



KORBANK

JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY

KORBANK S.A. ZA ROK 2010

Wrocław, 15 czerwca 2011 r.

Pismo Prezesa Zarządu KORBANK S.A.

Szanowni Państwo,

niniejszym składam na Państwa ręce jednostkowy raport roczny za rok 2010 Spółki, którą mam przyjemność kierować: Korbank S.A. Dokument ten przedstawia ogólną sytuację ekonomiczną, finansową oraz organizacyjną naszej Spółki. Rok 2010 to okres, w którym konsekwentnie realizowana była strategia rozwoju, która została przyjęta w 2007 roku. W tym czasie zrealizowaliśmy cele, jakie zakładaliśmy w ww. dokumencie.

Cele te to głównie przekształcenie w Spółkę Akcyjną oraz przygotowanie do debiutu na rynku NewConnect, wdrożenie autorskiej usługi telewizyjnej pod marką AVIOS oraz sukcesywne zwiększanie zasięgu działalności poprzez przyłączanie nowych osiedli do sieci multimedialnej. Realizacja owych celów w połączeniu z bardzo wysokimi nakładami inwestycyjnymi będą miały znaczący wpływ na rozwój Spółki w przyszłości oraz, mam nadzieję, przełożą się na zwiększanie przychodów oraz zysku netto w przyszłości.

Zapraszam Państwa do zapoznania się z raportem rocznym za rok 2010 spółki Korbank S.A.

Z wyrazami szacunku

PREZES ZARZĄDU

Tymoteusz Biłyk

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 2010 r. do 31 grudnia 2010 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
2009	4,1082	4,3406
2010	3,9603	4,0044

Źródło: NBP

2. Informacje o Spółce

Spółka publikuje jednostkowe dane finansowe za okres od dnia 1 stycznia 2010 r. do dnia 31 grudnia 2010 r. Jednocześnie w związku z utworzeniem Grupy Kapitałowej Korbank S.A. począwszy od 2011 roku Emitent, w osobnym raporcie, będzie publikował 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 2010 r. wraz z danymi porównywalnymi na dzień 31 grudnia 2009 r. (w tys. zł) przeliczone na euro

Wyszczególnienie	Na dzień 31.12.2010 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2010 r. (w tys. EUR)	Na dzień 31.12.2009 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2009 r. (w tys. EUR)
Kapitał własny	3 480,85	878,94	1 677,62	408,36
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należność krótkoterminowe	610,69	154,20	547,74	133,33
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	731,94	184,82	24,86	6,05
Zobowiązania długoterminowe	357,52	90,28	344,45	83,84
Zobowiązania krótkoterminowe	1 071,62	270,59	1 274,73	310,29

Źródło: Emitent

Tabela 2 Wybrane pozycje rachunku zysku i strat Emitenta za 2010 r. wraz z danymi porównywalnymi za 2009 r. (w tys. zł) przeliczone na euro

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2010 r. do 31.12.2010 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2010 r. do 31.12.2010 r. (w tys. EUR)	Za okres od 01.01.2009 r. do 31.12.2009 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2009 r. do 31.12.2009 r. (w tys. EUR)
Przychody netto ze sprzedaży	3 255,94	813,09	2 795,63	644,07
Amortyzacja	318,31	79,49	185,74	42,79
Zysk/strata na sprzedaży	919,54	229,63	797,05	183,63
Zysk/strata na działalności operacyjnej	879,70	219,68	790,36	182,09
Zysk/strata brutto	823,20	205,57	735,07	169,35
Zysk/strata netto	652,67	162,99	600,13	138,26

Źródło: Emitent

4. Przepływy pieniężne

Tabela 3 Przepływy pieniężne Emitenta za 2010 r. oraz dane porównawcze za 2009 r. (w tys. zł) przeliczone na euro

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2010 r. do 31.12.2010 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2010 r. do 31.12.2010 r. (w tys. EUR)	Za okres od 01.01.2009 r. do 31.12.2009 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2009 r. do 31.12.2009 r. (w tys. EUR)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	700,28	174,88	1 245,16	286,86
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 263,23	-315,46	-1 501,58	345,94
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	1 270,03	317,16	65,33	15,05
Przepływy pieniężne netto	707,08	176,58	-191,09	44,02

Źródło: Emitent

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
„KORBANK” SPÓŁKA AKCYJNA
ZA OKRES OD 1.01.2010 R. DO 31.12.2010 R.**

Spis treści

1. Informacje podstawowe.....	9
1.1. Informacje formalne.....	9
1.2. Przedmiot działalności.....	9
1.3. Kapitał zakładowy.....	9
1.4. Czas trwania spółki.....	9
1.5. Organy spółki.....	10
2. Informacje ogólne	11
2.1. Informacje o bieżącej działalności.....	11
2.2. Rozwój Spółki.....	12
2.3. Pozycja na rynku.....	12
3. Działalność Spółki w 2010 roku	13
3.1. Istotne wydarzenia w 2010 roku	13
4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością.....	14
5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe grupy kapitałowej Korbank S.A.	19
5.1. Powiązania kapitałowe.....	19
5.2. Powiązania osobowe	19
6. Strategia rozwoju.....	20
6.1. Ekspansja terytorialna nowych sieci.....	20
6.2. Wzmocnienie działań marketingowo-sprzedażowych	21
6.3. Sprzedaż usług platformy telewizyjnej Avios	21
6.4. Realizacja projektu Światłowodowa Sieć Multimedialna.....	21
6.5. Realizacja projektu Inteligentny Budynek	21
6.6. Realizacja projektu Monitoring Miejski.....	22
7. Wykaz akcji spółki KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2010 r.	22
8. Aktualna oraz przewidywana sytuacja finansowa Spółki	22
9. Charakterystyka zatrudnienia.....	23
10. Podsumowanie	23

