



# **Sprawozdanie z działalności Rainbow Tours S.A. za rok 2007**

**Łódź, 15 kwietnia 2008 r.**

## **1. Podstawowe informacje o spółce:**

Nazwa: Rainbow Tours S.A.  
Adres: 90-361 Łódź, Piotrkowska 270  
NIP 725-18-68-136  
Regon 473190014

Przedmiotem podstawowej działalności Spółki jest działalność organizatorów turystyki. Spółka zarejestrowana jest w Sądzie Rejonowym dla Łodzi – Śródmieścia w Łodzi XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Rejestrze Przedsiębiorców pod numerem KRS 0000178650.

### W skład Zarządu wchodzi:

Grzegorz Baszczyński – Prezes Zarządu  
Remigiusz Talarek – Wiceprezes Zarządu  
Tomasz Czapla – Wiceprezes Zarządu

### W skład Rady Nadzorczej wchodzi:

Sławomir Wysmyk – Przewodniczący Rady Nadzorczej  
Piotr Cygan - Członek Rady Nadzorczej  
Paweł Niewiadomski - Członek Rady Nadzorczej  
Piotr Paduszyński - Członek Rady Nadzorczej  
Jarosław Turek - Członek Rady Nadzorczej

## **2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, wskazanie czynników i zdarzeń o nietypowym charakterze oraz omówienie perspektyw rozwoju działalności w najbliższym roku obrotowym**

### **2.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych**

W roku 2007 spółka osiągnęła przychody w wysokości 162,5 mln zł przy zysku netto 4,9 mln zł. W stosunku do roku poprzedniego oznacza to wzrosty o 49 % w przypadku przychodów i 56 % wzrostu zysku netto. Procentowa marża brutto utrzymuje się na niemal identycznym poziomie jak rok wcześniej (17,70% w 2006 wobec 17,60 % obecnie), natomiast bardzo nieznacznie wzrosły koszty ogólne zarządu bo tylko o 1,2% z 7,5 do 7,6 mln zł). M.in. dzięki tym czynnikom oraz dużej dynamice wzrostu przychodów spółce udało się zwiększyć rentowność netto z 2,88 % do 3,00 %.

### **2.2. Zdarzenia o nietypowym charakterze**

W grudniu 2007 Spółka zbyła na rzecz Bridge Capital spółka z o.o. 11.791 udziałów w Prima Charter spółka z o.o.. Cena sprzedaży posiadanego pakietu wyniosła 150% ceny nominalnej. W związku z tym zysk ze zbycia tej inwestycji wyniósł 589 tys zł.

### **2.3. Perspektywy rozwoju działalności**

#### **2.3.1. Perspektywy rozwoju działalności w Polsce**

Zarząd przewiduje, że przychody emitenta w bilansie jednostkowym za rok 2008 wyniosą nieco powyżej 200 mln zł przy zysku netto 7 - 7,5 mln zł. Oznacza to, że Spółka powinna wypracować przychody o ok. 30% wyższe, a zysk o prawie 50% wyższy niż w 2007 roku. Przychody spółek zależnych z grupy kapitałowej (Rainbow Tours Ukraina, TravelOvo, Traveltech) szacowane są na co najmniej 25 mln zł, zatem przychody w bilansie skonsolidowanym wyniosą razem 225 mln zł i będą wyższe od roku poprzedniego o ok. 37%. Zysk skonsolidowany zostanie obniżony o straty w spółkach zależnych, które dla TravelOvo i Traveltech wyniosą razem 0,6 mln oraz 0,1-0,4 mln dla spółki na Ukrainie. Zatem przewidywany zysk netto dla całej grupy może wynosić ok. 6 – 7 mln zł

i będzie wyższy od skonsolidowanego zysku netto za rok 2007 o prawie 200 %. Strategia Zarządu na rok 2008 i kolejne lata to konsekwentna budowa silnej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” oraz silnej grupy kapitałowej obejmującej swym działaniem wszystkie aspekty rynku turystycznego. W grupie znajdują się producenci usług turystycznych - tour operator w Polsce i tour operator na Ukrainie. Dla producentów tworzymy solidny kanał dystrybucji tradycyjnej, czyli sieć własnych salonów sprzedaży, a w najbliższej perspektywie być może także sieć franczyzową. Rozwijamy także internetowe kanały dystrybucji, które jako tańsze i bardziej efektywne w perspektywie kilku lat mają szansę konkurować z powodzeniem z kanałem tradycyjnym. Z tego powodu rozwijamy własne call center oraz sprzedaż online przez własną stronę www. Stąd też w grupie kapitałowej znalazły się portale turystyczne wyruszamy.pl oraz travelOvo.pl, które w założeniu oferować mają wszystkie dostępne na rynku usługi turystyczne od wielu różnych dostawców. Poprzez znajdującą się w grupie spółkę technologiczną TravelTech inwestujemy wreszcie w sektor IT w turystyce, cały czas rozwijając nowoczesne techniki sprzedaży, systemy rezerwacyjne online, silniki internetowe do sprzedaży biletów lotniczych oraz unikalne w Polsce technologie takie jak „dynamic packaging”. Jesteśmy przekonani, iż współdziałanie i synergia wszystkich elementów grupy pozwoli nam na bardzo dynamiczny rozwój i konkurowanie z dużym powodzeniem z innymi graczami na rynku.

Największym źródłem przychodów Spółki jest sprzedaż oferty wyjazdów wakacyjnych na okres lata (kwiecień – październik każdego roku). Katalog „Lato 2008” Spółka wydała pod koniec listopada 2007 roku. Obejmuje on 30 kierunków wakacyjnych, przede wszystkim w Europie i krajach Basenu M. Śródziemnego, prawie 100 różnego rodzaju wycieczek i wczasów i liczy ponad 300 stron. W ciągu 4 miesięcy przedsprzedaży (grudzień 2007 – marzec 2008) Spółka pozyskała prawie 40 tys rezerwacji, co w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego oznacza wzrost o ok. 75%. Wydanie katalogu na okres zimowy (listopad 2008 – marzec 2009) spółka zaplanowała w pierwszej połowie maja – wtedy też spółka rozpocznie przedsprzedaż oferty zimowej. Oferta obejmuje przede wszystkim wyjazdy egzotyczne do krajów pozaeuropejskich (w tym do Egiptu, Kenii, na Karaiby, do Meksyku, Ameryki Południowej, na Bliski Wschód oraz do krajów Azji Południowo-Wschodniej). Wprowadzenie oferty egzotycznej spowodowało, że dysproporcje w przychodach Spółki w sezonie letnim i zimowym uległy zmniejszeniu – choć dalej około 70% sprzedaży stanowi sezon letni. Ponadto w programie zimowym znajdują się także czartery lotnicze do Krajów Alpejskich (Francja, Austria, Włochy) oraz krótkie wyjazdy sylwestrowe.

