

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI**

**FORPOSTA S.A.**

**ZA ROK OBROTOWY**

**01.01.2018 – 31.12.2018**

## ***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 2018 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 2018 r. Spółka uczestniczyła w przetargach branżowych oraz prowadziła wysiłki na rzecz obsługi bieżących oraz pozyskania nowych klientów. Prowadzono także działania związane z nawiązaniem współpracy z kontrahentami, w tym operatorami pocztowymi oraz kurierskimi głównie w kwestii ustanowienia partnerstwa międzyoperatorskiego i podwykonawczego. Spółka realizowała strategię rozwoju polegającą na generowaniu usług branżowych oraz dywersyfikacji oferty w obszarze doręczeń przesyłek pocztowych. Forposta starała się także rozszerzać, zakładany pierwotnie zakres działania o usługę doręczeń podwykonawczych, w szczególności dla wiodącego operatora. Niezależnie od naznaczonej na etapie debiutu strategii, w celu poprawienia wyników finansowych, Forposta aktywnie uczestniczyła, uczestniczy i zamierza uczestniczyć w wybranych zamówieniach publicznych, wykorzystując swój potencjał organizacyjny, know-how oraz wypracowane narzędzia branżowe. Efektem tych wysiłków w minionym roku były podobnie jak w roku poprzednim liczne realizacje usług doręczeniowych na podstawie wygranych przetargów w różnych rejonach Polski. W 2018 r. uzyskano niewielki spadek przychodów jednocześnie zanotowano nieco niższą stratę. Strata wynikała głównie z powodu niesatysfakcjonującego poziom marż, związanego z kontynuacją poprzednich długoterminowych umów, charakteryzujących się właśnie niższymi marżami. Spółka pomimo starań na rzecz uzyskiwania wyższych marż i obrotów, a w konsekwencji poprawy sytuacji finansowej nadal nie zanotowała znaczącej poprawy w tym względzie. Pomimo faktu, że taka sytuacja ma miejsce od kilku okresów rozliczeniowych, Forposta ma wciąż na celu zwiększanie przychodów i uzyskanie zysków w kolejnych latach rozliczeniowych. Zarząd w kontekście przygotowanych rozwiązań niszowych, liczy że sytuacja finansowa Spółki w kolejnych okresach rozliczeniowych ulegnie poprawie. Nadal zakładane jest aktywizowanie działań podwykonawczych oraz dynamizowanie ofertowania

podwykonawczego w branżowych zamówieniach publicznych na określonym poziomie marż, z równoczesnym rozwojem własnych, niezależnych usług doradczych, a także zintensyfikowanie działań na rzecz zwiększenia przychodów na bazie partnerstwa branżowego w ramach przygotowywanych usług o dużym poziomie innowacyjności.

W roku 2018 rynek pocztowy coraz bardziej ograniczał się w praktyce do jednego, wiodącego publicznego podmiotu pocztowego, posiadającego liczne przewagi konkurencyjne oraz wsparcie Państwa. Pomimo atrakcyjnych cen oraz zindywidualizowanej oferty znaczący klienci nie byli skłonni nadal zaufać rozwiązaniom kolejnego alternatywnego operatora w branży pocztowej. Co za tym idzie, ten ważny segment klienta nie przekazywał do obsługi przesyłek, na oczekiwanym przez Spółkę poziomie wolumenowym. Skutecznym dla Spółki, w takich okolicznościach, rozwiązaniem stało się i nadal jest aktualne aktywne uczestniczenie w wybranych, regionalnych zamówieniach publicznych oraz podwykonawstwie dla wiodącego operatora. Spółka zdecydowała się angażować głównie w zlecenia cechujące się akceptowalnym poziomem marż i wysokim wolumenem doręczeń. Takie działanie jawi się jako skuteczne rozwiązanie i skuteczny program dla uzyskania stabilizacji finansowej oraz dalszego rozwoju Spółki. Zatem oprócz ukierunkowania działań firmy na konsekwentne realizowanie założonej strategii od momentu rozpoczęcia działań koncepcyjnych, a także - niezależnie od wysiłków na rzecz pozyskiwania stałych umów klienckich o znacznych wolumenach - nadal zakłada się w dużej mierze budowanie wolumenów przeznaczonych do doręczeń w kolejnym roku poprzez działania polegające na zaktywizowaniu partnerskiej współpracy międzyoperatorskiej z liderami rynku. Spółka nadal koncentrowała się na aktywnym uczestnictwie w wybranych, branżowych zamówieniach publicznych obejmujących wszystkie regiony kraju, partnerstwie w doręczeniach kurierskich oraz stale poszukuje rozwiązań na rzecz ustanowienia celowych umów konsorcyjnych w ramach nowych projektów branżowych.

Pomimo wzmoczonych wysiłków sprzedażowych, działań na rzecz zwiększenia rentowności, kontynuowania wprowadzonej polityki ograniczania kosztów, na koniec 2018 r. zanotowano stratę na poziomie **192 244, 59 zł**, niewiele mniejszą w porównaniu do roku 2017, kiedy to strata wynosiła **195 032,89 zł**. Jednocześnie osiągnięto niewielki spadek przychodów netto z poziomu **2 218 144,71 zł**, na koniec 2017r., do wysokości **2 215 086,19 zł**, na koniec 2018r. Zarząd informował w poprzednich sprawozdaniach kwartalnych, iż w związku z niezadawalającą sytuacją finansową Spółka podejmuje szereg działań, które w efekcie powinny, w przyszłych okresach, poprawić rezultaty finansowe Spółki. Jednak na chwilę obecną pomimo starań, w tym zdecydowanego obniżenia kosztów działania Spółki i wysiłków pro rynkowych, nie udało się wpłynąć na zniwelowanie straty i znaczące zwiększenie przychodów. Pomimo to, Zarząd konsekwentnie zamierza w kolejnym roku, dążyć do tego celu, bazując nie tylko na sprzedaży bezpośredniej, ale w dużej mierze na aktywnym oferowaniu usług niszowych i wykonawstwie branżowych, długoterminowych - z uwzględnieniem wyższych marż - zamówień publicznych, na terenie całego kraju, w których to działaniach Spółka ma ogromne doświadczenie. Takie założenie powinno być istotnym czynnikiem wpływającym w końcu na ustabilizowanie sytuacji finansowej Spółki w nadchodzących okresach. W przypadku osiągnięcia zakładanego efektu, w ramach podejmowanych kroków, Spółka zwiększy zatrudnienie oraz postawi 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 **2 215 086,19 zł**. Działalność Spółki w dalszym ciągu koncentrowała się na rynku krajowym. Spółka na dzień 31.12.2018 roku zatrudniała 3 osoby w ramach umowy o pracę.

Plany na lata 2019-2020 zakładają:

- konsekwentną kontynuację strategii rozwoju w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym branży
- aktywne uczestniczenie w branżowych zamówieniach publicznych o wyższym poziomie marż na terenie całego kraju
- świadczenie usług doręczeń pocztowych w ramach współpracy międzyoperatorskiej i podwykonawczej na terenie całego kraju, ze szczególnym uwzględnieniem współpracy z wiodącym operatorem
- współpracę partnerską w działaniach na rzecz realizacji usług kurierskich
- eksport usług oraz pozyskanie rynków zagranicznych pod usługi Spółki
- 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 kontynuuje strategię pełnej transparentności działań związanych z rozwojem usług i aktywności operacyjnej. Na bazie konstrukcji zaawansowanego, zintegrowanego systemu doręczeń opartego na elektronicznych systemach obsługi paczek, listów oraz przesyłek awizowanych poszerzano w dalszym ciągu funkcjonalności niektórych modułów. Aktualizacja wynikała z rosnących potrzeb klientów zidentyfikowanych wraz z rozwojem rynku. W chwili obecnej poszczególne moduły projektu, w ramach proponowanych rozwiązań są do dyspozycji klientów wg ich zapotrzebowań.

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

Na dzień 31.12.2018 r. sytuacja majątkowa i finansowa spółki przedstawiała się następująco:

##### ***Majątek Spółki***

Aktywa trwałe: 809659,40

Aktywa obrotowe: 656576,39

Kapitał własny: 874271,59

**Aktywa razem: 1466235,79**

##### ***Wyniki finansowe Spółki***

Przychody ze sprzedaży: 2215086,19

Pozostałe przychody operacyjne: 13291,82

Przychody finansowe: 14,79

**Przychody razem: 2228392,80**

Koszty działalności operacyjnej: 2386539,74

Pozostałe koszty operacyjne: 18359,94

Koszty finansowe: 15737,71

**Koszty razem: 2420637,39**

Zysk/strata z działalności operacyjnej: -171453,55

Zysk/strata brutto: -192244,59

Podatek dochodowy: 0,00

Zysk/strata netto: -192244,59

Kapitał własny: 874271,59

Zobowiązania : 591964,20

Wszelkie działania, które Zarząd firmy Forposta S.A. planuje podjąć w 2019 r. związane są z poprawą rentowności - mają na celu osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego oraz zwiększenie poziomu obrotów.

Spółka na chwilę obecną nie przewiduje innych istotnych zmian stanu majątkowego oprócz bieżących działań związanych z ograniczaniem kosztów oraz zwiększeniem rentowności 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 pierwszy okres koncentrowała się na rozwoju ww. usługi poprzez poszerzanie struktur, wprowadzanie nowoczesnych narzędzi i rozwiązań, na pozyskiwaniu nowych klientów oraz aktywnym udziale w zamówieniach publicznych. Proces ten był kontynuowany w kolejnych latach. Spółka podjęła również działania sprzedażowe, projektowe oraz elementy dodatkowych usług branżowych o charakterze zdywersyfikowanym. Wysiłki te nadal nie były w pełni zadawalające głównie z powodu zmieniających się dynamicznie uwarunkowań rynkowych w dopiero co uwolnionym rynku, gdzie w tym czasie nastąpiła najpierw polaryzacja dwóch wiodących operatorów, a potem hegemonia branżowa operatora publicznego. Wskutek takiego rozwoju wypadków i pomimo atrakcyjnych cen, znaczący klienci nie byli jeszcze gotowi zaufać rozwiązaniom kolejnego, alternatywnego podmiotu w branży pocztowej oraz przekazywać do obsługi przesyłki na oczekiwanym przez Spółkę poziomie wolumenowym. Duże znaczenie miała również agresywna polityka

sprzedaży i rozwoju publicznego podmiotu wiodącego, który obecnie stał się praktycznie monopolem w branży doręczeń pocztowych. W związku z zaistniałą sytuacją Spółka zmuszona była z jednej strony podjąć działania dywersyfikacji swoich usług i szukania dodatkowych możliwości generowania w sposób niestandardowy przychodu w nowo tworzącym się, uwolnionym rynku oraz działań na rzecz współpracy międzyoperatorskiej i podwykonawczej z podmiotami wiodącymi – głównie z operatorem publicznym, a także wprowadzeniem komplementarnych 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 wprowadzenia opisywanego w raportach kwartalnych oraz sprawozdaniu planu działań, który miał na celu uzyskanie zadawalających wyników finansowych - między innymi poprzez zwiększenie uzyskiwanych marż oraz restrykcyjną politykę kosztową, nie udało się dotychczas uzyskać zamierzonych efektów. W związku z powyższym z punktu widzenia ryzyka i zagrożeń, zwraca się uwagę na fakt, że taka sytuacja może mieć wpływ na dynamikę rozwoju lub wręcz stanowić zagrożenie dla funkcjonowania Spółki w zamierzony sposób. Ponadto szereg innych elementów może wpłynąć na powyższe: brak pozyskania znaczących kontraktów, niewystarczający przepływ wolumenów z tytułu współpracy międzyoperatorskiej oraz podwykonawczej, nie podpisanie lub niewykonanie w należyty sposób umów wynikających z zamówień publicznych – szczególnie we współpracy z wiodącym operatorem, brak efektów z wysiłków na rzecz eksportu usług i pozyskiwania rynków zagranicznych pod usługę, nierealizowanie partnerstwa w dziedzinie doręczeń kurierskich oraz umów konsorcyjnych. Spółka jednak, aby zapobiec takim scenariuszom, stara się aktywnie minimalizować czynniki ryzyka i reagować na bieżąco, tak by wskazane elementy zagrożeń wykluczać.

Główne ryzyka i zagrożenia na które jest narażona Spółka:

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 – co już daje się od dłuższego czasu wyraźnie odczuć – gremialny powrót do zaufanej marki byłego monopolu. To wszystko ma niebagatelny wpływ na ogólną sytuację Emitenta, a przede wszystkim 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 w wyniku analiz skutkujących wprowadzaniem propozycji usług dodatkowych, w ramach prowadzonej działalności, stara się minimalizować ewentualne straty z tytułu wyżej wymienionych czynników ryzyka. Głównym elementem strategii w tym przypadku jest działanie podwykonawcze na rzecz operatora publicznego – byłego monopolisty

## 3. Ryzyko pogorszenia koniunktury w branży pocztowej

Istnieje ryzyko, że popyt na usługi pocztowe lub przynajmniej niektórych jej segmentach spadnie (rynek korespondencji listowej kurczy się), 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 e-commerce 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 e-commerce oraz sam fakt liberalizacji usług pocztowych 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 zmniejszało koszty stałe związane z utrzymaniem własnej infrastruktury. Powyższe fakty dotycząc Spółki, to *de facto* przewagi konkurencyjne, które dają możliwość skutecznego funkcjonowania w branży, pomimo istniejących oraz opisanych w tym punkcie zagrożeń.

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 wzmożonego 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 jej rozwoju. Emitent poprzez stałe poszerzanie swojej działalności oraz oferty w obszarach branżowych o mniejszym stopniu zaangażowania inwestycyjnego, w tym obsługi podwykonawczej 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. 126 ustawy z dnia 23 listopada 2012 roku Prawo pocztowe (Dz.U.2012.1529)

1. Karze pieniężnej podlega podmiot, który:

- 1) wykonuje działalność pocztową bez wymaganego wpisu do rejestru; 2) nie udziela informacji lub nie dostarcza dokumentów, o których mowa w art. 10 ust. 1, art. 43 ust. 1 i 5, art. 50, art. 86 ust. 1, art. 112 ust. 1; 3) stosuje znaki opłaty pocztowej niezgłoszone do wykazu znaków opłaty pocztowej lub znaki niezgodne z wymaganiami ustawy; 4) będąc operatorem pocztowym narusza obowiązek zachowania tajemnicy pocztowej; 5) narusza obowiązek oznaczania przesyłek pocztowych, o którym mowa w art. 20 ust. 1; 6) nie przedkłada Prezesowi UKE projektu regulaminu świadczenia usług powszechnych lub jego zmian lub projektu cennika usług powszechnych lub jego zmian; 7) nie udostępnia regulaminu świadczenia usług pocztowych lub cennika usług pocztowych w sposób, o którym mowa w art. 21 ust. 5; 8) stosuje opłaty za usługi powszechne przekraczające maksymalne roczne poziomy tych opłat, a w przypadku wydania przez Prezesa UKE zgody na zmianę cennika usług powszechnych skutkującą przekroczeniem tych poziomów stosuje opłaty wyższe niż określone w cenniku objętym zgodą; 9) stosuje taryfy specjalne niezgodnie z kryteriami określonymi w regulaminie świadczenia usług powszechnych; 10) narusza zasady postępowania z przesyłkami niedoręczalnymi określone w art. 33; 11) narusza zasady określone w art. 34; 12) nie przedkłada Prezesowi UKE projektu regulaminu dostępu do elementów infrastruktury pocztowej lub jego zmian lub projektu cennika dostępu do elementów infrastruktury pocztowej lub jego zmian; 13) nie wypełnia obowiązków na rzecz obronności, bezpieczeństwa państwa oraz bezpieczeństwa i porządku publicznego, o których mowa w art. 82 ust. 1, art. 83, art. 85 i art. 86 ust. 1 lub w decyzjach wydanych na podstawie

art. 82 ust. 2 i art. 84 ust. 1; 14) nie wypełnia obowiązków związanych z prowadzeniem rachunkowości regulacyjnej lub kalkulacją kosztów, o których mowa w art. 98 ust. 1, art. 101 ust. 1, art. 107 ust. 1 i art. 108 ust. 3; 15) nie usunął nieprawidłowości w terminie określonym w decyzji, o której mowa w art. 125 ust. 1.

2. Karze pieniężnej podlega podmiot, który: 1) składa nieprawdziwe lub niepełne zgłoszenie, o którym mowa w art. 10 ust. 1, sprawozdanie, o którym mowa w art. 43 ust. 1 i 5, informację, o której mowa w art. 50, dane, o których mowa w art. 86 ust. 1, 2) składa z naruszeniem terminu zgłoszenie, o którym mowa w art. 10 ust. 1 pkt 2 i 3, sprawozdanie, o którym mowa w art. 43 ust. 1 i 5, informację, o której mowa w art. 50, 3) składa w niepełnym zakresie lub z naruszeniem terminu dokumenty, o których mowa w art. 112 ust. 1, 4) nie stosuje się do zaleceń pokontrolnych – jeżeli charakter i skala tych naruszeń stanowią istotną przeszkodę w realizacji przez Prezesa UKE zadań regulacyjnych i kontrolnych dotyczących rynku pocztowego wymagających wykorzystania tych informacji, danych lub dokumentów.

3. Karze pieniężnej podlega operator wyznaczony, który narusza obowiązek świadczenia usług powszechnych, o którym mowa w art. 46 ust. 2 pkt 2 lit. a i pkt 3. Prezes UKE może odstąpić od wymierzenia kary, biorąc pod uwagę koniunkturę gospodarczą, aktualną sytuację finansową operatora wyznaczonego, w tym w zakresie świadczenia usług powszechnych, uwarunkowania rynku pracy oraz utrzymanie ciągłości świadczenia usług powszechnych. W przypadku naruszenia obowiązku, o którym mowa w art. 46 ust. 2 pkt 3, Prezes UKE, odstępując od wymierzenia kary, bierze także pod uwagę wyniki badań, o których mowa w art. 52 ust. 1, z ostatnich dwóch lat, oraz wielkość różnicy między wskaźnikami obowiązującymi a osiągniętymi i działania podjęte przez operatora na rzecz poprawy osiąganych wskaźników.

4. Wysokość kary pieniężnej nie może przekroczyć 2% przychodów ogółem osiągniętych: 1) przez operatora pocztowego z działalności pocztowej w roku obrotowym poprzedzającym wymierzenie kary; 2) z działalności gospodarczej w roku obrotowym poprzedzającym wymierzenie kary w przypadku podmiotu wykonującego działalność pocztową bez wymaganego wpisu do rejestru oraz podmiotu, który w roku obrotowym poprzedzającym wymierzenie kary nie wykonywał działalności pocztowej.

5. W przypadku gdy okres wykonywania działalności pocztowej jest krótszy niż 12 miesięcy, za podstawę wymiaru kary pieniężnej przyjmuje się równowartość kwoty 500 000 euro, wyrażonej w złotych i ustalonej przy zastosowaniu kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski obowiązującego w dniu wydania decyzji o wymierzeniu kary.

6. Niezależnie od kary pieniężnej, o której mowa w ust. 1, karze pieniężnej podlegają osoba fizyczna będąca przedsiębiorcą, członek zarządu spółki prawa handlowego, dyrektor przedsiębiorstwa, wspólnik spółki jawnej, komplementariusz w spółce komandytowej lub komandytowo-akcyjnej w sytuacji, gdy podległa jednostka kontrolowana uniemożliwia lub utrudnia przeprowadzenie kontroli, mimo powiadomienia przez kontrolującego tej osoby o kontroli.

7. Wysokość kary pieniężnej, o której mowa w ust. 6, nie może przekroczyć 300% otrzymywanego przez ukaranego wynagrodzenia, obliczonego według zasad obowiązujących 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 minimalnego wynagrodzenia za pracę w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz. U. Nr 200, poz. 1679, z 2004 r. Nr 240, poz. 2407 oraz z 2005 r. Nr 157, poz. 1314).

8. Ustalając wysokość kary pieniężnej, Prezes UKE uwzględnia stopień szkodliwości czynu, dotychczasową działalność podmiotu oraz wysokość przychodu uzyskanego z działalności gospodarczej w roku obrotowym poprzedzającym wymierzenie kary.

## 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 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 przewoźników, działających na podstawie umów na zlecenie. Ważnym zabezpieczeniem Emitenta są długoterminowe, bardzo dobrze zabezpieczone umowy, na których opiera swoją działalność z wykonawcami i podwykonawcami.

## 11. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

W związku z nadal trudną sytuacją finansową Spółki i wdrożonym planem oszczędnościowym m.in. w obszarze redukcji kadr oraz wynagrodzeń pracowniczych istnieje ryzyko utraty kluczowych pracowników. Obecne niesatysfakcjonujące wyniki finansowe Spółki zwiększają takie ryzyko, aczkolwiek, aby wykluczyć to ryzyko, obecny Zespół został ograniczony do najbardziej zaangażowanych oraz wieloletnich pracowników oraz współpracowników.

## 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. Powyższe wpływa na wysokość marż, które obecnie nie są na zadawalającym poziomie. W związku z powyższym Spółka podjęła kroki w celu angażowania się głównie w zlecenia o wyższym poziomie marż.

## 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 rozwiązanie 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 2019-2020 koncentrują się na konsekwentnych działaniach w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym branży, świadczeniu usług doręczeń pocztowych w ramach współpracy międzyoperatorskiej i podwykonawczej, głównie na rzecz operatora publicznego na terenie całego kraju w doręczeniach pocztowych i kurierskich, aktywnym uczestniczeniu w branżowych zamówieniach publicznych, eksporcie usług oraz pozyskanie 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. Aczkolwiek wdrażana strategia przynosi rezultaty w nieco zmniejszonej stracie w stosunku do poprzedniego roku

#### 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 istnieje ryzyko utraty płynności finansowej przez Emitenta. Sytuacja taka może mieć miejsce w przypadku nie wygrywania przetargów lub wygrywania przetargów charakteryzujących się niskimi marżami, braku pozyskania 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 działania na rzecz zwiększenia skuteczności wygrywania przetargów oraz skupiała się na zdywersyfikowaniu działań, tak aby jak najszybciej osiągnąć wartość zleceń, które pokryją bieżące koszty funkcjonowania Spółki. W efekcie w kolejnym już roku Spółka odnotowała niższą stratę.

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.

Katowice 18.04.2019r.