

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI MNI SPÓŁKA AKCYJNA w roku 2005

SPIS TREŚCI

1. Najważniejsze wydarzenia w 2005 roku.
2. Inwestycje w roku 2005 i przewidywane w latach następnych.
3. Przewidywany rozwój.
4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.
5. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia.
6. Informacje dodatkowe.

MNI S.A. w ramach praktycznie realizowanej strategii rozwoju, pozycjonuje się wyraźnie jako podmiot o zdecydowanym charakterze medialnym. Wynika to przede wszystkim z faktu zdecydowanej przewagi przychodów realizowanych dla szeroko pojętego sektora medialnego (prawie 70%).

MNI SA realizuje strategię rozwoju w oparciu o trzy podstawowe filary:

- **usługi medialne,**
- **powszechne usługi telekomunikacyjne,**
- **telefoniczny marketing bezpośredni.**

W roku 2005 Zarząd MNI S.A. realizował z pełną konsekwencją strategię rozwoju, którą można scharakteryzować i opisać najważniejszymi zdarzeniami :

- 1.) finalizacją restrukturyzacji pozostałego zadłużenia finansowego Spółki,
- 2.) modernizacją i rozbudową infrastruktury w celu świadczenia nowych rodzajów usług zarówno podstawowych telekomunikacyjnych - zwiększenia możliwości przyłączania nowych abonentów usługi podstawowej, usług szerokopasmowego dostępu do Internetu, przygotowania infrastruktury technicznej do nowych usług opartych o prefiks NDS, jak również usług z wartością dodaną dla abonentów telekomunikacyjnych sieci stacjonarnych oraz telefonii mobilnej,
- 3.) uruchomieniem na masową skalę procesów aktywnego pozyskiwania nowych abonentów usługi telefonicznej w obszarach posiadających niezbędne wyposażenie sieciowe,
- 4.) poszerzeniem zakresu eksploatacji i sprzedaży usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu dla abonentów sieci FIX,
- 5.) kontynuacją procesów rozbudowy zasobów technicznych i organizacyjnych Call Center,
- 6.) przygotowaniem i praktyczną realizacją konsolidacji struktur Spółki z Legion Polska Sp. z o.o. podmiotem świadczącym usługi dodane w zakresie taryf Premium Rate dla abonentów telefonii stacjonarnej.
- 7.) rozbudową palety usług dodanych typu głosowego oferowanych na zagranicznych rynkach: Czechy, Austria, Słowacja, Niemcy w oparciu o infrastrukturę własną oraz dzierżawioną.

Powyższe działania pozwoliły Spółce zwiększyć przychody z kwoty **36,096 mln** (trzydzieści sześć milionów dziewięćdziesiąt sześć tysięcy) złotych w roku 2004 do kwoty **69 491 mln** (sześćdziesiąt dziewięć milionów czterysta dziewięćdziesiąt jeden) złotych w roku 2005 i wypracować zysk netto w wysokości **12 613 mln** (dwanaście milionów sześćset trzystaście) złotych w stosunku do zysku w wysokości **4,975 mln** (cztery miliony dziewięćset siedemdziesiąt pięć tysięcy) złotych osiągniętego w roku 2004.

Przedstawione wyżej dane finansowe uwidocznione także w załączonych dokumentach finansowych świadczą, iż cele wytyczone strategią przyjętą przez Spółkę były ze wszelkich miar słuszne a przyjęte do ich realizacji narzędzia pozwoliły na pełne osiągnięcie a wręcz przekroczenie projektowanych wcześniej wyników.

I. Usługi medialne

Usługi medialne realizowane są w formie serwisów interaktywnych wykorzystujących specjalne wyższe taryfy, tj:

- w telefonii komórkowej - od 0,50 zł do 9,00 zł za SMS/min. i odpowiednio od 2,00 zł do 20,00 zł za MMS,
- w telefonii stacjonarnej - od 0,29 zł do 9,00 zł za minutę połączenia.

Usługi te skierowane są do widzów TV, słuchaczy radia, czytelników czasopism i dzienników, uczestników programów lojalnościowych i akcji marketingowych, użytkowników Internetu, subskrybentów specjalizowanych usług interaktywnych SMS/MMS, adresatów akcji marketingu bezpośredniego, klientów banków, pasażerów linii lotniczych i linii autobusowych, osób starających się o wizy itp. Usługi te stanowią dziś podstawowe źródło przychodów MNI SA.

Ogłaszane przez IDC oraz Com MN SM Market Assessment analityczne raporty dotyczące perspektyw rozwoju rynku usług multimedialnych w Europie i w Polsce pokazują wyraźnie, że medialny charakter działalności MNI SA pozostanie najistotniejszym czynnikiem wzrostu wartości sprzedaży oraz uzyskiwanych przychodów i zysku spółki.

II. Telekomunikacja stacjonarna

W obecnej sytuacji MNI SA, dysponuje wystarczającymi możliwościami opanowania negatywnych zjawisk rynkowych i jest w stanie zbudować programy rozwoju oparte na wielu nowoczesnych produktach, nieosiągalnych dla innych podmiotów działających na rynku tradycyjnych usług telekomunikacyjnych.

Zakup Pilickiej Telefonii Sp. z o.o. jest konsekwentną realizacją procesów integracji i rozwoju usług, a reakcja rynku w pełni potwierdza słuszność strategii przyjętej przez Zarząd MNI.

Pion usług telekomunikacyjnych Grupy MNI SA utrzymywać będzie stały wzrost przychodów w perspektywie kilku lat.

III. Usługi marketingu bezpośredniego

MNI SA konsekwentnie buduje i rozwija segment usług marketingu bezpośredniego, jako jeden z bardziej przyszłościowych filarów swojej działalności, pozwalający osiągać wysokie marże w zakresie świadczenia usług a głównymi elementami tego filaru są:

- własne call center dla 220 agentów, wyposażone w najnowsze technologie telefoniczne, www, SMS oraz narzędzia monitorujące,
- platforma węzła telefonicznego połączona ze światową siecią telekomunikacyjną,
- rozliczenia kosztów telekomunikacyjnych według stawek operatorskich,
- nowoczesna platforma multimedialna,
- unikalna platforma IVR dla masowych usług typu „Voice Mailing”.

Eksperti prognozują wzrost tego segmentu rynku w Europie, o co najmniej 40%, w ciągu najbliższych 18 miesięcy i 100% wzrost ilości samych call center w Polsce w ciągu trzech lat.

Poniżej przytaczamy najważniejsze czynności podejmowane przez Spółkę w okresie sprawozdawczym.

1. Najważniejsze wydarzenia w 2005 roku

13 stycznia 2005 - doręczenie Spółce postanowienia Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy, XIX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 30 grudnia 2004 roku o wpisaniu do Rejestru Przedsiębiorców zmiany danych Spółki, zmieniających Statut Spółki poprzez zmianę firmy spółki z Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne SZEPTEL Spółka Akcyjna na MNI Spółka Akcyjna.

Decyzja o zmianie nazwy podjęta została na NWZA w dniu 20 grudnia 2004 roku. Akcjonariusze Spółki uznali, iż w związku z realizowaną od pewnego czasu strategią rozszerzania działalności Spółki o nowe obszary, powinna być dokonana zmiana, która by powodowała postrzeganie Firmy w innym niż tylko Operator Telekomunikacyjny kontekście.

13 stycznia 2005 - doręczenie Spółce postanowienia Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy, XIX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 30 grudnia 2004 roku o wpisie do rejestru przedsiębiorców podwyższenia kapitału zakładowego poprzez rejestrację emisji akcji serii K w liczbie 5.500.000 (pięć milionów pięćset tysięcy) o wartości 1 (jeden) złoty każda akcja i o łącznej wartości 5,5 mln (pięć milionów pięćset tysięcy) złotych.

17 stycznia 2005 – podpisanie umowy z Radio Zet Sp. z o.o., ogólnopolską stacją radiową w zakresie budowy, utrzymania i eksploatacji serwisów komercyjnych na witrynie www.radiozet.pl.

Z chwilą wejścia w życie postanowień umowy witryna www.radiozet.pl usytuowana została na serwerach MNI S.A..

31 stycznia 2005 – zawarcie umowy z PLL LOT na świadczenie usług telefonii stacjonarnej dla wszystkich jednostek organizacyjnych PLL LOT. Usługi MNI S.A. dotyczą realizacji dla PLL LOT połączeń lokalnych, międzystrefowych oraz międzynarodowych. Jednocześnie MNI S.A. realizuje już dla PL LOT usługę transferu lokalnych połączeń telefonicznych z wybranych krajów europejskich do warszawskiego Call Center PL LOT.

21 marca 2005 - podpisanie Aneksu do Ramowej Umowy o Połączeniu Sieci z TP S.A. pozwalającego na realizację połączeń lokalnych z wykorzystaniem posiadanego przez firmę prefiksu NDS 1042.

