

Informacja dodatkowa do raportu półrocznego 2005 jednostki dominującej MNI S.A..

1. Zasady przyjęte przy sporządzaniu raportu

1. Raport półroczny został sporządzony zgodnie z ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994r. z późniejszymi zmianami, według stanu prawnego na dzień 1 stycznia 2005 roku
2. Dane przedstawione w półrocznym raporcie są porównywalne z danymi za półrocze poprzedniego roku, za wyjątkiem kwestii przedstawionej poniżej.
- 2.1 W 2005 roku Spółka naliczyła aktywa/rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego od wartości dodatnich/ ujemnych różnic przejściowych pomiędzy wartością podatkową a bilansową aktywów i zobowiązań oraz w odniesieniu do straty podatkowej z lat poprzednich, co wpłynęło na zwiększenie wyniku finansowego o kwotę 1419 tys.zł.
3. Raport półroczny został sporządzony z zastosowaniem takich samych zasad wyceny aktywów i pasywów oraz pomiaru wyniku finansowego jak w opublikowanym raporcie za półrocze 2004 roku, z uwzględnieniem korekt z tytułu odroczonego podatku dochodowego.
4. Emitent sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe, zgodnie z obowiązującym prawem według MSR/MSSF.

SPIS TREŚCI:

1. **Najważniejsze wydarzenia w I półroczu 2005** -
2. **Inwestycje w I półroczu 2005 i przewidywane w okresach następnych.**
3. **Przewidywany rozwój.**
4. **Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.**
5. **Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia.**
6. **Informacje dodatkowe.**

Zarząd MNI S.A. w I półroczu 2005 roku realizował z pełną konsekwencją przyjętą w roku 2004 strategię rozwoju. W ramach jej realizacji Spółka osiągnęła już po I półroczu 2005 roku 62 % planowanej na rok bieżący sprzedaży, a szczególny nacisk został położony między innymi na:

1. modernizację i rozbudowę infrastruktury w celu świadczenia nowych rodzajów usług zarówno podstawowych telekomunikacyjnych - zwiększenia możliwości przyłączania nowych abonentów usługi podstawowej, usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, zaadaptowanie infrastruktury technicznej do nowych usług opartych o prefiks NDS, jak również usług z wartością dodaną dla abonentów telekomunikacyjnych sieci stacjonarnych oraz telefonii mobilnej,
2. kontynuację na masową skalę procesów aktywnego pozyskiwania nowych abonentów usługi telefonicznej w obszarach posiadających niezbędne wyposażenie sieciowe oraz sprzedaży usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu dla abonentów sieci FIX,
3. rozbudowę zasobów technicznych i organizacyjnych Call Center,
4. praktyczną realizację konsolidacji struktur Spółki z podmiotem zewnętrznym t.j. przedsiębiorstwem Spółki Media Net Interactive Sp. z o.o., świadczącym usługi dodane w zakresie taryf Premium Rate dla abonentów

telefonii mobilnej wszystkich krajowych operatorów oraz przygotowaniem do konsolidacji ze Spółką Legion Polska,

5. wdrażanie usług dodanych typu głosowego na kolejnych zagranicznych rynkach w oparciu o infrastrukturę własną oraz dzierżawioną. Celem tego posunięcia było uzyskanie dodatkowych przychodów z działalności i optymalne wykorzystanie zasobów technologicznych i logistycznych Spółki.

W dniu 31 grudnia 2005 roku dawne Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Szeptel Spółka Akcyjna kończąc pierwszy etap konsolidacji z innymi podmiotami na rynku telekomunikacyjnym zmieniła firmę Spółki na MNI Spółka Akcyjna oraz dokonała podwyższenia kapitału zakładowego do kwoty 22.708.558 zł.

Od dnia 1 lutego br. akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie pod nazwą MNI S.A..

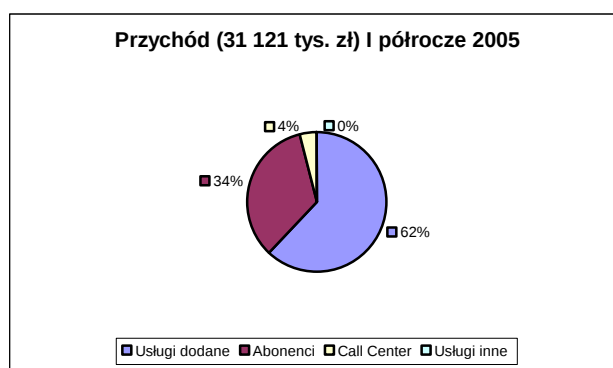
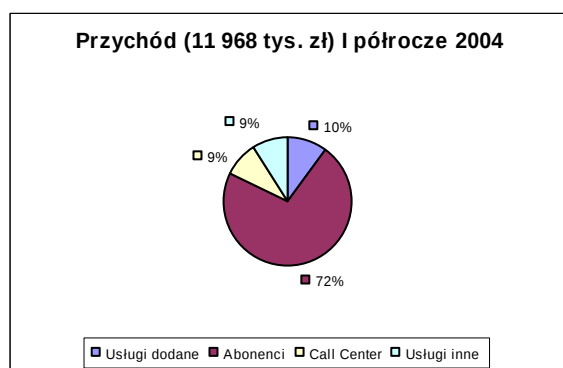
Rok 2005 będzie pierwszym w historii MNI S.A., kiedy Spółka oprócz dotychczasowej działalności będzie świadczyć usługi dodane w pełnym 12-miesięcznym cyklu.

