



eCard Spółka Akcyjna
00-103 Warszawa
ul. Królewska 16
tel. (0 22) 493 44 90
fax (0 22) 493 44 00

e-mail: office@ecard.pl
http://www.ecard.pl/

Bezpieczne transakcje

Sprawozdanie z działalności Spółki w roku 2006

I. Zdarzenia istotne wpływające na działalność jednostki:

- W 2006 roku spółka stała się spółką publiczną, debiutując w dniu 12 lipca 2006 roku na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie
- W roku 2006 przeprowadzono emisję akcji serii K w liczbie 4.000.000 sztuk.
- W dniu 1 lutego 2006 roku Sąd Rejonowy dla Miasta st. Warszawy dokonał rejestracji akcji serii J o wartości 1.304.000 zł
- W roku 2006 eCard uruchomił trzy linie biznesowe:
 - 3 D Secure,
 - doładowania telefonów prepaid,
 - sieć bankomatów umożliwiających wypłatę gotówki za pośrednictwem kart systemów płatniczych, m. in. VISA i MasterCard.

Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

WYBRANE DANE FINANSOWE	PLN	
Rok obrotowy	01.01.2006 - 31.12.2006	01.01.2005 - 31.12.2005
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	6 925	5 890
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-3 425	2 144
III. Zysk (strata) brutto	-3 412	1 939
IV. Zysk (strata) netto	-3 698	1 393
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 554	-2 201
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 894	-101
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	7 993	2 310
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	2 545	8
IX. Aktywa, razem	9 004	1 705
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	4 426	1 252
XI. Zobowiązania długoterminowe	195	62
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	3 824	845

XIII. Kapitał własny	4 578	453
XIV. Kapitał zakładowy	24 000	18 696

Przychody ze sprzedaży uzyskane w 2006r. były wyższe o 18% w stosunku do roku 2005. Istotnym zdarzeniem w historii Spółki była publiczna emisja akcji, która dostarczyła 8 mln zł. Środki z emisji zostały przeznaczone na rozwój spółki poprzez uruchomienie nowych linii biznesowych. Pomimo uzyskanej straty na działalności, Spółka nabyła szereg kompetencji, które umożliwiają świadczenie wielu linii biznesowych dla banków, dużych przedsiębiorstw jak i osób fizycznych. Osiągnięta strata netto w wysokości 3. 698 tys. zł była spowodowana przedłużającymi się negocjacjami z partnerami biznesowymi a także z opóźnieniem wdrażaniu usług.

Na nowe inwestycje Spółka w 2006 roku wydała ok. 4 mln zł. co w porównaniu z rokiem poprzednim było wartością znaczącą.

Szczegółowe dane o sytuacji finansowej Spółki znajdują się w sprawozdaniu finansowym oraz w informacji dodatkowej.

II. Czynniki wywierające znaczący wpływ na perspektywy rozwoju Emitenta.

2.1. Czynniki zewnętrzne:

2..1.1 Dostęp do Internetu.

Istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój usług Emitenta jest dostęp do Internetu. Zarówno transakcja kupna zawierana przez klienta ze sklepem internetowym jak i płatność za nią przy pomocy karty płatniczej lub ePrzelewu dokonywana jest poprzez sieć Internet. Duże znaczenie ma również jakość łącza internetowego oraz jego cena.

2.1.2. Karty płatnicze z możliwością płatności przez Internet.

Karty płatnicze, którymi można płacić przez Internet stanowią niespełna 25% wszystkich kart wyemitowanych przez polskie banki – wystawców kart. Wzrost liczby kart z możliwością płacenia przez Internet powinno przyczynić się do wzrostu wartości rozliczonych transakcji i wzrostu przychodów eCARD. Na zwiększenie się udziału kart płatniczych z możliwością płatności w Internecie w ogóle liczby kart ogromny wpływ będzie miało wprowadzanie przez banki technologii 3D Secure, która to umożliwi posiadaczom kart Visa Electron oraz Maestro posługiwanie się tymi kartami w środowisku zdalnym. Udział kart Visa Electron/Maestro wydanych przez banki polskie w 2006 r. oscylował w granicach 75% wszystkich kart. W 2007 r. wdrożenie 3D Secure przewidziało kilka polskich banków. Pozostałe wdrożą technologie podążając w walce konkurencyjnej za pionierami.

2.1.3. Upowszechnianie się kont internetowych.

Z roku na rok coraz więcej posiadaczy kont bankowych przekonuje się do Internetu jako kanału komunikacji z bankiem, co również wpłynie na popularyzację usługi ePrzelew. Jednakże, stałe zagrożenie związane z bezpieczeństwem dostępu do rachunku bankowego ogranicza liczbę osób korzystających z tego kanału dostępu. Wystąpienie dużej liczby przypadków uzyskania dostępu przez osoby nieuprawnione do rachunków bankowych, może zmniejszyć popularność kont internetowych.

2.1.4. Oferta sklepów internetowych.

Kolejnym czynnikiem zewnętrznym mającym wpływ na tendencje to oferta sklepów internetowych, która zachęci użytkowników Internetu do kupowania poprzez Internet a nie w sposób tradycyjny. Pozytywnym czynnikiem wpływającym na potencjalny rozwój Emitenta w tym obszarze jest coraz bardziej popularne wchodzenie w sprzedaż internetową firm, które do tej pory swoją działalność prowadziły wyłącznie w środowisku „naziemnym” a mających potencjał do generowania znaczących obrotów również w Internecie, czyli firmy ubezpieczeniowe posiadające dziesiątki milionów klientów.

2.2. Czynniki wewnętrzne:

2.2.1. Wysoki poziom usług.

Spółka świadczy usługi na najwyższym poziomie, mając do dyspozycji nowoczesne rozwiązania techniczne, zapewnia stały i bezpieczny dostęp do usługi płatności przez 24 godziny. W tym celu Emitent posiada dwa Centra rozliczeniowe w różnej lokalizacji, pierwsze do stałej działalności, a drugie jako zapasowe uruchomiane w sytuacjach awaryjnych. Stały i niezawodny system zapewnia przychyłność i lojalność klientów już pozyskanych a także umożliwia pozyskać nowych, w tym instytucjonalnych jak masowych wystawców faktur, linie lotnicze, biura turystyczne itp.

2.2.2. Bezpieczeństwo transakcji.

Bezpieczeństwo transakcji ma fundamentalny wpływ na popularność usług Emitenta. Transakcje są zabezpieczone technologicznie poprzez protokół 128 SSL oraz technologię 3D Secure a także każda transakcja jest monitorowana. Ponadto istotną sprawą wpływającą na bezpieczeństwo jest współpraca z jednej strony ze sklepami internetowymi a z drugiej strony z organami ścigania.

III. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony.

3.1. Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną.

Pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej w Polsce może skutkować zmniejszeniem popytu konsumpcyjnego, w tym i u klientów obsługiwanych przez eCard S.A. Z tych względów sytuacja gospodarcza ma wpływ na osiągnięcie zamierzonych przez eCard celów.

3.2. Ryzyko zmiany przepisów.

Zmiany w przepisach prawa lub różnice w jego interpretacjach mogą oddziaływać tak na eCard, jak i jego konkurencję. Podobne czynniki ryzyka są związane z regulacjami międzynarodowych organizacji płatniczych (m.in. Visa, MasterCard, American Express). Ewentualne zmiany przepisów w zakresie prawa podatkowego czy też z zakresu prawa papierów wartościowych, regulacji normujących działanie eCard mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności Spółki.

3.3. Ryzyko konkurencji.

Występuje ryzyko pojawienia się na rynku polskim podmiotów konkurencyjnych spoza kraju, które mogą być zainteresowane rozpoczęciem działalności w Polsce. Ponadto istnieją na rynku podmioty gospodarcze, które prowadzą działania zastrzeżone dla agenta rozliczeniowego zdefiniowanego w Ustawie z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych, nie spełniając jednak nałożonych przez tą ustawę wymogów, przede wszystkim kapitałowych, formy prawnej, czy raportowych. Brak kosztów dostosowania się do regulacji prawnych umożliwia tym podmiotom oferowanie innym przedsiębiorcom (sklepom internetowym) usług rozliczania płatności za wynagrodzeniem. Stosowany przez te podmioty model rozliczeń nie gwarantuje bezpieczeństwa stronom obrotu płatniczego. Liczba podmiotów prowadzących tę działalność w ostatnim czasie zmalała w związku z brakiem możliwości dostosowania się do wymogów określonych przepisami ustaw. Kilka podmiotów kontynuuje jednakże świadczenie takich usług.

