



KOMENTARZ DO SKONSOLIDOWANEGO RAPORTU PÓŁROCZNEGO EMAX S.A. SA-PSR 2005

GRUPA EMAX

Emax działa jako grupa kapitałowa, którą tworzy sześć spółek: Emax S.A., Winuel S.A., Max Elektronik S.A., Emtal Sp. z o.o., BI.COM S.A. i EMCom Sp. z o.o. Grupa znajduje się w czołówce polskich dostawców rozwiązań teleinformatycznych. Dysponuje szerokim wachlarzem produktów oraz znaczącym potencjałem kadrowym, realizuje duże i złożone projekty informatyczne.

Akcje Emax S.A. są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od dnia 20 listopada 2002 roku. Kapitał zakładowy Spółki dzieli się na 3 446 450 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda, z czego do obrotu giełdowego wprowadzonych zostało 2 728 030 akcji w tym 500 000 akcji serii A, 1 681 580 akcji serii B, 380 000 akcji serii C, 110 000 akcji serii D oraz 56 450 akcji serii E (wyemitowanych w ramach Programu Opcji Menedżerskich).

Do najważniejszych produktów oferowanych przez Grupę Emax należą:

- **Kompleksowe rozwiązania w zakresie automatyki bankowej:** automaty kasjerskie, systemy zarządzania i obsługi gotówki, systemy samoobsługowe (w tym terminale informacyjno-transakcyjne), przenośne kioski kontenerowe;
- **Automatyczne systemy logistyczne (w tym rozwiązania logistyki pocztowej):** automatyczne magazyny wysokiego składowania, systemy transportu wewnętrznego, systemy sortujące i przenośniki, systemy klasy Warehouse Management System (WMS), oprogramowanie zarządzające logistyką typu „track & trace”, systemy poczty pneumatycznej;
- **Systemy opracowania korespondencji masowej:** systemy kopertujące, systemy frankujące, specjalistyczne systemy drukujące, systemy formatowania dokumentów, systemy foliowania;
- **Rozwiązania dla podmiotów sektora energetycznego i przemysłowego:** systemy wspierające uczestnictwo w rynku energii (SOWE i WIRE), systemy pomiarowo-rozliczeniowe, wspomagające procesy rozliczeniowe związane z produkcją, dystrybucją i zakupem mediów energetycznych;
- **Printoscope** – system kontroli i optymalizacji kosztów wydruków;
- **Rozwiązania z zakresu przetwarzania, archiwizacji i obiegu dokumentów oraz rozwiązania rozliczania masowych płatności:** centra masowego przetwarzania danych i odczytu dokumentów, centra archiwizacji obrazów dokumentów oraz kompleksowe rozwiązania do zarządzania obiegiem dokumentów i korespondencji, systemy obsługi kredytów, systemy rozliczania masowych płatności;
- **Systemy wykorzystujące kartę elektroniczną:** system pobierania opłat w komunikacji zbiorowej, rozwiązania typu Karta Miejska;
- **Rozwiązania wspomagania zarządzania przedsiębiorstwem** klasy ERP (SAP), system dedykowany dla małych i średnich przedsiębiorstw handlowych (MAXeBiznes) oraz system zarządzania relacjami z klientem klasy CRM;
- **Systemy wspierające controlling i zarządzanie ryzykiem** - rozwiązania służące do zarządzania ryzykiem w instytucjach bankowych, uwzględniające wymogi Nowej Umowy Kapitałowej (Basel II);
- **Systemy zabezpieczeń** (sygnalizacji pożaru, monitoringu wizyjnego, bardzo wczesnej detekcji dymu, sygnalizacji włamania i napadu, kontroli dostępu, telewizji przemysłowej, oddymiania), automatyki budynkowej i okablowania strukturalnego;
- **Systemy infrastruktury i bezpieczeństwa oraz systemy oparte o technologie sieciowe:** m.in. platformy sprzętowe, systemy pamięci masowych, zarządzania zawartością, transmisji danych, systemy pracy grupowej, systemy zarządzania infrastrukturą teleinformatyczną, systemy sieci lokalnych LAN i rozległych WAN, integracja głosu i danych (videokonferencje), bezpieczny dostęp do



sieci Internet, szyfrowanie transmisji danych, tuning sieci, monitoring i zarządzanie urządzeniami sieciowymi;

