

# **RAPORT PÓŁROCZNY E-MUZYKA S.A**



**ZA OKRES  
01.01.2009 – 30.06.2009**

Warszawa, 4 sierpnia 2009r

## **Wprowadzenie**

Raport półroczny e-Muzyka S.A. za I półrocze 2009 roku zawiera:

- Oświadczenie Zarządu
- Wybrane dane finansowe (przeliczone na EURO) za okres od 01.01.2009-30.06.2009r.
- Sprawozdanie Zarządu z działalności e-Muzyka S.A. za I półrocze 2009 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 04.08.2009r

Prezes Zarządu

Robert Knaż

Wiceprezes Zarządu

Grzegorz Samborski

Wybrane dane finansowe za I półrocze 2009r (przeliczone na EURO)

		01.01.2009- 30.06.2009	01.01.2008- 30.06.2008	01.01.2009- 30.06.2009	01.01.2008- 30.06.2008
		w zł	w zł	w euro	w euro
I	Przychody netto ze sprzedaży	4 400 325,57	3 011 390,93	984 500,98	897 797,07
II	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	39 744,29	121 493,88	8 892,14	36 221,42
III	Zysk (strata) brutto	11 686,34	110 739,97	2 614,63	33 015,32
IV	Zysk (strata) netto	131 097,85	124 470,57	29 331,00	37 108,87
V	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	813 901,00	550 366,64	182 097,06	164 082,83
VI	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 745 671,59	-988 572,57	-390 565,51	-294 726,78
VII	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	30 316,99	-90 363,92	6 782,93	-26 940,53
VIII	Przepływy pieniężne netto, razem	-901 453,60	-528 569,85	-201 685,52	-157 584,48
IX	Aktywa razem	7 315 962,66	5 460 586,78	1 636 827,16	1 627 984,85
X	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2 804 151,40	2 871 670,80	627 383,08	856 141,79
XI	Zobowiązania krótkoterminowe	2 447 091,39	2 301 304,89	547 496,73	686 096,50
XII	Należności krótkoterminowe	1 559 866,60	1 292 634,09	348 994,68	385 377,76
XIII	Kapitał własny	4 511 811,26	2 588 915,98	1 009 444,08	771 843,06
XIV	Kapitał zakładowy	751 666,60	545 000,00	168 173,13	162 482,86

\* Dane finansowe prezentowane w sprawozdaniu zostały przeliczone na walutę Euro wg średniego kursu NBP na dzień 30 czerwca 2009 roku – 4,4696 zł (na dzień 30 czerwca 2008 roku: 3,3542 zł);



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI  
E-MUZYKA SPÓŁKA AKCYJNA  
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE  
ZA OKRES 01.01.2009 - 30.06.2009

## 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. Kierunki rozwoju
  - 6.2. Plany na lata 2009-2010
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.

