



Sprawozdanie Zarządu Spółki

z działalności w 2015 roku

Warszawa, 30 maja 2016 roku

Spis treści

1.	Charakterystyka Spółki	3
1.1.	Informacje podstawowe	3
1.1.1.	Struktura akcjonariatu oraz głosów na Walnym Zgromadzeniu	5
1.1.2.	Zarząd Spółki	5
1.1.3.	Rada Nadzorcza Spółki	6
2.	Zakres działalności	7
2.1.1.	Model biznesu	7
2.1.2.	Opis rozwiązań oferowanych przez Spółkę	9
2.1.3.	InfoSCAN MED Recorder	9
2.1.4.	MEDium24 – System rejestrująco-analityczny w chmurze	9
2.1.5.	Pozostałe produkty i usługi	10
2.1.6.	Działalność badawczo-rozwojowa	10
2.1.7.	Patenty i certyfikaty	11
2.2.	Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	11
3.	Przewidywany rozwój Spółki	14
4.	Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa	16
5.	Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki	17
6.	Pozostałe informacje wymagane	27

1. Charakterystyka Spółki

1.1. Informacje podstawowe

Nazwa:	InfoSCAN Spółka Akcyjna
Nazwa skrócona:	InfoSCAN S.A.
Adres siedziby:	ul. Nowogrodzka 50, 00-695 Warszawa
REGON:	140843589
NIP:	9512209251
KRS:	0000512199
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawa w Warszawie
	XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Tel:	+48 (22) 188 18 63
Fax:	+48 (22) 188 10 23
Adres strony internetowej:	www.infoscan.pl
Adres pocztowy elektronicznej:	info@infoscan.pl

InfoSCAN S.A. (zwana dalej „InfoSCAN” lub „Spółką”) powstała na skutek przekształcenia spółki InfoSCAN spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (KRS 0000272328), które dokonane zostało na podstawie uchwały nr 1 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników spółki InfoSCAN sp. z o. o. z dnia 12 maja 2014 r. w sprawie przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną (Repertorium A nr 1887/2014)

Na mocy postanowienia Nr sygn. WA.XII NS-REJ.KRS/024919/14/150 wydanego w dniu 6 czerwca 2014 r. przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawa w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000512199.

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie Umowy Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (Dz. U. z 2000r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest wg klasyfikacji PKD:

PKD 26.60.Z	Produkcja urządzeń napromieniowujących, sprzętu elektromedycznego i elektroterapeutycznego.
-------------	---

Przedmiotem działalności Spółki może także być:

PKD 26.60.Z	Produkcja urządzeń napromieniowujących, sprzętu elektromedycznego i elektroterapeutycznego.
PKD 26.1	Produkcja elektronicznych elementów i obwodów drukowanych,
PKD 26.20.Z	Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych,
PKD 26.30.Z	Produkcja sprzętu (tele)komunikacyjnego,
PKD 26.40.Z	Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku,
PKD 33.20.Z	Instalowanie maszyn przemysłowych, sprzętu i wyposażenia,
PKD 46.1	Sprzedaż hurtowa realizowana na zlecenie,
PKD 46.5	Sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej,
PKD 46.7	Pozostała wyspecjalizowana sprzedaż hurtowa,
PKD 46.90.Z	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana,
PKD 62.0	Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana,
PKD 63.1	Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność; działalność portali internetowych,
PKD 64.19.Z	Pozostałe pośrednictwo pieniężne,
PKD 64.9	Pozostała finansowa działalność usługowa, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych,
PKD 70.2	Doradztwo związane z zarządzaniem,
PKD 72.1	Badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych,
PKD 73.1	Reklama,
PKD 74.10.Z	Działalność w zakresie specjalistycznego projektowania,
PKD 74.90.Z	Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, gdzie indziej niesklasyfikowana,
PKD 77.1	Wynajem i dzierżawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli,
PKD 77.3	Wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych,
PKD 78.30.Z	Pozostała działalność związana z udostępnianiem pracowników,
PKD 95.1	Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komunikacyjnego.

1.1.1. Struktura akcjonariatu oraz głosów na Walnym Zgromadzeniu

Na dzień 31 grudnia 2015 roku kapitał zakładowy Spółki wynosił 206.405,00 zł i dzielił się na 2.064.050 akcji, o wartości nominalnej po 0,10 zł każda, w tym:

- a) 1.650.000 (jeden milion sześćset pięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A o kolejnych numerach od 0.000.001 do 1.650.000,
- b) 153.650 (sto pięćdziesiąt trzy tysiące sześćset pięćdziesiąt) akcji zwykłych na okaziciela serii B o numerach od 000.001 do numeru 153.650.
- c) 260.400 (dwieście sześćdziesiąt tysięcy czterysta) akcji zwykłych na okaziciela serii C o numerach od 000.001 do numeru 260.400.

Na dzień 31 grudnia 2015 roku struktura akcjonariatu Spółki była następująca:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Inven Capital sp. z o.o.	A, C	346.257	346.257	16,78%	16,78%
Jerzy Kowalski	A, C	256.400	256.400	12,42%	12,42%
Robert Bender	A	240.000	240.000	11,63%	11,63%
Tomasz Widomski	A	240.000	240.000	11,63%	11,63%
Dawid Sukacz	A, C	195.000	195.000	9,45%	9,45%
Hosta Enterprise sp. z o.o.	C	125.000	125.000	6,06%	6,06%
Paweł Turno	A, C	120.000	120.000	5,81%	5,81%
Pozostali*	A, B, C	541.393	541.393	26,23%	26,23%
Suma	A, B, C	2.064.050	2.064.050	100,00%	100,00%

* w tym podmiot pełniący funkcję Animatora Rynku, w wyniku realizacji obowiązku, o którym mowa w §7 ust. 4 Regulaminu ASO

Źródło: Spółka

Od 31 grudnia 2015 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania wysokość i struktura kapitału zakładowego Spółki oraz struktura akcjonariatu nie uległy zmianie.

1.1.2. Zarząd Spółki

W 2015 roku w skład Zarządu InfoSCAN S.A. wchodziły następujące osoby:

- Jerzy Kowalski – Członek Zarządu,
- Jacek Kadukowski – Członek Zarządu,
- Miłosz Jamroży – Członek Zarządu,
- Bartosz Turczynowicz – Członek Zarządu.

W okresie od 1 stycznia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. w Zarządzie Spółki zaszły następujące zmiany:

- w dniu 15 stycznia 2015 r. Jacek Kadukowski złożył rezygnację z pełnionej przez niego funkcji Członka Zarządu z powodów osobistych,
- w dniu 12 marca 2015 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę nr 02/03/2015, mocą której powołano Pana Bartosza Turczynowicza na stanowisko Członka Zarządu Spółki.

W związku z powyższym na dzień 31 grudnia 2015 r. skład Zarządu Spółki był następujący:

- Jerzy Kowalski – Członek Zarządu,
- Miłosz Jamroży – Członek Zarządu,
- Bartosz Turczynowicz – Członek Zarządu.

Od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania mały miejsce następujące zmiany:

- w dniu 2 marca 2016 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę nr 01/03/2016, na mocy której powołano Pana Jacka Gnicha na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki.

W związku z powyższym na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu Spółki jest następujący:

- Jacek Gnich – Prezes Zarządu,
- Jerzy Kowalski – Członek Zarządu,
- Miłosz Jamroży – Członek Zarządu,
- Bartosz Turczynowicz – Członek Zarządu.

W dniu 30 maja 2016 r. Pan Jerzy Kowalski złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu Emitenta ze skutkiem na dzień 1 czerwca 2016 r.

1.1.3. Rada Nadzorcza Spółki

W 2015 roku obrotowym w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

- Leszek Piaskowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej, Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Paweł Janiszewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Rady Nadzorczej,
- Robert Bender – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Tomasz Widomski – Członek Rady Nadzorczej,
- Dawid Sukacz – Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Turno – Członek Rady Nadzorczej,
- Dariusz Głogowski – Członek Rady Nadzorczej.

W okresie od 1 stycznia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. w Radzie Nadzorczej Spółki zaszły następujące zmiany:

- w dniu 29 maja 2015 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie na mocy uchwał nr 17 i 18 odwołało z funkcji pełnionych w Rady Nadzorczej Spółki Panów Roberta Bendera oraz Tomasza Widomskiego,
- w dniu 29 maja 2015 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie na mocy uchwał nr 19 i 20 powołało do Rady Nadzorczej Spółki Panów Pawła Janiszewskiego oraz Dariusza Głogowskiego,

- w dniu 25 czerwca 2015 r. miał miejsce wewnętrzny podział funkcji w Radzie Nadzorczej Spółki. Rada Nadzorcza powierzyła Panu Pawłowi Janiszewskiemu funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej, a Panu Leszkowi Piaskowskiemu funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej.

Od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania w składzie Rady Nadzorczej nie zaszły żadne zmiany.

W związku z powyższym, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, skład Rady Nadzorczej Spółki jest następujący:

- Paweł Janiszewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Leszek Piaskowski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Dawid Sukacz – Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Turno – Członek Rady Nadzorczej,
- Dariusz Głogowski – Członek Rady Nadzorczej.

2. Zakres działalności

2.1.1. Model biznesu

InfoSCAN S.A. działa na rynku telemedycznym, skupiając swoją działalność w zakresie diagnostyki stanu zdrowia pacjentów. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania oferta Spółki obejmuje świadczenie usług w zakresie diagnostyki Zaburzeń Oddychania Podczas Snu (ZOPS) oraz zaburzeń kardiologicznych – jednych z najczęściej występujących schorzeń cywilizacyjnych.

