



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI  
E-MUZYKA SPÓŁKA AKCYJNA  
Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE  
ZA ROK 2019**

## 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 zatrudnieniu i wynagrodzeniach w Spółce
  - 4.1. Stan zatrudnienia
  - 4.2. Zmiany w zakresie stanu i struktury zatrudnienia
  - 4.3. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej
5. Informacje o działalności Spółki
  - 5.1. Wielkość i struktura sprzedaży
  - 5.2. Istotne informacje o polityce zaopatrzeniowej
  - 5.3. Informacje o najważniejszych umowach mających wpływ na działalność Spółki
6. Czynniki ryzyka
7. Nabycie akcji własnych
8. Posiadane oddziały
9. Informacja o instrumentach finansowych
10. Zdarzenia po zakończeniu roku obrotowego istotnie wpływające na działalność Spółki
11. Informacje na temat strategii rozwoju Spółki
12. Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki
  - 12.1. Zarząd
  - 12.2. Rada Nadzorcza
13. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki
14. Informacje o badaniu sprawozdania finansowego 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

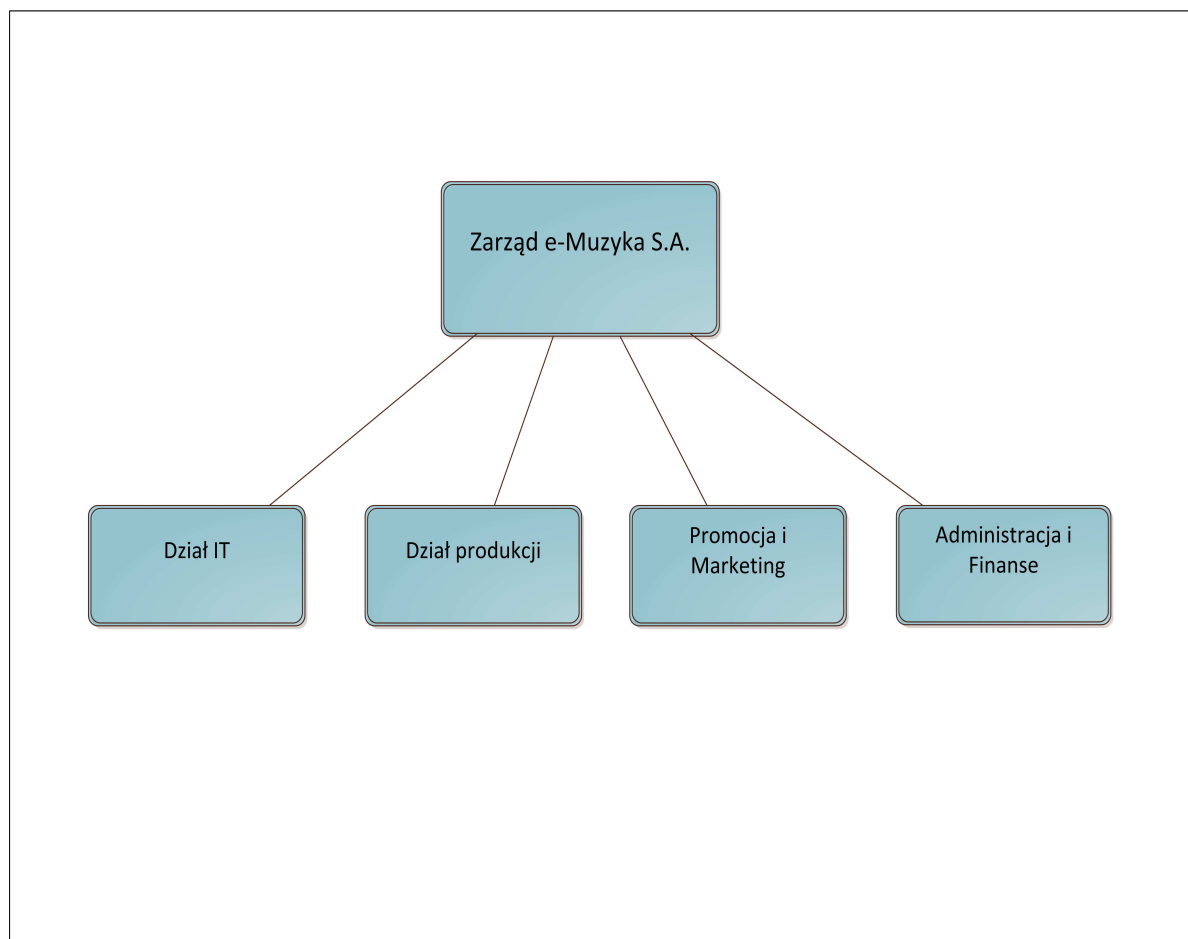
Przeważający przedmiot działalności Spółki - 77, 40, Z Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem praw chronionych prawem autorskim

