

RAPORT PÓŁROCZNY E-MUZYKA S.A



**ZA OKRES
01.01.2008 – 30.06.2008**

Warszawa, 4 sierpnia 2008

Wprowadzenie

Raport półroczny e-Muzyka S.A. za I półrocze 2008 roku zawiera:

- Oświadczenie Zarządu
- Wybrane dane finansowe (przeliczone na EURO) za okres od 01.01.2008-30.06.2008r.
- Sprawozdanie Zarządu z działalności e-Muzyka S.A. za I półrocze 2008 roku

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Zarząd e-Muzyka S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, wybrane dane finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową e-Muzyka SA oraz, że sprawozdanie zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji e-Muzyka S.A., w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Warszawa 04.08.2008r

Prezes Zarządu

Robert Knaż

Wiceprezes Zarządu

Grzegorz Samborski

Wybrane dane finansowe za I półrocze 2008r (przeliczone na EURO)

| | | 01.01.2008- 30.06.2008 | 01.01.2007- 30.06.2007 | 01.01.2008- 30.06.2008 | 01.01.2007- 30.06.2007 |
|------|--|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | | w zł | w zł | w euro | w euro |
| I | Przychody netto ze sprzedaży | 3 011 390,93 | 1 775 380,56 | 897 797,07 | 471 448,45 |
| II | Zysk (strata) z działalności operacyjnej | 121 493,88 | -61 348,33 | 36 221,42 | -16 290,92 |
| III | Zysk (strata) brutto | 110 739,97 | -60 323,29 | 33 015,32 | -16 018,72 |
| IV | Zysk (strata) netto | 124 470,57 | -34 854,29 | 37 108,87 | -9 255,48 |
| V | Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | 550 366,64 | -29 441,55 | 164 082,83 | -7 818,14 |
| VI | Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | -988 572,57 | -235 787,50 | -294 726,78 | -62 612,86 |
| VII | Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej | -90 363,92 | 0,00 | -26 940,53 | 0,00 |
| VIII | Przepływy pieniężne netto, razem | -528 569,85 | -265 229,05 | -157 584,48 | -70 431,00 |
| IX | Aktywa razem | 5 460 586,78 | 1 788 472,29 | 1 627 984,85 | 474 924,93 |
| X | Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania | 2 871 670,80 | 882 703,29 | 856 141,79 | 234 399,94 |
| XI | Zobowiązania krótkoterminowe | 2 301 304,89 | 882 703,29 | 686 096,50 | 234 399,94 |
| XII | Należności krótkoterminowe | 1 292 634,09 | 936 358,98 | 385 377,76 | 248 648,09 |
| XIII | Kapitał własny | 2 588 915,98 | 905 769,00 | 771 843,06 | 240 524,99 |
| XIV | Kapitał zakładowy | 545 000,00 | 500 000,00 | 162 482,86 | 132 773,91 |

* Dane finansowe prezentowane w sprawozdaniu zostały przeliczone na walutę Euro wg średniego kursu NBP na dzień 30 czerwca 2008 roku – 3,3542 zł (na dzień 29 czerwca 2007 roku: 3,7658 zł);



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
E-MUZYKA SPÓŁKA AKCYJNA
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE
ZA OKRES 01.01. - 30.06.2008

Spis treści

1. Informacje ogólne o Spółce
 - 1.1. Informacje podstawowe
 - 1.2. Struktura organizacyjna
2. Informacje o stanie finansowym Spółki
3. Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki
 - 3.1. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych
 - 3.2. Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych
4. Informacje o działalności Spółki
 - 4.1. Rachunek zysków i strat
 - 4.2. Wielkość i struktura sprzedaży
 - 4.3. Istotne informacje o polityce zaopatrzeniowej
 - 4.4. Informacje o najważniejszych umowach mających wpływ na działalność Spółki
5. Czynniki ryzyka
6. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki
 - 6.1. Strategia Spółki na najbliższe lata
7. Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki
 - 7.1. Zarząd
 - 7.2. Rada Nadzorcza
8. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

