

YOUR IMAGE GE YOUR IMAGE

raport
kwartalny 4Q/2013



YOUR IMAGE

spis treści

1. List Prezesa Zarządu	3
2. Dane ewidencyjne	4
3. Struktura akcjonariatu	6
4. Jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej. Przyczyny niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych	8
5. Oferta usług	10
6. Informacje na temat zatrudnienia	18
7. Dane finansowe,	20
8. Metody wyceny	28
9. Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały istotny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	30
10. Stanowisko Zarządu dotyczące prognozy	34
11. Informacje Zarządu na temat działalności w obszarze rozwoju	36

List Prezesa Zarządu Your Image S.A.

Szanowni Państwo,

Prezentuję dziś Państwu raport kwartalny obejmujący IV kwartał 2013 roku. Miniony rok nie był łatwy dla firm z naszej branży .

Znaczny spadek liczby zamówień oraz niestabilna sytuacja rynkowa wymusiły na nas wprowadzenie zmian organizacyjnych w firmie. Konieczne okazało się ograniczenie liczby pracowników, wprowadzenie systemu zleceń zewnętrznych oraz wzmocnienie placówek franczyzowych. Już teraz zauważamy, że zmiany te, przyniosły pozytywne skutki, które będą miały zasadniczy wpływ na prowadzoną przez Spółkę działalność w kolejnych miesiącach. Z prawdziwą radością przyjęliśmy informację o otrzymaniu dofinansowania unijnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, na realizację projektu „Wdrożenie internetowego systemu B2B w zakresie zarządzania procesami e-usług marketingu internetowego”, którego realizację rozpoczęliśmy. Jednocześnie pragnę nadmienić iż obecnie przygotowujemy się do złożenia kolejnych wniosków o dofinansowanie projektów ze środków funduszy europejskich. Ostatni kwartał 2013 roku poświęciliśmy na rozwój oraz szkolenia pracowników i współpracowników firmy. Mamy nadzieję, że poświęcony czas i zainwestowane środki zaowocują w przyszłości.

Zapraszam do analizy przedstawionego raportu.



Pozdrawiam serdecznie

Kamil Kita
Prezes Zarządu
Your Image S.A.

dane ewidencyjne

Spółka Your Image S.A. zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla M.ST. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy, pod numerem KRS 0000381296

Adres:

02-515 Warszawa

ul. Puławska 11

Tel: 22 188 18 80

Adres korespondencyjny:

40-014 Katowice

ul. Mariacka 20/4

Tel. 32 445 35 56

14.02.2014 r. w Zarządzie zasiadał:

Kamil Kita – Prezes Zarządu

14.02.2014 r. w Radzie Nadzorczej zasiadali:

Tomasz Jańczak – Członek Rady Nadzorczej

Piotr Kita – Członek Rady Nadzorczej

Ofka Piechniczek – Członek Rady Nadzorczej

Lesław Tabor – Członek Rady Nadzorczej

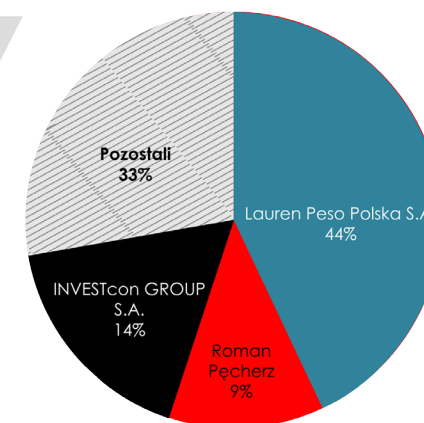
Joanna Wieczorek – Członek Rady Nadzorczej



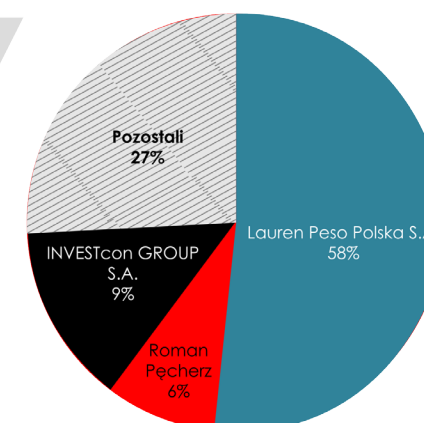
struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu na dzień 14.02.2014 r.

Struktura akcjonariatu



Struktura głosów na WZA



Akcjonariat	liczba akcji				razem akcji	% akcji	liczba głosów	% głosów
	A	B	C	D				
Lauren Peso Polska S.A.	1 550 636	0	0	0	1 550 636	37,19%	3 101 272	49,50%
INVESTcon GROUP S.A.	0	0	510 000	72 992	582 992	13,98%	582 992	9,31%
Roman Pęcherz	0	364 500	0	30 770	395 270	9,48%	395 270	6,31%
Ofka Piechniczek	242 064	0	0	0	242 064	5,80%	484 128	7,73%
Pozostali	302 500	240 300	190 000	666 238	1 399 038	33,55%	1 701 538	27,16%
Razem	2 095 200	604 800	700 000	770 000	4 170 000	100,00%	6 265 200	100,00%

Jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej

Jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej.
Przyczyny niesporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Your Image S.A. nie jest jednostką dominującą ani zależną w oparciu o zapisy Ustawy o rachunkowości, wobec powyższego Emitent nie konsoliduje wyników finansowych z innymi jednostkami.