1. Informacje podstawowe

1.1. Informacje formalne

Tabela 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

1.2. Przedmiot działalności

Spółka działa w sektorze telekomunikacyjnym, głównym przedmiotem działalności są usługi multimedialne (Internet, telewizja, telefon). Zgodnie z PKD 2007 przeważającą działalność stanowi 6110Z - Działalność w zakresie telekomunikacji przewodowej.

1.3. Kapitał zakładowy

Na dzień 31.12.2010 r. kapitał zakładowy Spółki wynosił 420.000,00 PLN (słownie: czterysta dwadzieścia tysięcy złotych) i dzielił się 4.200.000 (słownie: cztery miliony, dwieście tysięcy) akcji o wartości nominalnej 0,10 PLN (słownie: dziesięć groszy) każda.

W dniu 29 listopada 2010 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego do kwoty nie większej niż 493 662,00 zł w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii C i D w ilości nie większej niż 736 620 akcji serii C i D.

1.4. Czas trwania spółki

Spółka akcyjna KORBANK została utworzona na czas nieokreślony.

1.5. Organy spółki

Organami spółki są:

- Walne Zgromadzenie
- Rada Nadzorcza
- Zarząd

Organem kierującym Spółką jest Zarząd. Zarząd jest wieloosobowy. Na dzień 31.12.2010 r. w skład Zarządu wchodziły:

- Tymoteusz Biłyk – Prezes Zarządu
- Paweł Paluchowski – Wiceprezes Zarządu
- Janusz Pilarski – Członek Zarządu

Organem kontrolnym Spółki jest Rada Nadzorcza. Na dzień 31.12.2010 r. w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły:

- 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

Przedmiotem działalności Spółki jest świadczenie usług telekomunikacyjnych. Z jednej strony na działalność tą składają się sieci multimedialne (Internet, telewizja, telefon) dla użytkowników indywidualnych (B2C), z drugiej zaś strony jest to kompleksowa obsługa firm w zakresie Internetu (B2B).

- W zakresie usług w segmencie B2C

W segmencie usług B2C Spółka oferuje usługi multimedialne (Internet, telewizja, telefon). Sieć KORBANK oparta jest o technologię światłowodową, co umożliwia nie tylko wysoką jakość usług, która przejawia się przede wszystkim w bezawaryjności sieci, ale także szeroki wachlarz oraz bardzo dobre parametry oferty (szybki Internet, cyfrową, inteligentną telewizję oraz tani telefon stacjonarny). Usługa ta realizowana jest przy pomocy spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. Na dzień 31 grudnia 2010 r. Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. była powiązana osobą Prezesa Zarządu. W dniu 26 stycznia 2011 r. Spółka ta została przejęta stając się w 100% zależną od Korbank S.A. Spółka Korbank – Media Cyfrowe Sp z o.o. jest odpowiedzialna jest za podpisywanie umów, rozliczanie kontrahentów, wystawianie faktur itp.

- W zakresie usług w segmencie B2B

Drugą gałęzią działalności spółki jest kompleksowa obsługa w zakresie Internetu dla firm. Spółka oferuje nie tylko wysokiej jakości przyłącza telekomunikacyjne, ale również liczne usługi dodane, takie jak hosting, telefonię VoIP, wirtualne serwery, kolokację itp. Wykorzystując długą sieć światłowodową, jaką posiada Spółka w połączeniu z profesjonalnymi radioliniami Spółka jest w stanie dostarczyć swoje usługi praktycznie w dowolne miejsce w Polsce.

Spółka jest również autorem pierwszej w Polsce w pełni cyfrowej, interaktywnej telewizji IPTV w technice Unicast. Produkt ten pod nazwą AVIOS jest obecnie dystrybuowany również w innych sieciach w całej Polsce. Stworzone przez Spółkę systemy – Middleware oraz CA (Control Access) pozwalają z jednej strony uzyskać ogromną przewagę kosztową nad konkurentami (przeciętna miesięczna opłata za każdy z systemów w przypadku outsourcingu wynosi ok. 7-10 PLN), z drugiej zaś strony dodatkowo zdywersyfikują działalność ograniczając jej ryzyko (systemy te zostały przygotowane do sprzedaży jako osobny produkt).

Ponadto Spółka rozpoczęła prace mające na celu wdrożenie usługi inteligentnego budynku. Usługa ta skierowana jest zarówno do Klientów indywidualnych, jak i instytucji. Jej ideą jest automatyzacja niektórych procesów, jakie zachodzą w życiu codziennym (np. podlewanie ogrodu, zamykanie okien, sterowanie ogrzewaniem, oświetleniem, kontrola dostępu, monitoring, sterowanie kinem domowym itp.). Automatyzacja ta pozwala przede wszystkim oszczędzić koszty eksploatacji mieszkania, czy biura, a także znacząco zredukować ryzyko (np. włamania, czy też katastroficzne). Projektowany system pozwala na sterowanie poszczególnymi elementami poprzez sieć Internet lub telefon komórkowy.

