

## ROZDZIAŁ V – DANE O DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

### 1. Podstawowe produkty, towary i usługi Emitenta

Emitent świadczy następujące usługi telekomunikacyjne dla osób prawnych i fizycznych:

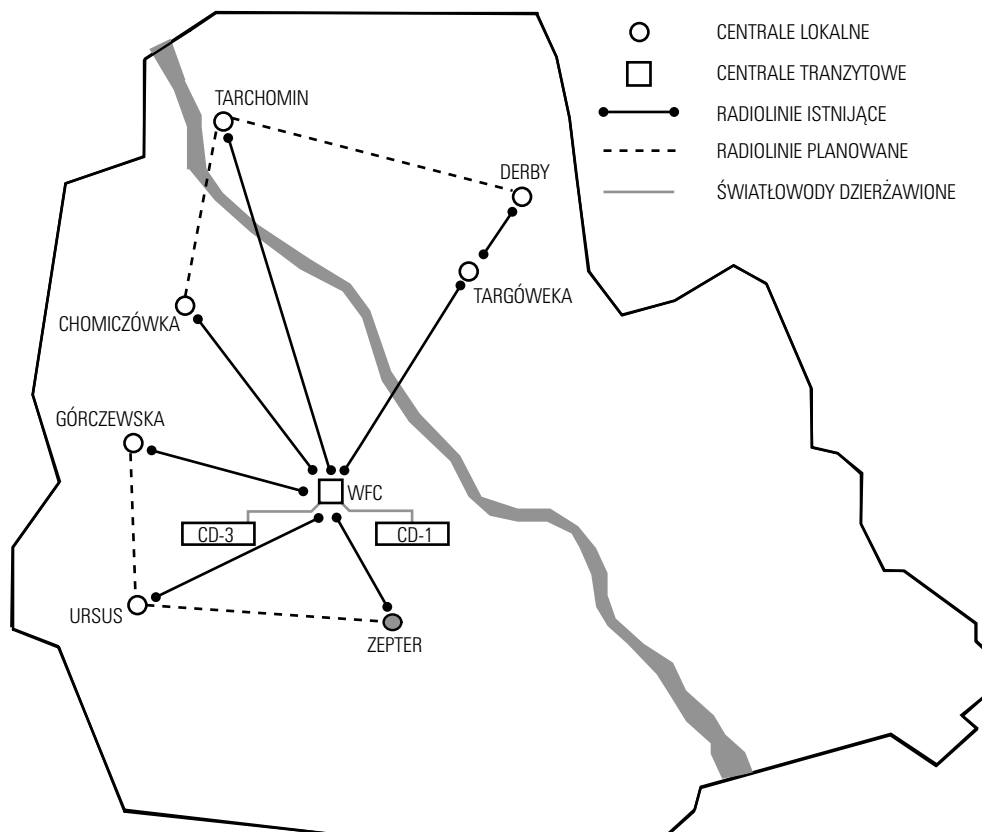
- usługi głosowe telefoniczne poprzez łącza analogowe i poprzez łącza cyfrowe ISDN,
- usługi transmisji danych i dostępu do Internetu,
- usługi telewizji kablowej.

Emitent dostarcza usługi telekomunikacyjne za pośrednictwem własnej publicznej sieci telekomunikacyjnej.

W skład sieci telekomunikacyjnej wchodzi:

- centrala tranzytowa zlokalizowana w budynku Warsaw Financial Center, przy ul. Emilii Plater 53 w Warszawie, która połączona jest poprzez punkty styku z siecią TPSA (na schemacie oznaczone CD – 1 oraz CD – 3), co umożliwia Emitentowi wykorzystanie własnej numeracji (50.000 numerów) oraz dokonywanie rozliczeń międzyoperatorskich, w tym z TPSA w ramach tzw. umowy o interconnect (umowa z TP SA została opisana w pkt. 8.1.1 Rozdziału V Prospektu),
- system radiolinii, w tym: łącza radiowe dzierżawione (Emitent będzie uruchamiał łącza radiowe własne w ramach otrzymanej na mocy decyzji Prezesa URTiP w dniu 17 lutego 2005 roku rezerwacji kanału radiowego o szerokości 28 MHz w cyfrowym systemie łączności radiowej na terenie miasta stołecznego Warszawy),
- sieci lokalne zbudowane na poszczególnych osiedlach, w skład których wchodzi: lokalne centrale telefoniczne (6 szt.), sieci dystrybucyjne magistralne, sieci rozdzielcze budynkowe oraz sieci abonenckie.

Schemat sieci telekomunikacyjnej Spray S.A.



**CD-1** centrala telefoniczna TP S.A. przy ulicy Pięknej 19 w Warszawie

**CD-3** centrala telefoniczna TP S.A. przy ulicy Kaliskiej 11 w Warszawie

Centralnym punktem sieci Emitenta jest telefoniczna centrala tranzytowa w Warszawie zbudowana jako SKB (serwer komutacji brzegowej). Została zlokalizowana w wieżowcu WFC (Warsaw Financial Center) przy ulicy Emilii Plater w centrum Warszawy. Stanowi ona centralny punkt sieci telekomunikacyjnej Emitenta. Sieci dzielnicowe są połączone z centralą tranzytową przy pomocy systemu radiolinii. W miejscu lokalizacji SKB znajduje się także system kontroli i nadzoru central dzielnicowych oraz centrum zarządzania transferem danych i dostępem do Internetu. Centrala tranzytowa posiada punkty styku z siecią TP S.A. przy pomocy dzierżawionych łączy światłowodowych. Na dachu budynku, w którym zlokalizowano SKB znajduje się system masztowo-antenowy, który stanowi część pierwszej stacji bazowej LMDS w Warszawie, tworzonej na potrzeby budowy miejskiej sieci szkieletowej transmisji danych. Przy centrali tranzytowej umieszczone są: serwer baz danych, komputer z programem bilingowym oraz komputerowe stanowisko kontroli i nadzoru.

W pierwszej kolejności Emitent połączył swoją sieć z telefoniczną siecią publiczną poprzez TP S.A. Za takim rozwiązaniem przemawia:

- wielkość sieci TP S.A. (ok. 95 % rynku),
- jednoczesne połączenie do usług międzynarodowych i międzymiastowych,
- posiadanie punktu styku z TP S.A. ułatwia uzyskanie korzystnych ekonomicznych i technicznych warunków współpracy z innymi operatorami telekomunikacyjnymi.

Własny punkt styku z siecią publiczną (interconnect) oraz własna strefa numeracyjna umożliwiają uaktywnienie nowych źródeł przychodów dla Spółki, takich jak:

- wprowadzenie usługi pre-paid dla klientów spoza sieci Emitenta - pre-paid to wprowadzenie stałych abonamentów na połączenia międzymiastowe /międzynarodowe przy nieco niższej cenie za samo połączenie/. Jest to znana i sprawdzona metoda zwiększenia aktywności klientów,
- sprzedaż tranzytu, która polegać będzie na skierowaniu do własnego punktu styku ruchu innych operatorów lub dużych klientów biznesowych.

Spółka rozpoczęła działalność operacyjną w czerwcu 2001 roku. Od momentu rozpoczęcia działalności następował dynamiczny przyrost liczby oferowanych usług. W chwili obecnej Emitent posiada własną sieć na terenie nowych osiedli mieszkaniowych w następujących dzielnicach Warszawy: Ursusie, Targówku, Bemowie i Białołęce. W zasięgu sieci Emitenta jest obecnie około 10.000 mieszkańców. Na koniec 2004 roku Spółka świadczyła 7.402 usługi, w tym obsługiwała ponad 3.259 analogowych linii telefonicznych oraz 550 linii cyfrowych.

Dynamika liczby oferowanych usług w latach 2001 – 2004

	usługi
	2001
	2002
	2003
	2004
Telefoniczne linie analogowe	365
	1 396
	2 201
	3 259
Telefoniczne linie cyfrowe	158
	371
	479
	550
Internet DSL	235
	578
	888

Internet LAN	315
Telewizja kablowa	817
	1 573
	2 390
<b>SUMA</b>	<b>523</b>
	<b>2 819</b>
	<b>4 831</b>
	<b>7 402</b>

Źródło: Zarząd Spółki

Emitent rozpoczyna działalność na nowych osiedlach na podstawie umów z deweloperami i spółdzielniami mieszkaniowymi, dzięki czemu pojawia się na tych osiedlach jako pierwszy dostawca usług telekomunikacyjnych.

SPRAY SA zapewnia dostęp do usług telefonicznych w obrębie całej swojej sieci. Usługi Internetowe i telewizji kablowej świadczone są w wybranych obszarach. Sytuacja ta wynika z faktu, że w niektórych rejonach usługi telewizji kablowej (np. osiedle Chomiczówka lub Derby) dostarczały już inne firmy, a podejmowanie konkurencji nie było ekonomicznie uzasadnione. Identyfikacja sytuacji występuje w dostawie usług Internetowych, przy czym, w tym wypadku Spółka ma zamiar świadczyć docelowo usługi we wszystkich rejonach operacyjnych bez względu na konkurencję.

Podstawą działania spółki jest Zezwolenie telekomunikacyjne 25/2002/Z oraz zezwolenia TV wraz z przydziałem numeracji na 50.000 numerów w strefie 0-22. W końcu 2003 roku zawarto umowę o połączeniu sieci z TP S.A. (interconnect) i wzajemnych rozliczeniach, która dzięki uruchomieniu z początkiem 2005 roku własnej centrali tranzytowej umożliwia dokonywanie rozliczeń z TP SA za ruch do i z sieci telefonicznej SPRAY SA. Do momentu uruchomienia własnej centrali tranzytowej Emitent działał na rynku usług telefonii stacjonarnej w oparciu o umowę o współpracy ze spółką NETIA S.A.

W lutym 2005 SPRAY S.A. otrzymała na 10 lat rezerwację częstotliwości w paśmie 28 GHz (LMDS). Pasma może być wykorzystane do budowy sieci IP w tym świadczenia usług bezprzewodowego dostępu do Internetu na terenie Warszawy.

## 1.2. Charakterystyka usług świadczonych przez Emitenta

### Usługi głosowe

SPRAY S.A. oferuje swoim klientom szerokopasmowe usługi telefoniczne, zarówno w technologii analogowej jak i cyfrowej (ISDN). Oferta handlowa telefonii analogowej skierowana jest głównie do osób fizycznych. Usługa dostarczana jest na zasadzie pierwszeństwa w dostępie do klienta (Emitent jest pierwszym operatorem w nowych budynkach). Oferta telefonii cyfrowej skierowana jest głównie do osób prawnych. Emitent zapewnia także swym klientom usługi konserwacji systemów strukturalnych.

Oprócz tradycyjnych połączeń telefonicznych Spółka oferuje całą gamę usług dodanych wynikającą z możliwości technicznych posiadanych urządzeń, takie jak: przekierowania, oddzwanianie, prezentacja numerów, blokada połączeń, połączenia konferencyjne, blokada numerów, budzenie.

### Usługi transmisji danych i dostępu do Internetu

Usługi transmisji danych świadczone są przez Emitenta poprzez:

- dial-up – Jest to usługa dla mniej wymagających klientów, którzy rzadko korzystają z dostępu do Internetu najczęściej w celu przeglądania stron WWW lub skorzystania z poczty elektronicznej.
- VDSL - W technologii VDSL łącze sztywne zostaje aktywowane na bazie istniejących kabli telefonii stacjonarnej. Warunek ten wymusza na potencjalnym kliencie jednoczesne korzystanie z usług telefonicznych. Łącza sztywne w technologii DSL gwarantują dużą szybkość transferu danych w obrębie całej sieci. Szybkość ta jest identyczna dla zasobów lokalnych jak i dla zasobów światowego Internetu.
- LAN - Stały dostęp poprzez sieć LAN jest jedną z popularniejszych form korzystania z Internetu. Technologia ta zapewnia bardzo dużą prędkość transferu danych w obrębie sieci lokalnej (do 100 Mb) przy utrzymaniu dobrych parametrów ściągania danych z zasobów zewnętrznych wobec sieci lokalnej. Taka formuła sieci umożliwia użytkownikom tworzenie własnych platform porozumiewania się na obszarze lokalnym, np. jednego osiedla, praktycznie bez żadnych ograniczeń szybkości przesyłu danych.

Usługi telewizji kablowej

SPRAY S.A. świadczy również usługi telewizji kablowej. Usługi dostarczane są na części sieci Emitenta. Wynika to z przyjętych założeń rozwoju Spółki. Emitent zamierza być operatorem usług telefonicznych i internetowych, które Emitent zamierza dostarczać do docelowych lokalizacji głównie za pomocą systemu radiolinii. Świadczenie usług telewizji kablowej wymaga budowy lokalnych stacji czołowych wraz z zespołem anten, zasilających instalację sygnałem telewizyjnym. Jest to zadanie skomplikowane technicznie, kapitałochłonne, a także wymagające organizacyjnie (konieczność wynajmu pomieszczeń, dachów na anteny, częste strojenie aparatury itd.). Z tego powodu Emitent nie przewiduje uruchamiania tej usługi na wszystkich nowych terenach działania Spółki. Trzeba jednak zauważyć i docenić dobrą sprzedaż usług zintegrowanych (telefon + Internet + TVC) i dużą konkurencyjność takiej oferty handlowej.

Emitent dostarcza usługi telewizji kablowej w formie dwóch produktów:

- pakiet podstawowy - zawierający obecnie w ofercie od 45 do 55 kanałów telewizyjnych analogowych (w zależności od lokalizacji), na który składają się programy polskojęzyczne nadawane przez nadawców krajowych i zagranicznych. W zestawie znajduje się także pewna liczba programów telewizyjnych w oryginalnej wersji językowej;
- pakiet antena - zawierający jedynie telewizyjne programy polskojęzyczne, nie kodowane, dostępne na terenie Warszawy.

### **1.3 Wartość sprzedaży Emitenta w latach 2001 – 2003, na dzień 30.09.2004 r. oraz na dzień 31.12.2004 r.**

Źródłem przychodów Spółki jest sprzedaż omówionych powyżej usług telekomunikacyjnych. Na przychody z poszczególnych usług składają się opłaty o charakterze stałym, zmiennym i jednorazowym:

1. usługa głosowa (telefon):
  - opłata jednorazowa: aktywacja usługi,
  - opłata stała miesięczna: abonament,
  - opłata zmienna miesięczna: z tytułu generowanego ruchu.
2. usługa dostępu do Internetu i transmisji danych:
  - opłata jednorazowa: aktywacja usługi,
  - opłata stała miesięczna: abonament.
3. usługa telewizji kablowej:
  - opłata jednorazowa: aktywacja usługi,
  - opłata stała miesięczna: abonament.

Wzajemne proporcje w wysokości pobieranych opłat zmieniają się w zależności od sytuacji na rynku i warunków konkurencji. Zgodnie z przewidywaniami Zarządu Emitenta w przyszłości opłaty aktywacyjne będą prawdopodobnie coraz niższe, natomiast opłaty o charakterze abonamentowym będą podlegać stałym zmianom, ze względu na pojawianie się nowych produktów, jednak tendencja pozostanie spadkowa. Wyjątek stanowią usługi telewizji kablowej, gdzie przewiduje się stały niewielki wzrost opłat abonamentowych. Stawki opłat zmiennych pobieranych z tytułu generowanego ruchu (usługa głosowa) będą jednostkowo maleć, przy czym zakłada się wzrost ogólnych przychodów w tej kategorii z tytułu zwiększającego się ruchu.