Aneks zgodnie z warunkami opisanymi umową ramową RIO umożliwił zaoferowanie przez MNI S.A., klientom TP S.A. podstawowych usług telekomunikacyjnych łącznie z usługą połączeń lokalnych na najbardziej atrakcyjnym poziomie cenowym, biorąc pod uwagę istniejące oferty rynkowe.

Rozpoczęcie świadczenia nowych usług nastąpiło w pierwszej kolejności w rejonie Podlaskim gdzie Spółka posiada największy po TP S.A. udział w rynku telekomunikacyjnym.

24 marca 2005 - podpisanie umowy z austriacką firmą VASCON Telekomunikationsdienstleistungs GmbH Wien, dotyczącej wprowadzenia usług dodanych MNI na rynek szwajcarski - piąty rynek międzynarodowy po Czechach, Słowacji, Austrii i Niemczech gdzie MNI S.A. uruchomiła usługi dodane dla abonentów sieci telekomunikacyjnych.

18 kwietnia 2005 - podpisanie w dniu 18 kwietnia 2005 roku umowy o utworzeniu konsorcjum ze Spółką Tele-PERN Sp. z o.o. (Spółka zależna Przedsiębiorstwa Eksploatacji Rurociągów Naftowych "Przyjaźń" S.A.), którego celem strategicznym jest współdziałanie przy realizacji projektów dotyczących wykorzystania posiadanych i istniejących zasobów magistrali światłowodowych dla budowy i realizacji usług teletransmisyjnych w relacjach międzynarodowych.

4 maja 2005 - zawarcie przedwstępnej umowy z brytyjską firmą „Polina Trading Limited” z siedzibą w Londynie dotycząca zakupu przez MNI S.A. 100% udziałów firmy Legion Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

11 maja 2005 - zawarcie w dniu 11 maja 2005 roku ze Spółką com.Investmnet Sp. z o.o. (d..Media-Net Interactive Sp. z o.o.) umowy nabycia 1167 udziałów w spółce BIA-NET Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku,

w wyniku której Spółka posiada aktualnie 53,90 % udziałów w spółce BIA-NET Sp. z o.o. w celu prowadzenia kontroli kosztów dzierżawy infrastruktury telekomunikacyjnej na terenie Białegostoku.

20 czerwca 2005 - podjęcie przez Zarząd MNI S.A. uchwały o umorzeniu łącznie 137.000 (stu trzydziestu siedmiu tysięcy) akcji Spółki na okaziciela emisji serii I o wartości nominalnej 1,00 (jeden) złoty każda akcja o łącznej wartości nominalnej 137.000,00 (sto trzydzieści siedem tysięcy 00/100) złotych, dających 137.000 (sto trzydzieści siedem tysięcy) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, które Spółka nabyła w dniu 2 stycznia 2003 roku oraz 6 czerwca 2003 roku celem umorzenia w wyniku rozliczenia umowy o submisję usługową zawartej pomiędzy Spółką a Domem Maklerskim Banku Handlowego S.A. z siedzibą w Warszawie.

Akcje te nie zostały następnie zbyte przez Zarząd Spółki w terminach określonych w art. 363 § 4 Kodeksu spółek handlowych.

Umorzenie tych akcji nastąpiło bez zmiany wartości nominalnej pojedynczej akcji. Akcjonariuszom nie wypłacono z tytułu umorzenia ww. akcji żadnych kwot.

8 lipca 2005 - zbycie w dniu 8 lipca 2005 roku na rzecz Spółki Tele-PERN Sp. z o.o. odcinka magistrali światłowodowej położonej na południu Polski z transgranicznym przejściem do Czech w rejonie Cieszyna.

15 lipca 2005 - podpisanie ze spółką Legion Polska Porozumienia, w wyniku którego został rozpoczęty proces integracji struktur obu podmiotów w zakresie działalności operacyjnej, a także w odniesieniu do wspólnej oferty handlowej i strategii produktowo-sprzedażowej w zakresie usług dodanych. W ramach podjętych działań nastąpiło wdrożenie migracji części usług świadczonych przez Legion Polska na platformę mobilną MNI S.A. jako bardziej optymalną z punktu widzenia procesów sprzedażowych.

28 lipca 2005 - podpisanie w wyniku przeprowadzonego postępowania przetargowego, umowy z Telewizją Polską S.A. dotyczącej integracji przez MNI S.A., multimedialnych usług dodanych świadczonych na rzecz Operatorów Telefonii Mobilnej a wykorzystywanych w programach wszystkich anten Telewizji Publicznej.

6 lipca 2005 - Wydanie w dniu 6 lipca 2005 roku Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej wyroku w sprawie z powództwa Marka Dutki przeciwko spółce MNI S.A., o której Spółka poinformowała w Raporcie Nr 35/2004. Sąd arbitrażowy zasądził na rzecz powoda kwotę 1.500.000,- zł. wraz z odsetkami od dnia 1 kwietnia 2001 roku do dnia zapłaty oraz zwrot kosztów procesu i kosztów zastępstwa procesowego.

W wyroku z dnia 6 lipca 2005 Sąd Arbitrażowy uznał roszczenie powoda, redukując jednocześnie o 50% wysokość kary umownej jako nadmiernie wygórowanej.

Jednakże MNI S.A. złożyła w dniu 5 sierpnia 2005 roku do Sądu Okręgowego w Warszawie, I Wydział Cywilny skargę o uchylenie w całości powyższego wyroku wraz z wnioskiem o wstrzymanie jego wykonalności.

10 sierpnia 2005 - zawarcie z firmą "Polina Trading Limited" umowy sprzedaży udziałów dotyczącej zakupu przez MNI S.A. 100% udziałów spółki Legion Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

W wyniku tej transakcji MNI S.A. uzyskała oczekiwaną od dawna możliwość rozszerzenia swojej oferty w pełnym zakresie usług dodanych kierowanych do abonentów telefonii stacjonarnej. Przejęcie kontroli nad Legion Polska pozwoliło również na znaczne rozszerzenie aktualnej oferty produktowej MNI S.A. kierowanej dla abonentów sieci mobilnych.

Wraz z przedmiotowym nabyciem, MNI S.A. przejęła automatycznie obsługę wszystkich klientów i kooperantów Legion Polska, a także wszelkie kontrakty medialne dotyczące integracji usług komunikacji interaktywnej oraz promocji usług własnych.

11 sierpnia 2005 - zawarcie umowy kredytowej nr 17/012/05/Z/IN z BRE Bank S.A. z siedzibą w Warszawie, na podstawie której BRE Bank S.A. udzielił MNI S.A. kredytu w łącznej wysokości 26.000.000,- zł z przeznaczeniem na:

- sfinansowanie nabycia przez MNI S.A. wszystkich udziałów spółki Legion Polska Sp. z o.o.
- refinansowanie posiadanych kredytów,
- inne cele zaakceptowane przez bank.

Dzień ostatecznej spłaty kredytu został wyznaczony na 20 grudnia 2010 roku.

27 września 2005 - podpisanie umowy z Centrum Elektronicznych Usług Płatniczych eService S.A., podmiotem wyspecjalizowanym Banku PKO BP w zakresie organizacji oraz obsługi przez MNI S.A. telekomunikacyjnego ruchu autoryzacyjno-rozliczeniowego transakcji kartami płatniczymi, pochodzącego z terminali POS należących do eService.

Dzięki tej umowie MNI S.A. integruje usługi dla firm (dodatkowo PolCard S.A. oraz CardPoint S.A.), które reprezentują ponad dwie trzecie rynku tego typu transakcji w Polsce.

11 października 2005 - zbycie na rzecz Spółki Tele-PERN Sp. z o.o. drugiego odcinka magistrali światłowodowej położonej na południu Polski, który wraz z transgranicznym przejściem do Czech w rejonie Cieszyna zbyty w dniu 11 lipca 2005 roku stanowi całość. Wraz ze zbyciem drugiego odcinka, MNI S.A. dokonała również na rzecz Tele-PERN Sp. z o.o. cesji umów dzierżawy praw drogi na tym obszarze Polski i Czech.

Tą transakcją Spółka zakończyła zbycie południowego fragmentu magistrali światłowodowej, która nie była połączona z posiadaną infrastrukturą w centrum kraju.

14 listopada 2005 – zawarcie wstępnej umowy sprzedaży 100% udziałów spółki Pilicka Telefonii Sp. z o.o. z siedzibą w Radomiu, przy ulicy Potkanowskiej 54a, wpisanej do Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego za numerem KRS 0000022741.

15 grudnia 2005 - zawarcie Aneksu nr 2 do Umowy kredytowej nr 17/012/05/Z/IN pomiędzy MNI S.A. i BRE Bank S.A. z siedzibą w Warszawie.

