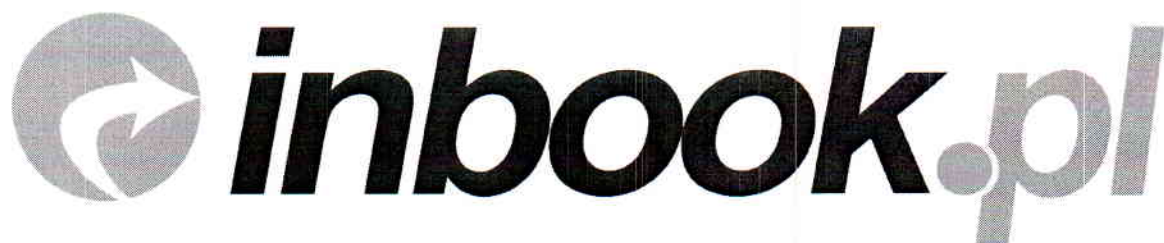


**Sprawozdanie Zarządu z działalności InBook S.A.
za rok obrotowy 2015**



Dąbrowa Górnicza, 04 kwiecień 2016 r.

1. INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Informacje podstawowe

Firma	InBook Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Siedziba	Dąbrowa Górnicza
Adres	ul. Osiedle Robotnicze 6, 42-520 Dąbrowa Górnicza
Telefon	032 268 64 05
Fax	032 268 64 05
E-mail	inbook@inbook.pl
Strona internetowa	www.inbook.com.pl
NIP	6292195774
REGON	277501658
KRS	0000310188

Informacja o rejestracji

Spółka jest zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice Wschód w Katowicach, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000310188. Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 5 sierpnia 2008 r.

Kapitał zakładowy

W dniu 15 czerwca 2015 Zarząd powziął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego. Zarząd Spółki wyłączył w całości prawo poboru akcji serii F przysługujące dotychczasowym akcjonariuszom. Wyłączenie prawa poboru wynika z potrzeby efektywniejszego pozyskania środków niezbędnych do kontynuowania realizowanych przez spółkę planów.

W dniu 4 listopada 2015 roku postanowieniem Sądu Rejonowego Katowice-Wschód w Katowicach, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wpisano nową wysokość kapitału zakładowego Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2015 r. kapitał zakładowy Spółki wynosił 679.783 zł i składał się z 6.797.830 sztuk akcji o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda.

W jego skład wchodziły akcje następujących serii:

- I. Liczba akcji na okaziciela serii A: w łącznej ilości 3.000.000 sztuk
- II. Liczba akcji na okaziciela serii B: w łącznej ilości 2.000.000 sztuk
- III. Liczba akcji na okaziciela serii C: w łącznej ilości 277.830 sztuk
- IV. Liczba akcji na okaziciela serii D: w łącznej ilości 160.000 sztuk
- V. Liczba akcji na okaziciela serii E: w łącznej ilości 660.000 sztuk
- VI. Liczba akcji na okaziciela serii F: w łącznej ilości 700.000 sztuk

Na dzień 31.12.2015 r. Spółka posiadała akcje własne w ilości 13.500 sztuk o wartości 8.908.75 zł

Przedmiot działalności

Szczegółowy zakres działalności Spółki określa §2 Statutu Spółki. Wiodącymi przedmiotami działalności spółki są:

- sprzedaż detaliczna książek, multimediiów, artykułów piśmienniczych, zegarków, gadżetów, sprzętu audiowizualnego, nagrań dźwiękowych i audiowizualnych oraz biżuterii prowadzona przez sklepy internetowe,
- utrzymywanie serwisów internetowych inbook.pl, e-zegarki.pl, casiomarket.pl, timemaster24.pl, cud.pl, emaliaczaruje.pl oraz dobregarnki.pl

Władze Spółki

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

Na dzień 31 grudnia 2015 r. w skład akcjonariatu InBook S. A. wchodzili:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% głosów
1	ABS Investment S.A.	1.451.000	21,35 %
2	Jakub Dębski	1.406.500	20,69%
3	INC S.A.	648.227	9,54 %
4	Beskidzkie Biuro Consultingowe S.A.	349.000	5,13 %
5	Pozostali	2.943.103	43,29%

Powyższa informacja o stanie posiadania akcji Spółki przez akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki sporządzona została na podstawie informacji uzyskanych od akcjonariuszy w drodze realizacji przez nich obowiązków nałożonych na akcjonariuszy spółek publicznych, w szczególności na mocy odpowiednich postanowień: ustawy z dnia 29.07.2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (art. 69 i art. 69a) i ustawy z dnia 29.07.2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (art. 160 i nast.).

Zarząd

Zasady powoływania oraz działania Zarządu Spółki określają § 6,7,8 Statutu Spółki oraz Kodeks Spółek Handlowych w zakresie nieuregulowanym przepisami Statutu Spółki.

Zgodnie z postanowieniami Statutu Zarząd Spółki liczy od jednego do trzech członków. Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza. Powołując Zarząd, Rada ustala liczbę członków i ich funkcje. Kadencja Zarządu trwa trzy lata. W przypadku Zarządu wieloosobowego kadencja jest wspólna. Członkowie Zarządu mogą być powoływani ponownie na dalsze kadencje.