#### **Wartość sprzedaży wg rodzajów usług w latach 2001-30.09.2004 (w tys. zł).**

	<b>01.01 – 30.09.2004</b>	<b>udział</b>	<b>2003</b>	<b>udział</b>	<b>2002</b>	<b>udział</b>	<b>01.06- 31.12.2001*</b>	<b>udział</b>
<b>Usługi głosowe (telefon)</b>	<b>2.847,2</b>	<b>71,3%</b>	<b>3.012,1</b>	<b>74,2%</b>	<b>2.024,3</b>	<b>88,4%</b>	<b>266,9</b>	<b>99,8%</b>
Aktywacje	59,4	1,5%	175,5	4,3%	344,0	15,0%	145,9	54,5%
Abonament	819,0	20,5%	781,1	19,2%	392,6	17,1%	36,1	13,5%
Zmienna ( taryfikowana)	1.870,2	46,8%	1.919,6	47,3%	1.210,8	52,9%	81,2	30,4%
Dial – up	98,6	2,5%	135,8	3,3%	76,9	3,4%	3,7	1,4%
<b>Usługi telewizji kablowej</b>	<b>390,4</b>	<b>9,8%</b>	<b>350,2</b>	<b>8,6%</b>	<b>40,4</b>	<b>1,8%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>
Aktywacje	18,4	0,5%	42,5	1,0%	40,4	1,8%	-	-
Abonament	372,0	9,3%	307,7	7,6%	-	-	-	-
<b>Transmisja danych + Internet</b>	<b>671,7</b>	<b>16,8%</b>	<b>599,7</b>	<b>14,8%</b>	<b>171,6</b>	<b>7,5%</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>
Aktywacje	24,3	0,6%	71,2	1,8%	66,4	2,9%	-	-

Abonament	647,4	16,2%	528,5	13,0%	105,2	4,6%	-	-
<b>Inne</b>	<b>85,8</b>	<b>2,2%</b>	<b>97,6</b>	<b>2,4%</b>	<b>54,4</b>	<b>2,4%</b>	<b>0,5</b>	<b>0,2%</b>
Usługi telekomunikacyjne.	22,4	0,6%	19,1	0,5%	-	-	-	-
Usługi nie telekomunikacyjne.	51,8	1,3%	44,3	1,1%	0,8	0,04%	0,5	0,2%
Dzierżawa i konserwacja.	11,4	0,3%	8,6	0,2%	51,7	2,3%	-	-
Sprzedaż towarów	0,2	0,01%	25,6	0,6%	1,9	0,1%	-	-
<b>Ogółem :</b>	<b>3.995,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.059,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.290,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>267,4</b>	<b>100,0%</b>

Źródło: Zarząd Spółki

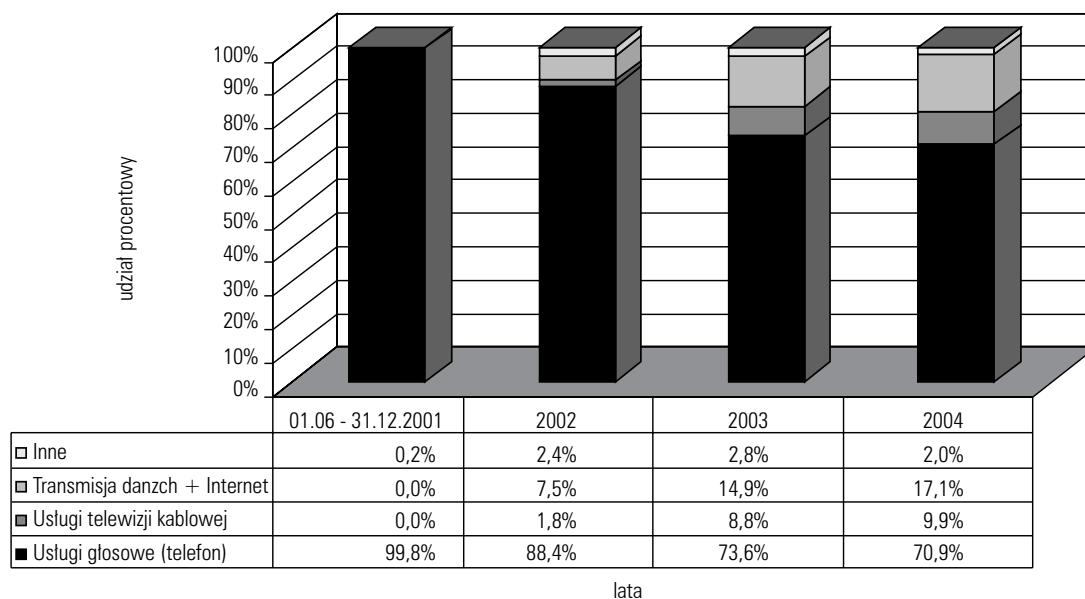
\* Emitent rozpoczął działalność operacyjną w czerwcu 2001 roku

**Wartość sprzedaży wg rodzajów usług w roku 2004 (w tys. zł).**

	2004	udział
<b>Usługi głosowe (telefon)</b>	<b>3.888,9</b>	<b>70,9%</b>
Aktywacje	63,9	1,2%
Abonament	1.134,1	20,7%
Zmienna (taryfikowana)	2.566,7	46,8%
Dial – up	124,2	2,3%
<b>Usługi telewizji kablowej</b>	<b>542,2</b>	<b>9,9%</b>
Aktywacje	19,5	0,4%
Abonament	522,7	9,5%
<b>Transmisja danych + Internet</b>	<b>939,5</b>	<b>17,1%</b>
Aktywacje	25,0	0,5%
Abonament	914,5	16,7%
<b>Inne</b>	<b>111,8</b>	<b>2,0%</b>
Usługi telekomunikacyjne.	30,1	0,5%
Usługi nie telekomunikacyjne.	64,2	1,2%
Dzierżawa i konserwacja.	16,0	0,3%
Sprzedaż towarów	1,5	0,03%
<b>Ogółem :</b>	<b>5.482,5</b>	<b>100,0%</b>

Źródło: Zarząd Spółki

Udział poszczególnych usług w przychodach Emitenta w podziale na segment działalności w latach 2001-2004



Źródło: Zarząd Spółki

**Wartość sprzedaży wg rodzajów usług w I kwartale 2005 roku (w tys. zł).**

	I kwartał 2005	udział
<b>Usługi głosowe (telefon)</b>	<b>1.037,7</b>	<b>67,1%</b>
Aktywacje	10,9	0,7%
Abonament	322,5	20,9%
Zmienna (taryfikowana)	680,7	44,0%
Dial – up	23,5	1,5%
<b>Usługi telewizji kablowej</b>	<b>171,4</b>	<b>11,1%</b>
Aktywacje	5,6	0,4%
Abonament	165,8	10,7%
<b>Transmisja danych + Internet</b>	<b>305,5</b>	<b>19,8%</b>
Aktywacje	9,9	0,6%
Abonament	295,6	19,1%
<b>Inne</b>	<b>31,9</b>	<b>2,1%</b>
Usługi telekomunikacyjne.	7,9	0,5%
Usługi nie telekomunikacyjne.	12,9	0,8%
Dzierżawa i konserwacja.	3,7	0,2%
Sprzedaż towarów	0,0	0,0%
<b>Rozliczenia międzyoperatorskie*</b>	<b>7,2</b>	<b>0,5%</b>
<b>Ogółem :</b>	<b>1.546,6</b>	<b>100,0%</b>

\* w wyniku uruchomienia centrali tranzytowej Emitent rozpoczął dokonywanie rozliczeń międzyoperatorskich w ramach tzw. umowy o interconnect.

Źródło: Zarząd Spółki

## 2. Otoczenie, w jakim Emitent prowadzi działalność

### 2.1. Ogólna charakterystyka otoczenia rynkowego

#### Usługi telefoniczne

Największym segmentem polskiego rynku usług telekomunikacyjnych pod względem przychodów jest telefonia stacjonarna. TP S.A. jest największym operatorem telekomunikacyjnym. TP S.A. na polskim rynku telefonii stacjonarnej posiada 11 mln 127 tys. abonentów, co przekłada się na ponad 90,30% udziału w rynku połączeń lokalnych, 86,1% udziału w rynku połączeń międzystrefowych, 90% udziału w rynku połączeń międzynarodowych (dane TP S.A., stan na koniec grudnia 2003 r.). Zezwolenia na eksploatację sieci stacjonarnej posiada 88 operatorów (stan na koniec grudnia 2003 r.). 27 z nich posiada uprawnienia do świadczenia usług osiągniętych poprzez wybór numeru dostępu do sieci.

Polski rynek telekomunikacyjny wyceniany w roku 2003 na około 40 mld złotych (według szacunków firmy PMR zawartych w raporcie „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2004”) jest największym rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej. Cechą charakterystyczną polskiego rynku telekomunikacyjnego jest niewielki, w porównaniu do rynków europejskich, wskaźnik penetracji usług na głowę mieszkańca zarówno w telefonii stacjonarnej, jak i komórkowej. Jest to przede wszystkim wynikiem niskiego poziomu rozwoju infrastruktury technicznej, w szczególności na obszarach wiejskich, na których wciąż mieszka znaczna część ludności Polski (około 30%) oraz niskiego, w porównaniu do rozwiniętych krajów europejskich, poziomu PKB na głowę mieszkańca (4.800 USD w roku 2002).

Duża dysproporcja pomiędzy obszarami miejskimi i wiejskimi wyraża się także w wartościach wskaźnika gęstości telefonicznej. W Polsce w roku 2003 wynosił on 32,1% (tzn. na 100 mieszkańców przypadało 32,1 łączy głównych sieci publicznej - tj. standardowych łączy powiększonych o liczbę łączy ISDN). W miastach wskaźnik ten wynosił 39,8% oraz na wsi 19,9%. Średnia unijna wynosi w tym przypadku 50%.

W 2003 r. zanotowano dalszy przyrost, w stosunku do roku 2002, liczby telefonicznych łączy głównych sieci publicznej. Liczba telefonicznych łączy głównych wg stanu w dniu 31 grudnia 2003 r. wyniosła 12,3 mln i była o 3,4% większa niż w 2002 r., przy czym w miastach wyniosła 9,4 mln, a na wsi – 2,9 mln.

<b>Telefoniczne łącza główne (standardowe łącza telefonii przewodowej + ISDN)</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>III kw. 2004 (dane wstępne)</b>
W liczbach bezwzględnych (w tys.)	10.175	10.946	11.427	11.744	12.275	12.600
- miasta	7.966	8.375	8.739	8.897	9.349	9.700
- wieś	2.209	2.571	2.687	2.846	2.926	2.900
Na 100 mieszkańców (wskaźnik gęstości)	26,3	28,3	29,6	30,7	32,1	33,0
- miasta	33,3	35,1	36,6	37,7	39,8	41,3
- wieś	15,0	17,4	18,2	19,5	19,9	19,8

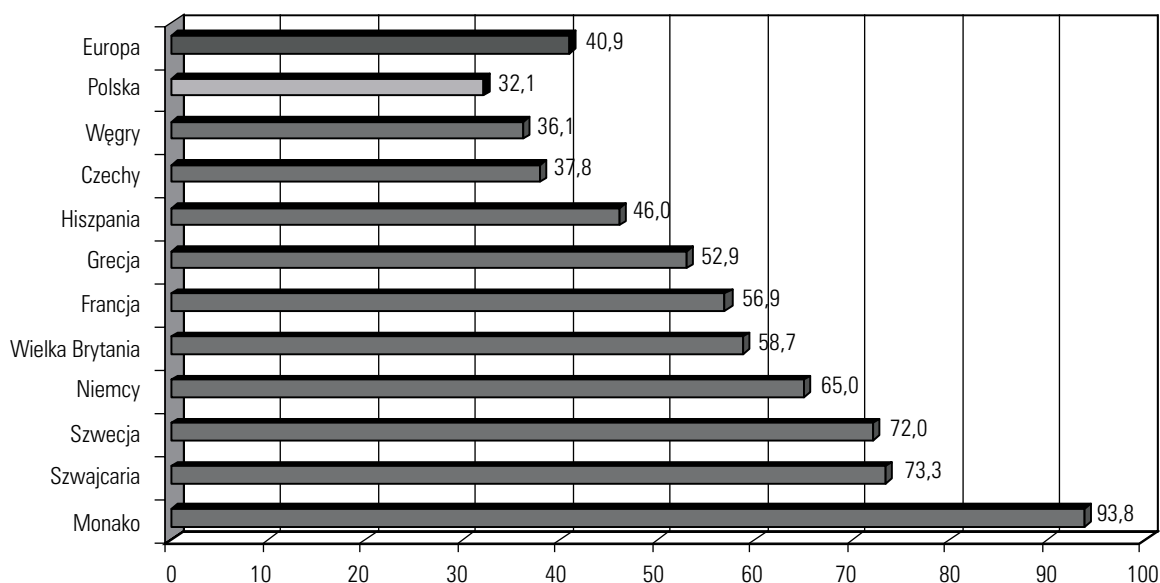
Źródło: Ministerstwo Infrastruktury, GUS

Liczba abonentów telefonii komórkowej wzrosła w roku 2003, w stosunku do roku 2002, o ponad 25%. Na koniec 2003 r. liczba abonentów telefonii komórkowej wynosiła w Polsce 17,4 mln. W tym samym okresie na 100 mieszkańców Polski przypadało 45,6 abonentów telefonii komórkowej, podczas gdy średnia dla Europy wynosi 40,9. Jednak już średnia dla państw należących do UE wynosi 80.

<b>Abonenci i użytkownicy telefonii komórkowej</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>III kw. 2004 (dane wstępne)</b>
W liczbach bezwzględnych (w tys.)	3.956	6.748	9.605	13.898	17.401	21.151
Na 100 mieszkańców (wskaźnik gęstości)	10,24	17,46	24,86	36,4	45,6	55,4

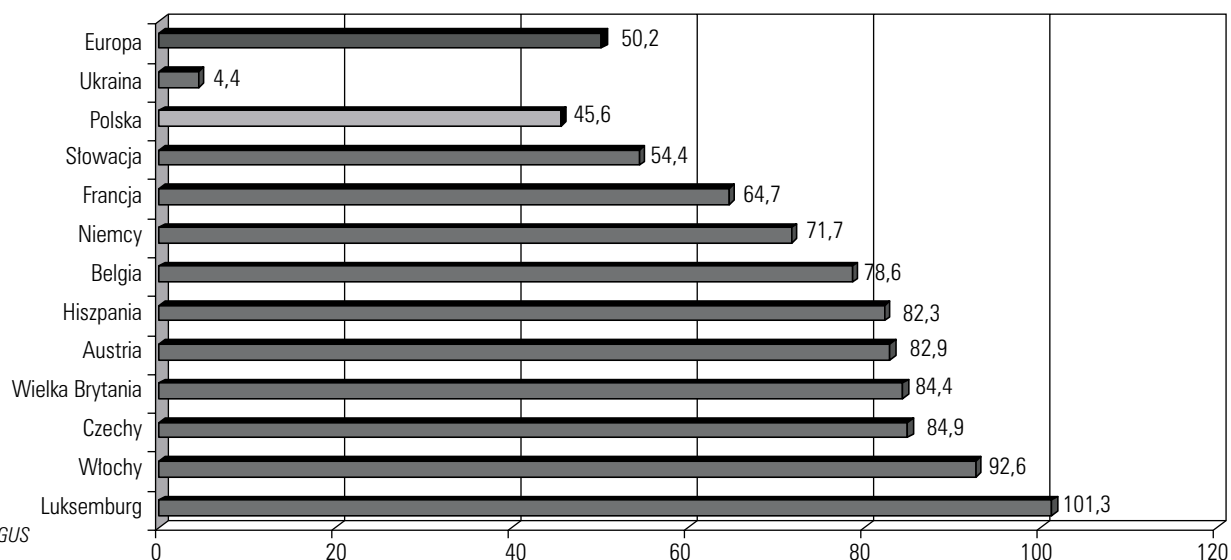
Źródło: Ministerstwo Infrastruktury

Liczba abonentów telefonii stacjonarnej na 100 mieszkańców w 2003 roku

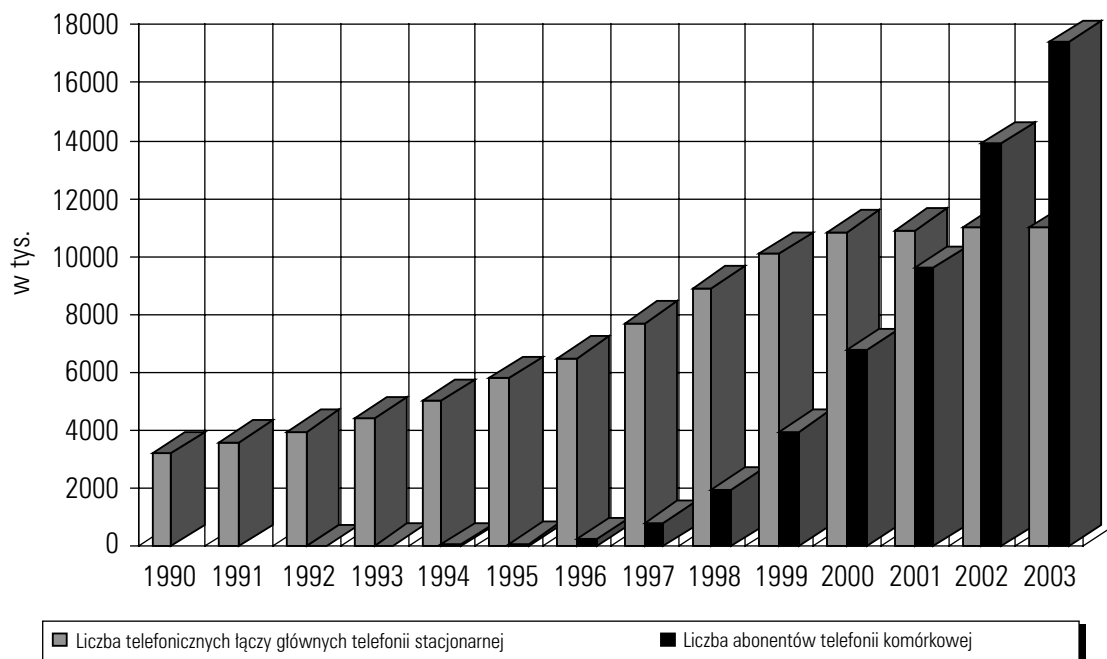


Źródło: GUS

Liczba abonentów telefonii komórkowej na 100 mieszkańców w 2003 roku



Źródło: GUS



Źródło: GUS

Polski rynek telekomunikacyjny oceniany jest jako rynek z dobrymi perspektywami rozwoju. Poszczególne segmenty rynku rozwijają się inaczej. Największa dynamika rozwoju charakteryzuje telefonię komórkową, która staje się coraz bardziej konkurencyjna w stosunku do telefonii stacjonarnej. Udział telefonii komórkowej w całym sektorze jest oceniany na 39%, jest on najniższym wskaźnikiem we wszystkich 10 nowych krajach Unii Europejskiej.

