

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI WIND MOBILE S.A. W ROKU 2013

1	Zmiany kapitałowe	2
2	Zmiany rejestrowe w Wind Mobile	3
3	Profil Spółki	3
4	Podsumowanie istotnych osiągnięć w roku 2013	4
5	Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju w 2013 roku	6
6	Przewidywany rozwój jednostki	6
7	Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa	8
8	Czynniki ryzyka	11
9	Informacja o stosowanych przez jednostkę instrumentach finansowych w zakresie ryzyk	16

1 | ZMIANY KAPITAŁOWE

W 2013 roku kapitał zakładowy Spółki nie uległ zmianie. Na dzień 31.12.2013r. wynosił 2 187 673,50 zł i dzielił się na 7 292 245 akcji o wartości nominalnej 0,30 zł każda, w tym:

- a) 3 981 830 (trzy miliony dziewięćset osiemdziesiąt jeden tysięcy osiemset trzydzieści) akcji imiennych serii A o numerach od 1 (jeden) do 3 981 830 (trzy miliony dziewięćset osiemdziesiąt jeden tysięcy osiemset trzydzieści);
- b) 2 569 480 (dwa miliony pięćset sześćdziesiąt dziewięć tysięcy czterysta osiemdziesiąt) akcji na okaziciela serii B o numerach od 1 (jeden) do 2 569 480 (dwa miliony pięćset sześćdziesiąt dziewięć tysięcy czterysta osiemdziesiąt);
- c) 700 935 (siedemset tysięcy dziewięćset trzydzieści pięć) akcji serii C o numerach od 1 (jeden) do 700 935 (siedemset tysięcy dziewięćset trzydzieści pięć);
- d) 40 000 (czterdzieści tysięcy) akcji D o numerach od 1 (jeden) do 40 000 (czterdzieści tysięcy).

Akcjonariat Wind Mobile S.A. na początku 2013 roku przedstawiał się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
MIDDLEFIELD VENTURES INC., 1209 Orange St. Wilmington, Delaware, US 19801	1.548.010 akcji imiennych serii A 690.917 akcji na okaziciela serii B	3 786 937	30,70%	33,59%
IIF Ventures B.V. Strawinskylaan 3105 (Atrium) 1077 ZX Amsterdam	2.433.820 akcji imiennych serii A 1.246.452 akcji na okaziciela serii B	6 114 092	50,47%	54,23%
Pozostali Akcjonariusze	632.111 akcji na okaziciela serii B 700.935 akcji na okaziciela serii C 40.000 akcji na okaziciela serii D	1 373 046	18,83%	12,18%

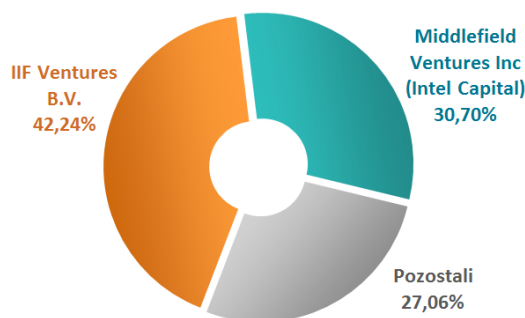
Po transakcjach sprzedaży przedstawionych w tabeli poniżej, dokonanych w 2013 roku:

Data transakcji	Transakcja
30.08.2013	IIF Ventures B.V.- dokonała sprzedaży 400 000 szt. akcji Wind Mobile S.A. po cenie jednostkowej 6,50 zł. Akcje zostały zbyte w wyniku transakcji pakietowej zawartej na rynku NewConnect.
10.09.2013	IIF Ventures B.V.- dokonała sprzedaży 200 000 szt. akcji Wind Mobile S.A. po cenie jednostkowej 7,00 zł. Akcje zostały zbyte w wyniku transakcji pakietowej zawartej na rynku NewConnect.

Akcjonariat Wind Mobile S.A. na 31.12.2013 przedstawiał się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
MIDDLEFIELD VENTURES INC., 1209 Orange St. Wilmington, Delaware, US 19801	1.548.010 akcji imiennych serii A 690.917 akcji na okaziciela serii B	3 786 937	30,70%	33,59%
IIF Ventures B.V. Herikerbergweg 238 Luna Arena, 1101CM Amsterdam Zuidoost, NL	2.433.820 akcji imiennych serii A 646.452 akcji na okaziciela serii B	5 514 092	42,24%	48,91%
Pozostali Akcjonariusze	1.232.111 akcji na okaziciela serii B 700.935 akcji na okaziciela serii C 40.000 akcji na okaziciela serii D	1 973 046	27,06%	17,50%

Wykres: Akcjonariat Wind Mobile S.A.



2 | ZMIANY REJESTROWE W WIND MOBILE

Na podstawie postanowienia Sądu Rejonowego dla Krakowa-Śródmieścia Wydział XI Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, z dnia 11.09.2013r. w Krajowym Rejestrze Sądowym został ujawniony nowy Członek Zarządu w osobie Pana Rafała Stycznia oraz zostały dokonane zmiany w Radzie Nadzorczej Spółki, w miejsce Pana Rafała Stycznia na Przewodniczącą Rady Nadzorczej powołano Panią Annę Styczeń.

3 | PROFIL SPÓŁKI

Wind Mobile jest wiodącym dostawcą rozwiązań rozrywkowych (entertainment), mobilnych oraz IT. Działalność Spółki oparta jest o trzy filary – mobilną rozrywkę, mobilną reklamę i mobilną infrastrukturę. Oferta kierowana jest do operatorów w Polsce i za granicą, konsumentów oraz reklamodawców.

MOBILNA ROZRYWKA

Sprzedaż muzyki cyfrowej realizowana we współpracy z operatorami mobilnymi, konkursy.

MOBILNA REKLAMA

reklamÓWKA - skuteczne i innowacyjne medium reklamowe wykorzystujące halodzwonki, reklama lokalizacyjna, marketing bezpośredni, SMS, Voice, MMS, USSD.

MOBILNA INFRASTRUKTURA

Wdrażane u operatorów architektura i oprogramowanie, pozwalają oferować usługi dodane – halodzwonki, powiadomienia, platforma USSD, personal phonebook, itp.

4.1 Sukces One Ringback

Rok 2013 był pierwszym pełnym rokiem działania nowej usługi - One Ringback. One Ringback zapewnia konsumentom dostęp do muzyki cyfrowej w postaci halodzwonków w prosty sposób, niezależnie od sieci mobilnej. Krótki film przedstawiający One Ringback dostępny jest pod adresem oneringback.windmobile.pl.

