

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
MNI SPÓŁKA AKCYJNA
w I półroczu 2006**

SPIS TREŚCI

1. Wstęp
2. Najważniejsze wydarzenia i znaczące umowy zawarte w I półroczu 2006 roku
3. Zdarzenia, które wystąpiły po 30.06.2006 mogące znacząco wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe
4. Przewidywany rozwój.
5. Aktualna sytuacja finansowa Spółki.
6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia.
7. Informacje dodatkowe.
8. Oświadczenia Zarządu MNI S.A.

1. Wstęp

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

Zgodnie z przyjętą strategią Spółka konsekwentnie rozwija swoją działalność w oparciu o trzy podstawowe filary:

- **medialne usługi dodane w oparciu o rynek telekomunikacyjny,**
- **powszechne usługi telekomunikacyjne,**
- **telefoniczny marketing bezpośredni.**

Dzięki dynamicznemu rozwojowi działalności w branży medialnej, jest ona obecnie podstawowym źródłem przychodów ze sprzedaży Spółki i w I półroczu 2006 stanowiła 61.7 % przychodów ze sprzedaży netto.

Trwała i zdecydowana przewaga segmentu medialnego w aktywności i wynikach sprzedaży Spółki zadecydowała o przekwalifikowaniu przez GPW S.A. w Warszawie w dniu 9 czerwca 2006 r. spółki MNI S.A. do kategorii „media” z kategorii „telekomunikacja”.

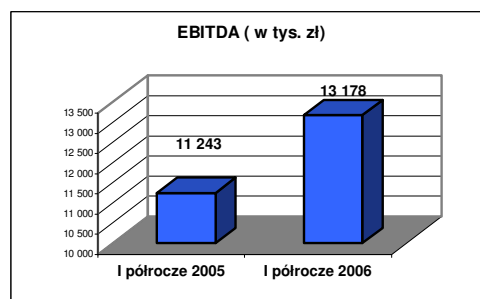
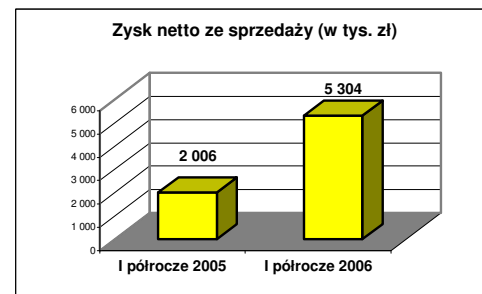
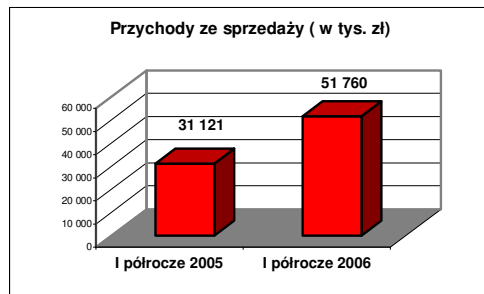
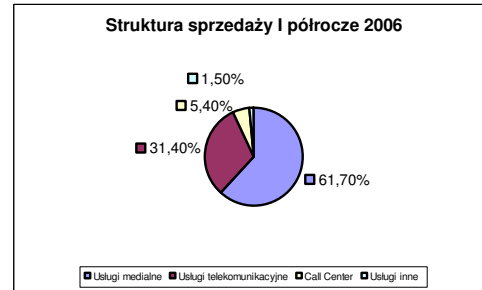
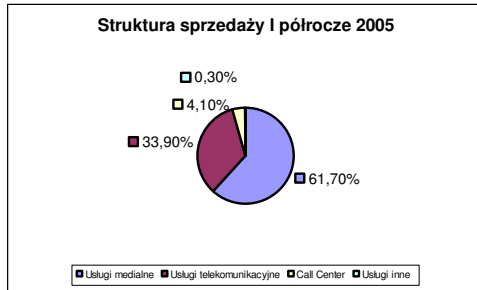
Ze względu na dynamiczny rozwój segmentu usług medialnych pozostanie on najistotniejszym czynnikiem wzrostu wartości sprzedaży oraz uzyskiwanych przychodów i zysku Spółki.

W I półroczu 2006 roku MNI S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 51 760 tys. zł, co w porównaniu do przychodów osiągniętych w analogicznym okresie roku poprzedniego w wysokości 31 121 tys. zł stanowi wzrost o ponad 66 % .

Struktura sprzedaży oraz inne wyniki finansowe w I półroczu 2006 roku w porównaniu do I półrocza 2005 roku, pokazujące znaczne zmiany, zostały przedstawione w poniższej tabeli i wykresach:

Tabela: Struktura przychodów ze sprzedaży MNI S.A. (w tys. zł)

	I półrocze 2005	% udział	I półrocze 2006	% udział	Zmiana (%)
	MSSF		MSSF		
Przychody razem	31 121	100,0%	51 760	100,0%	+ 66,32 %
- usługi telekomunikacyjne	10 540	33,9%	16 276	31,4%	+ 53,42%
- usługi medialne	19 187	61,7%	31 944	61,7%	+ 66,48%
- usługi call center	1 290	4,1%	2 773	5,4%	+ 114,96%
- pozostałe	104	0,3%	767	1,5%	+ 637,50%



Odnosząc się do zaprezentowanych powyżej wyników Spółka pragnie podkreślić następujące elementy szczegółowe:

- W I półroczu 2006 roku najwyższą wartościowo pozycją w strukturze przychodów są usługi medialne.
- Wzrost wartości usług medialnych o 66,48 % w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego jest wynikiem sprawnie przeprowadzonych w roku 2005 akwizycji podmiotów wykorzystujących telekomunikacyjne taryfy Premium Rate i ich rozwoju już w strukturach MNI S.A. oraz wzrostu rynku tych usług i konsekwentnie wdrażanej strategii rozwoju Spółki.