#### Sektor telekomunikacyjny w 10 nowych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Sektor telekomunikacyjny jako % PKB	Udział telefonii komórkowej w sektorze	Kraj	Sektor telekomunikacyjny jako % PKB	Udział telefonii komórkowej w sektorze
Cypr	3,2%	40%	Malta	4,8%	44%
Czechy	4,8%	52%	Polska	4,4%	39%
Estonia	4,5%	49%	Słowacja	3,4%	47%
Litwa	3,2%	49%	Słowenia	2,6%	51%
Łotwa	5,6%	58%	Węgry	5,6%	48%

Źródło: „4th Report on Monitoring of EU Candidate Countries (Telecommunication Service Sektor)”

Otoczenie prawne ma istotne znaczenie dla rozwoju sektora. Wynika to z koncesjonowania usług telekomunikacyjnych oraz kontroli Państwa nad prowadzeniem działalności przez poszczególnych operatorów. Podstawowym aktem prawnym regulującym zasady działania sektora jest Prawo Telekomunikacyjne. Dodatkowo charakterystyczną cechą polskiego rynku telekomunikacyjnego jest dominująca pozycja narodowego operatora Telekomunikacji Polskiej SA.

#### Rynek usług dostępu do Internetu

Polski rynek usług Internetowych jest również zdominowany przez TP S.A., przy czym w zakresie obsługi klientów indywidualnych występuje duża liczba niezależnych operatorów. W latach ubiegłych wydano ok. 400 licencji na świadczenie usług Internetowych (obecnie posiadanie licencji nie są wymagane), przy czym tylko niewielka liczba tych firm zdecydowała się na budowę własnej infrastruktury przystosowanej do świadczenia usług.

Usługi dostępu do Internetu są zapewniane przy pomocy różnych technologii, głównie przez podmioty uprzednio obecne na rynku:

- dostęp dial –up (poprzez linię telefoniczną) udostępniany przez wszystkich operatorów telefonii stacjonarnej , w tym także przez SPRAY SA,
- dostęp łączy sztywnego, np. w technologii DSL, usługa świadczona przez niektórych operatorów, w tym także przez SPRAY SA,
- dostęp w ramach sieci lokalnej (LAN – local area network) o dużej szybkości transferu w obrębie sieci lokalnej. Usługa świadczona jest głównie przez firmy, na rynku o zasięgu lokalnym - świadczona jest także przez SPRAY SA,
- dostęp za pośrednictwem sieci telewizji kablowej,
- lokalny dostęp radiowy.



Pierwsze usługi szybkiego dostępu do Internetu pojawiły się w Polsce w 1999 r. Była to oferowana przez Telekomunikację Polską S.A. usługa SDI (Szybki Dostęp do Internetu – o szybkości 115kbit/s). Obecnie, według danych prezentowanych przez Ministerstwo Infrastruktury w raporcie „Narodowa Strategia Rozwoju Dostępu Szerokopasmowego do Internetu na lata 2004-2006” dostęp do szerokopasmowego Internetu za pośrednictwem wszystkich dostępnych platform (wliczając w to użytkowników SDI) posiada 450 tys. użytkowników. Oznacza to, że ok. 1,2 % ludności Polski posiada dostęp do szybkiego Internetu. W ostatnich miesiącach nastąpiło zdecydowane przyspieszenie przyrostu liczby użytkowników dostępu szerokopasmowego. Ocenia się, że obecnie codziennie w krajach UE przyłączanych do szybkiego Internetu jest 25 tys. nowych użytkowników. Liczba tych użytkowników w krajach Unii Europejskiej zbliża się do 20 mln.

Obecną sytuację w zakresie penetracji dostępu do szerokopasmowego Internetu w wybranych krajach świata w 2003 r. ilustruje poniższa tabela.

Kraj	Dostęp na osobę
Grecja	0,02 %
Irlandia	0,25 %
Polska	1,2 %
Włochy	2,8 %
Francja	4,1 %
Unia Europejska	4,65 %
Belgia	10,2 %
Dania	10,5 %
USA	8,6 %
Korea Płd.	25 %

Źródło: „Narodowa Strategia Rozwoju Dostępu Szerokopasmowego do Internetu na lata 2004-2006”

Zgodnie z wspomnianym powyżej raportem Ministerstwa Infrastruktury dominującą formą dostępu do szybkiego Internetu w najbliższych latach w Europie i Polsce pozostanie technologia DSL. W krajach Unii Europejskiej 71% ogółu łączy szerokopasmowych to łączy w technologii DSL. W przypadku Niemiec jest to dominująca technologia obejmująca 99% rynku. W Polsce ok. 55 % użytkowników szerokopasmowego Internetu korzysta z łączy DSL. Wg dostępnych danych można oszacować, że w ciągu najbliższych trzech lat w Polsce udział technologii DSL wzrośnie do ok. 60% a więc zbliży się do średniej europejskiej. W Polsce operatorem mającym największy udział w świadczeniu usług za pośrednictwem łączy DSL jest Telekomunikacja Polska S.A. – ok. 95% rynku (poprzez produkt pn. Neostroda). Dla porównania Deutsche Telekom posiada 93% rynku, KPN w Holandii-84%.

W warunkach polskich konkurencyjną alternatywą dla łączy DSL jest dostęp oferowany przez operatorów telewizji kablowych. Usługi te świadczy ok. 550 operatorów za pośrednictwem 1150 sieci. Około 1,4 mln gospodarstw domowych korzysta z dostępu do Internetu świadczonego poprzez sieci telewizji kablowej. W krajach UE za pośrednictwem CATV świadczonych jest 24% usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. W Polsce udział ten jest większy i wynosi ponad 40%. Jest to sytuacja korzystna z punktu widzenia konkurencyjności rynkowej z tym, iż zasięg sieci CATV jest ograniczony do miast o średniej i dużej liczbie ludności. Jak pokazują dane statystyczne, dynamika wzrostu liczby abonentów CATV korzystających z transmisji danych jest podobna do dynamiki przyrostu użytkowników łączy DSL. Niezbędnym warunkiem utrzymania konkurencyjnej pozycji telewizji kablowej wobec technologii DSL jest modernizacja wielu istniejących sieci telewizyjnych i przystosowanie ich do transmisji danych.

W krajach Unii Europejskiej około 95% ogółu łączy szerokopasmowych stanowią łączy z modemami kablowymi i DSL, natomiast zaledwie 5% łączy (0,9 mln linii) wykorzystuje technologie bezprzewodowe i satelitarne. Sytuacja w Polsce jest zbliżona i z technologii alternatywnych wobec DSL i CATV korzysta ok. 3% użytkowników.

Inne sposoby dostępu do szybkiej transmisji danych takie jak: radiowe sieci dostępowe, dostęp do transmisji satelitarnej, WiLAN, telefonia oparta na technologii trzeciej generacji (UMTS) w okresie najbliższych lat odnotują stały postęp. Obecnie oferta radiowego dostępu skierowana jest prawie wyłącznie do klienta biznesowego. Z tego rodzaju usługi korzysta ok. 10 tys. klientów. Najwięksi operatorzy to ProFuturo, Crowley, Atcom. Zgodnie ze światową tendencją szybko rośnie w Polsce liczba miejsc publicznych (lotnisk, hoteli, uczelni, ośrodków konferencyjnych, obiektów turystycznych, itp.), w których można korzystać z WiLAN. Punkty dostępu tworzą głównie operatorzy sieci komórkowych np. Era GSM posiada ich blisko 70, pozostali operatorzy posiadają ich kilkanaście.

#### Rynek telewizji kablowej

Polska jest trzecim co do wielkości rynkiem telewizji kablowych w Europie. Rynek został zdominowany przez kilku największych operatorów: UPC, Multimedia Polska, Vectra, Aster City Cable, TOYA, Śląska Telewizja Holding. Z usług największych 15 firm telewizji kablowej w Polsce korzysta ponad 2,3 mln abonentów.

W roku 2003 na polskim rynku działało 520 operatorów sieci telewizji kablowej, obsługujących 1.100 sieci, obejmujących swoim zasięgiem ponad 3,5 mln abonentów.

Rok	Liczba operatorów	Liczba sieci	Liczba abonentów
1993	271	388	907.758
1994	378	571	1.150.053
1995	513	699	1.669.449
1996	634	915	2.245.014
1997	578	1.069	2.785.430
1998	597	1.108	3.141.145
1999	569	1.129	3.356.199
2000	534	1.113	3.539.273
2001	526	1.059	3.498.382
2002	507	1.063	3.529.448
2003	520	1.100	3.565.906

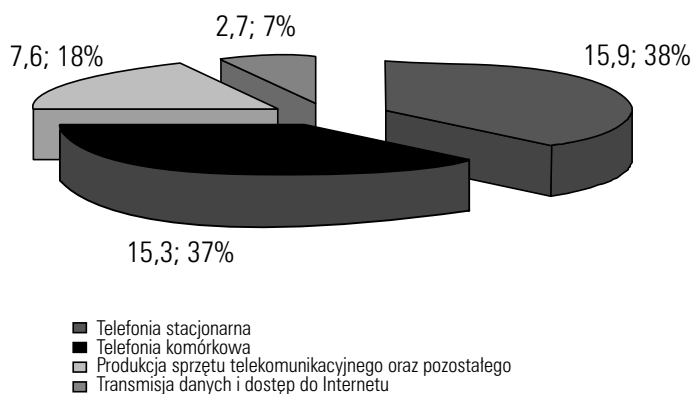
Źródło: Wydział Zezwoleń Telewizji Kablowej, URTiP

Rynek telewizji kablowych w Polsce ulega przemianom, głównie z powodów technologicznych i poszerzającej się oferty programowej. Możliwość korzystania z usług dodanych tj. Internetu, telefonu, usług bankowych, z pewnością podnosi atrakcyjność telewizji kablowych. W polski rynek telewizji kablowej jest zaangażowany kapitał zagraniczny. Coraz częściej na tym rynku inwestują banki i fundusze.

## 2.2 Perspektywy rozwoju sektora telekomunikacyjnego w Polsce

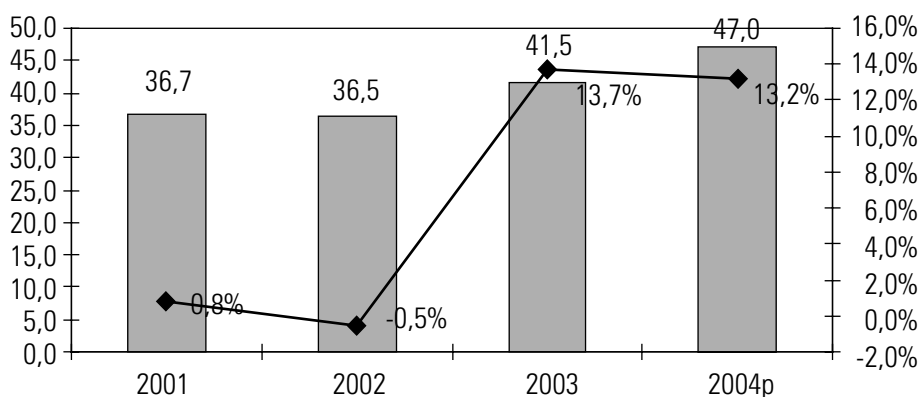
Raport „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2004” wydany na początku września 2004 roku przez firmę PMR potwierdza, że na polskim rynku telekomunikacyjnym mamy do czynienia z ożywieniem. Rynek ten, po dwóch latach stagnacji, w 2003 r. powrócił do szybkiego tempa wzrostu (dynamika wyniosła, według różnych źródeł, 8-14% w stosunku do roku 2002). Z kolei w 2004 r. wartość rynku zwiększy się, według prognoz PMR, o 13.2%. Zgodnie z ustaleniami raportu, również przez kolejne lata branża telekomunikacyjna będzie się dynamicznie rozwijać (przeciętna roczna stopa wzrostu w latach 2004-2007 ma wynieść 11.7%).

Wartość polskiego rynku telekomunikacyjnego w roku 2003 w podziale na segmenty w mld. zł.



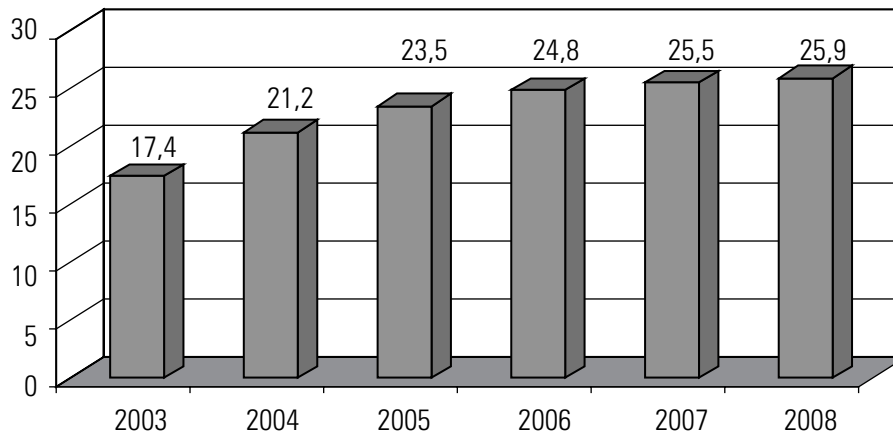
Źródło: PMR

Wielkość i dynamika rynku telekomunikacyjnego w Polsce, 2001-2004 (prognoza)



Źródło: Teleinfo 500, PMR

Prognoza wzrostu klientów sieci tel. komórkowej w Polsce (w mln aktywnych kart SIM)



Źródło: Gartner Dataquest, za Businessman Magazine, Nr 11 Listopad 2004

Według raportu PMR, w najbliższych latach obraz polskiego rynku telekomunikacyjnego będą kształtować następujące trendy:

- dalsze obniżanie się cen usług telekomunikacyjnych ,
- szybki wzrost penetracji telefonii komórkowej i jednocześnie coraz powolniejszy wzrost gęstości telefonii stacjonarnej,
- ciągły i stabilny wzrost liczby użytkowników Internetu, w tym Internetu szerokopasmowego,
- kontynuacja fuzji i przejęć wśród firm działających na rynku,
- rosnąca konkurencyjność rynku i coraz większa jego faktyczna liberalizacja.

Obecnie wyraźnie widoczna jest tendencja do koncentrowania działań operatorów alternatywnych wobec Telekomunikacji Polskiej S.A., na terenach zurbanizowanych oraz do zwiększania uwagi na usługi nie głosowe np. transmisji danych i ISP. Nie można także zapomnieć o rosnącej roli VoIP (Voice over Internet Protocol), czyli telefonii internetowej. Wg prognoz International Telecommunication Union – VoIP będzie obejmować coraz większą część rynku długodystansowych połączeń telefonicznych, a w szczególności międzynarodowych. W Polsce dzięki technologii VoIP, pomimo formalnego monopolu Telekomunikacji Polskiej S.A. na telefonię międzynarodową do końca 2002 roku, na rynek połączeń międzynarodowych wkroczyło nieoficjalnie wielu operatorów i firm ISP działających w kraju. Usługi te są znacznie tańsze od rozmów tradycyjnych międzymiastowych czy międzynarodowych, gdyż są one kwalifikowane jako połączenia lokalne transmisji danych (prowadzona rozmowa-głos jest przetwarzana na cyfrowe pakiety danych, które następnie transmitowane są przez sieć komputerową i po dotarciu do miejsca docelowego powrotnie zamieniane są na głos).

### 2.3. Rynek usług telekomunikacyjnych w Warszawie

Reprezentując około 4% populacji Warszawa generuje 23% całkowitych przychodów rynku telekomunikacyjnego. W przypadku usług Internetowych liczba ta jest wyższa i wynosi 44%. Segment klientów biznesowych zapewnia 27% całego obrotu krajowego w usługach telekomunikacyjnych dla tej kategorii. Dane te świadczą o wyjątkowej atrakcyjności i wielkości rynku. Stanowi to istotny element strategii działania Emitenta. Spółka postrzega miejsce na rynku dla swych produktów pomimo występującej konkurencji ze strony operatorów lokalnych i o zasięgu krajowym.

Warszawa posiada ponad 1.6 miliona mieszkańców. Średnia gęstość zaludnienia jest wysoka i wynosi 3.200 osób na kilometr kwadratowy. Wskaźnik ten decyduje o efektywności inwestowania, szczególnie w budowę infrastruktury telekomunikacyjnej. Średnie zarobki są znacznie wyższe niż w kraju i wynoszą 3.300 złotych na zatrudnionego. Stopa bezrobocia jest najniższa w kraju i wynosi 6%.

Szybka urbanizacja terenów wokół dawnego centrum Warszawy stała się możliwa w wyniku zmian, które zaszły w Polsce po roku 1989. Pojawiły się prywatne przedsiębiorstwa budowlane (developerzy) oraz stosunkowo łatwy dostęp do kredytów mieszkaniowych, łącznie spowodowały szybki wzrost liczby nowo budowanych lokali mieszkalnych. Pomimo tego w dalszym ciągu odczuwalny jest stały wzrost zapotrzebowania na nowe mieszkania. Wynika to z zaniedbań poprzednich dekad jak i stale rosnącej migracji z innych rejonów kraju.

