



JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY
KORBANK S.A. ZA ROK 2015

Wrocław, 2 czerwca 2016 r.

Pismo Prezesa Zarządu KORBANK S.A.

Szanowni Państwo,

niniejszym składam na Państwa ręce jednostkowy raport roczny za rok 2015 Spółki KORBANK S.A., którą mam przyjemność kierować. Dokument ten przedstawia ogólną sytuację ekonomiczną, finansową oraz organizacyjną naszej Spółki.

Rok 2015 to kolejny okres, w którym Emitent odnotował wzrost przychodów ze sprzedaży, które za rok 2015 wyniosły 8 055 tys. zł, co w porównaniu z rokiem poprzednim, kiedy to osiągnęły one poziom 7 648 tys. zł stanowi wzrost o 5,32%. Zysk netto w tym samym okresie spadł o 51,77% z poziomu 705 tys. zł w roku 2014 do poziomu 340 tys. zł w roku 2015. Na uwagę zasługują na pewno wartość najistotniejszego w branży telekomunikacyjnej wskaźnika, tj. EBITDA. **Wartość EBITDA za rok 2015 wyniosła 2 294 tys. zł**, co w stosunku do analogicznego okresu roku 2014, kiedy to wskaźnik ten osiągnął poziom 2 115 tys. zł stanowi **wzrost o 8,46%**. Warto zauważyć, iż wartość wskaźnika EBITDA dla KORBANK S.A. nieprzerwanie rośnie, co świadczy o permanentnym zwiększaniu zakresu działalności i utrzymywaniu dodatniego wyniku finansowego oraz stabilnych przepływów finansowych.

Utrzymywanie tak dobrych wyników finansowych wynika przede wszystkim z dużej ilości realizowanych inwestycji. Inwestycje te to głównie budowa sieci telekomunikacyjnych, zarówno szkieletowych, jak i dostępowych, ale także inwestycje w systemy i inne przedsięwzięcia opisane szczegółowo w raporcie. Duża skala inwestycji jest możliwa dzięki kontynuowaniu racjonalnego, „gospodarskiego” podejścia do wydatków oraz wsparciu ze strony instytucji zarówno finansowych (dostęp do kapitału dłużnego), jak i pomocowych (dotacje unijne).

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

Zapraszam Państwa do zapoznania się z jednostkowym raportem rocznym za rok 2015 spółki KORBANK S.A.

Z wyrazami szacunku

Tymoteusz Biłyk
Prezes Zarządu KORBANK S.A.

1. Wstęp

Wybrane informacje finansowe zawierające podstawowe dane liczbowe (w złotych oraz przeliczone na euro) podsumowujące sytuację finansową KORBANK S.A. w okresie od 1 stycznia 2015 r. do 31 grudnia 2015 r. zostały zaprezentowane w Tabeli 1, Tabeli 2 oraz Tabeli 3.

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

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

Wyszczególnienie	Kurs euro na dzień bilansowy (31 grudnia)	Średni kurs euro w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia
2014	4,2623	4,1845
2015	4,2615	4,1848

Źródło: NBP

2. Informacje o Spółce

Spółka publikuje jednostkowe dane finansowe za okres od dnia 1 stycznia 2015 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. Jednocześnie w związku z utworzeniem Grupy Kapitałowej KORBANK S.A., Emitent w osobnym raporcie rocznym publikuje skonsolidowane dane finansowe Grupy.

Podstawowe dane o Emitencie

Firma:	KORBANK S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Wrocław
Adres:	ul. Nabycińska 19, 53-677 Wrocław
Telefon:	+48 71 723 43 23
Faks:	+48 71 723 43 29
Adres poczty elektronicznej:	info@korbank.pl
Adres strony internetowej:	www.korbank.pl
NIP:	894-26-41-602
REGON:	932239691
KRS:	0000369746

Źródło: Emitent

3. Wybrane dane z bilansu oraz rachunku wyników

Tabela 1 Wybrane pozycje bilansu Emitenta wg stanu na dzień 31 grudnia 2015 r. wraz z danymi porównywalnymi na dzień 31 grudnia 2014 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Na dzień 31.12.2015 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2015 r. (w tys. EUR)	Na dzień 31.12.2014 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2014 r. (w tys. EUR)
Kapitał własny	5 785,93	1 357,72	5 445,51	1 277,60
Należności długoterminowe	50,53	11,86	36,26	8,51
Należności krótkoterminowe	1 167,62	273,99	1 264,55	296,68
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	96,85	22,73	12,47	2,93
Zobowiązania długoterminowe	2 152,16	505,02	3 169,06	743,51
Zobowiązania krótkoterminowe	4 039,05	947,80	4 276,76	1 003,39

Źródło: Emitent

Tabela 2 Wybrane pozycje rachunku zysku i strat Emitenta za 2015 r. wraz z danymi porównywalnymi za 2014 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. (w tys. EUR)	Za okres od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. (w tys. EUR)
Przychody netto ze sprzedaży	8 055,12	1 924,85	7 647,68	1 827,62
Amortyzacja	1 447,26	345,84	985,97	235,62
Zysk/strata ze sprzedaży	542,01	129,52	1 147,56	274,24
Zysk/strata z działalności operacyjnej	847,11	202,43	1 129,22	269,86
Zysk/strata brutto	435,94	104,17	897,35	214,45
Zysk/strata netto	340,42	81,35	704,92	168,46

Źródło: Emitent

4. Wybrane dane z rachunku przepływów pieniężnych

Tabela 3 Przepływy pieniężne Emitenta za 2015 r. oraz dane porównawcze za 2014 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres	Za okres	Za okres	Za okres
	od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. (w tys. zł)	od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. (w tys. EUR)	od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. (w tys. zł)	od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. (w tys. EUR)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 799,22	907,86	3 394,36	811,17
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 814,08	-433,49	-5 747,41	-1 373,50
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-1 900,76	-454,21	2 321,71	554,84
Przepływy pieniężne netto	84,38	20,16	-31,34	-7,49

Źródło: Emitent

5. Wybrane dodatkowe dane

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

Tabela 4 Dodatkowe dane Emitenta za 2015 r. oraz dane porównawcze za 2014 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres	Za okres	Za okres	Za okres
	od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. (w tys. zł)	od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. (w tys. EUR)	od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. (w tys. zł)	od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. (w tys. EUR)
EBITDA (jednostkowa)	2 294,38	538,40	2 115,19	505,48
Marża EBITDA (jednostkowa)	28,48%		27,66%	

EBITDA - zysk/strata z działalności operacyjnej + amortyzacja

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



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

KORBANK S.A.

w 2015 roku

Spis treści

1. Informacje podstawowe o KORBANK S.A.....	3
1.1. Informacje formalne.....	3
1.2. Przedmiot działalności.....	3
1.3. Kapitał zakładowy.....	3
1.4. Organy Spółki.....	3
2. Informacje ogólne	4
2.1. Informacje o bieżącej działalności Spółki	4
2.2. Rozwój KORBANK S.A.	6
2.3. Pozycja na rynku KORBANK S.A.	8
3. Działalność KORBANK S.A. w 2015 roku.....	9
3.1. Istotne wydarzenia w 2015 roku	9
4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością.....	9
5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.	15
5.1. Powiązania kapitałowe.....	15
5.2. Powiązania osobowe	15
6. Strategia rozwoju KORBANK S.A.....	16
6.1. Korporacja telekomunikacyjna	17
6.2. Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS	18
6.3. HOMS – system inteligentnego domu.....	18
6.4. Telewizja bez anteny	19
6.5. KORBANK Data Center.....	20
6.6. KCRM – uniwersalny CRM dla ISP.....	20
6.7. KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki	20
7. Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2015 r.	22
8. Aktualna oraz przewidywana sytuacja finansowa KORBANK S.A.....	22
9. Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.....	23
10. Podsumowanie	23

1. Informacje podstawowe o KORBANK S.A.

1.1. Informacje formalne

Firma:	KORBANK S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Wrocław
Adres:	ul. Nabycińska 19, 53-677 Wrocław
Telefon:	+48 (71) 723 43 23
Faks:	+48 (71) 723 43 29
Adres poczty elektronicznej:	info@korbank.pl
Adres strony internetowej:	www.korbank.pl
NIP:	894-26-41-602
REGON:	932239691
KRS:	0000369746

Źródło: Emitent

1.2. Przedmiot działalności

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

1.3. Kapitał zakładowy

Na dzień 31.12.2015 r. kapitał zakładowy Spółki KORBANK S.A. wynosił 493.662,00 PLN (słownie: czterysta dziewięćdziesiąt trzy tysiące sześćset sześćdziesiąt dwa złote) i dzielił się 4.936.620 (słownie: cztery miliony dziewięćset trzydzieści sześć tysięcy sześćset dwadzieścia) akcji o wartości nominalnej 0,10 PLN (słownie: dziesięć groszy) każda.

1.4. Organy Spółki

Organami KORBANK S.A. są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Organem kierującym Spółką jest Zarząd. Zarząd jest wieloosobowy. Na dzień 31.12.2015 r. w skład Zarządu wchodziły następujące osoby:

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

Organem kontrolnym Spółki jest Rada Nadzorcza. Na dzień 31.12.2015 r. w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

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

2. Informacje ogólne

2.1. Informacje o bieżącej działalności Spółki

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



a) w ramach działalności telekomunikacyjnej

Działalność w tym obszarze można podzielić na działalność telekomunikacyjną w segmencie B2B oraz w segmencie B2C, a także współpracę z innymi operatorami ISP. W ramach działalności w segmencie B2C Spółka oferuje szeroki wachlarz innowacyjnych usług multimedialnych, przede wszystkim są to:

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

W zakresie działalności w segmencie B2B Emitent świadczy nie tylko wysokiej jakości usługi telekomunikacyjne, ale również liczne usługi dodane, takie jak hosting, telefonię VoIP, wirtualne serwery, kolokację itp. Wykorzystując dobrze rozwiniętą sieć światłowodową, jaką posiada Spółka w połączeniu z profesjonalnymi radioliniami oraz partnerami handlowymi niemal w każdym większym mieście, Spółka jest w stanie dostarczyć swoje usługi praktycznie w dowolne miejsce w Polsce.