Na warunkach zawartych w powyższym Aneksie i Umowie kredytowej BRE Bank S.A. zwiększył wysokość kredytu udzielonego MNI S.A. o 55.000.000 zł (słownie złotych pięćdziesiąt pięć milionów) z 26.000.000 zł (słownie złotych dwadzieścia sześć milionów) do łącznej wysokości 81.000.000 zł (słownie złotych osiemdziesiąt jeden milionów). Pozostałe warunki kredytu pozostały bez zmian.

Na warunkach zawartych w umowie BRE Bank S.A. udzielił MNI S.A. kredytu w łącznej wysokości 81.000.000,- zł. z przeznaczeniem:

- na sfinansowanie nabycia przez MNI S.A. wszystkich udziałów spółki Legion Polska Sp. z o.o.,
- na refinansowanie posiadanych kredytów,
- na inne cele zaakceptowane przez bank.

Kredyt oprocentowany jest według stopy procentowej zmiennej w okresach rocznych, równej sumie zmiennej stawki WIBOR i marży banku w wysokości 1,8% p.a. Dzień ostatecznej spłaty kredytu został wyznaczony na 20 grudnia 2010 roku.

Dodatkowa, czwarta transza kredytu zgodnie z przedmiotowym Aneksem nr 2 została wykorzystana na sfinansowanie nabycia przez MNI S.A. 100% udziałów spółki Pilicka Telefonii Sp. z o.o. Zmiana koncepcji finansowania nabycia udziałów podyktowana była potrzebą jak najszybszego sfinalizowania transakcji, którą Zarząd ocenił jako bardzo pozytywną dla akcjonariuszy MNI S.A. Finalizacja transakcji w miesiącu grudniu 2005 pozwoliła zintensyfikować prace nad połączeniem sieci operatorskich wchodzących w skład MNI i Pilickiej Telefonii jak również skoordynować niezbędne inwestycje mające na celu rozwój usług telekomunikacyjnych w ramach Grupy. Z punktu widzenia Zarządu istotne było również zmniejszenie kosztów finansowania transakcji w stosunku do oczekiwań inwestorów na rynku obligacji.

19 grudnia 2005 - Zawarcie w dniu 19 grudnia 2005 roku ostatecznej umowy nabycie udziałów spółki „Pilicka Telefonii” Sp. z o.o. z siedzibą w Radomiu, przy ulicy Potkanowskiej 54a.

Przedmiotem nabycia było 226.491 (dwieście dwadzieścia sześć tysięcy czterysta dziewięćdziesiąt jeden) udziałów o wartości nominalnej 500,00 (pięćset 00/100) złotych każdy, o łącznej wartości nominalnej 113.245.500,00 (sto trzysta pięć milionów dwieście czterdzieści pięć tysięcy pięćset 00/100) złotych, co stanowi 100% kapitału zakładowego spółki „Pilicka Telefonii” Sp. z o.o.

Przejście własności udziałów na spółkę MNI nastąpiło dnia 20 grudnia 2005 roku.

W wyniku zawartej transakcji MNI S.A. posiada wszystkie głosy na Zgromadzeniu Wspólników spółki Pilicka Telefonía Spółka z o.o.

Ostateczna cena nabycie udziałów wzrosła w stosunku ceny określonej w umowie wstępnej na kwotę 15.750.000,00 USD o 1.084.606 USD. Było to wynikiem znacznie lepszych wyników finansowych uzyskanych przez Pilicką Telefonię Sp. z o.o. na dzień transakcji. Przychody ze sprzedaży spółki na koniec miesiąca listopada wyniosły 36.345.690 zł, wartość zysku netto wyniosła 2.971.512 zł, wartość EBITDA 12.424.054, poziom środków pieniężnych w kasie i na rachunkach bankowych wyniósł 16.325.426 zł, natomiast poziom zobowiązań kredytowych wyniósł 2.464.050 zł. Nadwyżka bieżących środków finansowych nad zobowiązaniami wynosi 13.861.376 zł, co stanowiło zgodnie ze wstępną umową sprzedaży zawartą w dniu 14 listopada 2005 roku podstawę do wzrostu ceny nabycia udziałów o wyżej wymienioną kwotę.

W wyniku tej transakcji MNI S.A. uzyskała możliwość rozszerzenia swojej oferty w pełnym zakresie usług telekomunikacyjnych kierowanych do abonentów telefonii stacjonarnej w siedmiu strefach numeracyjnych na obszarach województw: mazowieckiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i łódzkiego.

Włączenie Pilickiej Telefonii do struktury telekomunikacyjnej MNI S.A. pozwoli w najbliższym czasie na znaczącą obniżkę kosztów oferowanych produktów telekomunikacyjnych, optymalizację wielu procesów oraz podniesie konkurencyjność oferty rynkowej Operatora.

Połączone sieci telekomunikacyjne obu Operatorów liczą ok. 60 tys. abonentów w siedmiu strefach numeracyjnych kraju, w tym kilka tysięcy abonentów usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Wydarzenia po zakończeniu okresu

1. Opublikowanie w dniu 10 stycznia 2006 Komunikatu Zarządu MNI SA dotyczącego działalności spółki, realizowanej strategii i prognoz rozwoju.
2. Podjęcie w dniu 10 stycznia 2006 na podstawie art. 270 pkt. 2 w związku z art. 246 § 2 ustawy z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych przez Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki BIA-NET Sp. z o.o. (spółki zależnej od MNI S.A.) z siedzibą w Białymstoku uchwały o rozwiązaniu spółki BIA-NET Sp. z o.o. po przeprowadzeniu jej likwidacji. Powodem, dla którego podjęto niniejszą decyzję, było stanowisko MNI S.A. jako większościowego udziałowca Spółki BIA - NET. Strategia współpracy i kooperacji MNI S.A. ze spółką BIA – NET, od dnia nabycia udziałów w Spółce BIA-NET, zakładała stopniowe przeniesienie aktywności gospodarczej do MNI S.A. Odbyło się to przez sprzedaż posiadanej przez BIA-NET infrastruktury telekomunikacyjnej do Spółki MNI. Podobny proces został przeprowadzony w odniesieniu do umów z abonentami i kooperantami BIA – NET-u. Przeprowadzone procesy podyktowane były względami oszczędnościowymi i koniecznością uniknięcia zjawiska konkurencji pomiędzy MNI S.A. i jej Spółką zależną, w zakresie oferowania takich samych produktów telekomunikacyjnych na „wspólnym” rynku podlaskim. W związku z zakończeniem wskazanych wyżej procesów, dalsze funkcjonowanie BIA – NET Sp. z o.o. jako samodzielnego podmiotu było, z punktu widzenia interesów MNI S.A. bezcelowe i spowodowało zajęcie stanowiska o wnioskowaniu likwidacji i rozwiązania Spółki.
3. Rozpoczęcie testów pilotażowej instalacji systemu BreezeMax pracującego w technologii WiMax w oparciu o sprzęt firmy Alvarion. Nowoczesne systemy technologii WiMax pozwolą na rozszerzenie oferty produktowej kierowanej do dotychczasowych abonentów Pilickiej Telefonii oraz MNI, o szerokopasmowy dostęp do Internetu i wynikające z tego produkty pochodne takie jak telewizja internetowa aż do rozwiązań telefonii VoIP. Jednocześnie wprowadzane rozwiązania pozwolą na znaczne rozszerzenie bazy abonentów indywidualnych oraz pozyskanie wielu nowych abonentów biznesowych.

2. Inwestycje w roku 2005, przewidywane inwestycje

2.1 W maju 2005 roku Spółka nabyła 1167 udziałów Spółki Bia-net Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku o wartości nominalnej 500 zł każdy za cenę 208.818,75 (dwieście osiem tysięcy osiemset osiemnaście 75/100) złotych

2.2 W sierpniu 2005 roku Spółka nabyła 100 udziałów Spółki Legion Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (stanowiących 100% kapitału zakładowego) o wartości nominalnej 500 zł każdy za cenę 16.500.000,00 (szesnaście milionów pięćset tysięcy 00/100) złotych.

2.3 W grudniu 2005 roku Spółka nabyła 226.491 udziałów Spółki Pilicka Telefonía Sp. z o.o. z siedzibą w Radomiu o wartości nominalnej 500 zł każdy za cenę będącą równowartością w złotych polskich 16.834.606 (szesnaście milionów osiemset trzydzieści cztery tysiące sześćset sześć)USD.

W 2005 roku MNI S.A. poniosła wydatki inwestycyjne na niefinansowe aktywa trwałe w kwocie 14.867 tys. zł (tj. nowe środki trwałe + zwiększenie wartości środków trwałych 575 tys. zł).

