



EM Lab S.A.

Raport okresowy za III pierwsze kwartały 2009 roku
kończące się 30 września 2009 roku

Skrócone sprawozdanie finansowe EM Lab SA za III kwartały 2009r.

Wybrane dane finansowe

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. PLN		w tys. EUR	
	3 kwartał narastająco	3 kwartał narastająco	3 kwartał narastająco	3 kwartał narastająco
	2009	2008	2009	2008
	okres od 2009-01-01 do	okres od 2008-01-01 do	okres od 2009-01-01 do	okres od 2008-01-01 do
	2009-09-30	2008-09-30	2009-09-30	2008-09-30
Dane dotyczące skróconego sprawozdania finansowego				
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	6 520 109,50	11 692 823,70	1 488 473,54	3 408 489,64
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-92 335,04	1 372 431,93	-21 079,13	400 067,61
III. Zysk (strata) brutto	-63 266,84	1 377 386,58	-14 443,17	401 511,90
IV. Zysk (strata) netto	-63 523,84	1 330 106,58	-14 501,84	387 729,65
V. Aktywa razem	7 442 136,06	11 564 956,54	1 762 453,48	3 393 174,47
VI. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 537 040,91	5 637 501,00	364 003,44	1 654 050,70
VII. Kapitał własny razem	5 905 095,15	5 927 455,54	1 398 450,04	1 739 123,77
VIII. Liczba akcji	11 134 880	11 134 880	11 134 880	11 134 880
XV. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/ EUR)	-0,01	0,12	0,00	0,03
XVI. Wartość księgową na jedną akcję (w zł / EUR)	0,53	0,53	0,13	0,16

Rachunek zysków i strat

Dane w tys. zł	3 kwartał 2009 okres od 01-07-09 do 30-09-09	3 kwartał 2009 narastająco okres od 01-01-09 do 30-09-09	3 kwartał 2008 okres od 01-07-08 do 30-09-08	3 kwartał 2008 narastająco okres od 01-01-08 do 30-09-08
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	1 762 881,57	6 520 109,50	3 979 959,27	11 692 823,70
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1 009 518,00	4 916 334,54	3 725 300,04	11 247 717,80
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia) (zmniejszenie - wartość ujemna)	721 019,38	1 455 280,41	170 452,89	231 907,28
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki				
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	32 344,19	148 494,55	84 206,34	213 198,62
B. Koszty działalności operacyjnej	1 933 818,03	6 725 782,54	3 361 814,67	10 328 253,35
I. Amortyzacja	34 677,22	89 594,89	23 558,95	95 883,99
II. Zużycie materiałów i energii	109 039,10	243 434,21	316 105,67	637 117,17
III. Usługi obce	1 394 972,21	5 459 812,55	2 575 464,47	8 480 792,44
IV. Podatki i opłaty, w tym - podatek akcyzowy	3 426,72	7 526,02	7 809,98	27 618,90
V. Wynagrodzenia	199 498,20	541 232,06	288 608,84	651 355,09
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	6 728,90	54 305,26	8 616,98	61 926,76
VII. Pozostałe	38 877,01	75 088,67	70 231,05	223 946,81
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	146 598,67	254 788,88	71 418,73	149 612,19

C. Zysk / Strata ze sprzedaży (A - B)	-170 936,46	-205 673,04	618 144,60	1 364 570,35
D. Pozostałe przychody operacyjne	92 664,69	113 351,10	0,93	7 867,94
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	
II. Dotacje				
III. Inne przychody operacyjne	92 664,69	113 351,10	0,93	7 867,94
E. Pozostałe koszty operacyjne	5,06	13,10	2,28	6,36
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych				
III. Inne koszty operacyjne	5,06	13,10	2,28	6,36
F. Zysk / Strata na działalności operacyjnej (C + D - E)	-78 276,83	-92 335,04	618 143,25	1 372 431,93
G. Przychody finansowe	3 502,77	50 707,68	25 496,27	26 077,15
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:				
- od jednostek powiązanych				
II. Odsetki, w tym:	3 486,01	50 012,30	23 452,32	24 033,20
- od jednostek powiązanych				
III. Zysk ze zbycia inwestycji				
IV. Aktualizacja wartości inwestycji				
V. Inne	16,76	695,38	2 043,95	2 043,95
H. Koszty finansowe	17 684,42	21 639,48	2 602,18	21 122,50
I. Odsetki, w tym:	9 538,45	12 965,19	10,00	14 589,89
dla jednostek powiązanych				
II. Strata ze zbycia inwestycji				
III. Aktualizacja wartości inwestycji				
IV. Inne	8 145,97	8 674,29	2 592,18	6 532,61
I. Zysk / Strata z działalności gospodarczej (F + G - H)	-92 458,48	-63 266,84	641 037,34	1 377 386,58
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I.-J.II.)	0,00	0,00	0,00	0,00
I. Zyski nadzwyczajne				
II. Straty nadzwyczajne				
K. Zysk / Strata brutto (I + J - K)	-92 458,48	-63 266,84	641 037,34	1 377 386,58
L. Podatek dochodowy	257,00	257,00	11 820,00	47 280,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)				
N. Zysk / Strata netto (K-L -M)	-92 715,48	-63 523,84	629 217,34	1 330 106,58

Bilans – aktywa

Dane w tys. zł	Koniec okresu 30/09/2009	Koniec okresu 31/12/2008	Koniec okresu 30/09/2008
A. Aktywa trwałe	328 587,41	502 929,50	342 550,17
I. Wartości niematerialne i prawne	166 020,73	313 888,79	143 008,07
1. Koszty prac rozwojowych			
2. Wartość firmy			
3. Inne wartości niematerialne i prawne	166 020,73	136 930,73	143 008,07
4. Zaliczki na poczet wartości niematerialnych i prawnych		176 958,06	

