

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ MNI S.A. („Grupa MNI”) 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.

Grupa Kapitałowa 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.

Jednostki wchodzące w skład Grupy MNI realizują strategię rozwoju w oparciu o trzy podstawowe filary:

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

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

- 1.) 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,
- 2.) uruchomieniem na masową skalę procesów aktywnego pozyskiwania nowych abonentów usługi telefonicznej w obszarach posiadających niezbędne wyposażenie sieciowe,
- 3.) poszerzeniem zakresu eksploatacji i sprzedaży usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu dla abonentów sieci FIX,
- 4.) kontynuacją procesów rozbudowy zasobów technicznych i organizacyjnych Call Center,
- 5.) przygotowaniem i praktyczną realizacją konsolidacji struktur Spółki MNI S.A. z Legion Polska Sp. z o.o. podmiotem świadczącym usługi dodane w zakresie taryf Premium Rate dla abonentów telefonii stacjonarnej oraz rozpoczęciem konsolidacji z spółką Telefonia Pilicka Sp. z o.o.
- 6.) rozbudową palety usług dodanych typu głosowego oferowanych na zagranicznych rynkach: Czechy, Austria, Słowacja, Niemcy w oparciu o infrastrukturę własną oraz dzierżawioną.

Powyższe działania pozwoliły Grupie MNI uzyskać przychody w wysokości **83 187 tys. zł** i wypracować zysk netto w wysokości **34 021 tys. zł**.

Szczegółowe dane finansowe uwidocznione w załączonych dokumentach finansowych świadczą, iż cele wytyczone strategią przyjętą przez Emitenta i jego Grupę Kapitałową były ze wszech 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 Grupy MNI.

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 Grupy MNI pozostanie najistotniejszym czynnikiem wzrostu wartości sprzedaży oraz uzyskiwanych przychodów i zysku spółki.

II. Telekomunikacja stacjonarna

W obecnej sytuacji spółki Grupy Kapitałowej MNI SA, dysponują wystarczającymi możliwościami opanowania negatywnych zjawisk rynkowych i są 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 przyjętej strategii.

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

III. Usługi marketingu bezpośredniego

Grupa MNI 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”.

1. Najważniejsze wydarzenia w 2005 roku

17 styczeń 2005 – podpisanie przez Spółkę MNI S.A. 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 przez Spółkę MNI S.A. 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 przez Spółkę MNI S.A. 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 przez Spółkę MNI S.A. umowy z austriacką firmą VASCON Telekommunikationsdienstleistungs 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 przez Spółkę MNI S.A. 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.

11 maja 2005 – nabycie przez Spółkę MNI S.A. 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.

8 lipca 2005 - zbycie przez Spółkę MNI S.A. 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 przez Spółkę MNI S.A. 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 przez Spółkę MNI S.A., 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.

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

W wyniku tej transakcji Grupa MNI 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 Grupy MNI kierowanej dla abonentów sieci mobilnych.

11 sierpnia 2005 - zawarcie przez Spółkę MNI S.A. 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 przez Spółkę MNI S.A. 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 Grupa MNI 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 przez Spółkę MNI S.A. 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 MNI S.A. zakończyła zbycie południowego fragmentu magistrali światłowodowej, która nie była połączona z posiadaną infrastrukturą w centrum kraju.

15 grudnia 2005 - zawarcie przez Spółkę MNI S.A. 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 MNI. Z punktu widzenia Zarządu istotne było również zmniejszenie kosztów finansowania transakcji w stosunku do oczekiwań inwestorów na rynku obligacji.

19 grudnia 2005 - Zawarcie przez Spółkę MNI S.A. 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 S.A. nastąpiło dnia 20 grudnia 2005 roku.

W wyniku zawartej transakcji MNI S.A. posiada wszystkie głosy na Zgromadzeniu Wspólników spółki Pilicka Telefonii 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 Grupy MNI pozwoli w najbliższym czasie na znaczącą obniżkę kosztów oferowanych produktów telekomunikacyjnych, optymalizację wielu procesów oraz podniesie konkurencyjność oferty rynkowej.

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 przez Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki BIA-NET Sp. z o.o. 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. Odkonstytuowała 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 Sp. z o.o. oraz MNI S.A, 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 MNI S.A. 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 MNI S.A. 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 MNI S.A. nabyła 226.491 udziałów Spółki Pilicka Telefonia 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.