Oferta na koniec 2015 roku była skierowana do klientów z Polski. Zgodnie ze strategią rozwoju Spółki, niezwłocznie po uzyskaniu certyfikacji przed amerykańską agencją rządową FDA (Food and Drug Administration) planowane jest rozpoczęcie sprzedaży usług na rynku amerykańskim. Rynek ten jest istotnym kierunkiem rozwoju Spółki.

Klientami docelowymi Spółki są lekarze otorynolaryngolodzy, pulmonolodzy, POZ oraz kardiolodzy. W szczególności działalność Spółki obejmuje outsourcing diagnostyki telemedycznej w zakresie Zaburzeń Oddychania Podczas Snu (ZOPS) oraz EKG. Spółka realizuje usługi dzięki posiadaniu autorskich rejestratorów InfoSCAN MED. W efekcie lekarz prowadzący pacjenta otrzymuje raport analityczny w zakresie ZOPS lub EKG przy wykorzystaniu systemu MEDium24.

W grupie potencjalnych odbiorców rozwiązań Spółki można wymienić:

- lekarzy otorynolaryngologów, pulmonologów, POZ oraz kardiologów, dla których usługi oferowane przez Spółkę stanowią istotne wsparcie w prowadzeniu leczenia,
- Narodowy Fundusz Zdrowia oraz szpitale i przychodnie, które w rozwiązaniach Spółki upatrują możliwość ograniczenia kosztów badań,
- koncerny farmaceutyczne, z uwagi na możliwość prowadzenia wspólnych kampanii edukacyjnych w zakresie zagrożeń jakie niosą Zaburzenia Oddychania Podczas Snu.

Rozwiązania oferowane przez Spółkę są odpowiedzią na potrzeby lekarzy otorynolaryngologów, pulmonologów, POZ oraz kardiologów i ich pacjentów. Wysokie koszty związane z przeprowadzaniem diagnostyki ZOPS i EKG, rosnąca świadomość społeczeństwa odnośnie zagrożeń jakie niesie nieleczone bądź źle leczone ZOPS oraz wysoka liczba zgonów wynikających z przyczyn

kardiologicznych spowodowały istotny wzrost świadomości specjalistów oraz społeczeństwa w zakresie zagrożeń jakie niosą choroby cywilizacyjne.

Rozwiązania oferowane przez Spółkę pozwalają na komfortowe przeprowadzenie badań w domu pacjenta, a nie jak dotychczas w szpitalu bądź klinice. Przekłada się to na szerszy dostęp do badań ZOPS i EKG oraz niższe koszty związane z wykonywaniem badania dla lekarza, przyczyniając się tym samym do poprawy wykrywalności i dostępu do leczenia dla szerszego grona pacjentów.

Model biznesowy Spółki zakłada udostępnianie lekarzom rejestratorów InfoSCAN MED, a także pobieranie opłat z tytułu użytkowania tych urządzeń oraz z tytułu wykonywania badań. Należy dodać, iż przez cały okres współpracy Spółka pozostaje właścicielem przedmiotowych urządzeń. Dzięki takiemu rozwiązaniu klienci Spółki płacą jedynie stałą opłatę abonamentową z tytułu użytkowania urządzenia oraz opłatę za opracowanie i analizę wyników badania. Tym samym klienci Spółki, np. lekarze otorynolaryngolodzy, nie ponoszą wysokich kosztów związanych z zakupem urządzenia rejestrującego oraz kosztów posiadania systemu.

Historia Spółki sięga 2007 roku, kiedy to swoje siły połączyli specjaliści w zakresie elektroniki przemysłowej, telemetrii i technologii bezprzewodowych przy wsparciu specjalistów z zakresu medycyny: dr inż. Jerzy Karol Kowalski, Tomasz Widomski oraz Robert Bender. Pierwsze lata istnienia InfoSCAN to prace nad urządzeniem, które pozwalałoby na przeprowadzanie badań diagnostycznych w domu pacjenta podczas jego snu. W 2011r. powstaje działający prototyp rejestratora InfoSCAN MED-300 – pierwszego, wieloparametrowego rejestratora parametrów fizjologicznych, flagowego urządzenia Spółki, który pozwala nie tylko na przeprowadzanie badań pod kątem ZOPS, ale również wspiera diagnostykę wielu chorób kardiologicznych - nadciśnienia tętniczego, arytmii, przewlekłej niewydolności serca, miażdżycy czy zespołu metabolicznego.

Intensywne prace nad innowacyjnym urządzeniem w niszy rynkowej zainteresowały przedstawicieli spółki inwestycyjnej Inven Capital Sp. z o.o., praktyków biznesu, którzy zdecydowali się zainwestować w Spółkę oraz wnieść znaczące know-how w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, rozwoju biznesów typu „start-up” oraz pozyskania inwestorów.

Spółka prowadzi działalność badawczą – rozwojową w zakresie rozwiązań telemedycznych, w szczególności w zakresie zdalnej diagnostyki pacjentów oraz nowych algorytmów pozwalających na automatyczną ocenę stanu zdrowia pacjenta. Wartość diagnostyczna rozwiązań Spółki została oceniona pozytywnie przez rynek, w dotychczas przeprowadzono ponad 600 komercyjnych badań. Na początku 2015 roku został zakończony okres pilotażowy.

W 2015 roku został ulepszony rejestrator parametrów medycznych. Umożliwiło to przeprowadzanie badań Holter EKG, które były oferowane klientom w pierwszej połowie 2015r. Nowy system cieszył się dużym zainteresowaniem, jednak ze względów technicznych wstrzymano oferowanie badań EKG do czasu zwiększenia wydajności systemu.

W 2015 Spółka prowadziła prace mające na celu rozpoczęcie sprzedaży usług na rynkach europejskich i USA, dlatego też rozpoczęła procedurę uzyskania certyfikacji FDA. W międzyczasie rozpoczęto programy pilotażowe usługi do diagnostyki ZOPS na rynku brytyjskim.

W IV kwartale 2015 roku Spółka zakończyła i rozliczyła projekty prowadzone wspólnie z Wojskową Akademią Techniczną (WAT). W wyniku podpisanych umów zostały opracowane koncepcje budowy zaawansowanych urządzeń pomiarowych, wykonano ich prototypy oraz przekazano zamawiającemu.

Do czasu przygotowania niniejszego raportu, Spółka otrzymała komunikat z NCBiR o przyznaniu dofinansowania w ramach konkursu STRATEGMED. Spółka informowała o tym w odrębnym komunikacie. Rozpoczęcie prac jest planowane na 2017 rok.

2.1.2. Opis rozwiązań oferowanych przez Spółkę

Oferowane przez Spółkę rozwiązania są odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na usługi w zakresie badań diagnostycznych. W sytuacji, gdy przeprowadzenie diagnostyki medycznej wiąże się z pobytem w szpitalu, pacjent narażony jest na znaczny dyskomfort oraz dodatkowo ponoszone są wysokie koszty hospitalizacji. Co więcej, wszystkie zebrane dane muszą zostać przeanalizowane przez specjalistę, który często nie jest dostępny. Z uwagi na niewielką liczbę lekarzy specjalizujących się w analizie ZOPS czy EKG, konstrukcję publicznego systemu opieki zdrowotnej, wysokich kosztów przeprowadzanych badań oraz wzrost liczby pacjentów potrzebujących specjalistycznej pomocy lekarskiej, w przyszłości oczekiwany jest wzrost deficytu dostępu do diagnostyki medycznej. Przekładać się to będzie na wydłużenie kolejek oraz rezygnację części osób z podjęcia leczenia. Rozwiązania Spółki dają możliwość ograniczenia wydatków ponoszonych na badania diagnostyczne i wymagają znacznie mniejszego zaangażowania ze strony lekarza specjalisty. Tym samym lekarz jest w stanie przyjąć większą liczbę pacjentów i pomóc większej liczbie potrzebujących.

Spółka oferuje usługi w zakresie diagnostyki Zaburzenia Oddychania Podczas Snu oraz badań EKG, w ramach opracowanego rozwiązania, w skład którego wchodzi następujące elementy:

- **Rejestrator Parametrów Życiowych Pacjenta InfoSCAN MED,**
- **System Telemedyczny MEDium24.**

