



JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

KORBANK S.A. ZA ROK 2017

Wrocław, 30 maja 2018 r.

Pismo Prezesa Zarządu KORBANK S.A.

Szanowni Państwo,

niniejszym składam na Państwa ręce jednostkowy raport roczny za rok 2017 Spółki KORBANK S.A., którą mam przyjemność kierować. Dokument ten przedstawia ogólną sytuację ekonomiczną, finansową oraz organizacyjną naszej Spółki.

Rok 2017 okazał się być dla Spółki KORBANK S.A. pod wieloma względami rekordowy. Przychody ze sprzedaży w tym okresie wyniosły 9 806 tys. zł, co w stosunku do roku 2016, kiedy to wyniosły one 8 195 tys. zł stanowi wzrost o 19,66%. **Zysk netto w tym samym okresie wzrósł o 146,75%** z poziomu 278 tys. zł w roku 2016 **do poziomu 686 tys. zł** w roku 2017. Na uwagę z pewnością zasługuje wzrost wskaźnika EBITDA o 24,45% z poziomu 2090 tys. zł w roku 2016 do historycznie wysokiego poziomu 2 601 tys. zł w roku 2017.

Utrzymywanie tak dobrych wyników finansowych możliwe było przede wszystkim dzięki dużej liczbie realizowanych inwestycji, o czym świadczyć może m.in. wysoka wartość amortyzacji oraz duże ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej. Inwestycje te to głównie budowa sieci telekomunikacyjnych, zarówno szkieletowych, jak i dostępowych. Duża skala inwestycji jest możliwa dzięki kontynuowaniu racjonalnego, „gospodarskiego” podejścia do wydatków, dostępie do finansowania dłużnego (kredyty bankowe), jak również generowaniu gotówki z działalności operacyjnej.

Konsekwentna realizacja planów strategicznych w połączeniu z gospodarskim podejściem do kosztów i maksymalizacją nakładów inwestycyjnych implikują roczny wzrost wyników finansowych, co przekłada się na wzrost wartości KORBANK S.A. W kolejnych latach Zarząd Spółki zamierza kontynuować tę drogę i sukcesywnie realizować przyjęte w strategii założenia, co przełoży się na dalszy wzrost wyników finansowych oraz wartości KORBANK S.A.

Zapraszam Państwa do zapoznania się z jednostkowym raportem rocznym za rok 2017 spółki KORBANK S.A.

Z wyrazami szacunku

Tymoteusz Biłyk
Prezes Zarządu KORBANK S.A.

1. Wstęp

Wybrane informacje finansowe zawierające podstawowe dane liczbowe (w złotych oraz przeliczone na euro) podsumowujące sytuację finansową KORBANK S.A. w okresie od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2017 r. zostały zaprezentowane w Tabeli 1, Tabeli 2 oraz Tabeli 3.

Pozycje bilansu przeliczono według kursu średniego euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązujący na dzień bilansowy.

Pozycje rachunku wyników przeliczono według kursu średniego euro będącego średnią arytmetyczną średnich kursów euro ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski i obowiązujących na ostatni dzień każdego zakończonego miesiąca czterech kwartałów roku.

Wyszczególnienie	Kurs euro na dzień bilansowy (31 grudnia)	Średni kurs euro w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia
2016	4,4240	4,3757
2017	4,1709	4,2449

Źródło: NBP

2. Informacje o Spółce

Spółka publikuje jednostkowe dane finansowe za okres od dnia 1 stycznia 2017 r. do dnia 31 grudnia 2017 r. Jednocześnie w związku z utworzeniem Grupy Kapitałowej KORBANK S.A., Emitent w osobnym raporcie rocznym publikuje skonsolidowane dane finansowe Grupy.

Podstawowe dane o Emitencie

Firma:	KORBANK S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Wrocław
Adres:	ul. Nabycińska 19, 53-677 Wrocław
Telefon:	+48 71 735 15 32
Faks:	+48 71 712 77 87
Adres poczty elektronicznej:	info@korbank.pl
Adres strony internetowej:	www.korbank.pl
NIP:	894-26-41-602
REGON:	932239691
KRS:	0000369746

Źródło: Emitent

3. Wybrane dane z bilansu oraz rachunku wyników

Tabela 1 Wybrane pozycje bilansu Emitenta wg stanu na dzień 31 grudnia 2017 r. wraz z danymi porównywalnymi na dzień 31 grudnia 2016 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Na dzień 31.12.2017 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2017 r. (w tys. EUR)	Na dzień 31.12.2016 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2016 r. (w tys. EUR)
Kapitał własny	6 750,52	1 618,48	6 064,17	1 370,74
Należności długoterminowe	41,80	10,02	37,54	8,49
Należności krótkoterminowe	1 211,42	290,45	1 123,50	253,96
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	60,77	14,57	35,00	7,91
Zobowiązania długoterminowe	3 333,63	799,26	4 035,28	912,13
Zobowiązania krótkoterminowe	4 367,17	1 047,06	3 982,62	900,23

Źródło: Emitent

Tabela 2 Wybrane pozycje rachunku zysku i strat Emitenta za 2017 r. wraz z danymi porównywalnymi za 2016 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. (w tys. EUR)	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. EUR)
Przychody netto ze sprzedaży	9 806,43	2 310,17	8 194,76	1 872,79
Amortyzacja	1 379,14	324,89	1 344,67	307,28
Zysk/strata ze sprzedaży	854,59	201,32	372,46	85,12
Zysk/strata z działalności operacyjnej	1 222,02	287,88	745,14	170,29
Zysk/strata brutto	871,18	205,23	380,18	86,88
Zysk/strata netto	686,35	161,69	278,24	63,59

Źródło: Emitent

4. Wybrane dane z rachunku przepływów pieniężnych

Tabela 3 Przepływy pieniężne Emitenta za 2017 r. oraz dane porównawcze za 2016 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres	Za okres	Za okres	Za okres
	od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. (w tys. zł)	od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. (w tys. EUR)	od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. zł)	od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. EUR)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 364,66	557,06	1 213,80	277,39
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 562,10	-367,99	-3 380,44	-772,55
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-751,78	-177,10	2 104,79	481,02
Przepływy pieniężne netto	50,78	11,96	-61,85	-14,14

Źródło: Emitent

5. Wybrane dodatkowe dane

W opinii Zarządu Spółki w celu rzetelnego i kompletnego przedstawienia aktualnej sytuacji majątkowej i finansowej Spółki należy przedstawić wskaźniki EBITDA oraz marżę EBITDA.

Tabela 4 Dodatkowe dane Emitenta za 2017 r. oraz dane porównawcze za 2016 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres	Za okres	Za okres	Za okres
	od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. (w tys. zł)	od 01.01.2017 r. do 31.12.2017 r. (w tys. EUR)	od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. zł)	od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. EUR)
EBITDA (jednostkowa)	2 601,16	612,77	2 089,71	477,57
Marża EBITDA (jednostkowa)	26,53%		25,50%	

EBITDA - zysk/strata z działalności operacyjnej + amortyzacja

Marża EBITDA - stosunek zysku/straty z działalności operacyjnej + amortyzacja za dany okres do przychodów ze sprzedaży



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

KORBANK S.A.

w 2017 roku

Wrocław, 10 maja 2018 roku

Spis treści

1. Informacje podstawowe o KORBANK S.A.	3
1.1. Informacje formalne	3
1.2. Przedmiot działalności	3
1.3. Kapitał zakładowy	3
1.4. Organy Spółki	3
2. Informacje ogólne	4
2.1. Informacje o bieżącej działalności Spółki	4
2.2. Rozwój KORBANK S.A.	7
2.3. Pozycja na rynku KORBANK S.A.	9
3. Działalność KORBANK S.A. w 2017 roku	9
3.1. Istotne wydarzenia w 2017 roku	9
4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością	9
5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.	16
5.1. Powiązania kapitałowe	16
5.2. Powiązania osobowe	17
6. Strategia rozwoju KORBANK S.A.	18
6.1. Korporacja telekomunikacyjna	19
6.2. Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS	22
6.3. HOMS – system inteligentnego domu	23
6.4. Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK Data Center	24
6.5. KCRM – uniwersalny CRM dla ISP	25
6.6. KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki	25
7. Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2017 r.	28
8. Aktualna oraz przewidywana sytuacja finansowa KORBANK S.A.	28
9. Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.	29
10. Podsumowanie	29

1. Informacje podstawowe o KORBANK S.A.

1.1. Informacje formalne

Firma:	KORBANK S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Wrocław
Adres:	ul. Nabycińska 19, 53-677 Wrocław
Telefon:	+48 71 735 15 32
Faks:	+48 71 712 77 87
Adres poczty elektronicznej:	info@korbank.pl
Adres strony internetowej:	www.korbank.pl
NIP:	894-26-41-602
REGON:	932239691
KRS:	0000369746

Źródło: Emitent

1.2. Przedmiot działalności

KORBANK S.A. działa w sektorze telekomunikacyjnym, głównym przedmiotem działalności są usługi multimedialne (Internet, telewizja, telefon) dla Klientów indywidualnych oraz dostarczanie kompleksowych usług telekomunikacyjnych dla biznesu. Ponadto Spółka działa również w sektorze IPTV – dostarcza rozwiązania technologiczne IPTV dla operatorów ISP. Zgodnie z PKD 2007 przeważającą działalność stanowi 6110Z - Działalność w zakresie telekomunikacji przewodowej.

1.3. Kapitał zakładowy

Na dzień 31.12.2017 r. kapitał zakładowy Spółki KORBANK S.A. wynosił 493.662,00 PLN (słownie: czterysta dziewięćdziesiąt trzy tysiące sześćset sześćdziesiąt dwa złote) i dzielił się 4.936.620 (słownie: cztery miliony dziewięćset trzydzieści sześć tysięcy sześćset dwadzieścia) akcji o wartości nominalnej 0,10 PLN (słownie: dziesięć groszy) każda.

1.4. Organy Spółki

Organami KORBANK S.A. są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Organem kierującym Spółką jest Zarząd. Zarząd jest wieloosobowy. Na dzień 31.12.2017 r. w skład Zarządu wchodziły następujące osoby:

- Tymoteusz Biłyk – Prezes Zarządu
- Paweł Paluchowski – Wiceprezes Zarządu

Organem kontrolnym Spółki jest Rada Nadzorcza. Na dzień 31.12.2017 r. w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

- Beata Łabudzińska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kiernicki – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Andrzej Śniady – Członek Rady Nadzorczej
- Elżbieta Koprowska – Członek Rady Nadzorczej
- Danuta Kiernicka-Biłyk – Członek Rady Nadzorczej

2. Informacje ogólne

2.1. Informacje o bieżącej działalności Spółki

KORBANK S.A. to innowacyjny operator telekomunikacyjny, który z jednej strony prowadzi różnorodną działalność telekomunikacyjną, co stanowi dla Emitenta główny element działalności, z drugiej zaś strony, inwestuje w innowacyjne projekty z pogranicza telekomunikacji, mediów i nowych technologii. 16 kwietnia 2014 roku KORBANK S.A. opublikowała nową strategię rozwoju, w której dokładnie opisuje swoją bieżącą działalność w podziale na poszczególne segmenty. Poniżej przedstawiony został krótki opis działania w oparciu o strategiczne obszary działania KORBANK S.A.



a) w ramach działalności telekomunikacyjnej

Działalność w tym obszarze można podzielić na działalność telekomunikacyjną w trzech segmentach: B2B (Klienci biznesowi), B2C (Klienci indywidualni) oraz B2O (operatorzy telekomunikacyjni). W ramach działalności w segmencie B2C Spółka oferuje szeroki wachlarz innowacyjnych usług multimedialnych, przede wszystkim są to:

- szybki dostęp do Internetu
- cyfrowa telefonia VoIP
- interaktywna telewizja IP – AVIOS
- inteligentne zarządzanie urządzeniami domowymi HOMS
- monitoring osiedlowy

Działalność w segmencie B2C jest obsługiwana przez spółkę zależną KORBANK Media Cyfrowe Sp. z o.o. Szczegółowe informacje o działalności tego podmiotu zawarto w sprawozdaniu zarządu z działalności Grupy Kapitałowej KORBANK S.A.

W zakresie działalności w segmencie B2B Emitent świadczy nie tylko wysokiej jakości usługi telekomunikacyjne, ale również liczne usługi dodane, takie jak hosting, telefonię VoIP, wirtualne serwery, kolokację itp. Spółka posiada największą we Wrocławiu oraz jedną z większych w Radomiu sieć światłowodową o łącznej długości kilkuset kilometrów. Dzięki temu oraz doskonałej współpracy z lokalnymi ISP z całej Polski KORBANK S.A. jest w stanie dostarczyć swoje usługi praktycznie w dowolne miejsce w Polsce.

