

ROZDZIAŁ V – Dane o działalności Emitenta

Ponieważ do grupy kapitałowej Emitenta – poza samym Emitentem – należy tylko jedna spółka: ATM Elektronika Sp. z o.o., która nie prowadzi działalności gospodarczej, dalsze informacje w niniejszym rozdziale dotyczą wyłącznie działalności Emitenta.

5.1. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym

Działalność Emitenta związana jest wyłącznie ze świadczeniem usług. W ramach usług związanych z integracją systemów teleinformatycznych ma także miejsce dostawa towarów, ale charakter wykonywanych czynności wskazuje na zakwalifikowanie tej działalności jako usług.

Usługi świadczone przez Emitenta mogą być podzielone na dwie grupy, które jednocześnie określają dwa segmenty działalności Emitenta:

- usługi telekomunikacyjne nowej generacji oraz
- usługi integracji systemów teleinformatycznych.

5.1.1. Usługi telekomunikacyjne nowej generacji

W usługach telekomunikacyjnych nowej generacji świadczonych przez Emitenta wyróżniamy następujące rodzaje usług:

- **Outsourcing telekomunikacyjny.** Są to usługi polegające na projektowaniu i zestawianiu kompletnych sieci telekomunikacyjnych i informatycznych, na bazie łączy własnych i dzierżawionych od innych operatorów. Zalicza się do niego także opieka eksploatacyjna nad całością lub częścią infrastruktury teleinformatycznej klienta (wraz z opieką nad sprzętem) na podstawie umów o gwarantowanych poziomach obsługi (SLA, Service Level Agreements). Usługi outsourcingu telekomunikacyjnego wykonywane są między innymi w oparciu o całodobowy monitoring infrastruktury teleinformatycznej klienta poprzez Centrum Zarządzania Siecią.
- **Usługi szybkiego dostępu do Internetu.** Są to usługi polegające na zestawianiu i nadzorowaniu szerokopasmowego połączenia do Internetu dla klientów biznesowych i dla dostawców usług internetowych (ISP/ASP). Oferowane usługi charakteryzują się bardzo wysoką szybkością transmisji i niezawodnością połączenia. Osiągnięte jest to między innymi przez redundantne połączenia z operatorami krajowymi i zagranicznymi. W ramach usług szybkiego dostępu do Internetu realizowana jest wymiana ruchu pomiędzy dostawcami a odbiorcami informacji w sieci. Spółka jest uczestnikiem węzłów międzyoperatorskich w Warszawie.
- **Usługi szerokopasmowej transmisji danych.** Są to usługi teletransmisyjne świadczone na terenie całego kraju, o bardzo wysokich parametrach dotyczących jakości transmisji. Na terenie Warszawy usługi szerokopasmowej transmisji danych świadczone są bez ograniczeń w przepustowości, w oparciu o własną sieć telekomunikacyjną. W ramach tych usług Spółka realizuje transmisję poprzez punkty styku z głównymi operatorami teletransmisji międzymiastowej i międzynarodowej.
- **Inne rodzaje usług telekomunikacyjnych.** Na inne rodzaje usług telekomunikacyjnych świadczonych przez Emitenta składają się m.in. usługi kolokacji i prowadzenie zapasowych centrów danych.

Usługi telekomunikacyjne nowej generacji często oferowane są w połączeniu z usługami wchodzącymi w zakres usług integracji systemów teleinformatycznych, w szczególności przy tworzeniu systemów do zarządzania siecią, rozliczania ruchu telekomunikacyjnego, zapewnienia bezpieczeństwa przesyłanych danych, budowaniu aplikacji wspomagających działalność biznesową w oparciu o infrastrukturę sieciowo-telekomunikacyjną.

5.1.2. Usługi integracji systemów teleinformatycznych

W grupie usług integracji systemów teleinformatycznych świadczonych przez Emitenta wyróżniamy następujące rodzaje usług:

- **Integracja sieci teletransmisyjnych.** Są to usługi polegające na projektowaniu, budowie i wdrożeniu u klienta do eksploatacji sieci teletransmisyjnych: korporacyjnych i operatorskich. Emitent oferuje wykonanie nawet bardzo dużych projektów, z zastosowaniem najnowocześniejszych technologii, bez ograniczeń co do wyboru producenta. Projekty integratorskie połączone są często z budową systemów bezpieczeństwa przesyłania danych oraz systemów zarządzania zasobami teleinformatycznymi.
- **Integracja systemów komputerowych.** Są to usługi polegające na projektowaniu, budowie, oprogramowaniu i wdrożeniu do eksploatacji systemów komputerowych wykorzystujących zaawansowane technologicznie urządzenia, w tym superkomputery i superserwery wizualizacyjne. Budowane systemy komputerowe obejmują między innymi profesjonalne systemy obliczeniowe i systemy baz danych. Związane są z zastosowaniem jednostek centralnych o wielkiej mocy obliczeniowej, komputerowych stacji roboczych, serwerów i specjalistycznych systemów oprogramowania.

- **Oprogramowanie dla biznesu.** Tym określeniem obejmuje się usługi polegające na projektowaniu, dostawie i wdrożeniu oprogramowania dla klientów instytucjonalnych. Emitent specjalizuje się w projektowaniu systemów do obsługi bankowości internetowej, systemów „call-centre”, systemów do zarządzania kontaktami z klientem zewnętrznym (CRM – Customer Relationship Management) i wewnętrznym (Help Desk). Unikalne kompetencje posiada Emitent w projektowaniu i wykonaniu systemów realizacji procesów wytwórczych (MES – Manufacturing Execution Systems) dla przemysłu farmaceutycznego i spożywczego, zintegrowanych z automatyką maszyn produkcyjnych oraz systemami wspomagającymi zarządzanie przedsiębiorstwem (ERP – Enterprise Resource Planning).
- **Infrastruktura sieciowa i bezpieczeństwo.** Tym określeniem obejmowane są usługi związane z projektowaniem, budową i wdrożeniem projektów związanych z koncepcją „inteligentnego budynku” i sieciami strukturalnymi, ze szczególnym uwzględnieniem budowy systemów bezpieczeństwa, monitoringu i kontroli dostępu.
- **Kontrakty serwisowe.** W wyniku realizacji wszystkich wyżej wymienionych usług, systemy teleinformatyczne budowane u klienta obejmowane są najczęściej umowami (kontraktami) o świadczenie usług serwisowych i eksploatacyjnych.

5.1.3. Wartość i wielkość sprzedaży Emitenta dla poszczególnych usług

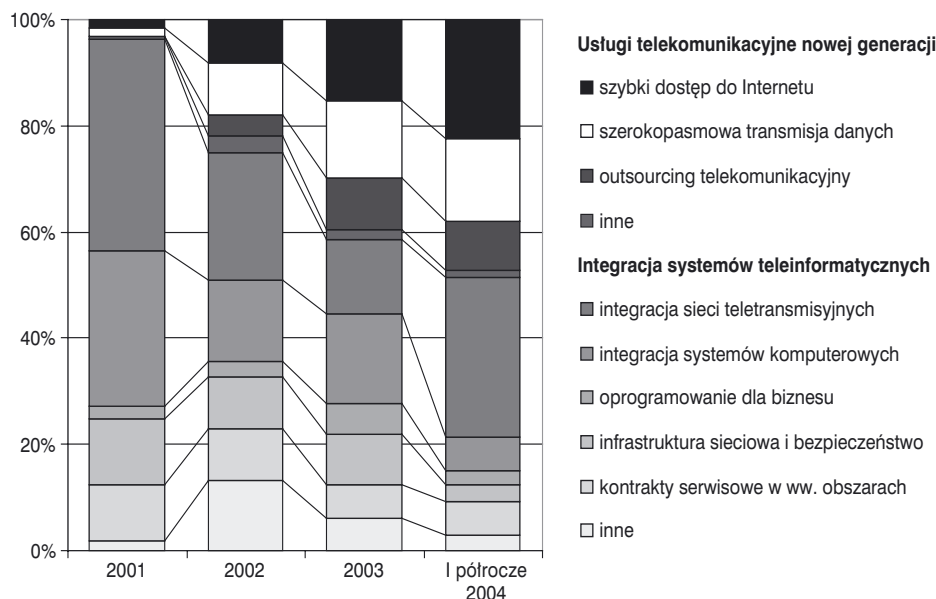
Duże zróżnicowanie wartości poszczególnych usług oraz ich jednostkowy charakter sprawiają, że prezentacja wyników sprzedaży w ujęciu ilościowym ma znikomą wartość informacyjną. Biorąc pod uwagę stosowaną przez Emitenta klasyfikację usług, wartość i struktura sprzedaży Emitenta w latach 2001-2003 oraz w I półroczu 2004 roku, w podziale na dwie grupy usług, przedstawia się następująco:

Tabela 5.1. Wartość sprzedaży Emitenta wg rodzajów usług w latach 2001-2003 i w pierwszym półroczu 2004 roku w złotych

Grupy produktów i usług	2001 r.	2002 r.	2003 r.	I półrocze 2004 r.
Usługi telekomunikacyjne nowej generacji	3 345 338,22	18 283 418,58	30 144 000,00	20 357 620,99
outsourcing telekomunikacyjny	–	2 822 429,34	7 206 673,24	3 807 768,72
szybki dostęp do Internetu	1 502 802,71	5 996 776,49	11 072 721,66	9 417 921,10
szerokopasmowa transmisja danych	1 289 367,06	7 157 724,08	10 601 661,13	6 540 056,58
inne	553 168,45	2 306 488,67	1 262 943,97	591 874,59
Integracja systemów teleinformatycznych	87 686 689,97	55 024 396,99	42 665 310,54	21 516 276,82
integracja sieci teletransmisyjnych	36 288 404,07	17 709 938,56	10 244 920,13	12 545 117,21
integracja systemów komputerowych	26 755 692,89	11 193 196,73	12 190 770,01	2 687 327,01
oprogramowanie dla biznesu	2 057 516,18	2 121 903,78	4 286 185,97	1 110 029,17
infrastruktura sieciowa i bezpieczeństwo	11 380 902,57	7 199 253,65	6 836 037,02	1 322 961,87
kontrakty serwisowe w ww. obszarach	9 601 288,32	7 069 095,44	4 781 262,66	2 597 443,05
inne	1 602 885,94	9 731 008,83	4 326 134,75	1 253 398,51
Razem	91 032 028,19	73 307 815,57	72 809 310,54	41 873 897,81

Źródło: Emitent

Rysunek 5.1. Udział poszczególnych usług w przychodach Emitenta w podziale na segmenty działalności w latach 2001-2003 i w pierwszym półroczu 2004 roku



Źródło: Emitent

5.2. Informacja o otoczeniu, w jakim prowadzi działalność Emitent

5.2.1. Ogólna charakterystyka otoczenia rynkowego

Sukces Emitenta na rynku telekomunikacyjnym potwierdza duży i atrakcyjny ekonomicznie potencjał tego segmentu polskiej gospodarki. W zgodnej opinii ekspertów rynki informatyczny i telekomunikacyjny wyszły już z kryzysu i znów charakteryzują się dużą dynamiką wzrostową. Z raportu przygotowanego przez IBM na zlecenie Komisji Europejskiej, monitorującego kraje kandydackie do Unii Europejskiej w sektorze telekomunikacji i opublikowanego w czerwcu 2003 roku wynika, iż Polska na tle innych krajów kandydackich wypada nie najlepiej. Stopień penetracji użytkowników polskiego Internetu wynosił w czerwcu 2003 roku tylko 23% i zwiększył się w stosunku do analogicznego okresu roku 2002 jedynie o 1%. Przykładowo w Czechach w 2003 roku wyniósł on 30%, a w Estonii 41% (za BOSS Gospodarka Nr 4 z kwietnia 2004 roku). Według tego samego źródła jeszcze gorzej wypada porównanie w zakresie dostępu do szerokopasmowego Internetu i liczby podłączonych komputerów. Z danych ITU (International Telecommunication Union), agencji ONZ nadzorującej i regulującej rozwój nowych technologii w dziedzinie łączności wynika, że w Polsce na 100 mieszkańców przypada łącznie (telefony stacjonarne i komórkowe) 55 abonentów, przy średniej europejskiej 90 linii.

Według danych EITO (European Information Technology Observatory) w 2003 roku (źródło jak wyżej) wartość polskiego rynku IT zwiększyła się do blisko 4 mld euro. W dalszym jednak ciągu w relacjach do PKB (produktu krajowego brutto) Polska lokuje się znacznie poniżej średniej regionalnej. Z danych EITO rynek teleinformatyczny w Europie Środkowej osiągnie wartość 42 mld euro i będzie rósł znacznie szybciej niż w krajach Europy Zachodniej. W opinii EITO największą 7,7% dynamiką wzrostu charakteryzował się będzie rynek polski. Jeszcze bardziej optymistyczne są prognozy przygotowane przez IBM, który dynamikę wzrostu polskiego rynku prognozuje na 10%, a za najbardziej atrakcyjne segmenty uważa: urządzenia bezprzewodowe i przenośne, serwery, sieci WAN oraz systemy zarządzania obiegiem informacji.

5.2.2. Tendencje i zjawiska w otoczeniu rynkowym i ich ewentualny wpływ na działalność Emitenta

Po wejściu Polski w struktury UE ogólnie rozumiane otoczenie rynkowe Emitenta uległo znacznemu poszerzeniu. Większość dostępnych prognoz dotyczących przebiegu nawet istotnych zjawisk ekonomicznych i politycznych jest mało precyzyjna, aby ocenić wpływ możliwych scenariuszy rozwoju rynku na działalność Emitenta. Z tendencji o charakterze makroekonomicznym istotnym zjawiskiem jest wyraźne i zdaniem wielu analityków rynku trwałe ożywienie gospodarcze w Polsce i na świecie. Trudno natomiast prognozować tendencje na arenie politycznej i ich wpływ na gospodarkę, choć już obecnie jest on zdecydowanie mniejszy.

Dla Spółki, której oferta skierowana jest do firm, które muszą znaleźć i znajdują formułę funkcjonowania na rynku, istotny jest fakt, iż rozwój rynku telekomunikacyjnego nowej generacji jest przesądzony. Tendencje rynkowe mogą jedynie osłabiać lub przyspieszać tempo jego wzrostu. Wejście Polski do struktur unijnych jest z pewnością silnym i długotrwałym bodźcem rozwoju rynku telekomunikacyjnego. W tym obszarze firmy krajowe mają największy dystans do nadrobienia.

5.2.3. Pozycja Emitenta na rynku

Dynamiczny rozwój rynku oraz częste łączenie wielu kierunków działalności w jednej firmie, utrudniają ocenę pozycji poszczególnych firm na rynkach informatycznym i telekomunikacyjnym. Krajowy rynek telekomunikacyjny i informatyczny jest bardzo spolaryzowany. Na jednym biegunie mamy kilka firm o sprzedaży przekraczającej miliard złotych, a na drugim tysiące małych firm o przychodach rocznych zamykających się kwotą kilkuset tysięcy złotych. Emitenta, ze względu na skalę obrotów realizowanych na rynku informatycznym i telekomunikacyjnym, należy zaliczyć do środkowej grupy firm, których roczne obroty na tych rynkach osiągają poziom od kilkunastu do kilkudziesięciu milionów złotych.

Pozycja Emitenta jest także trudna do sklasyfikowania ze względu na unikalny charakter oferowanych usług: polegający na korzystnym połączeniu oferty w zakresie usług telekomunikacyjnych i integratorskich. Można zaryzykować stwierdzenie, że nie ma na rynku innej firmy łączącej w sobie tak wysokie kompetencje w tych dziedzinach jak Emitent.

