



Raport kwartalny
za I kwartał roku obrotowego 2016/2017

Poznań, 14.09.2016r.

1. Informacje ogólne.

a. Podstawowe informacje o Spółce

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

b. Struktura akcjonariatu

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

c. Ogólny zarys działalności Spółki

Działalność biznesowa MPL Verbum opiera się na projektowaniu, wdrażaniu oraz obsłudze programów lojalnościowych, kierowanych głównie do odbiorców biznesowych. Spółka dzięki koncentracji na dziale obsługi klienta, realizacji projektów wewnątrz własnych struktur oraz własnym, wyspecjalizowanym dziale informatycznym zapewniającym zaplecze technologiczne dla realizowanych projektów, wypracowała przewagę technologiczno-organizacyjną nad konkurencją oraz zapewniła sobie status specjalisty w dziedzinie tworzenia systemów lojalnościowych w segmencie B2B. Status ten firma potwierdziła opracowując autorski model projektowania i realizacji programów lojalnościowych wykorzystujących koncepcję tzw. marki klubowej. System ten kładzie nacisk na budowanie długookresowych i silnych relacji z klientami w odróżnieniu od tradycyjnych programów lojalnościowych opierających się głównie na „nagradzaniu”, czyli materialnym beneficie dla uczestnika programu oraz łączy w równym stopniu funkcję motywacyjną, komunikacyjną, kreowania wizerunku, integracyjną oraz edukacyjną.

Program lojalnościowy MPL Verbum składa się z trzech głównych elementów:

- elementu motywacyjnego - umożliwiającego uczestnikom zbieranie punktów w zamian za pożądane przez klienta MPL Verbum zachowania i wymienianie ich na nagrody,
- elementu integracyjno-społecznościowego - stanowiącego platformę dla komunikacji i integracji uczestników programu lojalnościowego z jego nadawcą, umożliwiającego edukację oraz analizę zachowań uczestników systemu oraz realizację celów programu,
- elementu analitycznego - służącego do monitorowania realizacji celów programu, zachowań uczestników czy skuteczności zastosowanych narzędzi marketingowych.

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

Oprócz oferowanych zintegrowanych programów, MPL Verbum oferuje także usługi składowe systemów lojalnościowych, oraz programy lojalnościowe w segmencie B2C, oferujące klientom dodatkowe korzyści z tytułu powtarzalnych zakupów produktów objętych programem.

Spółka rozwija również usługi towarzyszące takie jak system PGMS - system zarządzania materiałami promocyjnymi, stanowiący narzędzie usprawniające pracę działów marketingu klientów korzystających z programów lojalnościowych realizowanych przez MPL Verbum, aplikacje internetowe zarządzające programami lojalnościowymi, wprowadza jako nagrody karty pre-paid z możliwością doładowania oraz usługę korzystania z serwera sms do komunikacji z uczestnikami.

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

- programy lojalnościowe typu B2C w branży sprzedaży detalicznej,
- programy lojalnościowe i motywacyjne typu B2B w branży sprzedaży hurtowej,

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

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

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

2. Wybrane dane finansowe za I kwartał roku obrachunkowego 2016/2017, oraz dane porównawcze.

- Skrócony rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	I kwartał 2016/2017	I kwartał 2015/2016	I kwartał 2016/2017 narastająco	I kwartał 2015/2016 narastająco
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	2 303 511,53	2 118 977,95	2 303 511,53	2 118 977,95
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	2 356 931,92	2 092 569,43	2 356 931,92	2 092 569,43
II. Zmiana stanu produktów	- 53 420,39	26 408,52	- 53 420,39	26 408,52
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	2 296 236,65	2 074 911,81	2 296 236,65	2 074 911,81
I. Amortyzacja (1)	78 951,47	72 140,97	78 951,47	72 140,97
II. Zużycie materiałów i energii	1 363 999,65	1 150 016,25	1 363 999,65	1 150 016,25
III. Usługi obce	291 491,60	363 744,64	291 491,60	363 744,64
IV. Podatki i opłaty	4 311,50	1 759,00	4 311,50	1 759,00
V. Wynagrodzenia	272 005,89	259 303,08	272 005,89	259 303,08
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia pracowników	40 505,75	42 108,83	40 505,75	42 108,83
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	244 970,79	185 839,04	244 970,79	185 839,04
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	7 274,88	44 066,14	7 274,88	44 066,14
D. Pozostałe przychody operacyjne (2)	27 539,50	23 861,49	27 539,50	23 861,49
E. Pozostałe koszty operacyjne	0,50	1,63	0,50	1,63
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	34 813,88	67 926,00	34 813,88	67 926,00
G. Przychody finansowe	1 624,68	611,31	1 624,68	611,31
H. Koszty finansowe	5 255,06	5 225,11	5 255,06	5 225,11
I. Zysk (strata) brutto (I±J)	31 183,50	63 312,20	31 183,50	63 312,20
J. Podatek dochodowy	7 422,00	12 611,00	7 422,00	12 611,00
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejsz. zysku (zwiększ. straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Zysk (strata) netto (K-L-M)	23 761,50	50 701,20	23 761,50	50 701,20