2.2. Rozwój Spółki

Początki działalności Emitenta datuje się na rok 1996, kiedy to jako Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe stworzył pierwszą w Polsce osiedlową sieć LAN na wrocławskim osiedlu Kozanów. Dziś spółka pozostaje nadal liderem technologicznym wdrażając nowe, często autorskie rozwiązania, jednocześnie będąc jednym z największych lokalnych, niezależnych dostawców Internetu na Dolnym Śląsku. Jednym z czynników determinujących taki stan rzeczy jest doświadczenie i wiedza założyciela i pomysłodawcy projektu – dr Tymoteusza Biłyka, który obecnie jest głównym akcjonariuszem oraz Prezesem Zarządu Spółki.

2.3. Pozycja na rynku

W opinii Zarządu Spółki, KORBANK S.A. jest największym niezależnym, lokalnym dostawcą Internetu na Dolnym Śląsku. Inwestując we własne sieci światłowodowe oraz profesjonalne radiołącza spółka uniezależnia się od pozostałych graczy, zwłaszcza tych największych. Spółka świadczy również usługi w mieście Radom, gdzie notuje bardzo dynamiczny wzrost przychodów, zwłaszcza w ostatnim okresie. Biorąc pod uwagę niewielką liczbę konkurentów oraz stosunkowo słabą ofertę na tym rynku można spodziewać się dalszego dynamicznego wzrostu.

Do osiągnięcia obecnej pozycji na rynku z pewnością znacząco przyczyniło się stworzenie autorskiej interaktywnej, cyfrowej telewizji IPTV: AVIOS. Produkt ten oprócz pozytywnego wpływu na wyniki osiągane w segmencie B2C stał się samodzielnym źródłem przychodów dla Spółki. Obecnie jest to jedna z najintensywniej rozwijających się platform telewizyjnych w naszym kraju, zaś zainteresowanie innych Operatorów wdrożeniem tej usługi do swojej sieci znacząco przerosło oczekiwania Zarządu.



3. Działalność Spółki w 2010 roku

3.1. Istotne wydarzenia w 2010 roku

marzec 2010	Rozszerzenie oferty usługowej Spółki o cyfrową telewizję kablową HD w ramach platformy Avios adresowaną do innych operatorów internetowych
25 maj 2010	Spółka Korbank sp. z o.o. decyzją Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej dokonano zmiany wpisu w rejestrze przedsiębiorców telekomunikacyjnych otrzymując zaświadczenie nr OWR-WKT-6000-45/10(2)
16 czerwca 2010	Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki Korbank sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie wyrażenia zgody na zbycie udziałów spółki przez Pana Cezarego Krakowskiego na rzecz Pana Tymoteusza Biłyka, w wyniku którego Pan Cezary Krakowski przestał być wspólnikiem Spółki
13 lipca 2010	Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, wydał postanowienie w sprawie rejestracji uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki z dnia 31 grudnia 2009 r. – dokonano podwyższenia kapitału zakładowego do kwoty 420.000,00 zł
23 lipca 2010	Zawarcie umowy sprzedaży 7 udziałów o łącznej wartości nominalnej 4 200,00 zł przez pana Cezarego Krakowskiego, w imieniu którego działał pełnomocnik pani Danuta Kiernicka-Biłyk, na rzecz pana Tymoteusza Biłyka (Repertorium A numer 9321 /2010)
26 października 2010	Podjęcie przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki uchwały nr 1 w sprawie przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Na mocy przedmiotowej uchwały dokonano określenia kapitału zakładowego spółki przekształcanej na 420 000,00 zł, który dzielił się na 4 200 000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym: 3 000 000 akcji imiennych serii A uprzywilejowanych co do głosu i 1 200 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B. Akcje serii A i B zostały wydane wspólnikom spółki przekształcanej w zamian za posiadane udziały w spółce Korbank sp. z o.o. (Repertorium A nr 5185/2010)
9 listopada 2010	Na mocy postanowienia sądu rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, Emitent został wpisany do rejestru pod numerem KRS 0000369746
29 listopada 2010	Podjęcie uchwał przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego do kwoty nie większej niż 493 662,00 zł w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii C i D w ilości nie większej niż 736 620 akcji oraz w sprawie wyrażenia zgody na ubieganie się o wprowadzenie akcji Spółki serii B, C i D oraz PDA serii C i D do Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect prowadzonym przez spółkę Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. oraz na dematerializację akcji serii B, C i D oraz PDA serii C i D (akt notarialny sporządzony w Kancelarii Notarialnej we Wrocławiu przy ul. Marszałka Józefa Piłsudskiego nr 49/57 przed notariuszem Iwoną Małczak, Repertorium A nr 5639 /2010)
8 – 22 grudnia 2010	Emitent przeprowadził ofertę prywatną akcji serii C i D, celem pozyskania środków na dalszy rozwój Spółki. W ramach oferty objętych zostało 236 620 akcji serii C po cenie emisyjnej 0,85 zł za akcję oraz 500 000 akcji serii D po cenie emisyjnej 1,70 zł za akcję co dało łączne wpływy brutto z emisji na poziomie 1 051 127 zł
29 grudnia 2010	Podpisanie z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości Umowy o Dofinansowanie w ramach działania 3.3. Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP, poddziałanie 3.3.2 Wsparcie dla MSP osi priorytetowej 3 Kapitał dla innowacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Umowa dotyczy projektu „Doradztwo dla Korbank Sp. z o.o. w drodze na New Connect”, którego efektem jest debiut Spółki na rynku New Connect. Wartość projektu wynosiła 98 000 PLN, zaś wysokość dofinansowania to 50% (49 000 PLN)