2.1.3. InfoSCAN MED Recorder

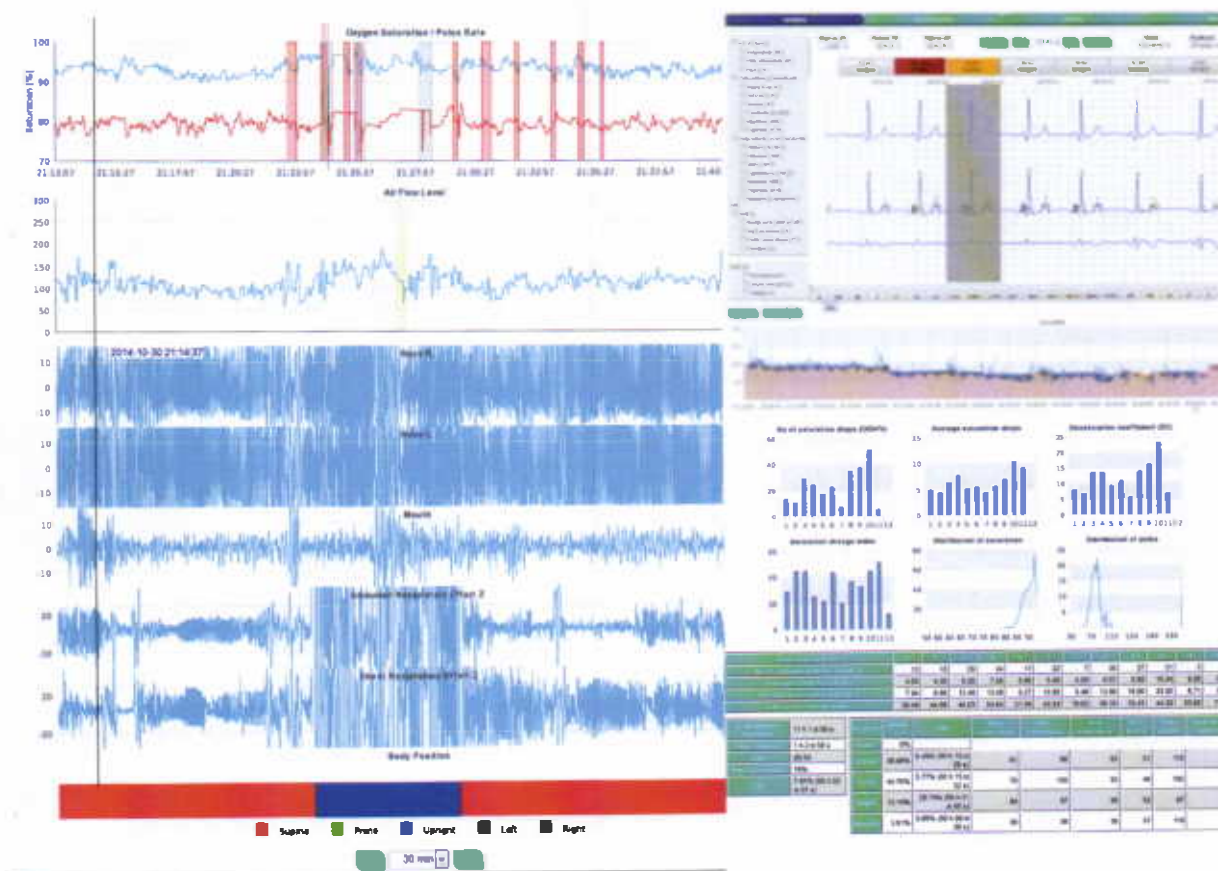
Rejestrator parametrów życiowych InfoSCAN MED jest autorskim rozwiązaniem opracowanym przez specjalistów Spółki. Urządzenie zawiera funkcje rejestracji parametrów życiowych pacjenta przydatnych w diagnostyce Zaburzeń Oddychania Podczas Snu: EKG (7 odprowadzeń), saturację krwi tlenem, ruchy klatki piersiowej, brzucha, położenie ciała pacjenta, ruchy pacjenta,



przepływ powietrza przez usta i nos oraz dźwięk chrapania. Dodatkowo urządzenie oferuje możliwość wykonywania badań tylko w trybie EKG, holter/event holter EKG, monitoringu online EKG oraz ciągłego badania pulsoksymetrycznego online. Urządzenie zawiera wbudowany modem GPRS umożliwiający transmisję danych w czasie rzeczywistym praktycznie w każdych warunkach i miejscu. Rozmiary rejestratora InfoSCAN MED są niewielkie, a ergonomiczne zamocowanie czujników pozwala na stosunkowo komfortowe przeprowadzanie badań. Urządzenie uzyskało w styczniu 2012r. Certyfikat WE na zgodność z dyrektywą 93/42/EWG Unii Europejskiej wydany przez TÜV NORD Polska, który pozwala na posługiwanie się nim na terenie całej Unii Europejskiej bez żadnych formalnych ograniczeń.

2.1.4. MEDium24 – System rejestrująco-analityczny w chmurze

System MEDium24 jest rozwiązaniem opracowanym przez specjalistów Spółki. System odpowiedzialny jest za odbieranie danych przesyłanych przez rejestratory InfoSCAN MED, agregowanie ich i przechowywanie w bazie danych. System posiada wbudowane algorytmy filtrowania i analizy danych będące autorskim rozwiązaniem Spółki. Algorytmy te umożliwiają automatyczne wykrywanie Zaburzeń Oddychania Podczas Snu oraz arytmii w zapisie EKG, dzięki czemu skracają czas potrzebny na opisanie badania.



Ostatnim etapem jest weryfikacja i opis badania przez specjalistę z danej dziedziny, zatrudnionego przez Spółkę. Tak opracowane badanie trafia do lekarza prowadzącego pacjenta.

Do najważniejszych funkcjonalności systemu można zaliczyć:

- **transmisja danych online,**
- **filtrowanie i analiza danych na serwerze przy użyciu autorskich algorytmów o wysokiej wydajności,**
- **intuicyjny interfejs użytkownika,**
- **dostęp do systemu z każdego urządzenia dysponującego przeglądarką www.**

Obecnie trwają prace nad nowym, bardziej wydajnym systemem analitycznym MEDium24.

2.1.5. Pozostałe produkty i usługi

Spółka prowadziła również działalność w zakresie świadczenia usług projektowych i badawczych przez dział R&D. Na zamówienie Wojskowej Akademii Technicznej oraz innych przedsiębiorstw, świadczone były usługi z zakresu projektowania i wytwarzania specjalistycznego sprzętu pomiarowego oraz wykonywanie pomiarów i badań urządzeń naukowych, szkoleń specjalistycznych i innych usług specjalistycznych. Pozwalało to wygenerować dodatkowe przychody i wykorzystywać w pełni posiadaną bazę sprzętową i deweloperską.

2.1.6. Działalność badawczo-rozwojowa

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka, oprócz świadczenia usług telemedycznych, zajmuje się także rozwojem know-how w zakresie opracowania nowych metod zdalnych badań

pacjentów, w tym opracowywaniem nowych algorytmów pozwalających na automatyczną ocenę stanu zdrowia pacjenta w badanym zakresie.

Prowadzone przez Spółkę badania, jak i ich praktyczne zastosowania przez zatrudnionych inżynierów, pozwalają na znaczne obniżenie kosztów monitorowania pacjentów z chorobami przewlekłymi, w szczególności z chorobami związanymi z ZOPS i zaburzeniami kardiologicznymi. W skład kadry Spółki wchodzi m. in. inżynierowie elektronicy posiadający tytuł doktora nauk technicznych, biocybernetyk, specjalista od fizjologii oraz lekarz specjalizujący się w kardiologii. Spółka współpracuje również z lekarzami odpowiednich dziedzin, aby weryfikować w praktyce klinicznej rozwiązania Spółki.

Spółka zakończyła rozliczanie projektu „Telemedyczny System Rejestracji i Analizy Zaburzeń Oddychania Podczas Snu”.

Spółka przygotowała 2 wnioski do programu STRATEGMED III, z których jeden oceniono pozytywnie i został on zakwalifikowany przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju do dofinansowania.

Prace badawczo – rozwojowe stanowią istotny obszar działalności, dlatego też Spółka na bieżąco monitoruje możliwości pozyskania finansowania projektów R&D.

2.1.7. Patenty i certyfikaty

Spółka posiada prawo ochronne na graficzny znak towarowy. Urząd Patentowy RP opublikował przedmiotowe zgłoszenie w dniu 5 listopada 2012 r.

Rozwiązania oferowane przez Spółkę są zgodne z normami i obowiązującymi przepisami prawa. Spółka posiada następujące certyfikaty:

- **Certyfikat PE-EN ISO 13485:2005/AC:2007 nadany przez TÜV NORD Polska,**
- **Certyfikat WE na zgodność z dyrektywą 93/42/EWG Unii Europejskiej wydany przez TÜV NORD Polska przyznany dla rejestratora parametrów fizjologicznych pacjenta InfoSCAN MED.**



Certyfikaty są corocznie odnawiane przez TÜV NORD Polska na podstawie corocznych audytów spółki w zakresie określonych normami.

2.2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

Aktywność gospodarcza Spółki w okresie od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. koncentrowała się na świadczeniu usług w zakresie diagnostyki Zaburzeń Oddychania Podczas Snu (ZOPS), a także na prowadzeniu działalności badawczo-rozwojowej w zakresie rozwiązań telemedycznych i rozwoju produktów do diagnostyki kardiologicznej. Spółka dzięki posiadaniu certyfikatu ISO13485 oraz certyfikatu WE na swoje wyroby oraz rejestrację swoich wyrobów jako wyrobów medycznych może oferować usługi w zakresie diagnostyki bezdechu podczas snu (ZOPS) na terenie całej Unii Europejskiej.

Mimo trudnej sytuacji rynkowej związanej z brakiem refundacji NFZ na badania ZOPS wykonywane w domu pacjenta, Spółka rozwijała działalność w zakresie świadczenia usług telemedycznych poprzez autorski system Medium24.net oraz własnej konstrukcji rejestratory parametrów fizjologicznych pacjenta MED-350. Zarząd kontynuował działania polegające na poszukiwaniu nowych

klientów oraz rozwoju działalności badawczo-rozwojowej, która w przyszłości umożliwi wzrost obrotów oraz uzyskanie rentowności Spółki.

W 2015 roku Spółka rozwijała rynek oraz różne modele sprzedaży w oparciu o kilkadziesiąt sztuk własnych urządzeń MED-300 i MED-350 oraz własny system telemedyczny pracujący w technologii chmury. Nawiązane relacje z klientami pozwoliły usprawnić oferowane rozwiązanie, organizację zasad współpracy, jak i zdobyć doświadczenia marketingowe w zakresie usług praktycznie nie oferowanych dotychczas na rynku polskim. W ciągu 2015 spółka współpracowała z kilkudziesięcioma klientami i wykonała blisko 240 badań Zaburzeń Oddychania Podczas Snu. Należy zaznaczyć, że według danych NFZ liczba refundowanych badań ZOPS w całej Polsce w 2013 wyniosła 17780¹ przy czym średni koszt takiego badania w warunkach szpitalnych wyniósł 1.292,50 zł, z kolei koszt badania domowego realizowanego przez Spółkę jest wielokrotnie niższy. Spółka w zakresie ZOPS nie traktuje obecnie rynku krajowego jako głównego obszaru działalności komercyjnej. Na tym rynku sprawdzane są rozwiązania techniczne i organizacyjne, które Spółka zamierza wprowadzić na bardziej rozwinięte rynki w zakresie badań bezdechu.

