



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI
ZA ROK 2007**

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA 2007 ROK

1. Informacje ogólne	4
2. Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe	5
A. Struktura przychodów.....	5
B. Wyniki finansowe	7
C. Zmiany w wielkości i rodzaju kapitałów własnych	9
D. Zobowiązania warunkowe	9
E. Inwestycje spółki.....	10
F. Środki trwałe, wartości niematerialne i prawne.....	10
G. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	10
H. Aktywa finansowe	10
I. Zatrudnienie	10
J. Ważniejsze zdarzenia po dacie bilansowej.....	11
3. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń	11
A. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce	11
B. Ryzyko zmiany przepisów podatkowych i przepisów regulujących prawa autorskie.	11
C. Ryzyko związane z tempem rozwoju rynku IT i poszczególnych jego segmentów.....	12
D. Ryzyko silnej konkurencji na rynku krajowym oraz konsolidacji rynku	12
E. Ryzyko kursu walutowego.....	12
F. Zmiany technologii w branży IT, rozwój nowych produktów	12
G. Ryzyko związane z realizowanymi kontraktami	13
H. Ryzyko związane z nieubezpieczonymi lub niedostatecznie ubezpieczonymi stratami.....	13
I. Ryzyko związane ze zmianą warunków dostarczania technologii przez partnerów technologicznych Spółkę.....	13
J. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników lub możliwością wzrostu kosztów osobowych	13
K. Ryzyko związane z sezonowością przychodów	14
L. Ryzyko finansowania kapitału obrotowego kredytem bankowym	14
M. Ryzyko uzależnienia od kluczowych klientów / odbiorców.....	14
4. Opis prowadzonej działalności operacyjnej	14
5. Rynki zbytu i zaopatrzenia oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców.....	17
6. Znaczące umowy zawarte przez Wola Info S.A. w 2007 roku	18
7. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami.....	22
8. Informacja o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych Spółki (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne, nieruchomości).....	22
9. Opis transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot przekracza równowartość 500.000 euro.	22
10. Informacja o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczki oraz udzielonych gwarancjach i poręczeniach.	22

11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach	23
12. Opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji	23
13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie , a wcześniej publikowanymi prognozami wyników.	23
14. Ocena zarządzania zasobami finansowymi	23
15. Ocena możliwości zamierzeń inwestycyjnych w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.....	24
16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres.....	25
17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej.....	25
18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.....	26
19. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę	26
20. Informacje o umowach o świadczenie usług członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych ze Spółką, określających świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy.....	27
21. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale Spółkę, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie Spółkę.	27
22. Zestawienie stanu posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę.	28
23. Informacja o głównych akcjonariuszach Spółki. Stan na dzień 31 grudnia 2007	28
24. Informacje o znanych Spółce umowach w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.	28
25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółkę.....	29
26. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje.....	29
27. Zasady ładu korporacyjnego	29
28. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych.	34

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA 2007 ROK

1. Informacje ogólne

Wola Info jest w ścisłej czołówce polskich firm działających na rynku IT. Firma łączy w sobie kompetencje integratora rozwiązań teleinformatycznych oraz firmy doradczej. Wola Info zajmuje szczególną pozycję na rynku w obszarze wdrożeń systemów pozwalających na automatyzację procesów obsługi klienta (CRM) oraz podnoszenia jakości pracy telefonicznych centrów obsługi (Contact Center).

Spółka swoją działalność opiera na projektowaniu, wdrażaniu oraz rozwoju rozwiązań biznesowych uwzględniających szczegółowe wymagania klientów zbierane w fazie analizy biznesowej. W fazie planowania rozwiązania doświadczeni konsultanci przenoszą do projektów najlepsze praktyki branżowe wspierane przez światowej klasy systemy IT. Oferta Spółki skierowana jest do sektora bankow-finansowego, telekomunikacyjnego, przemysłowego oraz publicznego.

Główne obszary działalności Wola Info to :

- rozwiązania biznesowe ze szczególnym uwzględnieniem automatyzacji procesów obsługi klienta (CRM + Contact Center) wraz z Business Intelligence,
- rozwiązania dla operatorów usług telekomunikacyjnych,
- zarządzanie usługami IT w warstwie procesów i systemów,
- projektowanie, budowa i wyposażanie centrów przetwarzania danych (Data Center),
- projektowanie, integracja i bezpieczeństwo infrastruktury i systemów IT.

Wola Info należy do grona polskich integratorów o długiej, blisko 20-sto letniej tradycji. Od wielu lat spółka dostarcza zaawansowane rozwiązania teleinformatyczne dla czołowych polskich przedsiębiorstw. Długoletnia działalność Spółki i jej dynamiczny rozwój zostały docenione przez klientów Spółki – lista referencyjna zawiera większość z największych organizacji biznesowych działających w Polsce. Wola Info zajmuje także wysoką pozycję w rankingach uznanych specjalistycznych wydawnictw analizujących polski rynek IT.

Wola Info rozwijając swoje kompetencje stała się istotnym partnerem dla większości światowych producentów technologii IT. Do grona strategicznych partnerów technologicznych Spółki należą między innymi Oracle, HP, EMC, IBM. To właśnie na bazie takich technologii Wola Info rozwija własną ofertę rynkową.

W 2003 roku Zarząd i akcjonariusze Spółki podjęli decyzję o wdrożeniu średnioterminowej strategii rozwoju Spółki. Strategia zakładała podwyższenie uzyskiwanych marż i zdobycie istotnej pozycji na rynku usług obejmujących integrację aplikacji oraz zaawansowanych systemów IT.

Realizacja zakładanej strategii przełożyła się na następujące efekty:

- Spółka w ostatnich 4 latach istotnie zwiększyła swoje kompetencje w zakresie zaawansowanych rozwiązań biznesowych opartych o technologie informatyczne i skutecznie wykorzystywała pozyskane kompetencje realizując złożone projekty dla największych polskich przedsiębiorstw,
- jest przygotowana do wzrostu skali i zakresu swojej działalności w oparciu o oczekiwany wzrost poziomu konkurencji w głównych sektorach dynamicznie rozwijającej się gospodarki (co potwierdzają dane makro) skutkujący koniecznymi inwestycjami z zakresu automatyzacji, optymalizacji i organizacji procesów obsługi klienta.

Rok 2007 był jednym z najbardziej intensywnych w ciągu całej dotychczasowej historii spółki ze względu na:

- rozbudowę kompetencji wdrożeniowych i serwisowych, związaną z pozyskaniem nowych partnerów technologicznych, nowych autoryzacji usługowych oraz rozbudową zespołu wdrożeniowego o nowych konsultantów,
- pozyskiwanie nowych prestiżowych kontraktów zapewniających spółce coraz większy „backlog” projektów usługowych na przyszłe okresy,
- rozbudowę działu sprzedaży w celu zwiększenia możliwości penetracji rynku,
- „rebranding” marki Wola Info i znaczące zwiększenie obecności w mediach,
- przygotowanie spółki do debiutu na Giełdzie Papierów Wartościowych,

Od 28 września 2007 roku akcje Spółki notowane są na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Wydarzenie to uwiarygodniło Spółkę w oczach klientów i dostawców oraz przyczyniło się do większej rozpoznawalności znaku Wola Info.

Niestety od dnia debiutu akcje spółki straciły na wartości. Zarząd spółki liczy jednak, że poprawa koniunktury oraz efekty działań rynkowych podejmowanych przez spółkę przełożą się na wzrost ceny akcji w najbliższej przyszłości.

2. Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe

A. Struktura przychodów

Struktura przychodów w podziale na sektory jest następująca:

- Sektor telekomunikacyjny,
- Sektor bankowość i finanse,
- Sektor przemysłowy
- Sektor publiczny

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Wola Info S.A. w poszczególnych pionach biznesowych (w tys. zł)

Rodzaje działalności	2007		2006	
	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%
Ogółem przychody, w tym:	133 803	100%	150 154	100%
Sektor telekomunikacyjny	63 839	47,7%	63 030	41,9%
Sektor bankowość i finanse	26 475	19,8%	50 516	33,6%
Sektor przemysłowy	31 953	23,9%	26 813	17,9%
Sektor publiczny	11 535	8,6%	9 795	6,5%

Źródło: Wola Info S.A.

Głównym źródłem przychodów dla Spółki w 2007 roku była sprzedaż sektora telekomunikacyjnego (47,7% ogółu przychodów) a następnie sprzedaż sektora finansowego oraz przemysłowego. Czwartą pozycję w zestawieniu zajmuje sektor publiczny – którego udział procentowy powinien znacznie wzrosnąć w kolejnych okresach.

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Wola Info S.A. w podziale na grupy produktowe (w tys. zł)

Grupa produktów	2007		2006	
	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%
Rozwiązania biznesowe ze szczególnym uwzględnieniem procesów obsługi klienta	30 007	22,4%	32 932	21,9%
Rozwiązania dla operatorów (BTS – Business Telco Solutions)	11 542	8,6%	10 395	6,9%
Projektowanie, integracja i bezpieczeństwo infrastruktury IT	65 300	48,8%	85 077	56,7%
Centrum przetwarzania danych (Data Center)	12 480	9,4%	10 404	6,9%
Zarządzanie usługami IT	14 474	10,8%	11 346	7,6%
RAZEM	133 803	100%	150 154	100%

Źródło: Wola Info S.A.

Podczas analizowania struktury sprzedaży w podziale na grupy produktowe należy zwrócić uwagę na stopniowy, malejący udział Projektowania, integracji i bezpieczeństwa infrastruktury (tu zawarte są między innymi dostawy sprzętu IT) z poziomu 56,7% w 2006 roku do poziomu 48,8% w 2007 roku – co jest zgodne z przyjętą długookresową strategią spółki. Udział spada na rzecz pozostałych linii produktowych, które odnotowują zmiany i uwzględniają czynnik sezonowości branży IT.

Kluczowe grupy produktów i usług oferowanych przez Spółkę:

Grupy produktów i usług	Produkty/ usługi
Rozwiązania biznesowe ze szczególnym uwzględnieniem procesów obsługi klienta („front-office“)	CRM
	Business Intelligence (BI)
	Zarządzanie treścią (<i>Content Management</i>)
Rozwiązania dla operatorów (BTS – Business Telco Solutions)	Contact Center
	Platformy do tworzenia usług dodanych
Zarządzanie usługami IT	Zarządzanie infrastrukturą i aplikacjami
	Zarządzanie procesami
	Zarządzanie środowiskiem wydruków (kontrola dostępu i kosztów)

Projektowanie, integracja i bezpieczeństwo infrastruktury IT	Polityka bezpieczeństwa przedsiębiorstwa
	Bezpieczeństwo systemów i sieci (Identity Mgmt, SIEM)
	Pamięci masowe, backup i archiwizacja – narzędzia zapewnienia ciągłości działania przedsiębiorstwa
Centrum przetwarzania danych (Data Center)	Specjalizowane budynki
	Infrastruktura teletechniczna

Źródło: Wola Info S.A.

Produkty strategiczne oferowane przez Spółkę:

- **Zaawansowane systemy wspomagające procesy obsługi klienta (CRM).** Spółka posiada duże doświadczenie w tego typu projektach. Jest zaangażowany w największe przedsięwzięcia toczące się na polskim rynku – projekt 'Błękitna Linia' w Telekomunikacji Polskiej S.A. (TP), system obsługi klienta telewizji cyfrowej 'n' uruchomionej przez grupę ITI, czy system CRM dla Pioneer Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.
- **Rozwiązania wspomagające zarządzanie usługami IT.** Spółka posiada duże doświadczenie w unikalnych projektach związanych ze wspomaganiem procesów zarządzania infrastrukturą, aplikacjami i usługami świadczonymi przez dział IT dla klientów wewnętrznych i zewnętrznych. Projekty z tego zakresu Spółka zrealizowała dla takich przedsiębiorstw jak Polski Koncern Naftowy Orlen S.A., PKO Bank Polski S.A., TUIR WARTA S.A. Dla Polskiej Telefonii Cyfrowej (PTC) Spółka od kilku lat świadczy usługi utrzymania i rozwoju platformy zarządzania usługami IT gwarantując najwyższy poziom serwisu (4 godz. czas usunięcia usterki). W PTC ERA wdrożono także po raz pierwszy w regionie rozwiązanie HP Open View SQM do zarządzania poziomem usług SLA w umowach z klientami operatora. W obszarze tym Spółka może poszczycić się własnymi rozwiązaniami softwarowymi certyfikowanymi przez laboratoria HP. Posiada także najwyższy status partnerstwa z Hewlett-Packard w zakresie oprogramowania. Produkt własny opracowany przez Spółkę służy do dokumentowania i śledzenia zmian w systemach IT. Spółka jest jednym z dwóch dostawców tego rozwiązania na świecie.
- **Rozwiązania dla operatorów usług telekomunikacyjnych.** Spółka zrealizowała szereg projektów w obszarze nowoczesnych systemów wspomagających pracę operatorów np. w obszarze monitorowania pracy call center (rejestracja cyfrowa rozmów, analiza jakości obsługi). Zrealizowała także jedno z pierwszych wdrożeń platformy dla usług sieci inteligentnych (IN) tworząc dla potrzeb Telekomunikacji Polskiej system audiotekstowy pozwalający na jednoczesną obsługę kilku tysięcy wdzwaniających się klientów systemu.

