



JEDNOSTKOWY RAPORT ROCZNY
KORBANK S.A. ZA ROK 2016

Wrocław, 31 maja 2017 r.

Pismo Prezesa Zarządu KORBANK S.A.

Szanowni Państwo,

niniejszym składam na Państwa ręce jednostkowy raport roczny za rok 2016 Spółki KORBANK S.A., którą mam przyjemność kierować. Dokument ten przedstawia ogólną sytuację ekonomiczną, finansową oraz organizacyjną naszej Spółki.

W roku 2016 KORBANK S.A. odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 1,73%, z poziomu 8 055 tys. zł w roku 2015 do poziomu 8 195 tys. zł w roku 2016. Zysk netto w tym samym okresie spadł o 22,35% z poziomu 340 tys. zł w roku 2015 do poziomu 278 tys. zł w roku 2016. Na uwagę zasługują na pewno utrzymanie wysokiej wartości najistotniejszego w branży telekomunikacyjnej wskaźnika, tj. EBITDA. **Wartość EBITDA za rok 2016 wyniosła 2 090 tys. zł**, co w stosunku do analogicznego okresu roku 2015, kiedy to wskaźnik ten osiągnął poziom 2 294 tys. zł stanowi spadek o 8,89%. Utrzymanie tak wysokiego poziomu wskaźnika EBITDA od kilku już lat 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 2016 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 2016 r. do 31 grudnia 2016 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
2015	4,2615	4,1848
2016	4,4240	4,3757

Źródło: NBP

2. Informacje o Spółce

Spółka publikuje jednostkowe dane finansowe za okres od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia 31 grudnia 2016 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 71 735 15 32
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 2016 r. wraz z danymi porównywalnymi na dzień 31 grudnia 2015 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Na dzień 31.12.2016 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2016 r. (w tys. EUR)	Na dzień 31.12.2015 r. (w tys. zł)	Na dzień 31.12.2015 r. (w tys. EUR)
Kapitał własny	6 064,17	1 370,74	5 785,93	1 357,72
Należności długoterminowe	37,54	8,49	50,53	11,86
Należności krótkoterminowe	1 123,50	253,96	1 167,62	273,99
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	35,00	7,91	96,85	22,73
Zobowiązania długoterminowe	4 035,28	912,13	2 152,16	505,02
Zobowiązania krótkoterminowe	3 982,62	900,23	4 039,05	947,80

Źródło: Emitent

Tabela 2 Wybrane pozycje rachunku zysku i strat Emitenta za 2016 r. wraz z danymi porównywalnymi za 2015 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. EUR)	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)
Przychody netto ze sprzedaży	8 194,76	1 872,79	8 055,12	1 924,85
Amortyzacja	1 344,67	307,28	1 447,26	345,84
Zysk/strata ze sprzedaży	372,46	85,12	542,01	129,52
Zysk/strata z działalności operacyjnej	745,14	170,29	847,11	202,43
Zysk/strata brutto	380,18	86,88	435,94	104,17
Zysk/strata netto	278,24	63,59	340,42	81,35

Źródło: Emitent

4. Wybrane dane z rachunku przepływów pieniężnych

Tabela 3 Przepływy pieniężne Emitenta za 2016 r. oraz dane porównawcze za 2015 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. EUR)	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)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 213,80	277,39	3 799,22	907,86
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 380,44	-772,55	-1 814,08	-433,49
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 104,79	481,02	-1 900,76	-454,21
Przepływy pieniężne netto	-61,85	-14,14	84,38	20,16

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 2016 r. oraz dane porównawcze za 2015 r. (w tys. zł przeliczone na euro)

Wyszczególnienie	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. zł)	Za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r. (w tys. EUR)	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)
EBITDA (jednostkowa)	2 089,71	477,57	2 294,38	538,40
Marża EBITDA (jednostkowa)	25,50%		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 2016 roku

Wrocław, 10 maja 2017 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.	7
2.3. Pozycja na rynku KORBANK S.A.	9
3. Działalność KORBANK S.A. w 2016 roku	9
3.1. Istotne wydarzenia w 2016 roku	9
4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością.....	9
5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.	16
5.1. Powiązania kapitałowe.....	16
5.2. Powiązania osobowe	16
6. Strategia rozwoju KORBANK S.A.....	17
6.1. Korporacja telekomunikacyjna.....	19
6.2. Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS	20
6.3. HOMS – system inteligentnego domu.....	22
6.4. Telewizja bez anteny	23
6.5. Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK Data Center	23
6.6. KCRM – uniwersalny CRM dla ISP.....	24
6.7. KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki	24
7. Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2016 r.	27
8. Aktualna oraz przewidywana sytuacja finansowa KORBANK S.A.....	27
9. Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.	28
10. Podsumowanie	28

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) 735 15 32
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 31.12.2016 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 31.12.2016 r. w skład Zarządu wchodziły następujące osoby:

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

Organem kontrolnym Spółki jest Rada Nadzorcza. Na dzień 31.12.2016 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 trzech segmentach: B2B (Klienci biznesowi), B2C (Klienci indywidualni) oraz B2O (operatorzy telekomunikacyjni). 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

Działalność w segmencie B2C jest obsługiwana przez spółkę zależną KORBANK Media Cyfrowe Sp. z o.o. Szczegółowe informacje o działalności tego podmiotu zawarto w sprawozdaniu zarządu z działalności Grupy Kapitałowej KORBANK S.A.

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. Spółka posiada największą we Wrocławiu oraz jedną z większych w Radomiu sieć światłowodową o łącznej długości kilkuset kilometrów. Dzięki temu oraz doskonałej współpracy z lokalnymi ISP z całej Polski KORBANK S.A. jest w stanie dostarczyć swoje usługi praktycznie w dowolne miejsce w Polsce.

W segmencie B2O KORBANK S.A. świadczy dwie usługi. Pierwszą z nich jest dostarczanie tzw. „ostatniej mili”, tj. usług telekomunikacyjnych niezbędnych do świadczenia usługi dla Klienta końcowego przez innego operatora (np. dzierżawa włókien światłowodowych, dostęp do Internetu, transmisja danych). W tym obszarze Spółka współpracuje z większością wiodących operatorów w kraju z powodzeniem realizując wielowątkowe projekty. Druga z usług w tym segmencie to zbudowana przez KORBANK S.A. pierwsza w Polsce cyfrowa, interaktywna telewizja IPTV w systemie Unicast. 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 korzystne 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.

Nowym projektem, nad którym Emitent rozpoczął prace w roku 2016 jest projekt AVIOS 4 Hotels. W ramach tego projektu zakłada się dostarczanie systemu telewizji hotelowej do segmentu HoReCa.

b) W ramach działania w zakresie innowacyjnych projektów

Jak wspomniano wcześniej, oprócz standardowej działalności telekomunikacyjnej KORBANK S.A. inwestuje również w innowacyjne projekty. 2016 rok dla Emitenta przede wszystkim rozwój linii multimedialnych urządzeń KORBOX.

Jednym z ważniejszych obszarów działania był rozwój linii urządzeń multimedialnych KORBOX. KORBOX to linia urządzeń łączących w sobie wiele funkcji, takich jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV
- Router WiFi (Internet)
- Pakiet narzędzi biurowych (Office)
- Multimedia Player
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,

Oprócz ww. funkcjonalności urządzenia KORBOX posiadają również multimedialne funkcje, takie jak: serwis YouTube, VOD, przeglądarka internetowa, dostęp do multimediiów przez USB, Google News, gry internetowe oraz aplikacja „Korfejs”, umożliwiająca podłączenie urządzenia za pomocą konta na Facebooku i dzielenie się emocjami na ekranie telewizora. Wszystkie dekodery serii KORBOX oparte są 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.