Raport okresowy za III pierwsze kwartały 2009 roku

II. Rzeczowe aktywa trwałe	162 566,68	189 040,71	199 542,10
1. Środki trwałe	162 566,68	189 040,71	199 542,10
a) Grunty własne			
b) Budynki i budowle	47 198,10	51 650,04	45 884,86
c) Urządzenia techniczne i maszyny	86 374,76	95 957,41	108 077,50
d) Środki transportu	11 010,09	14 466,72	15 618,93
e) Inne środki trwałe	17 983,73	26 966,54	29 960,81
2. Środki trwałe w budowie			
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie			
III. Należności długoterminowe			
1. Od jednostek powiązanych			
2. Od pozostałych jednostek			
IV. Inwestycje długoterminowe	-	-	-
1. Nieruchomości			
2. Wartości niematerialne i prawne			
3. Długoterminowe aktywa finansowe			
a) w jednostkach powiązanych			
- udziały i akcje			
- inne papiery wartościowe			
- udzielone pożyczki			
- inne długoterminowe aktywa finansowe			
b) w pozostałych jednostkach			
- udziały i akcje			
- inne papiery wartościowe			
- udzielone pożyczki			
- inne długoterminowe aktywa finansowe			
4. Inne inwestycje długoterminowe			
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	-	-	-
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego			
2. Inne rozliczenia międzyokresowe			
B. Aktywa obrotowe	7 113 548,65	8 109 006,02	11 222 406,37
I. Zapasy	-	-	-
1. Materiały			
2. Półprodukty i produkty w toku			
3. Produkty gotowe			
4. Towary			
5. Zaliczki na poczet dostaw			
II. Należności krótkoterminowe	3 768 032,24	5 938 823,61	7 933 816,04
1. Należności od jednostek powiązanych	1 626 269,05	4 429 884,63	2 773 163,38
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	1 626 269,05	4 429 884,63	2 773 163,38
- do 12 miesięcy	1 626 269,05	4 429 884,63	2 773 163,38
- powyżej 12 miesięcy			
b) inne			
2. Należności od pozostałych jednostek	2 141 763,19	1 508 938,98	5 160 652,66
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	1 772 624,18	1 349 263,30	4 708 152,15
- do 12 miesięcy	1 772 624,18	1 349 263,30	4 708 152,15
- powyżej 12 miesięcy			
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł i ubezpieczeń społ.	38 687,63	40 988,42	121 608,07
c) inne	330 451,38	118 687,26	330 892,44
d) dochodzone na drodze sądowej			
III. Inwestycje krótkoterminowe	2 336 964,81	2 144 751,08	2 960 081,02
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	2 290 938,21	2 144 751,08	2 960 081,02
a) w jednostkach powiązanych	-	-	120 370,00
- udziały i akcje			120 370,00
- inne papiery wartościowe			
- udzielone pożyczki			
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe			
b) w pozostałych jednostkach	-	-	-

Raport okresowy za III pierwsze kwartały 2009 roku

- udziały i akcje			
- inne papiery wartościowe			
- udzielone pożyczki			
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe			
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	2 290 938,21	2 144 751,08	2 839 711,02
- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	2 290 938,21	2 144 751,08	2 839 711,02
- inne środki pieniężne			
- inne aktywa pieniężne			
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	46 026,60		
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 008 551,60	25 431,33	328 509,31
Suma aktywów	7 442 136,06	8 611 935,52	11 564 956,54

Bilans – pasywa

Dane w tys. zł	Koniec okresu 30/09/2009	Koniec okresu 31/12/2008	Koniec okresu 30/09/2008
A. Kapitał (fundusz) własny	5 905 095,15	5 968 618,99	5 927 455,54
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	556 744,00	556 744,00	556 744,00
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wartość ujemna)			
III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)			
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	5 411 874,99	3 925 849,27	4 040 604,96
V. Kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny			
VI. Pozostałe kapitały (fundusze)			
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych			
VIII. Zysk (strata) netto	-63 523,84	1 486 025,72	1 330 106,58
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)			
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 537 040,91	2 643 316,53	5 637 501,00
I. Rezerwy na zobowiązania	0,00	310 803,60	0,00
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego			
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	0,00	0,00	0,00
- długoterminowa			
- krótkoterminowa			
3. Pozostałe rezerwy	0,00	310 803,60	0,00
- długoterminowe			
- krótkoterminowe	0,00	310 803,60	0,00
II. Zobowiązania długoterminowe	815,30	29 039,14	30 873,72
1. Wobec jednostek powiązanych			
2. Wobec pozostałych jednostek	815,30	29 039,14	30 873,72
a) kredyty i pożyczki			
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych			
c) inne zobowiązania finansowe	815,30	29 039,14	30 873,72
d) inne			
III. Zobowiązania krótkoterminowe	821 560,06	2 147 250,88	4 473 821,47
1. Wobec jednostek powiązanych	368 521,78	0,00	408 033,24
a) z tytułu dostaw i usług w okresie wymagalności:	368 521,78		408 033,24
- do 12 miesięcy	368 521,78		408 033,24
- powyżej 12 miesięcy			
b) inne			
2. Wobec pozostałych jednostek	453 038,28	2 147 250,88	4 065 788,23
a) kredyty i pożyczki			
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych			

c) inne zobowiązania finansowe	33 679,92	33 679,92	33 679,92
d) z tytułu dostaw i usług w okresie wymagalności:			
- do 12 miesięcy	377 238,95	1 561 415,52	3 462 924,19
- powyżej 12 miesięcy			
e) zaliczki otrzymane na dostawy			
f) zobowiązania wekslowe			
g) zobowiązania z tytułu podatków, cel i innych świadczeń	11 735,65	544 264,49	364 406,06
h) z tytułu wynagrodzeń			
i) inne	30 383,76	7 890,95	204 778,06
3. Fundusze specjalne			
IV. Rozliczenia międzyokresowe	714 665,55	156 222,91	1 132 805,81
1. Ujemna wartość firmy			
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	714 665,55	156 222,91	1 132 805,81
- długoterminowe	14 422,56	26 222,91	34 089,81
- krótkoterminowe	700 242,99	130 000,00	1 098 716,00
Suma pasywów	7 442 136,06	8 611 935,52	11 564 956,54

Informacja dodatkowa do raportu okresowego oraz skróconego sprawozdania finansowego EM Lab S.A. za III pierwsze kwartały 2009r.

