

ARTERIA S.A.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI ZA ROK 2007

Zarząd Spółki Arteria S.A., przedstawia sprawozdanie z działalności w okresie od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2007 roku, zaprezentowane zgodnie z w § 95 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. Nr 209 poz. 1744), dotyczących emitentów papierów wartościowych prowadzących działalność wytwórczą, budowlaną, handlową lub usługową.

Skład Zarządu Spółki

W skład Zarządu Spółki na dzień 31 grudnia 2007 roku wchodził:

- Wojciech Bieńkowski – Prezes Zarządu
- Riad Bekkar - Członek Zarządu

W okresie sprawozdawczym oraz do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego do publikacji nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu.

Prokurentem na dzień 31 grudnia 2007 była Pani Edyta Soból – Główny Księgowy Spółki. Drugim prokurentem, na podstawie Uchwały Zarządu z dnia 8 kwietnia 2008 roku ustanowiony został Pan Grzegorz Grygiel – Dyrektor Finansowy Spółki.

Skład Rady Nadzorczej

W 2007 roku miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej:

9 maja 2007 roku, zgodnie z uchwałą nr 22 podjętą tego samego dnia przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy odwołano z pełnienia funkcji Członków Rady Nadzorczej panów Pawła Grabowskiego i Marcina Kaczmarkiewicza; uchwałą nr 24 WZA z tego samego dnia zostali powołani do pełnienia funkcji Członków Rady Nadzorczej panowie Dariusz Stokowski i Ross Newens.

W skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 31 grudnia 2007 roku wchodził:

Zbigniew Łapiński	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Grzegorz Leszczyński	- Członek Rady Nadzorczej
Dariusz Stokowski	- Członek Rady Nadzorczej
Ross Newens	- Członek Rady Nadzorczej
Wojciech Szwarc	- Członek Rady Nadzorczej

18 kwietnia 2008 roku na posiedzeniu Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z funkcji Członka Rady Nadzorczej odwołano Pana Wojciecha Szwarca. Na tym samym posiedzeniu NWZA w skład Rady Nadzorczej Spółki powołano Pana Piotra Kulikowskiego.

Biegły Rewident

BDO Numerica S.A.
ul. Postępu 12, 02-676 Warszawa

Komentarz Zarządu do podstawowych danych finansowych Arteria S.A. za rok 2007 roku w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego

Dane finansowe

W tys. zł	2007	2006	Zmiana %
Przychody	59 881	13 749	435,53%
Zysk brutto ze sprzedaży	4 473	3 947	113,33%
Zysk netto	1 908	2 199	86,77%
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	3 527	2 389	147,63%
Amortyzacja	959	395	242,78%
Aktywa	37 119	21 848	169,90%
Kapitał własny	18 713	16 805	111,35%
EBITDA	3 118	2 932	106,34%

2007 rok był dla Arterii rokiem intensywnego wzrostu przychodów ze sprzedaży, które zwiększyły się w porównaniu do roku 2006 aż o 435,53 %, osiągając w raportowanym okresie poziomie 59,8 mln zł.

Poniesione nakłady, głównie na rozwój kanału sprzedaży detalicznej, spowodowały wzrost kosztów działalności operacyjnej. W efekcie, inwestycje i nakłady kosztowe związane z rozwojem segmentu działalności sprzedaży detalicznej miały wpływ na, Arteria SA na osiągnięcie wyniku finansowego netto w kwocie 1,9 mln zł.

Podsumowanie 2007 roku – opis czynników i zdarzeń mających znaczący wpływ na prezentowane w sprawozdaniu wyniki finansowe Spółki

Spółka Arteria S.A. – pozyskując na początku 2007 roku środki z emisji publicznej - otrzymała możliwość realizacji zapowiadanych w trakcie publicznej sprzedaży akcji, celów emisyjnych. Dzięki pozyskanym środkom, w ciągu kolejnych 12 miesięcy, nastąpił jej dynamiczny rozwój w nowym modelu biznesowym, opartym na wzajemnie przenikających się i komplementarnych kanałach sprzedaży. Nastąpiło również przekształcenie Spółki Arteria S.A. w Grupę Kapitałową (poprzez zakup 75% udziałów spółki Rigall Distribution Sp. z o.o.).