W ramach współpracy z innymi operatorami ISP, KORBANK S.A. to przede wszystkim twórca pierwszej w Polsce cyfrowej, interaktywnej telewizji IPTV w systemie Ucast. Produkt ten pod nazwą AVIOS jest obecnie dystrybuowany również w innych sieciach w całej Polsce. Początkowo telewizja AVIOS została stworzona z myślą o indywidualnych użytkownikach sieci KORBANK, jednak z czasem, z uwagi na bardzo dobrą jakość i przystępne warunki współpracy, produkt ten zyskał duże zainteresowanie wśród innych operatorów. Dziś AVIOS to osobna usługa, sprzedawana z powodzeniem do innych operatorów w dwóch modelach: resellerskim, tj. jako kompletna usługa z dostępem do kanałów TV i rozliczaniem z nadawcami treści oraz wdrożeniowym, gdzie dostarczana jest usługa techniczna, tj. system Middleware oraz CAS i CMS, zaś dostarczenie treści leży po stronie Klienta.

b) W ramach działania w zakresie innowacyjnych projektów

Jak wspomniano wcześniej, oprócz standardowej działalności telekomunikacyjnej KORBANK S.A. inwestuje również w innowacyjne projekty. W roku 2015 Emitent skupił się na najważniejszych z nich, tj. linii dekodatorów KORBOX oraz budowie kompleksu KORBANK Data Center. Drugie z ww. przedsięwzięć, choć jest częścią działalności telekomunikacyjnej, jest na tyle nowatorskie i ryzykowne, iż można je zaliczyć do działalności innowacyjnej

Niezwykle istotnym elementem działalności telewizyjnej KORBANK S.A. jest linia dekodatorów KORBOX. W 2015 roku Emitent wprowadził do sprzedaży urządzenie KORBOX Magic – następcę urządzenia KORBOX Wave, które stało się tanim i niezwykle funkcjonalnym połączeniem wielu funkcji takich, jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV

- Router WiFi (Internet)
- Pakiet narzędzi biurowych (Office)
- Multimedia Player
- Konsola do gier
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,

Oprócz ww. funkcjonalności urządzenie posiada również multimedialne funkcje, takie jak: serwis YouTube, VOD, przeglądarka internetowa, dostęp do multimediiów przez USB, Google News, Internetowe radio, gry internetowe oraz aplikacja „Korfejs”, umożliwiająca podłączenie urządzenia za pomocą konta na Facebooku i dzielenie się emocjami na ekranie telewizora. KORBOX Magic, podobnie jak jego poprzednik oparty jest o system Android, co daje bardzo dużą elastyczność oraz umożliwia zmianę oraz dodawania nowych aplikacji. Co ważne, system nie jest otwarty, co przekłada się na bezpieczeństwo treści na nim odtwarzanych.

Pod koniec roku 2015 na rynku pojawił się następca KORBOXa Magic – KORBOX ULTRA. Oprócz ww. funkcjonalności niezwykle istotną jego cechą jest możliwość odtwarzania sygnału 4K (UHD), a więc technologii przyszłości, która już wkrótce prawdopodobnie wyprze standard Full HD i stanie się wiodąca. Ponadto, KORBOX Ultra jest wyposażony w najnowszy, czterokorowy procesor, co znacząco zwiększa szybkość działania (przełączanie kanału trwa ok. 0,5 sekundy!) i umożliwia jednoczesne korzystanie z wielu funkcji.

Drugim z istotnych elementów telekomunikacyjnej, acz niezwykle innowacyjnej w tym przypadku działalności KORBANK S.A. jest KORBANK Data Center. Rok 2015 był przełomowy dla tego projektu. W IV kwartale 2015 roku Emitent uzyskał pozwolenie na budowę kompleksu. Projekt zakłada stworzenie nowoczesnego centrum danych o łącznej powierzchni ok. 10 tys. m², które będzie zgodne z normą Tier 3. Budowa realizowana będzie w trzech etapach (po 2,5 tys. m²), termin jej rozpoczęcia szacowany jest na IV kwartał roku 2016, zaś zakończenia na przełom lat 2017 i 2018.

2.2. Rozwój KORBANK S.A.

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

Rok 2015 to kolejny okres, w którym KORBANK S.A. dynamicznie się rozwijała. Spółka sukcesywnie kontynuowała realizację swojej strategii. Do najważniejszych elementów należy tutaj zaliczyć przede wszystkim:

- dalszą rozbudowę działów sprzedaży, zarówno w segmencie B2B, jak i B2C
- rozbudowę działu marketingu
- uzyskanie pozwolenia na budowę kompleksu KORBANK Data Center we Wrocławiu
- rozwój linii dekodeowników KORBOX, w tym wprowadzenie na rynek urządzeń KORBOX Magic u KORBOX ULTRA

Rok 2015 to dla Emitenta przede wszystkim rozbudowa działów sprzedaży w obszarze usług telekomunikacyjnych, zarówno w segmencie B2B, jak i B2C. W pierwszym z nich dział zyskał trzech kolejnych pracowników i na koniec roku 2015 liczył 7 osób we Wrocławiu i jedną osobę w Radomiu. Ponadto, usprawniona została realizacja nowych umów poprzez utworzenie nowego działu realizacji inwestycji podległego bezpośrednio dyrektorowi ds. Inwestycji. Dział ten pracuje niezależnie od działu technicznego odpowiedzialnego za usuwanie usterek i realizację inwestycji w segmencie B2C, co znacząco przyspiesza i usprawnia realizację inwestycji. W segmencie B2C rok 2015 to ciągła rekrutacja i coaching w dziale sprzedaży. Dział rozbudowany został do ok. 10 osób. W opinii Zarządu Emitenta miało to wpływ na wzrost przychodów ze sprzedaży usług w tym segmencie w roku 2015 i należy spodziewać się utrzymania tej tendencji w kolejnych latach. Proces rozwoju działów sprzedaży, rozpoczęty w 2014 roku kontynuowany jest do dziś i w opinii Zarządu Emitenta odgrywa kluczową rolę dla zwiększania przychodów ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych. W kolejnych latach można spodziewać się dalszego rozwoju tych działów poprzez ciągłą rekrutację i szkolenia.

Istotnym elementem rozwojowym dla KORBANK S.A. w roku 2015 była również rozbudowa działu marketingu, który na koniec roku 2015 liczył 4 osoby. Rozbudowa ta pozwoliła przede wszystkim zcentralizować realizację koncepcji marketingowych różnych działów, co przyspieszyło i uelastyczyło ten proces. Jednocześnie dział marketingu podzielony został na tzw. „centra odpowiedzialności”, tj. osoby odpowiedzialne za działania marketingowe dla danego obszaru, co pozytywnie wpłynęło na realizację tychże działań. Za istotne należy tutaj również uznać uczestnictwo w najważniejszych w Polsce i na Świecie konferencjach i targach branżowych, takich jak Konferencja KIKE, iNet-Meeting, targi IBC, czy IFA. Działania te pozwalają przede wszystkim na zwiększanie wiedzy na temat poszczególnych rynków oraz wymianę doświadczeń z innymi, czołowymi producentami i operatorami w Polsce i na Świecie, a także promocję produktów KORBANK S.A., zarówno na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych.

Niewątpliwie, przełomowym wydarzeniem dla Spółki w roku 2015 było uzyskanie pozwolenia na budowę kompleksu KORBANK Data Center we Wrocławiu. Projekt zakłada stworzenie nowoczesnego centrum danych o łącznej powierzchni ok. 10 tys. m², które będzie zgodne z normą Tier 3. Budowa realizowana będzie w trzech etapach (po 2,5 tys. m²), termin jej rozpoczęcia szacowany jest na IV kwartał roku 2016, zaś zakończenia na przełom lat 2017 i 2018. Realizacja tego przedsięwzięcia idealnie wpasowuje się w strategię oraz charakter działalności Emitenta: jako największy lokalny operator telekomunikacyjny, posiadający kilkaset kilometrów sieci światłowodowej we Wrocławiu, KORBANK, dzięki inwestycji w centrum danych będzie mógł oferować komplementarne usługi dla obecnych i nowych Klientów.

Na uwagę w roku 2015 zasługuje z pewnością również bezproblemowa realizacja projektu "Usługa transmisji danych na potrzeby jednostek oświatowych Gminy Wrocław". Projekt zakładał

przyłączenie do sieci Emitenta ok. 250 placówek edukacyjnych Gminy Wrocław i świadczenie na ich rzecz usługi transmisji danych. Przewidywana wartość całego kontraktu w okresie jego trwania wyniesie niespełna 9 mln zł netto. W 2015 roku usługa świadczona była bezproblemowo, a fakturowanie oraz płatności przebiegały bez zarzutu.

Ostatnim z bardzo istotnych działań Emitenta w roku 2015 były prace nad nowymi modelami urządzeń serii KORBOX. KORBOX to seria urządzeń multimedialnych łączących w sobie funkcje dekodera telewizji cyfrowej i multimedialnego odtwarzacza mediów. To jedyne tego typu urządzenia na polskim rynku, łączące w sobie tyle niezwykłych funkcji, bazujących na systemie operacyjnym Android. W roku 2015 Emitent wprowadził na rynek dwa nowe modele urządzeń KORBOX: KORBOX Magic i KORBOX ULTRA. KORBOX Magic to bardziej wydajny następca KORBOXa Wave, tj. urządzenia multimedialnego łączącego funkcje odtwarzacza plików multimedialnych, dekodera telewizji cyfrowej, routera WiFi oraz komputera domowego. KORBOX Magic charakteryzuje się szybszym procesorem i zwiększoną wydajnością. Pod koniec roku 2015 Emitent rozpoczął również sprzedaż urządzeń KORBOX ULTRA. KORBOX ULTRA to prawdziwy tytan szybkości w segmencie ekonomicznych urządzeń multimedialnych. Czwórordzeniowy procesor ARM 1,3 Ghz pozwala znacząco zwiększyć funkcjonalność i wydajność serii urządzeń KORBOX. Oprócz możliwości oglądania dwóch obrazów na raz (PiP), znaczącego przyspieszenia działania (przełączanie kanałów trwa ok. 0,5 sekundy!) KORBOX ULTRA umożliwia również oglądanie strumienia w jakości 4K (UHD), czyli standardu, który już wkrótce stanie się naturalnym następcą Full HD. Trzecim z urządzeń, nad którymi Emitent podjął prace w roku 2015 jest rewolucyjny KORBOX 3.0, w którym oprócz funkcjonalności KORBOXa Magic, znajduje się również złącze światłowodowe PON lub Active Ethernet, w combo z RJ45 oraz drugi port Ethernet, a także (w wybranej serii) moduł sterowania automatyką budynkową (Z-Wave), dysk twardy i znana już z KORBOXa 2.0 bramka VoIP. KORBOX 3.0 to bardzo dobre rozwiązanie dla podmiotów realizujących projekty dofinansowane z Unii Europejskiej, które zakładają instalację urządzeń u Klienta. W roku 2015 zakończone zostały prace nad KORBOXem 3.0, w opinii zarządu Emitenta sprzedaż powinna rozpocząć się w I połowie roku 2016.

