

SPRAWOZDANIE
Zarządu Arteria S.A.
z działalności Spółki w 2006 roku
oraz zasad sporządzania rocznego sprawozdania finansowego

Zarząd Spółki **Arteria S.A.**, przedstawia sprawozdanie z działalności Spółki w okresie od dnia **1 stycznia do dnia 31 grudnia 2006 roku** oraz z zasad sporządzania rocznego sprawozdania finansowego za ten okres, zaprezentowane zgodnie z w § 95 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. Nr 209 poz. 1744), dotyczących emitentów papierów wartościowych prowadzących działalność wytwórczą, budowlaną, handlową lub usługową.

I. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym Spółki Arteria SA, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Spółki i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Arterii SA przynajmniej w najbliższym roku obrotowym.

1. Podstawowe dane finansowe wykazane w rachunku zysków i strat Spółki Arteria SA za 2006 rok wraz z danymi porównywalnymi za rok poprzedzający.

w tys zł	2006	2005
Sprzedaż	13 744	7 009
Zysk brutto na sprzedaży	2 547	-271
<i>Marża brutto na sprzedaży</i>	18,5%	- 3,87%
EBITDA	3 091	-165
<i>Marża EBITDA</i>	22,5%	-2,4%
Zysk operacyjny	2 618	- 327
<i>Marża EBIT</i>	19.0%	-4,7%
Zysk netto	2 135	- 315

Marża netto	15,5%	-4,5%
Suma bilansowa	21 735	2 792

W wyniku dynamicznego rozwoju działalności prowadzonej przez Spółkę **Arteria SA**, pozyskiwaniu nowych zleceniodawców oraz zwiększaniu skali współpracy z dotychczasowymi klientami na koniec 2006 r., Spółka **Arteria S.A.** odnotowała przychody na poziomie 13 744 tys zł, co stanowi **96,1%** wzrostu w stosunku do przychodów osiągniętych przez Spółkę w analogicznym okresie roku poprzedzającego. W omawianym okresie, marża brutto na sprzedaży wyniosła **18,5%**, natomiast po czterech kwartałach 2005 r.- analogicznie -3,87%. W efekcie, zysk operacyjny na koniec 2006 roku wyniósł 2 618 tys zł, natomiast marża EBIT ukształtowała się na poziomie 19,0%. W całym roku Spółka **Arteria S.A.**, wypracowała 2 135 tys zł zysku netto, osiągając rentowność netto na poziomie 15,5% (w roku 2005 było to odpowiednio -315 tys przy rentowności na poziomie -4,5%). Suma bilansowa Spółki Arteria S.A. na dzień 31 grudnia 2006 r. wyniosła 21 735 tys zł (w porównaniu do 2 792 tys zł na dzień 31 grudnia 2005 roku).

W raportowanym okresie Spółka Arteria S.A. zanotowała znaczącą poprawę efektywności prowadzonej działalności gospodarczej, którą ilustruje dodatkowo poniższa tabela prezentująca porównanie wskaźników rentowności, efektywności, płynności oraz finansowania.

Wybrane wskaźniki finansowe za 2006 r. w porównaniu do 2005 roku

Nazwa wskaźnika	2006	2005
Wskaźniki rentowności		
Rentowność sprzedaży netto	12,01	-4,49
Rentowność sprzedaży brutto	14,40	-3,87
Wskaźniki efektywności		
Szybkość obrotu należności	56	66
Szybkość obrotu zobowiązań	47	69
Wskaźnik płynności		
Płynność I stopnia	0,97	0,91

Wskaźnik finansowania		
Wskaźnik zadłużenia (zobow.obrotowe/aktywa ogółem)	77,69	99,88

Profil działalności Spółki

Arteria S.A. jest spółką technologiczną, działającą na dynamicznie rozwijającym się rynku usług outsourcing'u i wsparcia sprzedaży w Polsce. Swoje usługi Spółka świadczy w oparciu o nowoczesne rozwiązania technologiczne oraz szerokie kompetencje z zakresu organizacji i zarządzania sprzedażą. W przypadku Spółki **Arteria S.A.**, model oferowanych usług outsourcing'u sprzedaży obejmuje doradztwo strategiczne, pełną organizację, zarządzanie i wykonywanie zadań związanych ze sprzedażą produktów i usług zewnętrznych zleceniodawców oraz zarządzanie relacjami z ich klientami.

3. Założenia strategii rozwoju Spółki

Nadrzędnym celem strategicznym jaki stawia sobie Zarząd Spółki jest budowanie wartości Spółki dla akcjonariuszy poprzez optymalne wykorzystanie posiadanych zasobów oraz realizację projektów rozwojowych. Operacyjne cele na najbliższe lata to dynamiczny rozwój przychodów i zysków, pozyskiwanie nowych, kluczowych zleceniodawców oraz dalszy dynamiczny wzrost obrotów i zysku netto. Spółka planuje dalszy rozwój działalności w następujących, głównych obszarach:

1. rozwój portfela usług outsourcing'u sprzedaży, rozwój zespołu doradztwa i wdrożeń ze szczególnym naciskiem położonym na rozwój terenowych struktur sprzedaży i dystrybucji produktów i usług zleceniodawców (rozwój infrastruktury ogólnopolskiej sieci sprzedaży detalicznej),
2. dalszy organiczny wzrost w obszarze usług wsparcia sprzedaży przy wykorzystaniu rosnących zasobów call center,
3. inwestycje w najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne do zarządzania procesami sprzedaży i obsługi klienta (procesy biznesowe).
4. rozwój uniwersalnej platformy e-commerce do wynajęcia jako kolejnego kanału sprzedaży w portfolio kanałów do wynajęcia Spółki.

4. Opis zdarzeń mających znaczący wpływ na wyniki osiągnięte przez Spółkę Arteria S.A. w 2006 roku oraz na perspektywy dalszego rozwoju.

Styczeń 2006 roku: zwiększenie do 170 dostępnej ilości stanowisk call center w Spółce Arteria S.A., wykorzystywanych do obsługi projektów komercyjnych.

18 sierpnia 2006 roku: odbyły się obrady Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki Arteria S.A., na którym podjęta została decyzja o wprowadzeniu papierów wartościowych Spółki do obrotu na rynku regulowanym. W trakcie NWZA podjęto uchwały dotyczące zamiany akcji imiennych na akcje na okaziciela, podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii B na okaziciela, podwyższenia kapitału zakładowego poprzez emisję akcji serii C w drodze oferty publicznej, wprowadzenia akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym i ich dematerializacji.

Sierpień 2006 roku: zwiększenie do 200 dostępnej ilości stanowisk call center do obsługi projektów komercyjnych.

11 września 2006 roku: Spółka Arteria S.A. złożyła prospekt emisyjny do Komisji Nadzoru Finansowego.

12 października 2006 roku: zawarcie umowy inwestycyjnej oraz umowy wspólników pomiędzy Spółką Arteria SA, Oresa Ventures N.V. (Oresa), Łukaszem Dariuszem Malec, Bartłojem Bułaczyńskim, Marianem Włodzimierzem Bułaczyńskim, Cortaro Holding LTD (Holding Company) oraz Partner Kredytowo Finansowy sp. z o.o. (PKF) (Umowa Inwestycyjna). Przedmiotem Umowy Inwestycyjnej było dokonanie przez Spółkę Arteria S.A. wraz z Oresa Ventures N.V. oraz wskazanymi osobami fizycznymi, wspólnej inwestycji w rozwój spółki PKF. Inwestycja polega na nabyciu za pośrednictwem Holding Company wszystkich udziałów w PKF, późniejszym dofinansowaniu Holding Company przez Oresa określoną w Umowie Inwestycyjną kwotą oraz wspieraniu Holding Company oraz PKF poprzez świadczenie dodatkowych usług. Celem inwestycji jest zwiększenie w okresie od dwóch do sześciu lat od dnia zawarcia Umowy Inwestycyjnej wartości PKF a następnie wyjście z inwestycji w drodze sprzedaży posiadanych udziałów Holding Company lub PKF inwestorowi strategicznemu lub w drodze oferty publicznej. Jednocześnie inwestorom przysługuje po upływie pięciu lat od dnia zawarcia Umowy Inwestycyjnej prawo żądania

odkupienia posiadanych przez nich udziałów przez Holding Company – przy uwzględnieniu jej sytuacji finansowej. W związku z zawarciem Umowy Inwestycyjnej Spółka Arteria SA nabył od Oresa 1.998 udziałów stanowiących 6,88% ogólnej liczby udziałów Holding Company.