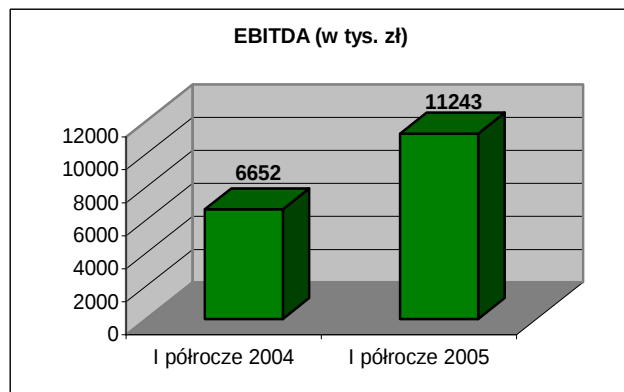
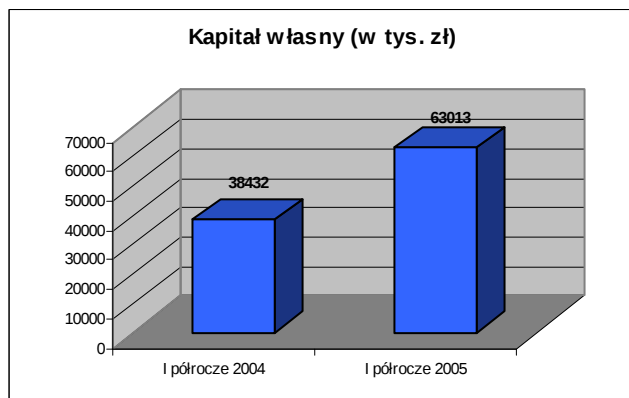
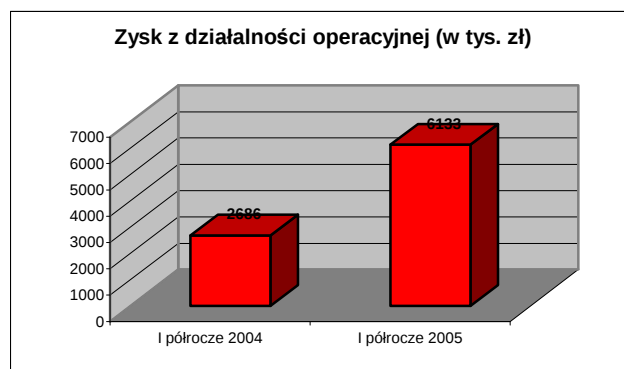
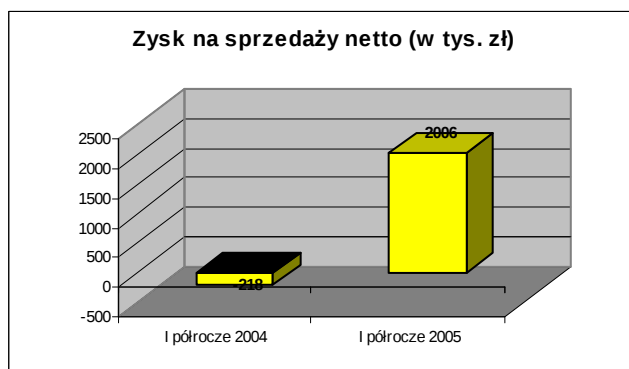
Powyższe działania pozwoliły Spółce zwiększyć przychody z kwoty 11.968 tys. (jedenaście milionów dziewięćset sześćdziesiąt osiem tysięcy) złotych w I półroczu 2004 roku do kwoty 31.121 tys. (trzydzieści jeden milionów sto dwadzieścia jeden tysięcy) złotych w I półroczu 2005 roku t.j. osiągnąć wzrost o ponad 160% i wypracować na koniec I półrocza 2005 roku zysk netto w wysokości 7.063 tys. złotych w stosunku do 2.715 tys. złotych w I półroczu 2004, i są kontynuacją poprzednio publikowanych przez Spółkę danych finansowych potwierdzających pozytywne tendencje znaczącego wzrostu przychodów i poprawy wyniku finansowego do porównywalnych okresów roku poprzedniego.

Przedstawione wyżej, dane finansowe uwidocznione także w załączonych dokumentach finansowych świadczą, iż cele wytyczone przez Spółkę były ze wszech miar słuszne a przyjęte do ich realizacji narzędzia pozwoliły na pełne osiągnięcie, a wręcz przekroczenie projektowanych wcześniej wyników.

Struktura sprzedaży oraz inne wyniki finansowe w I półroczu 2005 roku w porównaniu do I półrocza 2004 roku, pokazujące znaczne zmiany, zostały przedstawione w poniższej tabeli i wykresach:

	I półrocze 2005 (w tys. zł)	I półrocze 2004 (w tys. zł)	zmiana
Abonenci usług telekomunikacyjnych	10 644	8 611	+ 23,6 %
Call Center	1 290	1 011	+ 27,6 %
Usługi dodane	19 187	1 204	+ 1 493,6 %
Usługi inne	95	1 142	
Przychody razem	31 121	11 968	+ 160,0 %





Odnosząc się do zaprezentowanych powyżej wyników Spółka pragnie podkreślić następujące elementy:

- W I półroczu 2005 roku kontynuowana była zmiana struktury przychodów MNI S.A., gdzie najwyższą wartościowo pozycją są usługi dodane.
- Ich prawie piętnastokrotny wzrost wartości jest wynikiem sprawnie przeprowadzonej operacji implementacji zakupionego w 2004 roku biznesu wykorzystującego telekomunikacyjne taryfy Premium Rate i ich rozwoju już w strukturach MNI SA
- W ramach usług dodanych odnotowano także wzrost sprzedaży usług Call Center. Od połowy III kwartału usługi Call Center będą realizowane z wykorzystaniem nowoczesnego systemu teleinformatycznego firmy Alcatel, umożliwiającego pracę na 220 stanowiskach w dwóch lokalizacjach.
- Odnotowano natomiast prawie 24 % wzrost w zakresie sprzedaży tradycyjnych usług telekomunikacyjnych, wskazujący na poprawność zrealizowanej strategii wprowadzania rozliczeń interconnect z TP SA według zasad RIO, odchodząc od rozliczeń „bill and keep”. Wzrost w tym segmencie działalności osiągnięto dzięki wprowadzeniu nowych usług m.in. (połączenia z użyciem Prefiksu, szerokopasmowy dostęp do Internetu, wzrost ilości abonentów). Ten wynik jest szczególnie satysfakcjonujący dla Spółki, z uwagi na fakt występującej na rynku telefonii stacjonarnej silnej konkurencji, skutkującej stale obniżkami cen usług i de facto powodujący na rynku nie tak znaczące wzrosty przychodów, co pokazują wyniki całego rynku telefonii stacjonarnej.
- Niemal trzykrotny łączny wzrost wartości sprzedaży usług w okresie pierwszych 6 miesięcy 2005 roku w odniesieniu do analogicznego okresu ubiegłego roku, potwierdzający zasadność przeprowadzonych w okresach ubiegłych operacji, związanych między innymi z zakupem i włączeniem do struktur MNI S.A. przedsiębiorstwa Spółki Media Net Interactive, specjalizującej się w integracji oraz oferowaniu telekomunikacyjnych usług z wartością dodaną.

1. Najważniejsze wydarzenia w I półroczu 2005 roku

- 1.) Zawarcie w dniu 17 stycznia 2005 roku umowy z Radio Zet Sp. z o.o., ogólnopolską stacją radiową w zakresie budowy, utrzymania i eksploatacji serwisów komercyjnych na witrynie www.radiozet.pl. Z chwilą wejścia w życie postanowień umowy witryna radiozet.pl została umiejscowiona na serwerach MNI. Ponadto

w ramach tej umowy MNI zbuduje i będzie rozwijał dział produktów komercyjnych, które mają stanowić nowe źródło przychodów dla obu podmiotów.