W ramach własnych prac badawczo-rozwojowych opracowano nowy produkt obszarze położnictwa pozwalający na monitorowanie ciąży w domu, przy telemedycznym przekazywaniu danych badania KTG do lekarza celem oceny. Zgodnie z decyzją Zarządu, projekt doprowadzono do fazy działającego demonstratora technologii składającego się z bezprzewodowej głowicy pomiarowej KTG, oprogramowania na tablet do rejestracji danych KTG przesyłanych łączem Bluetooth oraz oprogramowania serwerowego służącego do gromadzenia badań, analizy i udostępniania badań lekarzom przez Internet. Projekt został zawieszony z powodu potrzeby skupienia sił i środków na podstawowej działalności związanej z ZOPS i EKG.

Spółka planuje kontynuować działania mające szanse na udaną komercjalizację oraz składać nowe wnioski dla projektów badawczo-rozwojowych w programach realizowanych przez NCBIIR oraz UE.

Zarząd Spółki rozpoczął przygotowania do wejścia na rynki zagraniczne, a zwłaszcza na rynek amerykański i brytyjski.

W celu umożliwienia świadczenia usług na rynku amerykańskim Spółka złożyła w agencji FDA wniosek o zarejestrowanie wyrobu i dopuszczenia go do obrotu na tamtejszym rynku. Wniosek jest jeszcze rozpatrywany, aczkolwiek obecnie znajduje się w końcowym etapie – oceny szczegółowej. Obecnie, przy udziale kancelarii prawnej z USA, Spółka przygotowuje odpowiedzi na kluczowe pytania. Zarząd Spółki, że wszystkie pytania FDA zostaną zaadresowane na przełomie II i III kwartału 2016r.

W ub. r. Spółka z sukcesem świadczyła usługi o charakterze badawczo-rozwojowym na rzecz Wojskowej Akademii Technicznej. Spółka zawarła z WAT dwie umowy na świadczenie usług badawczych w zakresie telemetrii specjalistycznej, związane z opracowaniem układów elektronicznych. W IV kwartale 2015 r. Spółka wygrała przetarg na wykonanie usługi badawczej o wartości 409,0 tys. zł. Podpisana w ramach przetargu umowa przewiduje przekazanie całości praw autorskich na rzecz zamawiającego, co znalazło odzwierciedlenie w wartości usługi. Drugą z umów, obejmującą wykonanie usługi badawczej o wartości ok. 126,0 tys. zł, Spółka otrzymała w październiku

¹ Na podstawie danych NFZ dostępnych na stronie <https://prog.nfz.gov.pl/APP-JGP/Grupa.aspx?id=M2elin8E4EA%3d>

2015 r. w drodze konkursu ofert. Prace zostały wykonane w bardzo szybkim tempie dzięki wykorzystaniu doświadczenia zespołu R&D Emitenta w realizacji podobnych projektów.

Spółka terminowo wywiązuje się z wszystkich zobowiązań wobec Skarbu Państwa.

W dniu 19 listopada 2015 r. Zarząd Spółki, działając na mocy upoważnienia udzielonego przez Walne Zgromadzenie z dnia 29 maja 2015 r., dokonał podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji nie więcej niż 260.400 akcji zwykłych na okaziciela serii C, oferowanych po cenie emisyjnej równej 4,00 zł za akcję. W subskrypcji objętych wszystkich 260.400 akcji serii C, natomiast formalny ich przydział miał miejsce 8 grudnia 2015 r. Podwyższenie kapitału zakładowego zostało zarejestrowane w Krajowym Rejestrze Sądowym w dniu 30 grudnia 2015 r. Łączna kwota netto zebrana w wyniku objęcia akcji przez nowych inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych wyniosła ok. 1,04 mln zł. Z dniem 24 maja 2016 r., ww. akcje wprowadzone zostały do Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect.

Poniżej przedstawiono szczegółowy wykaz istotnych zdarzeń, które miały miejsce od zakończenia roku obrotowego do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania:

- **26 stycznia 2016 r.** pomyślnie zakończono badania biokompatybilności substancji wykorzystywanych przy produkcji urządzeń.
- **15 lutego 2016 r.** opublikowanie korekty prognoz wyników finansowych Spółki.
- **25 lutego 2016 r.** wniosek o rejestrację w FDA przeszedł pomyślnie pierwszą fazę oceny i przeszedł do ostatniego etapu (analizy szczegółowej).
- **2 marca 2016 r.** Rada Nadzorcza Spółki mocą Uchwały nr 01/03/2016 powołała Pana Jacka Gnicha na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki.
- **14 marca 2016 r.** Zarząd Spółki przekazał informacje dotyczące zakresu stosowanych przez Emitenta zasad zawartych w Załączniku Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 października 2008 r. "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect", zmienionych Uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect".
- **9 maja 2016 r.** Spółka otrzymała decyzję Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w sprawie zakwalifikowania projektu z udziałem Spółki do dofinansowania w ramach projektu STRATEGMED III. Przedsięwzięcie pn. „Nowy model opieki medycznej z wykorzystaniem nowoczesnych metod nieinwazyjnej oceny klinicznej i telemedycyny u chorych z niewydolnością serca” realizowane jest w ramach konsorcjum pod przewodnictwem Wojskowego Instytutu Medycznego, w którego skład ponadto wchodzi: InfoSCAN, Gdański Uniwersytet Medyczny, Uniwersytet Medyczny im. Piastów Śląskich we Wrocławiu, Wojskowa Akademia Techniczna im. Jarosława Dąbrowskiego, 4 Wojskowy Szpital Kliniczny z Polikliniką we Wrocławiu. Przyznana przez NCBiR dotacja wyniesie 12,73 mln zł, natomiast całkowita wartość projektu określona została na 13,09 mln zł.
- **24 maja 2016 r.** Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął Uchwałę nr 514/2016 w sprawie wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii C Spółki.

3. Przewidywany rozwój Spółki

Spółka zamierza rozwijać działalność w zakresie diagnostyki Zaburzeń Oddychania Podczas Snu (ZOPS) oraz zaburzeń kardiologicznych, a także działalności badawczo-rozwojowej w zakresie rozwiązań telemedycznych.

W roku 2016 Spółka planuje dalszy wzrost przychodów ze sprzedaży. Działania zmierzające do zwiększenia sprzedaży na rynku polskim obejmują między innymi:

- podjęcie zintensyfikowanych działań marketingowych, które umożliwią dotarcie do pacjenta w bardziej efektywny sposób,
- wyprodukowanie następnej partii kilkudziesięciu sztuk nowych urządzeń MED-Recorder, pozwalających także na wykonywanie badań typu holter EKG,
- planowane działania marketingowe obejmujące promocję wśród pacjentów tematyki Zaburzeń Oddychania Podczas Snu,
- poszukiwania nowych kanałów przychodów, między innymi z usług R&D.

Na rynkach zagranicznych podjęte zostaną następujące działania:

- na rynku brytyjskim w 2015 roku rozpoczęty został pilotażowy projekt sprzedaży usług dla kilku klinik brytyjskich, w wyniku którego podpisano kolejne umowy w 2016 roku.
- na rynku amerykańskim Spółka pracuje nad uzyskaniem rejestracji wyrobów spółki w FDA.

W przyjętej strategii rozwoju Spółka zakłada zwiększenie sprzedaży w kraju oraz wygenerowanie sprzedaży na rynkach zagranicznych. Ponadto Spółka zamierza kontynuować prace badawczo – rozwojowe, w tym opracować i wprowadzić do produkcji nowy rejestrator parametrów fizjologicznych z transmisją 3G i znacznie wydłużonym czasem pracy, jak również podjąć działania zmierzające do ochrony prawnej autorskich rozwiązań Spółki. Strategia rozwoju zostanie zrealizowana poprzez realizację następujących etapów:

- A. Rozwój sprzedaży krajowej,**
- B. Rozwój sprzedaży on-line,**
- C. Rozwój sprzedaży zagranicznej,**
- D. Prace nad udoskonalaniem urządzenia i wytworzenie odpowiedniej liczby urządzeń diagnostycznych,**
- E. Działania badawczo - rozwojowe,**
- F. Działania związane z ochroną rozwiązań Spółki – w tym ochrona patentowa.**

Rozwój sprzedaży krajowej

W odpowiedzi na ograniczony dostęp do badań diagnostycznych w Polsce, Spółka dostrzega potrzebę zwiększenia dostępności rozwiązań diagnostycznych w obszarze ZOPS i EKG. W związku z wprowadzeniem do oferty badań EKG, Spółka zamierza zwiększyć liczebność i jakość zespołu przedstawicieli handlowych. Osoby te będą odpowiedzialne za nawiązywanie i utrzymywanie dobrych relacji z potencjalnymi oraz obecnymi klientami. Osoby wchodzące w skład działu sprzedaży krajowej odpowiedzialne będą za kontakty z firmami partnerskimi z podległego im regionu Polski.

