

Warszawa, dnia 23 kwietnia 2012 roku.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności spółki
mPay SA
za rok 2011**

Wprowadzenie

Spółka mPay SA mając siedzibę w Warszawie przy ulicy Grochowskiej 21A zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla Miasta Warszawy, Sąd Gospodarczy XIII, Wydział Gospodarczy pod numerem 0000172708, prowadzi działalność gospodarczą w zakresie pośrednictwa finansowego, produkcji oprogramowania oraz prac badawczo rozwojowych. Spółka nie posiada oddziałów.

Zakres działalności Spółki

Spółka mPay S.A. opracowała i rozwija usługi płatności mobilnych, które pozwalają na realizację i rozliczanie płatności dokonywanych za pomocą telefonu komórkowego (tzw. m-płatności). Na podstawie zgody Prezesa Narodowego Banku Polskiego Emitent pełni rolę Agenta Rozliczeniowego, niezależnego od innych uczestników rynku m-płatności i zgodnie z art. 67 ust. 1 ustawy z dnia 12 września 2002 roku o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz. U. Nr 169, poz. 1385) prowadzi system autoryzacji i rozliczeń. Zgodnie z ustawą z dnia 19 sierpnia 2011 roku o usługach płatniczych działalność mPay jest kwalifikowana jako działalność Instytucji Płatniczej. WQ terminie do dnia 24 kwietnia 2012 roku spółka jest obowiązana złożyć wniosek do Komisji Nadzoru Finansowego o wydanie zezwolenia na prowadzenie działalności w charakterze Krajowej Instytucji Płatniczej.

Cel strategiczny Spółki

Strategicznym celem mPay S.A. poprzez który Zarząd budował wartość Spółki dla jej Akcjonariuszy jest upowszechnienie płatności mobilnych na rynku masowym w Polsce, poprzez zaoferowanie użytkownikom uniwersalnego, łatwego i bezpiecznego w użyciu instrumentu płatniczego przy współpracy z operatorami telefonii komórkowej, wybranymi bankami oraz instytucjami płatniczymi.

W ramach wprowadzanego na rynek systemu płatności mobilnych mPay S.A. pełni rolę agenta rozliczeniowego, dostawcy platformy technologicznej, odpowiedzialnego za rozliczanie transakcji oraz definiowanie i monitorowanie używanych w systemie usług.

Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki w roku obrotowym 2011

W pierwszym kwartale 2011 roku spółka przystąpiła do przygotowania oferty nowej emisji akcji, skierowanej do inwestorów prywatnych, w związku z planowanym debiutem spółki na rynku alternatywnym NewConnect. W ofercie prywatnej spółka częściowo zrealizowała swoje plany dotyczące pozyskania kapitału na dalszy rozwój i pozyskując ostatecznie 2,45 mln PLN i zadebiutowała w obrocie giełdowym października 2011 roku. Przyjęta strategia



rozwoju mPay S.A. zakładała poniesienie nakładów inwestycyjnych za środki z nowej emisji, na następujące cele:

1. **Uczestnictwo w inicjatywie Płać Komórką** (Łączny koszt inwestycji w ramach uczestnictwa w inicjatywie Płać Komórką miał wynieść 8,1 mln PLN, w tym 2,5 mln PLN miała zostać pokryta ze środków pochodzących z emisji akcji serii L.);
2. **Rozwój w ramach istniejącego modelu biznesowego** (Łączny koszt inwestycji dotyczący rozwoju w ramach istniejącego modelu biznesowego miał wynieść 3,8 mln PLN, w tym 1,5 mln PLN miało zostać pokryta ze środków pochodzących z emisji akcji serii L.);
3. **Budowa nowego interfejsu użytkownika** (Łączny koszt inwestycji w ramach budowy nowego interfejsu miał wynieść 200 tys. PLN, całość inwestycji miała zostać sfinansowana ze środków pochodzących z prywatnej emisji akcji serii L.);
4. **Przeprowadzenie kampanii marketingowej** (Łączny koszt inwestycji w ramach przeprowadzanej kampanii marketingowej miał wynieść 2 mln PLN, w tym 400 tys. PLN miała zostać pokryta ze środków pochodzących z prywatnej emisji akcji serii L.);
5. **Akwizycja zorganizowanej części przedsiębiorstwa od podmiotu z branży płatności mobilnych** (Łączny koszt inwestycji w ramach akwizycji części spółki z branży płatności mobilnych wyniesie 200 tys. PLN, całość miała zostać pokryta ze środków pochodzących z prywatnej emisji akcji serii L.);
6. **Zwiększenie aktywności sprzedażowej w sektorze B2B poprzez rozbudowanie dedykowanego zespołu sprzedażowego.**

