

## Kierunki rozwoju ATM S.A. na rok 2007

Zarząd ATM S.A. w raporcie bieżącym nr 11/2006 z 15 lutego 2006 roku poinformował inwestorów o przyjęciu nowych kierunków rozwoju Spółki od roku 2006. Sytuacja grupy kapitałowej ATM S.A. po upływie roku potwierdza słuszność podjętych wtedy decyzji.



**Rysunek 1 – Wykres wyników finansowych ATM S.A. w latach 2003-2006 (dane w tys. zł, za 2006 rok podano wyniki skonsolidowane grupy kapitałowej – dane wstępne, przed audytem)**

Spółka buduje swoją wartość dzięki koncentracji posiadanych zasobów finansowych, wyprzedzającej wiedzy technologicznej i sprawnej organizacji, pozwalającej na ekspansję w określonych we wspomnianym raporcie obszarach. Potwierdzeniem akceptacji strategii przyjętej przez Zarząd ze strony inwestorów jest kurs giełdowy akcji ATM S.A., który wzrósł w ciągu roku 2006 o ponad 155%.

Na podstawie pozytywnej oceny dokonań minionego roku, przy uwzględnieniu zwiększonego zakresu możliwości stale rozszerzanej grupy kapitałowej, Zarząd ATM S.A. zdecydował o kontynuacji głównych kierunków rozwoju Grupy i wyznaczył kolejne cele tego rozwoju.

W kolejnych rozdziałach niniejszego dokumentu omawiamy:

- główne osiągnięcia w realizacji założeń przyjętych ponad rok temu i planowane dalsze kroki w tych obszarach działalności;
- założenia co do rozszerzenia docelowych segmentów rynku, w których Grupa zamierza oferować swoje produkty i usługi;
- plany zwiększenia udziału w przychodach Grupy sprzedaży do podmiotów małych i średnich;
- założenia kierunków rozwoju portfolio produktowego Grupy.

## 1. Ocena sytuacji Grupy po 2006 roku

W dokumencie z 15 lutego 2006 r. Zarząd ATM S.A. określił podstawowe elementy strategii rozwoju Spółki jako:

- kontynuację i systematyczne wzbogacanie tradycyjnych dziedzin działalności, które przyniosły dobre rezultaty w poprzednich latach;
- rozwijanie innowacyjnych rozwiązań dla nowo powstających segmentów rynku (w szczególności sieciowej dystrybucji treści i usług mobilnych) oraz aktywne uczestnictwo w kreowaniu szybkiego wzrostu tych segmentów;
- przejęcia firm technologicznych w celu uzupełnienia portfolio produktów;
- przejęcia firm lub tworzenie nowych podmiotów (np. spółek celowych) we współpracy z firmami, których profil i kompetencje pasują do założonej strategii ATM.

### 1.1. Podstawowe zakresy działalności ATM S.A.

W dziedzinie gridowego udostępniania zasobów teleinformatycznych, ATM po pierwsze utrzymał wiodącą pozycję jako dostawca wysoko wydajnych systemów obliczeniowych dla polskiej nauki (informacja prasowa z 18 stycznia 2007 roku). Spółka konsekwentnie oferuje rozwiązania zmierzające do zbudowania rozproszonej infrastruktury teleinformatycznej, dzięki której dostępność zaawansowanych zasobów do składowania i przetwarzania danych będzie równie powszechna i prosta w użyciu jak korzystanie z prądu w gniazdku czy wody w kranie. Opracowane w wyniku własnych prac badawczo-rozwojowych produkty, np. rozproszona architektura archiwum multimedialnego, stają się technologiczną podstawą dla konkretnych zastosowań – w sieciowej dystrybucji filmów czy w teleradiologii.

Pomyślnie rozwija się stale rozbudowywane Centrum Ochrony Danych. W ciągu 2006 roku COD zyskało sześciu nowych klientów z sektora finansowego, którzy powierzają naszej ochronie swoje kluczowe zasoby. Kolejnych dziewięć instytucji rozważa ulokowanie danych w naszym centrum, co stanowi dla Zarządu przesłankę do kolejnych inwestycji w jego rozbudowę.

Atmosfera BCP (pakiet wspierający tworzenie i utrzymanie Planów Ciągłości Działania) także zyskuje uznanie. Zakończone wdrożenie w jednym z banków owocuje rozszerzeniem współpracy na rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa biznesu związane z realizacją utworzonych planów (w tym wykorzystanie COD).