- Odnotowano także wzrost o ponad 114 % sprzedaży usług Call Center. Usługi Call Center aktualnie są realizowane z wykorzystaniem nowoczesnego systemu teleinformatycznego firmy Alcatel, umożliwiającego pracę na 220 stanowiskach w dwóch lokalizacjach.
- Odnotowano także ponad 53 % wzrost w zakresie sprzedaży tradycyjnych usług telekomunikacyjnych, wskazujący na poprawność zrealizowanej strategii w zakresie telekomunikacji - wprowadzenie rozliczeń interconnect z TP SA według zasad RIO, połączenia z użyciem Prefiksu, szerokopasmowy dostęp do Internetu, wzrost ilości abonentów, obniżka kosztów i element zasadniczy tego wzrostu – wzrost wolumenów w zakresie hurtowej wymiany ruchu telekomunikacyjnego. Ten wynik jest szczególnie satysfakcjonujący dla Spółki, z uwagi na fakt występującej na rynku telefonii stacjonarnej silnej konkurencji, skutkującej stale obniżkami cen usług i de facto powodującej na rynku nie tak znaczące wzrosty przychodów, co pokazują wyniki całego rynku telefonii stacjonarnej.
- Ponad 66 % łączny wzrost wartości sprzedaży usług w I półroczu 2006 roku w odniesieniu do analogicznego okresu ubiegłego roku, potwierdza zasadność przyjętej strategii rozwoju Spółki.

W okresie sprawozdawczym Zarząd kontynuował i nadzorował:

- realizację strategii Spółki w celu maksymalizacji możliwych do uzyskania przychodów,
- procesy restrukturyzacyjne w ramach Grupy MNI:
- przygotowanie do wdrożenia nowej oferty produktowej dla sektora usług medialnych opartej o WAP PREMIUM oraz Video Call dla sieci 3 G,
- analizę rynku pod kątem ewentualnych przyszłych akwizycji podmiotów branży medialnej oraz telekomunikacyjnej, charakteryzujących się dobrymi perspektywami wzrostu i atrakcyjnymi marżami oraz generującymi odpowiedni poziom wolnych środków finansowych,
- prace nad optymalnym wykorzystaniem istniejących zasobów infrastruktury telekomunikacyjnej
- akcję aktywnego pozyskiwania nowych abonentów podstawowej usługi telekomunikacyjnej w oparciu o sieć stacjonarną oraz dostęp radiowy jak też prefix 1042,
- rozbudowę systemu szerokopasmowego dostępu do Internetu w technologii DSL „SZEPKLIK”,
- negocjacje z partnerami w zakresie realizacji ogólnie dostępnej telefonii IP na terenie całego kraju .
- realizację szeroko zakrojonej strategii pozyskiwania nowych klientów i kooperantów do współpracy w zakresie medialnych usług dodanych, w szczególności usług Premium Rate
- realizację kilkudziesięciu stałych kontraktów dotyczących świadczenia usług medialnych w zakresie rynku : medialnego, informacyjnego , marketingowego oraz rozrywkowego
- realizację nowego kierunku rozwoju usług dodanych, poprzez tworzenie kanałów promocyjno-sprzedażowych, w zakresie produktów wirtualnych, budowę, integrację oraz zarządzanie biznesowo-administracyjne portalami internetowymi,
- optymalizację rozwiązań organizacyjno – technicznych związanych z segmentem usług dodanych opartych o transmisję danych, przeznaczonych dla sektora finansowo-bankowego
- budowę nowych narzędzi marketingu bezpośredniego, opartych o rozwiązania IVR,

2. Najważniejsze wydarzenia i znaczące umowy zawarte w I półroczu 2006 roku

1. Opublikowanie w dniu 10 stycznia 2006 Komunikatu Zarządu MNI SA dotyczącego działalności spółki, realizowanej strategii i prognoz rozwoju.
2. Podjęcie w dniu 10 stycznia 2006 przez Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki BIA-NET Sp. z o.o. (spółki zależnej od MNI S.A.) z siedzibą w Białymstoku uchwały o rozwiązaniu spółki BIA-NET Sp. z o.o. po przeprowadzeniu jej likwidacji.

3. Rozpoczęcie testów pilotażowej instalacji systemu BreezeMax pracującego w technologii WiMax w oparciu o sprzęt firmy Alvarion.
4. Podpisanie w dniu 18 kwietnia 2006 roku umowy z Biurem Miss Polonia Sp. z o.o., organizatorem Światowego Finału Konkursu Miss World 2006, który zorganizowany zostanie w Polsce we wrześniu br.
5. Zmiana z dniem 9 czerwca 2006 roku sektora notowań Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie z sektora „telekomunikacja” na sektor „media”, formalizująca sposób postrzegania działalności MNI S.A., zarówno w kontekście przyjętej i realizowanej strategii rozwoju, obszaru na którym realizowana jest aktywność biznesowa Spółki, jak też struktury realizowanych przychodów. (Raport bieżący nr 12/2006 z dnia 22 maja 2006).
6. Opublikowanie w dniu 21 czerwca 2006 prognozy skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy MNI na lata 2006-2008 (pkt. 7.6 niniejszego sprawozdania).
7. Zatwierdzenie w dniu 30 czerwca 2006 przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki jednostkowego sprawozdania finansowego MNI S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej MNI S.A. za rok 2005 oraz sprawozdań Zarządu z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej MNI S.A. za rok obrotowy 2005, jak też podjęcie uchwały o przeznaczeniu całego wypracowanego zysk netto za rok obrotowy 2005 w wysokości 12.612.887,68 (dwanaście milionów sześćset dwanaście tysięcy osiemset osiemdziesiąt siedem złotych 68/100) złotych w całości na kapitał zapasowy Spółki.
8. Podjęcie w dniu 30 czerwca 2006 roku przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki uchwały ws. podwyższenia kapitału zakładowego MNI S.A. dotychczas wynoszącego 22.571.558,- złotych do kwoty 90.286.232,- złote poprzez emisję do 67.714.674 akcji serii L zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,- (jeden) złotych każda akcja, tj. o kwotę nie wyższą niż 67.714.674,- złote, z zachowaniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy.
9. Powołanie w dniu 30 czerwca 2006 przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki Rady Nadzorczej MNI S.A. w składzie:
 - Pan Robert Gwiazdowski,
 - Pan Tomasz Karasiński,
 - Pan Andrzej Jerzy Piechocki,
 - Pan Michał Jakub Tomczak,
 - Pan Stanisław Marian Widera,
10. Powołanie w dniu 30 czerwca 2006 przez Radę Nadzorczą MNI S.A. Zarządu Spółki w składzie:
 - Pan Piotr König - Prezes Zarządu,
 - Pan Mariusz Piotr Pilewski - Członek Zarządu,
 - Pan Leszek Wojciech Kułak - Członek Zarządu