4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością

- Ryzyko związane z celami strategicznymi

Korbank S.A. w swojej strategii rozwoju zakłada utrzymanie silnej pozycji rynkowej na obszarze województwa dolnośląskiego, przy jednoczesnym zwiększaniu skali działalności. Strategia ta realizowana będzie w latach 2010-2012. Spółka skupi się przede wszystkim na ekspansji terytorialnej nowych sieci, wzmocnieniu działań marketingowo-sprzedażowych oraz sprzedaży usług platformy telewizyjnej Avios. Ponadto spółka zakłada realizację planowanych projektów tj. Światłowodowa Sieć Multimedialna (projekt realizowany od 1994 r.), Inteligentny Budynek oraz Monitoring Miejski. W wyniku skutecznej realizacji powyższych planów, Korbank S.A. będzie nadal podążać drogą dynamicznego rozwoju, a ponadto w znaczącym stopniu wzmocniona zostanie pozycja konkurencyjna Spółki.

Realizacja założeń strategii rozwoju Spółki w dużym stopniu uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji warunków branży telekomunikacyjnej, w ramach której Spółka prowadzi działalność. Branża telekomunikacyjna odznacza się względnie stałymi warunkami działalności, które jednak mogą zostać zakłócone poprzez: ostre działania konkurencji, niekorzystną sytuację w segmentach szerokopasmowego dostępu do Internetu, telefonii VoIP, cyfrowej telewizji IPTV, niesprzyjające zmiany przepisów prawa telekomunikacyjnego, a także niespełnienie rządowych i unijnych planów rozwoju społeczeństwa informacyjnego w naszym kraju. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego, bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Spółki. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych, a w szczególności ryzyko wystąpienia trudności przy realizacji planowanych projektów Korbank S.A. W związku z tym przychody i zyski osiąmane w przyszłości przez Spółkę zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Spółka redukuje przedmiotowe ryzyko odnoszące się do realizacji planowanych projektów poprzez gruntowne analizy wykonalności, a także budżetowanie kosztów wykonania w oparciu o doświadczenia 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 Spółki skupiona jest w obrębie rynku telekomunikacyjnego, gdzie kluczowymi czynnikami dla efektywnego i ciągłego działania Spółki jest dbałość o poprawne funkcjonowanie systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych. Potencjalne wystąpienie awarii któregoś z elementów sieci teleinformatycznej, może doprowadzić do poniesienia dodatkowych kosztów przez Korbank S.A., a nawet tymczasowo ograniczyć możliwości rozwoju Spółki.

W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Spółka wdrożyła odpowiednie procedury uruchamiane na wypadek awarii sieci telekomunikacyjnej. Ponadto Spółka podejmuje się m.in. ciągłego monitoringu systemów informatycznych i łączy telekomunikacyjnych, zapewniając wszystkim klientom najwyższą jakość usług, w tym nieprzerwaną ciągłość dostępu do sieci Internet.



- **Ryzyko związane z czynnikami zewnętrznymi**

Spółka prowadzi działalność jako niezależny dostawca internetowy dla klientów indywidualnych (za pośrednictwem spółki zależnej Korbank-Media Cyfrowe sp. z o.o.) 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 przez Spółkę usług. W skrajnym przypadku utrata dużej ilości odbiorców usług nie pozostanie bez wpływu na wyniki finansowe i możliwość dalszego rozwoju Spółki.

Spółka chcąc zminimalizować możliwe skutki ryzyka związanego z czynnikami zewnętrznymi, w sytuacji czasowego braku dostępu do sieci Internet, oferuje poszczególnym klientom stosowne rekompensaty, unikając w ten sposób utraty odbiorców, będących poszkodowanymi na skutek ziszczenia się ryzyka związanego z czynnikami zewnętrznymi, niezależnymi od Spółki.

- **Ryzyko związane z błędami ludzkimi**

Działalność prowadzona przez Spółkę charakteryzuje się stosunkowo dużym ryzykiem związanym z błędami ludzkimi. W toku świadczenia usług mogą wystąpić błędy administratorów sieci lub działu technicznego, co w konsekwencji może przyczynić się do obniżenia jakości usługi lub nawet przerw w dostawie Internetu. 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.

- **Ryzyko związane z utratą zaufania klientów**

Świadczone przez Spółkę usługi, w szczególności sieci multimedialne oraz outsourcing internetowy, wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować przerwę w dostępie do sieci Internet lub też nienależyte wykonywanie usług przez Spółkę. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinienia ze strony Spółki skutkującego przerwami w świadczeniu usług, Spółka jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców, które w branży telekomunikacyjnej jest bardzo istotne.