- 2.) Podpisanie w dniu 19 stycznia 2005 roku ze spółką Towarzystwo Inwestycyjne Dedal Sp. z o.o. i w dniu 31 stycznia 2005 roku ze spółkami Inwest Logistics Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz Media Net Interactive Sp. z o.o.) porozumień w sprawie redukcji i terminów spłaty zadłużenia, w wyniku których MNI S.A. zredukowała swoje zobowiązania w stosunku do w/w wierzycieli. W wyniku zawartych porozumień łączna wierzytelność w kwocie 6.130.975,61 złotych, stanowiąca nabytą przez Wierzycieli część wierzytelności przysługującej wobec Szeptel Bankowi Polska Kasa Opieki S.A. uległa umorzeniu o kwotę 4.020,975,61 złotych.
- 3.) Zawarcie w dniu 31 stycznia 2005 roku umowy z PLL LOT na świadczenie usług telefonii stacjonarnej dla wszystkich jednostek organizacyjnych PLL LOT w zakresie realizacji dla PLL LOT połączeń lokalnych, międzystrefowych oraz międzynarodowych
- 4.) Podpisanie w dniu 21 marca 2005 roku Aneksu do Umowy o Połączeniu Sieci z TP S.A. pozwalającego na realizację połączeń lokalnych z wykorzystaniem posiadanego przez firmę prefiksu NDS 1042. Aneks zgodnie z warunkami opisanymi umową ramową RIO umożliwił zaoferowanie przez MNI S.A., klientom TP S.A. podstawowych usług telekomunikacyjnych, łącznie z usługą połączeń lokalnych. Usługi połączeń lokalnych z uwagi na strefowy i lokalny poziom połączenia sieci obu Operatorów będą mogły być świadczone na najbardziej atrakcyjnym poziomie cenowym, biorąc pod uwagę istniejące oferty rynkowe. Rozpoczęcie świadczenia nowych usług nastąpiło w pierwszej kolejności w rejonie Podlaskim. MNI S.A. posiada w tym rejonie największy po TP S.A. udział w rynku telekomunikacyjnym. MNI S.A. planuje skierowanie do końca br. własnej oferty usługowej w zakresie połączeń z użyciem numeru NDS do około 100 tys. abonentów.
- 5.) Zawarcie kolejnej umowy z austriacką firmą VASCON Telekommunikationsdienstleistungs GmbH Wien, dotyczącą wprowadzenia usług dodanych MNI S.A. na rynek szwajcarski. Szwajcaria została piątym rynkiem międzynarodowym po Czechach, Słowacji, Austrii i Niemczech, gdzie Spółka uruchomiła usługi dodane dla abonentów sieci telekomunikacyjnych. Szwajcarski rynek telekomunikacyjny z 13 mln abonentów uzupełnił niemieckojęzyczny fragment rynku europejskiego, na którym funkcjonuje MNI S.A.. Zawarcie powyższej umowy jest realizacją przez Spółkę strategii budowania silnego segmentu usług dodanych, który pozwala osiągać wyższą marżę, niż klasyczne usługi telekomunikacyjne.
- 6.) Podpisanie w dniu 18 kwietnia 2005 roku umowy o utworzeniu konsorcjum ze Spółką Tele-PERN Sp. z o.o. (Spółka zależna Przedsiębiorstwa Eksploatacji Rurociągów Naftowych "Przyjaźń" S.A.), którego celem strategicznym jest współdziałanie przy realizacji projektów dotyczących wykorzystania posiadanych i istniejących zasobów magistrali światłowodowych dla budowy i realizacji usług teletransmisyjnych w relacjach międzynarodowych. Powyższy projekt mieści się w strategii rozwoju Spółki, zakładającej optymalne wykorzystanie istniejących zasobów infrastruktury telekomunikacyjnej.
- 7.) Zawarcie w dniu 4 maja 2005 roku przedwstępnej umowy z brytyjską firmą „Polina Trading Limited” z siedzibą w Londynie dotycząca zakupu przez MNI S.A. 100% udziałów firmy Legion Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Pozycja rynkowa Legion Polska, najstarszej na polskim rynku firmy świadczącej od 10 lat usługi dodane, wywodzącej się z międzynarodowej grupy Legion International SA, należącej do francuskiej grupy Lagardere, pozwoli na zajęcie przez MNI S.A. pozycji niekwestionowanego krajowego lidera telekomunikacyjnych usług dodanych w pełnym zakresie oferty rynkowej.
- 8.) Zawarcie w dniu 11 maja 2005 roku ze Spółką com.Investmnet Sp. z o.o. (d. Media-Net Interactive Sp. z o.o.) umowy nabycia 1167 udziałów w spółce BIA-NET Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, w wyniku której Spółka posiada aktualnie 53,90 % udziałów w spółce BIA-NET Sp. z o.o.

Nabyte aktywa zostały sfinansowane ze środków własnych. Nabycie ww. udziałów ma charakter długoterminowej inwestycji emitenta, podjętej celem prowadzenia kontroli kosztów dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej na terenie Białegostoku.

- 9.) Podjęcie przez Zarząd MNI S.A. w dniu 20 czerwca 2005 roku uchwały o umorzeniu łącznie 137.000 (stu trzydziestu siedmiu tysięcy) akcji Spółki na okaziciela emisji serii I o wartości nominalnej 1,00 (jeden) złoty każda akcja o łącznej wartości nominalnej 137.000,00 (sto trzydzieści siedem tysięcy 00/100) złotych, dających 137.000 (sto trzydzieści siedem tysięcy) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, które Spółka nabyła w dniu 2 stycznia 2003 roku oraz 6 czerwca 2003 roku celem umorzenia w wyniku rozliczenia umowy o submisję usługową zawartej pomiędzy Spółką a Domem Maklerskim Banku Handlowego S.A. z siedzibą w Warszawie.

Akcje te nie zostały następnie zbyte przez Zarząd Spółki w terminach określonych w art. 363 § 4 Kodeksu spółek handlowych.

Umorzenie tych akcji nastąpiło bez zmiany wartości nominalnej pojedynczej akcji. Akcjonariuszom nie wypłacono z tytułu umorzenia ww. akcji żadnych kwot.

Wydarzenia po zakończeniu okresu

- 1) Wydanie w dniu 6 lipca 2005 roku Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej wyroku w sprawie z powództwa Marka Dutki przeciwko spółce MNI S.A., o której Spółka poinformowała w Raporcie Nr 35/2004. Sąd arbitrażowy zasądził na rzecz powoda kwotę 1.500.000,- zł. wraz z odsetkami od dnia 1 kwietnia 2001 roku do dnia zapłaty oraz zwrot kosztów procesu i kosztów zastępstwa procesowego. Marek Dutka nabył wierzytelności przysługujące Januszowi Dutka, Barbarze Dutka, Wojciechowi Dutka i Łukaszowi Dutka względem Szeptel S.A. związane z zawartą w dniu 5 kwietnia 2000 roku przez każdą z tych osób z Szeptel S.A. umową sprzedaży udziałów w spółce „D&D InterCom” Spółka z o.o. z siedzibą w Krakowie. Członkowie rodziny Dutka w zamian za zbyte udziały zyskali uprawnienie do zakupu określonej ilości akcji pochodzących z nowej emisji akcji spółki Szeptel S.A. po cenie emisyjnej. Wierzytelności dochodzone w przedmiotowym postępowaniu wyniknęły z obowiązku zapłaty kar umownych wobec nie objęcia przez rodzinę Dutka wyemitowanych akcji. serii I. Sprawą sporną, którą rozstrzygał Sąd jest powód nie objęcia wyemitowanych akcji i zasadność wysokości kary.

W wyroku z dnia 6 lipca 2005 Sąd Arbitrażowy uznał roszczenie powoda, redukując jednocześnie o 50% wysokość kary umownej jako nadmiernie wygórowanej.

Jednakże MNI S.A. złożyła w dniu 5 sierpnia 2005 roku do Sądu Okręgowego w Warszawie, I Wydział Cywilny skargę o uchylenie w całości powyższego wyroku wraz z wnioskiem o wstrzymanie jego wykonalności.

Zdaniem MNI S.A. wyrok Sądu Arbitrażowego jest niespójny i niezrozumiały, nie rozstrzyga o całości kwestii spornych pomiędzy stronami, a przede wszystkim nie uwzględnia podniesionego przez MNI S.A. w toku postępowania zarzutu wynikającego z art. 67 § 1 prawa o postępowaniu układowym. W związku z układem zawartym pomiędzy MNI S.A. i wierzycielami spółki, zatwierdzonym przez Sąd Rejonowy w Łomży w dniu 5 listopada 2003 roku, wierzytelności będące przedmiotem niniejszego postępowania winny zostać zredukowane o 40% i rozłożone na trzydzieści równych kwartalnych rat. Wobec braku rozstrzygnięcia w przedmiocie takiej redukcji przez Sąd Arbitrażowy, MNI S.A. wszczęła postępowanie w tej sprawie przed Sądem Okręgowym w Warszawie.