1. Informacje ogólne o Spółce.

1.1. Informacje podstawowe.

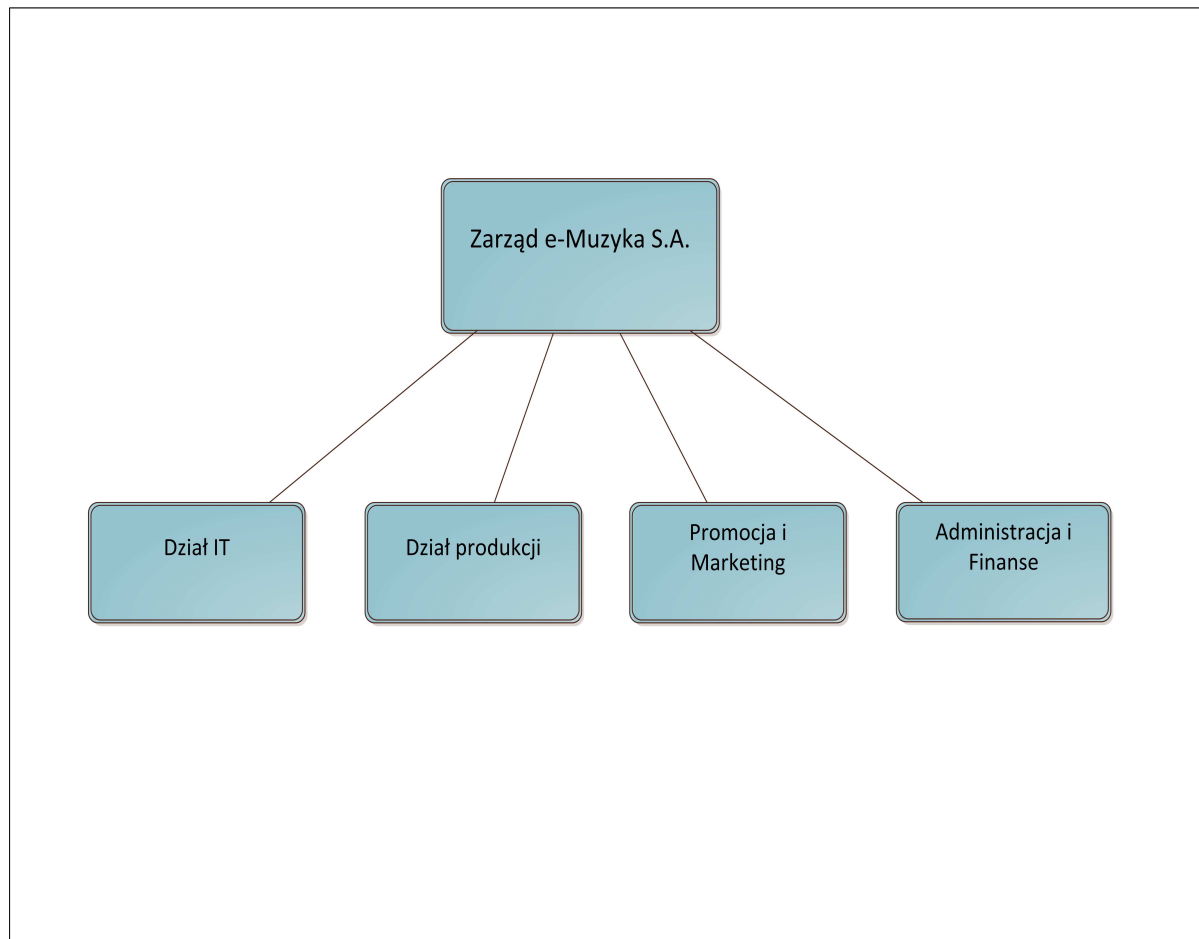
| | |
|-----------------------------|--|
| NAZWA | e-Muzyka S.A. |
| FORMA PRAWNA | Spółka Akcyjna |
| SIEDZIBA | Warszawa |
| ADRES | ul. Poselska 29a, 03-931 Warszawa |
| TELEFON | (0 -22) 427 31 90 |
| FAX | (0 -22) 427 31 91 |
| POCZTA ELEKTRONICZNA | info@e-muzyka.pl |
| STRONA INTERNETOWA | www.e-muzyka.pl |
| REGON | 015589685 |
| NIP | 525-22-83-968 |
| KRS | 0000283018 |

Przedmiot działalności Spółki obejmuje:

- Działalność wydawnicza; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji
- Handel hurtowy i komisowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi, motocyklami
- Handel detaliczny, z wyłączeniem sprzedaży pojazdów samochodowych, motocykli; naprawa artykułów użytku osobistego i domowego
- Telekomunikacja
- Obsługa nieruchomości
- Informatyka
- Doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania
- Reklama
- Działalność związana z organizacją targów i wystaw
- Działalność komercyjna pozostała, gdzie indziej niesklasyfikowana
- Kształcenie ustawiczne dorosłych i pozostałe formy kształcenia
- Rozpowszechnianie filmów i nagrań wideo
- Działalność galerii i ośrodków wystawienniczych
- Działalność bibliotek innych niż publiczne
- Działalność archiwów

1.2. Struktura organizacyjna.

Na dzień 30.06.2008 r. struktura organizacyjna Spółki przedstawiała się następująco:



[schemat organizacyjny Spółki]

2. Informacje o stanie finansowym Spółki.

| | WSKAŹNIK | j.m. | 30.06.2008 | SPOSÓB WYLICZENIA WSKAŹNIKA |
|----------|---|------|------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | |
| A | EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI | | | |
| 1 | Rentowność sprzedaży netto | % | 4,1 | wynik finansowy netto/przychody ze sprzedaży |
| 2 | Rentowność majątku (ROA) | % | 2,3 | wynik finansowy netto/suma aktywów |
| 3 | Szybkość obrotu należności | dni | 156 | przeciętne należności z tytułu dostaw i usług x 365 / przychody ze sprzedaży produktów i towarów |
| 4 | Szybkość obrotu zobowiązań | dni | 202 | przeciętne zobowiązania krótkoterminowe x 365 / koszty operacyjne |
| B | FINANSOWANIE | | | |
| 5 | Stopa zadłużenia | % | 42,1 | (zobowiązania długotermin.+ zobow.krótkoterminowe) / pasywa |
| 6 | Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego | % | 88,9 | (zobowiązania długotermin.+ zobow.krótkoterminowe) / kapitały własne |
| 7 | Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym | % | 90,7 | kapitały własne/aktywa trwałe |
| 8 | Trwałość struktury finansowania | % | 90,6 | (kapitały wł.+ rezerwy + zobow.długoterm.)/ pasywa |
| 9 | Wskaźnik unieruchomienia środków | % | 52,0 | aktywa trwałe / aktywa |
| 10 | Płynność I | | 1,1 | majątek obrotowy/ zobowiązania krótkoterminowe |
| 11 | Płynność II | | 1,1 | (aktywa obrotowe - zapasy)/ zobowiązania krótkoterminowe |
| C | RENTOWNOŚĆ KAPITAŁÓW | | | |
| 12 | Rentowność kapitałów własnych (ROE) | % | 4,8 | wynik finansowy netto/kapitały własne |

Spółka znajduje się w dobrej kondycji finansowej, pozwalającej na dynamiczny rozwój. W chwili obecnej nie istnieją zagrożenia dla właściwego wywiązywania się przez e-Muzyka S.A. z zaciągniętych zobowiązań oraz dla wykonywania przyjętych przez e-Muzyka S.A.. zamierzeń inwestycyjnych.

3. Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki.

3.1. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych.

07.05.2008r. - zawarcie umowy dotyczącej nabycia 100% udziałów EMI-PRO Sp. z o.o. z siedzibą Olsztynie,

24.06.2008r. - ZWZA podjęło uchwały o podwyższeniu kapitału w drodze emisji akcji serii E z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy oraz akcji serii F skierowanej do udziałowców EMI-PRO Sp. z o.o.

3.2. Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych.

31.01.2008r. - e-Muzyka S.A. zakupiła oprogramowanie komputerowe w celu rozbudowy platformy dystrybucji plików multimedialnych klasy przemysłowej. Jako platformę rozumie się współpracujące pod kontrolą dedykowanego oprogramowania servery, elementy infrastruktury sieciowej oraz elementy kontroli dostępu. Zadaniem systemu jest wykonywanie wszelkich czynności związanych z dystrybucją multimediiów na potrzeby telefonii komórkowej oraz Internetu, zarządzanie licencjami i mediami, kontrolowanie sprzedaży i raportowanie wyników.

31.01.2008r. –w drodze umowy leasingu e-Muzyka S.A. nabyła sprzęt IT, niezbędny do budowy systemu informatycznego umożliwiającego wprowadzenie nowego modelu sprzedaży utworów muzycznych.. Istotnym wyróżnikiem tego modelu jest innowacyjna forma sprzedaży. Użytkownik subskrybujący usługę wnosi miesięczną opłatę abonamentową (w kilku opcjach/wariantach), w ramach której otrzymuje dostęp do zasobów muzycznych, obejmujących setki tysięcy najpopularniejszych utworów muzycznych

07.05.2008r. – e-Muzyka S.A. nabyła 100% udziałów EMI-PRO Sp. z o.o. "EMI-PRO" Sp. z o.o. powstała w 2002 roku jako następcą prawny Agencji Promocyjno-Reklamowej „emi”, najstarszej agencji reklamowej na Warmii i Mazurach, działającej od 1990 roku. Firma jest producentem programów radiowych. Klientami firmy byli i są m.in. Iberia Motor Company, G+J Polska, TP S.A., Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A., Centrum informacyjne Lasów Państwowych. Siedzibą firmy jest Olsztyn, gdzie Spółka dysponuje własną bazą lokalową i cyfrowym studiem nagraniowym. „EMI-PRO” Sp. z o.o. posiada również przenośne studio nagraniowe, dzięki któremu może pracować na terenie całego kraju. Spółka skupia swoją działalność głównie na kreowaniu i produkcji programów radiowych o różnej tematyce z udziałem osobowości ze świata mediów (m.in.: prof. Jerzego Bralczyka, Krzysztofa Hołowczyca, Jerzego Iwaszkiewicza, Ryszarda Cydejki, Aureliusza Mikosa oraz dziennikarzy-specjalistów z poszczególnych dziedzin), wydawania nagrań dźwiękowych oraz produkcji audiobooków.

4. Informacje o działalności Spółki.

4.1. Rachunek zysków i strat (w PLN).

| Lp. | Wyszczególnienie | Za okres od dnia 01.01.2007 r. do dnia 30.06.2007 r. | Za okres od dnia 01.01.2008 r. do dnia 30.06.2008 r. |
|-----|---|---|---|
| A. | Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów | 1 775 380,56 | 3 011 390,93 |
| B. | Przychody ze sprzedaży produktów i usług | 1 721 469,21 | 2 862 251,50 |
| C. | Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów | 53 911,35 | 149 139,43 |
| D. | Koszt własny sprzedaży | 1 206 787,02 | 1 893 851,41 |
| E. | Zysk (strata) brutto ze sprzedaży | 568 593,54 | 1 117 139,43 |
| F. | Koszty sprzedaży | 140 079,78 | 293 873,06 |
| G. | Koszty ogólnego zarządu | 489 862,09 | 702 173,35 |
| H. | Zysk (strata) ze sprzedaży | -61 348,33 | 121 493,11 |
| I. | Pozostałe przychody operacyjne | 0,00 | 1,31 |
| J. | Pozostałe koszty operacyjne | 0,00 | 0,54 |
| K. | Zysk (strata) z działalności operacyjnej | -61 348,33 | 121 493,88 |
| L. | Przychody finansowe | 1 613,70 | 10 948,39 |
| M. | Koszty finansowe | 588,66 | 21 702,32 |
| N. | Zysk (strata) przed opodatkowaniem | -60 323,29 | 110 739,97 |
| O. | Podatek dochodowy | -25 469,00 | -13 730,62 |
| P. | Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty) | 0,00 | 0,00 |
| R | Zysk (strata) netto | -34 854,29 | 124 470,57 |

Osiągnięte wyniki finansowe za I półrocze 2008r. są lepsze od zakładanych prognoz. Według Zarządu wyniki finansowe za cały 2008 rok będą zgodne z prognozami finansowymi zamieszczonymi w dokumencie informacyjnym spółki z dnia 19.12.2007r., zarówno pod względem przychodów, jak i zysku.