Ważniejsze nakłady inwestycyjne 2005 roku to:

1. Zakup urządzeń do połączenia z operatorami TVK w Białymstoku.
2. Zakup urządzeń do budowy i rozbudowy kolejnych węzłów ADSL dla świadczenia usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu.
3. Zakup platformy dostępowej dla świadczenia telekomunikacyjnej usługi preselekcji.
4. Zakup urządzeń do rozbudowy Call Center w Warszawie i budowy w Szepietowie.
5. Zakup urządzeń na łącza cyfrowe dla Policji na Podlasiu. Połączenie części lokalizacji w ramach zorganizowanego przetargu.
6. Zakup sprzętu do rozbudowy centrali tranzytowej TMK w Warszawie.
7. Zakup sprzętu, oprogramowania i licencji dla rozbudowy i budowy nowych systemów świadczenia usług multimedialnych w Warszawie.

Wydatki inwestycyjne w przyszłych okresach są ściśle uzależnione od ich efektywności i będą skorelowane z posiadanymi nadwyżkami środków finansowych. Decyzje o inwestycjach podejmowane będą na podstawie indywidualnie, dla poszczególnych projektów, skonstruowanych i zweryfikowanych bussines planów i w oparciu o pozyskane środki na ich realizację.

3. Przewidywany rozwój

Zgodnie z przyjętą strategią Spółka planuje konsekwentny rozwój działalności w oparciu o trzy podstawowe filary:

- usługi medialne,
- powszechne usługi telekomunikacyjne,
- telefoniczny marketing bezpośredni.

I. Usługi medialne

Usługi medialne realizowane są w formie serwisów interaktywnych skierowane są do widzów TV, słuchaczy radia, czytelników czasopism i dzienników, uczestników programów lojalnościowych i akcji marketingowych, użytkowników Internetu, subskrybentów specjalizowanych usług interaktywnych SMS/MMS, adresatów akcji marketingu bezpośredniego, klientów banków, pasażerów linii lotniczych i linii autobusowych, osób starających się o wizy itp.

Są one realizowane poprzez:

- udostępnianie mediom infrastruktury teleinformatycznej,
- dostarczanie „kontentu”, czyli zawartości usług,
- kreację scenariuszy i rozwiązań marketingowych wykorzystujących technologie mobilne i stacjonarne,

- realizację mikropłatności na rzecz podmiotów medialnych,
- kompleksową ich realizację wraz z zapewnieniem promocji lub elementów ich promocji.

W celu zwiększenia przychodów ze sprzedaży usług medialnych Spółka planuje:

- rozwinąć i rozbudować produktową ofertę usługową skierowaną do dotychczasowych i nowych partnerów,
- przygotować oferty nowych produktów multimedialnych dla segmentu mobilnego, w szczególności dotyczące dzwonek polifonicznych, gier JAVA oraz plików muzycznych,
- rozszerzyć formułę usług medialnych dla wiodących mediów, w tym TVP, opartych o znane światowe standardy komercyjne,
- rozwinąć sektor usług własnych, realizowanych w wariantach komercyjnego zakupu mediów w wymiarze minimum dwukrotnym,
- rozszerzyć ofertę usług dla sektora marketingowego poprzez samodzielną budowę indywidualnych standardów usług.

II. Telekomunikacja stacjonarna

Współczesna telekomunikacja i sposób komunikowania się ulegają głębokiej i dynamicznej metamorfozie. Następuje zmiana znaczenia tradycyjnej stacjonarnej telefonii głosowej, przede wszystkim na skutek wzrostu znaczenia komunikacji pisanej. W kontekście tych zmian i trendów rynkowych niewątpliwą przyczyną zmiany roli usług tradycyjnej stacjonarnej telefonii głosowej nie jest konkurencja ze strony telefonii komórkowej, lecz technologiczna rewolucja i demonopolizacja rynku w perspektywie kilku lat.

Podstawą rozwoju będą działania mające na celu wzrost organiczny Grupy MNI w tym zakresie. a w szczególności:

- rozwijanie, w oparciu o istniejącą bazę techniczną, usług Internetu szerokopasmowego xDSL oraz ofert i produktów opartych na nowoczesnych systemach radiowych CDMA i WiMAX, umożliwiających świadczenie usług szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług głosowych,
- rozwijanie obszarów oferty usługowej dla biznesu w dostępnych wielkomiejskich aglomeracjach,
- wykorzystywanie synergii pomiędzy podmiotami oraz usługami świadczonymi przez spółki Grupy MNI,
- budowa rozwiązań rynkowych we współpracy z innymi podmiotami telekomunikacyjnymi na zasadzie wspólnych korzyści, obniżania kosztów oraz wymiany ofert,
- przejmowanie - na zasadzie różnorodnych modeli - innych podmiotów telekomunikacyjnych, spełniających podstawowe wymogi w zakresie poziomu infrastruktury oraz osiągniętej rentowności.

III. Usługi marketingu bezpośredniego

MNI SA konsekwentnie buduje i rozwija segment usług marketingu bezpośredniego, jako jeden z bardziej przyszłościowych filarów swojej działalności. Usługi marketingu bezpośredniego wykorzystują różnorodne narzędzia i usługi telekomunikacyjne, od podstawowych po bardziej zaawansowane, takie jak usługi interaktywne i multimedialne. Usługi te obejmują proste rozwiązania, jak również zaawansowane akcje telefonicznego telemarketingu, infolinie itp., i polegają na realizacji określonych zleceń sprzedażowych lub informacyjnych przez „agentów” lub automatyczne systemy IVR, do portali głosowych włącznie.

Z usług marketingu bezpośredniego świadczonych przez MNI SA korzystają m.in.:

- firmy telekomunikacyjne, np. TP, NOM, Netia,
- renomowane firmy wydawnicze, np. Verlag Dashofer, Bertelsman, Bauer, Wiedza i Praktyka,

- wydawnictwa prasowe, np. AGORA, Media Express,
- agencje reklamowe, np. Corporates Profile,
- koncerny segmentu FMCG, np. Philippe Morris, Fritto Lay, Bahlsen,
- komitety wyborcze partii politycznych.

Z kwartału na kwartał MNI SA odnotowuje wysoką dynamikę wzrostu usług marketingu bezpośredniego, znacznie przewyższającą średnią dynamikę ich rozwoju na krajowym rynku.

Spółka planuje położenie szczególnego nacisku na rozwój nowego masowego produktu - „Voice Mailing”, wykorzystującego zaawansowane platformy IVR.

Rozwój usług dodanych

Zamierzenia Spółki w zakresie rozwoju usług dodanych zamykają się w kilku punktach wyznaczających zasadnicze jego kierunki:

- Rozszerzenie oferty o głosowe usługi dodane dostarczane poprzez Operatorów, abonentom krajowych sieci stacjonarnych: TP S.A., Netia, Dialog, Energis, etc. w zakresie usług informacyjnych oraz rozrywkowych:
- Rozszerzenie oferty w zakresie mobilnych usług multimedialnych oferowanych abonentom sieci telefonii komórkowej oraz przygotowanie oferty dla sieci UMTS:
- Rozbudowa promocyjnych platform internetowych i zbudowanie programów partnerskich dla potencjalnych kooperantów:
- Rozszerzenie oferty mobilnych usług multimedialnych na rynki zagraniczne.
- Umocnienie pozycji integratora usług interaktywnych w segmencie usług marketingowych dla rynku FMCG:
- Rozszerzenie zdolności operacyjne posiadanych Call Center poprzez budowę zgodnie z potrzebami rynku wyspecjalizowanych rynkowo modeli obsługi wybranych segmentów klienckich.

Spółka MNI SA będzie kontynuowała analizę możliwości akwizycji i fuzji z podmiotami działającymi we wszystkich obszarach działalności firmy, których zakup spełnia następujące warunki:

- a) podmioty działają na stabilnym rynku, dającym perspektywę wzrostu i gwarancję wysokiej marży,
- b) uzupełniają sfery i zakres świadczenia usług oferowanych przez MNI SA,
- c) generowane przez cel akwizycji wolne środki finansowe przekraczają zapotrzebowanie na inwestycje niezbędne do realizacji założonych planów inwestycyjnych i pozwalają wygenerować wolne środki finansowe.

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Na dzień 31 grudnia 2005 roku majątek Spółki wynosi 179 833 tys. zł, w tym wartości niematerialne i prawne stanowiły 8,86 %, rzeczowe aktywa trwałe 33,33%, należności długoterminowe 1,99 % inwestycje długoterminowe 40,12%, długoterminowe rozliczenia międzyokresowe 3,42%, aktywa obrotowe 12,28%.

Posiadany majątek został sfinansowany kapitałami własnymi w 38,38%, rezerwami w 2,54%, zobowiązaniami długoterminowymi w 40,26%, zobowiązaniami krótkoterminowymi w 17,78% i rozliczeniami międzyokresowymi w 1,04%.