W ramach dotychczasowej realizacji ww. celu strategicznego pod koniec roku zatrudniono dwóch handlowców, udoskonalono rozwiązania organizacyjne związane z dostarczaniem usługi badania ZOPS oraz wprowadzono nowy model urządzenia InfoSCAN MED do eksploatacji. W ramach działań handlowych podpisano nowe umowy z lekarzami i klinikami. Wprowadzono też nowy typ umowy – umowę partnerską i umowę z bezpłatnym okresem pilotażowym. Umowa partnerska umożliwia współpracę z lekarzami, dla których badanie ZOPS jest dodatkiem do standardowej oferty. Umowa pozwala lekarzowi zamówić urządzenie na konkretny dzień, w celu przeprowadzenia badania u pacjenta. W odróżnieniu od umowy standardowej urządzenie nie znajduje się u lekarza i wymaga zamówienia u handlowca Spółki.

Z uwagi na powszechność badań EKG w Polsce, Spółka w 2016 roku będzie dążyła do rozwijania i upowszechniania diagnostyki Holterowskiej. Równolegle będą prowadzone działania związane z rozwojem produktu ZOPS i jego efektywną sprzedażą.

Ponadto Spółka rozważa rozpoczęcie sprzedaży usługi ZOPS w modelu on-line i docieranie bezpośredni odo pacjenta. Funkcjonalność ta zostanie uruchomiona wraz z nową stroną internetową, tj. w II połowie 2016r.

Rozwój sprzedaży on-line

Wraz z rozpoczętym procesem rebrandingu Spółka zamierza zaprezentować między innymi nową stronę internetową, za pomocą której uruchomi kanał sprzedaży B2C. Umożliwi ona zamawianie usługi diagnostycznej bezpośrednio przez pacjenta. Po otrzymaniu zgłoszenia kurier dostarczy pacjentowi urządzenie diagnostyczne, a call center będzie czuwało nad prawidłowym przebiegu badania. Urządzenie będzie następnie zwracane do InfoSCAN.

Rozwój sprzedaży zagranicznej,

Spółka podjęła działania celem uruchomienia sprzedaży swoich usług poza granicami Polski. Najbardziej zaawansowane rozmowy dotyczą rynku amerykańskiego i brytyjskiego. Kluczowym elementem działania na terenie Wielkiej Brytanii jest pozyskanie partnera biznesowego, który będzie odpowiedzialny za dystrybucję rozwiązań Spółki. Dzięki współpracy z Ambasadą Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii Spółka została beneficjentem programu UK Trade & Investment. Dodatkowo, Spółka przewiduje rozpoczęcie świadczenia usług w pozostałych krajach Unii Europejskiej, dlatego zamierza przeprowadzić działania zmierzające do pozyskania kolejnych dystrybutorów na terenie Unii Europejskiej. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania InfoSCAN jest również zarejestrowany w Enterprise Europe Network. Niezwłocznie po uzyskaniu certyfikacji przed amerykańską agencją ds. żywności i leków FDA (Food and Drug Administration) planowane jest rozpoczęcie sprzedaży usług na rynku amerykańskim. Rynek ten jest najbardziej obiecującym kierunkiem rozwoju Spółki.

W ramach realizacji celów strategicznych w 2015 roku przedstawiciele Spółki odbyli kilka podróży zagranicznych. W wyniku odbytych rozmów z potencjalnymi partnerami w Wielkiej Brytanii i USA Spółka otrzymała deklaracje gotowości do współpracy po otrzymaniu FDA, z kolei w Wielkiej Brytanii usługa jest obecnie w komercyjnym użyciu w kilku klinikach.

Prace nad udoskonalaniem urządzenia i wytworzenie odpowiedniej liczby urządzeń diagnostycznych,

Wraz z pozyskaniem kolejnych klientów, a także w momencie opracowania nowych rozwiązań, Spółka planuje wytworzenie kolejnej partii urządzeń, w celu umożliwienia świadczenia usług dla większej liczby klientów.

Jednocześnie Spółka jest w trakcie opracowywania nowego uniwersalnego aparatu zapewniającego większą funkcjonalność, uniwersalność wykorzystania, szybkość działania transferu danych oraz uproszczony interfejs użytkownika. Zarząd planuje zakończenie fazy projektowej i wyprodukowanie partii testowej nowych urządzeń do końca roku 2016.

Działania badawczo - rozwojowe

Działania badawczo – rozwojowe stanowią istotny obszar działalności Spółki. Opracowywanie nowych rozwiązań stanowi ważny element przyjętej przez Spółkę strategii rozwoju. Spółka zakłada opracowanie nowych rozwiązań w zakresie telemedycyny oraz składanie kolejnych wniosków o dofinansowanie w ramach programów naukowo – badawczych. W związku z zakwalifikowaniem wniosku STRATEGMED III do finansowania, Spółka widzi duże możliwości komercjalizacji wyników w zakresie diagnostyki przewlekłej niewydolności serca.

W ramach dotychczasowej realizacji ww. celu strategicznego Spółka prowadzi działania B+R w obszarze rozwoju systemu badań EKG oraz doskonalenia rozwiązania diagnostycznego dla ZOPS. W ramach działalności badawczej w 2014 roku Spółka zakończyła projekt dofinansowany ze środków NCBiR.

Działania związane z ochroną rozwiązań Spółki

Z uwagi na fakt, iż rozwiązania oferowane przez Spółkę zostały opracowane w toku prowadzonych prac badawczo - rozwojowych przez specjalistów z medycyny i techniki, stanowią one własność intelektualną Spółki. Dlatego też, aby zachować przewagę konkurencyjne powstałe w wyniku opracowania autorskich rozwiązań, Spółka przewiduje w najbliższym czasie podjęcie działań patentowych związanych z ochroną własności intelektualnej, poprzez złożenie odpowiednich wniosków do Urzędu Patentowego.

W ramach dotychczasowej realizacji ww. celu strategicznego Spółka podpisała umowę na obsługę prawną z kancelarią prawną. Ponadto Spółka posiada zarejestrowany znak towarowy w Urzędzie Patentowym RP.

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Zrealizowany w roku obrotowym 2015 wynik finansowy należy uznać za zgodny z oczekiwaniami. Spółka pozyskała finansowanie w formie emisji nowych akcji i zadebiutowała w kwietniu 2015 r. na rynku NewConnect, zakończyła okres pilotażowy oferowanych rozwiązań diagnostycznych, a także sfinalizowała przygotowania niezbędne do rozpoczęcia ekspansji zagranicznej.

- **Dynamika wzrostu przychodów w porównaniu do 2014 roku**
 - Przychody wzrosły o 129,57% do kwoty 592.967,93 zł.
- **Dynamika wzrostu straty netto w porównaniu do 2014 roku**
 - Strata netto wzrosła o 188,70% do 948.784,02 zł.
- **Dynamika wzrostu sumy aktywów w porównaniu do 2014 roku**
 - Suma aktywów spadła o 26,35% do 1.414.256,84 zł.
- **Dynamika wzrostu kapitałów własnych w porównaniu do 2014 roku**
 - Kapitały własne spadły o 74,46% do kwoty 336.454,89 zł.

W kolejnych latach Spółka planuje rozwój, zwiększanie sprzedaży oraz wprowadzanie nowych rozwiązań i wchodzenie Spółki na nowe rynki.

W roku 2016 Spółka planuje powiększyć przychody z działalności podstawowej na rynku krajowym. Natychmiast po otrzymaniu certyfikacji FDA, Spółka planuje rozpoczęcie sprzedaży na terenie USA, z udziałem lokalnych partnerów pozyskanych w roku 2014. W ocenie Zarządu sprzedaż na rynku amerykańskim może rozpocząć się jeszcze w 2016 roku.

Z uwagi brak certyfikacji FDA, Spółka nie może rozpocząć świadczenia usług na rynku amerykańskim. Tym samym Spółka nie może w skuteczny sposób zapewnić sobie przychodów pokrywających koszty jej funkcjonowania.

5. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z celami strategicznymi

InfoSCAN S.A. w swojej strategii rozwoju zakłada zwiększenie sprzedaży w kraju oraz zagranicą. Spółka zamierza stworzyć kompleksową ofertę usług telemedycznych świadczonych w oparciu o własne urządzenia diagnostyczne. Ponadto kontynuowane będą prace w obszarze badawczo-rozwojowym (w tym komercyjne świadczenie usług o tym charakterze na rzecz podmiotów zewnętrznych) oraz działania zmierzające do ochrony prawnej rozwiązań autorskich Spółki. Strategia ta realizowana jest od 2014 r. i będzie kontynuowana w latach kolejnych.

Realizacja założeń strategii rozwoju w dużym stopniu uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji do warunków branży telemedycyny, w ramach której prowadzi działalność. Branża ta odznacza się specyficznymi warunkami działalności, które mogą zostać zakłócone poprzez brak dofinansowań na działalność badawczo – rozwojową (co spowoduje spadek innowacyjności oferowanych rozwiązań). Działania Spółki, 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 Spółki. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągane w przyszłości przez Spółkę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii.

Spółka redukuje przedmiotowe ryzyko odnoszące się do realizacji planowanych projektów poprzez gruntowne analizy wykonalności, a także budżetowanie kosztów wykonania w oparciu o doświadczenia z bieżąco realizowanych przedsięwzięć. Ponadto w celu ograniczenia ryzyka niezrealizowania 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 uzależnieniem od głównych odbiorców

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada liczного grona odbiorców, tak więc istnieje ryzyko uzależnienia od głównych klientów. Głównymi odbiorcami oferowanych rozwiązań telemedycznych są lekarze specjaliści, kliniki, szpitale oraz poradnie specjalistyczne.

W 2015 r. ok. 90% przychodów Spółki stanowiło zrealizowanie dwóch kontraktów obejmujących świadczenie usług o charakterze badawczo-rozwojowym na rzecz Wojskowej Akademii Technicznej.

W związku z powyższym, stabilność finansowa Spółki uzależniona jest od jego zdolności do pozyskiwania tego typu kontraktów w najbliższej przyszłości.