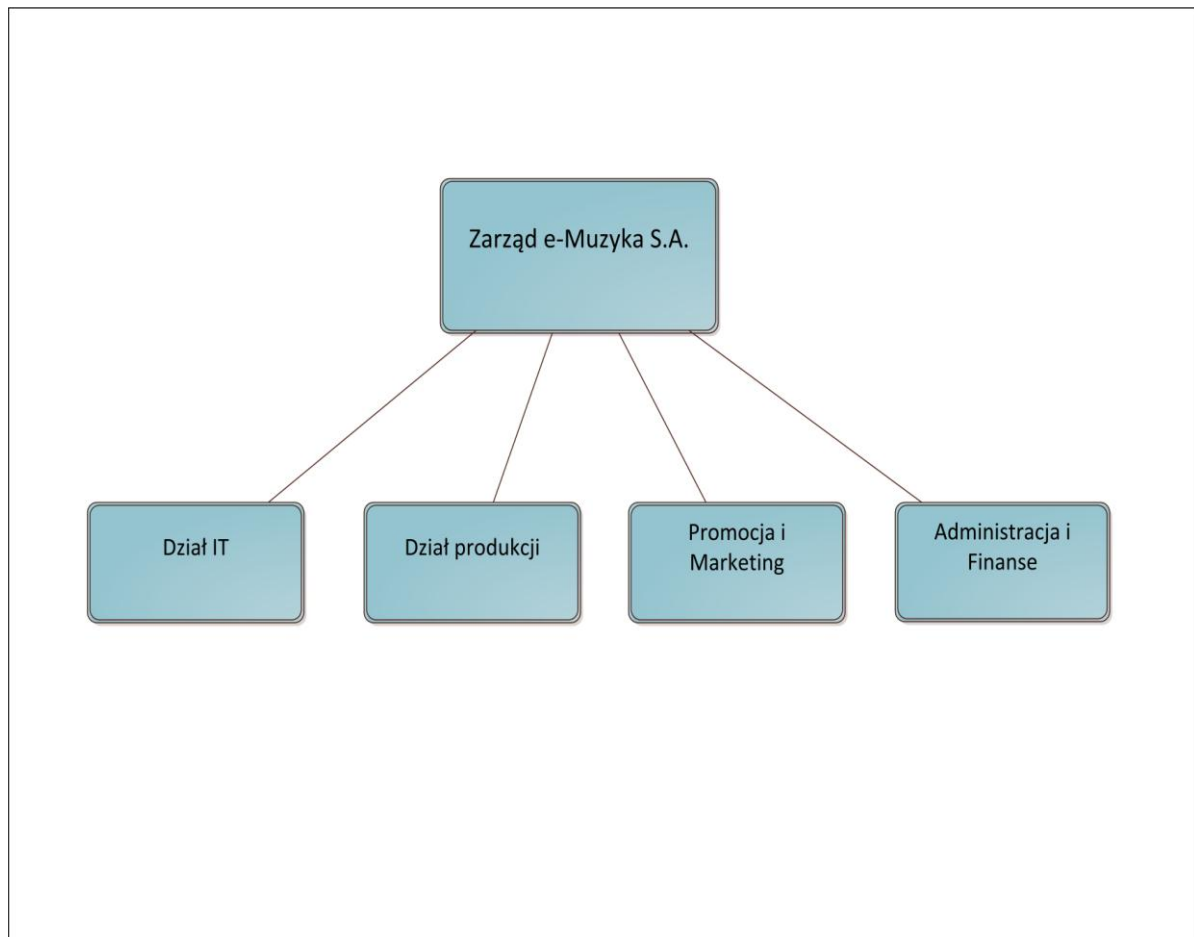
<b>NAZWA</b>	e-Muzyka S.A.
<b>FORMA PRAWNA</b>	Spółka Akcyjna
<b>SIEDZIBA</b>	Warszawa
<b>ADRES</b>	ul. Zwycięzców 18, 03-941 Warszawa
<b>TELEFON</b>	(0 -22) 427 31 90
<b>FAX</b>	(0 -22) 427 31 91
<b>POCZTA ELEKTRONICZNA</b>	<a href="mailto:info@e-muzyka.pl">info@e-muzyka.pl</a>
<b>STRONA INTERNETOWA</b>	<a href="http://www.e-muzyka.pl">www.e-muzyka.pl</a>
<b>REGON</b>	015589685
<b>NIP</b>	525-22-83-968
<b>KRS</b>	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 30.06.2009 r. struktura organizacyjna Spółki przedstawiała się następująco:



[schemat organizacyjny Spółki]



## 2. Informacje o stanie finansowym Spółki.

	WSKAŹNIK	j.m.	30.06.2009	SPOSÓB WYLICZENIA WSKAŹNIKA
1	2	3	4	
<b>A</b>	<b>EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁALNOŚCI</b>			
1	Rentowność sprzedaży netto	%	3,00	wynik finansowy netto/przychody ze sprzedaży
2	Rentowność majątku (ROA)	%	1,79	wynik finansowy netto/suma aktywów
3	Szybkość obrotu należności	dni	106	przeciętne należności z tytułu dostaw i usług x 365 / przychody ze sprzedaży produktów i towarów
4	Szybkość obrotu zobowiązań	dni	204	przeciętne zobowiązania krótkoterminowe x 365 / koszty operacyjne
<b>B</b>	<b>FINANSOWANIE</b>			
5	Stopa zadłużenia	%	33,44	(zobowiązania długotermin.+ zobow.krótkoterminowe) / pasywa
6	Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	%	54,23	(zobowiązania długotermin.+ zobow.krótkoterminowe) / kapitały własne
7	Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym	%	107,00	kapitały własne/aktywa trwałe
8	Trwałość struktury finansowania	%	61,67	(kapitały wł.+ rezerwy + zobow.długoterm.)/ pasywa
9	Wskaźnik unieruchomienia środków	%	57,63	aktywa trwałe / aktywa
10	Płynność I		1,27	majątek obrotowy/ zobowiązania krótkoterminowe
11	Płynność II		1,11	(aktywa obrotowe - zapasy)/ zobowiązania krótkoterminowe
<b>C</b>	<b>RENTOWNOŚĆ KAPITAŁÓW</b>			
12	Rentowność kapitałów własnych (ROE)	%	2,91	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.