Działalnością Zarządu kieruje Prezes Zarządu. Zasady funkcjonowania Zarządu Spółki oraz zasady wynagradzania członków Zarządu określa Regulamin uchwalony przez Radę Nadzorczą. Każdy członek zarządu ma prawo do samodzielnej reprezentacji Spółki.

W dniu 5 maja 2015 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę o powołaniu Zarządu Spółki na nową kadencję. Zarząd Spółki informuje, że dotychczasowe mandaty członków Zarządu wygasły z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2014 rok obrotowy. Zgodnie z uchwałą Rady Nadzorczej, Zarząd Spółki został powołany w jednoosobowym składzie:

Imię i Nazwisko	Funkcja
Jakub Dębski	Prezes Zarządu

Zarząd pełniący swoje obowiązki w okresie 01.01.2015 - 04.05.2015 składał się z następujących osób:

Imię i Nazwisko	Funkcja
Jakub Dębski	Prezes Zarządu
Paulina Raciborska	Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza

Zasady powoływania oraz działania Rady Nadzorczej Spółki określają §§9,10,11,12 Statutu Spółki oraz Kodeks Sądów Handlowych w zakresie nieuregulowanym przepisami Statutu Spółki.

Zgodnie z postanowieniami Statutu Rada składa się z 5 do 7 członków, których wybiera Walne Zgromadzenie. Kadencja Rady Nadzorczej trwa 3 lata. Członków Rady Nadzorczej powołuje się na okres wspólnej kadencji. Członkowie Rady Nadzorczej mogą być powoływani ponownie na dalsze kadencje. Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje prawa i obowiązki osobiście i w sposób łączny. Członkowie Rady Nadzorczej otrzymują wynagrodzenie ustalone na dany rok przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.

Posiedzenia Rady odbywają się w miarę potrzeb, nie rzadziej jednak niż 3 razy w roku. Rada jest zdolna do podejmowania uchwał, jeżeli na posiedzeniu jest obecna co najmniej połowa jej członków, a wszyscy członkowie zostali zaproszeni. Uchwały zapadają bezwzględną większością głosów, chyba że Statut albo Regulamin Rady Nadzorczej stanowią inaczej.

W dniu 5 maja 2015 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w związku z zakończeniem kadencji Rady Nadzorczej, powołało nową Radę Nadzorczą Spółki na trzyletnią kadencję w składzie:

Imię i Nazwisko	Funkcja
Michał Damek	Członek Rady Nadzorczej
Michał Więzik	Członek Rady Nadzorczej
Katarzyna Dębska	Członek Rady Nadzorczej
Dorota Saczyńska - Włodarczyk	Członek Rady Nadzorczej
Jacek Kowalski	Członek Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza pełniąca swoje obowiązki w okresie 01.01.2015 - 04.05.2015 składała się z następujących osób:

Imię i Nazwisko	Funkcja
Adam Raciborski	Członek Rady Nadzorczej
Przemysław Okrajni	Członek Rady Nadzorczej
Katarzyna Dębska	Członek Rady Nadzorczej
Edward Szelaąg	Członek Rady Nadzorczej
Jacek Kowalski	Członek Rady Nadzorczej
Maciej Dębski	Członek Rady Nadzorczej

2. INFORMACJE O DZIAŁALNOŚCI

Zakres działalności Spółki

W okresie sprawozdawczym Spółka działała w branży e-commerce, główne źródło przychodów InBook S.A. stanowiła sprzedaż towarów za pośrednictwem prowadzonych przez Spółkę serwisów internetowych. Zakres działania Spółki jest zgodny z przedmiotem działalności określonym w statucie Spółki, oraz wpisem w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Serwisy internetowe Spółki

Poniżej przedstawiono przekrojowe zestawienie wybranych serwisów internetowych:

www.inbook.pl

Jeden z naszych pierwszych, typowo autorskich projektów. W swojej ofercie posiada jedną z większych na rynku księgarskim ilość pozycji i są to nie tylko książki, lecz również płyty z muzyką cd, filmy dvd, wydawnictwa elektroniczne typu ebook oraz czytniki do tego typu publikacji. Oferta sklepu jest stale wzbogacana o nowe produkty. W księgarni InBook.pl oprócz zwykłych przelewów lub płatności gotówkowych można używać kart płatniczych oraz dokonywać szeregu płatności internetowych. Cyklicznie modernizujemy stronę wizualną serwisu, dzięki czemu zyskano możliwość różnorodnej prezentacji produktów oraz kampanii produktowych (promocji). Wzbogacona została także oferta zabawek, w tym artykułów szkolnych, gier planszowych, naczyń oraz innych artykułów gospodarstwa domowego.

www.e-zegarki.pl

Serwis grupujący wszystkie marki zegarków w jednym centralnym miejscu handlowym. Sklep jest naszą odpowiedzią na oczekiwania najbardziej wymagających klientów szukających niepowtarzalnych i wyjątkowych zegarków. Oferta opiera się na różnorodności. Posiadamy zegarki znanych marek w świecie mody takich jak Citizen, Tommy Hilfiger, czy sportowe jak np. Casio.

www.casiomarket.pl

W serwisie tym, można dokonać zakupu wszystkich dostępnych w naszym kraju produktów marki Casio, sprzedawane tam są m.in. zegarki, kalkulatory, instrumenty muzyczne i palmtopy. Produkty Casio mogą być objęte nawet sześcioletnim okresem gwarancyjnym, co w połączeniu z atrakcyjną ceną stwarza bardzo dobrą ofertę zakupu.

