

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI**

**FORPOSTA S.A.**

**ZA ROK OBROTOWY**

**01.01.2014 - 31.12.2014**



## **I. Informacje o jednostce**

Nazwa - FORPOSTA S.A.

Adres - 40-129 Katowice ul. Misjonarzy Oblatów 11

Forma prawna - Spółka Akcyjna

Przedmiot działalności - Pozostała działalność pocztowa i kurierska

Skład zarządu - Tomasz Kuśmierski - Prezes Zarządu,

Posiadane oddziały i ich siedziby - Spółka nie posiada oddziałów.

## **II. Opis zmian, które nastąpiły w roku sprawozdawczym**

W roku sprawozdawczym 2014 nie nastąpiły znaczące zmiany.

W skład Rady Nadzorczej Spółki wchodzi osoby: Kuśmierski Czesław, Sabowicz Przemysław, Kurpeta Katarzyna, Kubisz Mirosław, Bąk Marcin.

## **III. Ocena uzyskanych efektów i przewidywany rozwój (sprzedaż, produkcja, personel)**

W 2014r Spółka realizowała strategię rozwoju Poczty Miejskiej w obecnych i byłych miastach wojewódzkich, polegająca na lokalnych odbiorach i doręczeniach korespondencji oraz przesyłek pocztowych oraz Poczty Międzymiejskiej polegającej na odbiorach i doręczeniach korespondencji oraz przesyłek pocztowych pomiędzy obecnymi i byłymi miastami wojewódzkimi z udziałem sieci lokalnych agentów i sortowni. Spółka starała się również rozszerzać zakładany pierwotnie zakres działania o usługę doręczeń korespondencji na teren całego kraju i za granicę.

Ponadto Spółka oferowała usługę dedykowanego dla klienta listonosza, z zadaniem odbioru korespondencji oraz wszystkich przesyłek pocztowych z umówionego miejsca i o umówionym czasie. Uzupełnienie oferty to ekspresowe doręczenia, których realizacja następuje w kolejnym dniu roboczym po dniu odbioru w ramach usługi Poczty Miejskiej oraz do 3 dni od nadania w przypadku Poczty Międzymiejskiej. Rok 2014 to również zakończenie prac związanych z elektronicznym, zintegrowanym systemem informatycznym dedykowanym do działań na wysokim poziomie profesjonalizacji w usługach doręczeniowych dotyczących nawet największych wolumenów i w przypadku dużego stopnia dywersyfikacji usług. Spółka podpisała także umowę na dofinansowanie projektu w ramach „paszportu do eksportu” mającego na celu uzyskanie w kolejnych okresach rozliczeniowych przychodów z tytułu eksportu usług własnych i pozyskiwania nowych rynków zagranicznych pod usługi doręczeniowe

W 2014r zostały podpisane zostały kolejne umowy z klientami na usługi Poczty Miejskiej i Międzymiejskiej. Wśród kontrahentów były spółki z kilku branż, min.: medycznej, obrotu nieruchomości, konsultingowej i windykacyjnej, budowlanej i sanitarnej, instytucje publiczne i przedsiębiorstwa komunalne i komunikacyjne, wspólnoty mieszkaniowe, spółdzielnie, wydawnictwa.

Przez cały okres 2014r Spółka czyniła również aktywne wysiłki na rzecz pozyskiwania kolejnych umów na usługi pocztowe szczególnie z klientami korporacyjnymi cechujące się znacznymi wolumenami. Negocjowano także zasady

współpracy z międzynarodowymi operatorami przesyłek w ramach outsourcingu realizacji doręczeń usług pocztowych poza kraj z zamierzeniem zwiększenia obszaru świadczonych usług, tj., realizacji zleceń w zakresie doręczeń oraz odbiorów przesyłek na rynku międzynarodowym.