W czwartym kwartale 2013 rozpoczęta została sprzedaż halodzwonków w modelu One Ringback za pośrednictwem aplikacji na smartfony oraz poprzez mechanizmy społecznościowe serwisu Facebook. W krótkim czasie Spółka pozyskała 25 tys. fanów na Facebook'u oraz 20 tys. ściągnięć aplikacji mobilnych z serii „Halodzwonek”. W wyniku przeprowadzonych 25 kampanii reklamowych w różnych stacjach telewizyjnych Spółka pozyskała do usługi One Ringback ponad 1 milion użytkowników, którym sprzedała 1,2 mln utworów muzycznych.

4.2 Partnerstwo na Bliskim Wschodzie

W dniu 11.04.2013 r. Spółka Wind Mobile zawarła Umowę Partnerską na rozwój One Ringback z partnerem ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, a następnie po kilkumiesięcznych negocjacjach, w dniu 21.01.2014, zostało podpisane wstępne porozumienie dotyczące przejęcia spółki Partnera. W dniu sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka zakończyła wynikiem pozytywnym szczegółowe biznesowe due diligence. Kolejnym krokiem jest przeprowadzenie badania finansowego oraz prawnego.

Przedmiot przejęcia jest liderem w zakresie muzyki cyfrowej z 60%-70% udziałem w rynku, obejmującym kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, działającym w 22 krajach i współpracującym z 45 operatorami mobilnymi.

Akwizycja daje Wind Mobile nowe możliwości: silnie wzrostowe rynki zbytu, nowe, atrakcyjne produkty oraz zespół z unikalnym doświadczeniem. Zamiast 4 operatorów, potencjał Wind Mobile wzrośnie do 45. Potencjał abonentów, których w wyniku akwizycji Wind Mobile będzie adresować, zwiększy się z 40 milionów do 250 milionów. Spółka zaistnieje na rynkach silnego wzrostu demograficznego, na których młodzi ludzie chętnie korzystają z mobilnej rozrywki.

4.3 Akwizycja Software Mind i decyzja o przejściu na rynek regulowany GPW

Przez znaczną część roku 2013 Spółka prowadziła negocjacje z Software Mind dotyczące jej przejęcia. Działania te zaowocowały zawarciem 18 lutego 2014 przedwstępnej umowy nabycia 100% akcji Software Mind SA z zamiarem połączenia Wind Mobile z przejmowaną spółką.

W konsekwencji zawartych umów, Wind Mobile nabędzie 2 000 000 akcji Software Mind, stanowiących 100% kapitału akcyjnego tej spółki. Łącznie za 100% akcji, Wind Mobile zapłaci 46 318 598 zł, w tym 14 191 180 zł gotówką oraz 32 127 418 zł akcjami Wind Mobile. Cena nowo emitowanych akcji Wind Mobile została ustalona na 8,23 zł za akcję, wielkość emisji wyniesie 3 903 696 akcji.

Akcje Software Mind, należące do pozostałych akcjonariuszy Software Mind, zostaną częściowo wykupione za gotówkę (14 191 180 zł), a częściowo zapłata nastąpi na drodze emisji nowych akcji (1 910 411 akcji). Jeden z pozostałych akcjonariuszy, w ramach transakcji, zawrze również z Wind Mobile umowę opcji put dla obejmowanych przez siebie akcji, przy cenie wykonania 7,62 zł. Umowa ta dotyczy 820 687 akcji Wind Mobile i będzie obowiązywać do 31.12.2017 r.

Fundusz IIF, wraz z podmiotami powiązanymi w ramach transakcji, zbędzie posiadane akcje w zamian za akcje Wind Mobile i nie będzie uczestniczył w wykupie za gotówkę. W ramach transakcji, IIF wraz z podmiotami powiązanymi, obejmie 1 993 285 akcji Wind Mobile.

Nowo emitowane akcje Wind Mobile będą posiadały ograniczoną zbywalność, zgodnie z Art. 336 par. 1 KSH.

Wind Mobile, po zakończeniu transakcji, rozpocznie proces mający na celu przeniesienie notowań na rynek regulowany Giełdy Papierów Wartościowych, co jest planowane w trzecim lub czwartym kwartale 2014 roku. Niezwłocznie po debiucie na rynku regulowanym rozpocznie się łączenie spółek.

W 2014 roku Wind Mobile osiągnie 17,5 mln zł przychodów oraz 6,7 mln zł zysku EBITDA (wyniki jednostkowe, bez uwzględnienia efektów akwizycji Software Mind lub innych spółek). W wyniku przejęcia, a następnie połączenia z Software Mind, w roku 2015 Wind Mobile osiągnie 82,8 miliona złotych przychodów i 15,6 miliona złotych EBITDA. W wyniku rozwoju oraz kolejnych projektów akwizycyjnych, Wind Mobile zamierza osiągnąć w 2016 roku 139 milionów złotych przychodów oraz 30,2 mln złotych zysku EBITDA.

4.4 IMS

W roku 2013 Spółka zrealizowała kolejne projekty związane z dostarczaniem komponentów infrastruktury operatorskiej zgodnej ze standardem IMS. Pozyskane doświadczenia i referencje oraz istotnie wzmocniony zespół sprzedażowy oraz techniczny, zapewniają znaczący potencjał na realizację przychodów z tego typu projektów w roku 2014 i kolejnych.

4.5 reklamÓWKA dla firm

Spółka wprowadziła nową odmianę swojego flagowego produktu reklamy mobilnej – reklamÓWKĘ dla firm. Nowy produkt pozwala na zamianę sygnału oczekiwania na połączenie w telefonach firmowych na dowolny przekaz marketingowy. W ten sposób każda rozmowa klienta z pracownikiem firmy jest okazją do skutecznego budowania wizerunku lub wspierania działań sprzedażowych. Jeden z najbardziej korzystnych współczynników ceny do efektywności spośród dostępnych mediów gwarantuje szybki zwrot z inwestycji. reklamÓWKA dla firm może być wykorzystywana zarówno przez duże korporacje, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa, które szczególnie potrzebują efektywnego wsparcia marketingowego.

reklamÓWKA dla firm pozwala na wykorzystanie innowacyjnego medium Wind Mobile na bazie telefonów pracowników, a następnie w miarę potrzeb zwiększanie zasięgu na setki tysięcy konsumentów z wykorzystaniem bazy fanów reklamÓWKI. Film przedstawiający nową usługę Wind Mobile dostępny jest pod adresem: http://www.youtube.com/watch?v=LSSWgcJlb_k (można wpisać „reklamÓWKA dla firm” w okienku wyszukiwarki YouTube).