Spółka zamierza co roku zwiększać ilość kierunków wakacyjnych (zarówno na sezon letni jak i zimowy), konsekwentnie poprawiać standard oferowanych usług, zwiększać dostępność oferty poprzez wyloty z lotnisk lokalnych (poza Warszawą, Katowicami, Poznaniem, Krakowem, Gdańskiem i Wrocławiem coraz większa ilość destynacji oferowana będzie z wylotami m.in. z Łodzi, Szczecina, Bydgoszczy i Rzeszowa).

Spółka dynamicznie zwiększa własną sieć sprzedaży, która na moment pisania tego raportu liczy 31 salonów obsługi klienta. W okresie od października 2007 do kwietnia 2008 spółka otworzyła 6 własnych salonów firmowych i 2 franczyzowe. Do końca 2008 roku spółka zamierza uruchomić kolejne 6 do 8 biur obsługi klienta by docelowo osiągnąć przynajmniej 50 własnych salonów firmowych. Spółka dynamicznie rozwija także nowoczesne kanały dystrybucji oferty, własne call center oraz sprzedaż poprzez własną stronę [www.rainbowtours.pl](http://www.rainbowtours.pl) . Spółka szacuje że w 2008 roku sprzedaż przez call center i stronę www powinna przekroczyć 12 mln zł.

Doskonałym uzupełnieniem dla sprzedaży własnej oferty przez Spółkę jest oferowanie własnych i obcych produktów przez portale turystyczne TravelOvo i wyruszamy.pl (oba należące do Grupy Kapitałowej). Spółka zamierza w 2008 połączyć oba portale w jeden silny podmiot i stworzyć swego rodzaju hipermarket turystyczny, oferujący wszystkie dostępne usługi turystyczne (od zorganizowanych wyjazdów turystycznych, poprzez sprzedaż biletów lotniczych, pośrednictwo w rezerwacji hoteli i wynajmie samochodów, sprzedaż ubezpieczeń turystycznych aż po tzw. „wakacje szyte na miarę”, czyli automatyczne składanie różnych i pochodzących od różnych dostawców usług turystycznych i łączenie ich w jeden wspólny pakiet turystyczny). Usługa ta zwana „dynamic packaging” jest już testowana – w maju powinna pojawić się na portalu TravelOvo. Docelowo Spółka zamierza upublicznić portal na GPW, nastąpi to nie wcześniej niż w 2009 roku, gdy portal zacznie przynosić zyski.

Spółka technologiczna Traveltech to przede wszystkim dostawca nowoczesnych narzędzi do sprzedaży oferty turystycznej w Internecie. Na zlecenie Rainbow nadzoruje i rozwija cały system zarządzania sprzedażą Rainbow Tours, a także dostarcza gotowe rozwiązania IT dla podmiotów zewnętrznych (w tym także dla giełdowego Travelplanet SA).

### **2.3.2. Perspektywy rozwoju na Ukrainie.**

Za rok obrotowy 2007 Rainbow Tours Ukraina poniosła straty na poziomie 3,3 mln złotych, na co złożyły się przede wszystkim nakłady na reklamę w związku z wejściem na rynek oraz straty związane z niewypełnieniem miejsc na kierunkach wakacyjnych. W związku z tym podjęto decyzję o podwyższeniu docelowego kapitału Spółki na Ukrainie do równowartości 0,75 mln EUR. W 2008 działania Spółki na Ukrainie zostały zdynamizowane - przygotowano nowy katalog „lato 2008” obejmujący 9 destynacji czarterowych (obok Egiptu, Tunezji i Maroka, także Majorkę, Czarnogórę, Chorwację i Bułgarię) oraz szeroką ofertę autokarowych wycieczek objazdowych. Katalog został wydany już lutym 2008, na 2 miesiące przed katalogami konkurencji – wtedy też spółka ukraińska rozpoczęła przedsprzedaż oferty letniej. Pod koniec roku 2008 Spółka zamierza poszerzyć własną sieć sprzedaży o dodatkowe biuro sprzedaży w Kijowie. W latach kolejnych Spółka planuje otwieranie salonów sprzedaży w innych silnych ośrodkach miejskich takich jak Donieck, Charków i Odessa. Planowane przychody Rainbow Tours Ukraina w 2008 będą o ponad 100% wyższe niż w roku 2007 i wyniosą ok. 18 – 20 mln zł, przy wyniku netto na poziomie „zero” do minus 0,4 mln zł. Uwzględniając duży potencjał wzrostowy rynku ukraińskiego Zarząd uważa, że w kolejnych 2-3 latach Spółce uda się utrzymać podobną dynamikę sprzedaży z rocznym wzrostem na poziomie 100%. Jeśli Zarząd uzna, że spółka ukraińska znajduje się na drodze stabilnego wzrostu i zacznie generować zyski, nie wykluczamy ekspansji na inne rynki Europy Wschodniej takie jak Litwa, Łotwa i Estonia.

## **3. Czynniki ryzyka i zagrożenia na jakie narażony jest Emitent**

### **3.1. Ryzyko związane z występowaniem katastrof w regionach turystycznych**

Na działalność Spółka pośredni wpływ mogą mieć wszelkiego rodzaju sytuacje związane z uwarunkowaniami polityczno-gospodarczymi na świecie. Wszelkie tragiczne wydarzenia i katastrofy w regionach turystycznych wpływające bezpośrednio na popyt na rynku turystycznym, tj. konflikty zbrojne, zamachy terrorystyczne, niepokoje społeczne, epidemie czy zagrożenia naturalne, jak powódzie, huragany, trzęsienie ziemi, wybuchy wulkanów, długotrwałe susze mogą mieć negatywny wpływ na wyniki Spółki. Trzeba jednak nadmienić, iż w chwili obecnej zamachy terrorystyczne jak i zagrożenia niepokojami społecznymi, permanentnie okupujące czołówki gazet i wiadomości, mają dużo mniejszy wpływ na decyzje o zakupie imprezy turystycznej niż to miało miejsce kilka lat temu. Ponadto Spółka organizuje i sprzedaje wyjazdy turystyczne do kilkudziesięciu destynacji na całym świecie, zatem w przypadku lokalnego kryzysu na pojedynczej destynacji, spółka nadal z powodzeniem operować może na pozostałych kierunkach.

### **3.2. Ryzyko związane z konkurencją**

Zmiany zachodzące na rynku usług turystycznych wskazujące na zdecydowany rozwój biur on-line w dłuższej perspektywie mogą oznaczać ryzyko zagrożenia udziału w rynku firm posiadających tylko tradycyjne sieci sprzedaży. Spółka podjęła działania mające zapobiec takiemu zagrożeniu poprzez rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży. Na początku 2008 roku Spółka przejęła TravelOvo spółkę z o.o. (portal wyspecjalizowany w sprzedaży biletów lotniczych) i Traveltech spółka z o.o. (producent oprogramowania do sprzedaży produktów turystycznych w internecie). Niezależnie od powyższego spółka konkuruje na rynku tradycyjnych tour operatorów z innymi podmiotami. Konsekwentna budowa silnej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” oraz silnej grupy kapitałowej obejmującej swym działaniem wszystkie aspekty rynku turystycznego (producent - tour operator w Polsce i na Ukrainie, dystrybucja tradycyjna – sieć własnych biur, Internet – własny portal, IT – spółka technologiczna) pozwoli z pewnością konkurować z powodzeniem z innymi graczami na rynku.