1. Informacja ogólna

Raport okresowy za pierwsze III kwartały 2009r. dotyczy EM Lab S.A., z siedzibą w Warszawie przy ul. Taśmowej 7, wpisanej do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000302232.

Przedmiotem działalności Em Lab S.A. jest:

- reklama,
- działalność związana z organizacją targów i wystaw,
- pozostała działalność rozrywkowa gdzie indziej nie sklasyfikowana.

Zgodnie ze Statutem czas trwania działalności Spółki jest nieograniczony.

Na dzień 30 września 2009 roku w skład Zarządu Spółki wchodził:

- Julian Kozankiewicz- Prezes Zarządu;
- Edyta Gurazdowska – Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy.

Na dzień 30 września 2009 roku w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodził:

- Jacek Olechowski;
- Marek Żołędziowski;
- Tomasz Grzybowski;
- Hubert Janiszewski;
- Jacek Welc.

2. Informacja o zasadach przyjętych przy sporządzaniu skróconego kwartalnego sprawozdania finansowego

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (DZU Nr 121 poz.591 z późniejszymi zmianami), według zasady kosztu historycznego.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej w dającej się przewidzieć przyszłości oraz niewystępowania okoliczności wskazujących na zagrożenia kontynuowania działalności.

Spółka stosuje następujące **roczne stawki amortyzacyjne dla podstawowych grup środków trwałych**:

- | | |
|---|-----------|
| • Budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej | 10% |
| • Urządzenia techniczne i maszyny (komputery) | 30% |
| • Urządzenia techniczne | 10% i 18% |
| • Środki transportu | 20% |
| • Pozostałe środki trwałe | 20% |

Roczne stawki amortyzacyjne dla wartości niematerialnych i prawnych są następujące:

- | | |
|-----------------|-----|
| • Licencje | 50% |
| • Znak towarowy | 10% |

Środki trwałe w budowie oraz grunty, w tym prawo wieczystego użytkowania gruntu nie są amortyzowane.

Środki trwałe o wartości poniżej 3.500,00 PLN, a zarazem o wartości powyżej 500,00 PLN netto są zaliczane do niskocennych środków trwałych i są umarzane jednorazowo w miesiącu zakupu i przyjęciu tych środków do użytkowania. Składniki majątku o wartości poniżej 500,00 PLN netto są zaliczane bezpośrednio w koszty materiałów.

Należności wycenia się w kwocie wymagalnej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny i wykazuje w kwocie netto (po pomniejszeniu o odpisy aktualizujące).

Wartość należności podlega aktualizacji wyceny przy uwzględnieniu stopnia prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego.

Do **aktywów pieniężnych** zalicza się aktywa w formie krajowych środków płatniczych i walut obcych. Do aktywów pieniężnych zaliczane są także naliczone odsetki od aktywów finansowych.

Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w odniesieniu do poniesionych kosztów dotyczących przyszłych okresów sprawozdawczych.

Odpisy czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów następują stosownie do upływu czasu. Czas i sposób rozliczenia jest uzasadniony charakterem rozliczanych kosztów, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny.

Koszty stanowiące różnicę pomiędzy niższą wartością otrzymanych finansowych składników aktywów, a wyższą kwotą zobowiązania zapłaty za nie, odpisywane są w koszty finansowe w równych ratach, w ciągu okresu, na jaki zaciągnięto zobowiązanie.

Kapitał zakładowy wykazywany jest w wysokości określonej w umowie i wpisanej w rejestrze sądowym.

Zadeklarowane, lecz nie wniesione wkłady kapitałowe ujmowane są jako należne wkłady na poczet kapitału.

Rezerwy na zobowiązania wycenia się w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości.

Rezerwy tworzone są na:

- pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku, w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego;
- przyszłe zobowiązania spowodowane restrukturyzacją, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów jednostka jest zobowiązana do jej przeprowadzenia lub zawarto w tej sprawie wiążące umowy, a plany restrukturyzacyjne pozwalają w sposób wiarygodny oszacować wartość tych przyszłych zobowiązań.

Zobowiązania są wykazywane w kwocie wymagającej zapłaty.

Zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe, wykazywane są według wartości godziwej.

Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy, wynikających w szczególności:

- ze świadczeń wykonanych na rzecz jednostki przez kontrahentów jednostki, gdy kwotę zobowiązania można oszacować w sposób wiarygodny,
- z obowiązku wykonania, związanych z bieżącą działalnością, przyszłych świadczeń wobec nieznanymi osobami, których kwotę można oszacować, mimo że data powstania zobowiązania nie jest jeszcze znana, w tym z tytułu napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane produkty długotrwałego użytku.

Odpisy biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów następują stosownie do upływu czasu. Czas i sposób rozliczenia jest uzasadniony charakterem rozliczanych kosztów, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny.