W roku 2013 kilkudziesięciu klientów skorzystało z reklamÓWKI dla firm, a ich baza jest stale powiększana. Pierwsze kampanie sprzedażowe skierowane były do branży motoryzacyjnej i zaowocowały pozyskaniem marek Toyota, Lexus, Opel, Chevrolet, Seat. Duże zainteresowanie Spółka odnotowuje również wśród klientów z branży ubezpieczeniowej oraz z segmentu sprzedaży detalicznej. Ze względu na spowolnienie w branży reklamowej Wind Mobile koncentruje się na reklamÓWCE dla firm, dającej przedsiębiorstwom możliwość zamiany halodzwonków pracowników w innowacyjne i efektywne medium. Takie podejście pozwoli zbudować świadomość nowego produktu, a następnie, gdy nastąpi odwilż w branży reklamowej, Wind Mobile zaadresuje rynek z pełną siłą mając doświadczenie i referencje. Wind Mobile wykonuje pionierską pracę w skali światowej w zakresie wykorzystania halodzwonków do celów reklamowych. Tym bardziej napawa optymizmem, iż nowy format zyskuje bardzo pozytywne przyjęcie wśród klientów.

4.6 Inne osiągnięcia

Wind Mobile w NCIndex30. W czerwcu Giełda Papierów Wartościowych powołała do życia nowy index - NCIndex30, który będzie obejmował 30 najbardziej płynnych spółek rynku NewConnect. W skład indeksu weszła Spółka Wind Mobile z 5% udziałem w tym wskaźniku.

5 | WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU W 2013 ROKU

Rok 2013 było kontynuacją intensywnego programu badań i rozwoju w Wind Mobile. Dzięki prowadzonym pracom Spółka poprawiła bieżące parametry biznesowe oraz istotnie zwiększyła potencjał na przyszłość.

Najważniejszymi projektami R&D w roku 2013 były:

Humpback SIP Media Server. W 2013 roku Spółka podjęła decyzję o budowie własnego serwera mediowego działającego w technologii IP. Opracowany produkt jest dużym sukcesem Wind Mobile, a jego parametry przewyższają najlepsze rozwiązania dostępne na światowym rynku. Dzięki własnej technologii SIP media Server Spółka istotnie zmniejszyła udział oprogramowania firm trzecich we wdrażanych systemach. W średniej skali wdrożenia platformy halodżowników oznacza to oszczędności rzędu 100-200 tys. euro. Nowy produkt Wind Mobile został z sukcesem wdrożony w sieci T-Mobile Polska. Posiadanie własnej technologii SIP Media Server jest szczególnie ważne w kontekście obecnie realizowanych oraz planowanych kontraktów w modelu revenue sharing. Taki model biznesowy zakłada inwestycję Wind Mobile w infrastrukturę techniczną, a istotnie obniżenie udziału kosztów firm trzecich wpływa pozytywnie na cashflow Spółki, skraca zwrot z inwestycji oraz zwiększa przewagę konkurencyjną Wind Mobile. Żaden z kluczowych światowych konkurentów Wind Mobile w obszarze technologii halodżowników nie posiada własnego serwera mediowego. Opracowany produkt ma również wiele innych zastosowań i może być wykorzystany w całym spektrum usług IVR (Interactive Voice Response). Spółka zamierza wprowadzić własny SIP Media Servera, jako niezależny produkt, do oferty skierowanej do integratorów i twórców oprogramowania.

One Ringback. Pionierska koncepcja One Ringback opracowana przez Wind Mobile okazała się sukcesem komercyjnym w Polsce. Spółka osiąga istotne przychody z tej usługi. Co również ważne, dzięki zapewnieniu operatorom mobilnym dodatkowych przychodów, Wind Mobile udowodniła operatorom swoje kompetencje biznesowe związane ze sprzedażą muzyki w modelu D2C. To z kolei otwiera nowe perspektywy na poszerzenie partnerstw z operatorami. Na całym świecie trwa silny trend związany z outsourcingiem zarządzania usługami dodanymi do kompetentnych partnerów. Dzięki One Ringback, Wind Mobile udowodnił rynkowi najwyższe kompetencje, otwierając nowe perspektywy.

Halo Granie. Spółka inwestowała w roku 2013 w rozwój platformy Orange Halo Granie zapewniając operatorowi stabilne, istotne źródło przychodów.

reklamÓWKA. W roku 2013 prowadzone były prace związane z platformą reklamy mobilnej reklamÓWka, a w szczególności funkcjonalności wymagane do realizacji modelu reklamÓWKA dla firm.

6 | PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI

W roku 2014 Spółka będzie konsekwentnie rozwijać się organicznie we wszystkich obszarach działalności: Mobilna Rozrywka, Mobilna Infrastruktura, Mobilna Reklama. Dodatkowo rozwój zostanie przyspieszony poprzez akwizycję spółki Software Mind oraz podmiotu działającego na rynkach wschodzących.

W obszarze Mobilnej Rozrywki, rozwój Wind Mobile będzie przebiegał w następujących kierunkach:

- ▶ wzmacnianie oferty Wind Mobile w zakresie zarządzania usługami dodanymi objętymi dotychczasowymi umowami,
- ▶ kontynuacja sukcesu One Ringback w Polsce poprzez zwiększenie skali działania, a tym samym przychodów i zysków,
- ▶ pozyskanie nowych kontraktów na zarządzanie usługami dodanymi u operatorów w Polsce,

- ▶ wdrożenia One Ringback na rynkach zagranicznych,
- ▶ Pozyskanie nowych kontraktów na wdrożenie technologii halodzwonków oraz kompleksowe zarządzanie usługą za granicą.

Biorąc pod uwagę przygotowane podwaliny pod działalność eksportową zbudowane poprzez samodzielne działania Wind Mobile, rozbudowaną sieć partnerów oraz przygotowania do akwizycji atrakcyjnego podmiotu, rok 2014 będzie przełomowy w zakresie eksportu i spowoduje przeniesienie Wind Mobile do rangi globalnego lidera.

W obszarze Mobilnej Infrastruktury, Spółka będzie realizować wzrosty poprzez:

- ▶ zwiększenie zaangażowania Spółki w projekty związane z infrastrukturą i aplikacjami IMS,
- ▶ sprzedaż systemów Wind Mobile do operatorów zagranicznych,
- ▶ pozyskanie kontraktów outsourcingowych na zarządzanie infrastrukturą operatorów.

