,60
II. Wydatki	116 340,05	179 791,99
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)</b>	<b>- 111 631,83</b>	<b>- 175 337,39</b>
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
I. Wpływy	0,00	- 21 915,00
II. Wydatki	208 311,92	167 635,84
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)</b>	<b>- 208 311,92</b>	<b>- 189 550,84</b>
<b>D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)</b>	<b>10 360,77</b>	<b>41 995,93</b>
<b>E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych</b>		
<b>F. Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>920 269,35</b>	<b>830 541,67</b>
<b>G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym</b>	<b>930 630,12</b>	<b>872 537,60</b>
- o ograniczonej możliwości korzystania	0,00	331 424,00

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2017r.- 31.01.2018r.	1.05.2016r.- 31.01.2017r.
Waluta	PLN	PLN
<b>I. Kapitał własny na początek okresu (BO)</b>	<b>244 444,40</b>	<b>244 444,40</b>
<b>II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)</b>	<b>4 005 853,86</b>	<b>3 847 729,89</b>
<b>III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)</b>		

- **Opis przyjętych zasad rachunkowości**

- Ewidencją bilansową obejmuje się wszystkie środki trwałe o okresie używania ponad jeden rok o wartości w dniu przyjęcia do użytkowania powyżej 3 500,00 zł., ewidencjonuje się wartościowo i ilościowo.
- Dla środków trwałych, których wartość początkowa w dniu przyjęcia do użytkowania jest niższa niż 3 500,00 zł., a okres użytkowania przekracza jeden rok, dokonuje się odpisu umorzeniowego równego wartości początkowej w momencie przyjęcia do użytkowania.
- Wszystkie środki trwałe są amortyzowane metodą liniową za pomocą stawek amortyzacyjnych określonych w obowiązującej ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych.
- Wartości niematerialne i prawne o cenie jednostkowej nie przekraczającej 3 500,00 zł odpisuje się jednorazowo w pełnej wartości w koszty. Pozostałe wartości niematerialne i prawne są amortyzowane wg zasad i stawek podatkowych.
- Księgowanie zakupu środków trwałych na koncie 010 wg wartości w cenie nabycia, a zakupione towary ewidencjonuje się na koncie 330 „materiały w cenie nabycia”.
- W przypadku rozliczenia podatku naliczonego z Urzędem Skarbowym podatek od towarów i usług w części nie podlegającej odliczeniu od podatku należnego zwiększa cenę ewidencyjną zakupionych materiałów.
- Leasingi operacyjne ujmowane są dla celów podatkowych tak jak leasingi operacyjne, natomiast dla celów bilansowych jak leasingi finansowe.
- Przyjęto zasadę FIFO ustalania wartości rozchodu materiałów i towarów.
- Spółka przeprowadza inwentaryzację:
  - towarów – nie rzadziej niż raz w roku na ostatni dzień każdego roku obrotowego,
  - środków trwałych – nie rzadziej niż raz na 4 lata.
- Rachunek zysków i strat sporządza się w postaci porównawczej ze szczegółowością określoną w załączniku nr 1 do ustawy o rachunkowości.
- Ewidencję kosztów działalności prowadzi się metodą pełną tj. w układzie rodzajowym kosztów (zespół4).
- Księgi rachunkowe prowadzone są przy użyciu programów komputerowych System Symfonia firmy Sage Sp. z o.o. przez zewnętrzną firmę – biuro rachunkowe na podstawie zawartej umowy.

### **3. Komentarz Zarządu Spółki na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.**

Rok obrotowy Spółki rozpoczyna się 1 maja, a kończy 30 kwietnia. III kwartał roku obrachunkowego 2017/2018 obejmował miesiące listopad 2017r., grudzień 2017r. i styczeń 2018r.

W III kwartale Spółka wypracowała przychody ze sprzedaży na poziomie 3 995 836,14zł., uzyskując wynik finansowy na poziomie 132 200,36 zł.

W opinii Zarządu uzyskane wyniki potwierdzają słuszność obranej strategii i odzwierciedlają pozytywne procesy rozwojowe zachodzące w Spółce.

Priorytetem Zarządu pozostaje dalsza praca nad wzrostem przychodów w poszczególnych kwartałach i wzrostem zysku netto, na którego ciągle niesatysfakcjonujący poziom mają wpływ następujące negatywne czynniki:

- Niewystarczająca dynamika przychodów spowodowana wysoką koniunkturą w branżach obsługiwanych przez Spółkę, która skutkuje krótkookresowo brakiem potrzeby klientów w zakresie wdrażania programów motywacyjnych i lojalnościowych.
- Koszty ponoszone przez Spółkę w związku z prowadzonymi inwestycjami, działaniami sprzedażowymi i promocyjnymi, a także rozbudową działu sprzedaży.
- Dodatkowe koszty związane z prowadzonymi pracami nad nową strategią i rozwojem nowych produktów, które mają wyróżniać Spółkę na rynku i poprawić rentowność sprzedaży.
- Niezadowolająca rentowność sprzedaży spowodowana:
  - Koniecznością obniżenia marż na realizowanych projektach, szczególnie w odniesieniu do marż realizowanych na dostarczaniu benefitów dla uczestników programów lojalnościowych.
  - Zmniejszeniem wysokości budżetów marketingowych, związanym z jednej strony krótkookresowo z wysoką koniunkturą, a także przesuwaniem w czasie lub rezygnacją przez klientów Spółki z planowanych wcześniej wdrożeń programów i promocji w związku z niepewnością co do rozwoju sytuacji makroekonomicznej w perspektywie średniokresowej.
  - Utrzymującą się niekorzystną strukturą benefitów otrzymywanych przez uczestników programów lojalnościowych na niekorzyść nagród rzeczowych, gdzie dominującą pozycję zaczynają stanowić gotówka oraz bony towarowe.
- Koszty prac rozwojowych związanych z wprowadzaniem do oferty Spółki nowych rozwiązań nakierowanych przede wszystkim na generowanie wartości dodanej dla klientów, poprzez budowanie zaangażowania uczestników programów lojalnościowych.