Pozytywne przyjęcie przez rynek innowacyjnych rozwiązań pocztowych, oferowanych przez Spółkę jednak nie znalazło odzwierciedlenia w wynikach finansowych założonych przez Spółkę, co w ocenie Spółki jest faktem niezadawalającym i wynikającym głównie z faktu polaryzacji rynku pocztowego do dwóch podmiotów wiodących. Pomimo atrakcyjnych cen oraz zindywidualizowanej oferty znaczący klienci nie byli jeszcze gotowi by zaufać rozwiązaniom kolejnego alternatywnego podmiotu w branży pocztowej. Co za tym idzie nie przekazywali do obsługi przesyłek na oczekiwanym przez Spółkę poziomie wolumenowym. Duże znaczenie miała również agresywna polityka sprzedaży i rozwoju konkurencyjnego podmiotów wiodących. Obecna sytuacja pozwala określić alternatywną formę dalszego rozwoju Spółki tj., oprócz ukierunkowania działań firmy na konsekwentne realizowanie założonej strategii od momentu rozpoczęcia działań koncepcyjnych poprzez wysiłki na rzecz pozyskiwania stałych umów klienckich o znacznych wolumenach, zakłada również budowanie wolumenów przeznaczonych do doręczeń w nadchodzącym roku poprzez działania polegające na zaktywizowaniu współpracy międzyoperatorskiej z liderami rynku, branżowych usług brokerskich, aktywnym uczestnictwie w wybranych, branżowych zamówieniach publicznych (pierwsze umowy w ramach wygranych przetargów są już zawierane), partnerstwa w doręczeniach kurierskich oraz celowych umowach konsorcyjnych w ramach projektów branżowych.

Z drugiej strony dzięki wprowadzonej polityce ograniczania kosztów jako przeciwwaga do zaistniałej sytuacji udało się w sposób znaczący ograniczyć stratę spółki z -1696445,05zł na koniec 2013r do -1033244,08zł na koniec 2014r, z zachowaniem podobnego poziomu sprzedaży. Z punktu widzenia reakcji na niezadawalającą sytuację finansową Spółki podjęto szereg działań, które powinny w kolejnych okresach przynieść pożądane rezultaty finansowe. Oprócz kontynuowania wyznaczonej strategii, Spółka zdecydowała się na rozwinięcie współpracy międzyoperatorskiej, która powinna zaowocować zwiększeniem przepływu wolumenów, a co za tym idzie poprawę wyników finansowych. Drugim elementem mającym na celu uzyskania lepszych wyników jest tworzenie systemu brokerskiego bazującego na nowoczesnej technologii z wykorzystaniem zaawansowanej platformy informatycznej. Aktywne uczestnictwo w branżowych zamówieniach publicznych, w których to działaniach Spółka ma ogromne doświadczenie powinno być również istotnym czynnikiem stabilnego wzrostu przychodów w nadchodzących okresach. Dodatkowo rozwijane jest partnerstwo w projektach kurierskich oraz konsorcyjnych, gdzie Spółka ma możliwość wykorzystania swojego ogromnego doświadczenia oraz potencjału w zderzeniu z wiodącym partnerem na bazie wykorzystania celowych unijnych programów dofinansowania bezpośredniego. W przypadku osiągnięcia stabilnego rozwoju w ramach podjętych kroków Spółka zamierza zwiększać zatrudnienie oraz stawiać na politykę rozwoju w opozycji do planu oszczędności.

W roku sprawozdawczym Forposta S.A. z tytułu świadczenia usług doręczeń i kolportażu osiągnęła obroty w wysokości 572666,47 PLN. Działalność Spółki w dalszym ciągu koncentrowała się na rynku krajowym. Spółka na dzień 31.12.2014 roku zatrudniała 7osób w ramach umowy o pracę.

Plany na lata 2015-2016 zakładają:



- stabilny, konsekwentny rozwój usługi Poczty Miejskiej i Międzymiejskiej w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym branży
- świadczenie usług doręczeń pocztowych w ramach współpracy międzyoperatorskiej na terenie całego kraju,
- świadczenie usług brokerskich w doręczeniach pocztowych i kurierskich
- aktywne uczestniczenie w branżowych zamówieniach publicznych (pierwsze umowy w ramach wygranych przetargów są już zawierane).
- eksport usług oraz pozyskanie rynków zagranicznych pod usługi Spółki na podstawie przyznanego dofinansowania paszport do eksportu
- współpraca w działaniach na rzecz realizacji usług kurierskich
- rozważenie możliwości uruchomienia innowacyjnych technologicznie projektów branżowych w projektach konsorcyjnych, w zależności od pozyskania na ten cel funduszy unijnych i realizacji umów partnerskich

#### **IV. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

Spółka realizuje strategię pełnej transparentności działań związanych ze swoim rozwojem. Spółka zakończyła prace nad zaawansowanym, zintegrowanym systemem doręczeń opartym na elektronicznych systemach obsługi paczek, listów oraz przesyłek awizowanych. W chwili obecnej poszczególne moduły projektu, w ramach proponowanych rozwiązań są do dyspozycji klientów wg ich zapotrzebowań. Jednocześnie rozpoczęły się prace przygotowawcze nad rozszerzeniem funkcjonalności systemu na bazie badań i analiz przeprowadzonych w 2014r w kwestii zaktualizowania potrzeb klientów wraz z rozwojem rynku w ramach drugiego etapu rozwoju proponowanych rozwiązań informatycznych.