B. Wyniki finansowe

Wola Info S.A. w roku 2007 odnotowała przychody z działalności podstawowej w wysokości 133.802,8 tys. zł. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego nastąpił spadek przychodów o 11%. Sprzedaż produktów stanowiła w 2007 roku 47% sprzedaży ogółem. Dynamika tej grupy sprzedaży wyniosła 115%. Pozostałe 53% sprzedaży stanowi przychód ze sprzedaży towarów, który zmalał w stosunku do roku 2006 o 26%.

Tabela: Struktura sprzedaży Spółki w 2007 roku w porównaniu do 2006 roku. (w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2007	2006	Dynamika
- przychody ze sprzedaży produktów	62 497	54 176	115%
- przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	71 306	95 979	74%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY RAZEM	133 803	150 155	89%

Źródło: Wola Info S.A.

Tabela: Struktura kosztów w 2007 roku w porównaniu do 2006 roku.(w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2007	2006	Dynamika
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	47 474	41 511	114%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	64 192	84 851	76%
Koszty sprzedaży	10 085	8 230	123%
Koszty ogólnego zarządu	7 880	6 858	115%
KOSZTY RAZEM	129 631	141 450	92%

Źródło: Wola Info S.A.

W 2007 roku wzrosły koszty sprzedaży oraz koszty ogólnego zarządu. Wzrost kosztów jest skutkiem wzrostu nakładów na działania sprzedażowe oraz wzrostu zatrudnienia – poprzez wzrost poziomu wynagrodzeń oraz ilości zatrudnionych pracowników. Wzrost kosztów ogólnego zarządu wynikał z dopasowania do bardzo dużego wzrostu skali działalności Spółki oraz dopasowania organizacji do wymogów spółki giełdowej w związku z oczekiwanym debiutem.

Tabela: Skrócone wyniki finansowe w 2007 roku (w tys. zł).

WYSZCZEGÓLNIENIE	2007	2006	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	133 803	150 155	89%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	111 666	126 362	88%
Koszty sprzedaży	10 085	8 230	123%
Koszty ogólnego zarządu	7 880	6 858	115%
Zysk (strata) na sprzedaży	4 172	8 705	48%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	5 342	9 232	58%
Zysk (strata) brutto	5 068	8 789	58%
Zysk (strata) netto	4 277	6 994	61%

Źródło: Wola Info S.A.

Działalność Spółki w 2007 roku zamknęła się zyskiem netto w kwocie 4 277 tys. zł

Wzrost sprzedaży produktów został osiągnięty dzięki realizacji wygranych wcześniej kontraktów.

Ważnym elementem wspomagającym wzrost sprzedaży produktów jest znaczący w ostatnim okresie rozwój systemów obsługi klienta CRM oraz świadomość dużych podmiotów z sektora bankowości oraz przemysłu o istotności tego typu rozwiązań, z czym spółka wiąże duże nadzieje w kolejnych okresach w postaci wygranych kontraktów.

Ze względu na planowane duże inwestycje w produkty własne spółki w obszarze działania spółki a także na długo oczekiwany termin rozpoczęcia informatyzacji sektora publicznego dalsze perspektywy rozwoju Spółki wyglądają bardzo interesująco. Rozszerzenie kompetencji produktowych powinno pozytywnie wpłynąć na dalsze zwiększenie wartości sprzedawanych przez Spółkę usług – co jest zgodne z długoterminową strategią spółki, oraz na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę.

Tabela: Wskaźniki rentowności Wola Info S.A.

	2007	2006
Rentowność sprzedaży (brutto)	16,5%	15,8%
Rentowność EBITDA	5,6%	7,3%
Rentowność zysku operacyjnego	4,0%	6,1%
Rentowność brutto	3,8%	5,8%
Rentowność netto	3,2%	4,7%

Źródło: Wola Info S.A.

Zasady wyliczania wskaźników:

EBITDA = zysk operacyjny + amortyzacja

rentowność sprzedaży (brutto) = zysk brutto ze sprzedaży okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność EBITDA = EBITDA okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność zysku operacyjnego = zysk operacyjny okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność brutto = zysk brutto okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność netto = zysk netto okresu/przychody ze sprzedaży okresu

W stosunku do roku 2006 wskaźnik rentowności sprzedaży brutto wzrósł do poziomu 16,5% w roku 2007 w porównaniu do roku 2006, gdzie wynosił 15,8%. Wzrost rentowności sprzedaży brutto jest potwierdzeniem realizacji długoterminowej strategii spółki, która zakładała zwiększenie poziomu sprzedawanych usług oraz wykorzystanie zasobów własnych do wykonania sprzedanych usług własnych (a nie korzystanie z usług podwykonawców).

Spadek przychodów i zysku netto w roku 2007 w stosunku do roku 2006 był spowodowany przesunięciem się procesów sprzedażowych w kilku dużych przetargach (przesunięcie to znajdzie swoje odbicie w I i II kwartale 2008), ponoszeniem znacznych nakładów na dalszą rozbudowę kompetencji wdrożeniowych oraz dużym wysiłkiem organizacyjnym związanym z debiutem na Giełdzie Papierów Wartościowych.

C. Zmiany w wielkości i rodzaju kapitałów własnych

W 2007 roku kapitał zakładowy spółki wzrósł do poziomu 2 806 tys. pln w związku z udanym debiutem na Giełdzie Papierów Wartościowych i emisją nowych akcji.

D. Zobowiązania warunkowe

W 2007 roku Spółka Wola Info S.A. posiadała zobowiązania warunkowe w wysokości 5 563 tys. zł, wynikające głównie z wystawionych gwarancji bankowych (gwarancje bankowe dobrego wykonania umowy, oraz gwarancje przetargowe).

E. Inwestycje spółki

W prezentowanym okresie Spółka prowadziła działania inwestycyjne związane z rozbudową kompetencji wdrożeniowych oraz odtworzeniem istniejących środków trwałych i środków transportu.

F. Środki trwałe, wartości niematerialne i prawne

Tabela: Wartość inwestycji (w tys.zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2007	2006
Urządzenia techniczne	1 429	1 011
Środki transportu	1 693	1 467
w tym : leasing	1 693	1 467
Inne środki trwałe	1 129	12
w tym : leasing	707	
Wartości niematerialne i prawne	390	780
Inwestycje w obce środki	330	27
Inwestycje w toku	0	0
RAZEM:	4 971	3 297
Wydatki na inwestycje finansowe z własnych środków	2 571	1 830

Źródło: Wola Info S.A.

G. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W prezentowanym okresie Spółka nie zanotowała większych osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju.

H. Aktywa finansowe

Spółka na dzień 31.12.2007 posiadała inwestycje krótkoterminowe (środki pieniężne) w wysokości 16 471 tys.zł.

Spółka nie posiada długoterminowych aktywów finansowych.

I. Zatrudnienie

Zatrudnienie w Wola Info S.A. na koniec 2007 roku wyniosło 258 osób (wg różnych form zatrudnienia).

Umowa o pracę:	210
Umowa zlecenia:	4
Umowa o dzieło:	7
Umowa stałej współpracy:	37
Razem:	258

J. Ważniejsze zdarzenia po dacie bilansowej

Po dacie bilansowej nie wystąpiły zdarzenia mające wpływ na wynik finansowy za 2007 rok.

W spółce na podstawie dwóch uchwał Walnego Zgromadzenia funkcjonują dwa programy motywacyjne:

- uchwałą nr 26/2007 Walnego Zgromadzenia Wola Info S.A. z dnia 26.04.2007 r. ustanowiono w Spółce Program Motywacyjny skierowany do kluczowych pracowników Spółki z wyłączeniem członków Zarządu,
- uchwałą nr 32/2007 Walnego Zgromadzenia Wola Info S.A. z dnia 26.04.2007 r. przyjęto Program opcji Menedżerskich dla członków Zarządu Spółki

W roku 2007 nie nastąpił wzrost EBITDA Spółki rok do roku (mierzonego jako rosnący wzrost EBITDA w stosunku do roku bazowego 2006), co oznacza, iż nie został spełniony podstawowy warunek Programu Motywacyjnego. W efekcie nie zostaną wyemitowane w 2008 roku akcje dla kluczowych pracowników Spółki.

W roku 2007 nie nastąpił wzrost kapitalizacji Spółki liczony dla roku 2007 jako różnica pomiędzy średnią kapitalizacją Spółki z grudnia 2007 roku, a kapitalizacją Spółki wynikającą z ceny emisyjnej akcji Spółki oferowanych w ramach pierwszej oferty publicznej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W związku z powyższym nie został spełniony podstawowy warunek Programu Opcji Menedżerskich, w efekcie nie zostaną wyemitowane w 2008 roku akcje dla członków Zarządu.

3. Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń

A. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce

Działalność Spółki oraz realizacja założonych przez niego celów strategicznych i finansowych jest w dużym stopniu uzależniona od występujących w Polsce czynników makroekonomicznych, na które Spółka nie ma wpływu. Do czynników takich można zaliczyć inflację, poziom stóp procentowych, tempo wzrostu Produktu Krajowego Brutto, politykę fiskalną rządu, wielkość zamówień publicznych, poziom realizowanych inwestycji, w szczególności tempo wdrażania Planu Informatyzacji Państwa 2007-2010 oraz poziom wykorzystywania funduszy unijnych. W związku z tym, iż ostatecznym odbiorcą produktów Spółki są przedsiębiorstwa, organy samorządu terytorialnego, podmioty finansowane z Budżetu Państwa, popyt na produkty Spółki jest uzależniony od skłonności tych podmiotów do inwestowania oraz dostępności do kapitału, który jest pochodną wielu z wcześniej wymienionych czynników. Tym samym pogorszenie ogólnej sytuacji gospodarczej w Polsce może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki, w szczególności na wyniki finansowe osiąmane przez Spółkę oraz perspektywy jego rozwoju.

B. Ryzyko zmiany przepisów podatkowych i przepisów regulujących prawa autorskie.

Polski system podatkowy charakteryzuje się stosunkowo dużą niestabilnością. Przedsiębiorstwa działające w Polsce są zatem narażone na większe ryzyko pojawienia się zastrzeżeń ze strony organów podatkowych. Zmienność systemu podatkowego może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki, w szczególności na wyniki finansowe osiąmane przez Spółkę oraz perspektywy jego rozwoju.

Działalność Spółki jest w pewnym stopniu oparta na udzielonych mu przez inne podmioty licencjach. Licencje te nie mają jednakże zasadniczego znaczenia dla działalności Spółki.

Polskie przepisy o prawach autorskich wykazują się dużą stabilnością. Ryzyko związane ze zmianą tych regulacji i jej negatywnego wpływu na działalność Spółki jest zatem nieduże.

C. Ryzyko związane z tempem rozwoju rynku IT i poszczególnych jego segmentów

Realizowana przez Spółkę strategia zakłada stabilny rozwój oparty na sprzedaży usług informatycznych do klientów sektora telekomunikacyjnego, finansowego oraz rynku przedsiębiorstw przemysłowych, użyteczności publicznej, a w przyszłości również administracji państwowej. Według posiadanych przez Spółkę prognoz rynkowych oraz według własnej oceny Zarządu Spółkę, rozwój usług IT we wspomnianych sektorach będzie charakteryzował się co najmniej takim tempem wzrostu jak prognozowane roczne tempo wzrostu rynku usług informatycznych w latach 2005-2010, tj. 16% (IDC). Nie ma jednak pewności, że istotne z punktu widzenia realizacji celów strategicznych Spółkę segmenty rynku, będą rozwijały się w przyszłości w zakładanym tempie. W szczególności dotyczy to sektora publicznego i samorządowego, którego rozwój uzależniony jest od skuteczności pozyskania i efektywności wykorzystania środków unijnych. Spowolnienie tempa rozwoju rynków lub zmiana kierunków tego rozwoju może negatywnie wpłynąć na możliwość realizacji założeń przez Spółkę celów i spowodować konieczność przeformułowania kierunków rozwoju, co może łączyć się z poniesieniem dodatkowych nakładów. Takie niekorzystne kształtowanie się trendów na rynkach, na których działa Spółka może mieć znaczący negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Spółkę.