e-Muzyka jest liderem rynku cyfrowej dystrybucji muzyki w Polsce:

- Reprezentuje ponad 400 polskich wytwórni niezależnych
- Współpracuje ze wszystkimi przedstawicielami branży fonograficznej: organizacjami zbiorowego zarządzania, wytwórniami muzycznymi w tym z największymi na Świecie wytwórniami muzycznymi (Universal, Sony, Warner)
- Dysponuje największą bazą dzwonek na telefony, ringbacków (muzyka zamiast sygnału oczekiwania na połączenie), teledysków
- Dostarcza kompleksowe rozwiązania techniczne i marketingowe
- Klientami Spółki są wszyscy znaczący gracze na polskim rynku dystrybucji treści mobilnego, operatorzy, portale, media, firmy FMCG

## 1.2. Struktura organizacyjna

Na dzień 31.12.2019r. struktura organizacyjna Spółki przedstawiała się następująco:



[schemat organizacyjny Spółki]

## 2. Informacje o stanie finansowym Spółki

Wyszczególnienie		j.m.	2018r.	2019r.
<i>Wskaźniki płynności</i>				
<b>Wskaźnik płynności I</b>	aktywa obrotowe ogółem/ (zobowiązania krótkoterminowe + RMB + rezerwy na zobowiązania)		1,60	1,59
<i>Wskaźniki rentowności</i>				
<b>Rentowność kapitałów własnych (ROE)</b>	(wynik netto /kapitał własny) *100	%	26,28	24,47
<b>Rentowność netto sprzedaży</b>	wynik finansowy netto/przychody ze sprzedaży produktów i towarów*100	%	6,10	6,53
<i>Wskaźniki efektywności</i>				
<b>Szybkość obrotu należności</b>	przeciętne należności z tytułu dostaw i usług x 365 / przychody ze sprzedaży produktów i towarów	dni	51	54

Spółka znajduje się w bardzo dobrej kondycji finansowej pozwalającej na dalszy dynamiczny rozwój. Wskaźnik płynności pozostał na tym samym poziomie. Wydłużył się nieznacznie okres rotacji należności. W ocenie zarządu sytuacja finansowa Spółki pozostanie stabilna i dwucyfrowe tempo wzrostu sprzedaży zostanie utrzymane.

## 3. Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki

### 3.1. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych

W 2019 roku nie miały miejsca znaczące zmiany w powiązaniach organizacyjnych i kapitałowych

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

e-Muzyka S.A. ponosiła nakłady na rozwój technologii mający na celu dostosowanie się do zmieniających się potrzeb rynku. Spółka wykonała szereg prac w obszarze IT, w szczególności:

- Zakończyła projekt integracji dostaw z dystrybutorem Shazam
- Zakończyła projekt modyfikacji obsługi kontentu fulltrack w systemach w zakresie znaczników czasowych
- Zakończyła projekt integracji dostaw z dystrybutorem Amazon
- Zakończyła projekt integracji dostaw z dystrybutorem Facebook
- Zakończyła projekt integracji dostaw z dystrybutorem Boomplay
- Zakończyła projekt integracji dostaw z dystrybutorem Soundcloud
- Prowadziła projekt budowy narzędzi uploadu kontentu dla licencjodawców indywidualnych

- Prowadziła projekt budowy zaawansowanych narzędzi raportowych
- Rozpoczęła projekt migracji dostaw kontentu do szeregu dostawców na standard DDEX

#### 4. Informacje o zatrudnieniu i wynagrodzeniach w Spółce

##### 4.1. Stan zatrudnienia

Stan zatrudnienia na dzień 31 grudnia 2019 roku.