4.2. Wielkość i struktura sprzedaży.

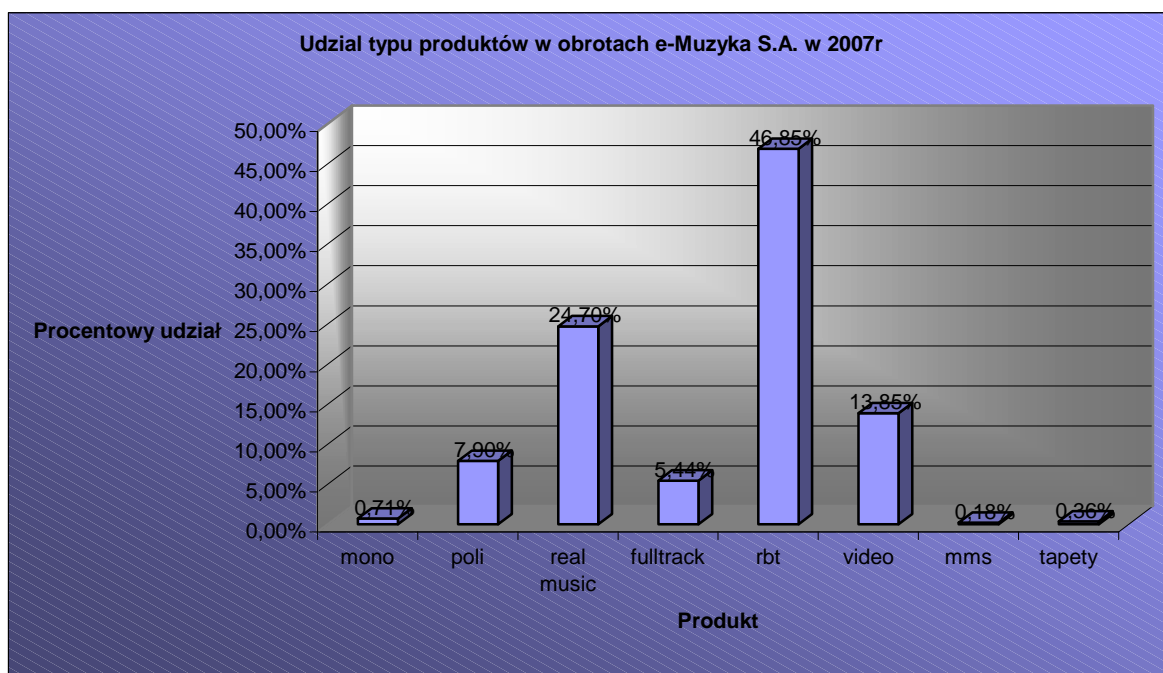
A. wielkość sprzedaży w okresie 01.01. - 30.06.2008r.

| | |
|------------------------|-----------------|
| przychody ze sprzedaży | 3 011 390,93 zł |
| zysk operacyjny | 121 493,88 zł |
| zysk netto | 124 470,57 zł |

Spółka w okresie od 01.01. do 30.06.2008r. roku odnotowała prawie 70 proc. wzrost przychodów ze sprzedaży w stosunku do I półrocza 2007r. Osiągnięte przychody ze sprzedaży pozwoliły na wygenerowanie zysku netto w kwocie 124 470,57 zł. Osiągnięte wyniki finansowe są bardzo optymistyczne zwłaszcza w kontekście faktu, iż historycznie Spółka generowała największe obroty w dwóch ostatnich kwartałach każdego roku. Okresy wzmożonej sprzedaży w e-Muzyka S.A. przypadają na listopad oraz grudzień (sezon świąteczny).

B. struktura sprzedaży w okresie 01.01. - 30.06.2008r.

| | |
|----------------------------|-----------------|
| sprzedaż produktów i usług | 2 862 251,50 zł |
| sprzedaż towarów | 149 139,43 zł |



Na strukturę asortymentową sprzedaży produktów w 46,85 % złożyły się ringback'i (muzyka, zamiast zwykłego sygnału oczekiwania), 24,7 % stanowiły dzwonki real music. Sprzedaż dzwonek polifonicznych mająca w poprzednich latach istotny udział w obrotach Spółki w I półroczu 2008 roku wyniosła 7,00 %
Największy udział w przychodach ze sprzedaży stanowi sprzedaż do operatorów sieci GSM (Polkomtel S.A., PTC Sp. z o.o.)

4.3. Istotne informacje o polityce zaopatrzeniowej.

Zakupy realizowane są w oparciu o indywidualne umowy handlowe z dostawcami. Terminy płatności uzależnione są od kontrahenta, wynoszą od 45 do 60 dni od daty sprzedaży.

Pierwsze miejsca na liście dostawców licencji, z którymi e-Muzyka S.A. współpracowała w I półroczu 2008, zajął Magic Records, z wynikiem 42% w całości zamówień Spółki.