Podstawowe kierunki rozwoju budownictwa mieszkaniowego to tereny dotychczas rolnicze, czyli o małej wartości rynkowej, atrakcyjne cenowo do zakupu przez inwestorów. Są to rejony w kierunku południowym i północnym w stosunku do centrum miasta. Największe „zagłębienia” nowych osiedli występują w dzielnicach: Ursus, Ursynów, Białoleka, Bemowo, Targówek. W ciągu ostatnich lat powstało tam około 50.000 nowych mieszkań (według danych GUS) . Wraz z rozwojem budownictwa pojawia się zapotrzebowanie na usługi telekomunikacyjne. Są to najbardziej poszukiwane media, po niezbędnych do funkcjonowania osiedli instalacjach wodno-kanalizacyjnych i elektrycznych. Zgodnie z szacunkami Emitenta około 25.000 mieszkań w dalszym ciągu pozbawionych jest dostawy podstawowych usług telekomunikacyjnych.

Uruchomienie dystrybucji usług transmisji danych z wykorzystaniem bezprzewodowej sieci LMDS umożliwi objęcie zasięgiem działania Emitenta obszarów znajdujących się w promieniu 5 km od miejsca posadowienia stacji bazowej. Spółka zamierza docelowo (2006 rok) uruchomić 5 stacji bazowych, które obejmą swym zasięgiem obszar miasta, czyli zgodnie z szacunkami Emitenta ok. 700.000 mieszkań, na rynku tym będzie prowadzona agresywna akwizycja zmierzająca do pozyskania końcowych odbiorców usług transmisji danych (Internet, telefonia IP i usługi dodane).

## 2.4. Pozycja Emitenta na rynku

Pomimo wprowadzania kolejnych coraz to bardziej liberalnych ustaw i wydawania kolejnych koncesji, obraz i układ sił na rynku nie uległy zasadniczym zmianom. Pozycja TP SA sprawia, iż polski rynek telekomunikacyjny jest mocno spolaryzowany. Po jednej stronie jest TP SA z przychodami ze sprzedaży sięgającymi miliardów złotych, po drugiej stronie są firmy średnie i małe, z których największa Netia SA z siedzibą w Warszawie ma przychody ze sprzedaży na poziomie kilkuset milionów złotych. Udział małych firm, takich jak Emitent jest w tym rynku znikomy.

	Wartość sprzedaży na rynku krajowym (w mln zł.) *		Wartość sprzedaży Emitenta (w mln zł.)		Udział Emitenta w rynku (w %)	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Przychody ze sprzedaży	16.784,8	16.790,6	2,3	4,1	0,01%	0,02%

\* według danych GUS dotyczących przychodów ze ś

Źródło: GUS, sprawozdania finansowe Emitenta

Pozycja rynkowa może być również rozpatrywana poprzez osiągnięte wyniki penetracji usług w stosunku do innych operatorów w obszarze działania Spółki.

Średnią penetrację usług w sieci Emitenta w stosunku do ilości okablowanych mieszkań pokazano w tabelce poniżej. Warto zauważyć, że spodziewana penetracja usług w okresie następnych 24 miesięcy będzie znacznie wyższa. Emitent działa na terenach nowobudowanych osiedli, gdzie zaobserwować można zjawisko rozciągniętego w czasie procesu zasiedlania budynków i jednoczesnego wyprzedzania tego procesu przez działania inwestycyjne Emitenta.

Usługa	Średnia penetracja – aktualnie	Średnia penetracja – docelowo
Telefony	40,34 %	51,00 %
Internet	17,61 %	25,00 %
CATV	31,52 %	45,00 %

Źródło: Zarząd Emitenta

Spółka prowadzi intensywną politykę sprzedaży usług. Jej podstawowe cele to :

- spowodowanie szybkiego pozyskiwania abonentów na nowych terenach operacyjnych. W tym zakresie stosuje się promocje w opłatach aktywacyjnych np. „witaj w sieci”.
- uzyskanie maksymalnego nasycenia rynku na drodze sprzedaży kilku produktów jednemu abonentowi poprzez promocje typu „pakiet”,
- pozyskanie klientów będących dotychczas abonentami innych operatorów w ramach promocji „czas na zmianę”.

Wraz z przystąpieniem do realizacji projektu budowy bezprzewodowej szkieletowej sieci transmisji danych na całym obszarze m.st. Warszawy, znacznie wzrasta pozycja rynkowa Spółki. Emitent uzyskuje możliwość dotarcia z usługami telekomunikacyjnymi do kilkuset tysięcy mieszkań w mieście, przy relatywnie małych wydatkach kapitałowych w porównaniu ze stosowanymi przez konkurencyjne podmioty tradycyjnymi technologiami dostępowymi.

LMDS to system bezprzewodowy, wykorzystujący transmisję radiową w paśmie wysokich częstotliwości, w obrębie niewielkich obszarów o średnicy kilku kilometrów. System składa się ze stacji bazowej i komunikujących się z nią niewielkich stacji odbiorczych (terminali). Na bazie systemu Spółka tworzyć będzie miejską szkieletową sieć transmisji danych IP, która przy pomocy 6 stacji bazowych obejmie zasięgiem teren Warszawy. LMDS jest technologią używającą pasm radiowych koncesjonowanych i nie może być wykorzystywana przez jakiegokolwiek innego użytkownika.

W obrębie zasięgu sieci szkieletowej będą aktywowane lokalne sieci dostępowe (LAN) w obrębie osiedla lub czasem nawet pojedynczych budynków. Jest także możliwe uruchamianie bezprzewodowych węzłów dostępowych tzw. WiLAN. System sieci lokalnych LAN lub WiLAN będzie medium dostarczania usług dostępu do Internetu, telefonii cyfrowej i usług dodanych (np. VOD).

Inicjatorem planu jest Emitent, na obecnym etapie udziału podmiotów trzecich w realizacji planu nie jest uwzględniany. Całkowity okres realizacji planu to lata 2005 – 2009.

Przygotowania do realizacji planów inwestycyjnych w zakresie sieci radiowej LMDS polegają obecnie na: (a) opracowywaniu planów reorganizacji struktury Emitenta ze szczególnym uwzględnieniem działów marketingu i sprzedaży, (b) wdrożeniem nowych systemów informatycznych (z uwzględnieniem systemu bilingowego), (c) negocjacjach dotyczących dostaw i kompletacji sprzętu.

Emitent przygotowuje także uruchomienie testowe pierwszej stacji bazowej radiodostępowej zlokalizowanej na budynku WFC przy ulicy Emilii Plater 53 w Warszawie (lipiec 2005 roku).

## 2.5 Konkurencja Emitenta

Konkurencja ze strony innych operatorów jest zróżnicowana w zależności od obszaru działania. Z poczynionych badań wielkości sprzedaży i warunków na lokalnych rynkach wynika, że wpływ konkurencji na efektywność działań Emitenta zależy od:

- pierwszeństwa na rynku, operator który pierwszy pojawia się na terenie osiedla z reguły osiąga najlepsze wyniki sprzedaży, szczególnie dotyczy to usług telefonicznych,
- różnic cenowych oferowanych produktów, szczególną uwagę klientów zwracają promocje cenowe za aktywację usług i upusty abonamentowe w ofertach zintegrowanych,
- jakości dostarczanych usług,
- renomy i marki firmy świadczącej usługi.

Opisane powyżej wnioski są uwzględniane przez Zarząd Spółki przy podejmowaniu działań inwestycyjnych i marketingowych. Prace przy budowie sieci rozpoczynane są na etapie wznoszenia budynków, mieszkańcy osiedla stykają się z ofertą SPRAY SA jako pierwszą na rynku.

Głównym konkurentem Emitenta w zakresie usług telefonii stacjonarnej jest Telekomunikacja Polska S.A. Warto jednak zauważyć, że rywalizacja nie powoduje dużych strat w wynikach sprzedaży Emitenta, ponieważ Telekomunikacja Polska S.A. nie oferuje usług zintegrowanych. Emitent konkuruje z Telekomunikacją Polską S.A. na terenie części osiedli w Ursusie, Białolecie i Targówku. Status operatora lokalnego, jaki posiada Emitent wzmacnia jego konkurencyjność, w szczególności wobec TP SA, ze względu na większą swobodę w ustalaniu warunków dostawy usług do klientów.

Porównanie penetracji usług SPRAY S.A. i TP S.A. wskazuje, iż Emitent uzyskuje znacznie lepsze rezultaty sprzedaży usług. Ilość abonentów Spółki jest ok. 10 krotnie wyższa niż ilość klientów TP S.A. na wspólnym obszarze działania. Fakt ten wynika z kilku przesłanek:

- instalacji sieci w budynkach jeszcze przed ich zasiedleniem;
- krótkiego czasu oczekiwania na aktywację usługi (zazwyczaj 3-4 dni);
- agresywnej polityki sprzedaży;
- oferowania produktu zintegrowanego w postaci 3 usług;
- niższych cen.

Emitent konkuruje także ze Sferią, operatorem dostarczającym usługi telefoniczne drogą radiową (telefonia stacjonarna radiowa). Konkurencja ta występuje na wszystkich warszawskich osiedlach, na których działa Emitent.

Usługi telefonii stacjonarnej dostarcza także kilka innych firm działających na terenie Warszawy, nie świadczą one jednak usług na terenie osiedli będących w zasięgu infrastruktury telekomunikacyjnej Emitenta. Są to firmy: NETIA SA z siedzibą w Warszawie, DATACOM SA z siedzibą w Warszawie, EL-NET SA Grupa NETIA SA. W zakresie ruchu międzystrefowego i międzynarodowego działa kilku operatorów wirtualnych. Usługi świadczone są po konkurencyjnych w stosunku do oferty Telekomunikacji Polskiej S.A. cenach, za pośrednictwem dzierżawionej infrastruktury telekomunikacyjnej. Usługa polega na wybieraniu odpowiedniego prefiksu przez klienta uzyskującego dostęp do tanich połączeń, przeważnie w technologii VOIP (Voice over IP). Ruch w sieci Emitenta odbywa się głównie w obrębie strefy (22) lub do sieci komórkowych. W związku z powyższym wpływ wirtualnej konkurencji na wyniki operacyjne SPRAY SA nie jest znaczący.

Największy wpływ na rezultaty sprzedaży usług telefonicznych przez Emitenta ma konkurencja ze strony sieci komórkowych. Wynika to z konkurencji cenowej ze strony operatorów sieci komórkowej. Oferta operatorów sieci komórkowych zawiera ponadto plany taryfowe oparte na systemie przedpłat za dokonane połączenia, bez dokonywania opłat za abonament.

Spray dostarcza usługi dostępu do Internetu w postaci:

- dial-up,
- przy pomocy łączy stałych w technologii DSL,
- w technologii lokalnej sieci osiedlowej LAN (local area network).

Konkurencją Emitenta w zakresie technologii DSL jest produkt Telekomunikacji Polskiej S.A. pn. Neostrada. Produkt ten oferowany jest w sieciach Telekomunikacji Polskiej S.A. występujących w obszarze działania Emitenta. Konkurencję w zakresie łączy stałych stanowi też oferta spółek telewizji kablowej: UPC i Aster City Cable. W zakresie technologii LAN konkurencja występuje ze strony małych firm, często oferujących usługi jedynie w kilku budynkach. Posiadają one ograniczone zasoby finansowe i ludzkie, co czyni je mało odpornymi na konkurencję cenową ze strony Spółki.

Konkurencją w zakresie telewizji kablowej są dwaj główni operatorzy telewizji kablowej w Warszawie: UPC i Aster City Cable. Należy liczyć się z możliwością nasilenia konkurencji ze strony Aster City Cable, gdyż obsługiwane przez Spółkę rejony są szczególnie atrakcyjne dla tego operatora.

Przygotowywane i wdrażane obecnie nowe oferty usług dla klientów indywidualnych i biznesowych, w tym także bezprzewodowy dostęp do Internetu, zdecydowanie poprawią konkurencyjność przedsiębiorstwa w segmencie telekomunikacyjnych operatorów alternatywnych.

### **2.5.1 Bariery wejścia na rynek**

Podstawową barierą ograniczającą dostęp do rynku telekomunikacyjnego jest zasada pierwszeństwa. W celu pokonywania barier rynkowych, w sytuacji braku pozycji pierwszeństwa w dostępie do abonenta (Spółka jako drugi operator na rynku lokalnym), Zarząd planuje pozyskiwanie rynku poprzez oferowanie sprawdzonych usług i produktów o charakterze konkurencyjnym:

- oferowanie usług w formie pakietu produktów;
- oferowanie usług niedostępnych dotychczas na rynku lokalnym;
- oferowanie nowych produktów.

Pozostałymi istotnymi barierami wejścia na rynek są:

- a) konieczność posiadania kapitału,
- b) konieczność spełnienia wymogów prawa telekomunikacyjnego nakładanych na operatora i jego infrastrukturę,
- c) uzyskania zgody właścicieli zasobów mieszkaniowych,
- d) znajomość rynku, technologii i organizacji przedsiębiorstwa operatora publicznej sieci telekomunikacyjnej.

W wypadku usług telefonicznych operator sieci publicznej musi posiadać przydział numeracji w strefie świadczenia usług (np. w strefie 0-22 w Warszawie), umowy o połączeniu sieci i wzajemnych rozliczeniach z innymi operatorami publicznymi (najlepiej z TPSA ze względu na wielkość jej sieci), oraz infrastrukturę do świadczenia usług (własną lub dzierżawioną).

Znacznie większe bariery występują na rynku usług dostarczanych metodami bezprzewodowymi z uwagi na konieczność posiadania rezerwacji odpowiedniego pasma częstotliwości radiowych. SPRAY S.A. uzyskała rezerwację częstotliwości w paśmie 28 GHz na terenie m.st. Warszawy na okres 10 lat.

W wypadku świadczenia usług telewizji kablowej należy posiadać infrastrukturę spełniającą wymogi prawa telekomunikacyjnego. Ograniczenia z powodu emitowania programów zagranicznych i rygorów nakładanych przez KRRiT są minimalne i sprowadzają się do konieczności wnoszenia stosownych opłat za programy do nadawców i do KRRiT za prowadzenie działalności nadawczej. Ograniczenia występują jedynie w przypadku nadawania własnego programu lokalnego, co nie dotyczy Emitenta.

### **2.5.2 Przewagi konkurencyjne**

Spółka działa w środowisku konkurencyjnym, co znajduje odbicie w sposobie świadczenia usług i kształtowaniu oferowanych produktów. Emitent działa na rynkach lokalnych i chce być alternatywnym dostawcą usług telekomunikacyjnych. Tak pojęta pozycja Spółki kształtuje jej ofertę i sposób działania.

Pozycja operatora lokalnego znajduje potwierdzenie w odczytywaniu potrzeb lokalnych społeczności reprezentowanych przez administrację i wspólnoty zasobów mieszkaniowych. Z podmiotami tymi zawierane są umowy określające ogólne warunki świadczenia usług, szczególnie w zakresie warunków technicznych budowy sieci telekomunikacyjnej w budynkach i w terenie.

Spółka dostarcza także usługi dostępu do Internetu za pośrednictwem sieci lokalnych LAN. Jest to rozwiązanie o typowo lokalnym i osiedlowym charakterze. Produkt ten nie jest dostarczany ani przez Telekomunikację Polską S.A. ani przez operatorów telewizji kablowej ze względu na topologię ich sieci i przyjęte rozwiązania technologiczne, natomiast cieszy się dużym zainteresowaniem klientów.

Kolejnym etapem rozwoju usług transmisji danych w przedsiębiorstwie Emitenta jest budowa miejskiej szkieletowej sieci transmisji danych w technologii bezprzewodowej, która będzie wykorzystywana w celu tworzenia miejskiej platformy IP. Platforma ta będzie służyła dostarczaniu usług dostępu do Internetu na szeroką skalę, telefonii cyfrowej IP i usług dodanych. Z uwagi na skalę zamierzenia usługi będą dostarczane po bardzo konkurencyjnych cenach. Dodatkowym atutem Emitenta jest ograniczony i ściśle limitowany dostęp innych podmiotów do możliwości wykorzystywania częstotliwości radiowych na terenie miasta.

Trzeba podkreślić, że Emitent jako jedyny operator w Warszawie dostarcza usługi telewizji kablowej jako uzupełnienie oferty głosowej. Oznacza to, między innymi, że Spółka zadowala się znikomą marżą na sprzedaży tej usługi. Tania usługa telewizji kablowej ma zachęcać klienta do korzystania z innych produktów Emitenta.

Na taki sposób pozyskiwania klienta nie mogą sobie pozwolić inni, konkurencyjni wobec Spółki operatorzy, z powodu braku technicznych możliwości dostawy usługi telewizyjnej (operatorzy telekomunikacyjni) lub niemożliwości konkurowania ceną sprzedaży

swego podstawowego produktu (operatorzy telewizji kablowej).

Zarząd Emitenta doceniając dobry odbiór przez rynek tak definiowanej pozycji Spółki dokłada starań, aby ugruntowywać postrzeganie Spółki jako operatora alternatywnego o charakterze lokalnym. Jednakże szereg działań podejmowanych w ostatnim okresie zmierza do podjęcia świadczenia usług o szerszym zakresie. Szczególnie dotyczy to przygotowywanego pakietu usług dla klientów biznesowych, w oparciu o uruchomioną ostatnio centralę tranzytową Spółki w Warszawie i otrzymane rezerwacje częstotliwości w paśmie 28 GHz.

### 3. Główne rynki zbytu

SPRAY S.A. działa wyłącznie na rynku krajowym.