31 października 2006 roku: Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny Spółki **Arteria S.A.** Zgodnie z zatwierdzonym prospektem emisyjnym, Spółka ogłosiła przewidywane cele emisyjne oraz przedstawiła harmonogram publicznej emisji akcji serii C.

8 listopada 2006 roku: podanie treści prospektu emisyjnego Spółki Arteria S.A. do publicznej wiadomości.

16 - 22 listopada 2006 roku: składanie deklaracji nabycia akcji nowej emisji.

22 - 27 listopada 2006 roku: przyjmowanie zapisów na akcje serii C.

4 grudnia 2006 roku: po przeprowadzeniu publicznej subskrypcji, Zarząd Spółki ARTERIA S.A. podjął w uchwale o dokonaniu przydziału akcji serii C. W ofercie publicznej oferowanych było łącznie **860.00** akcji, z czego **260.000** akcji w Transzy Otwartej, natomiast **600.000** akcji w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych. Liczba prawidłowo złożonych i opłaconych zapisów wyniosła **723** zapisy na **27.551.531** akcji w Transzy Otwartej oraz **196** zapisów na **600.000** akcji w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych.

Łącznie złożono **919** ważnych zapisów na **28.151.531** akcji.

Stopa alokacji wyniosła : - w Transzy Otwartej dla osób, które nie brały udziału w book-buildingu – **0,52%** (red. 99,48%),

- w Transzy Otwartej dla osób, które uczestniczyły w book-buildingu – **1,04%** (red. 98,96%).

5 grudnia 2006 roku: Zarząd Spółki **Arteria S.A.** złożył do Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. wnioski o dopuszczenie do obrotu na rynku podstawowym:

-**2.559.056** akcji zwykłych na okaziciela serii A oraz serii B o wartości nominalnej 20 gr
-**860.000** akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 20 gr,
-**860.000** praw do akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 20 gr.

11 grudnia 2006 roku: Zarząd Spółki ARTERIA S.A. przedstawił podsumowanie publicznej oferty, przeprowadzonej w dniach: od 22 do 27 listopada 2006 roku, w której liczba papierów objęta subskrypcją wyniosła 860 000 akcji serii C, a cena po jakiej nabywano papiery wyniosła 18 zł. Liczba osób, które złożyły zapisy na papiery wartościowe objęte subskrypcją: 919. Wartość przeprowadzonej subskrypcji: 15 480 000. Łączne koszty emisji zaksięgowane i szacowane wyniosły: 1 447 827,80 zł. Oznacza to, że średni koszt przeprowadzenia subskrypcji przypadający na jednostkę papieru wartościowego objętego subskrypcją został oszacowany na podstawie kosztów łącznych Spółki i wyniósł 1,68 zł.

13 grudnia 2006 roku: Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę w sprawie wprowadzenia z dniem 15 grudnia 2006 r. do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 860 000 praw do akcji zwykłych na okaziciela serii C spółki Arteria S.A., o wartości nominalnej 0,20 zł każda, oraz wyznaczył

15 grudnia 2006 roku: pierwsze notowanie praw do akcji serii C Spółki Arteria S.A.

5. Opis istotnych zdarzeń jakie nastąpiły po dniu 31 grudnia 2006 r. (tj. po zamknięciu okresu sprawozdawczego), mogące w istotny sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Spółki.

5 stycznia 2007 roku: Zarząd Spółki Arteria SA zawarł umowę z firmą **Trimtab Sp. z o.o.** Jej przedmiotem jest uruchomienie Portalu Terenowych Struktur Sprzedaży, budowanego w oparciu o internetowe narzędzie informatyczne klasy BPM (Business Process Management). Wdrożenie nowego rozwiązania będzie miało strategiczne znaczenie dla dalszego rozwoju Spółki Arteria S.A. oraz świadczenia usług outsourcing'u sprzedaży w pełnym modelu.

8 stycznia 2007 roku: Zarząd Spółki Arteria S.A. podał do wiadomości o zarejestrowaniu w Krajowym Rejestrze Sądowym podwyższonego kapitału zakładowego do kwoty **683 811,20 zł**, na skutek zarejestrowania emisji **860.000 akcji serii C** o wartości nominalnej 0,20 złoty każda, przeprowadzonej w drodze publicznej subskrypcji.

17 stycznia 2007 roku: Zarząd Arteria S.A. podjął wiadomość o tym, iż **Deutsche Bank AG** posiada akcje Spółki pośrednio przez podmiot zależny DWS Polska TFI S.A., tj: 200.375 akcji Spółki, które dają 200.375 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariusz Spółki, co

stanowi 5,86% kapitału zakładowego Spółki wynoszącego 3.419.056 akcji i dają ogółem 5,86% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki.

24 stycznia 2007 roku: Zarząd Arteria S.A. zawarł umowę z operatorem telefonii komórkowej P4. Przedmiotem kontraktu jest sprzedaż produktów i usług nowego operatora telefonii komórkowej (sprzęt telekomunikacyjny, akcesoria, usługi prepaid wraz z dodatkami oraz produkty multimedialne) oraz obsługa klientów P4.

6. Wskazanie czynników mających wpływ na wyniki osiągnięte przez Spółkę Arteria S.A. w 2006 roku oraz perspektywy dalszego rozwoju Spółki.

Wśród najistotniejszych czynników mających wpływ na wyniki osiągnięte przez Spółkę w 2006 roku oraz mogących mieć wpływ na dalszy rozwój Spółki, należy wskazać na następujące :

a) wzrost zapotrzebowania na usługi wsparcia i outsourcing'u sprzedaży.

Zarząd Spółki obserwuje stały wzrost zapotrzebowania na usługi wsparcia i outsourcingu sprzedaży. Trend outsourcing'u procesów biznesowych obejmuje zarówno korzystanie przedsiębiorstw z usług zewnętrznych zleceńbiorców, jak i budowanie przez duże międzynarodowe korporacje centrów outsourcing'u dla spółek z danej grupy kapitałowej. Należy się spodziewać, że wraz ze wzrostem gospodarczym rynek outsourcing'u będzie dynamicznie rosnąć. Jeszcze w niedalekiej przeszłości przedsiębiorstwa na rynku polskim korzystały głównie z prostych usług call center, takich jak telesprzedaż bądź infolinia. Aktualnie wymagania zleceńodawców rosną. Coraz częściej poszukują partnerów, którzy zapewnią im znacznie szerszy zakres usług. Powinien on obejmować zaplanowanie całego procesu sprzedaży, planu finansowego, zdefiniowanie i wdrożenie procesów sprzedaży w oparciu o nowoczesną technologię i kompetencje. Wzrosły także wymagania zleceńodawców odnośnie systemów raportowania sprzedaży oraz nadzoru i logistyki całego projektu. Oferta Spółki Arteria SA obejmuje również doradztwo operacyjne, finansowe i strategiczne w zakresie sprzedaży.

b) nieograniczony terytorialnie potencjał wzrostu w obszarze usług wsparcia sprzedaży.