#### **V. Aktualny i przewidywany stan majątkowy oraz sytuacja finansowa**

Na dzień 31.12.2014 r. sytuacja majątkowa i finansowa spółki przedstawiała się następująco:

##### **Majątek Spółki**

Aktywa trwałe: 1449126,96 zł

Aktywa obrotowe: 521159,40zł

**Aktywa razem: 1970286,36zł**

##### **Wyniki finansowe Spółki**

Przychody ze sprzedaży: 572666,47 zł

Pozostałe przychody operacyjne: 424365,52zł

Przychody finansowe: 2133,77 zł

**Przychody razem 999165,76 zł**

Koszty działalności operacyjnej: 1995376,98 zł

Pozostałe koszty operacyjne: 22127,06 zł

Koszty finansowe: 14905,80 zł

**Koszty razem: 2032409,84 zł**

Zysk/strata z działalności operacyjnej: -1020472,05 zł

Zysk/strata brutto: -1033244,08 zł

Podatek dochodowy: 0,00 zł

Zysk/strata netto: -1033244,08 zł

Wszelkie działania które Zarząd firmy Forposta S.A. planuje podjąć w 2015 r. związane są z poprawą rentowności oraz mają na celu osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego oraz docelowo przywrócenie zarówno wielkości obrotów jaki i poziomu zysku osiąganego w latach wcześniejszych.

Spółka w dającej się przewidzieć przyszłości nie przewiduje innych istotnych zmian stanu majątkowego oprócz bieżących działań związanych z ograniczaniem kosztów na rzecz poprawy sytuacji finansowej Spółki

#### **VI. Zdarzenia, które istotnie wpłynęły na działalność, czynniki ryzyka i zagrożenia.**

W ślad po uwolnieniu rynku pocztowego w 2013r i po wielu miesiącach przygotowań Spółka uruchomiła usługę Poczty Miejskiej i Międzymiejskiej. Spółka przez ostatni okres koncentrowała się na rozwoju ww. usługi poprzez poszerzanie struktur, wprowadzanie nowoczesnych narzędzi i rozwiązań oraz na pozyskiwaniu nowych klientów. Proces ten był kontynuowany w 2014r. oraz jest rozwijany w 2015r. m.in. poprzez działania sprzedażowe, projektowe oraz elementy dodatkowych usług branżowych o charakterze zdywersyfikowanym. Niestety wysiłki te nie przyniosły spodziewanych rezultatów głównie z powodu zmieniających się dynamicznie uwarunkowań rynkowych w dopiero co uwolnionym rynku, gdzie nastąpiła polaryzacja dwóch wiodących operatorów i mimo atrakcyjnych cen znaczący klienci nie byli jeszcze gotowi zaufać rozwiązaniom kolejnego, alternatywnego podmiotu w branży pocztowej, aby przekazywać do obsługi przesyłki na oczekiwanym przez Spółkę poziomie wolumenowym. Duże znaczenie miała również agresywna polityka sprzedaży i rozwoju konkurencyjnych podmiotów wiodących. W związku z zaistniałą sytuacją Spółka zmuszona była z jednej strony podjąć działania dywersyfikacji swoich usług i szukania dodatkowych możliwości generowania przychodu w nowo tworzącym się, uwolnionym rynku oraz działań na rzecz współpracy międzyoperatorskiej z podmiotami wiodącymi, a także wprowadzeniem nowych rozwiązań i projektów branżowych. Z drugiej strony należało podjąć działania związane z ograniczeniem kosztów prowadzenia

działalności w taki sposób, by nie wpływało to na bieżącą działalność, jednocześnie dając możliwość kontynuowania zamierzonego przez Spółkę kierunku rozwoju. Pomimo przemyślanego i dobrze przygotowanego planu działań mających na celu uzyskanie zadawalających wyników finansowych w 2015r, z punktu widzenia ryzyka i zagrożeń zwraca się jednak uwagę na fakt, że wskutek braku wystarczających przychodów z działalności bieżącej procesy mające na celu poprawę sytuacji Spółki mogą nie być dynamiczne lub stanowić zagrożenie dla funkcjonowania Spółki w zamierzony sposób. Szereg elementów może wpłynąć na powyższe: brak pozyskania znaczących kontraktów, niewystarczający przepływ wolumenów z tytułu współpracy międzyoperatorskiej oraz działań brokerskich, nie podpisanie umów wynikających z zamówień publicznych, brak efektów z wysiłków na rzecz eksportu usług i pozyskiwania rynków zagranicznych pod usługę, nie realizowanie partnerstwa w dziedzinie doręczeń kurierskich oraz umów konsorcyjnych. Spółka jednak, aby zapobiec takim scenariuszom stara się aktywnie i na bieżąco minimalizować czynniki ryzyka i reagować na bieżąco, tak by wskazane elementy zagrożeń wykluczać.