W roku 2016 linia urządzeń KORBOX została wzbogacona o dwa nowe typy urządzeń. Pierwszym z nich jest wyświetlacz multimedialny KORBOX Smartscreen. Korbox Smart Screen to¹ pierwszy na świecie monitor FullHD z wbudowanym dekodere telewizji IP. Wbudowany zestaw oprogramowania zapewnia najwyższą jakość telewizji cyfrowej IP. Zainstalowane aplikacje dają możliwość przeglądania Internetu, oglądania filmów na YouTube czy nagrywania ulubionych kanałów telewizyjnych. Drugim z typów urządzeń, jakie powiększyły rodzinę urządzeń KORBOX jest sprzęt telekomunikacyjny dla operatorów ISP (przełączniki, wkładki). Sprzęt przeznaczony jest do sieci FTTx i stanowi znakomitą alternatywę dla istniejących na rynku rozwiązań. Przełączniki KORBOX to w pełni zarządzane ośmio- lub dwudziestoczęteroportowe urządzenia przeznaczone do sieci dostępowej. Posiadają zarówno porty miedziane (eth), jak i światłowodowe (SFP). Wkładki KORBOX przeznaczone są do sieci FTTx budowanych w standardzie Active Ethernet.

Drugim z istotnych elementów telekomunikacyjnej, acz niezwykle innowacyjnej w tym przypadku działalności KORBANK S.A. jest KORBANK Data Center. W roku 2016 nastąpiło przełomowe dla tego projektu wydarzenie. Emitent zawarł ze spółką Wrocławski Park Technologiczny S.A. z siedzibą we Wrocławiu, umowę przenoszącą własność niezabudowanej działki gruntu nr 1/50, AM-6, obręb Grabiszyn, o powierzchni 0,4794 ha (cztery tysiące siedemset dziewięćdziesiąt cztery metry kwadratowe), położonej we Wrocławiu, przy ul. Fabrycznej. Przedmiotowa działka będzie miejscem powstania Centrum Danych KORBANK Data Center oraz Centrum Badawczo Rozwojowego KORBANK. W ramach projektu powstanie nowoczesne Data Center, które będzie spełniało normę Tier 3.

¹ Źródło: <http://korbox.pl/korbox-smartscreen/> (stan na 19 maja 2017 r.)

Powierzchnia całkowita Korbank Data Center ma wynosić 10 tys. m² (cztery etapy po 2,5 tys. m²). O niniejszej transakcji Emitent informował w raporcie bieżącym nr 9/2016 z dnia 17 sierpnia 2016 r.

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 (już jako przekształcona w roku 2002 Sp. z o.o.) stworzył pierwszą Polskę sieć FTTH (*Fiber To The Home* – Światłowód do domu). W kolejnych latach Emitent 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 już jako przekształcona spółka akcyjna, KORBANK wprowadził na rynek 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 2016 to kolejny okres, w którym KORBANK S.A. dynamicznie się rozwijała. Spółka sukcesywnie kontynuowała realizację swojej strategii. Do najważniejszych działań należy tutaj zaliczyć przede wszystkim:

- rozbudowa działu marketingu w segmencie B2C
- budowa działu obsługi Partnerów AVIOS
- zakup działki budowlanej przeznaczonej do realizacji projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK;
- komercyjne wprowadzenie do oferty telewizji AVIOS kanału Funbox 4K UHD (pierwsze w Polsce!)
- organizacja drugiej edycji Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL

Rok 2016 to dla Emitenta przede wszystkim rozbudowa działu marketingu w segmencie B2C. Za najważniejsze działanie w tym zakresie należy uznać dołączenie do zespołu koordynatora działu marketingu, odpowiedzialnego za wsparcie marketingowe działu sprzedaży usług w segmencie B2C. Zmiana ta poskutkowała znaczącym zwiększeniem aktywności marketingowej Emitenta. W roku 2016 z udziałem KORBANKu odbyły się m.in.:

- Wrocław 2016 – Europejska Stolica Kultury
- Jazz nad Odrą
- Konkurs ME 2016, konkurs Capital of Rock, konkurs FOX
- Festyny na wrocławskich osiedlach Kozanów oraz Popowice
- Sponsoring radomskiej drużyny piłkarskiej młodzików Broń Radom
- Aktywizacja strona na portal Facebook – liczne konkursy, czy wydarzenia (np. Black Friday)

Działania te zwiększyły rozpoznawalność marki KORBANK w segmencie B2C, a co za tym idzie również liczbę Klientów oraz ich lojalność, co w opinii Zarządu Spółki miało i będzie mieć przełożenie w kolejnych latach na dobre wyniki finansowe w tym obszarze.

Istotnym przedsięwzięciem, realizowanym w ubiegłym roku była również budowa działu obsługi Partnerów AVIOS. Zadaniem działu jest sprzedaż telewizji AVIOS do operatorów, a także obsługa posprzedażowa obecnych partnerów. Ponadto, jednym z elementów działu jest również obsługa marketingowa partnerów (wyznaczona została do tego osobna komórka, będąca jednocześnie elementem stworzonego działu). Działanie to spowodowało zwiększenie aktywności marketingowej i sprzedażowej w tym obszarze, co skutkowało zwiększeniem liczby nowych partnerów usługi AVIOS, jak również większej sprzedaży usług do klientów końcowych obecnych partnerów. Na uwagę zasługuje na pewno większa aktywność marketingowa u partnerów ISP (m.in. uczestnictwo w lokalnych wydarzeniach – np. Dni Łódki, dostawa materiałów drukowanych, doradztwo merytoryczne oraz wsparcie marketingu internetowego).

Niewątpliwie, przełomowym wydarzeniem dla Spółki w roku 2016 była finalizacja transakcji zakupu działki pod budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK wraz z Data Center. W dniu 16 sierpnia 2016 roku Emitent zawarł² ze spółką Wrocławski Park Technologiczny S.A. z siedzibą we Wrocławiu, umowę przenoszącą własność niezabudowanej działki gruntu nr 1/50, AM-6, obręb Grabiszyn, o powierzchni 0,4794 ha (cztery tysiące siedemset dziewięćdziesiąt cztery metry kwadratowe), położonej we Wrocławiu, przy ul. Fabrycznej. Przedmiotowa działka będzie miejscem powstania Centrum Danych KORBANK Data Center oraz Centrum Badawczo Rozwojowego KORBANK. Projekt zakłada stworzenie nowoczesnego centrum danych o łącznej powierzchni ok. 10 tys. m², które będzie zgodne z normą Tier 3. 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.

W listopadzie 2016 roku KORBANK jako pierwszy operator w Polsce wprowadził na stałe do oferty telewizyjnej kanał 4K UHD. Działanie to było możliwe dzięki współpracy ze spółką Kino Polska S.A. – polskiego przedstawiciela nadawcy kanału Funbox 4K UHD - firmy SPI International B.V. Wydarzenie to było przełomowe, zarówno dla Emitenta, jak i rynku płatnej telewizji w Polsce. W opinii zarządu Emitenta wprowadzenie do oferty kanału Funbox 4K UHD będzie mieć istotny wpływ na zwiększanie liczby partnerów AVIOS (obecnie AVIOS jako jedyna platforma w Polsce umożliwia stały, komercyjny dostęp do kanału w standardzie 4K UHD), a co za tym idzie: wzrost przychodów ze sprzedaży usług telewizji AVIOS.