Również podstawowy produkt rodziny Atmosfera – pakiet wspomagający pracę działów IT – przynosi znaczące sukcesy. Poza kolejnymi wdrożeniami został on wyróżniony Złotym Procesorem Teleinfo oraz jako pierwszy polski pakiet oprogramowania uzyskał prestiżowy certyfikat PinkVerify™ Service Suport, nadawany przez kanadyjską firmę badającą zgodność z powszechnie przyjętym standardem ITIL (informacja prasowa z 16 stycznia 2007 roku).

Outsourcing sieci rozległych stanowi ważną część działalności telekomunikacyjnej prowadzonej pod marką ATMAN. W szczególności, w wyniku przeprowadzonego przez BRE Bank przetargu, utrzymaliśmy najstarszy i największy kontrakt tego rodzaju (informacja prasowa z 29 stycznia 2007 roku). Jednak outsourcing telekomunikacyjny w działalności ATM wykracza poza sieci rozległe. Obecnie obejmuje on również zaawansowane usługi hostingowe, w tym realizację złożonych platform serwerowych, np. dla portalu PLL LOT (informacja prasowa z 5 czerwca 2006 roku).

### 1.2. Strategiczne alianse z dużymi partnerami

Współpraca ze światowymi liderami rynku teleinformatycznego przynosi pozytywne efekty. Sprzedaż oparta na współpracy z firmą Cisco wzrosła w roku 2006 o prawie 20%, a plany na rok 2007 zakładają wzrost o około 50% (informacja prasowa z 12 lutego 2007 roku). Cisco docenia kompetencje ATM w dziedzinie budowania systemów dla operatorów telekomunikacyjnych, w szczególności systemów do świadczenia usług dodanych w sieciach IP (w tym wideo).

Współpraca z liderem sprzedaży komputerów – firmą Dell – zaowocowała powołaniem spółki ATM Services, która świadczy usługi serwisowe i outsourcingowe w oparciu o rozwiązania tego producenta. Obszerniej o tych usługach wspomina poniżej, omawiając kolejne spółki grupy kapitałowej.

ATM stawia też na rozwój współpracy z potentatem rynku oprogramowania – firmą Microsoft. Spółka została Złotym Certyfikowanym Partnerem Microsoft (informacja prasowa z 10 stycznia 2007 roku). Rozwiązania tworzone przez ATM (np. rodzina Atmosfera czy ATM InternetTV) wykorzystują technologie Microsoftu. Zamierzamy zacieśnić współpracę i rozszerzać portfolio produktów w tych technologiach.

Równocześnie ATM podtrzymuje ważne relacje z tradycyjnymi partnerami, w tym z firmami SGI, Ericsson, Sun Microsystems, HP, IBM, Symantec, Check Point, Oracle.

### 1.3. Rozwój własnych, innowacyjnych rozwiązań

Stale poszerzanie atrakcyjnej oferty produktowej wymaga szerszego omówienia, co czynimy w jednym z kolejnych rozdziałów tego dokumentu. Tu ograniczymy się jedynie do wymienienia głównych rozwijanych produktów:

- platforma ATM InternetTV do dystrybucji wideo przez sieci IP;
- archiwum multimedialne, w szczególności w zastosowaniu telemedycznym – do zdalnego udostępniania wyników cyfrowej diagnostyki obrazowej;
- system płatności mobilnych (mPay S.A.);
- serwis Web 2.0 (iloggo Sp. z o.o.).

### 1.4. Inwestycje w spółki technologiczne w ramach programu *corporate venturing*

W roku 2006 ATM S.A. zainwestowała w większościowe pakiety spółek typu „start-up”, których celem jest opracowanie i komercjalizacja innowacyjnych produktów opartych na technologiach teleinformatycznych.

#### 1.4.1. mPay

W ocenie Zarządu ATM najciekawsze perspektywy ma spółka mPay S.A., oferująca usługi systemu płatności mobilnych (raport bieżący nr 6/2006 oraz informacja prasowa z 2 lutego 2006 roku). Spółka ta we współpracy z ATM S.A. przygotowała platformę techniczną pozwalającą na realizację i rozliczanie płatności mobilnych oraz pomyślnie przeszła serię testów w sieci Polkomtel S.A. Równolegle powstała infrastruktura organizacyjna i został opracowany wniosek, na podstawie którego 26 stycznia 2007 r. mPay S.A., decyzją Prezesa Narodowego Banku Polskiego, jako pierwszy podmiot w Polsce uzyskała zgodę na prowadzenie systemu autoryzacji i rozliczeń płatności mobilnych (status agenta rozliczeniowego dla płatności mobilnych). Obecnie spółka przygotowuje się do rozpoczęcia komercyjnego świadczenia usług. Zainteresowanie rynku jest ogromne, trwają ostatnie ustalenia z partnerami biznesowymi – głównie z operatorami sieci telekomunikacji mobilnej.