3.4. Ryzyko utraty zaufania do branży.

Powodzenie działalności prowadzonej przez eCard S.A. jest silnie skorelowane z zaufaniem posiadaczy kart i rachunków bankowych internetowych do bezpieczeństwa płatności w środowisku Internet. Przypadki ewentualnych udanych włamań do systemów Spółki, banków lub podmiotów konkurencyjnych (np. kradzież numerów kart, przejęcie kontroli nad hasłami dostępu do kont internetowych) mogą mieć negatywny wpływ

na zaufanie do tych metod płatności i zapewne wpłynie to ujemnie na obroty osiągane przez klientów eCard S.A. a więc również na przychody eCard S.A.

3.5. Ryzyko związane z „dostawcami”.

Działalność eCard S.A. w zakresie relacji rozliczeniowych z systemami Visa i MasterCard prowadzona jest dzięki współpracy z PKO BP S.A. a w zakresie wypłaty gotówki z bankomatów z BZ WBK S.A. W zakresie przelewów bezpośrednich (ePrzelewów) oraz transakcji American Express firma współpracuje z bankami BRE Bank S.A., BZ WBK S.A., BPH S.A., PKO BP S.A., Nordea BP S.A. Na ryzyko działalności eCard S.A. mogą więc wpływać przerwy w dostawie usług z poszczególnych banków.

Ryzykiem jest obciążona współpraca z dostawcami sprzętu, oprogramowania oraz łączności telekomunikacyjnych. Pomimo pracy w układach zdublowanych zakłócenia w dostawach usług mogą oddziaływać na funkcje eCard S.A.

Ryzykiem funkcjonowania sieci Internet są także zdarzające się potencjalne problemy związane z awaryjnością infrastruktury sprzętowej oraz oprogramowania. Zaistnienie takich sytuacji może prowadzić do uniemożliwienia lub utrudnienia zwiedzania stron internetowych eCard przez klientów. Problemy te w większości przypadków występują po stronie firm współpracujących z Emitentem, które nie mogą zagwarantować pełnej niezawodności. Spółka ze swojej strony dokłada wszelkiego możliwego wysiłku, aby zapobiegać tym zagrożeniom we własnej infrastrukturze, diagnozuje potencjalne zagrożenia w infrastrukturze firm współpracujących oraz dokonuje wyboru renomowanych poddostawców usług teleinformatycznych.

3.6. Ryzyko związane z kadrą menedżerską eCard.

Uzyskanie odpowiednio dynamicznego wzrostu wartości podmiotu gospodarczego uzależnione jest od jakości kadry. W związku z unikatowymi kompetencjami kadry w zakresie głównej działalności, jego pracownicy mogą otrzymywać propozycje pracy od podmiotów prowadzących lub zainteresowanych prowadzeniem działalności konkurencyjnej. eCard nadzoruje ryzyko utraty specjalistów poprzez aktywną politykę personalną, na którą składa się zarówno wdrażanie motywacyjnych systemów wynagradzania jak i umożliwianie pracownikom awansu zawodowego i rozszerzenia kompetencji. Ponadto spółka zwiększyła w 2005 i 2006 roku zatrudnienie o grupę osób dysponujących odpowiednimi kompetencjami w zakresie rozliczeń, obsługi płatności kartami płatniczymi, telefonii komórkowej zmniejszając w ten sposób swoją wrażliwość na ewentualne odejścia pracowników.

W 2007 roku planowane jest opracowanie i wprowadzenie w życie programu motywującego dla kadry zarządzającej oraz kluczowych pracowników Spółki.

3.7. Ryzyko zagrożenia bezpieczeństwa systemów eCard S.A.

Działalność eCard S.A. narażona jest na zdarzenia losowe bez udziału ludzi (uszkodzenia sprzętu, przerwy w zasilaniu bądź łączności, pożary, zalanie wodą), zdarzenia z udziałem ludzi (fizyczne włamanie, nieuprawniony dostęp do danych), działalność szkodliwego oprogramowania (m.in. wirusów, robaków, koni trojańskich), które mogą zakłócić świadczenie usług przez eCard i bezpieczeństwo systemów eCard S.A. oraz sprzętu, na którym owe systemy działają. W związku z działalnością w sieci Internet, eCard dokonuje swoich rozliczeń z klientami za pośrednictwem tej sieci. Spółka dokłada wszelkich staranności, aby tego typu transakcje odbywały się z maksymalnym zachowaniem bezpieczeństwa. eCard dba także o poufność danych swoich klientów i użytkowników wykorzystując dostępne środki ich ochrony. Niemniej istnieje ryzyko po stronie klientów, którzy jeśli nie zachowują podstawowych zasad bezpieczeństwa korzystania z komputera i Internetu, mogą narazić się na utratę własnych danych.

3.8. Ryzyko związane z zaprzestaniem działalności przez klienta eCard.

W przypadkach, kiedy Klient eCardu zaprzestanie dostawy towarów lub usług w ramach świadczeń opłaconych kartami płatniczymi, posiadacze kart mają prawo do zgłoszenia w określonym terminie w swoim banku (wydawcy karty) reklamacji dotyczącej braku otrzymania zakupionego towaru/usługi. Takie zgłoszenie jest poprzez eCard przekazywane Klientowi. Zgodnie z umową z Klientem eCard jest uprawniony do ściągnięcia kwoty reklamacji z jego transakcji bieżących. Ryzyko pojawia się wtedy, gdy klient eCard jest niewypłacalny, a bieżące obroty nie są w stanie zaspokoić roszczeń. Skutkuje to obciążeniem reklamacją

eCardu. Spółka prowadzi system oceny dla akceptantów o podwyższonym ryzyku, a także stosuje kaucje zabezpieczające potencjalne niespłacone wierzytelności.

3.9. Ryzyko niewykorzystania potencjału wzrostowego obecnego rynku i nowych rynków przez eCard S.A.

Zaniechanie dalszego rozwoju na rynku ocenianym jako rynku z dużym potencjałem, może być rozpatrywane jako kolejne ryzyko. Podobnie zaniechanie ekspansji na nowe rynki w celu osiągnięcia z nich zdyswersyfikowanych przychodów może być czynnikiem ryzyka.

3.10. Ryzyka wynikające z ekspansji na nowe rynki przez eCard S.A.

W zakresie rynku zarządzania i obsługi bankomatów eCard dostrzega możliwe ryzyko związane z ograniczeniem popytu na część tego typu usług w przypadku wprowadzenia w Polsce na szeroką skalę bezlimitowych (nie obarczonych warunkiem zakupu i kwotą najwyższej wypłaty) wypłat typu „cashback”. Ryzyko to dotyczyć będzie przede wszystkim tej części sieci bankomatów, która będzie należała do eCard. Bankomaty należące do banków i przejęte w zarządzanie będą prowadzone (w rozumieniu komercyjnym) w oparciu o zasady określone w umowach dwustronnych z bankami, które muszą zapewnić swoim klientom 24h dostęp do gotówki oraz informacji o rachunkach i innych usług.

3.11. Ryzyko bieżących wyników finansowych.

Występuje ryzyko nie osiągnięcia planowanych wyników finansowych. Spółka działa na rynku szybko rozwijającym się, zmiennym, który jest trudny do prognozowania.

3.12. Ryzyko wystąpienia umów handlowych, z których nie są generowane przychody – zarówno okresowo jak i w sposób ciągły.

eCard posiada jak i może posiadać w przyszłości umowy handlowe, z których nie realizuje lub nie będzie realizował przychodów zarówno okresowo jak i w sposób ciągły. Dotyczy to klientów spółki, którzy mają dostarczaną usługę od więcej niż jednego podmiotu świadczącego usługę autoryzacji transakcji lub posiadają jedynie usługę świadczoną przez eCard, która nie znajduje zastosowania w transakcjach handlowych pomiędzy klientem eCard a jego klientami.

IV. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach.

eCard S.A. jest podmiotem działającym na rynku rozliczeń transakcji finansowych pomiędzy podmiotami gospodarczymi i osobami fizycznymi. Dotychczasowa strategia uplasowała Spółkę na znaczącej pozycji w bezpiecznej **autoryzacji kart płatniczych** (od 2000r.) dokonywanych w tzw. środowisku „*Card-Not-Present*” (bez fizycznego udziału karty płatniczej). Operacje takie są coraz powszechniejsze w Internecie, wykorzystywane m.in. przez sklepy internetowe, jak również duże korporacje, oczekujące dostosowania rozwiązań rozliczeniowych do ich indywidualnych potrzeb.

W związku z rozwojem bankowości internetowej, stanowiącej odrębny od kartowego rynek dla banków, eCard wprowadził nowy produkt – ePrzelew (od 2005 r.), czyli natychmiastowy przelew bezpośredni.