Akcje Your Image S.A. w ilości 1 550 636, stanowiące 37,19 udziału w kapitale Spółki oraz upoważniające do 49,50 % głosów na Walnym Zgromadzeniu, są w posiadaniu spółki Lauren Peso Polska S.A.

oferta usług

PUBLIC RELATIONS

Świat biznesu kręci się obecnie w błyskawicznym tempie. Jeszcze kilka lat temu różnego typu próby usprawnienia komunikacji z otoczeniem wydawały się zbędną fanaberią. Pojawienie się całego arsenału kanałów bezpośredniej komunikacji – jak wszechobecny Internet – radykalnie zmieniło tę sytuację. Nie przez przypadek przecież nazwano początek naszego wieku ‘epoką informacji’. Nie ma żadnych wątpliwości, że umiejętne generowanie komunikatów, służących budowie związków z biznesowymi partnerami, jest podstawą skutecznej marketingowej rywalizacji. Również z tego względu tak błyskotliwą karierę zaczęły robić rozmaitego rodzaju usługi z zakresu Public Relations. Jasnym stało się, że – dzięki kontroli nad kreowanymi informacjami – można łatwo zbudować pożądany wizerunek przedsiębiorstwa, tak w oczach potencjalnych klientów, pracowników, jak i całych rynków.

Badacze podkreślają, że zakres PR dalece przekracza zakres ‘tradycyjnego’ marketingu. W sytuacji, gdy o sukcesie częściej niż sam produkt decyduje jego wizerunek, jedynie pełen precyzji profesjonalizm może przełożyć się na rzeczywiste efekty. W nowoczesnym biznesie przepływ informacji jest tak kluczowy, że nawet najmniejszy błąd może przesądzić o finalnej porażce. Właśnie z tego powodu warto zaufać specjalistom.



Opieka wizerunkowa



Relacje z mediami



Komunikacja wewnętrzna



Copywriting



PR firmy, produktu, usługi



Usługi e-PR

SEO I USŁUGI WWW

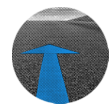
Chciałbyś zaistnieć w internecie, lecz nie wiesz, jak się do tego zabrać? Wystarczy umiejętnie wykorzystać dostępne możliwości, jakie daje nam sieć, by stworzyć wyrazisty wizerunek marki i stać się firmą rozpoznawalną przez internautów!

Znamy się na narzędziach, jakie oferuje nam cyberprzestrzeń! Z nami wypromujesz swoją markę w sieci, zainteresujesz potencjalnych klientów niebanalną stroną www, która dzięki nam znajdzie się na pierwszych pozycjach wyszukiwarki internetowej!

Doświadczyć w pełni dobrodziejstwa internetu, korzystając z wiedzy wykwalifikowanych specjalistów z Your Image! Sprawimy, że Twoja marka zawładnie siecią!



Hosting plików oraz www



Pozycjonowanie witryn w wyszukiwarce



Audyt i optymalizacja SEO



Kampanie Google Adwords



Projektowanie witryn www



Katalogowanie witryn www



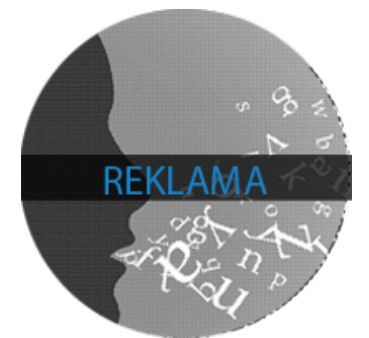
Systemy e-commerce

REKLAMA

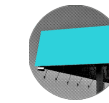
Nowoczesny biznes bez reklamy – to niemożliwe. Czasami wydaje się, że wszechobecne plakaty, ulotki i telewizyjne spoty już nas denerwują: ale przecież finalnie i tak okazuje się, że w procesie sprzedaży mają decydujące znaczenie. Coraz trudniej dotrzeć jednak do potencjalnego klienta – ilość marketingowych przekazów, które opanowały publiczną przestrzeń, jest wszak tak wielka, że tylko najbardziej wyraziste reklamy mogą jeszcze znaleźć grono odbiorców. Właśnie z tego powodu tak kluczową stała się idea, pozwalająca na poprowadzenie rozpoznawalnej marketingowej narracji. Trafiony pomysł w nowoczesnym biznesie jest tym czynnikiem, który potrafi zdecydować o odniesieniu finalnego sukcesu.

Nieumiejętne posłużenie się istniejącymi możliwościami medialnymi potrafi jednak zabić nawet najlepszą ideę.

To sprawiło, że taką wagę przykładamy do nadania komunikatom reklamowym właściwej formy i treści – a także dbamy o to, by emitowane były na najdogodniejszych dla naszego klienta warunkach. Celny dobór grupy docelowej, i takie sprofilowanie stosowanych środków, by mogły przynieść największy oddźwięk, stały się metodą, dzięki której możemy zagwarantować skuteczność wszelkich prowadzonych działań. Wdrożone dotychczas strategie reklamowe pozwalają zapewnić, że końcowy efekt spełni pokładane w nim nadzieje.