#### 1.4.2. Iloggo

Spółka iloggo Sp. z o.o. w dniu 4 października 2006 r. oficjalnie uruchomiła swój nowoczesny serwis internetowy – graficzny system umożliwiający wygodne zarządzanie odnośnikami do najczęściej używanych stron w sieci. Iloggo promuje również tworzenie społeczności skupionych wokół wspólnych zainteresowań, co jest cechą coraz szerzej pojawiających się na świecie serwisów określanymi mianem „Web 2.0”. 29 listopada 2006 roku iloggo zostało zaprezentowane na konferencji "Web 2.0 Wave in the US and Poland", zorganizowanej na słynnym Uniwersytecie Stanford w sercu Krzemowej Doliny. Obecnie spółka jest na etapie rozszerzania sieci kontaktów partnerskich z podobnymi serwisami, budowania nowych pól zastosowań oraz zdobywania popularności.

### 1.5. Przejęcia firm lub tworzenie nowych podmiotów

#### 1.5.1. KLK Technologie Informatyczne

W dniu 31 października 2006 roku została zrealizowana umowa inwestycyjna z katowicką firmą KLK Technologie Informatyczne Sp. z o.o., jednym z najdłużej działających integratorów na polskim rynku. Ta firma wzmocniła potencjał wykonawczy Grupy o zespół kilkudziesięciu doświadczonych inżynierów, specjalizujących się głównie w wykonawstwie zaawansowanych systemów infrastruktury centrów danych.

#### 1.5.2. Sputnik Software

Zarząd ATM S.A. kontynuuje praktykę inwestowania w spółki o profilu zgodnym ze strategicznymi kierunkami rozwoju Grupy. Umowa inwestycyjna, która jeszcze czeka na realizację, została podpisana 26 stycznia 2007 roku z poznańską spółką Sputnik Software Sp. z o.o., specjalizującą się w systemach informatycznych dla administracji publicznej. Firma Sputnik jest również Złotym Partnerem Microsoft. Jej produkty są obecne w każdej gminie w Polsce (system BeSTi@ – Budżet Samorządu Terytorialnego, stosowany przez Ministerstwo Finansów i Regionalne Izby Rozrachunkowe do kontroli gospodarki finansowej gmin), co daje grupie ATM znakomitą pozycję do ekspansji na tym coraz bardziej atrakcyjnym rynku.

### 1.5.3. ATM Services

Zawiązana 24 maja 2006 roku spółka ATM Services (raport bieżący nr 23/2006) oferuje usługę Komputerowe Stanowisko Pracy. Usługi świadczone w trybie pełnego outsourcingu są adresowane do segmentu małych i średnich przedsiębiorstw. Klient za ryczałtową, miesięczną opłatę uzyskuje wyposażenie stanowisk pracy w komputer osobisty ze standardowym oprogramowaniem systemowym i biurowym, z siecią lokalną i bezpiecznym połączeniem do Internetu oraz z bieżącą obsługą techniczną. Opcjonalnym elementem pakietu są też usługi telefoniczne (VoIP).