Utrata zaufania odbiorców może rzutować na niemożność pozyskiwania nowych klientów lub nawet zmniejszenie ilości obecnie obsługiwanych odbiorców i w istotny sposób wpłynąć na osiąganе wyniki finansowe Spółki. Ryzyko to minimalizowane jest m.in. poprzez ciągłą administrację oraz monitoring jakości świadczonych usług oraz stan posiadanej sieci telekomunikacyjnej.

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

Plany rozwoju Spółki oparte są o wdrożenie i wprowadzenie na rynek nowych usług i produktów, będących rezultatem pomyślnej realizacji projektów Spółki, tj. Światłowodowa Sieć Multimedialna (projekt realizowany od 1994 r.), Inteligentny Budynek oraz Monitoring Miejski, będących celami obranej strategii Spółki. Dodatkowo usługa telewizji cyfrowej HD oferowana w ramach platformy



Avios zostaje obecnie wdrażana do sprzedaży, co również wiąże się z ryzykiem wprowadzenia nowych usług. Wspomniane usługi (z wyjątkiem telewizji cyfrowej HD) wynikające z realizacji wymienionych projektów nie zostały wprowadzone przez konkurencję, co implikuje ryzyko niepowodzenia przy wdrażaniu technologii niesprawdzonych w użytku komercyjnym oraz innowacyjnych rozwiązań technicznych. Jednocześnie sytuacja ta stwarza okazję dla Spółki do wyprzedzenia działań konkurencji, zaoferowania klientom innowacyjnych usług i zdobycia dominującej pozycji na tworzącym się rynku usług inteligentnego budynku, czy monitoringu miejskiego. Wymienione usługi nie znajdują się w ofercie usługowej innych operatorów internetowych, z kolei usługa cyfrowej telewizji kablowej została wcześniej wprowadzona przez jeden podmiot - Śląską Grupę Telekomunikacyjną, która oferuje usługi dostęp do cyfrowej telewizji HD w ramach konkurencyjnej względem oferty Spółki platformy Jambox.

W związku z powyższym, Spółka redukuje ryzyko wystąpienia problemów z uruchomieniem nowych usług i produktów poprzez przeprowadzanie dla wszystkich pomysłów pełnego studium wykonalności. Co więcej, realizacja od strony technicznej zamierzeń opisanych w Dokumencie Informacyjnym została potwierdzona poprzez przeprowadzenie stosownych badań i testów, potwierdzających możliwości wdrożenia nowych usług do oferty usługowej Spółki.

- **Ryzyko koncentracji działalności Spółki na terenie miasta Wrocławia**

Spółka świadczy usługi na terenie województwa dolnośląskiego i mazowieckiego, niemniej jednak największa koncentracja klientów Korbank S.A. występuje na obrębie miasta Wrocławia, będącego miejscem siedziby Spółki. W przypadku zaostrenia konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce, w tym w szczególności w obrębie miasta Wrocławia, w segmencie dostępu do Internetu oraz transmisji danych, istnieje ryzyko utraty części obsługiwanych klientów i co za tym idzie obniżenia przychodów spółki Korbank S.A.

W związku z powyższym, Spółka stara się minimalizować niniejsze ryzyko poprzez świadczenie usług o najwyższej jakości, poszerzanie zasięgu nowych sieci telekomunikacyjnych na inne regiony kraju, a także ciągłe rozszerzanie oferty usługowej Spółki. Zamiarem Spółki jest dalsze pozyskiwanie nowych klientów z innych regionów kraju, w szczególności poprzez ekspansję nowych sieci do tzw. „białych lub szarych plam”, czyli miast gdzie nie działa żaden lub działa tylko jeden dominujący operator internetowy, jak również ciągłe umacnianie pozycji w obrębie miasta Wrocławia. Ryzyko koncentracji działalności Spółki jest minimalizowane dzięki odpowiednim strukturom sprzedażowym i przede wszystkim wysoce rozbudowanej sieci węzłów dostępowych, co w szczególności Spółka uzyskuje dzięki członkostwu w Krajowej Izbie Komunikacji Ethernetowej. W jej ramach Spółka ma możliwość doprowadzenia sygnału sieci Internet do każdego miejsca na terenie Polski, co sprzyjać będzie zwiększaniu geograficznego rozproszenia obsługiwanych klientów i jednocześnie przyczyni się do zmniejszenia ryzyka koncentracji działalności na terenie miasta Wrocławia.