Ostatnim z istotnych działań Emitenta w roku 2016 była organizacja drugiej Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL. OKTEL to 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 drugiej edycji konferencji udział wzięło kilkadziesiąt firm, głównie małych i średnich operatorów ISP. 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

² Emitent informował o tym fakcie w raporcie bieżącym nr 9/2016 z dnia 17 sierpnia 2016 r.

telewizję AVIOS oraz węzeł wymiany ruchu WRIX. Ponadto konferencja stała się naturalną platformą wymiany poglądów oraz poszerzania wiedzy z zakresu nowych technologii, a także miejscem wyznaczenia, wspólnie z operatorami współpracującymi, kierunku rozwoju platformy telewizyjnej AVIOS.

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 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 2016 roku

3.1. Istotne wydarzenia w 2016 roku

16-17 czerwca 2016 r.	Organizacja drugiej Ogólnopolskiej Konferencji Telekomunikacyjnej OKTEL
16 sierpnia 2016 r.	Zawarcie istotnej umowy - przeniesienie własności nieruchomości przeznaczonej pod budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK wraz z Data Center
listopad 2016 r.	Komercyjne wprowadzenie do oferty telewizyjnej kanału Funbox 4K UHD

4. Czynniki ryzyka związane z prowadzoną działalnością

- Ryzyko związane z celami strategicznymi

Rok 2016 to okres kontynuacji realizacji nowej strategii KORBANK S.A. 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 obarczone 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 wyłączania usługi oraz ciągłe monitorowanie technicznej poprawności działania systemu AVIOS (stała grupa programistów i specjalistów ds. sieci pracujących na stałe w siedzibie Spółki).

W zakresie budowy KORBANK Data Center, z uwagi na złożoność i wielkość projektu, ryzyko zostało opisane w osobnym podpunkcie poniżej.

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 w Polsce i 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 rynku oraz gospodarskie, ostrożne wydatkowanie środków. 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 kosztów, a nawet tymczasowo ograniczyć możliwości rozwoju Spółki.

W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Emitent wdrożył odpowiednie procedury uruchamiane na wypadek awarii sieci telekomunikacyjnej. Spółka korzysta z technologii zapewniających redundancję (np. BGP), jak również zapewnia dostęp do usługi z różnych miejsc w Polsce (m.in. Wrocław, Warszawa, Katowice, Poznań), poprzez różne węzły różnych punktów wymiany ruchu (np. WRIX, PLIX, EPIX). KORBANK S.A. dywersyfikuje także dostawców usług telekomunikacyjnych tak, aby awaria jednego, czy nawet dwóch z nich nie zakłóciła bieżącego funkcjonowania sieci. Ponadto Emitent

podejmuje się m.in. ciągłego monitoringu systemów informatycznych i łączny telekomunikacyjnych, zapewniając wszystkim klientom najwyższą jakość usług, w tym ciągłość dostępu do 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. Ponadto Emitent posiada ubezpieczenie OC działalności.

- **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 zawinienia 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. Nie bez znaczenia jest tutaj również działalność w zakresie marketingu i PR, w tym m.in. uczestnictwo w ewentach na terenie osiedli we Wrocławiu i Radomiu, sponsoring lokalnej drużyny piłkarskiej w Radomiu, czy reklama w prasie branżowej. Działania te skutkują nie tylko zwiększeniem sprzedaży usług Emitenta, ale również powodują, iż marka KORBANK staje się bardziej rozpoznawalna, a co za tym idzie, wzbudza większe zaufanie.

- **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 roku 2016 linia urządzeń KORBOX została wzbogacona o dwa nowe typy urządzeń. Pierwszym z nich jest wyświetlacz multimedialny KORBOX Smartscreen. Korbox Smart Screen to pierwszy na świecie monitor FullHD z wbudowanym dekodern telewizji IP. Drugim z typów urządzeń, jakie powiększyły rodzinę urządzeń KORBOX jest sprzęt telekomunikacyjny dla operatorów ISP (przełączniki, wkładki). 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. Dodatkowo, wprowadzanie na rynek sprzętu wiąże się z ryzykiem jego wadliwego działania, w najgorszym wypadku działania mogącego spowodować straty u użytkowników (np. wybuch, podpalenie).

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. Urządzenia te posiadają niezbędne certyfikaty, zaś ich produkcja odbywa się w sprawdzonych fabrykach z ugruntowaną pozycją na rynku.

- **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 któregoś z kontrahentów, 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 zwiększenie 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.

Powyższe 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. Nie bez znaczenia jest tutaj również rozwój punktu wymiany ruchu WRIX, do którego przyłącza się coraz więcej, również globalnych, podmiotów (w 2016 roku we WRIX został uruchomiony węzeł Akamai). Rozwój WRIX powoduje, że Emitent posiada obecnie dostęp do większości globalnych operatorów Internetu, co przekłada się na większą redundancję własnych usług.

- **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 (wynikającym z dość zaawansowanego stadium rozwoju) istnieje ryzyko zaostrzenia 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 4K UHD, 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. Warto zauważyć, iż w roku 2016 Emitent jako pierwszy w Polsce wprowadził do swojej komercyjnej oferty kanał Funbox 4K UHD. Działanie to pozwoliło na znaczne wyróżnienie się oferty Emitenta w stosunku do ofert konkurencji.

- **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. Wg raportów branżowych w najbliższych latach można spodziewać się spowolnienia tempa rozwoju tej branży. W przypadku silniejszego przebiegu 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, zaś nowa perspektywa finansowania niesie ze sobą nowe możliwości w tym zakresie.

- **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. 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 Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK, połączanego z własnym centrum danych, które uniezależni Emitenta i całkowicie zredukuje to ryzyko. W 2016 roku KORBANK S.A. dokonał zakupu działki pod budowę ww. projektu. Realizacja projektu przewidywana jest do końca roku 2020.

- **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 konieczność poniesienia nakładów związanych z dostosowaniem się do nowych rozwiązań. Istotnym jest tutaj również nakładanie coraz większych obowiązków na operatorów telekomunikacyjnych (w tym operatorów z sektora MSP) w Polsce. Obowiązki te cechują się coraz większą złożonością i odpowiedzialnością oraz niosą ze sobą ryzyko błędnej ich realizacji, a także konieczność poniesienia dodatkowych nakładów.

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 oraz iNet Group – organizacji zrzeszających małych i średnich operatorów i działających na ich rzecz. Organizacje te posiadają własne działy prawne, pracujące na rzecz ich członków i dodatkowo monitorujące sytuację prawną operatorów ISP w Polsce.

- **Ryzyko utraty płynności przez Spółkę**

KORBANK S.A. to dynamicznie rozwijająca się spółka. Tak wysoki poziom rozwoju możliwy jest m.in. dzięki ogromnym nakładom przeznaczanym na inwestycje. Inwestycje te finansowane są zarówno przez kapitał własny Emitenta, jak i kapitał zewnętrzny (kredyty i pożyczki), jak również kredyty kupieckie u dostawców. Spółka posiada znaczny udział finansowania zewnętrznego w strukturze kapitałów, co w przypadku zmiany polityki kluczowych dostawców lub banków może doprowadzić do zmniejszenia, lub w skrajnym przypadku nawet utraty płynności.

KORBANK S.A. redukuje to ryzyko poprzez współpracę z wieloma instytucjami oraz kontrahentami (niezależnianie się od jednej), jak również ciągły monitoring oraz utrzymywanie dobrych relacji z partnerami biznesowymi, finansującymi rozwój Emitenta.