Przychody ze sprzedaży są uznawane w momencie wydania towaru lub wykonania usługi. Sprzedaż wykazuje się w wartości netto tj. bez uwzględnienia podatku od towarów i usług oraz wszelkich udzielonych rabatów. Ceny sprzedaży ustalane są na podstawie zaakceptowanych kosztorysów.

Podatek dochodowy od osób prawnych jest wpłacany zaliczkowo na podstawie art. 25 pkt 6 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000r. nr 54 poz. 654 z późn. zm.) W trakcie roku w księgach podatek jest ujmowany zgodnie z płatnościami zrealizowanymi na podstawie powyższego artykułu. Na koniec roku dokonywane jest pełne rozliczenie podatku. W związku z tym efektywna stopa procentowa podatku na koniec roku jest wyższa niż wykazywana w trakcie roku.

W okresie objętym sprawozdaniem nie dokonano zmian metod księgowości i wyceny, które wywierałyby istotny wpływ na sprawozdania finansowe.

Kursy przyjęte do przeliczenia podstawowych danych finansowych

W przypadku danych bilansowych użyto średniego kursu NBP ustalonego na ostatni dzień okresu, którego dotyczą prezentowane dane.

W przypadku danych pochodzących z rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych użyto kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów podawanych przez NBP na ostatni dzień miesiąca wchodzącego w skład okresu sprawozdawczego.

Okres	Kurs na ostatni dzień okresu	Średni kurs w okresie
1.01.08 – 30.09.08	3,4083	3,4305
1.01.09 – 30.09.09	4,2226	4,3804

3. Segment działalności

Do głównych usług świadczonych przez Emitenta należą usługi w zakresie marketingu, w tym w szczególności:

- **Organizacja wydarzeń promocyjnych** - organizacja imprez małych oraz masowych (w przypadku wydarzeń na świeżym powietrzu powyżej 1000 osób), zarówno biletowanych jak i z wolnym wstępem, w których marka sponsora gra istotną rolę i jest mocno komunikowana do zgromadzonych;
- **Działania promocyjne z udziałem promotorów oraz hostess** - działania prowadzone w centrach handlowych, w przestrzeni miejskiej (na ulicach) oraz w innych lokalizacjach o dużym natężeniu ruchu ludzi, polegające na rozdawaniu próbek produktów (sampling), ulotek lub zbieraniu informacji (ankietowaniu) od przechodniów;
- **Organizacja eventów** - opracowywanie koncepcji, realizacja oraz mierzenie efektów organizacji eventów dla klientów w obszarach business to business oraz business to consumer;
- **Wsparcie sprzedaży** - tworzenie działań oraz animacji, pozwalających nawiązać interakcje z konsumentami oraz przejść do sprzedaży produktu;
- **Budowa baz danych** - zbieranie bazy danych konsumentów podczas wydarzeń promocyjnych lub podczas promocji sprzedażowych, w celu wykorzystania jej w celach sprzedaży usług lub produktów klienta;
- **Działania ambient media** - działania prowadzone w przestrzeni miejskiej oraz przestrzeniach handlowych, polegające na niestandardowej ekspozycji marki klienta lub jego atrapy produktu np. wielkie dmuchane psy marki Pedigree umiejscowione na dachach budynków podczas promocji tej marki;
- **Pozyskiwanie i sprzedaż powierzchni reklamowej indoor i outdoor.**
- **Pozyskiwanie i sprzedaż powierzchni w kurortach letnich i zimowych.**
- **Organizacja działań incentive** - działania polegające na organizacji zagranicznych oraz krajowych wyjazdów, będących częścią programu motywacyjnego dla pracowników lub partnerów handlowych klienta;
- **Konferencje prasowe i wydarzenia prasowe** - organizacja konferencji prasowych prezentujących nowe produkty oraz usługi przed gronem zaproszonych dziennikarzy oraz przedstawicieli mediów;
- **Elementy działań PR** – m.in. tworzenie bazy gości na konferencje prasowe, nawiązywanie kontaktu z dziennikarzami, tworzenie oraz wysyłka materiałów promocyjnych do dziennikarzy.

Ze względu na fakt, iż umowy Emitenta z niektórymi klientami zawierane są na świadczenie pełnych pakietów usług z zakresu marketingu (obejmujących co najmniej kilka

rodzajów usług spośród wymienionych powyżej), nie jest możliwe sporządzenie struktury historycznych przychodów ze sprzedaży Emitenta w podziale na rodzaje świadczonych usług.

Również w zakresie sprawozdawczości wewnętrznej (rachunkowość zarządcza) Emitent traktuje wszystkie świadczone przez siebie usługi jako objęte jednym segmentem działalności (marketing), w związku z czym całość generowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta realizowana jest w obrębie jednego segmentu produktowego (marketing doświadczony).

4. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących

W roku 2009 Emitent utrzymał współpracę z firmami Robert Bosch oraz P4 (operator telefonii komórkowej Play). Dla każdego z tych klientów emitent wykonał kilka projektów. Jednakże prace dla P4 wykonane w 2009r. miały znacznie węższy zakres niż to miało miejsce w 2008r. W raportowanym okresie emitent pozyskał istotnych klientów: Netia SA oraz QXL Polska Sp. z o.o. (operator platformy allegro.pl).

5. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

W 2009r. segment rynku na którym działa Emitent szczególnie odczuł konsekwencje kryzysu. Mniejsze budżety reklamowe klientów miały wpływ na wyniki finansowe emitenta.

6. Objaśnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności Spółki w prezentowanym okresie

Cechą charakterystyczną dla branży, w której działa Emitent, jest występowanie sezonowości sprzedaży. Osłabienie popytu występuje w pierwszym kwartale, w szczególności w miesiącach styczniu i lutym, natomiast zwiększenie sprzedaży występuje w kwartale 4, w szczególności w miesiącach listopad i grudzień. Emitent przewiduje, że w 2009r. ze względu na konsekwencje kryzysu, w ostatnim kwartale nie nastąpi wzrost zysków.