### 4. Sezonowość usług i rynków zbytu

Analiza wielkości sprzedaży usług przez SPRAY S.A. na rzecz odbiorców indywidualnych – osób fizycznych i na rzecz osób prawnych nie wykazuje zjawiska sezonowości. Brak sezonowości wiąże się z charakterem działania firmy i oparciem jej przychodów o umowy z abonamentami o charakterze ciągłym, związane z systematycznym wnoszeniem opłat abonamentowych.

Struktura wartości zapasów Emitenta nie uległa zmianie w latach 2001 – 2004. Zapasy stanowiły w tym okresie wyłącznie materiały instalacyjne do montażu sieci kablowych oraz aktywacji usług telewizji kablowej.

Wyszczególnienie (w tys. zł.)	30.09.2004	31.12.2003	31.12.2002	31.12.2001
Materiały	93,9	289,4	116,4	0,0
Półprodukty i produkty w toku	-	-	-	-
Produkty gotowe	-	-	-	-
Towary	-	-	-	-
Zaliczki na dostawy	-	-	-	-
<b>Razem</b>	<b>93,9</b>	<b>289,4</b>	<b>116,4</b>	<b>0,0</b>

Źródło: Sprawozdania finansowe Emitenta, Zarząd Spółki

Wyszczególnienie	31.12.2004
Materiały	45,5
Półprodukty i produkty w toku	
Produkty gotowe	
Towary	
Zaliczki na dostawy	
<b>Razem</b>	

Źródło: Sprawozdania finansowe Emitenta, Zarząd Spółki

Wyszczególnienie	31.12.2005
Materiały	47,5
Półprodukty i produkty w toku	
Produkty gotowe	
Towary	
Zaliczki na dostawy	
<b>Razem</b>	

Źródło: Sprawozdania finansowe Emitenta, Zarząd Spółki

### 5. Wartość sprzedaży

Podstawowym źródłem przychodów Spółki są :

- opłaty aktywacyjne pobierane z tytułu udostępnienia usług,
- opłaty abonamentowe pobierane z tytułu dostawy usług,
- opłaty zmienne (usługi telefoniczne) z tytułu generowanego ruchu.

**Wartość sprzedaży wg rodzajów usług w latach 2001-2003 oraz na dzień 30.09.2004 r. (w tys. zł).**

	01.01 – 30.09.2004	2003	2002	01.06 - 31.12.2001*
<b>Usługi głosowe (telefon)</b>	<b>2.847,2</b>	<b>3.012,1</b>	<b>2.024,3</b>	<b>266,9</b>
Aktywacje	59,4	175,5	344,0	145,9
Abonament	819,0	781,1	392,6	36,1
Zmienna ( taryfikowana)	1.870,2	1.919,6	1.210,8	81,2
Dial - up	98,6	135,8	76,9	3,7
<b>Usługi telewizji kablowej</b>	<b>390,4</b>	<b>350,2</b>	<b>40,4</b>	<b>0,0</b>
Aktywacje	18,4	42,5	40,4	-
Abonament	372,0	307,7	-	-
<b>Transmisja danych + Internet</b>	<b>671,7</b>	<b>599,7</b>	<b>171,6</b>	<b>0,0</b>
Aktywacje	24,3	71,2	66,4	-
Abonament	647,4	528,5	105,2	-
<b>Inne</b>	<b>85,8</b>	<b>97,6</b>	<b>54,4</b>	<b>0,5</b>
Usługi telekomunikacyjne.	22,4	19,1	-	-
Usługi nie telekomunikacyjne.	51,8	44,3	0,8	0,5
Dzierżawa i konserwacja.	11,4	8,6	51,7	-
Sprzedaż towarów	0,2	25,6	1,9	-
<b>Ogółem :</b>	<b>3.995,2</b>	<b>4.059,6</b>	<b>2.290,8</b>	<b>267,4</b>

Źródło: Zarząd Spółki

\* Emitent rozpoczął działalność operacyjną w czerwcu 2001 roku

**Wartość sprzedaży wg rodzajów usług w roku 2004 (w tys. zł).**

	2004
<b>Usługi głosowe (telefon)</b>	<b>3.888,9</b>
Aktywacje	63,9
Abonament	1.134,1
Zmienna ( taryfikowana)	2.566,7
Dial - up	124,2
<b>Usługi telewizji kablowej</b>	<b>542,2</b>
Aktywacje	19,5
Abonament	522,7
<b>Transmisja danych + Internet</b>	<b>939,5</b>
Aktywacje	25,0
Abonament	914,5
<b>Inne</b>	<b>111,8</b>
Usługi telekomunikacyjne.	30,1
Usługi nie telekomunikacyjne.	64,2
Dzierżawa i konserwacja.	16,0
Sprzedaż towarów	1,5
<b>Ogółem :</b>	<b>5.482,5</b>

Źródło: Zarząd Spółki

**Wartość sprzedaży wg rodzajów usług w I kwartale 2005 roku (w tys. zł).**

	I kwartał 2005
<b>Usługi głosowe (telefon)</b>	<b>1.037,7</b>
Aktywacje	10,9
Abonament	322,5
Zmienna (taryfikowana)	680,7
Dial – up	23,5
<b>Usługi telewizji kablowej</b>	<b>171,4</b>
Aktywacje	5,6
Abonament	165,8



<b>Transmisja danych + Internet</b>	<b>305,5</b>
Aktywacje	9,9
Abonament	295,6
<b>Inne</b>	<b>31,9</b>
Usługi telekomunikacyjne.	7,9
Usługi nie telekomunikacyjne.	12,9
Dzierżawa i konserwacja.	3,7
Sprzedaż towarów	0,0
Rozliczenia międzyoperatorские	7,2
<b>Ogółem :</b>	<b>1.546,6</b>

Źródło: Zarząd Spółki

## 6. Źródła zaopatrzenia Emitenta

Emitent dokonuje zakupów wyłącznie na rynku krajowym.

Główne źródła zaopatrzenia Emitenta związane są z dwoma obszarami aktywności:

- świadczeniem usług telekomunikacyjnych,
- budową sieci telekomunikacyjnych w ramach własnych zadań inwestycyjnych.

Świadczenie usług telekomunikacyjnych przez Spółkę polega na udostępnianiu abonentom zasobów i treści pozyskiwanych z zewnętrznego otoczenia sieci (telewizja kablowa, dostęp do Internetu), jak również na generowaniu strumienia informacji kierowanego z sieci Emitenta do sieci innych odbiorców (telefony, dostęp do Internetu). Stąd przy analizie tematu zaopatrzenia należy uwzględnić następujące relacje i koszty:

- koszty zakupu sygnału telewizji kablowej w zakresie kanałów objętych licencjami z tytułu praw autorskich i pokrewnych („programing”),
- koszty zakupu tzw. pasma dostępu do światowych zasobów Internetu,
- koszty kierowania ruchu telefonicznego do sieci zewnętrznych.

Z uwagi na fakt, że poszczególni przedstawiciele nadawców w Polsce oferują kilka lub jeden program telewizyjny nie istnieją dostawcy o uprzywilejowanej pozycji. Najważniejsze programy (wśród dostarczanych ponad 50 szt.) to programy polskiej telewizji publicznej dostępne dla nadawców bezpłatnie. Obowiązek ich wprowadzania do sieci w pierwszej kolejności wynika z przepisów ustawy o KRRiT.

Głównym dostawcą pasma dostępu do Internetu jest obecnie Netia Telekom S.A. z siedzibą w Warszawie.

Koszty te ponoszone są na podstawie warunków określonych w zawartych umowach. Należy jednak podkreślić, że w przypadku telewizji kablowej umowy mogą być zawierane wyłącznie z dystrybutorami konkretnych kanałów telewizyjnych, natomiast w przypadku eksportu ruchu telefonicznego czy pasma dostępu istnieje całkowita dowolność wyboru partnera. Jedynym kryterium jest uzyskiwanie przez Emitenta jak najkorzystniejszych cen w danym czasie.

Procentowy udział głównych dostawców w zakupach ogółem – świadczenie usług - 9 miesięcy 2004 roku

Lp.	Dostawca	Udział procentowy w zakupach ogółem
1	Netia Telekom Mazowsze S.A.- rozliczenia z tytułu ruchu telefonicznego	26,36%
2	ELKAB (działalność gospodarcza)	6,29%

Źródło: Zarząd Spółki

W przypadku zaopatrzenia inwestycyjnego występuje grupa stałych dostawców usług i materiałów. Wynika to z przyjętych standardów technologicznych sieci i uzyskiwania korzystnych warunków pozyskiwania usług wykonawczych w ramach stałych kontraktów.

Procentowy udział głównych dostawców w zakupach ogółem – budowa sieci – 9 miesięcy 2004 roku

Lp.	Dostawca	Udział procentowy w zakupach ogółem
1	DGT Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku– centrale telefoniczne	14,88%
2	SAWEX (działalność gospodarcza)	9,68%
3	ARKO-WAR (działalność gospodarcza)	3,17%

Źródło: Zarząd Spółki

## **7. Uzależnienie od odbiorców i dostawców**

Odbiorcami Spółki są abonenci korzystający z usług oferowanych przez Emitenta. Są to przede wszystkim mieszkańcy osiedli znajdujących się w obszarze działania Spółki oraz abonenci instytucjonalni wynajmujący powierzchnie w Centrum Biznesowym ZEPTER INTERNATIONAL POLAND w Warszawie. W ciągu trzech kwartałów 2004 roku żaden z odbiorców nie przekroczył progu 10% w przychodach ze sprzedaży Spółki. W tym samym okresie dwóch dostawców przekroczyło próg 10% w zakupach Spółki:

- 1) Netia Telekom Mazowsze S.A. z siedzibą w Warszawie Emitent jest związany z Netia Telekom Mazowsze SA umową opisaną w pkt. 8.1.2.1 Rozdziału V Prospektu.
- 2) DGT Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku. Emitent jest związany z DGT Sp. z o.o. umową opisaną w pkt. 8.2 Rozdziału V Prospektu.

## **8. Znaczące umowy.**

Kryterium będącym podstawą uznania opisanych poniżej umów za znaczące jest wartość przedmiotu umowy wynosząca co najmniej 10% wartości kapitałów własnych Emitenta. Kryterium to, zdaniem Emitenta, najlepiej odpowiada rodzajowi i rozmiarom prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej.

### **8.1 Umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych**

#### **8.1.1 Umowa z TP S.A.**

Umowa o połączeniu sieci z dnia 4 listopada 2003 roku zawarta przez Emitenta z TP S.A.

Przedmiotem umowy są warunki połączenia publicznych sieci telekomunikacyjnych stron oraz zasady związanej z tym współpracy, w tym szczegółowe warunki wzajemnych rozliczeń finansowych.

Emitent jest uprawniony do kierowania ruchu telefonicznego generowanego przez abonentów w jego sieci telekomunikacyjnej do sieci TP S.A. Z tego tytułu Emitent wnosi na rzecz TP S.A. miesięczne opłaty, których wysokość szacuje się na ok. 20.000 złotych netto miesięcznie, czyli 720.000 złotych netto w okresie 3 lat.

Emitent otrzymuje wynagrodzenie z tytułu ruchu przychodzącego z sieci telekomunikacyjnej TP S.A. do sieci Emitenta. Wysokość wynagrodzenia Emitenta została objęta wnioskiem o niepublikowanie.

Umowa określa także fizyczne punkty styku sieci stron (interconnect).

Umowa została zawarta na czas obowiązywania uprawnień obu stron do prowadzenia działalności telekomunikacyjnej (warunek rozwiązujący), tj. na czas na jaki udzielono zezwoleń telekomunikacyjnych wydanych przez Prezesa URTiP. W przypadku Emitenta okres ten wynosi 20 lat, a w przypadku TP S.A. - 25 lat.

Umowa może zostać rozwiązana z dwumiesięcznym okresem wypowiedzenia przez każdą ze stron, jeżeli druga strona zalega z płatnościami za dwa kolejne okresy rozliczeniowe. Umowa może być także rozwiązana z tym samym okresem wypowiedzenia, gdy jedna ze stron narusza postanowienia umowy i nie zaprzestaje dokonywać tych naruszeń w terminie 30 dni pomimo wezwania drugiej strony do usunięcia naruszeń. Likwidacja jednej ze stron również jest powodem rozwiązania umowy z 30 dniowym okresem wypowiedzenia. W każdym z przypadków rozwiązania umowy, strony są zobowiązane zapewnić warunki rozwiązania zabezpieczające interesy abonentów.

Umowa stanowi również, iż jednostronna zmiana cennika świadczenia usług TP S.A. nie powoduje zmiany umowy.

Umowa nie zawiera postanowień dotyczących kar umownych ani nie zastrzega terminu.

Wartość świadczeń w jednym miesiącu rozliczeniowym (przy liczbie linii na dzień sporządzenia Prospektu) wynosi 83.747 złotych netto, a w okresie 3 lat wyniesie 3.014.892 złotych netto.

#### **8.1.2. Umowa o świadczenie usługi BDI z dnia 8 marca 2002 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom S.A.**

Emitent jest stroną jednej znaczącej umowy z Netia Telekom S.A. Jej przedmiotem jest świadczenie przez Netię Telekom S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Skoroszewskiej 8 w celu dalszego udostępniania tych usług przez Emitenta. Wartość świadczeń w okresie 3 lat obowiązywania umowy wynosi 587.520 złotych netto.

W ramach umowy usługi są świadczone na jej podstawie i na podstawie regulaminu Netia telekom S.A.

Za świadczone usługi Emitent uiszcza na rzecz Netia Telekom S.A. opłaty abonamentowe według aktualnie obowiązującej taryfy Netia Telekom S.A.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Umowa zawiera postanowienia o możliwości jej rozwiązania w każdym czasie za zgodą stron oraz o możliwości jej rozwiązania przez jedną ze stron z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia. Umowa może być wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w wypadku naruszania jej postanowień przez drugą stronę.

Umowa nie zawiera postanowień dotyczących kar umownych ani nie zastrzega warunku lub terminu.

## **8.2. Inne znaczące umowy o współpracy**

Umowa z dnia 12 grudnia 2003 roku zawarta przez Emitenta z PHU RaNET Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest oddanie Emitentowi przez RaNET Sp. z o.o. w dzierżawę cyfrowych łączy radioliniowych łączących centralę tranzytową Emitenta z jego sieciami telekomunikacyjnymi na terenie miasta. Umowa przewiduje możliwość wykupu i przejęcia na własność przez Emitenta dzierżawionej infrastruktury w określonych okresach licząc od początku obowiązywania umowy (6, 12, 18, 24, 30 i 36 miesięcy).

Umowa zastrzega termin - została zawarta na okres 3 lat i po upływie tego okresu może zostać przedłużona o kolejne lata w przypadku wyrażenia zgodnej woli przez obie strony z jednomiesięcznym wyprzedzeniem w stosunku do terminu jej obowiązywania. Wcześniejsze rozwiązanie umowy może nastąpić za porozumieniem stron, z powodu braku płatności za dzierżawę za dwa kolejne okresy rozliczeniowe (miesięczne), opóźnienia w realizacji harmonogramu prac i usuwaniu awarii przez RaNET Sp. z o.o.

Umowa zastrzega warunek: w przypadku zgłoszenia przez Emitenta zamiaru wykupu od RaNET Sp. z o.o. urządzeń wykorzystywanych do budowy sieci teletransmisyjnej dla Emitenta, umowa będzie zakończona przed terminem jej obowiązywania, jednak nie wcześniej niż po upływie 6 miesięcy od momentu zakończenia budowy sieci. Umowa zawiera postanowienia dotyczące kar umownych: (i) za opóźnienia w realizacji łącza Emitentowi przysługują od RaNET Sp. z o.o. kary umowne w wysokości 1/30 miesięcznego czynszu dzierżawnego za każdy rozpoczęty dzień opóźnienia, przy czym łączna wysokość kar za opóźnienia w realizacji łącza nie może przekroczyć sumy opłaty aktywacyjnej danego łącza, (ii) za opóźnienia w usunięciu awarii łącza Emitentowi przysługują od RaNET Sp. z o.o. kary umowne w wysokości 50 EURO za każdą rozpoczętą godzinę opóźnienia, przy czym łączna wysokość kar za opóźnienia w usunięciu awarii łącza nie może przekroczyć sumy miesięcznego czynszu za dzierżawę danego łącza. Roszczenia z tytułu zapłaty kar umownych nie wykluczają prawa dochodzenia odszkodowania przez Emitenta na zasadach ogólnych, w wyłączeniu utraconych korzyści.

Wartość świadczeń w okresie obowiązywania umowy wynosi 544.644 złotych netto.

Umowa o świadczenie usług z dnia 2 września 2002 roku zawarta przez Emitenta z ComArch S.A. z siedzibą w Krakowie

Przedmiotem umowy jest udostępnienie Emitentowi dostępu do systemu (sprzęt komputerowy, oprogramowanie narzędziowe, oprogramowanie Tytan), udzielenie licencji na oprogramowanie Tytan oraz świadczenie szeregu innych usług związanych z głównym przedmiotem umowy.

Wynagrodzenie ComArch S.A. jest zależne od liczby obsługiwanych abonentów, jego wysokość została objęta wnioskiem o niepublikowanie. Umowa została zawarta na okres 36 miesięcy z możliwością wcześniejszego jej wypowiedzenia z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia w przypadku, gdy jedna ze stron dopuści się ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków umownych. Strony rzekły się prawa do odstąpienia od umowy.