W roku 2005 przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wynosiły 69 491 tys. zł. i były wyższe od osiągniętych w roku 2004 o 92,52%. W roku 2005 zysk na sprzedaży wyniósł 6 743 tys. zł, a na działalności operacyjnej 12 490 tys. zł., zysk brutto 11 254 tys. zł., zysk netto 12 613 tys. zł.

W stosunku do roku 2004 wynik na sprzedaży poprawił się o 6 691 tys. zł., wynik na pozostałej działalności operacyjnej o 1 779 tys. zł., wynik brutto zwiększył się o 6 234 tys. zł.

Zysk na sprzedaży powiększony o amortyzację w roku 2005 wyniósł 17 628 tys. zł, a w 2004 wynosił 8 115 tys. zł.

Na zmianę wyniku miały wpływ:

	Rok 2005	Rok 2004	wpływ na wynik
Przychody ze sprzedaży	69 491	36 096	33 395
Koszty dział. bez amortyzacji	51 863	27 981	23 882
Amortyzacja	10 885	8 063	2 822
Zysk na sprzedaży	6 743	52	6 691
Wynik na pozostałej dział. oper.	5 747	3 968	1 779
Wynik na dział. Finansowej	-1 236	989	-2 225
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	11	-11
Zysk brutto	11 254	5 020	6 234

Wyniki za rok 2005 są korzystniejsze od osiągniętych w roku 2004 i są efektem wdrażanej przez Zarząd od 2003 roku restrukturyzacji operacyjno-finansowej.

Zysk na pozostałej działalności operacyjnej jest wynikiem rozwiązanego odpisu w związku ze sprzedażą światłowodów oraz umorzeniem części wierzytelności przejętych z Banku Polska Kasa Opieki S.A.

5. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia

Ryzyko zmiany strategii

Przeprowadzona restrukturyzacja stała się podstawą do opracowania założeń strategii, która umożliwia realizację średnio- i długoterminowych celów Spółki. Założenia strategii zostały zaaprobowane przez Radę Nadzorczą w czerwcu 2004 roku i do dnia dzisiejszego są konsekwentnie wdrażane przez Zarząd Spółki, a ich efektem są uzyskiwane wyniki finansowe.

Wpływ potencjalnych przyszłych przejęć i akwizycji

Jednym z elementów przyjętej strategii Spółki są przejęcia lub fuzje z innymi podmiotami, które mogą mieć istotny wpływ na poziom przychodów i wyniki finansowe.

Dotychczas wszelkie tego typu działania wpływały pozytywnie na uzyskiwane wyniki oraz w sposób znaczący zwiększały wolumen i zakres prowadzonej działalności. Spółka każdorazowo dokonuje oceny potencjalnych przejęć i akwizycji. Realizacja takich transakcji wymaga dodatkowego zaangażowania kadry zarządzającej Spółki, i może wiązać się ze znaczącymi kosztami związanymi z oceną potencjalnych kandydatów do przejęcia, negocjowaniem umów oraz na etapie końcowym z integracją przejmowanych podmiotów. Dla przeprowadzenia takich transakcji Spółka może wymagać dodatkowego finansowania.

Ryzyko niewypłacalności

W obecnej sytuacji finansowej należy uznać, iż ryzyko niewypłacalności nie występuje.

Ryzyko nie zarejestrowania emisji

W roku 2005 Spółka nie przeprowadzała nowych emisji akcji.

Ryzyko wynikające z postępu technologicznego

Spółka świadczy swe usługi w sektorze, który charakteryzuje się dynamicznym rozwojem stosowanych technologii. Spółka korzysta z najnowszych, dostępnych rozwiązań technologicznych, ale musi się liczyć, iż gwałtowne zmiany w powyższym zakresie mogą wpływać na prowadzoną działalność. Te ryzyka to przede wszystkim ryzyko ponoszenia znacznych nakładów na dostosowanie istniejącej infrastruktury do nowszych rozwiązań technicznych, zarówno po stronie oprogramowania, jak i urządzeń, jak też wdrażania nowych nie stosownych w Spółce do chwili obecnej rozwiązań technologicznych.

Ryzyko związane z awarią sprzętu

Spółka wykorzystuje w swej sieci telekomunikacyjnej sprzęt najbardziej renomowanych producentów. Pomimo tego nie sposób wykluczyć ryzyka polegającego na niespodziewanych awariach powodujących zatrzymanie pracy systemów telekomunikacyjnych. Powstałe awarie spowodować mogą czasową niezdolność do świadczenia oferowanych usług. W celu zminimalizowania strat mogących powstać w wyniku powyższych zdarzeń Spółka stosuje szereg procedur awaryjnych, zapewniając sobie w kontraktach z dostawcami kluczowych rozwiązań odpowiednie wsparcie techniczne. Ponadto, we własnym zakresie, Spółka posiada specjalne zestawy części zamiennych, pozwalające w bardzo krótkim czasie przywrócić zdefektowany sprzęt do normalnej pracy.

Ryzyko konkurencji

Polski rynek telekomunikacyjny, z uwagi na swoją wielkość i potencjał rozwojowy a także występujący wysoki poziom cen usług, należy do najbardziej atrakcyjnych spośród liberalizowanych rynków europejskich, z tego powodu istnieje ryzyko związane z nasilającą się działalnością podmiotów prowadzących działalność konkurencyjną. W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej w Polsce nadal występuje niska penetracja telefoniczna oraz brak dostępności pełnej gamy usług telekomunikacyjnych. Stałą tendencją wzrostową obserwuje się na rynku użytkowników Internetu i transmisji danych. Upowszechnienie oraz powolne, ale występujące tanienie usług telefonii komórkowej w stosunku do telefonii stacjonarnej może stanowić potencjalne zagrożenie dla dalszego wzrostu przychodów z działalności prowadzonej przez Spółkę, w zakresie połączeń głosowych realizowanych za pomocą sieci stacjonarnej. Ponadto Spółka przewiduje, że w związku z liberalizacją przepisów i rozwojem rynku usług internetowych powstawać mogą nowe podmioty prowadzące działalność o charakterze konkurencyjnym.

Zgodnie z nowym Prawem Telekomunikacyjnym działalność w tym obszarze może prowadzić każdy przedsiębiorca telekomunikacyjny na podstawie rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych prowadzonego przez Prezesa UKE. Spółka nie jest w stanie określić, w jakim stopniu nowe podmioty rynku skorzystają z powyższych uprawnień, wykorzystując fakt niższych kosztów wejścia na rynek szeroko rozumianych usług telekomunikacyjnych.

Nie mniej jednak posiadanie rozbudowanej infrastruktury sieciowej w głównych rejonach działania Spółki połączonej na najniższym z możliwych poziomów /Lpss1/ z infrastrukturą TP SA powoduje zmniejszenie realnych zagrożeń związanych z ryzykami konkurencji. Poza tym Spółka dywersyfikuje swoje przychody poprzez rozszerzenie zakresu świadczonych usług o usługi o wartości dodanej niewymagające własnej infrastruktury, które w przychodach Spółki odgrywają coraz bardziej dominującą rolę.

Ryzyko wynikające z możliwej administracyjnej kontroli cen na rynku powszechnych usług telekomunikacyjnych

Oplaty za usługi powszechne, ujęte w cennikach usług powszechnych na mocy Prawa telekomunikacyjnego kontroli Prezesa UKE. Fragment cennika, lub cały cennik, w przypadku objęcia go sprzeciwem prezesa UKE, nie wchodzi w życie, aż do czasu uwzględnienia jego opinii.

Należy jednak podnieść, iż ryzyko związane z tym aspektem funkcjonowania jest w dniu dzisiejszym marginalne, z uwagi na wieloskładnikowość opłaty ponoszonej przez abonenta.

6. Informacje dodatkowe

6.1. Informacje o podstawowych usługach

Działalność prowadzona przez Spółkę oraz osiągnięte wyniki w sposób wyraźny pozycjonują ją jako podmiot o zdecydowanym charakterze medialnym. Wynika to przede wszystkim z faktu zdecydowanej przewagi przychodów realizowanych dla szeroko pojętego sektora medialnego (prawie 70%).

MNI SA świadczy usługi w trzech podstawowych obszarach:

- usługi medialne,
- powszechne usługi telekomunikacyjne,
- telefoniczny marketing bezpośredni.

Usługi medialne realizowane są w formie serwisów interaktywnych wykorzystujących specjalne wyższe taryfy i stanowią dziś podstawowe źródło przychodów MNI SA. Spółka realizuje usługi medialne m.in. dla telewizji, zarówno publicznej jak i komercyjnej, ogólnopolskich i lokalnych rozgłośni radiowych, wydawnictw i innych podmiotów medialnych.