Ponadto, w obliczu faktu, iż sąd orzekający w sprawie o dochodzenie wierzytelności, które podlegały wciągnięciu na listę wierzytelności uczestniczących w układzie, wobec istniejącego prawomocnego postanowienia sądu o zatwierdzeniu układu jest zobowiązany do przeprowadzenia oceny, czy treść układu wiąże powoda w odniesieniu do objętej pozwem wierzytelności, MNI S.A. złożyła wniosek do Sądu Arbitrażowego o uzupełnienie jego wyroku w tej sprawie.

Z uwagi na poważne uchybienia subemitenta - Domu Maklerskiego Banku Handlowego S.A. - w trakcie procesu emisji akcji, zauważone również przez Sąd Arbitrażowy w toku postępowania, stanowiące podstawę roszczeń Marka Dutki, Zarząd MNI S.A. podejmuje kroki prawne, skierowane przeciwko temu subemitentowi, w celu uzyskania zwrotu kwot zasądzonych od spółki na rzecz Marka Dutki.

- 2.) Zbycie w dniu 8 lipca 2005 roku na rzecz Spółki Tele-PERN Sp. z o.o. odcinka magistrali światłowodowej położonej na południu Polski z transgranicznym przejściem do Czech w rejonie Cieszyna. Powyższa transakcja jest praktyczną realizacją przez Strony strategii zakreślonej w umowie pomiędzy podmiotami z dnia 18 kwietnia 2005. Przeprowadzona transakcja spowoduje w roku 2005 wzrost o kolejne 1,8 mln zł szacowanego wcześniej na 8 mln zł zysku netto. Spółka prowadzi negocjacje celem zbycia lub dodatkowego wykorzystania innych fragmentów posiadanej sieci światłowodowej, które sfinalizowane mają być w III kwartale br.. Powyższe transakcje będą miały dodatkowy pozytywny wpływ na wynik finansowy Spółki
- 3.) Podpisanie w dniu 15 lipca br. ze spółką Legion Polska Porozumienia, w wyniku którego został rozpoczęty proces integracji struktur obu podmiotów w zakresie działalności operacyjnej, a także w odniesieniu do wspólnej oferty handlowej i strategii produktowo-sprzedażowej w zakresie usług dodanych. Podjęte działania mają doprowadzić do optymalizacji procesów związanych z:
- a) *kreacją usług,*
 - b) *budową wspólnej oferty handlowej,*
 - c) *dostępem do mediów,*
 - d) *wykorzystaniem zasobów kadrowych odpowiedzialnych za tworzenie i eksploatację usług.*
- W wyniku tych działań spółka spodziewa się obniżki kosztów świadczonych usług oraz większej elastyczności oferty handlowej i produktowej, a także stworzenia realnych mechanizmów optymalizowania procesów sprzedaży usług poprzez swobodny dobór narzędzi telekomunikacyjnych wykorzystywanych do świadczenia usług dodanych. MNI S.A. jako znaczący dostawca multimedialnych usług dodanych będzie mógł w ramach tego Porozumienia w swobodny sposób kreować dostęp do oferowanych przez siebie produktów, również z wykorzystaniem kanałów tradycyjnej telefonii stacjonarnej. Integracja platform technologicznych obu Spółek pozwoli na swobodny wybór narzędzi, przy pomocy których będą oferowane usługi MNI S.A. oraz Legion Polska, a integracja procesów kreacyjno-sprzedażowych pozwoli na wzajemne migracje usług pomiędzy podmiotami w celu osiągnięcia optymalnego wyniku sprzedaży .
- 4) W dniu 14 lipca 2005 roku Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy, XIX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego dla spółki MNI S.A. obniżonego kapitału zakładowego Spółki przez umorzenie 137.000 (stu trzydziestu siedmiu tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela Spółki, dających 137.000 (sto trzydzieści siedem tysięcy) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki. Po obniżeniu kapitału zakładowego MNI S.A., w wyniku umorzenia akcji własnych, kapitał zakładowy Spółki wynosi 22.571.558,00 zł (dwadzieścia dwa miliony pięćset siedemdziesiąt jeden tysięcy pięćset pięćdziesiąt osiem złotych) i dzieli się na 22.571.558 (dwadzieścia dwa miliony pięćset siedemdziesiąt jeden tysięcy pięćset pięćdziesiąt osiem) akcji na okaziciela oraz akcji imiennych uprzywilejowanych (serii A), o wartości nominalnej po 1,00 (jeden 00/100) zł każda, dających w sumie 22.597.936 (dwadzieścia dwa miliony pięćset dziewięćdziesiąt siedem tysięcy dziewięćset trzydzieści sześć) głosów na walnym zgromadzeniu MNI S.A.
- 5.) Podpisanie w dniu 28 lipca 2005 roku, w wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego, umowy z Telewizją Polską S.A. dotyczącej integracji przez MNI S.A., multimedialnych usług dodanych świadczonych na rzecz Operatorów Telefonii Mobilnej a wykorzystywanych w programach wszystkich anten Telewizji Publicznej.
- 7) Zawarcie w dniu 10 sierpnia 2005 roku z firmą "Polina Trading Limited" umowy sprzedaży udziałów dotyczącej zakupu przez MNI S.A. 100% udziałów spółki Legion Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ulicy Żurawiej 8.. W wyniku tej transakcji MNI S.A. uzyskała oczekiwaną od dawna możliwość rozszerzenia swojej oferty w pełnym zakresie usług dodanych kierowanych do abonentów telefonii stacjonarnej. Przejęcie kontroli nad Legion Polska pozwala również na znaczne rozszerzenie aktualnej oferty produktowej MNI S.A. kierowanej dla abonentów sieci mobilnych. Wraz z przedmiotowym nabyciem, MNI S.A. przejęła automatycznie obsługę wszystkich klientów i kooperantów Legion Polska, a także wszelkie kontrakty medialne dotyczące integracji usług komunikacji interaktywnej oraz promocji usług własnych. MNI S.A. tym samym realizować będzie obok usług

informacyjnych dla renomowanych i prestiżowych klientów, całą gamę usług rozrywkowych dla rynku medialnego.

Dodatkowo, konsolidacja z Legion Polska to znaczna rozbudowa oferty produktowej MNI S.A. w kierunku tworzenia usług o charakterze konwergentnym, łączącym usługi typu SMS/MMS z usługami typu VOICE. Takie operacje pozwolą nawet w krótszej perspektywie na znaczącą obniżkę kosztów wyprodukowania i promowania usług dodanych, tym samym przyczynią się do optymalizacji kosztów tych procesów.

Połączenie infrastruktury technologicznej obu podmiotów w jedną multimedialną platformę dodatkowo wzmacnia przewagę konkurencyjną MNI S.A. na rynku.

Finalizacja transakcji zamyka etap budowy MNI S.A. jako dostawcy usług dodanych dla całego rynku operatorów telekomunikacyjnych w kraju, pozwalając tym samym na dotarcie ze swoją ofertą do wszystkich ponad 30 mln rodzimych abonentów.