Problemy płynnościowe, z którymi boryka się wiele organizacji gospodarczych, spowodowały, że eCard rozpoczął prace nad poszukiwaniem dodatkowych form umożliwiających zapłatę za towary czy usługi, oraz uproszczenie windykacji opłat. Wychodząc naprzeciw takim potrzebom eCard wprowadził usługę **płatności kartami poprzez Call Center** oraz z wykorzystaniem techniki **IVR** (Interactive Voice Response). Naturalnym rozwinięciem było zaoferowanie tej usługi Klientom, którzy prowadzą sprzedaż lub windykację telefoniczną.

Kolejnym rozwiązaniem w portfolio Spółki jest **stałe zlecenie dla karty płatniczej**. Produkt dedykowany jest przedsiębiorcom, którzy cyklicznie pobierają opłaty za świadczone przez siebie usługi.

Dbłość o bezpieczeństwo skutkowałą wprowadzeniem rozwijanej przez Visa i Master Card techniki autoryzacji opartej na systemie **3DS** (Three Domain Secure), a znanej jako „*Verified by Visa*” i „*MasterCard SecureCode*”. Organizacje płatnicze wywierają coraz większy nacisk na bezpieczeństwo transakcji, a można

je podnieść dzięki zastosowaniu tego typu systemów. Rozwój rynku e-Commerce i wzrastające zapotrzebowanie na bezpieczne rozwiązania wpłynął w 2005r. na decyzję eCard o ścisłej współpracy z największym na świecie producentem tego typu rozwiązań - firmą Arcot Inc. Dla krajowych banków wydawców kart płatniczych przygotowana została specjalna usługa umożliwiająca zaoferowanie swoim klientom opcji dopuszczenia wszystkich kart płatniczych (w tym i bankomatowych) do środowiska internetowego. Usługa ta nie wymaga od banku istotnych nakładów, a całość technicznej obsługi transakcji spoczywa po stronie eCard. Realizacja następuje w modelu outsourcingu/hostingu. Jest oparta jest o technologię wprowadzoną przez międzynarodowe organizacje płatnicze Visa i MasterCard podnoszącą poziom bezpieczeństwa transakcji kartami płatniczymi. eCard jest jednocześnie dystrybutorem oprogramowania do obsługi protokołu 3D Secure firmy Arcot. Usługi te umożliwią bankom szybkie i niskokosztowe podniesienie bezpieczeństwa transakcji internetowych. Technologia ta znacznie wzmocni bezpieczeństwo nie tylko klientów, ale i banków. Spółka rozpoczęła rozmowy z bankami na temat wdrożenia w ich środowiskach transakcyjnych usług 3DS w 2006 r.

Otwarcie się polskiego rynku internetowego na świat wzbudziło zainteresowanie krajowych podmiotów **wielowalutowością** - obsługą transakcji w innych walutach niż tylko polski złoty. Analogicznie, firmy zagraniczne dostrzegają klientów z Polski i są zainteresowane umożliwieniem im płatności złotychkowych (głównie linie lotnicze). eCard, jako pierwsze z polskich centrów rozliczeniowych autoryzujących karty płatnicze bez ich fizycznej obecności, przy współpracy z PKO BP i eService oferuje klientom akceptację transakcji wielowalutowych. Rozliczenie wielowalutowe jest szczególnie istotne z punktu widzenia klientów oferujących swoje usługi klientom spoza Polski. Rozliczenie takie pozwoli na lepsze zarządzanie ryzykiem kursowym oraz wyeliminuje problemy z reklamacjami klientów, których karta ze względu na różnice kursowe została obciążona inną kwotą niż oferowana cena towaru. Sklep operujący w systemie wielowalutowym będzie mógł obciążyć klienta w walucie innej niż PLN, jak również dokonać rozliczenia ze Spółką walucie transakcji, lub innej, wybranej przez sklep walucie. Produkt jest odpowiedzią na zapotrzebowanie, zgłaszane przez podmioty prowadzące sprzedaż klientom zagranicznym. Dotyczy to przede wszystkim usług linii lotniczych oraz turystyki.

Integralną częścią usług oferowanych przez eCard jest **monitoring** transakcji zapobiegający próbom oszustwa. Jest to o tyle ważny składnik systemu, że jego sprawne działanie umożliwia klientom Spółki na bezpieczne przyjmowanie płatności a więc prowadzenie skutecznej działalności w środowisku internetowym, poprzez minimalizację ryzyka dokonywania zakupów przez osoby, które posługują się nie swoimi kartami. System jest również bardzo łatwy w parametryzowaniu i elastyczny w odniesieniu do poszczególnych grup klientów zakwalifikowanych do odpowiednich grup ryzyka.

Zastosowanie systemu monitoringu antyfraudowego oraz sprawna współpraca ze sklepami sprawia, że w sieci obsługiwanej przez eCard odnotowano bardzo niskie wskaźniki transakcji oszukańczych, których poziom jest jednym z najniższych na świecie (liczona w promilach w porównaniu do średniej światowej szacowanej na 1-2%) i rokrocznie obniża się.

Tabela: Udział transakcji oszukańczych w sieci klientów Emitenta w latach 2003 - 2006

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006
Udział liczby transakcji oszukańczych w ogólnej liczbie transakcji	0,2%	0,13%	0,08%	0,23%
Udział wartości transakcji oszukańczych w całości obrotów	0,17%	0,10%	0,07%	0,28%

Źródło: eCard

W dniu 6 grudnia 2006 r. spółka rozpoczęła świadczenie usługi **wypłaty gotówki z bankomatów**. Projekt nie ma ograniczenia ilościowego, celem krótkoterminowym Spółki jest osiągnięcie ilości 400 -500 bankomatów w ciągu najbliższych 2-3 lat. Pozwoli to na upowszechnienie usług bankomatów w miejscach, w których do tej pory banki niechętnie stawiały własne maszyny, a przez to zaoferowanie usług bankowych i dostępu do gotówki w zdecydowanie szerszym zakresie. Spółka planuje szeroką współpracę z polskimi bankami w zakresie udostępniania bankomatów swojej sieci dla ich klientów na preferencyjnych warunkach. Pozwoli to na rozszerzenie sieci dostępu do usług banków. Spółka przygotowuje się do uruchomienia usług dodanych w bankomatach. Bankomaty eCard mają umożliwiać korzystanie z doładowań telefonów komórkowych, wygodne płacenie rachunków poprzez skanowanie kodów kreskowych, doładowywanie kart miejskich, wpłatę gotówki, itp. Firma zamierza oferować także usługi reklamy na ekranach i wydrukach potwierdzeń. Szybkość rozwoju sieci w bezpośredni sposób zależy od pozyskiwania atrakcyjnych miejsc

lokalizacyjnych dla bankomatów. Spółka chce współpracować z wieloma dostawcami sprzętu i usług. eCard zakłada rozwój sieci oparty w głównej mierze o własne zakupy i lokalizacje nowych maszyn jak też chce oferować usługi outsourcingowe w zakresie sieci bankomatów, jak też przejmować inne sieci. Docelowo sieć będzie składać się zarówno z maszyn znanych już wcześniej klientowi jak i z urządzeń zainstalowanych w zupełnie nowych lokalizacjach.

Nowopowstała, specjalna linia produktów została przygotowana z myślą o użytkownikach telefonii komórkowej. W jej ramach dostępne są usługi **doładowania pre-paid**. Dla serwisów WWW została przygotowana usługa bezpiecznego dostępu do serwisu z wykorzystaniem autoryzacji za pomocą SMS Premium Rate. **Prepaid** - eCard prowadzi sprzedaż online doładowań do telefonów komórkowych typu prepaid sieci Orange (OrangeGo, POP), Polkomtel (Simplus, Sami Swoi) oraz PTC (Era Tak Tak, Heyah). Płatność za zasilenia telefonów prepaid może zostać dokonana kartą płatniczą, kartą kredytową lub przelewem bezpośrednim poprzez usługi płatności oferowane przez eCard S.A. **SMS Premium Rate** - Usługa polega na generowaniu i dostarczaniu użytkownikom serwisów internetowych, będących jednocześnie użytkownikami telefonów komórkowych, unikalnych kodów, umożliwiających dostęp do zasobów serwisów internetowych np. pełnych wersji artykułów i dokumentów, gazet i czasopism elektronicznych, raportów, multimediów, czy też archiwów. **Usługi dostępne w oparciu o Premium Rate SMS/WAP** to produkt oferowany klientom Emitenta jako kolejna forma wsparcia atrakcyjności ich oferty i uzupełnienie obsługi witryn internetowych. Telekomunikacyjne usługi o podwyższonej płatności Premium Rate pozwalają zarządzać dostępem do publikowanych treści w sposób bezpieczny i za umiarkowaną, kilkuzłotową odpłatnością. Usługa polega na generowaniu i dostarczaniu użytkownikom serwisów internetowych, będących jednocześnie użytkownikami telefonów komórkowych, unikalnych kodów, umożliwiających dostęp do zasobów serwisów internetowych np. pełnych wersji artykułów i dokumentów, gazet i czasopism elektronicznych, raportów, multimediów, czy też archiwów. Dla użytkowników serwisów kody zapewniają możliwość wygodnego i szybkiego otrzymania dostępu do zgromadzonych informacji. Kod generowany jest automatycznie i wysyłany do użytkownika w odpowiedzi na otrzymaną od użytkownika wiadomość SMS typu Premium zawierającą identyfikator usługi do której użytkownik chce uzyskać dostęp. Klienci eCard dzięki zastosowaniu tej usługi mogą lepiej kontrolować dostęp użytkowników do określonych stref serwisów internetowych czy też pojedynczych dokumentów. Za każdego otrzymanego SMSa zawierającego kod identyfikujący usługę Klient otrzymuje prowizję. SMS Premium oznacza wiadomość SMS o podwyższonej opłacie za jej wysłanie. Użytkownik wysyłający wiadomość SMS na wskazany numer Premium płaci za niego specjalną stawkę. W ramach świadczonej przez eCard usługi „Kod Dostępu” dostępne są numery Premium o wartościach 1, 2, 3, 4, 5, 6, 9 zł netto.