- Koszty prac związanych z uruchamianiem i testowaniem nowych produktów w zakresie programów lojalnościowych typu B2C (zarówno multipartnerskich, jak i monopartnerskich) dla sklepów detalicznych oraz niewielkich sieci sklepów, oraz programów multipartnerskich B2B, których sprzedaż Spółka kontynuuje.
- Ograniczenie skali działalności Spółki w branży farmaceutycznej po wejściu w życie tzw. ustawy refundacyjnej zawierającej zakaz reklamy aptek.
- Koszty prac rozwojowych związanych z poszerzeniem oferty Spółki o działania lojalnościowe prowadzone z wykorzystaniem mediów społecznościowych, narzędzi e-marketingu oraz wdrażaniem rozwiązań mobilnych.
- Koszty podejmowanych przez Spółkę działań mających na celu nawiązanie bezpośredniej współpracy z klientami i dostawcami zagranicznymi.

#### **4. Informacja Zarządu Spółki na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności.**

W III kwartale roku obrotowego 2017/2018 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanymi. Zarząd jest przekonany, iż nieustannie podejmowane działania sprzedażowe i rozmowy z nowymi, potencjalnymi klientami przyczynią się do dalszego wzrostu przychodów w kolejnych kwartałach i latach. We wzroście przychodów i skali działania Zarząd Spółki upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność i poziom wypracowywanego zysku netto Spółki.

Jako, że III kwartał roku obrachunkowego Spółki przypada na przełom roku kalendarzowego, Spółka z satysfakcją odnotowała przedłużenie współpracy na kolejny rok obrachunkowy ze wszystkimi dotychczasowymi klientami, dla których Spółka realizuje działania o charakterze długookresowym.

Spółka zakończyła prace nad rozwojem własnej platformy aplikacji mobilnych, zintegrowanej z posiadaną przez Spółkę platformą lojalnościową. Dzięki temu w ciągu najbliższych miesięcy, we wszystkich obecnie prowadzonych jak i nowych projektach Spółki będą mogły zafunkcjonować aplikacje mobilne, które będą stopniowo wyposażane w nowe możliwości i funkcjonalności. Umożliwi to Spółce, z jednej strony generowanie dodatkowych przychodów, a z drugiej istotne podniesienie wartości biznesowej dostarczanej przez oferowane rozwiązania.

W III kwartale Spółka zgodnie z harmonogramem wdrażała produkt w postaci programu lojalnościowego z elementami mechaniki gier. Dzięki niemu Spółka powinna docierać do nowych obszarów rynku, koncentrując się na klientach stanowiących rozpoznawalne marki. Nowy produkt w ofercie firmy skoncentrowany jest na celu, jakim jest dostarczenie klientom istotnej wartości biznesowej w postaci istotnego wzrostu zaangażowania uczestników programów w relacje z klientami Spółki. Jego zastosowanie szczególnie w połączeniu z aplikacją mobilną pozwala osiągać istotny wzrost skuteczności działań lojalnościowych i motywacyjnych. Zakładamy, że koncentracja w dostarczaniu wartości biznesowej rozumianej jako wzrost zaangażowania uczestników

programów, pozwoli w znacznym stopniu uniezależnić rentowność działalności Spółki od rentowności uzyskiwanej na sprzedaży nagród w realizowanych programach.

Spółka kontynuowała prace nad opracowaniem perspektywicznych, autorskich rozwiązań zarówno związanych z nagrodami rzeczowymi, jak i finansowymi z przeznaczeniem do szeroko zasięgowych promocji konsumenckich oraz wsparcia sprzedaży w segmencie B2B. Nowy produkt w ofercie Spółki wykorzystujący wspomniane rozwiązania trafił do sprzedaży.

W III kwartale Spółka kontynuowała działania w zakresie programów multipartnerskich B2B oraz działania mające na celu nawiązanie bezpośredniej współpracy z kontrahentami zagranicznymi, zarówno jako klientami Spółki, jak i dostawcami nagród i innych benefitów w ramach programów lojalnościowych.

Spółka w dalszym ciągu rozwijała działalność outsourcingową w zakresie realizacji usług związanych z obsługą procesu realizacji nagród (zakup, wydanie i logistyka), zarówno rzeczowych jak i finansowych, w programach lojalnościowych prowadzonych samodzielnie przez działy marketingu klientów.

#### **5. Informacja o możliwościach realizacji przekazywanych do publicznej wiadomości prognoz wyników finansowych.**

Spółka MPL Verbum S.A. nie publikowała prognoz wyników finansowych na rok obrotowy 2017/2018.

#### **6. Informacja o wielkości zatrudnienia.**

Na dzień 31 stycznia 2018 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 18 osób.

#### **7. Oświadczenie Zarządu.**

Poznań, 16 marca 2018r.

Zarząd Spółki MPL Verbum S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, wybrane informacje finansowe i dane porównywalne Spółki sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę, oraz że komentarze i dodatkowe informacje zawierają prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji w Spółce.