3. Zdarzenia, które wystąpiły po 30.06.2006 mogące znacząco wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe

1. Zawarcie w dniu 13 lipca 2006 roku przez podmiot zależny MNI Telecom Sp. z o.o. (dawniej: Piłicka Telefonii Sp. z o.o.) ze spółką JUPITER Narodowy Fundusz Inwestycyjny S.A. z siedzibą w Warszawie warunkowej umowy sprzedaży akcji spółki dataCOM S.A. z siedzibą w Warszawie.
2. Zawarcie w dniu 1 sierpnia 2006 roku umowy sprzedaży, na podstawie której MNI S.A. zbyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki Media Personel Service Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.
3. Podjęcie działań w zakresie logistycznego przygotowania Grupy MNI do technologicznego rozwoju w obszarze usług medialnych oraz uruchomienie własnych projektów rozwojowych, zakupy zaawansowanej technologii na rynkach krajowym i zewnętrznych oraz przygotowywanie akwizycji kilku podmiotów z obszaru budowy technologii, tworzenia oraz dystrybuowania treści i zawartości usług.
4. Ogłoszenie w dniu 11 sierpnia 2006 komunikatu Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. o kwartalnej korekcie list uczestników indeksów WIG 20 i MIDWIG po sesji w dniu 15 września br., zgodnie z którym MNI S.A. będzie nowym uczestnikiem indeksu MIDWIG.

5. Złożenie w dniu 11 sierpnia 2006 roku prospektu emisyjnego akcji serii L do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd w Warszawie.
6. Podpisanie w dniu 22 sierpnia 2006 roku Porozumienia o Prowadzeniu Negocjacji pomiędzy MNI S.A. i POLKOMTEL S.A. mające na celu rozpoczęcia przez MNI S.A. świadczenia telekomunikacyjnych usług mobilnych w oparciu o publiczną ruchomą sieć telekomunikacyjną POLKOMTEL w modelu MVNO SP (Operator Wirtualny) .
7. Sfinalizowanie w dniu 29 sierpnia 2006 roku transakcji przejęcia przez spółkę zależną – MNI Telecom Sp. o.o. z siedzibą w Radomiu od spółki JUPITER Narodowy Fundusz Inwestycyjny S.A. z siedzibą w Warszawie, akcji spółki dataCOM S.A. z siedzibą w Warszawie.
8. Podpisanie w dniu 31 sierpnia 2006 roku umowy o negocjacje dotyczące zakupu 51% udziałów Spółki Breakpoint Sp. z o. o. W okresie wyłączności trwającym do 15 października 2006 roku MNI S.A. przeprowadzi badanie stanu prawnego i finansowego spółki Breakpoint, po zakończeniu którego w przypadku potwierdzenia uzyskanych danych dotyczących stanu prawnego i finansowego spółki Breakpoint dojdzie do zawarcia umowy sprzedaży udziałów. Firma Breakpoint jest doświadczonym producentem gier w technologii JAVA, przeznaczonych dla rynku mobilnego. Dotychczasowe osiągnięcia to około 60 unikalnych aplikacji gier eksploatowanych w sieciach kilkadziesiątu Operatorów mobilnych na całym świecie. Gry JAVA dostarczane przez Breakpoint są eksploatowane m.in. w sieciach europejskich (Vodafone, T-Mobile, Orange, SFR...), sieciach mobilnych w Brazylii i na Dalekim Wschodzie (Singapur, Hongkong, Indie, Chiny). Spółka posiada kontrakty na dystrybucję swoich gier również na rynku amerykańskim. Łączna sieć dystrybucyjna Breakpoint to 16 dystrybutorów w kraju i 60 dystrybutorów poza granicami. Przychody Spółki w 90% pochodzą spoza rynku polskiego.
9. Podpisanie w dniu 15 września ostatecznych umów sprzedaży 150 udziałów w kapitale zakładowym spółki z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą MoCoHub z siedzibą w Krakowie. Udziały te stanowią 75% kapitału zakładowego spółki MoCoHub. Cena za 150 udziałów w spółce MoCoHub została określona na kwotę 3.000.000 złotych i ma być płatna w terminie 21 dni od zawarcia umów. Równocześnie z umową nabycia 150 udziałów w kapitale zakładowym spółki MoCoHub zostały zawarte umowy przedwstępne nabycia pozostałych 50 udziałów spółki MoCoHub, po których nabyciu MNI S.A. stanie się jedynym wspólnikiem spółki MoCoHub. Cena nabycia 50 udziałów jest uzależniona od wyników finansowych spółki MoCoHub za rok 2006 i 6 miesięcy 2007 roku, jednak nie może być wyższa niż 1.500.000 złotych ani niższa niż 1.000.000 złotych. Przedmiotowa Spółka rozwija od kilku lat swoją działalność na rynku jako dostawca treści do mobilnych usług multimedialnych dla dużej części polskiego rynku (dla niemal 90% podmiotów operujących na rynku). W ramach realizowanej strategii pozycjonowania w Grupie poszczególnych aktywności, Spółce MoCoHub przypadnie rola integratora całego obszaru pozyskiwania, lokalizowania oraz dostarczania treści do usług multimedialnych (gry mobilne, muzyka, filmy, inne treści multimedialne,) dla potrzeb własnych MNI i Spółek z Grupy oraz dla podmiotów zewnętrznych.

4. Przewidywany rozwój

W uzupełnieniu do ogłoszonej w bieżącym roku strategii rozwoju Spółki i całej grupy MNI (Raporty nr 1/2006, nr 14/2006 i 30/2006), w odniesieniu do obszaru usług medialnych Zarząd MNI podjął działania mające na celu logistyczne przygotowanie struktury Grupy MNI do technologicznego rozwoju, którego aktywność skierowana będzie na następujące zadania:

- a) Budowa otwartej na potrzeby własne i całego rynku usług medialnych struktury – Centrum Przygotowywania Treści i Zawartości Usług, (gry Java, dzwonki polifoniczne, muzyka, tapety, video, filmy, gry wielouczestnikowe, konkursy, aplikacje komunikacyjne, serwisy rozrywkowe, etc.).
- b) Przygotowanie oferty uniwersalnych usług i treści, zarówno dla odbiorców usług mobilnych, jak i Telewizji Internetowej, Interaktywnej Telewizji Cyfrowej, a także w formie dedykowanych aplikacji dla publicznych nadawców telewizyjnych i portali internetowych.
- c) Zbudowanie własnych kanałów dystrybucji produktów multimedialnych elektronicznych i tradycyjnych oraz wyspecjalizowanych narzędzi do wykorzystania w kanałach już istniejących.

