

Sprawozdanie Zarządu z działalności **spółki „MONNARI TRADE” S.A.** **w roku obrotowym 2006**

„MONNARI TRADE” Spółka Akcyjna została zarejestrowana w dniu 25 kwietnia 2000 roku. Jednak początki firmy sięgają roku 1998, kiedy w Łodzi rozpoczęła działalność spółka cywilna „MONNARI”.

Głównym obszarem działalności gospodarczej „MONNARI TRADE” S.A. jest tworzenie szerokiej i zróżnicowanej oferty asortymentowej, skierowanej do kobiet powyżej 30-tego roku życia, które cenią sobie odzież o ciekawym i modnym wzornictwie, najwyższej jakości i komforcie użytkowania, dostępnej w sieci własnych salonów sprzedaży.

Działalność gospodarcza Spółki polega na ogólnie pojętym zarządzaniu marką, obejmuje to w szczególności:

- zarządzanie markami,
- działania marketingowe, w tym reklamowe, związane z promocją marki,
- projektowanie kolekcji odzieży,
- sprzedaż odzieży i dodatków pod własną marką we własnych salonach,
- zlecanie produkcji oraz jej kontrolę.

Firma skoncentrowała się na stworzeniu własnych kompleksowych kolekcji, skierowanych głównie do kobiet powyżej 30 roku życia, w atrakcyjnym segmencie PREMIUM odzieży markowej.

Od kilku lat marka MONNARI umacnia swoją pozycję na krajowym rynku odzieży. Według badań Ernst and Young opublikowanych w Rzeczpospolitej 28 listopada 2006 r. zajęła 1 miejsce w rankingu

rekomendacji klientów, poświęconym wszystkim polskim markom na rynku, oraz 23 miejsce w rankingu marek niespożywczych.

Popularność i uznanie klientów potwierdza też, otrzymana 12 stycznia b.r. po raz czwarty (na osiem edycji konkursu) nagroda – Doskonałość Mody w kategorii Polska Firma Ekskluzywna – weekend, przyznawana przez luksusowy i opiniotwórczy magazyn dla kobiet Twój Styl.

I. Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Sprawozdania finansowe zostały sporządzone w oparciu o przepisy Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości wraz z późniejszymi zmianami oraz o Politykę rachunkowości firmy „MONNARI TRADE” S.A.

Zasady obowiązujące przy sporządzaniu sprawozdania nie odbiegały od niżej opisanych zasad. Wszystkie dane zaprezentowano w tysiącach złotych, o ile nie zaznaczono inaczej.

Emitent sporządza:

1. Rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym, jednakże na potrzeby prezentacji w prospekcie emisyjnym, rachunek zysków i strat sporządzono metodą kalkulacyjną.
2. Rachunek przepływów pieniężnych sporządzany jest metodą pośrednią.

I.1. Rzeczowe aktywa trwałe, wartości niematerialne i prawne

Emitent stosuje następujące roczne stawki amortyzacyjne dla podstawowych grup środków trwałych:

- | | |
|--|-------------|
| • własne budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej | 2,50% |
| • ulepszenia w obcych obiektach | 10% |
| • urządzenia techniczne | 30% |
| • maszyny | 14% |
| • środki transportu | 20% lub 40% |
| • pozostałe środki trwałe | 10% lub 20% |

Roczne stawki amortyzacyjne dla wartości niematerialnych i prawnych są następujące:

- | | |
|---|--------|
| • znaki towarowe | 20 lat |
| • autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne | 50% |
| • licencje | 40% |
| • koncesje | 50% |

Poprawność przyjętych okresów oraz stawek amortyzacyjnych podlega okresowej weryfikacji na koniec roku obrotowego.

I.2. Inwestycje długoterminowe

Inwestycje długoterminowe

a) Nieruchomości

Inwestycje w nieruchomości wyceniane są według wartości godziwej. Efekt wyceny dokonywany jest w korespondencji z kapitałem z aktualizacji wyceny. Wartość godziwa weryfikowana jest na dzień bilansowy.

b) Wartości niematerialne i prawne - nie dotyczy

c) Długoterminowe aktywa finansowe – nie dotyczy

I.3. Należności

Należności wycenia się w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny i wykazuje w wartości netto (po pomniejszeniu o odpisy aktualizujące wartość należności).

Należności zagraniczne na dzień bilansowy wycenia się po kursie średnim ustalonym przez NBP na ten dzień (w przypadku 31 grudnia 2006 r. – (tab. 252/A/NBP/2006 z dn. 29.12.2006 r.). Wartość należności podlega aktualizacji wyceny przy uwzględnieniu stopnia prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Do bilansu przyjęto należności pomniejszone o odpis aktualizacyjny.

I.4. Zapasy

Materiały

Koszty materiałów wycenia się wg cen zakupu nie wyższych od ich cen sprzedaży netto na dzień bilansowy. Rozchód odbywa się według zasady FIFO "Pierwsze weszło, pierwsze wyszło".

Towary

Wycenia się wg cen zakupu lub cen nabycia nie wyższych od ich cen sprzedaży netto na dzień bilansowy. Rozchód odbywa się według zasady FIFO "Pierwsze weszło, pierwsze wyszło".

I.5. Inwestycje krótkoterminowe (Aktywa pieniężne)

Inwestycje krótkoterminowe obejmują krótkoterminowe aktywa finansowe, w tym środki pieniężne. Środki pieniężne wykazano w wartościach nominalnych, a środki pieniężne w walutach wyceniono według obowiązującego kursu średniego NBP na dzień bilansowy.

Do aktywów pieniężnych zalicza się aktywa w formie krajowych środków płatniczych, walut obcych i dewiz. Do aktywów pieniężnych zaliczane są także naliczone odsetki od aktywów finansowych. Aktywa finansowe płatne lub wymagalne w ciągu 3 miesięcy od dnia ich otrzymania, wystawienia, nabycia lub założenia (lokaty) zaliczane są do środków pieniężnych dla potrzeb rachunku przepływów środków pieniężnych.

I.6. Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów

Rozliczenia międzyokresowe wykazano wg rzeczywistych nakładów poniesionych w okresie objętym badaniem, a dotyczących okresów przyszłych. Rozliczane są poprzez odniesienie w koszty okresów, których dotyczą.

I.7. Rezerwy na zobowiązania

Rezerwy na zobowiązania wycenia się w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości. Rezerwy tworzone są na pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku lub odprawy emerytalne i zaległe urlopy, których obowiązek wypłaty wynika z art. 921 Kodeksu pracy.

Rezerwy tworzy się w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów finansowych lub strat nadzwyczajnych w zależności od okoliczności, z którymi powiązane są przyszłe zobowiązania. Nie mają one wpływu na koszty ogólnego zarządu i sprzedaży. Rezerwy rozwiązuje się lub zmniejsza w momencie powstania zobowiązania, na które uprzednio utworzono daną rezerwę. Rezerwy niewykorzystane na dzień ustania lub zmniejszenia się ryzyka, na które je utworzono zaliczane są do pozostałych przychodów operacyjnych, przychodów finansowych lub zysków nadzwyczajnych.

I.8. Rozliczenia międzyokresowe bierne

Rozliczenia międzyokresowe bierne dokonywane są z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny i obejmują w szczególności naliczone rezerwy na koszty, których powstanie w przyszłych okresach sprawozdawczych jako zobowiązania jest pewne lub uprawdopodobnione.

I.9. Podatek dochodowy odroczony

Emitent tworzy rezerwy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w związku z powstaniem przejściowych różnic pomiędzy wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów, a ich wartością podatkową i stratą podatkową możliwą do odliczenia od podatku dochodowego w przyszłości. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w kwotach przewidzianych w przyszłości do odliczenia od podatku w związku z ujemnymi różnicami przejściowymi, które spowodują w przyszłości zmniejszenia podstawy opodatkowania oraz zmniejszenie straty podatkowej możliwej do odliczenia, ustalonej z uwzględnieniem zasady ostrożności.

Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego nie są kompensowane ze sobą. Emitent ze względu na zasadę ostrożności dokonuje odpisu aktualizującego na aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczącego odpisów aktualizujących wartość należności.

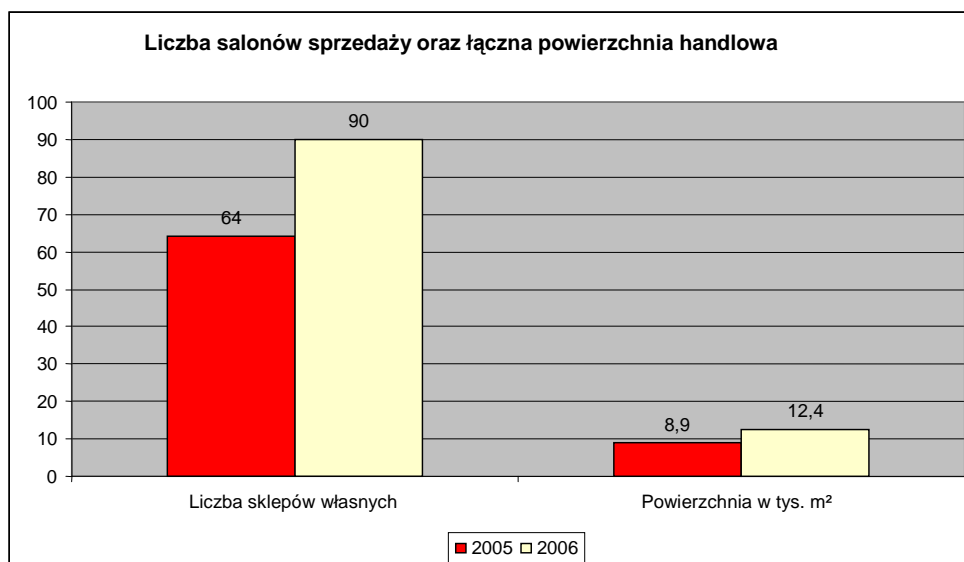
I.10. Zmiany zasad rachunkowości

W 2006 r. nie dokonywano istotnych zmian zasad rachunkowości.

II. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym

Rok 2006 był dla spółki „MONNARI TRADE” S.A. punktem zwrotnym w jej działalności. Po ośmiu latach od momentu utworzenia spółka znalazła się w prestiżowym gronie spółek notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Długoletnia strategia nakreślona przez Zarząd, dotycząca wprowadzenia firmy na warszawski parkiet została zwieńczona sukcesem. Niezależnie od procesu przygotowywania spółki do debiutu giełdowego działalność operacyjna w 2006 roku była również okresem dynamicznego, ponad przeciętnego rozwoju.

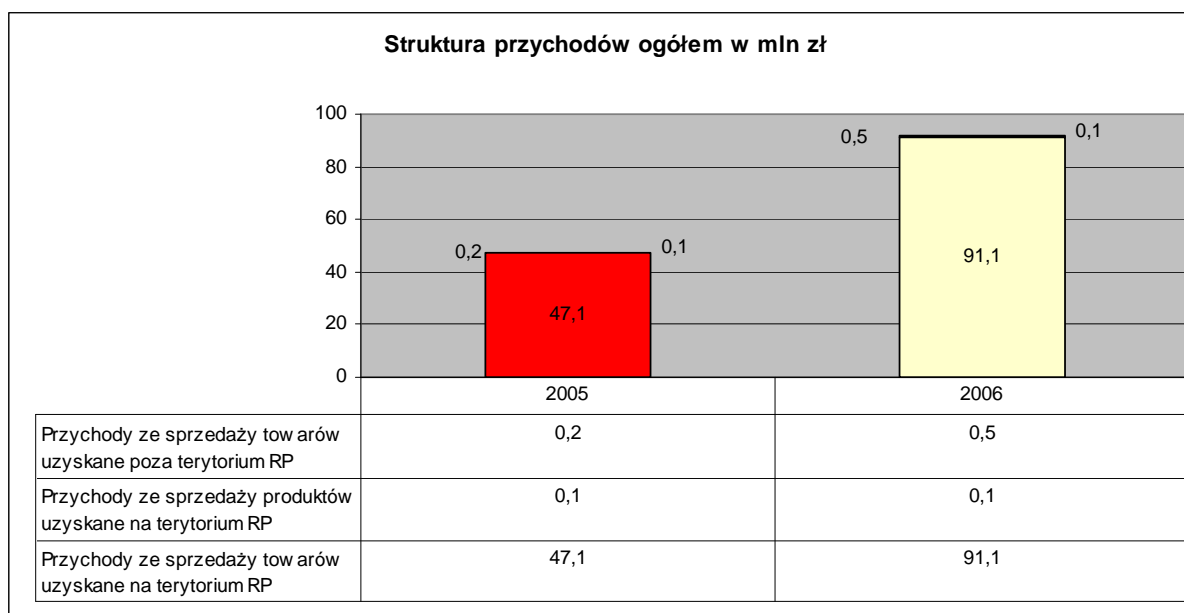
Emitent w trakcie 2006 roku konsekwentnie powiększał detaliczny kanał dystrybucyjny. Poniższy wykres prezentuje liczbę salonów handlowych oraz łączną powierzchnię handlową na koniec 2006 i 2005 roku.