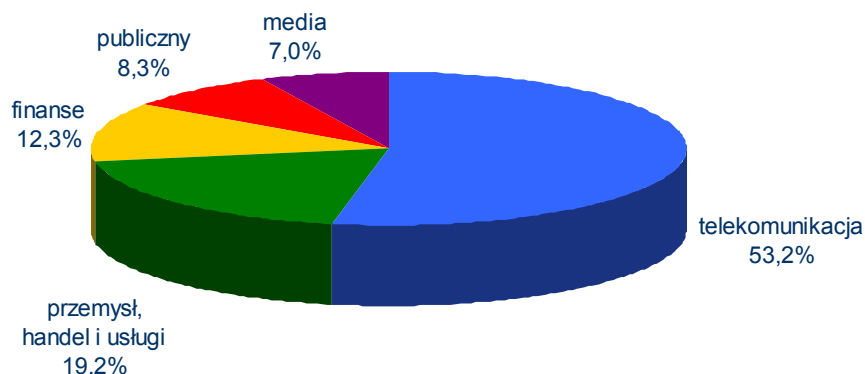
### 1.5.4. Cineman

21 sierpnia 2006 roku ATM S.A. oraz Monolith Films Sp. z o.o. powołały do życia firmę Cineman Sp. z o.o. W oparciu o platformę technologiczną ATM InternetTV Cineman oferuje usługi cyfrowej dystrybucji treści filmowych, informacyjnych i rozrywkowych. W kilka tygodni od powstania spółka ta pozyskała strategicznego klienta, którym jest Telekomunikacja Polska S.A. (informacja prasowa z 17 października 2006 roku). Kolejnym krokiem jest planowane na najbliższe tygodnie uruchomienie usług wideo na żądanie w sieci jednego z operatorów lokalnych sieci abonenckich w Warszawie.

## 2. Budowanie pozycji w nowych segmentach rynku

### 2.1. Podstawowe sektory do których realizowana jest sprzedaż ATM S.A.

ATM S.A. od lat wzmacnia swą pozycję pożądanego partnera dla operatorów telekomunikacyjnych. W roku 2006 przychody z tego segmentu rynku stanowiły ponad 50% wszystkich przychodów ze sprzedaży.



**Rysunek 2 – Struktura przychodów ze sprzedaży ATM S.A. w 2006 roku wg segmentów rynku (dane wstępne, przed audytem)**

Znaczącą rolę dla ATM odgrywają także segmenty usług finansowych, przemysłu, energetyki, nauki i mediów. Nie zaniebując oferty dla tych grup klientów Zarząd zamierza dostosować portfolio produktów i usług do potrzeb segmentów rynku, które w opinii Zarządu będą w nadchodzących latach intensywnie inwestowały w narzędzia teleinformatycznego wsparcia swojej działalności.

W roku 2007 ATM zamierza rozszerzyć znaczenie w grupie odbiorców swoich produktów i usług dwóch istotnych segmentów: rynku usług medycznych (w 2006 r.: 0,2% przychodów) oraz jednostek administracji publicznej (w 2006 r.: 1,7% przychodów).

### 2.2. Sektor usług medycznych

Rosnący sektor prywatnej opieki zdrowotnej, a także planowane zmiany legislacyjne i zauważalny wzrost zainteresowania tym rynkiem instytucji finansowych, ubezpieczycieli i banków wpłynęły na podjęcie decyzji organizacyjnych mających na celu rozwój działalności ATM S.A. w tej dziedzinie. Zarząd Spółki powołał jednostkę biznesową działającą pod marką ATMED, odpowiedzialną za obsługę rynku usług medycznych.

Eksperti rynku zdrowia w Polsce oczekują szybkiej i dynamicznej poprawy finansowania systemu opieki zdrowotnej – zarówno w części publicznej, jak i niepublicznej. Przewiduje się, że do roku 2020 w publicznej służbie zdrowia będzie około 3 razy więcej środków finansowych niż obecnie. Według miesięcznika Rynek Zdrowia (grudzień 2006 r.), wydatki Polaków na ochronę zdrowia ponoszone poza publicznym systemem ubezpieczeń wyniosły w 2005 roku aż 20 mld złotych. Na wydatne powiększenie skali tego sektora wpłyną prywatne ubezpieczenia zdrowotne. Zdefiniowanie gwarantowanego koszyka publicznych usług oraz ewentualne wprowadzenie ulg podatkowych dla pacjentów wydających pieniądze na rynku niepublicznym z pewnością spowodują rozwój prywatnego sektora.

Elementem wnoszącym istotny wkład w skokową poprawę finansowania rynku zdrowia w najbliższych latach będzie dofinansowanie z Unii Europejskiej. W latach 2007-2013 do Polski będzie płynął ogromny strumień pieniędzy europejskich w ramach tzw. funduszy strukturalnych (67 mld euro). Dodatkowo pieniądze przeznaczone są na priorytetowy program Komisji Europejskiej o nazwie e-Health, którego celem jest wykorzystanie technologii teleinformatycznych do stworzenia efektywnego i wrażliwego na potrzeby mieszkańców Europy systemu ochrony zdrowia.