Główni dostawcy e-Muzyka S.A.:

| Lp. | nazwa dostawcy | udział w całości zamówień Spółki |
|-----|------------------------|----------------------------------|
| 1. | Magic Records | 42 % |
| 2. | Universal Music Polska | 31 % |
| 3. | MY Music | 13 % |

Wymienieni powyżej dostawcy zrealizowali w I półroczu 2008r. 86 % całości zakupów Spółki. Pozostali dostawcy zrealizowali 14 proc. całości zakupów Spółki.

4.4. Informacje o najważniejszych umowach mających wpływ na działalność Spółki.

W I półroczu 2008 roku Spółka kontynuowała współpracę z dotychczasowymi głównymi odbiorcami swoich produktów.

Ponadto podpisane zostały następujące umowy;

a) *z odbiorcami*

08.02.2008r. – 2 umowy z Polkomtel S.A. Przedmiotem niniejszych umów jest udzielenie licencji w zakresie sprzedaży produktów multimedialnych z katalogu e-Muzyka S.A. na potrzeby prowadzonych przez Polkomtel S.A. kampanii marketingowych.

28.03.2008r. - umowa z Escape Communications Trading Ltd. z siedzibą w Limassol na Cyprze dotycząca współpracy związanej z udzieleniem licencji w zakresie sprzedaży produktów multimedialnych (audio, grafika i video) z katalogu e-Muzyka S.A. Escape Communications Trading Ltd. to Spółka specjalizująca się w dostarczaniu mobilnych, telekomunikacyjnych oraz internetowych rozwiązań dla rynku międzynarodowego. Licencjobiorca będzie prowadził sprzedaż produktów pod marką "Akazoo" oraz "InternetQ" na terenie Polski.

04.04.2008r. - Podpisanie listu intencyjnego którego przedmiotem jest wyrażenie woli rozpoczęcia negocjacji w celu podjęcia współpracy dotyczącej wprowadzenia nowej usługi dostępnej poprzez strony www oraz przeglądarkę wap. (Nowy serwis muzyczny dający dostęp do setek tysięcy plików bez konieczności płacenia za pojedyncze utwory)

22.04.2008r. - umowa z mLIFE Sp. z o.o., z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest współpraca związana z udzieleniem mLIFE Sp. z o.o. licencji na sprzedaż i dystrybucję dostarczonych przez e-Muzyka produktów mobilnych (audio, grafika i video), wraz z licencjami, które będą udostępniane użytkownikom końcowym w serwisie internetowym, administrowanym przez mLIFE: yayzzo.pl

23.05.2008r. – umowa z Polkomtel S.A.. Przedmiotem umowy jest współpraca związana z udzieleniem licencji przez e-Muzyka S.A. w zakresie wykorzystania produktów multimedialnych (plików muzycznych, dzwonek, RBT - sygnał oczekiwania na połączenie, tapet, grafik oraz plików video) przez Polkomtel S.A.

26.05.2008r. – umowa z Polkomtel S.A. Przedmiotem umowy jest współpraca w zakresie zlecenia przez Polkomtel Emitentowi czynności niezbędnych dla prawidłowego i efektywnego świadczenia przez Polkomtel usług w ramach Serwisów Muzycznych. Czynności zlecane Emitentowi przez Polkomtel obejmują: zarządzanie kontentem muzycznym, tworzenie i zamieszczanie w Serwisach Muzycznych treści informacyjnych, organizacyjne wspomaganie komórek organizacyjnych Polkomtel przy tworzeniu kampanii marketingowych, udzielanie informacji w sprawach merytorycznych związanych z tematyką muzyczną i trendami na rynku oraz utrzymywanie stałych kontaktów z wytwórniami muzycznymi.

b) *z dostawcami*

25.02.2008r - podpisana została umowa z EMI Music Poland Sp. z o.o.- polskim oddziałem jednej z czterech największych wytwórni fonograficznych na świecie. Umowa jest jednym z elementów strategii Spółki - dalszej konsolidacji katalogu e-Muzyka, poprzez pozyskiwanie praw do cyfrowej dystrybucji utworów pochodzących z kolejnych wytwórni.

5. Czynniki ryzyka

Ryzyko związane z rozwojem nowych mobilnych usług dodanych.

Rynek mobilnych usług dodanych, czyli produktów i usług związanych z telefonią komórkową charakteryzuje się znaczącym stopniem rozwoju i szybkimi zmianami w dostępnych technologiach. To powoduje, iż Emitent może nie być w stanie zaoferować najnowszych i poszukiwanych przez klientów usług czy też może nie trafić z wyborem i ofertą w aktualne preferencje klientów. Koszty wprowadzenia do oferty usług opartych na najnowszych technologiach mogą wygenerować znaczące obciążenia finansowe dla spółki.

Ryzyko utraty głównych dostawców.

Działalność Emitenta oparta jest w znacznej mierze na oferowaniu mobilnych usług wytwarzanych przez podmioty zewnętrzne, przy czym znaczący udział w sprzedaży produktów mają produkty dostarczane Emitentowi przez kilku znaczących producentów oferujących produkty oraz usługi najwyższej jakości najbardziej poszukiwane na rynku. Taka sytuacja, gdy znaczący udział w sprzedaży produktów i usług Emitenta posiada kilka podmiotów, rodzi ryzyko uzależnienia od tych podmiotów. W przypadku przerwania współpracy z tymi podmiotami może pojawić się ryzyko znacznego zmniejszenia sprzedaży i co za tym idzie zmniejszenia udziału w rynku mobilnych usług dodanych.

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w sektorze IT.