7. Informacje dotyczące emisji, wykupu i spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych

W okresie którego dotyczy raport nie miały miejsca emisje bądź wykup i spłata dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych

8. Informacje dotyczące wypłaconej (lub zadeklarowanej) dywidendy, łącznie i w przeliczeniu na jedną akcję, z podziałem na akcje zwykłe i uprzywilejowane

W okresie objętym niniejszym raportem nie miała miejsca wypłata dywidendy.

9. Wskazanie zdarzeń, które nastąpiły po dniu, na który sporządzono sprawozdanie finansowe, nieujętych w tym sprawozdaniu, a mogących w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Spółki

Po dniu na który sporządzono sprawozdanie finansowe nie nastąpiły zdarzenia, które w znaczący sposób mogą wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Spółki.

Po dniu na który sporządzono sprawozdanie finansowe Emitent otrzymał informacje o nierealizowaniu niektórych projektów, które były planowane w ostatnim kwartale.

10. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek

grupy kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W raportowanym okresie nie nastąpiła zmiana w strukturze jednostki.

11. Informacje dotyczące zmian zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych, które nastąpiły od czasu zakończenia ostatniego roku obrotowego

Po publikacji ostatniego raportu kwartalnego za IV kwartał 2008r. nie nastąpiły zmiany w zobowiązaniach warunkowych.

13. Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu na dzień przekazania raportu rocznego oraz zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego.

Imię i Nazwisko (lub Nazwa)	Liczba posiadanych akcji stan na dzień sporządzenia dokumentu informacyjnego	Zmiany w stanie posiadania akcji	Liczba posiadanych akcji stan na 31.12.2008 r	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Julian Kozakiewicz	1.739.740		1.739.740	15,62%	15,62%
Posella Management Ltd	1.691.300		1.691.300	15,19%	15,19%
Firnanti Management Ltd	1.684.057		1.684.057	15,12%	15,12%
Versalin Propertis Ltd	1.565.030	90.000	1.475.030	14,06%	14,06%
Dritosa Management Ltd	667.359		667.359	6,00%	6,00%

14. Zestawienie zmian w stanie posiadania akcji Spółki lub uprawnień do nich (opcji) przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółki, zgodnie z posiadanymi przez Spółkę informacjami w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego

Imię i Nazwisko	Liczba posiadanych akcji stan na dzień sporządzenia dokumentu informacyjnego	Zmiany w stanie posiadania akcji	Liczba posiadanych akcji stan na 31.12.2008 r.	Procentowy udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym	Procentowy udział posiadanych akcji w głosach na WZA
Osoby zarządzające					
Julian Kozankiewicz	1.739.740	-----	1.739.740	15,62%	15,62%
Edyta Gurazdowska	25.000	-----	25.000	0,22%	0,22%
Osoby nadzorujące					
Jacek Olechowski	368.150	-----	368.150	3,31%	3,31%
Tomasz	208.750	3.000	205.750	1,85%	1,85%

Grzybowski					
Hubert Janiszewski	25.000	-----	25.000	0,22%	0,22%
Jacek Welc	-----	-----	-----	0,00%	0,00%
Marek Żołędziowski	-----	-----	-----	0,00%	0,00%

W ramach programu skupu akcji własnych w celu sfinansowania transakcji Emitent na dzień 30 września 2009r. nabył 37.420 własnych akcji.

15. Informacje o postępowaniach dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta

Nie toczą się żadne postępowania, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych EM Lab S.A.

16. Informacje o zawarciu przez Spółkę lub jednostkę od niej zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli wartość tych transakcji (łącznie wartość wszystkich transakcji zawartych w okresie od początku roku obrotowego) przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro – jeżeli nie są one transakcjami typowymi i rutynowymi zawieranymi na warunkach rynkowych pomiędzy jednostkami powiązanymi, a ich charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej, prowadzonej przez Spółkę lub jednostkę od niej zależną

Zakres transakcji z podmiotami powiązanymi nie uległ zmianie.

17. Informacje o udzieleniu przez Spółkę lub przez jednostkę od niej zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki

Na dzień sporządzenia raportu za pierwsze III kwartały 2009r. Spółka nie poręczała kredytów i pożyczek oraz nie udzielała gwarancji.

18. Inne informacje, które zdaniem Spółki są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań Spółki

BILANS

Na koniec III kwartału 2009r. w stosunku do analogicznego okresu 2008r. suma bilansowa spadła o 36%. Spadek ten jest głównie spowodowany spadkiem zobowiązań krótkoterminowych, które na koniec III kwartału 2008r. stanowiły 4,5 mln a na koniec III kwartału 2009r. stanowiły tylko 0,8 mln W wartościach procentowych nastąpił spadek zobowiązań krótkoterminowych o ponad 81%. Spadek należności krótkoterminowych nastąpił z poziomu 7,9 mln do poziomu 3,8 mln co stanowi odpowiednio prawie 69% i 51% sumy bilansowej. Zatem nastąpił spadek należności krótkoterminowych o ponad 52%. Wskaźnik ogólnego zadłużenia spadł z poziomu 28,68 do poziomu 11,%. Wskaźnik ten określa udział zobowiązań w finansowaniu działalności firmy. Im wyższy poziom tego wskaźnika tym wyższe ryzyko finansowe.

Wskaźnik szybkości obrotu zobowiązań wynosi 59,6 dni. Wskaźnik ten wskazuje, że jednostka reguluje swoje zobowiązania średnio po prawie 2 miesiącach. Wskaźnik obrotu

należnościami wynosi 200,98 dni. Wskaźnik ten informuje, że spółka otrzymuje zapłatę średnio po 6 miesiącach.