Do największych zaplanowanych na najbliższe lata przedsięwzięć w naszym kraju należy budowa ogólnopolskich systemów informatycznych: Ogólnopolski System Ochrony Zdrowia (OSOZ), System Rozliczeń z NFZ, Rejestr Usług Medycznych (RUM). W te projekty zaangażowały się już duże firmy i ATM nie zamierza z nimi konkurować. Zarząd upatruje szczególne szanse w dziedzinie nowoczesnej diagnostyki obrazowej, telemedycynie, systemach EPR (Electronic Patient Record) oraz bezpiecznym przechowaniu i udostępnianiu danych. Spółka wchodzi w ten segment rynku z własnym produktem ATM SAT (System Archiwum Teleradiologicznego). Bazując na koncepcji archiwum filmów wideo, stworzonej dla mediów, rozwinęto ten projekt dla potrzeb archiwizowania obrazów w formacie DICOM, generowanych przez nowoczesne cyfrowe urządzenia diagnostyczne (rentgen, CT, NMR, PET). Projekt stworzenia archiwum teleradiologicznego uzyskał dofinansowanie Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Usługami ATM SAT zainteresowanych jest kilka prywatnych instytucji medycznych.

ATM jest również partnerem Instytut Kardiologii im. Prymasa Tysiąclecia Stefana Kardynała Wyszyńskiego w projekcie CTM-HeartNet, którego celem jest zbudowanie ogólnopolskiej sieci centrów telemedycznych w dziedzinie prewencji i zwalczania chorób układu krążenia. Program CTM-HeartNet został wpisany na listę projektów kluczowych przewidzianych do realizacji w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007 – 2013.

### **2.3. Jednostki administracji publicznej**

Rozwój samorządów lokalnych i budowanie społeczeństwa obywatelskiego są celami wspieranymi przez Unię Europejską. Wiążą się z nimi programy informatyzacji obsługi obywateli w urzędach (e-Government) oraz – w oczywisty sposób – wyposażenia organów administracji w sprawne narzędzia informatyczne, wspomagające ich codzienną pracę. Zarząd ATM S.A. uważa, że sektor administracji publicznej będzie jednym z najbardziej atrakcyjnych odbiorców technologii teleinformatycznych w najbliższych latach.

W związku z tym Zarząd podjął decyzję o inwestycji w poznańską spółkę Sputnik Software, której podstawowa działalność polega na tworzeniu, wdrażaniu i obsłudze technicznej systemów oprogramowania wspierającego pracę urzędów. Prowadzony przez firmę Sputnik program „Nowoczesna Gmina”, oparty o ideę dostosowania jednostek administracyjnych do standardów XXI wieku, jest przemyślaną koncepcją współdziałania wielu elementów, która przekłada się na podniesienie zakresu i jakości świadczonych przez urzędy usług dla mieszkańców i firm.

W oparciu o produkty i kompetencje własne i pozostałych spółek grupy kapitałowej, ATM zamierza oferować jednostkom administracji kompletny pakiet rozwiązań, w tym:

- oprogramowanie wspomagające pracę urzędu – Sputnik;
- rozwiązania dla podpisu elektronicznego – ATM i Sputnik;
- usługi związane z budową rozwiązań internetowych (e-administracja, BIP) – ATM i Sputnik;
- sieci lokalne, dostawy i obsługa techniczna sprzętu – KLIK, ATM Services;
- sieci rozległe, usługi telekomunikacyjne, centra danych – ATM (pod marką ATMAN);
- usługi outsourcingowe – ATM Services.

### 3. Segment małych i średnich przedsiębiorstw

Generalnie, oferta ATM S.A. była skierowana głównie do dużych podmiotów, o wysokim poziomie wymagań i dużych potrzebach w zakresie rozwiązań teleinformatycznych. Sprzedaż do dużych klientów stanowiła w roku 2006 około 90% przychodów Spółki. Wobec rosnącego znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w gospodarce Polski, a także wobec zaangażowania w rozwój takich podmiotów znacznych środków z Unii Europejskiej, Zarząd ATM S.A. dostrzega potencjał zwiększenia sprzedaży do tej grupy odbiorców.