Z zastrzeżeniem powyższych informacji, można dokonać próby oceny pozycji Emitenta na rynku poprzez określenie udziału przychodów ze sprzedaży usług w stosunku do ogółu sprzedawanych usług podobnego rodzaju:

Tabela 5.2. Wartość udziału przychodów Emitenta ze sprzedaży usług w stosunku do ogółu sprzedawanych usług podobnego rodzaju

Grupy produktów i usług	Wartość (sprzedaży) na rynku krajowym w tys. złotych			Wartość sprzedaży Emitenta			Udział Emitenta w rynku		
	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2001 r.	2002 r.	2003 r.
Usługi telekomunikacyjne, w tym m.in.:	39 867 621	39 146 294	32 799 536	3 345	18 283	30 144	0,01%	0,05%	0,09%
– Usługi transmisji danych	633 359	802 783	2 053 114	1 289	7 158	21 675	0,20%	0,89%	1,06%
– Usługi dostępu do Internetu	632 360	268 139	b.d.	1 503	5 997		0,24%	2,24%	
Usługi integratorskie, w tym m.in.:	5 685 785	5 139 217	4 927 149	87 687	55 024	42 665	1,54%	1,07%	0,87%
– integracja systemowa	2 935 782	2 360 572	1 966 007	74 425	36 102	29 272	2,54%	1,53%	1,49%

Źródło danych co do wartości sprzedaży na rynku krajowym:

- dla roku 2001 i 2002: Raport Teleinfo 500: „Polski Rynek Teleinformatyczny” lipiec 2002 i lipiec 2003
- dla roku 2003 – usługi integratorskie: Raport Teleinfo „Systemy, e-rozwiazania, integracja, outsourcing” czerwiec 2004
- dla roku 2003 – usługi telekomunikacyjne: Raport Tygodnika Computerworld „Polski Rynek Informatyczny i Telekomunikacyjny 2003 Top 200” czerwiec 2004 (brak wyodrębnionych danych dla usług transmisji danych i usług dostępu do Internetu)

Z przedstawionych danych wynika, że realizując swoją strategię transformacji biznesowej, Spółka umacnia swą pozycję jako firma telekomunikacyjna, a zmniejsza aktywność w obszarze świadczenia usług integratorskich.

5.2.4. Główni konkurenci

Unikalne kompetencje i lokowanie produktów i usług na nowych dynamicznie rozwijających się rynkach utrudniają precyzyjne pozycjonowanie Spółki na tle konkurencji, w szczególności jeśli chodzi o strategię w zakresie budowy operatora telekomunikacyjnego nowej generacji. ATM S.A. stworzył własną, niepodlegającą prostej klasyfikacji ścieżkę i strategię rozwoju. Konkurencyjną dla Spółki jako operatora nowej generacji ofertę mogą tworzyć jedynie firmy o szerokich kompetencjach, dysponujące doświadczonymi zespołami ludzkimi i własną rozbudowaną infrastrukturą. Na polskim rynku jest tylko kilka firm, posiadających odpowiednie aktywa i doświadczenie, pozwalające im na budowę oferty mogącej konkurować ze Spółką na jej strategicznym rynku. W tradycyjnie pojmowanych dziedzinach usług telekomunikacyjnych oraz integracji systemów teleinformatycznych konkurentami Spółki są wiodące firmy na tych rynkach. Wyjątkowość propozycji Spółki uwidacznia się w odniesieniu do złożonych, kompleksowych zadań, wymagających umiejętnego wykorzystania wiedzy z obydwu dziedzin. W takich sytuacjach nawet renomowani integratorzy poszukują wsparcia ze strony firm telekomunikacyjnych lub na odwrót, podczas gdy ATM S.A. jest w stanie podjąć tego rodzaju wyzwania w pełni samodzielnie. W chwili obecnej, w opinii Zarządu, żaden z krajowych podmiotów nie zbudował jeszcze podobnie kompletnej oferty.

5.2.5. Bariery rynkowe

Obserwacja rynku wskazuje, iż bezpowrotnie minął okres jego spontanicznego rozwoju. We wszystkich strategicznych dla Spółki rynkach pojawiły się wyraźne bariery, wynikające z rosnących oczekiwań odbiorców i wymagań w stosunku do firm reprezentujących podażową stronę rynku. Klienci oczekują kompleksowej oferty popartej odpowiednimi referencjami. Inwestują bardzo ostrożnie i coraz częściej są w stanie dokonać prawidłowej oceny oferty. Szczególnie na rynkach strategicznych dla Spółki już obecnie możemy mówić, iż zaczął się kształtować rynek dla profesjonalnych dostawców. Dla dostawców rynek w dalszym ciągu ma charakter rynku konsumenta i kształtuje go przewaga podaży ofert nad popytem.

5.2.6. Przewagi konkurencyjne

Umiejętność tworzenia nowych, zindywidualizowanych rozwiązań tworzy przewagi konkurencyjne Spółki. O skuteczności tego kierunku budowy przewag konkurencyjnych świadczy fakt, iż większość klientów Spółki wraca do niej z nowymi zamówieniami i współpracuje od wielu lat. Spółka pracuje dla firm reprezentujących praktycznie wszystkie sektory gospodarki. Wykonuje szereg opracowań dla sektora publicznego (administracji, szkolnictwa). Spółka znana jest z innowacyjnych, wręcz pionierskich instalacji. Podejmuje się, a nawet specjalizuje, w realizacji zadań trudnych i nowatorskich, wymagających niestandardowego podejścia i rozwiązań. W ramach projektów integratorskich Emitent świadczy wysokiej jakości usługi doradcze i konsultacje projektowe, a wykonane instalacje i wdrożenia obejmuje szybką i pełną opieką serwisową w ramach kontraktów SLA (Service Level Agreement).

Bogate i wyróżniające się referencje Emitenta stwarzają mu potencjalne przewagi w procedurach oferowania. Godny podkreślenia jest fakt, iż Spółka jest w stanie przygotowywać oferty mające charakter komplementarny względem działalności Klienta, który może być również operatorem telekomunikacyjnym i staje się przez to częściej jego partnerem niż konkurentem.

5.2.7. Zagrożenia (substytuty, bariery prawne)

Rynek telekomunikacyjny od wielu już lat rozwija się z dużo większą dynamiką niż inne działy gospodarki światowej. W czasach, gdy informacja stała się towarem, a globalizująca się gospodarka wygenerowała dodatkowe, ogromne strumienie popytu i podaży informacji, kluczowym zagadnieniem stało się jej przesyłanie i gromadzenie.

Pojawienie się Internetu zmieniło podejście do informacji, dostępu do niej i sposobów wykorzystania. Technologie dostępne obecnie pozwalają założyć, że znikają zagrożenia i bariery dalszego rozwoju. Internet wskazał jednak na duży obszar zagadnień prawnych związanych z prawem własności do informacji, bezpieczeństwem funkcjonowania infrastruktury telekomunikacyjnej firmy, a także i całej światowej sieci. Na rynkach, na których funkcjonuje Emitent, trudno mówić o substytutach. Telekomunikację i systemy informatyczne zawsze cechowała ogromna dynamika zmian i szybka wymiana całych generacji sprzętu i oprogramowania.

Rosnące uzależnienie firm i całej gospodarki światowej od bezpieczeństwa funkcjonowania rozwiązań teleinformatycznych już obecnie rodzi wiele problemów prawnych. Przypuszczać należy, iż na rynku coraz większe znaczenie będą mieć zagadnienia związane z bezpieczeństwem i gwarancjami prawnymi, jakie mogą oferować dostawcy rozwiązań telekomunikacyjnych i integratorzy. Również do tej sfery Emitent przywiązuje ogromną wagę i jest w stanie dostarczać produkty i usługi spełniające wymogi regulacji prawnych i bezpieczeństwa.

5.3. Informacja o głównych rynkach zbytu Emitenta, w podziale na krajowe i zagraniczne, według asortymentu produktów, towarów lub usług

5.3.1. Rynki zbytu w układzie terytorialnym

Działalność Spółki skierowana jest wyłącznie na rynek krajowy. Realizowane projekty, zarówno w zakresie świadczenia usług telekomunikacyjnych, jak i integratorskich bardzo często obejmują infrastrukturę teleinformatyczną położoną na terenie całego kraju, a zatem prezentacja rynków zbytu w bardziej szczegółowym układzie terytorialnym nie jest możliwa.

5.3.2. Rynki zbytu według asortymentu usług

Spółka nie wytwarza i nie oferuje usług skierowanych na rynek detaliczny. Większość usług ma złożony, a często unikalny charakter i nie poddaje się prostej klasyfikacji. Praktycznie każda usługa Spółki wykonywana jest pod potrzeby konkretnego klienta. Stąd jedynie przykładowe realizacje (projekty) charakteryzują rynki zbytu Emitenta według asortymentu usług.

5.3.2.1. Rynek integracji systemów teleinformatycznych – ważniejsze projekty

BRE Bank SA

Przebudowa całej infrastruktury sieciowej i telekomunikacyjnej BRE Banku – sieci lokalnych i sieci rozległej – to jedno z najpoważniejszych zadań, jakie zrealizowała Spółka. ATM S.A. uczestniczy także w planowaniu dalszego procesu modernizacji (utrzymania aktualności technologicznej) tych sieci.

Spółka jest dla BRE Banku także dostawcą witalnego systemu bankowości internetowej (interBRESOK), za pomocą którego klienci korporacyjni Banku realizują znaczną część transakcji.

Era (Polska Telefonii Cyfrowa)

Dla Polskiej Telefonii Cyfrowej, operatora sieci Era, Spółka buduje sieć korporacyjną praktycznie od chwili jej powstania na przełomie lat 1996/1997. Dla PTC wykonała też wdrożenie systemu Atmosfera, wspomagającego organizację wsparcia dla użytkowników wewnętrznego systemu teleinformatycznego oraz zarządzanie interwencjami i zmianami.

Akademickie ośrodki superkomputerowe (centra KDM)

Od wielu lat Spółka współpracuje z krajowymi akademickimi centrami komputerów dużej mocy (KDM), wyposażając je w superkomputery. Zasoby tych maszyn mogą być udostępniane środowiskom akademickim i naukowym w całym kraju dzięki szerokopasmowej sieci POL-34/155, dla której Emitent dostarczył urządzenia technologii ATM.

Elektrociepłownie Warszawskie S.A.

Współpracując z EW S.A. od 1996 roku, Spółka zbudowała w technologii ATM szybką sieć korporacyjną łączącą istniejące zasoby IT wszystkich elektrociepłowni. Sieć została zmodernizowana i rozbudowana. W oparciu o sprzęt Cisco Systems zostały zmodernizowane sieci LAN w trzech głównych elektrociepłowniach. Dla systemu zarządzania przedsiębiorstwem EW S.A. ATM dostarczył też klaster serwerów i we współpracy z producentem oprogramowania przeprowadził proces migracji danych. System w EW S.A. w momencie zainstalowania był największą na świecie instalacją oprogramowania ERP firmy IFS na komputerach Sun.

Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych S.A.

PWPW jest podmiotem o najwyższych wymaganiach pod względem bezpieczeństwa. Oprócz okablowania strukturalnego i technologii „inteligentnego budynku” Spółka zainstalowała elektroniczne systemy sygnalizacji włamania i napadu, kontroli dostępu, nadzoru wizyjnego i ochrony peryferyjnej, a także jest dostawcą gwarantowanego podłączenia do Internetu.

Rybnicka Spółka Węglowa S.A.

W 1997 roku Emitent zbudował i następnie rozbudowywał sieć korporacyjną, która na obszarze obejmującym kilkadziesiąt kilometrów kwadratowych nie tylko przesyła dane i głos na potrzeby wewnętrzne, ale stanowi jednocześnie publiczną sieć telekomunikacyjną. Ponieważ RSW posiada uprawnienia operatorskie, może świadczyć powszechne usługi telefonii głosowej, będące niezależnym źródłem dochodów.

Biblioteka Uniwersytecka w Warszawie

Pełna komputeryzacja nowej siedziby BUW polegała nie tylko na przyłączeniu Biblioteki do Internetu, na zbudowaniu sieci lokalnej oraz na stworzeniu 250 stanowisk roboczych dla pracowników i czytelników. Z licznych dodatkowych wykonanych zadań należy wymienić umożliwienie korzystania z systemu osobom niepełnosprawnym, w tym zainstalowanie specjalnych drukarek i monitorów dla niedowidzących.

Krakowski Szpital Specjalistyczny im. Jana Pawła II

Budowa wewnętrznej sieci komputerowej o przepustowości 622 Mb/s, wyposażonej w zaawansowane mechanizmy zarządzania, kontroli antywirusowej, bezpieczeństwa i identyfikacji zdalnych użytkowników. Połączenie wszystkich budynków Szpitala pozwoliło na przeprowadzanie wideokonferencji i przesyłanie obrazów ultrasonograficznych czy tomografii komputerowej.

Ministerstwo Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa

Na przełomie lat 1995/6 Spółka wykonała tu całość prac związanych z komputeryzacją: od stworzenia projektu instalacji, poprzez wykonanie kompletnego okablowania budynku, dostarczenie wszystkich elementów, budowę lokalnej sieci komputerowej, dostarczenie serwerów, stacji roboczych i PC aż do wdrożenia systemów baz danych i automatyzacji prac biurowych.

Południowy Koncern Energetyczny S.A.

Spółka od wielu lat zaopatruje PKE w najnowocześniejsze rozwiązania teleinformatyczne. Integrowała dla Koncernu wiele różnych systemów – od okablowania strukturalnego, sieci LAN i usług serwisowych, zaawansowanych systemów bezpieczeństwa teleinformatycznego, po sieć WAN obejmującą obszar w promieniu 100 kilometrów wokół Katowic.

Ministerstwo Gospodarki oraz Ministerstwo Skarbu Państwa

W obu ministerstwach Spółka dostarczyła i zainstalowała sieć zasilania elektrycznego oraz systemy inteligentnego budynku: sygnalizacji pożaru, napadu i kontroli dostępu. Warto podkreślić, że wszystkie prace były wykonywane tak, by nie zakłócać normalnego, codziennego funkcjonowania tych urzędów.

Kompleks Urbanistyczny Wymiaru Sprawiedliwości

Kompleks Urbanistyczny Wymiaru Sprawiedliwości jest siedzibą trzech instytucji: Sądu Najwyższego, Sądu Apelacyjnego w Warszawie oraz Instytutu Pamięci Narodowej. Wszystkie zagadnienia – od analizy potrzeb, doboru dostawców i podwykonawców, po wdrożenie i opiekę nad systemem – powierzono zespołowi Emitenta. Spółka zbudowała sieć komputerową, dostarczyła serwery, stacje robocze, drukarki i inne urządzenia peryferyjne, a nawet aplikacje wspomagające proces orzekania i prace administracyjne.

Instytut Meteorologii i Gospodarki Wodnej

Dla IMGW Spółka zbudowała centrum superkomputerowe do prognozowania pogody dla Polski, którego sercem jest 100-procesorowy superkomputer SGI Origin 3800. Kontrakt, będący realizacją jednego z zadań w ramach programu Banku Światowego, obejmował również wdrożenie oprogramowania i systemu archiwizacji danych, adaptację pomieszczeń, zasilanie awaryjne oraz klimatyzację.

5.3.2.2. Rynek usług telekomunikacyjnych nowej generacji – ważniejsze projekty

Operatorzy telekomunikacyjni i ISP

Dla operatorów telekomunikacyjnych i ISP Emitent jest dostawcą łączy, usług transmisji danych i dostępu do Internetu o gwarantowanej jakości i wydajności. Infrastrukturę telekomunikacyjną ATM tworzą bezpośrednie, szerokopasmowe punkty styku z ponad pięćdziesięcioma sieciami krajowymi i trzy niezależne łącza międzynarodowe.

Wśród klientów Spółki znajduje się większość operatorów wiodących sieci krajowych i międzynarodowych, w tym: TeliaSonera, T-Systems, GTS Internet Partners, Crowley, Energis, Tel-Energo, Telbank, Telekomunikacja Kolejowa, Era (PTC), Plus (Polkomtel), Idea (Centertel), Tele2, Netia, Dialog, Sferia, NASK, tp.internet, sieci telewizji kablowej UPC, Aster, Toya, i Autocom.

Portale i serwisy internetowe

Portalom, serwisom i internetowym dostawcom treści ATM zapewnia gwarantowany, szerokopasmowy dostęp do Internetu. Do sieci Emitenta przyłączone są cztery z pięciu najpopularniejszych portali i dwa komunikatory internetowe mające największy udział w rynku (Gadu-Gadu, Tlen.pl).

Banki i instytucje finansowe

Do tej grupy klientów skierowany jest w pierwszej kolejności outsourcing telekomunikacyjny obejmujący w różnym zakresie: budowę, uruchomienie i stałą eksploatację sieci rozległych niezbędnych do codziennej działalności firmy. Emitent świadczy również usługi bezpiecznego dostępu do Internetu (w tym dla bankowości internetowej) oraz usługi kolokacji i hostingu.

Z usług ATM korzystają między innymi: Amplico Services, Bank Ochrony Środowiska, BPH PBK, BRE Bank, CDM Pekao SA, Credit Suisse First Boston, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Inteligo, Kredyt Bank, PKO BP SA, Spółdzielczy Bank Rzemiosła i Rolnictwa, TUIR WARTA.