W efekcie, obszar świadczenia usług w segmencie outsourcing'u i wsparcia sprzedaży w modelu zintegrowanym z wykorzystaniem własnego **Call Center**, stanowiący w 2006 roku główne źródło przychodów Spółki, dzięki nowym projektom, wykorzystującym terenowe struktury sprzedaży oraz sieć sprzedaży detalicznej, został powiększony w 2007 roku o przychody uzyskiwane przez Spółkę z segmentu **Retail**.

2007 rok był dla Arterii SA przede wszystkim czasem tworzenia fundamentów nowego biznesu oraz znaczących inwestycji. Towarzyszył temu jednocześnie dynamiczny rozwój Spółki, o czym świadczy kilkuset procentowa dynamika wzrostu przychodów.

Call Center

Zgodnie z realizowaną strategią rozwoju, istotnym obszarem aktywności Spółki w roku 2007 był systematyczny organiczny wzrost w obszarze usług Call Center - outsourcing'u i wsparcia sprzedaży, opierających się on na zintegrowanym modelu zarządzania sprzedażą, realizowanym przy wsparciu własnego, 300- stanowiskowego call center zlokalizowanego w dwóch ośrodkach - w Warszawie oraz w uruchomionej w październiku 2007 roku placówce w Gliwicach.

Relokacja central telefonicznych z centrum Polski do aglomeracji katowickiej, wpłynęła korzystnie zarówno na wydajność operacyjną segmentu Call Center jak i na obniżenie kosztów jego funkcjonowania. W związku z dużym potencjałem rozwojowym tego rynku, Zarząd systematycznie monitorował stabilny wzrost przychodów i zysków w tym obszarze działalności oraz systematyczne powiększanie portfela klientów.

Retail

Zarząd Spółki Arteria S.A. w omawianym okresie położył akcent na rozwijaniu nowych obszarów działalności, kładąc główny nacisk na rozwój segmentu Retail przez rozbudowę detalicznej sieci sprzedaży. Jej podstawą była sieć punktów sprzedaży, obsługujących od marca 2007 roku sprzedaż produktów operatora komórkowego Play, a następnie także telewizji nowej generacji „n”.

Zarząd Spółki, wdrażając założone cele, od października 2007 roku przystąpił do realizacji projektu Stref Usług - sieci punktów sprzedaży, zlokalizowanych we wszystkich marketach Media Markt i Saturn na terenie kraju. Strefy Usług, zarządzane przez Arteria S.A., prowadziły sprzedaż typu multibrand, oferując produkty i usługi w trzech obszarach: telekomunikacji komórkowej, telekomunikacji stacjonarnej oraz telewizji cyfrowej. Na koniec 2007 roku sieć Stref Usług obejmowała 43 punkty sprzedaży.

Strategia dalszego rozwoju Spółki Arteria S.A. zakłada jednocześnie rozwijanie sieci sprzedaży pod własną marką. Oferta handlowa tych punktów odpowiadać będzie produktom dostępnym równolegle w Strefach Usług. Budowa silnej marki konsumenckiej Arterii S.A. będzie prowadzona przy zastosowaniu sprawdzonych strategii promocyjnych, innowacyjnych form reklamy oraz spójnej strategii sprzedaży. Kolejne punkty własnej sieci sprzedaży Spółki Arteria S.A., umiejscawiane będą w możliwie najatrakcyjniejszych lokalizacjach, głównie w centrach handlowych dużych miast. Ich liczba będzie systematycznie wzrastać.

Sprzedaż bezpośrednia

Strategicznym obszarem aktywności Spółki w 2007 roku był rozwój segmentu usług sprzedaży bezpośredniej, prowadzonej w sektorze usług finansowych. Bazą do rozwoju działalności w tym segmencie było podpisanie w pierwszym półroczu br. umowy z Citibank Handlowy S.A., której przedmiotem jest sprzedaż produktów finansowych dedykowanych klientom detalicznym.

W miesiącu lipcu Arteria S.A. nabyła 75% udziałów Spółki **Rigall Distribution Sp. z o.o.** - autoryzowanej sieci agencyjnej Citibanku. Rigall Distribution Sp. z o.o. prowadzi sprzedaż oraz promocję produktów bankowych (głównie kart kredytowych) za pośrednictwem sieci przedstawicieli handlowych, samodzielnych punktów obsługi sprzedaży, biur handlowych oraz konsultantów na terenie całego kraju. Posiada zespół ponad 450 przedstawicieli handlowych, sieci 12 punktów obsługi klienta. Tak szeroko rozbudowana, terenowa struktura sprzedaży zwiększa potencjał rozwoju Grupy Kapitałowej Arteria S.A

Realizacja strategii w roku 2007

Tak działający model sprzedażowy, integrujący Call Center z terenowymi strukturami sprzedaży, wsparty odpowiednią technologią, dał Spółce Arteria SA znaczącą przewagę konkurencyjną w stosunku do innych sieci detalicznych, działających w tym obszarze.