### **3.3. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Sprzedaż Spółki, podobnie jak większości podmiotów z branży turystycznej charakteryzuje się dużą sezonowością sprzedaży, która uwarunkowana jest przede wszystkim wzrostem popytu na produkty i usługi turystyczne Spółki w drugim i trzecim kwartale roku. W związku z powyższym wynik finansowy tego okresu ma znaczący wpływ na wynik końcowy całego roku. Należy jednak dodać, iż Spółka stara się niwelować wpływ sezonowości wprowadzając do sprzedaży w okresie zimowym (IV i I kwartał roku) bardzo bogatą ofertę na egzotyczne wakacje czarterowe, co już w tym roku znacznie poprawiło proporcje sprzedaży pomiędzy sezonem letnim i zimowym.

### **3.4. Ryzyko związane z sytuacją finansową spółek zależnych**

Grupa kapitałowa Rainbow Tours SA obejmuje następujące podmioty: Rainbow Tours Ukraina Spółka z o.o. (100% kapitału, spółka zarejestrowana w Kijowie na Ukrainie, organizator turystyki), TravelOvo spółka z o.o. (56% kapitału, portal wyspecjalizowany w sprzedaży biletów lotniczych), Portal Turystyczny spółka z o.o. (65% kapitału, portal wyspecjalizowany w sprzedaży ofert turystycznych), Traveltech spółka z o.o. (56% kapitału, producent oprogramowania do sprzedaży w Internecie) oraz Rainbow Tours – Biuro Podróży spółka z o.o. (50% kapitału, agencja IATA). Spółka spodziewa się, że niektóre ze spółek zależnych mogą przynieść w 2008 roku nieduże straty na działalności.

### **3.5. Ryzyko braku realizacji celów emisji**

W prospekcie emisyjnym Spółka planowała przeznaczyć część środków pozyskanych z publicznej emisji akcji serii E na akwizycje pomiotów świadczących usługi na rynku usług turystycznych. Cele te zostały częściowo zrealizowane poprzez zakup Traveltech i portalu TravelOvo. Spółka bez pozytywnego rezultatu prowadziła rozmowy w sprawie przejęcia niszowych organizatorów turystyki, specjalizujących się w wąskim zakresie usług turystycznych, natomiast emitent cały czas uważnie przygląda się innym podmiotom z branży i nie wyklucza kolejnych przejęć. Pozostałe cele emisji wypełniane są planowo: dokapitalizowano Rainbow Tours Ukraina, rozszerzono własną sieć sprzedaży (do dnia raportu uruchomiono 6 nowych biur obsługi klienta, w planach kolejne 5-6), powiększono wydatki na reklamę.

### **3.6. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski**

Ogólna koniunktura gospodarcza może również wpłynąć na poziom skłonności Polaków do wykorzystywania urlopów. Istnieje zawsze pewne ryzyko cofnięcia się obecnej dobrej koniunktury w polskiej gospodarce. Sytuacja taka miałaby wpływ na osłabienie tempa wzrostu konsumpcji krajowej, a więc i na popyt na produkty oraz usługi oferowane przez Spółkę, a przez to na wyniki osiągane przez niego i perspektywy rozwoju. Nawet jednak gdyby takie czynniki wystąpiły, to należy pamiętać, iż tzw. optymizm konsumencki maleje z dużym opóźnieniem w stosunku do malejącego w danym roku PKB (zwykle rok-dwa). Zatem uwzględniając dobre perspektywy gospodarcze kraju, dużą ilość napływających do Polski środków unijnych, malejące bezrobocie, spodziewane inwestycje na EURO 2012, Spółka spodziewa się co najmniej kilku lat solidnego wzrostu popytu w branży turystycznej. Nie bez znaczenia jest też fakt silnej złotówki, która powoduje, że cena produktu turystycznego maleje, przez co staje się on coraz bardziej dostępny dla coraz większej grupy konsumentów.

### **3.7. Ryzyko związane ze zmianami regulacji prawnych**

Zagrożeniem dla działalności Spółki są zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje. Ewentualne zmiany przepisów prawa, a w szczególności przepisów podatkowych mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności Emitenta. Przepisy prawa polskiego znajdują się w okresie zmian związanych z implementacją praw Unii Europejskiej i mogą mieć wpływ na otoczenie prawne związane z działalnością gospodarczą Emitenta. Szczególnie częste i niebezpieczne są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych. Brak jest jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania. Przyjęcie przez organy podatkowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może implikować pogorszenie jej sytuacji finansowej, a w efekcie negatywnie wpłynąć na uzyskiwane wyniki.

### **3.8. Ryzyko walutowe**

Spółka zamawiając imprezy turystyczne rozlicza się ze swoimi kontrahentami w walutach obcych (zazwyczaj w Euro lub w Dolarze Amerykańskim). Natomiast sprzedaje imprezy polskim klientom w walucie krajowej. Niekorzystne zmiany kursów walutowych pomiędzy okresem wpływu środków od klientów a okresem wpłaty zagranicznym dostawcom może spowodować obniżenie rentowności i zysków osiąganych przez Spółkę. Należy dodać jednak, iż obserwowany od kilku lat długoterminowy trend umacniania się złotego, charakterystyczny dla krajów aspirujących do strefy walutowej EURO, jest w Polsce bardzo widoczny i nic nie wskazuje na to, żeby, mimo lokalnych wahań, mógł się on odwrócić. Tego rodzaju trend jest dla Spółki (jako importera) oczywiście bardzo korzystny.

### **3.9. Ryzyko wzrostu cen ropy naftowej**

Ciągły wzrost cen ropy naftowej przekłada się na wzrastający koszt transportu lotniczego i autokarowego. Niemniej jednak koszty transportu stanowią jedynie od 30 do 40% kosztów przeciętnego wyjazdu, a udział samego kosztu paliwa w cenie transportu to maksimum 30% jego wartości. Oznaczać to może wzrost kosztów wycieczek (wyrażony w walutach obcych) do maksimum 10%. Ten wzrost jest jednak skutecznie niwelowany przez wzmacniającą się złotówkę.