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

W IV kwartale 2015 roku Emitent uzyskał pozwolenie na budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK wraz z kompleksem 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 realizacji projektu szacowany jest na lata 2018-2020, zaś całkowity koszt budowy wyniesie 80-100 mln zł. Pierwszy moduł (ok. 2,5 tys. m²) to nakłady rzędu 15-20 mln zł. Część nakładów Emitent poniósł już z własnych środków (m.in. projekt budowlany, koszty uzyskania pozwolenia na budowę itp.). W roku 2016 Emitent zawarł ze spółką Wrocławski Park Technologiczny S.A.³ z siedzibą we Wrocławiu, umowę przenoszącą własność niezabudowanej działki gruntu nr 1/50, AM-6, obręb Grabiszyn, o powierzchni 0,4794 ha (cztery tysiące siedemset dziewięćdziesiąt cztery metry kwadratowe), położonej we Wrocławiu, przy ul. Fabrycznej. Przedmiotowa działka będzie miejscem realizacji projektu. 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 prowadzi rozmowy z jednym z banków oraz inwestorami finansowymi, dotyczące finansowania projektu. Ponadto, w listopadzie 2016 roku KORBANK S.A.

³ Emitent informował o tym fakcie w raporcie bieżącym nr 9/2016 z dnia 17 sierpnia 2016 r.

złożył w Dolnośląskiej Instytucji Pośredniczącej wniosek o dofinansowanie przedsięwzięcia ze środków unijnych. Całkowita wartość projektu w ramach złożonego wniosku wyniosła prawie 5 mln zł, zaś wartość dofinansowania przekroczyła 1,6 mln zł.

5. Powiązania kapitałowe oraz osobowe KORBANK S.A.

5.1. Powiązania kapitałowe

Na dzień 31 grudnia 2016 r. Emitent był właścicielem 100% 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 2016 r. Emitent był właścicielem 100% udziałów w spółce Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. 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. KORBANK S.A. na dzień 31 grudnia 2016 r. posiadała również udziały w następujących spółkach:

- 100% udziałów w KORBANK Data Center Sp. z o.o. (podmiot przejęty przez spółkę KORBANK S.A. w celu prowadzenia działalności polegającej na dzierżawie sprzętu, w tym głównie urządzeń marki KORBOX, dla operatorów ISP. W roku 2016 spółka nie rozpoczęła operacyjnej działalności biznesowej.
- 100% udziałów w KORBANK CBR Sp. z o.o. – komplementariuszu w spółce KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k., powołanej w celu realizacji projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK wraz z Data Center. W roku 2016 spółka nie rozpoczęła operacyjnej działalności biznesowej.
- 47,50% udziałów w KORBANK CBR Sp. z o.o. sp. k. – spółce powołanej w celu realizacji projektu Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK wraz z Data Center. W roku 2016 spółka nie rozpoczęła operacyjnej działalności biznesowej.

Z uwagi na brak rozpoczęcia operacyjnej działalności powyższych podmiotów, nie są one opisywane w raportach.

5.2. Powiązania osobowe

Na dzień 31.12.2016 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),

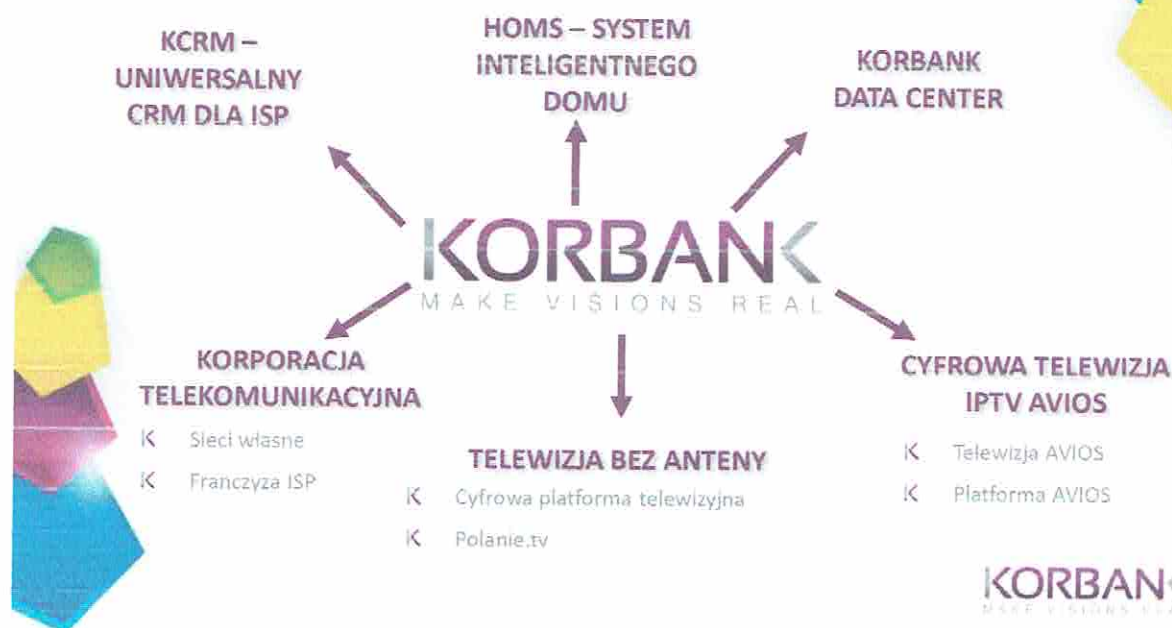
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest żoną pana Tymoteusza Biłyka (Prezes Zarządu i akcjonariusz Emitenta),
- pani Danuta Kiernicka-Biłyk (Członek Rady Nadzorczej Emitenta) jest siostrą pana Krzysztofa Kiernickiego (Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta),
- pani 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 2016 roku był jednocześnie Prezesem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Prezesem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.), Wiceprezesem Zarządu spółki Cyfroner Sp. z o.o., oraz Prezesem Zarządu spółki KORBANK CBR Sp. z o.o. 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.), Prezesem Zarządu spółki Cyfroner Sp. z o.o. oraz Wiceprezesem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.). Pani Danuta Kiernicka-Biłyk – Członek Rady Nadzorczej Emitenta na dzień 31 grudnia 2016 r. była jednocześnie Członkiem Zarządu spółki Polska Telewizja Szerokopasmowa Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.) oraz Członkiem Zarządu spółki Korbank - Media Cyfrowe Sp. z o.o. (spółka w 100% zależna od KORBANK S.A.)

6. Strategia rozwoju KORBANK S.A.

Rok 2016 to okres kontynuacji realizacji nowej strategii KORBANK S.A., opublikowanej w II kwartale 2014 roku. Stworzony dokument zakłada podział na sześć kluczowych obszarów strategicznych, które przedstawione są na poniższym schemacie:

STRATEGICZNE OBSZARY DZIAŁANIA



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 jest mniej niebezpieczna dla funkcjonowania Spółki. W roku 2016 spółka zrewidowała działania w zakresie drugiego z powyższych punktów i skupiła się na dwóch najważniejszych elementach, tj:

- Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z kompleksem 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 jeden z największych operatorów telekomunikacyjnych w regionie. 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. Rok 2016 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 2016 można zaliczyć: osiedle Granitowa Street przy ul. Granitowej we Wrocławiu, Willa Blisko Lata przy ul. Babiego Lata we Wrocławiu, kolejny etap osiedla Olimpia Port przy ul. Magellana we Wrocławiu, Scalino 2 przy ul. Kościelnej we Wrocławiu, Nowe Centrum Południowe przy ul. Gwiazdźstiej we Wrocławiu, Pilczycki Zakątek przy ul. Pilczyckiej we Wrocławiu, Osiedle Rycerskie przy ul. Zielnej we Wrocławiu, Osiedle Aura przy ul. Grota-Roweckiego we Wrocławiu, osiedla Kępa Mieszczańska oraz Amsterdam przy ul. Dmowskiego we Wrocławiu oraz rozbudowa osiedli Ustronie i Łucznik w Radomiu. Oprócz inwestycji w sieci w sieci w segmencie B2C, Emitent w roku 2016 rozbudował również sieć szkieletową oraz dostępową w segmentach B2B oraz B2O, zarówno we Wrocławiu, jak i w Radomiu. Działanie to umożliwiło większą sprzedaż usług we wszystkich segmentach, w szczególności zaś, pozwoliło znacząco zwiększyć aktywność w segmencie B2O, w którym Emitent stał się kluczowym partnerem do współpracy dla wielu średnich i dużych operatorów.