Swoistą „wisienką na torcie” dla rozwoju Emitenta była organizacja pierwszej Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL. OKTEL to¹ jedyna tego typu konferencja w Polsce. Wydarzenie to skupia świat telekomunikacji, mediów i nowych technologii w jednym miejscu, w nowej niepowtarzalnej formule łączącej merytorykę na wysokim poziomie z dobrą zabawą na świeżym powietrzu. W pierwszej edycji konferencji udział wzięło ok. 60 osób. Charakter konferencji odbiega nieco od innych, wielkich wydarzeń tego typu w Polsce. Jest to luźne spotkanie adresowane do wąskiej grupy zainteresowanych podmiotów. Na OKTELu KORBANK S.A. zaprezentowała szeroką gamę swoich produktów, w tym przede wszystkim telewizję AVIOS oraz węzeł wymiany ruchu WRIX. Ponadto konferencja stała się naturalną platformą wymiany poglądów oraz poszerzania wiedzy z zakresu nowych technologii.

2.3. Pozycja na rynku KORBANK S.A.

W opinii Zarządu Spółki, KORBANK S.A. to największy, niezależny, lokalny dostawca Internetu na Dolnym Śląsku i w Radomiu. Bardzo rozbudowana sieć światłowodowa, dostęp do innowacyjnych

¹ www.oktel.pl (stan na 25 maja 2016 r.)

technologii oraz wysoka jakość realizowanych przyłączy, a także dobre połączenie z Europą i światem poprzez Ring Zachodni sprawiają, że KORBANK jest w stanie dostarczyć niemal każdą usługę telekomunikacyjną w dowolnym miejscu Wrocławia, Radomia i okolic.

KORBANK S.A. jest również operatorem jednej z trzech największych platform IPTV oraz niekwestionowanym liderem technologicznym na tym rynku. To KORBANK sprowadził do Polski najpierw popularne kiedyś dekodery z serii MAG, potem pierwsze w Polsce urządzenia multimedialne KORBOX oparte o system Android, przystosowane do odbioru telewizji linearnej. KORBANK również jako pierwszy stworzył system telewizji IPTV oparty o Unicast, co znacząco zwiększyło elastyczność usługi i pozwoliło na jej uruchomienie również na sieciach radiowych i o gorszych parametrach. Platforma telewizyjna AVIOS jest dziś jedną z najintensywniej rozwijających się platform telewizyjnych w naszym kraju.

3. Działalność KORBANK S.A. w 2015 roku

3.1. Istotne wydarzenia w 2015 roku

11-12 czerwca 2015 r.	Organizacja pierwszej w Polsce Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL
3 listopada 2015 r.	Uzyskanie pozwolenia na budowę kompleksu KORBANK Data Center we Wrocławiu

4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością

• Ryzyko związane z celami strategicznymi

Rok 2015 to przede wszystkim okres realizacji nowej strategii KORBANK S.A. na lata 2014-2015. Nowa strategia zakłada przede wszystkim utrzymanie silnej pozycji rynkowej w zakresie usług telekomunikacyjnych, zarówno w segmencie B2B, jak i B2C na terenie Wrocławia, Radomia i okolic. Drugim z kluczowych założeń nowej strategii jest dywersyfikacja działalności, tj. inwestycja w innowacyjne projekty. Projekty te są z pewnością obciążone większym ryzykiem, niż standardowa działalność operatorska, jednakże ich unikatowość i innowacyjność, a także doświadczenie Emitenta zwiększają prawdopodobieństwo ich powodzenia. Warto zauważyć, iż w kontekście działalności telekomunikacyjnej Spółka z powodzeniem realizuje duże projekty, co przekłada się nie tylko na zwiększenie przychodów, ale również na nabywanie coraz większego doświadczenia i wiedzy, co istotnie redukuje ryzyko niepowodzenia kolejnych projektów. Wspomnieć tu należy m.in. o projekcie "Usługa transmisji danych na potrzeby jednostek oświatowych Gminy Wrocław" o wartości ok. 9 mln zł, którego realizacja przebiega bezproblemowo. Realizacja tego typu projektów pozwala znacząco zredukować ryzyko celów strategicznych związanych z obszarem działalności telekomunikacyjnej.

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

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

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

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

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

W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Emitent wdrożył odpowiednie procedury uruchamiane na wypadek awarii sieci telekomunikacyjnej. Ponadto Emitent podejmuje się m.in. ciągłego monitoringu systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych, zapewniając wszystkim klientom najwyższą jakość usług, w tym ciągłość dostępu do sieci. Oprócz tego KORBANK S.A. dywersyfikuje dostawców usług telekomunikacyjnych tak, aby awaria jednego, czy nawet dwóch z nich nie zakłóciła bieżącego funkcjonowania sieci.

- **Ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi**

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

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

- **Ryzyko związane z błędami ludzkimi**

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

- **Ryzyko związane z utratą zaufania klientów**

Usługi świadczone przez KORBANK S.A. to przede wszystkim usługi bazujące na modelu abonamentowym, gdzie zaufanie Klienta jest czynnikiem kluczowym. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinięcia Emitenta skutkującego przerwami w świadczeniu usług, Spółka jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców, a co za tym idzie odejścia kluczowych klientów i utratę części przychodów. Ryzyko to minimalizowane jest m.in. poprzez ciągłą administrację oraz monitoring jakości świadczonych usług oraz stan posiadanej sieci telekomunikacyjnej, a także rozwój sieci poprzez zwiększanie jej redundancji. Ponadto, w przypadku usług świadczonych w segmencie B2B bardzo istotnym czynnikiem, powodującym minimalizację ryzyka związanego z utratą zaufania klientów, jest niezwykle szybki czas reakcji w przypadku jakichkolwiek problemów z usługą. Emitent utrzymuje dział utrzymania sieci w trybie 24/7, co przekłada się na wspomniany powyżej szybki czas reakcji oraz większe zaufanie ze strony kluczowych klientów.

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

KORBANK S.A. to z jednej strony operator telekomunikacyjny, z drugiej zaś strony lider technologiczny, który bardzo często wprowadza na rynek nowe usługi i produkty. Jednym z takich produktów jest seria urządzeń KORBOX. W 2015 roku na rynek zostały wprowadzone nowe modele urządzeń KORBOX, tj. KORBOX Magic i KORBOX ULTRA, a także zakończyła się produkcja urządzeń KORBOX 3.0. Są to unikatowe, innowacyjne urządzenia, których nikt dotąd na polskim rynku nie sprzedawał. Kolejną unikatową usługą jest system inteligentnego domu HOMS sprzedawany zarówno w modelu abonamentowym dla użytkownika końcowego, jak i w modelu wdrożeniowym dla deweloperów. System jest w pełni bezprzewodowy i pozwala sterować urządzeniami domowymi (np. ogrzewaniem, oświetleniem, czy kamerami) przez Internet. Wprowadzanie na rynek zupełnie nowych

rozwiązań implikuje ryzyko niepowodzenia przy wdrażaniu technologii niesprawdzonych w użytku komercyjnym oraz innowacyjnych rozwiązań technicznych. Jednocześnie sytuacja ta stwarza okazję dla Emitenta do wyprzedzenia działań konkurencji, zaoferowania klientom innowacyjnych usług i zdobycia dominującej pozycji na tworzących się ww. rynkach.

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

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

Głównym przedmiotem działalności KORBANK S.A. jest świadczenie usług dostępu do Internetu oraz transmisji danych. W związku z ograniczoną liczbą dostawców i możliwością utraty któregośkolwiek kontrahenta, istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie zapewnić właściwej jakości usług dostępu do sieci Internet co może w jakimś stopniu przełożyć się na utratę zaufania klientów oraz rezygnację z korzystania z usług Spółki, a w konsekwencji na ograniczenie przychodów oraz potencjalne zwiększenia kosztów w związku z koniecznością pozyskania nowego dostawcy na warunkach odbiegających od obecnych. Sytuacja ograniczenia przychodów może wpłynąć na niemożność osiągnięcia ustalonych poziomów wyników finansowych, co w efekcie mogłoby negatywnie wpłynąć na wykonywanie zakładanych celów strategicznych, a zwłaszcza na realizację ekspansji terytorialnej sieci telekomunikacyjnej, która w przypadku działalności Emitenta jest wysoce kapitałochłonna.

Powyzsze zagrożenie jest minimalizowane przede wszystkim przez współpracę z wieloma dostawcami. W przypadku utraty któregośkolwiek z podstawowych dostawców, istnieje możliwość natychmiastowej dzierżawy łącz internetowych od innych dostępnych podmiotów. Ponadto, w celu zmniejszenia tego ryzyka Emitent utrzymuje dobre relacje ze wszystkimi dostawcami, co zapewnia pozytywne rokowania długotrwałej współpracy z kontrahentami. Warto również zauważyć, że bardzo często Emitent jest jednocześnie klientem i dostawcą dla tych samych partnerów, co dodatkowo przekłada się na możliwość wywierania wpływu na poszczególnych kontrahentów.

- **Ryzyko związane z konkurencją**

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

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

Spółka nie ma wpływu na poziom konkurencji w sektorze, natomiast, w przypadku skutecznej implementacji przyjętej strategii rozwoju, przede wszystkim zwiększa skalę działalności, poprzez ekspansję terytorialną sieci telekomunikacyjnych kierowaną do obszarów tzw. białych lub szarych plam, a także osiąga znaczącą przewagę technologiczną nad konkurencją i utrzymuje silną pozycję konkurencyjną na obszarze Wrocławia, Radomia i okolic. Należy zwrócić uwagę, iż jedną z głównych zalet oferty usługowej KORBANK S.A. jest komplementarność oferty (Internet, telefon oraz telewizja HD, ale także usługi dodane, takie jak monitoring, czy inteligentny dom oraz kompleksowa obsługa firm w zakresie Internetu), jej atrakcyjność cenowa, zapewnienie kompleksowej obsługi i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb Klienta. Konsekwentnie realizowana strategia Spółki w tym obszarze oraz cechy oferty usługowej minimalizują ryzyko konkurencji, pozwalając na zdobywanie korzystnej pozycji rynkowej i budowanie solidnych przewag konkurencyjnych na rynku telekomunikacyjnym.

- **Ryzyko osłabienia koniunktury w branży telekomunikacyjnej**

Działalność Emitenta w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży telekomunikacyjnej, w szczególności w segmencie dostępu do Internetu oraz transmisji danych. Dane opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny wskazują na spowolnienie tempa rozwoju tej branży w najbliższych latach. W przypadku silniejszego przebiegu okresu spowolnienia w branży telekomunikacyjnej, istnieje ryzyko, iż liczba nowych klientów chcących skorzystać z usług Spółki ulegnie znaczącemu zmniejszeniu. W związku z powyższym, w przypadku zaistnienia powyższego scenariusza istnieje ryzyko, iż planowany przebieg rozwoju Spółki będzie mocno utrudniony.