- d) Integracja nowoczesnych technologii interaktywnych i mobilnych pozwalająca na szybkie przygotowywanie i wdrażanie zaawansowanych aplikacji dla usług medialnych dla potrzeb własnych, partnerów medialnych, podmiotów zewnętrznych z obszaru telekomunikacyjnego (MVNO) i innych klientów zewnętrznych.
- e) Rozwinięcie aktywności na rynkach międzynarodowych jako dostawcy multimedialnych treści, usług i rozwiązań, aż do przygotowywania i wdrażania interaktywnych rozwiązań medialnych w modelu „pod klucz” – z dostawą aplikacji, technologii oraz podłączeniem do lokalnych Operatorów mobilnych i stacjonarnych, dla lokalnych kanałów telewizyjnych i portali internetowych

Wdrożenie tego fragmentu strategii jest i będzie realizowane poprzez uruchomienie własnych projektów rozwojowych, zakupy zaawansowanej technologii na rynkach krajowym i zewnętrznym oraz przygotowywanie akwizycji kilku podmiotów z obszaru budowy technologii, tworzenia oraz dystrybuowania treści i zawartości usług.

Dodatkowo funkcjonalność Centrum Pozyskiwania Treści do usług multimedialnych zostanie wzmocniona w ramach Grupy MNI przez powołane równolegle Centrum Budowy i Rozwijania Technologii Teleinformatycznych, skupiające swoją aktywność na budowie konkretnych rozwiązań użytkowych dla potrzeb własnych oraz innych podmiotów na rynku

Polski rynek usług multimedialnych, skierowanych do odbiorcy mobilnego oraz interaktywnego, z uwagi na dynamikę swojego wzrostu staje się niezwykle atrakcyjny również dla podobnych do MNI podmiotów zagranicznych. Z uwagi na rozdrobnienie krajowego rynku dostawców i integratorów rozwiązań i usług, MNI w ramach przyjętej strategii, poprzez działania akwizycyjne, starać się będzie doprowadzić do skupienia w ramach własnej Grupy części tych podmiotów, które działają w tym obszarze. Tak realizowana strategia uzupełniona o własne działania i projekty prowadzone w ramach zadań celowych przez MNI i jej Spółki zależne, pozwoli na bardzo szybkie stworzenie silnej programowo i technologicznie organizacji, zdolnej do podjęcia wyzwań konkurencyjnych, ze strony przede wszystkim podmiotów zagranicznych.

5. Aktualna sytuacja finansowa Spółki

Na dzień 30 czerwca 2006 roku aktywa Spółki wynosiły 182 135 tys. zł, w tym wartości niematerialne i prawne stanowiły 8,67%, rzeczowe aktywa trwałe 31,51%, należności długoterminowe 3,49 % inwestycje długoterminowe 39,62 %, aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego 2,11%, aktywa obrotowe 14,60 %.

Struktura pasywów Spółki przedstawiała się następująco: kapitały własne 39,83 %, rezerwy 2,91 %, zobowiązania długoterminowe 35,65 %, zobowiązania krótkoterminowe 21,61 % .

W I półroczu 2006 roku przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniosły 51 760 tys. zł. i były wyższe od osiągniętych w I półroczu 2005 roku o 66,32 %. W I półroczu 2006 roku zysk na sprzedaży netto wyniósł 5 304 tys. zł, na działalności operacyjnej 6 028 tys. zł., zysk brutto 3 649 tys. zł., zysk netto 3 526 tys. zł.

W stosunku do I półrocza 2005 roku wynik na sprzedaży poprawił się o 3 298 tys. zł., wynik na pozostałej działalności operacyjnej zmniejszył się o 3 403 tys. zł., wynik brutto zmniejszył się o 1 995 tys. zł.

Zmniejszenie w I półroczu 2006 roku zysku z działalności operacyjnej oraz zysku netto spowodowane jest zdarzeniem jednorazowym, jakim była transakcja zbycia w I półroczu w 2005 roku sieci światłowodowej objętej wcześniej odpisem aktualizacyjnym oraz wzrostem w I półroczu 2006 kosztów finansowych związanych przede wszystkim z obsługą kredytu inwestycyjnego.

Zysk na sprzedaży powiększony o amortyzację w I półroczu 2006 roku wyniósł 12 456 tys. zł, a w I półroczu 2005 roku wynosił 6 884 tys. zł. Na zmianę wyniku miały wpływ:

	I półrocze 2006	I półrocze 2005	wpływ na wynik
Przychody ze sprzedaży	51 760	31 121	20 639
Koszty działalności bez amortyzacji	39 304	24 237	15 067
Amortyzacja	7 152	4 878	2 274
Zysk na sprzedaży	5 304	2 006	3 298
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	724	4 127	- 3403
Wynik na działalności finansowej	- 2 379	- 489	-1 890
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0	
Zysk brutto	3 649	5 644	- 1 995

6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia

Ryzyko zmiany strategii

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

Wpływ potencjalnych przyszłych przejęć i akwizycji

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

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

Ryzyko niewypłacalności

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

Ryzyko wynikające z postępu technologicznego

Spółka świadczy swe usługi w sektorze, który charakteryzuje się bardzo dynamicznym rozwojem stosowanych technologii. Może w związku z tym wystąpić ryzyko konieczności ponoszenia, przez Spółkę znacznych nieplanowanych nakładów na dostosowanie istniejącej infrastruktury do nowszych rozwiązań technologicznych (zarówno po stronie oprogramowania, jak i urządzeń), wynikających z postępu technologicznego.

Ryzyko związane z awarią sprzętu

Spółka wykorzystuje sprzęt najbardziej renomowanych producentów zarówno w posiadanych platformach teleinformatycznych stosowanych do świadczenia usług dodanych, jak również w należącej do Grupy Kapitałowej sieci telekomunikacyjnej. Pomimo tego nie sposób wykluczyć ryzyka polegającego na niespodziewanych awariach powodujących zatrzymanie pracy systemów telekomunikacyjnych. Powstałe awarie spowodować mogą czasową niezdolność do świadczenia oferowanych usług. W celu zminimalizowania strat mogących powstać w wyniku powyższych zdarzeń, MNI stosuje szereg procedur awaryjnych, zapewniając sobie w kontraktach z dostawcami kluczowych rozwiązań odpowiednie wsparcie techniczne. Grupa MNI posiada wyposażenie pozwalające na szybkie zastąpienie jednych urządzeń innymi zapasowymi. Ponadto, we własnym zakresie, Grupa MNI zaopatrzyła się w specjalne zestawy części zamiennych, pozwalające w bardzo krótkim czasie przywrócić zdefektowany sprzęt do normalnej pracy. Dodatkowo Spółka posiada aktualne polisy ubezpieczeniowe w zakresie ryzyk związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.