Innym obszarem działania Spółki jest zarządzanie **produktami i usługami Xtrade**. W ramach porozumienia zawartego z firmą Xtrade S.A. Spółka oferuje następującą gamę produktów:

- Elektroniczna wymiana danych (EDI – ang. Electronic Data Interchange),
- eProcurement – organizacja zaopatrzenia lub dystrybucji wspomagana systemowo,
- Serwis Aukcyjny-Przetargowy.

V. Informacje o rynkach zbytu.

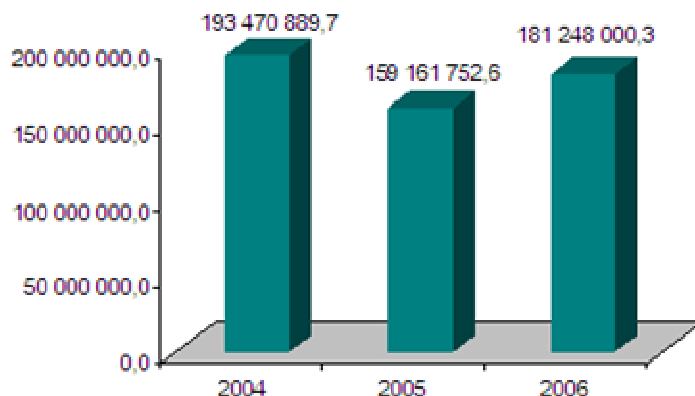
5.1. Bankowość elektroniczna w Polsce.

Liczba kart płatniczych w Polsce zbliżyła się na koniec III kwartału ubiegłego roku do 23 milionów. Już 11 milionów Polaków aktywnie korzysta z Internetu, z których prawie 25 % regularnie dokonuje zakupów w sieci, a prawie 20 % bierze udział w aukcjach internetowych. Łączna liczba transakcji przeprowadzanych kartami płatniczymi w środowisku wirtualnym wzrosła o 54 % w porównaniu do poprzedniego roku. Szacuje się, że Internet w niedalekiej przyszłości stanie się głównym miejscem dokonywania zakupów. Duży wpływ na takie tendencje ma rozszerzający się asortyment produktów oferowanych w sieci, oraz stosunkowo niskie koszty zakupu i transportu. Według prognoz analityków Money.pl do 2009 roku amerykański rynek e-commerce wzrośnie o 71 proc. do poziomu 159 mln użytkowników. W tym samym czasie przybędzie aż 62 proc. europejskich internautów korzystających ze sklepów internetowych. W 2009 roku w Europie ma być 138 milionów internautów. Polscy internauci kupują głównie na aukcjach internetowych, jednak coraz częściej transakcje dokonywane są w pasażach internetowych oraz sklepach on-line. Polacy poszukują już

nie tylko towarów niedostępnych w krajowych sklepach, lecz - ze względu na wygodę i bezpieczeństwo - coraz chętniej wybierają witryny internetowe supermarketów spożywczych i księgarni.

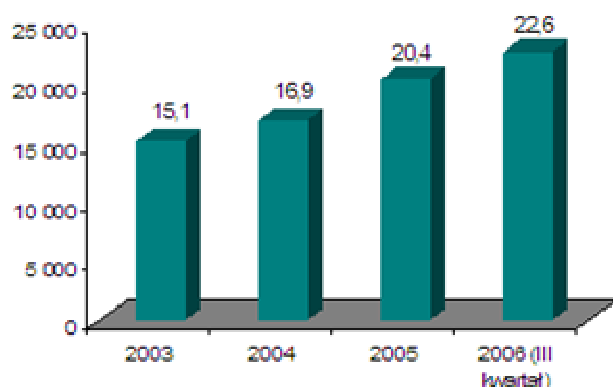
Użytkownicy Internetu nadal podkreślają, że bezpieczeństwo, komfort i elastyczność handlu elektronicznego są dla nich priorytetowe. Money.pl przeprowadziło badanie internautów pt. „e-commerce 2005 – ocena i prognozy rozwoju rynków: Polski, Europy Zachodniej i USA”, które wykazało, że aż 49 proc. badanych chętnie dokonywałoby zakupów w sieci, gdyby transakcje były bezpieczniejsze. Z tego samego powodu aż 68 proc. klientów e-commerce wybiera płatność przy odbiorze towaru zamiast płatności elektronicznej. Oczywiście staje się więc, że nie tylko atrakcyjne ceny towarów i dostawy mogą wpłynąć na popularyzację zakupów on-line. Dla potencjalnych klientów kluczową kwestią staje się zbudowanie większej wiarygodności i poczucia bezpieczeństwa dla swoich pieniędzy. A gra toczy się naprawdę o znaczną stawkę. Tylko w ostatnim roku w Polsce przybyło aż 2 miliony internautów, a odsetek osób korzystających z tego medium regularnie (tzn. minimum raz w tygodniu), zwiększył się 22 do 29 proc. Coraz częściej z sieci korzystamy w domu, czyli miejscu, które sprzyja dokonywaniu zakupów. O pięć punktów procentowych, w porównaniu do 2004 roku, wzrosła liczba internautów łączących się w zaciśnięciu własnych czterech ścian. Jest to oczywiście efekt coraz łatwiejszego i powszechniejszego dostępu gospodarstw domowych do Internetu.

Wartość transakcji dokonanych za pomocą kart płatniczych w Internecie w latach 2004-2006 (na podstawie danych eCard SA):



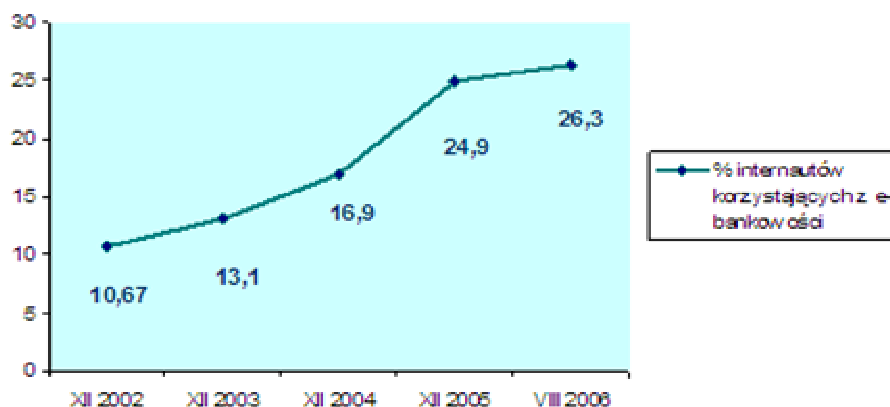
W Internecie płacimy kartami częściej i więcej. Wolumen transakcji on-line realizowanych kartami nie ma jednoznacznej tendencji wzrostowej. Natomiast coraz częściej płacimy kartami za drobne zakupy – o czym świadczy wzrost liczby transakcji i spadek wartości pojedynczych transakcji.

Liczba kart płatniczych w latach 2003-6 (w mln; na podstawie: NBP, 2006):



Najczęściej posługujemy się tradycyjnymi kartami debetowymi. Ich liczba rośnie systematycznie od wielu lat. W 2003 r. było ich na rynku 13,3 mln, w 2004 r. – 14,3 mln, w 2005 r. – 15,6 mln, a na koniec trzeciego kwartału 2006 r. – 16,5 mln (dane NBP, 2006).