- 8) Zawarcie w dniu 11 sierpnia 2005 roku umowy kredytowej nr 17/012/05/Z/IN z BRE Bank S.A. z siedzibą w Warszawie. Na warunkach zawartych w powyższej umowie BRE Bank S.A. udzielił MNI S.A. kredytu w łącznej wysokości 26.000.000,- zł., który może zostać wykorzystany na :

- sfinansowanie nabycia przez MNI S.A. wszystkich udziałów spółki Legion Polska Sp. z o.o.
- refinansowanie posiadanych kredytów,
- na inne cele zaakceptowane przez bank.

Kredyt oprocentowany jest według stopy procentowej zmiennej w okresach rocznych, równej sumie zmiennej stawki WIBOR i marży banku w wysokości 1,8% p.a.

Dzień ostatecznej spłaty kredytu został wyznaczony na 20 grudnia 2010 roku.

2. Inwestycje w I półroczu 2005 roku, przewidywane inwestycje

W maju 2005 roku Spółka nabyła 1167 udziałów Bia-net Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł każdy za cenę 210 tys. zł.

W I półroczu 2005 roku MNI S.A. poniosła wydatki inwestycyjne na niefinansowe aktywa trwałe w kwocie 6,7 mln zł. Ważniejsze nakłady inwestycyjne to:

1. Rozbudowa infrastruktury telekom w Łomży.
2. Wdrożenie systemu bilingu.
3. Zakup platformy dostępowej XOLLA do realizacji usługi preselekcji.
4. Up-grade centrali DGT.
5. Rozbudowa Call Center.
6. Kontynuacja wdrażania usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologii DSL.
7. Zakup Platformy Komutacji SMS/MMS
8. Zakup Platformy Komunikacji Głosowej

Wydatki inwestycyjne w przyszłych okresach są ściśle uzależnione od ich efektywności i będą skorelowane z posiadanymi nadwyżkami środków finansowych. Decyzje o inwestycjach podejmowane będą na podstawie indywidualnie, dla poszczególnych projektów, skonstruowanych i zweryfikowanych bussines planów i w oparciu o pozyskane środki na ich realizację. Przewidywane są między innymi:

1. Rozbudowa infrastruktury telekomunikacyjnej w Białymstoku.
2. Dalsza rozbudowa szerokopasmowego dostępu do Internetu.

3. Przewidywany rozwój

Podstawowe elementy wdrażanej strategii budowania rozwoju usług dodanych zamykają się w kilku punktach wyznaczających zasadnicze kierunki rozwoju.

- 1.) Rozszerzenie oferty o głosowe usługi dodane dostarczane poprzez Operatorów, abonentom krajowych sieci stacjonarnych: TP S.A., Netia, Dialog, Energis, etc. w zakresie usług informacyjnych oraz rozrywkowych:
 - a) „przejęcie” i włączenie do struktur funkcjonalnych i technologicznych firmy Legion Polska, krajowego lidera głosowych usług dodanych,

- b) przygotowanie produktów i ofert w zakresie nowych, wprowadzanych rozwiązań dla głosowych usług Premium Rate, w szczególności usług „Pay-Per-Call”,
 - c) rozbudowa infrastruktury dostępowej dla głosowych usług Premium Rate o możliwości kolokacji serwerów klientów i rozpoczęcie usług typu „Technical Provider”
- 2.) Rozszerzenie oferty w zakresie mobilnych usług multimedialnych oferowanych abonentom sieci telefonii komórkowej oraz przygotowanie oferty dla sieci UMTS.
- a) przygotowanie nowych produktów dla rynku mobilnego w zakresie rozwiązań MMS, WAP, Real Time data transmission,
 - b) wprowadzenie na rynek produktów komercyjnych opartych o rozwiązania GPRS/EDGE/UMTS - Data Revenue Sharing,
 - c) rozpoczęcie budowy komercyjnej oferty rynkowej w zakresie produktów Real/True Tone.
- 3.) Rozbudowa promocyjnych platform internetowych i zbudowanie programów partnerskich dla potencjalnych kooperantów:
- a) wprowadzenie do oferty komercyjnej nowej aktywności polegającej na komercyjnej eksploatacji witryn www. powierzanych przez zewnętrznych klientów,
 - b) wprowadzenie na rynek własnych produktów multimedialnych oferowanych poprzez platformy internetowe, kolokowane na stronach www. partnerów.
- 4.) Rozszerzenie oferty mobilnych usług multimedialnych na rynki zagraniczne:
- a) uruchomienie własnych zakresów numeracyjnych w zakresie komercyjnych numerów Premium Rate na ościennych rynkach zagranicznych,
 - b) zbudowanie zakresu komercyjnych usług rozrywkowych lokalizowanych na przedmiotowe rynki.
- 5.) Umocnienie pozycji integratora usług interaktywnych w segmencie usług marketingowych dla rynku FMCG:
- a) zbudowanie i wdrożenie technologicznych rozwiązań masowego oferowania na rynek usług wsparcia marketingowego akcji promocyjnych – m-kupon,
 - b) rozbudowa palety ofertowej produktów interaktywnych oraz zbudowanie modeli pomiaru efektywności akcji według obowiązujących standardów.
- 6.) Rozbudowa w roku 2005 struktur i infrastruktury Call Center, poszerzająca zdolności operacyjne o 250% w stosunku do zasobów posiadanych w roku 2004:
- a) zbudowanie nowego systemu technicznego dla Call Center Warszawa i Szepletowo,
 - b) budowa zgodnie z potrzebami rynku wyspecjalizowanych rynkowo modeli obsługi wybranych segmentów klienckich.

Przedstawione powyżej punkty pozwolą Spółce, umocnić pozycję rynkową oraz osiągnąć znaczący wzrost wartości sprzedaży usług dodanych w zakresie produktów Premium Rate.

W zakresie usług dodanych oferowanych za pośrednictwem Call Center rozbudowa zasobów i optymalizacja możliwości powinna przełożyć się na analogiczny wzrost wielkości sprzedaży usług i znaczącego podniesienia ich konkurencyjności rynkowej.

Równolegle Spółka zamierza rozwijać usługi w województwie podlaskim i mazowieckim poprzez pozyskiwanie i włączanie do sieci nowych abonentów indywidualnych z sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz prowadzić inwestycje pozwalające na osiągnięcie docelowo jak największej liczby abonentów. Na bazie zbudowanej już sieci Białystok-Warszawa będą świadczone usługi dostępu do sieci internetowej i telefonicznej użytku publicznego, radiodostępu - w oparciu o urządzenia Airspan, oraz dzierżawie łączy w celu zapewnienia stałych połączeń typu punkt-punkt, a także usługi transmisji danych. W oparciu o lokalne odcinki sieci światłowodowej i łączy dzierżawione, będą uruchamiane usługi dzierżawy traktów, co pozwoli na uniezależnienie się od dzierżawy sieci i zwiększenie rentowności sprzedaży.