Media

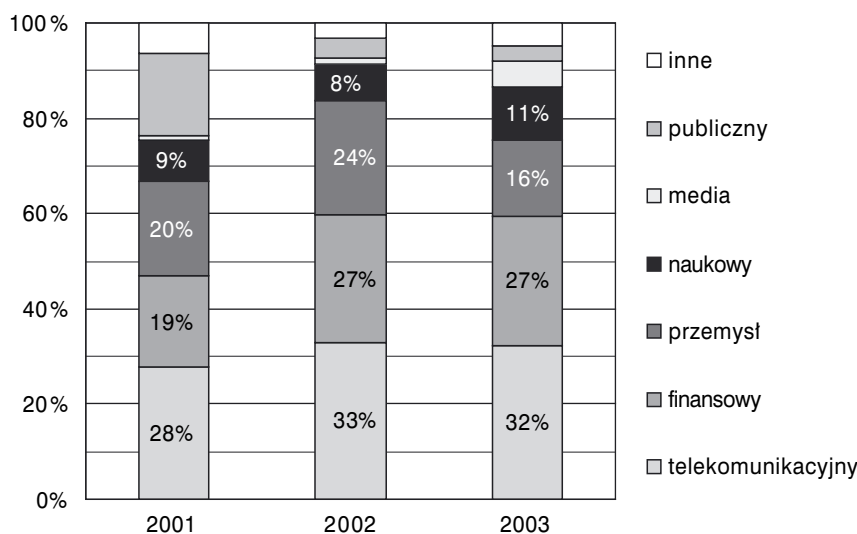
Wydawnictwa, prasa, radio, telewizja tworzą obecnie jedne z najważniejszych i najpopularniejszych zasobów Internetu, wymagające szerokopasmowego, niezawodnego i bezpiecznego dostępu do Sieci. Sieć Emitenta gwarantuje taki dostęp, a także możliwość serwowania w trybie streamingu (obecnie m.in. programów Polskiego Radia). Nadawcom i producentom telewizyjnym ATM świadczy także usługi przesyłu cyfrowego sygnału telewizyjnego o jakości studyjnej.

Wśród klientów Spółki znajdują się: Telewizja Polska, Polskie Radio, TVN, Canal+, Tele5, Agora, Axel Springer, Gruner+Jahr, IDG, Bellona.

5.3.3. Rynki zbytu według grup odbiorców – kierunki sprzedaży

Najważniejsi Klienci Spółki wywodzą się z sektorów: telekomunikacji (w tym telewizje kablowe), bankowości i finansów (w tym firmy ubezpieczeniowe), przemysłu (w tym dystrybucja energii), nauki, mediów i administracji publicznej. Podział rynku wg odbiorców nie zawsze pokrywa się z podziałem wg asortymentu produktów i usług. Na poniższym wykresie zrezygnowano z prezentacji wyników pierwszej połowy roku 2004, ponieważ w opinii Zarządu Emitenta badanie struktury rynków Spółki ma wartość informacyjną jedynie w odniesieniu do dłuższych – rocznych – okresów. Specyfika działalności Spółki (np. zbieżność w czasie realizacji kilku jednostkowych zamówień o znacznej wartości) sprawia, że podział wg rynków może w danym kwartale znacząco odbiegać od przedstawionej średniej, a jednocześnie w kolejnych kwartałach podlega on naturalnemu wyrównaniu.

Rysunek 5.2. Struktura sprzedaży Emitenta w latach 2001-2003 wg rynków



Źródło: Emitent

Spółce udało się zrównoważyć portfel klientów i nie jest uzależniona od sprzedaży do jednego sektora, ani też od pojedynczych klientów. W roku 2003 tylko jeden klient przysporzył Spółce ponad 10% (lecz poniżej 20%) przychodów ze sprzedaży.

5.3.4. Kanały dystrybucji

Spółka swoje produkty i usługi sprzedaje bez pośredników. Sprzedaż bezpośrednia to blisko 99% ogółu sprzedaży, a tylko 1% wpływów przechodzi przez partnerów Spółki. Kanał pośredni nie jest i nie będzie w szczególności sposobem rozwijany.

5.3.5. Polityka cenowa

Spółka nigdy w swej historii nie prowadziła polityki cenowej skierowanej na zdobywanie rynku za wszelką cenę. W tym obszarze Spółka zawsze kierowała się oceną opłacalności kontraktów, dokonując końcowej weryfikacji poziomu cen na podstawie kosztorysowania projektów.

5.3.6. Promocja

Specyfika produktów i potencjalnych rynków zbytu sprawia, że zakres działalności promocyjnej jest stosunkowo ograniczony i skupia się na sprawdzonych i w ocenie Emitenta relatywnie skutecznych metodach, w tym:

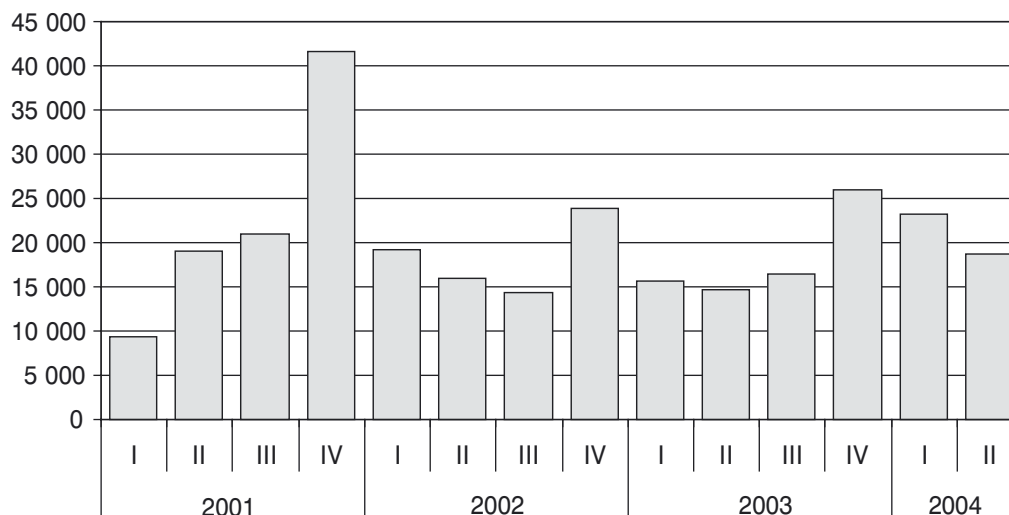
- organizowanie corocznej konferencji w Zakopanem;
- organizowanie dedykowanych seminariów tematycznych dla klientów;
- udział w wyselekcjonowanych imprezach targowych;
- publikacja ogłoszeń i artykułów sponsorowanych w prasie fachowej;
- zamieszczanie bannerów reklamowych i znaków: „Podłączone przez ATMAN” w portalach internetowych.

W aktualnie przygotowywanej strategii Zarząd zamierza zwrócić większą uwagę na bardziej aktywne kreowanie marki Spółki.

5.4. Informacja o sezonowości produkcji i rynków zbytu oraz omówienie zmian struktury wartości zapasów

Sezonowość jest zjawiskiem charakterystycznym nie tylko dla rynku integracji systemowej. Analiza danych finansowych publikowanych przez giełdowe spółki (w tym informatyczne) wskazuje, że w czwartym kwartale uzyskują one z reguły najwyższe przychody. Również w przypadku ATM S.A. IV kwartał w latach 2001-2003 charakteryzował się zdecydowanie wyższą sprzedażą w porównaniu do sprzedaży realizowanej w pierwszych trzech kwartałach, choć efekt ten maleje w kolejnych latach.

Rysunek 5.3. Sezonowość sprzedaży w ujęciu kwartalnym w latach 2001-2003 i w I półroczu 2004 r. w tys. złotych



Źródło: Emitent

W pierwszym kwartale 2004 roku spadek przychodów w stosunku do ostatniego kwartału roku poprzedniego nie był już tak znaczny. Na przełomie lat 2001/2002 i 2002/2003 wynosił on odpowiednio 54% i 34%, a na przełomie roku 2003/2004 już tylko 11%. Z przedstawionych danych wynika, że zjawisko sezonowości przychodów i rynków zbytu w okresie minionych 3 lat, łącznie z I półroczem roku bieżącego, regularnie maleje.

Zarząd ATM S.A. ocenia, że wraz ze wzrostem udziału przychodów ze świadczenia usług telekomunikacyjnych w całkowitych przychodach ze sprzedaży, zjawisko sezonowości zostało w znacznym stopniu złagodzone i proces ten będzie postępował nadal w ciągu najbliższych lat.

Charakter produktów i usług będących przedmiotem działalności Emitenta sprawia, iż poziom wartości zapasów jest proporcjonalny do przychodów z usług integratorskich. Rynki dostawców, na których działa Emitent nie wymagają prowadzenia specjalnej polityki zakupów, która rodziłaby problemy z wielkością i kosztami finansowania zapasów. Emitent nie prowadzi działalności produkcyjnej. Zmiana wartości zapasów w okresie ostatnich 3 lat i pierwszym półroczu roku bieżącego przedstawiona jest w poniższym zestawieniu:

Tabela 5.3. Zmiana wartości zapasów w okresie ostatnich 3 lat i pierwszym półroczu roku bieżącego

Rok	Kwartał	Wartość zapasów (w tys. zł)
2001	I	3 315
	II	4 547
	III	5 980
	IV	5 862
2002	I	3 325
	II	3 289
	III	4 356
	IV	2 702
2003	I	2 200
	II	2 503
	III	2 809
	IV	2 367
2004	I	2 077
	II	2 164

Źródło: Emitent

5.5. Informacja o wartości sprzedaży Emitenta

5.5.1. Wartość i struktura sprzedaży

Realizacja strategii biznesowej Emitenta znalazła swój wyraz w zmianie struktury sprzedaży według rodzajów przychodów.

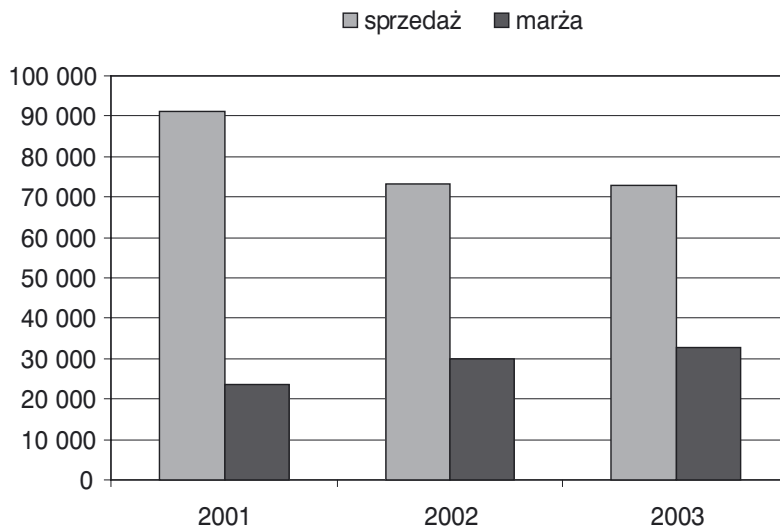
Tabela 5.4. Wartość i struktura sprzedaży Emitenta według rodzaju przychodów

Rodzaje działalności	2001 r.		2002 r.		2003 r.		I półrocze 2004 r.	
	wartość	%	wartość	%	wartość	%	wartość	%
Ogółem przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	91 032	100,0%	73 308	100,0%	72 809	100,0%	41 874	100,0%
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług, w tym:	23 457	25,8%	38 248	52,2%	47 671	65,5%	26 830	64,1%
1.1. Usługi telekomunikacyjne	3 345	3,7%	18 283	24,9%	30 144	41,4%	20 357	48,6%
1.2. Usługi integracyjne	20 112	22,1%	19 965	27,2%	17 527	24,1%	6 473	15,5%
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów w ramach projektów integracyjnych	67 575	74,2%	35 060	47,8%	25 138	34,5%	15 044	35,9%

Źródło: Emitent

W analizowanym okresie, coraz większy udział w przychodach Emitenta miała sprzedaż produktów własnych, związanych ze świadczeniem usług. Jeszcze w 2001 roku sprzedaż produktów stanowiła jedynie 25,8% wartości sprzedaży ogółem, by wzrosnąć w 2003 roku do blisko 66% łącznych przychodów. Ta część sprzedaży Emitenta charakteryzuje się znacznie wyższą i rosnącą wartością dodaną w stosunku do sprzedaży towarów i materiałów. W 2001 roku blisko $\frac{3}{4}$ przychodów ze sprzedaży Emitenta stanowiła sprzedaż towarów i materiałów, głównie odsprzedaż obcego sprzętu i oprogramowania. Rosnący udział w przychodach produktów i usług z większą wartością dodaną znalazł odbicie w poziomie realizowanych marż, które rosły mimo spadku wartości sprzedaży ogółem. Spadek wartości przychodów ze sprzedaży dotyczy produktów i usług charakteryzujących się niską marżą. Z punktu widzenia wyników finansowych Emitenta wzrost średniego poziomu marży, nawet przy spadającym poziomie sprzedaży oznacza możliwość uzyskania wyższej efektywności działalności gospodarczej.

Rysunek 5.4. Wartość przychodów oraz marży ze sprzedaży Spółki w latach 2001-2003 w tys. złotych



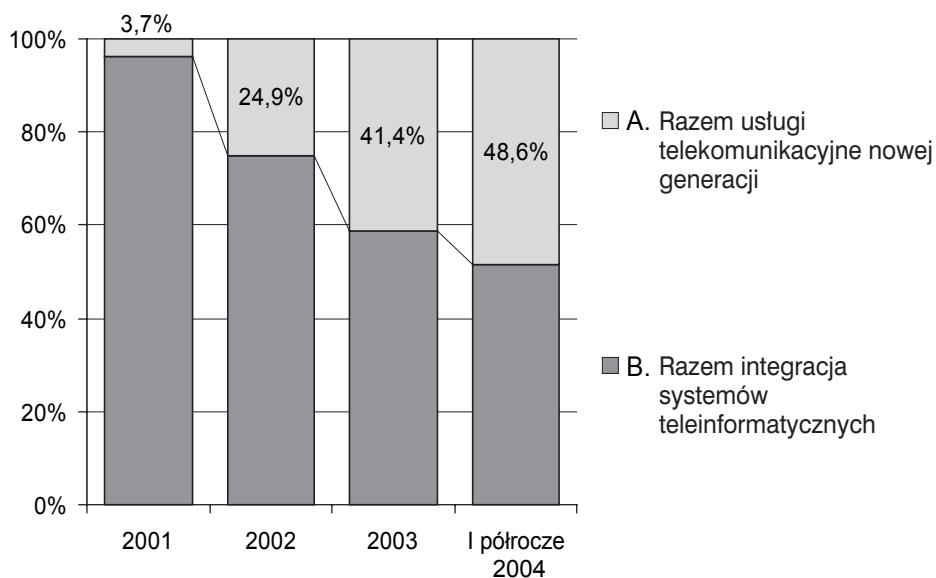
Źródło: Emitent

Uwaga: na powyższym wykresie pokazano marżę ze sprzedaży określoną jako różnicę przychodu ze sprzedaży i kosztów zakupu towarów i usług zewnętrznych.

W analizowanym okresie wartość przychodów ze sprzedaży Spółki z poziomu ponad 90 mln zł spadła i ustabilizowała się w latach 2002-2003 na poziomie 73 mln zł. W tym samym okresie jednak, w związku z realizacją nowej strategii Spółki, marża ze sprzedaży wzrosła z poziomu niespełna 24 mln zł w roku 2001 do około 30 mln zł w roku 2002 i około 33 mln zł w roku 2003. Taki efekt jest wynikiem znacznego wzrostu udziału usług w sprzedaży.