W obrębie Mobilnej Reklamy, Spółka będzie kontynuowała rozwój reklamaMÓWKI. Analizowane będą również możliwości wzbogacenia oferty Wind Mobile o usługi reklamowe oparte o lokalizację konsumentów.

Bardzo dobre wyniki, osiągnięte w roku 2013, pozwalają Spółce wejść w nowy okres rozwoju na pełnych obrotach. Posiadając nowe produkty, wzmocniony zespół i przemyślają strategię kolejne lata 2014+ zapowiadają się bardzo atrakcyjnie.

WYBRANE DANE FINANSOWE

Wykres: Zysk netto i przychody ze sprzedaży w ujęciu rocznym w tys.PLN



Wybrane dane z Bilansu i RZiS	2013	2012	2011	2010
Przychody ze sprzedaży	14 504 091	13 146 298	12 289 093	8 704 636
Wynik brutto ze sprzedaży	11 737 162	9 444 950	8 415 281	5 609 166
Zysk z dział. operacyjnej	4 695 613	3 844 873	2 902 352	1 169 886
Zysk netto	3 884 907	3 080 967	2 341 575	1 465 516
EBIDTA	5 842 165	4 537 403	3 459 754	1 522 938
Suma bilansowa	20 779 368	15 411 622	13 827 289	6 914 509
Kapitał własny	15 889 557	12 004 650	8 911 682	3 881 778

WYBRANE WSKAŹNIKI FINANSOWE

Nazwa wskaźnika i jego wzór	Kryterium prezentacji	Rok obrotowy		
Wstępna analiza bilansu	miernik	2013	2012	2011
Złota reguła bilansowania $\frac{(\text{kapitały własne} + \text{zobowiązania długoterminowe}) \times 100}{\text{aktywa trwałe}}$	procent	238,75%	182,95%	329,73%
Złota reguła bilansowania $\frac{\text{kapitały obce krótkoterminowe} \times 100}{\text{aktywa obrotowe}}$	procent	31,64%	38,12%	39,78%
Wskaźniki rentowności	miernik	2013	2012	2011
Rentowność majątku (ROA) $\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$	procent	18,70%	19,99%	16,93%
Rentowność kapitału własnego (ROE) $\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{kapitały własne}}$	procent	24,45%	25,66%	26,28%
Rentowność netto sprzedaży (ROS) $\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{przychody ze sprzedaży}}$	procent	26,78%	23,44%	19,05%
Skorygowana rentowność majątku $\frac{\text{zysk netto} + \text{odsetki} \times (1 - \text{stopa podatku dochodowego}) \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$	procent	15,24%	16,46%	14,72%
Dźwignia finansowa rentowność kap. własnego - skorygowana rent. majątku	procent	9,21%	9,21%	11,56%
stopa dodatnia - to efekt pozytywny stopa ujemna - to efekt „maczugi finansowej”				
Wskaźnik wynikowego poziomu kosztów $\frac{\text{koszty działalności operacyjnej} \times 100}{\text{przychody ze sprzedaży}}$	procent	68,81%	71,77%	75,17%
Wskaźniki płynności finansowej	miernik	2013	2012	2011
Wskaźnik płynności bieżącej (I) $\frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{należności z tyt.dostaw i usług powyżej 12 msc}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	krotność	3,14	2,62	2,30
Wskaźnik płynności szybkiej (II) $\frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy} - \text{krótkoterminowe RMK czynne}}{\text{zobowiązania krótkotermin.} - \text{zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 msc}}$	krotność	2,71	2,46	1,96
Wskaźnik płynności natychmiastowej (III) $\frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkotermin.} - \text{zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 msc}}$	krotność	0,80	0,72	0,54

Wskaźniki rotacji (obrotowość)	miernik	2013	2012	2011
Szybkość obrotu należnościami				
$\frac{\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług} \times 365 \text{ dni}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$	w dniach	178	175	x
Szybkość obrotu zapasami				
$\frac{\text{średni stan zapasów} \times 365 \text{ dni}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	w dniach	10	28	x
Stopień spłaty zobowiązań				
$\frac{\text{średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług} \times 365 \text{ dni}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	w dniach	59	72	x
Produktywność aktywów				
$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}}$	zł / zł	0,70	0,85	0,89
Wskaźniki finansowania	miernik	2013	2012	2011
Trwałość struktury finansowania				
$\frac{\text{kapitały własne} + \text{rezerwy długoterminowe} + \text{zobow. długoterminowe} + \text{zobow. z tyt. dostaw i usług pow. 12 msc}}{\text{aktywa ogółem}}$	krotność	81%	78%	65%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia jednostki				
$\frac{\text{zobowiązania ogółem} \times 100\%}{\text{aktywa ogółem}}$	procent	24%	22%	36%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego				
$\frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{kapitał własny}}$	zł / zł	0,31	0,28	0,55
Wskaźnik wyposażenia jednostki w kapitały własne				
$\frac{\text{kapitał własny} \times 100\%}{\text{pasywa ogółem}}$	procent	76,47%	77,89%	64,45%
Wskaźnik samofinansowania (przekładnia kapitałowa)				
$\frac{\text{kapitały obce}}{\text{kapitały własne}}$	krotność	0,31	0,28	0,55
Wskaźnik Altmana				
$Z = (x_1 \times 1,2) + (x_2 \times 1,4) + (x_3 \times 3,3) + (x_4 \times 0,6) + (x_5 \times 1,0)$	krotność	4,22	4,50	3,44
$\frac{\text{kapitał pracujący}}{\text{aktywa ogółem}}$		0,5	0,4	0,5
$\frac{\text{zysk netto - dywidenda}}{\text{aktywa ogółem}}$		0,2	0,2	0,2
$\frac{\text{zysk brutto - zapłacone odsetki}}{\text{aktywa ogółem}}$		0,2	0,3	0,2
$\frac{\text{wartość księgowa kapitału własnego}}{\text{wartość księgowa kapitału obcego}}$		3,2	3,5	1,8
$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}}$		0,7	0,9	0,9

Objaśnienia do wnioskowania ze wskaźnika Z:

- a) powyżej 2,99 firma charakteryzuje się dobrą kondycją finansową;
- b) 1,81-2,99 sytuacja jest niejednoznaczna;
- c) poniżej 1,81 - firma jest zagrożona upadłością;
- d) Z= 2,675 wartość graniczna dla Wskaźnika,

Wskaźniki giełdowe	miernik	2013	2012	2011
Wskaźnik c/z (Cena/Zysk)	krotność	26,90	18,00	14,20
Wskaźnik c/wk (Cena/Wartość księgowa)	krotność	5,08	4,20	3,68