Powyższy czynnik ryzyka jest minimalizowany poprzez zwiększanie aktywności Emitenta, który realizując cele strategiczne, nastawione na wzrost ekspansji terytorialnej sieci telekomunikacyjnych oraz realizację przez Spółkę planowych projektów, kładzie nacisk na rozszerzenie oferty usługowej i zwiększenie grupy docelowej odbiorców. Warto również zauważyć, że istotnym motorem wzrostu rynku telekomunikacyjnego w Polsce są dotacje unijne, z których Emitent w znacznym stopniu korzysta.

- **Ryzyko związane z najmem powierzchni biurowych**

Lokalizacja, w której umiejscowiona jest siedziba Spółki użytkowana jest na podstawie zawartej umowy najmu. Istnieje ryzyko zerwania lub nieodnowienia umowy bądź odnowienia umowy na zasadach znacznie odbiegających od zasad obecnych, co może wymusić konieczność zmiany lokalizacji i zawarcia umowy najmu z innym podmiotem, a także może wpłynąć na wzrost kosztów najmu. Zgodnie z oświadczeniem Zarządu Spółki, dotychczasowa współpraca z wynajmującymi układała się bardzo dobrze. Nie można jednak wykluczyć ziszczenia się przedmiotowego ryzyka w przyszłości. W związku z tym Emitent podjął działania zmierzające do redukcji tego ryzyka poprzez

usadowienie własnych kluczowych punktów agregacyjnych sieci telekomunikacyjnej we Wrocławiu i w Radomiu. Obecnie Emitent posiada trzy własne punkty zlokalizowane we Wrocławiu oraz jeden w Radomiu. Istotnym czynnikiem jest również przygotowanie do budowy własnego Data Center, które uniezależni Emitenta i całkowicie zredukuje to ryzyko. W 2015 roku KORBANK S.A. uzyskał pozwolenie na budowę Data Center, realizacja inwestycji planowana jest na lata 2016-2018.

- **Ryzyko związane ze zmianami prawa telekomunikacyjnego**

Obszar decyzyjny Emitenta, ze względu na specyfikę prowadzonej działalności wyznacza prawo telekomunikacyjne, które w przypadku Polski poddawane jest stosunkowo częstym zmianom. Zmienność zapisów aktów prawnych odnoszących się do rynku telekomunikacyjnego wynika w dużej mierze z szybkiego rozwoju technologii informacyjnych, a w przypadku naszego kraju także konieczności dostosowania odpowiednich uregulowań do prawodawstwa Unii Europejskiej. Ewentualnym ryzykiem jakie może pojawić się w przyszłości jest ograniczenie możliwości wykonywania niektórych usług lub koniecznością poniesienia nakładów związanych z dostosowaniem się do nowych rozwiązań.

W celu zminimalizowania wspomnianego ryzyka Zarząd KORBANK S.A. na bieżąco monitoruje planowane zmiany prawa telekomunikacyjnego i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię rozwoju do takich zmian. Ponadto Emitent jest członkiem m.in. Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej, czy iNet Group, które to organizacje posiadają własny dział prawny, który pracuje na rzecz ich członków i dodatkowo monitoruje sytuację prawną pod kątem operatorów ISP w Polsce.

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

W IV kwartale 2015 roku Emitent uzyskał pozwolenie na budowę kompleksu Data Center we Wrocławiu. Projekt zakłada stworzenie nowoczesnego centrum danych o łącznej powierzchni ok. 10 tys. m², które będzie zgodne z normą Tier 3. Budowa realizowana będzie w trzech etapach (po 2,5 tys. m²), termin jej rozpoczęcia szacowany jest na IV kwartał roku 2016, zaś zakończenia na przełomie lat 2017 i 2018. Całkowity koszt budowy Emitent szacuje na 80-100 mln zł. Pierwszy moduł (ok. 2,5 tys. m²) to nakłady rzędu 15 mln zł. Część nakładów Emitent poniósł już z własnych środków (m.in. projekt budowlany, koszty uzyskania pozwolenia na budowę itp.). KORBANK S.A. zakłada finansowanie przedsięwzięcia częściowo ze środków własnych, częściowo z kredytu, a także rozważana jest współpraca z inwestorami finansowymi. Istnieje ryzyko, iż Emitent nie uzyska pełnego finansowania inwestycji i będzie konieczna redukcja projektu lub nawet jego całkowite zaniechanie i utrata włożonych już środków.

W celu minimalizacji tego ryzyka Emitent przeprowadził analizę kredytową i prowadzi zaawansowane rozmowy z jednym z banków, dotyczące finansowania KORBANK Data Center. Ponadto, udało się już pozyskać dwóch zainteresowanych projektem inwestorów, w tym jednego z branży budowlanej z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem, co dodatkowo minimalizuje ryzyko błędnych założeń dotyczących budowy obiektu.

5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.

5.1. Powiązania kapitałowe

Na dzień 31 grudnia 2015 r. Emitent był właścicielem 100,00% udziałów w spółce Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. Nabycie udziałów w spółce nastąpiło 26 stycznia 2011 i było przejawem realizacji strategii rozwoju, która zakładała trwałe połączenie obu podmiotów. Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. to podmiot odpowiedzialny za rozliczanie klientów indywidualnych Emitenta oraz za reprezentowanie Emitenta przed tymi klientami. Ponadto Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. zajmuje się redystrybucją sygnału telewizyjnego w ramach platformy AVIOS. Emitent w osobnym raporcie przedstawia dane skonsolidowane obu podmiotów. Ponadto, na dzień 31 grudnia 2015 r. Emitent był właścicielem 100,00% udziałów w spółce Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. Podmiot ten został powołany do realizacji projektu polanie.tv – telewizji nadawanej w sieci zamkniętej, dystrybuowanej przez sieć Internet (ale niedostępnej w Internecie). Ponadto podmiot ten jest odpowiedzialny za sprzedaż usług telewizji AVIOS w ramach pakietu KOMFORT („pakiet najniższy”) zarówno w sieci KORBANK, jak i w sieciach partnerów ISP.

5.2. Powiązania osobowe

Na dzień 31.12.2015 r. pomiędzy członkami organów Spółki oraz pomiędzy członkami organów, a akcjonariuszami zachodzą następujące powiązania:

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

Pan Tymoteusz Biłyk – Prezes Zarządu oraz główny akcjonariusz KORBANK S.A. na dzień 31 grudnia 2015 roku był jednocześnie Prezesem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.) oraz Prezesem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp.

z o.o. . (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.). Pan Paweł Paluchowski (Wiceprezes Zarządu Emitenta) był jednocześnie Członkiem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. . (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.). Pani Danuta Kiernicka-Biłyk – Członek Rady Nadzorczej Emitenta na dzień 31 grudnia 2015 r. była jednocześnie Członkiem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. . (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.).

6. Strategia rozwoju KORBANK S.A.

Rok 2015 to okres realizacji nowej strategii KORBANK S.A., opublikowanej w II kwartale 2014 roku, o czym Emitent informował w raporcie bieżącym (RB EBI nr 3/2014). Stworzony dokument zakłada podział na sześć kluczowych obszarów strategicznych, które przedstawione są na poniższym schemacie:



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

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

Powyższe działania idealnie się uzupełniają: pierwszy z nich stanowi stabilne źródło przychodów, które to pozwalają częściowo finansować działanie drugie. Taki schemat powoduje, że ryzyko działania jest mocno ograniczone, zaś realizacja innowacyjnych, niepewnych projektów nie jest niebezpieczna dla funkcjonowania Spółki. W roku 2015 spółka zrewidowała działania w zakresie drugiego z powyższych punktów i skupiła się na dwóch najważniejszych elementach, tj:

- KORBANK Data Center
- Linia urządzeń multimedialnych KORBOX (Nowość jako osobny punkt strategii)

Poniżej przedstawiono szczegółowo działania Spółki w podziale na poszczególne obszary strategiczne, wskazane powyżej:

6.1. Korporacja telekomunikacyjna

KORBANK S.A. to przede wszystkim operator telekomunikacyjny. To twórca pierwszej w Polsce osiedlowej sieci LAN oraz pierwszej w Polsce sieci FTTH. Przez ponad 20 lat działalności Spółka zdobyła rzeszę zadowolonych Klientów i zbudowała silny wizerunek marki w miejscach, w których świadczy usługi. Działania podejmowane w tym obszarze są więc dla Emitenta najważniejsze z punktu widzenia realizacji strategicznych celów. Rok 2015 to okres stabilnego wzrostu w tym obszarze, przede wszystkim zaś budowy nowych sieci i poszerzaniu zakresu działalności we Wrocławiu i Radomiu. Z jednej strony KORBANK S.A. inwestuje w sieci szkieletowe we Wrocławiu i Radomiu, z drugiej zaś buduje również sieci dostępowe, które pozwalają na zwiększanie liczby użytkowników końcowych. Nakłady na inwestycje telekomunikacyjne stanowią największą część wydatków inwestycyjnych KORBANK S.A. Do największych inwestycji w roku 2015 można zaliczyć: osiedle Impresio przy ul. Rymarskiej we Wrocławiu, kolejny etap osiedla Olimpia Port we Wrocławiu, Inwestycja przy Kokosowej (deweloper Milart) we Wrocławiu, osiedle Tęczowy Raj we Wrocławiu oraz rozbudowę osiedla Ustronie w Radomiu. Ponadto, Emitent rozwinął również sieć dostępową w segmencie B2B oraz dla instytucji publicznych podłączając kolejne podmioty do sieci, a co za tym idzie, zwiększając przychody w tym obszarze. Na uwagę zasługuje również realizacja projektu "Usługa transmisji danych na potrzeby jednostek oświatowych Gminy Wrocław". Projekt zakłada przyłączenie do sieci Emitenta ok. 250 placówek edukacyjnych gminy Wrocław i świadczenie na ich rzecz usługi transmisji danych. Przewidywana wartość całego kontraktu w okresie jego trwania wyniesie niespełna 9 mln zł. W 2015 roku usługa była realizowana bezproblemowo, zaś płatności sptywały terminowo.

Działalność telekomunikacyjna Emitenta to również międzyoperatorski punkt wymiany ruchu WRIX. Rok 2015 to dla WRIXa okres kolejnego rozwoju i sukcesywnego przyłączania partnerów do projektu. Celem WRIXa jest integracja operatorów z okolic Dolnego Śląska i budowanie silnego zaplecza telekomunikacyjnego dla tego regionu.