Od 2001 roku w strukturze sprzedaży stale rośnie udział usług telekomunikacyjnych nowej generacji:

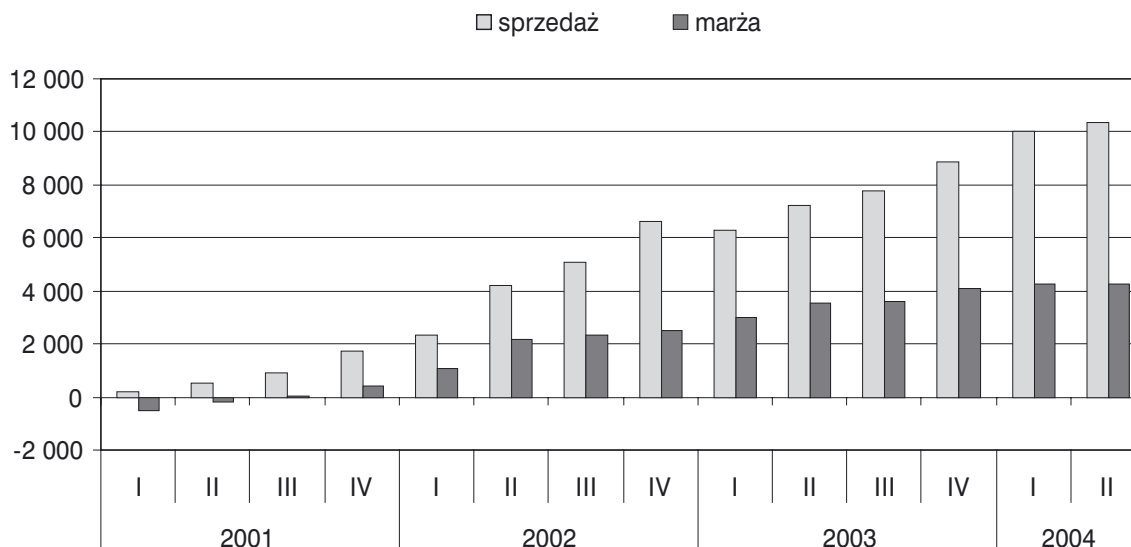
Rysunek 5.5. Struktura sprzedaży Spółki wg grup produktów i usług w latach 2001-2003 i w I półroczu 2004



Źródło: Emitent

Obecny portfel produktów i usług Spółki jest stosunkowo zrównoważony, z dynamicznie rosnącym udziałem usług telekomunikacyjnych. Wzrost przychodów i marży uzyskiwanej z usług telekomunikacyjnych od początku działalności operatora ATMAN został zobrazowany na poniższym wykresie:

Rysunek 5.6. Przychody i marża ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych (w tys. zł)



Źródło: Emitent

5.5.2. Struktura geograficzna rynków zbytu

Rynek krajowy jest obecnie jedynym rynkiem zbytu usług Emitenta. Charakter dużej części usług oferowanych przez Emitenta np.: „ogólnopolskie usługi zarządzane (managed services)” dotyczy terenu całego kraju, co sprawia, iż trudno mówić tu o geografii rynku zbytu. Taki sam charakter mają usługi transmisji danych i dostępu do Internetu. Większość usług Emitenta może być lokowana w każdym zakątku kraju i poza granicami Polski. Klienci Emitenta wywodzą się ze wszystkich regionów Polski. Szczególnie silną pozycję ma Emitent w Warszawie oraz na Górnym Śląsku, gdzie funkcjonuje oddział Spółki z siedzibą w Katowicach.

5.6. Informacja o głównych źródłach zaopatrzenia Emitenta

W strukturze zaopatrzenia Emitenta występują dwie zasadnicze grupy: związane ze świadczeniem usług telekomunikacyjnych oraz związane z usługami integracji systemów teleinformatycznych. W stosunku do tych pierwszych po stronie zakupów usług występują usługi telekomunikacyjne, które kupowane są od krajowych operatorów telekomunikacyjnych. W stosunku do drugich, istnieje bardzo długa lista towarów i usług, które nabywane są od dostawców i podwykonawców w związku z realizacją projektów integratorskich. Można je podzielić na następujące grupy: sprzęt sieciowy, sprzęt komputerowy, oprogramowanie oraz usługi instalacyjne i serwisowe. Dostawcy towarów do projektów integracyjnych wywodzą się z Polski i z zagranicy – prawie wyłącznie z USA.

W roku 2003 procentowy udział największych dostawców stanowiących źródło zaopatrzenia w towary i usługi przedstawia poniższe zestawienie:

Tabela 5.5. Procentowy udział największych dostawców w zakupach Emitenta w roku 2003

Dostawca	Udział procentowy w wartości dostaw
CISCO Systems International BV	11,4%
Hitachi Data Systems Ltd	11,1%
Silicon Graphics Inc.	11,0%
Telekomunikacja Polska S.A.	7,8%
Telekomunikacja Energetyczna TEL-ENERGO S.A.	6,9%
Bankowe Przedsiębiorstwo Telekomunikacyjne TELBANK S.A.	5,4%
Marconi Communications	4,5%
Veracomp S.A.	4,3%
DNS Polska	3,2%
Crowley Data Poland Sp. z o.o.	2,0%
CLICO Sp. z o.o.	1,9%
Warszawskie Przedsiębiorstwo Robót Telekomunikacyjnych S.A.	1,3%
Razem wyszczególnione	70,8%

Źródło: Emitent

Struktura asortymentowa dostaw w roku 2003 była następująca:

Tabela 5.6. Struktura asortymentowa zakupów Emitenta w roku 2003

Rodzaj towarów lub usług	Udział procentowy w wartości dostaw
Sprzęt komputerowy	40,8%
Usługi telekomunikacyjne	30,4%
Sprzęt sieciowy	21,9%
Usługi instalacyjne i serwisowe	4,3%
Oprogramowanie	2,6%
Razem	100,0%

Źródło: Emitent

W strukturze geograficznej dostaw można wymienić Polskę, z której realizowane było w 2003 roku 49,2% dostaw oraz Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, z których realizowane było w 2003 roku 47,9%. Na pozostałe kraje przypadło 2,9% dostaw. W roku bieżącym należy się spodziewać wzrostu udziału dostaw z krajów Unii Europejskiej, w związku z tym, że producenci z USA coraz częściej decydują się na sprzedaż poprzez firmy zarejestrowane w Unii Europejskiej.

W przypadku działalności związanej ze świadczeniem usług integratorskich istotne są stabilne relacje z producentami i dostawcami, opierające się na perfekcyjnej znajomości technologii wielu producentów i dobrej współpracy przy realizacji projektów. Przez lata ATM zbudował silne powiązania ze światowymi potentatami technologicznymi, takimi jak Cisco Systems (Złoty Partner Cisco), Marconi, Hewlett-Packard, SGI, Sun Microsystems i wielu innych. ATM jest uznawany za firmę wyjątkowo dbałą o jakość usług wdrożeniowych i opieki powdrożeniowej, m.in. dzięki utrzymywaniu mocnego zespołu dobrze wyszkolonych inżynierów oraz bogato wyposażonych laboratoriów i zapasów części zamiennych. Spółka w swej wieloletniej historii współpracowała z większością znaczących dostawców, spośród których należy wymienić:

- w zakresie projektowania i budowy sieci teletransmisyjnych:
 - technologie sieciowe: Cisco, Marconi, Nokia, Lucent, Avaya, Enterasys, RAD, CellStack,
 - technologie monitorowania i zarządzania: Hewlett-Packard, NetScout, Aprisma, Avocent, Criston (d. Metrix Systems),
 - technologie zabezpieczeń: ActivCard, Check Point, ISS, F-Secure, RSA;
- w zakresie zaawansowanych systemów komputerowych, superkomputerów i superserwerów wizualizacyjnych i pamięci masowych: SGI, Sun Microsystems, Hewlett-Packard, Hitachi Data Systems, Legato, Network Appliance, Platform Computing;
- w zakresie oprogramowania dla biznesu: Microsoft, Oracle, Altitude Software (d. Easyphone), Honeywell POMS, iPlanet;
- w zakresie budowy infrastruktury teleinformatycznej i bezpieczeństwa: Andover Controls, Avaya, Alcatel, Molex, Legrand, Nortel Networks, Philips, Schrack, Reichle & De-Massari.

5.7. Informacja o uzależnieniu od jednego lub kilku odbiorców lub dostawców

5.7.1. Odbiorcy

Spółka jest w niewielkim stopniu uzależniona od odbiorców, co obrazuje poniższa tabela.

Tabela 5.7. Udział największych klientów Spółki w jej przychodach

	Udział w przychodach Spółki za 2003 rok	Liczba klientów
1	5..10%	1
2	10..15%	0
3	15..20%	1
4	ponad 20%	0

Źródło: Emitent

Klientem, na rzecz którego Spółka zrealizowała w roku 2003 usługi i dostawy na 15% swoich przychodów jest BRE Bank SA. Spółka świadczy na rzecz BRE Banku zróżnicowane usługi, wśród których głównymi są:

- outsourcing telekomunikacyjny,
- dostawy i wdrożenia sieci teleinformatycznych (lokalnych, kampusowych i rozległej),
- rozwój systemu bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych (interBRESOK).

Klient nie jest powiązany z Emitentem w sposób inny niż poprzez umowy o świadczenie usług.

5.7.2. Dostawcy

Spółka jest w niewielkim stopniu uzależniona od dostawców.

Tabela 5.8. Udział największych dostawców Spółki w wartości zakupów

	Udział w przychodach Spółki za 2003 r.	Liczba dostawców
1	5..10%	3
2	ponad 10%	3

Źródło: Emitent

Dostawcy mający ponad 10% udział w wartości zakupów, to:

- **Cisco Systems** (udział 11,4%). Spółka jest Złotym Partnerem firmy Cisco Systems. Wśród wymagań certyfikacji jest m.in. posiadanie realnych perspektyw rozwoju sprzedaży, które już zostały przez Cisco ocenione pozytywnie. Oznacza to, że współpraca z firmą Cisco nie jest w żaden sposób zagrożona.
- **Hitachi Data Systems Ltd.** (udział 11,1%). Jest to nowy partner Emitenta. Umowa partnerska została podpisana w 2002 roku. Istnieją duże szanse dalszego rozwoju tej współpracy.
- **Silicon Graphics Inc.** (SGI) (udział 11,0%). Współpraca z SGI jest oparta na wieloletniej historii i przebiega bez zakłóceń. Wobec obecnego stanu i perspektyw tego partnera, udział jego rozwiązań w generowaniu sprzedaży Spółki nie jest zagrożony. Głównymi odbiorcami rozwiązań opartych na sprzęcie SGI są wieloletni klienci Spółki, głównie z sektora naukowego.

Pomiędzy Emitentem a wskazanymi wyżej podmiotami nie występują inne powiązania, niż wynikające z umów przedstawionych w punkcie 5.9 Rozdziału V Prospektu.

5.8. Znaczące umowy zawarte przez Emitenta

ATM S.A. jest stroną niżej opisanych umów, które stanowią umowy znaczące w rozumieniu postanowień § 2 ust. 1, pkt 53 Rozporządzenia w sprawie prospektu, tj. których wartość przekracza 10% kwoty kapitałów własnych Emitenta.

5.8.1. Umowy zawarte z Telekomunikacją Polską S.A.

W ramach współpracy z Telekomunikacją Polską S.A. Emitent nabywa usługi telekomunikacyjne oraz dzierżawi elementy infrastruktury telekomunikacyjnej tego operatora.

Umowa nr BOL-506/03 z dnia 13 maja 2003 roku o świadczenie przez Telekomunikację Polską S.A. usług dostępu do Internetu wg protokołu ATM w sieci szkieletowej POLPAK, zawarta między Telekomunikacją Polską S.A. a Emitentem. Przedmiotem umowy jest zestawienie przez Telekomunikację Polską S.A. łącza światłowodowego, korzystanie przez Emitenta z usługi dostępu do Internetu według protokołu ATM w sieci szkieletowej POLPAK realizowanego w technologii ATM, zapewnienie Emitentowi gwarantowanego poziomu w zakresie dostępności usługi na poziomie określonym w umowie. Umowę zawarto na czas nieokreślony z 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia. Telekomunikacji Polskiej S.A. przysługuje ponadto uprawnienie do rozwiązania niniejszej umowy w trybie natychmiastowym w przypadku zalegania przez Emitenta z płatnością za dwa okresy rozliczeniowe oraz w przypadku naruszenia przez Emitenta istotnych postanowień umowy. Wartość opłat ponoszonych przez Emitenta na rzecz Telekomunikacji Polskiej S.A. z tytułu tej umowy zależy od przepustowości, która może być zmieniana na podstawie pisemnych zleceń, niewymagających Aneksu. Obecnie miesięczna opłata z tytułu niniejszej umowy wynosi 676 500,00 złotych. Umowa nie zawiera specyficznych warunków, które odbiegają od powszechnie stosowanych w umowach tego typu. W umowie nie zawarto postanowień dotyczących kar umownych. W umowie nie zawarto postanowień dotyczących dochodzenia odszkodowania przewyższającego wysokość kar umownych. Umowa nie została zawarta z zastrzeżeniem warunku lub terminu.

Szacunkowa wartość świadczeń wynikających z niniejszej umowy w okresie 5 lat obrotowych wynosi 40 590 000,00 złotych.

Umowy na łącza Frame Relay są podpisywane oddzielnie na każde łącze – na potrzeby realizacji kontraktów dla klientów. Dotychczas Emitent zawarł kilkadziesiąt umów tego typu z Telekomunikacją Polską S.A. Przedmiotem tych umów jest świadczenie przez Telekomunikację Polską S.A. usług transmisji danych Frame Relay/ATM. Umowy zawarte są na czas nieokreślony, zwykle z 1-miesięcznym terminem wypowiedzenia. Łączna wartość opłat ponoszonych przez Emitenta na rzecz Telekomunikacji Polskiej S.A. z tytułu tych umów wynosi ok. 140 000 zł miesięcznie. Umowy nie zawierają specyficznych warunków, które odbiegają od powszechnie stosowanych w umowach tego typu. W umowach nie zawarto postanowień dotyczących kar umownych. W umowie nie zawarto postanowień dotyczących dochodzenia odszkodowania przewyższającego wysokość kar umownych. Umowa nie została zawarta z zastrzeżeniem warunku lub terminu.

Szacunkowa wartość świadczeń wynikających z tych w umów okresie 5 lat obrotowych wynosi 8 400 000,00 złotych.

Kryterium będącym podstawą uznania umów wymienionych powyżej za znaczące była łączna wartość wszystkich przedstawionych wyżej umów wynosząca co najmniej 10% łącznej wartości kapitałów własnych Emitenta.

5.8.2. Umowy zawarte z BRE Bankiem SA

Umowa zawarta w dniu 30 listopada 2001 roku z BRE Bankiem SA z siedzibą w Warszawie, o gwarantowanych poziomach obsługi, obejmująca obsługę telekomunikacyjną sieci rozległej, serwis urządzeń sieciowych sieci WAN i LAN oraz inne usługi towarzyszące. Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Umowa może być wypowiedziana z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia, z wyłączeniem części dotyczącej wymienionych w umowie łączów telekomunikacyjnych, wobec której umowa nie może zostać wypowiedziana przed 1 stycznia 2007 roku. Umowa może zostać rozwiązana w przypadku wielokrotnego i rażącego niewywiązywania się z Umowy przez Emitenta bądź w przypadku używania przez BRE Bank SA przedmiotu umowy w sposób niezgodny z jej postanowieniami. Umowa może zostać rozwiązana w każdym czasie za obopólną zgodą stron. Umowa nie zawiera specyficznych warunków, które odbiegają od powszechnie stosowanych w umowach tego typu. W przypadku naruszenia przez Emitenta postanowień umowy odnośnie usług telekomunikacyjnych BRE Bank SA przysługuje uprawnienie do naliczenia kary umownej w wysokości maksymalnie do 100% miesięcznej wartości opłaty podstawowej za transmisję na danym łączu w przypadku wystąpienia awarii lub usterki, jeżeli czas niesprawności łącza wyniesie powyżej 144 godzin. W przypadku naruszenia przez Emitenta postanowień umowy odnośnie usług obsługi technicznej BRE Bank SA przysługuje uprawnienie do naliczenia kary umownej w wysokości 1% wartości netto łącznej opłaty miesięcznej za każdą rozpoczętą jednostkę umowną zwłoki. Wzajemna odpowiedzialność z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania przedmiotu Umowy ograniczona jest do wysokości faktycznie poniesionych strat. Odpowiedzialność z tytułu utraconych korzyści i szkód pośrednich jest umownie wyłączona. Maksymalna, łączna wysokość odszkodowana, które mogą być należne z tego tytułu ograniczona jest do ceny rocznej netto za świadczenie usług. Zakres odpowiedzialności Emitenta (kary umowne) jest całkowitą formą odpowiedzialności Emitenta w stosunku do BRE Bank SA z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania tej Umowy. Umowa nie została zawarta z zastrzeżeniem warunku lub terminu. Szacunkowa wartość świadczeń wynikających z niniejszej umowy w okresie 5 lat obrotowych przekracza 31 000 000 złotych.

Informacja o wysokości aktualnych miesięcznych opłat z tytułu realizacji powyższej umowy została objęta wnioskiem o niepublikowanie i została przedstawiona w „Informacjach objętych wnioskiem o niepublikowanie”.