- **Systemy telekomunikacyjne i automatyki:** systemy radiokomunikacji analogowej i cyfrowej, systemy telekomutacji i teletransmisji, infrastruktura obiektów nadawczych, systemy zasilania obiektów i urządzeń telekomunikacyjnych, systemy rejestracji rozmów, systemy lokalizacji pojazdów;
- **Systemy dedykowane dla transportu zbiorowego:** systemy informacji wizualno-fonicznej, systemy liczenia osób, systemy monitoringu wizyjnego w pojazdach, systemy zarządzania taborom;
- **Systemy biblioteczne i archiwizacyjne** przeznaczone do kompleksowej obsługi dużych i średnich bibliotek oraz archiwów;
- **Rozwiązania paszportyzacyjne;**
- **Rozwiązania bilingowe;**
- **Rozwiązania dedykowane:** oprogramowanie tworzone na zamówienie.

Realizowane przez spółki Grupy Emax przedsięwzięcia obejmują:

- indywidualną analizę potrzeb, oczekiwań i wymagań klienta;
- opracowanie dokumentacji projektowej;
- stworzenie dedykowanego oprogramowania;
- dostarczenie sprzętu i oprogramowania systemowego i narzędziowego;
- integrację realizowanego systemu z innymi już istniejącymi systemami u klienta oraz systemami zewnętrznymi;
- wdrożenie systemu;
- przeprowadzenie szkoleń dla użytkowników;
- świadczenie usług gwarancyjnych i pogwarancyjnych związanych z eksploatacją systemu.

Spółki **Emax S.A.** i **Winuel S.A.** posiadają certyfikat **ISO 9001:2000** w zakresie "Zarządzanie projektami związanymi z wytworzeniem i wdrożeniem systemów teleinformatycznych i automatyki".

Centrum Produktowe Systemy Biblioteczne zlokalizowane w spółce **Max Elektronik S.A.** posiada certyfikat **ISO 9001:2000** obejmujący: projektowanie, tworzenie, sprzedaż i wdrażanie systemów informatycznych.

Odbiorcami rozwiązań oferowanych przez Grupę Emax są jednostki administracji centralnej i samorządowej, największe banki funkcjonujące w Polsce, duże przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, przemysłowe, infrastrukturalne i handlowe. Do najważniejszych odbiorców należą między innymi: Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Instytut Meteorologii i Gospodarki Wodnej, Bank PEKAO S.A., Bank Przemysłowo-Handlowy PBK S.A., Bank Zachodni WBK S.A., ING Bank Śląski S.A., Kredyt Bank S.A., Bank PKO BP S.A., PPPUP Poczta Polska, MPK Poznań, Elektrownia "Bełchatów" S.A., Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A., Telekomunikacja Polska S.A., Zakłady Chemiczne POLICE, Polfa Pabianice.

Emax S.A.

podmiot dominujący w Grupie, integrator systemów informatycznych i automatyki; działa na rynku business-to-business oferując dedykowane i kompleksowe rozwiązania z zakresu zaawansowanych technologii informatycznych, usprawniające procesy biznesowe i wspomagające zarządzanie w dużych i średnich podmiotach gospodarczych i instytucjach.

Winuel S.A.

lider wśród dostawców rozwiązań informatycznych dla sektora energetycznego. Spółka wypracowała standardy komunikacyjne dla rynku energii. Tworzy specjalizowane oprogramowanie na zamówienie, zajmuje się integracją aplikacji.

Max Elektronik S.A.

dom software'owy, autoryzowane centrum produkcji oprogramowania w technologii Java Computing.

**BI.COM S.A.**

tworzy wyspecjalizowane systemy informatyczne, usprawniające procesy biznesowe i zarządzanie.

Emtal Sp. z o.o.

oferuje kompleksowe rozwiązania dla zakładów transportu zbiorowego, w tym system wykorzystujący karty elektroniczne (e-bilet).

EMCom Sp. z o.o.

realizuje projekty na rynku usług publicznych, głównie samorządowym i administracji publicznej; prowadzi portal o tematyce samorządowej www.infoport.pl

Poniższa tabela prezentuje udziały Emax S.A. w spółkach wchodzących w skład Grupy Kapitałowej Emax:

Spółka	Status	Kapitał %	Głosy %
Winuel S.A.	podmiot zależny	90,97	90,97
Max Elektronik S.A.	podmiot zależny	91,7	91,7
BiCom S.A.	podmiot zależny	100	100
Emtal Sp.z o.o.	podmiot współzależny	50	50
EMCom Sp. z o.o.	podmiot stowarzyszony	19	41

Według stanu na dzień przekazania niniejszego raportu w Emax S.A. zatrudnionych jest 360 pracowników natomiast cała Grupa Emax liczy 779 osób.