Odsetek internautów korzystających z e-bankowości (na podstawie: TNS OBOP, 2002-2006)



Najpopularniejszy produkt finansowy w Internecie to e-konto. Do niego banki oferują już niemal wszystkie tradycyjne narzędzia, w tym takie instrumenty, którymi możemy płacić on-line: przelewy internetowe i karty kredytowe.

5.2. Polacy na e-zakupach.

2006 r. pokazał prawdziwy skok, jeśli chodzi o wzrost liczby internautów w Polsce. Z sieci zaczęło korzystać ponad 11 milionów Polaków. Skokowo zwiększył się też odsetek internautów, którzy robią zakupy w e-sklepach lub biorą udział w aukcjach online.

Internauci w Polsce (odsetek Polaków powyżej 15 roku życia; źródło: NetTrack SMG/KRC, I. 2001-2006):

2001	2002	2003	2004	2005	2006*
11,93%	17,27%	20,87%	25,07%	28,08%	37,31%

* dane z miesięcy styczeń-lipiec 2006

Odsetek e-klientów (procent wszystkich internautów; źródło: NetTrack SMG/KRC, I. 2001-2006):

	2003	2004	2005	2006*
zakupy przez Internet	8,97%	12,33%	17,47%	24,51%
udział w aukcjach	7,81%	10,20%	13,93%	19,70%

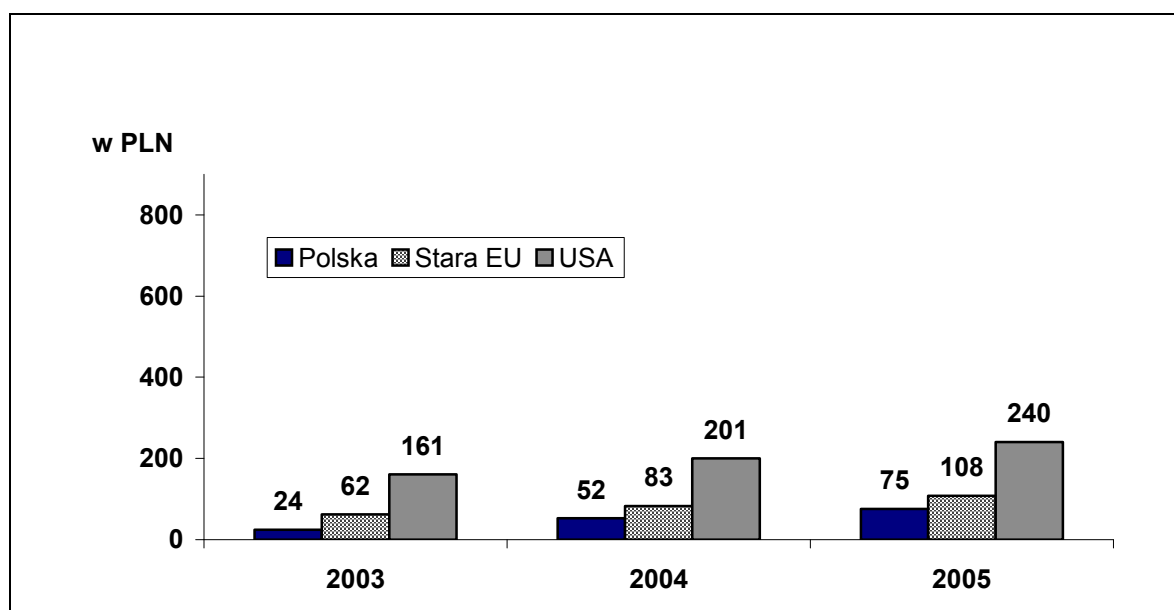
* dane z miesięcy styczeń-lipiec 2006

5.3. Rynek e-Commerce.

Rozwoju handlu elektronicznego, bez względu na badany kraj, zależy od wielu czynników, do których m.in. należą:

- poziom rozwoju Internetu (co przekłada się bezpośrednio na liczbę użytkowników Internetu),
- indeks aktywności rynku (liczony jako liczba lat korzystania z globalnej sieci),
- zaawansowanie w wykorzystywaniu WWW i oferowane narzędzia,
- zasobność portfela (pochodna Produktu Narodowego Brutto),
- oferta sklepów (podaż jako odpowiedź na popyt i poziom konsumpcji),
- jakość ich obsługi (kultura i konkurencja),
- sprawność systemów i narzędzi płatniczych (dostęp do zróżnicowanych i bezpiecznych form płatności)
- dostępność kanałów dystrybucji i logistyki (systemy pocztowe i kurierskie).

Wartość wydatków w handlu internetowym na jednego mieszkańca w przeliczeniu na jednego mieszkańca z uwzględnieniem indeksu średnich zarobków.



Źródło: Jupiter Research, NBP, Eurostat, Bureau of Labour Statistics, US Dept. of Labor

W 2005 roku nastąpił dynamiczny rozwój rynku e-Commerce. Obroty polskiego e-handlu wyniosły 3,1 mld zł, z czego obroty sklepów to około 1,3 mld zł, a platform aukcyjnych - około 1,8 mld zł. Po raz pierwszy w historii obroty handlu elektronicznego osiągnęły poziom 1 % całości obrotów detalicznych w Polsce, zaś liczba sklepów internetowych wzrosła do prawie 800 – oto wyniki raportu IAB Polska z kwietnia 2006r. na temat stanu polskiego Internetu w 2005 roku.

Główną przyczyną wzrostu przychodów jest zwiększająca się liczba i atrakcyjność oferty sklepów internetowych. Istotną rolę odgrywa także wzrost dostępności kart płatniczych, spowodowany rozwojem usług bankowych w Polsce oraz zanikającymi obawami klientów o bezpieczeństwo transakcji. W 2005 roku już co trzeci polski internauta dokonywał zakupów w sieci. Wskaźnik ten wzrósł z 23 % do 33,6 % i potroił się w porównaniu z rokiem 2002. Szybkie tempo rozwoju polskiego e-Commerce pozwoliło Polsce wyprzedzić

pod względem odsetka osób kupujących on-line takie kraje jak Włochy czy Hiszpania. Niestety Polska w dalszym ciągu pozostaje w tyle pod względem wartości transakcji online przypadających na jednego użytkownika Internetu.

Mimo dużego nasycenia, rynki zachodnie posiadają nadal wysoki potencjał wzrostu. Według prognoz Jupiter Research, do 2009 roku rynek amerykański ma zwiększyć się o 71 % w stosunku do roku 2004, osiągając poziom 159 mln użytkowników, a europejski o 62 % - do 138 mln użytkowników Internetu. Wartość wydatków na e-Commerce w przypadku USA podwoi się i wyniesie 130 mld dolarów, a w Europie Zachodniej potroi się – 116,5 mld Euro.

Z raportu IAB Polska wynika, że Internet w dalszym ciągu jest najszybciej rozwijającym się medium na świecie. W 2005 roku dostęp do Internetu miało 15,7% ludzkości, czyli ponad 1 miliard osób. Liderem Internetu w skali globalnej jest Ameryka Północna (68,1%), jednak pomimo niskiego odsetka populacji korzystającej z Internetu, najczęściej w sieci można spotkać użytkowników Internetu z Azji - stanowiących już grupę liczącą 364 mln osób. Trend ten widoczny jest szczególnie w przypadku takich państw jak Chiny i Indie.

W Polsce w okresie od grudnia 2004 do grudnia 2005 przybyło pół miliona nowych użytkowników Internetu. W miastach powyżej 500.000 mieszkańców dostęp do Internetu posiada już prawie 40% mieszkańców. Z Internetu korzysta trzy czwarte osób w wieku od 15-19 roku życia. Polscy internauci to osoby dobrze wykształcone o wysokim statusie społecznym i majątkowym.