Inne 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 Grupy MNI 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 Grupa MNI 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 Grupa MNI 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

Grupa MNI 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 Grupę MNI 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 Grupa MNI odnotowuje wysoką dynamikę wzrostu usług marketingu bezpośredniego, znacznie przewyższającą średnią dynamikę ich rozwoju na krajowym rynku.

W roku 2006 planowane jest położenie szczególnego nacisku na rozwój nowego masowego produktu - „Voice Mailing”, wykorzystującego zaawansowane platformy IVR.

Rozwój usług dodanych

Zamierzenia MNI S.A. i spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej MNI S.A. w zakresie rozwoju usług dodanych zamykają się w kilku punktach wyznaczających zasadnicze jego kierunki:

- Rozszerzenie oferty o głosowe usługi dodane dostarczane przez 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.

Grupa MNI 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 Grupę MNI,
- 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 Grupy Kapitałowej MNI S.A. wynosi 215 206 tys. zł, w tym wartości niematerialne i prawne stanowiły 14,75 %, rzeczowe aktywa trwałe 56,56 %, należności długoterminowe 2,98 %, aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego 1,55 %, aktywa obrotowe 24,16 %.

Posiadany majątek został sfinansowany kapitałami własnymi w 41,95 %, rezerwami w 2,23 %, zobowiązaniami długoterminowymi w 34,01 % i zobowiązaniami krótkoterminowymi w 21,81%.

W 2005r. Grupa Kapitałowa MNI S.A. sporządza sprawozdanie skonsolidowane po raz pierwszy, dlatego nie posiada danych porównywalnych w stosunku do 2004r.

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. Założenia strategii dla Spółki MNI S.A. zostały zaaprobowane przez jej Radę Nadzorczą w czerwcu 2004 roku i do dnia dzisiejszego są konsekwentnie wdrażane przez Zarząd Spółki, a ich efektem są uzyskiwane wyniki finansowe przez MNI S.A. i spółki wchodzące w skład Grupy MNI.

Wpływ potencjalnych przyszłych przejęć i akwizycji

Jednym z elementów przyjętej strategii MNI S.A. 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. Emitent każdorazowo dokonuje oceny potencjalnych przejęć i akwizycji. Realizacja takich transakcji wymaga dodatkowego zaangażowania kadry zarządzającej 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 MNI S.A. 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 MNI S.A. nie przeprowadzała nowych emisji akcji.

Ryzyko wynikające z postępu technologicznego

Spółki Grupy Kapitałowej MNI S.A. świadczą usługi w sektorze, który charakteryzuje się dynamicznym rozwojem stosowanych technologii. Spółki korzystają 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 Spółkach do chwili obecnej rozwiązań technologicznych.

Ryzyko związane z awarią sprzętu

Spółki Grupy MNI wykorzystują 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 stosowany jest szereg procedur awaryjnych, zapewniając sobie w kontraktach z dostawcami kluczowych rozwiązań odpowiednie wsparcie techniczne. Ponadto, we własnym zakresie, posiadają 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 Grupę MNI, w zakresie połączeń głosowych realizowanych za pomocą sieci stacjonarnej. Ponadto Zarząd MNI S.A. 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. Grupa MNI 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 spółek Grupy Kapitałowej MNI S.A. połączonej na najniższym z możliwych poziomów /Lpss1/ z infrastrukturą TP SA powoduje zmniejszenie realnych zagrożeń związanych z ryzykami konkurencji. Poza tym Grupa MNI dywersyfikuje swoje przychody poprzez rozszerzenie zakresu świadczonych usług o usługi o wartości dodanej niewymagające własnej infrastruktury, które w przychodach 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 spółki Grupy MNI 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.

Grupa MNI 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. Grupa MNI realizuje usługi medialne m.in. dla telewizji, zarówno publicznej jak i komercyjnej, ogólnopolskich i lokalnych rozgłośni radiowych, wydawnictw i innych podmiotów medialnych.

Spółki Grupy MNI oferują 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 Grupa MNI 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.