Dzięki dokonany inwestycjom, rok 2007 był okresem w którym poświęcono szczególną uwagę podnoszeniu parametrów związanych z rentownością, efektywności operacyjnej i finansowej Spółki, a szczególności utrzymaniem dotychczasowej dynamiki wzrostu zysku netto.

Zarząd Spółki koncentrował się w kolejnych kwartałach roku na rozwoju silnej marki konsumenckiej i zdobyciu znaczącej pozycji w tym segmencie sprzedaży detalicznej. Rok 2007 był okresem, w którym Spółka budowała odpowiednie zaplecze technologiczne i kompetencyjne, mające ułatwić ekspansję rynkową oraz systematycznie zwiększać wartość posiadanych aktywów. Wiązało się to z koniecznością rozbudowy terenowej sieci punktów sprzedaży oraz ze zwiększonymi nakładami inwestycyjnymi w zaplecze technologiczne obsługujące działalność operacyjną w zakresie oferowanych nowych usług i produktów.

Rozwój sprzedaży detalicznej był priorytetem Zarządu w realizacji strategii rozwoju Spółki. Wydatki inwestycyjne Capex i Opex w infrastrukturę teleinformatyczną w roku 2007 w segmencie działalności Retail miały przygotować Spółkę na wzrost wolumenu działalności Retail - obszaru posiadającego najwyższy planowany potencjał wzrostu.

Czynniki ryzyka i zagrożeń

Ryzyko otoczenia makroekonomicznego

Główne ryzyko prowadzonej działalności Spółka upatruje w niebezpieczeństwie pogorszenia ogólnej sytuacji makroekonomicznej i destabilizacji politycznej. Zjawiska te mają negatywny wpływ na nastroje konsumentów indywidualnych i biznesowych i przekładają się na pogorszenie rynku sprzedaży detalicznej i zmniejszenie wolumenu zleceń na świadczenie usług telemarketingowych. W takim przypadku Spółka musiałaby się liczyć ze znaczącą redukcją marży, co mogłoby wpłynąć na potencjał którym dziś dysponuje.

Ryzyko konkurencji

Rynek, zarówno sprzedaży detalicznej w segmencie sprzedaży usług teleinformatycznych, jak i usług telemarketingowych jest przedmiotem silnej konkurencji. Rynek jest nasycony. Dążenie do powiększenia udziałów w rynku odbywa się głównie w procesie przejmowania klientów od konkurentów. Sytuacja mogłaby prowadzić do zmniejszenia przychodów Spółki z powodu przejęcia kluczowych umów przez konkurencję. W odpowiedzi na to zagrożenie Arteria podejmuje działania zmierzające do dywersyfikacji świadczonych usług i ich komplementarności, co w efekcie ma zapewnić Spółce przewagę konkurencyjną.

Ryzyko fluktuacji kadry

Wysoko wykwalifikowani specjaliści stanowią znaczącą wartość firm branży nowych technologii – takich jak Arteria. Najlepsi z nich łączą umiejętności z zakresu marketingu z kompetencjami z dziedziny zarządzania oraz praktyki działania przedsiębiorstw. Pracownicy tacy cieszą się dużym zainteresowaniem rynku pracy. Jedną z metod ich pozyskiwania jest oferowanie konkurencyjnych zarobków. Efektem tych działań mogłoby być osłabienie potencjału Spółki oraz wzrost kosztów wynagrodzeń.

Jednym ze sposobów dbania o pracowników Spółki jest wytworzenie i utrzymywanie unikalnej kultury organizacyjnej. W efekcie tych działań, pomimo stosunkowo krótkiego okresu istnienia Spółki, ponad połowa kluczowych pracowników Arterii pracuje od początku istnienia Spółki.

Prognoza na 2008 rok

Nadrzędnym celem działań prowadzonych przez Zarząd jest zapewnienie długofalowych korzyści dla Akcjonariuszy Spółki. Dlatego efektem planowanej strategii ma być dynamiczny wzrost przychodów oraz wzrastający poziom masy marży, która zapewni Akcjonariuszom Spółki systematyczny wzrost zysku przypadającego na jedną akcję. Plany budżetowe na rok następny przewidują dalszy, dynamiczny wzrost poszczególnych pozycji finansowych.