D. Ryzyko silnej konkurencji na rynku krajowym oraz konsolidacji rynku

Polski rynek usług informatycznych charakteryzuje się wysokim stopniem konkurencji. Nasilająca się konkurencja ze strony zarówno polskich jak i zagranicznych podmiotów ma istotny wpływ na działalność, a w szczególności perspektywy rozwoju Spółkę. Konsolidacja dużych firm informatycznych oraz korzystanie przez coraz większą liczbę klientów z własnych specjalistów, może wpłynąć na konkurencyjność Spółkę na rynku. Konkurenci Spółkę mogą posiadać lepszą od niego kondycję finansową i pozycję rynkową. Utrzymanie konkurencyjności wobec innych podmiotów działających na polskim rynku IT może łączyć się z koniecznością przyjęcia bardziej agresywnej strategii cenowej (co może mieć negatywny wpływ na poziom uzyskiwanych marż), ciągłym udoskonalaniem produktów/usług oraz kompetencji Spółkę, zarówno w obszarze technologii, jak i zarządzania i marketingu, co wiąże się z koniecznością stałego ponoszenia nakładów. Nie ma pewności, że poczynione nakłady przyniosą oczekiwany zwrot, a wpływ silnej konkurencji może skutkować w przyszłości obniżeniem rentowności prowadzonej przez Spółkę działalności, co w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Spółkę.

E. Ryzyko kursu walutowego

Niektóre z kontraktów Spółkę zawierane z dostawcami rozliczanych jest w walucie obcej (EUR, USD), co powoduje iż na tę część kosztów wpływ mają i najprawdopodobniej będą miały wahania kursów walutowych. Ponieważ wszystkie przychody Spółkę generowane są w złotych, jest on narażony na ryzyko walutowe w związku ze zobowiązaniami wyrażonymi w walutach obcych.

W przypadku osłabienia kursu złotego w stosunku do walut, w których wyrażone są zobowiązania, zwiększy się stosunek kosztów operacyjnych do przychodów ze sprzedaży. Spółka prowadzi politykę zabezpieczania się przed wahaniami kursów walut, jednak nie ma pewności, że takie działania w pełni lub w znaczącej części zabezpieczą go przed stratami wynikającymi z niekorzystnego kształtowania się kursów walut. Takie niekorzystne zjawiska mogą mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

F. Zmiany technologii w branży IT, rozwój nowych produktów

Szybkie tempo rozwoju produktów informatycznych, w tym oprogramowania, powoduje iż cykl życia produktów informatycznych jest stosunkowo krótki, co powoduje konieczność szybkiej reakcji na dokonujące się zmiany technologiczne, w tym opracowywanie nowych i udoskonalanie posiadanych rozwiązań technologicznych. Pojawienie się na rynku nowych rozwiązań, konkurencyjnych w stosunku

do produktów i usług proponowanych przez Spółkę, może mieć negatywny wpływ na ich atrakcyjność, a tym samym skutkować brakiem popytu na te produkty i usługi i nie zapewnić Spółce spodziewanej wielkości przychodów z ich sprzedaży. Taka sytuacja stwarza zagrożenie braku zwrotu nakładów poniesionych przez Spółkę na tworzenie i rozwój produktów. Wystąpienie którejkolwiek z opisanych okoliczności może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe i perspektywy rozwoju działalności Spółkę.

G. Ryzyko związane z realizowanymi kontraktami

Świadczone przez Spółkę usługi i wdrażane rozwiązania informatyczne oparte są w dużej mierze na czynniku ludzkim i niezawodności wdrażanej technologii informatycznej i jako takie podlegają charakterystycznym dla tych dwóch czynników ryzyka - błędowi ludzkiego i zawodności systemów technologicznych. Tworząc i dostarczając swoim klientom rozwiązania informatyczne, Spółka ponosi ryzyko popełnienia błędu, który może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa jego klienta, co może skutkować poniesieniem przez odbiorcę znacznych strat. Wystąpienie takich okoliczności rodzi ryzyko podniesienia przeciwko Spółce roszczeń odszkodowawczych na zasadach ogólnych lub o zapłatę kar umownych zastrzeżonych w umowach, jak również wycofanie się klienta z realizowanych kontraktów lub przeniesienie zleceń do konkurentów Spółkę. Takie kroki podejmowane przez odbiorców mogą mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki oraz perspektywy jego rozwoju,

H. Ryzyko związane z nieubezpieczonymi lub niedostatecznie ubezpieczonymi stratami

Spółka ustala kwoty ubezpieczeń oraz limity ochrony ubezpieczeniowej i udziału własnego w celu zapewnienia adekwatnej ochrony ubezpieczeniowej zarówno swojego majątku, jak i realizacji kontraktów, w granicach uzasadnionych ekonomicznie kosztów i na odpowiednich warunkach. Uzyskana w ten sposób ochrona ubezpieczeniowa może, w przypadku strat znacznej wartości, być niewystarczająca do pokrycia pełnej wartości rynkowej lub kosztów odtworzeniowych majątku lub, w przypadku ubezpieczenia kontraktu - wysokości poniesionych odszkodowań, kar umownych czy pokrycia strat klientów. Taka dysproporcja pomiędzy wartością ochrony ubezpieczeniowej a poniesioną stratą może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe uzyskiwane przez Spółkę i jego perspektywy rozwoju.

I. Ryzyko związane ze zmianą warunków dostarczania technologii przez partnerów technologicznych Spółkę

Jakość i sprawność świadczonych przez Spółkę usług, a tym samym poziom konkurencyjności jego oferty, oparta jest na dostępności wysokiej jakości, najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych. Spółka współpracuje z wieloma dostawcami technologii, z których z każdym ma zawartą umowę przewidującą określone warunki dostawy rozwiązań i produktów. W większości przypadków występują ograniczone możliwości zastąpienia proponowanych przez dostawców produktów i rozwiązań. Większość z dostawców to światowi liderzy, którzy definiują na zasadach globalnych warunki współpracy z kontrahentami. Spółka nie może przewidzieć zmian w polityce sprzedażowej i cenowej swoich dostawców. Mimo dywersyfikacji dostawców rozwiązanie lub niekorzystna zmiana warunków obowiązujących umów z dostawcami może negatywnie odbić się na wynikach finansowych i perspektywach rozwoju Spółki.

J. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników lub możliwością wzrostu kosztów osobowych

Czynnikami mającymi istotny wpływ na wyniki działalności Spółki są praca i umiejętności kluczowych wysoko wykwalifikowanych pracowników, w tym kadry zarządzającej, a także zdolność Spółki do pozyskania i zatrzymania takich osób. Zarząd Spółki jest zdania, że tempo rozwoju Spółki w przyszłości będzie w dużej mierze zależało od zachowania zdolności do zatrudniania i utrzymania

wysoko wykwalifikowanej kadry zarządzającej i kluczowych pracowników, a utrata istotnej części z tych osób może mieć istotny negatywny wpływ na działalność operacyjną Spółkę. Spółka do tej pory z sukcesem zatrudniała taką kadre.

K. Ryzyko związane z sezonowością przychodów

Przychody uzyskiwane przez Spółkę charakteryzują się, podobnie jak przychody większości spółek z sektora IT, znaczącą sezonowością. Największymi przychodami charakteryzuje się czwarty kwartał roku. Istnieje jednak możliwość, że w związku z pozyskaniem znaczących kontraktów w pozostałych trzech kwartałach, zjawisko sezonowości w danym roku zostanie ograniczone. Inwestor podejmujący decyzje o zakupie akcji Spółki przed ogłoszeniem wyników czwartego kwartału podejmuje ją na podstawie niepełnej informacji, dysponuje jednak danymi całorocznymi z poprzednich lat.

L. Ryzyko finansowania kapitału obrotowego kredytem bankowym

Istotne znaczenie dla finansowania działalności Spółki mają zobowiązania wynikające z zaciągniętych kredytów. Na mocy wspomnianych umów kredytowych Spółka zobowiązana jest do utrzymania określonego poziomu wskaźników finansowych. Wymogi te mogą wpłynąć w przyszłości na zdolność Spółkę do finansowania działalności operacyjnej. Niewypełnienie obowiązków określonych w umowie kredytowej może ponadto skutkować koniecznością przedterminowej spłaty kredytu, co może mieć istotny negatywny wpływ na możliwość obsługi pozostałych zobowiązań Spółki oraz na jego wyniki finansowe i możliwość rozwoju jego działalności operacyjnej.

M. Ryzyko uzależnienia od kluczowych klientów / odbiorców

Przyjęta przez Spółkę strategia dywersyfikacji źródeł przychodów oraz zdobywanie nowych rynków pozwala wierzyć Zarządowi Spółki, iż utrata jednego z kluczowych dla Spółkę odbiorców usług nie stanowi zagrożenia dla jego działalności, gdyż świadczone przez siebie usługi Spółka objęła nie jednostkową umową, lecz szeregiem niezależnych zleceń od danego klienta. Ponadto Spółka z sukcesem obniżyła uzależnienie od największych klientów w ciągu ostatnich trzech lat. Istnieje jednak ryzyko, że utrata jednego lub dwóch kluczowych klientów Spółkę będzie miała istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółkę.

4. Opis prowadzonej działalności operacyjnej

Spółka od wielu lat działa na runku IT, dynamicznie się rozwijając. Cele biznesowe Spółki oparte są na przyjętej przez Spółkę długoterminowej strategii rozwoju, zakładającej stopniowe zwiększanie udziału usług własnych spółki w sprzedaży ogółem. Realizacja planów sprzedaży odbywa się w 4 zidentyfikowanych pionach biznesowych: sektor telekomunikacyjny, sektor bankowości i finansów, sektor przemysłowy i sektor publiczny. Dla Spółki niezwykle ważnymi są 3 pierwsze piony biznesowe, aczkolwiek z uwagi na czasową stagnację w sektorze publicznym, również i ten sektor powinien się ożywić, i stanowić ważną część biznesową.

Spółka realizując cele biznesowe opiera się na światowych dostawcach technologii, od lat współpracując z największymi światowymi koncernami dostarczającymi technologię IT. Do chwili obecnej Spółka jest jednym z największych partnerów HP. Najwyższy status partnerstwa dotyczy także współpracy Spółkę z EMC Corporation, Oracle czy IBM. Współpraca taka gwarantuje poza odpowiednimi warunkami komercyjnymi dostęp do najnowszych rozwiązań, możliwość szkolenia kadry. Pozwala lepiej rozumieć i przewidywać trendy na Polskim rynku, które z reguły odzwierciedlają trendy światowe z pewnym opóźnieniem.

Działalność Spółki łączy wysokie kompetencje integratora systemów i aplikacji z doradztwem biznesowym dotyczącym wykorzystywania technologii IT dla usprawniania biznesu przedsiębiorstwa. Wiedza o biznesie klienta pozwala na wdrażanie odpowiednio dostosowanych do jego potrzeb rozwiązań. Cykl dostarczania rozwiązania przebiega przez fazę analizy potrzeb, projektowania procesów, budowanie modelu funkcjonalnego, dostosowywanie aplikacji do wymagań użytkowych.

Projekt kończy się szczegółowym udokumentowaniem rozwiązania i usługami utrzymania/serwisu systemu. Bardzo często Spółka odpowiada także za rozwój rozwiązania i jego modyfikacje wymagane rozwojem biznesu klienta.

OPIS NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZEŃ PRODUKTOWYCH I MARKETINGOWYCH

Czwarty kwartał 2007 roku był kontynuacją starej budowy wartości firmy poprzez rozwój działalności w zakresie usług IT. Odnotowano znaczne wzmocnienie obecności medialnej będącej następstwem aktywnej realizacji bieżących projektów.

Trwały intensywne prace związane z uzupełnieniem i modyfikacją oferty produktowej na rok 2008. Spółka zakończyła etap prac związanych z uzupełnieniem portfolio usług w zakresie Call Center (pol. centra telefonicznej obsługi klienta). Rozwiązania z zakresu zarządzania usługami informatycznymi zostały uzupełnione o nowe oprogramowanie tworzone na bazie IBM Tivoli i HP Software (OpenView).

Wzmocnienie obecności medialnej

Nowy wizerunek spółki przyjęty w 2007 jest odzwierciedleniem konsekwentnie realizowanej strategii produktowej i handlowej.

Wola Info zaistniała szczególnie intensywnie w medialnej rzeczywistości zajmując wysoką pozycję w raporcie za rok 2007 na temat firm IT, o których najczęściej pisano w polskim Internecie.

Raport przygotowało News Point posiłkując się publikacją Computerworld TOP200 z 2006 r. Ranking objął swoim zasięgiem 35 firm specjalizujących się w usługach IT.

Liczba opublikowanych informacji prasowych obrazuje dynamikę rozwoju w zakresie przedsięwzięć zrealizowanych przez Wola Info oraz kooperacji z partnerami technologicznymi.

Inne wydarzenia

Jednym z istotnych wydarzeń minionego roku było uczestnictwo Wola Info w prestiżowym dorocznym spotkaniu adresowanym do klientów i partnerów HP poświęconym oprogramowaniu, i zarządzaniu usługami IT – **HP Software Universe 2007**.

Wola Info jako jedyny polski partner HP zaprezentowała własne produkty z obszaru zarządzania usługami IT. Na forum konferencyjnym spółka przedstawiła autorskie rozwiązania zbudowane w oparciu o technologię HP (HP Software). Zademonstrowano produkt **Wola Info SWAT Documenter for HP Software**, który spełnia kryteria pozwalające na oferowanie rozwiązania klientom funkcjonującym na rynku lokalnym i zagranicznym, którzy korzystają z HP Software.

