



**C E N T R U M   M E D Y C Z N E**

Sprawozdanie Zarządu z działalności spółki  
Centrum Medyczne ENEL-MED S.A. w  
I półroczu 2011 roku

Warszawa, 26 sierpnia 2011 r.

## **SPIS TREŚCI**

<b>1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE .....</b>	<b>3</b>
1.1. Opis działalności Spółki .....	3
1.2. Zarząd i Rada Nadzorcza .....	4
1.3. Struktura Akcjonariatu .....	5
1.4. Strategia .....	5
1.5. Przewidywany rozwój Spółki .....	5
<b>2. NAJWAŻNIEJSZE ZDARZENIA W I PÓŁROCZU 2011 ROKU .....</b>	<b>6</b>
<b>3. POZOSTAŁE INFORMACJE .....</b>	<b>7</b>
3.1. Zasady sporządzania półrocznego skróconego sprawozdania finansowego .....	7
3.2. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego .....	8
3.3. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok .....	11
3.4. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu .....	12
3.5. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące .....	12
3.6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności .....	13
3.7. Informacje o udzieleniu poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji, jeżeli łączna wartość stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta .....	13
3.8. Wskazanie czynników, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału .....	14

## **1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE**

### **1.1. Opis działalności Spółki**

Centrum Medyczne ENEL-MED S.A. prowadzi działalność na krajowym rynku usług medycznych i jest trzecim co do wielkości, pod względem wartości przychodów, prywatnym operatorem usług medycznych w Polsce<sup>1</sup>, obecnym na polskim rynku ochrony zdrowia od 1993 roku.

Emitent dysponuje dziesięcioma przychodniami wieloprofilowymi, ośmioma pracowniami diagnostycznymi oraz jednym wieloprofilowym szpitalem.

Przychodnie znajdują się w atrakcyjnych i prestiżowych lokalizacjach (między innymi w centrach handlowych), w pięciu dużych miastach: w Warszawie (Oddział Zacisze, Atrium, Blue City, Arkadia, Puławska, Domaniewska), Krakowie (Oddział Galeria Krakowska), Poznaniu (Oddział Kupiec Poznański), Łodzi (Oddział Manufaktura) oraz we Wrocławiu (Oddział Arkady Wrocławskie). Dodatkowo, na terenie Warszawy Spółka prowadzi dwie przychodnie przyzakładowe, tj. niewielkie oddziały zlokalizowane w obrębie siedziby klienta korporacyjnego, oferujące podstawowy zakres usług, wyłącznie dla pracowników danego klienta korporacyjnego oraz jedną przychodnię przyzakładową w Pile. Spółka współpracuje z ponad 600 placówkami partnerskimi, których przychodnie znajdują się regionach, gdzie Emitent nie posiada własnych placówek medycznych.

Spółka dysponuje obecnie ośmioma pracowniami diagnostycznymi, znajdującymi się na terenie sześciu województw: w Warszawie (Bielany, Zacisze), Wołominie, Koninie, Łomży, Lublinie, Mielcu oraz Poznaniu.

Ponadto, Emitent jest operatorem jednego, 19 – łóżkowego szpitala wielospecjalistycznego, położonego na terenie Warszawy (Szpital Zacisze).

Świadczone przez Spółkę usługi medyczne obejmują m.in.:

- podstawową oraz specjalistyczną opiekę ambulatoryjną, obejmującą również rehabilitację, zabiegi wykonywane w trybie ambulatoryjnym,
- opiekę stomatologiczną,

---

<sup>1</sup> Prospekt Emisyjny Centrum Medycznego ENEL-MED S.A.

- badania diagnostyki obrazowej (między innymi przy użyciu tomografii komputerowej oraz rezonansu magnetycznego, lecz również USG i RTG),
- hospitalizację, obejmującą zabiegi i operacje z wybranych specjalizacji w trybie operacji planowych w ramach Szpitala Zacisze,
- medycynę wyjazdową i interwencyjne wizyty domowe oraz pomoc w nagłych zachorowaniach.