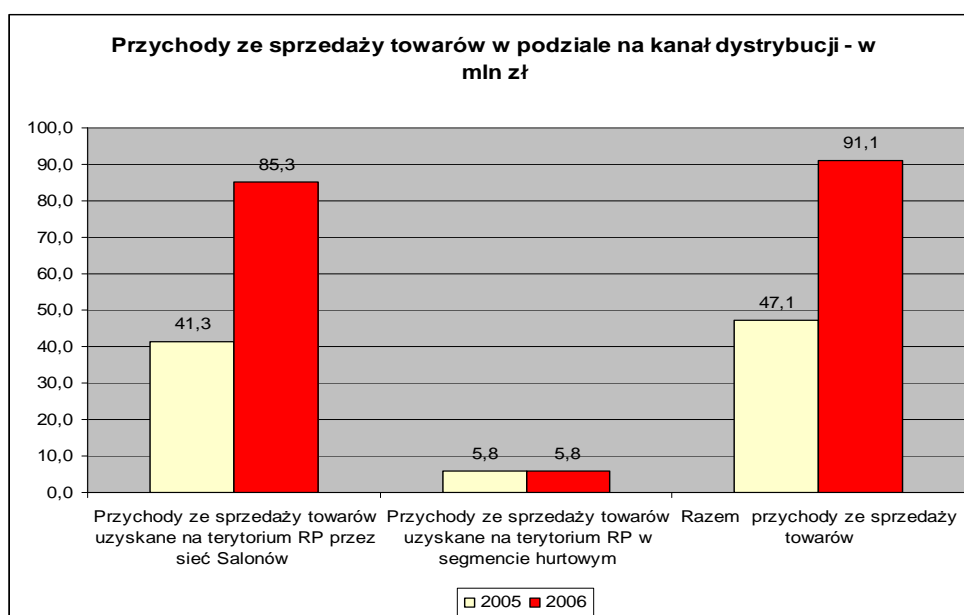
Na początku 2006 roku firma dysponowała 64 salonami sprzedaży o łącznej powierzchni 8,9 tys. metrów kwadratowych. W ciągu roku uruchomiono 26 nowych lokalizacji, co w sumie dało na koniec roku 90 salonów o łącznej powierzchni 12,4 tys. metrów kwadratowych. Przyrost ilości salonów w 2006 roku o 40 % jest tożsamy ze wzrostem powierzchni, który wyniósł 39 %.

Wzrost ilości sklepów wymagał znacznych nakładów finansowych na rozbudowę źródeł przychodów spółki. Łączne nakłady poniesione na ten cel zamknęły się kwotą 8,4 mln zł. Przyrost ilości salonów wpłynął na wzrost przychodów generowanych przez Emitenta.

Przychody ze sprzedaży uzyskane w 2006 roku wyniosły 91,7 mln zł i były wyższe o 44,3 mln zł, co stanowi przyrost o 93%. Poniższa tabela prezentuje strukturę przychodów uzyskanych w latach 2005 i 2006.

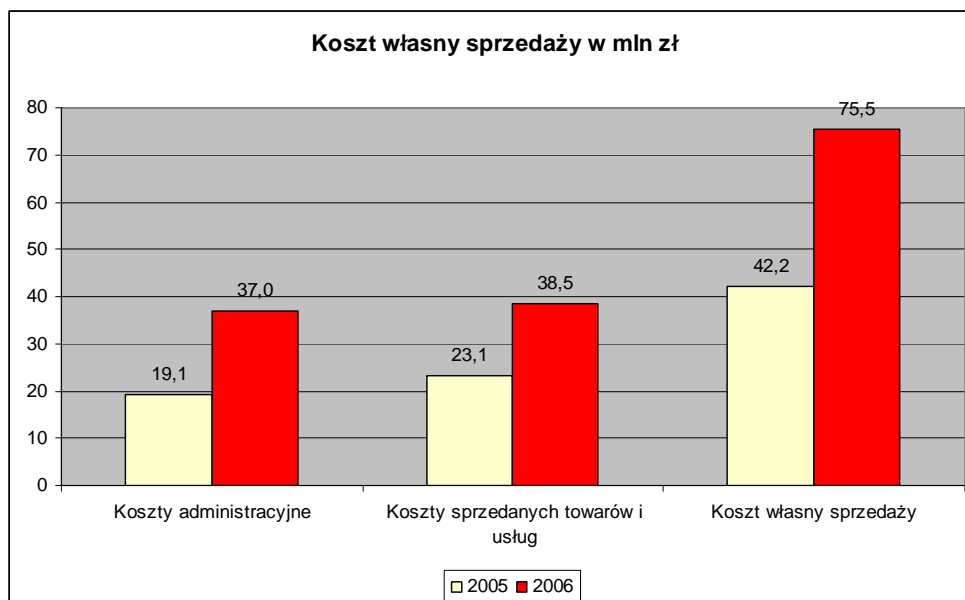


Przychody wygenerowane przez sieć salonów sprzedaży w 2006 roku wyniosły 85,3 mln zł, zaś w analogicznym okresie 2005 roku sieć wygenerowała jedynie 41,3 mln zł.



Zarząd szacuje, że wzrost przychodów w 2006 roku w porównaniu do 2005 roku w kwocie 44,3 mln zł spowodowany był w 87,8 % wzrostem obrotów istniejących salonów oraz w 12,2 % budową nowych salonów w tym kanale dystrybucji.

Znaczący wzrost działalności operacyjnej Emitenta wpłynął również na wzrost poziomu kosztów operacyjnych. Poniższy wykres prezentuje koszt własny sprzedaży w podziale na koszty administracyjne oraz koszty sprzedanych towarów i produktów w latach 2005 oraz 2006.



Koszt własny sprzedaży w 2006 roku wyniósł 75,5 mln zł. W porównaniu do roku 2005, kiedy koszt własny sprzedaży wyniósł 42,2 mln zł, wzrost zamknął się kwotą 33,3 mln zł, co stanowi 78,9 %.

Koszty administracyjne osiągnęły większy wzrost niż koszty sprzedanych towarów i usług i zamknęły się w kwocie 37 mln zł, co w porównaniu do 2005 roku, kiedy to koszty wyniosły 19,1 mln zł stanowiło wzrost o 17,9 mln zł (93,7%). Koszty sprzedanych towarów i usług wyniosły w 2006 i 2005 odpowiednio, 38,5 mln zł oraz 23,1 mln zł, co stanowi wzrost o 66,7%. Na ograniczenie wzrostu sprzedanych towarówłożyło się kilka elementów między innymi obniżenie kosztów związanych z outsourcingiem produkcji, odpowiednia logistyka oraz zarządzanie ryzykiem walutowym.

Działalność podstawowa w 2006 roku wygenerowała zysk na sprzedaży w kwocie 16,2 mln zł, który jest wyższy o 11,0 mln zł. Wynik na poszczególnych rodzajach działalności zaprezentowano na poniższym wykresie.

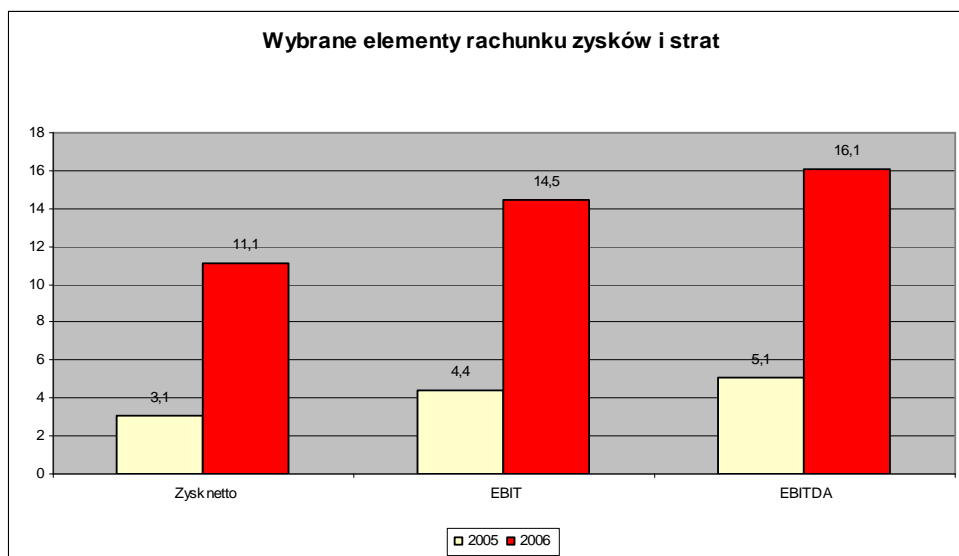


Pozostała działalność operacyjna wygenerowała stratę w kwocie – 1,2 mln zł. Głównym czynnikiem, który spowodował powyższe było utworzenie odpisów aktualizujących na należności oraz na zapasy.

Emitent finansował swoją działalność korzystając z kredytowania zewnętrznego w postaci kredytów operacyjnych oraz inwestycyjnych. Kredyty operacyjne służyły finansowaniu bieżącej działalności, zaś kredyty inwestycyjne posłużyły sfinansowaniu zakupu działek gruntowych, na których Emitent uruchomi centrum logistyczne. Na dzień 31 grudnia 2006 roku kredyty operacyjne stanowiły 75,1 % ogólnego zadłużenia kredytowego, a kredyty inwestycyjne stanowiły 24,9 % kwoty ogółem zadłużenia kredytowego. Obsługa zobowiązań kredytowych wpłynęła na fakt, iż Emitent osiągnął stratę na działalności finansowej, która wyniosła -1,2 mln zł. Strata ta była wyższa, w porównaniu do 2005 roku, o kwotę 0,8 mln zł.

Wynik finansowy netto, wykazany w rachunku zysków i strat za 2006 roku wyniósł 11,1 mln zł. Wynik ten był wyższy w porównaniu do wyniku analogicznego okresu 2005 roku o 8,0 mln zł, co stanowi przyrost o 258,1 %. Głównymi powodami, które umożliwiły osiągnięcie tak doskonałych wyników były następujące czynniki:

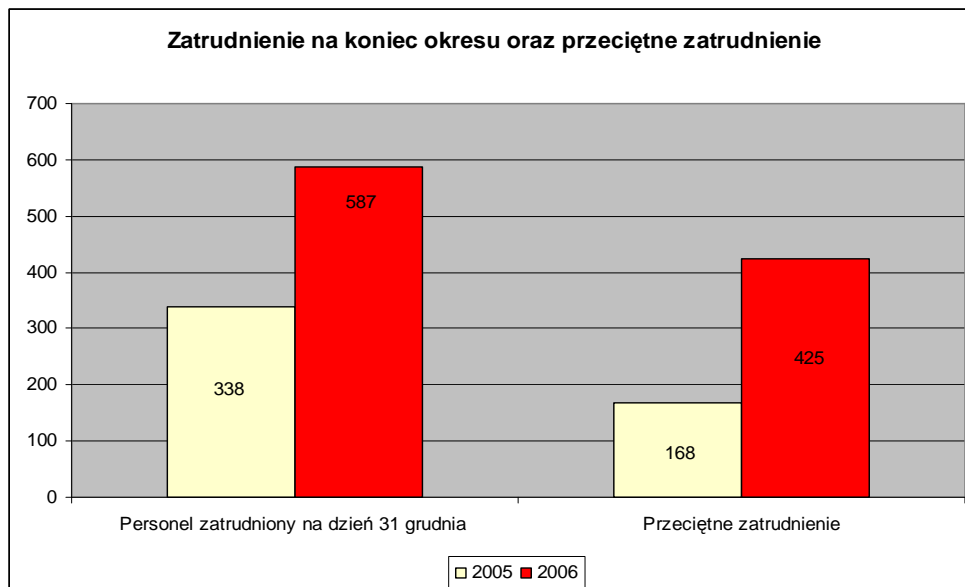
- Wzrost przychodów ze sprzedaży, spowodowany w opinii Zarządu odpowiednio dobraną kampanią marketingową, z udziałem Claudii Schiffer, która zwróciła uwagę nie tylko inwestorów, ale również zwiększyła zainteresowanie klienta docelowego, jakim jest kobieta +30.
- Wolniejszy wzrost kosztu własnego sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem kosztu sprzedanych towarów, co było możliwe dzięki aktywizacji działań w obszarze obniżenia kosztów outsourcingu produkcji.



Wskaźnik EBIT uzyskany w 2006 roku wyniósł 14,5 mln zł i był wyższy o 10,1 mln zł w porównaniu do 2005 roku, co stanowi ponad dwukrotny wzrost (wzrost o 229,5%).

Wskaźnik EBITDA uzyskany w 2006 roku wyniósł 16,1 mln zł i był wyższy w porównaniu do analogicznego okresu 2005 roku o 11,0 mln zł co stanowi również ponad dwukrotny wzrost (wzrost o 215,7%).

Tak intensywny rozwój firmy Emitenta spowodował zwiększenie liczby pracowników. Poniższy wykres prezentuje stan zatrudnionych pracowników na koniec 2005 oraz 2006 roku oraz przeciętne zatrudnienie w trakcie 2005 roku oraz 2006 roku.



Emitent otrzymał następujące nagrody za działalność 2006 roku:

1. Gazele biznesu
2. Doskonałość Mody – Twój Styl
3. Solidna Firma.

Podział zysku wypracowanego przez Emitenta

Wynik finansowy netto roku 2006 w kwocie 11 102 377,77 zł Zarząd Emitenta proponuje przeznaczyć na zwiększenie kapitału rezerwowego spółki.

Wydarzenia po dacie bilansu

W dniu 2 lutego 2007 roku Sąd Rejestrowy dokonał rejestracji akcji serii D. Emitent w dniu 5 lutego otrzymał środki finansowe pochodzące z emisji od Internetowego Domu Maklerskiego S.A. Środki te w świetle zapisów prospektowych zostaną przeznaczone na sfinansowanie budowy centrum logistycznego „MONNARI TRADE” S.A. oraz na rozwój kanału detalicznego dystrybucji towarów oraz na akwizycje.