Zdaniem Zarządu Spółki istnieje olbrzymi potencjał związany ze świadczeniem usług call center i outsourcing'u procesów biznesowych nie tylko na rynku polskim, ale także dla obcojęzycznych przedsiębiorstw. Dlatego Spółka zamierza poszerzać istniejące zasoby call

centem, którego celem będzie stymulowanie dalszego wzrostu wartości usług świadczonych w zakresie wsparcia sprzedaży. Oprócz zwiększania skali działalności istniejącego call centem, Spółka rozważa w przyszłości uruchomienie również obcojęzyczne call center, które będzie przygotowane technologicznie i operacyjnie do świadczyć usługi dla zleceniodawców z krajów Europy Zachodniej, szczególnie z Niemiec.

c) Wzrost produktywności pracowników, wyższy poziom wykorzystania zasobów i postępująca automatyzacja procesów biznesowych.

Działalność Spółki Arteria SA cechuje się znaczącym wzrostem efektywności wykorzystania zasobów. Dzięki postępującej automatyzacji procesów wewnętrznych oraz inwestycjom w nowoczesne rozwiązania technologiczne, możliwe jest sprawowanie coraz lepszej kontroli nad pracą pracowników operacyjnych, tworzenie szczegółowych raportów, dzięki którym można przeprowadzać analizy produktywności i dokonywać zmian w systemie zarządzania zasobami ludzkimi, które umożliwiają wzrost efektywności pracy.

d) spadek kosztów telekomunikacyjnych.

W okresie objętym niniejszym raportem, koszty połączeń telefonicznych wykonywanych przez konsultantów w call center spadły według szacunków Spółki o około 20%. Wynika to z rosnącej konkurencji na rynkach telekomunikacyjnych. Ponadto firmy korzystające z usług telekomunikacyjnych poszukują nowych, tańszych dostawców tych usług.

7. Adnotacja dotycząca zatrudnienia w Spółce i jej struktura.

Średnie zatrudnienie pracowników etatowych w Spółce Arteria S.A. za 2006 rok wyniosło 13 osób, byli to pracownicy administracyjni. Większość pracowników zatrudnianych przez Spółkę Arteria S.A. było zatrudnionych na podstawie umów na zlecenie i o dzieło. W związku z dużą rotacją pracowników (wynikającej przede wszystkim z sezonowej specyfiki działania call center) oraz bardzo zróżnicowanym czasem pracy w poszczególnych miesiącach, Spółka nie ma możliwości precyzyjnego ustalenia średniego zatrudnienia tych osób w ciągu roku 2006 r. Na dzień 31 grudnia 2006 r., zatrudnionych na podstawie umów na zlecenie i umów o dzieło było 303 osoby, z czego 5 osób – byli to pracownicy administracyjni, a pozostałe osoby byli to pracownicy operacyjni.

II. Opis istotnych ryzyk i zagrożeń dotyczących Spółki Arteria S.A. z określeniem w jakim stopniu Spółka jest na nie narażona.

a) ryzyko niezrealizowania założonej strategii rozwoju.

Strategia Spółki Arteria S.A. przewiduje rozwój usług w obszarze outsourcing'u i wsparcia sprzedaży oraz działania inwestycyjne. Istnieje ryzyko niepowodzenia realizacji tej strategii. Inwestując w rozwój nowych usług, Spółka ponosi pewne ryzyko, jednak projektując nowe usługi wychodzi naprzeciw potrzebom zleceniodawców. Przykładem takiego działania jest uruchomienie (już po zakończeniu okresu sprawozdawczego) departamentu outsourcing'u sprzedaży, który zarządza ogólnopolską siecią detalicznych punktów sprzedaży produktów nowego operatora telefonii komórkowej. Aktualnie Spółka negocjuje kolejne kontrakty z wykorzystaniem terenowych struktur sprzedaży oraz ich integracją z call center. Spółka planuje uruchomienie ogólnopolskiej sieci multimedialnych punktów sprzedaży pod nową marką.

b) ryzyko awarii infrastruktury technicznej.

Spółka Arteria S.A. jest spółką technologiczną. Jej działalność oparta jest o nowoczesną infrastrukturę teleinformatyczną oraz infrastrukturą energetyczną, na którą składają się między innymi: centrala telefoniczna, sieć informatyczna, jednostki komputerowe, serwery, łącza z dostawcami usług telekomunikacyjnych, łącza z dostawcami energii elektrycznej itp. Spółka posiada własny, rozbudowany dział IT. Stworzone zostały odpowiednie systemy zabezpieczające, zdublowane rozwiązania teleinformatyczne, zapasowe łącza i sprzęt. Emitent posiada łącza telekomunikacyjne od trzech dostawców usług telekomunikacyjnych. W przypadku awarii łączy z którymś z operatorów, następuje automatyczne przełączenie rozmów na jedno z pozostałych łączy.

c) ryzyko związane z potencjalnym uzależnieniem od zleceniodawców.

Emitent ma podpisane kontrakty z kilkunastoma firmami. W przypadku ewentualnego zaprzestania współpracy przez jednego z kluczowych zleceniodawców nie ma pewności, że w krótkim czasie Emitent będzie w stanie pozyskać nowego zleceniodawcę lub odpowiednio zwiększyć przychody generowane przez pozostałych zleceniodawców. Emitent minimalizuje ryzyko uzależnienia od zleceniodawców osiągnięcia wyników finansowych poprzez

zwiększanie zakresu usług, poszerzanie bazy zleceniodawców, a tym samym ograniczenie udziału największych zleceniodawców w całości obrotów.

d) ryzyko związane z wzrostem liczby stanowisk call centem.

Strategia Emitenta przewiduje dalszy wzrost liczby stanowisk call center. W przypadku gwałtownego wzrostu liczby stanowisk może dojść do naruszenia norm BHP dotyczących koncentracji i liczby osób pracujących w obecnie użytkowanych pomieszczeniach.

W przypadku wystąpienia takiej sytuacji Zarząd podejmie działania zmierzające do zmiany siedziby Spółki, lub otwarcia działalności w dodatkowej lokalizacji.

e) ryzyko wzrostu konkurencji.

Spółka Arteria S.A. jest obecnie wiodącym na rynku podmiotem oferującym usługi outsourcing'u i wsparcia sprzedaży w pełnym modelu. Biorąc pod uwagę tendencje rozwoju tego typu usług na rynku, należy liczyć się z systematycznym wzrostem konkurencji, która może być spowodowana zarówno rozwojem krajowych podmiotów, jak i możliwą ekspansją zagranicznych konkurentów na rynek Polski. W przypadku zrealizowania się opisanego powyżej ryzyka wzrostu konkurencji, powstanie dodatkowo ryzyko spadku marż w branży. Znaczącą przewagą konkurencyjną Spółki jest jednak doświadczenie i know-how w branży usług outsourcing'u sprzedaży, dlatego też w ocenie Zarządu Spółki ryzyko takie nie jest istotne i w ciągu najbliższych dwóch lat nie będzie zagrożeniem dla Spółki.

III. Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług albo ich grup w sprzedaży Spółki Arteria SA ogółem, a także zmianach w tym zakresie w roku obrotowym 2006.

Spółka **Arteria S.A.** oferuje swoje usługi w zakresie outsourcing'u. Segmentem rynku outsourcing'u, na którym działa Spółka, jest outsourcing i wsparcie sprzedaży. Rynek ten charakteryzuje się dużą ilością segmentów, które nie przenikają się wzajemnie.

Zakres usług oferowanych przez Spółkę **Arteria S.A.** obejmuje w szczególności:

- tworzenie modeli zarządzania sprzedażą lub wybranymi kanałami sprzedaży dla zleceniodawców w skład, którego wchodzi:

- sprzedaż w zintegrowanym modelu sprzedaży – integracja wielu kanałów sprzedaży i centralne zarządzanie procesami,
- sprzedaż usług i produktów przez telefon (call center),
- sprzedaż usług i produktów zleceniodawców zewnętrznych poprzez terenowe struktury sprzedaży,
- pozyskiwanie i tworzenie baz danych,
- rekrutacja i szkolenia pracowników,
- pełne raportowanie operacyjne i zarządcze procesów,
- **doradztwo strategiczne w obszarze sprzedaży:**
 - określenie strategii sprzedaży,
 - modelowanie finansowe,
 - dobór kanałów dystrybucji,
 - dobór kanałów komunikacji.
- **zarządzanie relacjami z pozyskanymi klientami zleceniodawców:**
 - obsługa infolinii,
 - obsługa korespondencji z klientami,
 - obsługa monitoringu należności,
 - zarządzanie danymi osobowymi klientów.