Spółka oferuje szeroki wachlarz usług medycznych (łącznie 58 specjalizacji) zarówno klientom korporacyjnym (w postaci abonamentów medycznych Enel-Care oraz w ramach obowiązkowej medycyny pracy), jak i klientom indywidualnym (w postaci opłaconych ubezpieczeń zdrowotnych medi-care, w formie każdorazowej opłaty za usługę – FFS oraz w ramach kontraktu z NFZ).

Dodatkowo, Centrum Medyczne ENEL-MED S.A. ma podpisane umowy na obsługę pacjentów z licznymi firmami ubezpieczeniowymi, takimi jak Allianz, Generali, Inter Polska, InterRisk, Signal Iduna czy Uniqa. Spółka rozlicza się z towarzystwami ubezpieczeniowymi na zasadach FFS (płatności za usługę).

## **1.2. Zarząd i Rada Nadzorcza**

### Skład Zarządu Spółki

Na dzień 30 czerwca 2011 roku skład Zarządu przedstawiał się następująco:

Adam Rozwadowski – Prezes Zarządu

Jacek Rozwadowski – Wiceprezes Zarządu

Do dnia opublikowania niniejszego raportu skład Zarządu nie uległ zmianie.

### Skład Rady Nadzorczej Spółki

Na dzień 30 czerwca 2011 roku skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

Anna Rozwadowska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej

Anna Piszcz – Członek Rady Nadzorczej

Janusz Jakubowski – Członek Rady Nadzorczej

Zbigniew Okoński – Członek Rady Nadzorczej

Adam Ciuhak – Członek Rady Nadzorczej

Do dnia opublikowania niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

### **1.3. Struktura Akcjonariatu**

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Zarządu z działalności Spółki kapitał zakładowy wynosi 23.566.900,00 zł i dzieli się na 23.566.900 akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każda, w tym:

- 12.000.000 akcji serii A
- 2.183.500 akcji serii B
- 2.283.400 akcji serii C
- 7.100.000 akcji serii D

### **1.4. Strategia**

Głównym celem Centrum Medycznego ENEL-MED S.A. jest wzmocnienie przewagi konkurencyjnej ENEL-MED oraz zapewnienie Spółce długoterminowej poprawy rentowności w zakresie prowadzonej działalności. Realizacja tego celu będzie możliwa dzięki takim działaniom jak:

- budowa i wyposażenie nowego specjalistycznego szpitala przy al. Solidarności w Warszawie,
- rozbudowa sieci przychodni wieloprofilowych na terenie kraju,
- wprowadzenie innowacyjnych usług medycznych, takich jak nowoczesne techniki diagnostyki obrazowej oraz rozwój telemedycyny,
- realizacja inwestycji w systemy i oprogramowanie IT,
- kontynuacja współpracy pomiędzy publicznym i prywatnym sektorem ochrony zdrowia,
- utrzymanie wysokiej jakości usług medycznych.

### **1.5. Przewidywany rozwój Spółki**

Spółka w najbliższych latach zamierza sukcesywnie powiększać istniejący potencjał poprzez otwieranie nowych przychodni wieloprofilowych, w których świadczone będą również usługi stomatologiczne, nowych pracowni diagnostycznych, rozwój usług z zakresu teleradiologii oraz poprzez otwarcie kolejnego szpitala Spółki, zlokalizowanego przy al.Solidarności w

Warszawie. Na realizację wyznaczonych celów przeznaczone zostaną zarówno środki pozyskane z oferty publicznej Spółki, jak również kredyty bankowe. W pierwszej kolejności Spółka zrealizuje inwestycję budowy szpitala, w którym również znajdować się będzie Centrum Diagnostyki, wyposażone w sprzęt diagnostyczny najnowszej generacji: 64 – rzędowy tomograf komputerowy oraz 1,5 Teslowy rezonans magnetyczny. Usługi diagnostyczne na terenie nowo powstającego szpitala zostaną uruchomione w czwartym kwartale 2011 roku, natomiast szpital przyjmie pierwszych pacjentów w pierwszym półroczu 2012 roku.