Reklama telewizyjna



Reklama outdoorowa



Media plan



Reklama prasowa



Reklama internetowa



Reklama radiowa

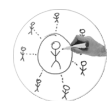
MARKETING

W czasach rosnącej biznesowej specjalizacji coraz trudniej stworzyć firmę, która samodzielnie potrafiłaby sprostać wszelkim rzucanym przez rynek wyzwaniom. Jeszcze niedawno normą były działy promocji albo marketingu... które obecnie stają się przeżytkiem. Dlaczego? Głównie dlatego, że okazały się wysoce nieopłacalne. Zlecenie przygotowania usług marketingowych zewnętrznemu podwykonawcy, dla którego podobne realizacje są normą, pozwala do minimum ograniczyć ponoszone nakłady – przy jednoczesnym zwiększeniu jakości efektów. Outsourcing pozwala przecież przekazać zadania w ręce ekspertów, dysponujących wiedzą o skutecznych rozwiązaniach i najbardziej nowoczesnych technologiach.

Niezależnie, czy zamierzasz przeprowadzić badania rynku, zorganizować konferencję prasową albo promocyjny event – zespół Your Image może pomóc w realizacji tego zamierzenia.



E-mail marketing



Outsourcing marketingu



Programy lojalnościowe



Strategie marketingowe

Nasze doświadczenie pozwoliło dobrze zorientować się we wszystkich drobiazgach, które przekładają się na uzyskanie satysfakcjonujących rezultatów. Wsparcie tej wiedzy pasją i kreatywnością, które akcelerują dostarczone przez naszych klientów rozwiązania, jest sekretem sukcesu.



DESIGN

Zbudowanie rozpoznawalnego, charakterystycznego wizerunku marki jest jednym z głównych zadań, stojących przed wszystkimi, którzy na serio wkracają w świat biznesu. Najczęściej o wyborach klienta decyduje znajomość konkretnego brandu: te przedsiębiorstwa, którym udało się wykreować wyrazisty wizerunek, z reguły już na starcie zyskują znaczną przewagę nad konkurencją. Cały szereg marketingowych zabiegów ma przełożyć się na utrwalenia marki w świadomości klienta: od przygotowania elementów graficznych, po umiejętne wprowadzenie ich w przestrzeń społecznej komunikacji. Jest przynajmniej kilkanaście metod, które pomogą zagwarantować odniesienie sukcesu – należy zadbać o to, by posłużyć się nimi z odpowiednim wyczuciem, tak, by promowany brand został otoczony realnym konsumenckim zaufaniem.



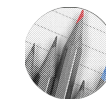
Branding



Re-Branding



Corporate Identity



Gadżety reklamowe



Infografiki



Reklamy

Niekiedy wydaje się, że stworzenie odpowiedniej identyfikacji wizualnej to proces wymagający długotrwałych zabiegów. To od dawna mit. W epoce błyskawicznej komunikacji niemal każdy wygenerowany komunikat może przełożyć się na zainteresowanie klienta marką: istotne jest jednak, by prowadzone zabiegi miały odpowiednią spójność i systematyczność, które łatwo można zdyskontować i przełożyć na rzeczywisty marketingowy profit. Wyrywkowe działania marketingowe rzadko mogą zagwarantować powodzenie – warto więc dołożyć starań, żeby firma możliwie szybko postużyła się kompleksową strategią identyfikacyjną.



SOCIAL MEDIA

Media społecznościowe są trendy, ale czy są potrzebne Twojej firmie? Nie mamy wątpliwości, że tak! Nie dlatego, że konkurencja już się w nich pojawiła. Są potrzebne, bo to naturalne środowisko Twoich klientów (obecnych i przyszłych!). Rozmawiają w nim o Twojej firmie i branży. Czy możesz pozwolić, by tak pasjonujący dialog odbywał się bez Ciebie?

Pomożemy Ci monitorować, moderować i wzniesć dyskusje na temat Twojej firmy i jej produktów. Wprowadzimy Cię w pasjonujący świat social media i sprawimy, że będziesz czuć się w nim dobrze!

Zwiększanie się dostępności Internetu spowodowało zmiany w jego strukturze. Chociaż już jego założyciele planowali, by przestrzeń sieci stała się miejscem bezpośredniego kontaktu i komunikacyjnego równouprawnienia – potrzeba było jeszcze kilkunastu lat, by

faktycznie zrealizować te postulaty. Przecież być może dopiero upowszechnienie się różnego typu portali społecznościowych, blogów, for internetowych i podobnych narzędzi, pozwalających każdemu zabrać głos w Internecie – jest ostatecznym potwierdzeniem dokonującej się przemiany. Nie potrzeba już solidnego zaplecza technologicznego: często wystarczy chęć, by wziąć udział w prowadzonej dyskusji.