Poprawił się wskaźnik płynności pierwszego i drugiego stopnia z 3,07 na 4,63. Wartości wskaźników informują, że posiadane przez jednostkę należności krótkoterminowe oraz środki pieniężne, pokrywają 356% całości zobowiązań bieżących. Równa wartość wskaźników I i II stopnia informuje, że spółka nie posiada zapasów.

Nadal dominujący udział w aktywach spółki stanowią aktywa obrotowe. Udział ten wzrósł z poziomu 95,6% z 94,2%. Znaczną pozycję w aktywach spółki stanowią inwestycje krótkoterminowe. Ich udział wzrósł z 24,9% na 31,4%. Udział należności krótkoterminowych w aktywach ogółem uległ zmniejszeniu z poziomu 68,96% do poziomu 50,63%.

W stosunku do tożsamego okresu w ubiegłym roku spadła pozycja aktywów trwałych o 4%. Pozycja „rzeczowe aktywa trwałe” spadła o 18,5% podczas gdy pozycja „inne wartości niematerialne i prawne” wzrosły o ponad 16%. Wzrost tej pozycji jest spowodowany poniesionymi nakładami na rozwój systemu informatycznego do wspomagania zarządzania przedsiębiorstwem i finansami.

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Jednostka za III kwartały 2009r. wypracowała przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi na 6,2 mln. W analogicznym okresie 2008r. przychód ten wyniósł 11,7 mln. Daje to ponad 44% spadek obrotów. Spółka przewidywała spadek przychodów w związku z sytuacją gospodarczą a w szczególności w związku ze zmniejszeniem przez firmy wydatków marketingowych. Jednakże spadek wydatków mediowych klientów był/ jest większy niż przewidywania co negatywnie wpływa na wynik spółki w 2009r.

Koszty działalności operacyjnej spadły o prawie 35% .

Po uwzględnieniu przychodów i kosztów finansowych spółka zakończyła III kwartał 2009r. stratą w wysokości prawie 64. tys.

19. Wskazanie czynników, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte przez nią wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Koniunktura w branży jest zauważalnie obniżona. Raporty renomowanych firm mówią o spowolnieniu na rynku reklamy na poziomie pomiędzy 10 i 20%. Raporty branżowe dotyczące obszaru działania emitenta mówią nawet o silniejszym spowolnieniu wydatków na organizację wydarzeń promocyjnych oraz eventów sięgające po stronie klientów nawet 50%. Firmy konkurencyjne nie prowadzą działalności promocyjnej lub reklamowej, jednocześnie widać jest znaczące osłabienie firm konkurencyjnych. Firmy do tej pory wiodące na rynku przestają realizować wiele z projektów, które są zamrażane lub odwoływane. Koszty operacyjne są na stabilnym poziomie bez zauważalnego wzrostu jak i bez redukcji. Zatrudnienie również utrzymuje się na stabilnym poziomie.

20. Czynniki ryzyka

Opisane poniżej czynniki ryzyka nie są jedynymi, które mogą dotyczyć Spółki EM Lab SA i prowadzonej przez nią działalności. Każdy z wymienionych poniżej czynników ryzyka może

mieć istotny negatywny wpływ na prowadzona przez Spółkę działalność, sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z prognozami i planowaniem.

Ryzyko związane z prognozami i planowaniem niesie ze sobą niebezpieczeństwo, że prognozy stanowiące podstawę podjęcia decyzji o rozpoczęciu planowanych przez Spółkę inwestycji nie sprawdza się na skutek zmian zachodzących w otoczeniu ekonomicznym, prawnym lub społecznym. Prognozy dotyczące wyników finansowych czy planowanych inwestycji mogą okazać się chybione, mimo przyjęcia słusznych założeń w procesie prognozowania.

Ryzyko związane z niepowodzeniem strategii.

Emitent planuje rozwój m.in. poprzez akwizycje innych podmiotów rynku marketingowego. Pewne nieprzewidywalne zdarzenia lub okoliczności mogą uniemożliwić realizację strategii przejęcia funkcjonujących innych podmiotów. Może okazać się, że na rynku brak jest podmiotów spełniających wymagania Spółki lub cena danego podmiotu może okazać się zbyt wysoka. Istnieje możliwość wzrostu konkurencji na rynku Spółki w kwestii akwizycji innych podmiotów.

Ryzyko związane z planami Spółki dotyczącymi akwizycji innych podmiotów.

Strategia Spółki zakłada rozwój m.in. poprzez akwizycje innych funkcjonujących w branży usług marketingowych podmiotów. Nabywanie udziałów lub akcji innych podmiotów wiąże się z ryzykiem, iż rzeczywista sytuacja finansowa oraz perspektywy rozwojowe tych podmiotów mogą się okazać istotnie gorsze, niż to wynikało z ich oceny, dokonanej przed akwizycją. Może się również okazać, iż ostateczne koszty, poniesione przez Spółkę w związku z dokonywanymi akwizycjami, okażą się wyższe od wcześniej planowanych. Pojawienie się takich sytuacji może w przyszłości wywrzeć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z planami Spółki dotyczącymi rozwoju nowych obszarów działalności.

Spółka rozpoczęła w 2009r. świadczenie usług sprzedaży powierzchni reklamowej na nośnikach outdoor oraz procurementu. Rozpoczęcie oferowania i świadczenia nowych typów usług, nawet jeśli ich specyfika jest zbliżona do specyfiki usług aktualnie świadczonych przez Spółkę wiąże się z ryzykiem, iż obecne doświadczenie Spółki okaże się niewystarczające dla należytego wykonywania usług w nowych obszarach działalności. Ewentualne problemy z należytym wykonywaniem usług dotyczących planowanych nowych obszarów działalności Spółki mogłyby zaszkodzić rynkowemu wizerunkowi Spółki oraz narazić go na koszty związane z odszkodowaniami płaconymi na rzecz odbiorców, a tym samym negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z procesem pozyskiwania nowych kontraktów.