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

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest świadczenie usług z segmentu dostępu do Internetu oraz transmisji danych. W celu świadczenia oferowanych usług niezbędna jest współpraca Spółki z przedsiębiorstwami telekomunikacyjnymi, oferującymi dostęp do sieci Internet, którymi są m.in. Wrocławskie Centrum Sieciowo-Superkomputerowe, ATM S.A., GTS Energis sp. z o.o., Exatel S.A., Inotel S.A., Telekomunikacja Polska S.A oraz TK Telekom spółka z o.o. 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 Spółki oraz potencjalne zwiększenia kosztów w związku z koniecznością pozyskania nowego dostawcy na warunkach odbiegających od obecnych. Sytuacja ograniczenia przychodów Spółki może wpłynąć na niemożność osiągnięcia ustalonych poziomów wyników finansowych, co w efekcie mogłoby negatywnie wpłynąć na wykonywanie zakładanych celów strategicznych Spółki, a zwłaszcza na realizację ekspansji terytorialnej sieci telekomunikacyjnej, która w przypadku działalności Spółki jest stosunkowo wysoce kapitałochłonna. Powyższe zagrożenie jest minimalizowane przede wszystkim przez współpracę z innymi dostawcami m.in. Crowley Data Poland sp. z o.o., Netia S.A. oraz Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa jednostka badawczo-rozwojowa. W przypadku utraty któregośkolwiek z podstawowych dostawców Spółki istnieje możliwość natychmiastowej dzierżawy łącz internetowych od innych dostępnych podmiotów. Ponadto Spółka w celu zmniejszenia ziszczenia ryzyka utrzymuje dobre relacje ze wszystkimi dostawcami, co zapewnia pozytywne rokowania długotrwałej współpracy z kontrahentami Spółki.

- **Ryzyko związane z konkurencją**

Rynek telekomunikacyjny w Polsce znajduje się w stabilnej i długotrwałej fazie wzrostu, jednak poszczególne segmenty, w których działa Emitent (dostęp do sieci Internet oraz transmisja danych) odznaczają się relatywnie 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 informatyzacji społeczeństwa, co odnosi się do ilości gospodarstw domowych posiadających dostęp sieci Internet. Jednocześnie w obszarze całego rynku telekomunikacyjnego wykształciło się wiele rozpoznawalnych podmiotów, wśród których znaczącymi są: dominujący operatorzy telekomunikacyjni (telekom), operatorzy telewizji kablowych, a także inni dostawcy Internetu. Zamiarem Emitenta jest utrzymanie silnej pozycji rynkowej na obszarze województwa dolnośląskiego, przy jednoczesnym zwiększaniu skali działalności.

W związku z dużą liczbą podmiotów funkcjonujących w branży oraz możliwym spowolnieniem rozwoju całego rynku telekomunikacyjnego (wynikającej z dość zaawansowanego stadium rozwoju) istnieje ryzyko zaostrzenia rywalizacji między konkurentami mogącej zaszkodzić działalności Emitenta, co w ostateczności może wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Spółki 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 Spółkę i dalszych perspektyw rozwoju.

Spółka nie ma wpływu na poziom konkurencji w sektorze. Natomiast, w przypadku skutecznej implementacji przyjętej strategii rozwoju, Emitent przede wszystkim zwiększy skalę działalności, poprzez ekspansję terytorialną sieci telekomunikacyjnych kierowaną do obszarów tzw. białych lub szarych plam, a także osiągnie znaczącą przewagę technologiczną nad konkurencją i utrzyma internetowego silną pozycję konkurencyjną na obszarze Dolnego Śląska. Należy zwrócić uwagę, iż jedną z głównych zalet oferty usługowej Spółki jest komplementarność oferty (Internet, telefon oraz telewizja HD), jej atrakcyjność cenowa, zapewnienie kompleksowej obsługi i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb klienta. W następstwie czego strategia Spółki 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 Emitenta ulegnie znaczącemu zmniejszeniu. W związku z powyższym, w przypadku zaistnienia powyższego scenariusza istnieje ryzyko, iż prognozowane wyniki finansowe oraz planowany przebieg rozwoju Emitenta 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 planowych projektów, kładzie nacisk na rozszerzenie oferty usługowej i zwiększenie grupy docelowej odbiorców Spółki.

- **Ryzyko związane z najmem powierzchni biurowych**

Spółka nie posiada lokali własnych. 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.

- **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 przez Emitenta lub koniecznością poniesienia nakładów związanych z dostosowaniem się do nowych rozwiązań.

W celu zminimalizowania wspomnianego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje planowane zmiany prawa telekomunikacyjnego i z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowuje strategię rozwoju Emitenta do takich zmian.

- **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski**

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Emitent oferuje swoje usługi i będącej jednocześnie rejonem aktywności gospodarczej klientów Emitenta. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: tempo wzrostu PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek



gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe grupy kapitałowej Korbank S.A.

5.1. Powiązania kapitałowe

Na dzień 31 grudnia 2010 r. nie istniały żadne kapitałowe powiązania pomiędzy Emitentem a jakąkolwiek inną spółką prawa handlowego. W styczniu 2011 roku Emitent nabył 100,00% udziałów w spółce Korbank Media Cyfrowe Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością realizując w ten sposób strategię 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. Z uwagi na fakt, iż w roku 2010 nie istniały kapitałowe powiązania z innymi spółkami Emitent publikuje raport jednostkowy za rok 2010.

5.2. Powiązania osobowe

Na dzień 31.12.2010 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 2010 roku był jednocześnie Prezesem Zarządu oraz głównym udziałowcem Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. W styczniu 2011 roku nastąpiło przejęcie podmiotu Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. przez Korbank S.A., dzięki czemu spółka Korbank Media Cyfrowe sp. z o.o. jest w 100% zależna od Korbank S.A.