Rok 2016 to dla Emitenta również rozbudowa działu marketingu w segmencie B2C. Za najważniejsze działanie w tym zakresie należy uznać dołączenie do zespołu koordynatora działu marketingu, odpowiedzialnego za wsparcie marketingowe działu sprzedaży usług w segmencie B2C. Zmiana ta poskutkowała znaczącym zwiększeniem aktywności marketingowej Emitenta. W roku 2016 z udziałem KORBANKu odbyły się m.in.:

- Cykl wydarzeń w ramach Wrocław 2016 – Europejska Stolica Kultury
- Jazz nad Odrą
- Konkurs ME 2016, konkurs Capital of Rock, konkurs FOX
- Festyny na wrocławskich osiedlach Kozanów oraz Popowice
- Sponsoring radomskiej drużyny piłkarskiej młodzików Broń Radom
- Aktywizacja strona na portal Facebook – liczne konkursy, czy wydarzenia (np. Black Friday)

Nie bez znaczenia dla rozwoju usług w segmencie B2C było podjęcie współpracy z Grupą Finansową EXPERT – jednym z największych operatorów prywatnych w Polsce⁴ jacy działają na rynku usług

⁴ Źródło: <http://www.gfexpert.pl/o-firmie> (stan na 22 maja 2017 r.)

płatności powszechnych. Podstawową usługą jaką oferuje GF EXPERT jest pośrednictwo opłat oparte na punktach kasowych, gdzie klient płaci za prąd, gaz, telefon, czynsze, kredyt itd. Spółka działająca od 2003r. jest jedną z najstarszych i najbardziej znanych na rynku. Dysponuje prawdopodobnie największym doświadczeniem oraz najlepszym systemem organizacyjno-operacyjnym sieci opłat w Polsce GF EXPERT obsługuje miesięcznie ponad 400 tysięcy płatności i dysponuje siecią 250 agencji opłat na terenie południowo-zachodniej Polski w tym ponad 50 we Wrocławiu. Współpraca z Grupą Finansową EXPERT zakłada przede wszystkim wspólną promocję obu marek, a także sprzedaż usług Emitenta przez agentów GF EXPERT.

Powyższe działania zwiększyły rozpoznawalność marki KORBANK w segmencie B2C oraz jakość usług w tym segmencie, a co za tym idzie również liczbę Klientów oraz ich lojalność, co w opinii Zarządu Spółki miało i będzie mieć przełożenie w kolejnych latach na dobre wyniki finansowe w tym obszarze.

Istotnym elementem działalności telekomunikacyjnej Emitenta jest również międzyoperatorski punkt wymiany ruchu WRIX. Rok 2016 to dla WRIXa okres kolejnego rozwoju i sukcesywnego przyłączania partnerów do projektu. Za najważniejsze wydarzenia w tym zakresie należy uznać:

- Podłączenie do węzła istotnych partnerów (m.in. Emitel, Exatel)
- Uruchomienie węzła Akamai w węźle we Wrocławiu
- Wykonanie punktów styku z węzłami TPIX oraz OLIX
- Przekroczenie liczby 112 tys. prefiksów we WRIX

Powyższe działania znacząco wpłynęły na podniesienie jakości usług dostępnych we WRIX, a co za tym idzie, pozwoliły na zwiększenie liczby partnerów współpracujących. Warto zauważyć, iż WRIX to obecnie jedyny w Polsce tak rozproszony punkt wymiany ruchu IP (swoje węzły posiada m.in. we Wrocławiu, Poznaniu, Katowicach, Warszawie). Ponadto, model działania WRIXa zakłada współpracę z innymi węzłami i operatorami tak, aby zwiększać redundancję zarówno Emitenta, jak i współpracujących partnerów. Powoduje to, iż dostępność dowolnej usługi, dowolnego partnera jest możliwa w dowolnym węźle WRIX.

6.2. Cyfrowa telewizja IPTV AVIOS

Rok 2016 okazał się być okresem przełomowym dla rozwoju usługi telewizji IPTV, zarówno w sieciach własnych, jak i w sieciach partnerów ISP. W listopadzie 2016 r. doszło bowiem do pierwszego w Polsce komercyjnego wdrożenia do oferty płatnej telewizji kanału 4K UHD. Jak można było przeczytać w prasie branżowej⁵: „W kwietniu 2013 roku operator satelitarny SES przeprowadził pierwszą na świecie transmisję 4K w standardzie HEVC1. Od tego czasu technologia ta szturmem zaczęła zdobywać nowe rynki. Dziś można śmiało powiedzieć, że jest to naturalny następca Full HD, który już niebawem stanie się standardem również w Polskich domach. Tymczasem na naszym rodzimym podwórku KORBANK S.A. – największy lokalny operator telekomunikacyjny we Wrocławiu, twórca i właściciel platformy telewizyjnej AVIOS – jako pierwszy w Polsce zaoferował komercyjny dostęp do kanału 4K UHD. Jak mówi Paweł Paluchowski, Wiceprezes Zarządu KORBANK S.A.: „Uruchomienie

⁵ Źródło: <http://ictprofessional.pl/avios-jako-pierwszy-w-polsce-oferuje-w-swojej-uslugie-kanal-4k-uhd/> (stan na 22.05.2017 r.)

telewizji 4K to naturalny krok dla nas, jako lidera technologicznego. Zbudowaliśmy pierwszą w Polsce osiedlową sieć LAN, pierwszą w Polsce sieć FTTH, stworzyliśmy pierwszą w Polsce telewizję IPTV, wyprodukowaliśmy pierwszy w Polsce Set-top-box 4K UHD, musieliśmy więc kontynuować tę tradycję i pierwsi w Polsce zaoferowaliśmy naszym Klientom komercyjną ofertę z kanałem 4K UHD". Jak powiedział Bogusław Kisielewski, prezes zarządu Kino Polska S.A.⁶: FunBox 4K UHD to innowacyjny kanał, zwiastun nadchodzącej rewolucji w jakości obrazu. SPI International, którego Kino Polska TV i Mediabox są częściami, należy do UHD Alliance - globalnego sojuszu firm technologicznych i medialnych, pracujących na rzecz promocji standardu 4K. Polska jest jednym z pierwszych rynków z komercyjnie dostępnym kanałem 4K, dlatego bardzo cieszę się z naszej współpracy z Korbank". W opinii zarządu Emitenta wprowadzenie do oferty kanału Funbox 4K UHD będzie mieć istotny wpływ na zwiększanie liczby partnerów AVIOS (obecnie AVIOS jako jedyna platforma w Polsce umożliwia stały, komercyjny dostęp do kanału w standardzie 4K UHD), a co za tym idzie: wzrost przychodów ze sprzedaży usług telewizji AVIOS.