www.emaliaczaruje.pl

Serwis internetowy obecnie nie tylko z artykułami emaliowanymi typu garnki, patelnie, czajniki itp. artykuły gospodarstwa domowego. Naczynia cieszą się niestąbnym zainteresowaniem, sklep grupuje różnych producentów naczyń. Dzięki czemu klient może skorzystać z bogatej oferty produktów.

www.nici.pl

Serwis internetowy z oryginalnymi zabawkami niemieckiej marki NICI, która oferuje wysokiej jakości zabawki oraz akcesoria pluszowe. Zabawki Nici to niepowtarzalne wzornictwo oraz wykonanie, dbałość o każdy szczegół. W ofercie sklepu znajdują Państwo oprócz zabawek pluszowych artykuły szkolne takie jak piórniki, notesy czy plecaki oraz akcesoria: zegarki, termofory i inne.

www.cud.pl

Sklep posiada w sprzedaży całą gamę prezentów na każdą okazję. Serwis podzielony jest na kilka kategorii tematycznych ułatwiających grupowanie poszczególnych towarów, tak aby ich oglądanie i zamawianie przez użytkowników było proste i skuteczne. Wśród produktów dostępne są: repliki broni, porcelana, obrazy ściennie oraz inne artykuły do dekoracji wnętrz.

www.dobregarnki.pl

Sklep internetowy z bogatą ofertą naczyń oraz akcesoriów kuchennych. Serwis grupuje różne znane i cenione marki, takie jak: Elo, Silit, Berghoff, Ambition i inne. Produkty cechuje dobra jakość wykonania oraz modny design. Systematycznie dodawane są nowe marki i produkty. W ofercie są także książki kulinarne, które cieszą się dużym zainteresowaniem.

3. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI ROK 2015 W OCENIE ZARZĄDU

W 2015 roku Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 3.802.464,16 zł. Był to wynik niższy o 10% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Mimo spadku obrotów na dzień 31.12.2015 roku spółka odnotowała mniejszą niż rok wcześniej stratę netto w wysokości 64.987,52 zł, co przy kosztach amortyzacji na poziomie 86.062,03 zł daje zysk EBITDA 21.074,51 zł.

Bilans Spółki na dzień 31.12.2015 zamknął się sumą bilansową po stronie aktywów i pasywów w kwocie 1.476.391,37 zł (jeden milion czterysta siedemdziesiąt sześć tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt jeden złotych i 37/100). Na dzień 31.12.2015 struktura aktywów przedstawia się następująco; aktywa trwałe to kwota 542.547,46 zł natomiast aktywa obrotowe to wartość 933.843,91 zł.

Na dzień 31.12.2015 roku stan zapasów w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego uległ zmniejszeniu o 10% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego i wyniósł 144.004,92 zł.

W strukturze należności krótkoterminowych zanotowano wzrost o blisko 30% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego, a ich wartość na koniec okresu obrachunkowego wyniosła 37.292,55 zł. W stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 40% wzrosła wartość środków pieniężne i wyniosła 311 489,69zł.

Tabela. Wybrane wskaźniki finansowe

Wskaźnik	Formuła wskaźnika	Zalecane	31.12.2014	31.12.2015
Długu	Kapitał obcy / Kapitał własny	< 233%	83.77%	63,74%
Ogólnego zadłużenia	Kapitał obcy / Pasywa ogółem	< 70%	44.08%	38,93%
Płynność bieżąca	Zapasy + należności krótkoterminowe + środki pieniężne + rozliczenia międzyokresowe generujące wpływy gotówkowe / Zobowiązania krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe generujące wydatki	1.4 – 2.0	1.23	0,9
Płynność szybka	Należności krótkoterminowe + środki pieniężne+ rozliczenia międzyokresowe generujące wpływy gotówkowe / Zobowiązania krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe generujące wydatki	0.8 – 1.0	0.98	0,64
Rentowność sprzedaży	Wynik na sprzedaży / Przychody ze sprzedaży	max	- 3.02%	-2,72%
Rentowność sprzedaży brutto	Wynik brutto / Przychody ze sprzedaży	max	-2.12%	-1,12%
Rentowność sprzedaży netto	Wynik netto / Przychody ze sprzedaży	max	- 2.01%	-1,68%

Rentowność aktywów netto	Wynik netto / Średnia wartość aktywów ogółem	max	- 5.94%	-4,40%
Rentowność kapitału własnego netto	Wynik netto / Średnia wartość kapitału własnego	max	-10.92%	-7,21%

Obliczenia na podstawie danych finansowych za okres od 01.01.2015 do 31.12.2015

4. KALENDARZ WYDARZEŃ Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W ROKU 2015

Ponieważ rynek e-commerce ciągle ewoluuje, Spółka również wdraża różnego rodzaju systemy informatyczne oraz prowadzi takie działania marketingowe, aby oferta sklepów była jak najbardziej atrakcyjna dla Klientów. Obecnie w statystykach odwiedzin serwisu widać wyraźnie, że stale wzrasta liczba osób korzystających z tabletów oraz smartfonów. Poza tym w połowie kwietnia bieżącego roku wyszukiwarka Google wprowadziła zmiany w swoich algorytmach promujące serwisy wykorzystujące mobilność w swoich wynikach wyszukiwania.