Rok 2013 to kolejny z rzędu okres poprawy rentowności netto sprzedaży. W okresie trzech ostatnich lat wskaźnik ROS podniósł się z poziomu 19% do blisko 27%. Tym samym relacja tej miary do bieżącej wyceny rynkowej Spółki, wykazuje zdecydowaną przewagę w odniesieniu innych spółek notowanych na New Connect. Bieżąca wartość wskaźnika C/Z Spółki wynosi 14,5 (według stanu na 28 lutego 2014), w relacji do 20,4 dla NCIndex30, czyli 30 najbardziej płynnych podmiotów rynku, oraz 23,2 dla subindeksu spółek o profilu informatycznym, skalkulowanych na koniec 2013. Podkreślić należy, iż Spółka sukcesywnie obniża udział kosztów operacyjnych w sprzedaży pomimo cyklicznej aprecjacji rynkowego poziomu wynagrodzeń, stanowiących dominujący komponent kosztów. Fakt ten świadczy o rosnącym stopniu zaawansowania oraz jakości produktów Spółki, a tym samym podnoszeniu barier dla potencjalnych konkurentów.

W konsekwencji rosnącej rentowności, przy dotychczasowym braku istotnych zobowiązań finansowych Spółki (saldo 102 tys. zł zobowiązań leasingowych), sukcesywnie z roku na rok wzrasta udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku. Wskaźnik kapitał własny/pasywa wzrósł z poziomu 64% w roku 2011 do ponad 76% w roku 2013. Wysoki udział kapitałów własnych w sumie bilansowej, przy braku zadłużenia finansowego, wskazuje na znaczną zdolność kredytową Wind Mobile.

Korzystnie prezentuje się również ocena finansowa Spółki w obszarze płynności, co ma kluczowe znaczenie z punktu widzenia planów związanych z emisją obligacji i zdolności Spółki do terminowego regulowania zobowiązań. Podstawowa miara płynności bieżącej wskazuje na ponad trzykrotne (3,14) pokrycie zobowiązań krótkoterminowych majątkiem obrotowym. Wskaźnik ten podniósł się z poziomu 2,3 według stanu na koniec 2011 i 2,6 według stanu na koniec 2012. Podobny progres zanotowały pozostałe dwa wskaźniki płynności – tzw. płynność szybka oraz płynność natychmiastowa. Łączne saldo gotówki Spółki oraz należności krótkoterminowych wynosi blisko 11,3 mln zł. Spółka nie odnotowuje żadnych istotnych problemów związanych zarówno ze ściąganiem należności, jak i terminowym regulowaniem zobowiązań.

8 | CZYNNIKI RYZYKA

Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji inwestycyjnych dotyczących Akcji potencjalni inwestorzy powinni uwzględnić wymienione czynniki ryzyka. Każde z omówionych poniżej ryzyk może mieć istotnie negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy rozwoju Emitenta, a tym samym może mieć istotnie negatywny wpływ na cenę Akcji lub prawa inwestorów wynikające z tych Akcji, w wyniku czego inwestorzy mogą stracić część lub całość zainwestowanych środków finansowych.

Poniżej zostały opisane czynniki ryzyka specyficzne dla Emitenta oraz branży, w której prowadzi działalność. Są to czynniki ryzyka, które Emitentowi udało się zidentyfikować jako mogące mieć negatywny wpływ na jego działalność. Mogą istnieć jeszcze inne czynniki ryzyka, których Emitent obecnie nie zidentyfikował, a które mogłyby wywołać skutki, o których mowa powyżej.

8.1. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM EMITENT PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

8.1.1. Ryzyko związane z ogólną sytuacją gospodarczą

Światowa gospodarka w dalszym ciągu funkcjonuje w atmosferze dużej niepewności odnośnie przyszłej koniunktury, a podejmowane decyzje polityczne zdają się mieć coraz bardziej negatywny wpływ na przyszłość. Coraz większa centralizacja i upaństwowienie gospodarek głównych graczy na świecie sprawiają

że trudno szacować kiedy nastąpi trwałe ożywienie gospodarcze w Polsce. W związku z tym, że przeważająca działalność Emitenta jest skoncentrowana w Polsce, sytuacja gospodarcza Polski ma istotne znaczenie dla aktywności i wyników generowanych przez Spółkę. Na sytuację gospodarczą Polski mają wpływ m.in. tempo wzrostu PKB, poziom produkcji budowlano-montażowej, poziom inflacji, stopa bezrobocia, poziom płac, stopy procentowe, polityka fiskalna państwa, poziom deficytu budżetowego i długu publicznego, a także inne działania podejmowane przez Rząd, Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Niekorzystne zmiany opisanych wyżej czynników mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

8.1.2. Ryzyko związane z koniunkturą na rynku telekomunikacyjnym

Działalność Emitenta jest w dużym stopniu uzależniona od koniunktury na rynku telekomunikacyjnym. Poziom nasycenia polskiego rynku telefonii komórkowej jest już bardzo wysoki (na koniec 2013 roku liczba aktywnych kart SIM w Polsce wyniosła 56,518 mln sztuk, co oznacza penetrację na poziomie ponad 146%) i w przyszłości nie należy oczekiwać w tym zakresie istotnych wzrostów. Koniunktura na rynku zależy więc przede wszystkim od aktywności obecnych użytkowników telefonów komórkowych w korzystaniu z dostępnych usług oraz popularności nowych usług dodanych. Spadek aktywności klientów sieci telefonii komórkowej (spowodowany np. pogorszeniem ogólnej koniunktury gospodarczej) może mieć niekorzystny wpływ na perspektywy rozwoju oraz wyniki finansowe osiągane przez Emitenta.