Emitent kładzie duży nacisk na wykorzystanie posiadanego potencjału oraz wskaźniki dotyczące zwrotów z inwestycji, dlatego też w najbliższych latach zamierza rozwijać sieć własnych przychodni wieloprofilowych, a tam gdzie otwarcie własnej placówki nie jest ekonomicznie uzasadnione, nawiązywanie współpracy z ośrodkami partnerskimi.

Ponadto, Spółka zamierza wdrożyć nowy i kompleksowy system IT.

## **2. NAJWAŻNIEJSZE ZDARZENIA W I PÓŁROCZU 2011 ROKU**

W pierwszym półroczu 2011 roku Spółka rozpoczęła budowę nowego szpitala, zlokalizowanego przy al.Solidarności w Warszawie. Szpital będzie wyposażony w 33 łóżka i dwie w pełni wyposażone sale operacyjne. Do nowo powstałego szpitala zostaną przeniesione dwie specjalizacje ze Szpitala Zacisze: ortopedia i neurochirurgia. W ramach prowadzonego szpitala powstanie również Centrum Diagnostyczne, wyposażone w 64 – rzędowy tomograf komputerowy oraz 1,5 Teslowy rezonans magnetyczny.

W ramach realizacji strategii w pierwszym półroczu 2011 Centrum Medyczne ENEL-MED S.A. otworzyło dwie nowe pracownie diagnostyczne: w Koninie i Łomży.

Pracownia diagnostyczna w Koninie zlokalizowana została na terenie Wojewódzkiego Szpitala Zespołowego. Pracownia wyposażona jest w 1,5 Teslowy aparat do rezonansu magnetycznego, oferujący pełne spektrum usług diagnostycznych: rezonans magnetyczny głowy, szyi, kręgosłupa, jamy brzusznej czy urografię, ale także badania stawów, kości i wszystkich tkanek miękkich. Sprzęt pozwala także na wykonywanie rezonansu Angio oraz diagnostyki podstawy głowy z opcją dyfuzji lub perfuzji. W Pracowni wykonywana jest także diagnostyka śródpiersia, serca oraz mammografia. Dzięki współpracy z Oddziałem Anestezjologii Szpitala w Koninie, możliwe jest wykonywanie badań w pełnym znieczuleniu.

W Pracowni Diagnostycznej w Łomży również świadczone są usługi diagnostyczne z wykorzystaniem rezonansu magnetycznego. Pacjenci mogą przeprowadzić m.in. takie badania jak: rezonans magnetyczny głowy, kręgosłupa, stawów, kości ramienia, przedramienia, uda czy podudzia. Diagnostyka przeprowadzana jest przy użyciu 0,2 Teslowego aparatu do rezonansu magnetycznego. Jest to tzw. „otwarty” rezonans, który pozwala na przeprowadzanie badań m.in. u osób cierpiących na klaustrofobię lub takich, w przypadku których istnieją medyczne przeciwwskazania do korzystania z tradycyjnej aparatury.

Ponadto, w pierwszym półroczu 2011 roku została podpisana umowa na wyposażenie i wykonanie prac adaptacyjnych w przychodni wieloprofilowej w Gdańsku. Oddział w Gdańsku będzie 11 przychodnią ogólnodostępną Spółki, w której oferowana będzie kompleksowa opieka medyczna, zarówno w zakresie podstawowej, jak i specjalistycznej opieki ambulatoryjnej, włączając w to opiekę stomatologiczną i badania diagnostyczne z użyciem tomografu komputerowego i rezonansu magnetycznego.

