



Raport za IV kwartał 2015

1. Spis treści

List Prezesa Zarządu str.2
Dane ewidencyjne str.3
Struktura akcjonariatu str.4
Jednostki wchodzące w skład grupy kapitałowej.
Oferta usług str.5-11
Informacje na temat zatrudnienia str.11
Wybrane dane finansowe, metody wyceny str.12-13
Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały istotny wpływ na osiągnięte wyniki finansowe str.15
Stanowisko Zarządu dotyczące prognozy str.17
Informacje Zarządu na temat działalności w obszarze rozwoju str.17
Wykres akcji str. 18

List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo.

W dniu dzisiejszym przedstawiam Państwu raport za IV kwartał 2015. Spółki Your Image S.A.

W minionym kwartale sporo się działo dzięki podjętym wcześniejszym decyzjom o przejęciach firm z sektora PR jak i sektora Informatycznego.

W tym kwartale poświęciliśmy sporo czasu na procedury przejęć jak i na wstępnym dostosowaniu nowych jednostek do wspólnego dalszego rozwoju.

Wiele pracy przed nami, realizujemy założenia handlowe oraz wzmacniamy dalszy rozwój firmy. Poszukujemy kolejnych partnerów do rozwoju spółki w zaplanowanych obszarach.

Zachęcam do analizy przedstawionych danych.



Pozdrawiam serdecznie

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kamil Kita'.

Kamil Kita
Prezes Zarządu
Your Image S.A.

2. 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. Słowackiego 12/4

Tel. 32 445 35 56

15.02.2016 r. w Zarządzie zasiadał:

Kamil Kita – Prezes Zarządu

15.02.2016 r. w Radzie Nadzorczej zasiadali:

Tomasz Jańczak – Członek Rady Nadzorczej

Adrian Tabor – Członek Rady Nadzorczej

Małgorzata Katarzyna Zawadzka – Członek Rady Nadzorczej

Tatiana Wątor-Kurkowska – Członek Rady Nadzorczej

Małgorzata Wójcik – Członek Rady Nadzorczej

3. Struktura akcjonariatu

	AKCJONARIUSZE				
	Data	Ilość akcji	% akcji	Ilość głosów	% głosów
EveryFlow sp. z o.o.	14.09.2015	1 550 636	37,180	3 101 272	49,490

Struktura akcjonariatu na dzień 15.02.2016:

4. Informacje istotne od ostatniego raportu kwartalnego.

Your Image S.A. (YOU): Nabycie udziałów Infox Henryk Kopiec sp. z o.o. (raport nr 5/2016)

Your Image S.A. (YOU): Dojście do skutku emisji akcji serii G (raport nr 2/2016)

Your Image S.A. (YOU): Dojście do skutku emisji akcji serii F (raport nr 1/2016)

Your Image S.A. (YOU): Pozytywna weryfikacja GPW wyjście z segmentu NewConnect High Liquidity Risk (raport nr 29/2015)

Spółka czeka jeszcze na podpisanie nabycia udziałów spółki Telma Communications Agency, które powinno nastąpić do końca marca 2016 r.

5. 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 przelożyć 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



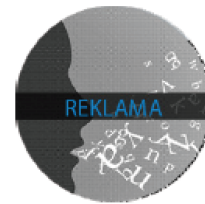
Systemy e-commerce

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 nieoptyczne. 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.

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.



E-mail marketing



Outsourcing marketingu



Programy lojalnościowe



Strategie marketingowe

DESIGN

Zbudowanie rozpoznawalnego, charakterystycznego wizerunku marki jest jednym z głównych zadań, stojących przed wszystkimi, którzy na serio wkraczają 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 przetrzymać się na utrwaleniu 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

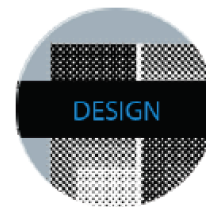


Infografiki



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 przetrzymać się na zainteresowanie klienta marką: istotne jest jednak, by prowadzone zabiegi miały odpowiednią spójność i systematyczność, które łatwo można zdyskontować i przetrzymać na rzeczywisty marketingowy profit. Wyrwykowe działania marketingowe rzadko mogą zagwarantować powodzenie – warto więc dołożyć starań, żeby firma możliwie szybko posłużyła 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 wzniesić 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!