W dniu 25 stycznia 2007 r. Spółka "MONNARI TRADE" S.A. nabyła większościowy pakiet udziałów w spółce „MONOLIT” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, stanowiących 51 % kapitału zakładowego oraz 51 % głosów na zgromadzeniu wspólników. Kapitał zakładowy spółki „MONOLIT” Sp. z o.o. został podwyższony do kwoty 7.050.000 zł, a firma spółki uległa zmianie na MOLTON Sp. z o.o. z siedzibą w Brwinowie. Spółka "MONNARI TRADE" S.A. objęła 71.400 udziałów o łącznej wartości 3.570.000 zł, które z dotychczasowymi udziałami stanowią 51 % kapitału zakładowego, oraz dają 51 % głosów na

zgromadzeniu wspólników. Udziały zostały pokryte gotówką. W dniu 13 lutego 2007 KRS dokonał rejestracji zmian umowy spółki „MOLTON” Sp. z o.o.

Zarząd Emitenta uważa, że tak doskonała aura gospodarcza panująca w Polsce oraz na świecie jest sprzyjającym czynnikiem, który umożliwi realizację prognoz finansowych sporządzonych dla 2007 roku, zawartych w prospekcie emisyjnym. „MONNARI TRADE” S.A. zakładających przychody w wysokości 117 mln zł oraz zysk netto wynoszący 13 mln zł. Strategia rozwoju firmy opiera się na:

- dynamicznym rozwoju sieci sprzedaży trzech posiadanych marek: **MONNARI, PABIA, MOLTON,**
- zwiększaniu wartości firmy przez alianse lub przejęcia (rozbudowa portfela marek),
- ekspansji na nowe rynki,
- wzmocnieniu pozycji lidera w segmencie mody damskiej +30,
- zwiększaniu lojalności klientek poprzez najwyższy poziom obsługi, w salonach firmowych oraz niepowtarzalny klimat zakupów utrwalaający emocje.

III. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony

III.1. Czynniki ryzyka związane z działalnością emitenta

III.1.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z PROCESEM PRODUKCJI I TERMINOWOŚCIĄ DOSTAW

W działalności Spółki pojawia się ryzyko wydłużenia procesu produkcyjnego. Proces produkcji jest stosunkowo długi, od momentu zaprojektowania kolekcji do chwili zaopatrzenia sklepów w towary mija od sześciu do ośmiu miesięcy. Na wydłużenie tego procesu mogą wpłynąć opóźnienia w realizacji dostaw, co może mieć znaczący wpływ na wyniki sprzedaży, głównie poprzez skrócenie czasu dysponowania przez salony produktami z aktualnej kolekcji. Aby zapobiec tym opóźnieniom, Emitent stosuje odpowiednie wyprzedzenie w procesie projektowania, zawierania kontraktów, produkcji określonego asortymentu oraz współpracuje ze sprawdzonymi producentami. Budowa centrum logistycznego wpłynie na zapewnienie terminowości dostaw. Polityka współpracy z firmami produkcyjnymi polega na dywersyfikacji lokalizacji firm (regionu) oraz dywersyfikacji zamówień. Założenia polityki eliminują ryzyka koncentracji zamówień u jednego dostawcy oraz ryzyka regionu mogących wystąpić np. z kłóskami żywiołowymi.

III.1.2. RYZYKO ZWIĄZANE Z SEZONOWOŚCIĄ SPRZEDAŻY

Działalność Emitenta, podobnie jak innych podmiotów działających w branży odzieżowej, charakteryzuje się znaczną sezonowością popytu. Uczestnicy rynku osiągają najwyższe wyniki sprzedaży w sezonie wiosennym i jesiennym. Zjawisko to ma wpływ na wyniki finansowe osiągane przez Emitenta w poszczególnych kwartałach. Zjawisko sezonowości powoduje okresowe znaczne zwiększenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Występowanie sezonowości obliguje Emitenta do przywiązywania szczególnej uwagi do efektywności procesów logistycznych, których celem jest maksymalne skrócenie

terminów dostaw gotowych produktów do salonów. Planowane wybudowanie centrum logistycznego powinno skrócić terminy dostaw.

III.1.3.RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANAMI W TRENDACH MODY

Branża odzieżowa jest silnie skorelowana ze zmianami trendów mody. Jednak segment mody damskiej jest mniej podatny na zmiany mody, niż segment mody młodzieżowej. Kluczowym czynnikiem sukcesu poszczególnych kolekcji jest dopasowanie asortymentu do aktualnych preferencji odbiorców. Ewentualne rozminięcie się z gustami klientów stwarza ryzyko powstania zapasów trudno zbywalnych. Ryzyko to jest w znacznym stopniu eliminowane dzięki powstaniu sieci outletów (sklepów sprzedających końcówki serii), które w pełni wyprzedają zapasy towarów oraz poprzez zachowanie kompleksowości i spójności poszczególnych kolekcji. Ponadto, Emitent posiada profesjonalny zespół, który zajmuje się przygotowaniem kolekcji na nadchodzące sezony. Zespół, który z sezonu na sezon ma większe doświadczenie oraz lepsze kontakty z dostawcami.

III.1.4. RYZYKO ZWIĄZANE Z WARUNKAMI POGODOWYMI

Brak odpowiednich warunków atmosferycznych, np. długa, ciepła jesień, może zmniejszyć skłonność do zakupów odzieży z kolekcji zimowej, co może wpłynąć na długość trwania sezonu sprzedaży oraz może powodować, że klienci finalni zrealizują niższe zakupy. W przypadku wydłużenia się okresu zimowego mogą opóźnić się zakupy kolekcji letniej przez klientów. W okresie pojedynczego sezonu negatywny lub pozytywny rozkład warunków pogodowych może wpływać na zmniejszenie sprzedaży, a co za tym idzie na zmniejszenie marż Emitenta. Jednakże w długim okresie czynniki pogodowe i klimatyczne nie wpływają na rozwój Spółki. Należy dodać, że choć ostatnie 3 lata (6 sezonów) charakteryzowało się złymi warunkami pogodowymi dla tej branży, to Spółka osiągnęła wzrost przychodów ze sprzedaży oraz wyników finansowych.

„MONNARI TRADE” S.A. zabezpiecza się przed tym ryzykiem opierając swoją ofertę o modele dostosowane do dominujących w klimacie europejskim warunków pogodowych (nie skrajnych), a także poprzez sprzedaż końcówek kolekcji za pośrednictwem outletów.

III.1.5.RYZYKO NIETRAFIONEJ LOKALIZACJI SALONU

Strategia rozwoju Emitenta zakłada szybką rozbudowę sieci sprzedaży. Otwieranie nowych salonów niesie za sobą ryzyko, że któraś z lokalizacji okaże się nietrafiona. Może to skutkować tym, że przychody realizowane przez salon nie osiągną zakładanego poziomu, co w konsekwencji odbije się na pogorszeniu wyników finansowych Spółki. Emitent ogranicza ryzyko chybionych lokalizacji dzięki dobremu rozpoznaniu rynku przez dział marketingu oraz dogłębnej analizie każdej potencjalnej nowej lokalizacji. Ilość posiadanych sklepów ogranicza też wpływ jednostkowej lokalizacji na sytuację finansową Spółki.

III.1.6. RYZYKO ZWIĄZANE Z WYKONYWANIEM OBOWIĄZKÓW ZWIĄZANYCH Z OCHRONĄ BAZY DANYCH OSOBOWYCH KLIENTÓW

Emitenta obciąża ryzyko związane z wykonywaniem obowiązków związanych z ochroną bazy danych osobowych klientów, udostępnianych za zgodą klientów posiadających kartę klienta. Ryzyko wiąże się z potencjalną możliwością wszczęcia postępowań przeciwko członkom Zarządu Emitenta oraz ewentualnego podnoszenia roszczeń odszkodowawczych przez osoby, których dane osobowe zostały

zamieszczone w zbiorze. Zarząd Spółki podjął stosowne działania mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa przechowywanych danych.

III.1.7. RYZYKO WZROSTU KOSZTÓW WYTWORZENIA U DOSTAWCÓW

Spółka zleca znaczącą część produkcji odzieży do państw charakteryzujących się niższymi kosztami produkcji (Chiny). W chwili obecnej Spółka prowadzi współpracę z kilkudziesięcioma partnerami realizującymi na zlecenie Spółki produkcję odzieży pod marką MONNARI. Zlecanie zamówień zewnętrznym dostawcom pozwala Spółce osiągać wyższą marżę handlową, a tym samym poprawiać efektywność sprzedaży, która ostatecznie wpływa również na wzrost wyniku finansowego Spółki. Wzrost kosztów produkcji u dotychczasowych dostawców może mieć wpływ na obniżenie realizowanych marż. W przypadku wystąpienia takiej sytuacji Emitent posiada alternatywne źródła zaopatrzenia.

III.1.7. RYZYKO ZWIĄZANE Z NIETERMINOWĄ REALIZACJĄ DOSTAW

Realizacja procesu produkcji w formie outsourcingu powoduje, iż w działalności Emitenta pojawia się ryzyko związane z nieterminową realizacją dostaw towarów. Opóźnienie w realizacji dostaw skraca czas dysponowania przez salony produktami z aktualnej kolekcji. Może mieć to wpływ na wyniki sprzedaży. Przeciwdziałaniem wpływu tego ryzyka na działalność Spółki jest budowa centrum logistycznego, które zwiększy możliwości magazynowe oraz poprawi efektywność procesów logistycznych.

III.1.8. RYZYKO UTRATY WYKWALIFIKOWANEGO PERSONELU SPRZEDAŻOWEGO

Jednym z kluczowych czynników przedsiębiorstwa posiadającego sieć sprzedaży detalicznej odzieży markowej jest posiadanie kadry personelu o odpowiednich predyspozycjach.

Sprzedawcy zatrudnieni w salonach to osoby posiadające odpowiednie kwalifikacje zawodowe (stałe podnoszone poprzez organizowanie kursów i szkoleń) oraz umiejętności interpersonalne. Dzięki temu wzajemny kontakt pomiędzy kupującym a sprzedającym jest łatwiejszy, bliższy i prowadzony w sposób profesjonalny, co umożliwia nawiązanie stałej i długoterminowej relacji. W związku z ograniczonymi możliwościami pozyskania wysokokwalifikowanych sprzedawców na rynku pracy istnieje ryzyko utraty posiadanego przez Emitenta personelu na rzecz konkurencyjnych sieci sprzedaży. Spółka ogranicza to ryzyko poprzez odpowiednie motywowanie posiadanej kadry sprzedaży. W ramach tego powstał 3 letni Program Motywacyjny oparty na warrantach subskrypcyjnych.

III.1.9. RYZYKO ZWIĄZANE ZE STRUKTURĄ AKCJONARIUSZY

Obecnie Emitent ma troje akcjonariuszy posiadających ponad 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Największy udział w głosach na WZ (42,62%) posiada Mirosław Misztal związany ze Spółką od początku jej istnienia (pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu). Ma on znaczący wpływ na decyzje WZ Emitenta oraz na realizację strategii rozwoju Spółki. Pozostałymi akcjonariuszami posiadającymi ponad 5% głosów na WZ są osoby fizyczne: Agata Banasiak i Jakub Banasiak będący rodzeństwem, posiadający po 21,08% głosów każde, co powoduje, że w Spółce występuje równowaga kapitałowa, a wspólnym celem i dążeniem wszystkich akcjonariuszy jest dalszy, szybki rozwój Spółki. Jednocześnie w umowie inwestycyjnej zawartej z DM IDMSA dotychczasowi akcjonariusze zobowiązali się do nie sprzedawania posiadanych przez siebie akcji przez okres 24 miesięcy od daty zawarcia umowy tj. od dnia 5.08.2005 r., ale nie krócej niż 12 miesięcy od dnia pierwszego notowania akcji Spółki na GPW.

III.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim emitent prowadzi działalność**III.2.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z AKTUALNĄ SYTUACJĄ GOSPODARCZĄ POLSKI**

Przeważająca część przychodów Emitenta jest osiągana na rynku krajowym i z tego względu jest uzależniona od czynników związanych z ogólną sytuacją makroekonomiczną Polski. Szczególne znaczenie dla Emitenta ma tempo wzrostu gospodarczego, stopa bezrobocia oraz poziom inflacji. Powolny wzrost gospodarczy może skutkować obniżeniem dochodów gospodarstw domowych i ograniczeniem popytu z ich strony na odzież oferowaną przez Emitenta. Panująca obecnie dobra koniunktura gospodarcza sprzyja zakupom konsumpcyjnym, nie można jednak całkowicie wykluczyć ryzyka schłodzenia, a nawet załamania koniunktury gospodarczej, co mogłoby się przełożyć na wyniki finansowe Emitenta. Z drugiej strony należy pamiętać, iż posiadanie uznanej marki oraz docelowa grupa odbiorców (dobrze sytuowane kobiety powyżej 30 lat) powoduje mniejsze wahania sprzedaży w okresach dekoniunktury.