W segmencie B2O KORBANK S.A. świadczy usługi w dwóch obszarach. Pierwszym z nich jest dostarczanie usług internetowych dla operatorów. W ramach tego obszaru możemy wyróżnić dwie usługi:

- międzyoperatorski punkt wymiany ruchu WRIX – punkt wymiany ruchu IP przeznaczony dla operatorów i instytucji. Węzeł WRIX to w dużym skrócie jedno z miejsc, gdzie powstaje Internet. We wrocławskim węźle WRIX dostępne są kluczowe zasoby telekomunikacyjne największych operatorów (m.in. węzeł Akamai, Netia, T-Mobile, Orange, Exatel). Ponadto, w węźle WRIX dostępne są również treści wideo, w tym sygnał większości kanałów telewizyjnych.
- usługi tzw. „ostatniej mili”, tj. usługi telekomunikacyjne niezbędne do świadczenia usługi dla Klienta końcowego (np. dzierżawa włókien światłowodowych, dostęp do Internetu, transmisja danych). W tym obszarze Spółka współpracuje z większością wiodących operatorów w kraju z powodzeniem realizując wielowątkowe projekty na terenie Wrocławia i Radomia.

Drugim z istotnych obszarów w segmencie B2O jest zbudowana przez KORBANK S.A. pierwsza w Polsce cyfrowa, interaktywna telewizja IPTV w systemie Unicast. Produkt ten pod nazwą AVIOS jest obecnie dystrybuowany również w innych sieciach w całej Polsce. Początkowo telewizja AVIOS została stworzona z myślą o indywidualnych użytkownikach sieci KORBANK, jednak z czasem, z uwagi

na bardzo dobrą jakość i korzystne warunki współpracy, produkt ten zyskał duże zainteresowanie wśród innych operatorów. Dziś AVIOS to osobna usługa, sprzedawana z powodzeniem do innych operatorów w dwóch modelach: resellerskim, tj. jako kompletna usługa z dostępem do kanałów TV i rozliczaniem z nadawcami treści oraz wdrożeniowym, gdzie dostarczana jest usługa techniczna, tj. system Middleware oraz CAS i CMS, zaś dostarczenie treści leży po stronie Klienta.

Nowym projektem, nad którym Emitent rozpoczął prace w roku 2016 jest projekt AVIOS 4 Hotels. W ramach tego projektu zakłada się dostarczanie systemu telewizji hotelowej do segmentu HoReCa. AVIOS 4 Hotels to połączenie telewizji hotelowej z systemem obsługi gościa hotelowego. System oprócz bogatej oferty telewizji IP umożliwia również zamówienia usług hotelowych, monitoring okolicy, czy implementację indywidualnego ekranu powitalnego. Ważnym elementem produktu AVIOS 4 Hotels są monitory hotelowe KORBOX Smartscreen. KORBOX Smartscreen to monitor hotelowy o funkcjonalnościach dekodera KORBOX. Oprócz oglądania telewizji umożliwia on również korzystanie z systemu AVIOS 4 Hotels. Ważną jego zaletą jest też posiadanie wbudowanego routera Wi-Fi, co może znacząco ograniczyć koszty budowy sieci bezprzewodowej w hotelu.

b) W ramach działania w zakresie innowacyjnych projektów

Jak wspomniano wcześniej, oprócz standardowej działalności telekomunikacyjnej KORBANK S.A. inwestuje również w innowacyjne projekty.

Pierwszym z takich projektów jest Centrum Badawczo-Rozwojowym KORBANK wraz z zapleczem Data Center. W ramach przedsięwzięcia powstanie nowoczesne Data Center, które będzie spełniało normę Tier 3. Powierzchnia całkowita Data Center ma wynosić 10 tys. m², zaś budowa będzie podzielona na kilka etapów. Projekt zakłada budowę nowoczesnego budynku i stworzenia centrum danych w oparciu o najnowsze, innowacyjne technologie.

Drugim z innowacyjnych projektów jest linia urządzeń KORBOX, z których najważniejszymi są dekodery IPTV, łączące w sobie wiele funkcji, takich jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV
- Router WiFi (Internet)
- Multimedia Player
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,

Oprócz ww. funkcjonalności urządzenia KORBOX posiadają również multimedialne funkcje, takie jak: serwis YouTube, przeglądarka internetowa, dostęp do multimediiów przez USB, Google News, gry internetowe oraz aplikacja „Korfejs”, umożliwiająca podłączenie urządzenia za pomocą konta na Facebooku i dzielenie się emocjami na ekranie telewizora. Wszystkie dekodery serii KORBOX oparte są o system Android, co daje bardzo dużą elastyczność oraz umożliwia zmianę oraz dodawanie nowych aplikacji. Co ważne, system nie jest otwarty, co przekłada się na bezpieczeństwo treści na nim odtwarzanych.

2.2. Rozwój KORBANK S.A.

Początki działalności Spółki datuje się na rok 1996, kiedy to jako Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe stworzyła pierwszą w Polsce osiedlową sieć LAN na wrocławskim osiedlu Kozanów. Kilka lat później, w roku 2006 KORBANK (już jako przekształcona w roku 2002 Sp. z o.o.) stworzył pierwszą Polskę sieć FTTH (*Fiber To The Home* – Światłowód do domu). W kolejnych latach Emitent intensywnie rozwijał usługę telewizyjną i tak w latach 2009-2010 powstała pierwsza w Polsce interaktywna telewizja IPTV w systemie Unicast – AVIOS, zaś dwa lata później już jako przekształcona spółka akcyjna, KORBANK wprowadził na rynek pierwsze w Polsce multimedialne urządzenie KORBOX łączące w sobie funkcje dekodera telewizyjnego i domowego centrum rozrywki. Dziś KORBOX to linia urządzeń o różnych funkcjonalnościach i parametrach.

Rok 2017 to kolejny okres, w którym KORBANK S.A. dynamicznie się rozwijała. Największy rozwój w tym czasie Spółka zanotowała w segmencie B2O, zwłaszcza w obszarze telewizji AVIOS i międzyoperatorskiego punktu wymiany ruchu WRIX. Oprócz tego na uwagę zasługuje z pewnością dalszy rozwój działu marketingu i sprzedaży w segmencie B2C i liczne przedsięwzięcia realizowane przez ten zespół. Do najważniejszych działań w roku 2017 zaliczają się:

- Rozszerzenie oferty dekoderek KORBOX o nowe modele: KORBOX SOIAV i KORBOX HDR
- Rozszerzenie oferty telewizji AVIOS o nowe kanały i usługę Przewijarka
- Stworzenie systemu AVIOS 4 Hotels
- Organizacja trzeciej edycji Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL
- Powiększenie węzła wymiany ruchu WRIX o nowe zasoby

Rok 2017 to kolejny okres, w którym Emitent podejmuje innowacyjne w skali kraju działanie, jakim jest wprowadzenie do oferty urządzenia KORBOX HDR. Jakkolwiek technologia 4K, którą KORBANK S.A. również wprowadzała na polski rynek (wprowadzając na polski rynek dekoderek KORBOX ULTRA oraz pierwszą komercyjną dystrybucję kanału 4K – Funbox 4K), dziś stała się już czymś standardowym, tak technologia HDR, choć rewolucyjna i coraz bardziej popularna, nadal pozostaje w sferze innowacji. Technologia HDR (ang. High Dynamic Range image) to „obraz o zakresie jasności (luminancji) porównywalnej do zakresu jasności widzianego przez człowieka. Zakres jasności definiowany jest jako stosunek najjaśniejszego punktu na obrazie do punktu najciemniejszego.” W praktyce oznacza to, że obraz w tej technologii jest niezwykle wyraźny i atrakcyjny dla oglądającego. Technologia ta staje się w naszym kraju coraz bardziej popularna, o czym świadczą mogą trendy na rynku elektroniki użytkowej, zwłaszcza zaś telewizorów (coraz więcej z nich posiada tę technologię) i w opinii zarządu Emitenta w przyszłości stanie się standardem. KORBOX HDR łączy w sobie właściwy format 4K (60Hz, 10-bit color) z technologią HDR. Oprócz dekodera KORBOX HDR oferta STB KORBOX powiększyła się również o nowy dekoderek z segmentu ekonomicznego: KORBOX SOIAV. Jest to dekoderek FullHD, przeznaczony do produkcji masowej, jednakże zachowujący wszystkie interaktywne funkcje dekoderek KORBOX (takie jak YouTube, przeglądarka internetowa, multimedia player, nagrywanie itp.). W opinii zarządu Emitenta KORBOX SoiaV stanie się flagowym dekoderek telewizji AVIOS, zaś KORBOX HDR będzie urządzeniem przeznaczonym dla Klientów z segmentu premium.

W zakresie usługi AVIOS w roku 2017 można mówić o dwóch ważnych przedsięwzięciach. Pierwszym z nich jest uruchomienie usługi Przewijarka dla abonentów telewizji AVIOS. Przewijarka to innowacyjna usługa dzierżawy przestrzeni dyskowej dla Klientów usługi telewizyjnej AVIOS. Usługa umożliwia Klientom AVIOS przewijanie wybranych kanałów telewizyjnych do 7 dni wstecz. Przewijarka dostępna jest na wybranych urządzeniach KORBOX. Do realizacji usługi niezbędne jest posiadanie dużej liczby wydajnych serwerów oraz specjalistycznego oprogramowania, które Emitent sukcesywnie kupuje. Komplementarnym dla wprowadzenia Przewijarki działaniem w obszarze telewizji AVIOS było również uzupełnienie oferty programowej o nowe kanały. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- Wprowadzenie nowego pakietu rozrywkowego eXXXtra, składającego się z kanałów sportowych i erotycznych
- Pierwsze w Polsce wprowadzenie do oferty kanału wPolsce.pl
- Uzupełnienie podstawowej oferty kanałowej o nowe kanały (m.in. Zoom TV, Nowa TV, Polsat Sport News HD)

Drugim z istotnych wydarzeń w obszarze usługi AVIOS jest stworzenie pierwszej wersji usługi AVIOS 4 Hotels. Projekt został rozpoczęty w roku 2013 i początkowo miał być systemem telewizji hotelowej. Z biegiem czasu jednak po rozpoznaniu rynku hotelowego, przeprowadzeniu licznych wywiadów i analiz zarząd spółki wspólnie z partnerem – spółką AVIOS 4 Hotels Sp. z o.o. (dziś spółka zależna, dawniej niezależna Mitraco Sp. z o.o.) podjęli decyzję o przebudowie modelu i stworzeniu systemu obsługi gościa hotelowego, którego elementem składowym będzie telewizja. W roku 2017 powstała pierwsza wersja systemu hotelowego i nastąpiły pierwsze wdrożenia w hotelach w Polsce. Istotnym działaniem w tym obszarze była również sprzedaż monitorów hotelowych KORBOX Smartscreen. KORBOX Smartscreen to monitor hotelowy o funkcjonalnościach dekodera KORBOX. Oprócz oglądania telewizji umożliwia on również korzystanie z systemu AVIOS 4 Hotels. Ważną jego zaletą jest też posiadanie wbudowanego routera Wi-Fi, co może znacząco ograniczyć koszty budowy sieci bezprzewodowej w hotelu.

Niewątpliwie istotnym wydarzeniem w roku 2017 była również organizacja trzeciej edycji Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL. OKTEL to jedyna tego typu konferencja w Polsce. Wydarzenie to skupia świat telekomunikacji, mediów i nowych technologii w jednym miejscu, w nowej niepowtarzalnej formule łączącej merytorykę na wysokim poziomie z dobrą zabawą na świeżym powietrzu. OKTEL już na stałe wpisał się w kalendarze polskich konferencji telekomunikacyjnych. Konferencja stała się naturalną platformą wymiany poglądów oraz poszerzania wiedzy z zakresu nowych technologii, a także miejscem wyznaczenia, wspólnie z operatorami współpracującymi, kierunku rozwoju platformy telewizyjnej AVIOS. Trzecią edycję odwiedziło kilkudziesięciu operatorów, a także zaproszeni goście i sponsorzy.