Rok 2015 to dla Emitenta również rozbudowa działów sprzedaży w obszarze usług telekomunikacyjnych, zarówno w segmencie B2B, jak i B2C. W pierwszym z nich dział zyskał trzech kolejnych pracowników i na koniec roku 2015 liczył 7 osób we Wrocławiu i jedną osobę w Radomiu. Ponadto, usprawniona została realizacja nowych umów poprzez utworzenie nowego działu realizacji inwestycji podległego bezpośrednio dyrektorowi ds. Inwestycji. Dział ten pracuje niezależnie od działu technicznego odpowiedzialnego za usuwanie usterek i realizację inwestycji w segmencie B2C, co znacząco przyspiesza i usprawnia realizację inwestycji. W segmencie B2C rok 2015 to ciągła rekrutacja i coaching w dziale sprzedaży. Dział rozbudowany został do ok. 10 osób. W opinii Zarządu Emitenta miało to wpływ na wzrost przychodów ze sprzedaży usług w tym segmencie w roku 2015 i należy spodziewać się utrzymania tej tendencji w kolejnych latach. Proces rozwoju działów sprzedaży, rozpoczęty w 2014 roku kontynuowany jest do dziś i w opinii Zarządu Emitenta odgrywa kluczową rolę dla zwiększania przychodów ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych.

6.2. Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS

Rok 2015 to bardzo duża dynamizacja sprzedaży platformy telewizyjnej AVIOS, zwłaszcza w modelu abonamentowym (pełna usługa z kontentem), zarówno w sieciach własnych, jak i w sieciach partnerów ISP. Wzrost ten możliwy był przede wszystkim dzięki przebudowie oferty kanałowej w roku 2014 oraz intensyfikacji działań marketingowo-sprzedażowych tego produktu w latach 2014-2015. W roku 2014 Emitent znacząco przebudował ofertę platformy AVIOS tworząc zupełnie nowe pakiety kanałów. Pakiety te zostały stworzone bazując na analizie ofert największych w Polsce platform cyfrowych, sieci kablowych oraz niezależnych badań oglądalności AGB Nielsen. W ten sposób powstały pakiety kanałów, które zawierają najczęściej oglądane kanały telewizyjne w najbardziej atrakcyjnych cenowo zestawieniach.

Rok 2015 to dla Emitenta również intensyfikacja działań marketingowo-sprzedażowych platformy telewizyjnej AVIOS. Do najważniejszych elementów należy tu zaliczyć prezentację oferty platformy telewizyjnej AVIOS na największych konferencjach branżowych w Polsce, tj. iNet Meeting, KIKE, PINOG oraz podjęcie współpracy z czasopismem branżowym ICT Professional (daw. Twój Internet), w ramach której platforma AVIOS będzie reklamowana na łamach czasopisma. Nie bez znaczenia jest tu również organizacja pierwszej ogólnopolskiej konferencji telekomunikacyjnej OKTEL, na której Emitent zaprezentował m.in. możliwości platformy AVIOS. Ostatnim z istotnych elementów w tym zakresie była przebudowa strony internetowej www.avios.pl, na której znajdują się informacje o produkcie. Znacząco zwiększono jej funkcjonalność oraz uproszczono mechanizm kontaktu i zamawiania usług. Ponadto w kwietniu 2015 roku reaktywowano konto AVIOS na portalu Facebook całkowicie zmieniając jego wygląd. Zwiększono znacząco aktywność na tym koncie w roku 2015 i wyznaczono osobę do jego prowadzenia.

Oprócz tego, w roku 2015 zintensyfikowaniu uległy prace nad nowymi modelami urządzeń serii KORBOX. Szerzej o tym elemencie Emitent informuje w punkcie 6.7.

6.3. HOMS – system inteligentnego domu

HOMS (Home Online Management System) to system inteligentnego domu przeznaczony zarówno dla użytkowników indywidualnych, jak i biznesowych. HOMS pozwala na zdalne sterowanie

urządzeniami domowymi z poziomu tabletu, komputera, telefonu lub telewizora. Dzięki systemowi HOMS można sprawdzać stan danych urządzeń (np. czujnik zalania, dymu, otwarcia), jak również sterować ustawieniami poszczególnych urządzeń (np. oświetlenie, rolety, ogrzewanie). HOMS występuje w dwóch wariantach: przewodowym – przeznaczonym dla dużych, nowobudowanych inwestycji, posiadającym nieograniczone możliwości sterowania (jeden moduł to aż 168 obwodów) oraz bezprzewodowym – bazującym na protokole Z-Wave, opartym o subskrypcyjny model, przeznaczonym głównie dla klientów indywidualnych w zabudowie wielorodzinnej. HOMS umożliwia sterowanie urządzeniami domowymi, takimi jak:

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

W roku 2015 KORBANK S.A. kontynuował sprzedaż systemu głównie w modelu wdrożeniowym. Emitent dokonał wdrożenia systemu HOMS w modelu bezprzewodowym dla jednego z wrocławskich deweloperów. Projekt zakładał wyposażenie budowanych apartamentów w system zapewniający kontrolę nad oświetleniem, roletami oraz sterowanie piecem. W roku 2016 deweloper realizować będzie kolejne etapy inwestycji, z których część będzie wyposażona w system HOMS.

6.4. Telewizja bez anteny

W ramach tego działania planowane jest stworzenie unikalnej na skalę światową platformy telewizyjnej, której założeniem będzie dostarczenie płatnej telewizji IPTV do urządzeń KORBOX, które po podłączeniu do Internetu staną się dekoderni telewizyjnym umożliwiającym dostęp do treści premium. Innowacją jest tutaj zastosowanie Internetu jako drogi przesyłu sygnału (sieć nadal pozostaje zamknięta, tylko zamiast anteny satelitarnej wystarczy podłączenie do Internetu). W 2015 roku Emitent uruchomił nową stronę internetową projektu oraz stworzył spójny, przyjazny użytkownikowi interfejs zakupowo-informacyjny. Ponadto, z uwagi na zmianę warunków biznesowych, Emitent postanowił przebudować ofertę w ramach tego produktu i połączyć ją z ofertą w ramach tzw. serwisu OTT (Over-The-Top). Projekt zakłada wspólną platformę sprzedażową różniącą się jedynie ofertą treści (zakresem dostępnych kanałów TV). W opinii zarządu Emitenta granice między usługą telewizyjną w modelu klasycznym a usługą w modelu OTT będą się szybko zacierać i docelowo będzie można mówić o jednej usłudze dostępnej wszędzie. Obecnie nie wszyscy nadawcy wyrażają zgodę na taką formę dystrybucji, toteż utrzymane zostaną różne oferty, jednakże, w opinii zarządu Emitenta, do roku 2020 usługi te powinny zostać ujednolicone.

6.5. KORBANK Data Center

Rok 2015 to okres przełomowy dla tego obszaru. W okresie tym bowiem Emitent uzyskał pozwolenie na budowę kompleksu KORBANK Data Center we Wrocławiu. Projekt zakłada wybudowanie budynku o łącznej powierzchni 10 tys. m², z czego ok. 1/3 stanowić będzie powierzchnia serwerowa. Realizacja przedsięwzięcia planowana jest modułowo, w czterech etapach. Każdy kolejny etap będzie uruchamiany po skomercjalizowaniu poprzedniego w co najmniej 70%. Taki mechanizm pozwoli na ograniczenie ryzyka niepowodzenia inwestycji oraz zmniejszenie nakładów początkowych, co będzie skutkowało zmniejszeniem ryzyka utraty płynności z uwagi na duże wydatki inwestycyjne. Ponadto, taki model, znacząco zwiększa prawdopodobieństwa uzyskania finansowania z zewnątrz z uwagi na małe kwoty zaangażowania na początku projektu. W opinii zarządu Emitenta inwestycja powinna być zrealizowana w latach 2016-2018, zaś pierwsza sprzedaż powierzchni powinna nastąpić w roku 2019. W związku z intensyfikacją prac dotyczących budowy kompleksu KORBANK Data Center Emitent podjął decyzję o wykorzystaniu powierzchni w tzw. „małej serwerowni”, tj. pomieszczenia data center w obecnej siedzibie Emitenta, na własne potrzeby. Pomieszczenie to zrealizowane jest zgodnie z normą Tier 1 i może pomieścić 5 szaf serwerowych.

6.6. KCRM – uniwersalny CRM dla ISP

W roku 2015 Emitent realizował projekt „Wdrożenie rozwiązania informatycznego typu B2B integrującego systemy zarządzania Wnioskodawcy i jego partnerów biznesowych w zakresie dostarczania usług telewizyjnych”. Projekt ten jest dofinansowany w ramach działania 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Całkowita wartość projektu to 479 000 zł netto, zaś wartość dofinansowania to 335 300 zł. W 2015 roku realizacja przedsięwzięcia została ukończona. W ramach projektu powstał system zarządzania usługą telewizyjną dla partnerów ISP.

Ponadto, rok 2015 to okres w którym KORBANK S.A. ukończyła prace nad większością modułów systemu CRM/ERP dla operatorów. Oprócz standardowych dla tego typu systemów modułów, takich jak rozliczenia, faktury, czy definiowanie usług, system posiada bardzo rozbudowany moduł statystyk (np. ARPU, liczby klientów w podziale na usługi, czy lokalizację) oraz moduł nowoczesnego systemu ewidencji włókien (w produkcji). System zyskał również nową nazwę – KERP i pod taką marką jest obecnie prezentowany potencjalnym partnerom.

6.7. KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki

KORBOX to seria urządzeń multimedialnych łączących w sobie funkcje dekodera telewizji cyfrowej i multimedialnego odtwarzacza mediów. To jedyne tego typu urządzenia na polskim rynku, łączące w sobie tyle niezwykłych funkcji. W 2015 roku Emitent wprowadził do sprzedaży urządzenie KORBOX Magic – następcę urządzenia KORBOX Wave, które stało się tanim i niezwykle funkcjonalnym połączeniem wielu funkcji takich, jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV
- Router WiFi (Internet)
- Pakiet narzędzi biurowych (Office)

- Multimedia Player
- Konsola do gier
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,

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

Pod koniec roku 2015 na rynku pojawił się następca KORBOXa Magic – KORBOX ULTRA. Oprócz ww. funkcjonalności niezwykle istotną jego cechą jest możliwość odtwarzania sygnału 4K (UHD), a więc technologii przyszłości, która już wkrótce prawdopodobnie wyprze standard Full HD i stanie się wiodąca. Ponadto, KORBOX Ultra jest wyposażony w najnowszy, czterokorowy procesor, co znacząco zwiększa szybkość działania (przełączanie kanału trwa ok. 0,5 sekundy!) i umożliwia jednoczesne korzystanie z wielu funkcji.