W ramach wyżej opisanego profilu działania, Spółka **Arteria S.A.** oferuje obecnie siedem kategorii usług:

1. Outsourcing zarządzania sprzedażą i doradztwo strategiczne w obszarze sprzedaży;
2. Prowadzenie dystrybucji produktów za pośrednictwem terenowych struktur sprzedaży i zarządzanie informacją sprzedażową;
3. Telesprzedaż oraz telefoniczne przyjmowanie zamówień;
4. Aktualizacja baz danych i obrót bazami danych;
5. Zarządzanie relacjami z klientem;
6. Obsługa marketingowych programów wsparcia sprzedaży;
7. W planach: wynajem platformy technologicznej i organizacja sprzedaży w Internecie.

IV. Informacja o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej

10% przychodów ze sprzedaży ogółem - nazwy dostawcy lub odbiorcy, jego udział w zaopatrzeniu lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązanie ze Spółką.

Spółka Arteria S.A. koncentruje swoją działalność na rynku krajowym w segmencie outsourcing'u i wsparcia sprzedaży, w szczególności w branżach:

- Finansowej (banki, ubezpieczenia)
- Wydawniczej
- Telekomunikacyjnej.

Jednym z głównych obszarów na jakim Spółka koncentrowała swoją działalność operacyjną w roku obrotowym 2006, był rozwój działalności usługowej w sektorze finansowym. Sprzyjało temu zjawisko gotowości instytucji finansowych oraz ich wysoka skłonność do realizacji nowatorskich przedsięwzięć z obszaru outsourcing'u i wsparcia sprzedaży. Spółka **Arteria SA** w chwili obecnej świadczy dla sektora finansowego niemal pełną gamę swoich usług. Kluczowi odbiorcy usług dla sektora finansowego to: Amplico Life S.A., ING Nationale Nederlanden Polska S.A., AIG Polska Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Spółka obserwuje rosnące zainteresowanie branży możliwościami, które dają usługi świadczone przez Spółkę.

Kolejnym sektorem gospodarki, w którym Spółka **Arteria S.A.** intensyfikowała swoją działalność w 2006 roku był rynek wydawniczy. Aktualnie zakres usług świadczonych przez Spółkę dla wydawnictw koncentrował się na telesprzedaży ich tytułów. W roku obrotowym objętym niniejszym raportem, obserwowano systematyczne zwiększanie skali oraz zakresu świadczonych usług oraz dynamiczny wzrost przychodów realizowany z każdym z klientów z sektora. Kluczowymi zleceniodawcami Emitenta w sektorze wydawniczym są m.in.: Wydawnictwo „Wiedza i Praktyka” Sp. z o.o., Bertelsmann Media Sp. z o.o. oraz Verlag Dashofer Sp. z o.o.

Trzecim, kluczowym obszarem, na którym Spółka zamierza aktywizować swoją działalność usługową jest sektor telekomunikacyjny. W trakcie roku 2006, Arteria S.A. podpisała list intencyjny z nowym operatorem telefonii komórkowej – P4 Sp. z o.o. Przedmiotem porozumienia była organizacja i zarządzanie detalicznymi punktami handlowymi zlokalizowanymi w galeriach handlowych, prowadzącymi sprzedaż towarów Play. List intencyjny określał również intencje stron w zakresie prowadzenia przez Spółkę sprzedaży usług i produktów operatora. Po zakończeniu roku obrotowego 2006, w dniu **24 stycznia 2007 roku**, Zarząd **Arteria S.A.** podpisał umowę z operatorem telefonii komórkowej P4. Na jej podstawie, Spółka prowadzi obecnie sprzedaż produktów i usług nowego operatora

telefonii komórkowej (sprzęt telekomunikacyjny, akcesoria, usługi prepaid wraz z dodatkami oraz produkty multimedialne) oraz obsługa klientów P4.

Szczególną formą ekspansji na rynku finansowym jest współpraca z Oresa Ventures Sp. z o.o. - funduszem typu venture capital. Spółka Arteria S.A. doradza i współpracuje z funduszem przy projekcie inwestycji w brokera finansowego - firmę zajmującą się pośrednictwem usług finansowych.

Najważniejsi zleceniodawcy Spółki Arteria S.A. w 2006 r.

-
1. Wydawnictwo „Wiedza i Praktyka” Sp. o.o.
 2. ING Nationale – Nederlanden Polska S.A.
 3. Amplico Life S.A.
 4. American Restaurants Sp. z o.o.
 5. Wydawnictwo Verlag Dashofer Sp. z o.o.
 6. Bakoma S.A.
 7. AIG Polska Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.
 8. Pozostali
-

Perspektywy rynku na jakim działa Spółka Arteria S.A.

Rynek outsourcing'u i wsparcia sprzedaży w Polsce w 2006 r. systematycznie zwiększał swój potencjał rozwojowy i obejmował coraz więcej branż gospodarki. Zgodnie z obserwacjami Spółki, coraz więcej przedsiębiorstw działających w branży dóbr szybkozbywalnych (FMCG) aktywnie poszukuje możliwości outsourcing'u sprzedaży swoich produktów. Szacunki poczynione na podstawie tych obserwacji wskazują, że wielkość segmentu na jakim działa Spółka, generuje obecnie co najmniej 100 mln zł obrotów rocznie. Do rynkowych odbiorców usług firm oferujących usługi outsourcing'u sprzedaży i relacji z klientami należą głównie przedsiębiorstwa z branży finansowej (33%), telekomunikacyjnej i IT (28%) oraz z branży wydawniczej (7%). Pozostałe branże korzystające z tych usług to: handel, niewyspecjalizowane usługi, przemysł, transport i logistyka, media, przemysł spożywczy, opieka zdrowotna, farmaceutyka oraz przedsiębiorstwa użyteczności publicznej.

Perspektywy dalszego wzrostu tego rynku są bardzo dobre. Spółka ocenia, iż wielkość krajowego rynku outsourcing'u i wsparcia sprzedaży w perspektywie 2-3 lat może wzrosnąć nawet do ponad 600 mln zł rocznych obrotów. Spółka jest jednym z liderów tego rynku i w dalszym ciągu zamierza aktywnie pozyskiwać zleceniodawców oraz zwiększać swój udział w rynku.

V. Informacja o zawartych umowach znaczących dla działalności Spółki Arteria S.A., w tym znanych Spółce umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

a) Umowy ubezpieczenia

Spółka zawarła w 2006 roku 3 umowy ubezpieczenia potwierdzonych następującymi polisami:

Polisa nr 000-06-093-00089948 z dnia 7 czerwca 2006 roku wystawiona przez TU Allianz Polska S.A. Centrala w Warszawie – ubezpieczenie od wszystkich ryzyk

Przedmiotem ubezpieczenia są rzeczy ruchome (wyposażenie biura) oraz sprzęt elektroniczny.

Okres ubezpieczenia: 07.06.2006 r. – 06.06.2007 r.

Suma ubezpieczenia wynosi:

- wyposażenie biura: 210.318,44 złotych, w tym limity:
 - na kradzież z włamaniem: 126.200 złotych,
 - na przepięcie: 50.000 złotych,
 - na celowe uszkodzenie: 20.000 złotych,
 - na zamieszki wewnętrzne: 20.000 złotych,
- stacjonarny sprzęt elektroniczny: 274.334,81 złotych,
- przenośny sprzęt elektroniczny: 53.827,00 złotych,
- oprogramowanie: 184.906,25 złotych.

Polisa nr 0222564 z dnia 26 czerwca 2006 roku wystawiona przez PZU S.A. – ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej

Przedmiotem ubezpieczenia jest odpowiedzialność cywilna Spółki wobec osób trzecich za szkody będące następstwem czynu niedozwolonego (odpowiedzialność deliktowa) w związku

z prowadzoną przez Spółkę działalnością lub posiadany mieniem z rozszerzeniami szczegółowo określonymi w polisie.