Lp.	stan zatrudnienia na dzień 31.12.2019r.	
	wg liczby etatów	wg liczby zatrudnionych (łącznie z innymi formami zatrudnienia)
1.	7	19

##### 4.2. Zmiany w zakresie stanu i struktury zatrudnienia

W 2019 roku Spółka miała stabilną strukturę zatrudnienia. Nie było znaczących zmian stanu zatrudnienia w stosunku do okresu poprzedniego.

##### 4.3. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Wysokość wypłaconego wynagrodzenia (w tym świadczeń warunkowych lub odroczonej).

Lp.	Wyszczególnienie	Wynagrodzenie (w zł)	Uwagi
1.	Wynagrodzenie Zarządu	152 810,40	–
2.	Wynagrodzenie Rady Nadzorczej	0,00	–

W 2019 roku osobom pełniącym funkcję w Zarządzie oraz członkom Rady Nadzorczej Emitenta nie zostały wypłacone wynagrodzenia, ani nagrody z tytułu pełnienia funkcji we władzach podmiotów podporządkowanych (zależnych).

#### 5. Informacje o działalności Spółki

##### 5.1. Wielkość i struktura sprzedaży

A. wielkość sprzedaży w 2019 roku

Przychody ze sprzedaży produktów,	29 907 979,82 zł
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	5 038 412,22 zł

Spółka w 2019 roku osiągnęła przychody ze sprzedaży o 15% wyższe w stosunku do ubiegłego roku. e-Muzyka odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży w większości obszarów swojej działalności. W segmencie dystrybucji katalogu polskich niezależnych wytwórni muzycznych w ramach międzynarodowych, cyfrowych serwisów (spotify, iTunes, YouTube, Tidal itp.) dynamika wzrostu sprzedaży wyniosła 46%. W segmencie dystrybucji płyt CD obroty spółki wzrosły o 15%.

### **5.3. Istotne informacje o polityce zaopatrzeniowej**

Zakupy realizowane są w oparciu o indywidualne umowy handlowe z dostawcami. Terminy płatności uzależnione są od kontrahenta i wynoszą od 15 do 60 dni od daty otrzymania faktury.

Główni dostawcy licencji w zakresie praw pokrewnych do e-Muzyki w 2019 roku to największe polskie firmy fonograficzne oraz tzw. „Majors” (Universal Music, Sony Music, Warner Music)

### **5.4. Informacje o najważniejszych umowach mających wpływ na działalność Spółki**

W 2019 roku Spółka kontynuowała współpracę z dotychczasowymi głównymi odbiorcami i dostawcami swoich produktów i usług. Podpisane też zostały nowe umowy:

25.04.2019r została podpisana umowa z Boomplay. Dzięki podpisaniu umowy z serwisem Boomplay, e-Muzyka ze swoim katalogiem zacznie docierać do państw Afryki. Boomplay Music to serwis streamingowo-downloadowy utworzony przez Transsnet Music Limited, a uruchomiony w Nigerii w 2015 r. Boomplay ma usługę opartą na modelu freemium i subskrypcji. Podstawowe funkcje są bezpłatne z reklamami lub ograniczeniami, a dodatkowe, takie jak pobieranie nagrań do odtwarzania offline i słuchanie muzyki bez reklam, są oferowane za pośrednictwem płatnych subskrypcji. Usługa jest obecnie dostępna poprzez przeglądarkę internetową oraz dla użytkowników systemów Android i iOS. Na dzień 3 sierpnia 2018 r. Boomplay Music zarejestrował 10 milionów instalacji w sklepie Google Play App. Obecnie ma 44 miliony użytkowników.

29.05.2019r została podpisana umowa z SoundCloud. SoundCloud, został powołany do życia w 2007 r., a jego celem było stworzenie społeczności muzyków oraz możliwość prezentacji własnych utworów przez artystów i dyskusję na ich temat. Ponadto użytkownicy mogą szukać nagrań według gatunków muzycznych, dzięki czemu mogą znaleźć interesującą ich muzykę. W lipcu 2013 roku SoundCloud posiadał 40 milionów zarejestrowanych użytkowników oraz 200 milionów słuchaczy. W ostatnim czasie Soundcloud uruchomił płatne modele subskrypcyjne: Sound Cloud Go/ Go+ w kilku krajach oraz program monetyzacji i zarządzania prawami SoundCloud Premier. Na podstawie zawartej umowy e-Muzyka dysponuje zestawem narzędzi umożliwiających: dostarczanie katalogu i rozliczenie sprzedaży w modelu subskrypcyjnym i reklamowym,

zarządzanie katalogiem audio pod kątem publikowanych przez użytkowników treści, ustawienie reguł dopasowania treści, opiekę nad katalogiem i ochronę praw autorskich oraz sprawdzanie katalogu przez system zarządzania prawami i monetyzacji.