Kryterium będącym podstawą uznania umów wymienionych powyżej za znaczące była łączna wartość wszystkich przedstawionych wyżej umów wynosząca co najmniej 10% łącznej wartości kapitałów własnych Emitenta.

5.9. Opis istotnych umów zawartych przez Emitenta

ATM S.A. jest stroną szeregu umów, które stanowią umowy istotne dla działalności Spółki, w rozumieniu postanowień § 2, ust. 1, pkt 54 Rozporządzenia w sprawie prospektu i zawarte są z dostawcami technologii.

5.9.1. Umowa Generalnego Dystrybutora na Polskę zawarta z firmą SGI (d. Silicon Graphics, Inc.)

Firma Silicon Graphics, Inc. przyznała Emitentowi status Generalnego dystrybutora na Polskę w listopadzie 1991 roku. Współpraca jest przez obydwie strony traktowana jako stała. Aktualna Umowa Dystrybucji (Distribution Agreement) została zawarta w dniu 1 czerwca 2004 roku z Silicon Graphics World Trade Corporation (SGI), z siedzibą w Mountain View (USA). Umowa została zawarta na okres 1 roku, po czym będzie automatycznie przedłużana na kolejne roczne okresy, chyba że któraś ze Stron wypowie ją na 3 miesiące wcześniej. W razie naruszenia istotnych postanowień Umowy, może ona zostać rozwiązana przez każdą ze Stron.

Warunki finansowe umowy określają:

- minimalną wartość zamówienia w kwocie 25 000 USD,
- wysokość opłaty za zmianę zamówienia w wysokości 5% wartości zamówienia, gdy zmiana nastąpi na mniej niż 60 dni od dostawy i 10% wartości zamówienia, gdy zmiana nastąpi na mniej niż 30 dni od terminu dostawy,
- sposób określenia ceny na bazie F.C.A. siedziby producenta,
- termin płatności: 30 dni od dnia wystawienia faktury,
- wysokość opłaty za opóźnienia w płatności w wysokości 0,033% wartości przeterminowanej należności za każdy dzień zwłoki.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży, osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003, wyniosła ok. 5,6 mln zł.

5.9.2. Umowa Integratora Systemów zawarta z firmą Cisco Systems

W dniu 3 marca 1999 roku została zawarta Umowa Integratora Systemów z firmą Cisco Systems International B.V., z siedzibą w Amsterdamie (Holandia). Jej przedmiotem jest określenie warunków i zasad zakupu sprzętu komputerowego (produktów) oraz licencji od Cisco Systems International, w celu ich odsprzedaży do nabywców końcowych. Umowa zawarta została na okres jednego roku, następnie była przedłużana na podstawie aneksów na kolejne roczne okresy. Ostatni aneks został zawarty w dniu 9 grudnia 2003 roku i obowiązuje do 8 grudnia 2004 roku. Umowa może zostać rozwiązana z zachowaniem 30-dniowego terminu wypowiedzenia. W określonych w umowie przypadkach może ona zostać rozwiązana bez zachowania wymaganego okresu wypowiedzenia.

Warunki finansowe umowy określają:

- wysokość opłat za obsługę serwisową producenta wynoszącą 5,5% rocznie od zakupów netto produktów kategorii A, oraz odpowiednio 10%, 7,5%, 2% i 2,5% jednorazowo od wartości zakupu netto produktów kategorii B, C, D i S;
- termin płatności 30 dni od dnia wystawienia faktury.

Firma Cisco Systems przyznała Spółce najwyższy status: Cisco Gold Partner (Złoty Partner Cisco). Cisco prowadzi program partnerski. Przyjęta rejestracja daje status Cisco Registered Partner (kiedyś Authorized Reseller). Dalsze kroki polegają na uzyskiwaniu certyfikacji i specjalizacji. Spełnienie coraz wyższych wymagań pozwala na osiągnięcie statusu Premier, Silver lub Gold. Wymagania dotyczą kompetencji, posiadania kadry o odpowiednich (certyfikowanych przez Cisco) poziomach kwalifikacji, odpowiednio wyposażonego laboratorium, poziomu sprzedaży i satysfakcji klientów.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003 wyniosła ok. 5,5 mln zł.

5.9.3. Umowa partnerska z firmą Marconi

W dniu 27 stycznia 1995 roku została zawarta umowa z FORE Systems, Inc. (USA). Na mocy tej umowy Emitent był dystrybutorem produktów i rozwiązań FORE na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Warunki finansowe umowy określają:

- sposób określenia ceny na bazie F.O.B. siedziby producenta,
- opłata za rezygnację z zamówienia w wysokości 5% wartości zamówienia, gdy rezygnacja nastąpi na mniej niż 60 dni od dostawy i 10% wartości zamówienia, gdy rezygnacja nastąpi na mniej niż 30 dni od terminu dostawy,
- termin płatności 30 dni od dnia wystawienia faktury,
- opłatę za zwłokę od przeterminowanych należności w wysokości 1,5% miesięcznie.

Firma FORE Systems została przejęta przez GEC plc z siedzibą w Londynie (Wielka Brytania), która obecnie prowadzi działalność pod nazwą Marconi plc. Firma Marconi pozostaje nadal partnerem handlowym Emitenta i przyznała Spółce status „Marconi Enterprise Select Partner”.

MEP – Marconi Enterprise Partner – sprzedaje produkty Broadband Routing & Switching (dla sieci szerokopasmowych i przełączanych), w odróżnieniu od MOP (Marconi Optical Partner, sieci optyczne) i MAP (Marconi Access Partner, sieci dostępowe). Kolejne stopnie akredytacji noszą nazwy: Certified, Select i Elite, są przyznawane oddzielnie w każdym z wymienionych obszarów. Stopnie różnią się wymaganiami szkoleniowymi.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003 wyniosła ok. 4,8 mln zł.

5.9.4. Umowa partnerska z firmą Sun Microsystems

Umowa partnerska z firmą Sun Microsystems Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie została zawarta w dniu 26 stycznia 2004 roku. Umowa ta stanowi Warunki Ogólne, których celem jest stworzenie mechanizmu, w ramach którego Sun i Spółka zawierają umowy szczegółowe, dotyczące określonych wyrobów lub usług. Umowa zawiera Załącznik do Warunków Ogólnych Sun, zgodnie z którym Spółka ma prawo kupować określone produkty i usługi od Sun lub autoryzowanego dystrybutora Sun oraz dystrybuować takie produkty i usługi do nabywców końcowych lub autoryzowanych dystrybutorów Sun. Umowa zawarta jest na czas nieokreślony. W określonych w umowie przypadkach może ona zostać rozwiązana bez zachowania wymaganego okresu wypowiedzenia.

Warunki finansowe umowy określają termin płatności na 30 dni od dnia wystawienia faktury.

Firma Sun Microsystems przyznała Spółce status Datacenter System Provider (Dostawca Systemów Centrów Danych), co oznacza najwyższy poziom partnerów, którzy posiadają najwyższe kwalifikacje i posiadają najwięcej pracowników przeszkolonych w technologii Suna. Należące do tej grupy firmy partnerskie mogą oferować wszystkie produkty Suna, w tym również Serwery High-End i urządzenia pamięci masowej klasy Data Center. Spółka posiada również status Sun Service Manager, czyli jest uprawniona do świadczenia usług serwisowych produktów Sun w obszarze Datacenter.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003 wyniosła ok. 3,0 mln zł.

5.9.5. Umowa partnerska z firmą Hitachi Data Systems

Umowa zawarta w dniu 1 października 2002 roku z Hitachi Data Systems GmbH, z siedzibą w Wiedniu (Austria), przyznająca Spółce status Authorised Partner (Autoryzowany Partner). Umowa została zawarta na okres jednego roku. Współpraca stron odbywa się na podstawie dotychczasowej umowy, którą w sposób dorozumiany strony przedłużyły na czas nieokreślony. W razie naruszenia istotnych postanowień Umowy może ona zostać rozwiązana z zachowaniem 30-dniowego terminu wypowiedzenia.

Umowa nie określa warunków finansowych współpracy.

Wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży, osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w roku 2003 (pierwszy rok obowiązywania umowy), wyniosła ok. 2,8 mln zł.

5.9.6. Umowa partnerska z firmą Hewlett-Packard

Umowa zawarta w dniu 1 września 2003 roku z Hewlett-Packard, Europa BV z siedzibą w Amsterdamie (Holandia) i Genewie (Szwajcaria), nadająca Spółce status „Sales and Service Partner” na poziomie „HP Business Partner Select” (pośredni pomiędzy statusem „Podstawowy” a „Premier”). Umowa jest zawarta na czas nieokreślony. W określonych w umowie przypadkach może ona zostać rozwiązana bez zachowania wymaganego okresu wypowiedzenia.

Umowa nie określa warunków finansowych współpracy.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży, osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003, wyniosła ok. 0,9 mln zł.

5.9.7. Umowa partnerska z firmą Check Point Software Technologies

Emitent współpracuje z Check Point Software Technologies Inc., z siedzibą w Ramat Gan (Izrael), który przyznał Spółce status Authorized Partner (Autoryzowany Partner). Umowa między stronami nie ma formy pisemnej.

Umowa nie określa warunków finansowych współpracy.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży, osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003, wyniosła ok. 0,7 mln zł.

5.9.8. Umowa partnerska z firmą Internet Security Systems (ISS)

Umowa zawarta w dniu 4 marca 2002 roku z Internet Security Systems (ISS) N.V., z siedzibą w Strombeek-Bever (Belgia), przyznająca Spółce status Technology Partner (Partner Technologiczny).

Umowa została zawarta na czas określony do dnia 31 grudnia 2002 roku. Współpraca stron odbywa się na podstawie dotychczasowej umowy, którą w sposób dorozumiany strony przedłużyły na czas nieokreślony.

Warunki finansowe umowy określają pożądaną wielkość zakupów produktów objętych umową przez Emitenta w wysokości 200.000 EUR rocznie.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży, osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003, wyniosła ok. 0,6 mln zł.

5.9.9. Umowa partnerska z firmą ActivCard

Umowa zawarta w dniu 24 marca 2000 roku z ActivCard Europe S.A., z siedzibą w Suresnes (Francja), przyznająca Spółce status Certified ActivCard Reseller (Certyfikowany Odsprzedawca ActivCard).

Umowa została zawarta na czas nieokreślony. W razie naruszenia istotnych postanowień Umowy może ona zostać rozwiązana z zachowaniem 30-dniowego terminu wypowiedzenia.

Warunki finansowe umowy określają:

- koszt rocznego wsparcia serwisowego produktów w wysokości 15% wartości zakupu rocznie,
- koszt licencji dla potrzeb własnych Emitenta w wysokości 5 000 USD rocznie,
- koszt wsparcia serwisowego dla licencji własnej w wysokości 750 USD rocznie.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży, osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003, wyniosła ok. 0,6 mln zł.

5.9.10. Umowa partnerska z firmą Nokia

Umowa zawarta w dniu 12 sierpnia 2003 roku z Nokia Internet Communications, z siedzibą w Mountain View (USA), przyznająca Spółce status Authorized Reseller (Autoryzowany Odsprzedawca). Umowa zawarta jest na czas nieokreślony.

Warunki finansowe umowy określają pożądaną wielkość zakupów produktów objętych umową przez Emitenta w wysokości 50 000 USD rocznie.

Średnia wartość rocznych przychodów Emitenta ze sprzedaży, osiągnięta w związku z realizacją tej umowy w latach 2002-2003, wyniosła ok. 0,4 mln zł.

5.9.11. Umowy ubezpieczenia

Do umów istotnych dla działalności Spółki zaliczyć należy także opisane poniżej umowy ubezpieczenia dotyczące majątku Spółki oraz prowadzonej działalności.

Umowy ubezpieczenia środków transportu zostały zawarte na okresy roczne z Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń S.A. z siedzibą w Warszawie – większość umów, na łączną kwotę ok. 1,1 mln zł, a także z: Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji CIGNA STU S.A. z siedzibą w Warszawie, Towarzystwem Ubezpieczeń Reasekuracji WARTA S.A. z siedzibą w Warszawie oraz Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeń Ergo Hestia SA z siedzibą w Sopocie – na łączną kwotę ok. 0,75 mln zł.

Wszystkie pozostałe umowy ubezpieczenia zostały zawarte z Towarzystwem Ubezpieczeniowym Allianz Polska S.A.:

- zawarta na okres od dnia 20 października 2003 roku do dnia 19 października 2004 roku umowa ubezpieczenia budynków od zdarzeń losowych (pożar, uderzenie pioruna, eksplozja, upadek statku powietrznego, huragan i grad, woda wodociągowa, powódź, trzęsienie ziemi, zapadnięcie lub obsunięcie ziemi, erupcja wulkanu, lawina lub napór śniegu, uderzenie pojazdu, dym, uderzenie fali dźwiękowej) – suma ubezpieczenia 27 mln zł;
- zawarta na okres od dnia 15 sierpnia 2003 roku do dnia 14 sierpnia 2004 roku umowa ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej z włączeniem odpowiedzialności cywilnej najemcy z tytułu szkód w nieruchomościach osób trzecich – suma ubezpieczenia 1,5 mln zł;
- zawarta na okres od dnia 15 sierpnia 2003 roku do dnia 14 sierpnia 2004 roku umowa ubezpieczenia środków obrotowych Allianz Biznes Plus – obejmuje ubezpieczenie rzeczy ruchomych stanowiących wyposażenie ubezpieczonego (suma ubezpieczenia: 1,47 mln zł) oraz środków obrotowych (suma ubezpieczenia: 4,5 mln zł) od zdarzeń losowych (pożaru, uderzenia pioruna, eksplozji itd.), a także ubezpieczenie stacjonarnego sprzętu elektronicznego (suma ubezpieczenia: ok. 0,46 mln zł) od zdarzeń gwałtownych, nieprzewidywalnych i zewnętrznych wobec ubezpieczonej rzeczy.

5.10. Opis umów, których stroną są akcjonariusze Spółki oraz podmioty powiązane

Zawarte są dwie umowy, których stroną są akcjonariusze oraz podmioty powiązane, które mogą mieć istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez niego działalności gospodarczej:

- Pomiędzy Emitentem a firmą A.Chalimoniuk i Wspólnicy, ATM S.J. zawarta jest umowa, na mocy której Emitent nabył prawo do sprzedaży Pakietu Oprogramowania do Wsparcia Obsługi Klienta. Wynagrodzenie dla właściciela oprogramowania jest ustalone w wysokości 40% przychodów ze sprzedaży. Umowa została zawarta dnia 5 stycznia 2004 roku na czas nieokreślony, z prawem do wypowiedzenia przez każdą ze stron za 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia. Zdaniem Emitenta umowa została zawarta na warunkach rynkowych.
- Pomiędzy Emitentem a firmą A.Chalimoniuk i Wspólnicy, ATM S.J. zawarta jest także umowa na korzystanie z nazwy zastrzeżonej „ATM” i znaku towarowego, będącego własnością założycieli Spółki ATM: Antoniego Chalimoniuka, Tadeusza Czichona, Dariusza Kietkowskiego i Tomasza Tuchołka. Na mocy tej umowy, podpisanej w dniu 30 czerwca 2003 roku, Emitent ma nieograniczone prawa do korzystania z nazwy zastrzeżonej „ATM” i znaku towarowego, objętego świadectwem ochronnym Nr R-90548. Stanowi ona przedłużenie na czas nieograniczony poprzedniej umowy licencyjnej z dnia 25 maja 2001 roku. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. W umowie nie przewidziano warunków wypowiedzenia bądź rozwiązania umowy, zastosowania mają więc odpowiednie przepisy Kodeksu cywilnego. Z tytułu korzystania z licencji Emitent ponosi stałą opłatę na rzecz ATM S.J., w wysokości 20 tys. zł miesięcznie. Zdaniem Emitenta umowa została zawarta na warunkach rynkowych.

5.11. Informacje o zawarciu przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną transakcji z podmiotami powiązanymi

Emitent ani jednostki od niego zależne nie zawierały w okresie ostatnich 12 miesięcy z podmiotami powiązanymi transakcji, o których mowa w 14 ust.1 p.11 Rozporządzenia na kwotę przekraczającą równowartość 500 000 EURO.

5.12. Informacje o najistotniejszych posiadanych koncesjach lub zezwoleniach na prowadzenie działalności gospodarczej oraz pozwoleń na korzystanie ze środowiska naturalnego

W ramach prowadzonej działalności Spółka korzysta z niżej wymienionych koncesji (zezwoleń).