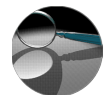
Aplikacje, konkursy, gry



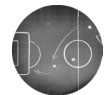
Kampanie reklamowe



Marketing szeptany (WoMM) i wirusowy



Monitoring social media



Strategie obecności w social media



Szkolenia social media

MOBILE

Rynek mobilny w Polsce rozwija się w zawrotnym tempie. Obecnie ponad 40% internautów korzysta ze smart fonów i nic nie wskazuje na to, że ten trend ulegnie zahamowaniu. Tym samym coraz większego znaczenia nabierają działania reklamowo-promocyjne dostosowane do wymogów mobilnych urządzeń.

Kto szybko to zrozumie, wyprzedzi konkurencję, oferując produkty zgodne z oczekiwaniami współczesnego klienta. Specjaliści Your Image wiedzą doskonale, jak je spełnić i z chęcią pomogą Ci w osiągnięciu celów biznesowych.

Poznaj siłę świata mobile. Zwiększ sprzedaż dzięki taktyce, którą opracujemy specjalnie dla Ciebie!



Aplikacje mobilne



Mobilne kampanie reklamowe



Mobilne serwisy internetowe



informacje o zatrudnieniu

W okresie 01.10.2012 - 31.12.2013 w firmie Your Image S.A. zatrudnionych było 6 osób, zatrudnienie wynosiło 3 i 3/8 etatu.

dane finansowe

Dane finansowe Your Image S.A. za IV kwartał 2013 r

BILANS - AKTYWA		31.12.2013	31.12.2012
A.	AKTYWA TRWAŁE	523 135,62	453 579,86
I.	Wartości niematerialne i prawne	235 708,63	209 384,19
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	287 426,99	244 195,67
III.	Należności długoterminowe		
IV.	Inwestycje długoterminowe		
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		
B.	AKTYWA OBROTOWE	1 196 471,85	1 088 641,82
I.	Zapasy	3 937,00	6 559,35
II.	Należności krótkoterminowe	435 131,11	499 316,09
III.	Inwestycje krótkoterminowe	674 062,11	573 564,75
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	83 341,63	9 201,63
	AKTYWA RAZEM	1 719 607,47	1 542 221,68
BILANS - PASywa		31.12.2013	31.12.2012
A.	KAPITAŁY (FUNDUSZ) WŁASNY	351 893,66	812 992,74
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	417 000,00	417 000,00
II.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)		
III.	Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)		
IV.	Kapitał (fundusz) zapasowy	456 182,72	423 115,38
V.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny		
VI.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe		
VII.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-60 189,98	-60 189,98
VIII.	Zysk (strata) netto	-461 099,08	33 067,34
IX.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)		
B.	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	1 367 713,81	729 228,94
I.	Rezerwy na zobowiązania	2 000,00	3 500,00
II.	Zobowiązania długoterminowe	82 878,23	66 002,62
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	995 523,57	614 563,19
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	287 312,01	45 163,13
	PASYWA RAZEM	1 719 607,47	1 542 221,68

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM		1.01.2013- 31.12.2013	1.10.2013- 31.12.2013	1.01.2012- 31.12.2012	1.10.2012- 31.12.2012
I.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO)	812 992,74	458 247,10	270 000,00	663 902,31
I.a.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO), po uzgodnieniu do danych porównywalnych	812 992,74	458 247,10	270 000,00	663 902,31
II.	Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	351 893,66	351 893,66	812 992,74	812 992,74
III.	Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)				
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH		1.01.2013- 31.12.2013	1.10.2013- 31.12.2013	1.01.2012- 31.12.2012	1.10.2012- 31.12.2012
A.	Przepływ środków pieniężnych z działalności operacyjnej	150 014,26	228 409,12	324 344,74	-66 906,58
I.	Zysk (strata) netto	-461 099,08	-106 303,94	33 067,34	157 466,88
II.	Korekty razem	611 113,34	334 713,06	291 277,40	-224 373,46
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/- II)	150 014,26	228 409,12	324 344,74	-66 906,58
B.	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-201 491,89	-268 643,38	-472 363,68	90 442,30
I.	Wpływy	67 651,49	500,00	437 264,85	109 600,00
II.	Wydatki	269 143,38	269 143,38	909 628,53	19 157,70
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-201 491,89	-268 643,38	-472 363,68	90 442,30
C.	Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	219 626,48	234 633,21	110 585,13	-12 207,13
I.	Wpływy	270 803,37	268 803,37	142 426,82	215,21
II.	Wydatki	51 176,89	34 170,16	31 841,69	12 422,34
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	219 626,48	234 633,21	110 585,13	-12 207,13
D.	Przepływy pieniężne netto razem (A.III+/-B.III+/-C.III)	168 148,85	194 398,95	-37 433,81	11 328,59
E.	Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym	168 148,85	194 398,95	-37 433,81	11 328,59
	zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych				
F.	Środki pieniężne na początek okresu	27 549,82	1 299,72	64 983,63	16 221,23
G.	Środki pieniężne na koniec okresu	195 698,67	195 698,67	27 549,82	27 549,82