Istotną charakterystyką branży IT jest szybkość zachodzących zmian technologicznych, które mają swoje bezpośrednie przełożenie na „żywność” produktów i usług oferowanych na rynku mobilnych usług dodanych. Tempo tych procesów oraz ich zakres powoduje, iż Emitent, aby zachować swoją pozycję rynkową zmuszony jest do stałej obserwacji rynku pod względem najnowszych produktów i usług, jak też śledzenia

zaplecza technologicznego branży IT, które wpłynąć będzie na kierunek rozwoju branży. Opisana płynność i dynamika branży IT niesie ze sobą ryzyko ponoszenia znacznych kosztów związanych z koniecznością obserwacji rynku, najnowszych produktów i usług jak również najnowszych technologii.

Ryzyko ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych.

Intensywny rozwój branży IT, a w szczególności mobilnych usług dodanych, wymaga, w celu utrzymywania oraz powiększania poziomu sprzedaży, znaczących inwestycji. Jest to związane z charakterystyką branży, dla której właściwe są szybkie zmiany technologiczne oraz ostra walka konkurencyjna. Te zjawiska niosą ze sobą ryzyko konieczności ponoszenia znaczących nakładów inwestycyjnych w stosunkowo krótkim okresie czasu.

Ryzyko utraty i trudności w pozyskaniu kluczowych pracowników.

Istotnym elementem dla działalności Emitenta oraz jego pozycji rynkowej jest kadra zarządzająca oraz kluczowi pracownicy dysponujący specjalistyczną wiedzą, doświadczeniem i zrozumieniem dla tak specyficznego sektora jak branża IT. Biorąc pod uwagę zaciętą rywalizację na rynku usług internetowych istnieje ryzyko utraty poszczególnych członków kadry zarządzającej lub kluczowych pracowników, poprzez ich przejście do konkurencji, co z kolei może skutkować zachwianiem bieżącej działalności Emitenta a nawet, doprowadzić do naruszenia pozycji na rynku usług internetowych.

Ryzyko wzrostu konkurencji (w tym zagranicznej).

Emitent działa na szybko rozwijającym się rynku mobilnych usług dodanych. Istnieje duże prawdopodobieństwo zaistnienia na tym rynku silnej konkurencji, szczególnie przy włączeniu się podmiotów zagranicznych, posiadających znacznie większe zasoby finansowe. Ponadto Emitent nie dywersyfikuje znacząco swojej działalności. Może to spowodować duże zagrożenie konkurencyjne, gdy usługi na podobnym poziomie zaczną oferować krajowe spółki mobilnych usług dodanych, działające na przykład w sektorze gier na telefony komórkowe. Znacząca konkurencja ze strony innych podmiotów oferujących podobne usługi, mogłaby doprowadzić do zwiększonych kosztów inwestycji.

Ryzyko związane z piractwem muzycznym.

Szeroko rozumiany rynek muzyczny jest w bardzo dużym stopniu zagrożony piractwem. Działalność Emitenta może spotkać się z wieloma ryzykami związanymi z piractwem muzycznym, takimi jak:

- 1/ przekazywanie przez klienta Emitenta produktu dalszym odbiorcom bez pobrania koniecznych opłat i przekazania ich spółce;
- 2/ wykorzystywanie przez inny podmiot, bez koniecznej zgody, produktu Emitenta lub produktu podobnego i przekazywaniem go odpłatnie lub nieodpłatnie osobom trzecim.

Ryzyko związane z awariami komputerowymi.

Działalność Emitenta jest nierozdzielnie związana z użyciem komputerów i serwerów. W związku z tym istnieje ryzyko awarii komputerowych, które mogą doprowadzić w skrajnej sytuacji do przerwania prowadzenia działalności. Awarie komputerów i serwerów Emitenta mogłyby doprowadzić do

zniszczenia produktów Emitenta, wstrzymania produkcji, jak również doprowadzić do wycieku bazy danych, w tym znajdujących się w niej produktów. Awarie komputerów i serwerów mogą prowadzić również do wstrzymania wysyłania produktów Emitenta, jak również przyjmowania zamówień.

Ryzyko związane ze spowolnieniem rozwoju mobilnych usług dodanych.

Aktualna sytuacja na rynku mobilnych usług dodanych, pomimo znacznej popularności usług dodanych, pozostaje dynamiczna. W związku z rozwojem technologicznym, zmianami gustów użytkowników usług mobilnych i nowymi propozycjami operatorów, należy liczyć się ze zmianą popytu na usługi dodane lub spowolnieniem tempa rozwoju tychże usług. Skutkiem takiego spowolnienia byłby, w sposób oczywisty, spadek dynamiki rozwoju oraz pogorszenie wyników finansowych Emitenta.

Ryzyko związane ze zmianą systemu udostępniania i opłacania mobilnych usług dodanych.

Obecnie utrwalony na rynku system udostępniania usług mobilnych może podlegać zmianom. W szczególności na kondycję finansową Emitenta może mieć wpływ zmiana roli lub miejsca firm pośredniczących w dostawie tychże usług. Każda zmiana w systemie pociąga za sobą konieczność poniesienia przez Emitenta nakładów inwestycyjnych, które pozwolą na dostosowanie się do nowej sytuacji. Fundamentalne zmiany, takie jak wyeliminowanie pośrednictwa w zakresie udostępniania mobilnych usług dodanych mogą skutkować znacznym pogorszeniem wyników finansowych i utrudnieniami w działalności Emitenta.

Ryzyko związane z nabywaniem i udostępnianiem licencji.