#### **4. Informacje o podstawowych produktach i usługach**

Na przychody emitenta składają się przede wszystkim sprzedaż zagranicznych wyjazdów turystycznych, organizowanych przez Spółkę oraz pośrednictwo w sprzedaży imprez turystycznych oraz biletów lotniczych, oferowanych przez innych dostawców. Struktura ilościowa i wartościowa wygląda następująco:

##### **Wartościowo:**

Wycieczki i wczasy lotnicze – 124 mln przychodu (77% całości)

Wycieczki / wczasy autokarowe lub z dojazdem własnym – 25 mln przychodu (15% całości)

Pośrednictwo w sprzedaży imprez i biletów lotniczych – 13 mln przychodu (8% całości)

##### **Ilościowo:**

Wycieczki i wczasy lotnicze – 51 700 pasażerów (58% całości)

Wycieczki / wczasy autokarowe lub z dojazdem własnym – 23 600 pasażerów (27% całości)

Pośrednictwo w sprzedaży imprez i biletów lotniczych – 13 500 pasażerów (15% całości)

#### **5. Informacje o rynkach zbytu**

Produkty oferowane przez Spółkę są w całości oferowane na rynku polskim. Rynek zbytu na Ukrainie będzie omówiony przy raporcie skonsolidowanym emitenta. Struktura ilościowa i wartościowa poszczególnych kanałów dystrybucyjnych wygląda następująco:

Sieć agencyjna biur podróży, niezależnych od emitenta (800 podmiotów) – 59 % przychodów

Sieć własnych salonów sprzedaży (28 podmiotów) – 27 % przychodów

Sprzedaż online ze strony www i własne call center (1 podmiot) – 5 % przychodów

Pozostałe (firmy, grupy na zamówienie, B2B, inni tour operatorzy) – 9 % przychodów

#### **6. Informacje o zawartych znaczących umowach**

Za kryterium znaczącej umowy Spółka przyjmuje 10% przychodów za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych jeżeli umowy dotyczą działalności operacyjnej emitenta (umowy zakupu usług transportowych, noclegowych itp.) oraz 10% kapitałów własnych w pozostałych przypadkach. W 2007 r. nie były zawierane umowy spełniające powyższe kryteria.

#### **7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami**

Emitent nie posiada powiązań organizacyjnych i kapitałowych z innymi podmiotami poza grupą kapitałową.

#### **8. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi**

Emitent zawiera transakcje sprzedaży ze wszystkimi podmiotami powiązanymi. Jedynie transakcje z Rainbow Tours Ukraina Sp. z o.o. przekraczają w 2007 r. 500.000 euro i wynoszą 8.495 tys. zł. Są to transakcje sprzedaży imprez turystycznych i biletów lotniczych, dotyczących głównie kierunków: Maroko, Egipt, Tunezja.

#### **9. Informacje o zaciągniętych kredytach, pożyczkach, udzielonych poręczeniach i gwarancjach**

Spółka nie korzysta z kredytów, pożyczek ani poręczeń i gwarancji udzielonych przez inne podmioty.

## **10. Informacje o udzielonych pożyczkach, gwarancjach i poręczeniach, w tym podmiotom powiązanym**

We wrześniu 2007 r. Spółka udzieliła poręczenia (w formie depozytu) gwarancji bankowej dla podmiotu powiązanego Rainbow Tours – Biuro Podróży Sp. z o.o. Wysokość depozytu wynosi 870 tys. zł. Gwarancja ta przedkładana jest przez Agenta Sprzedaży Pasażerskiej, jakim jest Rainbow Tours – Biuro Podróży Sp. z o.o., Międzynarodowemu Zrzeszeniu Przewoźników Lotniczych (IATA).

## **11. Wykorzystanie wpływów z emisji**

W okresie, którego dotyczy raport (2007) i ze względu na fakt, iż środki z emisji wpłynęły do spółki w listopadzie 2007, spółka w bardzo nieznacznym stopniu korzystała z tych środków. Poniższe zestawienie opisuje zatem realizację celów emisyjnych i wydatkowanie środków z emisji do momentu ukazania się niniejszego raportu (kwiecień 2008)

### **11.1. Przejęcie spółek**

W dniu 4 stycznia 2008 roku Spółka zakupiła po 56% udziałów Traveltech Sp. z o.o. i TravelOvo Sp. z o.o., (obie spółki z siedzibą w Krakowie) za łączną kwotę 873.600 pln. Ponadto Spółka zobowiązała się do udzielenia finansowania (w formie zwrotnych pożyczek) dla obu przejmowanych spółek do kwoty 1.600.000 złotych łącznie.

TravelOvo sp. z o.o. to portal turystyczny wyspecjalizowany w sprzedaży biletów lotniczych oraz rezerwacji miejsc w hotelach – stanowi doskonałe uzupełnienie dla należącego już do Rainbow Tours Portalu Turystycznego „wyruszamy.pl” specjalizującego się tylko w sprzedaży oferty turystycznej. W planach na najbliższy rok jest połączenie obu spółek zależnych w jeden silny podmiot i stworzenie swego rodzaju hipermarketu turystycznego. Kupno udziałów w TravelOvo Sp. z o.o. i współpraca ze Spółką pozwolą Rainbow Tours na zbudowanie nowoczesnej internetowej i zintegrowanej platformy sprzedażowej obejmującej cały zakres usług turystycznych, w tym niespotykane jeszcze na rynku polskim „dynamiczne pakietowanie usług”. Z kolei zaś współpraca z Traveltech Sp. z o.o. zabezpieczy planowane przedsięwzięcia od strony technologicznej. W planach na 2008 jest m.in. wprowadzenie na rynek unikalnych w Polsce technologii internetowych takich jak „dynamic packaging” (wakacje szyte na miarę) oraz sprzedaż imprez turystycznych w pełnej wersji online bez udziału konsultantów.

Spółka bez pozytywnego rezultatu prowadziła rozmowy w sprawie przejęcia niszowych organizatorów turystyki, specjalizujących się w wąskim zakresie usług turystycznych, natomiast emitent cały czas uważnie przygląda się innym podmiotom z branży i nie wyklucza jeszcze w tym roku kolejnych przejęć w innych sektorach takich jak turystyka biznesowa, turystyka młodzieżowa czy tradycyjne sieci sprzedaży biur podróży.

### **11.2. Zwiększenie budżetu marketingowego.**

Budżet marketingowy na 2008 został zwiększony z 6 do prawie 9 mln zł. Dodatkowe środki zostały skierowane na wzmocnienie rozpoznawalności marki „Rainbow Tours” poprzez intensywne kampanie billboardowe (styczeń: „Pasja podróży” i luty „Sztuka podróżowania”). W 3 kwartale 2008 planowana jest kolejna kampania wizerunkowa związana z zimową ofertą egzotycznych wyjazdów czarterowych Spółki.

### **11.3. Rozbudowa własnej sieci sprzedaży.**

Od emisji publicznej (październik 2007) do kwietnia 2008 Spółka uruchomiła 6 nowych biur obsługi klienta (Warszawa-Praga, Bielsko-Biała, Opole, Katowice, Szczecin i Gdańsk) oraz dwa biura franczyzowe (w Bytomiu i Opolu). Obecnie Spółka dysponuje już 31 firmowymi salonami sprzedaży. Do końca 2008 roku spółka planuje uruchomienie jeszcze 6-8 biur własnych, a docelowo sieć sprzedaży ma liczyć co najmniej 50 salonów firmowych.