07.06.2019r została podpisana umowa z serwisem Facebook. Facebook to obecnie największy portal społecznościowy na świecie, a w związku z dynamicznym rozwojem uruchamia nowe funkcjonalności, umożliwiając m.in. legalne dodawanie muzyki przez użytkowników do swoich postów i relacji na żywo. Dostarczenie katalogów wytwórni posiadających umowy z e-Muzyką na platformę Facebook pozwoli na monitorowanie wykorzystania utworów muzycznych na portalu oraz zarządzanie biblioteką audio.

Na podstawie zawartej przez e-Muzykę umowy z Facebook e-Muzyka dysponuje zestawem narzędzi umożliwiających pełną opiekę nad katalogami muzycznymi i zapewnienie ochrony praw autorskich poprzez: dostarczanie całego katalogu do systemu Facebook i do platform związanych z Facebook (np. Instagram, Facebook Messenger, Oculus), zarządzanie katalogiem audio pod kątem publikowanych przez użytkowników treści, zarządzanie panelem publikowanych treści na Facebook i platformach związanych z Facebook oraz automatyczne wykrywanie wykorzystania katalogu i zarządzanie publikacją katalogu w serwisie.

01.09.2019r. e-Muzyka podpisała umowę na dystrybucję cyfrową i fizyczną z firmą Kayax. Kayax to polska wytwórnia płytowa i agencja koncertowa. Powstała ona w 2001 roku, a założona została przez polską piosenkarkę Kayah – Katarzynę Roojens i Tomika Grewińskiego, byłego członka grup Ahimsa i Houk. Początkowo miała wydawać tylko albumy Kayah, w 2003 roku postanowiono jednak jej nazwą sygnować płyty innych, głównie debiutujących wykonawców. Celem było promowanie muzyki niszowej i awangardowej.

Obecnie oprócz płyt Kayah, w katalogu Kayax są wydawnictwa m.in. następujących wykonawców: Smolik, Hey, Kapela ze Wsi Warszawa, Zakopower, Maria Peszek, Novika, June, Natalia Przybysz, L.U.C., Krzysztof Kiljański czy Krzysztof Zalewski. Na mocy zawartej umowy e-Muzyka dystrybuje cyfrowo katalog Kayax oraz płyty fizyczne na terenie Polski.

20 września 2019 r. ukazała się nowa płyta rapera o pseudonimie Solar, „Pokój Zero”, która doszła do piątego miejsca listy OLiS, oficjalnej listy sprzedaży detalicznej polskiego Związku Producentów Audio-Video.

Tytuł albumu Solara nawiązuje do twórczej „Techniki Walta Disneya”, którą raper postanowił nieco rozwinąć. Hollywoodzki producent filmowy dzielił pracę na kilka etapów, nazywanych pokojami. Pokój pierwszy był pomieszczeniem, w którym latały najbardziej nieokrzesane i najsurowsze pomysły. Dopiero w kolejnych pokojach nabierały one konkretnej formy, bądź też były odrzucane. Przy tym projekcie Solarowi zależało na tym, żeby złapać pierwsze, najbardziej spontaniczne i naturalne wrażenia, ale żeby coś mogło pojawić się w pokoju 1, najpierw musi pojawić się w wyobraźni. I to właśnie jest „Pokój Zero”. Oprócz gospodarza na płycie można usłyszeć czołówkę polskiej sceny rapowej. Gośćmi „Pokoju Zero” są m.in. Bedoes, Szpaku i Jan-Rapowanie, a za warstwę muzyczną odpowiadają najzdolniejsi polscy producenci młodego pokolenia.

27 września br. wydany został album Pezeta „Muzyka współczesna”, który w krótkim czasie zyskał pierwsze miejsce na OLiS i tytuł platynowej płyty.