Ponadto, rok 2015 to również ukończenie prac nad dekoderm KORBOX 3.0 – unikatowych na skalę światową urządzeń, w których oprócz funkcjonalności KORBOXa Magic, znajduje się również złącze światłowodowe PON lub Active Ethernet, w combo z RJ45 oraz drugi port Ethernet, a także (w wybranej serii) moduł sterowania automatyką budynkową (Z-Wave), dysk twardy i znana już z KORBOXa 2.0 bramka VoIP. KORBOX 3.0 to bardzo dobre rozwiązanie dla podmiotów realizujących projekty dofinansowane z Unii Europejskiej, które zakładają instalację urządzeń u Klienta. Sprzedaż pierwszych egzemplarzy tego modelu planowana jest na pierwsze półrocze 2016 r.

Wszystkie nowe modele dekoderm KORBOX oparte są o system Android, co umożliwia instalowanie ciekawych, użytecznych aplikacji w dekodermach. Do najciekawszych z nich można zaliczyć funkcję KORFEJS. Aplikacja ta umożliwia integrację z kontem na Facebooku oraz popularne „lajkowanie” i komentowanie poszczególnych programów w telewizji. Po wykonaniu danego działania informacja o nim pojawia się zarówno na „ścianie” danego użytkownika w portalu Facebook, jak i na ekranach telewizorów wszystkich innych zalogowanych przez konto Facebook użytkowników. Element ten to narzędzie marketingowe, które daje nieograniczone niemalże możliwości pozyskiwania klientów.

W opinii zarządu Emitenta ten obszar działalności jest jednym z najistotniejszych w strategii KORBANK S.A., toteż w roku 2015 nastąpiło jego wydzielenie. W roku 2016 zarząd Emitenta planuje ekspansję dekoderm KORBOX oraz platformy AVIOS na rynki zagraniczne, zwłaszcza do Państw ościennych. Powinno to skutkować wzrostem przychodów ze sprzedaży w tym obszarze w latach 2016-2018.

7. Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2015 r.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. Członkowie Zarządu spółki KORBANK S.A. posiadali następującą liczbę akcji poszczególnych serii:

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Tymoteusz Biłyk	A*, B	4 009 976	7 009 976	81,23%	88,32%
Pozostali	C, D	926 644	926 644	18,77%	11,68%
Suma	A, B, C, D	4 936 620	7 936 620	100,00%	100,00%

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

Źródło: Emitent

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

Rok 2015 to kolejny okres, w którym Emitent odnotował wzrost przychodów ze sprzedaży, które za rok 2015 wyniosły 8 055 tys. zł, co w porównaniu z rokiem poprzednim, kiedy to osiągnęły one poziom 7 648 tys. zł stanowi wzrost o 5,32%. Zysk netto w tym samym okresie spadł o 51,77% z poziomu 705 tys. zł w roku 2014 do poziomu 340 tys. zł w roku 2015. Na uwagę zasługują na pewno wartość najistotniejszego w branży telekomunikacyjnej wskaźnika, tj. EBITDA. **Wartość EBITDA za rok 2015 wyniosła 2 294 tys. zł**, co w stosunku do analogicznego okresu roku 2014, kiedy to wskaźnik ten osiągnął poziom 2 115 tys. zł stanowi **wzrost o 8,46%**. Warto zauważyć, iż wartość wskaźnika EBITDA dla KORBANK S.A. nieprzerwanie rośnie, co świadczy o permanentnym zwiększaniu zakresu działalności i utrzymywaniu dodatniego wyniku finansowego oraz stabilnych przepływów finansowych.

Utrzymywanie tak dobrych wyników finansowych wynika przede wszystkim z dużej ilości realizowanych inwestycji, o czym świadczyć może m.in. wysoka wartość amortyzacji oraz ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej. Inwestycje te to głównie budowa sieci telekomunikacyjnych, zarówno szkieletowych, jak i dostępowych, ale także inwestycje w systemy i inne przedsięwzięcia opisane powyżej. Duża skala inwestycji jest możliwa dzięki kontynuowaniu racjonalnego, „gospodarskiego” podejścia do wydatków oraz wsparciu ze strony instytucji zarówno finansowych (dostęp do kapitału dłużnego), jak i pomocowych (dotacje unijne). Z drugiej strony, uwagę zwracają również zwiększone koszty działalności Emitenta, które wynikają głównie ze znaczącego wzrostu amortyzacji oraz wynagrodzeń. Pierwszy z ww. elementów wynika z oddania do użytkowania części inwestycji, o czym pisano powyżej, drugi zaś ze zwiększonych nakładów na sprzedaż i marketing (rozbudowa działów sprzedaży i marketingu, o czym mowa w pkt. 2).

Na uwagę zasługuje jeszcze jeden aspekt: ujemne przepływy finansowe z działalności finansowej w wysokości prawie 2 mln zł. Element ten jest skutkiem spłaty przez Emitenta części zobowiązań kredytowych, zaciągniętych w latach poprzednich. Spłata nastąpiła zgodnie z przyjętymi wcześniej założeniami. Ma to odzwierciedlenie również w bilansie KORBANK S.A., w którym wartość

zobowiązań długoterminowych spadła o 32,09% z poziomu 3 169 tys. zł na koniec roku 2014 do poziomu 2 152 tys. zł w roku 2015. Spadek zanotowały również zobowiązania krótkoterminowe. Taki stan rzeczy pokazuje, iż płynność finansowa KORBANK S.A. nie jest zagrożona, zaś obsługa długu przebiega bez zarzutu.

W kolejnych latach Zarząd Emitenta zamierza kontynuować realizację przyjętej w 2014 roku strategii, można więc spodziewać się dalszego zwiększania zarówno przychodów, jak i nakładów inwestycyjnych, a także zaciągania kolejnych zobowiązań na realizację planowanych inwestycji. Taka strategia pozwala na stabilny, stały wzrost zarówno przychodów, jak i wartości Spółki.

9. Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.

W roku 2015 przeciętne zatrudnienie w KORBANK S.A. na podstawie umów o pracę wynosiło 17, co w porównaniu do roku 2014, gdzie wartość ta wynosiła 19, stanowi spadek o 2 etaty. Spadek ten spowodowany jest przede wszystkim reorganizacją i automatyzacją pewnych procesów, pozwalającymi na zwiększenie efektywności pracy, a także reorganizacji grupy kapitałowej i zatrudnianiu osób do obsługi projektów w spółkach celowych, przeznaczonych do realizacji tych projektów (np. Korbank Media Cyfrowe Sp. z o.o. jest odpowiedzialna za projekt telewizji AVIOS oraz sprzedaż i obsługę Klientów w segmencie B2C, stąd osoby odpowiedzialne za tę działalność w grupie zatrudnione są w tejże spółce). Ponadto KORBANK S.A. współpracuje stale z kilkunastoma podmiotami (osobami fizycznymi oraz mikroprzedsiębiorstwami) w oparciu o inne formy współpracy, takie jak umowy zlecenia, umowy o dzieło oraz faktury.

10. Podsumowanie

KORBANK S.A. to stabilny operator telekomunikacyjny inwestujący również w innowacyjne przedsięwzięcia, takie jak multimedialne dekodery KORBOX, czy KORBANK Data Center. Konsekwentna realizacja planów strategicznych w połączeniu z gospodarskim podejściem do kosztów i maksymalizacją nakładów inwestycyjnych implikują roczny wzrost wyników finansowych, co przekłada się na wzrost wartości KORBANK S.A. W kolejnych latach Zarząd Spółki zamierza kontynuować tę drogę i sukcesywnie realizować przyjęte w strategii założenia, co przełoży się na dalszy wzrost wyników finansowych oraz wartości KORBANK S.A.

Niniejsze sprawozdanie Zarządu z działalności KORBANK S.A. zostało sporządzone w dniu 16 maja 2016 roku .

Zarząd spółki KORBANK S.A.:

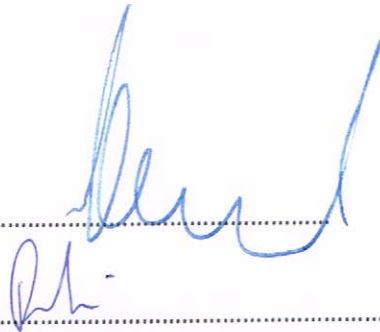
Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski

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

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

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

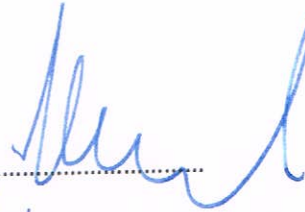


Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski

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

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

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk



Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski



SPRAWOZDANIE FINANSOWE SPÓŁKI

Korbank Spółka Akcyjna

za okres
od 01.01.2015 do 31.12.2015

obejmujące:

WPROWADZENIE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
BILANS
RACHUNEK ZYSKÓW I STAT
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM
DODATKOWE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA

Sprawozdanie przedstawił Zarząd w składzie:

Tymoteusz Biłyk

Paweł Paluchowski

PREZES ZARZĄDU

podpis: Tymoteusz Biłyk

WICEPREZES ZARZĄDU

podpis: Paweł Paluchowski

Miejscowość : Wrocław , dnia 16.05.2016 r.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO SPÓŁKI

Korbank Spółka Akcyjna

za okres
Od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r.

Zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Zarząd Spółki zapewnił sporządzenie sprawozdania finansowego, przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej na dzień 31.12.2015 r. jak też jej wyniku finansowego za okres obrotowy od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. Przy sporządzeniu sprawozdania finansowego Zarząd Spółki zapewnił wybór właściwych zasad wyceny oraz sporządzenia sprawozdania finansowego. Przy wycenie aktywów i pasywów oraz ustalaniu wyniku finansowego przyjęto, że Spółka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność gospodarczą w nie zmniejszonym istotnie zakresie, co jest zgodne ze stanem faktycznym i prawnym. Zarząd Spółki ponosi odpowiedzialność za wykonywanie obowiązków w zakresie rachunkowości, określonych przepisami prawa.

Podpisy:

Tymoteusz Biłyk

Paweł Paluchowski

PREZES ZARZĄDU

podpis: Tymoteusz Biłyk

WICEPREZES ZARZĄDU

podpis: Paweł Paluchowski

WPROWADZENIE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

1. Nazwa jednostki, adres siedziby, przedmiot działalności oraz nr w rejestrze sądowym

Nazwa: KORBANK Spółka Akcyjna
Adres: 53-677 Wrocław ul. Nabycińska 19
Przedmiot działalności: działalność w zakresie telekomunikacji przewodowej (PKD 61.10.Z)

NIP : 8942641602
Regon : 932239691

Rejestr sądowy: Rejestr Przedsiębiorców KRS prowadzony przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia Fabrycznej, VI Wydział Gospodarczy KRS
Data i Miejsowość: 09.11.2010 Wrocław

Numer KRS : 0000369746

2. Czas działania jednostki określony w akcie założycielskim:

Czas trwania spółki jest nieograniczony

3. Okres objęty sprawozdaniem finansowym:

Sprawozdanie finansowe sporządzono za okres od 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r.