### **11.4. Dofinansowanie Rainbow Tours Ukraina**

Za rok obrotowy 2007 Rainbow Tours Ukraina poniosła straty na poziomie 3,3 mln złotych, na co złożyły się przede wszystkim nakłady na reklamę w związku z wejściem na rynek oraz straty związane z niewypełnieniem miejsc na kierunkach wakacyjnych. W związku z tym podjęto decyzję o podwyższeniu docelowego kapitału Spółki na Ukrainie do równowartości 0,75 mln EUR. W 2008 działania Spółki na Ukrainie zostały zdynamizowane - przygotowano nowy katalog „lato 2008” obejmujący 9 destynacji czarterowych (obok Egiptu, Tunezji i Maroka, także Majorkę, Czarnogórę, Chorwację i Bułgarię) oraz szeroką ofertę autokarowych wycieczek objazdowych. Katalog został

wydany już lutym 2008, na 2 miesiące przed katalogami konkurencji – wtedy też spółka ukraińska rozpoczęła przedsprzedaż oferty letniej. Pod koniec roku 2008 Spółka zamierza poszerzyć własną sieć sprzedaży o dodatkowe biuro sprzedaży w Kijowie. W latach kolejnych Spółka planuje otwieranie salonów sprzedaży w innych silnych ośrodkach miejskich takich jak Donieck, Charków i Odessa. Planowane przychody Rainbow Tours Ukraina w 2008 będą o ponad 100% wyższe niż w roku 2007 i wyniosą ok. 18 – 20 mln zł, przy wyniku netto na poziomie „zero” do minus 0,4 mln zł. Uwzględniając duży potencjał wzrostowy rynku ukraińskiego Zarząd uważa, że w kolejnych 2-3 latach Spółce uda się utrzymać podobną dynamikę sprzedaży z rocznym wzrostem na poziomie 100%.

## **12. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami wyników za dany rok**

W dniu 16 października 2007 r. w raporcie bieżącym 17/2007 Zarząd Rainbow Tours S.A. podał do publicznej wiadomości prognozę następujących wyników finansowych:

- przychody ze sprzedaży 155.000 tys. zł
- zysk netto 5.000 tys. zł

Osiągnięte wyniki przyjmują wartości

- przychody ze sprzedaży 162.564 tys. zł (wzrost o 8%)
- zysk netto 4.891 tys. zł (spadek o ok. 3%)

## **13. Ocena zarządzania zasobami finansowymi**

Zarząd nie identyfikuje żadnych istotnych czynników zagrażających płynności finansowej przedsiębiorstwa. Spółka od początku swej działalności nie korzystała z kredytów bankowych i pożyczek. Na bieżąco regulowane są wszelkie zobowiązania Spółki, zarówno wobec dostawców jak i budżetu państwa. Duży nacisk położony jest również na terminowe regulowanie należności przez odbiorców usług. O wysokim poziomie płynności finansowej świadczy wskaźnik bieżącej i szybkiej płynności, który osiąga wartość 7,27.

## **14. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych**

W 2008 Spółka zamierza jeszcze dokonać akwizycji 1-2 podmiotów z branży turystycznej, przy czym w grę wchodzi niszowi tour operatorzy, uzupełniający ofertę Spółki (turystyka młodzieżowa, biznesowa) lub tradycyjne sieci sprzedaży biur podróży. Spółka zamierza wydać na ten cel nie więcej niż 5 do 6 mln złotych, co oznacza, że w grę wchodzi stosunkowo niewielkie firmy z obrotami nieprzekraczającymi 30 mln złotych. Opisane wyżej akwizycje będą dokonane ze środków pochodzących z emisji. W przypadku gdyby na rynku pojawiły się oferty znacznie większych przejęć, Spółka może korzystać z kredytu bankowego lub skieruje na rynek nową emisję akcji. Pozostałe cele emisyjne zostały spełnione i nie wymagają dodatkowych inwestycji finansowych (poza zwrotnymi pożyczkami dla spółek zależnych TravelOvo i Traveltech).

## **15. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz opis perspektyw rozwoju w następnym roku obrotowym**

### **15.1. Czynniki zewnętrzne**

#### **15.1.1. Koniunktura gospodarcza**

Dla Spółki działającej na rynku usług dla masowego odbiorcy istotne znaczenie przy planowaniu rozwoju mają wszelkie czynniki wpływające na koniunkturę gospodarczą w Polsce. Według szacunków Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową (Stan i prognoza koniunktury gospodarczej nr 57 ze stycznia 2008 r.) istotne dla Spółki wskaźniki makroekonomiczne można ocenić pozytywnie. IBnGR prognozuje wzrost PKB na poziomie 5,4%. Pozostałe wskaźniki także mają wydźwięk pozytywny - dalszy spadek bezrobocia (do 9,6%), wzrost wynagrodzeń realnych (o 5,1%) i wzrost konsumpcji indywidualnej o 5%. Jednocześnie IBnGR zakłada, że kurs PLN do EUR i USD dalej powinien nieznacznie się umacniać. Dodatkowo należy mieć na uwadze pozytywny wpływ Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej Euro 2012, ogromne inwestycje w infrastrukturę drogową, stadiony i hotele – ten napływ inwestycji może tylko wzmocnić i tak niezłe tempo wzrostu gospodarczego Polski. Według Spółki optymizm konsumencki będzie wciąż wysoki, a zainteresowanie wyjazdami zagranicznymi powinno nadal rosnąć na poziomie 15-20% rocznie. Dla Spółki istotna jest także koniunktura gospodarcza na Ukrainie, ze względu na rozwój spółki zależnej Rainbow Tours Ukraina. Zarząd Spółki ocenia sytuację ekonomiczną pozytywnie.

Opublikowane przez Państwowy Komitet Statystyki Ukrainy dane za 10 miesięcy 2007 roku wykazują wzrost PKB o 7,3% i produkcji przemysłowej o 11%, a spodziewany wzrost gospodarczy w 2008 r. to ok. 8 %. Ponadto stopniowe otwieranie gospodarki na Europę, inwestycje związane z EURO 2012, lokalna waluta sztywno powiązana z dolarem (brak ryzyka kursowego), pojawiająca się klasa średnia oraz duże zainteresowanie wyjazdami zagranicznymi to dobry prognostyk dla wyników spółki na Ukrainie.

#### **15.1.2. Konkurencja**

Drugim istotnym czynnikiem jest otoczenie konkurencyjne. Spółka zalicza się do pierwszej dziesiątki największych organizatorów podróży i zajmuje według oceny Zarządu 5-6 miejsce w Polsce. Do największych konkurentów Spółka zalicza firmy takie jak TUI, Triada, Neckermann i Itaka. Dzięki środkom pozyskanym z emisji Spółka zamierza rozwijać się zdecydowanie szybciej niż konkurencja. Konsekwentna budowa silnej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” oraz silnej grupy kapitałowej obejmującej swym działaniem wszystkie aspekty rynku turystycznego (producent - tour operator w Polsce i na Ukrainie, dystrybucja tradycyjna – sieć własnych biur, Internet – własny portal, IT – spółka technologiczna) pozwoli z pewnością konkurować z powodzeniem z innymi graczami na rynku.