22.06.2009r. - Wraz z rejestracją Akcji Serii C (program motywacyjny dla kadry menedżerskiej Spółki) na rachunkach papierów wartościowych w dniu 22.06.2009 – w myśl art. 452 § 1 KSH -nastąpiło podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o sumę 25.000 zł do kwoty 751.666,60 zł.

#### 3.2. Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych.

e-Muzyka S.A. zmodernizowała zaplecze serwerowe. Aktualny sprzęt IT umożliwia zgromadzenie milionów plików muzycznych (w formatach audio i video)

Spółka ponosiła znaczne nakłady inwestycyjne na XOFTO – brand technologiczny e-Muzyka S.A.

W ramach XOFTO prowadzone są następujące projekty:

- Gry JAVA** – XOFTO jest dynamicznie rozwijającym się producentów gier JAVA. Pozycję zapewniają umowy na wyłączne korzystanie z takich brandów jak: Włatcy Móch, Ewa Sonnet, Jeź Jerzy, seria Kartony z telewizji 4fun.tv

- Bluetooth Marketing** –to usługa pozwalająca na wysyłanie za pośrednictwem bluetooth dowolnych treści multimedialnych na telefony komórkowe. Wykorzystywany jest w tym celu specjalny nadajnik, który komunikuje się ze znajdującymi się w zasięgu telefonami. Przesyłanie treści jest darmowe dla odbiorcy.

- Funbox** – innowacja na skalę światową. Gry wieloosobowe na telefony komórkowe wyświetlane na dużych ekranach LCD.

- GAAMI i Advert Games** – Udostępnianie gier JAVA graczom za darmo w zamian za oglądanie przez nich reklamy.

4. Informacje o działalności Spółki.

4.1. Rachunek zysków i strat ( w PLN).

Lp.	Wyszczególnienie	Za okres od dnia 01.01.2008 r. do dnia 30.06.2008 r.	Za okres od dnia 01.01.2009 r. do dnia 30.06.2009 r.
A.	<b>Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów</b>	<b>3 011 390,93</b>	<b>4 400 325,57</b>
B.	Przychody ze sprzedaży produktów i usług	2 862 251,50	4 400 325,57
C.	Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	149 139,43	0,00
D.	Koszt własny sprzedaży	1 893 851,41	2 791 389,96
E.	<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>1 117 139,43</b>	<b>1 608 935,61</b>
F.	Koszty sprzedaży	293 873,06	345 367,14
G.	Koszty ogólnego zarządu	702 173,35	1 223 824,61
H.	<b>Zysk (strata) ze sprzedaży</b>	<b>121 493,11</b>	<b>39 743,86</b>
I.	Pozostałe przychody operacyjne	1,31	0,43
J.	Pozostałe koszty operacyjne	0,54	0,00
K.	<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>121 493,88</b>	<b>39 744,29</b>
L.	Przychody finansowe	10 948,39	5 316,99
M.	Koszty finansowe	21 702,32	33 374,94
N.	<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>110 739,97</b>	<b>11 686,34</b>
O.	Podatek dochodowy	-13 730,62	-119 411,51
P.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00
R	<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>124 470,57</b>	<b>131 097,85</b>