III.2.2. RYZYKO KURSU WALUTOWEGO

Działalność operacyjna Emitenta opiera się na korzystaniu z outsourcingu. Spółka zleca produkcję wyrobów markowych kontrahentom z Chin, gdzie koszty pracy są nieporównywalnie niższe niż w Polsce. W związku z tym duża część zobowiązań Emitenta nominowana jest w USD, co może mieć znaczący wpływ na jego rentowność w przypadku wzmacniania się tej waluty w stosunku do PLN. Emitent narażony jest również na ryzyko walutowe związane z wahaniami kursu EUR w związku z zakupami materiałów i dodatków do produkcji w krajach Unii Europejskiej.

Ryzyko zmiany kursu USD jest minimalizowane przez wcześniejsze zakupy kolekcji po określonej cenie wynikającej ze stosowanego przez producentów systemu przedpłat. Dzięki temu Emitent dokonuje kalkulacji cen sprzedawanych towarów w oparciu o znaną cenę zakupu. Jednocześnie wolumen zakupów płaconych w EUR ciągle maleje zmniejszając ryzyko zakupów w tej walucie. Ryzyko to jest minimalizowane, korzystając z oferowanych przez instytucje finansowe instrumentów zabezpieczających przed tym typem ryzyka.

III.2.3. RYZYKO WZROSTU KONKURENCJI ZE STRONY KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH PRODUCENTÓW ODZIEŻY

Polski rynek odzieżowy jeszcze przez kilka następnych lat pozostanie bardzo atrakcyjny dla potencjalnych konkurentów z Polski i zagranicy. Dowodem na to jest fakt, iż aktualne wydatki przeciętnego Polaka na odzież i obuwie są ponad dwukrotnie niższe od średniej w krajach Unii Europejskiej. Ze względu na widoczny potencjał rynku, większość jego największych uczestników systematycznie i konsekwentnie rozbudowuje sieci sprzedaży, promuje swoje produkty i wprowadza nowe marki. Uczestnictwo Polski w strukturach Unii Europejskiej może dodatkowo zwiększyć konkurencję ze strony unijnych firm odzieżowych. Można oczekiwać, że wraz ze wzrostem stopnia nasycenia rynku walka konkurencyjna między poszczególnymi podmiotami może ulec nasileniu. Jednakże niedopasowanie cenowe zagranicznych konkurentów (w chwili obecnej zbyt wysokie ceny – w ramach porównywalnego asortymentu i rynku) powoduje, że ryzyko konkurencji ze strony zagranicznych podmiotów jest obecnie mocno ograniczone.

Emitent minimalizuje ryzyko potencjalnego zagrożenia ze strony konkurencji poprzez: (i) dywersyfikację oferowanego asortymentu, (ii) skuteczną i efektywną kontrolę kosztów wytworzenia i dystrybucji, (iii) położenie konsekwentnego nacisku na marketing i promocję własnej marki, (iv) bardzo szybką rozbudowę własnej sieci salonów. Występuje tutaj również bariera wejścia w związku z dużą trudnością znalezienia atrakcyjnej lokalizacji dla sklepów w krótkim czasie.

III.2.4. RYZYKO ZMIANY PRZEPISÓW CELNYCH I PODATKOWYCH

Przepisy celne i podatkowe mają duże znaczenie dla funkcjonowania Spółki. Zmiany w tym zakresie mogą wpływać w istotny sposób na warunki działania Emitenta. „MONNARI TRADE” S.A. prowadzi zakupy importowe odzieży, przy czym aktualnie większość importu pochodzi z Chin. Wprowadzenie limitów importowych oraz ceł zaporowych może w przyszłości wpłynąć na dochody Emitenta poprzez obniżenie realizowanych marż. Jednakże zmiany warunków gospodarowania w tym zakresie będą miały wpływ na wszystkie podmioty gospodarcze tej branży funkcjonujące na rynku.

III.2.5. RYZYKO ZMIANY REGULACJI UNII EUROPEJSKIEJ

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało przejściowe ograniczenia o charakterze administracyjnym, jak i konieczność nabywania kwot importowych przy imporcie odzieży produkowanej w Chinach. Bariery te, na mocy umów zawartych przez Unię Europejską ze Światową Organizacją Handlu, przestały obowiązywać od 1 stycznia 2005 r. Jednakże w wyniku silnej fali importu z Chin do krajów europejskich, w czerwcu 2005 doszło do ugody pomiędzy UE a Chinami, zgodnie z którą rocznie import towarów z 10 najważniejszych kategorii produktów może wzrosnąć, w zależności od kategorii wyrobów, jedynie o 8% - 12,5% od przyjętej wielkości bazowej. Wg informacji Spółki, ze względu na asortyment (wyższa półka cenowa) powyższe ograniczenia w stopniu mniejszym niż u innych polskich spółek odzieżowych dotyczą sprzedawanych przez Spółkę grup wyrobów. W przypadku innych ochronnych regulacji, będą one w równym stopniu dotyczyć także innych podmiotów w branży.

IV. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym

Głównym obszarem działalności gospodarczej „MONNARI TRADE” S.A. jest tworzenie szerokiej i zróżnicowanej oferty asortymentowej, skierowanej do kobiet powyżej 30-tego roku życia, które cenią sobie odzież o ciekawym i modnym wzornictwie, najwyższej jakości i komforcie użytkowania, dostępnej w sieci własnych salonów sprzedaży.

Działalność gospodarcza Spółki polega na ogólnie pojętym zarządzaniu marką. Wszystkie projekty i cała spójna koncepcja kolekcji, licząca do 1000 wzorów powstają w Spółce. Na podstawie powszechnie dostępnych informacji o posiadanej przez konkurencję Spółki liczbie sklepów, Zarząd Emitenta może stwierdzić, że „MONNARI TRADE” S.A. jest liderem na rynku odzieży damskiej dla kobiet +30 pod względem liczby salonów firmowych. Jest podmiotem wysoko wyspecjalizowanym, który od lat potrafi ze swoimi kolekcjami dotrzeć do gustów kobiet. Emitent posiada doświadczoną grupę projektantów, którzy

poparci badaniami rynku prowadzonymi przez Spółkę projektują nowe kolekcje ubrań. Dlatego też Emitent skupił się na budowie i zarządzaniu markami oraz promocji własnych produktów. To jak duży sukces w zarządzaniu marką odniósł dowodzi liczba sklepów, która gwałtownie się zwiększyła w okresie ostatnich kilku lat jak również rentowność zysku netto wynosząca 12,1%. Poniższa tabela prezentuje kierunki przychodów uzyskiwane na terenie Polski oraz export w tys. zł.

Wyszczególnienie	2006	2005
Przychody ze sprzedaży produktów (usług) uzyskane na terytorium RP	127	125
Przychody ze sprzedaży towarów uzyskane na terytorium RP	91 093	47 117
Przychody ze sprzedaży towarów uzyskane poza terytorium RP	457	214
Razem	91 677	47 456

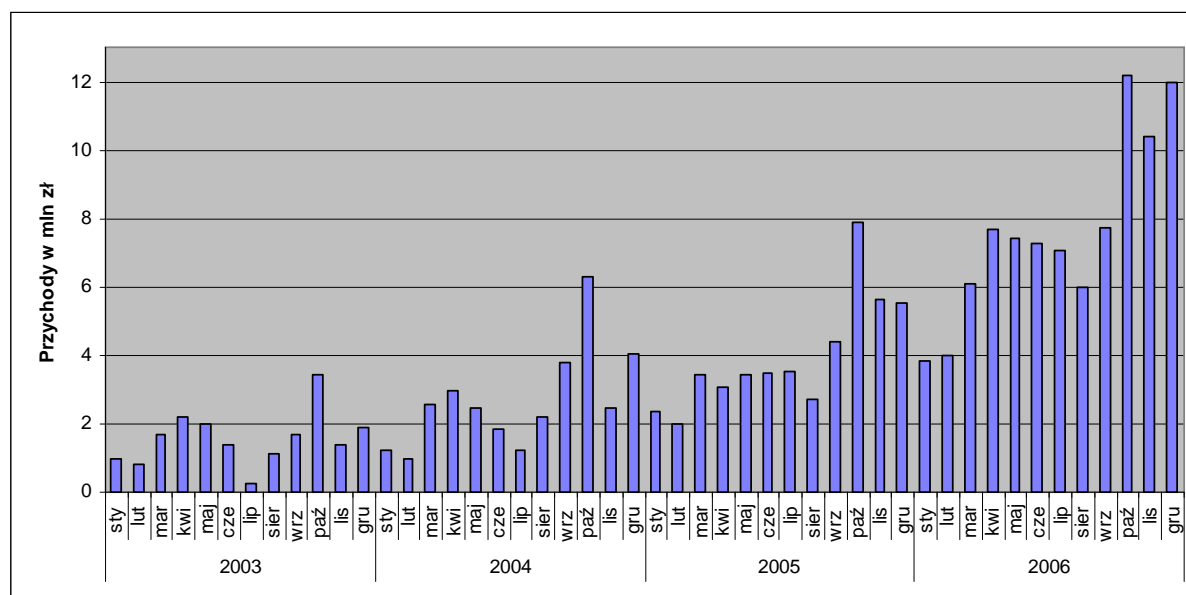
Sezonowość sprzedaży

Wyniki sprzedaży „MONNARI TRADE” S.A. wykazują cykliczną zmienność w ciągu roku. Jest to związane przede wszystkim z sezonowością branży odzieżowej, zależnej od trendów mody i zmieniających się warunków pogodowych.

Nasilenie popytu i sprzedaży następuje zwykle na początku zmieniających się pór roku, co zbiega się z wprowadzaniem nowych kolekcji. Cykl projektowania, produkcji i sprzedaży skupia się na dwóch sezonach: wiosna - lato i jesień-zima. Wzrost sprzedaży następuje zwykle w pierwszych miesiącach nowego sezonu, czyli marzec – maj dla sezonu wiosenno-letniego oraz wrzesień – październik dla sezonu jesienno-zimowego.

Na wyniki sprzedaży w poszczególnych miesiącach ma też wpływ wielkości kolekcji (liczba modeli i ich wersji np. kolorystycznych) oraz ceny poszczególnych asortymentów. Sezon jesienno - zimowy cechuje większa sprzedaż odzieży wierzchniej – płaszczy, kurtek - relatywnie droższych od okryć wiosenno-letnich. Stąd wartość sprzedaży w sezonie jesienno- zimowym jest zwykle wyższa, niż w sezonie wiosenno - letnim.

Sezonowość przychodów realizowanych przez Emitenta w poszczególnych miesiącach w latach 2003 – 2006 w mln zł



V. Informacje 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 w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10 % przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem

Emitent działa głównie na rynku krajowym, choć marginalna część przychodów uzyskiwana jest ze sprzedaży eksportowej. Poniższa tabela prezentuje przychody ogółem ze sprzedaży towarów, produktów i usług w podziale na rynek krajowy i eksport w tys. zł.

Wyszczególnienie	2006	2005
Przychody ze sprzedaży produktów uzyskane na terytorium RP	127	125
Przychody ze sprzedaży towarów uzyskane na terytorium RP	91 093	47 117
Przychody ze sprzedaży towarów uzyskane poza terytorium RP	457	214
Razem	91 677	47 456

Prowadzona działalność na rynku polskim skupiona jest w segmencie detalicznym i ma zasięg ogólnokrajowy. Niewielka część przychodów generowanych przez firmę na rynku krajowym dokonywana jest w segmencie hurtowym. Poniższa tabela prezentuje przychody ze sprzedaży towarów w podziale na segment detaliczny i hurtowy w tys. zł.

Wyszczególnienie	2006	2005
Przychody ze sprzedaży towarów uzyskane na terytorium RP przez sieć salonów	85 260	41 307
Przychody ze sprzedaży towarów uzyskane na terytorium RP w segmencie hurtowym	5 833	5 810
Razem	91 093	47 117

Salony oferujące wyroby „MONNARI TRADE” S.A. zlokalizowane są w większości dużych i średnich miast w Polsce. W poniższej tabeli zaprezentowano ilość salonów sprzedaży na koniec poszczególnych lat oraz powierzchnię handlową w tys. m².

Wyszczególnienie	2006	2005
Liczba sklepów własnych	90	64
Powierzchnia handlowa w tys. m ² .	12,4	8,9

Spółka konsekwentnie realizowała politykę zlecania znaczącej części produkcji odzieży do państw charakteryzujących się niższymi kosztami produkcji (np. Chiny). W chwili obecnej Spółka prowadzi współpracę z kilkudziesięcioma partnerami w przedmiocie realizacji zleceń procesu produkcyjnego odzieży pod marką MONNARI. Partnerzy ci posiadają stosowne doświadczenie, a jakość produkowanych przez nich wyrobów spełnia oczekiwania Spółki i rynku. Spółka na bieżąco dokonuje kontroli jakości, nadzorowania zleceń produkcji i wysyłki towarów do Polski, kalkulowania kosztów produkcji i możliwości ich redukcji, a także wyszukiwania dostawców i producentów spełniających ustalone normy jakości. Spółka stawia najwyższe wymagania jakościowe producentom odzieży z nią współpracującym, utrzymując jakość produktów na bardzo wysokim poziomie. Utrzymanie wysokiej jakości produktów możliwe jest również dzięki zakupom materiałów i dodatków do produkcji u renomowanych producentów

z krajów Unii Europejskiej. Poszczególni dostawcy materiałów i dodatków realizują poniżej 5% wolumenu asortymentów zamawianych przez Spółkę.

VI. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

Poniżej zostały opisane umowy, inne niż umowy zawierane w normalnym toku działalności Emitenta, których stroną był Emitent, które zostały uznane za istotne z uwagi na przedmiot lub wartość umowy.