Wykształcenie wyższe posiada 16,5 % użytkowników. Ponadto dużą grupę stanowią osoby uczące się, w tym studenci i uczniowie szkół pomaturalnych (30,1 %). Praktycznie wyrównały się proporcje pomiędzy kobietami i mężczyznami. W połowie 1999 roku wśród internatów było 2 razy więcej mężczyzn niż kobiet (odpowiednio 65,4% i 34,6%), a obecnie stosunek ten wynosi odpowiednio 50,4% i 49,6%. Internet umocnił swoją pozycję w dużych aglomeracjach i na obszarach o dobrze rozwiniętej infrastrukturze telekomunikacyjnej. Województwa z największą liczbą użytkowników Internetu to mazowieckie (19,6%), choć udział tego województwa w strukturze systematycznie spada. W dalszej kolejności są województwa: śląskie (14,5%), małopolskie (9,4%), dolnośląskie (8,6%) i wielkopolskie (8,5%). Jak pokazują badania prowadzone od 2000 roku przez TNS OBOP, w ciągu ostatnich pięciu lat odsetek osób korzystających z sieci w domu podwoił się i wyniósł na koniec 2005 roku 72 %. Wraz ze zwiększaniem zasięgu Internetu, wzrasta także aktywność jego użytkowników. Czas, jaki w ciągu miesiąca polscy internauci poświęcają Internetowi zwiększył się w stosunku do roku ubiegłego o 10 godzin i wynosi obecnie 22 godzin i 27 minut miesięcznie. Wiąże się to ze spadkiem czasu poświęcanego innym mediom. Większa aktywność użytkowników Internetu przekłada się na wyższą częstotliwość korzystania z sieci. W 2005 roku już ponad połowa (52,9%) robiła to codziennie lub prawie codziennie.

Reasumując, polski rynek e-Commerce ma ogromne perspektywy rozwoju opartego na m.in.:

- rosnącym dynamicznie nasyceniu Internetem,
- wyrównywaniu się różnic pomiędzy dochodami Polaków a mieszkańcami UE,
- globalizacji rynków,
- polepszającej się ofercie sklepów i usprawnianiu ich funkcjonowania,
- zwiększającej się liczby sklepów.

5.4. Rynek kart płatniczych w Polsce.

Liczba kart płatniczych w Polsce przekroczyła już 20 milionów. Wzrost tej liczby zobrazowane powyżej od kilku lat można uznać jako stabilnie rosnący (za wyjątkiem roku 2003 roku, kiedy to banki zweryfikowały karty nieaktywne).

Wśród kart płatniczych tylko ich część jest dopuszczona do transakcji w Internecie, a zdecydowaną ich większość stanowią karty kredytowe. W pierwszym kwartale 2006r. wszystkim bankom przybyło aż 275 tysięcy nowych kart kredytowych. To wzrost o ponad 9 % w porównaniu do stanu na koniec grudnia ubiegłego roku.

Na wzrost liczby kart z możliwością płacenia przez Internet i ich procentowy udział w rynku wpływa kilka czynników.

- najważniejszym wydaje się być wzrost liczby kart kredytowych, którymi z reguły można płacić w Internecie. Banki-wydawcy kart traktują te karty jako kolejny kanał dystrybucji kredytu, co w powiązaniu z rosnącym ogólnie zadłużeniem społeczeństwa wpływa na to, że karty z tego segmentu notują najbardziej dynamiczny wzrost.

- wprowadzanie przez banki technologii 3DSecure. Umożliwi ona nadawanie kartom specjalnych haseł internetowych, na wzór kodów PIN używanych do transakcji bankomatowych. Wdrożenie przez wystawców kart technologii 3DSecure może przyczynić się do udostępnienia przez nie wszystkich swoich kart dla transakcji internetowych, co znacząco zwiększyłoby rynek transakcji internetowych.
- konkurencja i zmiany związane z ustawą antylichwiarską sprawiły, że średnie oprocentowanie kart kredytowych spadło poniżej 21 %. Coraz częściej można spotkać się z ofertą kart z oprocentowaniem wynoszącym tylko 12-15%, czyli często niż niż kredyt zaciągnięty w linii kredytowej w rachunku. Dodatkową zaletą karty jest w tym przypadku nawet 56 dniowy okres bezodsetkowy.

VI. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta.

6.1 Umowy zawarte po dniu dopuszczenia prospektu emisyjnego:

W dniu 19.12.2006 Emitent zawarł umowę z firmą Sprand Inwestycje Sp. z o.o. dotyczącą sprzedaży firmie Sprand przełączonych impulsów telekomunikacyjnych.

W dniu 11.12.2006 Emitent zawarł umowę z firmą NCR Polska Sp. z o.o. dotyczącą sprzedaży i dostawy zamówionych przez Emitenta 400 bankomatów, których termin dostawy przewidziano na lata 2006-2008.

W dniu 11.12.2006 Emitent zawarł umowę szczegółową z bankiem BZ WBK S.A. regulującą szczegółowo zakresu współpracy stron w ramach umowy podpisanej w dniu 02.10.2006.

W dniu 01.12.2006 Emitent zawarł umowę z firmą Telegate Sp. z o.o. dotyczącą zakupu przez Emitenta przełączonych impulsów telekomunikacyjnych.

W dniu 14.11.2006 zawarto aneks do umowy najmu powierzchni biurowej zwiększający wynajmowaną przez Emitenta dotychczas powierzchnię biurową, o której informował w prospekcie emisyjnym.

W dniu 03.11.2006 Emitent zawarł umowę o współpracy w zakresie rozwoju usług własnych eCard S.A. w ramach systemu PolPay.net oraz rozwoju usług świadczonych przez Telegate Polska Sp. z o.o., w szczególności produktów TelePin, Callbox oraz VOIP_telepin. W dniu 07.11.2006 Emitent podpisał pierwszy aneks to wyżej wymienionej umowy dotyczący formy zabezpieczenia stron podczas trwania umowy. W dniu 12.01.2006 podpisano drugi aneks do umowy, dotyczący daty ustanowienia gwarancji bankowej.

W dniu 2.10.2006 r. Emitent podjął informację o podpisaniu Umowy Generalnej o Współpracy z Bankiem Zachodnim WBK S.A. na obsługę sieci bankomatów należących do eCard S.A.

W dniu 12.09.2006 r. Emitent podpisał umowę o współpracy w zakresie rozliczania transakcji firmą PBS (Payment Business Services) duńskim centrum rozliczeń elektronicznych transakcji płatniczych.

6.2 Umowy istotne, o których Emitent informował w prospekcie emisyjnym:

6.2.1. Umowa najmu nr 1.

W dniu 9 marca 2006 roku Emitent podpisał umowę najmu z Poland Business Park VII Sp. z o.o. na najem powierzchni biurowej budynku Saski Crescent przy ulicy Królewska 16 w Warszawie. Powierzchnia wynajęta to 573,49 m². Emitent prowadzi na tej powierzchni działalność operacyjną, a także jest uprawniony do podnajęcia części tej powierzchni Xtrade SA, Capital Partners SA a także podmiotom powiązanym kapitałowo z Capital Partners SA.

Umowa zawarta jest na 60 miesięcy tj. do dnia 30 kwietnia 2011. Umowa jest zabezpieczona gwarancją bankową w kwocie trzykrotności czynszu miesięcznego lub w formie kaucji w takiej samej wysokości, co wartość gwarancji.

Emitent złożył kaucję w wysokości 200.000 Zł, w związku z tym zwolniony jest ze złożenia gwarancji.

Emitent jest zobowiązany do zapłaty co miesiąc czynszu, kosztów operacyjnych i opłaty za miejsca parkingowe w łącznej kwocie stanowiącej równowartość około 13,7 tys. Euro.

Emitent uzyskał upust cenowy na czynsz i opłatę za miejsca parkingowe w wysokości 9,5 krotnej miesięcznej opłaty. W związku z tym opłaty te będzie ponosił od dnia 15 lutego 2007 roku.

6.2.2. Umowa leasingu nr 1.

W dniu 3 marca 2006 roku Emitent zawarł z IBM Polska Sp. z o.o. umowę leasingu na sprzęt informatyczny. Umowa została zawarta na okres 36 miesięcy, płatności są pobierane z dołu, w okresach miesięcznych. Umowa jest zabezpieczona wekslem in blanco wystawionym przez Emitenta.

6.2.3. Umowa leasingu nr 2.

W dniu 18.09.2003 roku Emitent zawarł umowę leasingu z BZ WBK Leasing SA. Przedmiotem umowy jest leasing 4 samochodów ciężarowych Ford Mondeo Ambiente.

Wynagrodzenie dla leasingodawcy jest zmienne, oparte na stawce WIBOR 1M plus marża. Umowa zawarta jest na okres 37 miesięcy. Umowa zabezpieczona jest wekslem in blanco.

6.2.4. Umowa leasingu nr 3.

W dniu 13 listopada 2002 roku Emitent zawarł umowę leasingu z BZ WBK Leasing SA. Przedmiotem leasingu jest leasing samochodu Ford Mondeo Trend. Wynagrodzenie dla leasingodawcy jest zmienne, oparte na stawce Wibor 1M plus marża. Umowa zawarta jest na okres 60 miesięcy. Umowa zabezpieczona jest wekslem in blanco.