W ramach autorskiego projektu została przebudowana struktura sklepu InBook.pl wykorzystująca technologię Responsive Web Design. Jest to obecnie coraz szerzej stosowane podejście do projektowania i wdrażania stron. Dzięki takiemu rozwiązaniu serwis automatycznie dostosowuje swój wygląd w zależności od wielkości ekranu urządzenia, na którym jest otwierany. Biorąc pod uwagę wprowadzone zmiany w samym serwisie oraz wzmożenie nacisku na pozycjonowanie podjęte zostały działania, które skutkują tym, że sklep InBook.pl jest jeszcze mocniej prezentowany w wyszukiwarkach internetowych. Chcemy za ich pomocą dotrzeć do jak najszerzej liczby klientów, a dzięki stałemu poszerzaniu oferty handlowej zamierzamy stale zwiększać przychody osiągane w głównym naszym sklepie.

Dodatkowo została poszerzona oferta książek o dwóch nowych dostawców, co dało łącznie ponad trzy tysiące nowych produktów. Są to głównie specjalistyczne pozycje z zakresu prawa oraz książki o tematyce religijnej, które mają duże grono odbiorców.

W związku z wprowadzeniem darmowego podręcznika szkolnego finansowanego przez Rząd sprzedaż podręczników maleje z roku na rok. Taki stan rzeczy dotyczy całego rynku księgarskiego - począwszy od wydawców, poprzez hurtownie, dystrybutorów a skończywszy na księgarniach. Pomimo spadku przychodów wynikających głównie właśnie z faktu mniejszej sprzedaży podręczników zachowana została podobna do zeszłorocznej liczba wysłanych zamówień. Spadek przychodów jest wynikiem sprzedaży mniejszej liczby produktów jednostkowych. W naszym sklepie staramy się zastąpić lukę podręcznikową innymi produktami „około szkolnymi” które z roku na rok sprzedają się coraz lepiej. Stałe zwiększamy asortyment, na który składają się m.in. plecaki szkolne, przybory do pisania, malowania, zeszyty, materiały dydaktyczne itp. Sprzedaż materiałów tego typu była w tym roku prawie dwukrotnie większa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W drugim kwartale została wdrożona nowa usługa logistyczna „Paczka w Ruchu” polegająca na dostawie zamówień do wybranych kiosków Ruchu na terenie całego kraju.

Z uwagi na znaczną ilość kiosków oraz relatywnie niskie koszty dostawy dla klientów jest to obecnie jedna z popularniejszych form przesyłki jakie wybierają nasi klienci.

W trzecim kwartale poszerzona została także współpraca z jednym z dystrybutorów książek. Na mocy podpisanej umowy część zamówień może być wysyłana bezpośrednio do klientów z jego magazynów. Przyczyniło się to znacznie do skrócenia czasu dostawy przesyłek do klientów dzięki czemu nasi klienci na drugi dzień od złożenia zamówienia mogą mieć produkty u siebie w domu.

Wprowadzone zostały także nowe formy płatności: Bank pocztowy, Masterpass oraz system ratalny Alior Bank. Wszystkie zmiany mają jeszcze bardziej ułatwić zakupy i wychodzić na przeciw oczekiwaniom klientów.

Biorąc pod uwagę liczbę wysłanych zamówień rok do roku widać wyraźny wzrost. W omawianym roku liczba zrealizowanych zamówień była wyższa o ponad 12%, natomiast jeśli porównamy drugie półrocze roku 2014 oraz drugie półrocze 2015 roku to wzrost ten wynosi około 25%. Z tego powodu w 2015 roku duże zmiany zostały poczynione również w systemie obsługi zamówień. Zautomatyzowany został proces przekazywania do realizacji oraz wysyłki zamówień. Obecnie system sam rozpoznaje czy zamówienie może być wysłane automatycznie czy potrzebna jest ingerencja pracownika. Dzięki tego typu rozwiązaniu jesteśmy w stanie zdecydowanie sprawniej wysłać większą ilość przesyłek. Dodany został też nowy moduł weryfikacji zawartości zamówień przed wysyłką, dzięki czemu do marginalnych przypadków wyeliminowane zostały błędy podczas samego procesu kompletowania zamówień.

Aby dotrzeć z pełną ofertą Spółki do większego grona klientów zostały podjęte działania polegające na pozycjonowaniu serwisów należących do Spółki. Zajmują się tym zewnętrzne firmy specjalizujące się w tej dziedzinie. Usługi te przyniosły wymierne efekty w postaci lepszych pozycji w wynikach wyszukiwania Google. Również dzięki tym zabiegom zwiększyła się sprzedaż zegarków w sklepie e-zegarki.pl, który obecnie jest najważniejszym sklepem dla Spółki odnośnie sprzedaży tego typu asortymentu. W trzecim kwartale na mocy podpisanej umowy z jednym z dystrybutorów zegarków wyłączony został sklep citizen24.pl – jego miejsce zastąpił wspomniany wyżej sklep z zegarkami. Dzięki temu Spółka może położyć większy nacisk na promowanie serwisu, który od wielu lat obsługuje tysiące zadowolonych klientów.