Zarząd podjął decyzję co do konieczności określenia spójnego pakietu rozwiązań i usług oferowanych przez wszystkie podmioty Grupy, z uwzględnieniem specyfiki potrzeb MSP. W skład tego pakietu wchodzi:

- nowoczesne usługi telekomunikacyjne ATMAN;
- efektywny outsourcing komputerowych stanowisk pracy (ATM Services);
- dedykowane rozwiązania oparte na współpracy z partnerami:
  - komputery – Dell,
  - podstawowe pakiety oprogramowania – Microsoft;
  - rozwiązania sieciowe – Cisco,
- współpraca z dostawcami aplikacji biznesowych.

W związku z planem ekspansji na tym rynku Zarząd ATM przyjął do realizacji plan inwestycyjny, w ramach którego zostaną dokonane:

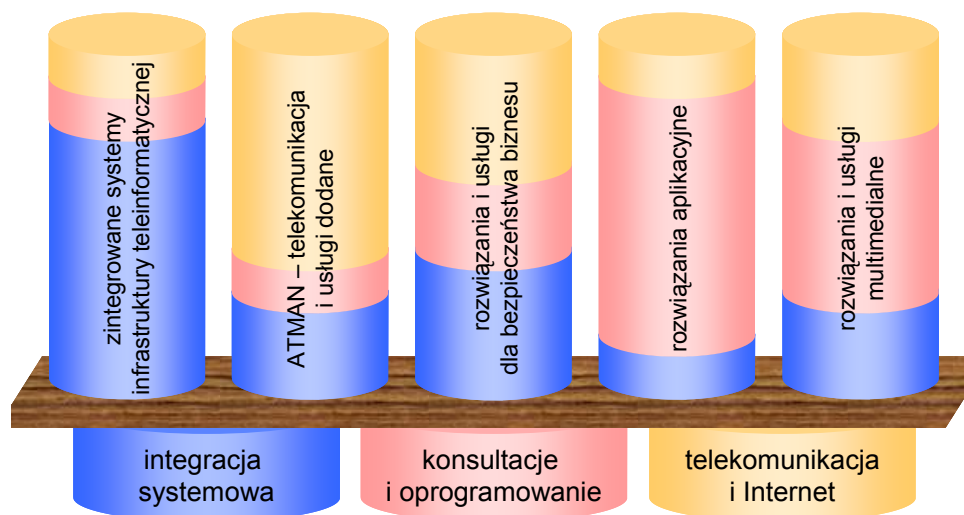
- rozbudowa sieci ATMAN o dodatkowe węzły dostępne umożliwiające świadczenie usług telekomunikacyjnych (dostęp do Internetu, telefonia, budowa sieci VPN);
- rozbudowa światłowodowych sieci miejskich w nowych lokalizacjach oraz przejmowanie już istniejących sieci;
- wytworzenie infrastruktury umożliwiającej wykorzystanie umowy ramowej BSA (Bitstream Access – wykorzystanie istniejących łączy dostępowych TP S.A.);
- wdrożenie systemu ułatwiającego planowanie i konfigurację środowiska IT dla klientów oraz świadczenie im usług wsparcia technicznego na wysokim poziomie.

## 4. Rozwój portfolio produktów i usług

### 4.1. Podstawowa oferta produktowa ATM S.A.

Oferta produktowa ATM S.A. opiera się na połączeniu kompetencji w dziedzinie integracji systemowej, telekomunikacji i tworzenia oprogramowania. Tworzy ją pięć obszarów:

- zintegrowane systemy infrastruktury teleinformatycznej (sieciowej i systemowej);
- telekomunikacja i usługi dodane, świadczone pod marką ATMAN;
- rozwiązania i usługi dla bezpieczeństwa biznesu;
- rozwiązania aplikacyjne;
- rozwiązania i usługi multimedialne.



**Rysunek 3 – Struktura oferty produktowej ATM S.A.**

Spółki grupy kapitałowej rozszerzają podstawową ofertę ATM S.A. o:

- innowacyjny system płatności mobilnych – mPay;
- serwis internetowy typu „Web 2.0” – iloggo;
- ofertę sieciowej dystrybucji filmów klasy „Premium” (Cineman);
- profesjonalne systemy infrastruktury centrów danych, ze szczególnym uwzględnieniem systemów zasilania – KLK;
- outsourcing wyposażenia i obsługi komputerowych stanowisk pracy w małych i średnich przedsiębiorstwach i instytucjach – ATM Services;
- systemy wspomagające pracę urzędów administracji publicznej – Sputnik Software.