Drugim z istotnych wydarzeń, jakie miały miejsce w tym obszarze w roku 2016 było podjęcie współpracy z jednym z największych konkurentów w zakresie dostarczania usług telewizyjnych w segmencie B2O - firmą EVIO Polska Sp. z o.o. Współpraca pomiędzy KORBANK S.A. a EVIO Polska Sp. z o.o. to efekt długich negocjacji i rozmów na temat uwspólnienia pewnych działań w zakresie IPTV. Umowa zakłada sukcesywne dostarczanie dekodów KORBOX wraz z platformą AVIOS do EVIO przez kilka kolejnych lat. Jak donosi portal Telko.in⁷: „Firmy Korbank i Evio konkurujące między sobą na rynku IPTV zawarły porozumienie. W jego ramach Evio, oferujące hurtową ofertę TV pod marką Telewizja Światłowodowa, wprowadzi do swej oferty dekodery produkowane i rozwijane przez Korbank." Współpraca z EVIO Polska, które jest konkurentem w segmencie IPTV dla operatorów dla Emitenta, to kolejny etap rozwoju platformy AVIOS. Kooperacja ta potwierdza słuszny kierunek rozwoju platformy AVIOS. W opinii zarządu KORBANK S.A. współpraca będzie mieć istotny wpływ na wyniki finansowe Emitenta w latach 2017-2019.

Za istotne działanie w obszarze cyfrowa telewizja IPTV AVIOS w segmencie B2O należy z pewnością uznać budowę działu obsługi partnerów AVIOS. Zadaniem działu jest sprzedaż telewizji AVIOS do operatorów, a także obsługa posprzedażowa obecnych partnerów. Ponadto, jednym z elementów działu jest również obsługa marketingowa partnerów (wyznaczona została do tego osobna komórka, będąca jednocześnie elementem stworzonego działu). Działanie to spowodowało zwiększenie aktywności marketingowej i sprzedażowej w tym obszarze, co skutkowało zwiększeniem liczby nowych partnerów usługi AVIOS, jak również większej sprzedaży usług do klientów końcowych obecnych partnerów. Na uwagę zasługuje na pewno większa aktywność marketingowa u partnerów ISP (m.in. uczestnictwo w lokalnych wydarzeniach – np. Dni Łódki, dostawa materiałów drukowanych, doradztwo merytoryczne oraz wsparcie marketingu internetowego).

Istotnym elementem w rozwoju telewizji AVIOS były testy nowej usługi „Przewijarka”. Usługa ta polega na udostępnieniu przestrzeni dyskowej abonentom końcowym w celu przewijania wybranych kanałów telewizyjnych. Testowe uruchomienie usługi dla użytkowników telewizji AVIOS planowane jest na I kwartał 2017 roku. W opinii zarządu Emitenta powyższe usługi będą mieć wpływ na sprzedaż telewizji AVIOS, zarówno w segmencie B2C, w sieci KORBANK, jak i B2O, u partnerów AVIOS.

⁶ Źródło: <http://satkurier.pl/news/153882/polska-siec-avios-z-kanalem-funbox-4k-uhd.html> (stan na 22.05.2017 r.)

⁷ Źródło: <http://www.telko.in/korbank-bedzie-sprzedawal-evio-swe-dekodery> (stan na 22.05.2017 r.)

Istotnym działaniem w tym obszarze strategicznym było również powołanie do życia projektu AVIOS 4 Hotels (dawniej: AVIOS Biznes). AVIOS 4 Hotels to usługa telewizji kierowana do klientów biznesowych, takich jak hotele, pensjonaty, czy restauracje. W ramach oferty Emitent dostarcza do ww. jednostek kompleksową usługę w zakresie telewizji, tj. od budowy systemu telewizyjnego, przez dostarczenie treści, po instalację urządzeń końcowych (STB, wyświetlacz). Produkt ten realizowany jest we współpracy z jednym z największych specjalistów w tym zakresie w Polsce – Leszkiem Miką. W roku 2016 Grupa KORBANK S.A. wzięła udział w targach branżowych skierowanych do segmentu HoReCa. Udział w ww. targach spowodował zwiększenie świadomości marki AVIOS 4 Hotels wśród hotelarzy. W opinii Zarządu podmiotu dominującego będzie mieć to wpływ na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej KORBANK S.A. w tym obszarze w kolejnych latach.

Istotnym elementem usługi AVIOS 4 Hotels jest telewizor KORBOX Smartscreen – ulepszona wersja modelu Smartkor. Jest to urządzenie końcowe dedykowane do klientów biznesowych, mogące być wyposażone w liczne funkcje hotelowe, takie jak:

- telewizja hotelowa
- system zamawiania usług dodatkowych
- ekran powitalny
- integracja z PMS/BMS

... i wiele innych

Rok 2016 to produkcja sampli urządzeń oraz rozwój oprogramowania hotelowego, a także analiza potrzeb segmentu HoReCa w zakresie funkcjonalności takiego urządzenia. Pełna komercjalizacja i sprzedaż w opinii Zarządu Spółki nastąpi w roku 2017.

Rok 2016 to dla Emitenta również kontynuacja 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 oraz KIKE. Nie bez znaczenia jest tu również organizacja drugiej ogólnopolskiej konferencji telekomunikacyjnej OKTEL, na której Emitent zaprezentował m.in. możliwości platformy AVIOS.

Oprócz tego, w roku 2016 zintensyfikowaniu uległy prace nad nowymi urządzeniami KORBOX. Szerzej o tym elemencie Emitent informuje w punkcie 5.7.

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 2016 KORBANK S.A. kontynuowała sprzedaż systemu głównie w modelu wdrożeniowym. Emitent kontynuował wdrożenie systemu HOMS w modelu bezprzewodowym dla jednego z wrocławskich deweloperów. Projekt zakłada wyposażenie budowanych apartamentów w system zapewniający kontrolę nad oświetleniem, roletami oraz sterowanie piecem. Ponadto, rok 2016 to również prace koncepcyjne nad nowym protokołem komunikacji KORWAVE. Założeniem KORWAVE jest prosta, szybka komunikacja bezprzewodowa wszystkich urządzeń. Prace te mają na celu wprowadzenie zupełnie nowego produktu w segmencie ekono. Będzie to możliwe dzięki dużo niższemu kosztowi licencji w przypadku używania własnego protokołu komunikacji.

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 kontentu premium. Innowacją jest tutaj zastosowanie Internetu jako drogi przesyłu sygnału (sieć nadal pozostaje zamknięta, tylko zamiast anteny satelitarnej wystarczy podłączenie do Internetu). W czwartym kwartale 2016 roku Emitent podjął decyzję o połączeniu projektu z projektem platformy telewizyjnej AVIOS i sprzedaży usług w przyszłości w ramach tzw. serwisu OTT (Over-The-Top). 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. Emitent zamierza przygotować się technicznie do świadczenia takich usług w kolejnych latach.

6.5. Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK Data Center

Rok 2016 to kolejny przełomowy okres dla tego obszaru. Jak KORBANK S.A. poinformował w raporcie bieżącym nr 9/2016 z dnia 17 sierpnia 2016 r.: 16 sierpnia 2016 r. Emitent zawarł ze spółką Wrocławski Park Technologiczny S.A. z siedzibą we Wrocławiu, umowę przenoszącą własność niezabudowanej działki gruntu nr 1/50, AM-6, obręb Grabiszyn, o powierzchni 0,4794 ha (cztery tysiące siedemset dziewięćdziesiąt cztery metry kwadratowe), położonej we Wrocławiu, przy ul.