W związku z faktem, że popyt na akcje spółki wyniósł ok. 50% pierwotnie planowanej wartości emisji, musiały ulec zmianie założenia dotyczące realizacji celów emisji. Jako najpilniejsze do realizacji wybrał pierwsze trzy cele: „Uczestnictwo w inicjatywie Płać Komórką”, „Rozwój w ramach istniejącego modelu biznesowego”, „Budowa nowego interfejsu użytkownika”. Ze względu na ograniczone środki, spółka musiała zrezygnować z planowanej akwizycji zorganizowanej części przedsiębiorstwa, przeprowadzenia szerszej kampanii marketingowej.

Wydatkowanie środków pozyskanych w drodze emisji akcji serii L, zostało zrealizowane w następujący sposób:

Uczestnictwo w inicjatywie Płać Komórką

Spółka przystąpiła do realizacji projektu pod nazwą MasterCard Mobile, którego protoplastą również pod patronatem MasterCard była inicjatywa Płać Komórką. MasterCard Mobile, to zasady dotyczącego współpracy z organizacjami płatniczymi oraz bankami mającej na celu umożliwienie użytkownikom płatności mobilnych wykonywanie transakcji w poczet środków zgromadzonych na rachunkach bankowych. W ramach pierwszego etapu realizacji projektu użytkownicy mogą zarejestrować w systemie mPay swoją kartę płatniczą. Dzięki temu mają dostępne środki na transakcje w dowolnym miejscu i czasie. Projekt przewiduje wprowadzenie zasad rozliczeniowych pomiędzy bankami oraz innymi uczestnikami systemu płatności kartowych dostosowanych do specyfiki płatności mobilnych. W ramach pozyskanych środków zrealizowano:

- integrację systemu informatycznego mPay z systemami informatycznymi instytucji finansowych,
- wdrożenie zasad zgodności z certyfikatu PCI DSS,
- dodatkową integrację systemu informatycznego mPay z systemami informatycznymi operatorów

Pozytywnym efektem tych działań było podpisanie dwóch umów o współpracy w 2011 pomiędzy mPay i MasterCard, jednej dotyczącej wspólnych działań marketingowych, a drugiej współpracy przy rozwijaniu systemu zdalnych płatności mobilnych na łączną kwotę wzajemnych świadczeń z tego tytułu około 500 tys. zł

Rozwój w ramach istniejącego modelu biznesowego

Spółka kontynuowała negocjacje zmierzające do sfinalizowania umowy z PTC sp. z o.o., operatorem sieci telefonii komórkowej T-Mobile i zakończenie niezbędnych prac przystosowawczych. Trwają prace nad ostatecznym brzmieniem zapisów umowy pomiędzy spółkami. mPay przystąpił również do negocjacji z wiodącymi instytucjami finansowymi, w celu podłączenia ich systemów rozliczeniowych do nowego standardu MasterCard mobile. Jednocześnie trwa budowa graficznego interfejsu użytkownika mPay – aplikacji instalowanej na telefonie do obsługi płatności mobilnych, które spółka zamierza ogłosić jeszcze w pierwszym półroczu 2012 roku.

Niezależnie od nowych projektów w okresie sprawozdawczym spółka mPay S.A. kontynuowała działania sprzedażowe mające na celu pozyskanie do współpracy nowych miast i rozszerzenia obszaru akceptacji płatności mobilnych w komunikacji publicznej oraz parkowania. W okresie sprawozdawczym mPay podwoiła swoją sieć akceptacji biletów komunikacyjnych parkowania w miastach, oferując już tą usługę w kilkunastu miastach w Polsce.

W 2011 roku przychody mPay SA ze sprzedaży wyniosły 2 567 916,33 zł.

W obszarze transakcji mobilnych głównym źródłem przychodów Spółki były przychody z tytułu:

- sprzedaży doładowań telefonów pre-paid
- sprzedaży biletów komunikacji miejskiej oraz pobierania opłat w strefach parkowania
- pośrednictwa finansowego w postaci prowizji od wartości płatności dokonywanych w systemie mPay.
- usługi integracyjne i wdrożeniowe systemów płatności mobilnych realizowane dla podmiotów branżowych

Negatywnym wydarzeniem mijającego roku była utrata przez mPay kontraktu na obsługę strefy płatnego parkowania w Warszawie, największego takiego miasta w Polsce. Niestety decyzją ZDM przetarg został rozstrzygnięty na niekorzyść mPay a realizację umowy powierzono innej firmie.