ORGANY STATUTOWE EMAX S.A. (wg stanu na dzień przekazania niniejszego raportu)**Akcjonariusze**

- BB Investment Sp. z o.o. (za pośrednictwem BBI Capital S.A.) posiada 35,34% w kapitale zakładowym oraz 64,72% w głosach na Walnym Zgromadzeniu.
- Free float: 64,66% w kapitale, 35,28% w głosach na WZ.

Zarząd**Prezes Zarządu:**

Piotr Kardach – Dyrektor Generalny

Członkowie Zarządu:

Wojciech Dziwolski – Dyrektor ds. Sprzedaży Sektor Publiczny, Sektor Telekomunikacyjny

Andrzej Kosturek – Dyrektor ds. Sprzedaży Sektor Energetyka, Przemysł i Handel

Bogdan Kosturek – Dyrektor ds. Technicznych

Paweł Nowacki – Dyrektor ds. Finansowych

Paweł Rozwadowski – Dyrektor ds. Sprzedaży Sektor Bankowo-Finansowy, Rynki Zagraniczne

Marcin Stawarz – Dyrektor ds. Realizacji

Rada Nadzorcza**Przewodniczący Rady Nadzorczej:**

Paweł Turno

Sekretarz Rady Nadzorczej:

Janusz Samelak

Członkowie Rady Nadzorczej:

Piotr Karmelita

Henryk Mruk

Grzegorz Ogonowski



INFORMACJA FINANSOWA

Poniższa tabela prezentuje skonsolidowane* wyniki finansowe Emax S.A. za I półrocze 2005 roku:

<i>w tys. zł</i>	I półrocze 2005	I półrocze 2004	Zmiana półrocze 2004 – 2005
Przychody ze sprzedaży	149 452	132 340	13,0 %
Przychody ze sprzedaży produktów	68 293	59 344	15,0 %
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	81 159	72 996	11,2 %
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	60 648	44 620	35,9 %
Koszty sprzedanych towarów i materiałów	70 447	68 597	2,7 %
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	18 357	19 123	-4,0 %
Koszty sprzedaży	4 294	4 162	3,1 %
Koszty ogólnego zarządu	12 432	12 352	0,6 %
Zysk/strata na działalności operacyjnej (EBIT)	2 209	-247	-
Przychody finansowe	4 198	1 773	136,8 %
Koszty finansowe	2 245	2 609	-14,0%
Zysk/strata netto	3 360	-1 621	-

* w związku z zastosowaniem MSR w sprawozdaniach finansowych za 2005 rok (w tym w danych porównywalnych za rok 2004) konsolidacji metodą pełną podlegają spółki Emax S.A., Winuel S.A., Max Elektronik S.A. i BI.COM S.A., a metodą praw własności spółki Emtal Sp. z o.o. i EMCom Sp. z o.o.

Po pierwszym półroczu bieżącego roku skonsolidowane przychody ze sprzedaży Emax S.A. osiągnęły wartość 149 053 tys. zł, co oznacza wzrost o 13% w relacji do pierwszego półrocza 2004 roku. Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Emax prowadzą działalność na zasadach projektowych, co powoduje, że struktura przychodów w dużej mierze uzależniona jest od budżetów klientów, a także wynika z umownych harmonogramów prac i ich ewentualnych zmian dokonywanych przez klientów w trakcie realizacji. Aktualny backlog Spółki wynosi 276 mln zł i jest znacząco wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego, kiedy wynosił 248 mln zł. Większość wysokomarżowych przychodów będzie miała miejsce w III, a przede wszystkim w IV kwartale. Wynika to z opóźnień zarówno w realizacji już prowadzonych projektów (np. Poczta Polska), jak i w zawieraniu nowych kontraktów (np. z Panopa Logistik Polska, Strabag, PSE Operator), które podpisane zostały dopiero pod koniec I półrocza.