6. Strategia rozwoju

W przyjętej strategii rozwoju Spółka zakłada utrzymanie silnej pozycji rynkowej na obszarze województwa dolnośląskiego, przy jednoczesnym zwiększaniu skali działalności. Przedmiotowe działania zostaną osiągnięte poprzez realizację następujących celów:

- I. ekspansja terytorialna nowych sieci,
- II. wzmocnienie działań marketingowo-sprzedażowych,
- III. sprzedaż usług platformy telewizyjnej Avios,
- IV. realizacja projektu Światłowodowa Sieć Multimedialna,
- V. realizacja projektu Inteligentny Budynek,
- VI. realizacja projektu Monitoring Miejski.

6.1. Ekspansja terytorialna nowych sieci

To najważniejszy cel strategii rozwoju Spółki. Cel ten zakłada realizację dwóch podstawowych czynności:

- przejmowanie istniejących, niewielkich sieci, jeśli oferowane są bardzo atrakcyjne warunki przejęcia
- budowa nowych sieci

W analizowanym okresie spółka skupiła się na drugim z powyższych elementów, tj. budowie nowych sieci. W roku 2010 zrealizowane zostały liczne inwestycje, które spowodowały zwiększenie się zasięgu terytorialnego sieci. Do najważniejszych z nich zaliczyć można:

1. I oraz II etap budowy sieci telekomunikacyjnej na osiedlu Michałów w Radomiu. Jest to kluczowy dla Spółki projekt w Radomiu, który zakłada realizację V etapów, które łącznie powiększą liczbę mieszkań będących w zasięgu sieci Emitenta o ok. 3000,
2. Inwestycja pn. „Verity Rosa”, przy ul. Blacharskiej, co poszerzyło zasięg sieci o kolejne 100 jednostek mieszkalnych,
3. Inwestycja przy ul. Kolistej 1-7a, realizowanej przez S.M. Kozanów IV – ok. 100 jednostek mieszkalnych,
4. Kolejny etap inwestycji na osiedlu „Szczepin” we Wrocławiu – ok. 300 jednostek mieszkalnych.

W roku 2010 rozpoczęły się również negocjacje z wieloma spółdzielniami mieszkaniowymi, zarządcami nieruchomości oraz deweloperami. Efektem tych negocjacji jest podpisanie kilku umów, na mocy których do poszczególnych nieruchomości wdrożona zostanie sieć Korbank.



6.2. Wzmocnienie działań marketingowo-sprzedażowych

W roku 2010 Spółka rozpoczęła zaplanowaną na ok. 1,5 roku reorganizację działu sprzedaży i marketingu. W pierwszej kolejności rozpoczęto współpracę z nowym Dyrektorem Handlowym odpowiedzialnym za sprzedaż usług w segmencie B2B. Głównym zadaniem nowego dyrektora jest stworzenie zespołu sprzedażowego składającego się z 5-7 osób, którego celem będzie podwojenie przychodów w segmencie B2B w okresie 2-4 lat.

Drugim z celów realizowanych przez Spółkę w tym zakresie jest wzmocnienie działań marketingowo-sprzedażowych w segmencie B2C. W roku 2010 nastąpiła realizacja zakładanych wcześniej celów marketingowych, co przełożyło się na wzrost liczby klientów w tym segmencie.

6.3. Sprzedaż usług platformy telewizyjnej Avios

W lipcu 2010 roku uruchomiono sprzedaż platformy telewizyjnej Avios. Realizacja tego projektu była współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Produkt zyskał duże uznanie wśród innych operatorów, zaś na koniec roku Spółka mogła się już pochwalić czterema aktywnymi umowami. Ponadto Spółka uzyskała dostęp do nowoczesnych oraz najtańszych na rynku urządzeń służących do odbioru telewizji IPTV (tzw. Set Top Box), co znacząco wpłynęło na atrakcyjność oferty w tym zakresie, a co za tym idzie na zainteresowanie potencjalnych klientów.

6.4. Realizacja projektu Światłowodowa Sieć Multimedialna

Projekt Światłowodowej Sieci Multimedialnej, jak sama nazwa wskazuje, zakłada budowę multimedialnej sieci opartej o technologię światłowodową. Technologia ta umożliwia zaoferowanie najnowocześniejszych usług, tj. szybkiego Internetu, interaktywnej telewizji oraz taniego telefonu stacjonarnego, a także licznych usług dodanych, takich jak np. Inteligentne Budynki, czy Monitoring Miejski. Celem projektu jest połączenie wszystkich osiedli oraz biurowców, jakie znajdują się w zasięgu sieci Korbank oraz podłączenie nowych lokalizacji, będących w pobliżu planowanych tras kabli. W roku 2010 Spółka zrealizowała część I etapu projektu, który zakłada połączenie najważniejszych punktów sieci we Wrocławiu oraz rozbudowę sieci w Radomiu. Realizacja tych inwestycji będzie mieć przełożenie na wzrost przychodów Spółki w kolejnych latach.