W pierwszym półroczu 2011 roku Spółka podpisała 130 umów z nowymi klientami korporacyjnymi na świadczenie usług medycznych w ramach programu Enel-Care. Do grona nowych klientów Emitenta dołączyły m.in. spółki notowane na GPW, spółki międzynarodowe, instytucje państwowe, spółki z udziałem Skarbu Państwa. Tym sposobem liczba firm posiadających abonamenty medyczne wzrosła do 1129 podmiotów. Większość klientów Centrum Medycznego ENEL-MED S.A. stanowią firmy posiadające Centralę w woj. mazowieckim.

Ponadto, wielu klientów korporacyjnych, zadowolonych z jakości świadczonych usług, przedłużyło umowy na świadczenie usług medycznych na kolejny okres.

### **3. POZOSTAŁE INFORMACJE**

#### **3.1. Zasady sporządzania półrocznego skróconego sprawozdania finansowego**

Zasady sporządzania półrocznego skróconego sprawozdania finansowego zawiera wprowadzenie do półrocznego sprawozdania finansowego.

### **3.2. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z pozostałymi miesiącami roku obrotowego**

- **Ryzyko związane z pogorszeniem sytuacji finansowej klientów Spółki**

Sprzedaż abonamentów medycznych dla klientów korporacyjnych stanowi najważniejszy kanał dystrybucji Spółki. Istnieje ryzyko, że w przypadku znaczącego pogorszenia się sytuacji finansowej danego klienta, klient ten mógłby zrezygnować z oferowania opieki medycznej dla swoich pracowników, co bezpośrednio wiąże się z rozwiązaniem umowy z Emitentem. Innym przejawem potencjalnego ryzyka jest ograniczenie wielkości zatrudnienia przez klienta, co mogłoby się wiązać bezpośrednio ze zmniejszeniem przychodów z tego tytułu.

- **Ryzyko związane z uzależnieniem od klientów i kanałów dystrybucji**

Główne grupy klientów Spółki stanowią klienci korporacyjni, osoby indywidualne oraz pacjenci firm ubezpieczeniowych. Istnieje ryzyko, że udział danego klienta albo danego kanału dystrybucji w przychodach Spółki stanie się na tyle znaczący, że w przypadku utraty konkretnego klienta lub spadku sprzedaży w danym kanale, wyniki finansowe Emitenta mogą ulec znaczącemu pogorszeniu. Mając na względzie powyższe, w celu minimalizacji ryzyka uzależnienia od konkretnego klienta lub kanału dystrybucji, Spółka konsekwentnie prowadzi politykę dywersyfikacji źródeł przychodów. W celu zdobycia nowych klientów Spółka wykorzystuje szereg dystrybucji narzędzi marketingowych w celu dotarcia do wymienionych grup klientów.

- **Ryzyko związane z nadmiernie intensywnym rozprzestrzenieniem się chorób sezonowych**

Na liczbę pacjentów obsługiwanych przez Spółkę mają wpływ także czynniki sezonowe, takie jak liczba osób dotkniętych przez choroby sezonowe typu grypa (szczególnie na przełomie okresów: zima / wiosna oraz lato / jesień). Istnieje ryzyko, że w przypadku szczególnie dużej liczby pacjentów Spółki, dotkniętych chorobami sezonowymi, Emitent poniesie znaczące koszty na obsługę ponadnormatywnych pacjentów, co może negatywnie wpłynąć na rentowność działalności. Jednak doświadczenie historyczne Spółki pokazuje, że dodatkowy napływ pacjentów abonamentowych, stanowiących czynnik kosztotwórczy, jest równoważony wzrostem liczby pacjentów FFS (Fee For Service, płatność za usługę) i ubezpieczeniowych, stanowiących dodatkowych czynnik przychodowy. Spółka prowadzi również szereg działań edukacyjnych i profilaktycznych, zmierzających do ochrony



pacjentów przed efektami chorób sezonowych, m.in. przeprowadza akcje szczepień przeciwko grypie wśród swoich pacjentów abonamentowych.