### **15.2. Czynniki wewnętrzne**

#### **15.2.1. Organizacja Spółki i Grupy Kapitałowej.**

Spółka przygotowując swoje wejście na GPW rozpoczęła proces dostosowania kultury zarządzania do wymagań najwyższej jakości i przejrzystości. Stopniowo wprowadza się system prognozowania, budżetowania i kontroli kosztów dla poszczególnych części firmy (np. biura obsługi klienta, dział marketingu) i spółek zależnych (RT Ukraina, portal TravelOvo i spółka Traveltech). Program ten zostanie zakończony do końca 2008 roku.

Na początku 2008 Spółka (jako pierwszy organizator podróży w Polsce) otrzymała certyfikat ISO 9001, a usystematyzowanie procedur pozwoliło na uproszczenie wielu procesów decyzyjnych i potwierdziło dążenie Spółki do oferowania produktu najwyższej jakości. Na potrzeby zarządzania jakością utworzono w spółce Dział Kontroli Jakości, który odpowiedzialny jest za nadzorowanie procedur ISO, badanie satysfakcji konsumenta i konsekwentne poprawianie standardu oferowanych usług.

### **15.3. Perspektywy rozwoju Spółki i Grupy Kapitałowej.**

#### **15.3.1. Perspektywy rozwoju w Polsce.**

Zarząd przewiduje, że przychody emitenta w bilansie jednostkowym za rok 2008 wyniosą nieco powyżej 200 mln zł przy zysku netto 7 - 7,5 mln zł. Oznacza to, że Spółka powinna wypracować przychody o ok. 30% wyższe, a zysk o prawie 50% wyższy niż w 2007 roku. Przychody spółek zależnych z grupy kapitałowej (Rainbow Tours Ukraina, TravelOvo, Traveltech) szacowane są na co najmniej 25 mln zł, zatem przychody w bilansie skonsolidowanym wyniosą razem 225 mln zł i będą wyższe od roku poprzedniego o ok. 37%. Zysk skonsolidowany zostanie obniżony o straty w spółkach zależnych, które dla TravelOvo i Traveltech wyniosą razem 0,6 mln oraz 0,1-0,4 mln dla spółki na Ukrainie. Zatem przewidywany zysk netto dla całej grupy może wynosić ok. 6 – 7 mln zł i będzie wyższy od skonsolidowanego zysku netto za rok 2007 o prawie 200 %. Strategia Zarządu na rok 2008 i kolejne lata to konsekwentna budowa silnej i rozpoznawalnej marki „Rainbow Tours” oraz silnej grupy kapitałowej obejmującej swym działaniem wszystkie aspekty rynku turystycznego. W grupie znajdują się producenci usług turystycznych - tour operator w Polsce i tour operator na Ukrainie. Dla producentów tworzymy solidny kanał dystrybucji tradycyjnej, czyli sieć własnych salonów sprzedaży, a w najbliższej perspektywie być może także sieć franczyzową. Rozwijamy także internetowe kanały dystrybucji, które jako tańsze i bardziej efektywne w perspektywie kilku lat mają szansę konkurować z powodzeniem z kanałem tradycyjnym. Z tego powodu rozwijamy własne call center oraz sprzedaż online przez własną stronę www. Stąd też w grupie kapitałowej znalazły się portale turystyczne wyruszamy.pl oraz travelOvo.pl, które w założeniu oferować mają wszystkie dostępne na rynku usługi turystyczne od wielu różnych dostawców. Poprzez znajdującą się w grupie spółkę technologiczną TravelTech inwestujemy wreszcie w sektor IT w turystyce, cały czas rozwijając nowoczesne techniki sprzedaży, systemy rezerwacyjne online, silniki internetowe do sprzedaży biletów lotniczych oraz unikalne w Polsce technologie takie jak „dynamic packaging”. Jesteśmy przekonani, iż współdziałanie i synergia wszystkich elementów grupy

pozwoili nam na bardzo dynamiczny rozwój i konkurowanie z dużym powodzeniem z innymi graczami na rynku.

Największym źródłem przychodów Spółki jest sprzedaż oferty wyjazdów wakacyjnych na okres lata (kwiecień – październik każdego roku). Katalog „Lato 2008” Spółka wydała pod koniec listopada 2007 roku. Obejmuje on 30 kierunków wakacyjnych, przede wszystkim w Europie i krajach Basenu M. Śródziemnego, prawie 100 różnego rodzaju wycieczek i wczasów i liczy ponad 300 stron. W ciągu 4 miesięcy przedsprzedaży (grudzień 2007 – marzec 2008) Spółka pozyskała prawie 40 tys rezerwacji, co w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego oznacza wzrost o ok. 75%. Wydanie katalogu na okres zimowy (listopad 2008 – marzec 2009) spółka zaplanowała w pierwszej połowie maja – wtedy też spółka rozpocznie przedsprzedaż oferty zimowej. Oferta obejmuje przede wszystkim wyjazdy egzotyczne do krajów pozaeuropejskich (w tym do Egiptu, Kenii, na Karaiby, do Meksyku, Ameryki Południowej, na Bliski Wschód oraz do krajów Azji Południowo-Wschodniej). Wprowadzenie oferty egzotycznej spowodowało, że dysproporcje w przychodach Spółki w sezonie letnim i zimowym uległy zmniejszeniu – choć dalej około 70% sprzedaży stanowi sezon letni. Ponadto w programie zimowym znajdują się także czartery lotnicze do Krajów Alpejskich (Francja, Austria, Włochy) oraz krótkie wyjazdy sylwestrowe.

Spółka zamierza co roku zwiększać ilość kierunków wakacyjnych (zarówno na sezon letni jak i zimowy), konsekwentnie poprawiać standard oferowanych usług, zwiększać dostępność oferty poprzez wyloty z lotnisk lokalnych (poza Warszawą, Katowicami, Poznaniem, Krakowem, Gdańskiem i Wrocławiem coraz większa ilość destynacji oferowana będzie z wylotami m.in. z Łodzi, Szczecina, Bydgoszczy i Rzeszowa).