„Muzyka współczesna to album po prostu o życiu. Tak jak ‘Muzyka Klasyczna’ czy ‘Muzyka Poważna’ tylko z perspektywy prawie 40-letniego faceta, który nadal chciałby czasem robić głupoty, jednak życie teraz wygląda zupełnie inaczej. Momentami prowadzi to do frustracji, innym razem do radości, miłości i sensu. Świat zmienia się bardzo szybko, moje pokolenie to dziś ludzie dorośli, choć niektórzy dojrzewają, inni nie. Wbrew pozorom problemy mamy podobne jak wtedy. Płyta jest inspirowana latami 90-tymi. Nie jest to jednak boom bap rap, to mieszanka brzmień z tamtych lat, różnych i w nowej odsłonie. Znajdzie się jednak i 90 BPM i miejsce dla dj'a” – tak o albumie mówi Pezet.

07.11.2019r. e-Muzyka podpisała umowę z firmą Beatrising. Beatrising specjalizuje się w cyfrowej dystrybucji muzyki w wysokiej jakości. Dzięki nawiązaniu współpracy katalog e-Muzyki będzie dystrybuowany za pomocą takich serwisów, jak Beatport, Brasbeat, Dubset, Juno, Pandora, Traxsource, iHeart, Anghami, Bugs, KT, Loen, Melon, MNET, Genie, LineMusic, KKBOX, Saavn, Tencent, Kugou czy QQ Music.

29 listopada 2019 r. swoją premierę miała płyta Bedoesa zatytułowana „Opowieści z Doliny Smoków”, za produkcję której odpowiedzialny był Lanek. Nowy album rapera to polemika z otaczającą rzeczywistością i próba odnalezienia wartości cennych dla samego artysty oraz odrzucenia tych, które sprowadzają na sam dół. Bedoes zaprasza do świata pełnego pokus i stara sobie z nimi radzić układając życie tak, by czerpać z niego jak najwięcej, bardziej zwracając uwagę na uczucia niż dobra materialne.

„Opowieści z Doliny Smoków”, trzecie legalne wydawnictwo jednego z największych objawień muzycznych ostatnich lat, i trzecie dystrybuowane przez e-Muzykę, to również najdojrzały krążek Bedoesa. Materiał szybko zyskał status platynowej płyty i dotarł do pierwszego miejsca Oficjalnej Listy Sprzedaży OLIS.

Ponadto w 2019 roku baza plików muzycznych e-Muzyka została poszerzona m.in. o katalogi: Podziemie Nadziei, OK.NO, RHW Records, Wilhelm, Luk-Art., Mor W.A. Records, Asteya, Bunker Media Group, Stowarzyszenia Gospel, BLACK JEANS, iVem, Soltan Art Group, PMF Salon twórczy, Marcin Strzaliński, Marlen Music, Las Music, JoLi, KA-International Art Management, Fabryka Przebojów, Reflex Records, HESU, Mateusz Ciawłowski, SOUND TRAVEL, Dziemian Productions, Vincenzo Bogatti, G-music, MCS, Supa'High Music, Metascope Music, Free Music Records czy Verita Nostra

## **6. Czynniki ryzyka**

### **Ryzyko utraty głównych dostawców i odbiorców.**

Działalność Emitenta oparta jest w znacznej mierze na oferowaniu mobilnych usług i produktów multimedialnych 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 „żywość” 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 utrzymania 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).**

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 definitywnie 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 operatorów komórkowych.**

Emitent, zajmując się sprzedażą mobilnych usług dodanych, musi liczyć się z istniejącym stanem infrastruktury poszczególnych operatorów komórkowych. Wszelkie awarie sieci mogą bowiem mieć wpływ na możliwość świadczenia usług, a co za tym idzie na przychody osiągane z podstawowej działalności Emitenta. Awaria sieci 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 oraz branżę handlu elektronicznego, w szczególności w obszarze sprzedaży dóbr cyfrowych. Może to wpływać na bieżącą działalność i pozycję Emitenta poprzez paraliżowanie jego decyzji w skutek niejasności, co do uwarunkowań prawnych, pogorszenie atrakcyjności oferty usług dla konsumentów wynikające z konieczności wypełnienia wymogów formalnych, 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.