Zarząd ATM S.A. określił główne kierunki rozwoju przedstawionej powyżej oferty. Omawiamy je w kolejnych sekcjach.

## 4.2. Rozwój wybranych grup produktowych w ramach Grupy ATM S.A.

### 4.2.1. Usługi multimedialne oparte na koncepcji „telewizji przez sieć IP” (TV over IP)

Został zakończony pierwszy etap wdrożenia systemu ATM InternetTV (ATM ITV), przeznaczonego do świadczenia komercyjnych usług wideo na żądanie. Poza świadczonymi wcześniej usługami udostępnienia licencji na odtwarzanie filmów oraz dostosowania technicznej formy materiałów do dystrybucji, ATM zaczyna świadczenie usług wideo na żądanie. Usługi są przeznaczone dla klientów operatorów sieci abonenckich współpracujących z ATM. Rozpowszechniane filmy są chronione przed nieuprawnionym odtwarzaniem i kopiowaniem.

W kolejnym kroku platforma dystrybucji zostanie rozszerzona o możliwość dostarczania sygnału telewizyjnego „na żywo”, czyli tradycyjnych programów telewizyjnych. W uruchomionej wersji platformy ATM ITV odbiornikiem sygnału wideo może być komputer. Wkrótce ATM planuje umożliwienie odbioru na ekranie telewizora za pośrednictwem kilku modeli dekoderów (set-top-box). W dalszych planach jest także dostarczanie sygnału do urządzeń mobilnych.

Platforma ATM ITV jest zintegrowana z systemami rozliczania użytkowników za korzystanie z systemu. Opłaty za oglądane filmy mogą być dodawane przez operatora do faktury lub pobierane przez system przedpłat na zasadzie „pay-per-view”. Jedną z przewidzianych form płatności są również płatności mobilne w systemie mPay.

## 4.2.2. Usługi dodane dla użytkowników urządzeń mobilnych

System płatności mPay pozwala na realizację i rozliczanie płatności mobilnych, które mogą być wykonywane z każdego telefonu komórkowego działającego sieci operatora komórkowego. Wobec wielu nawiązanych kontaktów, listów intencyjnych i deklaracji zainteresowania różnych grup potencjalnych akceptantów tej formy płatności, zarządy ATM S.A. i mPay S.A. spodziewają się szybkiego przyrostu liczby punktów usługowo-handlowych, w których akceptowane będą płatności realizowane za pomocą telefonu komórkowego. Obecnie trwają ostatnie uzgodnienia z operatorami, komercyjne uruchomienie systemu powinno nastąpić w najbliższych kilku miesiącach.

Zarząd dostrzega znaczny potencjał wzrostu sprzedaży produktów Grupy związany ze zmianami na rynku usług telekomunikacji mobilnej. Konkurencja między operatorami w coraz większym stopniu będzie opierała się na ofercie atrakcyjnych usług dodanych. Sądzymy, że w roku 2007 nastąpi znaczny rozwój usług wideo i korzystania z Internetu przy pomocy urządzeń mobilnych, jak również promocja standardu HSDPA zapewniającego łączność o parametrach konkurencyjnych względem niektórych usług sieci stacjonarnych, będzie sprzyjała coraz szerszemu stosowaniu technik multimedialnych w sieciach telekomunikacji mobilnej.

Grupa kapitałowa ATM S.A. ma do zaoferowania coraz więcej rozwiązań dla operatorów mobilnych. Wspomniane w poprzedniej sekcji usługi wideo na żądanie są obecnie dostosowywane do standardów zabezpieczania przesyłanych treści stosowanych w telefonii komórkowej. Spółka Cineman pozyskuje treści przeznaczone do dystrybucji na platformie mobilnej. Przewidujemy uruchomienie takich usług w 2007 r.

Spółka iloggo opracowuje *iloggo mobile* – serwis społecznościowy, przeznaczony dla użytkowników telefonów komórkowych, zintegrowany z prowadzonym już serwisem internetowym iloggo.

## 5. Finansowanie

### 5.1. Kapitały własne

Pod koniec 2006 roku Zarząd zdecydował o dokonaniu kolejnej transakcji uwolnienia aktywów poprzez sprzedaż i dzierżawę fragmentu posiadanej sieci światłowodowej. Nadwyżka finansowa uzyskana z tej transakcji stanowiła różnicę wartości tej infrastruktury jako środowiska pozwalającego na świadczenie wysoko rentownych usług, w stosunku do kosztu poniesionych nakładów na jej wytworzenie. W ten sposób Spółka uzyskała znaczny zapas wolnego kapitału, który Zarząd zamierza zainwestować w wytworzenie potencjału wykonawczego dla nowych usług.