Pozycjonowanie zaczyna przynosić także pozytywne skutki w przypadku serwisu Inbook.pl który jest dla Spółki kluczowym sklepem sprzedażowym. Od ostatnich trzech miesięcy stale odnotowujemy wzrost odwiedzin nowych oraz powracających użytkowników.

W 2015 roku w sprzedaży oferowanych było m.in.:

Książek: 141.000 szt.

E-book: 67.000 szt.

Audiobook: 6.000 szt.

Muzyka: 33.000 szt.

Multimedia: 1.300 szt.

Zegarki: 3.000 szt.

Materiały biurowe: 19.000 szt.

Zabawki: 15.000 szt.

Naczynia kuchenne: 5000 szt.

Są to tylko niektóre z grup produktowych, które sprzedajemy w naszych sklepach internetowych. Ilości podane są w przybliżeniu gdyż ich liczba zmienia się codziennie stale przyrastając.

5. CZYNNIKI RYZYKA

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Działalność Spółki na rynku e-commerce jest bezpośrednio związana z siłą nabywczą konsumentów, uzależnioną między innymi od koniunktury gospodarczej w Polsce. Najważniejszymi wskaźnikami makroekonomicznymi mającymi wpływ na sytuację ekonomiczną Spółki są: poziom wynagrodzeń, stopa bezrobocia, tempo wzrostu PKB, stopa inflacji, polityka gospodarcza i fiskalna. Wzrost siły nabywczej konsumentów przekłada się na wzrost zakupów stanowiących podstawową grupę produktów sprzedawanych przez Spółkę.

W przypadku pogorszenia sytuacji makroekonomicznej istnieje ryzyko obniżenia przychodów, wyników finansowych i pogorszenia ogólnej sytuacji finansowej Spółki. Minimalizując ryzyko obniżenia PKB Spółka stara się zróżnicować ofertę, tak aby Spółka w ograniczonym zakresie odczuła obniżenie popytu na oferowane towary.

Ryzyko związane z rozwojem sieci internetowej w Polsce

Działalność Spółki w dużym stopniu uzależniona jest od dostępu konsumentów do Internetu. Poziom dostępności zależy od poziomu zamożności konsumentów oraz ofert dostawców Internetu. Istnieje ryzyko, że rozprzestrzenianie się liczby komputerów z dostępnością do Internetu będzie ciągle napotykać bariery. Trzeba tu wspomnieć m.in. o niedostatecznie rozwiniętej, choć zarazem cały czas rozwijającej się infrastrukturze telekomunikacyjnej. Do innych mechanizmów, które przyhamowują możliwość szybszego rozwoju Internetu i zwiększają ryzyko działalności należą stosunkowo duże koszty dostępu dla potencjalnych internautów - wciąż drogie w zakupie komputery czy oprogramowanie do ich obsługi.

Ryzyko spadku dynamiki rozwoju e-commerce w Polsce

Prognozy rozwoju handlu prowadzonego przy użyciu Internetu (e-commerce) zakładają, że dynamicznie będzie rozbudowywana konieczna infrastruktura, wprowadzane nowoczesne rozwiązania prawne oraz że dostępność i powszechność Internetu będzie rosła w odpowiednio szybkim tempie. Istnieje ryzyko braku realizacji tych założeń, w następstwie czego istnieje ryzyko spadku dynamiki rozwoju e-commerce w Polsce, w tym dynamiki rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z otoczeniem prawnym

Uregulowania prawne nie są w Polsce stabilne - ulegają częstym zmianom. Przepisy prawa dotyczące prowadzenia przez Spółkę działalności gospodarczej, które często ulegają zmianom to przede wszystkim Kodeks spółek handlowych, Ustawa o rachunkowości, Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. Wymienione ustawy podlegają częstym nowelizacjom lub brakuje ich jednoznacznej interpretacji, co niesie za sobą ryzyko negatywnego wpływu na działalność i plany rozwojowe Spółki.

Dodatkowo, sprzedaż przez Internet jako nowa forma działalności wymaga wprowadzenia odpowiednich, nowoczesnych rozwiązań prawnych, których tempo i skuteczność wprowadzania będą w istotny sposób wpływać na dalszą dynamikę rozwoju rynku *e-commerce*. Istnieje ryzyko braku wprowadzenia odpowiednich rozwiązań prawnych, co może negatywnie wpływać na dynamikę rozwoju Spółki.

Zmiany przepisów podatkowych mogą mieć wpływ na działalność Spółki. Wiele z obecnie obowiązujących przepisów podatkowych nie zostało dostatecznie dobrze sprecyzowanych, a ponadto brak jest jednoznacznej wykładni, co może powodować sytuację odmienną interpretacji przez Spółkę i organy podatkowe. W związku z tym, zachodzi ryzyko większe niż gdyby spółka działała w krajach o stabilnym systemie podatkowym. Interpretacje przez Spółkę przepisów podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne. W wypadku przyjęcia przez organy podatkowe innej interpretacji przepisów podatkowych niż Spółka wyliczający zobowiązania podatkowe, istnieje ryzyko istotnego wpływu na działalność Spółki, jego sytuację finansową i perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Rynek *e-commerce*, na którym działa Spółka jest relatywnie nowym segmentem gospodarki, przez co rozwija się bardzo dynamicznie, stając się rynkiem o wysokim poziomie konkurencji, na którym występuje ryzyko walki konkurencyjnej między podmiotami poprzez redukcję marży, ponoszenie większych kosztów na promocję itp. Prowadzić to może do trudności w pozyskiwaniu nowych klientów oraz spadku efektywności działania. W konsekwencji, walka konkurencyjna może doprowadzić do redukcji rentowności branży.