Okres ubezpieczenia: 24.06.2006 r. – 23.06.2007 r.

Suma ubezpieczenia wynosi 500.000 złotych na jedno i wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia, w tym podlimity:

- 500.000 złotych (szkody powstałe w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania),
- 250.000 złotych (szkody powstałe w nieruchomościach, z których ubezpieczony korzystał na podstawie umowy najmu, dzierżawy, użytkowania, leasingu lub innej podobnej formy korzystania z cudzej rzeczy),
- 250.000 złotych (szkody powstałe w rzeczach ruchomych, z których ubezpieczony korzystał na podstawie umowy najmu, dzierżawy, użytkowania, leasingu lub innej podobnej formy korzystania z cudzej rzeczy),
- 250.000 złotych (szkody wyrządzone pracownikom ubezpieczonego, powstałe w następstwie wypadku przy pracy),
- 500.000 złotych (klauzula czystych strat finansowych),
- 250.000 złotych (szkody powstałe w mieniu przechowywanym, kontrolowanym lub chronionym przez ubezpieczonego).

Polisa nr CRI 40562500 z dnia 4 maja 2006 roku wystawiona przez PZU S.A. – ubezpieczenie pojazdu

Spółka jest stroną umowy ubezpieczenia OC/AC/NW/Assistance pojazdu potwierdzonej powyższą polisą, jako użytkownik przedmiotu ubezpieczenia.

Przedmiotem ubezpieczenia jest motocykl.

Okres ubezpieczenia: 04.05.2006 – 04.05.2007 r.

Suma ubezpieczenia wynosi: 53.279 netto.

Pozostałe umowy znaczące zawarte przez Spółkę Arteria S.A. w 2006 roku :

Umowa o przeprowadzenie pierwszej publicznej oferty akcji z dnia 25 maja 2006 roku zawarta z Domem Maklerskim IDM S.A.

Przedmiotem zawartej umowy było wykonywanie w ramach czynności z zakresu organizacyjnego przygotowania przeprowadzenia publicznej oferty akcji Spółki,

wyemitowanych w ramach nowej emisji, pośrednictwa w proponowaniu przez Spółkę nabycia akcji związanych z dopuszczeniem akcji do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Dane dotyczące wynagrodzenia należnego doradcy od Spółki z tytułu umowy zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.

Umowa o świadczenie usług doradczych z dnia 22 września 2006 roku zawarta z Nova Communications Group Polska Sp. z o.o. (NCG)

Przedmiotem umowy jest świadczenie przez NCG na rzecz Spółki Arteria SA usług doradczych w związku z ofertą publiczną akcji, polegających na przygotowaniu multimedialnych prezentacji promocyjnych, przygotowaniu projektów graficznych materiałów informacyjno-promocyjnych oraz nadzorowaniu kampanii promocyjnej. Zgodnie z postanowieniami umowy, w momencie dostarczenia przez NCG na rzecz Spółki dokumentacji mającej charakter utworu w rozumieniu Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, NCG przeniesie na rzecz Spółki całość autorskich praw majątkowych do dokumentacji i innych wyników prac dających Spółce nieograniczone prawo do rozporządzania nimi. Odpowiedzialność stron z tego tytułu obejmuje także zachowania pracowników stron.

Umowa inwestycyjna i umowa wspólników z dnia 9 października 2006 roku zawarta pomiędzy Spółką Arteria SA, Oresa Ventures N.V. (Oresa), Łukaszem Dariuszem Malec, Bartłomiejem Bułaczyńskim, Marianem Włodzimierzem Bułaczyńskim, Cortaro Holding LTD (Holding Company) oraz Partner Kredytowo Finansowy sp. z o.o. (PKF) (Umowa Inwestycyjna).

Przedmiotem Umowy Inwestycyjnej jest dokonanie przez Spółkę Arteria S.A. wraz z Oresa Ventures N.V. oraz wskazanymi osobami fizycznymi, wspólnej inwestycji w rozwój spółki PKF. Inwestycja polega na nabyciu za pośrednictwem Holding Company wszystkich udziałów w PKF, późniejszym dofinansowaniu Holding Company przez Oresa określoną w Umowie Inwestycyjną kwotą oraz wspieraniu Holding Company oraz PKF poprzez świadczenie dodatkowych usług. Celem inwestycji jest zwiększenie w okresie od dwóch do sześciu lat od dnia zawarcia Umowy Inwestycyjnej wartości PKF a następnie wyjście z inwestycji w drodze sprzedaży posiadanych udziałów Holding Company lub PKF inwestorowi strategicznemu lub w drodze oferty publicznej. Jednocześnie inwestorom przysługuje po upływie pięciu lat od dnia zawarcia Umowy Inwestycyjnej prawo żądania odkupienia posiadanych przez nich udziałów przez Holding Company – przy uwzględnieniu

jej sytuacji finansowej. W związku z zawarciem Umowy Inwestycyjnej Emitent nabył od Oresa 1.998 udziałów stanowiących 6,88% ogólnej liczby udziałów Holding Company.

VI. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotowymi oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości) w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Podmiotem powiązanym ze Spółką **Arteria S.A.** jest Nova Holding Ltd., który to podmiot posiada 1.561.650 akcji Spółki, dających 45,67% głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Ponadto, na mocy umowy z dnia 5 września 2006 r., Akcjonariusze Spółki Pan Wojciech Bieńkowski, posiadający 340.500 akcji Spółki (dających 9,96% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki) oraz Pan Riad Bekkar posiadający 113.500 (dających poniżej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki) zobowiązali się głosować na walnych zgromadzeniach Spółki, zgodnie z instrukcjami Nova Holding Ltd.

Podmioty powiązane w stosunku do Spółki **Arteria SA** to głównie spółki należące do Nova Holding LTD (Comtica Sp. z o.o., Polymus Sp. z o.o., Program Sp. z o.o., 4FUN.TV S.A., Ciszewski Public Relations Sp. z o.o., Nova Communications Group Sp. z o.o.) oraz do mniejszościowych akcjonariuszy, wspomnianych powyżej Pana Riada Bekkara oraz Pana Wojciecha Bieńkowskiego.

W raportowanym okresie, Spółka Arteria S.A. dokonała inwestycji kapitałowej, w związku z zawarciem umowy inwestycyjnej oraz umowy wspólników pomiędzy Spółką Arteria SA, Oresa Ventures N.V. (Oresa), Łukaszem Dariuszem Malec, Bartłomiejem Bułaczyńskim, Marianem Włodzimierzem Bułaczyńskim, Cortaro Holding LTD (Holding Company) oraz Partner Kredytowo Finansowy sp. z o.o. (umowa została opisana w rozdziale V). W wyniku transakcji doszło do nabycia przez Spółkę od Oresa 1.998 udziałów stanowiących 6,88% ogólnej liczby udziałów Holding Company, wycenioną według ceny zakupu na wartość 850 tys. zł. Wartość nominalna zakupionych udziałów wynosiła 199,80 CYP, co w przeliczeniu na polską walutę przy zastosowaniu średniego kursu NBP z 31.12.06, tj. 6,6284 CYP/PLN - wyniosło 1 324,35 zł.

VII. Opis transakcji Spółki przeprowadzonych z podmiotami powiązanymi, w przypadku jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.

W roku obrotowym 2006 roku miały miejsce transakcje z podmiotami powiązanymi, jednak ich łączna wartość w okresie od początku roku obrotowego nie przekroczyła wyrażonej w złotych równowartości kwoty 500.000 euro. Były to jednak transakcje o charakterze typowym i rutynowym, których charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Spółkę Arteria S.A.

VIII. Informacja o zaciągniętych przez Spółkę kredytach, o umowach pożyczek z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz o udzielonych przez Spółkę poręczeniach i gwarancjach.