Opis istotnych zdarzeń mających znaczący wpływ na wyniki osiągnięte przez Spółkę Arteria S.A. w 2007 roku

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

- 8 stycznia, Zarząd Spółki Arteria S.A. podał wiadomość o zarejestrowaniu w Krajowym Rejestrze Sądowym podwyższenia kapitału zakładowego do kwoty 683.811,20 zł, na skutek zarejestrowania emisji 860.000 akcji serii C o wartości nominalnej 0,20 zł każda, przeprowadzonej w drodze publicznej subskrypcji.

- 8 stycznia 2007 r., Zarząd ARTERIA S.A. podał do publicznej wiadomości, informację o zaktualizowanej wysokości kapitałów własnych, przyjętej za podstawę do oceny istotności umów, których stroną jest Spółka Arteria S.A. Na dzień sporządzenia raportu wartość ta wyniosła 15.600 tys. zł. Jako podstawę do obliczenia kapitałów własnych Spółki, przyjęto następujące kryteria:

- kapitały własne Spółki na dzień 30 czerwca 2006 r. podane w prospekcie emisyjnym,
- podwyższenie kapitału zakładowego do kwoty 511.811,20 zł w drodze emisji akcji serii B zaoferowanej do objęcia w drodze emisji prywatnej na podstawie uchwały NWZA Spółki Arterii SA z dnia 18 sierpnia 2006 r.,
- podwyższenie kapitału zapasowego Spółki w związku z pozyskaniem środków z prywatnej emisji akcji serii B,
- koszty publicznej emisji akcji serii C,
- podwyższenie kapitału zakładowego do kwoty 683.811,20 zł w związku z zarejestrowaniem podwyższenia kapitału zakładowego po dojściu do skutku emisji akcji serii C oraz
- podwyższenie kapitału zapasowego w związku z pozyskaniem przez Spółkę środków z publicznej subskrypcji akcji serii C.

- 17 stycznia 2007 r., Zarząd Spółki podjął wiadomość o tym, iż Deutsche Bank AG posiada akcje Spółki pośrednio przez podmiot zależny DWS Polska TFI S.A., tj: 200.375 akcji Spółki, co stanowiło 5,86% kapitału zakładowego Spółki.

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

- 3 kwietnia 2007 roku, Zarząd Spółki Arteria SA podpisał umowę z firmą Dangaard Telecom Poland Sp. z o.o. , partnerem logistycznym operatora sieci telefonii komórkowej P4. Przedmiotem umowy jest sprzedaż i dostawa produktów (sprzęt telekomunikacyjny, akcesoria, usługi prepaid wraz z dodatkami oraz produkty multimedialne oraz pozostałe towary dostępne zgodnie z ofertą P4) do mobilnych punktów sprzedaży detalicznej zarządzanych przez Spółkę Arteria S.A. i znajdujących się na terenie całego kraju.

- 24 kwietnia, Zarząd Arteria S.A. zawarł umowę Citibank Handlowy. Przedmiotem kontaktu jest sprzedaż produktów finansowych, głównie kart kredytowych. Arteria S.A. na podstawie tej umowy Arteria zaczęła świadczyć usługi w modelu zintegrowanym, w oparciu o terenowe siły sprzedaży oraz call center.

- 1 maja, Zarząd Spółki podał do wiadomości o podpisaniu umowy z ITI Neovision dotyczącej zorganizowania oraz zarządzania siecią punktów sprzedaży. Przedmiot umowy obejmuje świadczenie przez Arterię S.A. usług w zakresie sprzedaży abonamentów platformy cyfrowej „n” oraz świadczenie innych usług multimedialnych oraz sprzedaż sprzętu, kart i Akcesoriów rekomendowanych przez ITI.

- 18 czerwca, Zarząd Spółki podał do wiadomości o podpisaniu aneksu, który zmienił dotychczasowe zasady na jakich Spółka prowadziła sprzedaż produktów i usług P4. Dotychczasowy model współpracy, oparty o usługi outsourcing’u i wsparcia sprzedaży, realizowane przez terenowe siły sprzedaży Arteria S.A w oparciu o sieć punktów detalicznych rozlokowanych w marketach Media Markt i Saturn na terenie całego kraju, uległ przekształceniu w model dealerski (prowizyjny). Według nowych zasad, Spółka Arteria S.A. przejęła pełne koszty utrzymania punktów sprzedaży w zamian za znacząco wyższe wynagrodzenie, uzależnione od wyników sprzedaży.