Ryzyko konkurencji

Spółka wraz ze spółkami zależnymi działa na dwóch rynkach: na rynku medialnych usług dodanych opartych na telekomunikacji oraz na rynku telekomunikacyjnym, które jakkolwiek przenikają się wzajemnie, znajdują się obecnie na innym etapie rozwoju, jak również charakteryzują się innymi czynnikami ryzyka.

W szczególności, priorytetowy rynek działalności – rynek medialnych usług dodanych opartych na telekomunikacji, charakteryzuje się obecnością pewnej liczby podmiotów we wczesnym stadium rozwoju i

relatywnie niewielkiej skali działania. Na tym tle Grupa MNI jest większym podmiotem o rozwiniętej strukturze organizacyjnej, silnej pozycji rynkowej i dużo większej posiadanej infrastrukturze teleinformatycznej. Jakkolwiek nie istnieją niezależne analizy polskiego rynku usług dodanych opartych na telekomunikacji, według oceny Zarządu Spółki ryzyko konkurencji w tym zakresie jest niewielkie.

Z kolei polski rynek telekomunikacyjny, z uwagi na swoją wielkość i potencjał rozwojowy a także występujący wysoki poziom cen usług, należy do najbardziej atrakcyjnych spośród liberalizowanych rynków europejskich. Z tego powodu istnieje ryzyko związane z nasilającą się działalnością podmiotów prowadzących działalność konkurencyjną. W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej, w Polsce nadal występuje niska penetracja telefoniczna oraz brak dostępności do pełnej gamy usług telekomunikacyjnych. Stałą tendencją wzrostową obserwuje się na rynku użytkowników Internetu i transmisji danych. Upowszechnienie oraz powolne, ale występujący spadek cen usług telefonii komórkowej w stosunku do telefonii stacjonarnej może stanowić potencjalne zagrożenie dla dalszego wzrostu przychodów z działalności prowadzonej przez Grupę MNI w zakresie połączeń głosowych realizowanych za pomocą sieci stacjonarnej. Ryzyko to Grupa MNI stara się minimalizować poprzez podejmowanie wzmożonej aktywności w nowych, dynamicznie rozwijających się segmentach rynku telekomunikacyjnego, w tym między innymi na rynku usług typu VOIP.

Ponadto Spółka przewiduje, że w związku z liberalizacją przepisów dotyczących rynku telekomunikacyjnego oraz rozwojem rynku usług internetowych powstawać mogą nowe podmioty prowadzące działalność o charakterze konkurencyjnym.

Zgodnie z nowym Prawem Telekomunikacyjnym, działalność w tym obszarze może prowadzić każdy przedsiębiorca telekomunikacyjny wpisany do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych prowadzonego przez Prezesa UKE. Spółka nie jest w stanie określić, w jakim stopniu nowe podmioty na rynku skorzystają z powyższych uprawnień, wykorzystując fakt niższych kosztów wejścia na rynek szeroko rozumianych usług telekomunikacyjnych. Należy jednak podkreślić, że zdaniem Spółki posiadanie rozbudowanej infrastruktury sieciowej w głównych rejonach działania Grupy MNI połączonej z infrastrukturą Telekomunikacji Polskiej S.A. powoduje zmniejszenie realnych zagrożeń związanych z ryzykami konkurencji na tym rynku.

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

Z uwagi na fakt, iż w sektorze medialnych usług dodanych opartych na telekomunikacji, wedle obowiązujących przepisów, nie ma możliwości administracyjnej kontroli cen, analizowany czynnik ryzyka nie występuje.

W przypadku rynku telekomunikacyjnego, opłaty za świadczenie usługi powszechnej, ujęte w cennikach usług powszechnych, podlegają na mocy Prawa telekomunikacyjnego kontroli Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej.

Wysokość ceny usługi powszechnej ustala samodzielnie przedsiębiorca ją świadczący, musi on jednak wziąć pod uwagę wiele różnych okoliczności, jak korelacja z uzasadnionymi kosztami jej świadczenia, możliwości ekonomiczne użytkowników końcowych (na przykład poprzez oferowanie różnych pakietów cenowych, różnych sposobów korzystania z usług), czy cele polityki regulacyjnej organów administracji łączności (określone w art. 189 ust. 2 ustawy Prawo Telekomunikacyjne). Dodatkowo, na przedsiębiorcy świadczącym usługę powszechną ciąży obowiązek przedłożenia Prezesowi Urzędu Komunikacji Elektronicznej projektu cennika usługi powszechnej i jego każdorazowej zmiany w terminie 30 dni przed dniem wprowadzenia w życie jego postanowień. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej przeprowadza analizę projektu cennika i w przypadku, gdy w jej wyniku stwierdzi, że ceny usługi powszechnej nie spełniają wyżej wskazanych warunków, może nałożyć na takiego przedsiębiorcę określone Prawem Telekomunikacyjnym sankcje, takie jak ograniczenie ustalania zawyżonych cen usług, czy ograniczenie stosowania nieuzasadnionych preferencji dla określonych użytkowników końcowych. Ponadto Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej posiada uprawnienie do określenia maksymalnej ceny usług lub wymaganego przedziału cen usług ustalonego na podstawie cen stosowanych na porównywalnych rynkach państw członkowskich. Istnieje zatem w praktyce ryzyko ingerencji organów administracji państwowej w poziom cen usług świadczonych przez Grupę MNI. Wpływ tego rodzaju ingerencji na sytuację Spółki jest w praktyce minimalny, zważywszy na fakt, iż w dotychczasowej historii jej działalności zdarzenia tego rodzaju nie wystąpiły.

Ryzyko związane z umową kredytu z BRE Bankiem S.A.