1. Umowa inwestycyjna pomiędzy Markiem Banasiakiem, „MONNARI TRADE” SA (Zobowiązani) a internetowym Domem Maklerskim SA z siedzibą w Krakowie zawarta dnia 5.08.2005 roku. Przedmiotem umowy jest zapewnienie inwestorom obejmującym emisję Akcji serii B zorganizowania i przeprowadzenia procesu sprzedaży Akcji serii B oraz określenie zasad tej sprzedaży. W umowie zostało zawarte zapewnienie powołania co najmniej 40% reprezentacji przedstawicieli inwestorów obejmujących emisję Akcji serii B w składzie Rady Nadzorczej Emitenta. Dotychczasowi akcjonariusze zobowiązali się do nie zbywania posiadanych akcji Spółki w terminie 24 miesięcy od dnia zawarcia umowy, jednakże nie krócej niż 12 miesięcy od dnia pierwszego notowania akcji Spółki na GPW.

Zobowiązani zobowiązali się, że cena za jedną Akcję, jaką uzyskają Inwestorzy w drodze sprzedaży Akcji, będzie nie mniejsza niż cena emisyjna Akcji powiększona o premię w wysokości 20% w stosunku rocznym. Zobowiązani zostali do dopłaty na rzecz Inwestorów różnicy pomiędzy ceną emisyjną Akcji powiększoną o 20% w stosunku rocznym a ceną sprzedaży, w przypadku spełnienia łącznie następujących warunków:

- Sprzedaż Akcji nastąpi na GPW, na rzecz Inwestora Strategicznego lub na rzecz którejkolwiek z osób, które są akcjonariuszami w Spółce w dniu zawarcia umowy, któregośkolwiek ze Zobowiązanych bądź podmiotu przez nich wskazanego;
- Sprzedaż akcji nastąpi nie później niż:
 - a) W razie sprzedaży na GPW w ciągu jednego miesiąca od dnia dopuszczenia akcji do notowań,
 - b) W razie sprzedaży na rzecz Inwestora Strategicznego, którejkolwiek z osób, które są akcjonariuszami w Spółce w dniu zawarcia umowy, któregośkolwiek ze Zobowiązanych bądź podmiotu przez nich wskazanego – nie później niż 31 marca 2007 roku;
- Zobowiązanie będzie działać wyłącznie wobec Inwestorów lub osób, które nabyły Akcje przed pierwszą publiczną ofertą sprzedaży Akcji oraz nabyły prawa i obowiązki inwestorów przewidziane umową.

Inwestorzy będą mogli sprzedać Akcje na GPW po cenie niższej niż cena emisyjna akcji powiększona o 20% w stosunku rocznym, o ile z warunków rynkowych, zwłaszcza ceny i wielkości popytu giełdowego nie będzie wynikać możliwość uzyskania wyższej ceny.

Zobowiązani są zobowiązani zapewnić i utrzymać aż do czasu wykonania wszelkich innych zobowiązań przewidzianych w umowie, co najmniej 40-procentową reprezentację przedstawicielom Inwestorów w składzie Rady Nadzorczej, przy czym za przedstawiciela inwestorów uważa się osobę wskazaną przez Dom Maklerski.

Zgody przedstawicieli Inwestorów zasiadających w Radzie Nadzorczej oraz zgody Domu Maklerskiego wymaga:

- Zmiana Statutu Spółki, chyba że zmiana dokonywana jest na potrzeby wprowadzenia spółki do obrotu na rynku regulowanym;
- Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki, chyba że podwyższenie dokonywane jest na potrzeby wprowadzenia akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym, bądź podwyższenie kapitału zakładowego nastąpi poprzez przeniesienie części lub całości kapitału zapasowego na kapitał zakładowy;
- Obniżenie kapitału zakładowego Spółki;
- Emisja obligacji zamiennych na Akcje i emisja obligacji z prawem pierwszeństwa,
- Zbycie lub nabycie, zastawienie lub obciążenie przedsiębiorstwa Spółki lub jego zorganizowanej części;
- Zmiana przedmiotu działalności Spółki;
- Zarządzenie dopłat do Akcji Spółki;
- Wypłata dywidendy;
- Umorzenie Akcji Spółki;
- Rozwiązanie i likwidacja Spółki;
- Podejmowanie przez Spółkę działalności gospodarczej w nowych gałęziach gospodarki, w stosunku do prowadzonych na dzień zawarcia umowy, o ile nie wynikają one z zatwierdzonego rocznego planu Spółki.

W przypadku naruszenia postanowień umownych na Zobowiązanych ciąży obowiązek uiszczenia na rzecz Domu Maklerskiego kary umownej w wysokości 200.000,00 zł. Zobowiązani odpowiedzialni są solidarnie za zobowiązania określone umową.

Emitent wywiązał się ze wszystkich zobowiązań nałożonych na niego przez Umowę Inwestycyjną. Cel przewodni umowy inwestycyjnej, której stroną był dom maklerski, stanowiło ustalenie finansowania Spółki do czasu wprowadzenia akcji do obrotu giełdowego lub pozyskanie inwestora zewnętrznego. Dla ukształtowania ww. relacji Emitent działając w porozumieniu z akcjonariuszami Spółki i za ich przyzwoleniem zaciągnął zobowiązania, gwarantem wykonania których byli akcjonariusze w postaci oczekiwanych i spodziewanych decyzji na walnym zgromadzeniu Spółki. Przystępując do przedmiotowej Umowy Emitent działał na podstawie stosowanej legitymacji zawartej w par. 19 ust. 1 Statutu Spółki.

2. Umowa o wprowadzenie Akcji do publicznego obrotu oraz o przeprowadzenie publicznej oferty akcji zawarta z Internetowym Domem Maklerskim SA z siedzibą w Krakowie dnia 5.08.2005 roku. Przedmiotem umowy jest wykonanie czynności z zakresu przygotowania wprowadzenia do publicznego obrotu oraz do obrotu giełdowego dotychczasowych akcji Emitenta oraz akcji nowej emisji, wykonywanie czynności związanych z oferowaniem Akcji w publicznym obrocie, wykonanie czynności związanych z przeprowadzeniem publicznej subskrypcji, wykonanie czynności związanych z wprowadzeniem Akcji do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Umowa została zawarta na czas określony do dnia rozpoczęcia obrotu Akcjami na GPW.

3. Umowa o dofinansowanie projektu „Utworzenie nowoczesnego centrum monitoringu firmy „MONNARI TRADE” S.A.” realizowanego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności

przedsiębiorstw, lata 2004-2006, Priorytet 2 Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, Działanie 2.3 Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez inwestycje zawarta z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości z siedzibą w Warszawie dnia 3.06.2005 roku. Przedmiotem umowy jest udzielenie dofinansowania na realizację projektu.

4. „Utworzenie nowoczesnego centrum monitoringu firmy „MONNARI TRADE” S.A.”. Projekt zgodnie z harmonogramem będzie realizowany w okresie od 1.03.2005 roku do 31.03.2007 roku. Całkowite nakłady na realizację projektu wynoszą 559.835,00 złotych, w tym wydatki kwalifikowane 559.835,00 złotych, kwota dofinansowania wynosi 279.917,50 złotych, tj: 50% przewidywanych wydatków kwalifikowanych. W trakcie realizacji projektu oraz w ciągu 5 lat od dnia zakończenia realizacji projektu instytucje uprawnione mogą dokonać kontroli wszelkiej dokumentacji związanej z projektem. „MONNARI TRADE” S.A. jest zobowiązane do osiągnięcia założonych celów określonych we wniosku o dofinansowanie, zapewnić trwałość efektów projektu i utrzymać inwestycję na terenie powiatu, w którym została zrealizowana przez okres 5 lat od dnia zakończenia realizacji projektu.

5. Umowa o dofinansowanie projektu „Wzrost konkurencyjności i rozwój firmy „MONNARI TRADE” S.A.” poprzez utworzenie nowoczesnej wzorcowni” realizowanego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004-2006, Priorytet 2 Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, Działanie 2.3 Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez inwestycje zawarta z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości z siedzibą w Warszawie dnia 3.10.2005 roku. Przedmiotem umowy jest udzielenie dofinansowania na realizację projektu „Wzrost konkurencyjności i rozwój firmy „MONNARI TRADE” S.A. poprzez utworzenie nowoczesnej wzorcowni”. Projekt zgodnie z harmonogramem będzie realizowany w okresie od 1.04.2006 roku do 31.05.2006 roku. Całkowite nakłady na realizację projektu wynoszą 204.600,00 złotych, w tym wydatki kwalifikowane 204.600,00 złotych, kwota dofinansowania wynosi 102.300,00 złotych, tj.: 50% przewidywanych wydatków kwalifikowanych. W trakcie realizacji projektu oraz w ciągu 5 lat od dnia zakończenia realizacji projektu instytucje uprawnione mogą dokonać kontroli wszelkiej dokumentacji związanej z projektem. „MONNARI TRADE” S.A. jest zobowiązane do osiągnięcia założonych celów określonych we wniosku o dofinansowanie, zapewnić trwałość efektów projektu i utrzymać inwestycję na terenie powiatu, w którym została zrealizowana przez okres 5 lat od dnia zakończenia realizacji projektu.

6. Umowa wsparcia zawarta z Łódzką Agencją Rozwoju Regionalnego SA z siedzibą w Łodzi (Jednostka Kontraktująca dla programu PHARE 2003 Fundusz Dotacji Inwestycyjnych) dnia 27.01.2006 r. Przedmiotem umowy jest wsparcie udzielone przez Jednostkę Kontraktującą na realizację projektu „Poprawa zarządzania firmą i wprowadzenie nowych usług w „MONNARI TRADE” S.A.”. Realizacja projektu zgodnie z harmonogramem wynosi 2 miesiące z terminem zakończenia 31.03.2006 roku. Całkowity koszt kwalifikowany projektu wynosi 59.270,00 EUR, kwota wsparcia nie przekroczy 29.635,00 EUR, tj.: 50% przewidywanych całkowitych kosztów kwalifikowanych. „MONNARI TRADE” S.A. jest zobowiązane do utrzymania rezultatów działania w powiecie, w którym zostało ono zrealizowane przez okres 5 lat od daty jego realizacji. Dnia 18.10. 2006 r. Emitent otrzymał dotację 29.635,00 EUR, tj. 111.350,20 PLN.

7. Umowa o dofinansowanie projektu „Emisja akcji „MONNARI TRADE” S.A. i wprowadzanie do obrotu publicznego” realizowanego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004-2006, Priorytet 2 Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, Działanie 2.1 Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo zawarta z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości z siedzibą w Warszawie dnia 24.01.2006 roku. Przedmiotem umowy jest udzielenie dofinansowania na realizację projektu „Emisja akcji „MONNARI TRADE” S.A. i wprowadzanie do obrotu publicznego”. Projekt zgodnie z harmonogramem będzie realizowany w okresie od 1.02.2006 roku do 30.06.2006 roku. Całkowite nakłady na realizację projektu wynoszą 183.060,51 złotych, w tym wydatki kwalifikowane 150.049,60 złotych, kwota dofinansowania wynosi 75.024,80 złotych, tj.: 50% przewidywanych wydatków kwalifikowanych. W trakcie realizacji projektu oraz w ciągu 5 lat od dnia zakończenia realizacji projektu instytucje uprawnione mogą dokonać kontroli wszelkiej dokumentacji związanej z projektem. „MONNARI TRADE” S.A. jest zobowiązane do udzielania instytucjom uprawnionym informacji na temat efektów projektu przez okres 5 lat od dnia zakończenia realizacji projektu. Projekt jest realizowany na podstawie umowy podpisanej dnia 13.02.2006 r. z Kapital Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, zmienionej aneksem z dnia 27 czerwca 2006 r. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług z zakresu doradztwa finansowego mających na celu przygotowanie emisji akcji „MONNARI TRADE” S.A. i wprowadzenie ich do obrotu publicznego. Umowa zawarta jest na czas określony do dnia 31.03.2007 roku.

8. Umowa z Raiffeisen Bank Polska SA z siedzibą w Warszawie, zawarta dnia 10.01.2006 r. Bank udziela Spółce Limitu wierzytelności do maksymalnej kwoty 4.500.000 złotych. Limit może być wykorzystany: w formie kredytu w rachunku bieżącym do kwoty 4.000.000 złotych oraz gwarancji bankowych w złotych lub innej walucie do kwoty 500.000 złotych. Limit zostaje udzielony od dnia udostępnienia środków z limitu do dnia 29.06.2007 r., a termin ważności gwarancji nie może przekroczyć daty 15.06.2007 roku. Warunki kredytu objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie. Dnia 18.08.2006 r. został podpisany aneks do Umowy o limit wierzytelności, na mocy którego Bank zwiększa limit wierzytelności do maksymalnej kwoty 10.000.000 zł. Limit może być wykorzystany: w formie kredytu w rachunku bieżącym do kwoty 8.000.000 złotych oraz gwarancji bankowych w złotych lub innej walucie do kwoty 3.000.000 złotych. Limit zostaje udzielony od dnia udostępnienia środków z limitu do dnia do dnia 31.01.2008 r.