Spółka jest zdania, że przezwyciężenie tego ryzyka wymaga podejmowania działań mających na celu ciągłe zwiększanie atrakcyjności i funkcjonalności świadczonych usług oraz zwiększanie siły marki Inbook w świadomości potencjalnych i dotychczasowych klientów. Przede wszystkim Spółka nieustannie dąży do podnoszenia jakości świadczonych przez siebie usług i jak najlepszej obsługi klientów.

Istnieje również ryzyko wejścia na Polski rynek podmiotów zagranicznych, posiadających znaczące zaplecze technologiczne, kapitałowe, doświadczenie i większą siłę przetargową w negocjacjach z dostawcami niż Spółka. Wszystkie te zdarzenia mogą w konsekwencji wpływać na sytuację finansową i perspektywy rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z ochroną danych osobowych

W celu zakupu towaru klient zobowiązany jest podać swoje dane osobowe. Istnieje ryzyko włamania do systemu informatycznego Spółki i celowego uszkodzenia, zniszczenia lub kradzieży danych osobowych klientów Spółki. W ramach prowadzonej działalności Spółki użytkownicy podają swoje dane osobowe teleadresowe oraz inne informacje pozwalające na określenie preferencji i potrzeb klientów zbierane w celach marketingowych. Istnieje ryzyko dostępu do tych danych osób trzecich i wykorzystanie ich w innych celach (np. niechciana reklama), co może negatywnie wpłynąć na ocenę przez użytkowników bezpieczeństwa handlu z Spółką, a za tym do utraty klientów i pogorszenia sytuacji finansowej Spółki.

Spółka wdrożyła i będzie wdrażać w przyszłości systemy informatyczne pozwalające ograniczyć ryzyko dostępu do danych użytkowników. Ryzyko zniszczenia danych użytkowników jest minimalizowane przez realizację polityki bezpieczeństwa danych, określającą zasady archiwizacji i przechowywania danych.

Ryzyko związane z funkcjonowaniem systemów informatycznych

Głównymi środkami produkcji Spółki są sprzęt komputerowy oraz oprogramowanie służące do przyjmowania zamówień i przetwarzania transakcji handlowych w procesie logistycznym. Istnieje ryzyko nieprawidłowego funkcjonowania sprzętu komputerowego i oprogramowania (np. spowolnienia, zawieszenia pracy) do przetwarzania transakcji handlowych i zarządzania bazami danych. Istnieje również ryzyko awarii, czasowego zatrzymania pracy lub nawet zniszczenia sprzętu komputerowego Spółki. Wystąpienie powyższych zdarzeń może spowodować wydłużenie realizacji zamówień wobec klientów, a w następstwie tego ich całkowitej rezygnacji lub w przyszłości brakiem powrotu tych klientów, a tym samym może się to odbić negatywnie na efektywności finansowej Spółki.

W celu zapobieżenia wpływowi powyższych ryzyk na działalność Spółki, prowadzone są działania mające na celu wdrożenie szybko odnawialnej kopii bezpieczeństwa najważniejszych elementów systemu, co pozwoli na szybkie wznowienie pracy systemu i zmniejszenie ryzyka poniesienia straty finansowej. Spółka będzie prowadziła również politykę bezpieczeństwa opartą na zakupie najnowocześniejszych technologii bezpieczeństwa danych oraz rozwijania własnych rozwiązań związanych z funkcjonowaniem wymiany i zarządzania danymi oraz z rynkiem e-commerce.

Ryzyko związane ze wzrostem przestępstw dokonywanych za pośrednictwem Internetu

Spółka umożliwia swoim klientom dokonywanie płatności poprzez Internet bankowymi przelewami oraz płatnościami przy wykorzystaniu kart płatniczych co może powodować wzrost ilości przestępstw przez Internet. Jednym z rodzajów przestępstw dokonywanych za pośrednictwem Internetu jest carding, czyli nieupoważnione posługiwanie się danymi z karty przy płatnościach dokonywanych on-line związanych z tzw. kradzieżą tożsamości. Banki oraz podmioty zajmujące się rozliczaniem płatności kartami w celu zapobieżenia przestępstwom stosują dodatkową weryfikację danych posiadacza karty lub rachunku, w postaci wykorzystania protokołu SSL, technologii 3D Secure i przy użyciu tzw. tokenów. Bezpieczeństwo rozliczeń elektronicznych ma więc silny wpływ na sytuację finansową Spółki.

Spółka podejmuje działania mające zapewnić bezpieczeństwo zawierania transakcji poprzez współpracę z firmą autoryzującą szybkie przelewy bankowe oraz karty kredytowe eCard S.A. co w znaczący sposób zmniejsza możliwość dokonywania nieuprawnionych transakcji przez Internet oraz przenosi odpowiedzialność za tego typu nieprawidłowe transakcje na bank, który wydał określoną kartę płatniczą.