Spółka jest stroną istotnej umowy kredytu zawartej z BRE Bankiem S.A. z dnia 11 sierpnia 2005 roku, dotyczącej kredytu inwestycyjnego długoterminowego w kwocie do 81 mln zł, z czego Spółka wykorzystwała 77,3 mln zł. Zadłużenie z tytułu tego kredytu wynosiło na koniec czerwca 2006 r. 75,8 mln zł.

Tytułem zabezpieczenia spłaty kredytu inwestycyjnego udzielonego na podstawie powyższej umowy Spółka ustanowiła stosowne zabezpieczenia.

Ryzyko związane z powyższymi obciążeniami polega na możliwości zaspokojenia się Banku z przedmiotów zabezpieczenia poprzez ich sprzedaż lub przejęcie na własność w razie niewykonywania lub nienależytego wykonywania przez Spółkę zobowiązań wynikających z umowy kredytowej. Powyższa uwaga dotyczy również pozostałych rodzajów ustanowionych zabezpieczeń. Należy podkreślić, że w chwili obecnej nie występują żadne okoliczności, które wskazywałyby na niewykonywanie lub nienależyte wykonywanie przez Spółkę jego zobowiązań wynikających z umów kredytowych.

7. Informacje dodatkowe

7.1 Informacje o podstawowych usługach

USŁUGI MEDIALNE

Usługi medialne świadczone przez spółki Grupy MNI w formie serwisów interaktywnych dzielą się na:

- usługi dodane dla telefonii stacjonarnej,
- usługi dodane dla telefonii mobilnej.

Usługi dodane o charakterze medialnym to grupa usług telekomunikacyjnych (połączenia głosowe, usługi SMS i MMS wykorzystujące specjalne wyższe taryfy telekomunikacyjne (tzw. Premium Rate), gdzie klient finalny, obok kosztu opłaty telekomunikacyjnej ponosi opłatę za świadczoną tą drogą usługę w zakresie oferowanej treści: dostępu do zasobów (treści), udziału w konkursie, zapłaty, etc).

Usługi medialne opierają się na udostępnianiu mediom czy też innym klientom infrastruktury teleinformatycznej, dostarczaniu treści (contentu), kreacji rozwiązań marketingowych wykorzystujących technologie mobilne i stacjonarne oraz realizacji mikropłatności na rzecz podmiotów medialnych.

- **usługi dodane dla telefonii stacjonarnej,**

Podmiotem Grupy MNI odpowiedzialnym za świadczenie usług dodanych dla telefonii stacjonarnej zajmuje się przejęta przez Spółkę w sierpniu 2005 r., spółka Legion Polska Sp. z o.o. Spółka ta jest jedną z najstarszą na polskim rynku firmą świadcząca usługi dodane do telefonii stacjonarnej. Zajmuje się ona obsługą platform teleinformatycznych do odbioru połączeń o podwyższonej płatności, zarówno o charakterze informacyjnym jak i rozrywkowym (charakteryzujących się numerami rozpoczynającymi się od 0-700xx, 0-701xx, 0-708x, 0-300xx, 0-400xx w telefonii stacjonarnej) oraz obsługą połączeń na żywo pomiędzy widzami/słuchaczami a osobami prowadzącymi audycje telewizyjne, charakterystycznych dla coraz większej liczby programów emitowanych przez kanały telewizyjne.

Wybrane serwisy informacyjne obsługiwane przez Legion Polska to:

- linia informacyjna Ambasady Stanów Zjednoczonych,
- linia informacyjna o rozkładzie jazdy PKS,
- linia informacyjna o rozkładzie jazdy PKP.

Legion Polska umożliwia także tanie połączenia międzynarodowe.

- **usługi dodane dla telefonii mobilnej.**

Usługi dodane w zakresie telefonii komórkowej – świadczone wyłącznie przez MNI S.A. - obejmują usługi medialne zarówno głosowe (Voice Premium), jak i tekstowe (SMS Premium) w ramach serwisów SMS, MMS, WAP i IVR. Można je podzielić na kilka kategorii:

- **marketing mobilny**, obejmujący np. konkursy, quizy, loterie czy akcje marketingowo-promocyjne typu „massive sending” (polegające na przesyłaniu komunikatów marketingowo-promocyjnych precyzyjnie określonym, dużym grupom użytkowników telefonii komórkowej),
- **usługi informacyjne**: serwisy tematyczne oferujące powiadamianie użytkowników telefonów o wydarzeniach w interesujących ich tematach; produkty dotyczące personalizacji telefonu, czyli dzwonki mono- i polifoniczne oraz loga,
- **rozrywka**: tapety, wygaszacze, gry, w tym gry java itp.
- **mikropłatności**: SMS-y pełniące funkcję drobnych opłat za usługi w Internecie, jak np. dostęp do płatnych zasobów stron www.

USŁUGI TELEKOMUNIKACYJNE

MNI S.A. wraz z podmiotami zależnymi oferuje zaawansowane usługi telekomunikacyjne obejmujące zarówno usługi telefoniczne jak i transmisję danych. Oferta usług telekomunikacyjnych obejmuje:

1. Podstawowe głosowe usługi telekomunikacyjne - telefonii głosowej (w trybie standardowym (tj. komutacji) oraz w technologii VoIP (Voice over IP),
2. Dostęp do Internetu dla abonentów indywidualnych i biznesowych– obejmujący zarówno dostęp wąskopasmowy w ramach usług dial-up, jak i dostęp szerokopasmowy z wykorzystaniem technologii DSL;
3. Usługi transmisji danych, oraz dzierżawy infrastruktury teletransmisyjnej –włókien światłowodowych oraz kanałów cyfrowych - kierowane do klientów instytucjonalnych;
4. Usługi hurtowej wymiany ruchu telekomunikacyjnego głosowego - kierowane do klientów instytucjonalnych (operatorów telekomunikacyjnych) - bazujące na korzystaniu z infrastruktury sieciowej.

Grupa MNI posiada bazę 60 tys. abonentów indywidualnych i biznesowych (w tym 4,5 tys. abonentów usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu) i świadczy usługi w siedmiu strefach numeracyjnych, co zapewnia jej czwartą pozycję na rynku polskim wśród operatorów niezależnych (doroczny raport UKE za rok 2005).

Grupa MNI świadczy także usługi abonentom TPSA poprzez preselekcję (prefiks 1042 w przypadku sieci Szeptel oraz 1043 w przypadku przejętej sieci Pilicka Telefonia.).