- 25 czerwca, Zarząd Spółki Arteria S.A. poinformował o zawarciu drugiej umowy ze Spółką ITI Neovision Sp. z o.o. Dotyczyła ona rozszerzenia sieci sprzedaży abonamentów platformy cyfrowej "n" oraz innych usług multimedialnych w stosunku do ustaleń poczynionych na podstawie wcześniejszej umowy. Na podstawie nowej umowy, sieć sprzedaży usług i produktów ITI Neovision prowadzona przez Arterię S.A. wzrosła o dodatkowe 30 punktów sprzedaży detalicznej.

29 czerwca, Zarząd podał informację o zawarciu znaczącej umowy z Citibank Handlowy, która precyzuje i uszczegóławia postanowienia, wcześniej podpisanej Umowy Ramowej oraz określa szczegółowe warunki świadczenia usług w ramach współpracy pomiędzy Bankiem oraz Spółką Arteria S.A.

- 2 lipca, Zarząd Spółki dokonał zakupu 60 udziałów Spółki Rigall Distribution Sp. z o.o., co stanowi 75% w kapitale zakładowym Spółki i daje 75% głosów na Zgromadzeniu Wspólników. Łączna wartość transakcji, wyniosła 8.793 tys. zł Opisana transakcja została zrealizowana przez Spółkę w całości ze środków własnych, pozyskanych w trakcie pierwszej publicznej emisji akcji.

- 12 września 2007 r. Zarząd Spółki Arteria SA poinformował o podpisaniu listu intencyjnego z Media Saturn Holding Sp. z o.o.

- 28 września, odbyło się posiedzenie Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki, które postanowiło, iż jednostkowe oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółki sporządzane będą zgodnie z

Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej (MSR).

- 10 października, Zarząd poinformował o uruchomieniu 90 stanowisk telesprzedaży w Gliwicach i tym samym zwiększeniu liczby stanowisk Call Center posiadanych przez Arterię S.A. do 300. Oddział w Gliwicach został wyposażony w rozwiązania teleinformatyczne firmy AVAYA, wraz ze specjalistycznym oprogramowaniem. Bezpośrednie zarządzanie zleceniami, monitoring projektów oraz efektywność sprzedaży jest realizowane za pomocą interaktywnego narzędzia klasy ERP „Portal Call Center” integrującego systemy informatyczne i aplikacje obsługujące ten segment działalności. Centrum technologiczne i logistyczne do zarządzania oddziałem w Gliwicach pozostaje w Warszawie.

- 14 listopada, Zarząd Spółki podpisał umowę z Media Saturn Holding Sp. z o.o.. Przedmiotem umowy było określenie zasad wzajemnej współpracy w zakresie stworzenia Stref Usług oraz ich lokalizacji zarówno w już istniejących, jak i nowopowstających marketach Media Markt oraz Saturn. Usługi te obejmują w szczególności usługi telekomunikacyjne oraz usługi multimedialne w tym rozprowadzania drogą satelitarną, kodowanych programów telewizyjnych oraz radiowych w technologii cyfrowej. Podstawą tworzonej sieci Stref Usług była zarządzana przez Spółkę Arteria S.A. sieć punktów sprzedaży, obsługujących sprzedaż usług operatora komórkowego sieci Play oraz telewizji nowej generacji „n”.

- 22 listopada 2007 rok Zarząd Spółki poinformował o podpisaniu umowy ze spółką LINK -IT, działającej jako wyłączny dystrybutor usług Telefonii DIALOG, oferującego połączenia międzystrefowe, międzynarodowe, do sieci komórkowych oraz usługi internetowe. Na podstawie podpisanego kontraktu, pełny pakiet ofertowy Operatora został włączony do ogólnopolskiej sieci Stref Usług, prowadzącej sprzedaż usług telekomunikacyjnych i multimedialnych w wydzielonych punktach sprzedaży sieci Media Markt i Saturn. Umowa została zawarta na czas nieokreślony.