6 _____.



Aplikacje mobilne



Mobilne kampanie reklamowe



Mobilne serwisy internetowe

Informacje na temat zatrudnienia

W okresie 01.10.2015 – 31.12.2015 w firmie Your Image S.A. zatrudnionych było 4 osób, zatrudnienie wynosiło 3 i 3/8 etatu.

7. Wybrane dane finansowe

+

	BILANS - AKTYWA	31.12.2015	31.12.2014
A.	AKTYWA TRWAŁE	753 529,72	780 299,87
I.	Wartości niematerialne i prawne	512 618,21	539 880,04
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	240 911,51	240 419,83
III.	Należności długoterminowe		
IV.	Inwestycje długoterminowe		
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		
B.	AKTYWA OBROTOWE	1 439 907,69	1 573 497,41
I.	Zapasy		6 247,72
II.	Należności krótkoterminowe	833 824,22	669 903,91
III.	Inwestycje krótkoterminowe	604 499,59	896 345,74
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 583,88	1000,04
	AKTYWA RAZEM	2 193 437,41	2 353 797,28
	BILANS - PASYWA		
A.	KAPITAŁY (FUNDUSZ) WŁASNY	333 766,65	155 872,25
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	456 182,72
V.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny		
VI.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe		
VII.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	- 717 310,47	-713 220,92
VIII.	Zysk (strata) netto	177 894,40	-4 089,55

IX.	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)		
B.	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	1 859 670,76	2 197 925,03
I.	Rezerwy na zobowiązania	8 000,00	
II.	Zobowiązania długoterminowe	45 716,16	62 423,84
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	1 396 049,15	1 697 686,86
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	409 905,45	433 814,33
	PASYWA RAZEM	2 193 437,41	2 353 797,28

□

	RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	1.01.2015- 31.12.2015	1.10.2015- 31.12.2015	1.01.2014- 31.12.2014	1.10.2014- 31.12.2014
A.	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym	685 018,18	224 616,58	615 864,96	248 504,63
I.	Przychody netto ze sprzedaży produktów	685 018,18	224 616,58		
-	Od jednostek powiązanych	97 410,00		105 462,51	150,00
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	404 299,51	114 692,64	577 436,80	177 024,11
I.	Amortyzacja	83 196,63	31 739,20	95 069,03	17 326,11
II.	Zużycie materiałów i energii	156,39		11 524,79	410,90
III.	Usługi obce	167 098,83	66 602,30	251 122,29	110 210,34
IV.	Podatki i opłaty	2 388,64	1 904,32	5 410,66	881,16
V.	Wynagrodzenia	145 431,40	13 546,30	168 749,64	44 605,19
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	3 221,62	549,77	21 646,16	1 969,04
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	2 806,00	350,75	23 914,23	1621,37
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów				
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	280 718,67	109 923,94	38 428,16	71 480,52
D.	Pozostałe przychody operacyjne	109 631,15	42 949,39	51 068,76	20 799,47
I.	Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
II.	Dotacje	109 191,58	42 889,54	50 966,72	20 700,68
III.	Inne przychody operacyjne	439,57	59,85	102,04	98,79
E.	Pozostałe koszty operacyjne	217 724,43	146 359,13	70 151,21	24 824,58
I.	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych				
II.	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych				
III.	Inne koszty operacyjne	101 419,85	101 369,59	19 184,49	4 123,90
IV.	Koszty projektu	116 304,58	44 989,54	50 966,72	20 700,68
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	172 625,39	6 514,20	19 345,71	67 455,41
G.	Przychody finansowe	31 272,62	171,37	5 418,83	0,12