USŁUGI TELEFONICZNEGO MARKETINGU BEZPOŚREDNIEGO (usługi call center)

Usługi te polegają na wykorzystaniu infrastruktury telekomunikacyjnej oraz pracujących „agentów-operatorów” wykonujących zlecenia powierzone przez kontrahentów Spółki. MNI świadczy usługi marketingu bezpośredniego prowadzone są w oparciu o własne call center wyposażone w najnowsze technologie telefoniczne marki Alcatel, technologie nowoczesne technologie www, SMS oraz narzędzia monitorujące a także w nowoczesną platformę multimedialną oraz platformę IVR dla masowych usług typu „Voice mailing”.

W call center należącym do MNI znajduje się 220 stanowisk w dwóch lokalizacjach: Warszawie i Szepietowie. Spółka konsekwentnie buduje i rozwija segment usług marketingu bezpośredniego, jako jeden z bardziej przyszłościowych filarów swojej działalności, pozwalający na osiągnięcie wysokich marż. Usługi marketingu bezpośredniego wykorzystują różnorodne narzędzia i usługi telekomunikacyjne, od podstawowych po bardziej zaawansowane, takie jak usługi interaktywne i multimedialne. Usługi te obejmują proste rozwiązania, jak również zaawansowane akcje telefonicznego telemarketingu, infolinie itp., i polegają na realizacji określonych zleceń sprzedażowych lub informacyjnych przez „agentów” lub automatyczne systemy IVR (Interactive Voice Response) do portali głosowych włącznie. Usługi call center tym różnią się od usług dodanych dla telefonii stacjonarnej, że nie są automatyczne, a polegają na rzeczywistej rozmowie z operatorem. Oferują jednak również oszczędność kosztów dla firm, które nie muszą organizować własnej infolinii, a dodatkowo mogą czerpać korzyści, tym większe, im większe jest zainteresowanie infolinią.

Usługi pozostałe

Do usług pozostałych świadczonych przez Emitenta należy przede wszystkim dzierżawa infrastruktury telekomunikacyjnej nie wykorzystywanej przez MNI S.A.

7.2. Umowy ubezpieczenia

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

Ponadto Spółka posiada ubezpieczenie OC i AC wszystkich środków transportowych oraz aktualne polisy ubezpieczeniowe w zakresie ryzyk związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.

7.3. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych MNI S.A. z innymi podmiotami

Podmioty zależne objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym:

1. **MNI Telecom Sp. z o.o.** (d. Pilicka Telefonia Sp. z o.o.) z siedzibą w Radomiu- usługi telekomunikacyjne 100% udziałów.
2. **Legion Polska Sp. z o.o.** z siedzibą w Warszawie- usługi telekomunikacyjne 100% udziałów.
3. **Media Personel Service Sp. z o.o.** z siedzibą w Warszawie – Spółka pomocnicza; wykonywanie oprogramowania narzędziowego i wykonawczego do zarządzania kontentem i funkcjonalnością teleinformatycznych platform usługowych, w zakresie usług Voice/Data/SMS/MMS i zarządzanie specjalistycznym personelem – 100% udziałów;
4. **Szeptel International Sp. z o.o.** z siedzibą w Szepletowie - Spółka pomocnicza; zarządzanie zasobami ludzkimi i logistyką Contact Center w Szepletowie – 100 % udziałów;

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

<i>Nazwa Banku</i>	<i>Wg umowy (w zł)</i>	<i>Do spłaty(w zł)</i>	<i>Termin spłaty</i>	<i>Oprocentowanie</i>	<i>Zabezpieczenie</i>
BRE BANK S.A.	81 000 000,00	75 758 326,36	20.10.2010	WIBOR 1 M + 1,8	Przewłaszczenie majątku

Pożyczki

<i>Nazwa jednostki</i>	<i>Wg umowy (w zł)</i>	<i>Do spłaty(w zł)</i>	<i>Termin spłaty</i>	<i>Oprocentowanie</i>	<i>Zabezpieczenie</i>
Telefonia Pilicka Sp. z o.o.	1 000 000,00	1 000 000,00	30.07.2006	4% w stosunku rocznym	Przewłaszczenie majątku

7.5. Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

W I półroczu 2006 Spółka i jednostki zależne nie udzielały poręczeń kredytu lub pożyczki oraz gwarancji - łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce od niego zależnej przekraczających 10% kapitałów własnych Spółki.

7.6. Prognozy finansowe

W dniu 14 czerwca 2006 roku w raporcie bieżącym Spółka opublikowała prognozę skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy MNI na lata 2006-2008, dokonaną na podstawie prognoz rozwoju rynku usług medialnych oraz telekomunikacyjnych na koniec roku 2006 oraz na lata 2007 i 2008.

	Rok 2006	Rok 2007	Rok 2008
Wartość sprzedanych usług (w tys. zł)	140.000	180.000	225.000
EBITDA (w tys. zł)	35.000	50.000	65.000

Prognoza uzyskania powyższych skonsolidowanych wyników finansowych przez Spółki z Grupy MNI oparta została na analizie aktualnie uzyskiwanych wyników oraz prognozach i analizach rozwoju poszczególnych elementów rynku, sporządzanych między innymi przez: IDC, Reaserch Pyramid, Instytut Gold Media, TNS OBOP, Yankee Group oraz w świetle planowanych przez Spółkę działań w ramach realizacji strategii rozwoju.

Osiągnięcie prognozowanych wzrostów wyników finansowych będzie możliwe dzięki:

- prognozowanemu wzrostowi rynku w obszarze usług medialnych,
- akwizycjom innych podmiotów z sektora medialnego oraz telekomunikacyjnego,
- rozbudowie własnej infrastruktury pozwalającej na dostarczanie usług medialnych, w tym MVNO (Operator Wirtualny), usług dla sieci 3G.

Z uwagi na długi okres objęty prognozą, Zarząd MNI będzie dokonywał kwartalnej oceny możliwości realizacji prognozowanych wyników.