9. Umowa ramowa z Deutsche Bank PBC Polska SA z siedzibą w Krakowie zawarta dnia 19.08.2004 roku. Bank umożliwi Spółce kredytowanie do maksymalnej łącznej wysokości 3.960.000 złotych. Kredytowanie może być wykorzystane w formie: kredytu obrotowego, kredytu w rachunku bieżącym i linii gwarancyjnej. Kredytowanie będzie dostępne przez okres 36 miesięcy od dnia zawarcia Umowy ramowej do dnia 18.08.2007 roku na warunkach określonych w Umowie ramowej oraz umowach zawartych na skutek Oferty Produktu i Przyjęcia Oferty Produktu, do dnia wygaśnięcia lub rozwiązania, przy czym data wygaśnięcia lub rozwiązania umów musi przypadać przed upływem terminu obowiązywania Umowy ramowej. Maksymalna kwota kredytowania może być zmieniona przez Bank w przypadku, gdy w ocenie Banku istotnemu pogorszeniu uległa sytuacja gospodarcza lub finansowa Spółki. Zmiana maksymalnej kwoty kredytowania nastąpi w drodze aneksu do Umowy ramowej. Spółka może każdorazowo wystąpić o udostępnienie określonego produktu przez Bank. Warunki dotyczące danego produktu podane są przez Bank w formie Załącznika A do Umowy ramowej („Oferta Produktu”), Spółka może skorzystać z

kredytowania, przyjmując warunki określone w Załączniku A poprzez dostarczenie do Banku wniosku na standardowym formularzu bankowym Załącznik B do Umowy ramowej („Wniosek o uruchomienie produktu kredytowego”) oraz dostarczenie poleceń przelewu, innych instrukcji obciążenia rachunku bieżącego lub innych zleceń przewidzianych przepisami prawa bankowego lub zwyczajami bankowymi. Zabezpieczeniem zobowiązań wynikających z Umowy ramowej oraz umów związanych z przyjęciem Oferty Produktu są: weksel in blanco z wystawienia Spółki poręczony przez akcjonariusza Spółki Mirosława Misztala; sądowy zastaw rejestrowy na zapasach towarów na kwotę 7.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej; pełnomocnictwo do rachunku bieżącego Spółki prowadzonego w: Deutsche Bank PBC Polska SA, II Oddziale Kredyt Banku SA w Łodzi, Fortis Bank Polska SA Oddział w Łodzi; hipoteka kaucyjna łączna do kwoty 3.960.000 zł na nieruchomości położonej w Opojowicach zabudowanej budynkami przemysłowymi, której użytkownikiem wieczystym gruntu i właścicielem budynków jest Mirosław Miształ, nieruchomości położonej w Łodzi przy ul. Radwańskiej 6 zabudowanej budynkiem handlowo-usługowym, będącej własnością Zbigniewa Misztala oraz nieruchomości położonej w Łodzi przy ul. Zachodniej 101 zabudowanej budynkami przemysłowymi stanowiącej własność „MONNARI TRADE” S.A.; cesja praw z polis ubezpieczeniowych wymienionych nieruchomości; sądowy zastaw rejestrowy na prawie ochronnym na znak towarowy MONNARI; oświadczenie Spółki i poręczyciela o poddaniu się egzekucji w trybie art. 97 ust. 1 ustawy Prawo bankowe. Warunki kredytu objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie. W dniu 29 marca 2006 roku został podpisany aneks do umowy, którym zwiększono kwotę kredytowania do 7.350.000 zł oraz wydłużono termin kredytowania do 7 sierpnia 2010 roku.

10. Umowa kredytu obrotowego złotowego nieodnawialnego z Deutsche Bank PBC Polska SA z siedzibą w Krakowie zawarta dnia 8.08.2005 roku. Kwota kredytu wynosi 4.000.000 złotych. Okres kredytowania od 8.08.2005 do 7.08.2006. Kredyt jest przeznaczony na zapłatę do dostawcy za zamówiony towar wraz z opłatami celnymi i podatkowymi. W dniu 29.03.2006 r. został podpisany aneks do umowy, którym wydłużono okres kredytowania do dnia 7.08.2007 r. oraz ustalono harmonogram spłaty kredytu w równych ratach miesięcznych, począwszy od dnia 30.09.2006 r.

11. Umowa kredytu inwestycyjnego z Deutsche Bank PBC Polska SA z siedzibą w Krakowie zawarta dnia 21.08.2006 roku. Kwota kredytu 3.270.000 złotych. Okres kredytowania od 21.08.2006 r. do 15.08.2014 r. Zabezpieczeniem kredytu są: weksel własny in blanco na zabezpieczenie zobowiązania kredytowego wystawiony przez Kredytobiorcę wraz z deklaracją wekslową; pełnomocnictwo nieodwołalne do dysponowania przez Bank Rachunkiem Bieżącym; hipoteka kaucyjna umowna do kwoty 3.240.000 zł na nieruchomości położonej w Łodzi wpisanej do KW 126538 prowadzonej przez Sąd Rejonowy dla Łodzi – Śródmieścia XVI Wydział Ksiąg Wieczystych, hipoteka kaucyjna umowna do kwoty 1.815.000 zł na nieruchomości położonej w Łodzi wpisanej do KW 50343 prowadzonej przez Sąd Rejonowy dla Łodzi – Śródmieścia XVI Wydział Ksiąg Wieczystych; cesja praw z polis ubezpieczeniowych wymienionych nieruchomości; oświadczenie Spółki o poddaniu się egzekucji na podstawie art. 96-98 ustawy Prawo bankowe.

12. Umowa z dnia 1.02.2006 r. pomiędzy KIM Sp. z o. o. a Emitentem dotycząca: adaptacji lokali użytkowych nabycia wyposażenia lokali, montażu i instalacji elementów wyposażenia, wykonania i

instalacji komunikacji marketingowej; wykonanie robót remontowo-budowlanych w celu dokonania adaptacji lokali użytkowych; wybudowanie budynku garażowego. Umowa została zawarta na czas oznaczony do dnia 31.12.2006 r. z możliwością przedłużenia. Wynagrodzenie stanowi równowartość kosztów powiększoną o marżę procentową. KIM Sp. z o. o. jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 1% za opóźnienie w przystąpieniu do wykonania prac oraz za opóźnienia w wykonanej adaptacji.

13. Umowa zawarta w dniu 20 września 2006 r. pomiędzy Emitentem (Usługobiorca) a Cloud Production Ltd (Usługodawca) dotycząca kampanii reklamowej Claudii Schiffer dla Usługobiorcy. Usługodawca ma zapewnić dostarczenie usług przez Claudię Schiffer w postaci udziału w sesji zdjęciowej służącej realizacji kampanii reklamowej Emitenta. Umowa przewiduje określenie pól wykorzystania wizerunku Claudii Schiffer. Umowa zawarta na okres 6 miesięcy.

14. W dniu 25 stycznia 2007 r. Spółka "MONNARI TRADE" S.A. nabyła większościowy pakiet udziałów w spółce „MONOLIT” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, stanowiących 51 % kapitału zakładowego oraz 51 % głosów na zgromadzeniu wspólników. Kapitał zakładowy spółki „MONOLIT” Sp. z o.o. został podwyższony do kwoty 7.050.000 zł, a firma spółki uległa zmianie na MOLTON Sp. z o.o. z siedzibą w Brwinowie. Spółka "MONNARI TRADE" S.A. objęła 71.400 udziałów o łącznej wartości 3.570.000 zł, które z dotychczasowymi udziałami stanowią 51 % kapitału zakładowego, oraz dają 51 % głosów na zgromadzeniu wspólników. Udziały zostały pokryte gotówką.

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

Na dzień 31 grudnia 2006 roku nie istniały powiązania organizacyjne lub kapitałowe Emitenta z innymi podmiotami. W dniu 25 stycznia 2007 r. Spółka "MONNARI TRADE" S.A. nabyła większościowy pakiet udziałów w spółce „MONOLIT” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, stanowiących 51 % kapitału zakładowego oraz 51 % głosów na zgromadzeniu wspólników. Kapitał zakładowy spółki „MONOLIT” Sp. z o.o. został podwyższony do kwoty 7.050.000 zł, a firma spółki uległa zmianie na „MOLTON” Sp. z o.o. z siedzibą w Brwinowie. Spółka "MONNARI TRADE" S.A. objęła 71.400 udziałów o łącznej wartości 3.570.000 zł, które z dotychczasowymi udziałami stanowią 51 % kapitału zakładowego, oraz dają 51 % głosów na zgromadzeniu wspólników. Udziały objęte przez Emitenta zostały pokryte gotówką.

VIII. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, 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 2006 roku nie miały miejsca operacje z podmiotami powiązanymi, których jednostkowa lub łączna wartość stanowiła lub przekroczyła 500.000 EUR.

IX. Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Poniższa tabela prezentuje stan na dzień 31 grudnia 2006 roku zaciągniętych zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek:

Nazwa (firma) jednostki	Siedziba	Kwota kredytu / pożyczki wg umowy		Kwota kredytu / pożyczki pozostała do spłaty		Termin spłaty	Zabezpieczenia	Inne
		Tyś zł	wal	Tyś zł	wal			
Deutsche Bank S.A.	W-wa	2 860	PLN	1 754	PLN	2007-08-18	Weksel "in blanco", sądowy zastaw rejestrowy na zapasach na kwotę 7.000 tys. zł, hipoteka kaucyjna do kwoty 7.350 tys. zł, cesja praw z polis ubezpieczeniowych: nieruchomości i zapasów towarów handlowych stanowiących przedmiot zabezpieczenia, pełnomocnictwo do rachunków bieżących, sądowy zastaw rejestrowy na prawie ochronnym na znak towarowy MONNARI, poddanie się egzekucji do kwoty 14.700 tys. zł (w tym z uwagi na udzielenie linii gwarancyjnej do kwoty 4.090 tys. zł).	Linia kredytowa wielozadaniowa - do dnia publikacji raportu kredyt został spłacony w całości.
Deutsche Bank S.A.	W-wa	400	PLN	319	PLN	2007-08-03		Kredyt w rachunku bieżącym - do dnia publikacji raportu kredyt został spłacony w całości.
Deutsche Bank S.A.	W-wa	4 000	PLN	3 016	PLN	2007-08-07	Pełnomocnictwo do rachunku bieżącego, weksel "in blanco", oświadczenie o poddaniu się egzekucji, sądowy zastaw rejestrowy na zapasach do kwoty 4.000 tys. zł, cesja praw z polisy ubezpieczeniowej stanowiących przedmiot zabezpieczenia towarów handlowych, poddanie się egzekucji do kwoty 8.000 tys. zł.	Kredyt obrotowy nieodnawialny - do dnia publikacji raportu kredyt został spłacony w całości.
Deutsche Bank S.A.	W-wa	3 270	PLN	3 270	PLN	2007-02-14	Pełnomocnictwo nieodwołalne do rachunku bieżącego, weksel "in blanco", hipoteki kaucyjne nieruchomości do łącznej kwoty 5.055 tys. zł oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 6.540 tys. zł, cesja praw z polisy ubezpieczeniowej stanowiących przedmiot zabezpieczenia nieruchomości.	Kredyt inwestycyjny - do dnia publikacji raportu kredyt został spłacony w całości.
Raiffeisen Bank Polska S.A.	W-wa	1 000	PLN	341	PLN	2011-04-30	Pełnomocnictwo do rachunków prowadzonych w banku, zobowiązanie do utrzymywania sald tych rachunków w wysokości umożliwiającej pełną i terminową spłatę wierzytelności i roszczeń Banku wynikających z umowy, poddanie się egzekucji do kwoty 1.500 tys. zł.	Kredyt inwestycyjny - do dnia publikacji raportu kredyt został spłacony w całości.
Raiffeisen Bank Polska S.A.	W-wa	8 000	PLN	5 828	PLN	2008-01-31	Pełnomocnictwo do rachunków prowadzonych w banku, zobowiązanie do utrzymywania sald tych rachunków w wysokości umożliwiającej pełną i terminową spłatę wierzytelności i roszczeń Banku wynikających z umowy, poddanie się egzekucji do kwoty 15.000 tys. zł (w tym z uwagi na udzielenie linii gwarancyjnej do kwoty 3.000 tys. zł).	Kredyt w rachunku bieżącym - do dnia publikacji raportu kredyt został spłacony w całości.

Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności Zarządu za 2006 rok Emitent dokonał spłat wszystkich zobowiązań kredytowych.

Emitent posiada zobowiązanie warunkowe w postaci poręczenia spłaty z tytułu zobowiązań leasingowych, wystawionych dla firmy PPHU POLO. Właścicielem firmy POHU POLO jest pan Marcin Latek, który jest małżonkiem pani Katarzyny Latek, Wiceprezes Zarządu „MONNARI TRADE” S.A.

X. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta

Emitent w trakcie 2006 roku nie udzielał pożyczek jednostkom powiązanym i innym jednostkom.

Emitent posiada zobowiązanie warunkowe w postaci poręczenia spłaty z tytułu zobowiązań leasingowych, wystawionych dla firmy PPHU POLO. Właścicielem firmy POHU POLO jest pan Marcin Latek, który jest małżonkiem pani Katarzyny Latek, Wiceprezes Zarządu „MONNARI TRADE” S.A.