I.	Dywidendy i udziały w zyskach				
II.	Odsetki	31 272,62	171,37	5 418,83	0,12
III.	Zysk ze zbycia inwestycji				
IV.	Aktualizacja wartości inwestycji				
V.	Inne				
H.	Koszty finansowe	26 819,12	24 208,85	28 854,09	3 051,03
I.	Odsetki	26 809,20	24 208,85	28 807,20	3 040,38
II.	Strata ze zbycia inwestycji				
III.	Aktualizacja wartości inwestycji				
IV.	Inne	9,92		46,89	10,65
I.	Zysk (strata) brutto z działalności gospodarczej (F+G-H)	177 078,89	-17 523,28	-4 089,55	64 404,50
J.	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I-J.II)				
I.	Zyski nadzwyczajne				
II.	Straty nadzwyczajne				
K.	Zysk (strata) brutto (I+/-J)	177 078,89	-17 523,28	-4 089,55	64 404,50
L.	Podatek dochodowy				
M.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)				
N.	Zysk (strata) netto (K-L-M)	177 078,89	-17 523,28	-4 089,55	64 404,50

	ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	1.01.2015- 31.10.2015	1.10.2015- 31.12.2015	1.01.2014- 31.12.2014	1.10.2014- 31.12.2014
I.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO)	156 687,76	351 289,93	159 961,80	91 467,75
I.a.	Stan kapitału własnego na początek okresu (BO), po uzgodnieniu do danych porównywalnych	156 687,76	351 289,93	159 961,80	91 467,75
II.	Kapitał własny na koniec okresu (BZ)	333 766,65	333 766,65	155 872,25	155 872,25
III.	Kapitał własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	333 766,65	333 766,65	155 872,25	155 872,25

	RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	1.01.2015- 31.12.2015	1.10.2015- 31.12.2015	1.01.2014- 31.12.2014	1.10.2014- 31.12.2014
A.	Przepływ środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I.	Zysk (strata) netto	177 078,89	-17 523,28	-4 089,55	64 404,50
II.	Korekty razem	359 461,54	222 391,67	43 823,11	38 699,93
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+/- II)	536 540,43	204 868,39	39 733,56	103 104,43
B.	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I.	Wpływy	44 989,54	44 989,54	29 389,36	20 700,68
II.	Wydatki	174 736,58		473 828,26	88 500
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-129 747,04	44 989,54	-444 438,90	-67 799,32
C.	Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I.	Wpływy	266 530,00		694 075,80	53 550,00
II.	Wydatki	593 082,39	125 095,59	159 405,61	8 308,62
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-326 552,39	-125 095,59	534 670,19	45 241,38
D.	Przepływy pieniężne netto razem (A.III+/-B.III+/-C.III)	80 241,00	124 762,34	129 964,85	80 546,49
E.	Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	80 241,00	124 762,34	129 964,85	80 546,49
F.	Środki pieniężne na początek okresu	325 512,48	280 991,14	195 811,83	245 230,19
G.	Środki pieniężne na koniec okresu	405 753,48	405 753,48	325 776,68	325 776,68

8. Komentarz Zarządu do wyników

Zgodnie z obowiązkami informacyjnymi spółek notowanych na rynku NewConnect, Zarząd Your Image S.A. publikuje jednostkowe wyniki finansowe spółki za IV kwartał 2015 roku.

Przychody netto ze sprzedaży

w IV kwartale 2015 roku wyniosły 224 616,58 zł (narastająco 685 018,18 zł).

Przychody netto ze sprzedaży w IV kwartale 2014 r. wyniosły 248 504,63 zł zaś (narastająco 615 864,96 zł)

Przychód narastająco ze sprzedaży był o 10% wyższy niż zeszłoroczny, a w czwartym kwartale o 24 000 PLN niższy niż w analogicznym okresie.