Istnieje ryzyko, że w kolejnych latach Emitent może nie być w stanie pozyskać takiej ilości kontraktów, która gwarantowałaby mu poziom przychodów umożliwiający kontynuację dynamicznego rozwoju, co może negatywnie wpłynąć na działalność, wyniki, sytuację finansową, a także na perspektywy rozwoju Spółki. Ryzyko to jest związane również z barierami wejścia i atrakcyjnością rynku usług marketingowych, który przyciąga

potencjalnych konkurentów. Duży wpływ na ten aspekt będzie miała również koniunktura gospodarcza w kraju.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników.

Sukces w branży usług marketingowych jest uzależniony przede wszystkim od wiedzy, know-how, kreatywności, zaangażowania oraz kompetencji pracowników. Im firma ma większy potencjał w zakresie zasobów ludzkich, tym silniejsza jest jej pozycja konkurencyjna na rynku. Utrata kluczowych pracowników może skutkować pogorszeniem się kondycji finansowej, poprzez np. utratę znaczącego klienta bezpośrednio powiązanego z danym pracownikiem.

Ryzyko związane z możliwością prowadzenia przez pracowników Spółki działalności konkurencyjnej wobec działalności Spółki.

W przypadku działalności Spółki, kwestia ta jest bardzo istotna ze względu na unikatowe know-how oraz doświadczenie, które wykorzystane przez konkurencję mogłoby mieć niekorzystny wpływ na działalność Spółki. Ryzyko to jest ograniczane poprzez podpisywanie z pracownikami umów o zakazie konkurencji.

Ryzyko związane z wykorzystywanymi przez Spółki technologiami.

Emitent świadczy usługi z zakresu szeroko pojętego marketingu doświadczeń. Świadczenie tych usług związane jest z koniecznością wykorzystywania wielu narzędzi oraz urządzeń technicznych, w tym między innymi wysokiej klasy sprzętu komputerowego i elektronicznego. W związku z tym, działalność Spółki narażona jest na ryzyko związane z możliwymi lecz nieprzewidywalnymi usterkami w funkcjonowaniu tych urządzeń. Ewentualne problemy wynikające z wadliwości wykorzystywanych urządzeń, a pociągające za sobą możliwość nie wywiązania lub nie należytego wywiązania się Spółki z umów zawartych z odbiorcami, mogłyby zaszkodzić rynkowemu wizerunkowi Spółki oraz narazić go na koszty związane z odszkodowaniami płaconymi na rzecz odbiorców, a tym samym negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Ryzyko to jest minimalizowane poprzez wykupywanie polis ubezpieczeniowych.

Ryzyko związane z niską wartością majątku trwałego oraz majątku obrotowego Spółki.

Spółka posiada aktywa trwałe oraz aktywa obrotowe o stosunkowo nieznacznej wartości w stosunku do skali prowadzonej działalności (mierzonej przychodami ze sprzedaży). Niska wartość majątku trwałego i obrotowego Spółki wiąże się z ryzykiem, iż w przypadku nawet przejściowych problemów z płynnością finansową Emitent będzie miał ograniczoną możliwość szybkiego pozyskania niezbędnych środków pieniężnych, bowiem możliwość upłynnienia aktywów lub wykorzystania ich w celach zastawnych jest ograniczona. Niska wartość majątku Spółki wiąże się również z ryzykiem, iż w przypadku ewentualnego ogłoszenia upadłości Spółki jego majątek może się okazać niewystarczający do pokrycia zobowiązań.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku usług marketingowych.

Rynek usług marketingowych w Polsce charakteryzuje się dynamicznym rozwojem. Jednak jednym z zagrożeń działalności w tym sektorze jest jego duża wrażliwość na wahania koniunktury gospodarczej. W sytuacji znaczącego spowolnienia wzrostu gospodarczego,

wydatki przedsiębiorstw na cele marketingowe ulegają zmniejszeniu, co może pociągnąć za sobą negatywne skutki dla wyników finansowych Spółki. Ze względu na obecną sytuację w kraju i na świecie ryzyko to ma szczególne znaczenie.

Ryzyko związane z przyszłym rozwojem poszczególnych segmentów rynku usług marketingowych.

Rynek usług marketingowych składa się z różnych segmentów. Działalność Spółki skupia się na segmencie marketingu doświadczeń. Zgodnie z przeprowadzonymi badaniami oraz analizami obecnych tendencji na światowym rynku usług marketingowych, segment marketingu doświadczeń jest jednym z najszybciej rozwijających się obszarów rynku marketingowego. Jednak nie jest wykluczone, iż w przyszłości preferencje klientów mogą ulec zmianie, skutkiem czego może być przesunięcie popytu na usługi marketingowe z segmentu marketingu doświadczeń w kierunku innych rodzajów działań marketingowych. Zaistnienie takiej sytuacji mogłoby spowodować ograniczenie perspektyw rozwojowych Spółki, a tym samym negatywnie wpłynąć na jej sytuację finansową.

Ryzyko związane z konkurencją.

W branży Spółki ryzyko związane z pojawieniem się nowej konkurencji jest duże, głównie z powodu atrakcyjności rynku usług marketingowych (dynamiczny wzrost) w Polsce oraz relatywnie niskich barier wejścia (w rozumieniu niezbędnych do poniesienia nakładów inwestycyjnych na majątek trwały i obrotowy) na ten rynek. Ewentualne pojawienie się nowych znaczących konkurentów może w przyszłości wywierać negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z silną pozycją odbiorców.