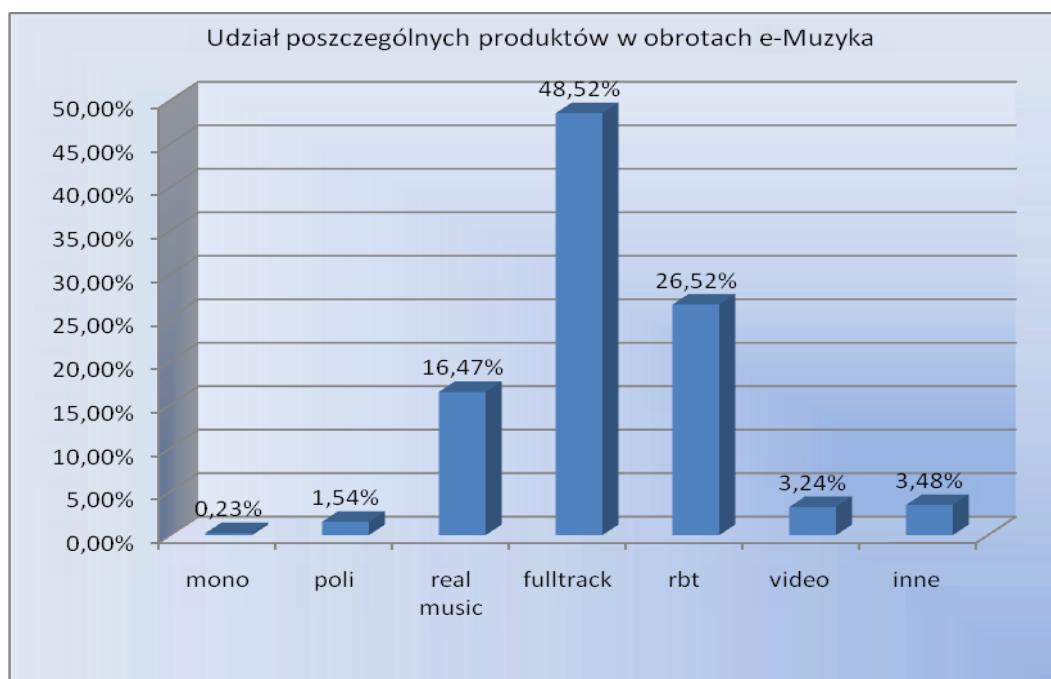
## 4.2. Wielkość i struktura sprzedaży.

A. wielkość sprzedaży w okresie 01.01. - 30.06.2009r.

przychody ze sprzedaży	4 400 325,57 zł
zysk operacyjny	39 744,27 zł
zysk netto	131 097,85 zł

Spółka w okresie od 01.01. do 30.06.2009r. roku odnotowała 46 proc. wzrost przychodów ze sprzedaży w stosunku do I półrocza 2008r. Przychody ze sprzedaży pozwoliły na wygenerowanie zysku netto w kwocie 131 097,85 zł. Osiągnięte wyniki finansowe są optymistyczne w kontekście sytuacji makroekonomicznej w kraju i na świecie. Konsumenci w obliczu kryzysu gospodarczego ograniczają wydatki na dobra wyższego rzędu. Dodatkowo Spółka zmagala się z załamaniem sprzedaży dzwonek w tradycyjnych kanałach sprzedaży. Znakomita większość obrotów e-Muzyka jest generowana poprzez sprzedaż do operatorów sieci telefonii komórkowej GSM. Obroty z firmami sprzedającymi produkty multimedialne użytkownikom końcowym poprzez reklamy w prasie znacznie się skurczyły.

B. struktura sprzedaży w okresie 01.01. - 30.06.2009r.



Na strukturę asortymentową sprzedaży produktów w 48,52 % złożyły się fulltracki (pełne utwory muzyczne) Ringback'i (muzyka, zamiast zwykłego sygnału oczekiwania) stanowiły 26,52%. Z kolei sprzedaż dzwonek Real Music wygenerowała 16,47 % obrotów Spółki. Przychody ze sprzedaży dzwonek mono- i polifonicznych podlegały dalszej marginalizacji. W drugim półroczu 2009r. Spółka ostatecznie zrezygnuje z produkcji tych dzwonek

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 2009, zajął Universal Music Polska, z wynikiem 34% całości zamówień Spółki.