**7. Nabycie akcji własnych**

Nie dotyczy

**8. Posiadane oddziały**

Spółka nie posiada oddziałów

**9. Informacja o instrumentach finansowych**

Spółka nie korzystała z instrumentów finansowych obciążonych ryzykiem.

**10. Zdarzenia po zakończeniu roku obrotowego istotnie wpływające na działalność Spółki**

Spółka nie odnotowała istotnych zdarzeń po dniu bilansowym, które mają znaczący wpływ na ocenę sytuacji Spółki

**11. Informacje na temat strategii rozwoju Spółki**

**Celem strategicznym e-Muzyka S.A. jest utrzymanie pozycji największego podmiotu B2B w branży dystrybucji muzyki w Polsce.**

Dynamiczny rozwój Spółki w ostatnich latach pozwolił na nadszpiewanie szybkie osiągnięcie pozycji największego podmiotu B2B w branży dystrybucji muzyki w Polsce, co stanowiło dotychczasowy cel strategiczny e-Muzyka. Zachodzące w branży muzycznej zmiany oraz silna międzynarodowa konkurencja walcząca o udziały w polskim rynku wymagają od Spółki zintensyfikowania działań mających teraz na celu konsolidację i utrzymanie pozycji największego podmiotu B2B w branży dystrybucji muzyki w Polsce.

Główne filary realizacji celu strategicznego Spółki to cyfrowa dystrybucja muzyki i dystrybucja nośników fizycznych.

W obszarze dystrybucji cyfrowej dominującym obszarem działalności Spółki stała się agregacja treści polskich niezależnych wytwórni muzycznych (ponad 300 podmiotów) i ich skuteczna sprzedaż globalnym dystrybutorom. Wyznacznikiem skuteczności, wynikającej z jakości treści i podejmowanych działań promocyjnych, stają się rosnące udziały artystów (oraz ich wytwórni) reprezentowanych przez e-Muzyka w strukturze sprzedaży tychże dystrybutorów, co przekłada się na wzrost przychodów i umocnienie przez e-Muzyka pozycji lidera rynku.

Ostatnie dwa lata pozwoliły również Spółce na wejście z sukcesem na rynek dystrybucji nośników fizycznych. Warto zauważyć, że jest to połączenie: synergii działań sprzedażowych w obrębie grupy kapitałowej Empik z synergią pomiędzy dystrybucją fizyczną i cyfrową dla niezależnych wytwórni muzycznych, stanowiąc unikalną, trudno kopiowalną przez inne podmioty, wartość dodaną dla wytwórni i budując przewagę konkurencyjną Spółki.

Realizacja celu strategicznego Spółki jest wspierana przez szereg działań w ważnych dziedzinach działalności Spółki, czyli m.in.:

- Poszukiwanie nowych rynków i kanałów sprzedaży poprzez nawiązywanie współpracy z kolejnymi międzynarodowymi serwisami dystrybuującymi muzykę w formatach cyfrowych,
- Pozyskiwanie istotnych rynkowo wytwórni z dużym potencjałem na polskim rynku oraz nowych labeli zagranicznych do dystrybucji międzynarodowej,
- Inwestycje w wysoko specjalizowane narzędzia do zarządzania kontentem muzycznym, w tym zaawansowane narzędzia raportowania użycia i przychodów, self publishing'u dla mniejszych wytwórni i indywidualnych artystów, zarządzania materiałami marketingowymi, obsługi procesu digitalizacji w obcych językach/alfabetach,
- Dalszy rozwój współpracy z zaufanymi partnerami na polskim rynku jak Polkomtel oraz międzynarodowymi wytwórniami muzycznymi i organizacjami zbiorowego zarządzania prawami,
- Inwestycje w rozwój zespołu najlepszych na rynku specjalistów z obszarów marketingu muzycznego, produkcji, technologii i finansów, bez których żaden z celów nie mógłby zostać zrealizowany.

Ostatnim nie mniej istotnym filarem realizacji strategii Spółki jest inwestycja w rozwój zespołu najlepszych na rynku specjalistów z obszarów marketingu muzycznego, produkcji, technologii i finansów, bez których żaden z powyższych celów nie mógłby zostać zrealizowany.