W dniu 4 września 2006 roku dokonała aktualizacji i opublikowała uaktualnioną prognozę finansową skonsolidowanego wyniku finansowego netto Grupy MNI na lata 2006-2008, uwzględniającą efekt konsolidacji metodą pełną od dnia 1 września 2006 roku wyników dataCom S.A.:

	Rok 2006	Rok 2007	Rok 2008
Wartość sprzedanych usług (w tys. zł)	160.000	180.000	225.000
EBITDA (w tys. zł)	40.000	50.000	65.000

Prognoza uzyskania powyższych skonsolidowanych wyników finansowych przez Spółki z Grupy MNI oparta została na analizie wyników uzyskanych w ciągu pierwszych 6 miesięcy 2006 roku, na podstawie dotychczas podpisanych umów o przejęciu firm z rynku usług medialnych oraz telekomunikacyjnych oraz na podstawie prognoz rozwoju rynku usług medialnych oraz telekomunikacyjnych na koniec roku 2006 oraz na lata 2007 i 2008.

7.7. Wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań

W I półroczu 2006 Spółka terminowo regulowała zobowiązania z tytułu kredytów, podatków, ZUS, zobowiązania wynikające z zatwierdzonego postępowania układowego oraz wobec dostawców.

7.8. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w roku 2006

Zarząd MNI S.A.

Zgodnie z § 6 ust. 2 Statutu Spółki kadencja Zarządu trwa trzy lata. Kadencja Członków Zarządu jest wspólna.

W I półroczu 2006 roku skład Zarządu przedstawiał się następująco.

Imię i nazwisko	Funkcja	Data powołania	Koniec kadencji
Mariusz Pilewski	Prezes Zarządu	14.04.2003	30.06.2006
Leszek Kułak	Wiceprezes Zarządu	25.09.2003	30.06.2006
Zdzisław Wójcik	Członek Zarządu	28.09.2005	30.06.2006

W dniu 30 czerwca 2006 roku uchwałami Rady Nadzorczej Spółki powołany został Zarząd w składzie:

Imię i nazwisko	Funkcja	Data powołania	Okres kadencji
Piotr König	Prezes Zarządu	30.06.2006	3 lata
Mariusz Pilewski	Członek Zarządu		
Leszek Kułak	Członek Zarządu		

Rada Nadzorcza MNI S.A.

Zgodnie z § 11 ust. 2 Statutu Emitenta kadencja Rady Nadzorczej trwa trzy lata. Kadencja Członków Rady Nadzorczej jest wspólna. W I półroczu 2006 roku skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

Imię i nazwisko	Funkcja	Data powołania	Koniec kadencji
Andrzej Piechocki	Przewodniczący	14.04.2003	30.06.2006
Tomasz Swadkowski	Wiceprzewodniczący	20.12.2004	30.06.2006
Barbara Dąbrowska	Członek	14.04.2003	30.06.2006
Piotr König	Członek	14.04.2003	30.06.2006
Stanisław Widera	Członek	14.04.2003	30.06.2006

W dniu 30 czerwca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało Radę Nadzorcza Spółki w składzie:

Imię i nazwisko	Funkcja	Data powołania	Okres kadencji
Andrzej Piechocki	Przewodniczący	30.06.2006	3 lata
Robert Gwiazdowski	Wiceprzewodniczący		
Michał Tomczak	Sekretarz		
Tomasz Karasiński	Członek		
Stanisław Widera	Członek		

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

W I półroczu 2006 roku Spółka MNI S.A. nie udzielała kredytów i pożyczek, zaliczek, poręczeń i gwarancji osobom nadzorującym i zarządzającym oraz dla osób z nimi powiązanych osobiście.

7.10. Łączna liczba akcji Spółki będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (oddzielnie dla każdej osoby)

Zgodnie z posiadanymi przez Spółkę informacjami stan posiadania akcji MNI S.A. przez osoby zarządzające lub nadzorujące MNI S.A. na dzień 30 czerwca 2006 roku był następujący:

Rada Nadzorcza

- Przewodniczący Rady Nadzorczej Pan Andrzej Piechocki posiadał bezpośrednio 1.228.808 akcji, oraz pośrednio, jako Prezes Zarządu Spółki DEDAL Inwestycje Sp. z o.o., 1.834.336 akcji.
- Pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadali akcji MNI S.A.

Zarząd

- Prezes Zarządu Pan Piotr König posiadał pośrednio, jako Członek Zarządu Spółki com.Investment Sp. z o.o. 8.861.590 akcji MNI S.A..
- Członek Zarządu Pan Mariusz Piotr Pilewski posiadał pośrednio, jako Prezes Zarządu Spółki Inwest Logistics 704.264 akcje MNI S.A., które stanowiły 3,12 % kapitału zakładowego Spółki
- Członek Zarządu Pan Leszek Kułak nie posiadał akcji MNI S.A.

7.11. Akcjonariusze MNI S.A. posiadający na dzień 30 czerwca 2006 roku co najmniej 5% kapitału akcyjnego i 5% ogólnej liczby głosów na WZA.

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

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
1.	com.Investment Sp. z o.o.	8.861.590	39,26	8.861.590	39,21
2.	Andrzej Piechocki wraz z DEDAL Inwestycje Sp. z o.o.	3.063.144	13,57	3.063.144	13,55
3.	CATHERHAM FINANCIAL MANAGEMENT Ltd.	1.250.000	5,54	1.250.000	5,53

7.12. Przyjęte wartości kursu EURO:

Przy prezentowaniu danych przyjęto kurs EURO:

Średni kurs za I półrocze 2006 roku	- 3,8872 zł	Na dzień 30.06.2006	-4,0434 zł
Średni kurs za I półrocze 2005 roku	- 4,0801. zł	Na dzień 30.06.2005	- 4,0401 zł

8. Oświadczenia Zarządu MNI S.A.

8.1. Oświadczenie ws. półrocznego sprawozdania finansowego MNI S.A i sprawozdania z działalności Spółki MNI S.A. w I półroczu 2006 roku.

Zarząd MNI S.A oświadcza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą, półroczne sprawozdanie finansowe MNI S.A. za I półrocze 2006 roku i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy.

Sprawozdanie z działalności Spółki roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki w I półroczu 2006, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

8.2. Oświadczenie ws. podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.

Zarząd MNI S.A. oświadcza, że MGI Akcept Audyt Sp. z o.o., podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania półrocznego sprawozdania finansowego MNI S.A za I półrocze 2006 roku, został wybrany zgodnie z przepisami prawa, oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Warszawa, 20 września 2006

Zarząd Spółki MNI S.A.

.....
Piotr Koenig
Prezes Zarządu

.....
Mariusz Pilewski
Członek Zarządu

.....
Leszek Kułak
Członek Zarządu