Główni dostawcy e-Muzyka S.A.:

Lp.	nazwa dostawcy	udział w całości zamówień Spółki
1.	Universal Music Polska	34 %
2.	Magic Records	29 %
3.	MY Music	8 %

Wymienieni powyżej dostawcy zrealizowali w I półroczu 2009r. 71 proc. całości zakupów Spółki. Pozostali dostawcy zrealizowali 29 proc. całości zakupów Spółki.

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

##### a) z odbiorcami

**23.02.2009r.** – umowa z Polska Telefonia Komórkowa - Centertel Sp. z o.o. Przedmiotem umowy jest współpraca Stron 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 Polska Telefonia Komórkowa - Centertel Sp. z o.o.

**09.03.2009r.** – umowa z Nokia Corporation. Przedmiotem umowy jest współpraca Stron związana z udzieleniem licencji przez e-Muzyka S.A. w zakresie wykorzystania produktów multimedialnych (plików muzycznych, dzwonek, RBT- muzyka zamiast sygnału oczekiwania na połączenie oraz plików video) przez Nokia Corporation.

##### b) z dostawcami

**27.02.2009r** - podpisana została umowa z Warner Music Group Germany Holding GmbH - niemieckim oddziałem jednej z czterech największych wytwórni fonograficznych na świecie, zarówno pod względem liczby sprzedanych płyt, jak i ilości artystów w swojej bazie. Przedmiotem umowy jest współpraca stron w zakresie

udostępniania i sprzedaży katalogu produktów multimedialnych Warner (plików muzycznych, dzwonek, ringbacków - muzyka zamiast sygnału oczekiwania na połączenie, tapet oraz plików video) za pośrednictwem publicznych sieci telefonii komórkowych operatorów GSM,

**17.03.2009r** - podpisana została umowa z Sony BMG Music Entertainment (Poland) Sp. z o.o. - polskim oddziałem jednej z czterech największych wytwórni fonograficznych na świecie. Przedmiotem umowy jest współpraca stron w zakresie udostępniania i sprzedaży katalogu produktów multimedialnych Sony BMG (plików muzycznych, dzwonek, tapet oraz plików video) za pośrednictwem publicznej sieci telefonii komórkowej jednego z operatorów GSM, z którym współpracuje e-Muzyka.

## **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 „żywołność” 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 nierozzerwalnie 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. Kierunki rozwoju**

- Rozwój sieci dystrybucji muzyki poprzez pozyskanie klientów spoza klasycznego obecnie rynku
- Rozpoczęcie współpracy z operatorami telefonii stacjonarnej
- Rozszerzenie współpracy z portalami internetowymi
- Rozpoczęcie współpracy ze sklepami internetowymi sprzedające muzykę w wersjach klasycznych
- Rozpoczęcie współpracy ze stacjonarnymi sieciami sklepów sprzedającymi muzykę (EMPiK, Media Markt, Saturn)
- Stworzenie usługi WHITE LABEL (umożliwienie sprzedaży kontentu muzycznego przez partnera w dowolnej cyfrowej formie dystrybucji. e-Muzyka tworzy cały pakiet usług technologicznych dla klienta)
- Rozwój i rozbudowa platformy technologicznej
- Stały rozwój platformy (analiza sprzedaży telefonów komórkowych, rozbudowa profili sprzedażowych)
- Rozwój form sprzedaży/dystrybucji w oparciu o bieżące potrzeby firm współpracujących
- Rozbudowa technologii związanych z raportowaniem sprzedaży
- Połączenie platformy e-Muzyka z platformami organizacji zbiorowego zarządzania
- Pozyskanie nowych źródeł przychodu.

### **6.2. Plany na lata 2009-2010**

- Podpisanie umów z Play na zarządzanie dystrybucją usługi Ringbactones oraz na usługi marketingowe
- Rozwój sklepu Muzodajnia we współpracy z Polkomtel S.A
- Uruchomienie alternatywnego sklepu z muzyką z konsorcjum firm
- Podpisanie umów na wyłączność z wszystkimi pozostałymi niezależnymi wytwórniami w Polsce
- Rozbudowa bazy plików video
- Sprzedaż produktów na rynkach Europy Wschodniej
- Stworzenie sklepów profilowanych z muzyka dla określonych grup odbiorców (muzyka klasyczna, jazz)
- Rozwój usług związanych z „ad-supported mobile music”, czyli muzyką rozdawaną za darmo – sponsorowaną przez firmy w ramach akcji reklamowych

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

### **7.1. Zarząd**

Na dzień 30.06.2009 roku w skład Zarządu e-Muzyka S.A. wchodził:

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

W I półroczu 2009 roku nie zaszły jakiegokolwiek zmiany w składzie Zarządu Spółki.