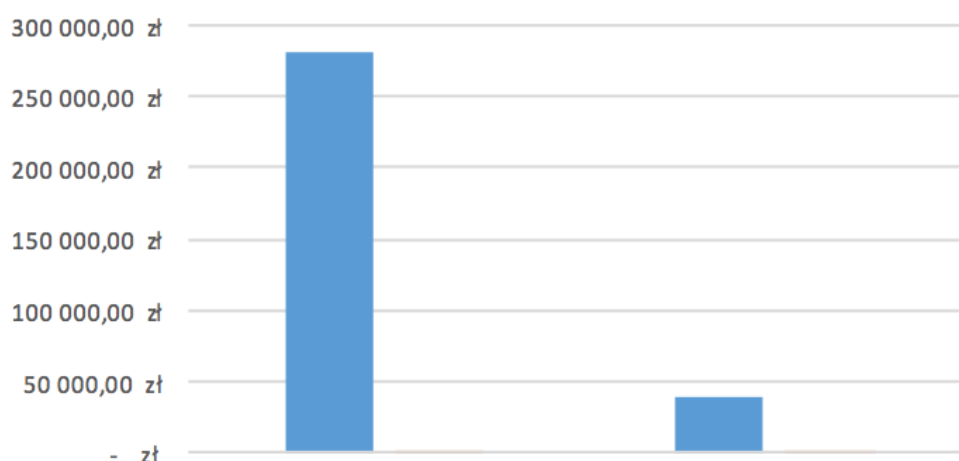
Łączne przychody spółki narastająco 685 018,18 PLN.

Zysk ze sprzedaży

Zysk ze sprzedaży w IV kwartale 2015 roku wyniósł 109 923,94 zł (narastająco 280 718,67 zł).

W analogicznym okresie roku 2014 zysk na sprzedaży wyniósł 71 480,52 zł (narastająco 38 428,16 zł).

Jak widać po IV kwartale zysk spółki narastająco zwiększył się 7 - krotnie. Jest to wynik ustabilizowania przychodów spółki obniżeniu kosztów spółki jak i zdobywaniu coraz większych jednostkowo klientów.



Amortyzacja

w IV kwartale 2015 roku wyniosła 31 739,20 zł (narastająco 83 196,63 zł) natomiast w IV kwartale 2014 roku wyniosła 17 326,11 zł (narastająco 95 069,03 zł).

Amortyzacja narastająco utrzymuje się na nieznacznie niższym poziomie.

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.

9. Stanowisko dotyczące prognozy

Spółka nie podaje prognoz na kolejne okresy.

Zarząd informuję iż, podjął decyzję o konsolidacji przychodów przejętych spółek począwszy od I kwartału 2016 roku.

Powyższa informacja nie może być traktowana jako informacja „prognoza” o przychodzie i zysku Spółki Your Image na 2016 rok.

10. Informacje Zarządu na temat działalności w obszarze rozwoju

Spółka będzie rozwijać się w kierunku projektu BIG DATA , który jest bardzo poszukiwanym narzędziem przez wiele instytucji finansowych.

I w przyszłości może mieć bardzo duży udział w przychodach spółki.

A także nie wyklucza kolejnych przejęć w branży PR.

Kurs akcji i informacje o akcjach:



Spółka na dzień raportu ma zarejestrowanych 4 170 000 akcji z czego 2 700 000 akcji są akcjami imiennymi nie dopuszczonymi do obrotu.

YOURIMAGE - notowania spółki

Rynek notowań:	New Connect
Kurs odniesienia:	0,27 zł (15-09-30)
Data początkowa:	2015-10-01
Data końcowa:	2016-02-15
Zmiana:	129,63%
Zmiana:	0,35 zł
Minimum:	0,22 zł (15-10-01)
Maksimum:	0,99 zł (15-12-18)
Średni:	0,61 zł
Wolumen obrotu:	6 883 354 szt
Średni wolumen:	74 819 szt
Obroty:	4,145 mln
Średnie obroty:	0,045 mln