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT		1.01.2013- 31.12.2013	1.10.2013- 31.12.2013	1.01.2012- 31.12.2012	1.10.2012- 31.12.2012
A.	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym	603 317,30	308 903,27	951 599,19	285 149,13
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	603 317,30	308 903,27	951 599,19	285 149,13
II.	Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie wartość ujemna)				
III.	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki				
IV.	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów				
B.	Koszty działalności operacyjnej	1 030 150,20	374 472,14	107 4940,51	310 804,96
I.	Amortyzacja	199 587,62	50 374,55	144 007,47	48 253,92
II.	Zużycie materiałów i energii	51 836,35	10 259,55	99 201,84	23 248,62
III.	Usługi obce	322 016,53	155 661,90	281 943,41	69 548,00
IV.	Podatki i opłaty	5 669,45	1 889,73	5 945,59	1 018,77
V.	Wynagrodzenia	256 295,28	61 235,40	393 632,61	93 256,32
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	36 327,37	22 337,69	47 831,58	12 454,57
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	158 417,60	72 713,32	102 378,01	63 024,76
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów				
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-426 832,90	-65 568,87	-123 341,32	-25 655,83
D.	Pozostałe przychody operacyjne	64 685,56	64 641,13	4 146,97	0,50
I.	Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
II.	Dotacje	64 400,00	64 400,00		
III.	Inne przychody operacyjne	285,56	241,13	4 146,97	0,50
E.	Pozostałe koszty operacyjne	74 373,78	71 235,22	5 741,32	5 739,26
I.	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				

II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych				
III.	Inne koszty operacyjne	74 373,78	71 235,22	5 741,32	5 739,26
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	-436 521,12	-72 162,96	-124 935,67	-31 394,59
G.	Przychody finansowe	14 117,14	29,18	177 799,47	176 732,54
I.	Dywidendy i udziały w zyskach				
II.	Odsetki	14 014,14	29,18	1 119,91	52,98
III.	Zysk ze zbycia inwestycji				
IV.	Aktualizacja wartości inwestycji			176 679,56	176 679,56
V.	Inne	103,00			
H.	Koszty finansowe	38 695,10		19 796,46	7 456,07
I.	Odsetki	38 682,55	34 170,16	19 689,49	7 450,12
II.	Strata ze zbycia inwestycji				
III.	Aktualizacja wartości inwestycji				
IV.	Inne	12,55		106,97	5,95
I.	Zysk (strata) brutto z działalności gospodarczej (F+G-H)	-461 099,08	-106 303,94	33 067,34	137 881,88
J.	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I-J.II)				
I.	Zyski nadzwyczajne				
II.	Straty nadzwyczajne				
K.	Zysk (strata) brutto (I+/-J)	-461 099,08	-106 303,94	33 067,34	137 881,88
L.	Podatek dochodowy				-19 585,00
M.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)				
N.	Zysk (strata) netto (K-L-M)	-461 099,08	-106 303,94	33 067,34	157 466,88

metody wyceny

Metody wyceny

- a) środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych), pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.
- b) środki trwałe w budowie – w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości,
- c) udziały w innych jednostkach oraz inne inwestycje zaliczone do aktywów trwałych – według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości,
- d) inwestycje krótkoterminowe – według ceny (wartości) rynkowej albo według ceny nabycia lub ceny (wartości) rynkowej, zależnie od tego, która z nich jest niższa, a krótkoterminowe inwestycje, dla których nie istnieje aktywny rynek w inny sposób określonej wartości godziwej,
- e) rzeczowe składniki aktywów obrotowych – według cen nabycia lub kosztów wytworzenia nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy,
- f) należności i udzielone pożyczki – w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności,
- g) zobowiązania – w kwocie wymagającej zapłaty, przy czym zobowiązania finansowe, których uregulowanie zgodnie z umową następuje drogą wydania aktywów finansowych innych niż środki pieniężne lub wymiany na instrumenty finansowe – według wartości godziwej,
- h) rezerwy – w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości,
- i) kapitały (fundusze) własne oraz pozostałe aktywa i pasywa – w wartości nominalnej.

komentarz

Zarządu

na temat osiągniętych wyników

Zgodnie z obowiązkami informacyjnymi spółek notowanych na rynku NewConnect, Zarząd Your Image S.A. publikuje jednostkowe wyniki finansowe spółki za IV kwartał 2013 roku.

Przedstawione dane odzwierciedlają sytuację finansową spółki w okresie 01.10.2013 do 31.12.2013 r.