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

### **12.1. Zarząd**

Na dzień 31.12.2019r. roku w skład Zarządu e-Muzyka S.A. wchodził:

- 1/ Prezes Zarządu – Adrian Ciepichal
- 2/ Wiceprezes Zarządu – Jan Ejsmont

### **12.2. Rada Nadzorcza**

Na dzień 31.12.2019r. roku w skład Rady Nadzorczej e-Muzyka S.A. wchodził:

- 1/ Szymon Bujalski
- 2/ Ewa Szmidt-Belcarz

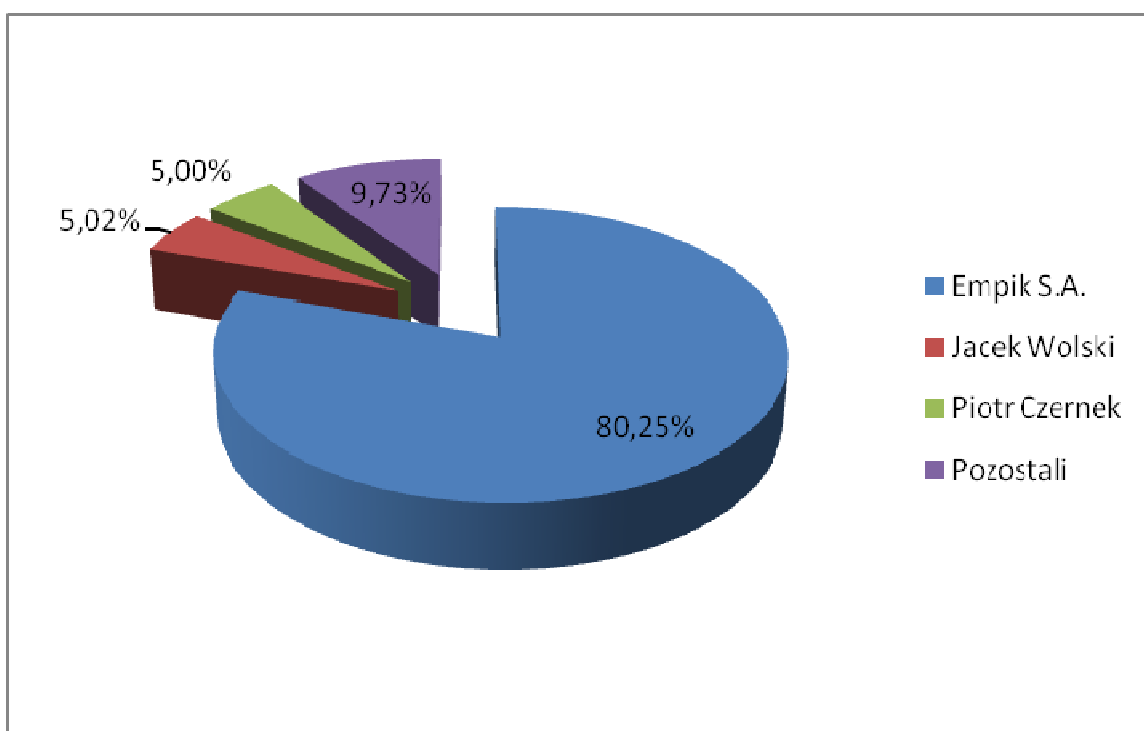
- 3/ Piotr Świątek
- 4/ Andrzej Puczyński
- 5/ Robert Knaż

### 13. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

Kapitał zakładowy Spółki wynosił na dzień 31.12.2019 roku 751 666,60 zł i dzielił się na 7 516 666 akcji o wartości nominalnej 0,10 (dziesięć groszy) zł każda

Lista akcjonariuszy e-Muzyka S.A. na dzień 31 grudnia 2019 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	Empik S.A.	6 031 818	80,25%	6 031 818	80,25%
2	Jacek Wolski	377 332	5,02%	377 332	5,02%
3	Piotr Czernek	375 962	5,00%	375 962	5,00%
4	Pozostali	731 554	9,73%	731 554	9,73%



#### **14. Informacje o badaniu sprawozdania finansowego Spółki**

W dniu 3 lutego 2020 roku Spółka zawarła umowę na badanie rocznego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2019 z Adviser Audit Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Warszawie, tj. podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

Warszawa 12.03.2020r.

**Prezes Zarządu**

Adrian Ciepichal

**Wiceprezes Zarządu**

Jan Ejsmont