Beneficjentami rozwiązania są m.in. duże organizacje biznesowe dla których optymalizacja funkcjonowania przedsiębiorstwa ma kluczowe znaczenie.

W ramach panelu HP Communications Word Wola Info przedstawiła własne rozwiązanie WI Service Control Manager, pozwalające na tworzenie i zarządzanie usługami audio-tekstowymi, Voices SMS i konferencji audio dla firm z sektora telekomunikacyjnego.

Ponadto zademonstrowano autorski portal **WI Audio Scheduler** będący platformą używaną do planowania i zarządzania audio konferencjami. Rezultatem uczestnictwa w konferencji są jasno zarysowane perspektywy sprzedaży oprogramowania Wola Info SWAT odbiorcom zlokalizowanym poza terytorium Polski. Aktualnie Spółka prowadzi rozmowy z pierwszym potencjalnym odbiorcą z Europy.

Wola Info finalizuje również rozmowy ze strategicznym partnerem spółki - koncernem EMC w sprawie polonizacji oprogramowania służącego archiwizacji oraz obiegowi dokumentów (EMC Documentum). Ponadto ustalane są szczegóły dotyczące włączenia do oferty partnera rozwiązań Wola Info bazujących na platformie Documentum m. in. w zakresie usprawnienia obiegu kancelaryjnego, obsługi teczek osobowych i rozwiązań wspierających prezentacje oferty produktowej przedsiębiorstw.

Oprócz tego Wola Info we współpracy z EMC stworzy Solutions Center, które będzie oferowało technologię EMC podmiotom z sektora telekomunikacyjnego, finansowego i przemysłowego.

Solutions Center powstanie w warszawskiej siedzibie Wola Info. Profesjonalne Centrum będzie bazą do prezentacji technologii EMC, szczególnie z zakresu zaawansowanych rozwiązań do zabezpieczania i archiwizacji danych (BURA). W ofercie znajdują się również autorskie rozwiązania Wola Info takie jak: System Zarządzania Ofertą Produktową, System Wsparcia Pracy Grupowej oparty o system eRoom, Baza Wiedzy, Baza Umów, System Obiegu Faktur zintegrowany z ERP, System Obiegu Kancelaryjnego. Rozwiązania są oparte o technologię EMC Documentum. Centrum osiągnie pełną funkcjonalność w końcu drugiego kwartału 2008 r.

Powołanie Solutions Center to wynik podpisania w grudniu przez EMC i Wola Info nowej partnerskiej umowy nadającej warszawskiej spółce zaawansowany poziom partnerstwa Signature Solutions Partner ASN. Dzięki temu Wola Info została pierwszym i jedynym w Polsce partnerem EMC ze statusem Signature Partner.

Częścią Solutions Center będzie także profesjonalne laboratorium.

OPIS NAJWAŻNIEJSZYCH PROJEKTÓW ZREALIZOWANYCH W 2007 ROKU

Spółka zawarła znaczące kontrakty z klientami reprezentującymi m.in. sektor finansowy, przemysłowy, publiczny a także realizowała dalsze etapy prac wynikające z podpisanych wcześniej umów (sektor telekomunikacyjny).

W sektorze przemysłowym :

- KGHM Polska Miedź SA - projekt z obszaru Data Center; spółka odpowiadała za pełną realizację inwestycji, od opracowania projektu technicznego, wykonanie prac, infrastruktury, aż po wykonanie systemu bezpieczeństwa i zarządzania budynkiem.
- RWE Stoen SA - projekt z zakresu Data Center – aneks będący kontynuacją umowy z RWE Stoen SA dotyczący opieki serwisowej dla centrum obliczeniowego i pomieszczeń technicznych z urządzeniami węzłów telekomunikacyjnych oraz zapasowego centrum przetwarzania danych.
- PKN Orlen SA – dostawa znaczącego wolumenu serwerów i urządzeń do backupu i archiwizacji danych.
- Grupa Żywiec SA – spółka rozszerzyła zakres współpracy realizując kolejny etap projektu informatycznego usprawniającego obieg informacji i procesy zarządzania jakością.
- ITI Neovision – rozwój i utrzymanie systemu obsługi klienta telewizji „n”
- PGNiG S.A. – rozwój i utrzymanie systemu backup’u
- TVP S.A. - rozwój i utrzymanie systemu backup’u
- Gdańskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej – rozbudowa infrastruktury informatycznej oraz wdrożenie środowiska wirtualizacji systemów operacyjnych

W sektorze telekomunikacyjnym :

- TP S.A. - w czwartym kwartale zrealizowano kilka projektów informatycznych w ramach Umowy Ramowej związanych z obszarem CRM oraz Call Center.
- PTC Sp. z o.o. – dostawa, integracja platformy sprzętowej pod system billingowy
- PTC Sp. z o.o. – w Ramach Umowy Ramowej zrealizowano projekty rozwoju systemu zarządzania środowiskiem informatycznym
- Polkomtel S.A. – prace doradcze z zakresu projektu CRM

W sektorze finansowym :

- Żagiel SA – spółka odpowiada za realizację projektu wdrożenia i zaprojektowania systemu monitorowania i zarządzania infrastrukturą. Zakres projektu obejmuje dostarczenie licencji na oprogramowanie, zaprojektowanie i wdrożenie systemu, jak również świadczenie wsparcia technicznego.
- BRE Bank SA - Wola Info rozpoczęła realizację projektu związanego z wykonaniem systemu zarządzania operacyjnego. Projekt dotyczący budowy systemu operacyjnego, podnoszącego niezawodność działania infrastruktury IT dla BRE Banku. System zarządzania operacyjnego pozwoli na efektywne monitorowanie usług świadczonych przez Departament Infrastruktury Informatycznej BRE Banku.
- Analiza wymagań funkcjonalnych i procesowych w obszarze CRM dla BZ WBK SA
- Grupa KBC - Wola Info podpisała list intencyjny i rozpoczęła wdrożenie systemu CRM dla Grupy KBC (obejmującej Kredyt Bank S.A. oraz Towarzystwa Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A.). Projekt przewiduje wdrożenie rozwiązania wspierającego sprzedaż w oparciu o narzędzia Oracle Siebel CRM for Financial Services. Zgodnie z postanowieniami listu intencyjnego Wola Info jest zobligowana do przeprowadzenia prac analityczno - projektowych według oczekiwań zdefiniowanych przez Klienta.
- PKO Bank Polski - rozbudowa sieci informatycznej

W sektorze publicznym :

- Ministerstwo Finansów - realizacja projektu wsparcia działań projektowych i eksploatacyjnych dla Ministerstwa Finansów. Wola Info została wybrana spośród 15 firm które wzięły udział w przetargu. W ramach umowy ramowej spółka będzie dostarczać swoje usługi związane ze wsparciem działań projektowych i eksploatacyjnych Ministerstwa Finansów.
- Ministerstwo Finansów - w ramach konsorcjum z firmą T4B, Wola Info zrealizowała zamówienie publiczne dla Ministerstwa Finansów dotyczące dostawy systemu automatycznego rozpoznawania numerów rejestracyjnych pojazdów i kodów kontenerów na wschodniej granicy Polski. Przedsięwzięcie stanowi nowatorskie rozwiązanie które zostało zrealizowane po raz pierwszy w Polsce. Wszystkie prace zostały zrealizowane w ramach projektu „Wzmocnienie zapobiegających nadużyciom finansowym systemów kontroli ruchu na granicy zewnętrznej UE”. Dostarczony system będzie wspomagał kontrolę wschodniej granicy Unii Europejskiej oraz zapobiegał przestępstwom i nadużyciom finansowym.
- Straż Graniczna – spółka zakończyła w konsorcjum z Qumak Sekom S.A. i Marwokat realizację projektu budowy Centralnego Węzła Telekomunikacyjnego dla systemów Schengen w Warszawie.

5. Rynki zbytu i zaopatrzenia oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców

Spółka w 2007 roku realizowała swoje przychody wyłącznie na rynku krajowym. Głównymi odbiorcami są instytucje sektora telekomunikacyjnego, finansów i bankowości, przemysłowego i publicznego. W 2007 roku poziom 10% ogółu obrotów Spółki do poziomu kapitałów własnych przekroczone w stosunku do następujących odbiorców: Polska Telefonii Cyfrowa Sp. z o.o., Telekomunikacja Polska SA, Lumena SA, Lukas Bank SA, PKN Orlen SA, IT Experts sp. z o.o., Qumak-Sekom SA, ITI Neovision Sp. z o.o., Bank Polska Kasa Opieki SA, Bre Bank SA. W 2007 roku - 5 odbiorców stanowiło 68% przychodu spółki.

Zakupy towarów materiałów i usług realizowane są na rynku krajowym i zagranicznym. Głównymi dostawcami spółki Wola Info S.A. są: Hewlett Packard Sp. z o.o., EMC Computer Systems, , ABC Data Sp. z o.o..

6. Znaczące umowy zawarte przez Wola Info S.A. w 2007 roku

Umowy istotne zawarte w zwykłym toku działalności:

- I. **Umowa nr 200601036** zawarta dnia 26.01.2007 roku pomiędzy Polska Telefonią Cyfrową Sp. z o.o. (PTC) a Emitentem (Dostawca). Przedmiotem Umowy jest: 1. Dostawa nowego oprogramowania Legato, wraz z przeniesieniem na PTC własności nośnika, na którym nowe oprogramowanie Legato zostanie dostarczone; 2. Subskrypcja nowego i dotychczasowego oprogramowania Legato; 3. Świadczenie asysty technicznej systemu przez okres jednego roku od daty zawarcie Umowy. Wynagrodzenie za przedmiot Umowy wynosi: 927.913,00 (dziewięćset dwadzieścia siedem tysięcy dziewięćset trzysta euro).
- II. **Umowa nr 200700067** zawarta dnia 06.03.2007 roku pomiędzy Polska Telefonią Cyfrową Sp. z o.o. (PTC) a Emitentem (WI). Przedmiotem Umowy jest: 1. Świadczenie usług Asysty (zespołu czynności polegających na utrzymaniu w sprawności Orlando – centralnego systemu informatycznego służącego do zarządzania strukturą informatyczną PTC) w okresie od 01.01.2007 do 31.12.2007; 2. Wsparcie Oprogramowania (wsparcie techniczne komponentów programowych Orlando) w okresie od 01.01.2007 do 31.12.2007. Wynagrodzenie za realizację przedmiotu Umowy wynosi: sumę kwoty 1.644.416,00 (jeden milion sześćset czterdzieści cztery tysiące czterysta szesnaście złotych) zł i kwoty 12 880 EURO (dwanaście tysięcy osiemset osiemdziesiąt euro). Umowa wchodzi w życie z dniem podpisania i zawarta została na okres 1 roku od daty 01.01.2007. Umowa może zostać przedłużona, jeśli PTC nie później niż na 30 dni przed zakończeniem obowiązywania Umowy złoży oświadczenie o zamiarze korzystania usług WI przez następny rok kalendarzowy,
- III. W dniu 5 lipca 2007 r. Emitent otrzymał zamówienie od spółki Lumena S.A. z siedzibą w Warszawie na zakup sprzętu oraz świadczenie usług informatycznych. Wartość zamówienia wynosi łącznie 8.945.803,18 PLN netto. Na podstawie niniejszego zamówienia Emitent świadczył będzie usługi przez okres 6 miesięcy.
- IV. **Umowa ramowa na świadczenie usług informatycznych i dostawę sprzętu** zawarta dnia 01.08.2007 r. pomiędzy BRE BANK S.A. (Zamawiający) a Emitentem (WI). Przedmiotem Umowy jest określenie warunków, na jakich Emitent będzie wykonywać usługi na rzecz Zamawiającego, w szczególności warunków, na jakich Emitent będzie (i) świadczyć na rzecz Zamawiającego usługi informatyczne w tym w szczególności wykonywać będzie wdrożenie infrastruktury sprzętowo-aplikacyjnej stanowiącej system do zarządzania operacyjnego systemami informatycznymi Zamawiającego (System), (ii) świadczyć na rzecz Zamawiającego wsparcie techniczne dotyczące Systemu, (iii) dostarczać do Zamawiającego produkty i sprzęt. Prace wykonywane będą na podstawie poszczególnych zamówień jednostkowych będących potwierdzeniem przyjęcia przez Zamawiającego oferty złożonej przez Emitenta, określających charakterystykę usług, sposób realizacji zamówienia, opłaty z tytułu realizacji oraz harmonogram prac (Zamówienie). Wynagrodzenie będzie płatne oddzielnie za poszczególne etapy wdrażania projektów lub po wykonaniu usług informatycznych, po podpisaniu protokołu odbioru. W przypadku zwłoki WI w stosunku do terminów określonych w harmonogramie prac z przyczyn leżących po stronie WI, WI zapłaci Zamawiającemu karę umowną za każdy dzień zwłoki w realizacji poszczególnego Zamówienia w wysokości 1% wartości wynagrodzenia netto określonego w Zamówieniu, za każdy dzień zwłoki poniżej 30 dni, 3% w przypadku zwłoki powyżej 30 dni lub 5% za każdy dzień zwłoki w przypadku zwłoki powyżej 60 dni. Umowa przewiduje również bonifikaty za niedotrzymanie przez Emitenta ustalonych parametrów wykonywanych usług. WI udziela rocznej gwarancji na oprogramowanie własne dostarczone w ramach realizacji Zlecenia, a na sprzęt i oprogramowanie osób trzecich, gwarancji na zasadach producenta. Strony wyłączyły rękojmię ustawową na sprzęt i oprogramowanie oraz wdrożenie Systemu i oprogramowanie własne z wyłączeniem wad prawnych. Łączna i całkowita odpowiedzialność WI za wszystkie szkody związane z realizacją Umowy, niezależnie od podstawy prawnej dochodzenia odszkodowania, w tym odpowiedzialność deliktowa, jest ograniczona wyłącznie do strat rzeczywiście poniesionych i równocześnie jest ograniczona ze wszystkich tytułów do 50% wynagrodzenia netto określonego w Zamówieniu, w wyniku wykonania prac, z których wyniknęła szkoda. Przekazanie przez Emitenta wykonania Zamówienia w części podwykonawcom jest możliwe po uzyskaniu pisemnej zgody Zamawiającego. Umowa została zawarta na czas określony do 31

lipca 2008 roku i ulega automatycznemu przedłużeniu na kolejny rok o ile żadna ze stron nie poinformuje drugiej o rezygnacji z kontynuacji Umowy na 30 dni przed tym terminem.

V. Umowa z dnia 3 września 2007 roku, zawarta w dniu 15 października 2007 roku z KGHM Polska Miedź S.A.

Przedmiotem umowy jest wykonanie przez Wola Info S.A. na rzecz KGHM Polska Miedź S.A. Podstawowego Centrum Przetwarzania Danych w Lubinie. Wola Info S.A. zobowiązała się do wykonania przedmiotu umowy do dnia 11 grudnia 2007 roku. Wartość umowy wynosi 3 500 000,00 zł netto. Kary umowne określone w umowie mogą przekroczyć równowartość, co najmniej 10 % wartości tej umowy, jednak łączna i całkowita odpowiedzialność Wola Info S.A. za wszystkie szkody związane z realizacją umowy, niezależnie od podstawy prawnej dochodzenia odszkodowania, w tym odpowiedzialność deliktowa, jest ograniczona do rzeczywistych strat z wyłączeniem utraconych korzyści i równocześnie jest ograniczona ze wszystkich tytułów do wartości umowy netto.

VI. Umowa z dnia 13 listopada 2007 roku zawarta z DZ Bank S.A.

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez DZ Bank S.A. Woli Info S.A. krótkoterminowego kredytu obrotowego w wysokości 4 000 000,00 zł, na okres od dnia 12 listopada 2007 roku do dnia 30 stycznia 2008 roku. Oprocentowanie kredytu określone jest jako suma stawki WIBOR 1 M plus 0,8 punktu procentowego w stosunku rocznym. Wola Info S.A. jest zobowiązana do całkowitej spłaty kredytu do dnia 30 stycznia 2008 roku. Zabezpieczeniem spłaty kredytu stanowią:

- 1) weksel własny in blanco,
- 2) blokada rachunku pomocniczego,
- 3) cesja wierzytelności.

VII. Umowa z 14 listopada 2007 roku zawarta z MCSI ltd. Marketing & Consulting Service International Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Przedmiotem umowy jest dostawa sprzętu komputerowego dla Woli Info S.A.

Umowa została zawarta pod warunkiem rozwiązującym, którym jest nie złożenie Woli Info S.A. do dnia 27 grudnia 2007 roku zamówienia przez klienta Woli Info S.A. na dostawę sprzętu komputerowego, wskazanego w umowie z dnia 14 listopada 2007 roku. Wartość umowy wynosi 3 380 000,00 zł netto.

VIII. Aneks z dnia 29 listopada 2007 roku do umowy kredytowej nr 104014370-I-1-Iwz-33/2002 z dnia 20 grudnia 2002 roku zawartej z BPH S.A.

Przedmiotem aneksu jest:

- 1) przedłużenie okresu kredytowania do dnia 1 grudnia 2008 roku,
- 2) zmiana form zabezpieczenia kredytu, poprzez ograniczenie obowiązku ustanowienia hipoteki na rzecz banku do jednej nieruchomości,
- 3) zmiana oprocentowania kredytu na oprocentowanie obliczane jako suma Wibor 1 M plus 0,8 p.p. marży, w stosunku rocznym .

IX. Umowa z dnia 29 listopada 2007 roku zawarta w dniu 11 grudnia 2007 z PKO BP S.A.

Przedmiotem umowy jest dostarczenie przez Wola Info S.A. dla PKO BP S.A. sprzętu i usług w celu rozbudowy sieci informatycznej. Wynagrodzenie Wola Info S.A. za realizację umowy określona na 3 894 928 zł brutto.

Termin wykonania umowy wyznaczono:

- 1) na 28 dni kalendarzowych od daty podpisania Umowy w przypadku dostaw sprzętu,
- 2) do 31 marca 2008 roku w pozostałym zakresie.

PKO BP S.A. jest uprawnione do naliczenia kar umownych w wysokości:

- 1) 5 % ceny w razie odstąpienia od umowy w przypadku zwłoki w dostarczeniu towaru lub wykonania usługi, stwierdzenia wad lub braków ilościowych, i niedotrzymaniu przez Wola Info S.A. wyznaczonego przez PKO BP S.A. terminu dodatkowego nie krótszego niż 7 dni, do dostarczenia towaru, dokonania wymiany towaru wadliwego na wolny od wad, dostarczenia brakującej ilości towaru lub wykonania brakującej usługi,
- 2) 0,02% wartości Umowy za nieterminowe dostarczenie towaru, za każdy dzień zwłoki leżącej po stronie Wola Info S.A., jeżeli zwłoka nie trwała dłużej niż 10 dni i 0,05 % za każdy następny dzień zwłoki,
- 3) 0,02 % ceny, za każdą godzinę nieplanowanej niedostępności systemów produkcyjnych w przypadku (która powstała z winy Wola Info S.A. w trakcie realizacji umowy) w którym prace związane z realizacją postanowień umowy zakłóca dostępność systemów, z których korzystają użytkownicy wewnętrzni i zewnętrzni.

Całkowita łączna odpowiedzialność Wola Info S.A. z tytułu umowy, ze wszelkich możliwych tytułów odpowiedzialności ograniczona jest do 80 % wartości umowy. Strony wyłączają odpowiedzialność za szkodę z tytułu utraconych korzyści. PKO BP S.A. zastrzega sobie możliwość dochodzenia odszkodowania uzupełniającego przewyższającego zastrzeżone kary umowne.

X. Zamówienie z dnia 12 grudnia 2007 roku złożone przez PKN Orlen S.A. na dostawę sprzętu.

Wynagrodzenie Wola Info S.A. za realizację zamówienia wynosi 9 398 615,38 zł brutto. Termin wykonania zamówienia do dnia 21 grudnia 2007 roku.

PKN Orlen S.A. jest uprawniony do naliczenia kar umownych w wysokości:

- 1) 0,3 % wartości sprzętu dostarczonego po ustalonym terminie za każdy z 10 pierwszych dni opóźnienia,
- 2) 0,5 % wartości sprzętu dostarczonego po ustalonym terminie za każdy kolejny dzień opóźnienia licząc od 11 dnia opóźnienia.

Całkowita wysokość kar umownych nie może przekroczyć 20 % wartości zamówienia.

PKN Orlen S.A. zastrzega sobie możliwość dochodzenia odszkodowania uzupełniającego przewyższającego zastrzeżone kary umowne na zasadach ogólnych przewidzianych w prawie polskim.

XI. Zamówienie z dnia 17 grudnia 2007 roku na dostawę sprzętu przez Lumena Park Sp. z o.o. z siedzibą w Płocku na rzecz Wola Info S.A.

Wartość zamówienia wynosi 4 173 783,10 zł netto. Termin realizacji zamówienia przez Lumena S.A. – 21.12.2007.

XII. Umowa z dnia 7 grudnia 2007 roku zawarta z PKO BP S.A. w dniu 18 grudnia 2007 roku.

Przedmiotem umowy jest dostawa i instalacja przez Wola Info S.A. sprzętu i oprogramowania. Wartość umowy wynosi 1 327 501 złotych netto.

Termin realizacji umowy 15 stycznia 2008 roku.

W umowie określono następujące kary umowne:

- 1) BANK ma prawo obciążyć WOLA INFO karą umowną z tytułu niedotrzymania terminu wydania oraz instalacji sprzętu i oprogramowania w wysokości 0,2% wartości netto nie dostarczonego sprzętu i oprogramowania, za każdy dzień zwłoki.
- 2) W przypadku przekroczenia terminów przystąpienia do napraw gwarancyjnych BANK ma prawo obciążyć WOLA INFO karą umowną w wysokości 0,2% wartości netto dotkniętego wadą sprzętu, odpowiednio za każdą godzinę zwłoki, od godziny następczej po godzinie, w której naprawa winna być rozpoczęta. Kary umowne z tego tytułu naliczane będą w okresach kwartalnych w wartościach skumulowanych na koniec każdego kwartału.
- 3) Strona odstępująca od Umowy z powodu okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi druga strona ma prawo obciążyć drugą stronę karą umowną w wysokości 10% wartości netto sprzętu i oprogramowania objętego odstąpieniem od Umowy. BANK ma prawo odstąpić od Umowy i obciążyć WOLA INFO karą umowną w wyżej wskazanej wysokości w szczególności w razie zwłoki dostawy większej niż 10 dni.
- 4) Kary umowne określone w pkt. 1, 2 i 3 mogą być naliczane niezależnie od siebie.

Dochodzenie kar umownych nie pozbawia Banku uprawnienia do dochodzenia odszkodowania uzupełniającego na zasadach ogólnych.

XIII. Umowa z dnia 17 listopada 2007 roku zawarta z BRE BANK S.A. w dniu 19 grudnia 2007 roku.

Przedmiotem umowy jest dostawa sprzętu i oprogramowania. Wartość umowy wynosi 2 040 093,68 złotych netto.

W umowie określono następujące kary umowne:

- 1) W przypadku zwłoki Wola Info w wykonaniu instalacji sprzętu i oprogramowania z przyczyn leżących po stronie Wola Info, Wola Info zapłaci Bankowi karę umowną za każdy dzień zwłoki, w sposób następujący za zwłokę powyżej 14 dni - karę w wysokości 0,1 % wartości umowy za każdy dzień zwłoki.
- 2) W przypadku zwłoki Wola Info w naprawie sprzętu przekraczającej gwarantowany 24 godzinny czas naprawy liczony od momentu zgłoszenia awarii Wola Info, Wola Info zapłaci Bankowi karę umowną za każdy dzień zwłoki w sposób następujący: karę w wysokości 0,05 % wartości umowy za każdy dzień zwłoki.
- 3) Łączna wartość kar umownych, o których mowa ust. 1 i 2, nie będzie większa niż 20 % wartości umowy.

XIV. Zamówienie z dnia 27 grudnia 2007 roku na dostawę sprzętu przez IT expert sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie na rzecz Wola Info S.A.

Wartość zamówienia wynosi 2 745 000,00 złotych brutto.

XV. Zamówienie z dnia 28 grudnia 2007 roku na dostawę sprzętu przez Wola Info S.A. na rzecz IT expert sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Wartość zamówienia wynosi: 7 419 675,00 złotych netto.

7. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami

Wola Info S.A. nie posiada spółek zależnych, nie posiada też żadnych udziałów mniejszościowych w podmiotach gospodarczych.

8. Informacja o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych Spółki (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne, nieruchomości).

Spółka w prezentowanym okresie samodzielnie nie inwestowała w nieruchomości, papiery wartościowe.

Spółka w prezentowanym okresie samodzielnie inwestowała w instrumenty finansowe:

- w dniu 22 czerwca spółka sprzedała kwotę 4 700 000 USD z datą rozliczenia 19 grudzień 2007,
- w dniu 29 czerwca spółka kupiła kwotę 4 700 000 USD z datą rozliczenia 19 grudzień 2007.

Na powyższych operacjach Spółka uzyskała dodatni wynik finansowy w wysokości 45 730 zł. Transakcja służyła zabezpieczeniu przychodu z realizacji kontraktu z odbiorcą, gdzie kwota przychodu wyrażona w zł była oparta na walucie bazowej USD, co przy spadającym kursie USD, mogłoby narazić spółkę na straty.

9. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot przekracza równowartość 500.000 euro.

Spółka nie dokonała transakcji z podmiotem powiązanym w równowartości przekraczającej 500 000 euro.

10. Informacja o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczki oraz udzielonych gwarancjach i poręczeniach.

Na dzień 31.12.2007 w Spółce funkcjonowały linie kredytowe wg poniższego zestawienia.

	Nazwa	Nr umowy	Beneficjent	Kwota	Dzień zakończenia	Zabezpieczenia
1	Krótkoterminowy nieodnawialny kredyt obrotowy	2006/11	Pekao S.A.	2.000.000,00	29.02.2008	Weksel in blanco, przewłaszczenie na zapasach
3	Krótkoterminowy nieodnawialny kredyt obrotowy	104014370-I- 1-Iwz-33/2002	BPH S.A.	7.000.000,00	01.12.2008	Weksel In blanco, hipoteka kaucyjna, przelew wierzytelności.
4	Krótkoterminowy nieodnawialny kredyt gwarancyjny	2005/KG/0100	DZ Bank S.A.	5.000.000,00	31.07.2009	Weksel In blanco, hipoteka kaucyjna, przelew wierzytelności.

5	Krótkoterminowy nieodnawialny kredyt obrotowy	2005/RB/0099	DZ Bank S.A.	4.500.000,00	30.04.2008	Weksel In blanco, hipoteka kaucyjna, przelew wierzytelności.
6	Krótkoterminowy nieodnawialny kredyt obrotowy - celowy	2007/OT/0200	DZ Bank S.A.	4.000.000,00	30.01.2008	Weksel In blanco, przelew wierzytelności
8	Krótkoterminowy nieodnawialny kredyt obrotowy	CRD/L/24815/ 07	Raiffeisen Bank Polska SA	1.000.000,00	29.08.2008	Weksel In blanco, blokada Rachunku Pomocniczego

Źródło: Wola Info S.A.

11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 31 grudnia 2007 wartość gwarancji bankowych oraz poręczeń wynosiła 5 563 tys. zł. Nie wystąpiły inne istotne zdarzenia.

12. Opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji

Na dzień 31 grudnia 2007 Spółka wykorzystwała wpływy z emisji w niewielkim zakresie. Około 5 mln zł zostało przeznaczone na zasilenie kapitału obrotowego spółki, rozpoczął się proces inwestycyjny szacowany na około 1 mln zł związany z budową EMC Solutions Center (wydatki w 2007 roku nie przekroczyły 100 tys zł).

W roku 2008 spółka planuje wykorzystać w całości środki z emisji na rozwój własnej oferty produktowej, przejęcia podmiotów oraz zakończenie budowy EMC Solutions Center.

13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie , a wcześniej publikowanymi prognozami wyników.

Na dzień 31 grudnia 2007 Spółka nie przedstawiała prognozy wyników.

14. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W prezentowanym okresie Spółka finansowała swoją działalność z kapitału własnego, kredytu bankowego oraz zobowiązań wobec dostawców. Planowana i rozsądnie prowadzona polityka finansowania działalności operacyjnej i inwestycyjnej Spółki, pozwala oceniać iż jest prowadzona w sposób bezpieczny dla Spółki.

Tabela: Wskaźniki struktury finansowania Wola Info S.A.

	31.12.2007	31.12.2006
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	56%	78%
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	3,20	1,81
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,29	3,56
Wskaźnik pokrycia kapitałów własnych zadłużeniem oprocentowanym	19%	81%

Źródło: Wola Info S.A.

Analiza zadłużenia została dokonana w oparciu o niżej zaprezentowane wskaźniki:

wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym: kapitał własny / aktywa trwałe,

wskaźnik zadłużenia kapitału własnego: zobowiązania i rezerwy na zobowiązania / kapitał własny,

wskaźnik pokrycia kapitałów własnych zadłużeniem oprocentowanym: zobowiązania finansowe / kapitał własny

Spółka posiada bardzo niski poziom zadłużenia finansowego, finansując swoją działalność głównie kredytem kupieckim, co wynika z natury jego działalności. Spółka korzysta z leasingów, finansując w ten sposób zakupy środków transportu.

Struktura finansowania aktywów trwałych była, pomimo nieznacznych wahań, na bardzo bezpiecznym poziomie – Spółka w ostatnim okresie nie poczyniła istotnych nakładów na majątek trwały – nie zaistniała więc potrzeba posiłkowania się długiem długoterminowym.

Tabela: Wskaźniki płynności Wola Info S.A.

	31.12.2007	31.12.2006
Płynność bieżąca	1,8	1,2
Płynność szybka	1,7	1,1

Źródło: Wola Info S.A.

Zasady wyliczenia wskaźników:

płynność bieżąca: aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe,

płynność szybka: (aktywa obrotowe – zapasy – krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe czynne) / zobowiązania krótkoterminowe

W Spółce nie występują problemy z płynnością. Poziom wskaźników – ulegający z każdym w analizowanych okresach poprawie – świadczy o efektywnym zarządzaniu poziomem gotówki w firmie. Pozwala to z jednej strony uniknąć problemów z brakiem gotówki, z drugiej strony umożliwia jej efektywne wykorzystanie do dalszego rozwoju prowadzonego biznesu.

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

Spółka na dzień 31.12.2007 nie przewiduje większych inwestycji niż bieżące odtwarzanie zużywanych środków trwałych. Po debiucie w roku 2007 na GPW, Spółka przygotowuje szczegółowy Plan Inwestycyjny oparty o poszerzenie własnej oferty produktowej oraz o akwizycje.

16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres.

W prezentowanym okresie nie wystąpiły w Spółce nietypowe i nadzwyczajne zdarzenia.

17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej

Polski rynek IT charakteryzuje się dość dużym rozdrobnieniem oraz wysoką konkurencją i tym samym presją na marże, co intensyfikuje procesy konsolidacji tego rynku. Charakteryzuje się on także dużym potencjałem wzrostu. Oczekuje się, iż rynek IT w ciągu najbliższych dziesięciu lat będzie rósł w tempie co najmniej 10% rocznie, na co będą miały wpływ dotacje z UE, rozwój informatyzacji w administracji publicznej, popyt na coraz bardziej zaawansowane rozwiązania informatyczne wśród małych i średnich przedsiębiorstw oraz zmiany strukturalne w przemyśle (np. deregulacja). Istotny wpływ na rozwój polskiego rynku IT będzie także miał wzrost konkurencji na rynku usług telekomunikacyjnych i rynku usług finansowych.

Polski rynek informatyczny ma duży potencjał wzrostu w długim okresie. Polska zajmuje drugie miejsce za Rosją w naszym regionie pod względem wielkości i potencjału rynku IT.

Jako najważniejsze czynniki wpływające na rozwój rynku IT wskazuje się ogólną sytuację makroekonomiczną, w tym w szczególności rosnące tempo wzrostu PKB oraz nakładów inwestycyjnych, ale również wykorzystanie funduszy strukturalnych, politykę rządu i organów administracji publicznej, wzrost zamożności społeczeństwa, inwestycje zagraniczne w Polsce oraz koniunkturę na światowym rynku IT, zmiany na rynku krajowym takie jak konsolidacja, prywatyzacja i deregulacja, jak również światowy trend przechodzenia do usług o wyższej wartości dodanej, ze sprzętu komputerowego poprzez usługi do oprogramowania.

Wobec zmniejszających się marż na rynkach sprzętu komputerowego oraz oprogramowania, możliwością generowania znaczących zysków staje się świadczenie usług IT. Coraz większa liczba firm IT wprowadza usługi informatyczne do swojego portfela produktów.

Spółka dostrzegając wspomnianą tendencję zaczęła budować kompetencje usługowe powołując do życia spółkę-córkę Wola Net S.A. Spółkę utworzyła część z akcjonariuszy Spółki. Zadaniem Wola Net SA była realizacja projektów wdrożeniowych w kilku wyspecjalizowanych obszarach (m.in. Wola Net była pierwszym na polskim rynku partnerem firmy Siebel Systems dostarczającej rozwiązania CRM).

Przyspieszenie prac związanych ze zmianą profilu działalności Spółki nastąpiło po przyjęciu przez Spółkę na początku 2003 r. średnioterminowej strategii rozwoju, która zakładała zmianę struktury biznesu – stopniowe przejście z profilu dystrybutora sprzętu komputerowego do roli integratora systemów IT i firmy doradczej, oferującej usprawnianie procesów biznesowych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii informatycznych. Przyjęta strategia zakładała także rozwój własnych produktów softwarowych. Konsekwencją realizacji obranej strategii było połączenie spółek grupy w czerwcu 2004 r. Zespół konsultantów Wola Net S.A. dołączył do rozwijającego się działu wdrożeń Spółki. Połączenie spółek i rozwój działalności wdrożeniowej dały wyraźne wyniki w 2006 r., w którym udział przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów w przychodach ogółem spadł do 64% w porównaniu z 92% w 2004 r., przy analogicznym wzroście udziału sprzedaży usług w sprzedaży ogółem odpowiednio z 8% do 36%, a w roku nastąpił 2007 wzrost usług o 15% w stosunku do roku 2006.

Realizacja przyjętej strategii zaowocowała również znaczącą dywersyfikacją przychodów Spółki, który początkowo zaangażowany był głównie w sektor telekomunikacyjny. W kolejnych latach udział sektora telekomunikacyjnego spadł do 40-42%, przy jednoczesnym wzroście udziałów sektora bankowości i finansów oraz zachowaniu poziomów sektora przemysłowego i publicznego.

Dywersyfikacja źródeł przychodów nastąpiła również w grupach produktowych Spółki. Początkowo głównym źródłem przychodów Spółki były usługi projektowania, integracji i bezpieczeństwa infrastruktury IT. Rozwój, zgodnie z założeniami nowej strategii, pozostałych grup produktowych przyczynił się do osiągnięcia bardziej zdywersyfikowanej struktury przychodów w podziale na grupy

produktowe.

Realizowana strategia, z uwagi na konieczność poniesienia dodatkowych kosztów oraz ograniczenia kontraktów niskomargowych o dużej wartości, spowodowała przejściowy spadek przychodów, jednak przy znaczącym polepszeniu poziomu uzyskiwanych przez Spółkę wskaźników rentowności. Kontynuacja przyjętej strategii zakłada, iż wzrost przychodów Spółki generowany będzie przez sprzedaż usług a tym samym nastąpi wzrost rentowności, przy czym sprzedaż sprzętu będzie uzupełnieniem świadczonych usług i realizowanych projektów.

Spółka planuje w dalszym ciągu rozwijać sprzedawane specjalizowane usługi oraz pakiety integratorskie – zawierające część infrastruktury oraz usługi. Spółka planuje rozwijać swoje kompetencje w sektorach i produktach które już zidentyfikowała jako źródło przychodów Spółki oraz rozpoznaje nowe potencjalne produkty które zdwersyfikują porfolio sprzedawanych produktów.

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Spółką.

19. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

Zarząd Spółki

Zarząd Spółki składa się z 5 członków, powołanych na wspólną, trzyletnią kadencję: Piotra Majcherkiewicza – Prezesa Zarządu, Marcina Hołubca – Wiceprezesa Zarządu, Oskara Chejde – Wiceprezesa Zarządu, Pawła Konona – Wiceprezesa Zarządu, Sylwestra Zdanowskiego – Członka Zarządu.

Obecna kadencja Zarządu rozpoczęła się w dniu 26 kwietnia 2007 r.

Piotr Majcherkiewicz - Prezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Piotr Majcherkiewicz pełnił wcześniej funkcję Prezesa Zarządu.

Marcin Hołubiec - Wiceprezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Marcin Hołubiec pełnił wcześniej funkcję Wiceprezesa Zarządu.

Oskar Chejde - Wiceprezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Oskar Chejde pełnił wcześniej funkcję Wiceprezesa Zarządu.

Paweł Konon - Wiceprezes Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Paweł Konon pełnił wcześniej funkcję Członka Zarządu.

Sylwester Zdanowski - Członek Zarządu Spółki powołany został na obecną kadencję uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Sylwester Zdanowski pełnił wcześniej funkcję Członka Zarządu.

Rada Nadzorcza Spółki

Rada Nadzorcza Spółki składa się obecnie z 5 członków, powołanych na wspólną, trzyletnią kadencję: Krzysztofa Opawskiego – Przewodniczącego Rady Nadzorczej, Krzysztofa Borowskiego – Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, Sławomira Kruczyka – Członka Rady Nadzorczej, Roberta Supła – Członka Rady Nadzorczej, Krzysztofa Białowolskiego – Członka Rady Nadzorczej.

Obecna kadencja Rady Nadzorczej rozpoczęła się w dniu 26 kwietnia 2007 r.

Krzysztof Opawski powołany został na funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej w dniu 26 kwietnia 2007 r. w trybie oświadczenia Witolda Kaszuby złożonego na podstawie upoważnienia osobistego przysługującego Witoldowi Kaszubie na mocy postanowień Statutu Spółki.

Krzysztof Białowski powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r.

Krzysztof Borowski powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r. Uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 29 maja 2007 roku została Krzysztofowi Borowskiemu przydzielona funkcja Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej. Krzysztof Borowski pełnił wcześniej funkcję Członka Rady Nadzorczej.

Sławomir Kruczyk powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r.

Robert Supeł powołany został na funkcję Członka Rady Nadzorczej uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 26 kwietnia 2007 r.