4. Wskazanie, czy sprawozdanie finansowe zawiera dane łączne, jeżeli w skład jednostki wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne sporządzające samodzielne sprawozdania finansowe:

W skład Spółki nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne sporządzające samodzielne sprawozdania finansowe.

5. Założenie kontynuacji działalności:

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez jednostkę w dającej się przewidzieć przyszłości, nie istnieją okoliczności wskazujące na zagrożenie kontynuowania przez nią działalności.

6. Wskazanie, czy w okresie, za który sporządzono sprawozdanie finansowe nastąpiło połączenie spółek

Sprawozdanie finansowe nie zawierają skutków rozliczenia połączenia spółek.

Korbank Spółka Akcyjna z dniem 26-01-2011 jest właścicielem 100% udziałów spółki Korbank Media Cyfrowe Sp. z o o, NIP:897-17-21-120 z siedzibą ul. Nabycińska 19, 53-677 Wrocław. Korbank
Spółka Akcyjna z dniem 04-02-2014 roku jest właścicielem 100% udziałów spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o o NIP: 897-17-96-371 z siedzibą ul. Nabycińska 19, 53-677 Wrocław . Korbank
Spółka Acyjna zakupiła 100% udziałów Korbank Data Center Sp. z o.o w dniu 14-05-2015.

7. Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego:

Sprawozdanie finansowe sporządzone zostało w oparciu o zasady rachunkowości wynikające z przepisów ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości.

8. Omówienie przyjętych zasad (polityki) rachunkowości, w tym metod wyceny aktywów i pasywów (także amortyzacji), pomiaru wyniku finansowego oraz sposobu sporządzenia sprawozdania finansowego w zakresie, w jakim ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru oraz przedstawienie przyczyn i skutków ich ewentualnych zmian w stosunku do roku poprzedzającego:

Podpisy:

Tymoteusz Biłyk

PREZES ZARZĄD
podpis: *Tymoteusz Biłyk*

Paweł Paluchowski

WICEPREZES ZARZĄDU
podpis:

Paweł Paluchowski

Wprowadzenie do sprawozdania finansowego

Stosowane metody wyceny

Wartości niematerialne i prawne

Wartości niematerialne i prawne ujmuje się w cenach nabycia lub kosztach wytworzenia pomniejszonych o dokonane odpisy amortyzacyjne. Cena nabycia obejmuje cenę zakupu oraz inne wydatki związane z nabyciem oraz przystosowaniem danego składnika wartości niematerialnych i prawnych do użytkowania.

Wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej niższej niż 3 500 PLN zł, ujmowane są w ewidencji wartości niematerialnych prawnych i amortyzowane jednorazowo, w miesiącu przekazaniu ich do użytkowania.

Środki trwałe

Do środków trwałych w spółce zalicza się składniki majątkowe:

- środki trwałe o wartości powyżej 3 500 zł i okresie ekonomicznej użyteczności powyżej 1 roku oraz
 - środki trwałe wartości do 3 500 zł (włącznie) i okresie ekonomicznej użyteczności powyżej jednego roku jest rozliczane w koszty w momencie oddania do użytkowania i wykazywana jako nisko cenne środki trwałe.

Amortyzacja

Odpisy amortyzacyjne od środków trwałych oraz wartości niematerialnych prawnych dokonywane są na podstawie planu amortyzacji, zawierającego kwoty rocznych odpisów i stawki amortyzacji. Od rzeczowych aktywów trwałych do 3 500,00 zł spółka dokonuje jednorazowych odpisów amortyzacyjnych w miesiącu oddania do użytkowania.

Inwestycje długoterminowe

Inwestycje długoterminowe są to udziały w jednostkach powiązanych wykazane w cenie nabycia.

Materiały i towary handlowe

Zakupione materiały odpisywane w koszty zużycia materiałów w dacie ich zakupu. Wycena materiałów i towarów natępuje po cenie zakupu. Przeznaczone są do zbycia lub zużycia. W bilansie wykazuje się je po cenach zakupu.

Wyroby gotowe

Nie występują .

Produkcja w toku

Nie występują

Należności długoterminowe, należności krótkoterminowe

Należności długoterminowe i należności krótkoterminowe wykazywane są w wartości netto (pomniejszonej o odpisy aktualizujące wartość należności).

Należności są wyceniane w kwocie wymagającej zapłaty. Kwota ta obejmuje oprócz wartości nominalnej należności także odsetki za zwłokę w zapłacie należności. Odsetki te są księgowane na dobro przychodów finansowych tylko wtedy, gdy jednostka na dzień bilansowy podejmie decyzję o dochodzeniu tych odsetek.

Odpisów aktualizujących wartość należności nie przeterminowanych, przeterminowanych, spornych i wątpliwych dokonuje się na podstawie decyzji kierownika jednostki.

Odpisane należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne zmniejszają dokonane uprzednio odpisy aktualizujące ich wartość do pozostałych kosztów operacyjnych.

Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe

Zobowiązania są wykazywane w kwocie wymagającej zapłaty. Kwota ta obejmuje oprócz wartości nominalnej zobowiązań także odsetki za zwłokę w zapłacie zobowiązań. Odsetki te są księgowane w ciągu roku w ciężar kosztów finansowych na podstawie not obciążeniowych od dostawcy. Na koniec roku obrotowego odsetki są księgowane w wartości zbiorczej na podstawie analizy stanu poszczególnych rozrachunków na koniec roku obrotowego i terminów zapłaty ustalonych z dostawcami.

Inwestycje krótkoterminowe

Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne obejmują środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych. Środki pieniężne wycenia się w ich wartości nominalnej. W przypadku środków zgromadzonych na rachunkach bankowych, wartość nominalna obejmuje doliczone przez Bank na dzień bilansowy odsetki, które stanowią przychody finansowe.

Wykazana w rachunku przepływów pieniężnych pozycja środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych składa się z gotówki w kasie, środków pieniężnych na rachunkach bankowych.

Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe

Na dzień bilansowy dokonuje się analizy rozliczeń międzyokresowych w celu ich podziału na część długo i krótkoterminową. Do części krótkoterminowej zalicza się tę część rozliczeń międzyokresowych, która realizuje się w okresie do 12 miesięcy licząc od dnia bilansowego. Pozostałe rozliczenia międzyokresowe ujmuje się w części długoterminowej. Czas i sposób rozliczania uzależniony jest od charakteru rozliczanych kosztów.

Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe

Na dzień bilansowy Spółka tworzy aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego.

Wykazywana w rachunku zysków i strat część odroczonego jest różnicą między stanem aktywów z tytułu podatku odroczonego na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

Rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są wówczas, gdy koszty w danym okresie sprawozdawczym dotyczą przyszłych okresów sprawozdawczych i dopiero w przyszłości będą pomniejszały wynik finansowy. Odpisy czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów następują stosownie do upływu czasu, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny.

Kontrakty na usługi i roboty o okresie realizacji nie dłuższym niż 6 miesięcy

Nie występują.

Kontrakty na usługi i roboty o okresie realizacji dłuższym niż 6 miesięcy

Nie występują.

Wycena aktywów i pasywów wyrażonych w walutach obcych

Wyrażone w walutach obcych składniki aktywów i pasywów wycenia się po obowiązującym na dzień wyceny średnim kursie ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Rezerwa oraz aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego są tworzone metodą zobowiązań bilansowych w stosunku do wszystkich różnic przejściowych występujących na dzień bilansowy między wartością podatkową aktywów i pasywów a ich wartością bilansową wykazaną w sprawozdaniu finansowym.

Składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego ujmowany jest w odniesieniu do wszystkich ujemnych różnic przejściowych, jak również niewykorzystanych aktywów z tytułu odroczonego podatku i niewykorzystanych strat podatkowych przeniesionych na następne lata, w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że zostanie osiągnięty dochód do opodatkowania, który pozwoli wykorzystać ww. różnice.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku jest weryfikowana na każdy dzień bilansowy i ulega stosownemu obniżeniu o tyle, o ile przestało być prawdopodobne osiągnięcie dochodu do opodatkowania wystarczającego do częściowego lub całkowitego zrealizowania składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku oraz rezerwy na podatek odroczone wyceniane są z zastosowaniem stawek podatkowych, które według przewidywań będą obowiązywać w okresie, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub rezerwa rozwiązana, przyjmując za podstawę stawki podatkowe (i przepisy podatkowe) uchwalone na dzień bilansowy.

Kapitały własne

Kapitały własne wykazywany jest według wartości nominalnej.

Kapitał zapasowy jest tworzony z podziału zysku netto na podstawie Uchwał Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy oraz ze sprzedaży akcji powyżej jej wartości nominalnej.

Sposób ustalenia wyniku finansowego

Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym.

Wynik finansowy za rok obrotowy ustalony jest na podstawie prawidłowych zdarzeń gospodarczych ewidencjonowanych w księgach rachunkowych i jest rachunkowo zgodny z rachunkiem zysków i strat za rok 2015.

Przychody ze sprzedaży towarów i usług

Przychody ze sprzedaży towarów, materiałów i usług, po pomniejszeniu o podatek od towarów i usług są wykazywane w momencie przeniesienia własności na kupującego, bez względu na termin płatności.

Koszty sprzedanych towarów i usług

Koszty ze sprzedaży towarów, materiałów i usług, wyrażone w cenie nabycia wykazywane są w odpowiednich okresach sprawozdawczych, których dotyczą.

Pozostałe przychody i koszty operacyjne

Pozostałe przychody i koszty operacyjne są to niezwiązane bezpośrednio z działalnością produkcyjną, wywierają one wpływ na ustalenie wyniku na działalności operacyjnej.

Przychody i koszty finansowe

Przychody finansowe i koszty finansowe z tytułu odsetek są rozpoznawane w momencie ich naliczenia jeżeli ich otrzymanie nie jest wątpliwe.

Zmiany metod księgowania i wyceny w ciągu roku obrotowego

Nie wystąpiły.

BILANS NA 31.12.2015 r.