Na uwagę w roku 2017 zasługuje również znaczny rozwój międzyoperatorskiego węzła wymiany ruchu WRIX. WRIX to najważniejszy węzeł telekomunikacyjny na Dolnym Śląsku, jeden z ważniejszych punktów wymiany ruchu w Polsce. We WRIXie skupieni są zarówno duzi operatorzy, jak i instytucje z całej Polski. W roku 2017 do WRIXa dołączyli nowi operatorzy, z których najważniejsi to: Orange Polska, T-Mobile i Netia. Rozwój węzła WRIX był możliwy m.in. dzięki zatrudnieniu nowego menedżera produktu z dużym doświadczeniem i wiedzą, który posiada liczne relacje z operatorami w

całej Polsce. W opinii zarządu Emitenta w najbliższych latach należy spodziewać się dalszego umacniania pozycji WRIX na arenie ogólnopolskiej.

2.3. Pozycja na rynku KORBANK S.A.

W opinii Zarządu Spółki, KORBANK S.A. to największy niezależny, lokalny dostawca Internetu na Dolnym Śląsku i w Radomiu. Bardzo rozbudowana sieć światłowodowa, dostęp do innowacyjnych technologii oraz wysoka jakość realizowanych przyłączy, a także dobre połączenie z Europą i światem poprzez Ring Zachodni sprawiają, że KORBANK jest w stanie dostarczyć niemal każdą usługę telekomunikacyjną w dowolnym miejscu Wrocławia, Radomia i okolic.

KORBANK S.A. jest również operatorem jednej z trzech największych platform IPTV oraz niekwestionowanym liderem technologicznym na tym rynku. To KORBANK sprowadził do Polski najpierw popularne kiedyś dekodery z serii MAG, potem pierwsze w Polsce urządzenia multimedialne KORBOX oparte o system Android, przystosowane do odbioru telewizji linearnej. KORBANK również jako pierwszy stworzył system telewizji IPTV oparty o Unicast, co znacząco zwiększyło elastyczność usługi i pozwoliło na jej uruchomienie również na sieciach radiowych i o gorszych parametrach. Kolejnym krokiem w rozwoju telewizji AVIOS było wprowadzenie do Polski technologii 4K – początkowo w zakresie urządzeń (dekodery KORBOX ULTRA), następnie w zakresie usługi (pierwsza komercyjna usługa telewizji 4K – we współpracy z Kino Polska S.A. i kanałem Funbox 4K). Platforma telewizyjna AVIOS jest dziś jedną z najintensywniej rozwijających się platform telewizyjnych w naszym kraju.

3. Działalność KORBANK S.A. w 2017 roku

3.1. Istotne wydarzenia w 2017 roku

3 kwietnia 2017 r.	Zakup 51% udziałów w spółce Mitraco sp. z o.o
1-2 czerwca 2017 r.	Organizacja trzeciej Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL
23 października 2017 r.	Otrzymanie prestiżowej nagrody gospodarczej Dolnośląski Gryf
15 listopada 2017 r.	Zakup 100% udziałów w spółce GLnet Sp. z o.o.

4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością

- Ryzyko związane z celami strategicznymi

Rok 2017 to okres kontynuacji realizacji nowej strategii KORBANK S.A. Nowa strategia zakłada przede wszystkim utrzymanie silnej pozycji rynkowej w zakresie usług telekomunikacyjnych, zarówno w segmencie B2B, jak i B2C oraz B2O na terenie Wrocławia, Radomia i okolic. Drugim z kluczowych założeń nowej strategii jest dywersyfikacja działalności, tj. inwestycja w innowacyjne projekty. Projekty te są z pewnością obciążone większym ryzykiem, niż standardowa działalność operatorska, jednakże ich unikatowość i innowacyjność, a także doświadczenie Emitenta zwiększają prawdopodobieństwo ich powodzenia. Warto zauważyć, iż w kontekście działalności telekomunikacyjnej Spółka z powodzeniem realizuje duże projekty, co przekłada się nie tylko na

zwiększenie przychodów, ale również na nabywanie coraz większego doświadczenia i wiedzy, co istotnie redukuje ryzyko niepowodzenia kolejnych projektów. Wspomnieć tu należy m.in. o projekcie "Usługa transmisji danych na potrzeby jednostek oświatowych Gminy Wrocław" o wartości ok. 9 mln zł, którego realizacja przebiega bezproblemowo. Realizacja tego typu projektów pozwala znacząco zredukować ryzyko celów strategicznych związanych z obszarem działalności telekomunikacyjnej.

W zakresie telewizji AVIOS KORBANK S.A. realizuje wdrożenia usługi AVIOS (systemu do IPTV), jak i sprzedaż platformy AVIOS u partnerów ISP. Działalność ta charakteryzuje się m.in. ryzykiem braku płynności (brak terminowych płatności od kontrahentów) oraz ryzykiem wadliwego działania wdrożonego systemu. Emitent przeciwdziała wystąpieniu tych ryzyk poprzez stosowanie zabezpieczających klauzul umownych, wywiady branżowe (z operatorami, ale również nadawcami) oraz ciągłe monitorowanie technicznej poprawności działania systemu AVIOS (stała grupa programistów i specjalistów ds. sieci pracujących na stałe w siedzibie Spółki).

W zakresie budowy KORBANK Data Center, z uwagi na złożoność i wielkość projektu, ryzyko zostało opisane w osobnym podpunkcie poniżej.

W zakresie pozostałych innowacyjnych projektów głównym czynnikiem ryzyka jest niezdolność dostosowania się do bardzo dynamicznie zmieniających się warunków otoczenia, w tym zmiany w prawie, intensyfikację konkurencji oraz rozwój nowych technologii. KORBANK S.A. redukuje te ryzyka poprzez ciągłe monitorowanie otoczenia oraz wyszukiwanie szans i przekształcanie zagrożeń w silne strony, np. poprzez korzystanie z dotacji unijnych, udział w największych branżowych konferencjach i targach w Polsce i na Świecie, jak również zatrudnianie kompetentnych, kreatywnych ludzi, zwłaszcza programistów i specjalistów ds. sieci, dzięki czemu to Emitent może kreować rynek i aktywnie na niego wpływać, nie zaś odwrotnie.

Działania Emitenta, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego, bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki finansowe. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych, a w szczególności ryzyko wystąpienia trudności przy realizacji planowanych projektów. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Spółkę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej strategii. KORBANK S.A. redukuje przedmiotowe ryzyko odnoszące się do realizacji planowanych projektów poprzez gruntowne analizy rynku oraz gospodarskie, ostrożne wydatkowanie środków. Ponadto w celu ograniczenia ryzyka celów strategicznych Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

- **Ryzyko związane z działaniem systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych**

Działalność KORBANK S.A. skupiona jest w obrębie rynku telekomunikacyjnego, gdzie kluczowymi czynnikami dla efektywnego i ciągłego działania Spółki jest dbałość o poprawne funkcjonowanie systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych. Potencjalne wystąpienie awarii któregoś z elementów sieci teleinformatycznej, może doprowadzić do poniesienia dodatkowych kosztów, a nawet tymczasowo ograniczyć możliwości rozwoju Spółki.

W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Emitent wdrożył odpowiednie procedury uruchamiane na wypadek awarii sieci telekomunikacyjnej. Spółka korzysta z technologii zapewniających redundancję (np. BGP), jak również zapewnia dostęp do usługi z różnych miejsc w Polsce (m.in. Wrocław, Warszawa, Katowice, Poznań), poprzez różne węzły różnych punktów wymiany ruchu (np. WRIX, PLIX, EPIX). KORBANK S.A. dywersyfikuje także dostawców usług telekomunikacyjnych tak, aby awaria

jednego, czy nawet dwóch z nich nie zakłóciła bieżącego funkcjonowania sieci. Ponadto Emitent podejmuje się m.in. ciągłego monitoringu systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych, zapewniając wszystkim klientom najwyższą jakość usług, w tym ciągłość dostępu do sieci.

- **Ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi**

KORBANK S.A. prowadzi działalność jako niezależny dostawca internetowy dla klientów indywidualnych oraz biznesowych, gdzie stosunkowo duży wpływ na niezawodność świadczonych usług wywiera jakość usług dostawców sygnału internetowego. Ponadto znaczące dla sprawności dostępu do Internetu są możliwe zdarzenia losowe, których Spółka często nie jest w stanie przewidzieć np. przerwanie kabla światłowodowego w wyniku prac remontowo-budowlanych. W skutek tego, ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi jest niemożliwe do całkowitego ograniczenia, a konsekwencją ziszczenia się opisywanych sytuacji może być niezadowolenie klientów, utrata zaufania do Spółki, a nawet rezygnacja z odbioru świadczonych usług. W skrajnym przypadku utrata dużej ilości odbiorców usług nie pozostanie bez wpływu na wyniki finansowe i możliwość dalszego rozwoju Emitenta.

KORBANK S.A. chcąc zminimalizować możliwe skutki ryzyka związanego z czynnikami zewnętrznymi, tworzy w pełni redundantne rozwiązania, które pozwalają na permanentne działanie usług telekomunikacyjnych podczas wystąpienia negatywnych czynników zewnętrznych. Jednym ze stosowanych rozwiązań jest technologia ringu przy budowaniu przyłączy, tj. zasilanie każdego punktu z co najmniej dwóch stron celem minimalizacji wystąpienia całkowitego braku dostępu do usług KORBANK dla Klienta. Ponadto Emitent posiada ubezpieczenie OC działalności.

- **Ryzyko związane z błędami ludzkimi**

Działalność prowadzona przez KORBANK S.A. charakteryzuje się stosunkowo dużym ryzykiem związanym z błędami ludzkimi. W toku świadczenia usług mogą wystąpić błędy administratorów sieci lub działu technicznego, co w konsekwencji może przyczynić się do obniżenia jakości usługi lub nawet przerw w dostawie usług. Zarząd KORBANK S.A. będąc świadomym możliwości zaistnienia tego typu ryzyka podejmuje niezbędne działania monitorujące stan sieci telekomunikacyjnych, jak też na bieżąco monitoruje sprawność techniczną odbioru sygnału internetowego przez klientów indywidualnych oraz biznesowych. Ponadto na minimalizację możliwości wystąpienia tego rodzaju ryzyka wpływa kilkunastoletnie doświadczenie wypracowane w toku prowadzonej działalności oraz posiadana wykwalifikowana kadra pracownicza. Oprócz tego Emitent przeprowadza szkolenia dla pracowników, dzięki którym podnoszą oni swoje kwalifikacje, a co za tym idzie, minimalizują ryzyko popełnienia błędów.

- **Ryzyko związane z utratą zaufania klientów**

Usługi świadczone przez KORBANK S.A. to przede wszystkim usługi bazujące na modelu abonamentowym, gdzie zaufanie Klienta jest czynnikiem kluczowym. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinięcia Emitenta skutkującego przerwami w świadczeniu usług, Spółka jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców, a co za tym idzie odejścia kluczowych klientów i utratę części przychodów. Ryzyko to minimalizowane jest m.in. poprzez ciągłą administrację oraz monitoring jakości świadczonych usług oraz stan posiadanej sieci telekomunikacyjnej, a także rozwój sieci poprzez zwiększanie jej redundancji. Ponadto, w przypadku usług świadczonych w segmencie B2B bardzo istotnym czynnikiem, powodującym minimalizację

ryzyka związanego z utratą zaufania klientów, jest niezwykle szybki czas reakcji w przypadku jakichkolwiek problemów z usługą. Emitent posiada dział utrzymania sieci, który jest dostępny w trybie 24/7, co przekłada się na wspomniany powyżej szybki czas reakcji oraz większe zaufanie ze strony kluczowych klientów. Nie bez znaczenia jest tutaj również działalność w zakresie marketingu i PR, w tym m.in. uczestnictwo w wydarzeniach na terenie osiedli we Wrocławiu i Radomiu, sponsoring lokalnej drużyny piłkarskiej w Radomiu, czy reklama w prasie branżowej. Działania te skutkują nie tylko zwiększeniem sprzedaży usług Emitenta, ale również powodują, iż marka KORBANK staje się bardziej rozpoznawalna, a co za tym idzie, wzbudza większe zaufanie.

- **Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych usług i produktów**

KORBANK S.A. to z jednej strony operator telekomunikacyjny, z drugiej zaś strony lider technologiczny, który bardzo często wprowadza na rynek nowe usługi i produkty. Jednym z takich produktów jest seria urządzeń KORBOX. W roku 2017 linia urządzeń KORBOX została wzbogacona o dwa nowe modele dekoderek: KORBOX HDR (pierwszy w Polsce dekoderek IPTV w technologii 4K HDR) oraz KORBOX SOIAV – model dystrybuowany w segmencie ekonomicznym. Oba dekodery cechują się wysoką innowacyjnością i interaktywnością. Oparte są one o system Android, co dodatkowo generuje ryzyko korzystania z obcego systemu. KORBANK S.A. redukuje ww. ryzyko poprzez ciągłą analizę rynku dekoderek IPTV, utrzymywanie dobrych relacji z dostawcami sprzętu oraz utrzymywanie własnego działu programistów, który tworzy własne oprogramowanie Emitenta. Kolejną unikatową usługą jest system inteligentnego domu HOMS sprzedawany zarówno w modelu abonamentowym dla użytkownika końcowego, jak i w modelu wdrożeniowym dla deweloperów. System jest w pełni bezprzewodowy i pozwala sterować urządzeniami domowymi (np. ogrzewaniem, oświetleniem, czy kamerami) przez Internet. Wprowadzanie na rynek zupełnie nowych rozwiązań implikuje ryzyko niepowodzenia przy wdrażaniu technologii niesprawdzonych w użytku komercyjnym oraz innowacyjnych rozwiązań technicznych. Jednocześnie sytuacja ta stwarza okazję dla Emitenta do wyprzedzenia działań konkurencji, zaoferowania klientom innowacyjnych usług i zdobycia dominującej pozycji na tworzących się ww. rynkach. Dodatkowo, wprowadzanie na rynek sprzętu wiąże się z ryzykiem jego wadliwego działania, w najgorszym wypadku działania mogącego spowodować straty u użytkowników (np. wybuch, podpalenie).

W związku z powyższym, Spółka redukuje ryzyko wystąpienia problemów z uruchomieniem nowych usług i produktów poprzez gruntowną analizę każdego z nowych przedsięwzięć. Nowe urządzenia są najpierw projektowane i testowane, po czym następuje ich produkcja i komercjalizacja, zaś nowe usługi są w pierwszej kolejności testowane na mniejszej grupie tzw. „innowatorów”, a więc klientów zainteresowanych nowymi technologiami. Ponadto w przypadku wdrażania nowych modeli urządzeń KORBOX Spółka korzysta ze sprawdzonych, światowych rozwiązań, jeśli chodzi o poszczególne komponenty i moduły. Urządzenia te posiadają niezbędne certyfikaty, zaś ich produkcja odbywa się w sprawdzonych fabrykach z ugruntowaną pozycją na rynku.

- **Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców szerokopasmowych łącz internetowych**

Głównym przedmiotem działalności KORBANK S.A. jest świadczenie usług dostępu do Internetu oraz transmisji danych. W związku z ograniczoną liczbą dostawców i możliwością utraty któregośkolwiek kontrahenta, istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie zapewnić właściwej jakości usług dostępu do sieci Internet co może w jakimś stopniu przełożyć się na utratę zaufania klientów oraz rezygnację z korzystania z usług Spółki, a w konsekwencji na ograniczenie przychodów oraz potencjalne

zwiększenia kosztów w związku z koniecznością pozyskania nowego dostawcy na warunkach odbiegających od obecnych. Sytuacja ograniczenia przychodów może wpłynąć na niezdolność osiągnięcia ustalonych poziomów wyników finansowych, co w efekcie mogłoby negatywnie wpłynąć na wykonywanie zakładanych celów strategicznych, a zwłaszcza na realizację ekspansji terytorialnej sieci telekomunikacyjnej, która w przypadku działalności Emitenta jest wysoce kapitałochłonna.

Powyższe zagrożenie jest minimalizowane przede wszystkim przez współpracę z wieloma dostawcami. W przypadku utraty któregośkolwiek z podstawowych dostawców, istnieje możliwość natychmiastowej dzierżawy łącz internetowych od innych dostępnych podmiotów. Ponadto, w celu zmniejszenia tego ryzyka Emitent utrzymuje dobre relacje ze wszystkimi dostawcami, co zapewnia pozytywne rokowania długotrwałej współpracy z kontrahentami. Warto również zauważyć, że bardzo często Emitent jest jednocześnie klientem i dostawcą dla tych samych partnerów, co dodatkowo przekłada się na możliwość wywierania wpływu na poszczególnych kontrahentów. Nie bez znaczenia jest tutaj również rozwój punktu wymiany ruchu WRIX, do którego przyłącza się coraz więcej, również globalnych, podmiotów (w 2017 roku byli to m.in. Netia, Orange, T-Mobile). Rozwój WRIX powoduje, że Emitent posiada obecnie dostęp do większości globalnych operatorów Internetu, co przekłada się na większą redundancję własnych usług.

- **Ryzyko związane z konkurencją**

Rynek telekomunikacyjny w Polsce znajduje się w stabilnej i długotrwałej fazie wzrostu, z tendencją do stabilizacji, z drugiej strony niektóre segmenty, w których działa Emitent (np. rynek telewizji IP, inteligentnego domu) odznaczają się wyższą dynamiką wzrostu, co związane jest z odrabianiem przez nasz kraj opóźnień w stosunku do państw Europy Zachodniej. Dotyczy to w szczególności powszechności stosowania szerokopasmowego Internetu, a także dostępu do nowych technologii i ich stosowania w życiu codziennym. Jednocześnie w obszarze całego rynku telekomunikacyjnego wykształciło się wiele rozpoznawalnych podmiotów, wśród których znaczącymi są: dominujący operatorzy telekomunikacyjni (telekomy), operatorzy telewizji kablowych, a także inni lokalni dostawcy Internetu. Zamiarem Spółki jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej we Wrocławiu, Radomiu i okolicach, a także zwiększanie zasięgu terytorialnego poprzez wychodzenie do tzw. „białych plam”, a więc miejsc, w których dostępność szerokopasmowego Internetu jest dużo niższa.

W związku z dużą liczbą podmiotów funkcjonujących w branży oraz możliwym spowolnieniem rozwoju całego rynku telekomunikacyjnego (wynikającym z dość zaawansowanego stadium rozwoju) istnieje ryzyko zaostrzenia rywalizacji między konkurentami mogącej zaszkodzić działalności Emitenta, co w ostateczności może wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych i niemożność dalszego dynamicznego rozwoju. Ponadto spotęgowanie konkurencji może w przyszłości wymusić konieczność podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, poprzez np. obniżenie cen świadczonych usług. Działania tego typu mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiąganych przez KORBANK S.A.

Spółka nie ma wpływu na poziom konkurencji w sektorze, natomiast, w przypadku skutecznej implementacji przyjętej strategii rozwoju, przede wszystkim zwiększa skalę działalności, poprzez ekspansję terytorialną sieci telekomunikacyjnych kierowaną do obszarów tzw. białych lub szarych plam, a także osiąga znaczącą przewagę technologiczną nad konkurencją i utrzymuje silną pozycję konkurencyjną na obszarze Wrocławia, Radomia i okolic. Należy zwrócić uwagę, iż jedną z głównych zalet oferty usługowej KORBANK S.A. jest komplementarność oferty (Internet, telefon oraz telewizja

4K UHD, ale także usługi dodane, takie jak monitoring, czy inteligentny dom oraz kompleksowa obsługa firm w zakresie Internetu), jej atrakcyjność cenowa, zapewnienie kompleksowej obsługi i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb Klienta. Konsekwentnie realizowana strategia Spółki w tym obszarze oraz cechy oferty usługowej minimalizują ryzyko konkurencji, pozwalając na zdobywanie korzystnej pozycji rynkowej i budowanie solidnych przewag konkurencyjnych na rynku telekomunikacyjnym. Nie bez znaczenia w segmencie B2B są trendy w świecie elektroniki. Jednym z nich jest technologia HDR, którą Emitent wdrożył w swojej sieci w roku 2017 po raz pierwsze w Polsce. Ponadto, w ostatnim czasie również istotną wydaje się być „polskość” oferowanego rozwiązania. Konsumenci coraz częściej zwracają uwagę na to, skąd pochodzi kapitał firmy oraz czy właściciele są z Polski. KORBANK S.A. posiada certyfikat Polski Kapitał, który podkreśla lokalność i polskie pochodzenie produktu i firmy. Eksponując ten znak Emitent dociera do szerokiego grona Klientów, dla których jest to ważne.

- **Ryzyko osłabienia koniunktury w branży telekomunikacyjnej**

Działalność Emitenta w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży telekomunikacyjnej, w szczególności w segmencie dostępu do Internetu oraz transmisji danych. Wg raportów branżowych w najbliższych latach można spodziewać się spowolnienia tempa rozwoju tej branży. W przypadku silniejszego przebiegu spowolnienia w branży telekomunikacyjnej, istnieje ryzyko, iż liczba nowych klientów chcących skorzystać z usług Spółki ulegnie znaczącemu zmniejszeniu. W przypadku zaistnienia powyższego scenariusza istnieje ryzyko, iż planowany przebieg rozwoju Spółki będzie mocno utrudniony.

Powyższy czynnik ryzyka jest minimalizowany poprzez zwiększanie aktywności Emitenta, który realizując cele strategiczne, nastawione na wzrost ekspansji terytorialnej sieci telekomunikacyjnych oraz realizację przez Spółkę planowych projektów, kładzie nacisk na rozszerzenie oferty usługowej i zwiększenie grupy docelowej odbiorców. Warto również zauważyć, że istotnym motorem wzrostu rynku telekomunikacyjnego w Polsce są dotacje unijne, z których Emitent w znacznym stopniu korzysta, zaś nowa perspektywa finansowania niesie ze sobą nowe możliwości w tym zakresie. Ponadto, Emitent dywersyfikuje swoją działalność, zarówno w ramach działalności telekomunikacyjnej (działa w różnych segmentach – B2C, B2B, B2O), jak i ogólnie w ramach działalności (np. system inteligentnego domu HOMS, czy dekodery KORBOX).

- **Ryzyko związane z najmem powierzchni biurowych**

Lokalizacja, w której umiejscowiona jest siedziba Spółki użytkowana jest na podstawie zawartej umowy najmu. Istnieje ryzyko zerwania lub nieodnowienia umowy bądź odnowienia umowy na zasadach znacznie odbiegających od zasad obecnych, co może wymusić konieczność zmiany lokalizacji i zawarcia umowy najmu z innym podmiotem, a także może wpłynąć na wzrost kosztów najmu. Dotychczasowa współpraca z wynajmującymi układała się bardzo dobrze. Nie można jednak wykluczyć ziszczenia się przedmiotowego ryzyka w przyszłości. W związku z tym Emitent podjął działania zmierzające do redukcji tego ryzyka poprzez usadowienie własnych kluczowych punktów agregacyjnych sieci telekomunikacyjnej we Wrocławiu i w Radomiu. Obecnie Emitent posiada trzy własne punkty zlokalizowane we Wrocławiu oraz jeden w Radomiu. Istotnym czynnikiem jest również przygotowanie do budowy Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK, połączonego z własnym centrum danych, które uniezależni Emitenta i całkowicie zredukuje to ryzyko. Dodatkowo, istotnym elementem jest tutaj powstanie Centrum Telekomunikacyjnego Radom (w skrócie CTR), tj. głównego

punktu agregującego ruch telekomunikacyjny w tym mieście wraz z zapleczem data center. Budynek, w którym jest zlokalizowane CTR stanowi własność Emitenta.

- **Ryzyko związane ze zmianami prawa (w tym prawa telekomunikacyjnego)**

Obszar decyzyjny Emitenta, ze względu na specyfikę prowadzonej działalności wyznacza prawo telekomunikacyjne, które w przypadku Polski poddawane jest stosunkowo częstym zmianom. Zmienność zapisów aktów prawnych odnoszących się do rynku telekomunikacyjnego wynika w dużej mierze z szybkiego rozwoju technologii informacyjnych, a w przypadku naszego kraju także konieczności dostosowania odpowiednich uregulowań do prawodawstwa Unii Europejskiej. Ewentualnym ryzykiem jakie może pojawić się w przyszłości jest ograniczenie możliwości wykonywania niektórych usług lub konieczność poniesienia nakładów związanych z dostosowaniem się do nowych rozwiązań. Istotnym jest tutaj również nakładanie coraz większych obowiązków na operatorów telekomunikacyjnych (w tym operatorów z sektora MSP) w Polsce. Obowiązki te cechują się coraz większą złożonością i odpowiedzialnością oraz niosą ze sobą ryzyko błędnej ich realizacji, a także konieczność poniesienia dodatkowych nakładów. Do najważniejszych zmian w ostatnich czasach należy z pewnością zaliczyć obowiązek realizacji obowiązków na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa (słynna Kancelaria Tajna) oraz wchodzące w roku 2018 RODO. Nowe przepisy nakładają na operatorów telekomunikacyjnych nowe obowiązki, a co za tym idzie, generują koszty i ryzyko ich niewłaściwego wykonania.

W celu zminimalizowania wspomnianego ryzyka Zarząd KORBANK S.A. na bieżąco monitoruje planowane zmiany prawa i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię rozwoju do takich zmian. Ponadto Emitent jest członkiem Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej (KIKE) organizacji zrzeszającej małych i średnich operatorów i działających na ich rzecz. Organizacja ta posiada własny dział prawny, pracujący na rzecz ich członków i dodatkowo monitorujący sytuację prawną operatorów ISP w Polsce. KIKE z wyprzedzeniem informuje o takich zmianach, ale również przygotowuje opracowania i wskazówki, dzięki którym realizacja nałożonych obowiązków jest łatwiejsza.

- **Ryzyko utraty płynności przez Spółkę**

KORBANK S.A. to dynamicznie rozwijająca się spółka. Tak wysoki poziom rozwoju możliwy jest m.in. dzięki ogromnym nakładom przeznaczanym na inwestycje. Inwestycje te finansowane są zarówno przez kapitał własny Emitenta, jak i kapitał zewnętrzny (kredyty i pożyczki), jak również kredyty kupieckie u dostawców. Spółka posiada znaczny udział finansowania zewnętrznego w strukturze kapitałów, co w przypadku zmiany polityki kluczowych dostawców lub banków może doprowadzić do zmniejszenia, lub w skrajnym przypadku nawet utraty płynności.

KORBANK S.A. redukuje to ryzyko poprzez współpracę z wieloma instytucjami oraz kontrahentami (nieuzależnianie się od jednego z nich), jak również ciągły monitoring oraz utrzymywanie dobrych relacji z partnerami biznesowymi, finansującymi rozwój Emitenta. Nie bez znaczenia jest tu również korzystanie z dotacji oraz obecność na rynku New Connect. Choć to ostatnie nie przekłada się wprost na pozyskanie kapitału, buduje wiarygodność Spółki, co w połączeniu z dobrymi wynikami i rokrocznie zwiększającym się zasięgiem sieci pozwala na zaufanie ze strony partnerów biznesowych.

- **Ryzyko związane z budową KORBANK Data Center**

W IV kwartale 2015 roku Emitent uzyskał pozwolenie na budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK wraz z kompleksem Data Center we Wrocławiu. Projekt zakłada stworzenie nowoczesnego centrum danych o łącznej powierzchni ok. 10 tys. m², które będzie zgodne z normą Tier 3. Początkowo budowa miała być realizowana w trzech etapach (po 2,5 tys. m²), jednakże po dogłębnej analizie projektu pierwszy etap został podzielony na dwa podetapy: 1500 m² i 1000 m². Termin realizacji projektu szacowany jest na lata 2018-2020, zaś całkowity koszt budowy wyniesie 80-100 mln zł. Pierwszy moduł (ok. 1,5 tys. m²) to nakłady rzędu 10-12 mln zł. Część nakładów Emitent poniósł już z własnych środków (m.in. projekt budowlany, koszty uzyskania pozwolenia na budowę itp.). KORBANK S.A. zakłada finansowanie przedsięwzięcia częściowo ze środków własnych, częściowo z kredytu, a także rozważana jest współpraca z inwestorami finansowymi. Istnieje ryzyko, iż Emitent nie uzyska pełnego finansowania inwestycji i będzie konieczna redukcja projektu lub nawet jego całkowite zaniechanie i utrata włożonych już środków.

W celu minimalizacji tego ryzyka Emitent prowadzi rozmowy z bankami oraz inwestorami finansowymi, dotyczące finansowania projektu. Ponadto, realizacja inwestycji rozłożona jest w czasie, co powoduje, zaś ponoszone nakłady są do tej pory niewielkie, toteż ewentualna utrata zainwestowanych środków będzie niewielka. Dodatkowo, warto zauważyć, iż ceny nieruchomości we Wrocławiu rosną. Działka zakupiona przez Emitenta na potrzeby projektu znajduje się w kluczowym dla rozwoju biznesu we Wrocławiu miejscu: na terenie Wrocławskiego Parku Technologicznego. Można więc założyć, że wartość przedmiotowej działki z roku na rok rośnie. W przedstawionym ostatnio na konferencji planie rozwoju miasta założono znaczący rozwój tej części Wrocławia, co dodatkowo wpływa na wzrost wyceny tej działki.

5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.

5.1. Powiązania kapitałowe

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Emitent był właścicielem udziałów w następujących spółkach:

➤ **100% udziałów w spółce Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o.**

Nabycie udziałów w spółce nastąpiło 26 stycznia 2011 i było przejawem realizacji strategii rozwoju, która zakładała trwałe połączenie obu podmiotów. Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. to podmiot odpowiedzialny za rozliczanie klientów indywidualnych Emitenta oraz za reprezentowanie Emitenta przed tymi klientami. Ponadto Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. zajmuje się redystrybucją sygnału telewizyjnego w ramach platformy AVIOS. Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane obu podmiotów.

➤ **100% udziałów w spółce Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o.**

Podmiot ten jest odpowiedzialny za sprzedaż usług telewizji AVIOS w ramach pakietu KOMFORT („pakiet najniższy”) zarówno w sieci KORBANK, jak i w sieciach partnerów ISP.

➤ **100% udziałów w KORBANK Data Center Sp. z o.o.**

Jest to podmiot przejęty przez spółkę KORBANK S.A. w celu prowadzenia działalności polegającej na dzierżawie sprzętu, w tym głównie urządzeń marki KORBOX, dla operatorów ISP.

➤ **100% udziałów w KORBANK CBR Sp. z o.o.**

KORBANK CBR Sp. z o.o. to komplementariusz w spółce KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k., powołanej w celu realizacji projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK wraz z Data Center.

➤ **100% udziałów w GLnet Sp. z o.o.**

GLnet Sp. z o.o. to podmiot świadczący usługi telekomunikacyjne dla Klientów biznesowych na terenie Wrocławia. Spółka została przejęta przez Emitenta 15 listopada 2017 roku w ramach realizacji strategii w zakresie zwiększania zasięgu sieci.

➤ **51% udziałów w AVIOS 4 Hotels Sp. z o.o. (daw. Mitraco Sp. z o.o.)**

Spółka AVIOS 4 Hotels Sp. z o.o. jest komplementariuszem Mitraco sp. z o.o. sp.k. – spółki świadczącej usługi w zakresie dostarczania rozwiązań telewizyjnych i oprogramowania do hoteli.

➤ **100% udziałów w KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k.**

KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k. to spółka powołana w celu realizacji projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK wraz z Data Center. W roku 2017 spółka nie rozpoczęła operacyjnej działalności biznesowej.

5.2. Powiązania osobowe

Na dzień 31.12.2017 r. pomiędzy członkami organów Spółki oraz pomiędzy członkami organów, a akcjonariuszami zachodzą następujące powiązania:

- pan Tymoteusz Biłyk (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta) jest mężem pani Danuty Kiernickiej-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),
- pan Tymoteusz Biłyk (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta) jest bratem pani Elżbiety Koprowskiej (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),
- pan Tymoteusz Biłyk (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta) jest szwagrem pana Krzysztofa Kiernickiego (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta),
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest żoną pana Tymoteusza Biłyka (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta),
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest siostrą pana Krzysztofa Kiernickiego (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta),
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest bratową pani Elżbiety Koprowskiej (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),
- pani Elżbieta Koprowska (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest siostrą pana Tymoteusza Biłyka (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta),
- pani Elżbieta Koprowska (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest szwagierką pani Danuty Kiernickiej-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta),
- pan Krzysztof Kiernicki (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta) jest szwagrem pana Tymoteusza Biłyka (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta),

- pan Krzysztof Kiernicki (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta) jest bratem pani Danuty Kiernickiej-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta).

Pan Tymoteusz Biłyk – Prezes Zarządu oraz główny akcjonariusz KORBANK S.A. na dzień 31 grudnia 2017 roku był jednocześnie Prezesem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Prezesem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Wiceprezesem Zarządu spółki Cyfroner Sp. z o.o., Prezesem Zarządu spółki KORBANK CBR Sp. z o.o., Prezesem Zarządu spółki KORBANK Data Center Sp. z o.o. oraz Prezesem Zarządu spółki GLnet Sp. z o.o. Pan Paweł Paluchowski (Wiceprezes Zarządu Emitenta) był jednocześnie Członkiem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Prezesem Zarządu spółki Cyfroner Sp. z o.o., Wiceprezesem Zarządu Spółki KORBANK Data Center Sp. z o.o., Wiceprezesem Zarządu spółki KORBANK CBR Sp. z o.o., Wiceprezesem Zarządu spółki GLnet Sp. z o.o. oraz Wiceprezesem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.). Pani Danuta Kiernicka-Biłyk – Członek Rady Nadzorczej Emitenta na dzień 31 grudnia 2017 r. była jednocześnie Członkiem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.) oraz Członkiem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.)

6. Strategia rozwoju KORBANK S.A.

Rok 2017 to okres kontynuacji realizacji nowej strategii KORBANK S.A., opublikowanej w II kwartale 2014 roku. Stworzony dokument zakłada podział na sześć kluczowych obszarów strategicznych, które przedstawione są na poniższym schemacie:



Jak widać na powyższym schemacie, działalność Emitenta można podzielić na działalność strictly telekomunikacyjną (obszary: korporacja telekomunikacyjna, Korbank data center, czy cyfrowa telewizja IPTV Avios) oraz innowacyjne przedsięwzięcia (HOMS – system inteligentnego domu, telewizja bez anteny, KCRM – uniwersalny CRM dla ISP). Model zakłada więc kontynuację realizacji dwóch kluczowych celów, tj.:

1. Utrzymanie silnej pozycji rynkowej w sektorze telekomunikacji przewodowej na obszarze województwa dolnośląskiego oraz w Radomiu, przy jednoczesnym zwiększaniu skali działalności;
2. Realizację innowacyjnych projektów z dziedzin pokrewnych zwiększających potencjał rozwojowy Emitenta.

Powyższe działania idealnie się uzupełniają: pierwszy z nich stanowi stabilne źródło przychodów, które to pozwalają częściowo finansować działanie drugie. Taki schemat powoduje, że ryzyko działania jest mocno ograniczone, zaś realizacja innowacyjnych, niepewnych projektów jest mniej niebezpieczna dla funkcjonowania Spółki. W roku 2016 spółka zrewidowała działania w zakresie drugiego z powyższych punktów i skupiła się na dwóch najważniejszych elementach, tj:

- Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z kompleksem Data Center
- Linia urządzeń multimedialnych KORBOX (Nowość jako osobny punkt strategii)

Rok 2017 to dla KORBANK S.A. przede wszystkim działania w zakresie rozbudowy sieci światłowodowej i rozwoju usługi telewizji AVIOS. Poniżej przedstawiono szczegółowo działania Spółki w podziale na poszczególne obszary strategiczne, wskazane powyżej.

6.1. Korporacja telekomunikacyjna

KORBANK S.A. to jeden z największych operatorów telekomunikacyjnych w regionie. To twórca pierwszej w Polsce osiedlowej sieci LAN oraz pierwszej w Polsce sieci FTTH. Przez ponad 20 lat działalności Spółka zdobyła rzesze zadowolonych Klientów i zbudowała silny wizerunek marki w miejscach, w których świadczy usługi. Rok 2017 to okres stabilnego wzrostu w tym obszarze, przede wszystkim zaś budowy nowych sieci i poszerzaniu zakresu działalności we Wrocławiu i Radomiu. Z jednej strony KORBANK S.A. inwestuje w sieci szkieletowe we Wrocławiu i Radomiu, z drugiej zaś buduje również sieci dostępowe, które pozwalają na zwiększanie liczby użytkowników końcowych. Nakłady na inwestycje telekomunikacyjne stanowią największą część wydatków inwestycyjnych KORBANK S.A.

Za najważniejsze inwestycje w tym obszarze w 2017 roku należy z pewnością uznać rozbudowę sieci szkieletowych w Radomiu i we Wrocławiu. Rozbudowa sieci szkieletowych to jeden z najważniejszych celów strategicznych Emitenta. Działanie to nie tylko zwiększa zasięg sieci ogółem, ale pozwala również na świadczenie bardziej zaawansowanych usług oraz dosprzedaż usług do obecnych Klientów. Oprócz sieci szkieletowych do świadczenia pełnego wachlarza usług niezbędna jest sieć dostępową, którą KORBANK S.A. również sukcesywnie rozbudowuje. Dzięki obu powyższym działaniom w roku 2017 zasięg sieci Emitenta znacząco się zwiększył, co przełożyło się na zdobycie

nowych Klientów i zwiększenie przychodów z tego tytułu. Do najważniejszych inwestycji Emitenta segmentie B2C w roku 2017 można zaliczyć:

- Lokum Victoria (ul. Tęczowa, Wrocław)
- Śródmieście Odnowa (ul. Świstackiego/Prądyńskiego, Wrocław)
- Olimpia Port – kolejny etap (ul. Magellana, Wrocław)
- Promenady Wrocławskie – kolejne etapy (ul. Zakładowa, Wrocław)
- Przy Rondzie (ul. Cukrowa, Wrocław)
- Suwalska 12 (ul. Suwalska, Wrocław)
- Osiedle Osada (ul. Szałwiowa/Waniliowa, Wrocław)
- Krakowskie Tarasy (ul. Krakowska, Wrocław)
- Pixel House (ul. Legnicka, Wrocław)
- ATAL Towers (ul. Sikorskiego, Wrocław)
- Avanti House (ul. Giserska, Wrocław)
- Malinowe Zacisze II (ul. Rakowiecka, Wrocław)
- Os. Leśniczówka (ul. Młynarska, Radom)
- Duet (ul. Żwirki i Wigury, Radom)
- Apartamenty Michałów (ul. Królowej Jadwigi, Radom)
- Ogrody Tumskie II (ul. Sienkiewicza, Wrocław)
- TBS Leśnica (ul. Dolnobrzeska/Prężycka, Wrocław)
- Osiedle Siena (ul. Czochralskiego, Wrocław)
- Brzozowe Zacisze (ul. Maślicka, Wrocław)
- Dolina Piastów (ul. Kiełczowska, Wrocław)

Powyższe inwestycje nie stanowią katalogu zamkniętego, a jedynie zbiór najważniejszych, z punktu widzenia zasięgu sieci i przychodów Emitenta, przedsięwzięć. Oprócz segmentu B2C w roku 2017 Emitent równie intensywnie rozwijał swoją działalność telekomunikacyjną w segmentach B2B oraz B2O. Na uwagę w tym zakresie w szczególności zasługuje znaczący rozwój węzła wymiany ruchu WRIX oraz usługi ostatniej mili dla operatorów, a także zwiększenie zasięgu sieci, a co za tym idzie, liczby Klientów biznesowych, która wzrosła o prawie 100 firm osiągając poziom prawie 800 aktywnych użytkowników. Emitent podłączył do swojej sieci również nowobudowane biurowce oraz podpisał kolejne kontrakty z instytucjami publicznymi.

Nie bez znaczenia dla segmentu B2B było również przejęcie przez Emitenta w listopadzie 2017 roku spółki GLnet Sp. z o.o. W dniu 15 listopada 2017 r. pomiędzy Emitentem a Panią Joanną Orłowską ("Sprzedający"), zamieszkałą w Jeleniej Górze zawarta została umowa kupna udziałów w spółce GLnet Sp. z o.o. stanowiących 100% w kapitale zakładowym oraz 100% w głosach na zgromadzeniu wspólników. GLnet Sp. z o.o. to spółka świadcząca usługi telekomunikacyjne dla biznesu na terenie Wrocławia i okolic. Przejęcie spółki GLnet Sp. z o.o. powiększyło zasięg sieci KORBANK S.A., umożliwiło świadczenie usług w miejscach wcześniej niedostępnych (z uwagi na posiadaną infrastrukturę) oraz zmniejszyło konkurencję na wrocławskim rynku w segmencie B2B. O przejęciu Emitent informował w raporcie bieżącym nr 12/2017 z dnia 16.11.2017 r.

Rok 2017 to również okres kolejnego rozwoju i sukcesywnego przyłączania partnerów do projektu WRIX. Za najważniejsze wydarzenia w tym zakresie należy uznać:

- Dołączenie do Openpeering (OP) WRIX zasobów Netia S.A.
- Kolokacja w data center WRIX urządzeń T-Mobile Polska S.A.
- Połączenie zasobów Orange Polska S.A. z węzłem WRIX

Powyższe działania znacząco wpłynęły na podniesienie jakości usług dostępnych we WRIX, a co za tym idzie, pozwoliły na zwiększenie liczby partnerów współpracujących. Warto zauważyć, iż WRIX to obecnie jedyny w Polsce tak rozproszony punkt wymiany ruchu IP (swoje węzły posiada m.in. we Wrocławiu, Poznaniu, Katowicach, Warszawie). Ponadto, model działania WRIXa zakłada współpracę z innymi węzłami i operatorami tak, aby zwiększać redundancję zarówno Emitenta, jak i współpracujących partnerów. Powoduje to, iż dostępność dowolnej usługi, dowolnego partnera jest możliwa w dowolnym węzle WRIX. Rozwój węzła WRIX był możliwy m.in. dzięki zatrudnieniu nowego menedżera produktu z dużym doświadczeniem i wiedzą, który posiada liczne relacje z operatorami w całej Polsce. Zatrudniona osoba zwiększyła nie tylko liczbę Klientów węzła, ale również znacząco przyczyniła się do rozbudowania WRIXa o nowe zasoby, w tym zasoby największych operatorów w Polsce.

Nie bez znaczenia dla wzrostu przychodów Emitenta w obszarze korporacja telekomunikacyjna było działanie rozbudowanego w roku 2016 działu marketingu B2C (działanie realizowane wspólnie z podmiotem zależnym – KORBANK Media Cyfrowe Sp. z o.o.). Dział ten rozszerzył swoje kompetencje jeszcze bardziej wspierając sprzedaż, jak również wspomagając istniejący dział marketingu i sprzedaży w Radomiu. Działania te poskutkowały dalszym zwiększeniem aktywności marketingowej Emitenta. Za najważniejszy element należy tu uznać rozpoczęcie tzw. „Kampanii wrześniowej” – najważniejszej kampanii marketingowej w roku w segmencie B2C. W ramach tego działania stworzono koncepcję marketingową przedsięwzięcia, przygotowano odpowiednie materiały reklamowe (ulotki, plakaty) oraz podjęto działania w zakresie PR. Nowością w tym roku było skierowanie oferty w obcych językach do studentów spoza Polski, w tym zwłaszcza z Ukrainy. Ważnym działaniem w zakresie PR było również stworzenie specjalnej strefy dla dzieci w Biurze Obsługi Klienta we Wrocławiu. Strefa ta stanowi udogodnienie dla Klientów, co przekłada się na większy komfort, a co za tym idzie, potencjał zakupowy. Kolejnym ważnym projektem realizowanym w dziale marketingu B2C jest projekt „Korbank dla młodych”. W ramach tego przedsięwzięcia KORBANK wspiera pasje młodych ludzi poprzez dofinansowanie zakupów przedmiotów (narzędzi) niezbędnych do realizacji ich pasji. Projekt z jednej strony zwiększa rozpoznawalność marki KORBANK, z drugiej strony buduje pozytywny

wizerunek firmy odpowiedzialnej społecznie. Oprócz ww. działań KORBANK S.A. brał udział w wielu wydarzeniach i działaniach promocyjnych, były to m.in.:

- Otwarte okno Canal+ Discovery
- Konkurs „Wygraj spinnery”
- Podjęcie współpracy z Wrocławskim Centrum Seniora
- Udział we Wrocławskim Świącie Rowerzysty (organizacja konkursu Rowerem przez Wrocław)
- Partnerstwo w PGNiG Summer Superliga
- Sponsoring festynu z okazji Dnia Dziecka organizowanego na wrocławskim osiedlu Kozanów
- Pomoc w organizacji Samochodowego Rajdu Ulicznego
- Udział we wrocławskich Ekonomaliach i wsparcie obozu integracyjnego Adapciak

Powyższe działania zwiększyły rozpoznawalność marki KORBANK w segmencie B2C oraz jakość usług w tym segmencie, a co za tym idzie również liczbę Klientów oraz ich lojalność, co w opinii Zarządu Spółki miało i będzie mieć przełożenie w kolejnych latach na dobre wyniki finansowe w tym obszarze.

6.2. Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS

Rok 2017 to kolejny okres dynamicznego rozwoju usługi telewizyjnej AVIOS. W okresie tym rosła zarówno liczba użytkowników usługi, jak i liczba operatorów współpracujących, a co za tym idzie i przychody ze sprzedaży. Taka sytuacja była możliwa dzięki wyłożonej pracy całego zespołu AVIOS oraz ciągłemu rozwojowi produktu. Do najważniejszych działań w tym obszarze można zaliczyć:

- Uruchomienie usługi Przewijarka
- Rozszerzenie oferty o nowe kanały i pakiet eXXXtra
- Uruchomienie pierwszej wersji nowego systemu AVIOS 4 Hotels
- Wprowadzenie do oferty AVIOS dwóch nowych dekodów: KORBOX HDR i KORBOX SOI/AV (szczegółowo opisane w punkcie 6.7.)

Jedną z najważniejszych usług, uruchomionych w telewizji AVIOS w roku 2017 jest Przewijarka. Przewijarka to innowacyjna usługa dzierżawy przestrzeni dyskowej dla Klientów usługi telewizyjnej AVIOS. Usługa umożliwia Klientom AVIOS przewijanie wybranych kanałów telewizyjnych do 7 dni wstecz. Przewijarka dostępna jest na wybranych urządzeniach KORBOX. Do realizacji usługi niezbędne jest posiadanie dużej liczby wydajnych serwerów oraz specjalistycznego oprogramowania, które Emitent sukcesywnie kupuje. Liczba kanałów dostępnych w usłudze, jak i liczba Klientów z niej korzystających sukcesywnie się zwiększa.

Komplementarnym dla wprowadzenia Przewijarki działaniem w obszarze telewizji AVIOS był również rozwój oferty programowej. Do najważniejszych działań w tym zakresie można zaliczyć:

- Wprowadzenie nowego pakietu rozrywkowego eXXXtra, składającego się z kanałów sportowych i erotycznych

- Pierwsze w Polsce wprowadzenie do oferty kanału wPolsce.pl
- Uzupełnienie podstawowej oferty kanałowej o nowe kanały (m.in. Zoom TV, Nowa TV, Polsat Sport News HD)

Zwiększenie liczby kanałów wpłynęło na atrakcyjność oferty telewizji AVIOS, a co za tym idzie wpłynęło na zwiększenie przychodów z tej usługi.

Rok 2017 to w obszarze telewizji AVIOS również stworzenie pierwszej wersji usługi AVIOS 4 Hotels. Projekt został rozpoczęty w roku 2013 i początkowo miał być systemem telewizji hotelowej. Z biegiem czasu jednak po rozpoznaniu rynku hotelowego, przeprowadzeniu licznych wywiadów i analiz zarząd rozpoczął współpracę z partnerem strategicznym – spółką Mitraco Sp. z o.o., która działała na tym rynku od wielu lat. Podczas współpracy i rozmów z prezesem zarządu spółki – Panem Leszkiem Miką strony doszły do konsensusu nt. wizji i strategii współpracy. Skutkiem tego było przejęcie w kwietniu 2017 roku spółki Mitraco Sp. z o.o. przez spółkę KORBANK S.A. W wyniku przejęcia Emitent stał się właścicielem 51% udziałów w Mitraco Sp. z o.o. Ponadto dokonana została zmiana nazwy podmiotu na AVIOS 4 Hotels Sp. z o.o. Następnie podjęto decyzję o przebudowie modelu i stworzeniu systemu obsługi gościa hotelowego, którego elementem składowym będzie telewizja. W roku 2017 powstała pierwsza wersja systemu hotelowego i nastąpiły pierwsze wdrożenia w hotelach w Polsce. W opinii zarządu Emitenta w roku 2018 powinny nastąpić kolejne wdrożenia oraz sprzedaż kolejnych partii interaktywnych monitorów hotelowych KORBOX Smartscreen.

Istotnym elementem usługi AVIOS 4 Hotels jest telewizor KORBOX Smartscreen – ulepszona wersja modelu Smartkor. Jest to urządzenie końcowe przeznaczone dla Klientów z segmentu HoReCa, mogące być wyposażone w liczne funkcje hotelowe, takie jak:

- telewizja hotelowa
- system zamawiania usług dodatkowych
- ekran powitalny
- integracja z PMS/BMS

... i wiele innych

W roku 2017 nastąpiła komercjalizacja i pierwsza sprzedaż urządzeń KORBOX Smartscreen wraz z nową wersją systemu hotelowego AVIOS 4 Hotels. W opinii zarządu Emitenta kolejne wdrożenia i dalsza sprzedaż urządzeń KORBOX Smartscreen nastąpi w roku 2018.