6.2.5. Umowa o kredyt w rachunku bieżącym.

W dniu 19.04.2006 r. Emitent zawarł umowę kredytową z BRE Bank SA o udzielenie kredytu w rachunku bieżącym. Kredyt jest udzielony na okres do 12.04.2007r. w wysokości 1.000.000 zł. Wynagrodzenie banku oparte jest na zmiennej stopie WIBOR 1M plus marża banku. Na dzień podpisania umowy kredytowej oprocentowanie kredytu wynosiło 4,11% w stosunku rocznym. Dodatkowo Emitent płaci miesięcznie prowizję w wys. 0,4% od niewykorzystanej kwoty udzielonego kredytu. W dniu 09.06.2006 r. został podpisany aneks do umowy kredytu w rachunku bieżącym, na mocy którego wysokość kredytu została podwyższona do kwoty 1.300.000 zł.

Zabezpieczeniem umowy kredytowej jest kaucja pieniężna w wysokości równowartości udzielonego kredytu, która została złożona przez Pana Pawła Bałę, Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej.

6.2.6. Umowa o udzielenie gwarancji bankowej.

W dniu 21.04.2006r. Emitent zawarł umowę z BRE Bank SA o udzielenie gwarancji bankowej w kwocie 100.000 zł do dnia 13.04.2007. Gwarancja bankowa zabezpiecza zobowiązania Emitenta wobec firmy Polkomtel SA. Zabezpieczeniem gwarancji jest kaucja pieniężna w wysokości 100.000 zł złożona przez Emitenta w Banku BRE S.A.

VII. Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej.

W 2006 roku Zarząd eCard S.A. pracował w następującym składzie:

- Konrad Korobowicz – Prezes Zarządu

- Radosław Sosnowski – Wiceprezes Zarządu
- Ireneusz Kucharski – Członek Zarządu
- Małgorzata Ciszeczka – Członek Zarządu (do dn. 27.12.2006 r.)
- Krzysztof Trojak – Członek Zarządu (od dn. 27.12.2006 r.)

Rada Nadzorcza:

- Przewodniczący – Maciej Giżyński – przez cały rok
- Wiceprzewodniczący – Paweł Bala – przez cały rok
- Członek – Piotr Wypych – przez cały rok
- Członek – Iwona Ustach – od 30 maja 2006
- Członek – Paweł Sadalski – od 30 maja 2006

Nie występują umowy przewidujące rekompensatę dla osób zarządzających w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie. Ewentualne świadczenia z tych tytułów regulują odpowiednie przepisy prawa.

W dniu 30 maja 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie zatwierdziło sprawozdanie finansowe Spółki za rok 2005, sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki w roku 2005 roku oraz skwitowało wszystkie osoby pełniące funkcje w Zarządzie i Radzie Nadzorczej w 2005 roku. Ponadto Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o podziale zysku za rok obrotowy kończący się w dniu 31 grudnia 2005 roku.

VIII. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

Spółka w zakresie swojej działalności nie prowadziła badań, w związku z tym nie ma osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju.

IX. Nabycie akcji własnych.

Spółka nie nabywała akcji własnych w 2006 roku.

X. Posiadanie przez Spółkę zakładów (oddziałów).

Spółka w 2006 roku nie posiadała zakładów (oddziałów).

XI. Instrumenty finansowe stosowane przez Spółkę:

Spółka w 2006 roku stosowała instrumenty finansowe ograniczające jej ekspozycję kredytową wobec kontrahentów, poprzez przyjmowanie od części klientów zabezpieczeń w formie kaucji/gwarancji.

XII. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

W roku 2006 eCard intensywnie pracował nad rozszerzeniem swoich usług. Po udanym debiucie giełdowym i pozyskaniu środków na rozwój, Spółka w II półroczu uruchomiła usługę 3D-Secure, doładowania telefonów pre-paid i znacznie przyspieszyła uruchomienie własnej sieci bankomatów, pierwotnie planowane na II

połowę 2007 roku. Obecnie Spółka posiada kompetencje zarówno technologiczne jak i handlowe do świadczenia nowych usług, nad uruchomieniem których prowadzone były prace w 2006 roku.

12.1. 3D Secure

eCard technologicznie uruchomił usługę zwiększającą bezpieczeństwo transakcji internetowych. W IV kwartale spółka przeprowadziła kampanię edukacyjną skierowaną do rynku, podkreślając potrzeby wprowadzenia przez banki nowoczesnych rozwiązań technologicznych z zakresu zabezpieczeń transakcji internetowych. Działalność promocyjna powinna przynieść wymierne efekty już w pierwszej połowie 2007 roku. eCard prowadzi zaawansowane rozmowy z kilkoma czołowymi bankami w Polsce na temat implementacji usługi 3D Secure.

12.2. Sieć bankomatów eCard S.A.

Spółka znacząco przyspieszyła proces rozwoju sieci bankomatów, dzięki czemu pierwsze maszyny zaczęły działać już w czwartym kwartale 2006 roku. Oznacza to, że spółka niemal o rok wyprzedziła pierwotnie nakreślone plany rozwoju. Na koniec marca 2007 roku sieć bankomatów liczy prawie sześćdziesiąt nowoczesnych maszyn, a kolejnych pięćdziesiąt jest w fazie instalacji.

Poprzez uruchomienie sieci bankomatów pod marką eCard, Spółka zaistniała również na rynku obrotu gotówkowego. Posiadając Sieć bankomatów w całej Polsce, Spółka będzie miała możliwość uruchomić nowe usługi, których świadczenie odbywać się będzie przy wykorzystaniu bankomatów, m.in. płatność za faktury, płatność za zakupy internetowe.

12.3. eCard S.A. – agent rozliczeniowy

W całym 2006 roku firma eCard S.A. obsługiwała 750.450 transakcji na kwotę ponad 178 mln. Zł., co daje wzrost o 11% w stosunku do 2005 roku.

Dzięki zapewnieniu bezpieczeństwa transakcji wskaźnik transakcji oszukańczych kształtował się na niskim poziomie wynoszącym 0,09% w stosunku do wartości autoryzacji.

Sprzedaż usługi 3D Secure w 2007 roku do pierwszych banków powinna upowszechnić płatności kartą w Internecie, co pozytywnie powinno wpłynąć zarówno na przychody firmy z realizowanych projektów outsourcingowych, jak i z tytułu wzrostu obrotów transakcji kartowych w Internecie.

XIII. Zarząd eCard S.A. przewiduje w latach następnych dalszy rozwój Spółki i utrzymanie dominującej pozycji w rynku płatności kartami płatniczymi w środowisku wirtualnym oraz zajęcie znaczącej pozycji rynkowej w nowych dziedzinach, w których dopiero rozpoczyna swoją działalność w oparciu o wdrożone w ubiegłym roku usługi.

XIV. Spółka W 2006 roku posiadała powiązania organizacyjne ze spółką Xtrade SA, świadcząc w jej imieniu usługi aukcji internetowych, elektronicznej wymiany dokumentów, doradztwa w zakresie zakupów własnych przedsiębiorstw.

XV. Spółka w 2006 roku nie posiadała powiązań kapitałowych z innymi podmiotami.

XVI. W roku 2006 Spółka nie dokonała żadnych transakcji z podmiotami powiązanymi, których łączna wartość w okresie od początku roku obrotowego przekroczyła wartość 500 tys. euro.

XVII. Na koniec 2006 roku Spółka nie posiadała zaciągniętych kredytów, pożyczek, a także nie udzieliła pożyczek i poręczeń innym podmiotom.

XVIII. Na koniec 2006 roku spółka posiadała następujące gwarancje bankowe:

* Gwarancja bankowa

- zabezpieczeniem gwarancji jest kaucja pieniężna w wys. 100.000 zł zgodnie z Umową o udzielenie gwarancji bankowej BRE Bank S.A. zabezpieczającej zobowiązania wobec firmy Polkomtel S.A. z dn. 21.04.2006 r.

* Gwarancja bankowa

- zabezpieczeniem gwarancji jest kaucja pieniężna w wys. 100.000 zł, zgodnie z Umową o udzielenie gwarancji bankowej BRE Bank S.A. zabezpieczającej zobowiązania wobec firmy Liberty Poland S.A. z dn. 08.08.2006 r.

XIX. Spółka w roku 2006 dokonała emisji akcji w wysokości 4.000.000 akcji serii K, w cenie nominalnej 1 zł i w cenie emisyjnej 2 zł. Spółka otrzymała 8 mln zł kapitału który przeznaczyła na następujące cele:

- uruchomienie doładowań telefonów pre-paid,
- Uruchomienie usługi 3D-Secure
- Odnowienie sprzętu informacyjnego i infrastruktury technicznej usługi autoryzacji kart płatniczych i ePrzelew,
- odnowienie sprzętu informatycznego biurowego,
- wykonanie prac rozwojowych i uruchomienie sieci bankomatów.
- Łączne nakłady inwestycyjne na powyższe cele wyniosły 4004 tys PLN.