Poza Krzysztofem Borowskim, pozostali z obecnych członków Rady Nadzorczej nie pełnili wcześniej funkcji w organach Spółki.

20. Informacje o umowach o świadczenie usług członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych ze Spółką, określających świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy

Członkowie Zarządu Spółki zatrudnieni są na podstawie umów o pracę. W przypadku rozwiązania stosunku pracy, Członkom Zarządu Spółki przysługują uprawnienia wynikające z przepisów Kodeksu pracy. Dodatkowo w wypadku rozwiązania umowy o pracę przez Spółkę z Członkiem Zarządu, Spółka wypłaci Członkowi Zarządu odprawę oraz odszkodowanie w zamian za powstrzymanie się od działalności konkurencyjnej przez okres 6 miesięcy po ustaniu stosunku pracy. Uprawnienie to przysługuje czterem spośród pięciu Członków Zarządu. Członkowie Rady Nadzorczej nie są zatrudnieni przez Spółkę.

21. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Spółkę, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie Spółkę.

Uchwałą nr 26/2007 Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie: zmiany Statutu Spółki oraz emisji warrantów subskrypcyjnych serii A, B oraz C z prawem pierwszeństwa do objęcia akcji serii J oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii J z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru warrantów subskrypcyjnych serii A, B oraz C oraz akcji serii J Ustanowiono w Spółce Program Motywacyjny skierowany do kluczowych pracowników Spółki z wyłączeniem członków Zarządu.

Program Motywacyjny realizowany będzie poprzez emisję 42.000 warrantów subskrypcyjnych serii A, 42.000 warrantów subskrypcyjnych serii B oraz 42.000 warrantów subskrypcyjnych serii C uprawniających do objęcia 1 akcji serii J.

Kryteria udziału pracowników w Programie Motywacyjnym określi Regulamin Programu Motywacyjnego ustanowiony przez Radę Nadzorczą Spółki.

Uchwałą nr 32/2007 Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 26 kwietnia 2007 r. uchwalono Program opcji Menedżerskich dla członków Zarządu Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2007 nie wypłacono żadnych wynagrodzeń, nagród lub korzyści wynikających z wymienionych powyżej Uchwał.

22. Zestawienie stanu posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę.

Stan posiadanych akcji Wola Info S.A. przez Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2007 roku przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	liczba akcji	udział w kapitale
Oskar Chejde	570 001	10,16%
Piotr Majcherkiewicz	571 201	10,18%
Paweł Konon	235 700	4,20%
Marcin Hołubiec	189 870	3,38%
Razem	1 566 772	33,20%

Źródło: Wola Info S.A.

23. Informacja o głównych akcjonariuszach Spółki. Stan na dzień 31 grudnia 2007

Akcjonariusz	liczba akcji	udział w kapitale
Ares Investment S.A.	1 140 002	20,30%
Willow Investment Sarl	607 650	10,83%
Piotr Majcherkiewicz	571 201	10,18%
Oskar Chejde	570 001	10,16%
Jakub Baran	570 001	10,16%
Witold Kaszuba	338 950	6,04%
ZPU Wola Sp. z o.o.	320 300	5,71%
PKO TFI SA	322 798	5,75%
Pozostali	1 171 097	20,87%
Razem	5 612 000	100%

Źródło: Wola Info S.A.

24. Informacje o znanych Spółce umowach w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Nie są znane Spółce (poza skutkami ewentualnego debiutu na GPW oraz programem motywacyjnym dla kadry menedżerskiej) żadne umowy w wyniku których miałyby nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

25. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółkę.

Wszystkie akcje Spółki są akcjami nieuprzywilejowanymi, dającymi takie samo prawo do głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, jak i do udziału w kapitale.

26. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje

W prezentowanym okresie nie istniały żadne ograniczenia w zbywalności akcji Wola Info S.A.

Nie istniały także żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu z tych akcji.

Na dzień sporządzenia sprawozdania nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

27. Zasady ładu korporacyjnego

Raport o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego przez Wola Info

Wola Info S.A. zawsze dokładała najwyższych starań w celu zapewnienia wszystkim akcjonariuszom równego dostępu do informacji o spółce i pełnego poszanowania praw akcjonariuszy niezależnie od wielkości posiadanego przez nich pakietu akcji. Dążenie do zapewnienia pełnej przejrzystości działania i postępowania zgodnie z etyką biznesową, znalazło wyraz w stosowaniu dobrych praktyk spółek giełdowych.

Zarząd w dniu 22 sierpnia 2007 roku podjął uchwałę o stosowaniu większości zasad dobrych praktyk, z wyłączeniem zasad nr 20, 28 i 43.

W 2007 roku, zgodnie z oświadczeniem zamieszczonym w raporcie bieżącym nr 8/2007 z dnia 24 września 2007 roku Zarząd Wola Info S.A. potwierdził stosowanie zasad ładu korporacyjnego. Z deklaracji stosowania wyłączone zostały następujące zasady:

1) Zasada nr 20

- a) Przynajmniej połowę członków rady nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni, z zastrzeżeniem pkt. d). Niezależni członkowie rady nadzorczej powinni być wolni od jakichkolwiek powiązań ze spółką i akcjonariuszami lub pracownikami, które mogłyby istotnie wpłynąć na zdolność niezależnego członka do podejmowania bezstronnych decyzji;
- b) Szczegółowe kryteria niezależności powinien określać statut spółki;
- c) Bez zgody większości niezależnych członków rady nadzorczej, nie powinny być podejmowane uchwały w sprawach:
 - świadczenia z jakiegokolwiek tytułu przez spółkę i jakiegokolwiek podmioty powiązane ze spółką na rzecz członków zarządu;
 - wyrażenia zgody na zawarcie przez spółkę lub podmiot od niej zależny istotnej umowy z podmiotem powiązany ze spółką, członkiem rady nadzorczej albo zarządu oraz z podmiotami z nimi powiązanymi;
 - wyboru biegłego rewidenta dla przeprowadzenia badania sprawozdania finansowego spółki.

d) W spółkach, gdzie jeden akcjonariusz posiada pakiet akcji dający ponad 50% ogólnej liczby głosów, rada nadzorcza powinna liczyć co najmniej dwóch niezależnych członków, w tym niezależnego przewodniczącego komitetu audytu, o ile taki komitet został ustanowiony.

Znaczeni akcjonariusze Spółki posiadają wystarczającą wiedzę i doświadczenie w sprawowaniu skutecznego i prawidłowego nadzoru właścicielskiego przez własnych przedstawicieli, do których wiedzy i kwalifikacji mają pełne zaufanie. Skład osobowy Rady Nadzorczej Spółki, według opinii Zarządu, właściwie zabezpiecza interesy wszystkich grup akcjonariuszy.

2) Zasada 28

Rada Nadzorcza powinna działać zgodnie ze swym regulaminem, który powinien być publicznie dostępny. Regulamin powinien przewidywać powołanie co najmniej dwóch komitetów:

- audytu;
- wynagrodzeń.

W skład komitetu audytu powinno wchodzić co najmniej dwóch członków niezależnych oraz przynajmniej jeden posiadający kwalifikacje w zakresie rachunkowości i finansów. Zadania komitetów powinien szczegółowo określać regulamin rady nadzorczej. Komitety rady powinny składać radzie nadzorczej roczne sprawozdania ze swojej działalności. Sprawozdania te spółka powinna udostępniać akcjonariuszom.

Intencją Spółki jest częściowe spełnianie powyższej zasady – Rada Nadzorcza działa na podstawie Regulaminu, który będzie publicznie dostępny. Jednocześnie intencją Spółki nie jest zamieszczenie w postanowieniach Regulaminu Rady Nadzorczej postanowień dotyczących powoływania oraz funkcjonowania komitetów ds. audytu i wynagrodzeń. Powołanie tych komitetów powodowałoby konieczność powołania w ich skład członków niezależnych, co wobec nie przyjęcia do stosowania zasady nr 20 nie jest możliwe. Dodatkowo Emitent stoi na stanowisku, iż wobec rozmiarów prowadzonej przez Spółkę działalności wyodrębnianie w pięcioosobowym składzie Rady Nadzorczej komitetu wynagrodzeń i komitetu audytu nie znajduje uzasadnienia.

3) Zasada 43

Wybór biegłego rewidenta powinien być dokonywany przez radę nadzorczą po przedstawieniu rekomendacji komitetu audytu lub walne zgromadzenie spółki po przedstawieniu rekomendacji rady nadzorczej zawierającej rekomendację komitetu audytu. Dokonanie przez radę nadzorczą lub walne zgromadzenie innego wyboru niż rekomendowany przez komitet ds. audytu powinno zostać szczegółowo uzasadnione. Informacja na temat wyboru podmiotu pełniącego funkcje biegłego rewidenta wraz z uzasadnieniem powinna być zawarta w raporcie rocznym.

Redakcja zasady 43 mówi o rekomendacji komitetu audytu przy wyborze podmiotu pełniącego funkcję biegłego rewidenta. Ponieważ intencją Emitenta nie jest stosowanie w pełni zasady 28 przewidującej m.in. powołanie komitetu audytu, nie jest możliwe przyjęcie pełnej realizacji zasady 43.

Z dniem 1 stycznia 2008 r. w miejsce „Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005” wszedł w życie nowy dokument „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”, przyjęty uchwałą Rady Giełdy w dniu 4 lipca 2007 r. Zmienił się sposób komunikowania o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego: spółki powinny stosować zasady ładu korporacyjnego, a obowiązek informowania powstaje wówczas, gdy zasada nie jest stosowana w sposób trwały lub gdy zostanie naruszona incydentalnie.

Zarząd Wola Info S.A. po zapoznaniu się z dokumentem „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW” w dniu 26 lutego 2008 roku podjął uchwałę, w której zadeklarował wolę stosowania zawartych w nim rekomendacji i zasad, z wyłączeniem zasad i rekomendacji wskazanych w pkt. II.1.7, III. 1.6, III 1.7, III. 1.8 oraz IV.1, jak również zobowiązał się, by w przypadku, gdy jakaś zasada nie będzie stosowana w sposób trwały lub zostanie naruszona incydentalnie niezwłocznie powiadomić o tym fakcie w trybie przewidzianym § 29 Regulaminu Giełdy Papierów Wartościowych Warszawie. W związku z tym w dniu 27 lutego 2008 roku został opublikowany raport bieżący nr 22/2008 dotyczący zakresu przestrzegania przez Spółkę Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Przestrzegany w Wola Info łaad korporacyjny obejmuje działalność wszystkich organów Spółki: Walnego Zgromadzenia, Radę Nadzorczą i Zarząd. Zasady funkcjonowania tych organów zostały szerzej opisane poniżej.

Sposób działania Walnego Zgromadzenia, jego uprawnienia, prawa akcjonariuszy i sposób ich wykonywania

Walne Zgromadzenie (WZ), zwoływane przez Zarząd w trybie zwyczajnym, odbywa się raz w roku, najpóźniej w czerwcu. W 2007 r. ZWZ Wola Info odbyło się w dniu 26 kwietnia 2007 roku.

Walne Zgromadzenie może być zwyczajne i nadzwyczajne. Odbywa się w siedzibie Spółki. Zwoływane jest przez Zarząd. Zwyczajne Walne Zgromadzenie odbywa się w ciągu 6 (sześciu) miesięcy po upływie każdego roku obrotowego.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd z własnej inicjatywy, na pisemny wniosek Rady Nadzorczej lub akcjonariusza/akcjonariuszy reprezentujących przynajmniej 1/10 (jedną dziesiątą) kapitału zakładowego. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie powinno zostać zwołane w terminie 2 (dwóch) tygodni od daty zgłoszenia wniosku przez uprawnione podmioty.

Rada Nadzorcza ma prawo zwołania Walnego Zgromadzenia, jeżeli:

- Zarząd nie zwoła Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w przepisany terminie,
- Zarząd nie zwoła Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia pomimo złożenia wniosków Rady Nadzorczej lub akcjonariusza /akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 1/10 (jedną dziesiątą) kapitału zakładowego.

Walne Zgromadzenie może odbyć się i powziąć uchwały także bez formalnego zwołania, jeżeli cały kapitał zakładowy jest reprezentowany a nikt z obecnych nie zgłosi sprzeciwu ani co do odbycia Walnego Zgromadzenia, ani co do wniesienia poszczególnych spraw do porządku obrad.

Akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu osobiście lub przez pełnomocników.