W okresie objętym niniejszym raportem Spółka Arteria S.A. miała zawartą umowę kredytu inwestycyjnego nr 653010/000888/MP/2005 z dnia 18 maja 2005 roku z Bankiem BPH Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie (Bank) wraz z aneksem nr 1 z dnia 7 czerwca 2005 roku. Na mocy umowy Bank udzielił Spółce kredytu inwestycyjnego w wysokości 200.000 złotych na okres od dnia 18 maja 2005 roku do dnia 15 czerwca 2008 roku z przeznaczeniem na finansowanie zakupu sprzętu komputerowego, teleinformatycznego i biurowego przy udziale własnym Spółki wynoszącym 66.000 złotych, stanowiącym 24,8% wartości inwestycji. Oprocentowanie kredytu jest zmienne, ustalone na bazie stawki WIBOR dla terminów 1-miesięcznych aktualizowanej na zasadach określonych w umowie. Umowa oraz regulamin kredytowania klientów biznesowych przez Bank BPH S.A. sporządzony w kwietniu 2005 roku szczegółowo regulują obowiązki Spółki w okresie korzystania z kredytu. Obowiązki te mają charakter standardowy. Na ostatni dzień roku obrotowego 2006 r., do spłaty została jeszcze kwota 100, 01 tys zł. Termin zapadalności kredytu przypada w dniu 15 czerwca 2008 roku.

IX. Informacja o udzielonych przez Spółkę pożyczkach z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Spółki.

Umowa pożyczki z dnia 1 kwietnia 2006 roku zawarta przez Spółkę z Radius Sp. z o.o. (Pożyczkobiorca). Przedmiotem umowy jest udzielenie Pożyczkobiorcy pożyczki pieniężnej w maksymalnej kwocie 400.000 złotych przez Spółkę. Pożyczka została udzielona na finansowanie bieżącej działalności Pożyczkobiorcy. Zgodnie z umową, zwrot pełnej kwoty pożyczki przez Pożyczkobiorcę nastąpi w terminie do dnia 1 kwietnia 2007 roku. Zabezpieczeniem spłaty zaciągniętej pożyczki jest cesja przyszłych wierzytelności Pożyczkobiorcy w stosunku do Spółki przysługujących mu tytułem wynagrodzenia za świadczone dla Spółki usługi, do maksymalnej kwoty 700.000 złotych, przy czym zwrotne przeniesienie praw do wierzytelności następuje pod warunkiem rozwiązującym w postaci spłaty przez Pożyczkobiorcę całości udostępnionej pożyczki. Umowa została zawarta na warunkach rynkowych.

X. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez Spółkę środków z emisji.

W raportowanym okresie, Spółka Arteria S.A. przeprowadziła z sukcesem publiczną emisję akcji serii C, która została przeprowadzona na przełomie listopada i grudnia 2006 roku. Spółka otrzymała postanowienie Sądu Rejonowego dla m.st Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 21 grudnia 2006 roku (Zarząd powziął informację w dniu 3 stycznia 2007 r., a więc po zakończeniu roku obrotowego) o zarejestrowaniu w Krajowym Rejestrze Sądowym podwyższonego kapitału zakładowego do kwoty 683 811,20 zł. Podwyższenie kapitału zakładowego zostało dokonane poprzez emisję 860.000 akcji serii C o wartości nominalnej 0,20 złoty każda. Po rejestracji podwyższenia kapitału w Krajowym Rejestrze Sądowym, kapitał zakładowy Spółki wynosi 683 811,20 zł (słownie: sześćset osiemdziesiąt trzy tysiące osiemset jedenaście złotych i dwadzieścia groszy) i dzieli się na 3 419 056 akcji o wartości nominalnej 0,20 złoty każda. Wpływy z emisji netto według ksiąg rachunkowych Spółki stanowiły kwotę 14 209 tys zł.

W związku z powyższym Spółka nie miała możliwości wykorzystywania środków z przeprowadzonej emisji akcji w 2006 roku.

Wyszczególnienie	Kwota
Rozbudowa obecnego call centem	1 700 tys. zł
Utworzenie działu outsourcing'u sprzedaży	250 tys. zł
Rozwój terenowych struktur sprzedaży	3 000 tys. zł
Inwestycja w e-commerce	2 500 tys. zł
Inwestycja w wielojęzyczne call centem	2 600 tys. zł
Akwizycja pośrednika w obrocie bazami danych	2 500 tys. zł
Realizacja opcji na udziały brokera finansowego	450 tys. zł
Zasilenie kapitału obrotowego	1 000 tys. zł
Razem	14 000 tys. zł

XI. Objaśnienie różnic jakie wystąpiły pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi przez Spółkę w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników za rok obrotowy 2006.

Porównanie stanu realizacji prognozy w stosunku do osiągniętych wyników w 2006 roku

w tys zł	2006	Prognoza	Różnica w %
Przychody netto ze sprzedaży	13 744	14 165	97,0%
Wynik na działalności operacyjnej (EBIT)	2 618	2 529	103,5%
<i>EBIT jako % przychodów</i>	<i>19.0%</i>	<i>17,9%</i>	1,1%

Wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację (EBITDA)	3 091	2 936	105,3%
<i>EBITDA jako % przychodów</i>	<i>22,5%</i>	<i>20,7%</i>	<i>1,8%</i>
Zysk netto	2 135	2 004	106,8%
<i>Zysk netto jako % przychodów</i>	<i>15,5%</i>	<i>14,1%</i>	<i>1,5%</i>

Porównując wyniki osiągnięte przez Spółkę Arteria SA w roku obrotowym 2006 w stosunku do planowanej prognozy, przedstawionej w prospekcie emisyjnym należy podkreślić, iż została ona w niemal wszystkich pozycjach przekroczona, co ilustruje powyższa tabela porównawcza.

XII. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych Spółki, w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

W roku 2006, Spółka realizowała inwestycję rozbudowy call center. Przewidziano cztery Etapy tej inwestycji, rozłożonej na okres kilkuletni. Łącznie w wyniku wyżej opisanej inwestycji Emitent planuje zwiększyć ilość stanowisk call center do 300.

Niezależnie, Spółka prowadziła prace związane z budową we własnym zakresie infrastruktury teleinformatycznej oraz oprogramowania obsługującego call center o nazwie „Portal Call Center Arterii”. Rok 2006 to okres koncepcyjnych przygotowań do realizacji inwestycji w rozwój usług outsourcing’u sprzedaży zwiierać będzie budowę infrastruktury terenowej (biura regionalne), rozwój technologii zarządzania sprzedażą i integracji kanałów sprzedaży oraz marketing usług. Spółka realizowała powyższe inwestycje zarówno ze środków własnych jak i zaciągniętego kredytu inwestycyjnego. Cele przeprowadzonej emisji przewidują kontynuację wspomnianych inwestycji oraz realizację nowych, zgodnie z deklaracją Zarządu Spółki, złożoną w prospekcie emisyjnym.

XIV. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Spółki oraz opis perspektyw w dalszym rozwoju działalności Spółki co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który

sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem strategii rynkowej przez niego wypracowanej.