(1), (2) Pozycja Amortyzacja w roku obrachunkowym 2016/2017 zawiera odpis z tytułu nabycia środka trwałego w postaci Platformy Informatycznej dedykowanej obsłudze programów multipartnerskich w segmentach B2B i B2C oraz narzędzi raportowania aktywności uczestników i rejestracji transakcji w programach multipartnerskich. 70% wartości środka trwałego zostało sfinansowane z dotacji z WARP-u, która została zaliczona do rozliczeń międzyokresowych przychodów. Kwota ta stopniowo zwiększa Pozostałe przychody operacyjne, równoległe do odpisów amortyzacyjnych.

- **Skrócony bilans**

Wyszczególnienie	1.05.2016r.- 31.07.2016r.	1.05.2015r.- 31.07.2015r.
Waluta	PLN	PLN
A. Aktywa trwałe	1 746 704,83	1 946 065,53
I. Wartości niematerialne i prawne	684 994,05	839 422,54
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1 041 627,78	1 029 559,99
III. Należności długoterminowe	19 000,00	76 000,00
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 083,00	1 083,00
B. Aktywa obrotowe	3 433 606,56	3 434 896,87
I. Zapasy	480 366,49	475 357,95
II. Należności krótkoterminowe	2 204 442,65	2 150 903,60
III. Inwestycje krótkoterminowe	747 809,42	800 367,32
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	988,00	8 268,00
C. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	
D. Udziały (akcje) własne	0,00	
Aktywa razem	5 180 311,39	5 380 962,40
A. Kapitał własny	3 726 813,48	3 615 950,94
I. Kapitał podstawowy	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał zapasowy	3 198 583,14	3 095 490,29
III. Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
IV. Pozostałe kapitały rezerwowe	0,00	0,00
V. Zysk z lat ubiegłych	260 024,44	225 315,05
VI. Zysk netto	23 761,50	50 701,20
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 453 497,91	1 765 011,46
I. Rezerwy na zobowiązania	4 957,00	1 056,00
II. Zobowiązania długoterminowe	463 465,24	467 939,05
III. Zobowiązania krótkoterminowe	573 943,67	857 116,41
IV. Rozliczenia międzyokresowe	411 132,00	438 900,00
Pasywa razem	5 180 311,39	5 380 962,40

- **Skrócony rachunek przepływów pieniężnych**

Wyszczególnienie	1.05.2016r.- 31.07.2016r.	1.05.2015r.- 31.07.2015r.
Waluta	PLN	PLN
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) netto	23 761,50	50 701,20
II. Korekty razem	- 59 843,40	- 68 082,90
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	- 36 081,90	- 17 381,70
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	1 624,68	611,31
II. Wydatki	23 028,59	12 097,19
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 21 403,91	- 11 485,88
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	1 229,65	0,00
II. Wydatki	26 476,09	23 106,34
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-25 246,44	- 23 106,34
D. Przepływy pieniężne netto razem (AIII±BIII±CIII)	-82 732,25	- 51 973,92
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych		
F. Środki pieniężne na początek okresu	830 541,67	852 341,24
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym	747 809,42	800 367,32
- o ograniczonej możliwości korzystania	331 424,00	191 050,30

- **Skrócone zestawienie zmian w kapitale**

Wyszczególnienie	1.05.2016r.- 31.07.2016r.	1.05.2015r.- 31.07.2015r.
Waluta	PLN	PLN
I. Kapitał własny na początek okresu (BO)	244 444,40	244 444,40
II. Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	3 726 813,48	3 615 950,94
III. Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)		

- **Opis przyjętych zasad rachunkowości**

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

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

Rok obrotowy Spółki rozpoczyna się 1 maja, a kończy 30 kwietnia. I kwartał roku obrachunkowego 2016/2017 obejmował miesiące maj 2016r., czerwiec 2016r., lipiec 2016r.

W I kwartale Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 2 303 511,53 zł., czyli na poziomie ponad 10% wyższym niż w analogicznym okresie roku 2015/2016, uzyskując wynik finansowy na poziomie 23 761,50 zł.