- **Ryzyko ponadnormatywnego wykorzystania produktów abonamentowych**

Produkty abonamentowe stanowią jeden z głównych kanałów dystrybucji Spółki. Rentowność danego kontraktu z klientem korporacyjnym zależy od późniejszego wykorzystania abonamentów przez pacjentów objętych opieką medyczną, tj. liczby wizyt odbytych przez tychże pacjentów. Istnieje ryzyko, że wykorzystanie abonamentów może być znacząco wyższe od średniego wykorzystania, wpływając na obniżenie rentowności kontraktu dla Emitenta. W celu minimalizacji ryzyka Emitent dokonuje miesięcznego monitoringu rentowności poszczególnych kontraktów. Dodatkowo, kontrakty podlegają również okresowej renegotjacji. Biorąc pod uwagę szeroką bazę klientów korporacyjnych Spółki, Emitent dąży do zapewnienia średniej satysfakcjonującej rentowności dla całego portfela klientów.

- **Ryzyko związane z wypowiedzeniem umów najmu**

W odniesieniu do umów najmu zawieranych na stosunkowo krótkie okresy z zakładami publicznej ochrony zdrowia, istnieje ryzyko ich nieprzedłużenia na kolejne okresy. W lokalizacjach zgromadzone są istotne i wartościowe urządzenia. Istnieje ryzyko, że w przypadku zaistnienia takiej konieczności, Spółka nie znajdzie lokalizacji zastępczej dla dotychczasowych lokalizacji, skutkiem czego może nastąpić przejściowa przerwa w świadczeniu usług, co może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

- **Ryzyko zmiany polityki kontraktowania świadczeń przez Narodowy Fundusz Zdrowia**

Spółka posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia. Począwszy od pierwszego roku kontraktu (2004), wielkość oraz zakres umowy z NFZ rokrocznie ulega powiększeniu. Spółka posiada bardzo pozytywne doświadczenia ze współpracy z NFZ. Istnieje jednakże ryzyko, że NFZ może dokonać zmiany polityki kontraktowania świadczeń. Ponadto, Emitent wykonuje również pewną ilość usług ponad wielkość zakontraktowaną z NFZ, którą to wielkość nadwykonań NFZ terminowo reguluje. Istnieje jednak ryzyko, że NFZ może nie zapłacić za nadwykonania Spółki, co może wpłynąć na wyniki finansowe Emitenta.

- **Ryzyko utraty kluczowej kadry medycznej**

W przypadku wszystkich operatorów medycznych kadra medyczna stanowi kluczową grupę personelu. Istnieje ryzyko, że pojedynczy lekarze mogą postanowić zakończyć współpracę ze Spółką, co może spowodować utratę niektórych pacjentów. Spółka współpracuje jednakże z liczną rzeszą wykwalifikowanych lekarzy i specjalistów, przez co pojedynczy lekarz nie ma znaczącego wpływu na generowane przychody. Dodatkowo, w ramach prowadzenia polityki efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi, Spółka prowadzi program motywacyjny oraz lojalnościowy dla personelu medycznego, w ramach którego badana i wynagradzana jest efektywność poszczególnych lekarzy. Ponadto prowadzone są szkolenia i akademie dla personelu medycznego. Emitent oferuje również konkurencyjne wynagrodzenie na poziomie co najmniej rynkowym.

- **Ryzyko braku wykwalifikowanej kadry medycznej**

Planowany rozwój sieci medycznej zakłada konieczność pozyskania dodatkowego personelu medycznego do nowych planowanych jednostek, zarówno lekarzy specjalistów, jak i personelu pomocniczego. Istnieje ryzyko, że Emitent napotka na przeszkodę braku odpowiedniej kadry medycznej, odpowiadającej wymaganiom Spółki odnośnie umiejętności oraz prezentowanego profesjonalizmu. Historycznie Spółka nie miała problemu z pozyskaniem personelu do poszczególnych lokalizacji z uwagi na swoją markę oraz oferowane atrakcyjne warunki zatrudnienia.