8.1.3. Ryzyko zmienności prawa

Uregulowania prawne w Polsce są niestabilne, co zwiększa ryzyko związane z ich stosowaniem. Przepisy prawne związane z działalnością gospodarczą Emitenta to przede wszystkim: prawo telekomunikacyjne, prawo podatkowe, prawo pracy i ubezpieczeń społecznych, prawo handlowe, uregulowania dotyczące podmiotów gospodarczych oraz prawa z zakresu papierów wartościowych. Emitent, tak jak i inne podmioty gospodarcze, narażony jest na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych. Szczególnie częste są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych. Brak jest jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze stosowania ustaw podatkowych. Przyjęcie przez organy podatkowe lub orzecznictwo sądowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może mieć negatywny wpływ na jej sytuację finansową, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągane wyniki i perspektywy rozwoju. Może wystąpić również ryzyko zmian obowiązujących przepisów oraz ich interpretacji w taki sposób, że nowe regulacje okażą się mniej korzystne dla Emitenta, jego dostawców lub klientów, co może mieć wpływ na pogorszenie wyników finansowych Emitenta. Dodatkowo przepisy prawa polskiego podlegają bieżącemu implementowaniu ewentualnych zmian prawa Unii Europejskiej i zmiany te mogą mieć wpływ na otoczenie prawne związane z działalnością gospodarczą Emitenta. Opisane powyżej okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

8.1.4. Ryzyko związane z regulacjami prawnymi dotyczącymi rynku telekomunikacyjnego oraz reklamowego

Podmioty prowadzące działalność na krajowym rynku telekomunikacyjnym oraz reklamowym, podlegają dodatkowym, specyficznym regulacjom prawnym. Obecnie nie występują uregulowania, które miałyby niekorzystny wpływ na działalność prowadzoną przez Emitenta. Nie można jednak wykluczyć, iż w przyszłości pojawią się rozwiązania prawne (np. dotyczące komunikacji sms-owej z klientami), które mogą negatywnie wpłynąć na perspektywy rozwoju i wyniki finansowe Emitenta. Obserwowane, coraz dalej idące działania UOKiK i UKE, oraz wrażenie, że obie te instytucje, dysponując możliwością nakładania olbrzymich sankcji, lekceważą lub falandyzują przepisy prawa, co wprowadza ryzyko dla działalności Emitenta.

8.1.5. Ryzyko związane z pozyskaniem finansowania w przyszłości

W związku z systematycznym rozwojem i zwiększaniem skali działalności, Emitent planuje pozyskanie środków finansowych z zewnętrznych źródeł finansowania (emisja obligacji, emisja akcji). W przypadku pogorszenia sytuacji na rynkach finansowych i spadku zainteresowania inwestorów inwestycjami o zwiększonym ryzyku, Emitent może mieć trudności z pozyskaniem dodatkowych środków z rynku

kapitałowego. Jednocześnie sektor bankowy, w określonej sytuacji rynkowej, może nie być zainteresowany finansowaniem zaplanowanych przez Emitenta przedsięwzięć. Opisane powyżej okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta.

8.1.6. Ryzyko związane ze zmianami właścicielskimi na rynku telekomunikacyjnym w skali Polski oraz w skali globalnej

Zmiany właścicieli poszczególnych operatorów mogą pociągnąć za sobą np. zmianę polityki wyboru dostawców, konieczność dostosowania się przez dostawców do wymogów nowych właścicieli, reorganizacje struktur operatorów, a co za tym idzie okresowe problemy z podejmowaniem kluczowych decyzji. Tego typu zdarzenia mogą mieć niekorzystny wpływ na perspektywy rozwoju Emitenta oraz jego wyniki finansowe.

8.2. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ EMITENTA

8.2.1. Ryzyko związane z niezrealizowaniem przez Spółkę zakładanej strategii rozwoju oraz prognoz finansowych

Strategia Emitenta zakłada zwiększenie skali działalności m.in. poprzez dynamiczny rozwój usług związanych z mobilną rozrywką oraz mobilną reklamą. Strategia zakłada również wzrost rentowności prowadzonej działalności. Istnieje ryzyko, że zakładana przez Emitenta strategia nie zostanie zrealizowana w pełni lub jej efekty nie będą zgodne z oczekiwaniami Zarządu Spółki i w konsekwencji prognozy finansowe nie zostaną wykonane. Przyczyną niezrealizowania strategii może być np. wpływ działalności konkurencji na rynku lub niekorzystny rozwój sytuacji gospodarczej, a także niepozyskanie środków z emisji Akcji, Obligacji w pełnej wysokości. Niezrealizowanie strategii w zakładanej formie może mieć niekorzystny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta.

8.2.2. Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców sprzętu specjalistycznego

W zakresie dostaw specjalistycznego sprzętu Emitent współpracuje z kilkoma podmiotami, jednak w określonych grupach sprzętu występują dostawcy posiadający dominujący udział w zakupach realizowanych przez Emitenta. Utrata takich dostawców (np. na skutek braku porozumienia odnośnie cen), może mieć krótkotrwały niekorzystny wpływ na działalność Emitenta. Jednak, w ocenie Zarządu Emitenta, ewentualne wystąpienie takiego zdarzenia nie powinno mieć istotnego negatywnego wpływu na wyniki osiągnięte przez Emitenta.

8.2.3. Ryzyko związane z rozwojem działalności na rynkach zagranicznych

Jednym z celów strategii Emitenta jest stopniowe zwiększanie sprzedaży usług na rynkach zagranicznych. W tym celu Emitent zamierza m.in. wykorzystać pozytywną opinię, jaką posiada wśród krajowych operatorów sieci telefonii komórkowych, dzięki udanym wdrożeniom swoich usług. Niektórzy polscy operatorzy są częścią międzynarodowych grup telekomunikacyjnych (Orange – France Telecom, T-Mobile - Deutsche Telekom), co może ułatwić Emitentowi pozyskanie kontraktów w zagranicznych spółkach należących do tych grup. Jednakże ze względu na mniejsze doświadczenie Emitenta w handlu na rynkach zagranicznych może zaistnieć konieczność poniesienia dodatkowych kosztów związanych ze wsparciem tej sprzedaży, badaniem rynku czy też innych działań marketingowych, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Czynnikiem ograniczającym to ryzyko może być doświadczenie kluczowych osób związanych ze Spółką (z Zarządu oraz Rady Nadzorczej) związane z rozwojem innych podmiotów gospodarczych na rynkach zagranicznych.

8.2.4. Ryzyko związane z utratą kluczowych dla Emitenta pracowników

Działalność Emitenta w dużej mierze opiera się na pracy kadry zarządzającej oraz kluczowych pracowników dysponujących specjalistyczną wiedzą na temat rynku, na którym działa Emitent. W związku z otwarciem dla polskich pracowników rynków pracy w krajach należących do Unii Europejskiej, pojawiły się atrakcyjne możliwości rozwoju zawodowego dla specjalistów z wielu branż. Ponadto wzrosła mobilność pracowników,

jak również istotnie zwiększyły się możliwości świadczenia pracy na odległość (telepraca). W związku z powyższym Emitent musi konkurować o najlepszych pracowników z pracodawcami nie tylko z Polski, ale również z innych krajów. W przyszłości może okazać się, że Emitent nie będzie w stanie zapewnić swoim najlepszym pracownikom konkurencyjnych (szczególnie pod względem finansowym) warunków zatrudnienia. Nagła utrata kluczowych pracowników, czy też problemy z zatrudnieniem nowych pracowników, mogą przejściowo niekorzystnie odbić się na działalności i osiągniętych wynikach Emitenta lub znacząco utrudnić realizowanie strategii rozwojowej. Konieczność zatrudnienia nowych, wykwalifikowanych pracowników może wymóc na Emitencie poniesienie nieplanowanych, dodatkowych kosztów z tytułu rekrutacji, szkoleń, wyższych niż obecnie wynagrodzeń oraz innych świadczeń na rzecz pracowników. Opisane powyżej okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Emitent stara się wyeliminować powyższe ryzyko wprowadzając dla kluczowych pracowników atrakcyjny system opcji premialnych.