5.12.1. Koncesja na obrót „towarami podwójnego przeznaczenia”

Koncesja nr B-399/2003 z dnia 30 września 2003 roku wydana przez Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji na wykonywanie działalności gospodarczej, w zakresie obrotu wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym określonymi w WT XI Załącznika Nr 2 Wykaz wyrobów i technologii o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym – WT – do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 3 grudnia 2001 roku w sprawie rodzajów broni i amunicji oraz wykazu wyrobów i technologii o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym, na których wytwarzanie lub obrót jest wymagana koncesja (Dz. U. nr 145, poz. 1625). Koncesja ważna jest 50 lat.

5.12.2. Koncesja na usługi zabezpieczenia technicznego

Koncesja nr ZK-I-L-0113/99 z dnia 8 grudnia 1999 roku wydana przez Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji na prowadzenie działalności gospodarczej, w zakresie usług ochrony mienia realizowanych w formie zabezpieczenia technicznego polegającego na: (i) montażu elektronicznych urządzeń i systemów alarmowych sygnalizujących zagrożenia chronionych osób i mienia oraz eksploatacji, konserwacji i naprawach w miejscach ich zainstalowania oraz (ii) montażu urządzeń i środków mechanicznego zabezpieczenia oraz ich eksploatacji, konserwacji, naprawach i awaryjnym otwieraniu w miejscach zainstalowania. Koncesja udzielona jest na czas nieoznaczony. Ważna jest na terenie całego kraju.

5.12.3. Zgłoszenie działalności telekomunikacyjnej

Zaświadczenie Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty z dnia 11 marca 2003 roku o dokonaniu zgłoszenia działalności telekomunikacyjnej niewymagającej zezwolenia, wykonywanej w sieci publicznej, polegającej na: (i) świadczeniu usług transmisji danych z wykorzystaniem sieci telekomunikacyjnej własnej oraz sieci telekomunikacyjnych innych operatorów, (ii) świadczeniu usług dzierżawy łączy telekomunikacyjnych z wykorzystaniem sieci telekomunikacyjnej własnej oraz sieci telekomunikacyjnych innych operatorów, (iii) świadczeniu usług dostępu do sieci Internet, (iv) eksploatacji własnych sieci telekomunikacyjnych (z wyłączeniem sieci telekomunikacyjnych podlegających zezwoleniu) w celu świadczenia usług telekomunikacyjnych. Działalność telekomunikacyjna objęta zgłoszeniem wykonywana ma być na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej. Zgłoszona działalność telekomunikacyjna nie jest objęta sprzeciwem.

5.12.4. Zgłoszenie działalności telekomunikacyjnej

Zaświadczenie Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty z dnia 11 marca 2003 roku o dokonaniu zgłoszenia działalności telekomunikacyjnej niewymagającej zezwolenia, wykonywanej w sieci publicznej, polegającej na: (i) udostępnianiu usług międzynarodowej transmisji danych świadczonych przez innych uprawnionych operatorów, (ii) udostępnianiu usług międzynarodowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych świadczonych przez innych uprawnionych operatorów. Działalność telekomunikacyjna objęta zgłoszeniem wykonywana ma być na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej. Zgłoszona działalność telekomunikacyjna nie jest objęta sprzeciwem.

5.12.5. Zgłoszenie działalności telekomunikacyjnej

Zaświadczenie Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty z dnia 11 marca 2003 roku o dokonaniu zgłoszenia działalności telekomunikacyjnej niewymagającej zezwolenia, wykonywanej w sieci publicznej, polegającej na: (i) świadczeniu usług międzynarodowej transmisji danych za pomocą sieci telekomunikacyjnych eksploatowanych przez innych uprawnionych operatorów, (ii) świadczeniu usług międzynarodowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych za pomocą sieci telekomunikacyjnych eksploatowanych przez innych uprawnionych operatorów. Działalność telekomunikacyjna objęta zgłoszeniem wykonywana ma być na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej. Zgłoszona działalność telekomunikacyjna nie jest objęta sprzeciwem.

5.12.6. Korzystanie ze środowiska naturalnego

Z uwagi na zakres prowadzonej działalności Spółka nie posiada (nie ma obowiązku posiadania) żadnych decyzji określających warunki korzystania ze środowiska naturalnego.

5.13. Informacje o najistotniejszych posiadanych patentach, licencjach i znakach towarowych, z opisem ich roli w prowadzonej przez Spółkę działalności

Spółka na dzień aktualizacji prospektu nie posiada patentów. Spółka korzysta z niżej opisanych praw na dobrach niematerialnych.

5.13.1. Znak towarowy „atm”

Na podstawie umowy licencyjnej na korzystanie ze znaku towarowego z dnia 30 czerwca 2003 roku, zawartej pomiędzy A. Chalimoniuk i Wspólnicy ATM Spółka Jawna (Licencjodawca) z siedzibą w Warszawie, a Spółką (Licencjobiorca), ATM S.A. korzysta z nie wyłącznej licencji oraz prawa do stosowania znaku towarowego słowno-graficznego „atm”, objętego ochroną zgodnie ze świadectwem ochronnym nr R-90548. Licencja upoważnia Emitenta do stosowania znaku towarowego we własnym zakresie na czas nieograniczony. Znak towarowy „atm” służy do oznaczania towarów (usług) klas: 07, 09, 12, 28, 35, 37, 38 i 42. Umowa zostaje automatycznie rozszerzona na stosowanie w klasach 09, 35, 36, 37, 38, 41 i 42 po uzyskaniu pozytywnej decyzji Urzędu Patentowego co do rozszerzenia zakresu ochronnego zawartego w zgłoszeniu nr Z-266603.

5.13.2. Znak towarowy „ATMAN”

W dniu 7 kwietnia 2000 roku Spółka złożyła w Urzędzie Patentowym RP wniosek (numer Z-216561) o zastrzeżenie znaku towarowego „ATMAN”. ATMAN jest marką stosowaną przez ATM S.A. dla ogółu działalności telekomunikacyjnej Spółki i służy do oznaczania towarów (usług) klas: 09, 35, 37, 38 i 42. Znak ATMAN został objęty ochroną zgodnie ze świadectwem ochronnym nr R-147957. Prawo ochronne przysługuje Spółce do dnia 7 kwietnia 2010 roku.

5.14. Informacje o prowadzonych pracach badawczo-rozwojowych oraz wdrożeniowych dokonanych w okresie ostatnich trzech lat, ze wskazaniem wysokości nakładów poniesionych na te cele

5.14.1. Głowica śledząca ruchy kamery

Głowica stanowi element studia wirtualnego. Przedmiotem prac było opracowanie i wykonanie dwóch prototypowych głowic, które pracują w studiu wirtualnym Telewizji Polskiej S.A. Projekt został wykonany na zlecenie Telewizji Polskiej S.A. w okresie od września do grudnia 1997 roku. Szacunkowe nakłady na prace rozwojowe wyniosły około 70 tys. zł.

5.14.2. System Elektronicznej Ewidencji Kluczy (SEEK)

Przedmiotem prac było opracowanie produktu i wdrożenie go do produkcji (1999-2000). Szacunkowe nakłady na prace rozwojowe wyniosły około 200 tys. zł.

5.14.3. „Środowisko sprzętowo-programowe cyfrowej platformy dystrybucji materiałów multimedialnych”

Projekt wewnętrzny zrealizowany w latach 2000-2002. Szacunkowe nakłady na prace badawczo-rozwojowe wyniosły około 300 tys. zł.

5.14.4. Projekt celowy „System udostępniania sygnału audiowizualnego w Polskim Internecie Optycznym w sposób zapewniający realizację Telewizji Interaktywnej”

Współdział w konsorcjum realizatorów (jedyna firma komercyjna w gronie instytucji naukowych pod kierownictwem ACK Cyfronet AGH). Projekt prowadzi Telewizja Polska S.A. Projekt w toku, nie powoduje obciążeń finansowych dla ATM S.A.

5.14.5. Projekt celowy „SGI-Grid”

Uczestnictwo w charakterze reprezentanta firmy SGI (USA). Projekt prowadzi ACK Cyfronet-AGH. Projekt w toku, nie powoduje obciążeń finansowych dla ATM S.A.

5.14.6. Specjalny program badawczy „Wspomaganie decyzji odnośnie systemów klienckich”

Uczestnictwo w realizacji projektu nr E! 3196 CSI – współpraca z firmą Criston (Francja) w ramach międzynarodowej inicjatywy Eureka. Projekt w toku, wartość wkładu ATM S.A. – 1 530 tys. zł, w tym dofinansowanie Ministerstwa Nauki i Informatyzacji – 60%. Nakłady poniesione przez Emitenta do dnia 30 czerwca 2004 roku wyniosły ok. 760 tys. zł.

5.15. Opis głównych inwestycji krajowych i zagranicznych Emitenta, w tym inwestycji kapitałowych, a także uczestnictwa we wspólnych przedsięwzięciach, spółkach, fundacjach, stowarzyszeniach oraz działalności sponsorskiej i charytatywnej

Do najważniejszych inwestycji krajowych Emitenta należą nakłady inwestycyjne na budowę sieci telekomunikacyjnej ATMAN oraz na budowę Centrum Telekomunikacyjnego w Warszawie przy ul. Grochowskiej 21a, które stanowi także jego siedzibę.

Sieć telekomunikacyjna ATMAN oraz Centrum Telekomunikacyjne ATM wraz z Centrum Operacyjnym Sieci zostały oddane do użytku w roku 2001. Łączna wartość tych inwestycji wyniosła do końca 2001 roku 42 154 tys. zł.

Kolejne lata to okres inwestowania w rozbudowę sieci ATMAN na potrzeby zawieranych nowych kontraktów i podnoszenie jej zdolności eksploatacyjnych. W roku 2002 nakłady inwestycyjne z tego tytułu wyniosły 1 871 tys. zł, w 2003 roku 2 956 tys. zł, a w pierwszym półroczu 2004 roku 3 270 tys. zł.

Pełne dane dotyczące poniesionych nakładów na te cele (w tys. zł) przedstawia poniższe zestawienie:

Tabela 5.9. Nakłady poniesione przez Emitenta na inwestycje we własną infrastrukturę telekomunikacyjną

Okres	Nakłady inwestycyjne na budowę sieci telekomunikacyjnej ATMAN		Nakłady inwestycyjne na budowę Centrum Telekomunikacyjnego (siedziby firmy)	
	Nakłady w okresie	Nakłady narastająco	Nakłady w okresie	Nakłady narastająco
2000 r.		16 163		13 256
2001 r.	3 277	19 440	9 458	22 714
2002 r.	1 871	21 311	323	23 037
2003 r.	2 956	24 267	268	23 305
I półrocze 2004 r.	3 270	27 537	38	23 343

Źródło: Emitent

W wyniku rozbudowy sieci ATMAN zwiększa się sukcesywnie liczba węzłów sieci, która określa potencjał operacyjny świadczenia usług telekomunikacyjnych. Poniższa tabela obrazuje osiągnięty dzięki tym inwestycjom wzrost liczby węzłów sieci.

Tabela 5.10. Przyrost zasobów sieci telekomunikacyjnej Emitenta

Stan na dzień:	01.01.2001 r.	01.01.2002 r.	01.01.2003 r.	01.01.2004 r.
Liczba węzłów	8	32	47	59

Źródło: Emitent

Wyżej wymienione inwestycje finansowane były częściowo ze środków własnych Emitenta, uzyskanych z zysku osiągniętego w latach ubiegłych, a w szczególności w wyniku sprzedaży akcji ATOM S.A. w roku 1999. Na finansowanie pozostałej części inwestycji został zaciągnięty kredyt inwestycyjny, który został opisany w punkcie 5.16.1 niniejszego Rozdziału.

Do krajowych inwestycji kapitałowych Emitenta należało nabycie 100% udziałów w spółce ATM Elektronika Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Grochowska 21a, wpisanej do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000118863. Udziały zostały zakupione przez Emitenta w 2001 roku za kwotę 8 000 zł. W dniu zakupu udziałów przez Emitenta kapitał zakładowy tej spółki wynosił 4 000 zł. W roku 2002 kapitał zakładowy został spółki został podwyższony do kwoty 50 000 zł poprzez zwiększenie wartości nominalnej udziałów z 4 000 zł do 50 000 zł. Zarówno środki na zakup udziałów, jak i na podwyższenie kapitału zakładowego pochodziły z kapitału obrotowego Emitenta.

Przedmiot działalności ATM Elektronika Sp. z o.o. jest zbliżony do działalności Emitenta. Spółka prowadziła sprzedaż niektórych towarów i usług będących w ofercie Emitenta dla wyspecjalizowanych klientów w roku 2001. Działalność gospodarcza została rozpoczęta przez Spółkę 1 maja 2001 r., a zawieszona w dniu 30 czerwca 2002 roku. Przychody ze sprzedaży w roku 2001 wyniosły 4 175 tys. zł, a w roku 2002 – 66 tys. zł. Zysk netto z działalności Spółki został przeznaczony na dywidendę w wysokości 416 500 zł, która została wypłacona w całości Emitentowi. Od dnia zawieszenia działalności do dnia sporządzenia prospektu Spółka nie prowadziła działalności i na dzień sporządzenia prospektu nie istnieją zamiary jej reaktywowania.

Emitent nie prowadził inwestycji zagranicznych.

Emitent nie uczestniczył i nie uczestniczy we wspólnych przedsięwzięciach, spółkach, fundacjach, stowarzyszeniach oraz działalności sponsorskiej i charytatywnej.

5.16. Informacje o umowach kredytowych i pożyczki, poręczenia, gwarancji, a także o istotnych zobowiązaniach wekslowych oraz innych istotnych zobowiązaniach Spółki

Spółka jest stroną następujących umów kredytowych:

5.16.1. Kredyt inwestycyjny

Umowa kredytowa Nr 02/278/01/Z/IN o kredyt inwestycyjny wielowalutowy zawarta w dniu 14 września 2001 roku z BRE Bankiem SA, Oddział Regionalny w Warszawie, ul. Królewska 14. Bank udzielił Kredytobiorcy wielowalutowego kredytu inwestycyjnego w kwocie:

- równowartości 12 000 000 złotych w okresie od dnia 14 września 2001 roku do dnia 18 marca 2002 roku;
- równowartości 19 000 000 złotych w okresie od dnia 18 marca 2002 roku do dnia 2 lipca 2002 roku.

W dniu 3 lipca 2002 roku nastąpiło przewalutowanie kredytu na USD. Saldo kredytu wyniosło 4 669 589,64 USD. W dniu 5 maja 2003 roku nastąpiło przewalutowanie kredytu na złote polskie. Saldo kredytu wyniosło 15 927 970,28 zł. W dniu 23 maja 2003 roku nastąpiło kolejne przewalutowanie kredytu na EURO. Saldo kredytu wyniosło 3 653 204,19 EUR.

Aktualne oprocentowanie zostało zamieszczone w „Informacjach objętych wnioskiem o niepublikowanie”.

Splata kredytu następuje w siedmiu ratach rocznych po 405 911,58 EUR.

Na dzień 31 marca 2004 roku do spłaty pozostała kwota 3 247 292,61 EUR.

Całkowita spłata kredytu zostanie dokonana do dnia 28 lutego 2012 roku.

5.16.1. Linia na gwarancje bankowe

Umowa nr 174/DKS/02 o udzielenie linii na gwarancje bankowe zawarta w dniu 19 lipca 2002 roku z Bankiem Millennium S.A. z siedzibą w Warszawie, Al. Jerozolimskie 133. Bank zobowiązuje się na mocy ww. umowy w okresie od dnia 19 lipca 2002 roku do dnia 30 października 2004 roku udzielać gwarancji bankowych za zobowiązania Spółki z tytułu składanych ofert i umów zawieranych przez Spółkę w związku z prowadzoną przez nią działalnością gospodarczą. Łączna kwota zobowiązań Banku nie może przekroczyć, zgodnie z umową, 7 000 000 złotych.

Aktualne oprocentowanie zostało zamieszczone w „Informacjach objętych wnioskiem o niepublikowanie”.

5.16.2. Limit na gwarancje bankowe

Umowa Nr 02/549/03 o warunkach współpracy w zakresie udzielania gwarancji bankowych zawarta w dniu 27 listopada 2003 roku z BRE Bankiem SA z siedzibą w Warszawie, ul. Królewska 14. Przedmiotem umowy jest określenie zasad współpracy pomiędzy Spółką a Bankiem w zakresie korzystania przez Spółkę z gwarancji bankowych w ramach ustalonego przez bank limitu na gwarancje bankowe. Na mocy umowy Bank przyznaje Spółce prawo do korzystania z gwarancji bankowych w granicach limitu, do maksymalnej kwoty 3 000 000 złotych. Limit na gwarancje zostaje ustalony na okres od dnia podpisania umowy do dnia 30 listopada 2004 roku.