- **Ryzyko błędu w sztuce lekarskiej w stosunku do pacjenta Spółki**

Emitent rokrocznie wykonuje bardzo znaczącą ilość usług medycznych, w tym konsultacji, porad, jak również zabiegów operacyjnych. Istnieje ryzyko popełnienia przez personel medyczny Spółki błędu w sztuce lekarskiej w stosunku do danego pacjenta. W efekcie błędu, Spółka może być obciążona kosztami odszkodowania ze strony pacjenta, jak również ponieść znaczące straty wizerunkowe. W celu minimalizacji ryzyka Spółka posiada wdrożone procedury zarządzania oraz postępowania z pacjentem. W strukturze organizacyjnej Emitenta wyodrębniono osobną jednostkę odpowiedzialną za jakość usług medycznych i zgodność procesów medycznych z opracowanymi standardami i procedurami. Dodatkowo zarówno Spółka, jak i lekarze, posiadają wykupioną polisę ubezpieczeniową na wypadek popełnienia błędów w sztuce lekarskiej.

### **3.3. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok**

Wyniki finansowe pierwszego półrocza 2011 roku potwierdziły zapowiadany przez Emitenta dynamiczny rozwój. Wzrost sprzedaży o ponad 20% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego dowodzi, że ENEL-MED wciąż rozwija się szybciej niż cały rynek prywatnych usług medycznych (zgodnie z prognozami firmy PMR w 2011 r. dynamika wzrostu całego rynku wyniesie 6%). Wzrost ten jest również zgodny z prognozami Spółki na pierwsze półrocze 2011 roku. Analizując strukturę sprzedaży można stwierdzić, że dynamiczny wzrost nastąpił we wszystkich obszarach działalności. Jedynym odstępstwem jest szpital. Należy jednak pamiętać, że szpital ENEL-MED na Zaciszu osiągnął już praktycznie kres swoich możliwości i nie jest w stanie przyjmować więcej pacjentów. Prognoza dotycząca sprzedaży w 2011 roku zostanie z bardzo dużym prawdopodobieństwem zrealizowana.

W przypadku zysku netto wynik osiągnięty przez Spółkę w pierwszym półroczu 2011 roku był niższy od oczekiwanego o ok. 20%. Jest to głównie wpływ kontraktów podpisanych w zeszłym roku po stosunkowo niskich cenach, jak również wyjątkowo wysokiego wskaźnika zachorowań w styczniu 2011 roku. Umowy zawierane w bieżącym roku odznaczają się znacznie wyższą rentownością. Należy jednocześnie zauważyć, że w pełni sprawdziły się prognozy Spółki dotyczące sukcesywnego obniżania się jednostkowego kosztu wytworzenia usługi medycznej wraz ze wzrostem liczby pacjentów obsługiwanych w przychodniach. Zważywszy na znaczny udział kosztów stałych oraz fakt, że przychodnie poza Warszawą wykorzystują obecnie zaledwie 30%-40% swojego potencjału (w Warszawie – 70%-80%) oznacza to, że jest jeszcze ogromne pole do obniżania kosztu jednostkowego.

W drugim półroczu 2011 roku Spółka nadal będzie intensywnie pracować nad efektywnością kosztową przy zachowaniu niezmiennie wysokich standardów jakościowych. Jednocześnie podejmowane są działania zmierzające do poprawy rentowności kontraktów na opiekę medyczną zawartych w 2010 roku. Biorąc pod uwagę powyższe, Zarząd podtrzymuje dotychczasowe prognozy na 2011 r. z zastrzeżeniem, że po trzecim kwartale może nastąpić ich nieznaczna korekta w linii zysku netto.