XI. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji

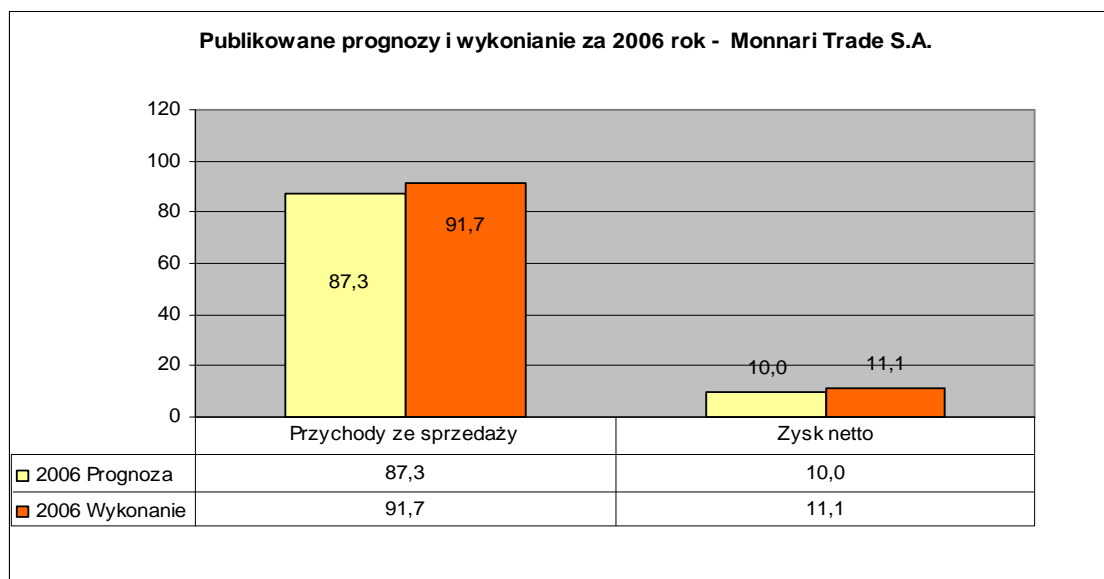
Zgodnie z informacjami zawartymi w Prospekcie Emisyjnym środki pozyskane z emisji akcji serii D Zarząd Emitenta planował przeznaczyć na następujące cele:

1. Rozwój sieci sklepów, wynikający ze strategii intensywnego rozwoju sieci sprzedaży, dalszej ekspansji marki MONNARI na polskim rynku odzieżowym, rozwoju marki PABIA,
2. Budowę centrum logistycznego,
3. Przejęcia mniejszych podmiotów działających w branży odzieżowej.

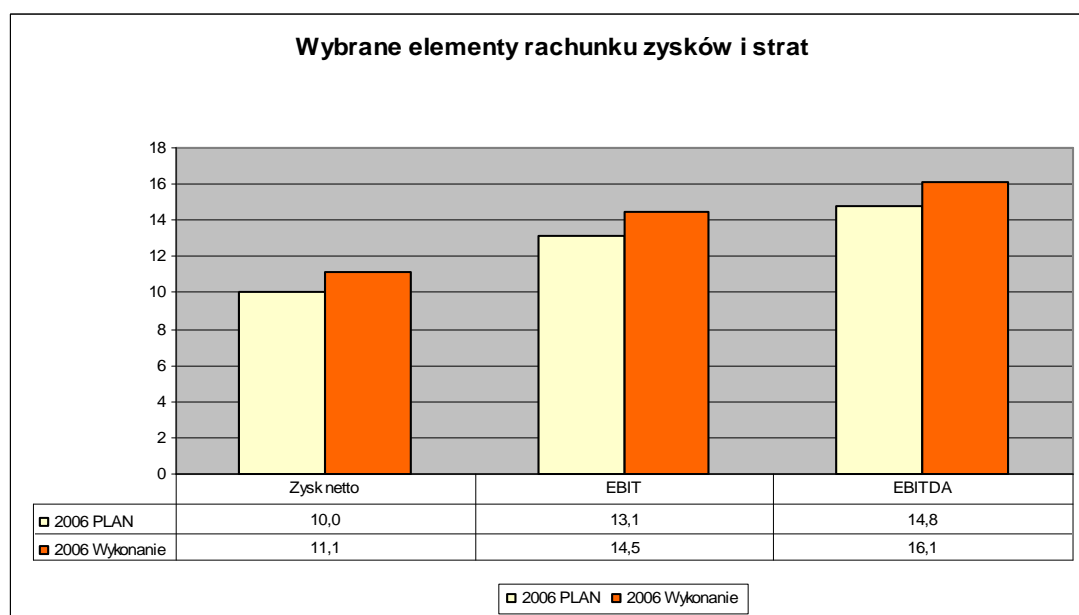
Do dnia 31 grudnia 2006 roku Emitent nie otrzymał środków pochodzących z emisji akcji serii D.

XII. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok

Spółka w 2006 roku osiągnęła przychody na sprzedaży w wysokości 91,7 mln zł, co stanowi wzrost o 5,0 % w odniesieniu do poziomu przychodów zawartych w prognozie na 2006 roku, który był planowany na poziomie 87,3 mln zł. Poziom przychodów osiągniętych w 2006 roku w stosunku do przychodów osiągniętych w 2005 roku podwoił się (wzrost o 93,0%). Poniższy wykres prezentuje porównanie prognozy przychodów ze sprzedaży do przychodów rzeczywiście osiągniętych w 2006 roku oraz porównanie prognozowanego zysku netto do zysku osiągniętego. Dane w tabeli zaprezentowano w mln zł.



Zysk osiągnięty w 2006 wyniósł 11,1 mln zł i jest wyższy od zysku prognozowanego za 2006 r., który wynosił 10,0 mln zł, o kwotę 1,1 mln zł, co stanowi wzrost o 11,0%. W odniesieniu do analogicznego okresu 2005, zysk za 2006 rok wzrósł, aż o 258 %.



Wskaźnik EBIT uzyskany w 2006 roku wyniósł 14,5 mln zł i był wyższy od prognozowanego o 1,4 mln zł, co stanowi wzrost o 10,7 %.

Wskaźnik EBITDA uzyskany w 2006 roku wyniósł 16,1 mln zł i był wyższy od prognozowanego o 1,3 mln zł, co stanowi wzrost o 8,8 %.

XIII. Ocenę, wraz z jej uzasadnieniem, dotyczącą zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom

Spółka monitoruje ryzyka związane z działalnością operacyjną jednostki. Do tych ryzyk w szczególności należą ryzyka finansowe, tj. ryzyko stopy procentowej, ryzyko walutowe oraz ryzyko płynności.

Ryzyka związane ze stopą procentową nie mają znaczącego wpływu na sytuację majątkową, gdyż zawarte umowy kredytowe zawarto na zmienną stopę procentową. Spółka zakłada stabilną sytuację odnośnie stabilności oprocentowania.

Ryzyko walutowe dotyczy działalności spółki. Spółka mierzy ekspozycję walutową i zabezpiecza się przed skutkami zmiany kursów, poprzez zarządzanie stanem waluty na rachunkach bankowych. Jednocześnie korzysta z instrumentów pochodnych. Wycena rachunków dokonywana jest na dzień sprawozdawczy z zastosowaniem kursu średniego NBP.

Ryzyko płynności monitorowane jest na bieżąco. Spółka zabezpiecza się przed luką płynności poprzez linie kredytowe. Również zaciągane są kredyty obrotowe. Kredyty w rachunku bieżącym, z których spółka korzysta w ramach przyznanej linii kredytowej wyceniane są w kwocie wymagającej zapłaty.

Kredyt obrotowy, zaciągnięty przez Spółkę został wyceniony i zaprezentowany w sprawozdaniu w skorygowanej cenie nabycia, a prowizja zapłacona przy udzieleniu kredytu rozliczona do przychodu według efektywnej stopy procentowej.

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

Planowane w latach 2006-2008 przez Emitenta inwestycje wynikają ze strategii intensywnego rozwoju sieci sprzedaży, dalszej ekspansji marki MONNARI na polskim rynku odzieżowym, rozwoju marki PABIA, budowy centrum logistycznego oraz ewentualnych przejęć.

Rozwój sieci sklepów:

- w latach 2007-2008 Emitent planuje otworzyć 50 salonów marki MONNARI, przewidywane nakłady finansowe – 24.000 tys. zł,
- w latach 2007-2008 Emitent planuje otworzyć 20 salonów marki PABIA, przewidywane nakłady finansowe – 6.000 tys. zł.

Łącznie na rozwój sieci sklepów w latach 2006-2008 Emitent planuje przeznaczyć 30.000 tys. zł. Od 2007 r. zamiarem Emitenta jest otwieranie salonów firmowych również poza terytorium RP.

Budowa centrum logistycznego:

- budowa centrum – planowane wydatki w latach 2007-2008– 9.000 tys. zł – środki na ten cel pochodzić będą z emisji akcji serii D. Łącznie planowane wydatki na budowę centrum logistycznego wynoszą 16.000 tys. zł.

Przejęcia mniejszych podmiotów działających w branży odzieżowej

Emitent nie wyklucza możliwości przejęcia podmiotów działających w branży odzieżowej. Spółka na bieżąco obserwuje sytuację na rynku i jeśli rozpozna możliwość korzystnego dla akcjonariuszy przejęcia podmiotu, rozważy taką możliwość. W chwili obecnej Emitent nie ma skonkretyzowanych planów w zakresie akwizycji kapitałowych, ani nie prowadzi rozmów z podmiotami, które mogłyby być przedmiotem przejęcia. W związku z tym nie jest możliwe wskazanie wydatków oraz terminów realizacji akwizycji.

Łączna wartość planowanych inwestycji w latach 2006-2008, z wyłączeniem ewentualnych przejęć, wynosi 50 mln zł, z czego ze środków z emisji sfinansowanych zostanie 45,84 mln zł. Ponieważ Emitent pozyskał w publicznej ofercie do 48,4 mln zł, pozostałe środki zostaną przeznaczone na rozwój kolejnych salonów firmowych oraz ewentualne przejęcia innych podmiotów.

Do momentu wykorzystania środków z emisji akcji serii D, pozyskane środki są inwestowane w bezpieczne instrumenty finansowe.

XV. Ocenę czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik

W tracie 2006 nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik działalności Emitenta za wyjątkiem przygotowania spółki do debiutu giełdowego. Wszelkie wydatki związane z przygotowaniem emisji publicznej zgodnie z art. 36 ust. 2b. Ustawy z dnia 29 września o rachunkowości pomniejszyły kapitał zapasowy spółki, który powstał z nadwyżki pomiędzy ceną emisyjną a ceną nominalną (Agio). Do dnia 31 grudnia 2006 roku w związku z brakiem rejestracji akcji serii D przez Krajowy Rejestr Sądowy wydatki te zaprezentowano w aktywach bilansu, w pozycji rozliczeń międzyokresowych.

XVI. Charakterystykę zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej**Koniunktura gospodarcza w Polsce**

Działalność Emitenta skupiona jest na rynku krajowym, dlatego duże znaczenie dla wysokości osiąganych przychodów ma stopa bezrobocia, poziom dochodów ludności, a także dynamika PKB – jako najważniejszego wskaźnika makroekonomicznego pozwalającego ocenić, w jakim stanie znajduje się

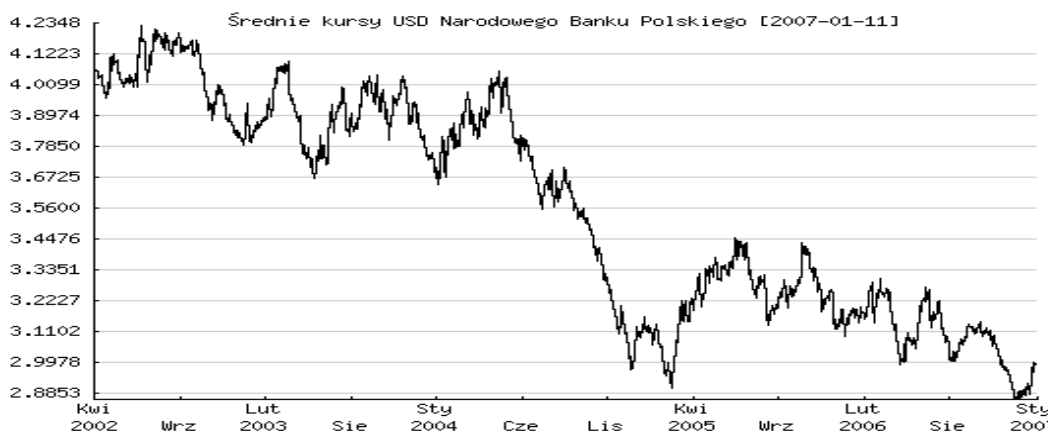
gospodarka. Porównując wielkości poszczególnych czynników na koniec stycznia i lutego 2007 r. do ich poziomu w analogicznych okresach roku 2006 można zauważyć¹:

- spadek bezrobocia o ok. 3 punkty procentowe,
- wzrost przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto o 7,1 %,
- wzrost PKB w I kwartale bieżącego roku może wynieść lub nawet przekroczyć 7%².

Pozytywne zmiany powyższych czynników mają przełożenie na ocenę koniunktury, która zdaniem (23%) badanych przedsiębiorstw poprawiła się³.

Kształtowanie się kursów walutowych

Dla rentowności spółki duże znaczenie ma relacja kursu PLN do kursu USD oraz do kursu EUR, w związku z outsourcingiem i zlecaniem produkcji kontrahentom z Chin.



Archiwum kursów walutowych, www.bankier.pl



Z danych archiwalnych widać, że po kwietniu 2005 r. brak jest dużych wahań kursów obu walut w porównaniu z rokiem 2003 i 2004. Kurs USD oscyluje w przedziale 2,9 – 3,5 złotego, zaś EUR w przedziale 3,8 – 4,3.