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

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

- Koszty ponoszone przez Spółkę w związku z prowadzonymi inwestycjami, działaniami sprzedażowymi i promocyjnymi, a także rozbudową działu sprzedaży, dzięki której Spółka od początku II kwartału jest bezpośrednio obecna na rynku warszawskim, czego efekty w postaci przychodów będą widoczne w kolejnych kwartałach.
- Dodatkowe koszty związane z prowadzonymi pracami nad nową strategią i rozwojem nowych produktów, które mają wyróżniać Spółkę na rynku i poprawić rentowność sprzedaży.
- Niezadowalająca rentowność sprzedaży spowodowana:
 - Koniecznością obniżenia marż na realizowanych projektach dla utrzymania kontraktów z głównymi klientami Spółki, którzy w dużej mierze związani są z szeroko pojętą branżą budowlaną i ciągle jeszcze odczuwają skutki spowolnienia gospodarczego.
 - Zmniejszeniem wysokości budżetów marketingowych, a także przerwaniem w czasie lub rezygnacją przez klientów Spółki z planowanych wcześniej wdrożeń programów i promocji w związku z niepewnością co do rozwoju sytuacji makroekonomicznej w najbliższych miesiącach.
 - Utrzymującą się niekorzystną strukturą benefitów otrzymywanych przez uczestników programów lojalnościowych na niekorzyść nagród rzeczowych, gdzie dominującą pozycję zaczynają stanowić gotówka oraz bony towarowe.
- Koszty prac rozwojowych związanych z wprowadzaniem do oferty Spółki nowych rozwiązań nakierowanych przede wszystkim na generowanie wartości dodanej dla klientów, poprzez budowanie zaangażowania uczestników programów lojalnościowych.

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

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

W I kwartale roku obrotowego 2016/2017 Spółka intensyfikowała działania mające na celu pozyskanie nowych klientów oraz rozszerzenie współpracy z już obsługiwanymi. Działania te przełożyły się na wzrost przychodów w opisywanym kwartale. Zarząd jest przekonany, iż nieustannie podejmowane działania sprzedażowe i rozmowy z nowymi, potencjalnymi klientami przyczynią się do dalszego wzrostu przychodów w kolejnych kwartałach i latach. Zarząd Spółki we wzroście przychodów i skali działania upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność i poziom wypracowywanego zysku netto Spółki.

Spółka w I kwartale kontynuowała i rozwijała swoją obecność i sprzedaż rozwiązań bezpośrednio na rynku warszawskim. Choć krótkookresowe koszty tych działań odbijają się negatywnie na bieżącym wyniku finansowym Spółki to Zarząd upatruje w nich szansę na dotarcie do klientów i projektów o większym potencjale rozwojowym. Zarząd Spółki, we wzroście przychodów i skali działania oraz optymalizacji struktury przychodów upatruje głównego czynnika, który pozwoli istotnie zwiększyć rentowność i poziom wypracowywanego zysku netto Spółki.

W I kwartale, zgodnie z przyjętym harmonogramem Spółka wdrażała produkt wyróżniający ją na rynku, w celu zapewnienia długookresowego istotnego wzrostu rentowności prowadzonych projektów. Dzięki niemu Spółka powinna docierać do nowych obszarów rynku, koncentrując się na klientach stanowiących rozpoznawalne marki. Nowy produkt w ofercie firmy skoncentrowany jest na celu jakim jest dostarczenie klientom istotnej wartości biznesowej w postaci istotnego wzrostu zaangażowania uczestników programów w relacje z klientami Spółki. Zakładamy, że takie podejście pozwoli w znacznym stopniu uniezależnić rentowność działalności Spółki od rentowności uzyskiwanej na sprzedaży nagród w realizowanych programach.

Spółka kontynuowała prace nad opracowaniem perspektywicznych autorskich rozwiązań zarówno związanych z nagrodami rzeczowymi jak i finansowymi z przeznaczeniem do szeroko zasięgowych promocji konsumenckich oraz wsparcia sprzedaży w segmencie B2B. Nowy produkt w ofercie Spółki wykorzystujący wspomniane rozwiązania powinien trafić do sprzedaży pod koniec czwartego kwartału roku obrotowego.

W I kwartale Spółka kontynuowała prace związane ze sprzedażą i realizacją rozwiązań lojalnościowych o charakterze multipartnerskim. Spółka była operatorem dwóch programów, w branży budowlanej oraz elektroinstalacyjnej. Jednocześnie w dalszym ciągu negocjowana jest realizacja kolejnych projektów o charakterze multipartnerskim.

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

W I kwartale Spółka kontynuowała proces konsolidowania zakupów u kluczowych dostawców, a także zamierza szerzej korzystać z usługi tzw. dropshippingu w celu optymalizacji kosztów przesyłek, które szczególnie w przypadku nagród rzeczowych o niskiej jednostkowej wartości znacząco wpływają na koszty usługi świadczonej przez Spółkę.

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

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

Spółka MPL Verbum S.A. nie publikowała prognoz wyników finansowych na rok obrotowy 2016/2017.

6. Informacja o wielkości zatrudnienia.

Na dzień 31 lipca 2016 roku Spółka MPL Verbum S.A. zatrudniała w przeliczeniu na pełne etaty 19 osób.

7. Oświadczenie Zarządu.

Poznań, 14 września 2016r.

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