6.3.HOMS – system inteligentnego domu

HOMS (Home Online Management System) to system inteligentnego domu przeznaczony zarówno dla użytkowników indywidualnych, jak i biznesowych. HOMS pozwala na zdalne sterowanie urządzeniami domowymi z poziomu tabletu, komputera, telefonu lub telewizora. Dzięki systemowi HOMS można sprawdzać stan danych urządzeń (np. czujnik zalania, dymu, otwarcia), jak również sterować ustawieniami poszczególnych urządzeń (np. oświetlenie, rolety, ogrzewanie). HOMS

występuje w dwóch wariantach: przewodowym – przeznaczonym dla dużych, nowobudowanych inwestycji, posiadającym nieograniczone możliwości sterowania (jeden moduł to aż 168 obwodów) oraz bezprzewodowym – bazującym na protokole Z-Wave, opartym o subskrypcyjny model, przeznaczonym głównie dla klientów indywidualnych w zabudowie wielorodzinnej. HOMS umożliwia sterowanie urządzeniami domowymi, takimi jak:

- Ogrzewanie
- Oświetlenie
- Kontrola dostępu
- Nawadnianie (np. zraszanie ogrodu)
- Monitoring
- Kontrola otwarcia

W 2017 roku Emitent kontynuował sprzedaż kolejnych usług HOMS we współpracy z lokalnymi partnerami i deweloperami, głównie we Wrocławiu, głównie w nowobudowanych osiedlach mieszkaniowych (np. na ul. Mglistej, czy Babiego Łata we Wrocławiu), na których system HOMS stanowi ciekawe urozmaicenie i wzbogacenie oferty Emitenta.

6.4. Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK Data Center

Pierwszym z innowacyjnych projektów rozwijanym intensywnie w roku 2017 było Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z zapleczem Data Center. W ramach przedsięwzięcia powstanie nowoczesne Data Center, które będzie spełniało normę Tier 3. Powierzchnia całkowita Data Center ma wynosić 10 tys. m², zaś budowa będzie podzielona na kilka etapów. Projekt zakłada budowę nowoczesnego budynku i stworzenia centrum danych w oparciu o najnowsze, innowacyjne technologie.

Rok 2017 to intensywne prace dotyczące projektowania obiektu oraz przygotowań do rozpoczęcia budowy. Za najważniejsze należy tu uznać:

- Prace projektowe zmierzające do uzyskania prawomocnego pozwolenia na budowę (potem zamiennego pozwolenia na budowę)
- Negocjacje i spotkania z potencjalnymi wykonawcami (w tym generalnymi wykonawcami)
- Przegląd rynku i wybór odpowiednich rozwiązań technologicznych (dotyczących m.in. chłodzenia, elektryki, zabezpieczenia UPS itp.)

W roku 2017 Emitent podjął decyzję o podziale I etapu na dwa podetapy, w związku z tym konieczne było podjęcie dodatkowych prac projektowych celem uzyskania zamiennego pozwolenia na budowę. Prace te zostały podjęte, a zamienne pozwolenie uzyskane w roku 2018. Zamienne pozwolenie na budowę dotyczy pierwszego podetapu inwestycji, który zakłada budowę trzykondygnacyjnego budynku o łącznej powierzchni 1500 m². Ponadto, już na etapie projektowania Emitent podjął liczne rozmowy z potencjalnymi wykonawcami obiektu, w tym generalnymi wykonawcami i dokonał

wstępnego wyboru parametrów, jakie będą zamieszczone w zapytaniu ofertowym. Dodatkowo przegląd rynku i podjęte analizy pozwoliły na wybór odpowiednich rozwiązań technologicznych (dotyczących m.in. chłodzenia, elektryki, zabezpieczenia UPS itp.). W opinii Zarządu Emitenta wybór wykonawców nastąpi w roku 2018.

Istotnym w tym obszarze jest również projekt Centrum Telekomunikacyjnego Radom (w skrócie: CTR). CTR to główny punkt wymiany ruchu dla miasta Radom wraz z zapleczem data center. Projekt zakłada powstanie ok. 200m² powierzchni technicznej i serwerowej dla operatorów telekomunikacyjnych, firm oraz JST z Radomia i okolic. Realizacja projektu planowana była na lata 2018-2019, jednakże z uwagi na duże zainteresowanie potencjalnych Klientów zarząd podjął decyzję o przyspieszeniu wykonania inwestycji. W opinii zarządu Emitenta oddanie do użytku inwestycji na przełomie II i III kwartału 2018 roku.

6.5.KCRM – uniwersalny CRM dla ISP

Rok 2017 to kolejny okres rozwoju systemu. Jednym z elementów w tym zakresie była zmiana nazwy systemu z KCRM na KERP. Zmiana ta wynikała z rozwoju systemu i zmiany jego zakresu i przeznaczenia – przez wiele lat system rozwijał się i w roku 2017 nosił znamiona bardziej systemu ERP niż systemu CRM. Ponadto, w roku 2017 system został rozbudowany o dodatkowe moduły i funkcjonalności. Za najważniejszą czynność należy tutaj uznać rozbudowę systemu KERP o moduł rozliczania kosztów i integrację tego modułu z systemem księgowym. Moduł ten pozwala na przyporządkowanie ponoszonych wydatków do konkretnych projektów realizowanych w ramach działalności, co w połączeniu z istniejącym już modułem podziału przychodów pozwala policzyć rentowność poszczególnych produktów. Oprócz ww. modułu istotnym modyfikacjom uległ również moduł raportowania i statystyk. Moduł ten został wzbogacony o nowy raport historii, który pozwala precyzyjniej określać statystyki liczby Klientów, przychodów oraz zadłużenia w poszczególnych okresach w podziale geograficznym, a także o trendy w raportach telewizyjnych oraz obsługę przychodów w module kosztowym systemu.

6.6. KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki

KORBOX do seria urządzeń multimedialnych, łączących w sobie funkcje dekodera telewizji cyfrowej i interaktywnego odtwarzacza mediów (a od roku 2016 również urządzeń telekomunikacyjnych). To jedyne tego typu urządzenia na polskim rynku, łączące w sobie tyle niezwykłych funkcji, takich, jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV
- Router WiFi (Internet)
- Multimedia Player
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,
- Funkcje hotelowe (m.in. system zamawiania usług)

Oprócz ww. funkcjonalności dekodery KORBOX posiadają również multimedialne funkcje, takie jak: serwis YouTube, przeglądarka internetowa, dostęp do multimediiów przez USB, Google News,

Internetowe radio, gry internetowe oraz aplikacja „Korfejs”, umożliwiająca podłączenie urządzenia za pomocą konta na Facebooku i dzielenie się emocjami na ekranie telewizora.

W roku 2017 linia urządzeń KORBOX została wzbogacona o dwa nowe modele dekodów IPTV:

- KORBOX HDR – pierwszy w Polsce dekodery IPTV w technologii 4K HDR.
- KORBOX SOIAV – dekodery FullHD w segmencie econo (niska cena)

Pierwsze z ww. urządzeń to dekodery IPTV, który umożliwia wyświetlanie obrazu w innowacyjnej technologii 4K HDR. Jakkolwiek technologia 4K, którą Emitent również wprowadzał na polski rynek (wprowadzając na polski rynek dekodery KORBOX ULTRA oraz pierwszą komercyjną dystrybucję kanału 4K – Funbox 4K), dziś stała się już czymś standardowym, tak technologia HDR, choć rewolucyjna i coraz bardziej popularna, nadal pozostaje w sferze innowacji. Technologia HDR (ang. High Dynamic Range image) to¹ „obraz o zakresie jasności (luminancji) porównywalnej do zakresu jasności widzianego przez człowieka. Zakres jasności definiowany jest jako stosunek najjaśniejszego punktu na obrazie do punktu najciemniejszego.” W praktyce oznacza to, że obraz w tej technologii jest niezwykle wyraźny i atrakcyjny dla oglądającego. Technologia ta staje się w naszym kraju coraz bardziej popularna, o czym świadczą trendy na rynku elektroniki użytkowej, zwłaszcza zaś telewizorów (coraz więcej z nich posiada tę technologię) i w opinii zarządu Emitenta w przyszłości stanie się standardem.

Drugi z ww. dekodów – KORBOX SOIAV – to dekodery z tzw. segmentu econo. Główną jego zaletą jest niska cena, co przy zachowaniu wysokiej jakości i użyciu wciąż bardzo popularnej technologii FullHD stawia go w czołówce polskich STB. Dekodery ten przeznaczony jest dla usługi masowej, w tym usługi AVIOS w pakiecie KOMFORT. KORBOX SOIAV od samego początku zaczął cieszyć się dużym zainteresowaniem, nie tylko z uwagi na cenę, ale również wysoką stabilność i jakość, a także pełną funkcjonalność linii dekodów KORBOX (wszystkie aplikacje, wbudowany punkt dostępowy Wi-Fi, usługi dodane – np. Przewijarka itp.). W opinii Zarządu Emitenta ten model KORBOXa będzie najczęściej sprzedawanym modelem w roku 2018.

Ponadto w roku 2017 rozpoczęła się sprzedaż interaktywnych monitorów hotelowych KORBOX Smartscreen. KORBOX Smartscreen to monitor hotelowy o funkcjonalnościach dekodera KORBOX. Oprócz oglądania telewizji umożliwia on również korzystanie z systemu AVIOS 4 Hotels. Ważną jego zaletą jest też posiadanie wbudowanego routera Wi-Fi, co może znacząco ograniczyć koszty budowy sieci bezprzewodowej w hotelu. W roku 2017 nastąpiła komercjalizacja produktu oraz sprzedaż pierwszych urządzeń wraz z nowym systemem AVIOS 4 Hotels.

Oprócz przedsięwzięć realizowanych w ramach któregoś z obszarów strategicznych, w roku 2017 miały miejsce również wydarzenia, które dotyczyły więcej niż jednego z ww. obszarów lub miały wpływ na całe przedsiębiorstwo. Do najważniejszych z nich należy tutaj zaliczyć:

- Organizację trzeciej edycji konferencji OKTEL
- Udział w konferencjach branżowych KIKE, iNet
- Otrzymanie prestiżowej nagrody Dolnośląski Gryf w kategorii Dolnośląski Produkt Roku

¹ Źródło: https://pl.wikipedia.org/wiki/Obraz_HDR

- Otrzymanie innych nagród i wyróżnień (np. Gazeta Biznesu, Gepard Biznesu)

Niewątpliwie istotnym działaniem w zakresie PR i marketingu była organizacja trzeciej edycji Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL. OKTEL to jedyna tego typu konferencja w Polsce. Wydarzenie to skupia świat telekomunikacji, mediów i nowych technologii w jednym miejscu, w nowej niepowtarzalnej formule łączącej merytorykę na wysokim poziomie z dobrą zabawą na świeżym powietrzu. OKTEL już na stałe wpisał się w kalendarze polskich konferencji telekomunikacyjnych. Konferencja stała się naturalną platformą wymiany poglądów oraz poszerzania wiedzy z zakresu nowych technologii, a także miejscem wyznaczenia, wspólnie z operatorami współpracującymi, kierunku rozwoju platformy telewizyjnej AVIOS. Dodatkowo, podczas trzeciej edycji konferencji ważnym tematem był rozwój węzła wymiany ruchu WRIX.

Nie bez znaczenia dla rozwoju Emitenta w niemal wszystkich ww. obszarach było uczestnictwo po raz kolejny w największych konferencjach branżowych w regionie: Konferencji KIKE i iNet (później MiŚOT) Meeting. Udział w ww. wydarzeniach spowodował zwiększenie świadomości poszczególnych marek KORBANK S.A., w tym przede wszystkim Platformy telewizyjnej AVIOS oraz węzła wymiany ruchu WRIX. Ponadto istotnym było tutaj również zwiększenie wiedzy oraz wymiana doświadczeń z innymi operatorami. W opinii Zarządu Emitenta uczestnictwo w najważniejszych konferencjach w regionie ma wpływ na zwiększanie przychodów we wszystkich obszarach.