Wprowadzanie usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu realizowane jest sukcesywnie i docelowo obejmie swoimi możliwościami wszystkich abonentów sieci FIX Spółki. Na koniec 2005 ilość węzłów dostępowych przekroczy 30 a liczba abonentów korzystających z tej usługi przekroczy 1000. Usługa ta będzie z powodzeniem budowana w latach następnych. Do końca roku 2005 powinien zostać osiągnięty poziom nasycenia sieci „miedzianej” w wymiarze nie mniej niż 15%. Spółka zakończyła również organizację

węzła abonenckiego przeznaczonego na świadczenie usług telekomunikacyjnych w Warszawskiej Strefie Numeracyjnej SN 22. Spółka planuje, że usługi w SN 22 obejmą w pierwszej kolejności obsługę abonentów typu biznes.

Powyższe pozwoli na pełne uruchomienie usług na najbardziej dochodowym rynku w Polsce w pełnym zakresie w III kwartale roku 2005. Będzie to mogło być również punktem wyjścia do usługi budowanej w związku ze spodziewanym pełnym uwolnieniem Lokalnej Pętli Abonenckiej.

Realizacja projektu szerokopasmowego, radiowego dostępu do Internetu, współfinansowanego ze środków pomocowych UE, na terenie województwa podlaskiego planowana jest na drugą połowę roku 2005.

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

W I półroczu 2005 przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wynosiły 31 121 tys. zł. i były wyższe od osiągniętych w I półroczu 2004 o ponad 160%. W stosunku do I półrocza 2004 roku wynik na sprzedaży poprawił się o 2.224 tys. zł., wynik na pozostałej działalności operacyjnej o 1.223 tys. zł., wynik brutto zwiększył się o 3.199 tys. zł.

Zysk na sprzedaży powiększony o amortyzację w I półroczu 2005 r. wyniósł 6.884 tys. zł, a w w analogicznym okresie 2004 wynosił 3.748 tys. zł.

Na zmianę wyniku miały wpływ:

	I półrocze 2005	I półrocze 2004	wpływ na wynik
- przychody ze sprzedaży	31.121	11.968	19.153
- koszty dział. bez amortyzacji	24.237	8.220	(16.017)
- amortyzacja	4.878	3.966	(912)
- zysk na sprzedaży	2.006	(218)	2.224
- wynik na pozostałej dział. oper.	4.127	2.904	1.223
- wynik na dział. finansowej	(489)	(252)	(237)
- wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	11	(11)
zysk brutto	5.644	2.445	3.199

5. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia

Ryzyko niewypłacalności

W obecnej sytuacji finansowej należy uznać, iż ryzyko niewypłacalności nie występuje.

Ryzyko nie zarejestrowania emisji

W dniu 31 grudnia 2004 roku Sąd Rejonowy dla M.st. Warszawy XIX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w zakresie emisji akcji serii K, której przedmiotem były 5.500.000 (pięć milionów pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela. W wyniku dokonanej rejestracji kapitał zakładowy Spółki został zwiększony do 22 708 558,- (dwadzieścia dwa miliony siedemset osiem tysięcy pięćset pięćdziesiąt osiem) złotych.

Ryzyko wynikające z postępu technologicznego

Spółka świadczy swe usługi w sektorze, który charakteryzuje się dynamicznym rozwojem stosowanych technologii. Spółka korzysta z najnowszych, dostępnych rozwiązań technologicznych, ale musi się liczyć, iż gwałtowne zmiany w powyższym zakresie w sposób mogą wpływać na prowadzoną działalność. Te ryzyka to przede wszystkim ryzyko ponoszenia znacznych nakładów na dostosowanie istniejącej infrastruktury do nowszych rozwiązań technicznych, zarówno po stronie oprogramowania, jak i urządzeń.

Ryzyko związane z awarią sprzętu

Spółka wykorzystuje w swej sieci telekomunikacyjnej sprzęt najbardziej renomowanych producentów. Pomimo tego nie sposób wykluczyć ryzyka polegającego na niespodziewanych awariach powodujących zatrzymanie pracy systemów telekomunikacyjnych. Powstałe awarie spowodować mogą czasową niezdolność do świadczenia oferowanych usług. W celu zminimalizowania strat mogących powstać w wyniku powyższych zdarzeń Spółka stosuje szereg procedur awaryjnych, zapewniając sobie w kontraktach z dostawcami kluczowych rozwiązań odpowiednie wsparcie techniczne. Ponadto, we własnym zakresie, Spółka posiada specjalne zestawy części zamiennych, pozwalające w bardzo krótkim czasie przywrócić zdefektowany sprzęt do normalnej pracy.

Ryzyko konkurencji

Polski rynek telekomunikacyjny, z uwagi na swoją wielkość i potencjał rozwojowy a także występujący wysoki poziom cen usług, należy do najbardziej atrakcyjnych spośród liberalizowanych rynków europejskich, z tego powodu istnieje ryzyko związane z nasilającą się działalnością podmiotów prowadzących działalność konkurencyjną. W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej w Polsce nadal występuje niska penetracja telefoniczna oraz brak dostępności pełnej gamy usług telekomunikacyjnych. Stałą tendencję wzrostową obserwuje się na rynku użytkowników Internetu i transmisji danych. Upowszechnienie oraz powolne, ale występujące tanienie usług telefonii komórkowej w stosunku do telefonii stacjonarnej może stanowić potencjalne zagrożenie dla dalszego wzrostu przychodów z działalności prowadzonej przez Spółkę, w zakresie połączeń głosowych realizowanych za pomocą sieci stacjonarnej. Ponadto Spółka przewiduje, że w związku z rozwojem rynku usług internetowych powstawać mogą nowe podmioty prowadzące działalność o charakterze konkurencyjnym.

Nie mniej jednak posiadanie rozbudowanej infrastruktury sieciowej w głównych rejonach działania Spółki połączonej na najniższym z możliwych poziomów /Lpss1/ z infrastrukturą TP SA powoduje zmniejszenie realnych zagrożeń związanych z ryzykami konkurencji. Poza tym Spółka dywersyfikuje swoje przychody poprzez rozszerzenie zakresu świadczonych usług o usługi o wartości dodanej nie wymagające własnej infrastruktury.

Ryzyko wynikające z możliwej administracyjnej kontroli cen na rynku powszechnych usług telekomunikacyjnych

Oplaty za usługi powszechne, ujęte w cennikach usług powszechnych, podlegają od 1 stycznia 2001 roku na mocy Prawa telekomunikacyjnego kontroli prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty. Fragment cennika, lub cały cennik, w przypadku objęcia go sprzeciwem prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty, nie wchodzi w życie, aż do czasu uwzględnienia opinii prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty. Należy jednak podnieść, iż ryzyko związane z tym aspektem funkcjonowania jest w dniu dzisiejszym marginalne, z uwagi na wieloskładnikowość opłaty ponoszonej przez abonenta.