Fabrycznej. Przedmiotowa działka będzie miejscem powstania Centrum Danych KORBANK Data Center oraz Centrum Badawczo Rozwojowego KORBANK. W ramach projektu powstanie nowoczesne Data Center, które będzie spełniało normę Tier 3. Powierzchnia całkowita Korbank Data Center ma wynosić 10 tys. m² (cztery etapy po 2,5 tys. m²). 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 prawdopodobieństwo uzyskania finansowania z zewnątrz z uwagi na małe kwoty zaangażowania na początku projektu. W opinii zarządu Emitenta inwestycja powinna być zrealizowana w latach 2018-2020, zaś pierwsza sprzedaż powierzchni powinna nastąpić w roku 2021. Początkowo Emitent zakładał realizację projektu w latach 2016-2018, jednakże, z uwagi na złożenie w listopadzie 2016 roku wniosku o dofinansowanie części projektu, Emitent wstrzymał się z jego realizacją do czasu uzyskania oceny merytorycznej wniosku oraz podpisania stosownej umowy o dofinansowanie. Ponadto, Zarząd Spółki doszedł do wniosku, iż z uwagi na złożoność i wielkość projektu, niezbędna będzie dłuższa i bardziej wnikliwa analiza zebranych ofert i wybór odpowiednich wykonawców, co przełoży się na efektywniejsze wykonanie tej inwestycji.

6.6. KCRM – uniwersalny CRM dla ISP

Rok 2016 to sukcesywne zwiększanie liczby partnerów w ramach projektu „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 ramach projektu powstał system zarządzania usługą telewizyjną dla partnerów ISP. W roku 2016 grono partnerów powiększyło się o kolejne kilkadziesiąt firm.

6.7. KORBOX – unikatowe, multimedialne centrum rozrywki

KORBOX to seria urządzeń multimedialnych, łączących w sobie funkcje dekodera telewizji cyfrowej i interaktywnego odtwarzacza mediów (a od roku 2016 również urządzeń telekomunikacyjnych). To jedyne tego typu urządzenia na polskim rynku, łączące w sobie tyle niezwykłych funkcji, takich, jak:

- Dekoder cyfrowej telewizji IPTV
- Router WiFi (Internet)
- Multimedia Player
- System Homs - Zarządzanie własnymi urządzeniami inteligentnego domu,
- Funkcje hotelowe (m.in. system zamawiania usług)

Oprócz ww. funkcjonalności dekodery KORBOX posiadają 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.

Rok 2016 to wprowadzenie do komercyjnej sprzedaży urządzenia KORBOX ULTRA. Oprócz ww. funkcjonalności niezwykle istotną jego cechą jest możliwość odtwarzania sygnału 4K (UHD), a więc technologii przyszłości, która już wkrótce stanie się naturalnym następcą technologii FullHD. Ponadto, KORBOX Ultra jest wyposażony w najnowszy, czterokorowy procesor, co znacząco zwiększa szybkość działania (przełączanie kanału trwa ok. 0,5 sekundy!) i umożliwia jednocześnie korzystanie z wielu funkcji.

Ponadto w roku 2016 Emitent wprowadził do sprzedaży urządzenie KORBOX 3.0 – unikatowe na skalę światową urządzenie, w którym, 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 2016 roku Emitent poszerzył gamę urządzeń KORBOX o dwa nowe typy urządzeń. Pierwszym z nich jest wyświetlacz multimedialny KORBOX Smartscreen. Korbox Smart Screen to pierwszy na świecie monitor FullHD z możliwością wyświetlenia kanałów telewizyjnych. Zainstalowane aplikacje dają ponadto możliwość przeglądania Internetu, oglądania filmów na YouTube czy nagrywania ulubionych kanałów telewizyjnych. Drugim z typów urządzeń, jakie powiększyły rodzinę urządzeń KORBOX jest sprzęt telekomunikacyjny dla operatorów ISP (przełączniki, wkładki). Sprzęt przeznaczony jest do sieci FTTx i stanowi znakomitą alternatywę dla istniejących na rynku rozwiązań. Przełączniki KORBOX to w pełni zarządzane ośmio- lub dwudziestoczteroportowe urządzenia przeznaczone do sieci dostępowej. Posiadają zarówno porty miedziane (eth), jak i światłowodowe (SFP). Wkładki KORBOX przeznaczone są do sieci FTTx budowanych w standardzie Active Ethernet.

Ostatnim z istotnych działań w tym obszarze w roku 2016 był rozwój dwóch innowacyjnych produktów, tj. urządzenia KORBOX ULTRA HDR oraz usługi Przewijarka. Pierwszy z ww. projektów zakłada rozwój istniejącego już urządzenia KORBOX Ultra o nową funkcjonalność, jaką jest HDR, czyli⁸ „(ang. High Dynamic Range image) – obraz o zakresie jasności (luminancji) porównywalnej do zakresu jasności widzianego przez człowieka. Zakres jasności definiowany jest jako stosunek najjaśniejszego punktu na obrazie do punktu najciemniejszego.” Technologia ta, choć w Polsce jeszcze raczkuje, jest niezwykle istotna i będzie technologią wiodącą w przyszłości, o czym świadczą trendy na rynku elektroniki użytkowej, zwłaszcza zaś telewizorów. Drugi z ww. elementów – usługa Przewijarka – polega na udostępnieniu przestrzeni dyskowej abonentom końcowym w celu przewijania wybranych kanałów telewizyjnych. Testowe uruchomienie usługi dla użytkowników telewizji AVIOS planowane jest na I kwartał 2017 roku. W opinii zarządu Emitenta powyższe usługi będą mieć wpływ na sprzedaż telewizji AVIOS, zarówno w segmencie B2C, w sieci KORBANK, jak i B2O, u partnerów AVIOS.

Nie bez znaczenia dla rozwoju Emitenta w niemal wszystkich ww. obszarach było uczestnictwo w największych konferencjach branżowych w regionie: Konferencji KIKE, iNet Meeting, czy, po raz

⁸ Za: https://pl.wikipedia.org/wiki/Obraz_HDR (stan na 22.05.2017 r.)

pierwszy, konferencji Kam kráčí telekomunikační síť w Pilźnie. Udział w ww. wydarzeniach spowodował zwiększenie świadomości poszczególnych marek KORBANK S.A., w tym przede wszystkim Platformy telewizyjnej AVIOS oraz węzła wymiany ruchu WRIX. Ponadto istotnym było tutaj również zwiększenie wiedzy oraz wymiana doświadczeń z innymi operatorami. W opinii Zarządu Emitenta uczestnictwo w najważniejszych konferencjach w regionie ma wpływ na zwiększanie przychodów we wszystkich obszarach.

Za istotne działanie w zakresie marketingu i PR we wszystkich obszarach strategicznych, można uznać również stworzenie przez Emitenta, we współpracy z innymi podmiotami, godła „Polski Kapitał. Jak można przeczytać na stronie projektu – www.polskikapital.org - znak „Polski Kapitał” podkreśla lokalność usługi lub produktu, oraz jest łatwym do odczytania symbolem przez konsumenta w obecnym pędzącym świecie. Wybierając taki produkt, lub usługę, konsument tworzy miejsce pracy w Polsce, co w rezultacie przekłada się na komfort pracy oraz siłę nabywczą samego konsumenta. Celem projektu jest stworzenie globalnej, rozpoznawalnej marki, która będzie dawać Klientowi poczucie właściwego wyboru produktu, tj. produktu, którego twórcą jest polska, najczęściej lokalna, ale stabilna firma. Już w okresie pierwszego roku funkcjonowania do projektu przystąpiło kilkadziesiąt firm, nie tylko z branży telekomunikacyjnej, co w opinii Zarządu Emitenta stanowi duży potencjał i może znacząco wpłynąć na rozpoznawalność znaku „Polski Kapitał”, a co za tym idzie zwiększenie sprzedaży usług przez podmioty, które przystąpiły do projektu.