1. Działalność badawczo – rozwojowa mPay SA

Spółka w roku 2011 ponosiła dalsze nakłady na prace rozwojowe w zakresie rozwoju integracji systemu mPay z bankami i instytucjami finansowymi oraz kontynuowała i zakończyła projekt integracji systemu mPay z operatorem sieci Orange. Na koniec 2011 nakłady poniesione na te projekty wyniosły odpowiednio PLN 3 871 915,04 dla integracji z bankami oraz PLN 668 814,61 dla integracji z operatorem sieci Orange, który został zakończony 01.07.2011.

2. Zmiany w kapitale Akcyjnym Spółki

Ogółem w ciągu roku 2011 podniesiono kapitał zakładowy o sumę 3 125 000,00 zł.

3. PONIP- działalność Związkowa

W związku z nową ustawą o usługach płatniczych, którą Sejm uchwalił w dniu 19 sierpnia 2011 i która jest wynikiem implementacji unijnej dyrektywy Payment Service Directive, mPay powziął decyzję o współ-powołaniu i przystąpieniu do związku pracodawców branży płatniczej PONIP - Polskiej Organizacji Niebankowych Instytucji Płatności. Podstawowym celem Związku jest ochrona wspólnych praw i reprezentowanie tożsamy dla zrzeszonych członków interesów wobec organów administracji publicznej, związków zawodowych oraz innych organizacji i instytucji. Realizacja następować będzie poprzez:

- Zajmowanie stanowisk i prezentowanie opinii we wszystkich sprawach związanych z działalnością Związku i jego członków;
- Reprezentowanie stanowiska Związku i jego członków wobec organów władzy ustawodawczej, administracji państwowej (rządowej), samorządowej i gospodarczej;
- Współpracowanie z osobami, instytucjami krajowymi oraz zagranicznymi prowadzącymi działalność w zakresie objętym celami statutowymi Związku;
- Organizowanie spotkań środowiskowych, seminariów i szkoleń;
- Ocenę wdrażania i funkcjonowania przepisów prawnych dotyczących działalności członków Związku;
- Współpracę z osobami oraz instytucjami w zakresie zbierania informacji i wymiany doświadczeń;

Dzięki uczestniczeniu w posiedzeniach PONIP Zarząd mPay jest w stanie lepiej przygotować spółkę do odgrywania roli Krajowej Instytucji Płatniczej na nowo zdefiniowanym rynku i jednocześnie minimalizować ryzyko braku wypełnienia wszystkich zaleceń Regulatora (KNF i NBP) dotyczące zasad, opłat za i wypełnienia obowiązków rejestracyjnych.

W zakresie współpracy ze wszystkimi operatorami GSM w Polsce, strategia Zarządu zakłada kontynuację prowadzonych negocjacji z Polską Telefonią Cyfrową (T-Mobile) mających na celu jak najszybsze podpisanie umów o współpracy i ustalenie korzystnego modelu rozliczeń dla Spółki.

4. Niezrealizowane cele emisji akcji serii L

Ze względu na ograniczone środki finansowe nie udało się spółce zrealizować trzech ostatnich celów emisji, a mianowicie: przeprowadzenie szerszej kampanii marketingowej, akwizycji zorganizowanej części przedsiębiorstwa, a w związku z utratą kontraktu w Warszawie, na rozbudowę aktywności sprzedażowej.

Podsumowując, w dłuższej perspektywie, po realizacji pozostałej części celów emisyjnych, a także po znaczącym zwiększeniu skali prowadzonej działalności, stabilizacji wyników finansowych, Spółka stanie się atrakcyjnym, potencjalnym celem inwestycyjnym, co może spowodować wzrost zainteresowania ze strony potencjalnych inwestorów. Powyższy

scenariusz, w przypadku jego realizacji, może być ciekawą alternatywą dla wyjścia z inwestycji przez inwestorów długoterminowych, którzy wezmą udział w planowanej obecnie prywatnej ofercie akcji.

5. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Wyniki finansowe Spółki za rok 2011.

W 2011 roku przychody mPay SA ze sprzedaży wyniosły PLN 2 567 916,33 . Głównym źródłem przychodów Spółki były przychody z tytułu:

- sprzedaży doładowań telefonów pre-paid
- sprzedaży biletów komunikacji miejskiej oraz pobierania opłat w strefach parkowania
- pośrednictwa finansowego w postaci prowizji od wartości płatności dokonywanych w systemie mPay.