### **3.4. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu**

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy spółki Centrum Medyczne ENEL-MED S.A. na dzień przekazania raportu półrocznego.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	Liczba głosów	% głosów
Koremia Investments Ltd*	7.124.000	30,23%	7.124.000	30,23%
Versinus Ltd**	7.123.950	30,23%	7.123.950	30,23%
Generali Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.	1.500.000	6,36%	1.500.000	6,36%
Pozostali akcjonariusze	7.818.950	33,18%	7.818.950	33,18%

\*100% akcji Koremia Investments Ltd. z siedzibą w Limassol (Republika Cypru) posiada Adam Rozwadowski, Prezes Zarządu Centrum Medycznego ENEL-MED S.A.

\*\* 100% akcji Versinus Ltd. z siedzibą w Limassol (Republika Cypru) posiada Anna Rozwadowska, Przewodnicząca Rady Nadzorczej Centrum Medycznego ENEL-MED S.A.

### **3.5. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące**

Poniższa tabela przedstawia stan posiadania akcji spółki Centrum Medyczne ENEL-MED S.A. przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki na dzień przekazania raportu półrocznego.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	Liczba głosów	% głosów
Adam Rozwadowski *	7.124.000	30,23%	7.124.000	30,23%
Jacek Rozwadowski **	992.800	4,21%	992.800	4,21%
Anna Rozwadowska ***	7.123.950	30,23%	7.123.950	30,23%

\* Adam Rozwadowski, Prezes Zarządu posiada 100% akcji Koremia Investments Ltd. z siedzibą w Limassol (Republika Cypru), akcjonariusza Centrum Medycznego ENEL-MED S.A.

\*\* Jacek Rozwadowski, Wiceprezes Zarządu posiada 100% akcji Smerona Holdings Ltd. z siedzibą w Limassol (Republika Cypru), akcjonariusza Centrum Medycznego ENEL-MED S.A.

\*\*\* Anna Rozwadowska, Przewodnicząca Rady Nadzorczej posiada 100% akcji Versinus Ltd. z siedzibą w Limassol (Republika Cypru), akcjonariusza Centrum Medycznego ENEL-MED S.A.

### **3.6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności**

Na dzień 30 czerwca 2011 roku Spółka nie prowadziła postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań albo wierzytelności Spółki, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych.

Łączna wysokość roszczeń we wszystkich toczących się na dzień 30 czerwca 2011 roku postępowaniach dotyczących zobowiązań nie przekroczyła 10% kapitałów własnych Emitenta.

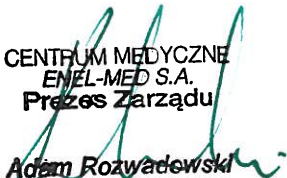
Łączna wysokość roszczeń na dzień 30 czerwca 2011 roku postępowań dotyczących wierzytelności również nie przekroczyła 10% kapitałów własnych Emitenta.

### **3.7. Informacje o udzieleniu poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji, jeżeli łączna wartość stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta**

Spółka nie udzieliła poręczeń kredytu lub pożyczki ani nie udzieliła gwarancji innemu podmiotowi, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

### **3.8. Wskazanie czynników, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału**

W ocenie Zarządu Spółki sezonowość może przyczynić się do wygenerowania większych przychodów w trzecim kwartale 2011 roku. Lipiec i sierpień są miesiącami, które generują mniejsze koszty obsługi klientów abonamentowych, gdyż częstotliwość korzystania z opieki medycznej jest mniejsza niż w pozostałych miesiącach roku kalendarzowego, a comiesięczne opłaty firm z tytułu wykupionych abonamentów pozostają na stałym poziomie.

CENTRUM MEDYCZNE  
ENEL-MED S.A.  
Prezes Zarządu  
  
Adam Rozwadowski

CENTRUM MEDYCZNE  
ENEL-MED S.A.  
Wiceprezes Zarządu  
  
Jacek Rozwadowski