6. Informacje dodatkowe**6.1. Informacje o podstawowych usługach**

Rodzaj usługi	I półrocze 2005	%	I półrocze 2004	%	rok 2004	%	rok 2003	%
- przychody z przyłączeń	9	0,03	10	0,08	13	0,04	49	0,70
- przychody z rozmów i abonamentu	7313	23,50	6991	58,41	14 398	39,89	17 825	93,48
- usługi internetowe	932	3,00	295	2,46	1 138	3,15		
- usługi interkonektowe	2285	7,34	1310	10,95	1 978	5,48		
- usługi audioteksowe	19187	61,65	1203	10,06	14 040	38,90		
- usługi callcenter	1290	4,15	1011	8,45	2 943	8,15		
- pozostałe usługi	95	0,30	1142	9,54	1 577	4,37	679	3,18
- przychody ze sprzed. materiałów	9	0,03	6	0,05	9	0,02	40	2,64
RAZEM	31121	100,00	11968	100,00	36 096	100,00	18 593	100,00

6.2. Informacje o rynkach zbytu

- W I półroczu 2005 roku Spółka kontynuowała współpracę z międzynarodowymi operatorami telekomunikacyjnymi dla uzyskania dostępu bezpośredniego do innych rynków. Dotyczyło to zarówno powszechnych usług telekomunikacyjnych, jak również usług o wartości dodanej (oferowanych na rynku czeskim, słowackim, austriackim, niemieckiego oraz szwajcarskim). Tak więc w analizując obszar funkcjonowania Spółki wyszła ona poza formułę lokalnego operatora telekomunikacyjnego i wraz z poszerzeniem zakresu działania o usługi dodane, stała się przedsiębiorstwem telekomunikacyjnych o europejskim rynku zbytu dla swych usług.
- W I półroczu 2005 roku na rynku krajowym usługi były świadczone osobom fizycznym i podmiotom gospodarczym zarówno przy wykorzystaniu własnej infrastruktury jak i innych operatorów w tym zwłaszcza mobilnych.

6.3. Informacja o umowach znaczących dla działalności MNI SA

Znaczące dla Spółki Umowy gospodarcze zawarte w I półroczu 2005 roku zostały wskazane w punkcie 1 niniejszego Sprawozdania - Najważniejsze wydarzenia w I półroczu 2005 roku.

Ponadto Spółka jest stroną długoletnich umów o współpracy z większością operatorów telekomunikacyjnych a w przypadku usług o wartości dodanej posiada umowy z wszystkimi operatorami telefonii mobilnej w Polsce.

Umowy ubezpieczenia

MNI S.A. posiada umowy ubezpieczenia budowli i urządzeń telekomunikacyjnych w Polskim Towarzystwie Ubezpieczeniowym AIG S.A. i w ERGO HESTIA S.A.

Ponadto Spółka posiada ubezpieczenie OC i AC wszystkich środków transportowych.

Koncesje, zezwolenia i decyzje organów administracyjnych

- Zakładanie i używanie ogólnopolskiej sieci telefonicznej
- Krajowa i międzynarodowa transmisja danych
- Zakładanie i używanie sieci telefonicznej międzynarodowej poprzez 100% Spółkę córkę
- Świadczenie usług powszechnych w strefach SN 85, SN 86 i SN 22.
- Usługi I.P.

6.4. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami

- MNI S.A. posiada 600 udziałów w Media Personel Serwis Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie co stanowi 100 % udziałów. Spółka Media Personel Serwis świadczy na rzecz MNI S.A. usługi w zakresie wykonywania oprogramowania narzędziowego i wykonawczego do zarządzania kontentem i funkcjonalnością teleinformatycznych platform usługowych, w zakresie usług Voice/Data/SMS/MMS i zarządzanie specjalistycznym personelem.
- MNI S.A. posiada 1.000 udziałów w Szeptel International Sp. z o.o. z siedzibą w Szeptetowie co stanowi 100 % kapitału zakładowego. Spółka świadczy usługi na rzecz MNI S.A. w zakresie dostarczania wykwalifikowanej kadry do obsługi projektów Call Center prowadzonych przez MNI S.A..
- MNI S.A. posiada 2 534 udziały w BIA-NET Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, co stanowi 53,90 % kapitału zakładowego. Spółka BIA-NET świadczy na rzecz MNI S.A. usługi dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej w mieście Białystok.
- MNI S.A. posiada 100.000 akcji Ogólnopolskiej Sieci Szkieletowej S.A. z siedzibą w Szeptetowie co stanowi 100% kapitału zakładowego. Spółka nie rozpoczęła działalności gospodarczej. MNI S.A. dokonał odpisów wartości posiadanych udziałów i należności od OSS S.A. We wrześniu 2002r. NWZA podjęło uchwałę o rozwiązaniu Spółki i powołaniu likwidatora. W dniu 24 kwietnia 2003r. NWZA Spółki podjęło uchwałę o odwołaniu likwidacji spółki.

- MNI S.A. posiada 100 udziałów w Szeptel Internet Sp. z o.o. co stanowi 100% kapitału zakładowego. Straty Spółki przewyższają wysokość kapitałów i spółka zaprzestała działalności gospodarczej. MNI S.A. dokonała odpisania wartości posiadanych udziałów, wniesionych dopłat do kapitału i należności od Szeptel Internet. Wniosek o upadłość złożony przez Zarząd Szeptel Internet Sp. z o.o. został przez Sąd oddalony.
- MNI S.A. posiada 1000 akcji EPL S.A. z siedzibą w Szepietowie, co stanowi 100% kapitału akcyjnego. Straty Spółki przewyższają wysokość kapitałów i spółka zaprzestała działalności gospodarczej. MNI S.A. dokonała odpisania wartości posiadanych udziałów i należności od EPL S.A. MNI S.A. wystąpiła do Sądu o ustanowienie kuratora sądowego.

MNI SA nie ma innych powiązań organizacyjnych i kapitałowych z innymi podmiotami i nie ma innych inwestycji krajowych i zagranicznych.

6.5. Transakcje z podmiotami powiązanymi

W roku I półroczu 2005 roku nie wystąpiły transakcje z podmiotami powiązanymi przekraczające równowartość 500 tys. Euro.

6.6. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach (w tys. zł)

Kredyty długoterminowe – stan na 24.09.2005

Nazwa Banku	Wg umowy	Do spłaty	Termin spłaty	Oprocentowanie	Zabezpieczenie
BS Szepietowo	6 348 914,00	4 020 400,00	20.10.2008	WIBOR 1M+0,7	Przewłaszczenie urządzeń, sieci światłowodowych, hipoteka
PKO BP S.A. Wys.Maz.	1 786 271,02	1102 600,00	30.09.2008	WIBOR 1M	Przewłaszczenie urządzeń
BS Szepietowo	2 000 000,00	32 276,00	31.10.2005	WIBOR 1M+0,9	Przewłaszczenie urządzeń
BISE S.A. Warszawa	169 918,86	139518,86 EURO	30.06.2008	EURIBOR dla lokat 3 m-cznych	Przewłaszczenie urządzeń, poręczenie BGK na 70% kwoty kredytu, poręczenie wekslowe Bia-net

6.7. Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 30 czerwca 2005 roku Spółka nie posiadała zobowiązań pozabilansowych z tytułu udzielonych gwarancji i poręczeń na rzecz innych podmiotów.

6.8. Prognoza finansowa

MNI S.A. nie ogłaszała prognozy finansowej na rok 2005.

6.9. Wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań

W I półroczu 2005 Spółka terminowo regulowała zobowiązania z tytułu kredytów, podatków, ZUS, zobowiązania wynikające z zatwierdzonego postępowania układowego oraz wobec dostawców.

6.10. Posiadane środki a zamierzenia inwestycyjne

Spółka dokonywała inwestycji korzystając wyłącznie z własnych wypracowanych środków. Szersze zamierzenia inwestycyjne będą mogły być realizowane, jeśli pozyskane zostaną środki finansowe, które w krótkim okresie w znacznym stopniu zwiększają przychody ze sprzedaży i wpłyną na poprawę wyniku finansowego.