Główne ryzyka i zagrożenia na które jest narażona Spółki to:

1. Ryzyko pogorszenia sytuacji ekonomicznej w Polsce

Popyt na usługi świadczone przez Spółkę w pewnym stopniu zależy od ogólnej koniunktury gospodarczej w Polsce. Działalność Emitenta jest także narażona na czynniki makroekonomiczne takie jak: poziom i dynamika PKB (usługi pocztowe są ściśle powiązane z sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstw oraz poziomem konsumpcji społeczeństwa – obniżenie wzrostu PKB może spowodować zmniejszenie dochodów zakładanych przez Emitenta), Inflacja (niezależna od spółki konieczność podniesienia cen za usługi lub obniżenie rentowności Emitenta w celu utrzymania konkurencyjności), Podatki (obciążenia podatkowe mają bezpośredni wpływ na wyniki finansowe Emitenta ich podniesienie lub obniżenie będą miały bezpośredni wpływ na obniżenie lub podniesienie rentowności Emitenta).

Niekorzystny trend wyżej wymienionych czynników gospodarczych ma charakter ogólnokrajowy, jest niezależny od działań spółki a także trudny do przewidzenia. Emitent poprzez stałe poszerzanie swojej działalności ma możliwość minimalizowania ewentualnych strat z tytułu wyżej wymienionych czynników ryzyka.

2. Ryzyko zmiennej sytuacji uwarunkowań rynkowych w wchodzącym rynku jakim jest uwolniony rynek pocztowy

W związku z faktem, że rynek pocztowy został uwolniony dopiero w 2013r., z tego powodu obszar działań usług pocztowych w segmencie operatorów alternatywnych jest rynkiem wschodzącym. W ślad po liberalizacji naturalnie następują dynamiczne zmiany związane z kształtowaniem się tego segmentu w kolejnych fazach rozwoju. Rynek może rozwijać się w sposób nie zawsze przewidywalny, gdyż nie ma historycznego odnośnika, a doświadczenia z otoczenia monopolistycznego doręczeń

pocztowych i prognozy branżowe, doświadczenia innych krajów nie zawsze są wystarczającym materiałem do wykorzystania w aspekcie zachowań uwolnionego rynku lokalnego. Może więc nastąpić zbyt duże rozdrobnienie na rynku pocztowym lub też skrajnie - powrót do zaufanej marki byłego monopolu. To wszystko ma wpływ na sytuację Emitenta i ma duże znaczenie w kwestiach związanych z wynikami finansowymi Spółki. Kierunek rozwoju rynku jest niezależny od działań spółki, a także nie łatwy do przewidzenia. Emitent jednak poprzez stałe korekty dotyczące sposobu wykonywania usług oraz wskutek analiz skutkujących wprowadzaniem propozycji usług dodatkowych w ramach prowadzonej działalności stara się minimalizować ewentualne straty z tytułu wyżej wymienionych czynników ryzyka.

### 3. Ryzyko pogorszenia koniunktury w branży pocztowej

Zawsze istnieje ryzyko, że popyt na usługi pocztowe lub przynajmniej niektórych jej segmentach spadnie, co może wpłynąć na spadek dochodów lub pogorszenie rentowności Emitenta. Spółka zakłada, że w obecnych warunkach wpływ takiego zdarzenia byłby jednak mało istotny ze względu na otwarcie w 2013 r. rynku usług pocztowych zastrzeżonych do tej pory dla Poczty Polskiej (dotyczy min. możliwości doręczania korespondencji poniżej 50g dla prywatnych operatorów pocztowych). W dziedzinie lekkich przesyłek kurierskich notuje się zdecydowaną tendencję wzrostową, gdzie Emitent również dostrzega możliwości wykorzystania zasobów oraz stworzonych rozwiązań.

### 4. Ryzyko związane ze wzmożonymi działaniami konkurencji, szczególnie obrona pozycji lidera rynku przed utratą klientów

Wskutek otwarcia rynku pocztowego nasiliły się działania wiodącej konkurencji w obronie portfolio obsługiwanych klientów jak i działania na rzecz pozyskiwania utraconych klientów poprzez agresywną politykę cenową jak i poprzez wprowadzanie oraz rozszerzanie palety nowoczesnych usług. Istnieje ryzyko, iż takie działania wiodących podmiotów, operujących w ogromnej skali i z wielokrotnie większym budżetem będą na tyle skuteczne, aby blokować pozyskiwanie i rozwój kolejnego operatora pocztowego. Emitent działając na rynku ogólnopolskim jest poza tym narażony na powstającą konkurencję zarówno lokalną jak i ogólnopolską w zakresie świadczonych usług. Dynamicznie rosnący rynek oraz sam fakt liberalizacji przyciąga również coraz więcej firm chcących zaistnieć w tym obszarze. Jednak na przestrzeni lat Spółka na rynku stała się w branży rozpoznawalną marką oraz rozwinęła sieć własnych struktur doręczeńowych działających na terenie dużych ośrodków miejskich w całym kraju. Bardzo dużą przewagą Emitenta w walce o klienta jest wysoka jakość świadczonych usług, co możliwe jest w szczególności dzięki posiadaniu własnej bazy danych informacji geomarketingowych możliwości monitorowania procesu doręczeń przy zachowaniu atrakcyjnych cen. Ponadto Emitent rozwinął sieć zewnętrznych wykonawców i podwykonawców, co istotnie zmniejsza koszty stałe związane z utrzymywaniem własnej infrastruktury.

5. Ryzyko wynikające z braku oczekiwanych efektów z wprowadzonych kroków, rozwiązań, projektów oraz pomysłów związanych z wysiłkami na rzecz uzyskania oczekiwanych rezultatów finansowych Spółki, włączając w to deficyt źródła dalszego, dodatkowego finansowania, w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym uwolnionej branży

Pomimo wzmoczonego wysiłku, pełnego zaangażowania, świadomego i przemyślanego zaangażowania środków oraz mimo uruchomienia szerokiej gamy dostępnych narzędzi i rozwiązań jakimi Emitent jest w stanie dysponować istnieje ryzyko nie uzyskania efektów w postaci oczekiwanych wyników finansowych. W kontekście ogromu pracy organizacyjnej na poziomie ogólnopolskim, budowania wizerunku i świadomości marki, zaangażowania struktur sprzedażowych w ciągle zmieniającym się rynku i potrzebie natychmiastowej reakcji w postaci znaczących wydatków operacyjnych i inwestycyjnych istnieje ryzyko niezrealizowania założonych celów wskutek wyczerpania środków będących w zasięgu Emitenta oraz braku możliwości uzyskania dodatkowego finansowania jako narzędzie obrony w kwestii stabilności spółki jak i samego rozwoju w nieustannie zmieniającym się otoczeniu rynkowym, nacechowanym dużą potrzebą wydatków operacyjnych oraz kolejnych inwestycji. Czyli elementów istotnych dla utrzymania się Spółki na konkurencyjnym rynku i nieodzownych do dalszego rozwoju. Emitent poprzez stałe poszerzanie swojej działalności oraz oferty w obszarach branżowych o mniejszym stopniu zaangażowania inwestycyjnego ma możliwość minimalizowania wymienionych czynników ryzyka. Takie wysiłki Spółka czyni.

6. Ryzyko związane ze zmianami przepisów prawa w tym prawa podatkowego

Regulacje prawne w Polsce, a w szczególności polski system podatkowy, ulegają ciągłym zmianom. Niektóre przepisy podatkowe nie zostały sformułowane w sposób dostatecznie precyzyjny. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a praktyka organów skarbowych oraz orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania, są w dalszym ciągu niejednolite. Zachodzi konieczność ponoszenia kosztów monitoringu zmian legislacyjnych oraz dostosowywania działalności do zmieniających się przepisów. Istnieje ryzyko rozbieżności interpretacyjnych przepisów prawa dokonywanych przez Spółkę oraz organy administracji. Emitent nie może wykluczyć wystąpienia w przyszłości zmian w przepisach prawa, w tym zmian systemu podatkowego, które mogą mieć negatywny wpływ na działalność Emitenta.

7. Ryzyko związane z sankcjami administracyjnymi związane z naruszeniem ustawy o ochronie danych osobowych

Na podstawie art. 18 ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych (Dz. U. 1997 r. Nr 133 poz. 883):

W przypadku naruszenia przepisów o ochronie danych osobowych Generalny



Inspektor z urzędu lub na wniosek osoby zainteresowanej, w drodze decyzji administracyjnej, nakazuje przywrócenie stanu zgodnego z prawem, a w szczególności:

- 1) usunięcie uchybień,
- 2) uzupełnienie, uaktualnienie, sprostowanie, udostępnienie lub nieudostępnienie danych osobowych,
- 3) zastosowanie dodatkowych środków zabezpieczających zgromadzone dane osobowe,
- 4) wstrzymanie przekazywania danych osobowych do państwa trzeciego,
- 5) zabezpieczenie danych lub przekazanie ich innym podmiotom,
- 6) usunięcie danych osobowych.

Nie można wykluczyć, że w przypadku naruszenia przepisów o ochronie danych osobowych powyższe sankcje zostaną zastosowane w stosunku do Emitenta, co może wpłynąć negatywnie na ich działalność, przychody i wyniki

#### 8. Ryzyko zastosowania wobec emitenta sankcji administracyjnych związanych z naruszeniem ustawy prawo pocztowe

Na podstawie art. 67 ustawy z dnia 12 czerwca 2003 roku Prawo pocztowe (Dz.U.03.130.1188)

1. Karze pieniężnej podlega podmiot, który:

- 1) świadczy usługi pocztowe bez wymaganego zezwolenia albo wbrew jego warunkom;
- 2) świadczy usługi pocztowe z naruszeniem przepisów o zgłoszeniu;
- 3) nie będąc operatorem publicznym, świadczy usługi zastrzczone niezgodnie z art. 47 ust. 2;
- 4) emituje znaki opłaty pocztowej niezgłoszone do wykazu lub znaki niezgodne z wymaganiami ustawy albo emituje karty pocztowe lub koperty z nadrukowanym znakiem opłaty pocztowej niezgodnie z wymaganiami ustawy;
- 5) nie wypełnia obowiązków lub zadań na rzecz obronności i bezpieczeństwa państwa lub bezpieczeństwa i porządku publicznego, w zakresie i na warunkach określonych w ustawie;
- 6) będąc operatorem świadczącym powszechne usługi pocztowe:
  - a) nie stosuje wymagań, o których mowa w art. 52 ust. 1 i 2,
  - b) nie przedkłada w trybie lub terminie informacji, o których mowa w art. 52 ust. 3,
  - c) nie przedkłada w trybie lub terminie sprawozdania, o którym mowa w art. 52 ust. 6;
- 7) będąc operatorem:
  - a) nie przedkłada informacji, o której mowa w art. 44 ust. 1 i 2,
  - b) nie zgłasza Prezesowi URTiP zmian stanu faktycznego i prawnego objętego zezwoleniem bądź zgłoszeniem,
  - c) nie stosuje znaków opłaty pocztowej i oznaczeń w sposób określony w art. 31 ust. 1 i 2,

d) nie przedkłada wymaganego sprawozdania o działalności pocztowej albo wymaganej informacji o zakresie tej działalności.

2. Wysokość kary pieniężnej nie może przekroczyć:

1) 1 % w przypadku stwierdzenia naruszeń wymienionych w ust. 1 pkt 6 lit. a i b i pkt 7 lit. a, b i d,

2) 2% w przypadku stwierdzenia naruszeń, o których mowa w ust. 1 pkt 1-5, pkt 6 lit. c i pkt 7 lit. c - przychodów ogółem osiągniętych przez ukarany podmiot z działalności pocztowej w poprzednim roku podatkowym.

3. W przypadku gdy okres wykonywania przez podmiot działalności pocztowej jest krótszy niż 12 miesięcy, za podstawę wymiaru kary pieniężnej przyjmuje się równowartość kwoty 250.000 euro, wyrażonej w złotych i ustalonej przy zastosowaniu kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski obowiązującego w dniu wydania decyzji o nałożeniu kary.

4. Niezależnie od kary pieniężnej, o której mowa w ust. 1, można nałożyć karę pieniężną na przedsiębiorcę będącego osobą fizyczną, prezesa zarządu spółki prawa handlowego (członka zarządu) lub dyrektora przedsiębiorstwa, w sytuacji gdy podległa mu jednostka kontrolowana mimo powiadomienia o tym fakcie prezesa zarządu spółki (członka zarządu) lub dyrektora przedsiębiorstwa przez kontrolującego uniemożliwia lub utrudnia przeprowadzenie kontroli przez Urząd Regulacji Telekomunikacji i Poczty.

5. Wysokość kary pieniężnej, o której mowa w ust. 4, nie może przekroczyć 300% wynagrodzenia otrzymywanego przez ukaranego, obliczonego według zasad przy ustalaniu ekwiwalentu pieniężnego za urlop, a w sytuacji gdy ukarany nie otrzymuje wynagrodzenia w związku z pełnioną funkcją lub wykonywaną działalnością, wysokość kary nie może przekraczać dziesięciokrotności najniższego miesięcznego wynagrodzenia obowiązującego w dniu ukarania.

6. Kary pieniężne stanowią dochód budżetu państwa.

#### 9. Ryzyko związane z rozwojem nowych usług

Istnieje ryzyko, że usługi w których rozwój inwestuje Emitent nie trafią ostatecznie w oczekiwania rynku oraz klientów. Jest możliwe, że klienci z powodu przywiązania do państwowego operatora poczty lub z powodu złych doświadczeń z funkcjonującymi już alternatywnymi operatorami pocztowymi skutkującym w braku zaufania do nowych, kolejnych na rynku pocztowym firm prywatnych nie będą chcieli korzystać docelowo z usług Emitenta. W związku z powyższym Emitent może być zmuszony do obniżenia kosztów, realizacji podwykonawczych oraz działania w mniejszej skali z uwzględnieniem minimalizacji działań inwestycyjnych i operacyjnych. Spółka stara się eliminować tego typu ryzyko wprowadzając nowe usługi o mniejszym stopniu zaangażowania inwestycyjnego i operacyjnego oraz przystępując do branżowych zamówień publicznych, promując eksport usług oraz pozyskanie rynków zagranicznych pod usługi Spółki, a także rozwijając się w sferze działań celowych, konsorcyjnych oraz brokerskich i międzyoperatorskich i podwykonawczych, dla których najważniejszym czynnikiem jest przejrzysty rachunek ekonomiczny i jakość oferowanych usług.

#### 10. Ryzyko uzależnienia od podwykonawców i utraty zasobów podwykonawczych

Emitent w ramach realizacji swoich usług powierza zadania wielu wykonawcom i podwykonawcom, co stwarza ryzyko, że jakość usług świadczonych przez Emitenta spadnie. Emitent sprawuje jednak bieżącą kontrolę nad działaniem wykonawców i podwykonawców, lecz Spółka nie może zagwarantować, iż prace te zostaną rzetelnie i terminowo wykonane przez zewnętrzne firmy. Sytuacja związana z brakiem zadawalających wyników finansowych, w efekcie braku realizacji kontraktów charakteryzujących się regularnymi, znaczącymi wolumenami do doręczeń stwarza również ryzyko utraty obecnych sił podwykonawczych z powodu braków zleceń dla tych struktur. W celu minimalizacji powyższego ryzyka długoletnia działalność na rynku pozwoliła Emitentowi na możliwość szybkiej reakcji w przypadkach utraty sił podwykonawczych na danym terenie i w momencie uzyskania znaczących zleceń na szybkie odbudowanie solidnej i stabilnej struktury wykonawców i podwykonawców tj. gwarantując profesjonalnie zarządzane, wyszkolone kadry oraz zaplecze logistyczno-magazynowe w wielu miastach Polski. Taka sama logika ma odniesienie do struktur - siatki niezależnych kierowców działających na podstawie umów na zlecenie. Dodatkowym zabezpieczeniem Emitenta są także długoterminowe umowy, na których opiera swoją działalność z wykonawcami i podwykonawcami.

#### 11. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera jakość pracy kadry kierowniczej. Należy mieć świadomość, że utrata niektórych kluczowych ma negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i gospodarczą Emitenta. Odejście kluczowych pracowników z kierownictwa Emitenta może skutkować utratą personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. W celu przeciwdziałania temu ryzyku Emitent ma możliwość wprowadzenia opcyjnego programu motywacyjnego skierowanego do kluczowych pracowników w przypadku dużych realizacji.

#### 12. Ryzyko związane z możliwością obniżenia jakości świadczonych usług

Emitent działając w branży pocztowej jest w dużej mierze zależny od rzetelności oraz sprawności działania swojego personelu operacyjnego. Ewentualny spadek jakości usług może spowodować spadek zaufania klientów, czego skutkiem może być obniżenie rentowności Spółki. Aby przeciwdziałać tego typu sytuacjom Emitent wyposażył się w mechanizmy motywujące swoich pracowników i współpracowników uzależnione od jakości wykonywanych przez nich usług dostarczania przesyłek. Dodatkowo w Spółce działa sprawdzony autorski system kontroli pozwalający na szybkie diagnozowanie ewentualnych problemów, zgodny ze standardami ISO. Dzięki tym zabiegom firma w badaniach kontrolnych uzyskuje współczynnik skuteczności na poziomie 95-98% (przesyłki bezadresowe) oraz 100% (przesyłki adresowe).

### 13. Ryzyko wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów

W strukturze kosztów operacyjnych emitenta największymi pozycjami są usługi obce. Na wzrost usług obcych mają przede wszystkim wpływ wzrost cen paliw płynnych oraz oczekiwań płacowych podwykonawców oraz pracowników podwykonawców.

### 14. Ryzyko związane ze wzrostem lub spadkiem skali działania

W przypadku szybko rosnącej skali działania wymaga się coraz większego wysiłku organizacyjnego. Nie można wykluczyć ryzyka, że dalszy rozwój działalności Spółki będzie napotykał coraz większe bariery związane z zarządzaniem rozrastającą się organizacją. W momencie uzyskania zamówień charakteryzujących się wysokimi wolumenami Spółka przygotowała system efektywnego zarządzania na bazie dodatkowych zasobów kadry zarządzającej. W przypadku spadku skali działania wysiłki na rzecz optymalizacji kosztów oraz inne decyzje operacyjne mające znaczenie w przypadku zmniejszenia zakresu i sposobu działania kreują ryzyko nie osiągnięcia zamierzonych wyników finansowych. Jako przeciwdziałanie do wskazanego ryzyka Emitent ma do dyspozycji rozwiązania dotyczące dywersyfikacji nowoczesnych technologicznie usług, gdzie zaangażowanie mniejszej ilości zasobów może skutkować w osiągnięciu pożądanej skali działania.

### 15. Ryzyko niezrealizowania strategii rozwoju

Główne elementy strategii na lata 2015-2016 koncentrują się na stabilnym, konsekwentnym rozwoju usługi Poczty Miejskiej i Międzymiejskiej w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym branży, świadczeniu usług doręczeń pocztowych w ramach współpracy międzyoperatorskiej i podwykonawczej na terenie całego kraju, świadczeniu usług brokerskich w doręczeniach pocztowych i kurierskich, aktywnym uczestniczeniu w branżowych zamówieniach publicznych (pierwsze umowy w ramach wygranych przetargów są już zawierane), eksporcie usług oraz pozyskaniu rynków zagranicznych pod usługi Spółki na podstawie przyznanego dofinansowania paszport do eksportu, współpracy w działaniach na rzecz realizacji usług kurierskich oraz wykorzystaniu możliwości uruchomienia innowacyjnych technologicznie projektów branżowych w projektach konsorcyjnych, w zależności od pozyskania na ten cel funduszy unijnych i realizacji umów partnerskich. Nie można wykluczyć jednak, że usługi wdrażane przez Emitenta nie spotkają się z oczekiwanym zainteresowaniem lub koszty konieczne do ich poniesienia będą wyższe od zakładanych.

### 16. Ryzyko utraty płynności finansowej przez Emitenta

Z powodu wolniejszej niż zakładano akwizycji nowych klientów, co jest związane z brakiem zaufania kontrahentów do nowych, kolejnych alternatywnych operatorów pocztowych oraz dynamicznych i zintensyfikowanych działań konkurencji z wielokrotnie wyższym budżetem, a co za tym idzie brakiem dostatecznej ilości zleceń

dla Spółki, istnieje ryzyko utraty płynności finansowej przez Emitenta. Sytuacja taka może mieć miejsce w przypadku nie pozyskania w najbliższych miesiącach znaczących kontraktów na oferowane usługi pocztowe oraz w przypadku gdy kolejne usługi i pomysły wdrażane przez Emitenta nie spotkają się z oczekiwanym zainteresowaniem lub koszty konieczne do ich poniesienia będą wyższe od zakładanych. Spółka konsekwentnie prowadzi jednak intensywne rozmowy oraz wprowadza zdywersyfikowane działania, aby jak najszybciej osiągnąć wartość zleceń, które pokryją bieżące koszty funkcjonowania Spółki.

Szczegółowego opisu ryzyk Spółka dokonuje w każdym raporcie kwartalnym.

***VII. Informacja o nabyciu udziałów (akcji) własnych, a w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia.***

Spółka nie nabywała akcji własnych.

Prezes Zarządu

Tomasz Kosiński

**FORPOSTA S.A.**

40-129 Katowice, ul. Misjonarzy Oblatów 11  
tel. 32 209 59 90 do 91, Fax: 32 209 59 09  
NIP: 954-23-78-403, REGON: 277512722  
e-mail: sekretariat@forposta.pl