Spółka w roku 2011 nadal ponosiła nakłady na rozwój oprogramowania systemu „integracji systemu mPay z bankami”. Na koniec 2011 roku nakłady poniesione na wytworzenie tego produktu wyniosły PLN 3 871 915,04. Projekt został zakończony 02.01.2012 protokołem zakończenia inwestycji i przekazania do eksploatacji. W okresie od 01.10.2010-do 01.07.2011 Spółka prowadziła prace związane z projektem integracji systemu mPay z Orange. Na 01.07.2011 nakłady poniesione na wytworzenie tego projektu wyniosły PLN 668 814,61. Oba te projekty zostały zakończone wynikiem pozytywnym, a uzyskany produkt będzie wykorzystany na potrzeby działalności gospodarczej mPay S.A. Zarówno produkt jak i opracowywana technologia zostały odpowiednio udokumentowane. Koszty prac rozwojowych zostaną pokryte spodziewanymi przychodami ze sprzedaży produktów.

Spółka zrealizowała w roku operacyjnym 2011 stratę w wysokości PLN – 3.095.478,79 netto.

Głównym czynnikiem, który wpłynął na wyniki finansowe oraz rentowność Spółki w 2011 roku, była konieczność rozliczenia straty podatkowej z lat ubiegłych, która obciążyła wynik Spółki dodatkowym kosztem. Istotnym czynnikiem, który wpłynął na obniżenie przychodów z transakcji rozliczanych przez mPay, była utrata przez spółkę kontraktu na obsługę strefy płatnego parkowania za pomocą telefonów komórkowych w Warszawie w wyniku niekorzystnego dla mPay rozstrzygnięcia postępowania przetargowego prowadzonego przez Zarząd Dróg Miejskich.

Suma bilansowa Spółki (suma aktywów i pasywów) na koniec roku obrachunkowego 2011 wyniosła PLN 9 127 677,14.

Wysokość kapitałów własnych Spółki jednostki wyniosła na koniec roku obrachunkowego PLN 7 872 274,30.

Kapitał zakładowy Spółki wynosił na koniec roku obrachunkowego 2011 PLN 22 400 000,00.

Niepokryta strata za rok 2011 oraz lata ubiegłe wyniosła PLN -14 527 725,70.

W zakresie współpracy z bankami strategia Zarządu zakłada przyłączenie kolejnych banków jako źródeł pieniądza oraz zaoferowanie usług rozliczania transakcji m-płatności obecnym na rynku Agentom Rozliczeniowym w modelu outsourcingu lub podwykonawcy, przy ścisłej współpracy z MasterCard w ramach projektu MasterCard Mobile.

Ocena osiągniętego wyniku finansowego w 2011 roku

mPay SA jest spółką, która jako pierwsza rozpoczęła komercyjne wdrożenie usług na wczesnym etapie rozwoju płatności mobilnych w Polsce. Zrealizowana strata na działalności operacyjnej w roku 2011 wynika z konieczności poniesienia niezbędnych nakładów na wdrożenie i rozwój portfela produktów i usługi płatności na rynku.

Zarząd rekomenduje pokrycie straty za rok 2011 w wysokości PLN – 3 095 478,79 z zysków lat następnych.

Wg Zarządu realizacja w latach następnych przychodów pozwalających na pokrycie straty z lat poprzednich i straty zrealizowanej przez Spółkę w roku 2011 będzie możliwe przy założeniu pozyskania przez Spółkę odpowiedniego finansowania niezbędnego na realizację podstawowych celów jej działalności do których ją powołano.

Czynnikiem pozwalającym na znaczący wzrost przychodów Spółki będzie ustalenie trwałego modelu współpracy ze wszystkimi operatorami GSM w Polsce i podpisanie stosownych umów o współpracy z bankami i instytucjami finansowymi.

W zakresie współpracy ze wszystkimi operatorami GSM w Polsce, strategia Zarządu zakłada kontynuację prowadzonych negocjacji z Polską Telefonią Cyfrową (Era) mających na celu jak najszybsze podpisanie umów o współpracy i ustalenie korzystnego modelu rozliczeń dla Spółki.

W zakresie współpracy z bankami strategia Zarządu zakłada przyłączenie kolejnych banków jako źródeł pieniądza oraz zaoferowanie usług rozliczania transakcji m-płatności obecnym na rynku Agentom Rozliczeniowym w modelu outsourcingu lub podwykonawcy.

6. Dodatkowe Informacje

Spółka nie posiada akcji własnych, instrumentów finansowych oraz papierów wartościowych.

Zarząd Spółki

PREZES ZARZĄDU

Piotr Warsiecki
Piotr Warsiecki