6.11 Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za bieżący rok obrotowy

Podpisanie w dniu 19 stycznia 2005 roku ze spółką Towarzystwo Inwestycyjne Dedal Sp. z o.o. i w dniu 31 stycznia 2005 roku ze spółkami Inwest Logistics Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz Media Net Interactive Sp. z o.o.) porozumień w sprawie redukcji i terminów spłaty zadłużenia, w wyniku których MNI S.A. zredukowała swoje zobowiązania w stosunku do w/w wierzycieli. W wyniku zawartych porozumień łączna wierzytelność w kwocie 6.130.975,61 złotych, stanowiąca nabytą przez Wierzycieli część wierzytelności przysługującej wobec Szeptel Bankowi Polska Kasa Opieki S.A. uległa umorzeniu o kwotę 4.020.975,61 złotych.

6.12. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju oraz opis perspektyw rozwoju do końca roku 2005 z uwzględnieniem wypracowanej strategii rynkowej

Najbardziej istotnym, zewnętrznym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi Spółki jest postępująca liberalizacja rynku telekomunikacyjnego. Dodatkowo silny wpływ wywiera szybki postęp technologiczny w zakresie transmisji głosu i danych.

Do czynników wewnętrznych można zaliczyć poziom zasobów sieciowych oraz sprzętowych firmy, na które Spółka poniosła w latach 2001/2 znaczące nakłady. Zasoby te nie są jeszcze wykorzystane w wystarczającym stopniu, a możliwości rozwoju z nich wynikające będą sukcesywnie wykorzystywane w celu zwiększenia przychodów i zysków Spółki.

Spółka realizowała program rozwoju w czterech zasadniczych obszarach.

- 1.) Usługi telekomunikacji tradycyjnej:
 - a. rozbudowa i rozszerzenie bazy abonenckiej poprzez pozyskiwanie klienta z wykorzystaniem infrastruktury własnej oraz poprzez usługi „preselekcji”.
 - b. Wprowadzenie i eksploatacja usług szerokopasmowego dostępu do Internetu w oparciu o technologię xDSL .
- 2.) Usługi telekomunikacyjne – z wartością dodaną:
 - c. Uruchomienie usług dodanych w zakresie usług głosowych na rynkach europejskich, oraz przygotowanie instytucjonalne do rozpoczęcia usług dodanych dla sieci mobilnych na rynku krajowym, w związku z przejęciem Przedsiębiorstwa Spółki Media Net Interactive Sp. z o.o.
 - d. Przygotowanie do uruchomienia usług Call Center w oparciu o infrastrukturę zlokalizowaną w Szepietowie.

6.13. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupy kapitałowej

MNI S.A. planuje zlikwidować część Spółek zależnych nie prowadzących działalności gospodarczej i przygotować infrastrukturę pod usługi międzynarodowe na wschodzie i południu Polski. Przy planowaniu wszelkich nakładów inwestycyjnych analizowany jest szczególnie uważnie wpływ harmonogramu wydatków na wyniki.

6.14. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w I półroczu 2005.

W półroczu 2005 roku nie nastąpiły żadne zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta.

Rada Nadzorcza

<i>Imię i nazwisko</i>	<i>Funkcja</i>	<i>Uwagi</i>
<i>Andrzej Piechocki</i>	<i>Przewodniczący</i>	<i>Powołany 14.04.2003</i>
<i>Krzysztof Radziszewski</i>	<i>Sekretarz</i>	<i>Powołany 14.04.2003</i>
<i>Barbara Dąbrowska</i>	<i>Członek</i>	<i>Powołany 14.04.2003</i>
<i>Piotr Koenig</i>	<i>Członek</i>	<i>Powołany 14.04.2003</i>
<i>Stanisław Widera</i>	<i>Członek</i>	<i>Powołany 14.04.2003</i>
<i>Tomasz Swadkowski</i>	<i>Wiceprzewodniczący</i>	<i>Powołany 20.12.2004</i>

Zarząd

<i>Imię i nazwisko</i>	<i>Funkcja</i>	<i>Uwagi</i>
<i>Mariusz Piotr Pilewski</i>	<i>Prezes Zarządu</i>	<i>Powołany 14.04.2003</i>
<i>Leszek Wojciech Kułak</i>	<i>Wiceprezes Zarządu</i>	<i>Powołany 25.09.2003</i>

6.15. Wynagrodzenie organów nadzorujących i zarządzających

W I półroczu 2005 roku wynagrodzenie organów nadzorczych i członków zarządu wynosiło:

- Zarząd - 180.000,- zł
- Rada Nadzorcza- - 12.000,- zł

6.16. Kredyty, pożyczki, zaliczki, poręczenia i gwarancje oraz dla osób w spółkach zależnych

W I półroczu 2005 roku w MNI S.A. i w spółkach zależnych osobom nadzorującym i zarządzającym nie udzielono kredytów i pożyczek, zaliczek, poręczeń i gwarancji oraz dla osób z nimi powiązanych osobiście.

6.17. Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji i udziałów w jednostkach grupy kapitałowej emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (oddzielnie dla każdej osoby)

Zgodnie z posiadanymi przez MNI S.A informacjami stan posiadania akcji MNI S.A. przez osoby zarządzające lub nadzorujące MNI S.A. na dzień sporządzenia raportu jest następujący:

Rada Nadzorcza

- Przewodniczący Rady Nadzorczej Pan Andrzej Piechocki posiada bezpośrednio 1.455.477 akcji, oraz pośrednio, jako Prezes Zarządu Spółki DEDAL Inwestycje Sp. z o.o., 1.834.336 akcji.
- Członek Rady Nadzorczej Pan Piotr König posiada pośrednio, jako Prezes Zarządu com.Investment Sp. z o.o. 9.191.590 akcji.
- Pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji MNI S.A.

Zarząd

- Prezes Zarządu Pan Mariusz Piotr Pilewski posiada pośrednio, jako Prezes Zarządu Inwest Logistics Sp. z o.o., 414.264 akcji.
- Wiceprezes Zarządu Pan Leszek Kułak nie posiada akcji MNI S.A..

6.18. Akcjonariusze MNI S.A. posiadający co najmniej 5% kapitału akcyjnego i 5% ogólnej liczby głosów na WZA (stan aktualny 24.09.2005 r.)

<i>I.p.</i>	<i>Akcjonariusz</i>	<i>Liczba akcji</i>	<i>% akcji</i>	<i>Liczba głosów</i>	<i>% głosów</i>
1.	com.Investment Sp. z o.o. (d.Media-Net Interactive Sp. z o.o.)	9.191.590	40,72	9.191.590	40,67
2.	Andrzej Piechocki wraz z DEDAL Inwestycje Sp. z o.o.	3.289.813	14,57	3.289.813	14,55
3.	CATHERHAM FINANCIAL MANAGEMENT Ltd.	1.250.000	5,54	1.250.000	5,53

6.19. Spółka nie posiada informacji o znanych emitentowi umowach zawartych do chwili obecnej, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Przyjęte wartości kursu

Przy prezentowaniu danych przyjęto kurs EURO:

Średni kurs za I półrocze 2005 roku	- 4,0801 zł
Średni kurs za I półrocze 2004 roku	- 4,7291 zł
Na dzień 30.06.2005	- 4,0401 zł
Na dzień 30.06.2004	- 4,5422 zł

Warszawa, wrzesień 2005

Zarząd Spółki MNI S.A.