Przychody netto ze sprzedaży

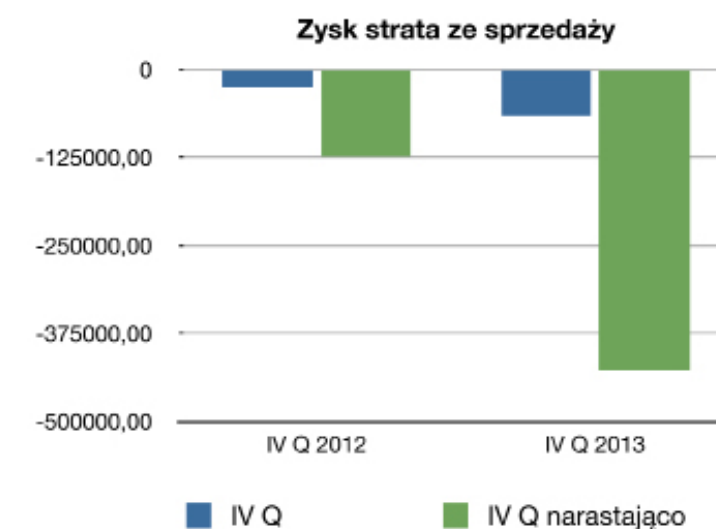
Przychody netto ze sprzedaży w IV kwartale 2013 roku wyniosły 308 903,27 zł (narastająco 603 317,30 zł). Przychody netto ze sprzedaży w IV kwartale 2012 r. zaś wyniosły 285 149,13 zł (narastająco 951 599,19 zł).

Przychód netto ze sprzedaży oscyluje na podobnym poziomie jak w analogicznym kwartale 2012 roku jednak można zauważyć wypracowanie większej marży jednostkowej. Przychód netto ze sprzedaży narastająco jest niższy niż w 2012 roku z uwagi na mniejszą ilość zamówień niż w roku 2012.



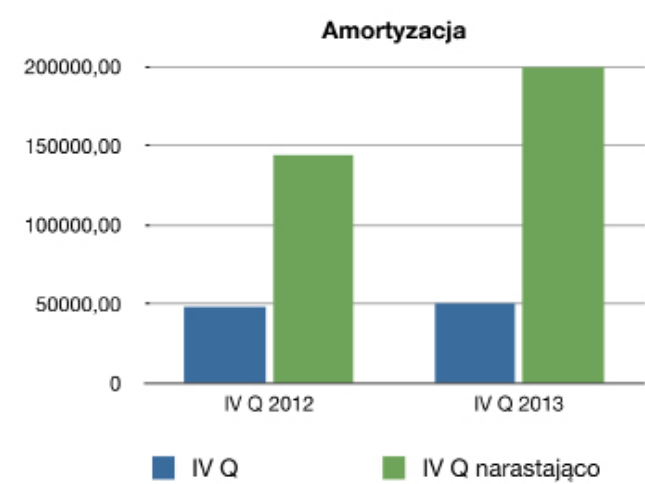
Zysk/ strata na sprzedaży

Strata na sprzedaży w IV kwartale 2013 roku wyniosła – 65 568,87 zł (narastająco – 426 832,90 zł). W analogicznym okresie roku 2012 strata na sprzedaży wyniosła – 25 655,83 zł (narastająco – 123 341,32 zł). W IV kwartale 2013 roku zanotowaną większą stratę niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Jest to wynikiem poniesienia nakładów na realizację projektu „Wdrożenie internetowego systemu B2B w zakresie zarządzania procesami e-usług marketingu internetowego”.



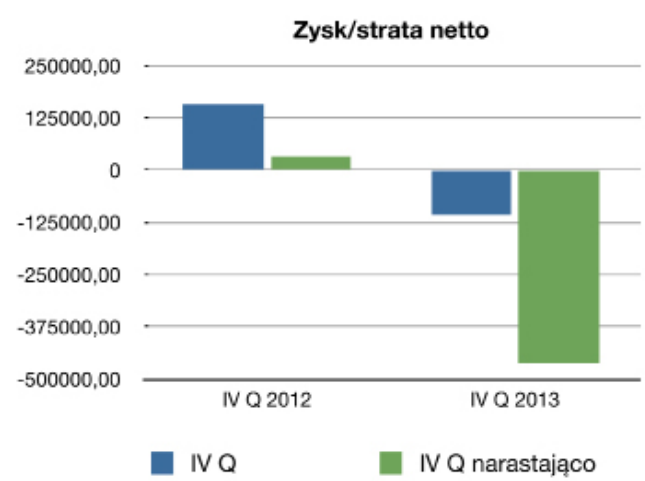
Amortyzacja

Amortyzacja w IV kwartale 2013 roku wyniosła 50 374,55 zł (narastająco 199 587,62 zł), natomiast w IV kwartale 2012 roku wyniosła 48 253,92 zł (narastająco 144 007,47 zł). Poziom amortyzacji w IV kwartale 2013 roku zwiększył się w porównaniu z analogicznym okresem 2012 roku z uwagi na koszty materialne i prawne na potrzeby projektu unijnego.