W ocenie Zarządu Spółki istnieje szereg czynników, które mogą pozytywnie wpłynąć na wyniki osiągnięte przez Spółkę w kolejnych kwartałach oraz całym 2007 roku. Wśród czynników zewnętrznych należy zaakcentować stale obserwowaną tendencję wzrostu zapotrzebowania na usługi wsparcia i outsourcing'u sprzedaży, w miejsce prostych usług call center. Zlecający szukają do współpracy takie firmy, które zapewnią im szeroki zakres usług, obejmujący zaplanowanie całego procesu sprzedaży, planu finansowego, zdefiniowanie i wdrożenie procesów sprzedaży w oparciu o nowoczesną technologię i kompetencje. Jednocześnie oczekują od usługodawców coraz bardziej zaawansowanych systemów raportowania sprzedaży oraz nadzoru i logistyki całego projektu. Oferta Spółki **Arteria S.A.** obejmuje równocześnie doradztwo operacyjne, finansowe i strategiczne w zakresie sprzedaży. Dzięki środkom pozyskanym z publicznej emisji, Zarząd Spółki Arteria S.A. zamierza konsekwentnie realizować przyjętą strategię rozwoju. Spółka rozpoczęła realizację celów emisji. Służy temu przede wszystkim (podpisana po dniu bilansowym) umowa z firmą Trimtab Sp. z o.o., której przedmiotem jest uruchomienie Portalu Terenowych Struktur Sprzedaży, budowanego w oparciu o internetowe narzędzie informatyczne klasy BPM (Business Process Management). Pozwala to Spółce na prowadzenie projektów o zasięgu ogólnopolskim, umożliwia rozbudowę terenowych struktur sprzedaży oraz dostarcza systemowych rozwiązań w zakresie zarządzania kanałami sprzedażowymi, oferowanymi w ramach świadczonych usług. Istotnym elementem dla wyników osiąganych przez Spółkę w kolejnych kwartałach może okazać się umowa, którą Arteria S.A. podpisała w styczniu 2007 roku z firmą P4, innowacyjnym operatorem telefonii komórkowej w Polsce. Jej przedmiotem jest sprzedaż produktów i usług nowego operatora telefonii komórkowej na terenie całego kraju w oparciu o sieć kilkudziesięciu punktów detalicznych, których obsługę prowadzić będą terenowe siły sprzedaży Arteria S.A. Zakres usług świadczonych przez Arterię SA na rzecz P4 ma charakter kompleksowy, pozwalający na świadczenie usług outsourcing'u zarządzania sprzedażą w pełnym modelu, w tym realizowanie planów sprzedaży oraz prowadzenie pełnych systemów raportowania on-line.

W związku z rozpoczętym projektem, w Spółce w styczniu 2007 roku został utworzony Departament outsourcing'u sprzedaży, którego obszar aktywności obejmuje zarówno definiowanie modelu współpracy, doradztwo strategiczne w zakresie sprzedaży, przygotowywanie założeń projektowych, definiowanie zakresu wsparcia technologicznego

oraz jego specyfikacji jak również określenie modelu finansowego projektowanego dla zleceniodawcy rozwiązania, wreszcie wdrożenie i zarządzanie sprzedażą przy wykorzystaniu wszelkich narzędzi oferowanych przez **Arterię S.A.** w zintegrowanym modelu outsourcingu sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju terenowych struktur sprzedaży. Jednym ze strategicznych zadań stojących przed organizacją jest rozbudowa terenowych, ogólnopolskich struktur sprzedaży oraz tworzenie w jej ramach regionalnych biur operacyjnych i punktów sprzedaży.

XV. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki.

W omawianym okresie nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki.

XVI. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółki w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

Zarząd Spółki

1 stycznia 2006 roku : Zarząd Spółki składa się z dwóch osób. W Zarządzie zasiadają Pan Dariusz Stokowski- Prezes Zarządu oraz Pan Riad Bekkar- Członek Zarządu.

28 czerwca 2006 roku: Rada Nadzorcza odwołała Pana Dariusza Stokowskiego z funkcji Prezesa Zarządu Spółki oraz powołuje na to stanowisko Pana Wojciecha Bieńkowskiego.

4 września 2006 roku: W związku z zamiarem ustalenia równych kadencji Członków Zarządu Spółki Arteria S.A., dotychczas sprawujących swoje funkcje, Rada Nadzorcza odwołała z zajmowanych stanowisk Panów Wojciecha Bieńkowskiego oraz Riada Bekkara, a następnie powołała ponownie Pana Wojciecha Bieńkowskiego na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki oraz Pana Riada Bekkara na stanowisko Członka Zarządu Spółki na równe trzyletnie kadencje. W związku z tym, kadencja Wojciecha Bieńkowskiego oraz Riada Bekkara upłynie w jednym czasie tj. w dniu 4 września 2009 roku. Mandaty Wojciecha Bieńkowskiego oraz Riada Bekkara ulegną wygaśnięciu najpóźniej z dniem zatwierdzenia sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2008 r.

Rada Nadzorcza

16 lutego 2006 roku: nastąpiło odwołanie Pani Marty Stokowskiej ze stanowiska Przewodniczącej Rady Nadzorczej oraz Panów Piotra Wociała i Pawła Laskowskiego ze stanowisk Członków Rady Nadzorczej, jednocześnie powołano Panią Birutę Makowską na stanowisko Przewodniczącej Rady Nadzorczej oraz Panią Martę Stokowską i Pana Jacka Koskowskiego na stanowiska Członków Rady Nadzorczej.

29 czerwca 2006 roku: nastąpiło odwołanie Pani Biruty Makowskiej ze stanowiska Przewodniczącej Rady Nadzorczej oraz Pani Marty Stokowskiej i Pana Jacka Koskowskiego ze stanowisk Członków Rady Nadzorczej oraz powołano Pana Dariusza Stokowskiego na stanowisko Przewodniczącego Rady Nadzorczej oraz Biruty Makowskiej, Jacka Koskowskiego, Marcina Kaczmarkiewicza oraz Rossa Newens'a na stanowiska Członków Rady Nadzorczej.

18 sierpnia 2006 roku: nastąpiło odwołanie Dariusza Stokowskiego, Marcina Kaczmarkiewicza, Biruty Makowskiej, Jacka Koskowskiego i Rossa Newens'a ze składu Rady Nadzorczej Spółki. W to miejsce zostali powołani: Zbigniew Łapiński, Grzegorz Leszczyński, Paweł Grabowski, Wojciech Szwarz i Marcin Kaczmarkiewicz do składu Rady Nadzorczej Spółki. Jednocześnie powierzono Panu Zbigniewowi Łapińskiemu pełnienie funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

Kadencja Rady Nadzorczej w obecnym składzie osobowym trwa trzy lata. W związku z powyższym, kadencja każdego z Członków Rady Nadzorczej upłynie z dniem 18 sierpnia 2009 roku zaś ich mandaty wygasną najpóźniej z dniem zatwierdzenia sprawozdania finansowego za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2008 roku.

XVII. Umowy zawarte pomiędzy Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez wyraźnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia się Spółki przez jej przejęcie.

Zgodnie z uchwałą nr 1/10/2007 Rady Nadzorczej Spółki w sprawie ustalenia warunków wynagrodzenia Pana Wojciecha Bieńkowskiego jako Prezesa Zarządu Spółki, w przypadku jego odwołania z funkcji Prezesa i jednocześnie z Zarządu Spółki, będzie mu przysługiwało jednorazowe wynagrodzenie w wysokości sześciokrotnego wynagrodzenia pobranego przez zaprzestaniem pełnienia funkcji Prezesa lub Członka Zarządu Spółki.

Zgodnie z uchwałą nr 2/10/2007 Rady Nadzorczej Spółki w sprawie ustalenia warunków wynagrodzenia Pana Riada Bekkara jako Członka Zarządu Spółki, w przypadku jego odwołania z funkcji Członka Zarządu i jednocześnie z Zarządu Spółki, będzie mu przysługiwało jednorazowe wynagrodzenie w wysokości sześciokrotnego wynagrodzenia pobranego przez zaprzestaniem pełnienia funkcji Członka Zarządu Spółki.

XVIII. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Spółki, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie) wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Spółki w przedsiębiorstwie Spółki, bez względu na to czy odpowiednio były one zaliczane w koszty czy też wynikały z podziału zysku w 2006 roku

Osoby zarządzające :

Wojciech Bieńkowski - 40 000,00 zł

Riad Bekkar - 40 000,00 zł

Osoby nadzorujące:

Łapiński Zbigniew -2 000,00 zł

Grabowski Paweł – 1500,00 zł

Kaczmarkiewicz Marcin – 1000 zł

Leszczyński Grzegorz - 1000 zł

Szwarc Wojciech - 1000 zł

XIX. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji i udziałów Spółki oraz akcji i udziałów Spółki w jednostkach powiązanych Spółki, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (dla każdej osoby oddzielnie).