MNI S.A. oferuje zaawansowane usługi telekomunikacyjne obejmująca zarówno usługi telefoniczne jak i transmisję danych. Powszechne usługi telekomunikacyjne obejmują zarówno usługi telefoniczne realizowane w trybie komutacji łączy, jak również usługi w technologii VoIP. Transmisja Danych obejmuje stały dostęp do Internetu (dla klientów biznesowych i indywidualnych) oraz dzierżawę łączy telekomunikacyjnych o różnych przepływnościach, zarówno dla klientów indywidualnych jak i operatorów. Ponadto Spółka oferuje usługi telekomunikacyjne bazujące na korzystaniu z infrastruktury sieciowej (usługi tranzytu i terminowania głosu)

Usługi marketingu bezpośredniego prowadzone są w oparciu o własne call center wyposażone w najnowsze technologie telefoniczne. Z usług tych korzystają inne firmy telekomunikacyjne, renomowane firmy wydawnicze, wydawnictwa prasowe, agencje reklamowe, koncerny segmentu FMCG, jak też komitety wyborcze partii politycznych.

Struktura przychodów Spółki (w tys. zł) oraz jej zmiana na przestrzeni ostatnich lat prezentowana jest w poniższej tabeli.

Rodzaj usługi	rok 2005	%	rok 2004	%	rok 2003	%
Przychody z przyłączeń	31	0,04	13	0,04	49	0,25
Przychody z rozmów i abonamentu	14 617	21,03	14 398	39,89	17 825	95,87
Usługi internetowe	1 707	2,46	1 138	3,15		
Usługi interkonektowe	6 056	8,71	1 978	5,48		
Usługi audiotekstowe	41 316	59,46	14 040	38,90		
Usługi callcenter	5 085	7,32	2 943	8,15		
Pozostałe usługi	669	0,96	1 577	4,37	679	3,66
Przychody ze sprzed. materiałów	10	0,02	9	0,02	40	0,22
RAZEM	69 491	100	36 096	100,00	18 593	100,00

6.2. Informacje o rynkach zbytu

- Do roku 2004 Spółka działała wyłącznie na rynku krajowym w zakresie oferowania podstawowych usług telekomunikacyjnych. W 2004 roku Spółka podpisała umowy o współpracy z międzynarodowymi operatorami telekomunikacyjnymi celem uzyskania dostępu bezpośredniego do innych rynków. Dotyczyło to zarówno powszechnych usług telekomunikacyjnych (umowa z Teleglobe), jak również usług o wartości dodanej (umowy dot. rynku czeskiego, słowackiego oraz austriackiego i niemieckiego). Dzięki tym działaniom Spółka wyszła poza formułę lokalnego operatora telekomunikacyjnego i wraz z

poszerzeniem zakresu działania o usługi dodane, stała się przedsiębiorstwem telekomunikacyjnych o europejskim rynku zbytu dla swych usług.

- W 2005 roku usługi były świadczone osobom fizycznym i podmiotom gospodarczym zarówno przy wykorzystaniu własnej infrastruktury jak i innych operatorów w tym zwłaszcza mobilnych.
- Po zakupie Telefonii Pilickiej MNI S.A. oferuje pełny zakres usług telekomunikacyjnych dla abonentów telefonii stacjonarnej w siedmiu strefach numeracyjnych na obszarach województw :mazowieckiego podlaskiego, świętokrzyskiego i łódzkiego.
- Świadczenie usług na terenie Polski jest związane ze świadczeniem usług przez Telekomunikację Polską S.A., oraz inne podmioty telekomunikacyjne. Zasady współpracy z TP S.A. są określone przepisami prawa i nie ma zagrożenia związanego z poziomem obrotów z jednym z dostawców.

6.3. Informacja o umowach znaczących dla działalności MNI SA

19 stycznia 2005 roku – zawarcie ze spółką Towarzystwo Inwestycyjne Dedal Sp. z o.o. porozumienia w sprawie redukcji i terminów spłaty zadłużenia.

Zgodnie z porozumieniem w zakresie wierzytelności w kwocie 1.164.109,29 (milion sto sześćdziesiąt cztery tysiące sto dziewięć 29/100) złotych, stanowiącą nabytą przez Wierzyciela część wierzytelności przysługującej wobec MNI S.A. Bankowi Polska Kasa Opieki S.A. Strony postanawiają dokonać jej umorzenia w zakresie kwoty 814.109,29 (osiemset czternaście tysięcy sto dziewięć 29/100) złotych.

Pozostała część wierzytelności, z niniejszego tego tytułu, w wysokości 350.000 (trzysta pięćdziesiąt tysięcy) złotych została zapłacona przez MNI S.A. do dnia 30 lipca 2005 roku.

Wierzytelność układowa, spłata której zawieszona była na podstawie wcześniej zawartych porozumień, w kwocie 446.706,24 (czteryście czterdzieści sześć tysięcy siedemset sześć 24/100) złotych, zostanie spłacona przez MNI S.A. w całości zgodnie z warunkami układu.

Wykonanie postanowień niniejszego Porozumienia zakończyło wszelkie rozliczenia pomiędzy stronami z tytułu powyższej opisanych wierzytelności i tym samym każda ze Stron zrzekła się wobec drugiej dochodzenia jakichkolwiek roszczeń z powyższych tytułów w przyszłości.

31 stycznia 2005 roku - zawarcie ze spółkami Inwest Logistics Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz com.Investment Sp. z o.o. porozumienia w sprawie redukcji i terminów spłaty zadłużenia, w wyniku których MNI S.A. zredukowała swoje zobowiązania w stosunku do w/w wierzycieli:

- Zgodnie z porozumieniem zawartym z Inwest Logistics Sp. z o.o. w zakresie wierzytelności w kwocie 698.465,58 (sześćset dziewięćdziesiąt osiem tysięcy czterysta sześćdziesiąt pięć 58/100) złotych, stanowiącą nabytą przez Wierzyciela część wierzytelności przysługującej wobec MNI S.A. Bankowi Polska Kasa Opieki S.A. Strony postanowiły dokonać jej umorzenia w zakresie kwoty 488.465,58 (czteryście osiemdziesiąt osiem tysięcy czterysta sześćdziesiąt pięć 58/100) złotych. Pozostała część wierzytelności, z niniejszego tytułu, w wysokości 210.000 (dwieście dziesięć tysięcy) złotych została zapłacona przez MNI S.A. do dnia 30 lipca 2005 roku.

Wierzytelność układowa, spłata której zawieszona była na podstawie wcześniej zawartych porozumień, w kwocie 268.023,74 (dwieście sześćdziesiąt osiem tysięcy dwadzieścia trzy 74/100) złotych zostanie spłacona przez MNI S.A. w całości zgodnie z warunkami układu.

- Zgodnie z porozumieniem zawartym z com.Investment Sp. z o.o. w zakresie wierzytelności w kwocie 4.268.400,74 (cztery miliony dwieście sześćdziesiąt osiem tysięcy czterysta 74/100)złotych, stanowiącą nabytą przez Wierzyciela część wierzytelności przysługującej wobec Szeptel Bankowi Polska Kasa Opieki S.A. Strony postanawiają dokonać jej umorzenia w zakresie kwoty 2.718.400,74 (dwa miliony siedemset osiemnaście tysięcy czterysta 74/100)złotych. Pozostała część wierzytelności, z niniejszego

tego tytułu, w wysokości 1.550.000 (jeden milion pięćset pięćdziesiąt tysięcy) złotych została zapłacona przez MNI S.A. do dnia 30 lipca 2005 roku.

- Wierzytelność układowa, spłata której zawieszona była na podstawie wcześniej zawartych porozumień, w kwocie 365.264,41 (trzysta sześćdziesiąt pięć tysięcy dwieście sześćdziesiąt cztery 41/100) złotych zostanie spłacona przez MNI S.A. w całości zgodnie z warunkami układu.

W wyniku zawarcia powyższych porozumień łączy wierzytelność w kwocie 6.130.975,61 (sześć milionów sto trzydzieści tysięcy dziewięćset siedemdziesiąt pięć złotych 61/100) złotych, stanowiącą nabytą przez Wierzycieli część wierzytelności przysługującej wobec MNI S.A. Bankowi Polska Kasa Opieki S.A. uległa umorzeniu o kwotę 4.020,975,61 (cztery miliony dwadzieścia tysięcy dziewięćset siedemdziesiąt pięć 61/100) złotych.

Powyższe porozumienia zamknęły proces restrukturyzacji zadłużenia MNI S.A (dawniej Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Szeptel S.A) zaciągniętego w poprzednich latach.

Umowy ubezpieczenia

MNI S.A posiada umowy ubezpieczenia budowli i urządzeń telekomunikacyjnych w Polskim Towarzystwie Ubezpieczeniowym AIG S.A. i w ERGO HESTIA S.A.