Spółka dynamicznie zwiększa własną sieć sprzedaży, która na moment pisania tego raportu liczy 31 salonów obsługi klienta. W okresie od października 2007 do kwietnia 2008 spółka otworzyła 6 własnych salonów firmowych i 2 franczyzowe. Do końca 2008 roku spółka zamierza uruchomić kolejne 6 do 8 biur obsługi klienta by docelowo osiągnąć przynajmniej 50 własnych salonów firmowych. Spółka dynamicznie rozwija także nowoczesne kanały dystrybucji oferty, własne call center oraz sprzedaż poprzez własną stronę [www.rainbowtours.pl](http://www.rainbowtours.pl). Spółka szacuje że w 2008 roku sprzedaż przez call center i stronę www powinna przekroczyć 12 mln zł. Doskonałym uzupełnieniem dla sprzedaży własnej oferty przez Spółkę jest oferowanie własnych i obcych produktów przez portale turystyczne TravelOvo i wyruszamy.pl (oba należące do Grupy Kapitałowej). Spółka zamierza w 2008 połączyć oba portale w jeden silny podmiot i stworzenie swego rodzaju hipermarketu turystycznego, oferującego wszystkie dostępne usługi turystyczne (od zorganizowanych wyjazdów turystycznych, poprzez sprzedaż biletów lotniczych, pośrednictwo w rezerwacji hoteli i wynajmie samochodów, sprzedaż ubezpieczeń turystycznych aż po tzw. „wakacje szyte na miarę”, czyli automatyczne składanie różnych i pochodzących od różnych dostawców usług turystycznych i łączenie ich w jeden wspólny pakiet turystyczny. Usługa ta zwana „dynamic packaging” jest już testowana – w maju powinna pojawić się na portalu TravelOvo. Docelowo Spółka zamierza upublicznić portal na GPW, nastąpi to nie wcześniej niż w 2009 roku, gdy portal zacznie przynosić zyski.

Spółka technologiczna Traveltech to przede wszystkim dostawca nowoczesnych narzędzi do sprzedaży oferty turystycznej w Internecie. Na zlecenie Rainbow nadzoruje i rozwija cały system zarządzania sprzedażą Rainbow Tours, a także dostarcza gotowe rozwiązania IT dla podmiotów zewnętrznych (w tym także dla giełdowego Travelplanet SA).

#### **15.3.2. Perspektywy rozwoju na Ukrainie.**

Za rok obrotowy 2007 Rainbow Tours Ukraina poniosła straty na poziomie 3,3 mln złotych, na cołożyły się przede wszystkim nakłady na reklamę w związku z wejściem na rynek oraz straty związane niewypełnieniem miejsc na kierunkach wakacyjnych. W związku z tym podjęto decyzję o podwyższeniu docelowego kapitału Spółki na Ukrainie do równowartości 0,75 mln EUR. W 2008 działania Spółki na Ukrainie zostały zdynamizowane - przygotowano nowy katalog „lato 2008” obejmujący 9 destynacji czarterowych (obok Egiptu, Tunezji i Maroka, także Majorkę, Czarnogórę, Chorwację i Bułgarię) oraz szeroką ofertę autokarowych wycieczek objazdowych. Katalog został wydany już lutym 2008, na 2 miesiące przed katalogami konkurencji – wtedy też spółka ukraińska rozpoczęła przedsprzedaż oferty letniej. Pod koniec roku 2008 Spółka zamierza poszerzyć własną sieć sprzedaży o dodatkowe biuro sprzedaży w Kijowie. W latach kolejnych Spółka planuje otwieranie salonów sprzedaży w innych silnych ośrodkach miejskich takich jak Donieck, Charków i Odessa. Planowane przychody Rainbow Tours Ukraina w 2008 będą o ponad 100% wyższe niż w roku 2007 i wyniosą ok. 18 – 20 mln zł, przy wyniku netto na poziomie „zero” do minus 0,4 mln zł. Uwzględniając

duży potencjał wzrostowy rynku ukraińskiego Zarząd uważa, że w kolejnych 2-3 latach Spółce uda się utrzymać podobną dynamikę sprzedaży z rocznym wzrostem na poziomie 100%. Jeśli Zarząd uzna, że spółka ukraińska znajduje się na drodze stabilnego wzrostu i zacznie generować zyski, nie wykluczamy ekspansji na inne rynki Europy Wschodniej takie jak Litwa, Łotwa i Estonia.

## **16. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową**

Zarząd Spółki konsekwentnie realizuje swoją politykę zarządzania dbając o jak najlepszą jej jakość i efektywność. Cały czas udoskonalane są procedury mające na celu zoptymalizowanie procesu zarządzania i efektywny przepływ informacji w spółce oraz wymianę informacji w grupie kapitałowej oraz z najbliższym otoczeniem Spółki.

Obowiązki informacyjne narzucone w związku z dopuszczeniem do obrotu akcji Spółki dodatkowo sprawiają, że Spółka jest transparentna, wszelkie decyzje podejmowane są w odpowiednim czasie i mają na celu dobro Spółki.

Ukoronowaniem intensywnych prac nad jakością zarządzania było wprowadzenie systemu zarządzania jakością ISO 9001. W dniu 31.12.2007 r. Spółka uzyskała Certyfikat nr 606/2007 potwierdzający, że system zarządzania spełnia normy PN-EN ISO 9001:2001 w zakresie świadczenia usług turystycznych wydany przez Polską Izbę Handlu Zagranicznego Certyfikacja.

## **17. Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej w roku obrotowym**

### **Skład Zarządu na 31.12.2007 r.**

Grzegorz Baszczyński – Prezes Zarządu  
Remigiusz Talarek – Wiceprezes Zarządu  
Tomasz Czapla – Wiceprezes Zarządu

W 2007 r. nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu Spółki.

### **Skład Rady Nadzorczej na 31.12.2007 r.**

|                    |                                  |
|--------------------|----------------------------------|
| Sławomir Wysmyk    | - Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| Piotr Cygan        | - Członek Rady Nadzorczej        |
| Paweł Niewiadomski | - Członek Rady Nadzorczej        |
| Piotr Paduszyński  | - Członek Rady Nadzorczej        |
| Jarosław Turek     | - Członek Rady Nadzorczej        |

Rada Nadzorcza w powyższym składzie pełni obowiązki na mocy Uchwały Nr 14/05/2007 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 14.05.2007 r., od dnia podjęcia przedmiotowej uchwały. Nowa Rada Nadzorcza została powołana w związku z wygaśnięciem mandatów członków dotychczasowej Rady Nadzorczej powołanej na okres trzyletniej kadencji do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego za 2006 rok.

### **Skład poprzedniej Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:**

|                       |                                  |
|-----------------------|----------------------------------|
| Sławomir Wysmyk       | - Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| Mirosława Baszczyńska | - Członek Rady Nadzorczej        |
| Maria Talarek         | - Członek Rady Nadzorczej        |
| Elżbieta Czapla       | - Członek Rady Nadzorczej        |

## **18. Umowy zawarte z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska**

Spółka nie zawierała z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska.

## **19. Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści Zarządu i Rady Nadzorczej**

Informacje o wysokości wynagrodzeń członków Zarządu i rady Nadzorczej zawarte są w punkcie 10 dokumentu, pn.: „Dodatkowe noty objaśniające” będącym załącznikiem do przedmiotowego raportu rocznego.