Umowa przewiduje karę umowną w przypadku niedochowania z wyłącznej winy ComArch S.A. zasad określających jakość pracy systemu, w wysokości 5% lub 10 % miesięcznego wynagrodzenia należnego ComArch S.A. (w zależności od łącznego czasu dostępności usług systemu, czasu usunięcia błędu i czasu utraty dostępu do systemu).

Umowa nie zastrzega warunku ani terminu.

Wartość świadczeń w okresie od początku obowiązywania umowy do dnia 30 listopada 2004 roku wyniosła 417.966 złotych netto, dalszy wzrost miesięcznych opłat będzie zależny od liczby abonentów. Emitent szacuje, że do 31.08.2005 roku (data wygaśnięcia umowy) kwota ta wyniesie łącznie za cały okres obowiązywania umowy 567.966 złotych netto.

Umowa ramowa z dnia 4 września 2001 roku zawarta przez Emitenta z DGT Sp. z o.o. z siedzibą w Straszynie (k. Gdańska)

Przedmiotem umowy jest określenie zasad współpracy stron w zakresie realizacji dostawy cyfrowej centrali telefonicznej przez DGT Sp. z o.o., instalacji, uruchomienia i możliwości rozbudowy takiego sprzętu, upustów cenowych, warunków gwarancji oraz szkolenia pracowników Emitenta.

Umowa została zawarta na czas określony do dnia 31 grudnia 2002 roku. Umowa prawnie wygasła, ale strony współpracują bezumownie w oparciu o warunki handlowe przewidziane w umowie.

Wartość świadczeń w okresie do dnia 30 listopada 2004 roku wyniosła 1.732.807 złotych netto.

Umowa z dnia 12 czerwca 2001 roku zawarta przez Emitenta z Zepter International Poland Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest dzierżawa przez Emitenta od Zepter International Poland Sp. z o.o. infrastruktury telekomunikacyjnej w budynku przy ulicy Domaniewskiej 37 w Warszawie. Przedmiotem umowy jest także świadczenie usług telekomunikacyjnych przez Emitenta na rzecz użytkowników budynku na rachunek i odpowiedzialność Emitenta. Z tytułu dzierżawy systemu Emitent płaci na rzecz Zepter International Poland Sp. z o.o. miesięczny czynsz dzierżawny, stanowiący 50% wartości netto pobieranych przez Emitenta opłat abonamentowych z tytułu dostawy usług na rzecz osób prawnych – użytkowników budynku.

Umowa zawarta jest na czas oznaczony 72 miesięcy od dnia dopuszczenia budynku do użytkowania na mocy decyzji administracyjnej. Zgodnie z oświadczeniem Emitenta, decyzja taka została wydana 12 września 2001 roku. Wcześniejsze rozwiązanie umowy może nastąpić w przypadku, gdy którakolwiek ze stron znajdzie się w likwidacji lub upadłości, w przypadku zalegania z zapłatą należności na rzecz którejkolwiek ze stron przez okres kolejnych 3 miesięcy lub rażącego i uporczywego naruszania warunków umowy przez którąkolwiek ze stron. Jeśli wcześniejsze rozwiązanie umowy będzie dokonane z naruszeniem tych postanowień, to strona dokonująca takiego rozwiązania będzie zobowiązana zapłacić drugiej stronie karę umowną w wysokości 100.000 złotych.

Wartość świadczeń wynikających z tej umowy została objęta wnioskiem o niepublikowanie.

#### Umowa serwisowa z dnia 1 grudnia 2004 roku zawarta przez Emitenta z Jartel – Jacek Śliwa

Przedmiotem umowy jest podejmowanie przez Jartel – Jacek Śliwa interwencji serwisowej w przypadku awarii i usterki urządzeń lub sieci oraz przeprowadzanie okresowej konserwacji elementów technicznych systemu i sieci. Jartel – Jacek Śliwa może zaniechać wykonywania usług serwisowych w przypadku zalegania przez Emitenta z zapłatą za usługi wykonane lub za zamontowane niezbędne części zamienne przez okres dłuższy niż dwa miesiące, za szkodę powstałą w wyniku takiego zaniechania Jartel – Jacek Śliwa nie ponosi odpowiedzialności. Umowa ta zapewnia wyłączność usług dla Jartel – Jacek Śliwa w okresie jej obowiązywania.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony, każda ze stron może ją rozwiązać z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Z tytułu wykonywanych prac firmie Jartel – Jacek Śliwa przysługuje wynagrodzenie miesięczne w wysokości równej iloczynowi liczby wszystkich serwisów zarejestrowanych w systemie bilingowym Emitenta i kwoty 3 złotych + VAT, natomiast z tytułu prowadzenia dokumentacji oraz ewidencji przyłączy i odłączeń w sieci wynagrodzenie miesięczne w wysokości równej iloczynowi nowych podłączeń abonenckich w sieci w miesiącu obrachunkowym i kwoty 5 złotych + VAT, co daje łącznie kwotę około 21.000 złotych netto miesięcznie.

#### Umowa z dnia 4 maja 2005 roku

Nazwa kontrahenta („Sprzedający”) została objęta wnioskiem o niepublikowanie.

Przedmiotem umowy jest nabycie przez Emitenta od Sprzedającego sieci telekomunikacyjnych stanowiących własność Sprzedającego, w tym wszystkich składników majątkowych i wyposażenia systemu sieci telekomunikacyjnych, oraz jednocześnie nabycie prawa do władania sieciami oraz prawa do świadczenia usług na rzecz dotychczasowych abonentów Sprzedającego. Liczba abonentów oraz wysokość stawek abonamentowych została wskazana w załączniku do umowy. Zgodnie z umową sprzedaży przedmiotowa sieć jest i będzie w dacie jej wydania Emitentowi wolna od jakichkolwiek obciążeń. Prawo do świadczenia usług wiąże się z prawem Emitenta do pobierania wszelkich pożytków wynikających z używania i posiadania sieci telekomunikacyjnych (w tym do pobierania opłat abonamentowych). Przedmiotem umowy jest nabycie przez Emitenta prawa do świadczenia usług i prawa do pobierania pożytków zarówno w stosunku do dotychczasowych abonentów, jak i abonentów, którzy zostaną przyłączeni do sieci telekomunikacyjnych Sprzedającego w okresie pomiędzy 31 marca 2005 roku a dniem przeniesienia własności sieci telekomunikacyjnych na Emitenta oraz przejęcie przez Emitenta obowiązków Sprzedającego wynikających z umów zawartych przez Sprzedającego z abonentami w przedmiocie świadczenia usług za pomocą sieci telekomunikacyjnych.

Umowa nie zastrzega kar umownych.

Kwota ceny sprzedaży oraz warunki jej zapłaty, jak również opis i przeznaczenie sieci telekomunikacyjnych zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.

#### Umowa z dnia 4 maja 2005 roku

Nazwa kontrahenta („Sprzedający”) została objęta wnioskiem o niepublikowanie.

Przedmiotem umowy jest nabycie przez Emitenta od Sprzedającego sieci telekomunikacyjnych stanowiących własność Sprzedającego, w tym wszystkich składników majątkowych i wyposażenia systemu sieci telekomunikacyjnych, oraz jednocześnie nabycie prawa do władania sieciami oraz prawa do świadczenia usług na rzecz dotychczasowych abonentów Sprzedającego, których liczba wraz z wysokościami stawek abonamentowych stanowi załącznik do umowy. Zgodnie z umową sprzedaży przedmiotowa sieć jest i będzie w dacie jej wydania Emitentowi wolna od jakichkolwiek obciążeń. Prawa do świadczenia usług wiążą się z prawem pobierania wszelkich pożytków wynikających z używania i posiadania sieci telekomunikacyjnych (w tym do pobierania opłat abonamentowych). Przedmiotem umowy jest nabycie przez Emitenta prawa do świadczenia usług i prawa do pobierania pożytków w stosunku do dotychczasowych abonentów, jak i abonentów, którzy zostaną przyłączeni do sieci telekomunikacyjnych Sprzedającego w okresie pomiędzy 31 marca 2005 roku a dniem przeniesienia własności sieci telekomunikacyjnych na Emitenta oraz przejęcia przez Emitenta obowiązków Sprzedającego wynikających z umów zawartych przez Sprzedającego z abonentami w przedmiocie świadczenia usług za pomocą sieci telekomunikacyjnych.

Umowa nie zastrzega kar umownych.

Kwota ceny sprzedaży oraz warunki jej zapłaty, jak również opis i przeznaczenie sieci telekomunikacyjnych zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.

W ramach realizacji umowy, Emitent zobowiązany jest do przejęcia, bez dodatkowych skutków dla realizacji umowy, zobowiązań Sprzedającego wobec deweloperów polegających na możliwości nieodpłatnego wykorzystania części infrastruktury do ich własnych potrzeb. Nazwy deweloperów oraz zakres zobowiązań zostały szczegółowo wymienione w aneksie nr 1 do umowy zawartym

w dniu 4 maja 2005 roku. Powyższy aneks zawiera również (i) zobowiązanie Emitenta do zawarcia na rzecz Sprzedającego umowy dzierżawy części infrastruktury, według wzoru wskazanego w załączniku nr 1 do powyższego aneksu, oraz (ii) zobowiązanie Emitenta do zawarcia umowy o współpracy ze Sprzedającym gwarantującej Sprzedającemu dostęp do sieci szkieletowej Internet w zakresie i w cenie wskazanej w załączniku nr 2 do powyższego aneksu.

### **8.3 Umowy ubezpieczenia**

Emitent zawarł znaczące umowy ubezpieczenia z Towarzystwem Ubezpieczeń AIG Polska S.A. i Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A.

#### **8.3.1. Umowa z Towarzystwem Ubezpieczeń AIG Polska S.A.**

Umowa z dnia 31 maja 2004 roku zawarta pomiędzy Emitentem a Towarzystwem Ubezpieczeń AIG Polska S.A.

Emitent jest stroną umowy ubezpieczenia z AIG Polska – Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. w Warszawie, potwierdzonej polisą nr 0361002730 wystawioną w dniu 31 maja 2004 roku. Umowa zawarta została na okres od 1 czerwca 2004 roku do 31 maja 2005 roku (obie daty włączone).

Umowa dotyczy ubezpieczenia od odpowiedzialności z tytułu prowadzenia działalności telekomunikacyjnej w budynku Warszawskiego Centrum Finansowego przy ulicy Emilii Plater 53 w Warszawie, miejscu posadowienia centrali tranzytowej Emitenta.

Przedmiot umowy:

- odpowiedzialność cywilna Emitenta za szkody wyrządzone na osobie lub na mieniu z tytułu prowadzonej działalności lub posiadanego mienia,
- odpowiedzialność cywilna najemcy.

Limit odpowiedzialności równy jest równowartości w złotych 1.000.000 USD na jedno zdarzenie i wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia. Składka ubezpieczeniowa została zapłacona z góry za cały okres obowiązywania umowy i wyniosła 2.000 złotych.

Umowa nie zawiera postanowień dotyczących kar umownych ani nie zastrzega warunku lub terminu.

#### **8.3.2. Umowy zawarte z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A.**

Emitent jest stroną umów ubezpieczenia z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA S.A., których przedmiotem jest ubezpieczenie od ognia, kradzieży i dewastacji, potwierdzonych następującymi polisami ubezpieczeniowymi (poniższe sumy ubezpieczeń podane są bez podatku VAT ze względu na zwolnienie usług ubezpieczeniowych od tego podatku):

Polisa nr 900100148985 wystawiona w dniu 6 lipca 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali tranzytowej Emitenta znajdującej się w budynku Warszawskiego Centrum Finansowego przy ul. Emilii Plater 53 w Warszawie od ognia i innych zdarzeń losowych. Suma ubezpieczenia wynosi 480.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 6 lipca 2005 roku.

Polisa nr 110210047446 wystawiona w dniu 6 lipca 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali tranzytowej Emitenta znajdującej się w budynku Warszawskiego Centrum Finansowego przy ul. Emilii Plater 53 w Warszawie od kradzieży z włamaniem i rabunku oraz od dewastacji. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 150.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 6 lipca 2005 roku.

Polisa nr 900200139747 wystawiona w dniu 3 lutego 2005 roku dotycząca ubezpieczenia studia telewizji kablowej przy ulicy Kondratowicza 18 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 52.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 2 lutego 2006 roku.

Polisa nr 900100230038 wystawiona w dniu 3 lutego 2005 roku dotycząca ubezpieczenia studia telewizji kablowej przy ulicy Kondratowicza 18 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 55.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 2 lutego 2006 roku.

Polisa nr 900200139746 wystawiona w dniu 3 lutego 2005 roku dotycząca ubezpieczenia studia telewizji kablowej przy ulicy Skoroszewskiej 6 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 45.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 2 lutego 2006 roku.

Polisa nr 900100230037 wystawiona w dniu 3 lutego 2005 roku dotycząca ubezpieczenia studia telewizji kablowej przy ulicy Skoroszewskiej 6 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 50.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 2 lutego 2006 roku.

Polisa nr 900200138285 wystawiona w dniu 6 maja 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Górczewskiej 228C w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 75.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 8 maja 2005 roku.

Polisa nr 900100147865 wystawiona w dniu 6 maja 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Górczewskiej 228C w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 50.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 8 maja 2005 roku.

Polisa nr 900200138284 wystawiona w dniu 6 maja 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Odkrytej 67A w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 150.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 8 maja 2005 roku.

Polisa nr 900100147864 wystawiona w dniu 6 maja 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Odkrytej

67A w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 100.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 8 maja 2005 roku.

Polisa nr 900200138283 wystawiona w dniu 6 maja 2004 roku dotycząca ubezpieczenia studia telewizji kablowej przy ulicy Odkrytej 60 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 150.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 8 maja 2005 roku.

Polisa nr 900100147863 wystawiona w dniu 6 maja 2004 roku dotycząca ubezpieczenia studia telewizji kablowej przy ulicy Odkrytej 60 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 100.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 8 maja 2005 roku.

Polisa nr 900100148979 wystawiona w dniu 12 sierpnia 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Maszewskiej 33 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 245.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 28 sierpnia 2005 roku.

Polisa nr 900200138118 wystawiona w dniu 12 sierpnia 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Maszewskiej 33 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 200.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 28 sierpnia 2005 roku.

Polisa nr 900200138117 wystawiona w dniu 12 sierpnia 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Malborskiej 3 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 150.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 28 sierpnia 2005 roku.

Polisa nr 900100148978 wystawiona w dniu 12 sierpnia 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Malborskiej 3 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 191.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 28 sierpnia 2005 roku.

Polisa nr 900200138281 wystawiona w dniu 29 kwietnia 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Skoroszewskiej 8 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 250.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 29 kwietnia 2005 roku.

Polisa nr 900100147862 wystawiona w dniu 6 maja 2004 roku dotycząca ubezpieczenia centrali telefonicznej przy ulicy Skoroszewskiej 8 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 200.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 29 kwietnia 2005 roku.

Polisa nr 900100230053 wystawiona w dniu 23 stycznia 2005 roku dotycząca ubezpieczenia biura Emitenta przy ulicy Krzywickiego 1 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 36.200 złotych. Polisa ważna jest do dnia 22 stycznia 2006 roku.

Polisa nr 900100146610 wystawiona w dniu 22 stycznia 2004 roku dotycząca ubezpieczenia biura Emitenta przy ulicy Krzywickiego 1 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi łącznie 73.300 złotych. Polisa ważna jest do dnia 22 stycznia 2005 roku.

Polisa nr 900500022735 wystawiona w dniu 12 lutego 2004 roku dotycząca ubezpieczenia sprzętu elektronicznego, w który wyposażone jest biuro Emitenta przy ulicy Krzywickiego 1 w Warszawie. Suma ubezpieczenia wynosi 12.000 złotych. Polisa ważna jest do dnia 15 lutego 2005 roku.

#### **4.4. Znaczące umowy najmu**

Umowa najmu powierzchni biurowej z dnia 11 sierpnia 2004 roku zawarta przez Emitenta z Interbus I Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Na podstawie tej umowy, Emitent będzie użytkował pomieszczenie biurowe o powierzchni 205 m<sup>2</sup> w budynku International Business Center w Warszawie przy ul. Armii Ludowej 14. Na podstawie umowy Interbus I Sp. z o.o. jest zobowiązana do wykonania prac adaptacyjnych.