Ponadto Spółka posiada ubezpieczenie OC i AC wszystkich środków transportowych.

Koncesje, zezwolenia i decyzje organów administracyjnych

- Zakładanie i używanie ogólnopolskiej sieci telefonicznej
- Krajowa i międzynarodowa transmisja danych
- Zakładanie i używanie sieci telefonicznej międzynarodowej poprzez 100% Spółkę córkę
- Świadczenie usług powszechnych w strefie 86 oraz mieście Białymstoku i gminie Warszawa
- Usługi I.P.

6.4. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami

Podmioty zależne objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym:

1. *Telefonia Pilicka Sp. .z o.o. z siedzibą w Radomiu- usługi telekomunikacyjne 100% udziałów.*
2. *Legion Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie- usługi telekomunikacyjne 100% udziałów.*
3. *Media Personel Service Sp. z o.o .z siedzibą w Warszawie – Spółka pomocnicza; wykonywanie oprogramowania narzędziowego i wykonawczego do zarządzania kontentem i funkcjonalnością teleinformatycznych platform usługowych, w zakresie usług Voice/Data/SMS/MMS i zarządzanie specjalistycznym personelem – 100% udziałów;*
4. *Szeptel International Sp. z o.o. z siedzibą w Szepietowie - Spółka pomocnicza; zarządzanie zasobami ludzkimi i logistyką Contact Center w Szepietowie – 100 % udziałów;*
5. *BIA-NET Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku - Spółka pomocnicza; dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej, 53,9 % udziałów;*
6. *Ogólnopolska Sieć Szkieletowa OSS S.A. – budowa infrastruktury telekomunikacyjnej, 100 % akcji;*

6.5. Transakcje z podmiotami powiązanymi

W roku 2005 wystąpiły transakcje z podmiotami powiązanymi przekraczające równowartość 500 tys. Euro przedstawiały się następująco:

- przychody netto ze sprzedaży usług w ciągu roku obrotowego	-	833,-
- koszty sprzedanych usług	-	2 371,-
- należności z tytułu dostaw i usług na dzień bilansowy	-	1 041,-
- zobowiązania na dzień bilansowy	-	1 457,-
w tym:		
- z tytułu dostaw i usług	-	457,-
- z tytułu udzielonej pożyczki od Telefonii Pilickiej	-	1 000,-

6.6. Informacje o zaciągniętych kredytach, umowach pożyczek z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz udzielonych poręczeniach i gwarancjach (w tys. zł)

Kredyty

<i>Nazwa Banku</i>	<i>Wg umowy (w zł)</i>	<i>Do spłaty(w zł)</i>	<i>Termin spłaty</i>	<i>Oprocentowanie</i>	<i>Zabezpieczenie</i>
BRE BANK S.A.	81 000 000,00	77 193 935,81	20.10.2010	WIBOR 1 M + 1,8	Przewłaszczenie majątku

Pożyczki

<i>Nazwa jednostki</i>	<i>Wg umowy (w zł)</i>	<i>Do spłaty(w zł)</i>	<i>Termin spłaty</i>	<i>Oprocentowanie</i>	<i>Zabezpieczenie</i>
Telefonia Pilicka Sp. z o.o.	1 000 000,00	1 000 000,00	30.06.2006	4% w stosunku rocznym	Przewłaszczenie majątku

6.7. Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

W roku 2005 Spółka i jednostki zależne nie udzielały poręczeń kredytu lub pożyczki oraz gwarancji - łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce od niego zależnej przekraczających 10% kapitałów własnych Spółki.

6.8. Prognoza finansowa

MNI S.A. nie ogłaszała prognozy finansowej na rok 2005.

6.9. Wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań

W roku 2005 Spółka terminowo regulowała zobowiązania z tytułu kredytów, podatków, ZUS, zobowiązania wynikające z zatwierdzonego postępowania układowego oraz wobec dostawców.

6.10. Posiadane środki a zamierzenia inwestycyjne

Obecnie Spółka dokonuje inwestycji korzystając wyłącznie z własnych wypracowanych środków. Szersze zamierzenia inwestycyjne będą mogły być realizowane, jeśli pozyskane zostaną środki finansowe, które w krótkim okresie w znacznym stopniu zwiększają przychody ze sprzedaży i wpłyną na poprawę wyniku finansowego.

6.11 Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy

Opis czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy został zamieszczony w punkcie 1.

6.12. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju oraz opis perspektyw rozwoju do końca roku 2006 z uwzględnieniem wypracowanej strategii rynkowej

W roku 2006 podstawowym celem Grupy MNI S.A. będzie dalsze podwyższanie efektywności działalności Spółki w trzech głównych obszarach jej działania:

- usługi medialne,
- powszechne usługi telekomunikacyjne,
- telefoniczny marketing bezpośredni.

Najbardziej istotnym, zewnętrznym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi Spółki jest postępująca liberalizacja rynku telekomunikacyjnego oraz związana z nią możliwość realizacji w ramach usług NDS preselekcji dla połączeń lokalnych oraz możliwość przejmowania od TP lokalnych pętli i półpętli abonenckich. Pozwala to na pozyskiwanie w krótkim czasie znaczących ilości nowych abonentów bez konieczności budowania infrastruktury sieciowej tzn. „ostatniej mili”, oraz bez konieczności ponoszenia ryzyka związanego z migracją abonentów pomiędzy Operatorami z uwagi na różnorodność oferty. Dodatkowo silny wpływ wywiera szybki postęp technologiczny w zakresie transmisji głosu i danych.

Włączenie Pilickiej Telefonii do struktury telekomunikacyjnej MNI S.A. pozwoli na znaczącą obniżkę kosztów oferowanych produktów telekomunikacyjnych, optymalizację wielu procesów oraz podniesie konkurencyjność oferty rynkowej Operatora.

Do czynników wewnętrznych można zaliczyć poziom zasobów sieciowych oraz sprzętowych firmy, na które Spółka poniosła w latach ubiegłych znaczące nakłady. Zasoby te nie są jeszcze wykorzystane w wystarczającym stopniu, a możliwości rozwoju z nich wynikające będą sukcesywnie wykorzystywane w celu zwiększenia przychodów i zysków Spółki.

Spółka przewiduje, iż uruchomiony na linii białostockiej system teletransmisyjny STM-16 oraz kontynuowana modernizacja central DGT pozwoli osiągać stabilne przychody ze sprzedaży traktów cyfrowych w kierunku Warszawy oraz usług telekomunikacyjnych w strefie numeracyjnej 22.

Ważnym czynnikiem było naturalne włączenie do palety oferowanych usług, usług o wartości dodanej, czego ukoronowaniem było wdrożenie i włączenie w struktury Spółki przedsiębiorstwa Spółki Media Net Interactive Sp. z o.o. zakończone z powodzeniem z końcem 2004 roku oraz nabycie udziałów spółki Legion Polska Sp. z o.o. - najstarszej na polskim rynku spółki, świadczącej od 10 lat usługi dodane, wywodzącej się z międzynarodowej grupy Legion International S.A.

Odrębnym czynnikiem wewnętrznym będzie poszerzenie posiadanej i przygotowanie nowej oferty produktowej, umożliwiającej pełne wykorzystanie zasobów infrastruktury telekomunikacyjnej, wyposażonego w najnowsze technologie własnego call center, jak też unikatowych rozwiązań nowoczesnych platform multimedialnych.

Dodatkowo po przeprowadzeniu analiz, w celu zdynamizowania rozwoju MNI S.A., Zarząd Spółki uznał za niezbędne podjęcie kroków mających na celu zmianę struktury grupy spółek zależnych.

Jest to ściśle związane z planowanym przemieszczeniem sfer aktywności gospodarczej wewnątrz grupy w celu zapewnienia maksymalnie dynamicznego rozwoju w trzech podstawowych, wzmiankowanych powyżej, obszarach świadczonych usług.

W związku z tym Zarząd MNI planuje zbyć udziały lub akcje w Spółkach zależnych, których przychody oparte są jedynie o usługi jednostki dominującej i nie generują dla grupy zysków. Są to:

1. Media Personel Service Sp. z o.o.
2. Szeptel International Sp. z o.o.
3. Ogólnopolska Sieć Szkieletowa S.A.

Dodatkową przesłanką do podjęcia tej decyzji jest stworzenie w jednostce dominującej odpowiednich procedur kontroli kosztów usług pozyskiwanych przez te Spółki. Rozwiązanie to pozwoli zaangażować część osób w obszary dynamicznego rozwoju MNI S.A.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju Zarząd MNI S.A. postanowił, iż :

- w Spółce dominującej MNI S.A. skupiona będzie działalność medialna telekomunikacyjna w ramach telefonii mobilnej oraz działalność telemarketingowa,
- Spółka Telefonia Pilicka Sp. z o.o. będzie odpowiedzialna za standardowe usługi telekomunikacyjne świadczone dla abonentów we wszystkich obszarach numeracyjnych,
- Legion Polska natomiast pozostaje odpowiedzialny za usługi medialne realizowane poprzez stacjonarną sieć telekomunikacyjną.