## 20. Określenie liczby i wartości akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

W poniższej tabeli znajduje się zestawienie akcji Rainbow Tours S.A. będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

| Akcjonariusz                | Pełniona funkcja               | Seria akcji | Liczba akcji | Wartość akcji w zł |
|-----------------------------|--------------------------------|-------------|--------------|--------------------|
| <b>Sławomir Wysmyk</b>      | Przewodniczący Rady Nadzorczej | A           | 1.350.000    | 135.000,00         |
|                             |                                | B           | 446.000      | 44.600,00          |
|                             |                                | C1          | 540.000      | 54.000,00          |
| <b>Grzegorz Baszczyński</b> | Prezes Zarządu                 | A           | 1.325.000    | 132.500,00         |
|                             |                                | B           | 437.000      | 43.700,00          |
|                             |                                | C1          | 530.000      | 53.000,00          |
| <b>Remigiusz Talarek</b>    | Wiceprezes Zarządu             | A           | 1.175.000    | 117.500,00         |
|                             |                                | B           | 388.000      | 38.800,00          |
|                             |                                | C1          | 470.000      | 47.000,00          |
| <b>Tomasz Czapla</b>        | Wiceprezes Zarządu             | A           | 1.150.000    | 115.000,00         |
|                             |                                | B           | 380.000      | 38.000,00          |
|                             |                                | C1          | 460.000      | 46.000,00          |

Ponadto osoby zarządzające i nadzorujące posiadają udziały w podmiocie powiązanym Portal Turystyczny Sp. z o.o. w poniżej przedstawionej wartości:

| Udziałowiec                 | Liczba udziałów | Wartość udziałów |
|-----------------------------|-----------------|------------------|
| <b>Sławomir Wysmyk</b>      | 108             | 10.800,00        |
| <b>Grzegorz Baszczyński</b> | 106             | 10.600,00        |
| <b>Remigiusz Talarek</b>    | 94              | 9.400,00         |
| <b>Tomasz Czapla</b>        | 92              | 9.200,00         |

## 21. Wskazanie akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu

| akcjonariusz         | seria akcji | liczba posiadanych akcji (szt.) | liczba głosów dla każdej serii akcji (szt.) | łączna liczba głosów (szt.) | udział w liczbie głosów na WZ Spółki (%) | Udział w kapitale zakładowym Spółki (%) |
|----------------------|-------------|---------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Sławomir Adam Wysmyk | Seria A     | 1.350.000                       | 2.700.000                                   | 4.226.000                   | 22,24                                    | 19,47                                   |
|                      | Seria B     | 446.000                         | 446.000                                     |                             |                                          |                                         |
|                      | Seria C1    | 540.000                         | 1.080.000                                   |                             |                                          |                                         |
| Grzegorz Baszczyński | Seria A     | 1.325.000                       | 2.650.000                                   | 4.147.000                   | 21,82                                    | 19,10                                   |
|                      | Seria B     | 437.000                         | 437.000                                     |                             |                                          |                                         |
|                      | Seria C1    | 530.000                         | 1.060.000                                   |                             |                                          |                                         |

| akcjonariusz                 | seria akcji | liczba posiadanych akcji (szt.) | liczba głosów dla każdej serii akcji (szt.) | łączna liczba głosów (szt.) | udział w liczbie głosów na WZ Spółki (%) | Udział w kapitale zakładowym Spółki (%) |
|------------------------------|-------------|---------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Remigiusz Cezary Talarek     | Seria A     | 1.175.000                       | 2.350.000                                   | 3.678.000                   | 19,36                                    | 16,94                                   |
|                              | Seria B     | 388.000                         | 388.000                                     |                             |                                          |                                         |
|                              | Seria C1    | 470.000                         | 940.000                                     |                             |                                          |                                         |
| Tomasz Piotr Czapla          | Seria A     | 1.150.000                       | 2.300.000                                   | 3.600.000                   | 18,95                                    | 16,58                                   |
|                              | Seria B     | 380.000                         | 380.000                                     |                             |                                          |                                         |
|                              | Seria C1    | 460.000                         | 920.000                                     |                             |                                          |                                         |
| BRIDGE CAPITAL Spółka z o.o. | Seria C2    | 1.000.000                       | 1.000.000                                   | 1.000.000                   | 5,26                                     | 8,33                                    |

## 22. Informacje o umowach mogących w przyszłości spowodować zmiany w strukturze kapitału akcyjnego

Na dzień sporządzania przedmiotowego sprawozdania Zarządowi nie są znane żadne umowy mogące w przyszłości spowodować zmiany w strukturze kapitału akcyjnego.

## 23. Wskazanie posiadaczy papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta

W strukturze kapitału Spółki znajdują się akcje imienne uprzywilejowane co do głosu, w ten sposób, że na jedną akcję przypadają dwa głosy na walnym zgromadzeniu. Są to akcje serii A i C1, będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących w następującym podziale:

| Akcjonariusz         | Liczba akcji serii A | Liczba akcji serii C1 | Razem akcje uprzywilejowane |
|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------------|
| Sławomir Wysmyk      | 1.350.000            | 540.000               | 1.890.000                   |
| Grzegorz Baszczyński | 1.325.000            | 530.000               | 1.855.000                   |
| Remigiusz Talarek    | 1.175.000            | 470.000               | 1.645.000                   |
| Tomasz Czapla        | 1.150.000            | 460.000               | 1.610.000                   |

## 24. Informacja o systemie kontroli akcji pracowniczych

Do dnia sporządzenia przedmiotowego raportu Spółka nie emitowała akcji pracowniczych.

## 25. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje

Zgodnie z postanowieniami statutu Spółki w przypadku zbywania akcji imiennych uprzywilejowanych, akcjonariusz zobowiązany jest powiadomić pisemnie Zarząd Spółki, aby ten mógł powiadomić pozostałych posiadaczy akcji imiennych uprzywilejowanych, którzy mają pierwszeństwo ich nabycia.

## **26. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych**

Rada Nadzorcza, działając na podstawie § 22 lit.d Statutu Spółki oraz § 3 pkt 3 lit.c Regulaminu Rady Nadzorczej, w dniu 14.12.2007 r. podjęła uchwałę o wyborze podmiotu do badania sprawozdania finansowego Spółki za 2007 rok oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2007 r. Wybrany Podmiotem jest:

Kancelaria Porad Finansowo – Księgowych dr Piotr Rojek Sp. z o.o.

ul. Powstańców 34

40-954 Katowice

(podmiot wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem ew. 1695).

Spółka korzystała z usług wybranego podmiotu do badania sprawozdań finansowych za lata 2005-2006 oraz współpracowała w zakresie przygotowania prospektu emisyjnego. Łączna wartość wynagrodzenia z tytułu umów o badanie sprawozdań finansowych za 2007 r. wynosi 41 tys. zł, z tytułu prac związanych z przygotowaniem prospektu emisyjnego w 2007 r. 46 tys. zł netto.

## **Zarząd Rainbow Tours S.A.**

Grzegorz Baszczyński – Prezes Zarządu

Remigiusz Talarek – Wiceprezes Zarządu

Tomasz Czapla – Wiceprezes Zarządu

Łódź, dnia 15 kwietnia 2008 r.