8.2.5. Ryzyko związane z rozwojem konkurencji

Emitent działa na dynamicznie rozwijającym się rynku mobilnych usług dodanych. W chwili obecnej Emitent zajmuje bardzo silną pozycję na krajowym rynku (w niektórych obszarach rynku jest jedynym podmiotem świadczącym określone usługi), jednak nie można wykluczyć, iż w przyszłości nasili się konkurencja, w szczególności ze strony podmiotów zagranicznych. Znaczący wzrost konkurencji ze strony innych podmiotów może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju i wyniki osiągnięte przez Emitenta.

8.2.6. Ryzyko związane z rozwojem nowych mobilnych usług dodanych

Rynek mobilnych usług dodanych, na którym działa Emitent, podlega bardzo dynamicznym zmianom. Cały czas pojawiają się nowe produkty i usługi, równie szybko zmieniają się gusty i zainteresowania klientów. W celu utrzymania znaczącej pozycji na tym rynku konieczne jest ciągłe oferowanie nowych usług oraz trafne identyfikowanie gustów klientów. Istnieje ryzyko, iż Emitent nie będzie w stanie stworzyć usług, które będą spełniać oczekiwania jego bezpośrednich klientów lub nie wzbudzą zainteresowania klientów ostatecznych. Taka sytuacja może mieć niekorzystny wpływ na perspektywy rozwoju i wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta.

8.2.7. Ryzyko związane z tempem zmian technologicznych w sektorze IT

Sektor IT charakteryzuje się bardzo wysokim tempem zmian technologicznych jakie w nim zachodzą. Na rynku w bardzo szybkim tempie pojawia się sprzęt teleinformatyczny coraz nowocześniejszy i coraz bardziej wydajny. W związku z charakterem prowadzonej działalności Emitent musi na bieżąco monitorować rynek pod kątem pojawiających się nowych urządzeń. Ponadto w celu zapewnienia wysokiej jakości oferowanych usług konieczne jest systematyczne zastępowanie dotychczas używanego sprzętu coraz bardziej wydajnym i nowoczesnym. Nie można wykluczyć, iż wysokie tempo zmian technologicznych w branży Emitenta spowoduje konieczność ponoszenia wyższych wydatków inwestycyjnych, niż obecnie zakłada Emitent, co może mieć negatywny wpływ na jego wyniki finansowe.

8.2.8. Ryzyko związane z awarią sprzętu komputerowego

Emitent prowadzi działalność, której powodzenie jest w dużym stopniu uzależnione od niezawodności wykorzystywanego sprzętu komputerowego, w szczególności serwerów, oraz sprawności łącz teleinformatycznych. Umowy zawierane przez Emitenta z głównymi klientami zawierają klauzule określające maksymalny czas, w jakim Emitent jest zobowiązany usunąć usterki sprzętowe. Nie można wykluczyć wystąpienia w przyszłości awarii sprzętu komputerowego, które mogą spowodować zakłócenia w świadczeniu usług przez Emitenta, zaś brak reakcji Emitenta w określonym czasie może spowodować nałożenie na niego kar umownych, co negatywnie wpłynie na jego wyniki finansowe.

Należy jednak podkreślić, iż w trakcie dotychczasowej współpracy z najważniejszymi klientami, na Emitenta nie została nałożona żadna kara umowna.

8.2.9. Ryzyko związane z utratą głównych klientów

W 2013 roku uległa zwiększeniu liczba klientów Emitenta, względem lat ubiegłych. Taka dywersyfikacja przychodów, związana jest głównie z projektem One Ringback. Łączne przychody od największych klientów, operatorów sieci komórkowych, osiągnięte w 2013 roku, nadal stanowią jednak znaczną część wszystkich przychodów. Ewentualna utrata, któregośkolwiek z głównych klientów, może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Emitenta przychody i zyski, jednakże udział każdego z głównych klientów w przychodach i zyskach Emitenta jest proporcjonalnie niższy względem 2012 roku. W ocenie Emitenta nie istnieją żadne przesłanki świadczące o możliwości utraty tych klientów, a co za tym idzie ryzyko ich utraty jest minimalne.

8.2.10. Ryzyko związane z uprawnieniami osobistymi akcjonariuszy Emitenta

W chwili przekształcania Wind Mobile Sp. z o.o. w spółkę akcyjną, dwóm akcjonariuszom Spółki tj. IIF i MV zostały przyznane Uchwałą nr 3 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Wind Mobile Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Krakowie z dnia 1 kwietnia 2011 r. w sprawie przekształcenia Wind Mobile Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Wind Mobile Spółka Akcyjna uprawnienia osobiste, polegające na prawie wyboru wszystkich członków Rady Nadzorczej. Jednakże w dniu 7 czerwca 2011 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło uchwałę nr 5/06/2011 w sprawie zmiany Statutu Spółki Wind Mobile Spółka Akcyjna, zgodnie z którą Członkowie Rady Nadzorczej powoływani są przez akcjonariuszy posiadających akcje imienne serii A, w ten sposób, że każde 18 (osiemnaście) % wszystkich istniejących akcji imiennych serii A upoważnia do powołania 1 (jednego) Członka Rady Nadzorczej. Szczegółowy sposób powoływania Rady Nadzorczej Emitenta opisany został w pkt. 4.20 Dokumentu Informacyjnego. Powyższa zmiana Statutu może powodować wątpliwości co do jednoznacznego wskazania podmiotu uprawnionego do powoływania Rady Nadzorczej Emitenta, jednakże z uwagi na to, że uchwała o zmianie par. 16 Statutu Emitenta została podjęta przez Walne Zgromadzenie jednogłośnie, w tym głosami IIF i MV (podmiotów, którym przysługiwało uprawnienie osobiste), należy uznać, iż obowiązują zasady powoływania Rady Nadzorczej ustalone w Statucie Emitenta.