Ponadto :

- Spółka Media Personel Service nie prowadząca działalności w głównym nurcie aktywności MNI S.A. spełniła funkcję spółki pomocniczej w okresie budowy systemu kontroli kosztów i nie generuje zysków w ramach konsolidacji Grupy.
- Spółka Szeptel International Sp. z o.o. przez okres ponad 1,5 roku koncentrowała swoją działalność w zakresie obsługi Call Center. W związku z zakończeniem budowy w strukturze organizacyjnej jednostki dominującej Departamentu Call Center dalsze jej funkcjonowanie byłoby dublowaniem tego samego obszaru działalności.
- Spółka Ogólnopolska Sieć Szkieletowa S.A. powołana w roku 2000 do projektu budowy sieci ogólnopolskiej w chwili obecnej nie prowadzi żadnej działalności, generuje koszty jej utrzymania, zaś MNI S.A. nie planuje w najbliższym czasie budowy rozległej, własnej sieci szkieletowej.

6.13. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupy kapitałowej

W latach 2003-2005 dokonały się głębokie zmiany w strukturze własnościowej, organach nadzorczych i wykonawczych oraz zasadach zarządzania Spółką i Grupą MNI.

Naczelną zasadą w sferze zarządzania stało się jak najefektywniejsze wykorzystanie zgromadzonych już zasobów poprzez rozwój organiczny oraz akwizycja innych podmiotów, których nabycie daje perspektywę wzrostu i gwarancję wysokiej marży i uzupełnia zakres usług oferowanych przez MNI S.A.

Trend ten był kontynuowany w 2005 roku.

6.14. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w ciągu ostatniego roku obrotowego

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej MNI S.A.

W roku 2005 z dniem 4 listopada 2005 z funkcji członka Rady Nadzorczej zrezygnował Krzysztof Radziszewski.

Skład Rady Nadzorczej:

Imię i nazwisko	Funkcja	Uwagi
Andrzej Piechocki	Przewodniczący	Powołany 14.04.2003
Tomasz Swadkowski	Wiceprzewodniczący	Powołany 20.12.2004
Barbara Dąbrowska	Członek	Powołany 14.04.2003
Piotr Koenig	Członek	Powołany 14.04.2003
Stanisław Widera	Członek	Powołany 14.04.2003

Zmiany w składzie Zarządu MNI S.A.

W rok 2005 z dniem 28 września 2005 roku Rada Nadzorcza powołała Zdzisława Wójcika na stanowisko członka Zarządu.

Skład Zarządu

Imię i nazwisko	Funkcja	Uwagi
Mariusz Piotr Pilewski	Prezes Zarządu	Powołany 14.04.2003
Leszek Kułak	Wiceprezes Zarządu	Powołany 25.09.2003
Zdzisław Wójcik	Członek Zarządu	Powołany 28.09.2005

6.15. Wynagrodzenie organów nadzorujących i zarządzających

W roku 2005 roku wynagrodzenie brutto organów nadzorczych i członków zarządu wyniosło:

- Rada Nadzorcza - każdy z członków Rady otrzymał wynagrodzenie w wysokości 4 tys. zł
- Zarząd:

Pan Zdzisław Wójcik - 42 tys. zł

Pan Mariusz Piotr Pilewski - *

Pan Leszek Kułak - *

*) W ramach zawartej umowy o zarządzanie z firmą Invest Logistics Sp. z o.o. w roku 2005 wypłacono wynagrodzenie w wysokości 360 tys. zł.

6.16. Kredyty, pożyczki, zaliczki, poręczenia i gwarancje dla osób nadzorujących i zarządzających

W 2005 roku Spółka MNI S.A. nie udzielała kredytów i pożyczek, zaliczek, poręczeń i gwarancji osobom nadzorującym i zarządzającym oraz dla osób z nimi powiązanych osobiście.

6.17. Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji i udziałów w jednostkach grupy kapitałowej emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (oddzielnie dla każdej osoby)

Zgodnie z posiadanymi przez MNI S.A. informacjami stan posiadania akcji MNI S.A. przez osoby zarządzające lub nadzorujące MNI S.A. na dzień 31.12. 2005 roku był następujący:

Rada Nadzorcza

- Przewodniczący Rady Nadzorczej Pan Andrzej Piechocki posiadał bezpośrednio 1.478.812 akcji, oraz pośrednio, jako Prezes Zarządu Spółki DEDAL Inwestycje Sp. z o.o., 1.834.336 akcji.
- Członek Rady Nadzorczej Pan Piotr König posiadał pośrednio, jako Prezes Zarządu Spółki com.Investment Sp.z o.o.(d.Media-Net Interactive Sp. z o.o.), 9.191.590 akcji.
- Pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali akcji MNI S.A.

Zarząd

- Prezes Zarządu Pan Mariusz Piotr Pilewski posiadał pośrednio, jako Prezes Zarządu Spółki Inwest Logistics 604.264 akcje MNI S.A., które stanowiły 2,68 % kapitału zakładowego Spółki
- Pozostali Członkowie Zarządu nie posiadali akcji MNI S.A

Zmiany w stanie posiadania akcji lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące po dniu bilansowym

- 1) W dniu 19 stycznia 2006 roku do Spółki wpłynęło zawiadomienie Pana Andrzeja Piechockiego, Przewodniczącego Rady Nadzorczej spółki MNI S.A. o nabyciu 50.000 akcji spółki MNI S.A.
- 2) W dniu 19 stycznia 2006 roku do Spółki wpłynęło zawiadomienie Pana Mariusza Pilewskiego, Prezesa Zarządu MNI S.A., pełniącego również funkcję Prezesa Zarządu Spółki Inwest Logistics Sp. z o.o. informujące, że w dniu 19 stycznia 2006 roku na rachunku papierów wartościowych Spółki Inwest Logistics Sp. z o.o. zapisanych zostało 60.000 akcji Spółki MNI S.A..
- 3) W dniu 31 marca 2006 roku do Spółki wpłynęło zawiadomienie Pana Andrzeja Piechockiego, Przewodniczącego Rady Nadzorczej spółki MNI S.A. o zbyciu 400.000 akcji spółki MNI S.A.
- 4) W dniu 7 kwietnia 2006 roku do Spółki wpłynęło zawiadomienie Pana Piotra Königa, Członka Rady Nadzorczej spółki MNI S.A. pełniącego również funkcję Członka Zarządu Spółki com.Investment.Sp. z o.o. informujące o zbyciu przez spółkę com.Investment Sp. z o.o. 330.000 akcji spółki MNI S.A.
- 5) W dniu 7 kwietnia 2006 roku do Spółki wpłynęło zawiadomienie Pana Mariusza Pilewskiego, Prezesa Zarządu MNI S.A., pełniącego również funkcję Prezesa Zarządu Spółki Inwest Logistics Sp. z o.o. informujące o nabyciu przez Spółkę Inwest Logistics Sp. o.o. 40.000 akcji spółki MNI S.A.

6.18. Akcjonariusze MNI S.A. posiadający na dzień 31.12.2005 co najmniej 5% kapitału akcyjnego i 5% ogólnej liczby głosów na WZA.

Na podstawie informacji przekazanych Spółce na dzień 31.12.2005 znaczne pakiety akcji Spółki były w posiadaniu następujących podmiotów:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1.	com.Investment Sp. z o.o.	9.191.590	40,72	9.191.590	40,72
2.	Andrzej Piechocki wraz z DEDAL Inwestycje Sp. z o.o.	3.313.144	14,68	3.313.144	14,68
3.	CATHERHAM FINANCIAL MANAGEMENT Ltd.	1.250.000	5,54	1.250.000	5,53

6.19 Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

Badanie sprawozdania finansowego MNI S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy MNI S.A. zostało przeprowadzone przez spółkę MGI Akcept Audyt Sp. z o.o., wpisaną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 2835, na mocy umowy zawartej w dniu 18 marca 2005 roku.

Łączna wysokość wynagrodzenia, wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdań finansowych oraz z innych tytułów przedstawia poniższe zestawienie:

Tytuł	2005	2004
Badanie jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych (tys.)	28,-	12,5
Przegląd jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych (tys.)	14,-	23,-
Razem	42,-	35,5

Warszawa, 15 maja 2006

Zarząd Spółki MNI S.A.

.....
Mariusz Pilewski
Prezes Zarządu

.....
Leszek Kułak
Wiceprezes Zarządu

.....
Zdzisław Wójcik
Członek Zarządu