Struktura akcjonariatu Spółki

Zarząd Spółki wskazuje niniejszym akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu na dzień 31 grudnia 2007 roku:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Wartość nominalna udziału	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów
Nova Holding Ltd	1 344 750	268 950,00	39,33%	39,33%
DM IDM SA	342 845	68 569,00	10,03%	10,03%
Wojciech Bieńkowski	341 714	68 342,80	9,99%	9,99%
DWS Polska TFI SA	200 375	40 075,00	5,86%	5,86%
SEB	172 000	34 400,00	5,03%	5,03%
Pozostali akcjonariusze	1 017 372	203 474,40	29,76%	29,76%
Razem	3 419 056	683 811,20	100,00%	100,00%

Te same dane na dzień przekazania raportu za pierwszy kwartał 2008 roku tj. na dzień 15 maja 2008 roku wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale, liczbie głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki przedstawiają się następująco:

Akcjonariusze Spółki ARTERIA S.A. posiadający ponad 5%	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale akcyjnym (%)	Liczba głosów	Udział głosów na WZA (%)
Nova Holding Ltd	1.344.750	39,22%	1.344.750	39,22%
Wojciech Bieńkowski	350.143	10,24%	350.143	10,24%
DWS Polska TFI S.A	343.066	10,03%	343.066	10,03%
DM IDM SA	342 845	10,02%	342 845	10,02%

Kapitał zakładowy Spółki Arteria S.A. wynosi 683.811,20 zł (słownie: sześćset osiemdziesiąt trzy tysiące osiemset jedenaście złotych i dwadzieścia groszy) i dzieli się na 3 419 056 (słownie: trzy miliony czterysta dziewiętnaście tysięcy pięćdziesiąt sześć) akcji serii A, B i C o wartości nominalnej 0,20 złoty każda, dających prawo do 3 419 056 głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich (opcji) przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień przekazania raportu kwartalnego wraz z uwzględnieniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu, odrębnie dla każdej z osób.

Stan posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień przekazania raportu z pierwszego kwartału 2008 roku wraz z uwzględnieniem zmian w stanie posiadania, odrębnie dla każdej z osób.

Członkowie Zarządu Spółki:

Imię i Nazwisko	Stan na dzień 31.12.2007	Nabycie akcji	Zbycie akcji	Stan na dzień 15 maja 2008
Wojciech Bieńkowski	341.714	8.429	0	350.143
Riad Bekkar	115.000	20.759	0	135.759

Członkowie Rady Nadzorczej Spółki :

Imię i Nazwisko	Stan na dzień 31.12.2007	Nabycie akcji	Zbycie akcji	Stan na dzień 15 maja 2008
Dariusz Stokowski	125 390	4.758	0	130.148
Ross Newens	0	0	0	0
Zbigniew Łapiński	0	0	0	0
Grzegorz Leszczyński	0	0	0	0
Wojciech Szwarc	0	0	0	0

Informacja dotycząca emisji, wykupu i spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

W okresie objętym niniejszym raportem, Spółka Arteria S.A. nie przeprowadzała czynności emisji, wykupu ani spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

Informacje dotyczące wypłaconej lub zadeklarowanej dywidendy, łącznie i w przeliczeniu na jedną akcję, z podziałem na akcje zwykłe i uprzywilejowane.

W okresie sprawozdawczym nie były wypłacane ani zadeklarowane do wypłaty dywidendy.

Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, których stroną była Spółka Arteria S.A., a dotyczących zobowiązań lub wierzytelności Emitenta, których wartość stanowiła co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.

W okresie objętym niniejszym komentarzem, nie wszczęto względem Spółki zarówno przed sądami jak i organami administracji publicznej, bądź organami właściwymi dla postępowania arbitrażowego, postępowań dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki. Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej nie jest obecnie stroną żadnych postępowań, o których mowa w zdaniu poprzedzającym, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.

Informacja o zawarciu jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeśli wartość tych transakcji (liczona jako łączna wartość wszystkich transakcji zawartych w okresie od początku roku obrotowego) przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro- jeśli nie były one transakcjami typowymi i rutynowymi, zawieranymi na warunkach rynkowych pomiędzy jednostkami powiązanymi, a ich charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej, prowadzonej przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną.

W 2007 roku nie miały miejsca transakcje z podmiotami powiązanymi, których wartość przekraczałyby wyrażoną w złotych równowartości kwoty 500.000 euro.

Informacje o udzieleniu poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzielenia gwarancji- łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeśli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

W okresie objętym niniejszym raportem, Spółka nie udzieliła poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.

Wojciech Bieńkowski
Prezes Zarządu

Riad Bekkar
Wiceprezes Zarządu

Warszawa, 31 maja 2008 roku