6.5. Realizacja projektu Inteligentny Budynek

Inteligentny Budynek to usługa umożliwiająca zarządzanie oraz sterowanie wybranymi elementami mieszkania, czy biura, takimi jak:

- Ogrzewanie
- Oświetlenie
- Kontrola dostępu
- Otwieranie/zamykanie okien
- Nawadnianie (np. zraszanie ogrodu)
- Monitoring



W roku 2010 Emitent przeprowadzał testy usługi oraz dokonywał analizy w celu wyboru odpowiednich rozwiązań technologicznych oraz funkcjonalnych. Wdrożenie usługi planowane jest na lata 2011-2012.

6.6.Realizacja projektu Monitoring Miejski

Projekt monitoring miejski ma umożliwić użytkownikom sieci podgląd obrazu z wybranych miejsc (np. na danym osiedlu) na ekranie monitora komputera lub telewizora. Podstawowy cel realizacji projektu to urozmaicenie oferty, co w dłuższej perspektywie przełoży się na wzrost liczby klientów, a co za tym idzie i przychodów.

W roku 2010 Spółka prowadziła negocjacje z wrocławskim oddziałem Telewizji Polskiej S.A. w zakresie warunków wykorzystania powyższego projektu w bieżących relacjach telewizyjnych. Ponadto Spółka rozpoczęła również rozmowy z jedną z wrocławskich spółdzielni mieszkaniowych w celu ustalenia szczegółów realizacji projektu na zasobach tejże spółdzielni.

7. Wykaz akcji spółki KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2010 r.

Na dzień 31 grudnia 2010 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	3 990 000	6 990 000	95,00%	97,08%
Paweł Paluchowski	B	210 000	210 000	5,00%	2,92%
Suma		4 200 000	7 200 000	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 Spółki

Rok 2010 to kolejny okres, w którym spółka zanotowała dobre wyniki finansowe. Suma bilansowa na dzień 31.12.2010 r. wynosiła 5 073 262,17, co stanowi prawie 54-procentowy wzrost w stosunku do roku poprzedniego. Istotnym czynnikiem mającym wpływ na taką sytuację było podniesienie kapitału zakładowego z kwoty 60 000,00 zł do kwoty 420 000,00 zł, przekształcenie w spółkę akcyjną, a także znaczące zwiększenie kapitału zapasowego w związku z emisją akcji serii C i D. Spowodowało to znaczący (ponad dwukrotny) wzrost kapitału własnego Spółki, który obecnie stanowi prawie 70% wartości pasywów. Ponadto na uwagę zasługuje prawie dwukrotny wzrost wartości w pozycji środków trwałych, spowodowany przede wszystkim oddaniem do użytku nowo wybudowanych sieci telekomunikacyjnych. Spółka odnotowała również wzrost przychodów oraz zysku netto w stosunku do roku poprzedniego.

Istotnym również jest spadek zobowiązań, zwłaszcza krótkoterminowych, co w połączeniu ze zwiększeniem stanu należności oraz inwestycji krótkoterminowych świadczy o poprawie płynności oraz bieżącej sytuacji ekonomicznej Spółki.

W kolejnych latach Zarząd przewiduje ciągły wzrost przychodów oraz wyniku finansowego Spółki oraz zwiększenie nakładów inwestycyjnych na realizowane projekty.

9. Charakterystyka zatrudnienia

W roku 2010 średnie zatrudnienie, na podstawie umów o pracę wynosiło 18, co w porównaniu do roku 2009, gdzie wartość ta wynosiła 13, stanowi wzrost o 5 etatów, tj. o prawie 40%. Sytuacja ta wynika z dynamicznego rozwoju, jaki Spółka zanotowała w okresie 2010 roku.

Zarząd przewiduje, iż w roku 2011 można również spodziewać się wzrostu zatrudnienia w Spółce. Ponadto Spółka stale współpracuje (umowy zlecenia, umowy o dzieło oraz faktury) z kilkunastoma podmiotami (osobami fizycznymi oraz mikroprzedsiębiorstwami), które świadczą swoje usługi na rzecz Spółki na zasadach wyłączności.

10. Podsumowanie

Jak wynika z powyższego opisu Korbank S.A. systematycznie rozwija się w każdym z założonych uprzednio obszarów. Wynika to przede wszystkim z konsekwentnej realizacji przyjętej wcześniej strategii rozwoju Spółki, która zakłada systematyczny wzrost skali działalności Spółki. Dalsza skuteczna realizacja tego planu w połączeniu z ciągłym doskonaleniem oraz poszerzaniem oferty w opinii Zarządu przełoży się na dalsze wzrosty przychodów oraz zysków, a także będzie stanowić podstawę do stałego, niezachwianego rozwoju.

Niniejsze sprawozdanie finansowe zostało sporządzone w dniu 2.06.2011.....

Zarząd Spółki Korbank S.A.

PREZES ZARZĄDU

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

Tymoteusz Biłyk

WICEPREZES ZARZĄDU

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski

Paweł Paluchowski

Członek Zarządu – Janusz Pilarski

CZŁONEK ZARZĄDU.....

Janusz Pilarski

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

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

WICEPREZES ZARZĄDU

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski *Paweł Paluchowski*

CZŁONEK ZARZĄDU

Członek Zarządu – Janusz Pilarski

Janusz Pilarski

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

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

WICEPREZES ZARZĄDU

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski

Paweł Paluchowski

CZŁONEK ZARZĄDU

Członek Zarządu – Janusz Pilarski

Janusz Pilarski