Wśród kluczowych klientów Spółki znajdują się podmioty, których skala działalności znacząco przekracza skalę działalności Spółki. Znaczenie tych odbiorców oraz ich udział w strukturze przychodów ze sprzedaży Spółki jest znacząco większy niż znaczenie Spółki oraz jego udział w strukturze dostaw tychże odbiorców. W związku z tym, Spółka narażona jest na ryzyko związane z nierówną pozycją negocjacyjną Spółki w stosunku do pozycji negocjacyjnej niektórych jego odbiorców. Ewentualne próby wykorzystania w przyszłości silnej pozycji negocjacyjnej niektórych odbiorców Spółki (w porównaniu do pozycji negocjacyjnej Spółki) mogą znacząco utrudnić proces negocjowania oraz zawierania nowych kontraktów lub wpłynąć negatywnie na ceny usług świadczonych przez Spółki, a tym samym negatywnie wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane ze znaczeniem dostawców dla jakości usług świadczonych przez Spółki.

W swojej działalności Emitent w bardzo szerokim stopniu korzysta z usług świadczonych przez dostawców zewnętrznych oraz podwykonawców. W związku z tym działalność Spółki narażona jest na ryzyko związane z terminowością oraz jakością usług świadczonych przez te podmioty. Ewentualne niewywiązanie lub nie należyte wywiązanie się dostawców z umów zawartych z Emitentem mogłoby uniemożliwić lub znacząco utrudnić Spółce należyte wywiązanie się z umów zawartych przez Spółki z jego odbiorcami. Sytuacja taka mogłaby zaszkodzić rynkowemu wizerunkowi Spółki oraz narażać go na koszty związane z odszkodowaniami płaconymi na rzecz odbiorców, a tym samym negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z udziałem kosztów usług obcych w strukturze kosztów operacyjnych Spółki.

W swojej działalności Emitent w bardzo szerokim stopniu korzysta z usług świadczonych przez dostawców zewnętrznych oraz podwykonawców. Skutkiem tego jest bardzo wysoki i rosnący udział kosztów usług obcych w strukturze kosztów operacyjnych Spółki. Tak znaczący udział usług obcych w strukturze kosztów sprawia, iż działalność Spółki narażona jest na ryzyko związane z możliwym znaczącym wzrostem cen usług świadczonych przez dostawców Spółki. Sytuacja taka mogłaby znacząco zwiększyć koszty funkcjonowania Spółki, a tym samym negatywnie wpłynąć na jego wyniki finansowe. W obecnej sytuacji rynkowej wydaje się, że to ryzyko uległo znaczącemu zmniejszeniu.

Ryzyko związane z możliwością pojawienia się nieprawdziwych informacji dotyczących Spółki lub jego działalności.

Na wysoce konkurencyjnym rynku, jakim jest rynek usług marketingowych, istnieje ryzyko wykorzystywania przez niektórych konkurentów Spółki (lub inne podmioty zmiierzające do osłabienia pozycji konkurencyjnej Spółki) nieprawdziwych informacji o Spółce, jej działalności lub osobach powiązanych ze Spółką, w celu wywarcia negatywnego wpływu na rynkowy wizerunek Spółki. Ewentualne rozpowszechnianie nieprawdziwych i negatywnych informacji dotyczących Spółki, może wywierać przejściowy lecz niekorzystny wpływ na jej pozycje negocjacyjną, a tym samym negatywnie wpływać na sytuację finansową Spółki. Informacje takie mogą wywierać również niekorzystny wpływ na kształtowanie się kursu akcji Spółki, nawet jeśli nie miałyby one istotnego wpływu na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce.

Na działalność Spółki duży wpływ wywierają zarówno wahania koniunktury gospodarczej, jak i inne czynniki makroekonomiczne (inflacja, dynamika konsumpcji, wielkość dokonywanych inwestycji). Czynniki te wywierają tym samym istotny wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki. Ewentualne znaczące pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej w Polsce mogłoby wywrzeć negatywny wpływ na wyniki Spółki.

Ryzyko związane z otoczeniem prawnym.

Przepisy prawa, które regulują działalność gospodarczą w Polsce, charakteryzują się znaczną niestabilnością. W szczególności dotyczy to przepisów prawa dotyczących działalności medialnej, prasowej, reklamowej czy lobbingowej, które podlegają częstym nowelizacjom. Wysoka niestabilność dotyczy również regulacji podatkowych oraz prawa pracy. Zmiany w obowiązujących przepisach mogą powodować wzrost obciążeń publicznoprawnych lub wzrost kosztów działalności Spółki, a tym samym mogą wywierać negatywny wpływ na jego wyniki finansowe.

Ryzyko kursowe.

Spółka prowadzi czasami działania poza granicami kraju. Należy więc uwzględnić możliwość wystąpienia w przyszłości ryzyka wahań kursowych, które mogą wywierać negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko zmian stóp procentowych.

Spółka nie wyklucza korzystania z kredytów i pożyczek w finansowaniu swojej działalności. Pociąga to za sobą konieczność ponoszenia kosztów obsługi zadłużenia z tego tytułu (w tym w szczególności kosztów odsetek). W związku z tym, ewentualne niekorzystne tendencje w zakresie kształtowania się w przyszłości poziomu rynkowych stóp procentowych w Polsce, pociągające za sobą wzrost oprocentowania kredytów i pożyczek zaciągniętych przez Spółkę, mogą wywierać negatywny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę.

Podpisy osób reprezentujących Spółkę:

Julian Kozankiewicz – Prezes Zarządu

Edyta Gurazdowska – Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy