

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A.
za okres od 30 czerwca do 31 grudnia 2006 r.**

**Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A.
za okres od 30 czerwca 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.**

I. Wybrane dane finansowe

Wybrane dane finansowe	30.06.2006- 31.12.2006 W tysiącach złotych
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	1 926
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	465
III. EBITDA	528
IV. Zysk (strata) brutto	513
V. Zysk (strata) netto	403
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	674
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-487
VIII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	4 092
IX. Przepływy pieniężne netto razem	4 279
X. Aktywa razem	6 605
XI. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	361
XII. Zobowiązania długoterminowe	29
XIII. Zobowiązania krótkoterminowe	241
XIV. Kapitał własny	6 244
XV. Kapitał zakładowy	907
XVI. Liczba akcji (szt.)	9 065 000
XVII. Zysk na jedną akcję zwykłą (zł)	0,04
XVIII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	0,04
XIX. Wartość księgowa na jedną akcję (zł)	0,69
XX. Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (zł)	0,69
XXI. Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (zł)	-

II. Informacje Podstawowe

Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Spółki w okresie, którego dotyczy raport

Największym osiągnięciem Spółki w 2006 r. był bardzo udany debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

W dniu 2 sierpnia 2006 roku Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały w przedmiocie emisji 1.000.000 akcji na okaziciela serii B i 65.000 akcji na okaziciela serii C, oraz o ubieganiu się o dopuszczenie papierów wartościowych Spółki do obrotu na rynku regulowanym. W publicznej ofercie akcji serii B, która miała miejsce na początku października 2006 roku objętych zostało 1.000.000 akcji serii B. Akcje serii C obejmowane były przez pracowników i współpracowników Spółki w ramach oferty prywatnej. Cena emisyjna akcji serii B wyniosła 5 zł. Przydział akcji serii B został dokonany przy bardzo wysokiej stopie redukcji - ponad 98 %. Podwyższenie kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii B i C zostało zarejestrowane w dniu 26 października 2006 roku.

Debiut akcji Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. nastąpił w dniu 3 listopada 2006 roku. Cena akcji na zakończenie pierwszej sesji wyniosła 10 zł, czyli dokładnie 100% więcej niż cena emisyjna.

W dniu 4 grudnia 2006 roku Spółka podpisała umowę znaczącą z Orbis S.A. z siedzibą w Warszawie na mocy której oferta hoteli dostępnych do rezerwacji online na portalach hotelowych Spółki poszerzyła się o wszystkie obiekty hotelowe Orbis S.A. O zawarciu ww umowy Spółka informowała raportem bieżącym nr 16/2006 z dnia 6 grudnia 2006 roku.

Ponadto w grudniu 2006 roku Spółka uruchomiła własny system rezerwacji miejsc noclegowych przez Internet i rozpoczęła samodzielne kontraktowanie obiektów hotelowych. Jednocześnie Spółka wypowiedziała umowę znaczącą firmie Polish Travel Quo Vadis Sp. z o.o. - głównego dostawcy usług hotelowych. Poprzez działania te Spółka uniezależniła się od głównego dostawcy usług hotelowych oraz jednocześnie zwiększyła marżę ze sprzedaży, co powinno pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe w 2007 roku i kolejnych latach.

Zdarzenia, które wystąpiły po okresie sprawozdania, a mogące mieć wpływ na przyszłe wyniki finansowe Spółki.

W I kwartale 2007 roku niewątpliwie bardzo ważnymi wydarzeniami były dwie skutecznie przeprowadzone inwestycje:

- w dniu 19 stycznia 2007 roku Spółka zawarła umowę znaczącą zakupu wszelkich praw (w tym praw majątkowych) do domen oraz majątkowych praw autorskich do serwisów WWW działających w obrębie kupowanych domen od firmy Travelling On-Line Radosław Falkowski z siedzibą w Warszawie. Domeny głównie działają w obrębie rezerwacji miejsc noclegowych przez Internet;
- w dniu 22 stycznia 2007 roku Spółka zawarła umowę znaczącą zakupu udziałów (łącznie 100%) w Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością działającą pod nazwą eHotele.pl Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie. Własność udziałów przeniesiona została na NETMEDIA w marcu 2007 r. Spółka eHotele.pl działa na rynku rezerwacji miejsc noclegowych przez Internet i w ramach tej działalności stanowi podmiot konkurencyjny w stosunku do Spółki NETMEDIA.

Powyższe dwie inwestycje miały jedynie niewielki wpływ na wyniki finansowe Spółki w I kwartale 2007 roku z tego względu, iż pełna integracja serwisów i działalności nastąpiła dopiero z końcem kwietnia b.r. Większy wpływ poczynionych inwestycji na wyniki finansowe powinien być zauważony w kolejnych

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A. za okres od 30 czerwca do 31 grudnia 2006 r.

kwartałach 2007 roku.

W dniu 25 kwietnia 2007 roku Spółka nabyła lokal niemieszkalny o powierzchni użytkowej 552,10 m², stanowiący odrębną nieruchomość, usytuowany w budynku w Warszawie przy ul. Woronicza 15, za cenę brutto 5.063.000,00 złotych (cena netto 4.150.000,00 zł. powiększona o podatek od towarów i usług w kwocie 913.000,00 zł). W nabytym lokalu będzie mieściła się nowa siedziba Spółki. Nowa siedziba umożliwi Spółce zintegrowanie w jednym miejscu wszystkich prowadzonych działalności i zespołów ludzkich oraz stworzy dla Spółki lepsze możliwości rozwoju.

W dniu 7 maja 2007 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze:

- do 600.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,10 zł każda z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy w ramach oferty prywatnej,
- do 55.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł każda z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy w ramach oferty prywatnej,
- do 1.215.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł każda z zachowaniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy Spółki w ramach oferty publicznej.

Zakładając powodzenie nowych emisji Spółka uzyska znaczące nowe środki na dalszy dynamiczny rozwój. W większości środki zostaną wykorzystane na dalsze inwestycje, w tym inwestycje kapitałowe. Rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego w wyniku ww. emisji będzie miała również wpływ na dotychczasową strukturę akcjonariatu Spółki.

Przewidywany rozwój spółki

W każdym z obszarów działania wyszczególnionych powyżej Spółka w bardzo dużym stopniu opiera swoją działalność o sieć Internet. Z tego względu, dla każdego z wyszczególnionych obszarów Spółka zamierza realizować następujące działania ogólne:

Rozwój znaczenia portali poprzez wzrost liczby unikalnych użytkowników oraz ruchu na portalach.

Przychody Spółki w dużym stopniu uzależnione są od popularności portali zarówno pod względem wielkości sprzedaży reklam na portalach jak i pod względem sprzedaży produktów i usług użytkownikom portali. W przypadku działań w obszarach usług turystycznych i produktów finansowych rozwój znaczenia portali przekłada się bezpośrednio na potencjalne przychody. W przypadku działań na rynku nieruchomości większa liczba użytkowników portali Spółki zachęca jej klientów (biura pośrednictwa i deweloperów) do korzystania z narzędzi informatycznych Spółki (systemów MLS, programów do obsługi biura, wyszukiwarek ofert własnych i MLS) w celu prezentacji na portalach swoich produktów. Dodatkowo Spółka może pozyskać więcej klientów na usługi pośrednictwa kredytowego, które są intensywnie reklamowane na portalach nieruchomości.

Spółka zamierza osiągnąć wymienione powyżej cele poprzez:

1. maksymalne wykorzystanie zasobów oraz know-how w celu pozycjonowania wszystkich swoich serwisów w wyszukiwarkach internetowych,
2. maksymalne wykorzystanie możliwości wzajemnej reklamy poszczególnych witryn,
3. rozwój zawartości witryn zarówno pod względem ilości jak i jakości prezentowanych informacji.

Stałe powiększanie bazy reklamodawców.

Portale należące do Spółki są atrakcyjnym miejscem do prezentowania reklam, w szczególności dla instytucji finansowych, firm ubezpieczeniowych, firm telekomunikacyjnych, linii lotniczych, tour operatorów oraz hoteli. Spółka zamierza zintensyfikować swoje działania związane z dotarciem do potencjalnych klientów, w tym nawiązanie ściślejszych relacji z sieciami reklamowymi, brokerami internetowymi, domami mediowymi oraz bezpośrednio z reklamodawcami.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A. za okres od 30 czerwca do 31 grudnia 2006 r.

Stale poszerzenie asortymentu oferowanych produktów i usług.

Zwiększenie asortymentu oferowanych produktów i usług wpłynie na zwiększenie atrakcyjności poszczególnych witryn dla ich użytkowników. W szczególności Spółka będzie dążyła aby zbudować na polskim rynku najszerszą ofertę obiektów hotelowych, których miejsca noclegowe sprzedawane będą poprzez własny system rezerwacji uruchomiony pod koniec 2006 roku.

Umocnienie pozycji marek należących do Spółki.

Spółka zamierza umocnić posiadane marki (znaki towarowe) poprzez odpowiednio dobrane działania marketingowe w różnych mediach, również poza siecią Internet. Działania Spółki będą miały na celu zwiększenie rozpoznawalności oraz zasięgu oddziaływania posiadanych marek, w szczególności tych związanych z rynkiem nieruchomości oraz rynkiem turystycznym.

Poza wymienionymi powyżej działaniami ogólnymi Spółka realizować będzie następującą strategię działania w poszczególnych sektorach działalności.

Obsługa rynku nieruchomości

Na rynku pośrednictwa w obrocie nieruchomościami Spółka zamierza stale poszerzać asortyment oraz polepszać jakość oferowanych produktów. Spółka rozważa przeznaczenie części wpływów z zakończonych emisji Akcji Serii B i C oraz z planowanych emisji Akcji Serii D, E i F na dokonanie przejęć podmiotów działających w sektorze.

Istotnym elementem strategii jest rozwój ogólnokrajowego portalu ofert wyłącznych www.locumnet.pl oraz uruchomienie nowego portalu wszystkich ofert, również tych nie wyłącznych - www.mieszkania.net. Portal Locumnet.pl wzorowany jest na najlepszych rozwiązaniach innych krajów, na przykład: USA (www.realtor.com), Holandia (www.funda.nl), Australia (www.realestate.com.au). Spółka będzie kładła duży nacisk na to aby jej portale były jakościowo najlepsze na rynku w szczególności pod względem jakości prezentacji ofert.

Usługi turystyczne, w szczególności rezerwacja miejsc hotelowych przez Internet

Pod koniec 2006 roku Spółka uruchomiła własny system rezerwacji noclegów przez Internet i rozpoczęła samodzielne kontraktowanie obiektów hotelowych. Celem Spółki jest stworzenie największej w Polsce oferty noclegowej oraz rozbudowa serwisów tematycznych prezentujących pełny zakres usług turystycznych takich jak: wycieczki turystyczne, bilety lotnicze, wynajem samochodów, przewozy autokarowe, czartery łodzi i promów, krótkoterminowe wyjazdy (turystyka weekendowa), kursy językowe.

Pośrednictwo finansowe

W ramach świadczenia usług pośrednictwa finansowego Spółka działa poprzez portale finansowe – www.kredyty.net i www.multikredyt.com, gdzie Spółka prezentuje usługi finansowe w szczególności oferty kredytów i uzyskuje prowizję za przekazanie kontaktu oraz przychody z reklam zamieszczonych na portalach.

W tym segmencie działalności Spółka realizować będzie swoje cele poprzez:

1. poszerzenie asortymentu oferowanych produktów i usług oraz
2. zwiększenie działań promocyjnych i sprzedażowych, w tym pozycjonowanie w wyszukiwarkach Internetowych.
3. Dodatkowo Spółka zamierza wykorzystać swoje dotychczasowe dotarcie do osób i podmiotów działających na rynku pośrednictwa w obrocie nieruchomościami

Istnieją wszelkie przesłanki dla dalszego dynamicznego rozwoju Spółki w kolejnych latach. Spółka działa na bardzo perspektywicznych i szybko rozwijających się rynkach. Spółce sprzyja również sam rozwój Internetu w Polsce, w szczególności szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz rynku e-commerce, gdzie szybko zwiększa się liczba osób regularnie dokonujących zakupów poprzez sieć Internet.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A. za okres od 30 czerwca do 31 grudnia 2006 r.

Istnieje szereg czynników, które mogą mieć wpływ na działalność operacyjną Spółki w najbliższych latach:

1. Realizacja przyjętej strategii przy wykorzystaniu środków pozyskanych z podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w 2006 roku w drodze emisji akcji serii B i C oraz planowanych emisji akcji serii D, E i F, w tym przede wszystkim dokonywanie kolejnych przejęć podmiotów działających w branży e-commerce,
2. Sprawność procesu integracji dokonanych inwestycji z działalnością Spółki.
3. Rozwój nowych produktów z zakresu e-commerce w oparciu o posiadane przez Spółkę domeny internetowe,
4. Rozwój istniejącej działalności spółki we wszystkich obecnych obszarach w kierunku powiększania asortymentów produktów i usług oraz skali działania.
5. Zwiększający się dostęp do Internetu w Polsce i na świecie
6. Rozwój technologii umożliwiający wprowadzanie nowych rozwiązań e-commerce
7. Sytuacja polityczna oraz gospodarcza na świecie, w szczególności w regionach najczęściej odwiedzanych przez turystów.
8. Rozwój krajowego rynku przyjazdowej oraz wyjazdowej turystyki zagranicznej.
9. Zmiany w regulacjach prawnych w Polsce, w szczególności dotyczących dostępu do Internetu

Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Zarówno na koniec okresu objętego sprawozdaniem jak i na dzień przekazania raportu sytuacja finansowa Spółki jest bardzo dobra. Na koniec 2006 r. aktywa wzrosły do 6.605 tysięcy złotych w porównaniu do 291 tysięcy złotych na koniec roku poprzedniego. Na koniec 2006 r. spółka posiadała 4.596 tysięcy złotych w środkach pieniężnych oraz innych aktywach pieniężnych.

III. Wybrane dane wyjaśniające

Zarządzanie zasobami finansowymi.

W okresie objętym badaniem Spółka nie stosowała metod zarządzania ryzykiem finansowym lub instrumentów finansowych w zakresie kontroli ryzyka finansowego: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej ze względu na niewystępowanie w znaczącym stopniu tego typu zagrożeń. W szczególności nie występowało zagrożenie utraty płynności finansowej.

W okresie objętym sprawozdaniem Spółka nie dokonywała znaczących transakcji z podmiotami zagranicznymi lub krajowymi gdzie rozliczenia oparte były o walutę obcą.

Nadwyżki finansowe Spółki lokowane były na lokatach terminowych: miesięcznych, dwutygodniowych oraz overnightach.

IV. Pozostałe informacje dodatkowe

Zarząd Spółki

Zarząd Spółki składa się obecnie z 2 członków, powołanych na wspólną, trzyletnią kadencję: dr Andrzeja Wierzby – Prezesa Zarządu i Michała Pszczoły – Wiceprezesa Zarządu.

Pan Andrzej Wierzba powołany został na funkcję Prezesa Zarządu Spółki z dniem 30 czerwca 2006 r.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A. za okres od 30 czerwca do 31 grudnia 2006 r.

(dzień przekształcenia w spółkę akcyjną). Obecna kadencja Prezesa Zarządu upływa z dniem 30 czerwca 2009 r. Pan Andrzej Wierzba został powołany na funkcję Prezesa Zarządu poprzednika prawnego Spółki, firmy AWP Multimedia Sp. z o.o., uchwałą zgromadzenia wspólników z dnia 28 grudnia 2000 roku.

Pan Michał Pszczoła powołany został na funkcję Wiceprezesa Zarządu Spółki z dniem 30 czerwca 2006 r. (dzień przekształcenia w spółkę akcyjną). Obecna kadencja Wiceprezesa Zarządu upływa z dniem 30 czerwca 2009 r. Pan Michał Pszczoła został powołany na funkcję Wiceprezesa Zarządu poprzednika prawnego Spółki, firmy AWP Multimedia Sp. z o.o., uchwałą zgromadzenia wspólników z dnia 30 stycznia 2006 r., zmienioną uchwałą z dnia 27 lutego 2006 r.

Rada Nadzorcza Spółki

Rada Nadzorcza składa się z 5 członków, powołanych na wspólną, roczną kadencję.

W skład Rady Nadzorczej obecnie wchodzi:

Janusz Wójcik – Przewodniczący Rady Nadzorczej, powołany na obecną kadencję z dniem 30 czerwca 2006 r. Obecna kadencja wygasa z dniem 30 czerwca 2007 r.

Jarosław Kopyt – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, powołany na obecną kadencję z dniem 30 czerwca 2006 r. Obecna kadencja wygasa z dniem 30 czerwca 2007 r.

Tomasz Banasiak – Sekretarz Rady Nadzorczej, powołany na obecną kadencję z dniem 30 czerwca 2006 r. Obecna kadencja wygasa z dniem 30 czerwca 2007 r.

Małgorzata Szymańska - Pszczoła – Członek Rady Nadzorczej, powołana na obecną kadencję z dniem 30 czerwca 2006 r. Obecna kadencja wygasa z dniem 30 czerwca 2007 r.

Artur Bar – Członek Rady Nadzorczej, powołany na obecną kadencję z dniem 30 czerwca 2006 r. Obecna kadencja wygasa z dniem 30 czerwca 2007 r.

Członkowie Rady Nadzorczej Spółki zostali wybrani do Rady Nadzorczej Uchwałą Nr 3 Walnego Zgromadzenia z dnia 19 czerwca 2006 r.

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń.

Ryzyko związane z rozwojem systemów MLS

W ocenie Zarządu barierą dla rozwoju systemów MLS może być ich jedna z największych zalet tzn. oparcie systemów o wyłączne oferty obrotu nieruchomościami i ścisła współpraca pomiędzy pośrednikami przy realizacji transakcji, tak jak to ma miejsce w krajach, w których rynek ten jest bardziej rozwinięty niż w Polsce. Zachodzi więc potrzeba przekonania biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami nie tylko do samego produktu ale również do nowego stylu pracy i obsługi klienta. Wiąże się to z koniecznością wielu prezentacji, szkoleń i indywidualnych konsultacji. Mimo tego, ze względu głównie na potencjał ludzki, nie wszystkie biura będą w stanie zmienić dotychczasowy sposób działalności.

Ryzyko związane z umowami zawartymi ze Stowarzyszeniami Pośredników Obrotu Nieruchomościami („SPON”)

Istnieje ryzyko związane z uzależnieniem Spółki od umów zawartych ze SPON. Wypowiedzenie, jak również nie przedłużenie przez stowarzyszenia umów o współtworzenie ze Spółką systemów MLS, lub wymuszenie przez stowarzyszenia niższych niż prognozowanych przez Spółkę opłat za korzystanie z oprogramowania może mieć negatywny wpływ na wyniki działalności Spółki.

Ryzyko związane z konkurencją

Głównym kanałem dystrybucji usług oferowanych przez Spółkę jest Internet. Stały wzrost liczby osób posiadających dostęp do Internetu, wprowadzanie nowych usług, rozwój rynku e-commerce oraz reklamy internetowej przyciągać będzie nowe podmioty rozpoczynające działalność w Internecie w dziedzinach, w których Spółka prowadzi działalność.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A. za okres od 30 czerwca do 31 grudnia 2006 r.

Spółka jako jeden z niewielu podmiotów na polskim rynku oferuje kompleksową obsługę biur pośrednictwa obrotu nieruchomościami w zakresie informatyki i prezentacji internetowej. Spółka jest właścicielem autorskiego oprogramowania dla biur pośrednictwa oraz dla deweloperów. W zakresie systemów MLS Spółka jest liderem na polskim rynku a potencjalna konkurencja zmuszona będzie do pokonania znaczących barier wejścia na rynek. Jednakże ze względu na działanie Spółki w obszarze nowych technologii zawsze istnieje możliwość wytworzenia i zaoferowania Klientom Spółki przez podmiot konkurencyjny lepszego oprogramowania w niższej cenie.

Na rynku internetowej sprzedaży usług turystycznych, głównie noclegów, Spółka zajmuje znaczącą pozycję. Jednocześnie wejście na rynek potencjalnej konkurencji jest ograniczone ze względu na fakt, iż najbardziej atrakcyjne domeny internetowe na polskim rynku są już zarezerwowane i wykorzystywane oraz ze względu na to iż uruchomienie własnego systemu rezerwacji wiąże się z dużym wysiłkiem organizacyjnym oraz finansowym. Jednakże istnieje wiele podmiotów konkurencyjnych w tym podmiotów posiadających własne systemy rezerwacji oraz takich, które tylko sprzedają „towar” zakontraktowany przez inny podmiot. Część zagranicznych serwisów prowadzi już strony w języku polskim i te serwisy stanowić mogą znaczącą konkurencję dla Spółki, szczególnie w przypadku świadczenia usług na rzecz zagranicznych turystów. Zagraniczne podmioty coraz częściej również decydują się na wejście na rynek polski w tym uruchomieniem w Polsce przedstawicielstw.

Spółka rozwija również działalność na rynku pośrednictwa kredytowego poprzez Internet. Na tym rynku Spółka konkuruje z wieloma mocnymi podmiotami i z tego względu jest narażona na negatywne działania konkurencji, w szczególności w zakresie dostępu do klientów. Spółka wykorzystuje dotarcie do potencjalnych klientów poprzez własne portale nieruchomości jako kanały dystrybucji produktów finansowych, co znacznie ogranicza koszty sprzedaży tych usług.

Na rynku reklamy, w tym reklamy w Internecie istnieje znaczna konkurencja i nie istnieją tak skuteczne bariery wejścia jak w przypadku pozostałych rynków, na których działa Spółka. Prowadzone przez Spółkę portale związane z rynkiem nieruchomości są atrakcyjnym miejscem dla reklamy wszelkich produktów finansowych, w tym w szczególności kredytów hipotecznych oraz wszelkich produktów związanych z budownictwem oraz wyposażeniem wnętrz. Portale turystyczne są bardzo atrakcyjnym miejscem dla reklam różnych usług turystycznych w szczególności usług hotelowych, lotniczych oraz wypoczynkowych.

Ryzyko związane z rynkiem reklamy

Spółka uzyskuje dodatkowe przychody ze sprzedaży powierzchni reklamowej na swoich portalach internetowych. Zarząd Spółki zamierza intensywnie rozwijać ten rodzaj działalności. Rynek reklamy w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, a Internet jest najszybciej rozwijającym się medium reklamowym. Dalszy wzrost udziału Internetu jako nośnika reklamy wsparty będzie o dynamiczny rozwój nowych rozwiązań technologicznych umożliwiających tworzenie coraz bardziej wyszukanych form reklamy w Internecie. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż rynek reklamy, w tym również reklamy w Internecie jest silnie uzależniony od koniunktury gospodarczej. W okresie stagnacji podmioty gospodarcze w znaczny sposób ograniczają budżety reklamowe, niezależnie od branży, w której działają. Sprzedaż reklamy w Internecie nie ma dominującego wpływu na poziom przychodów ze sprzedaży Spółki ale stwarza duży dodatkowy potencjał zarobkowy. W przypadku obniżenia koniunktury i zmniejszenia wydatków reklamowych nie powinien nastąpić znaczący spadek przychodów ze sprzedaży, ze względu na znaczną dywersyfikację źródeł przychodów Spółki.

Ryzyko związane z nowymi usługami i nowymi technologiami

Głównym kierunkiem działania Spółki są dziedziny związane z Internetem, e-commerce, oprogramowaniem oraz nowymi technologiami. Rynki te charakteryzuje dynamiczny rozwój rozwiązań technologicznych. W związku z powyższym, istnieje możliwość pojawienia się rozwiązań technicznych, które będą skutkować wdrożeniem przez konkurencję nowych i atrakcyjnych produktów. Ze względu na ograniczone możliwości organizacyjne i kapitałowe istnieje ryzyko, iż Spółka nie będzie w stanie w krótkim czasie zareagować na pojawiające się nowe rozwiązania i oferować usług opartych o najnowsze technologie, co może skutkować spadkiem atrakcyjności produktów sprzedawanych przez Spółkę. Celem emisji Akcji Serii B było między innymi pozyskanie środków kapitałowych umożliwiających inwestycje w nowe rozwiązania informatyczne oraz szybkie reagowanie na wdrażanie

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki NETMEDIA S.A. za okres od 30 czerwca do 31 grudnia 2006 r.

najnowszych rozwiązań technologicznych tak, aby oferowane usługi odpowiadały oczekiwaniom odbiorców.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Spółka jest spółką usługową, której istotnym aktywem są zasoby ludzkie. Spółka działa w oparciu o wiedzę i doświadczenie pracowników. Utrata kluczowych pracowników mogłaby negatywnie wpłynąć na tempo realizacji zadań inwestycyjnych oraz na dalszy rozwój usług świadczonych przez Spółkę. Zatrudnienie wysokiej klasy specjalistów wiązałoby się z długotrwałym procesem rekrutacji, a następnie nowozatrudnieni pracownicy musieliby zapoznać się z działalnością Spółki, co mogłoby opóźnić termin osiągnięcia oczekiwanej wydajności pracy.

Ryzyko związane z planami inwestycyjnymi Spółki

Realizacja planów inwestycyjnych i strategii rozwoju Spółki powiązana jest z wykorzystaniem środków pochodzących z emisji akcji serii B oraz planowanym pozyskaniem środków z nowych emisji Akcji Serii D, E i F. W przypadku nie dojścia emisji do skutku lub pozyskania mniejszej niż przyjęta w założeniach finansowych kwoty istnieje ryzyko opóźnienia realizacji tych planów.

Ryzyko związane z przyszłymi akwizycjami

Zgodnie ze strategią rozwoju Spółka przejmować będzie inne podmioty lub serwisy internetowe. Zarówno przygotowanie jak i realizacja tego typu transakcji jest czasochłonna, pociąga za sobą koszty oraz jest obciążona wieloma ryzykami, takimi jak niezrealizowanie zamierzonych celów, odejście pracowników, utrata klientów.

Zarząd będzie dokonywał oceny potencjalnych podmiotów przy szczególnym zaangażowaniu kadry zarządzającej oraz profesjonalnych doradców, w celu wyeliminowania ww. ryzyka.

Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą Polski

Bieżąca sytuacja społeczno-ekonomiczna w Polsce nie zapewnia stabilnego wzrostu gospodarczego. Czynniki makroekonomiczne, takie jak wielkość produktu krajowego brutto, poziom inwestycji, prowadzona polityka w zakresie podatków, prywatyzacji i restrukturyzacji sektorów gospodarki polskiej mogą mieć wpływ na zmniejszenie planowanych przychodów ze sprzedaży lub na zwiększenie kosztów działalności Spółki.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Na działalność Spółki mają wpływ zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje. Ewentualne zmiany przepisów prawa, w tym prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa spółek handlowych i prawa regulującego funkcjonowanie spółek publicznych mogą zmierzać w kierunku negatywnie oddziałującym na działalność Spółki. W chwili obecnej przepisy prawa polskiego znajdują się w okresie intensywnych zmian. Zmiany te mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednołitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.