Strategia rozwoju Spółki zakłada wzrost sprzedaży, zarówno w Polsce jak i za granicą, dlatego w opinii Zarządu ryzyko to będzie minimalizowane wraz z pojawianiem się kolejnych klientów, co powinno przełożyć się w przyszłości na sytuację, w której utrata jednego czy dwóch odbiorców nie będzie miała istotnego zagrożenia dla działalności gospodarczej Spółki. Należy również zaznaczyć, że realizacja przez Spółkę prac badawczo-rozwojowych na rzecz podmiotów zewnętrznych jest przede wszystkim sposobem na utrzymanie bezpiecznego poziomu płynności finansowej do czasu rozpoczęcia działalności telemedycznej na terenie Stanów Zjednoczonych, bez konieczności poszukiwania dodatkowych źródeł kapitału.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności przez odbiorców

Umowy zawierane przez Spółkę z odbiorcami swoich rozwiązań posiadają precyzyjne ustalenia dotyczące terminów płatności. Istnieje jednak ryzyko, że odbiorca nie dotrzyma ustalonych terminów. Wystąpienie powyższych ryzyk może skutkować ograniczeniem płynności finansowej Spółki, co może mieć wpływ na jej sytuację finansową. Spółka minimalizuje wspomniane ryzyko, poprzez stałe monitorowanie terminowości spływania należności.

Ryzyko dynamicznych zmian w branży telemedycyny

Rynek telemedycyny znajduje się w fazie rozwoju, rośnie zainteresowanie usługami świadczonymi w tej formule. Ciągła ewolucja technologiczna w branży oraz szybkie tempo rozwoju rynku może sprawić, iż Spółka nie będzie w stanie dostosować się do panujących trendów na rynku w określonym okresie. Ryzyko wiąże się z możliwością utraty zaufania do marki przez klientów, a także zmniejszeniem poziomu przychodów netto ze sprzedaży Spółki. Aby uniknąć takich okoliczności, Zarząd monitoruje trendy i otoczenie rynkowe, identyfikując rozwiązania konkurencyjne względem oferty produktowej Spółki.

Ryzyko związane z procesem produkcji

Z działalnością Spółki związane jest ryzyko zakłóceń procesu produkcji. Może być one wywołane takimi czynnikami jak: błędy ludzkie, wadliwe działanie urządzeń lub systemów, błędy w procedurach czy inne zdarzenia losowe. Spółka podjęła szereg działań zapobiegawczych, aby w maksymalnym stopniu zminimalizować ten czynnik ryzyka. Każde urządzenie musi spełniać wymagania zgodne z przyznanym Certyfikatem WE na zgodność z dyrektywą 93/42/EWG Unii Europejskiej dotyczącą wyrobów medycznych, dlatego w trakcie procesu produkcji urządzenie przechodzi procesy testowe, które mają wykazać czy funkcjonuje ono prawidłowo. Pozwala to na wykrycie wadliwych urządzeń jeszcze podczas procesu produkcji, dzięki czemu Emitent jest w stanie dokonać naprawy urządzenia przed udostępnieniem go klientowi. Wskazać należy, iż pomimo stosowania odpowiednich procedur nie da się całkowicie wyeliminować niniejszego czynnika ryzyka.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych usług i produktów oraz modernizacją istniejących

Spółka opiera plany rozwojowe m. in. na: opracowywaniu, wdrażaniu i wprowadzaniu na rynek nowych usług, które są częścią realizowanej przez Emitenta strategii. Jedną z nowych usług będzie

oferowanie usługi monitorowania, rejestracji i automatycznej analizy pracy serca dziecka w łonie matki przy wykorzystaniu autorskiego systemu teleKTG. Ponadto Spółka rozwija posiadane rozwiązania poprzez wprowadzanie do nich nowych funkcjonalności, lub usprawnianie istniejących, czego przykładem są kolejne generacje urządzenia diagnostycznego InfoSCAN MED. W efekcie występuje się ryzyko błędnej interpretacji potrzeb klientów oraz w konsekwencji niedopasowanie oferty produktowo – usługowej do aktualnych wymagań rynku.

Emitent redukuje ryzyko wystąpienia problemów z uruchomieniem nowych usług poprzez przeprowadzanie dla wszystkich nowych projektów analiz rynkowych i biznesowych.

Ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi

W zakresie prowadzonej działalności możliwy niekorzystny wpływ na Spółkę mogą mieć czynniki zewnętrzne, które są niezależne od Spółki. Znaczące dla sprawności systemu Emitenta są możliwe zdarzenia losowe, których Emitent często nie jest w stanie przewidzieć np. zniszczenie sieci telekomunikacyjnej GSM. Wskutek tego, ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi jest niemożliwe do całkowitego ograniczenia, a konsekwencją ziszczenia się opisywanych sytuacji może być brak możliwości korzystania z usług, co wywołać może niezadowolenie klientów lub utratę zaufania do Spółki.

Możliwe jest zaistnienie także innych zdarzeń losowych, w tym wynikających z działań czynników przyrody, całkowicie niezależnych od Spółki.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi

Działalność prowadzona przez Spółkę charakteryzuje się stosunkowo dużym ryzykiem związanym z błędami ludzkimi. W toku świadczenia usług mogą wystąpić m.in. błędy programistyczne lub błędy medyczne. Spółka będąc świadoma możliwości zaistnienia tego typu ryzyka, podejmuje niezbędne działania mające na celu sprawdzenie funkcjonowania urządzenia jeszcze przed dostarczeniem go do odbiorcy. Ponadto na minimalizację możliwości wystąpienia tego rodzaju ryzyka wpływa doświadczenie wypracowane w toku prowadzonej działalności oraz posiadana wykwalifikowana kadra pracownicza.

Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników i członków kierownictwa

Na działalność Spółki duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy kilku czołowych pracowników Spółki. Spółka nie może zapewnić, że ewentualna utrata któregośkolwiek z pracowników o istotnym wpływie na prowadzoną działalność nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i wyniki finansowe. Wraz z odejściem któregośkolwiek z kluczowych pracowników, Spółka mogłaby zostać pozbawiona personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej.

Spółka stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników. Dodatkowo, w przyszłości Spółka planuje wprowadzenie programu opcji menedżerskich oraz pracowniczych celem zatrzymania w spółce najbardziej wartościowych osób. Ryzyko to minimalizowane jest także przez fakt, iż kluczowi członkowie zespołu Spółki są jednocześnie akcjonariuszami Spółki i deklarują chęć dalszego zaangażowania w rozwój InfoSCAN S.A.

Ryzyko związane z budową sieci dystrybucji

W ramach przyjętej strategii Spółki przewiduje budowę własnej sieci dystrybucji na rynku krajowym oraz rynkach zagranicznych. Strategia Spółki w tym zakresie opiera się głównie o outsourcing sprzedaży, czego wyrazem jest m. in. rozpoczęcie współpracy z agencją wyspecjalizowaną w sprzedaży usług telemedycznych na rynku krajowym oraz zawarcie umowy z przedstawicielem handlowym na rynku brytyjskim. Analogiczne kroki Spółka podejmuje w kontekście budowy sieci dystrybucji na pozostałych rynkach zagranicznych, które są celem ekspansji. Aktualnie działania związane z budową sieci dystrybucji koncentrują się na rynku brytyjskim. Spółka posiada przedstawicielstwo handlowe na tym rynku oraz zamierza nawiązać współpracę z agencją wyspecjalizowaną w sprzedaży usług o charakterze telemedycznym, natomiast termin wejścia na rynek Stanów Zjednoczonych jest ściśle związany z uzyskaniem certyfikacji FDA. Istnieje ryzyko, że pomimo poniesionych nakładów sieć dystrybucji nie będzie w stanie zrealizować założonych planów sprzedażowych.

W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka przeprowadza proces budowy sieci dystrybucji ze szczególną starannością i w oparciu o szczegółowe analizy biznesowe. Ponadto, strategia Spółki zakłada dywersyfikację sprzedaży poprzez wprowadzenie outsourcingu (pozyskanie partnerów handlowych wynagradzanych w systemie prowizyjnym) oraz rozwiązań e-commerce (sprzedaż usług Spółki przez Internet).

Ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymaniem klientów

Z działalnością operacyjną Spółki wiąże się ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymywaniem klientów, które wynika z dynamicznego rozwoju rynku telemedycyny, jak również z relatywnie krótkiej historii działania Emitenta w nowej strukturze prawnej i organizacyjnej. W celu zbudowania odpowiednio dużej bazy klientów Emitent podejmuje współpracę z przedstawicielami handlowymi, w tym na rynkach zagranicznych. Z doświadczenia Spółki wynika, iż tego typu strategia charakteryzuje się najwyższą efektywnością przy zachowaniu racjonalnego poziomu ponoszonych kosztów sprzedażowych.

Ryzyko związane z utratą zaufania klientów

Rozwiązania dostarczane przez Spółkę mogą ulec awarii w trakcie funkcjonowania, przyczyniając się tym samym do braku możliwości ich prawidłowego funkcjonowania. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinięcia ze strony Spółki skutkujących przerwami w świadczeniu usług, Spółka jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców. Utrata zaufania odbiorców może rzutować na niemożność pozyskiwania nowych klientów lub nawet na zmniejszenie ilości obecnie obsługiwanych odbiorców i w istotny sposób wpłynąć na osiągnięte wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko to minimalizowane jest m.in. poprzez dbałość o wysoką jakość urządzeń, jak i bieżący nadzór nad urządzeniami przy wykorzystaniu serwerów Spółki. W przypadku wystąpienia jakichkolwiek problemów z funkcjonowaniem urządzeń pracownicy reagują natychmiastowo celem usunięcia problemów.