6.2. Informacje o rynkach zbytu

- Do roku 2004 Spółka MNI S.A. działała wyłącznie na rynku krajowym w zakresie oferowania podstawowych usług telekomunikacyjnych. W 2004 roku Spółka MNI S.A. podpisała umowy o współpracy z międzynarodowymi operatorami telekomunikacyjnymi celem uzyskania dostępu bezpośredniego do innych rynków. Dotyczyło to zarówno powszechnych usług telekomunikacyjnych (umowa z Teleglobem), 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 Sp. z o.o. Grupa MNI 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 Grupy MNI

19 stycznia 2005 roku – zawarcie przez Spółkę MNI S.A. 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 (czterysta 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 przez Spółkę MNI S.A. 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 (czterysta 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 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 Spółki MNI S.A (dawniej Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne Szeptel S.A) zaciągniętego w poprzednich latach.

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 Szeptowie - Spółka pomocnicza; zarządzanie zasobami ludzkimi i logistyką Contact Center w Szeptowie – 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*

Podmioty zależne nie objęte konsolidacją:

1. *Szeptel Internet Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie – 100% udziałów (Spółka w likwidacji)*
2. *e.pl S.A. z siedzibą w Szeptowie – 100% udziałów (Spółka w likwidacji)*

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	-	5 335,-
- koszty sprzedanych usług	-	3 164,-
- należności z tytułu dostaw i usług na dzień bilansowy	-	1 469,-
- zobowiązania na dzień bilansowy	-	2 482,-

w tym:

- z tytułu dostaw i usług	-	1 482,-
- z tytułu udzielonej pożyczki od Telefonii Pilickiej Sp. z o.o.	-	1 000,-

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

Kredyty

Nazwa podmiotu	Nazwa Banku	Wg umowy (w tys. zł)	Do spłaty (w tys. zł)	Termin spłaty	Oprocentowanie	Zabezpieczenie
MNI S.A.	BRE BANK S.A.	81 000	77 194	20.10.2010	WIBOR 1 M + 1,8	Przewłaszczenie majątku
Telefonia Pilicka Sp. z o.o.	PKO S.A.	3 964	1 964	31.12.2006	WIBOR 3 M + 3	Przewłaszczenie majątku i weksel
Legion Polska Sp. z o.o.	BRE BANK S.A.	750	750	Kredyt odnawialny	WIGOR 1 M + 1,2	Weksel In blanco i cesja wierzytelności z wystaw. faktur
Legion Polska Sp. z o.o.	BRE BANK S.A.	750	750	Kredyt obrotowy w ciężar rachunku	WIGOR 1 M + 1,2	Weksel In blanco i cesja wierzytelności z wystaw. faktur
BIA-NET Sp. z o.o.	BS w Szepietowie	545	545	31.12.2006		Przewłaszczenie majątku

Pożyczki

Nazwa jednostki	Wg umowy (w zł)	Do spłaty (w zł)	Termin spłaty	Oprocentowanie	Zabezpieczenie
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

W roku 2005 Emitent nie ogłaszał prognoz finansowych dotyczących wyników Spółki, ani Grupy MNI.

6.9. Wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań

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

6.10. Posiadane środki a zamierzenia inwestycyjne

Obecnie Grupa Kapitałowa MNI S.A. 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 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 Grupy MNI 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 Grupy MNI 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 MNI S.A. 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 MNI S.A. 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 strukturę Spółki MNI S.A. 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 Grupy Kapitałowej MNI S.A., Zarząd Spółki MNI S.A. 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 S.A. 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 Grupy MNI.

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 Sp. z o.o. pozostaje natomiast odpowiedzialna za usługi medialne realizowane poprzez stacjonarną sieć telekomunikacyjną.

Ponadto :

- Spółka Media Personel Service nie prowadząca działalności w głównym nurcie aktywności Grupy MNI 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 Grupa MNI 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 Grupę MNI.

Trend ten był kontynuowany w 2005 roku.

6.14. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Emitenta 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 Emitenta

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 oraz 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.

W lutym 2005 roku spółka Legion Polska Sp. z o.o. udzieliła pożyczki w wysokości 200 tys. zł osobie wchodzącej w skład Zarządu spółki Telefonii Pilicka Sp. z o.o. Panu Piotrowi Majchrzakowi. W/w należność została spłacona w dniu 13 stycznia 2006 roku.

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 Kapitałowej 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