Kapitał zakładowy Spółki Arteria S.A. wynosi **683 811,20** zł (słownie: sześćset osiemdziesiąt trzy tysiące osiemset jedenaście złotych i dwadzieścia groszy) i dzieli się na **3 419 056** (słownie: trzy miliony czterysta dziewiętnaście tysięcy pięćdziesiąt sześć) akcji serii **A,B i C** o wartości nominalnej 0,20 złoty każda, dających prawo do **3 419 056** (słownie: trzy miliony czterysta dziewiętnaście tysięcy pięćdziesiąt sześć) głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Kapitał zakładowy dzieli się na:

- **2.500.000** akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 20 groszy każda,
- **59.056** akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 20 groszy każda,
- **860.000** akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 20 groszy każda.

Spółka **Arteria S.A.** prezentuje, zgodnie z posiadaną na ten temat wiedzą, stan posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 31 grudnia 2006 roku wraz z uwzględnieniem zmian w stanie posiadania, w okresie od dnia bilansowe do dnia przekazania raportu kwartalnego za IV kwartał 2006 roku.

Członkowie Zarządu Spółki :

Imię i Nazwisko	Stan na dz.08.11.2006	Nabycie akcji	Zbycie akcji	Stan na dz.14.02.2007
Wojciech Bieńkowski	340.500	0	0	340.500
Riad Bekkar	113.500	0	0	113.500

Członkowie Rady Nadzorczej Spółki :

Imię i Nazwisko	Stan na dz.08.11.2006	Nabycie akcji	Zbycie akcji	Stan na dz.14.02.2007
Zbigniew Łapiński	0	0	0	0
Marcin Kaczmarkiewicz	0	0	0	0
Grzegorz Leszczyński	0	0	0	0
Paweł Grabowski	0	0	0	0
Wojciech Szware	0	0	0	0

XX. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki Arteria SA, wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale, liczbie głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu.

Spółka wskazuje niniejszym akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki na dzień 31 grudnia 2006 r. oraz zmiany jakie nastąpiły po dniu bilansowym wskazane w raporcie kwartalnym, przekazany do publicznej wiadomości w dniu 14 lutego 2007 roku, wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale, liczbie głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

a) Struktura własności akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki Arteria S.A. na dzień 31 grudnia 2006 roku.

Nazwa podmiotu posiadającego pow. 5% głosów na WZA	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale akcyjnym (%)	Liczba głosów	Udział głosów na WZA (%)
Nova Holding Ltd	1.561.650	45,67%	1.561.650	45,67%
Wojciech Bieńkowski	340.500	9,96%	340.500	9,96%
DM IDM SA	290.056	8,48%	290.056	8,48%

Struktura własności akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki Arteria S.A. (po dniu bilansowym tj. po 31 grudnia 2006 r.).

Nazwa podmiotu posiadającego pow. 5%	Liczba posiadanych	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział głosów na
--------------------------------------	--------------------	-------------------	---------------	------------------

głosów na WZA	akcji	akcyjnym (%)		WZA (%)
Nova Holding Ltd	1.561.650	45,67%	1.561.650	45,67%
Wojciech Bieńkowski	340.500	9,96%	340.500	9,96%
DM IDM SA	290.056	8,48%	290.056	8,48%
DWS Polska TFI S.A*	200.375	5,86%	200.375	5,86%

* DWS Polska TFI SA jest podmiotem zależnym od Deutsche Bank AG

XXI. Informacja o znanych Emitentowi umowach (w tym także zawartych po dniu bilansowym) w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przed dotychczasowych akcjonariuszy.

Zarząd Spółki nie posiada informacji na temat ewentualnych umów, w wyniku których mogą nastąpić w przyszłości zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy za wyjątkiem umowy dotyczącej ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności akcji należących do Akcjonariuszy Spółki, zawartej w dniu 5 września 2006 roku pomiędzy Nova Holding Limited, Wojciech Bieńkowski i Riad Bekkar. Umowa została opisana w pkt VI niniejszego sprawozdania.

XXII. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki wraz z opisem tych uprawnień.

Wszystkie akcje składające się na kapitał zakładowy Spółki Arteria S.A. są akcjami na okaziciela i nie dają specjalnych uprawnień w stosunku do Spółki.

XXIII. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych .

Spółka Arteria S.A. nie prowadzi programów akcji pracowniczych.

XXIV. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia praw własności papierów wartościowych Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie prawa głosu przypadających na akcje Spółki.

Podstawą ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności akcji należących do Akcjonariuszy Spółki jest umowa, zawarta w dniu 5 września 2006 roku pomiędzy Nova Holding Limited, Wojciech Bieńkowski i Riad Bekkar. Na jej podstawie, wspomniani Akcjonariusze Spółki zobowiązali się względem siebie, że w okresie 18 miesięcy od dnia zawarcia Umowy żaden z nich nie dokona zbycia akcji Spółki na rzecz podmiotu niebędącego Akcjonariuszem ani podmiotem zależnym lub dominującym w stosunku do Akcjonariusza. Spod zakazu tego wyłączono jednakże, na mocy aneksu nr 1 z dnia 19 września 2006 roku, możliwość zbycia przez Nova Holding Limited 253.350 akcji Spółki na rzecz osób trzecich nie będących Akcjonariuszami ani podmiotami zależnymi lub dominującymi w stosunku do Akcjonariusza. Umowa powyższa przewiduje również zastrzeżenie, że w przypadku gdy wartość akcji Spółki notowanych na GPW wzrośnie przed upływem okresu wskazanego powyżej co najmniej o 20% w stosunku do ceny emisyjnej ustalonej przez Zarząd Spółki, zakaz zbycia akcji Spółki nie będzie obowiązywał w stosunku do Nova.

XXV. Informacja o dacie zawarcia przez Spółkę umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającej z umowy z podmiotem uprawnionym, należnego z tytułu badania, ewentualnie pozostałej łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego z innych tytułów. Dodatkowo informacje określone powyżej dla poprzedniego roku obrotowego.

Umowa w sprawie badania sprawozdania finansowego Spółki za 2006 rok została zawarta z biegłym rewidentem – Spółką Meritum Audyt Spółka z o.o. z siedzibą w Krakowie. Przedmiotem umowy jest przeprowadzenie badania oraz sporządzenie opinii i raportu z badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki Arteria S.A. za 2006 rok. Koszt badania rocznego sprawozdania finansowego za 2006 r. wynosi 19 tys zł, natomiast koszt przeglądu sprawozdania za I półrocze 2006 r roku wyniósł 8,5 tys zł. (w 2005 roku koszt badania wynosił odpowiednio 10 tys zł). Odrębnym kosztem poniesionym przez Spółkę było badanie danych finansowych do prospektu emisyjnego w wysokości 39 tys zł.

XXVI. Zasady rachunkowości, w tym metody wyceny aktywów i pasywów, pomiaru wyniku finansowego oraz sposobu sporządzania sprawozdania finansowego w zakresie, w jakim ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru

Roczne sprawozdanie finansowe Spółki za 2006 rok, zostało przygotowane zgodnie z wymogami Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości obowiązującymi jednostki kontynuujące działalność.

Spółka sporządza rachunek zysków i strat w układzie kalkulacyjnym. W sprawozdaniu finansowym Spółka wykazuje zdarzenia gospodarcze zgodnie z ich treścią ekonomiczną. Wynik finansowy za dany rok obrotowy obejmuje wszystkie osiągnięte i przypadające na jej rzecz przychody oraz związane z tymi przychodami koszty zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów oraz ostrożnej wyceny. Zasady rachunkowości stosowane były w oparciu o zasadę ciągłości. Rachunek przepływów pieniężnych sporządzono metodą pośrednią.

Członek Zarządu

Prezes Zarządu

Riad Bekkar

Wojciech Bieńkowski