Dynamiczny rozwój Emitenta w roku 2016, a także w latach poprzednich, we wszystkich obszarach poskutkował otrzymaniem licznych wyróżnień i nagród. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- Tytuł Gazeli Biznesu
- Wysokie miejsce w rankingu Diamenty Forbesa
- Tytuł KIKE Innowator

Na uwagę zasługuje zwłaszcza otrzymanie przez KORBANK S.A. tytułu KIKE Innowator. Konkurs „KIKE Innowator” to⁹ nagroda przyznawana przez członków Izby dla najbardziej innowacyjnej firmy członkowskiej KIKE. Założeniem konkursu jest wyłonienie najciekawszego projektu, który może stać się wzorem i inspiracją dla innych przedsiębiorstw, podniesienie poziomu usług wprowadzanych przez firmy zrzeszone w KIKE, a także promocja dobrych praktyk oraz zachęcenie firm członkowskich zrzeszonych w Izbie do poszukiwania nowych innowacyjnych rozwiązań”. Jak możemy przeczytać na stronie projektu¹⁰ KORBANK S.A. otrzymała tę prestiżową nagrodę za konsekwentny rozwój zarówno platformy AVIOS, jak i nowych produktów adresowanych do odbiorców końcowych usług IPTV, w szczególności produkt KORBOX Smart Screen.

⁹ Za: <http://www.kike.pl/strona/kike-innowator> (stan na 22.05.2017 r.)

¹⁰ *Ibidem*

7. Wykaz akcji KORBANK S.A. posiadanych przez Członków Zarządu na dzień 31.12.2016 r.

Na dzień 31 grudnia 2016 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	4 022 876	7 022 876	81,49%	88,49%
Pozostali	C, D	913 744	913 744	18,51%	11,51%
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.

W roku 2016 KORBANK S.A. odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 1,73%, z poziomu 8 055 tys. zł w roku 2015 do poziomu 8 195 tys. zł w roku 2016. Zysk netto w tym samym okresie spadł o 22,35% z poziomu 340 tys. zł w roku 2015 do poziomu 278 tys. zł w roku 2016. Na uwagę zasługują na pewno utrzymanie wysokiej wartości najistotniejszego w branży telekomunikacyjnej wskaźnika, tj. EBITDA. **Wartość EBITDA za rok 2016 wyniosła 2 090 tys. zł**, co w stosunku do analogicznego okresu roku 2015, kiedy to wskaźnik ten osiągnął poziom 2 294 tys. zł stanowi spadek o 8,89%. Utrzymanie tak wysokiego poziomu wskaźnika EBITDA od kilku już lat świadczy o permanentnym zwiększaniu zakresu działalności i utrzymywaniu dodatniego wyniku finansowego oraz stabilnych przepływów finansowych.

Utrzymywanie tak dobrych wyników finansowych możliwe było przede wszystkim dzięki dużej liczbie realizowanych inwestycji, o czym świadczyć może m.in. wysoka wartość amortyzacji oraz duże 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. Jedną z kluczowych inwestycji w roku 2016 był zakup działki pod budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego KORBANK. 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).

Na uwagę w rachunku wyników Emitenta zasługuje również wysoka wartość kosztów, zwłaszcza kosztów działalności operacyjnej i kosztów finansowych. Pierwsza z ww. pozycji wynika przede wszystkim z wysokiej wartości amortyzacji, usług obcych oraz wynagrodzeń. Koszty te są niezbędne do utrzymania wysokiego poziomu rozwoju KORBANK S.A. Pierwszy z nich świadczy o dużej liczbie inwestycji, drugi o rozwoju poszczególnych usług (m.in. rozwój oprogramowania, instalacje sieci, usługi marketingowe), trzeci zaś o zwiększonym zakresie działalności, zwłaszcza w obszarze marketingu i sprzedaży oraz badań i rozwoju. Koszty finansowe to przede wszystkim odsetki od zobowiązań zaciągniętych głównie na potrzeby realizacji inwestycji.

Na uwagę zasługuje znaczące zwiększenie wartości aktywów trwałych w bilansie Emitenta. Zwiększenie to wynika głównie ze zwiększenia wartości rzeczowych aktywów trwałych, tj. przede wszystkim większej liczbie budowanych sieci oraz zakupu działki pod Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK Data Center. Ponadto, w bilansie KORBANK S.A. zauważalny jest wzrost zobowiązań długoterminowych przy jednoczesnym spadku zobowiązań krótkoterminowych, co jest efektem działań Emitenta w zakresie zmiany struktury zadłużenia (mniejszy zakres finansowania inwestycji z długu krótkoterminowego, przy jednoczesnym zwiększaniu wartości kredytów i pożyczek inwestycyjnych). Takie działania były możliwe w roku 2016 dzięki dobrej współpracy z instytucjami finansującymi, zwłaszcza z bankami, które były bardziej skłonne udzielać takiego finansowania.

O dynamicznym rozwoju KORBANK S.A. świadczą również zapisy w rachunku przepływów pieniężnych, konkretnie: dodatnie przepływy z działalności operacyjnej i finansowej oraz wysokie, ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej. Taka sytuacja pokazuje, iż Spółka nie tylko realizuje dużą liczbę inwestycji, ale również generuje gotówkę z bieżącej działalności, co pozwala na dobrą ocenę jej stabilności finansowej w tym zakresie.

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 oraz wzrostu kosztów działalności, zwłaszcza kosztów marketingu i sprzedaży oraz badań i rozwoju. Taka strategia pozwala na stabilny, stały wzrost zarówno przychodów, jak i wartości Spółki, co w opinii Zarządu KORBANK S.A. jest jej najistotniejszym celem.

9. Charakterystyka zatrudnienia w KORBANK S.A.

W roku 2016 przeciętne zatrudnienie w KORBANK S.A. na podstawie umów o pracę wynosiło 19, co w porównaniu do roku 2015, gdzie wartość ta wynosiła 17, stanowi wzrost o 2 etaty. Wzrost ten spowodowany jest rozwojem działalności Emitenta, zwłaszcza zwiększeniem aktywności w obszarze marketingu i sprzedaży, a także rozwojem nowych obszarów, takich jak telewizja dla hoteli, czy urządzenia sieciowe dla operatorów ISP. Ekspansja ta w naturalny sposób pociąga za sobą konieczność generowania nowych etatów z uwagi na konieczność obsługi poszczególnych projektów. 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 umowy o współpracy.

10. Podsumowanie

KORBANK S.A. to stabilny operator telekomunikacyjny inwestujący również w innowacyjne przedsięwzięcia, takie jak multimedialne dekodery KORBOX, czy Centrum Badawczo-Rozwojowe KORBANK z kompleksem Data Center. Konsekwentna realizacja planów strategicznych w połączeniu z gospodarskim podejściem do kosztów i maksymalizacją nakładów inwestycyjnych powodują, iż Emitent nieprzerwanie od początku działalności prezentuje dobre wyniki finansowe, 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 10 maja 2017 roku .

Zarząd spółki KORBANK S.A.:

Prezes Zarządu – Tymoteusz Biłyk

Wiceprezes Zarządu – Paweł Paluchowski WICEPREZES ZARZĄDU

Paweł Paluchowski

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 