Umowa zastrzega termin - została zawarta na czas określony 5 lat z możliwością wypowiedzenia z zachowaniem 14-dniowego okresu wypowiedzenia, z przyczyn określonych w umowie, takich jak np. niedokonanie płatności w terminie, zaprzestanie stałego i nieprzerwanego wykonywania przez Emitenta działalności w wynajmowanych pomieszczeniach przez okres przekraczający 60 kolejnych dni, niewykonanie innych materialnych zobowiązań określonych w umowie. Umowa wejdzie w życie w dniu 1 marca 2005 roku. Umowa zawiera postanowienia dotyczące kar umownych: (i) w przypadku nie ustanowienia przez Emitenta zabezpieczenia (w formie i terminie szczegółowo opisanych w umowie) roszczeń Interbus I Sp. z o.o. wynikających z umowy przed rozpoczęciem prac adaptacyjnych, Interbus I Sp. z o.o. może żądać od Emitenta zapłaty kary umownej w wysokości równowartości 100 EURO za każdy dzień opóźnienia, (ii) w przypadku nie opuszczenia przez Emitenta wynajmowanych pomieszczeń w terminie 14 dni od chwili rozwiązania umowy, Interbus I Sp. z o.o. może żądać od Emitenta zapłaty kary umownej za każdy dzień opóźnienia w wysokości podwójnej stawki czynszu obowiązującej w dacie rozwiązania umowy, (iii) w razie wystąpienia jednego z określonych w umowie przypadków naruszenia umowy najmu przez Emitenta, Interbus I Sp. z o.o. może żądać od Emitenta zapłaty kary umownej w wysokości równej bieżącej wartości czynszu, który byłby należny za pozostały okres najmu gdyby umowa najmu nie została rozwiązana z powodu wystąpienia przypadku naruszenia umowy najmu przez Emitenta. Obowiązek zapłaty kar umownych w powyższych przypadkach nie wyłącza prawa każdej ze stron do żądania od drugiej strony odszkodowania na zasadach ogólnych.

Wysokość czynszu najmu i opłaty eksploatacyjnej została objęta wnioskiem o niepublikowanie.

#### **9. Istotne umowy**

W niniejszym punkcie przedstawione zostały umowy, które nie spełniają kryteriów pozwalających na uznanie ich za umowy znaczące, ale które w ocenie Emitenta są umowami istotnymi dla jego działalności.

## 9.1. Istotne umowy o współpracy

### Umowy zawarte przez Emitenta ze Wspólnotami Mieszkaniowymi, Spółdzielniami, Administracjami i Deweloperami

Emitent zawarł szereg umów z właścicielami zasobów mieszkaniowych lub ich upoważnionymi przedstawicielami, które samodzielnie nie kwalifikują się do kategorii umów istotnych. Są to umowy z wspólnotami mieszkaniowymi, zarządami spółdzielni mieszkaniowych i administratorami budynków i osiedli. W przypadku zawierania umów w przedmiocie wykonywania instalacji na etapie budowy osiedli i budynków stroną umów są zarządy firm deweloperskich. Niezależnie jednak od tego, kto jest stroną umowy na wejście w zasoby mieszkaniowe, są one konstruowane w podobny sposób, a różnice uwzględniają jedynie pewne cechy lokalne właściwe dla danego osiedla/budynku i praktycznie nie mają wpływu na warunki świadczenia usług. Emitent nie widzi potrzeby opisywania każdej z tych umów osobno, ze względu na ich dużą ilość i małą wartość świadczeń wynikającą z jednostkowych umów. Nie można jednakże pominąć tych umów w opisie, gdyż przedstawione łącznie, dotyczą istotnej części działalności Emitenta.

Zawarte umowy umożliwiają Emitentowi dostarczanie usług telekomunikacyjnych na rzecz właścicieli i użytkowników zasobów mieszkaniowych położonych na terenach następujących dzielnic Warszawy: Ursusa, Targówka, Bemowa i Białoleki. Na osiedlach usytuowanych w tych lokalizacjach umowami objętych jest ok. 10.000 mieszkań.

Umowy zawierają warunki techniczne, prawne i finansowe wykonywania prac przez Emitenta przy budowie jego własnej infrastruktury. Na podstawie tych umów Emitent ma prawo do prowadzenia działalności telekomunikacyjnej w zasobach mieszkaniowych na własny rachunek w oparciu o przepisy Prawa Telekomunikacyjnego. Umowy te nie zawierają warunków odbiegających od powszechnie stosowanych warunków dla tego typu umów.

Umowy są zawierane na czas nieokreślony, z okresem wypowiedzenia 3 lub 6 miesięcznym. Umowy te mogą być także wypowiedziane przez każdą ze stron z zachowaniem krótszego okresu wypowiedzenia lub w trybie natychmiastowym w przypadku uporczywego naruszania warunków umów przez drugą stronę. Emitent oświadczył, że żadna z umów opisanych w niniejszym punkcie nie została w ten sposób wypowiedziana.

Rozwiązanie umów może mieć miejsce wyłącznie przy uwzględnieniu interesu abonentów. Z uwagi na powyższe, każde rozwiązanie umowy powoduje niemożność rozszerzenia i rozbudowy sieci o nowych abonentów, nie ogranicza natomiast możliwości dalszego świadczenia usług telekomunikacyjnych na rzecz abonentów przyłączonych do sieci Emitenta w dniu takiego rozwiązania.

Umowy te są podstawą do prowadzenia działalności Emitenta na terenie osiedli, jednakże Emitent nie osiąga bezpośrednich korzyści z tego tytułu. Przychody Emitenta osiągane na podstawie powyższych umów stanowią opłaty za usługi telekomunikacyjne uiszczane bezpośrednio przez abonentów - właścicieli i użytkowników lokali.

### Umowa o budowę sieci z dnia 7 maja 2004 roku zawarta przez Emitenta z PRK-7 Nieruchomości Sp. z o.o. i Przedsiębiorstwem Robót Telekomunikacyjnych – 7 S.A.

Umowa została zawarta z PRK-7 Nieruchomości Sp. z o.o. (inwestor) i Przedsiębiorstwem Robót Telekomunikacyjnych – 7 Spółką Akcyjną (generalnym wykonawcą). Na mocy umowy Emitent uzyskał zgodę inwestora i generalnego wykonawcy na budowę oraz eksploatację dla celów usługowych na rzecz przyszłych mieszkańców budowanego osiedla systemu sieci teleinformatycznej, której elementami są system telewizji kablowej, sieć telefoniczna i łącza stałe na potrzeby Internetu.

Umowa została zawarta na czas określony do dnia przejścia zarządu nad którąkolwiek częścią osiedla przez zarząd wspólnoty mieszkaniowej. Emitent oświadczył, że takie przejście będzie miało miejsce w maju bądź czerwcu 2005 roku.

Umowa przewiduje obowiązek zapłaty kary umownej przez Emitenta w przypadku rozwiązania umowy z winy Emitenta, w wysokości 50.000 złotych.

### Umowa z dnia 18 grudnia 2003 roku zawarta przez Emitenta z Derbynet S.C. Michał Augustowski, Piotr Podbielski, Dominik Świątek

Przedmiotem umowy jest inwestycja telekomunikacyjna w postaci świadczenia usług telefonii stacjonarnej przez Emitenta mieszkańcom osiedla Derby w Warszawie.

Na podstawie umowy Emitent jest uprawniony między innymi do: wybudowania części sieci telefonicznej, świadczenia usług telefonicznych na podstawie swojego regulaminu i cennika usług, pobierania opłat konserwacyjnych i abonamentowych itp.

Umowa przewiduje, że naruszenie jej warunków przez jedną ze stron skutkuje obowiązkiem zapłaty drugiej stronie kary umownej w wysokości 300.000 złotych w pierwszym roku obowiązywania umowy, 200.000 złotych w drugim roku obowiązywania umowy i 100.000 złotych w trzecim roku obowiązywania umowy. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej wypowiedzenia z zachowaniem 6 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Możliwe jest także wypowiedzenie umowy w terminie krótszym za pisemnym porozumieniem obu stron lub w przypadku nieprzestrzegania warunków umowy przez stronę.

Szacunkowa wartość świadczeń w okresie 3 lat wynosi 36.000 złotych netto.

### Umowa z dnia 1 stycznia 2005 roku zawarta przez Emitenta z Jartel – Jacek Śliwa

Umowa została zawarta ze spółką cywilną Jartel – Jacek Śliwa i dotyczy wykonywania na zlecenie Emitenta zadań inwestycyjnych i sprawowania funkcji inwestora zastępczego przy budowie sieci telekomunikacyjnych Emitenta. Na wykonywane prace Jartel – Jacek Śliwa udziela 12 miesięcznej gwarancji.

Wynagrodzenie za wykonywane prace przy budowie sieci jest ustalane indywidualnie dla każdego zadania inwestycyjnego na podstawie sporządzanego wstępnego kosztorysu prac, uzgadnianego pomiędzy stronami umowy. Umowa nie gwarantuje stałych świadczeń i nie przyznaje Jartel – Jacek Śliwa prawa wyłączności na wykonywanie prac inwestycyjnych Emitenta.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością wypowiedzenia z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia.

## **9.2. Umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych**

Emitent jest stroną 8 istotnych umów z przedsiębiorcami prowadzącymi działalność telekomunikacyjną – Netią Telekom S.A. i Netią Telekom Mazowsze S.A.

### **9.2.1. Istotne umowy z Netia Telekom Mazowsze S.A.**

Umowy te określają zasady świadczenia usług telekomunikacyjnych na rzecz Emitenta w lokalizacji na terenie Warszawy poprzez trakty cyfrowe ISDN PRA z sygnalizacją DSS1 oraz warunki finansowe i techniczne z tym związane. Dodatkowo, na mocy umowy z dnia 13 sierpnia 2001 roku, 26 lutego 2002 roku, 20 lipca 20001 roku, umowy z dnia 21 stycznia 2002 roku i umowy z dnia 11 września 2002 roku, Netia Telekom Mazowsze S.A. udostępniła Emitentowi nieodpłatnie swoje zasoby numeracji w strefie (0-22).

Na mocy tych umów Netia Telekom Mazowsze S.A. zobowiązała się do powstrzymania się od działań konkurencyjnych wobec Emitenta na terenie działania jego sieci telekomunikacyjnej.

Umowy opisane w niniejszym punkcie 9.2.1, za wyjątkiem umowy z dnia 27 czerwca 2001 roku : (i) zostały zawarte na czas określony 3 lat, przy czym w przypadku, gdy żadna ze stron nie złoży pisemnego oświadczenia o braku woli kontynuowania umów, ulegają one automatycznemu przekształceniu w umowy zawarte na czas nieokreślony, (ii) po upływie okresu 3 letniego, mogą zostać rozwiązane przez każdą ze stron z zachowaniem 6 miesięcznego okresu wypowiedzenia, (iii) mogą być rozwiązane w każdej chwili za porozumieniem stron, (iv) mogą też być wypowiedziane przez Emitenta w przypadku nie zaakceptowania zmiany regulaminu świadczenia usług lub w przypadku zmiany cennika świadczenia usług przez Netia Telekom Mazowsze S.A., (v) mogą zostać rozwiązane bez okresu wypowiedzenia w przypadku rażącego naruszania warunków umów, przede wszystkim w przypadku powstania zaległości we wzajemnych rozliczeniach finansowych. Umowa z dnia 27 czerwca 2001 roku (i) została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej rozwiązania przez każdą ze stron z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia, (ii) może zostać rozwiązana przez Netia Telekom Mazowsze S.A. bez zachowania okresu wypowiedzenia w przypadku rażącego naruszania jej postanowień przez Emitenta, (iii) może zostać wypowiedziana przez Emitenta w przypadku zmiany taryfy dla usług telekomunikacyjnych przez Netia Telekom Mazowsze S.A..

Emitent uiszcza na rzecz Netia Telekom Mazowsze S.A. opłaty za świadczone na rzecz Emitenta usługi telekomunikacyjne według obowiązującej u Netia Telekom Mazowsze S.A. taryfy dla usług telekomunikacyjnych na podstawie miesięcznych faktur VAT wystawianych przez Netia Telekom Mazowsze S.A.

Umowy nie zawierają postanowień dotyczących kar umownych ani nie zastrzegają warunku ani terminu.

Emitent zawarł następujące istotne umowy z Netia Telekom Mazowsze S.A.:

Umowa o świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz udostępnienia numeracji z dnia 13 sierpnia 2001 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom Mazowsze S.A.

Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Netia Telekom Mazowsze S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Malborskiej 3 w Warszawie. Szacunkowa wartość świadczeń w okresie 3 lat wynosi 384.936 złotych netto.

Umowa o świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz udostępnienia numeracji z dnia 26 lutego 2002 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom Mazowsze S.A.

Umowa dotyczy świadczenia przez Netia Telekom Mazowsze S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Skoroszewskiej 8 w Warszawie. Szacunkowa wartość świadczeń w okresie 3 lat wynosi 444.415 złotych netto.

Umowa o świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz udostępnienia numeracji z dnia 20 lipca 2001 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom Mazowsze S.A.

Umowa dotyczy świadczenia przez Netia Telekom Mazowsze S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Maszewskiej 33 w Warszawie. Szacunkowa wartość świadczeń Emitenta w okresie 3 lat wynosi 122.646 złotych netto.

Umowa o świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz udostępnienia numeracji z dnia 21 stycznia 2002 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom Mazowsze S.A.

Umowa dotyczy świadczenia przez Netia Telekom Mazowsze S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Górczewskiej 228 A-D w Warszawie. Szacunkowa wartość świadczeń Emitenta w okresie 3 lat wynosi 129.937 złotych netto.



Umowa o świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz udostępnienia numeracji z dnia 11 września 2002 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom Mazowsze S.A.

Umowa dotyczy świadczenia przez Netia Telekom Mazowsze S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Odkrytej 67 w Warszawie. Szacunkowa wartość świadczeń Emitenta w okresie 3 lat wynosi 218.485 złotych netto.

Umowa o świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz udostępnienia numeracji z dnia 27 czerwca 2001 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom Mazowsze S.A.

Umowa dotyczy świadczenia przez Netia Telekom Mazowsze S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Domaniewskiej 37 w Warszawie. Szacunkowa wartość świadczeń Emitenta w okresie 3 lat wynosi 290.957 złotych netto.

### **9.2.2. Istotne umowy z Netia Telekom S.A.**

Umowy te określają zasady świadczenia przez Netia Telekom S.A. usług BDI na rzecz Emitenta w lokalizacjach na terenie Warszawy.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony, z tym, że umowa z dnia 22 listopada 2001 roku zawiera postanowienia o możliwości jej rozwiązania w każdym czasie za zgodą stron oraz o możliwości jej rozwiązania przez jedną ze stron z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia. Umowa może być wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w wypadku naruszenia jej postanowień przez drugą stronę.

Obie umowy zostały wypowiedziane przez Emitenta w dniu 24 marca 2005 roku. Ich rozwiązanie nastąpi dnia 25 kwietnia 2005 roku.

Umowa o świadczenie usługi Biznesowego Dostępu do Internetu z dnia 22 listopada 2001 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom S.A.

Umowa dotyczy świadczenia przez Netia Telekom S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Malborskiej 3 w Warszawie. Wartość świadczeń Emitenta w okresie 3 lat obowiązywania umowy wynosi 293.840 złotych netto.

Umowa o świadczenie usługi „BDI Pro” z dnia 12 czerwca 2002 roku zawarta przez Emitenta z Netia Telekom S.A.

Umowa dotyczy świadczenia przez Netia Telekom S.A. na rzecz Emitenta usług telekomunikacyjnych dla lokalizacji przy ulicy Odkrytej 67 w Warszawie. Wartość świadczeń Emitenta w okresie 3 lat obowiązywania umowy wynosi 293.760 złotych netto.

### **9.3. Istotne umowy najmu**

Umowa najmu z dnia 23 kwietnia 2004 roku zawarta przez Emitenta z Warszawskim Centrum Finansowym Sp. z o.o.

Na podstawie tej umowy, Emitent użytkuje pomieszczenia o powierzchni ok. 30 m<sup>2</sup> i powierzchnię na dachu budynku oraz ciągi technologiczne w budynku Warszawskiego Centrum Finansowego w Warszawie przy ul. Emilii Plater 53 w celu oferowania usług telekomunikacyjnych.

Umowa przewiduje obowiązek zapłaty przez Emitenta na rzecz Warszawskiego Centrum Finansowego kary umownej, której wysokość i warunki płatności zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.

Umowa została zawarta na czas określony 60 miesięcy z możliwością jej natychmiastowego rozwiązania w przypadku naruszenia postanowień umowy.

Wysokość czynszu najmu i opłaty eksploatacyjnej została objęta wnioskiem o niepublikowanie.

## **10. Znane Emitentowi umowy, których stroną są akcjonariusze lub podmioty powiązane, które mają istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez niego działalności**

Umowa z dnia 15 marca 2003 roku zawarta przez Emitenta z firmą Sawex

Umowa została zawarta ze spółką cywilną Sawex, w której jednym ze wspólników jest Waldemar Salata (członek Zarządu) i dotyczy wykonywania na zlecenie Emitenta zadań inwestycyjnych i sprawowania funkcji inwestora zastępczego przy budowie sieci telekomunikacyjnych Emitenta. Na wykonywane prace Sawex udziela 12 miesięcznej gwarancji.

Wynagrodzenie za wykonywane prace przy budowie sieci jest ustalane indywidualnie dla każdego zadania inwestycyjnego na podstawie sporządzanego wstępnego kosztorysu prac, uzgadnianego pomiędzy stronami umowy. Umowa nie gwarantuje stałych świadczeń i nie przyznaje Sawex prawa wyłączności na wykonywanie prac inwestycyjnych Emitenta.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością wypowiedzenia z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Zdaniem Emitenta umowa została zawarta na warunkach rynkowych.

Umowa pożyczki z dnia 24 marca 2005 roku zawarta przez Emitenta z Bogdanem Paszkowskim

Opis umowy znajduje się w pkt. 16.5 Rozdziału V Prospektu.