Przyłączenie do sieci Internet systemów informatycznych Spółki stwarza również ryzyko związane z przestępstwami komputerowymi dokonywanymi przez sieć internetową, takimi jak włamanie do systemu komputerowego, jego uszkodzenie, zablokowanie, a nawet zniszczenie. Spółka w celu zminimalizowania tego ryzyka utrzymuje zespół pracowników odpowiedzialnych za bezpieczeństwo portalu oraz stosuje systemy zabezpieczające, takie jak firewall oraz procedury bezpieczeństwa.

Ryzyko związane z podwykonawcami w zakresie usług kurierskich

Spółka korzysta z usług firm kurierskich w celu dostarczenia produktów do swoich klientów. Jakość usług kurierskich ma znaczący wpływ na postrzeganie przez klientów jakości usług świadczonych przez Spółkę. Istnieje zatem uzależnienie od jakości pracy firm kurierskich, które poprzez nieterminową dostawę lub dostawę uszkodzonych towarów wpływają na obniżenie efektywności działań sprzedażowych Spółki.

Spółka zmniejsza ryzyko poprzez wypracowanie optymalnych rozwiązań logistycznych opartych o kompleksowe usługi, dostarczane przez takie sprawdzone podmioty jak DHL, jednakże nie można wyeliminować czynników niezależnych od Spółki i firm kurierskich, wpływających na terminowość dostaw np. utrudnienia komunikacyjne spowodowane warunkami atmosferycznymi lub dużym natężeniem ruchu na drogach.

Ryzyko związane z ograniczoną dywersyfikacją dostawców

Spółka dokonuje zakupu później odsprzedawanych towarów w hurtowniach lub u generalnych dystrybutorów krajowych. W niektórych przypadkach, gdy towar kupowany jest bezpośrednio u dystrybutorów krajowych nie można przewidzieć, czy w przyszłości dystrybutor ten nie zerwie umowy lub czy w ogóle nie zaprzestanie sprowadzania określonych produktów do Polski. Taka sytuacja może negatywnie wpłynąć na płynność handlową Spółki, a zatem na wyniki finansowe, do czasu znalezienia nowej drogi dla importu określonej grupy towarów. W przypadku, gdy dana grupa towarowa występuje w kraju u kilku różnych dostawców, Spółka stara się zdywersyfikować jego dostawy poprzez nawiązanie współpracy lub podpisanie stosownych umów z partnerami handlowymi zapewniającymi ciągłość dostaw.

Ryzyko związane z finansowaniem stanów magazynowych

Towary sprzedawane przez Spółkę są dostarczane z magazynów Spółki do klienta finalnego przez firmę kurierską. Część klientów wybierających płatności za pobraniem może zrezygnować z zamówionego towaru, co powoduje wzrost kosztów magazynowych – towar powraca na magazyn. Wzrost poziomów magazynowych zwiększa ryzyko działalności – zwiększa koszty i zapotrzebowanie na kapitał obrotowy i może przy dużej skali zwrotów znacząco wpływać na efektywność działania Spółki.

Ryzyko związane z nowymi produktami

Pomimo ciągłego dostosowywania oferty Spółki do oczekiwań rynkowych, istnieje ryzyko pogorszenia pozycji konkurencyjnej i w konsekwencji obniżenia rentowności. Rynek na którym działa Spółka zmusza do konsekwentnego poszerzania oferty, poprzez udostępnianie nowych oraz rozbudowę istniejących serwisów tematycznych, zwiększając zarówno zakres, jaki i atrakcyjność usług kierowanych do użytkowników Internetu, dostosowując je do ich oczekiwań. Spółka zamierza nadal kontynuować działania w zakresie współpracy z podmiotami zewnętrznymi oferującymi wartościowe treści i świadczącymi atrakcyjne usługi w celu optymalizacji wykorzystania zasobów celem zwiększenia jakości i zakresu oferty portalu Inbook.pl.

Ryzyko zaprzestania świadczenia pracy na rzecz Spółki przez członków Zarządu i fluktuacji kadr

Spółka, będąc spółką usługową, swoją podstawową wartość opiera na jakości zespołu zatrudnionych pracowników. Fluktuacja kadr, w tym w szczególności odejście członków Zarządu, jest czynnikiem, który okresowo mógłby spowodować wzrost kosztów

funkcjonowania Spółki, a w konsekwencji doprowadzić do pogorszenia jego wyników finansowych. Aby zminimalizować to ryzyko, Spółka przyjęła strategię zarządzania zasobami ludzkimi, zmierzającą do rozwoju posiadanego i przyszłego potencjału ludzkiego. Powyższe działania zdaniem Spółki prowadzą do zminimalizowania ryzyka związanego z fluktuacją pracowników.

Natomiast członkowie Zarządu byli i są powiązani kapitałowo ze Spółką w sposób bezpośredni, w związku z tym ryzyko zaprzestania pełnienia przez nich pracy na rzecz Spółki jest ograniczone. Pan Mariusz Dąbrowski z dniem 11 maja 2011 r. przestał pełnić funkcję Prezesa Zarządu. W dalszym ciągu pozostaje jednak znaczącym, akcjonariuszem Spółki, angażując się w jej działalność.