XX. Różnice pomiędzy wynikami finansowymi publikowanymi w sprawozdaniu finansowym a prognozami zawartymi w prospekcie emisyjnym.

tys. zł	prognoza na rok 2006	Realizacja	różnica
Przychody ze sprzedaży	9220	6925	-2295
EBITDA	-327	-3170	-2843
Zysk netto	-873	-3698	-2825

Powody niezrealizowania prognoz są następujące:

- Spółka nie pozyska planowanych na ten rok klientów na usługę 3D Secure.
- Spółka nie pozyskała klienta z branży przewozów lotniczych na usługę wielowalutowej autoryzacji kart płatniczych.
- Wzrost obsługiwanego przez Spółkę części rynku autoryzacji kart płatniczych wyniósł po 12 miesiącach 12% wobec zakładanych 40% na koniec roku.
- Emitent pozyskał jednego klienta z branży przewozów lotniczych na usługę ePrzelew, wobec planowanego pozyskania dwóch klientów z tej branży.
- Spółka uruchomiła sprzedaż doładowań telefonów pre-paid, ale nie została stworzona sieci 60 punktów do końca 2006 roku.
- Spółka uruchomiła usługę SMS Premium, Pre-paid Online, ale nie pozyskała odpowiednio 60 i 32 klientów do końca 2006 roku. Dzięki pozyskaniu środków finansowych z emisji akcji serii K, spółka posiadała środki na sfinansowanie planowanych inwestycji, rozwoju spółki. Spółka lokuje nadwyżkę zasobów finansowych w bankowe lokaty, które nie są narażone na istotne zagrożenia, dlatego Spółka nie podjęła żadnych działań mających przeciwdziałać zagrożeniom.

W II półroczu spółka uruchomiła prace rozwojowe, mające na celu uruchomienie sieci bankomatów pod marką eCard. Projekt inwestycyjny został uruchomiony w grudniu 2006 roku. Projekt ten wymaga istotnych nakładów finansowych. Środki na sfinansowanie tego przedsięwzięcia będą pochodziły zarówno z zewnętrznych źródeł finansowych jak kredyty i leasing jak i wewnętrznych źródeł, poprzez emisję nowych akcji. W dniu 10 kwietnia Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podejmować będzie uchwałę o nowej emisji z zachowaniem prawa poboru. Planowana wartość emisji to ok. 24 mln zł. Dodatkowo Walne Zgromadzenie podejmować będzie uchwałę o ustanowieniu kapitału docelowego w wysokości 18 mln zł, który w przypadku pojawienia się nowych celów inwestycyjnych, głównie kapitałowych. Szczegółowy plan finansowania projektów inwestycyjnych zostanie zawarty w prospekcie emisyjnym.

Roku 2006 nie wystąpiły nietypowe zdarzenia, które miałyby wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy.

Nie wystąpiły w działalności Emitenta zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

Spółka nie posiada grupy kapitałowej.

W roku 2006 w Spółce nie występowały żadne wynagrodzenia, nagrody lub inne korzyści, które wynikałyby z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych. W spółce nie występuje również program akcji pracowniczych.

Natomiast wynagrodzenia Osób Zarządzających zostały opublikowane w Informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego.

XXI. Osoby zarządzające posiadające akcje Spółki :

Akcjonariusz	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)	Liczba akcji (szt)
Konrad Korobowicz Członek Zarządu eCard	4,05	4,05	972 900
Radosław Sosnowski Członek Zarządu eCard	4,05	4,05	972 900
Paweł Bala Wice Przewodniczący Rady Nadzorczej	2,45	2,45	588 600

XXII. Wykaz akcjonariuszy posiadających pakiety akcji powyżej 5 % akcji Spółki

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Capital Partners S.A.	5.755.100	23,98 %	5.755.100	23,98 %
Smart Capital Sp. z o.o.	7.425.200	30,94 %	7.425.200	30,94 %

Nikt z akcjonariuszy ani żaden inny podmiot nie posiada żadnych specjalnych uprawnień kontrolnych w stosunku do Spółki.

XXIII. Emitentowi jest znana jedna umowa, w wyniku której może w przyszłości nastąpić zmiana w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

W raporcie z dnia 11 listopada 2006 roku Capital Partners SA poinformował, że została zawarta Umowa Opcji Zakupu Akcji eCard S.A. ze spółką Telegate Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Na mocy zawartej umowy Capital Partners S.A. jest zobowiązana do sprzedania spółce Telegate Sp. z o.o. na żądanie w okresie od 1 kwietnia 2008r. do 30 września 2008r. maksymalnie 2.871.371 akcji spółki eCard S.A. Sprzedaż akcji nastąpi po cenie 3,00 PLN (trzy złote) za jedną akcję. Jeżeli w okresie od dnia zawarcia Umowy do dnia zakończenia Emitent dokona zbycia akcji eCard S.A., Telegate może, według swojego wyboru, zachować Opcję Zakupu albo ma prawo do udziału w zysku ze zbycia tych akcji w ten sposób, że Telegate otrzyma 80% otrzymanej przez Emitenta kwoty stanowiącej różnicę pomiędzy łączną ceną sprzedaży akcji a iloczynem liczby tych akcji i kwoty 3,00 PLN. Udział w zysku dotyczy liczby akcji równej liczbie akcji objętych opcją zakupu. Liczba akcji objętych opcją ulega zmniejszeniu o liczbę akcji, ze sprzedaży których Telegate uzyska udział w zysku. Wykonanie Opcji Zakupu może nastąpić w całości lub w części.

Opcja Zakupu wygaśnie po dniu 31 grudnia 2007 roku, jeżeli w okresie od dnia 1 listopada 2006 roku do 31 grudnia 2007 roku spółka eCard S.A. nie uzyska łącznie przychodów z tytułu realizacji Umowy Współpracy zawartej z Telegate w wysokości 21.600 000,00 PLN netto. W przypadku, gdy wielkość zrealizowanych przychodów z tytułu realizacji umowy pomiędzy eCard S.A. a Telegate będzie wyższa od wielkości wskazanej powyżej, lecz niższa od 27 000 000 PLN netto, opcja zakupu wygaśnie po dniu 31 grudnia 2007 roku w odniesieniu do proporcjonalnej liczby akcji.

XXIV. Umowy zakazu sprzedaży akcji typu „lock-up”

W dniu 13 czerwca 2006 r. Capital Partners S.A., Smart Capital Sp. z o.o. oraz członkowie Zarządu Emitenta, pan Konrad Korobowicz i pan Radosław Sosnowski zawarli z oferującym czyli z PKO BP S.A. umowy w zakresie ograniczenia rozporządzania akcjami Emitenta. Zgodnie z postanowieniami tej umowy, każdy z akcjonariuszy zobowiązał w okresie roku do dnia 30 czerwca 2007 roku, a w przypadku panów Konrada Korobowicza i Radosława Sosnowskiego do dnia 30 czerwca 2008 roku do niezbywania lub obciążania akcji Emitenta bez pisemnej zgody Oferującego.

XXV. Współpraca z audytorem

W dniu 24 sierpnia 2006 roku Rada Nadzorcza Spółki dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, do przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego za okres kończący się 30 czerwca 2006 roku oraz do zbadania sprawozdania finansowego Spółki eCard S.A. za rok obrotowy 2006. Wybrany podmiotem jest BDO Polska sp. z o.o. ul. Postępu 12, Warszawa, wpisane na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów, pod numerem 523.

BDO Polska sp. z o.o. przeprowadził również badanie sprawozdania finansowego Spółki za rok 2005 oraz badanie przekształconych, na potrzeby prospektu emisyjnego, sprawozdań finansowych za lata 2003, 2004 i 2005.

Umowa została zawarta w dniu 7 września 2006 roku.

Łączne wynagrodzenie w latach 2005-2006 wyniosło 133 268 zł, i składało się z następujących usług:

Badanie sprawozdania finansowego za 2005 rok	17 000,00 zł
Badanie sprawozdania finansowego za 2006 rok	37 968,00 zł
Badanie prospektowe 2006 rok	45 000,00 zł
Badanie prognoz 2006 rok	30 000,00 zł
Szkolenie z zakresu MSR/MSSF 2006	3 300,00 zł
Razem	133 268,00 zł

Do dnia 6 kwietnia 2007 roku w spółce nie wystąpiły żadne zdarzenia uznane przez Zarząd za istotne a które miały miejsce po dniu 31 grudnia 2006r.

Zarząd eCard S.A.

Konrad Korobowicz Prezes Zarządu

Krzysztof Biniek Wiceprezes Zarządu

Ireneusz Kucharski Członek Zarządu

Krzysztof Trojak Członek Zarządu