Ryzyko konkurencji

Rynek telemedycyny na świecie znajduje się w fazie silnego rozwoju, jednak w Polsce nie obserwuje się jeszcze tak silnego wzrostu rynku i zainteresowania tego typu rozwiązaniami w stosunku do państw Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych. Dodatkowo, w Polsce znajduje się relatywnie

niewielka liczba podmiotów oferujących usługi telemedyczne, a także panuje przekonanie, iż badania diagnostyczne powinny być wykonywane w szpitalu czy przychodni. Natomiast w krajach Europy Zachodniej i w Stanach Zjednoczonych widoczny jest trend przenoszenia miejsca wykonywanych badań diagnostycznych z placówek medycznych do domu pacjenta. W związku z konkurencją funkcjonującą w branży oraz wczesnym etapem rozwoju rynku, istnieje ryzyko zaostreżenia rywalizacji między konkurentami mogącej zaszkodzić działalności Spółki, co w dalszej perspektywie może wpłynąć na pogorszenie osiąganych wyników finansowych i brak możliwości utrzymania dotychczasowego tempa rozwoju. Ponadto, spotęgowanie konkurencji może w przyszłości wymusić konieczność podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, np. poprzez obniżkę cen oferowanych usług bądź organizację dodatkowych akcji promocyjnych. Działania tego typu również mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiąganych przez Spółkę oraz dalszych perspektyw jej rozwoju. Spółka nie ma wpływu na poziom konkurencji na rynku telemedycyny.

Ryzyko związane z osiąganymi wynikami finansowymi

W 2013 r. InfoSCAN sp. z o.o. (poprzednik prawny Spółki) osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w kwocie 89.035,46 zł oraz stratę netto w kwocie 112.893,91 zł. W 2014 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w kwocie 258.299,98 zł oraz stratę netto w kwocie 328.642,90 zł. W 2015 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w kwocie 592.967,93 zł oraz stratę netto w kwocie 948.784,02 zł.

Na podstawie wyników finansowych za 2015 r. widoczny jest trend wzrostowy w osiąganych przychodach. Mimo to, z uwagi na relatywnie niski poziom rozwoju rynku telemedycyny w Polsce (a co za tym idzie – brak możliwości precyzyjnego oszacowania zachodzących na nim zmian) oraz wysokimi nakładami inwestycyjnymi na rozwój oferowanych oraz dopiero opracowywanych rozwiązań telemedycznych, Spółka może mieć problemy z ustabilizowaniem pozycji na rynku oraz przekonaniem klientów o istotnej przewadze konkurencyjnej swoich rozwiązań. Na powyższy czynnik ryzyka wpływ mają również nakłady ponoszone w celu budowy sieci sprzedaży, które mogą okazać niewspółmierne wysokie do wynikających z nich korzyści. Jak podkreśla Zarząd, mimo niekorzystnych wyników finansowych dotychczasowy rozwój Spółki odbywa się w sposób zgodny z założeniami. Spółka, jako podmiot gospodarczy działający w branży, w której kluczowe znaczenie ma innowacyjność, ponosi wysokie nakłady na badania i rozwój w celu zwiększenia konkurencyjności oferowanych rozwiązań. Warto również podkreślić, iż w dotychczasowej historii Spółka nie miała problemów z pozyskiwaniem dalszego finansowania, niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej oraz rozwoju technologii, co dodatkowo potwierdza wiarygodność przyjętej koncepcji rozwoju.

Ryzyko związane ze wzrostem kosztów operacyjnych i innych kosztów

Spółka, w związku z rozwijającą się strukturą firmy, może nie przewidzieć poziomu kosztów operacyjnych i innych kosztów działania. Dynamiczny rozwój oraz koszty wynikające z outsourcingu sprzedaży, działań marketingowych, a także nowe inwestycje, wdrażanie i rozwój nowych rozwiązań, mogą przyczynić się do wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów.

Należy wskazać na kwestię wysokiego poziomu kosztów usług obcych, które dotychczas stanowiły najistotniejszą pozycję w kosztach działalności operacyjnej Spółki. Wysoki poziom kosztów usług obcych wynika z faktu optymalizacji modelu biznesowego Spółki – outsourcowanych jest część procesów związanych z prowadzoną działalnością (np. sprzedaż usług, księgowość, produkcja materiałów reklamowych, współpraca z mediami, etc).

Koszty usług obcych poniesione w 2015 r. wynikały głównie ze świadczenia na rzecz Spółki usług doradczych o charakterze biznesowym i prawnym, opłat notarialnych i tłumaczeń, podwykonawstwa w zakresie realizacji kontraktu z WAT oraz pozostałych usług. Część świadczonych na rzecz Spółki usług doradczych wynika ze sposobu rozliczania wynagrodzeń Członków Zarządu.

Aby zminimalizować to ryzyko, Zarząd na bieżąco analizuje i monitoruje strukturę i poziom kosztów generowanych przez określone działania w Spółce, dbając o utrzymanie kosztów stałych na bezpiecznych dla finansów firmy poziomach.

Ryzyko utraty płynności finansowej

Zarządzanie należnościami i zobowiązaniami jest jednym z kluczowych elementów utrzymania określonego poziomu płynności finansowej. W przypadku długotrwałej realizacji inwestycji i zamrożenia środków pieniężnych w prace badawcze nad rozwojem produktów i usług, a także w przypadku podjęcia błędnych decyzji w procesie administrowania finansami Spółki, istnieje możliwość zagrożenia płynności finansowej. Spółka w celu minimalizacji ryzyka zamrożenia płynności finansowej, dokonuje analizy swojej struktury finansowania, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań bieżących.

Ryzyko związane z niewypłacalnością

W przypadku zaistnienia sytuacji niewypłacalności Spółki, roszczenia wierzycieli handlowych i finansowych będą mogły zostać zaspokojone z posiadanego majątku. Natomiast w okolicznościach ogłoszenia upadłości Spółki, inwestorzy posiadający papiery wartościowe wyemitowane przez Spółkę, mogą stracić większą część zainwestowanych środków, w sytuacji gdy znaczna lub cała część majątku Spółki zostanie przeznaczona na spłacenie wierzycieli. Na dzień 31 grudnia 2015 r. Spółka nie posiadała zobowiązań długoterminowych, posiadała natomiast zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 648.984,05 zł. Spółka w celu minimalizacji wystąpienia ryzyka niewypłacalności dokonuje analizy struktury jej finansowania, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań bieżących.

Ryzyko związane ze strukturą finansowania

Działalność Spółki nie jest obecnie finansowana kapitałem obcym w postaci kredytów i pożyczek. Obecny brak zadłużenia minimalizuje ryzyko zmniejszania wyniku finansowego Spółki kosztami finansowymi. Jednakże istnieje możliwość, iż w przyszłości Spółka będzie korzystała z kapitału dłużnego, w związku z czym będzie zobligowana do płatności odsetek i rat kapitałowych lub leasingowych. Należy mieć zatem na uwadze, iż w przypadku zmniejszenia zysku z działalności operacyjnej (np. poprzez zmniejszenie popytu na oferowane produkty), może pojawić się ryzyko nieterminowego regulowania zobowiązań Spółki. Nieodpowiednio dobrana struktura finansowania Spółki może także prowadzić do spadku rentowności. Zarząd wybierając źródła pokrycia majątku Spółki, w celu minimalizacji ryzyka struktury finansowania, będzie poddawał dogłębnej analizie sytuację płatniczą firmy.

Ryzyko związane z kontrahentami

Spółka nie jest w stanie przewidzieć i zapewnić, iż wybrani przez niego kontrahenci należycie wywiążą się z zawartego kontraktu, a także czy jakość świadczonych przez nich usług i oferowanych produktów

będzie satysfakcjonująca. Należy także wziąć pod uwagę ryzyko niedostarczenia towarów w terminie czy też samej niewypłacalności kontrahenta. Spółka dobierając kontrahentów do współpracy, szuka pewnych i godnych zaufania firm, które mogą być długoterminowymi i stabilnymi partnerami biznesowymi.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Polski system prawny charakteryzuje się wysoką częstotliwością zmian. Na działalność Spółki potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje m.in. w zakresie prawa handlowego, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Istotne dla działalności Spółki są także przepisy zawarte w Ustawie o Wyrobach Medycznych dotyczące wprowadzania na rynek polski wyrobów medycznych. W ramach świadczenia usług na terenie innych krajów Unii Europejskiej, rozwiązania Emitenta zobowiązane są do posiadania Certyfikatu WE na zgodność z dyrektywą 93/42/EWG Unii Europejskiej. Dodatkowo, w związku z planowanym rozpoczęciem świadczenia usług na terenie Stanów Zjednoczonych, rozwiązania oferowane przez Spółkę będą musiały otrzymać licencję przyznaną przez Food and Drug Administration (amerykańska Agencja ds. Żywności i Leków). W przypadku negatywnej decyzji o przyznaniu licencji, Emitent nie będzie mógł świadczyć usług na terenie Stanów Zjednoczonych. W celu minimalizacji ryzyka odmowy przyznania licencji przez FDA, Spółka współpracuje z konsultantem z USA (specjalista we wnioskach do FDA). Ponadto wiele modyfikacji przepisów prawa wynika z dostosowywania prawa krajowego do norm prawa Unii Europejskiej. W związku z powyższym niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości w zakresie interpretacji dokonywanych zmian. Błędna interpretacja przepisów prawa może skutkować nałożeniem na Spółkę kar lub sankcji administracyjnych bądź finansowych.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka na bieżąco przeprowadza badania na zgodność stosowanych aktualnie przepisów przez Spółkę z bieżącymi regulacjami prawnymi.