### **7.2. Rada Nadzorcza**

Na dzień 30.06.2009 roku w skład Rady Nadzorczej e-Muzyka S.A. wchodził:

- 1/ Maciej Górski
- 2/ Maciej Hazubski
- 3/ Andrzej Puczyński
- 4/ Piotr Kabaj
- 5/ Marek Tysper

24 czerwca 2009r. Uchwałą nr 17/06/2009 Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy powołało pana Piotra Kabaja na Członka Rady Nadzorczej e-Muzyka S.A. Piotr Kabaj zastąpił miejsce pana Dawida Sukacza, którego pisemna rezygnacja wpłynęła do Spółki 23.06.2009r.

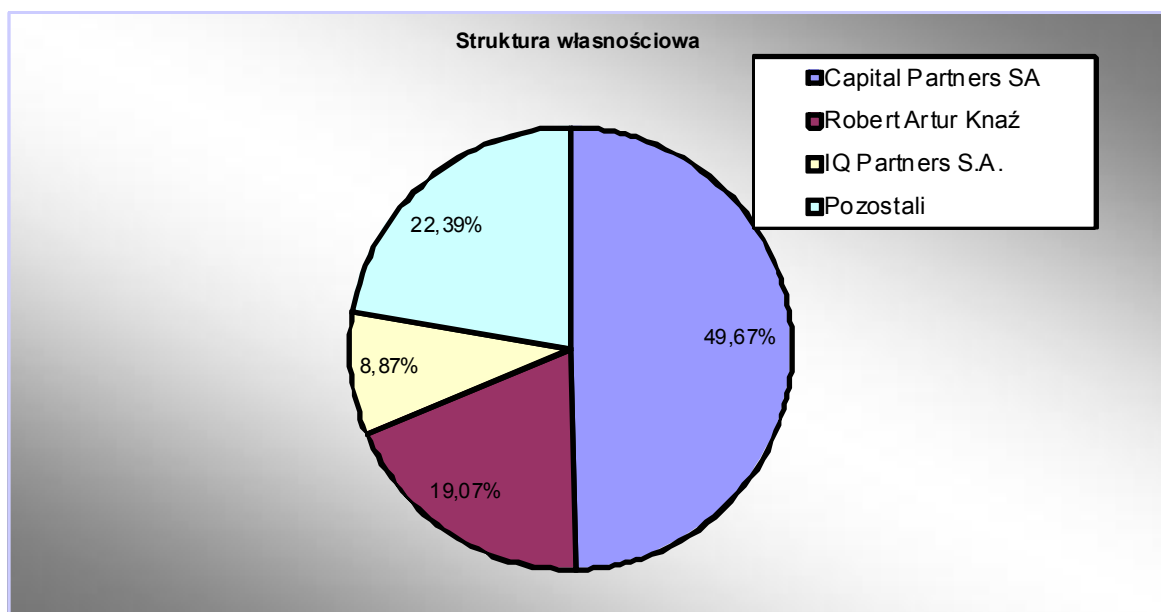
## 8. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

Kapitał zakładowy Spółki wynosił na dzień 30.06.2009 roku 751 666,60 zł i dzieli się na 7 516 666 akcji o wartości nominalnej 0,10 (dziesięć groszy) zł każda.

Lista akcjonariuszy e-Muzyka S.A. na dzień 30 czerwca 2009 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*	3 733 332	49,67%	3 733 332	49,67%
2	Robert Artur Knaż	1 433 333	19,07%	1 433 333	19,07%
3	IQ Partners S.A.	666 666	8,87%	666 666	8,87%
4	Pozostali	1 683 335	22,39%	1 683 335	22,39%

\* razem z podmiotem zależnym, Domem Maklerskim Capital Partners SA,



Warszawa 04.08.2009r.

Prezes Zarządu  
Robert Knaż

Wiceprezes Zarządu  
Grzegorz Samborski