### 5.2. Emisja akcji

Zarząd ATM S.A. zamierza pozyskać kapitał emitując akcje w ramach kapitału docelowego. W pierwszej transzy zostaną wyemitowane akcje na pokrycie zawartych umów inwestycyjnych (KLK i Sputnik) oraz na pokrycie potrzeb inwestycyjnych Spółki w okresie 6 kwartałów. Łączne potrzeby inwestycyjne zostały określone na około 190 mln zł. Bardziej szczegółowo omawiamy je w kolejnych sekcjach.

### 5.3. Inwestycje

Zarząd przewidział kwotę ok. 55 mln zł na inwestycje w dalszą rozbudowę infrastruktury operatorskiej, głównie poprzez dobudowę kolejnych łączy światłowodowych w miastach oraz poszerzenie szkieletu sieci z 1 Gb/s do 10 GB/s.

Kwota około 30 mln zł zostanie przeznaczona na budowę platform technologicznych dla usług sieciowej dystrybucji treści oraz infrastrukturę do świadczenia innowacyjnych usług spółek zależnych (głównie mPay i Cineman).

Dodatkowe 40 mln zł Zarząd zamierza zainwestować w wytworzenie sieci dostępowej, pozwalającej zaoferować usługi telekomunikacyjne, usługi dodane do telekomunikacji oraz usługi outsourcingowe dla kilku tysięcy klientów w segmencie MSP i administracji publicznej. Sieć ta będzie oparta głównie na wykorzystaniu umowy BSA (Bitstream Access) z Telekomunikacją Polską S.A. oraz budowie własnych łączy dostępowych w technologiach radiowych.



## 5.4. Następne akwizycje

Zarząd rozważa objęcie mniejszościowego pakietu akcji nowej emisji międzynarodowego operatora telekomunikacyjnego, prowadzącego działalność głównie w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Przewidywana wielkość inwestycji wyniesie ok. 15 milionów euro i będzie stanowiła wstęp do dalszego zaangażowania kapitałowego, włącznie z możliwością objęcia w przyszłości udziału większościowego. Inwestycja pozwoli na osiągnięcie znaczącej pozycji w świadczeniu usług hurtowej transmisji danych w tym regionie Europy i budowę operatora telekomunikacyjnego nowej generacji o znaczeniu międzynarodowym.

Zarząd ocenia, że rozważana inwestycja mogłaby przynieść różnorodne, pozytywne efekty synergiczne:

- zwiększenie sprzedaży usług transmisyjnych dla obecnych klientów ATM, którzy mają oddziały lub partnerów w regionie;
- możliwość sprzedaży świadczonych przez ATM klientom partnera, którzy mają oddziały lub partnerów w Polsce;
- możliwość sprzedaży nowoczesnych usług ATM, w tym np. multimedialnych, klientom zagranicznym.

## 5.5. Komentarz dotyczący perspektyw Spółki

Zdaniem Zarządu sytuacja grupy kapitałowej ATM w jej dotychczasowych obszarach działalności jest stabilna, zaś realizowana strategia rozwoju stwarza szansę dalszego, dynamicznego wzrostu zarówno przychodów, jak i zysków Grupy. Zarząd zapewnia kontynuację bezpiecznej polityki inwestycyjnej oraz utrzymanie ścisłej kontroli kosztów operacyjnych w relacji do rzeczywistych wyników działalności handlowej.

Zachodzące zmiany na rynku sieciowej dystrybucji treści i usług mobilnych a także znaczny strumień środków inwestycyjnych płynący do sektorów administracji publicznej, opieki zdrowotnej oraz małych i średnich przedsiębiorstw zdaniem Zarządu ATM S.A. stwarzają Grupie okazję do wykorzystania nagromadzonego przez nią potencjału do znacznego wzrostu sprzedaży w ramach rozszerzonej oferty produktowej.

Podtrzymujemy opinię, że niemal każdy z nowych produktów rozwijanych w Grupie może spowodować skokowy wzrost przychodów i zysków ATM S.A. Zarząd wyraża nadzieję, że przedstawione elementy strategii Spółki uzyskają akceptację przez jej obecnych i przyszłych akcjonariuszy.