Ryzyko walutowe

Strategia rozwoju Spółki koncentruje się na ekspansji geograficznej na kraje wysokorozwinięte, w tym głównie teren Stanów Zjednoczonych. W związku z tym udział kosztów ponoszonych w obcej walucie, głównie USD, w przyszłości znacząco wzrośnie. W przypadku ewentualnego wzrostu/spadku kursu USD/PLN rodzi to konsekwencje w postaci negatywnego/pozytywnego wpływu na wielkość zobowiązań, co w dalszej kolejności może wpłynąć na osiągnięte wyniki w przyszłości. Ponieważ zakładana strategia rozwoju implikuje fakt, iż również większość przychodów pochodzić będzie z umów rozliczanych w USD, wpływ powyższego czynnika ryzyka jest minimalizowany. Ponadto, Zarząd stale monitoruje sytuację Spółki w tym zakresie i nie wyklucza zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym poprzez zawieranie kontraktów terminowych.

Ryzyko związane z cłem

Emitent importuje niektóre elementy wykorzystywane do produkcji urządzeń Spółki z krajów spoza Unii Europejskiej. Otrzymanie tych elementów wiąże się z uiszczeniem cła, którego stawka ustalana jest przez władze Unii Europejskiej. W przypadku podniesienia ww. stawki, Emitent może zostać zmuszony do uiszczania wyższych opłat celnych lub też znalezienia nowego dostawcy, co może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową oraz gospodarczą Emitenta.

Emitent nie posiada bezpośredniego wpływu na wysokość obowiązującej stawki celnej i może minimalizować ww. ryzyko jedynie poprzez zamawianie towarów z krajów Unii Europejskiej.

Ryzyko zmienności stóp procentowych

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie korzysta z żadnych form finansowania obcego w postaci kredytów czy pożyczek. Nie można jednak wykluczyć, iż w celu zwiększenia skali działalności w okresie kilku najbliższych lat Spółka skorzysta z finansowania obcego, w tym w formie oprocentowanego kapitału dłużnego. W tej sytuacji może powstać ryzyko stóp procentowych, w przypadku gdy oprocentowanie finansowania obcego będzie zależne od którejkolwiek stopy procentowej, np. WIBOR lub EURIBOR. W takim wypadku istnieje ryzyko, iż znaczący spadek/wzrost stóp procentowych przełoży się na wzrost/spadek osiąganych wyników finansowych przez Spółkę.

Ryzyko związane z ochroną środowiska

Działalność Spółki charakteryzuje się m. in. udostępnianiem klientom elektronicznych rejestratorów parametrów życiowych. W związku z powyższym Spółka podlega obowiązkowemu wpisowi do rejestru prowadzonego przez Generalny Inspektorat Ochrony Środowiska. Dotychczas nie było konieczności wnoszenia żadnej opłaty produktowej, z uwagi na fakt, iż Spółka jedynie udostępnia swoje urządzenia elektroniczne, a po zakończeniu współpracy z klientem urządzenia te wracają do Spółki. Nie można jednak wykluczyć, iż w przyszłości, z uwagi na nieotrzymanie zwrotu urządzenia lub w przypadku zmiany przepisów prawa, Spółka będzie zobowiązana do uiszczenia opłaty na rzecz Generalnego Inspektoratu Ochrony Środowiska. W opinii Zarządu szanse na ziszczenie się powyższego ryzyka są minimalne.

Ryzyko związane z opodatkowaniem (regulacje podatkowe) i interpretacją przepisów podatkowych

Polski system podatkowy charakteryzuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich jednoznacznej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, urząd skarbowy może nałożyć na Spółkę karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe. Ponadto, organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez InfoSCAN S.A. interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

Obecnie Spółka nie korzysta ze zwolnień podatkowych, a na sprzedawane produkty i usługi nałożona jest stawka podatku VAT w wysokości 23%. Poza tym Emitent ponosi koszty z tytułu podatku dochodowego, którego stawka wynosi 19%. Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Emitenta, jednakże wpływ tych zmian na przyszłą kondycję Spółki należy uznać za niewielki, jako że prawdopodobieństwo skokowych zmian w regulacjach podatkowych jest znikome.

Ryzyko związane z najmem powierzchni biurowych

Spółka nie posiada lokali własnych i wynajmuje biuro w Warszawie przy ul. Nowogrodzkiej 50. Istnieje ryzyko zerwania lub nieodnowienia umowy najmu, bądź po wygaśnięciu dotychczasowej umowy najmu podpisania nowej umowy na zasadach mniej korzystnych dla Spółki niż obecnie. Ryzyko

związane z wynajmowaniem powierzchni biurowych może zatem wiązać się ze zmianą lokalizacji biura bądź wzrostu kosztów najmu. W związku z dynamicznym rozwojem i utworzeniem nowych stanowisk pracy, Spółka może zmienić siedzibę i zawrzeć nową umowę najmu.

Ryzyko zdarzeń losowych

Zdarzenia losowe mogą mieć wpływ na pogorszenie wydajności działalności operacyjnej Spółki. Do takich zagrożeń mogą przykładowo należeć włamania do biura Spółki, ryzyko zalania, awarie techniczne sprzętu, przerwy w dostawach energii elektrycznej. Spółka stara się odpowiednio zabezpieczać biuro, aby wyeliminować ryzyko zdarzeń losowych mogących wpłynąć na opóźnienia w inwestycjach, zamówieniach i ogólnej działalności.

Ryzyko związane z potencjalnymi postępowaniami sądowymi, arbitrażowymi, administracyjnymi i innymi roszczeniami

Niektóre z dotychczas zawartych przez Spółkę umów zawierają zapisy dotyczące kar umownych. Możliwe jest również, iż w przyszłości Spółka zawrze kolejne umowy obostrzone karami umownymi. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, podmiot, z którym Spółka zawarła umowę, może dochodzić swoich praw na drodze sądowej. W przypadku wydania niekorzystnych dla Spółki przez sąd orzeczeń, mogą się one wiązać z kosztami i utratą zaufania przez klientów. Ponadto istnieje ryzyko wszczęcia innych postępowań sądowych (np. obecny bądź przyszły pracownik Spółki będzie dochodził swoich praw gwarantowanych przepisami kodeksu pracy drogą sądową).

W sytuacji skopiowania innowacyjnych rozwiązań technologicznych będących własnością intelektualną Spółki przez osoby niepożądane (np. wskutek programowania zwrotnego), Spółka może zostać stroną postępowania sądowego i domagać się odszkodowania. Istnieje również ryzyko, iż Spółka będzie oskarżona o złamanie praw autorskich czy prawa własności przemysłowej. Należy jednak podkreślić, iż wszystkie wersje programów Spółki są autorskie, innowacyjne oraz stanowią efekt wieloletniej pracy własnej Spółki i jego poprzednika.

Z powodu utraty danych przez klientów lub zdobycia dokumentów przez osoby niepożądane, Spółka będąc stroną postępowania sądowego, może zostać zobligowana do naprawienia szkód i zadośćuczynienia.

Według aktualnej wiedzy Zarządu żadne postępowanie sądowe, arbitrażowe ani administracyjne wobec Spółki nie zostało wszczęte, a Spółka przestrzega przepisów prawnych, w tym kodeksu pracy.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Spółka oferuje swoje usługi i będącej jednocześnie rejonem aktywności gospodarczej klientów. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Spółki, można zaliczyć: tempo wzrostu PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych, koniunktura w branży telemedycyny. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na

produkty i usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

6. Pozostałe informacje wymagane

Informacja o udziałach własnych (Art. 49 ust 2. pkt 5)

W roku obrotowym trwającym od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. Spółka nie nabywała, ani nie sprzedawała udziałów własnych ani akcji własnych.

Informacja o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach) (Art. 49 ust. 2. pkt 6)

W roku obrotowym trwającym od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. Spółka nie posiadała oddziałów (zakładów).

Informacja o posiadanych przez Spółkę instrumentach finansowych (Art. 49 ust. 2. pkt 7)

W roku obrotowym trwającym od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. Spółka nie posiadała instrumentów finansowych.

Informacja o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego (Art. 49 ust. 2a)

W roku obrotowym trwającym od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. Spółka nie była zobowiązana do stosowania zasad ładu korporacyjnego.

W dniu 14 marca 2016 r. Zarząd spółki InfoSCAN S.A. przekazał raportem EBI nr 11/2016 do publicznej wiadomości informacje dotyczące zakresu stosowanych przez Spółkę zasad zawartych w Załączniku Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 października 2008 r. "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect", zmienionych Uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu "Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect".

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 upubliczniania 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
	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 inwestycyjnych,	TAK	
	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,	TAK	
	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 mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec		TAK	

	emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z 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.	TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	
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 Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	Ze względu na konieczność zachowania tajemnicy handlowej i poufności zawartej umowy, Emitent nie będzie stosował powyższej praktyki w sposób ciągły.
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 Doradcy, 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.	TAK	
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 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.	TAK	
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.	TAK	
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
16	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <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	(skreślony)	-	

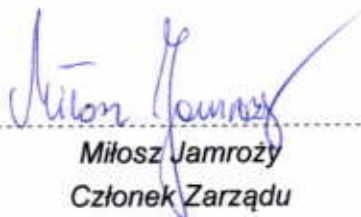
Zarząd InfoSCAN S.A.



Jacek Gnich
Prezes Zarządu



Jerzy K. Kowalski
Członek Zarządu



Miłosz Jamroży
Członek Zarządu



Bartosz Turczynowicz
Członek Zarządu

InfoSCAN s.a.

00-695 Warszawa, ul. Nowogrodzka 50
NIP: 9512209251, REGON: 140843589