¹ Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju – luty 2007 r., www.gus.pl;

² Ministerstwo Gospodarki, www.wiadomości.onet.pl;

³ GUS, Koniunktura gospodarcza – handel detaliczny, nr 3/2007;

Emitent stara się zminimalizować ryzyko związane ze wzmocnieniem się obu walut w stosunku do PLN poprzez korzystanie z instrumentów finansowych zabezpieczających przed ewentualnymi zmianami kursów.

Konkurencja na rynku

Na polskim rynku odzieżowym występuje silna konkurencja (ponad 11,5 tys. firm odzieżowych – 3% firm stanowią przedsiębiorstwa średnie, zatrudniające mniej niż 250 pracowników, 2% duże firmy, zatrudniające powyżej 250 pracowników), ponieważ jest on atrakcyjny dla potencjalnych przedsiębiorców z Polski, jak i z zagranicy, gdyż przeciętne wydatki na odzież i obuwie polskich gospodarstw domowych są znacznie niższe niż w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Dlatego w walce o klienta istotna jest rozpoznawalność marki i znalezienie atrakcyjnej lokalizacji dla nowo otwieranych salonów. Emitent poprzez trafny wybór lokalizacji w dużych centrach handlowych zyskuje przewagę konkurencyjną. Spółka stosuje częste akcje promocyjne i marketingowe, które podnoszą świadomość i rozpoznawalność marki MONNARI.

XVII. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową

W okresie sprawozdawczym nie miały miejsca zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta.

XVIII. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta 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.

W trakcie 2006 roku uległ zmianie skład Rady Nadzorczej oraz Zarządu Emitenta. W dniu 10 sierpnia 2006 roku Krajowy Rejestr Sądowy dokonał rejestracji zmian dotyczących odwołania członków Rady Nadzorczej w składzie:

1. Przewodniczący Rady Nadzorczej - Anna Banasiak,
2. Członek Rady Nadzorczej – Agnieszka Misztal,
3. Członek Rady Nadzorczej – Ewa Stalewska,
4. Członek Rady Nadzorczej – Elżbieta Zawadzka,
5. Członek Rady Nadzorczej – Roch Kopacki,
6. Członek Rady Nadzorczej – Zbigniew Misztal,

oraz powołania na podstawie § 22 Statutu Spółki, do Rady Nadzorczej następujące osoby:

1. Przewodniczący Rady Nadzorczej – Andrzej Berut,
2. Członek Rady Nadzorczej – Tomasz Kaniowski,

3. Członek Rady Nadzorczej – Grzegorz Leszczyński,
4. Członek Rady Nadzorczej – Tomasz Morawski,
5. Członek Rady Nadzorczej – Grzegorz Winogradski,
6. Członek Rady Nadzorczej – Ryszard Zatorski,
7. Członek Rady Nadzorczej – Elżbieta Zawadzka.

Kadencja wszystkich członków Rady Nadzorczej trwa 5 lat i upływa z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2010.

Obecni członkowie Rady Nadzorczej, z wyjątkiem Pani Elżbiety Zawadzkiej, która jest członkiem Rady Nadzorczej od 18 kwietnia 2000 roku, nie pełnili dotychczas funkcji członków rady Nadzorczej Spółki. Do końca 2006 roku skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

W dniu 10 sierpnia 2006 roku Krajowy Rejestr Sądowy dokonał rejestracji zmian dotyczących odwołania Zarządu Spółki w składzie:

1. Prezes Zarządu - Marek Banasiak
2. Prezes Zarządu - Mirosław Misztal

oraz powołania w skład Zarządu Emitenta następujących osób:

1. Prezes Zarządu - Marek Banasiak
2. Wiceprezes Zarządu - Mirosław Misztal
3. Wiceprezes Zarządu - Anna Banasiak
4. Wiceprezes Zarządu Katarzyna Latek

Zgodnie z § 17 ust. 2 Statutu „MONNARI TRADE” S.A. Członków Zarządu powołuje i odwołuje Rada Nadzorcza. Na podstawie § 12 i § 13 Statutu Spółki kapitał zakładowy może być podwyższony, na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia, w drodze emisji nowych akcji lub podwyższenia wartości nominalnej dotychczasowych akcji, oraz akcje mogą być umarzane również uchwałą Walnego Zgromadzenia.

XIX. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie

W trakcie 2006 roku nie istniały umowy, zawarte między Emitentem, a osobami zarządzającymi zawierające możliwość przewidujących wypłatę rekompensat w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska lub też odwołania.

XX. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, 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 emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym – obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym

Poniższa tabela prezentuje wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści wypłaconych w trakcie 2006 roku dla osób zarządzających:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Przychód ogółem
Marek Banasiak	Prezes Zarządu	298 075,82 zł
Mirosław Misztal	Wiceprezes Zarządu	36 000,00 zł
Katarzyna Latek	Wiceprezes Zarządu	56 391,32 zł
Anna Banasiak	Wiceprezes Zarządu	36 000,00 zł

W trakcie 2006 roku osoby zasiadające w organach nadzorujących Emitenta nie otrzymywały w roku 2006 wynagrodzeń i nagród.

XXI. W przypadku spółek kapitałowych - określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (dla każdej osoby oddzielnie)

Zarząd „MONNARI TRADE” S.A. - stan posiadania akcji „MONNARI TRADE” S.A. na dzień 31.12.2006 r.

Pan Marek Banasiak	Prezes Zarządu	160 000 akcji	16 000,00 zł
Pani Anna Banasiak	Wiceprezes Zarządu	47 620 akcji	4 762,00 zł
Pani Katarzyna Latek	Wiceprezes Zarządu	55 820 akcji	5 582,00 zł
Pan Mirosław Misztal	Wiceprezes Zarządu	5 097 820 akcji	509 782 zł

Zarząd „MONNARI TRADE” S.A. – stan posiadania akcji „MONNARI TRADE” S.A. na dzień sporządzenia sprawozdania

Pan Marek Banasiak	Prezes Zarządu	280 579 akcji	28 057,90 zł
Pani Anna Banasiak	Wiceprezes Zarządu	47 620 akcji	4 762,00 zł
Pani Katarzyna Latek	Wiceprezes Zarządu	55 820 akcji	5 582,00 zł
Pan Mirosław Misztal	Wiceprezes Zarządu	5 097 820 akcji	509 782 zł

Rada Nadzorcza „MONNARI TRADE” S.A. – stan posiadania akcji „MONNARI TRADE” S.A. na dzień 31.12.2006 r.

Pan Andrzej Berut	Przewodniczący Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Tomasz Kaniowski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Grzegorz Leszczyński	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Tomasz Morawski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Grzegorz Winogradski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Ryszard Zatorski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pani Elżbieta Zawadzka	Członek Rady Nadzorczej	200 akcji	20,00 zł

Rada Nadzorcza „MONNARI TRADE” S.A. – stan posiadania akcji „MONNARI TRADE” S.A. na dzień sporządzenia sprawozdania.

Pan Andrzej Berut	Przewodniczący Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Tomasz Kaniowski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Grzegorz Leszczyński	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Tomasz Morawski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Grzegorz Winogradski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pan Ryszard Zatorski	Członek Rady Nadzorczej	Nie posiada akcji	-
Pani Elżbieta Zawadzka	Członek Rady Nadzorczej	200 akcji	20,00 zł

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

Wykaz akcjonariuszy posiadających powyżej 5 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu „MONNARI TRADE” S.A. zaprezentowany jest w poniższej tabeli. Na dzień sporządzenia sprawozdania nie uległ zmianie w stosunku do 31 grudnia 2006 roku.

Akcyonariusz	liczba akcji	udział w kapitale zakładowym (%)	liczba głosów	udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
Mirosław Misztal	5 097 820	38,19%	9 097 820	42,62%
Jakub Banasiak	2 500 000	18,73%	4 500 000	21,08%
Agata Banasiak	2 500 000	18,73%	4 500 000	21,08%

Ogólna liczba wszystkich wyemitowanych akcji „MONNARI TRADE” S.A. wynosi 13.347.273 akcje, a ogólna liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu ze wszystkich wyemitowanych akcji wynosi 21.347.273 głosy.

XXIII. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

W dniu 29 stycznia 2007 r. Rada Nadzorcza „MONNARI TRADE” S.A. przyjęła Regulamin Programu Motywacyjnego zakładający przydział warrantów subskrypcyjnych dla kluczowych pracowników Spółki. Program ten rozpoczyna się w roku 2007 i będzie realizowany do 2009 r. Maksymalna liczba warrantów subskrypcyjnych w całym okresie trwania Programu wynosi 300 000. W bieżącym roku zostanie przydzielonych, po realizacji określonych kryteriów, do 100 000 warrantów serii A.

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

Nie istnieją papiery wartościowe, które dawałyby specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Emitenta. Akcje serii A drugiej emisji są akcjami imiennymi. Na każdą akcję serii A drugiej emisji przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz	Liczba akcji serii A drugiej emisji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów dla serii A drugiej emisji	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ (%)
Mirosław Misztal	4 000 000	29,97%	8 000 000	37,48%
Jakub Banasiak	2 000 000	14,98%	4 000 000	18,74%
Agata Banasiak	2 000 000	14,98%	4 000 000	18,74%

XXV. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W dniu 29 stycznia b.r. Rada Nadzorcza „MONNARI TRADE” S.A. przyjęła Regulamin Programu Motywacyjnego zakładający przydział warrantów subskrypcyjnych dla kluczowych pracowników Spółki. Program rozpoczyna się w roku 2007 i będzie realizowany do 2009 r. Maksymalna liczba warrantów subskrypcyjnych w całym okresie trwania Programu wynosi 300 000. W 2007 roku zostanie przydzielonych, po realizacji określonych kryteriów, do 100 000 warrantów serii A.

Warranty emitowane są nieodpłatnie, w formie niematerialnej, jako papiery wartościowe na okaziciela. Warranty będą obejmowane przez Osoby Uprawnione na podstawie ilości wskazanej w stosownej uchwale Zarządu, w przypadku osób spoza Zarządu, oraz w uchwale Rady Nadzorczej w przypadku Zarządu, po spełnieniu poniższych warunków, określonych dla roku 2007:

- a) lojalnościowego, rozumianego jako pozostawanie w Stosunku Pracy w dniu spełnienia kryterium jakościowego,
- b) jakościowego ocenianego po spełnieniu następujących wyników „MONNARI TRADE” S.A. w wielkości 30% przyznawanych danej osobie praw do Warrantów:
 - parametrem dla roku 2007 będzie realizacja prognoz na rok 2007 zawartych w Prospekcie Emisyjnym,

- Rada Nadzorcza w odniesieniu do Osób Uprawnionych z grona Zarządu jak również Zarząd w odniesieniu do Osób Uprawnionych spoza grona Zarządu, mogą wskazać dodatkowo inne kryteria jakościowe związane ze stawianymi Osobie Uprawnionej w danym roku zadaniami,

c) uznaniowego w wielkości 70% przyznawanych w danym roku danej osobie praw do Warrantów na podstawie własnego uznania Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza Spółki na wniosek Zarządu w ciągu 14 dni od dnia weryfikacji spełnienia kryteriów podejmie uchwałę o spełnieniu kryteriów przez poszczególne Osoby Uprawnione ze wskazaniem ilości Warrantów przypadającej każdej z nich oraz przeznaczeniem warrantów nieprzydzielonych w danym roku obowiązywania Programu. Akcje będą obejmowane za ich wartość nominalną, czyli 0,10 zł.

XXVI. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta

Zgodnie z Umową inwestycyjną z dnia 5 sierpnia 2005 r. zawartą pomiędzy „MONNARI TRADE” S.A. oraz Domem Maklerskim IDM S.A., dotychczasowi akcjonariusze posiadający akcje serii A, zobowiązali się do nie zbywania posiadanych akcji Spółki w terminie 24 miesięcy od dnia 5 sierpnia 2005 roku, jednakże nie krócej niż 12 miesięcy od dnia pierwszego notowania akcji Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A..

XXVII. Informacje o dacie zawarcia przez emitenta umowy, z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresie, na jaki została zawarta ta umowa, oraz łącznej wysokości wynagrodzenia, wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego oraz, jeżeli spółka sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe, z tytułu badania i przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dotyczącego danego roku obrotowego pozostałej łącznej wysokości wynagrodzenia, wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych lub skonsolidowanych sprawozdań finansowych, należnego lub wypłaconego z innych tytułów niż określone w lit. b, dotyczącego danego roku obrotowego

Umowa o badanie sprawozdania finansowego za 2006 rok została zawarta w dniu 18 sierpnia 2006 roku z firmą „U-Fin” Biuro Audytorskie i Rachunkowe Stowarzyszenia Księgowych w Polsce Sp. z o.o., wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 208 rejestru. Umowa ta dotyczy wyłącznie badania sprawozdania za 2006 rok. Wynagrodzenie za powyższe usługi strony ustaliły w wysokości 14 000 zł netto (bez VAT), które zostanie uregulowane po zakończeniu badania. Spółka „MONNARI TRADE” S.A. korzystała z usług wyżej wymienionej firmy przy badaniu sprawozdania finansowego za 2005 rok. Wynagrodzenie zapłacone za usługę badania sprawozdania finansowego za 2005 rok strony uzgodniły w wysokości 15 000 zł netto (bez VAT).

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
16.04.2007	Marek Banasiak	Prezes Zarządu	
16.04.2007	Anna Banasiak	Wiceprezes Zarządu	
16.04.2007	Katarzyna Latek	Wiceprezes Zarządu	
16.04.2007	Mirosław Misztal	Wiceprezes Zarządu	