Aktualne oprocentowanie zostało zamieszczone w „Informacjach objętych wnioskiem o niepublikowanie”.

5.17. Opis posiadanych przez Spółkę nieruchomości

ATM S.A. korzysta z następujących nieruchomości (lub ich części):

- zabudowanej nieruchomości gruntowej o powierzchni 4 457 m² zlokalizowanej w Warszawie przy ul. Grochowskiej 21a,
- lokalu biurowego o powierzchni 134 m², zlokalizowanego w Katowicach przy ul. Kolistej 25.

Nieruchomość posadowiona w Warszawie – użytkowanie wieczyste

Spółka jest użytkownikiem wieczystym nieruchomości gruntowej o powierzchni 4 457 m², zlokalizowanej w Warszawie, gmina Centrum, dzielnica Praga Południe, ul. Grochowska 21a oraz właścicielem wzniesionych na niej budynków.

Dla nieruchomości tej prowadzona jest księga wieczysta KW Nr 210476 przez Sąd Rejonowy dla Warszawy-Mokotowa, XV Wydział Ksiąg Wieczystych. Działka gruntu, oznaczona w ewidencji gruntów numerem 29/2, znajduje się w użytkowaniu wieczystym Spółki do dnia 5 grudnia 2089 roku.

Nieruchomość gruntowa została nabyta przez Spółkę na podstawie umowy sporządzonej w formie Aktu Notarialnego z dnia 23 listopada 1999 roku (Rep. A nr 6479/99 – Barbara Bryl, Kancelaria Notarialna w Warszawie).

Na nieruchomości ustanowione są następujące obciążenia:

1. Użytkowanie na rzecz STOEN Spółki Akcyjnej z siedzibą w Warszawie, na warunkach określonych w oświadczeniu o ustanowieniu użytkowania przed Notariuszem Aliną Niewczas-Zajączkowską w dniu 14 lutego 2001 roku. Użytkowanie polega na umożliwieniu STOEN S.A. dostępu do stacji transformatorowej znajdującej się na terenie nieruchomości w celu usuwania awarii, dokonywania kontroli, przeglądów, konserwacji, remontów i modernizacji oraz do układu pomiarowego;
2. Hipoteka zwykła w kwocie 12 000 000 złotych na rzecz BRE Bank SA, Oddział Regionalny w Warszawie z tytułu udzielonego kredytu na warunkach określonych w zaświadczeniu o udzieleniu kredytu z dnia 6 września 2001 roku;
3. Hipoteka zwykła w kwocie 7 000 000 złotych wraz z odsetkami na rzecz BRE Bank SA, Oddział Regionalny w Warszawie z tytułu udzielonego kredytu na warunkach określonych w zaświadczeniu o podwyższeniu kredytu z dnia 12 marca 2002 roku;
4. Hipoteka zwykła w kwocie 7 000 000 złotych na rzecz Banku Millenium S.A. z siedzibą w Warszawie tytułem zabezpieczenia linii na gwarancje bankowe nr 174/DKS/02 z odsetkami na warunkach określonych w zaświadczeniu ww. banku z dnia 15 października 2002 roku z ostatecznym terminem wygaśnięcia linii na gwarancje bankowe ustalonym na dzień 30 października 2004 roku.

Na nieruchomości gruntowej zlokalizowane są dwa, wzajemnie ze sobą połączone, budynki:

1. Budynek A, o łącznej powierzchni całkowitej 3 661,91 m², składający się z 7 kondygnacji, o kubaturze ok. 16 652 m³, budynek laboratoryjno-biurowy „klasy „B+”, klimatyzowany, wyposażony w infrastrukturę „inteligentnego budynku”, wybudowany w 2001 roku;
2. Budynek B, o łącznej powierzchni całkowitej 1 100 m², składający się z 2 kondygnacji, podpiwniczony, o kubaturze 4 383,98 m³, budynek laboratoryjno-biurowy klasy „B”, klimatyzowany, wyposażony w infrastrukturę „inteligentnego budynku” wybudowany w latach 70., zmodernizowany w latach 1999-2000.

Wskazana nieruchomość ma istotne znaczenie dla Emitenta w związku z tym, że jest to główna siedziba Emitenta oraz lokalizacja Centrum Telekomunikacyjnego stanowiącego podstawę świadczenia usług telekomunikacyjnych nowej generacji.

Lokal biurowy zlokalizowany w Katowicach – najem

Poza opisaną wyżej nieruchomością Spółka nie jest właścicielem lub użytkownikiem wieczystym innych nieruchomości gruntowych lub budowlanych, korzysta natomiast, na podstawie umowy najmu zawartej w dniu 1 marca 1999 roku z firmą OPAL Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, z lokalu biurowego o powierzchni 134 m², położonego w Katowicach przy ul. Kolistej 25. W lokalu tym znajduje się katowickie biuro Spółki. Czynnosc najmu wynosi równowartość 1.139 USD miesięcznie. Umowa zawarta jest na czas nieokreślony, z możliwością jej rozwiązania z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Wskazana nieruchomość ma istotne znaczenie dla Emitenta w związku z tym, że jest to siedziba Oddziału Emitenta w Katowicach.

5.18. Informacje, za okres ostatnich 5 lat obrotowych do dnia sporządzenia lub dnia aktualizacji danych zawartych w Prospekcie, o wszczętych postępowaniach, których wynik ma lub może mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta

5.18.1. Informacje o wszczętych postępowaniach: upadłościowym, układowym, ugodowym, egzekucyjnym lub likwidacyjnym wobec Emitenta, a także akcjonariusza posiadającego co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów

Nie wszczęto takich postępowań.

5.18.2. Informacje o postępowaniach sądowych, w których stroną jest Emitent lub akcjonariusz posiadający co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Emitenta

Spółka jest stroną następujących postępowań sądowych mających istotne znaczenie dla prowadzonej działalności:

Strona procesu	ATM S.A. jako powód
Nazwa dłużnika	Bank Współpracy Europejskiej S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Senatorska 14
Wartość przedmiotu sporu	300 000,00 zł
Przedmiot sporu	zakup bonów komercyjnych – postępowanie odszkodowawcze; w ocenie Spółki, ATM S.A. wprowadzona została w błąd przez pracownika BWE co do faktycznego stanu emitenta bonów dłużnych – firmy DANMAG S.A. z Zielonej Góry; Spółka podnosi także, iż pomimo zgłaszanych przez nią żądań, nie otrzymała informacji o aktualnym stanie finansowym DANMAG i została de facto przymuszona do dokonania rolowania bonów dłużnych na kolejny okres; z powodu złej kondycji, DANMAG S.A. nie był w stanie wykupić wyemitowanych przez siebie bonów dłużnych
Sygnatura akt	XX GC 222/02
Sąd	Sąd Okręgowy w Warszawie, Sąd gospodarczy, Wydział XX Gospodarczy, ul. Kredytowa 3
Uwaga	Na całą sporną kwotę została utworzona rezerwa w zapisach księgowych. Ponieważ postępowanie sądowe zbliża się do końca, istnieje możliwość uzyskania w 2004 roku dodatkowego zysku dla Emitenta przy pozytywnym werdykcie Sądu

Strona procesu	ATM S.A. jako powód
Nazwa dłużnika	IBC INTERBUILD Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Tyniecka 38a
Wartość przedmiotu sporu	346 489,77 zł (sygn. II KM 1021/03) oraz 773 908,67 zł (sygn. II KM 1028/03)
Przedmiot sporu	zapłata z umowy cesji wierzytelności; wierzytelności wobec IBC INTERBUILD zostały nabyte przez ATM S.A. w dniach 31 grudnia 2001 roku i 7 lutego 2002 roku od Alerton Integracja Serwis, któremu to podmiotowi przysługiwały one z tytułu prac zrealizowanych na rzecz IBC przy budowie budynku TP S.A. w Warszawie, przy ul. Moniuszki 1; w związku z odmową zapłaty tychże wierzytelności ATM S.A. wystąpiła do sądu o wydanie nakazu zapłaty
Sąd	Sprawa u komornika, Komornik Sądowy Rewiru II przy Sądzie Rejonowym w Mławie, ul. Długa 9A/1. Sygn. akt II KM 382/01
Uwaga	W wyniku dotychczasowego postępowania komorniczego wyegzekwowana została od dłużnika kwota 530 972,44 zł (wpływ środków na konto Emitenta w dniu 11 maja 2004 roku i 8 czerwca 2004 roku). Pozostałe zobowiązanie bilansowe dłużnika do Emitenta wynosi 145 237,16 zł. Jest wysoce prawdopodobne wyegzekwowanie pozostałej kwoty będącej przedmiotem sporu.

Strona procesu	ATM S.A. jako uczestnik
Nazwa dłużnika	Zakłady Samochodowe Jelcz S.A. z siedzibą w Jelczu-Laskowicach, ul. Inżynierska 3
Wartość przedmiotu sporu	151 086,64 zł
Przedmiot sporu	postępowanie układowe otwarte w dniu 28 lutego 2002 roku i zatwierdzone przez Sąd w dniu 16 kwietnia 2003 roku, przewidując m.in. redukcję wierzytelności o 40%; w odniesieniu do ATM S.A., po dokonanej redukcji pozostała do spłaty kwota 151.086,64 zł
Sygnatura akt	VIII ukt. 66/01
Sąd	Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej, VIII Wydział Gospodarczy ds. Upadłościowo-Układowych, ul. Grabiszyńska 269, Wrocław
Uwaga	Układ w trakcie realizacji. Zgodnie z propozycją układową z dnia 28 stycznia 2003 roku zadłużenie uległo 40-procentowej redukcji, w związku z czym pozostałe do spłaty zadłużenie wynosi 151 086,64 zł. Spłata zredukowanych wierzytelności nastąpi w dwudziestu kwartalnych ratach. Ponieważ na całą kwotę została utworzona rezerwa, więc wpłacane raty będą stanowiły dodatkowy zysk Emitenta.

5.18.3. Postępowania przed organami administracji, w związku z prowadzoną przez Spółkę działalnością (zwłaszcza: organy skarbowe, celne oraz ochrony środowiska)

Spółka nie jest stroną takich postępowań.

5.19. Opis realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska

Z uwagi na charakter prowadzonej działalności na Spółkę nie są nałożone żadne szczególne obowiązki dotyczące warunków korzystania ze środowiska.

5.20. Informacje uzupełniające

5.20.1. Historia i kompetencje Emitenta

W swej długoletniej historii, obejmującej poprzedników prawnych, Emitent zawsze wyróżniał się na tle dynamicznie, a często nawet spontanicznie rozwijającego się krajowego rynku nowych technologii. Emitent postrzegany jest jako polska firma z wieloletnimi tradycjami, świadcząca usługi telekomunikacyjne oraz zajmująca się integracją systemów komputerowych i sieci teleinformatycznych.

W 1989 roku czterech inżynierów założyło Przedsiębiorstwo Produkcyjne ATM, które funkcjonuje do dzisiaj, zajmując się elektroniką lotniczą (stąd wywodzi się „skrzydełko” w logo ATM), dostarczając między innymi tzw. „czarne skrzynki” – rejestratory instalowane na pokładach samolotów na całym świecie. Budowa mocnych, merytorycznych podstaw rozwoju w każdej nowej dziedzinie, współpraca z najlepszymi, stały się wyznacznikami strategii rozwoju ATM.

Utworzony 1991 roku Dział Zaawansowanych Systemów Komputerowych (ZSK) skoncentrował się na współpracy z legendarną firmą Silicon Graphics Inc. (SGI) z Doliny Krzemowej – światowym liderem w dziedzinie grafiki komputerowej. Na komputerach SGI powstawały nie tylko projekty stacji kosmicznych, z efektami ich pracy mógł zapoznać się każdy, podziwiając efekty specjalne m.in. w takich filmach, jak „Park Jurajski” i „Piękna i Bestia”. Dział ZSK szybko osiągnął pozycję czołowego krajowego dostawcy najnowocześniejszych serwerów oraz graficznych stacji roboczych, a z początkiem 1994 roku przekształcił się w osobną spółkę, najpierw z ograniczoną odpowiedzialnością, a w 1997 roku w spółkę akcyjną.

Kiedy w lutym 1996 roku SGI przejął firmę Cray – legendarnego producenta superkomputerów – pojawiły się one również w ofercie ATM S.A. Ale już wcześniej, w 1994 roku, ATM sprowadził do Polski pierwszy superkomputer, który w pełni zasłużył na tę nazwę, choć ten historyczny fakt znany jest jedynie nielicznym. Wówczas import takiego sprzętu łączył się z uzyskaniem odpowiednich zezwoleń na transfer najnowocześniejszych technologii. Power Challenge XL firmy SGI, zainstalowany w Poznańskim Centrum Superkomputerowo-Sieciowym, po rozbudowie i unowocześnieniu funkcjonuje do dzisiaj. Był to pierwszy zainstalowany w Polsce komputer, który pojawił się na prestiżowej liście największych instalacji świata (Top 500), co nobilitowało i upoważniało do posługiwania się nazwą superkomputer. Serii kolejnych wdrożeń Emitent dokonał w tzw. centrach KDM (skrót od „Komputery Dużej Mocy”), finansowanych przez Komitet Badań Naukowych na rzecz środowiska akademickiego. W roku 2001 ponownie ATM dokonał prestiżowej instalacji superkomputera, który znalazł się na liście Top 500. Tym razem trafił on do numerycznego centrum prognozowania pogody, zbudowanego przez ATM S.A. dla Instytutu Meteorologii i Gospodarki Wodnej w Warszawie, w ramach projektu finansowanego przez Bank Światowy.

ATM nie poprzestał na dostarczaniu technologii do tworzenia centrów obliczeniowych. Następnym krokiem był udział w budowie wokół niektórych z nich sieci lokalnych, metropolitalnych, a na końcu połączenie wszystkiego szerokopasmową siecią krajową. ATM brał udział w tym procesie wraz z wiodącymi ośrodkami naukowymi w Polsce. Tak połączone ośrodki mogły używać sobie nawzajem zasobów potrzebnych do wykonywania złożonych zadań. To przykład architektury obliczeniowej, określanej obecnie jako „grid”. Zdobyte doświadczenia okazały się bezcenne, a ATM S.A. niemal w naturalny sposób skoncentrował się na projektowaniu i budowie sieci teleinformatycznych, a zwłaszcza sieci szerokopasmowych wykorzystujących standard ATM. Zbieżność akronimów jest przypadkowa – ATM (Asynchronous Transfer Mode) to popularny standard, który zyskał szerokie uznanie kilka lat po założeniu Spółki. Emitent w tej dziedzinie znalazł pole rozwoju dla swych unikalnych kompetencji. Od połowy lat dziewięćdziesiątych głównym nurtem działalności firmy stała się **integracja złożonych rozwiązań teleinformatycznych dla bardzo wymagających klientów**: banków, operatorów telekomunikacyjnych, instytucji administracji publicznej czy dużych korporacji.

Obecnie ATM S.A. świadczy szerokopasmowe usługi telekomunikacyjne pod zarejestrowaną marką ATMAN. Wprawdzie działalność w tym zakresie została oficjalnie rozpoczęta 1 stycznia 2001 roku, jednak obecność firmy ATM na rynku usług telekomunikacyjnych ma o wiele dłuższą historię.

To ATM był pierwszą polską firmą podłączoną do Internetu (w roku 1991) oraz **pierwszym komercyjnym dostawcą usług internetowych w Polsce**. Początkowo usługi te były świadczone pod nazwą Internet Komercyjny w Polsce (IKP), później jako AtomNet – sieć firmy AToM S.A., w 100% należącej do ATM S.A. AToM osiągnął pozycję największego prywatnego dostawcy usług internetowych (ISP) w Polsce. Analizując sytuację po wejściu TP S.A. do gry na rynku dostawców usług tradycyjnego, wąskopasmowego dostępu, ATM zdecydował się na sprzedaż w 1999 roku AToM S.A. amerykańskiej firmie Global TeleSystems (GTS), która kontynuuje świadczenie tych usług pod marką Internet Partners. Uzyskane środki finansowe Spółka zainwestowała w infrastrukturę pozwalającą świadczyć szerokopasmowe usługi internetowe, a więc dziedzinę postrzeganą już wtedy jako przyszłościową.