8.3. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z RYNKIEM KAPITAŁOWYM

8.3.1. Ryzyko zawieszenia obrotu Akcjami Oferowanymi

Zgodnie z art. 78 ust. 2 Ustawy o Obrocie, w przypadku gdy wymaga tego bezpieczeństwo obrotu w alternatywnym systemie obrotu lub jest zagrożony interes inwestorów, GPW, na żądanie KNF, wstrzymuje wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu w tym alternatywnym systemie obrotu lub wstrzymuje rozpoczęcie obrotu wskazanymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 10 dni. Zgodnie z art. 78 ust. 3 Ustawy o Obrocie, w przypadku, gdy obrót określonymi instrumentami finansowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwa obrotu dokonywanego w alternatywnym systemie obrotu, lub naruszenia interesów inwestorów, GPW, na żądanie KNF, ma obowiązek zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż miesiąc.

8.3.2. Ryzyko wykluczenia z obrotu Akcji Oferowanych

Zgodnie z art. 78 ust. 4 Ustawy o Obrocie, w przypadku, gdy obrót określonymi instrumentami finansowymi zagraża w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu alternatywnego systemu obrotu, lub bezpieczeństwu obrotu dokonywanego w alternatywnym systemie obrotu, lub powodowałby naruszenie interesów inwestorów, GPW, na żądanie KNF, ma obowiązek wykluczyć te instrumenty finansowe z obrotu w alternatywnym systemie obrotu.

8.3.3. Ryzyko wstrzymania obrotu Akcjami Oferowanymi

Niezależnie od ryzyk opisanych w punktach 8.3.1, 8.3.2, zgodnie z §11 regulaminu ASO: Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 3 miesiące, z zastrzeżeniem § 12 ust. 3 i § 16 ust. 2:

- ▶ na wniosek emitenta,
- ▶ jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- ▶ jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie.

9 | INFORMACJA O STOSOWANYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYK

Opisane poniżej ryzyka w zakresie:

- ▶ zmiany cen,
- ▶ kredytowego, kursowego, stóp procentowych,
- ▶ istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych,
- ▶ utraty płynności finansowej,

powstają w normalnym toku działalności Spółki.

Zarząd Wind Mobile dokłada wszelkich starań, aby ryzyka zostały zidentyfikowane, a celem zarządzania ryzykiem finansowym w Spółce jest zminimalizowanie wpływu czynników rynkowych na zatwierdzone w budżecie Spółki podstawowe parametry finansowe.

9.1. RYZYKO ZMIANY CEN

Spółka ma zawarte umowy, w których kwoty wynagrodzenia dla wykonawców /zleceńobiorców są dokładnie określone i pozwalają na całkowite zakończenie realizowanych inwestycji zgodnie z przyjętym przez Spółkę budżetem.

9.2. RYZYKO KREDYTOWE, KURSOWE I STÓP PROCENTOWYCH

Ryzyko kredytowe jest to ryzyko poniesienia przez Spółkę strat finansowych na skutek niewypełnienia przez klienta lub kontrahenta będącego stroną instrumentu finansowego swoich kontraktowych zobowiązań. Ryzyko kredytowe w Wind Mobile dotyczy głównie należności z tytułu dostaw i usług. Z uwagi na stałą i nieliczną grupę odbiorców, którą stanowią głównie czołowi operatorzy komórkowi, ryzyko to jest niewielkie. Spółka na bieżąco monitoruje wiarygodność kredytową klientów wymagających kredytowania. W Spółce nie występują aktywa, zobowiązania, wynikające z umów zawartych ze stronami zewnętrznymi, które zostały zakwalifikowane do pozycji wymagających zabezpieczenia.

Wind Mobile S.A. nie posiada zobowiązań z tytułu kredytów bankowych, a zobowiązania z tytułu leasingu są nieznaczne. Z tego względu Spółka nie jest narażona na ryzyko rynkowe zmiany stóp procentowych i wobec tego nie stosuje w tym zakresie instrumentów zabezpieczających.

Ryzyko stóp procentowych może wystąpić przy emisji obligacji. Zarząd rozważy zabezpieczenie ryzyka stóp % w tym przypadku.

Spółka posiada lokaty bankowe, jednak obecnie tendencja rynkowa do obniżki stóp procentowych nie jest już tak duża jak w roku ubiegłym. Może więc jedynie w nieznacznym stopniu wpłynąć na obniżenie się przychodów finansowych z tytułu odsetek od lokat.

Jeżeli chodzi o ryzyko kursowe, to w obecnej chwili poziom obrotów z podmiotami zagranicznymi jest bardzo mały i nie naraża Spółki na znaczące straty z tytułu różnic kursowych. W związku z planami Spółki związanymi z rozwinieniem działalności na rynkach zagranicznych i w razie zwiększenia obrotów w walucie obcej, Zarząd Spółki podejmie decyzję w sprawie stosowania polityki zabezpieczania ryzyka walutowego.

9.3. RYZYKO ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH

Spółka ma zawarte umowy z wykonawcami/zleceniobiorcami oraz zapewnione finansowanie realizacji prowadzonych inwestycji, dzięki czemu przepływy pieniężne na kolejne okresy są w Spółce z góry określone i pozwalają zminimalizować ryzyko istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych.

9.4. RYZYKO UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Ryzyko utraty płynności finansowej jest to ryzyko wystąpienia braku możliwości spłaty przez Spółkę jej zobowiązań finansowych w momencie ich wymagalności. Spółka monitoruje ryzyko utraty lub zachwiania płynności finansowej przy pomocy narzędzia do okresowego planowania płynności. Narzędzie to uwzględnia terminy wymagalności/zapadalności zarówno zobowiązań jak i należności oraz prognozowane przepływy pieniężne.

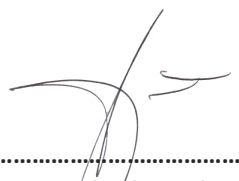
Działania mające na celu ograniczenie przedmiotowego ryzyka obejmują zarządzanie płynnością finansową i są realizowane poprzez ocenę poziomu zasobów środków pieniężnych w oparciu o plany przepływów środków pieniężnych. Obecnie Spółka posiada nadwyżki finansowe, co praktycznie eliminuje możliwość wystąpienia zagrożeń dla płynności.

Podpisy Członków Zarządu:

Data 03.03.2014


.....
Prezes Zarządu
Igor Bokun

Data 03.03.2014


.....
Członek Zarządu
Rafał Styczeń

Data 03.03.2014


.....
Członek Zarządu
Tomasz Kiser

Data 03.03.2014


.....
Członek Zarządu
Kamil Nagrodzki