Z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, do kompetencji Walnego Zgromadzenia należą w szczególności następujące sprawy:

- Zmiana Statutu Spółki,
- Rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki, oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy,
- Udzielanie członkom organów Spółki absolutorium z wykonania przez nich obowiązków,
- Ustalanie zasad wynagradzania Członków Rady Nadzorczej,
- Uchwalanie Regulaminu Rady Nadzorczej,
- Uchwalanie Regulaminu Obrad Walnego Zgromadzenia,
- Podział zysku albo pokrycie strat,
- Powzięcie uchwały o wyłączeniu zysku od podziału pomiędzy akcjonariuszy,
- Podwyższenie albo obniżenie kapitału zakładowego,
- Emisja obligacji zamiennych na akcje spółki, obligacji z prawem pierwszeństwa do objęcia akcji Spółki, obligacji przychodowych, warrantów subskrypcyjnych,
- Utworzenie funduszu rezerwowego,
- Powoływanie i odwoływanie Członków Zarządu,
- Powoływanie i odwoływanie Członków Rady Nadzorczej, z zastrzeżeniem regulacji przewidzianej w Statucie Spółki, że Przewodniczącemu Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Witold Kaszuba, pod warunkiem posiadania, przez niego osobiście lub przez spółki kapitałowe, w których posiada on co najmniej 50 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu i jednocześnie ponad 50 %

kapitału zakładowego takiej spółki, akcji zapewniających mu nie mniej niż 10% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu.

- Zbycie lub wydzierżawienie przedsiębiorstwa Spółki lub jego zorganizowanej części lub ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego.

Walne Zgromadzenie jest ważne bez względu na reprezentowaną na nim liczbę akcji, z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa i postanowień Statutu. Uchwały Walnego Zgromadzenia zapadają zwykłą większością głosów, chyba że przepisy bezwzględnie obowiązującego prawa lub niniejszego Statutu stanowią inaczej.

Uchwały co do zmiany Statutu, zbycia przedsiębiorstwa Spółki, połączenia Spółek, przekształcenia w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością wymagają większości 3/4 (trzech czwartych) głosów.

Uchwała Walnego Zgromadzenia co do zmiany przedmiotu działalności Spółki wymaga większości 3/4 (trzech czwartych) głosów w obecności osób reprezentujących co najmniej połowę kapitału zakładowego. W przypadku powzięcia uchwały nie ma konieczności wykupu akcjonariuszy, którzy nie zgadzają się na taką zmianę.

Nabycie i zbycie przez Spółkę nieruchomości, użytkownika wieczystego lub udziału w nieruchomości, nie wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia.

Walne Zgromadzenie otwiera Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny członek Rady, a w przypadku ich nieobecności Prezes Zarządu lub inny członek Zarządu.

Walne Zgromadzenie uchwała swój regulamin określający szczegółowo tryb organizacji i prowadzenie obrad. Regulamin zawiera w szczególności postanowienia dotyczące wyboru członków Rady Nadzorczej oddzielnymi grupami.

Uchwały dotyczące usunięcia określonych spraw z porządku obrad Walnego Zgromadzenia wymagają dla swojej ważności większości $\frac{3}{4}$ (trzech czwartych) głosów w obecności akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 50% kapitału zakładowego z zastrzeżeniem, że usunięcie spraw umieszczonych w porządku obrad Walnego Zgromadzenia na żądanie zgłoszone na podstawie art. 400 K.S.H. wymaga zgody akcjonariusza/akcjonariuszy, który zgłosił takie żądanie.

Zasady działania Rady Nadzorczej, jej uprawnienia i sposób ich wykonywania

Rada Nadzorcza składa się z pięciu do siedmiu członków wybieranych na okres trzech lat. Powołuje się ich na okres wspólnej kadencji. Członków Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie, z zastrzeżeniem regulacji przewidzianej w Statucie Spółki, że Przewodniczącemu Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Witold Kaszuba, pod warunkiem posiadania, przez niego osobiście lub przez spółki kapitałowe, w których posiada on co najmniej 50 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu i jednocześnie ponad 50 % kapitału zakładowego takiej spółki, akcji zapewniających mu nie mniej niż 10% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu. W przypadku braku złożenia oświadczenia woli Witolda Kaszuby, w terminie 14 dni od powiadomienia Witolda Kaszuby o zajściu zdarzenia powodującego konieczność uzupełnienia składu Rady Nadzorczej, Przewodniczącemu Rady Nadzorczej powołuje Walne Zgromadzenie.

Prawo odwołania Przewodniczącemu Rady Nadzorczej przysługuje także Walnemu Zgromadzeniu.

Wiceprzewodniczącemu Rady Nadzorczej wybiera na pierwszym posiedzeniu Rada Nadzorcza ze swojego grona.

Posiedzenia Rady Nadzorczej odbywają się w miarę potrzeby, nie rzadziej jednak niż 4 (cztery) razy w roku obrotowym.

Członkowie Rady Nadzorczej pełnią swoje funkcje za wynagrodzeniem lub bez wynagrodzenia. Wysokość wynagrodzenia uchwała Walne Zgromadzenie w formie uchwały.

Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje obowiązki i uczestniczą w posiedzeniach Rady Nadzorczej osobiście, z zastrzeżeniem postanowień Statutu Spółki, które mówią, że uchwały Rady Nadzorczej mogą zostać podjęte w formie pisemnej, bez odbycia posiedzenia Rady Nadzorczej (w trybie obiegowym). Projekty uchwał, które mają być podjęte w trybie obiegowym, są przedstawiane

do podpisu wszystkim członkom Rady Nadzorczej przez jej Przewodniczącego, a w przypadku jego nieobecności, przez Wiceprzewodniczącego. Domniemywa się, że złożenie podpisu pod uchwałą stanowi wyrażenie zgody na jej podjęcie w trybie obiegowym. Uchwała podjęta w tym trybie jest ważna, o ile wszyscy członkowie Rady Nadzorczej zostali powiadomieni o jej treści.

Członek Rady Nadzorczej może oddać swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Rady Nadzorczej. Nie dotyczy to spraw wprowadzanych do porządku obrad na posiedzeniu Rady Nadzorczej.

Podjęcie uchwał w takim trybie nie dotyczy wyboru Wiceprzewodniczącego oraz zawieszania w czynnościach Członków Zarządu.

Posiedzenie Rady Nadzorczej zwołuje Przewodniczący, a w przypadku niemożności zwołania posiedzenia przez Przewodniczącego - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej. Posiedzenie Rady Nadzorczej należy również zwołać na pisemny wniosek Zarządu lub członka Rady Nadzorczej. Posiedzenie powinno się w takim przypadku odbyć w ciągu 2 (dwóch) tygodni od złożenia wniosku. Posiedzenia Rady Nadzorczej zwoływane są za pośrednictwem listów poleconych lub poczty kurierskiej, co najmniej na 7 (siedem) dni przed terminem posiedzenia. Dopuszcza się także przyjęcie przez członka Rady zawiadomienia o zwołaniu posiedzenia bez pośrednictwa poczty, za pokwitowaniem odbioru. Członek Rady Nadzorczej może żądać przesyłania mu zaproszeń także w formie elektronicznej na podany przez niego adres poczty elektronicznej. Żądanie to wraz z podaniem adresu poczty elektronicznej winno zostać złożone spółce w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Zaproszenie na posiedzenie Rady Nadzorczej powinno zawierać porządek obrad posiedzenia, pod rygorem bezskuteczności jego zwołania. Posiedzenie Rady Nadzorczej może się odbyć bez formalnego zwołania, jeśli wszyscy jej członkowie wyrażą na to zgodę najpóźniej w dniu posiedzenia i potwierdzą to pismem lub złożą podpisy na liście obecności.

Uchwały w przedmiocie nie objętym porządkiem obrad podjąć nie można, chyba że na posiedzeniu obecni są wszyscy członkowie Rady i nikt z obecnych nie zgłosi w tej sprawie sprzeciwu.

Posiedzenia Rady Nadzorczej mogą być prowadzone telefonicznie, w sposób umożliwiający porozumienie się wszystkich uczestniczących w nim członków. Z przebiegu głosowania w przedmiotowym trybie sporządza się protokół, który podpisywany jest przez wszystkich uczestników na najbliższym posiedzeniu lub obiegowo. Przebieg telefonicznego posiedzenia Rady Nadzorczej może być także zapisany przy pomocy urządzenia do utrwalania dźwięku.

Rada Nadzorcza działa na podstawie uchwalonego przez Walne Zgromadzenie Regulaminu.

Do zadań Rady Nadzorczej należy stały nadzór nad działalnością Spółki we wszystkich dziedzinach jej działalności zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Do kompetencji Rady Nadzorczej, z uwzględnieniem bezwzględnie obowiązujących przepisów K.S.H., należy między innymi:

- zatwierdzanie Regulaminu Zarządu Spółki;
- zatwierdzanie przedstawionego przez Zarząd rocznego planu finansowego oraz rocznego planu działalności;
- wyrażanie zgody na zaciąganie zobowiązania lub rozporządzenia majątkiem Spółki o wysokości przekraczającej połowę wartości sumy bilansowej na dzień ostatniego rocznego sprawozdania finansowego zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie Spółki,
- wyrażenie zgody na nabycie lub zbycie przez Spółkę własności nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości, którego wartość jest wyższa niż jedna czwarta kapitałów własnych spółki na dzień ostatniego zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego.
- ocena z końcem każdego roku obrotowego sprawozdania finansowego Spółki, w tym bilansu oraz rachunku zysków i strat, zarówno co do zgodności z księgami i dokumentami, jak i ze stanem faktycznym składanie Walnemu Zgromadzeniu pisemnego sprawozdania z wyników tej oceny
- ocena sprawozdania Zarządu Spółki oraz wniosków Zarządu co do podziału zysku lub pokrycia straty oraz składanie Walnemu Zgromadzeniu pisemnego sprawozdania z wyników tej oceny

- wybór biegłego rewidenta na wniosek Zarządu;
- ustalanie jednolitego tekstu zmienionego Statutu lub wprowadzanie zmian o charakterze redakcyjnym określonych w uchwale Walnego Zgromadzenia;
- określanie wynagrodzenia oraz zasad premiowania Członków Zarządu.
- udzielanie zgody członkom Zarządu na prowadzenie działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności Spółki;
- inne sprawy wnioskowane przez Zarząd.

Zasady działania Zarządu, jego uprawnienia i sposób ich wykonywania

Zarząd Spółki składa się z od dwóch do siedmiu członków. Kadencja Zarządu trwa trzy lata. Jego Członków powołuje na okres wspólnej kadencji oraz odwołuje Walne Zgromadzenie, które ustala każdorazowo skład liczbowy Zarządu a także powołuje i odwołuje Prezesa Zarządu.

Członek Zarządu może wykonywać swą funkcję za wynagrodzeniem lub bez wynagrodzenia. Wysokość wynagrodzenia członka Zarządu ustala Rada Nadzorcza.

Organizację i sposób działania Zarządu określa szczegółowo Regulamin Zarządu, uchwalony przez Zarząd i zatwierdzony przez Radę Nadzorczą.

Do składania oświadczeń woli w imieniu Spółki upoważnionych jest dwóch Członków Zarządu działających łącznie lub członek Zarządu wraz z prokurentem.

Zarząd jest obowiązany zarządzać majątkiem i sprawami Spółki oraz spełniać swoje obowiązki ze starannością wymaganą w obrocie gospodarczym.

Do zakresu działania Zarządu należą wszelkie sprawy Spółki niezastrzeżone do kompetencji Walnego Zgromadzenia i Rady Nadzorczej.

Zarząd pełni funkcję pracodawcy w stosunku do pracowników Spółki, zaś w stosunku do Członków Zarządu Spółki funkcje pracodawcy pełni Rada Nadzorcza.

W umowie między Spółką a Członkiem Zarządu, jak również w sporze z nim, Spółkę reprezentuje Rada Nadzorcza albo pełnomocnik powołany uchwałą Walnego Zgromadzenia.

Zarząd przekazuje Radzie Nadzorczej regularne i wyczerpujące informacje o wszystkich istotnych sprawach dotyczących działalności Spółki.

Można definitywnie stwierdzić, iż Dobre Praktyki Zarządów wyszczególnione w punktach 32-40 „Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005” były w pełni respektowane przez Zarząd Wola Info.

Roczne i półroczne sprawozdanie finansowe Spółki podlega także niezależnemu badaniu i odpowiednio przeglądowi przez biegłego rewidenta.

Spółka zarządza ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych również poprzez śledzenie na bieżąco zmian wymaganych przez przepisy i regulacje zewnętrzne i przygotowywanie się do ich wprowadzenia ze znacznym wyprzedzeniem czasowym.

Prezes Zarządu Wola Info S.A.
Piotr Majcherkiewicz

28. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych.

W dniu 30 października 2007 Rada Nadzorcza na mocy uchwały nr 30/10/20076/2 dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych Spółki za rok 2007.

Podmiotem tym została spółka HLB Frąckowiak i Wspólnicy Spółka z o.o. z siedzibą w Poznaniu, pl.Wiosny Ludów 2.

Spółka korzystała wcześniej z usług HLB Frąckowiak i Wspólnicy Spółka z o.o. z siedzibą w Poznaniu. W dniu 30 lipca 2007 Spółka podpisała umowę nr 1787/10 z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Spółka z o.o.. Przedmiotem Umowy jest przeprowadzenie przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego za okres 1 półrocza 2007.

Warszawa, 07 kwietnia 2008 roku

Członkowie Zarządu:

Piotr Majcherkiewicz

Marcin Hołubiec

Oskar Chejde

Paweł Konon

Sylwester Zdanowski