5.20.2. Specyfika i charakter działalności Emitenta

Spółce udało się połączyć czytelną misję z innowacyjnością oraz zbudowanymi na solidnej podstawie możliwościami wykonawczymi w trzech wiodących dziedzinach:

- **telekomunikacji i Internetu**,
- integracji zaawansowanych technologicznie **systemów informatycznych**,
- **multimediów**, ze szczególnym uwzględnieniem technik telewizyjnych.

Nowatorski sposób wykorzystania tradycyjnych kompetencji pozwolił Emitentowi **zbudować unikalną pozycję w dynamicznie rosnącym sektorze**, określanym przez analityków skrótem **TMT (Technology, Media & Telecommunications)**.

Swą misję Spółka definiuje jako:

„rozwijanie oraz wdrażanie innowacyjnych technik telekomunikacyjnych i informatycznych dla najbardziej wymagających rynków (finanse, media, Internet i telekomunikacja)”.

Sposób działania Emitenta nie mieści się w obowiązującej obecnie definicji operatora telekomunikacyjnego, stąd Emitent претендуje do miana **operatora telekomunikacyjnego nowej generacji**. Oznacza to między innymi, że świadczone usługi transmisyjne wzbogacane są o całe doświadczenie, zebrane w ciągu kilkunastu lat działalności w charakterze dostawcy zaawansowanych systemów teleinformatycznych. Mając na koncie kilkadziesiąt udanych, poważnych wdrożeń oraz pionierską historię budowania początków Internetu w Polsce, ATM był dobrze przygotowany do podjętej w latach 1999-2000 inwestycji w budowę podstaw działalności operatorskiej nowego rodzaju.

Już obecnie rosnący rynek potwierdza słuszność obranej strategii rozwoju i koncentracji wokół systemów produkcji treści multimedialnych, zarządzania nimi i ich rozpowszechniania przez cyfrowe sieci transmisyjne.

5.20.3. Potencjał Emitenta

Podstawowym elementem wartości Spółki są jej pracownicy. Spółka dysponuje zróżnicowanym potencjałem, wokół którego może rozwijać swe rozbudowane kompetencje. Unikalnym, materialnym aktywem Spółki jest sieć własnych kabli światłowodowych w Warszawie oraz możliwość wykorzystania aktywów innych podmiotów, najczęściej w oparciu o dzierżawę.

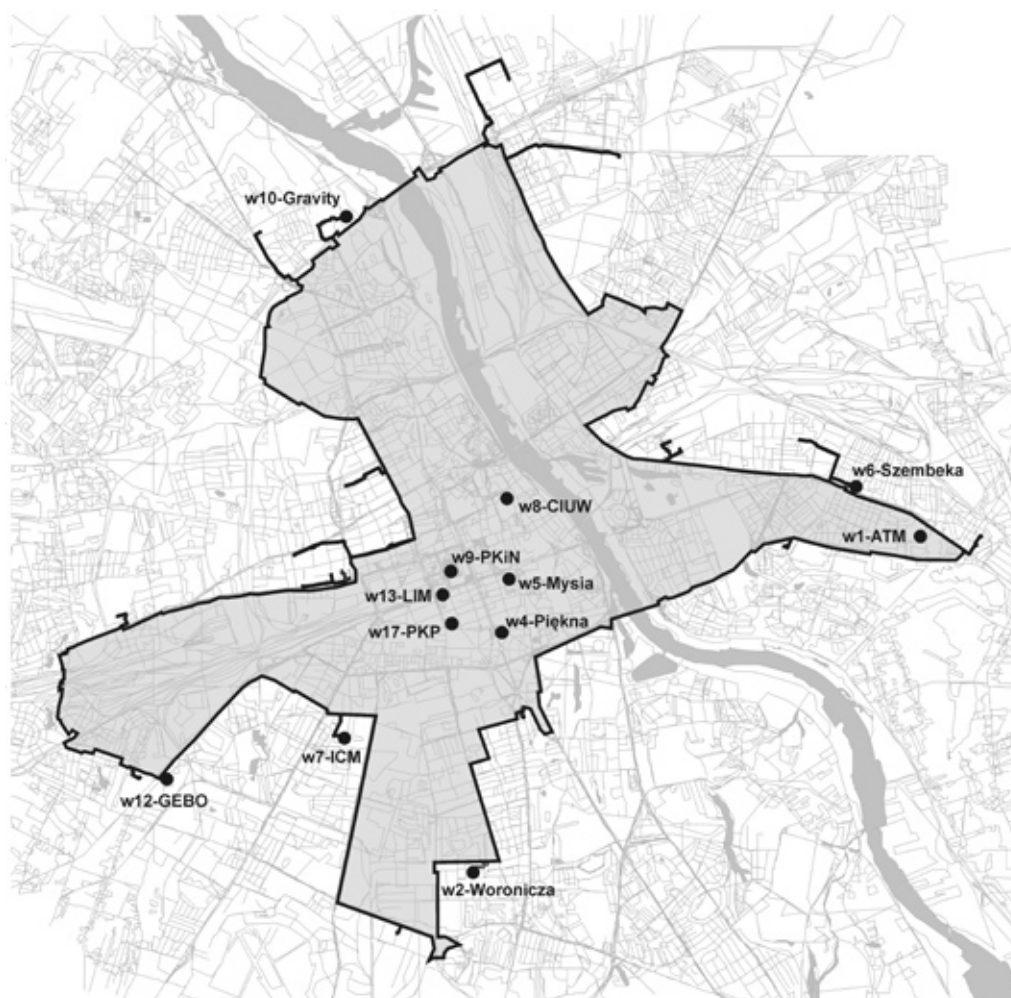
5.20.3.1. Kadra

Spółka wyróżnia się stabilną, wysoko wykwalifikowaną kadrą. Obecni członkowie Zarządu Spółki, o wysokim poziomie profesjonalnym i silnej motywacji, zarządzają Spółką od chwili jej powstania. Zarząd to równocześnie główni indywidualni akcjonariusze Spółki. Stabilna kadra to około 170 wysoko wykwalifikowanych pracowników (w tym 9 z tytułem naukowym doktora).

5.20.3.2. Warszawska sieć światłowodowa

To około 200 km tras kablowych, ułożonych w zapewniającej nadmiarowość topologii wielu przecinających się pierścieni. Trasy zostały zoptymalizowane tak, aby sieć mogła połączyć około 180 centrów biznesowych i budynków biurowych.

Rysunek 5.7. Mapa warszawskiej sieci światłowodowej



5.20.3.4. Centrum Operacyjne Sieci 24×7

Usługi telekomunikacyjne ATM S.A. są monitorowane i zarządzane w trybie ciągłym. Klienci znajdują pomoc w sytuacjach awaryjnych oraz wsparcie techniczne w Centrum Operacyjnym Sieci, które jest wyposażone w odpowiedni sprzęt i oprogramowanie i działa w trybie 24×7 (24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu).

Rysunek 5.9. Centrum Operacyjne Sieci



5.20.3.5. Centrum Telekomunikacyjne i Siedziba Emitenta

Charakter i skala świadczonych usług oraz pozycja Emitenta na rynku sprzyjały decyzji o budowie nowej, własnej siedziby. Sześciopiętrowy budynek o powierzchni 3 500 m² i ciekawej architekturze wznosi się na zajmowanym dotychczas terenie przy ulicy Grochowskiej 21 a w Warszawie. Aranżacja budynku uwzględnia specyfikę oferowanych przez ATM usług i produktów, oraz prognozowanych kierunków rozwoju Spółki. W budynku pełniącym w pierwszej kolejności funkcję Centrum Telekomunikacyjnego, znajdują się między innymi sale szkoleniowe, laboratorium, sale centrum kolokacyjnego, a także kancelaria tajna z certyfikowanymi pomieszczeniami do pracy nad dokumentami niejawnymi.

Rysunek 5.10. Nowy budynek Centrum Telekomunikacji ATM i siedziby Emitenta przy ul. Grochowskiej 21a w Warszawie



5.20.4. Wykorzystanie potencjału Emitenta

5.20.4.1. Pracownicy Spółki

Poziom zatrudnienia skorelowany jest z bieżącymi zadaniami Spółki. Emitent szczególną uwagę przywiązuje do właściwego wykorzystania najcenniejszej grupy pracowników, tj. kadry inżynierskiej, stosując szczegółowy, informatyczny system RCP (rejestracji czasu pracy), z podziałem na poszczególne projekty.

5.20.4.2. Sieć warszawska

Zajętość włókien w kablach światłowodowych Emitent szacuje na poziomie 50%. Przepustowość sieci dla usług transmisyjnych może być z łatwością rozszerzana poprzez doposażenie urządzeń aktywnych o nowe moduły liniowe lub wymianę pojedynczych urządzeń. Emitent ma także możliwość zwielokrotnienia pasma poprzez zastosowanie technologii WDM (transmisji z wykorzystaniem różnych barw światła w tym samym włóknie światłowodowym), stąd perspektywa zapewnienia własnej sieci jest bardzo odległa.

5.20.4.3. Sieć ogólnopolska

Zarówno łącza podkładowe, jak urządzenia aktywne w węzłach są instalowane stosownie do pozyskiwanych kontraktów. Kolejne duże kontrakty determinują proces planowania i rozwoju sieci. Spółka przyjęła zasadę, że urządzenia aktywne są stale rozbudowywane i dostosowywane do rosnącego obciążenia. Krótki cykl inwestycyjny, rzędu kilku tygodni, pozwala na elastyczne dostosowanie stanu sieci do tempa wzrostu zapotrzebowania i pozwala na uniknięcie ponoszenia nieuzasadnionych kosztów inwestycyjnych i pogorszenia stopnia wykorzystania majątku. Relatywnie wysoka podaż łączy międzymiastowych na rynku nie stwarza istotnego ograniczenia możliwości rozwoju usług świadczonych przez Spółkę.

5.20.5. Ważniejsze nagrody i wyróżnienia uzyskane przez Emitenta

Nagrody Ministra Nauki i Przewodniczącego Komitetu Badań Naukowych:

- Polman’95 – I Nagroda (pokaz technologii ATM na ciemnych włóknach);
- Polman’96 – I Nagroda (pokaz technologii ATM na podkładzie SDH Marconi);
- Polman’97 – wyróżnienie (pokaz technologii ATM na podkładzie SDH Siemens w sieci publicznego operatora – Tel-Energo – prototyp późniejszej sieci POL-34);
- Polman’98 – wyróżnienie (pokaz technologii sieci z integracją usług);
- Polman’99 – I Nagroda (prototyp telemedycyny – transmisja na żywo z Kliniki Kardiochirurgii Krakowskiego Szpitala Specjalistycznego im. Jana Pawła II);
- ISThmus 2000 – wyróżnienie (prototyp telewizji interaktywnej).

Nagrody za najciekawsze ekspozycje targów InfoFestiwal (Kraków 95-96), Komputer Expo (Warszawa 95).

Tytuł „Lider usług instalacyjnych sieciowych i okablowania TELEINFO 1998”.

Za „System Informatyczny Roku 2000” uznano zrealizowany przez nas projekt informatyzacji Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Wdrożenie przez Emitenta systemu w Sądzie Najwyższym dało tej instytucji tytuł „Lidera Informatyki” w roku 2001.

5.20.6. Wybrane osiągnięcia Emitenta

O wyróżniającej się pozycji Emitenta na rynku świadczą jego wyjątkowe i godne odnotowania osiągnięcia. Spółka, po raz pierwszy w Polsce:

5.20.6.1. Zbudowała pierwszego polskiego prywatnego operatora usług internetowych (ISP)

Sieć IKP (Internet Komercyjny w Polsce) – później AToMNet – została zbudowana w oparciu o routery Cisco, serwery Silicon Graphics i modemy Motorola. Węzły dostępowe były zlokalizowane w centralach telefonicznych TP S.A. IKP zainicjował powstanie węzła międzyoperatorskiego WIX (Warsaw Internet eXchange). Ten wczesny kontakt z rewolucyjną technologią dał firmie ATM okazję do zajęcia wiodącej pozycji na rynku.

5.20.6.2. Zainstalowała pierwszy polski superkomputer

ATM zainstalował pierwszy superkomputer w Polsce. Był to wieloprocesorowy Power Challenge firmy Silicon Graphics dostarczony do Poznańskiego Centrum Superkomputerowo-Sieciowego, który zajął miejsce 468 w wydaniu z czerwca 1995 renomowanej listy Dongarry (Top 500) – listy najmocniejszych instalacji superkomputerowych na świecie.

5.20.6.3. Zainstalowała pierwszy polski superkomputer w przemyśle

W 1996 roku ATM dostarczył komputer Power Challenge do Stomilu Olsztyn, dla wzmocnienia możliwości dostarczonej wcześniej instalacji CAD/CAE opartej także na stacjach roboczych Silicon Graphics. Pozwoliło to Stomilowi na prowadzenie własnych prac rozwojowych i precyzyjnych symulacji w procesie projektowania nowych opon. Wcześniej komputery tej klasy były instalowane w Polsce wyłącznie na potrzeby środowiska akademickiego, w centrach obliczeniowych finansowanych przez Komitet Badań Naukowych.

5.20.6.4. Zbudowała pierwszą sieć metropolitalną w technologii ATM

Z górą 9 lat temu firma ATM zrealizowała kontrakt na instalację sieci MAN (Metropolitan Area Network) łączącej kilkadziesiąt sieci lokalnych Uniwersytetu Warszawskiego, zgrupowanych w trzech kampusach (Ochota, Hoża, Krakowskie Przedmieście). Sieć ruszyła wiosną 1995 roku i działa do dziś z jedynie drobnymi modyfikacjami, dotyczącymi głównie oprogramowania. Była to pierwsza instalacja tego typu i skali zrealizowana w Polsce w technologii ATM (Asynchronous Transfer Mode).

5.20.6.5. Zbudowała pierwsze instalacje sieci ATM na podkładzie SDH

Od powstania ATM był doceniany przez rynek za innowacyjność. Podczas targów Infosystem i konferencji Polman w 1996 roku, ATM zaprezentował rozwiązanie sieciowe oparte na przełącznikach ATM (Asynchronous Transfer Mode) firmy FORE Systems i przełącznikach SDH firmy Marconi. Rozwiązanie to zostało nagrodzone Pierwszą Nagrodą Przewodniczącego Komitetu Badań Naukowych. W kolejnym roku, na tych samych targach, firma pokazała działającą sieć ATM opartą na łączach międzymiastowych publicznego operatora (Tel-Energo), w strukturze SDH opartej na technologii firmy Siemens. Ten sukces doprowadził do porozumienia ośrodków akademickich Poznania, Krakowa i Łodzi i zbudowania opartej na łączach Tel-Energo sieci POL-34, pierwszej prawdziwie szerokopasmowej, krajowej sieci transmisji danych dla polskiej nauki.

5.20.6.6. Zbudowała pierwszą sieć rozległą z integracją usług

W 1996 Spółka zbudowała, a następnie przez szereg lat rozwijała sieć ATM dla ZEORK S.A. (Zakłady Energetyczne Okręgu Radomsko-Kieleckiego). W jednej, spójnej sieci połączono transmisję danych komputerowych, teletyrycznych i telefonii korporacyjnej. Co ciekawe, w sieci tej na jednym z odcinków, ze względu na dostępność tylko jednego włókna światłowodowego, zastosowano po raz pierwszy w Polsce transmisję w rozdzielonych barwach światła (technologia WDM już w 1996 roku).

5.20.6.7. Wykonała pierwszą demonstrację możliwości zbudowania telewizji interaktywnej

Nawiązując do tradycji kolejnych, nagradzanych prezentacji podczas poznańskich konferencji Polman, w 2000 roku firma ATM zbudowała działający prototyp telewizji interaktywnej. Użytkownicy w Poznaniu korzystali zarówno z odbioru „na żywo” programu TV Polonia, jak też odtwarzania materiałów (filmów i klipów) składowanych na serwerze w siedzibie Telewizji Polskiej w Warszawie.

5.20.6.8. Wdrożyła pierwszy w pełni zwalidowany system zarządzania produkcją leków

W roku 2003 Spółka zakończyła sukcesem wdrożenie pierwszego systemu zarządzania produkcją (MES) w polskim przemyśle farmaceutycznym, który został w pełni zwalidowany według bardzo ścisłych wymogów standardu GAMP (Good Automated Manufacturing Practice). Rozwiązanie firmy Honeywell-POMS zostało zaadaptowane i wdrożone w nowej fabryce Formy Suche II największego polskiego producenta leków – firmy Polpharma S.A., co zwiększa konkurencyjność eksportu leków do krajów Unii Europejskiej i do USA. Fabryka Formy Suche II jest jedną z największych fabryk tego rodzaju w Europie.