Emitent posiada obecnie i planuje nabywać, wiele licencji na korzystanie z oprogramowania komputerowego. Istnieje potencjalne ryzyko, że Emitent nabędzie licencję od podmiotu podającego się za właściciela danej licencji lub praw. Roszczenia wobec Emitenta dotyczące naruszenia praw do programów komputerowych mogą mieć negatywny wpływ zarówno na jego działalność, jak i sytuację finansową. We wszelkich umowach związanych z nabywaniem licencji Emitent dąży do stosowania odpowiednich klauzul zabezpieczających przed roszczeniami stron trzecich. Nie sposób jednak w sposób definitywny wyeliminować wszystkich ryzyk związanych z wykonaniem zawartych umów lub zakupem licencji od podmiotu nieuprawnionego. Pod uwagę należy wziąć także możliwość zaistnienia sporu pomiędzy stronami umów oraz konieczność rozstrzygnięcia takich sporów na drodze postępowania sądowego.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców.

Emitent, zawierając umowy z odbiorcami, stara się zapewnić jak najdalej idące bezpieczeństwo transakcji poprzez odpowiedni, poprzedzony analizą wiarygodności, dobór kontrahentów, a także poprzez odpowiednią konstrukcję umów oraz monitoring bieżących należności i ich egzekucję. Należy się jednak liczyć z istniejącym ryzykiem braku spłaty należności z tytułu wykonania kluczowych umów lub wynikającym z bieżącej działalności nawarstwieniem się niespłaconych należności, co może odbić się na sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko związane z awariami sieci GSM.

Emitent, zajmując się sprzedażą mobilnych usług dodanych, musi liczyć się z istniejącym stanem infrastruktury GSM. Wszelkie awarie sieci GSM mogą bowiem mieć wpływ na możliwość świadczenia usług, a co za tym idzie na przychody osiągane z podstawowej działalności Emitenta. Awaria sieci GSM i brak możliwości świadczenia usług mogą wiązać się także z niezadowoleniem odbiorców oraz spadkiem popularności i wiarygodności Emitenta. Natomiast długotrwała awaria sieci skutkować może niemożnością udostępniania mobilnych usług dodanych, a w konsekwencji przerwą w wykonywaniu podstawowej działalności Emitenta.

Ryzyko związane z bezpieczeństwem internetowym oraz ochroną danych osobowych.

Oparcie świadczenia mobilnych usług dodanych na infrastrukturze teleinformatycznej wiąże się z zagrożeniami typowymi dla sieci informatycznych, czyli ryzykiem włamania do systemu, paraliżu sieci lub kradzieży danych o udostępnianych usługach lub danych osobowych podlegających rygorowi ustawy o ochronie danych osobowych. Niebezpieczeństwo włamania, kradzieży danych teleinformatycznych lub paraliżu systemu wiąże się z zagrożeniem dla możliwości świadczenia usług przez Emitenta. Z kolei kradzież lub udostępnienie danych niezgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych może skutkować karami przewidzianymi ustawą lub roszczeniami osób poszkodowanych.

Ryzyko niestabilnego otoczenia prawnego.

Biorąc pod uwagę, że specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność, a także niska jakość prac legislacyjnych, istotnym ryzykiem dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą być szybkie i nieprzemyślane zmiany w przepisach regulujących branżę IT. Może to wpływać na bieżącą działalność i pozycję Emitenta poprzez paraliżowanie jego decyzji w skutek niejasności, co do uwarunkowań prawnych, generowanie znaczących kosztów w celu dostosowania się do nowowprowadzonych regulacji, jak również poprzez koszty wydane na monitorowanie regulacji prawnych i obsługę prawną.

Ryzyko zmiany przepisów międzynarodowych.

Sektor IT jest jednym z kluczowych sektorów gospodarki nie tylko krajowej, ale także europejskiej, co powoduje, iż przepisy Wspólnoty Europejskiej w znacznym stopniu regulują funkcjonowanie branży IT. To powoduje, że polskie regulacje prawne są w dużej mierze odzwierciedleniem przepisów europejskich, co niesie ze sobą element niepewności, co do zmian w tych przepisach i konieczność monitorowania aktualnego stanu prawnego jak również tendencji rozwojowych regulacji prawnych.

Ryzyko zmiany sytuacji makroekonomicznej Polski.

Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych wpływ mają, między innymi, czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Emitenta. Do czynników tych zaliczyć można politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej, wpływające na podaż pieniądza, wysokości stóp procentowych i kursów walutowych, podatki, wysokość PKB, poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności,

itd. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta.

6. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki.

6.1. Strategia Spółki na najbliższe lata.

Założenia strategii Spółki:

- Spółka osiągnęła obecnie blisko 90% penetracji rynku - współpracuje ze wszystkimi partnerami sprzedającymi kontent na polskim rynku oraz z najistotniejszymi wytwórniami fonograficznymi
- dalszy rozwój Spółki planowany jest głównie poprzez rozbudowanie platformy technologicznej, która umożliwi zintegrowanie posiadanych już licencji oraz technologii
- e-Muzyka będzie jedyną firmą na rynku, oferującą pełne, kompleksowe rozwiązanie (zarówno kontentowe jak i IT) skierowane przede wszystkim do operatorów GSM, MVNO oraz firm medialnych (stacje radiowe, telewizyjne, portale internetowe)
- uruchomienie nowego źródła przychodów - usługi IT związane z dystrybucją wszelkiego rodzaju kontentu cyfrowego
- stworzenie kompleksowego systemu informatycznego (systemu partnerskiego, aplikacji zarządzającej i raportującej)
- zintegrowanie baz danych głównych wydawców muzycznych w jeden spójny system
- pozyskanie nowych kanałów dystrybucji w zakresie oferowania plików muzycznych oraz video (np. jako telewizja „pay per view” lub „on demand”)
- uzyskanie praw do dystrybucji międzynarodowego katalogu muzycznego z wytwórni EMI oraz Sony BMG
- uruchomienie multimedialnych kiosków we współpracy z nowymi partnerami (np.: współpraca z sieciami sklepów)
- sprzedaż odtwarzaczy MP3 wraz z nagranyymi albumami
- nawiązanie współpracy ze światowymi systemami sprzedaży m.in. iTunes (Apple), Zune (Microsoft)
- rozpoczęcie ekspansji międzynarodowej (sprzedaż polskiej muzyki m.in. w USA i Wlk. Brytanii)

7. Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

7.1. Zarząd

Na dzień 30.06.2008 roku w skład Zarządu e-Muzyka S.A. wchodził:

- 1/ Prezes Zarządu – Robert Knaż
- 2/ Wiceprezes Zarządu – Grzegorz Samborski

W I półroczu 2008 roku nie zaszły jakiegokolwiek zmiany w składzie Zarządu Spółki.

7.2. Rada Nadzorcza

Na dzień 30.06.2008 roku w skład Rady Nadzorczej e-Muzyka S.A. wchodził:

- 1/ Maciej Górski
- 2/ Maciej Hazubski
- 3/ Andrzej Puczyński
- 4/ Dawid Sukacz
- 5/ Marek Tysper

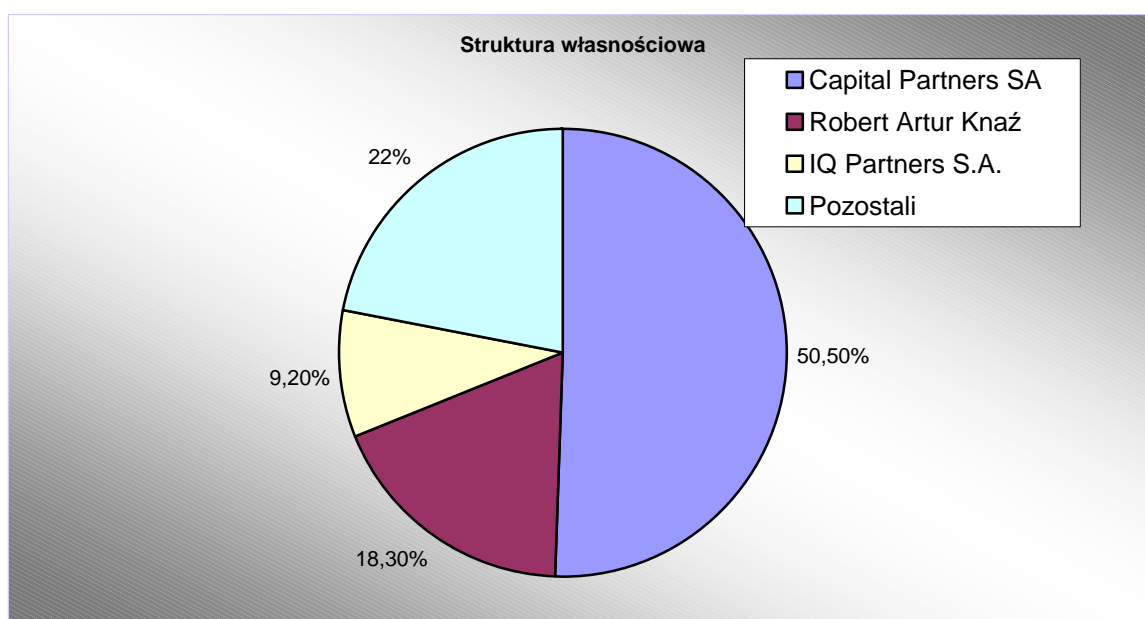
W I półroczu 2008 roku nie zaszły jakiegokolwiek zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki.

8. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

Kapitał zakładowy Spółki wynosił na dzień 30.06.2008 roku 545 000 zł i dzieli się na 5 450 000 akcji o wartości nominalnej 0,10 (dziesięć groszy) zł każda.

Lista akcjonariuszy e-Muzyka S.A. na dzień 30 czerwca 2008 roku.

| Lp. | oznaczenie akcjonariusza | liczba posiadanych akcji | udział posiadanych akcji w kapitale zakładowym (w proc.) | liczba posiadanych głosów na Walnym Zgromadzeniu | udział posiadanych głosów na Walnym Zgromadzeniu (w proc.) |
|-----|--------------------------|--------------------------|--|--|--|
| 1 | Capital Partners SA | 2 750 000 | 50,50 | 2 750 000 | 50,50 |
| 2 | Robert Artur Knaż | 1 000 000 | 18,30 | 1 000 000 | 18,30 |
| 3 | IQ Partners S.A. | 500 000 | 9,20 | 500 000 | 9,20 |
| 4 | Pozostali | 1 200 000 | 22,00 | 1 200 000 | 22,00 |



Warszawa 04.08.2008r

Prezes Zarządu
Robert Knaż

Wiceprezes Zarządu
Grzegorz Samborski