Tak dynamiczny rozwój KORBANK S.A. został również zauważony i doceniony przez kapituły wielu konkursów i wyróżnień. Za najważniejsze z nich należy z pewnością uznać Dolnośląski Gryf. Nagroda Gospodarcza – Dolnośląski Gryf promuje² i nagradza najważniejsze osiągnięcia gospodarcze regionu. Docenia innowacyjność i zaangażowanie inwestycyjne, zauważa działania na rzecz lokalnej społeczności i wymierne korzyści jakie naszemu regionowi przynosi 300 tysięcy dolnośląskich podmiotów gospodarczych. Dolnośląski Gryf to wyjątkowe podziękowanie dla tych, którzy tworzą gospodarczą i społeczną przyszłość Dolnego Śląska. Kapitułę konkursu tworzą najważniejsze postaci świata biznesu, nauki i polityki. Przewodniczącym kapituły w roku 2017 był Prof. Dr hab. Andrzej Kaleta – rektor Uniwersytetu Ekonomicznego. KORBANK S.A. otrzymała nagrodę w kategorii Dolnośląski Produkt Roku. Kategoria ta skierowana jest³ do firm, które wprowadziły na rynek innowacyjny, rozpoznawalny w skali całej Polski produkt, rozstawiając tym samym Dolny Śląsk jako miejsce, w którym został on wymyślony i wyprodukowany. W ankiecie spytamy o przewagi konkurencyjne produktu oraz o kluczowy czynnik sukcesu produktu na Dolnym Śląsku oraz poza jego granicami. Otrzymanie Dolnośląskiego Gryfa to dla Zarządu KORBANK S.A. bardzo prestiżowe wyróżnienie. Dodatkowo prestiżu dodaje fakt, iż udział w konkursie jest całkowicie bezpłatny, zaś do tej pory, od pierwszej edycji w szranki konkursu stanęło 1000 dolnośląskich firm i samorządów⁴.

² Źródło: <http://gryfy.pl/o-konkursie/historia-konkursu/>

³ Źródło: <http://gryfy.pl/o-konkursie/kategorie/>

⁴ Źródło: <http://gryfy.pl/o-konkursie/historia-konkursu/>

7. Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2017 r.

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Członkowie Zarządu spółki KORBANK S.A. posiadali następującą liczbę akcji poszczególnych serii:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Tymoteusz Biłyk	A*, B	4 034 221	7 034 221	81,72%	88,63%
Pozostali	C, D	902 399	902 399	18,28%	11,37%
Suma	A, B, C, D	4 936 620	7 936 620	100,00%	100,00%

* Akcje imienne serii A Emitenta są uprzywilejowane w ten sposób, iż każda akcja serii A daje prawo do wykonania dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki

Źródło: Emitent

8. Aktualna oraz przewidywana sytuacja finansowa KORBANK S.A.

Rok 2017 to dla KORBANK S.A. kolejny okres wzrostu wyników finansowych. Przychody ze sprzedaży w tym okresie wyniosły 9 806 tys. zł, co w stosunku do roku 2016, kiedy to wyniosły one 8 195 tys. zł stanowi wzrost o 19,66%. **Zysk netto w tym samym okresie wzrósł o 146,75%** z poziomu 278 tys. zł w roku 2016 do poziomu 686 tys. zł w roku 2017. Na uwagę z pewnością zasługuje **wzrost wskaźnika EBITDA o 24,45%** z poziomu 2090 tys. zł w roku 2016 **do historycznie wysokiego poziomu 2 601 tys. zł** w roku 2017. Utrzymanie tak wysokiego poziomu wskaźnika EBITDA od kilku już lat świadczy o permanentnym zwiększaniu zakresu działalności i utrzymywaniu dodatniego wyniku finansowego oraz stabilnych przepływów finansowych.

Utrzymywanie tak dobrych wyników finansowych możliwe było przede wszystkim dzięki dużej liczbie realizowanych inwestycji, o czym świadczyć może m.in. wysoka wartość amortyzacji oraz duże ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej. Inwestycje te to głównie budowa sieci telekomunikacyjnych, zarówno szkieletowych, jak i dostępowych. Duża skala inwestycji jest możliwa dzięki kontynuowaniu racjonalnego, „gospodarskiego” podejścia do wydatków, dostępie do finansowania dłużnego (kredyty bankowe), jak również generowaniu gotówki z działalności operacyjnej.

Na uwagę w sprawozdaniu finansowym Emitenta za rok 2017 zasługują również dane z bilansu. W roku 2017 nastąpił spadek zobowiązań oraz wzrost inwestycji długoterminowych. Pierwszy z ww. elementów wynika ze spłaty zobowiązań kredytowych oraz braku zaciągania kolejnych, zaś wzrost inwestycji długoterminowych to efekt przejęcia kolejnych podmiotów, o czym Emitent informuje powyżej.

O dynamicznym rozwoju KORBANK S.A. świadczą również zapisy w rachunku przepływów pieniężnych, konkretnie: dodatnie przepływy z działalności operacyjnej oraz wysokie, ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej. Taka sytuacja pokazuje, iż Spółka nie tylko realizuje dużą liczbę inwestycji, ale również generuje gotówkę z bieżącej działalności, co pozwala na dobrą ocenę

jej stabilności finansowej w tym zakresie. Warto również zwrócić uwagę na ujemne przepływy finansowe z działalności finansowej. Przepływy te wynikają z faktu, iż w roku 2017 Emitent zaciągnął niewielkie zobowiązanie (w kwocie 250 000 zł), zaś spłata zobowiązań przebiegała bezproblemowo.

W kolejnych latach Zarząd Emitenta zamierza kontynuować realizację przyjętej w 2014 roku strategii, można więc spodziewać się dalszego zwiększania zarówno przychodów, jak i nakładów inwestycyjnych, a także zaciągania kolejnych zobowiązań na realizację planowanych inwestycji oraz wzrostu kosztów działalności, zwłaszcza kosztów marketingu i sprzedaży oraz badań i rozwoju. Taka strategia pozwala na stabilny, stały wzrost zarówno przychodów, jak i wartości Spółki, co w opinii Zarządu KORBANK S.A. jest jej najistotniejszym celem.

9. Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.

W roku 2017 przeciętne zatrudnienie w KORBANK S.A. na podstawie umów o pracę nie zmieniło się w stosunku do roku 2016 i wynosiło 19. W przeliczeniu na pełne etaty zatrudnienie wyniosło 15,92. Utrzymanie poziomu zatrudnienia, pomimo rosnącej skali działalności, możliwe jest przede wszystkim dzięki automatyzacji niektórych procesów, wynikającej m.in. z rozbudowy systemu KERP, a także zwiększenia outsourcingu, również do spółek zależnych. Ponadto KORBANK S.A. współpracuje stale z kilkunastoma podmiotami (osobami fizycznymi oraz mikroprzedsiębiorstwami) w oparciu o inne formy współpracy, takie jak umowy zlecenia, umowy o dzieło oraz umowy o współpracy.

10. Podsumowanie

KORBANK S.A. to stabilny operator telekomunikacyjny inwestujący również w innowacyjne przedsięwzięcia, takie jak multimedialne dekodery KORBOX, czy Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z kompleksem Data Center. Konsekwentna realizacja planów strategicznych w połączeniu z gospodarskim podejściem do kosztów i maksymalizacją nakładów inwestycyjnych powodują, iż Emitent nieprzerwanie od początku działalności prezentuje dobre wyniki finansowe, co przekłada się na wzrost wartości KORBANK S.A. W kolejnych latach Zarząd Spółki zamierza kontynuować tę drogę i sukcesywnie realizować przyjęte w strategii założenia, co przełoży się na dalszy wzrost wyników finansowych oraz wartości KORBANK S.A.

Niniejsze sprawozdanie Zarządu z działalności KORBANK S.A. zostało sporządzone w dniu 10 maja 2018 roku .

Zarząd spółki KORBANK S.A.:

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski

PREZES ZARZĄDU

Tymoteusz Biłyk

WICEPREZES ZARZĄDU

Paweł Paluchowski

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU KORBANK S.A.
W SPRAWIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA
SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Zarząd Spółki KORBANK S.A. na podstawie §5 ust. 6.1. pkt 6 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżącego i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect” oświadcza, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego Emitenta, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk


Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski


OŚWIADCZENIE ZARZĄDU KORBANK S.A.
W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZANIA JEDNOSTKOWEGO
SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zarząd Spółki KORBANK S.A. na podstawie §5 ust. 6.1. pkt 5 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu „Informacje bieżącego i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect” oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Emitenta oraz jego wynik finansowy. Ponadto, sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz sytuacji Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z prowadzoną działalnością.

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk 

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski 

Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

Spółka KORBANK S.A. w okresie roku obrotowego 2017 podlegała zasadom ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

W związku z uzyskaniem w 2011 r. przez Spółkę statusu spółki publicznej notowanej w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect oraz publikacją raportu bieżącego nr 6/2011 z dnia 23 lutego 2011 r. „Zakres stosowanych przez Spółkę zasad Dobrych Praktyk”, Emitent podlega zasadom Dobrych Praktyk od dnia publikacji niniejszego raportu.

W związku z powyższym, poniżej zamieszczono informacje na temat zasad ładu korporacyjnego, które nie były przez Emitenta stosowane, wraz ze wskazaniem jakie były okoliczności i przyczyny nie zastosowania danej zasady oraz w jaki sposób Spółka zamierza usunąć ewentualne skutki nie zastosowania danej zasady lub jakie kroki zamierza podjąć, by zmniejszyć ryzyko nie zastosowania danej zasady w przyszłości.

Lp.	ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK Z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestracji przebiegu obrad i upublicznienia go na stronie internetowej	Emitent stosuje niniejszą zasadę z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upublicznienia go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu Emitenta koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji przebiegu obrad walnego zgromadzenia są niewspółmierne do potencjalnych korzyści.
2	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3	3.1 Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej: podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),	TAK	
	3.2 opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje największe przychodów,	TAK	
	3.3 opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	TAK	

3.4	życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	
3.5	powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki	TAK	
3.6	dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	
3.7	zarys planów strategicznych spółki,	TAK	
3.8	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	TAK	W związku z dużą niepewnością co do przyszłości rynku oraz zmiennością w niektórych obszarach, w jakich działa Emitent, w opinii Zarządu Emitenta sporządzenie rzetelnych i przewidywalnych prognoz finansowych jest obarczone dużą dozą błędu, toteż zarząd Emitenta podjął decyzję o niepublikowaniu prognoz finansowych.
3.9	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
3.10	dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
3.11	<i>(skreślony)</i>	-	
3.12	opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
3.13	kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
3.14	informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji	TAK	

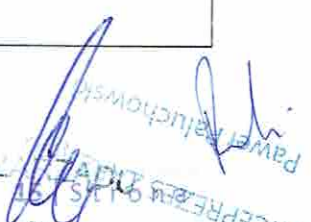
	inwestycyjnych,		
3.15	<i>(skreślony)</i>	-	
3.16	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
3.17	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
3.18	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
3.19	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	NIE DOTYCZY	Emitent nie podlega obowiązkowi współpracy z Autoryzowanym Doradcą
3.20	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
3.21	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
3.22	<i>(skreślony)</i>	-	
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	TAK	
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	Emitent prowadzi korporacyjną stronę internetową w języku polskim.
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl.	TAK	
6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia	NIE	Emitent nie podlega obowiązkowi współpracy z

Część VIII – Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

		mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	DOTYCZY	Autoryzowanym Doradcą
7.		W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	NIE DOTYCZY	Emitent nie podlega obowiązkowi współpracy z Autoryzowanym Doradcą
8.		Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcę.	NIE DOTYCZY	Emitent nie podlega obowiązkowi współpracy z Autoryzowanym Doradcą
9	9.1	Emitent przekazuje w raporcie rocznym: informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcę otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE DOTYCZY	Emitent nie podlega obowiązkowi współpracy z Autoryzowanym Doradcą
10		Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11		Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcę, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Z uwagi na fakt, iż koszty związane ze spotkaniami są niewspółmierne do potencjalnych korzyści takiego działania, Spółka nie zamierza w najbliższym czasie wprowadzić zasady organizowania publicznych spotkań i nie będzie stosowała przedmiotowej Dobrej Praktyki.
12		Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	NIE DOTYCZY	Zdarzenie nie wystąpiło w raportowanym okresie.
13		Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
13a		W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § 3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest	NIE DOTYCZY	Zdarzenie nie wystąpiło w raportowanym okresie

Cześć VIII – Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

	zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.		
14	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	NIE DOTYCZY	Zdarzenie nie wystąpiło w raportowanym okresie
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	NIE DOTYCZY	Zdarzenie nie wystąpiło w raportowanym okresie
16	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: <ul style="list-style-type: none"> • informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, • zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, • informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, • kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego. 	NIE	W opinii Zarządu Emitenta, w okresach miesięcznych wystarczające jest należyte wypełnianie przez Spółkę obowiązków informacyjnych. Spółka publikuje raporty kwartalne zawierające informacje pozwalające ocenić bieżącą działalność Emitenta.
16a	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK	
17	<i>(skreślony)</i>	-	


 Paweł Kuchowski
 WICEPREZES Zarządu
 Tymoteusz Błak