Umowa pożyczki z dnia 16 maja 2005 roku zawarta przez Emitenta z Włodzimierzem Wasiakiem

Opis umowy znajduje się w pkt. 16.5 Rozdziału V Prospektu.

## **11. Transakcje Emitenta z podmiotami powiązanymi**

Na dzień sporządzenia Prospektu Emitent nie zawarł umów z podmiotami powiązanymi, których wartość w okresie ostatnich 12 miesięcy od dnia sporządzenia Prospektu przekracza równowartość w złotych kwoty 500.000 EURO. Jedyną obowiązującą umową zawartą z podmiotem powiązanym jest opisana w punkcie 10 Rozdziału V Prospektu umowa z firmą Sawex, z którą Emitent zamierza kontynuować współpracę. Emitent nie zamierza w przyszłości zawierać innych umów z podmiotami powiązanymi.

## **12. Koncesje i zezwolenia na prowadzenie działalności oraz pozwolenia na korzystanie ze środowiska naturalnego**

Emitent posiada zezwolenie telekomunikacyjne Nr 25/2002/Z z dnia 10 września 2002 roku wydane przez Prezesa URTiP na eksploatację stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej wraz z przydziałem numeracji. Zezwolenie wydane jest na okres 20 lat.

Emitent posiada zezwolenia TVK Nr 269/2002 i TVK Nr 270/2002 z dnia 21 czerwca 2002 roku oraz TVK Nr 90/2003 z dnia 4 czerwca 2003 roku wydane przez Prezesa URTiP na eksploatację publicznej sieci kablowej przeznaczonej do rozpowszechniania lub rozprowadzania programów radiowych lub telewizyjnych. Każde z powyższych zezwoleń wydane zostało na okres 10 lat, z możliwością wydania ponownego zezwolenia w przypadku złożenia wniosku w odpowiednim terminie.

Decyzją Nr DT-WGN/222/2003 z dnia 30 września 2003 roku Prezes URTiP przydzielił Emitentowi numer krajowego punktu sygnalizacyjnego NSPC dla centrali zlokalizowanej w SN Warszawa.

Decyzją Nr LR 386/05 z dnia 17 lutego 2005 roku Prezes URTiP dokonał na rzecz Emitenta rezerwacji dwupunktowego kanału radiowego o szerokości 28 MHz w paśmie 28 GHz do wykorzystania w cyfrowym systemie łączności radiowej typu punkt – wielopunkt na obszarze miasta stołecznego Warszawy na czas do dnia 31 stycznia 2015 roku.

W dniu 1 października 2004 roku Emitent został wpisany przez Prezesa URTiP do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod numerem 25. Zaświadczenie o wpisie zostało wydane przez Prezesa URTiP w dniu 14 lutego 2005 roku.

## **13. Patenty, licencje i znaki towarowe**

### **13.1 Patenty i znaki towarowe**

Emitent nie posiada patentów i znaków towarowych.

### **13.2 Licencje**

Licencja udzielona Emitentowi przez ComArch S.A. na podstawie umowy z dnia 2 września 2002 roku

Na podstawie umowy z ComArch S.A. z siedzibą w Krakowie z dnia 2 września 2002 roku Emitent jest uprawnionym z licencji na korzystanie z oprogramowania TYTAN będącego własnością ComArch S.A. Program TYTAN umożliwia prowadzenie bazy danych klientów, rozliczanie należności, windykację należności, prowadzenie rejestru VAT, wydruk faktur dla abonentów oraz obieg dokumentów w biurze obsługi abonenta. Szczegółowy opis warunków handlowych umowy znajduje się w punkcie 8.2 Rozdziału V Prospektu.

Licencje na rozprowadzanie programów telewizyjnych i radiowych w sieci kablowej

Emitent jest stroną 14 umów z nadawcami programów, na mocy których Emitent uzyskuje prawo do odbioru i rozprowadzania programów telewizyjnych na obszarze Polski (programming) za pośrednictwem swojej sieci kablowej. Prawa dotyczą polskojęzycznych programów telewizyjnych zagranicznych (Discovery, MTV, Eurosport itp.) oraz płatnych programów krajowych dostawców (Ale Kino, TVN24, itp.).

Umowy zawarto z nadawcami programów telewizyjnych będących zarazem właścicielami praw do dystrybucji programów na terenie Rzeczypospolitej Polskiej. Udzielane Emitentowi licencje na odbiór i rozprowadzanie poszczególnych programów są licencjami niewyłącznymi udzielonymi na czas określony (3 lub 5 lat) lub na czas nieokreślony w obu przypadkach z możliwością wcześniejszego wypowiedzenia umów.

Na mocy umów Emitent jest zobowiązany do zapewnienia funkcjonowania urządzeń telekomunikacyjnych niezbędnych do odbioru i przekazania sygnału programów.

Całkowite opłaty z tytułu licencji wyniosły średnio w 2004 roku 16.831 złotych netto miesięcznie na rzecz wszystkich nadawców.

## 14. Prace badawczo – rozwojowe oraz wdrożeniowe

W latach 2001-2003 oraz w roku 2004 Spółka nie prowadziła prac badawczo-rozwojowych ani wdrożeniowych.

## 15. Główne inwestycje Emitenta

Inwestycje Emitenta związane są, przede wszystkim, z budową infrastruktury telekomunikacyjnej wykorzystywanej do prowadzenia działalności gospodarczej:

- budowa szkieletowej bezprzewodowej sieci transmisji danych (LMDS),
- budowy dystrybucyjnych sieci dostępowych dla świadczenia usług telefonicznych, transmisji danych i dostępu do Internetu oraz telewizji kablowej,
- budowy centrali tranzytowej w Warszawie wraz z punktami styku z sieciami innych operatorów telekomunikacyjnych.

### 15.1. Inwestycje rzeczowe

Wyszczególnienie	01.06-31.12.2001 rok	
	Nakłady ( w tys. zł)	Źródła finansowania
Grunty, w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	195	Środki własne
Maszyny i urządzenia	471	Środki własne
Środki transportu	-	-
Wypośażenie	19	Środki własne

Wyszczególnienie	2002 rok	
	Nakłady ( w tys. zł)	Źródła finansowania
Grunty, w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	1027	Środki własne
Maszyny i urządzenia	996	Środki własne
Środki transportu	20	leasing
Wypośażenie	27	Środki własne

Wyszczególnienie	2003 rok	
	Nakłady ( w tys. zł)	Źródła finansowania
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	720	Środki własne
Maszyny i urządzenia	545	Środki własne
Środki transportu	-	-
Wypośażenie	26	Środki własne

Wyszczególnienie	01.01 - 30.09. 2004 rok	
	Nakłady ( w tys. zł)	Źródła finansowania
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	712	Środki własne
Maszyny i urządzenia	997	Kredyt inwestycyjny
Środki transportu	2	Środki własne
Wypośażenie	13	Środki własne

Wyszczególnienie	31.12. 2004 rok	
	Nakłady( w tys. zł)	Źródła finansowania
Grunty w tym prawo wieczystego użytkowania	-	-
Budynki i budowle	980	Środki własne
Maszyny i urządzenia	1.456	Kredyt inwestycyjny i środki własne
Środki transportu	3	Środki własne
Wypośażenie	17	Środki własne
Wartości niematerialne i prawne	5	Środki własne

## 15.2. Inwestycje kapitałowe

Emitent w okresie od 01.06.2001 roku do 31.03.2005 roku nie dokonał inwestycji kapitałowych. W tym okresie Spółka nie uczestniczyła we wspólnych przedsięwzięciach, spółkach, fundacjach, stowarzyszeniach oraz nie prowadziła działalności sponsorskiej i charytatywnej.

## 16. Umowy kredytu, pożyczki, poręczenia, gwarancji oraz istotne zobowiązania wekslowe, zobowiązania wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązania wynikające z emitowanych dłużnych papierów wartościowych oraz inne istotne zobowiązania Emitenta

### 16.1. Umowy kredytu

Umowa kredytu nr CRD/16112/04 z dnia 29 czerwca 2004 roku zawarta przez Emitenta z Raiffeisen Bank Polska S.A.

Na podstawie tej umowy, Raiffeisen Bank Polska S.A. udzielił Emitentowi kredytu rewolwingowego na kwotę 400.000 złotych, do dnia 28 czerwca 2005 roku. Kwota kredytu została przeznaczona na pokrycie zadłużenia Emitenta w rachunku bieżącym Emitenta w FORTIS Bank S.A. w związku z przeniesieniem rachunku podstawowego Emitenta do Raiffeisen Bank Polska S.A. Jednocześnie nastąpiło zwolnienie zabezpieczeń ustanowionych przez Emitenta na rzecz FORTIS Bank S.A. Obecnie wykorzystane jest 400.000 złotych kredytu. Odsetki od kredytu są liczone dla dziennych sald zadłużenia według 1M WIBOR + 3,0 punkty procentowe w skali roku.

Emitent ustanowił następujące zabezpieczenia wierzytelności Raiffeisen Bank Polska S.A. wynikającej z powyższej umowy kredytu:

- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową wystawiony przez Emitenta,
- pełnomocnictwo udzielone Raiffeisen Bank Polska S.A. przez Emitenta do zaspokajania wszelkich wierzytelności i roszczeń Raiffeisen Bank Polska S.A. wynikających z umowy kredytu z rachunku Emitenta,
- zastaw rejestrowy na środkach trwałych Emitenta o wartości 1.700.000 złotych - umowa o ustanowieniu zastawu rejestrowego z dnia 29 czerwca 2004 roku (umowa przewiduje również cesję na rzecz Raiffeisen Bank Polska S.A. praw z umowy ubezpieczenia przedmiotu zastawu z zastrzeżeniem obowiązku ubezpieczenia przedmiotu zastawu na kwotę nie niższą niż 1.200.000 złotych od ognia i innych zdarzeń losowych oraz na kwotę nie niższą niż 1.200.000 złotych od kradzieży);
- cesja na rzecz Raiffeisen Bank Polska S.A. istniejących i przyszłych wierzytelności pieniężnych w wysokości nie mniejszej niż 400.000 złotych miesięcznie i związanych z nimi roszczeń istniejących i mogących powstać w przyszłości ze stosunków łączących Emitenta z jego dłużnikami dokonana na podstawie umowy o przelew wierzytelności zawartej z Raiffeisen Bank Polska S.A. w dniu 29 czerwca 2004 roku.
- Emitent poddał się także egzekucji w trybie określonym w art. 97 Prawa Bankowego do kwoty nie większej niż 600.000 złotych w zakresie roszczeń Raiffeisen Bank Polska S.A. wynikających z tej umowy kredytu, jak również egzekucji w zakresie wydania przedmiotu zastawu. Bank może wystąpić o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 28 czerwca 2008 roku.

Umowa kredytu nr CRD/16113/04 z dnia 29 czerwca 2004 roku zawarta przez Emitenta z Raiffeisen Bank Polska S.A.

Na podstawie tej umowy Raiffeisen Bank Polska S.A. udzielił Emitentowi kredytu inwestycyjnego w kwocie 800.000 złotych z okresem spłaty do dnia 30 kwietnia 2008 roku. Środki uzyskane od Raiffeisen Bank Polska S.A. są przeznaczone na budowę i uruchomienie centrali tranzytowej Emitenta w Warszawie. Obecnie Emitent wykorzystał 784.348 złotych kredytu. Comiesięczne rozliczanie odsetek odbywa się według 1M WIBOR + 3,0 punkty procentowe w skali roku.

Emitent ustanowił następujące zabezpieczenia wierzytelności Raiffeisen Bank Polska S.A. wynikającej z tej umowy kredytu:

- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową wystawiony przez Emitenta,
- pełnomocnictwo udzielone Raiffeisen Bank Polska S.A. przez Emitenta do zaspokajania wszelkich wierzytelności i roszczeń Raiffeisen Bank Polska S.A. wynikających z umowy kredytu z rachunku Emitenta,
- zastaw rejestrowy na środkach trwałych Emitenta o wartości 1.178.500 złotych - umowa o ustanowieniu zastawu rejestrowego z dnia 29 czerwca 2004 roku (umowa powyższa przewiduje również cesję na rzecz Raiffeisen Bank Polska S.A. praw z umowy ubezpieczenia przedmiotu zastawu),
- Emitent poddał się także egzekucji w trybie określonym w art. 97 Prawa Bankowego do kwoty 1.200.000 złotych. Bank może wystąpić o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 30 kwietnia 2011 roku.

## **16.2. Gwarancje bankowe**

Gwarancja bankowa CRD/G/15892

W dniu 7 października 2004 roku Raiffeisen Bank Polska S.A. udzielił na zlecenie Emitenta gwarancji bankowej w wysokości 120.700 złotych na rzecz Interbus I Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy Al. Armii Ludowej nr 14 zabezpieczającej zobowiązania Emitenta wobec spółki Interbus I Sp. z o.o. wynikające z umowy najmu opisanej w punkcie 8.4 Prospektu. Jest to gwarancja na pierwsze żądanie i pozostaje w mocy do dnia 31 lipca 2009 roku. Udzielenie gwarancji bankowej zostało poprzedzone zawarciem umowy kaucji w dniu 17 września 2004 roku pomiędzy Raiffeisen Bank Polska S.A. a Emitentem zabezpieczającej wierzytelności Raiffeisen Bank Polska S.A. z tytułu udzielenia gwarancji bankowej.

## **16.3 Zobowiązania wekslowe**

Poza weksłami in blanco, jakie Emitent wystawił w związku z zabezpieczeniem zawartych umów kredytu, w dniu 26 lipca 2004 roku Emitent wystawił weksel własny in blanco na rzecz Warszawskiego Centrum Finansowego Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie z tytułu zabezpieczenia zobowiązań Emitenta wynikających z umowy najmu powierzchni technicznej wraz z miejscem antenowym na dachu budynku przy ulicy Emilii Plater nr 53 w Warszawie, zawartej przez Emitenta z Warszawskim Centrum Finansowym Sp. z o.o. dnia 23 kwietnia 2004 roku na czas oznaczony do dnia 9 maja 2009 roku.

Zgodnie z deklaracją wekslową, wierzyciel może wypełnić weksel do kwoty stanowiącej równowartość w złotych 50.000 USD.

## **16.4 Zobowiązania wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązania wynikające z emitowanych dłużnych papierów wartościowych oraz informacja o innych istotnych zobowiązaniach Emitenta**

Emitent nie jest zobowiązany z tytułu praw pochodnych ani innych instrumentów finansowych.

Emitent nie jest zobowiązany z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych.

## **16.5 Zobowiązania wynikające z pożyczki, poręczenia**

Emitent nie jest zobowiązany z tytułu poręczeń. Emitent jest stroną umów pożyczki opisanych poniżej:

Umowa pożyczki z dnia 24 marca 2005 roku zawarta przez Emitenta z Bogdanem Paszkowskim

Na podstawie tej umowy pan Bogdan Paszkowski udzielił Emitentowi pożyczki w kwocie 40.000 złotych. Strony ustaliły, że powyższa kwota pożyczki wraz z naliczonymi odsetkami obliczonymi według rocznej stopy procentowej równej 10 % od przekazanej Emitentowi kwoty, zostanie przez Emitenta spłacona w ciągu 180 dni od dnia jej udzielenia."

Umowa pożyczki z dnia 16 maja 2005 roku zawarta przez Emitenta z Włodzimierzem Wasiakiem

Na podstawie tej umowy pan Włodzimierz Wasiak zobowiązał się do udzielenia Emitentowi krótkoterminowej pożyczki komercyjnej w kwocie 150.000 złotych w celu finansowania przez Emitenta bieżącej działalności. Zgodnie z umową powyższa kwota pożyczki zostanie przez Emitenta spłacona w ciągu 120 dni od dnia jej udzielenia. Emitent jest zobowiązany do zapłaty na rzecz pana Włodzimierza Wasiaka odsetek od kwoty pożyczki w wysokości 30% w skali roku.

## **17. Nieruchomości będące własnością Emitenta lub do których przysługuje Emitentowi inny tytuł prawny**

Emitent nie jest właścicielem ani użytkownikiem wieczystym jakiejkolwiek nieruchomości.

Emitent użytkuje 3 nieruchomości w Warszawie na podstawie umów najmu, opisanych w punktach 8.4, 9.3 i 11 Rozdziału V Prospektu.

Ponadto Emitent użytkuje części nieruchomości (np. części dachu, kanalizacji teletechnicznej) oraz pomieszczenia gospodarcze wynajęte w celu instalacji w nich urządzeń Emitenta, które nie mają charakteru umów istotnych. Łączna powierzchnia wynajmowanych nieruchomości wynosi ok. 80 m<sup>2</sup> i ok. 500 m długości w przypadku kanalizacji teletechnicznej i kablowej.

## **18. Informacje, za okres ostatnich pięciu lat obrotowych od dnia sporządzenia Prospektu, o wszczętych postępowaniach: upadłościowym, układowym, ugodowym, egzekucyjnym lub likwidacyjnym, których stroną jest Emitent, lub postępowaniach przez organami administracji w związku z prowadzoną przez Emitenta działalnością, jeżeli ich wynik ma lub może mieć znaczenie dla działalności Emitenta**

Wobec Emitenta w okresie ostatnich 5 lat obrotowych do dnia sporządzenia Prospektu nie były wszczynane żadne z powyższych postępowań, których wynik mógłby mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta.

## **19. Realizacja obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska naturalnego**

Nie dotyczy działalności Emitenta.