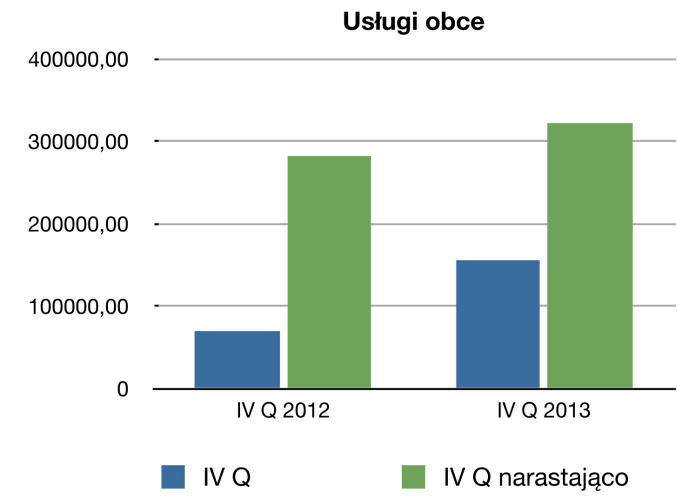
Zysk/ strata netto

W IV kwartale 2013 roku strata netto osiągnęła wartość – 106 303,94 zł (narastająco – 461 099,08 zł), zaś w analogicznym okresie roku 2012 zysk netto wyniósł 157 466,88 zł (narastająco 33 067,34 zł). Strata netto w IV kwartale 2013 roku zwiększyła się w stosunku do analogicznego okresu 2012 roku o koszty wydatkowania wkładu własnego do projektu unijnego, który wynosi 40% wartości projektu.



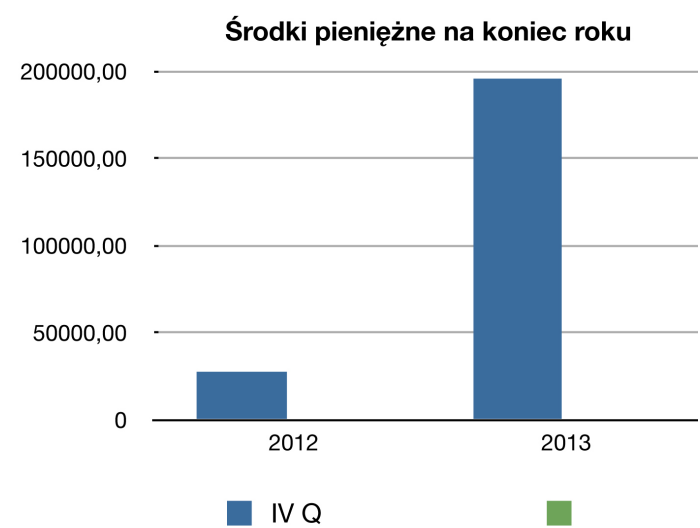
Usługi obce

W IV kwartale 2013 roku poziom usług obcych wyniósł 155 661,90 PLN (narastająco 322 016,53 PLN). W IV kwartale 2012 roku poziom usług obcych wyniósł 69 548,00 PLN (narastająco 281 943,41 PLN). Wysoki poziom usług obcych zanotowany w IV kwartale 2013 jest wynikiem zakupu sprzętu oraz oprogramowania potrzebnego do uruchomienia platformy internetowej w związku z pozyskanym dofinansowaniem.



Środki pieniężne na koniec roku

Na koniec 2013 roku zanotowano wysoki poziom środków pieniężnych (195 698,67 PLN) w porównaniu z rokiem 2012 (27 549,82 PLN). Wysoka wartość środków pieniężnych na koniec 2013 roku spowodowana jest tym iż w IV kwartale udało się zakończyć realizację podpisanych umów, co poskutkowało spływem należności na opisany okres.



stanowisko Zarządu dotyczące prognozy finansowej

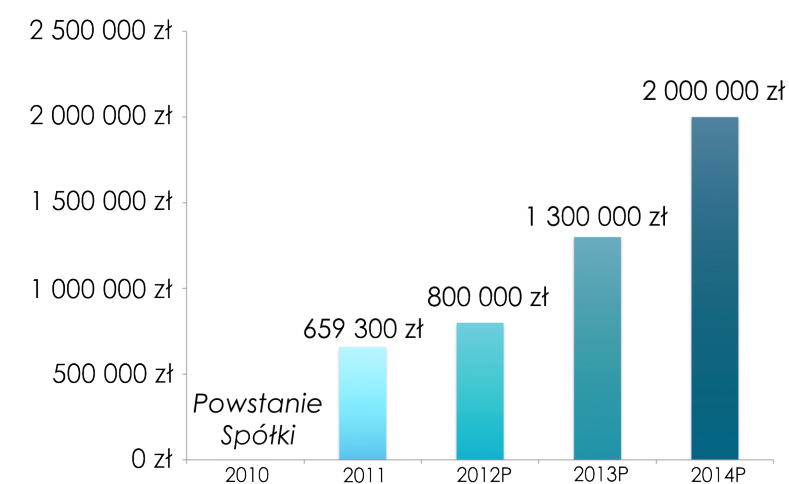
Stanowisko dotyczące prognozy finansowej

Przedstawiona w dokumencie informacyjnym z dnia 29 marca 2012 roku prognoza przewidywała osiągnięcie w 2013 roku przychodów ze sprzedaży w kwocie 1 300 000 zł oraz zysku netto w kwocie 200 000 zł. Spółka nie osiągnęła zakładanych wyników finansowych w następstwie następujących zdarzeń:

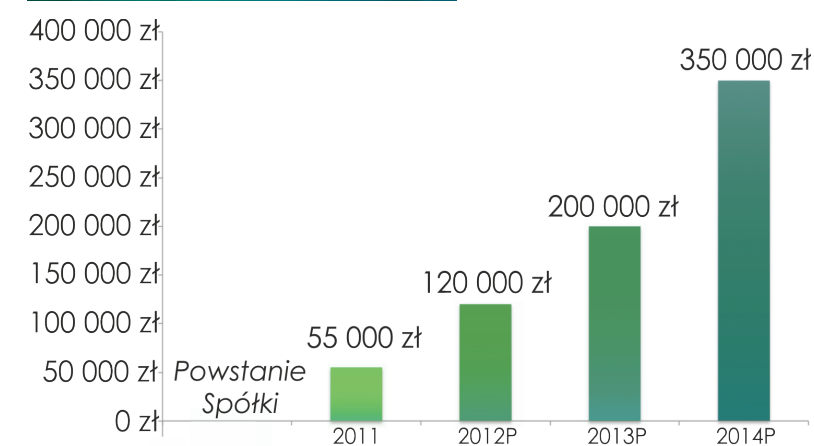
- realizacja w 2013 roku projektów współfinansowanych ze środków UE, które wymagały przez Spółkę poniesienia znaczących nakładów, co bezpośrednio przełożyło się na jej rentowność,
- pogorszenie sytuacji w branży, w której funkcjonuje Spółka, co bezpośrednio przełożyło się na zmniejszenie liczby zleceń, a tym samym wysokość osiągniętych przychodów (pomimo realizacji działań związanych ze wzrostem konkurencyjności, rozszerzania oferty świadczonych usług, przychody Spółki 2013 zmniejszyły się o 1/3 w stosunku do roku poprzedniego),
- wzrost konkurencji w branży, w związku z pojawieniem się nowych podmiotów zarówno niewielkich jak i dużych grup świadczących usługi szczególnie w zakresie PR oraz reklamy.

Jednocześnie Zarząd podtrzymuje prognozy finansowe zamieszczone w Dokumencie Informacyjnym z dnia 29.03.2012 r. na rok 2014, z uwagi na otrzymane dofinansowanie unijne na budowę platformy internetowej, która wpłynie na zwiększenie sprzedaży usług interaktywnych firmy

Przychody netto



Zysk netto



informacje Zarządu na temat działalności w obszarze rozwoju

● System franczyzowy Your Image S.A.

W IV kwartale 2013 roku Spółka nie podpisała żadnej nowej umowy franczyzowej. Dotychczas otwarte oddziały w aktywny sposób zdobywają pozycję na lokalnych rynkach. Prowadzone są również liczne rozmowy z potencjalnymi nowymi franczyzobiorcami Your Image. Spółka posiada obecnie oddziały franczyzowe w następujących miastach: Bydgoszczy, Poznaniu, Rzeszowie, Cieszyinie i Kaliszu.

● Projekty unijne

W dniu 28.11.2013 roku Spółka podpisała umowę (Nr umowy: UDA-POIG.08.02.00-14-333/13-00) o dofinansowanie projektu „Wdrożenie internetowego systemu B2B w zakresie zarządzania procesami e-usług marketingu internetowego” w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka o łącznej kwocie dofinansowania 621 692,40 PLN. Realizacja projektu wpłynie na wyniki Spółki w kolejnych latach.

Celem projektu jest automatyzacja, usprawnienie i poprawa efektywności wewnętrznych procesów, zachodzących w przedsiębiorstwach oraz procesów biznesowych zachodzących pomiędzy wnioskodawcą i partnerami biznesowymi. W ramach realizacji umowy o dofinansowanie, w IV kwartale 2013, Spółka otrzymała dwie części środków dotacyjnych, wchodzących w skład pierwszej transzy pomocy. Środki te zostały przekazane w następujących dniach:

W dniu 06.12.2013 r.: 46 626,93 zł,
w dniu 10.12.2013 r.: 264 219,27 zł.

Pozostałe transze otrzymane zostaną w kolejnych miesiącach wraz z realizacją kolejnych etapów projektu. Suma dofinansowania całości projektu opiewa na łączną kwotę 621 692,40 zł. Realizacja projektu wpłynie na wyniki Spółki w kolejnych latach.

● Emisja obligacji serii A

Zarząd Your Image S.A. informuje, że w dniu 03.12.2013 roku uplasowana została emisja obligacji serii A spółki Your Image S.A.

Celem emisji obligacji jest obsługa realizowanego przez Spółkę projektu „Wdrożenie internetowego systemu B2B w zakresie zarządzania procesami e-usług marketingu internetowego”.

Rodzaj emitowanych obligacji: imienne, z kuponem odsetkowym, o stałym oprocentowaniu. Obligacje nie są obligacjami zamiennymi na akcje ani obligacjami z prawem pierwszeństwa.

Wielkość emisji uplasowanej: 320 000 zł.
Termin wykupu obligacji: 15.01.2014 r.

Spółka po porozumieniu z obligatariuszami, do dnia sporządzenia niniejszego raportu, dokonała wykupu obligacji w łącznej wysokości 270 000 zł, w następujących terminach:

1. 210 000 zł w dniu 18 grudnia 2013 r.,
2. 60 000 zł w dniu 17 stycznia 2014 r.

O całkowitym wykupie obligacji Spółka poinformuje odrębnym raportem bieżącym.