AKTYWA		Stan na 31.12.2014 r.	Stan na 31.12.2015 r.
A.	AKTYWA TRWAŁE	15 004 724,52	15 249 600,88
I.	Wartości niematerialne i prawne	405 810,09	558 422,15
1.	Koszty zakończonych prac rozwojowych	81 807,31	0,00
2.	Wartość firmy		
3.	Inne wartości niematerialne i prawne	324 002,78	558 422,15
4.	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne		
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	14 167 589,07	14 376 794,67
1.	Środki trwałe	12 677 692,35	11 902 194,38
	a) grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)		
	b) budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	12 029 158,48	11 059 850,18
	c) urządzenia techniczne i maszyny	275 291,65	555 907,52
	d) środki transportu	367 932,97	283 734,43
	e) inne środki trwałe	5 309,25	2 702,25
2.	Środki trwałe w budowie	1 489 896,72	2 474 600,29
3.	Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00	0,00
III.	Należności długoterminowe	36 257,77	50 529,23
1.	Od jednostek powiązanych		
2.	Od pozostałych jednostek	36 257,77	50 529,23
IV.	Inwestycje długoterminowe	55 000,00	60 000,00
1.	Nieruchomości		
2.	Wartości niematerialne i prawne		
3.	Długoterminowe aktywa finansowe	55 000,00	60 000,00
	a) w jednostkach powiązanych	55 000,00	60 000,00
	- udziały lub akcje	55 000,00	60 000,00
	- inne papiery wartościowe		
	- udzielone pożyczki		
	- inne długoterminowe aktywa finansowe		
	b) w pozostałych jednostkach	0,00	0,00
	- udziały lub akcje		
	- inne papiery wartościowe		
	- udzielone pożyczki		
	- inne długoterminowe aktywa finansowe		
4.	Inne inwestycje długoterminowe		
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	340 067,59	203 854,83
1.	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 805,00	1 805,00
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe	338 262,59	202 049,83

Miejscowość: Wrocław

Data: 16.05.2016 rok

Zarząd

PREZES ZARZĄDU

Tymoteusz Biłyk

Tymoteusz Biłyk
Paweł Paluchowski

WICEPREZES ZARZĄDU

Paweł Paluchowski

Sprawozdanie sporządziła: Magdalena Gotfryd

Magdalena Gotfryd

BILANS NA 31.12.2015 r.

AKTYWA		Stan na 31.12.2014 r.	Stan na 31.12.2015 r.
B. AKTYWA OBROTOWE		1 763 674,64	1 803 714,20
I. Zapasy		335 188,35	391 451,94
1. Materiały		332 317,70	340 622,04
2. Półprodukty i produkty w toku		0,00	0,00
3. Produkty gotowe			0,00
4. Towary		0,00	0,00
5. Zaliczki na dostawy		2 870,65	50 829,90
II. Należności krótkoterminowe		1 264 553,71	1 167 617,73
1. Należności od jednostek powiązanych		176 344,11	192,39
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:		176 344,11	192,39
- do 12 miesięcy		154 167,81	192,39
- powyżej 12 miesięcy		22 176,30	0,00
b) inne			0,00
2. Należności od pozostałych jednostek		1 088 209,60	1 167 425,34
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:		740 971,46	829 739,62
- do 12 miesięcy		402 252,22	623 222,86
- powyżej 12 miesięcy		338 719,24	206 516,76
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń		345 999,05	14 949,06
c) inne		1 239,09	1 862,66
d) dochodzone na drodze sądowej		0,00	320 874,00
III. Inwestycje krótkoterminowe		12 467,48	96 848,42
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe		12 467,48	96 848,42
a) w jednostkach powiązanych		0,00	0,00
- udziały lub akcje			
- inne papiery wartościowe			
- udzielone pożyczki			
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe			
b) w pozostałych jednostkach		0,00	0,00
- udziały lub akcje			
- inne papiery wartościowe			
- udzielone pożyczki			
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe			
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne		12 467,48	96 848,42
- środki pieniężne w kasie i na rachunkach		12 467,48	96 848,42
- inne środki pieniężne			0,00
- inne aktywa pieniężne			0,00
2. Inne inwestycje krótkoterminowe			0,00
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		151 465,10	147 796,11
Aktywa z tytułu niezakończonych umów			
1. długoterminowych		0,00	0,00
a) należności niezafakturowane		0,00	0,00
2. Pozostałe krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		151 465,10	147 796,11
AKTYWA RAZEM		16 768 399,16	17 053 315,08

Miejscowość: Wrocław
Data: 16.05.2016 rok

Zarząd

PREZES ZARZĄDU
Tymoteusz Biłyk
Paweł Paluchowski
WICEPREZES ZARZĄDU
Paweł Paluchowski

Sprawozdanie sporządziła: Magdalena Gotfryd

Magdalena Gotfryd

BILANS NA 31.12.2015 r.

PASywa		Stan na 31.12.2014 r.	Stan na 31.12.2015 r.
A.	KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	5 445 509,83	5 785 929,27
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	493 662,00	493 662,00
II.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy (-)	0,00	0,00
III.	Udziały (akcje) własne (-)		
IV.	Kapitał (fundusz) zapasowy	3 339 466,65	4 044 382,83
V.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny		
VI.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	907 465,00	907 465,00
VII.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	0,00	0,00
VIII.	Zysk (strata) netto	704 916,18	340 419,44
IX.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego(-)		
B.	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	11 322 889,33	11 267 385,81
I.	Rezerwy na zobowiązania	9 500,00	9 500,00
1.	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,00	0,00
2.	Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	0,00	0,00
	- długoterminowa		
	- krótkoterminowa	0,00	0,00
3.	Pozostałe rezerwy	9 500,00	9 500,00
	- długoterminowe		
	- krótkoterminowe	9 500,00	9 500,00
II.	Zobowiązania długoterminowe	3 169 057,30	2 152 155,16
1.	Wobec jednostek powiązanych		
2.	Wobec pozostałych jednostek	3 169 057,30	2 152 155,16
	a) kredyty i pożyczki	2 837 107,59	1 855 865,83
	b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych		
	c) inne zobowiązania finansowe	331 949,71	296 289,33
	d) inne		
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	4 276 762,12	4 039 053,06
1.	Wobec jednostek powiązanych	45 621,00	174 480,65
	a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	45 621,00	174 480,65
	- do 12 miesięcy	45 621,00	174 480,65
	- powyżej 12 miesięcy		
	b) inne		
2.	Wobec pozostałych jednostek	4 231 141,12	3 864 572,41
	a) kredyty i pożyczki	3 269 163,16	2 349 648,84
	b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych		
	c) inne zobowiązania finansowe	104 123,71	143 823,43
	d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	657 095,94	1 195 436,42
	- do 12 miesięcy	548 644,91	1 143 697,07
	- powyżej 12 miesięcy	108 451,03	51 739,35
	e) zaliczki otrzymane na dostawy		
	f) zobowiązania wekslowe		
	g) z tytułu podatków, cel, ubezpieczeń i innych świadczeń	128 965,13	86 555,23
	h) z tytułu wynagrodzeń	71 793,18	89 108,49
	i) inne	0,00	0,00
3.	Fundusze specjalne		
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	3 867 569,91	5 066 677,59
1.	Ujemna wartość firmy		
2.	Inne rozliczenia międzyokresowe	3 867 569,91	5 066 677,59
	- długoterminowe	3 495 257,32	4 755 538,90
	- krótkoterminowe	372 312,59	311 138,69
PASYWA RAZEM		16 768 399,16	17 053 315,08

Miejscowość: Wrocław
Data: 16.05.2016 rok

Zarząd

PREZES ZARZĄDU
Tymoteusz Bilyk
Tymoteusz Bilyk
Paweł Paluchowski
WICEPREZES ZARZĄDU
Paweł Paluchowski

Sprawozdanie sporządziła: Magdalena Gotfryd

Magdalena
Gotfryd

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
(wariant porównawczy)

Lp.	Wyszczególnienie	Za okres	
		01.01.2014 r. - 31.12.2014 r.	1.01.2015 r.-31.12.2015 r.
A.	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	7 647 684,81	8 055 122,84
	- od jednostek powiązanych	2 159 568,34	2 086 972,45
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	6 830 064,01	7 314 155,98
II.	Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	0,00	0,00
III.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00
IV.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	817 620,80	740 966,86
B.	Koszty działalności operacyjnej	6 500 121,97	7 513 116,53
I.	Amortyzacja	985 971,82	1 447 262,66
II.	Zużycie materiałów i energii	664 426,41	806 792,37
III.	Usługi obce	2 912 062,46	2 514 599,92
IV.	Podatki i opłaty, w tym:	85 382,06	135 674,64
	- podatek akcyzowy	,00	0,00
V.	Wynagrodzenia	1 259 566,27	1 506 949,83
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	178 403,47	236 238,33
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	154 571,78	206 617,40
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	259 737,70	658 981,38
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	1 147 562,84	542 006,31
D.	Pozostałe przychody operacyjne	128 129,84	310 549,06
I.	Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	456,50	21 166,08
II.	Dotacje	79 611,70	283 951,04
III.	Inne przychody operacyjne	48 061,64	5 431,94
E.	Pozostałe koszty operacyjne	146 473,47	5 442,06
I.	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	,00	0,00
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	,00	0,00
III.	Inne koszty operacyjne	146 473,47	5 442,06
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	1 129 219,21	847 113,31
G.	Przychody finansowe	16 007,99	110,67
I.	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:		
	- od jednostek powiązanych		
II.	Odsetki, w tym:	6 421,14	6,08
	- od jednostek powiązanych		
III.	Zysk ze zbycia inwestycji		
IV.	Aktualizacja wartości inwestycji		
V.	Inne	9 586,85	104,59
H.	Koszty finansowe	247 878,02	411 283,54
I.	Odsetki, w tym:	247 878,02	388 507,45
	- od jednostek powiązanych		
II.	Strata ze zbycia inwestycji		
III.	Aktualizacja wartości inwestycji		
IV.	Inne	,00	22 776,09
I.	Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H)	897 349,18	435 940,44
J.	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I.-J.II.)	0,00	0,00
I.	Zyski nadzwyczajne		
II.	Straty nadzwyczajne		
K.	Zysk (strata) brutto (I+/-J)	897 349,18	435 940,44
L.	Podatek dochodowy bieżący	192 908,00	95 521,00
M.	Podatek dochodowy odroczony	-475,00	0,00
N.	Zysk (strata) netto (K-L-M)	704 916,18	340 419,44

Miejscowość: Wrocław
Data: 16.05.2016 rok

Zarząd

PREZES ZARZĄDU

Tymoteusz Bityk
Paweł Paluchowski

WICEPREZES ZARZĄDU

Paweł Paluchowski

Sprawozdanie sporządziła: Magdalena Gotfryd

Magdalena
Gotfryd