Ryzyko związane z możliwością prowadzenia działalności konkurencyjnej przez pracowników Spółki

Pracownicy zatrudnieni przez Spółkę posiadają dużą wiedzę specjalistyczną i często wieloletnie doświadczenie na rynku internetowym, co pozwala na systematyczne wdrażanie nowych rozwiązań. Istnieje ryzyko odejścia pracowników uczestniczących w rozwijaniu i ulepszaniu nowych produktów w celu założenia własnej działalności, konkurencyjnej wobec Spółki.

Czynniki ryzyka związane z akcjami

Ryzyko związane z notowaniami akcji Spółki na NewConnect - kształtowanie się przyszłego kursu akcji i płynności obrotu

Kurs akcji i płynność akcji spółek notowanych na NewConnect zależy od ilości oraz wielkości zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów. Nie ma żadnej pewności co do przyszłego kształtowania się ceny akcji Spółki po ich wprowadzeniu do obrotu, ani też płynności akcji Spółki. Nie można wobec tego zapewnić, że inwestor nabywający akcje będzie mógł je zbyć w dowolnym terminie po satysfakcjonującej cenie.

Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami

Zgodnie z § 11 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może zawiesić obrót instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 3 miesiące:

1. na wniosek Spółki,
2. jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
3. jeżeli Spółka narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie.

W przypadkach określonych przepisami prawa Organizator Alternatywnego Systemu

zawiesza obrót instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż miesiąc.

Zgodnie z § 16 ust. 1 Regulaminu NewConnect, Organizator ASO może zawiesić obrót notowaniami instrumentami finansowymi Spółki, jeżeli ten nie wykonuje obowiązków ciążących na Spółkach notowanych na rynku NewConnect. Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie to w szczególności obowiązki informacyjne.

Spółka wskazuje także na ryzyko wynikające z art. 78 ust. 2-4 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, opisane w podpunkcie poniżej.

Nie ma podstaw do przypuszczeń, że taka sytuacja może zdarzyć się w przyszłości w odniesieniu do Spółki, a ryzyko to dotyczy wszystkich akcji notowanych na rynku NewConnect.

Ryzyko związane z wykluczeniem z obrotu na NewConnect

Zgodnie z § 12 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu:

1. na wniosek Spółki, z zastrzeżeniem możliwości uzależnienia decyzji w tym zakresie od spełnienia przez Spółkę dodatkowych warunków,
2. jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
3. wskutek ogłoszenia upadłości Spółki albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku Spółki na zaspokojenie kosztów postępowania,
4. wskutek otwarcia likwidacji Spółki.

Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w alternatywnym systemie:

1. w przypadkach określonych przepisami prawa,
2. jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona,
3. w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów,
4. po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości Spółki, obejmującej likwidację jego majątku, lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie tej upadłości z powodu braku środków w majątku Spółki na zaspokojenie kosztów postępowania.

Przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Zgodnie z § 16 ust. 1 Regulaminu NewConnect, Organizator ASO może wykluczyć z obrotu instrumenty finansowe Spółki, jeżeli ten nie wykonuje obowiązków ciążących na Spółkach notowanych na rynku NewConnect. Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie to w szczególności obowiązki informacyjne.

Spółka wskazuje, że zgodnie z art. 78 ust. 2 do 4 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w przypadku gdy wymaga tego bezpieczeństwo obrotu w alternatywnym

systemie obrotu lub jest zagrożony interes inwestorów, Organizator alternatywnego systemu obrotu, na żądanie Komisji, 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. 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 tym alternatywnym systemie obrotu, lub naruszenia interesów inwestorów, na żądanie Komisji, Organizator alternatywnego systemu obrotu zawiesza obrót tymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż miesiąc. Na żądanie Komisji, Organizator alternatywnego systemu obrotu wyklucza z obrotu wskazane przez Komisję instrumenty finansowe, w przypadku gdy obrót nimi zagraża w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwu obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub powoduje naruszenie interesów inwestorów.

Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w Akcje Spółki

W przypadku nabywania Akcji Spółki należy zdawać sobie sprawę, że ryzyko bezpośredniego inwestowania w akcje na rynku kapitałowym jest nieporównywalnie większe od ryzyka związanego z inwestycjami w papiery skarbowe czy też jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych ze względu na trudną do przewidzenia zmienność kursów akcji zarówno w krótkim jak i długim terminie.

Ryzyko związane z możliwością nałożenia przez KNF na Spółkę kar administracyjnych za nie wykonywanie lub nieprawidłowe wykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa

Spółki notowane na rynku NewConnect mają status spółki publicznej w rozumieniu Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w związku z czym Komisja Nadzoru Finansowego może nałożyć na Spółkę kary administracyjne za nie wykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa, a w szczególności obowiązków wynikających z Ustawy o ofercie publicznej i Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi.

6. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Do najważniejszych zamierzeń w roku 2016 Spółki należy:

- Dalsze umacnianie własnej marki i budowanie silnej pozycji wśród księgarni internetowych średniej wielkości
- Wykorzystanie dużej liczby klientów InBook do intensyfikacji komunikacji marketingowej oraz wprowadzenia do sprzedaży nowych produktów w swoich sklepach internetowych
- Zwiększenie budżetu marketingowego na promocję własnej marki
- Wprowadzenie do oferty dalszej ilości nowych produktów tak aby ich liczba stale się zwiększała

01.04.2016

PREZES ZARZĄDU
InBook SpA.
Jakub Dębski
Jakub Dębski