W I półroczu Emax S.A. wypracował, w rozbiciu na poszczególne kwartały, wyrównany poziom przychodów w porównaniu do roku ubiegłego. Wynika to w dużej mierze z realizacji projektów outsourcingowych i serwisowych, a także umów długoterminowych. Zarząd Emax S.A. dąży do uniezależnienia się od sezonowości panującej na rynku IT w Polsce, polegającej na koncentracji przychodów i zysków w ostatnich kwartałach roku obrotowego poprzez zwiększanie udziału w przychodach ogółem przychodów z tytułu realizacji długoterminowych kontraktów, w tym również serwisowych i outsourcingowych. Efektem realizacji tej strategii jest min. podpisanie w dniu 15 grudnia 2004 roku umowy z PPUP Poczta Polska na rozbudowę Zintegrowanego Systemu Teleinformatycznego, o wartości 155,8 mln zł, którego realizacja potrwa do 2007 roku oraz umowy zawartej w dniu 31 marca 2005 roku z Telekomunikacją Polską S.A. na świadczenie usług serwisowych elektronicznych systemów kopertujących i wspomagających drukowanie, a także aneksu do umowy z GE Capital Bank S.A. z dnia 27 lipca 2005 roku, którego przedmiotem jest rozszerzenie zakresu dzierżawy systemu przetwarzania dokumentów.

Po pierwszym półroczu bieżącego roku w efekcie, wspomnianego powyżej, przesunięcia realizacji niektórych projektów zysk brutto na sprzedaży osiągnął wartość 18 357 tys. zł przy 19 123 tys. zł po analogicznym okresie ubiegłego roku.



W opisywanym okresie wartość kosztów sprzedaży oraz kosztów ogólnego zarządu utrzymała się na poziomie podobnym jak w analogicznym okresie 2004 roku. Po pierwszym półroczu zysk operacyjny wyniósł 2 209 tys. zł, w relacji do straty w wysokości 247 tys. zł po dwóch kwartałach 2004 roku. Znaczącą pozycję w wynikach Emax S.A. za całe pierwsze półrocze 2005 roku stanowią wyższe przychody finansowe przy niższym, w porównaniu do 2004 roku, poziomie kosztów finansowych. Jest to wynikiem osłabienia się złotówki w stosunku do walut obcych (EURO, USD), co wpłynęło na instrumenty finansowe związane z realizowanymi przez Spółkę Grupy Emax długoterminowymi umowami wyrażonymi w tych walutach.

Po sześciu miesiącach 2005 roku Emax S.A. wypracował 3 360 tys. zł skonsolidowanego zysku netto, w relacji do straty w wysokości 1 621 tys. zł po pierwszym półroczu ubiegłego roku.

Zarząd Emax S.A. pragnie zwrócić uwagę na lepsze wyniki finansowe za pierwsze półrocze 2005 roku wykazane w niniejszym raporcie okresowym w porównaniu do wyników opublikowanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za II kwartał br. Na poziomie zysku operacyjnego głównym powodem zaistniałej różnicy jest rozpoznanie przychodów na jednym z kontraktów długoterminowych. Kierując się zasadą ostrożności, w dniu przekazania raportu okresowego za II kwartał, z uwagi na brak zatwierdzonego budżetu Spółka postanowiła nie rozpoznawać przychodów na tym kontrakcie. Po dacie przekazania raportu okresowego za II kwartał zakończona została procedura akceptacyjna budżetu kontraktu, co umożliwiło zaliczyć przychody z tego kontraktu do I półrocza br. Ponadto w wyniku weryfikacji salda rozrachunków z dostawcami nastąpiło obniżenie poziomu kosztów.

Dodatkowo na poziomie zysku netto na lepszy wynik finansowy wpływ miało również zmniejszenie kosztów finansowych spowodowane zmianą wyceny jednego z kredytów.

Informacja na temat wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących Emax S.A.:

w tys. zł	I półrocze 2005	I półrocze 2004
Wartość wynagrodzeń Członków Zarządu jednostki dominującej	871,0	821,0
Wartość wynagrodzeń Członków Zarządu będących równocześnie członkami Zarządu w jednostkach podporządkowanych,	788,0	741,0
Wartość wynagrodzeń Członków Rady Nadzorczej Emax S.A.	32,0	33,0

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

Umowy zawarte w I półroczu 2005

Na wyniki osiągnięte przez Emax S.A. wpływ miały projekty, których realizację rozpoczęto we wcześniejszych okresach, jak również nowe umowy zawarte w opisywanym okresie. Poniżej przedstawiono najważniejsze umowy podpisane w I półroczu 2005 roku:

- Dnia 21 stycznia zawarta została umowa z Biblioteką Śląską w Katowicach. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług serwisu pogwarancyjnego systemu Libromag zainstalowanego w Bibliotece. Umowa zawarta została na okres od dnia 21 stycznia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2008 roku. Wartość umowy wynosi 2 806 tys. zł netto.
- Dnia 22 lutego zawarta została umowa na dostawę rozwiązań informatycznych dla jednego z klientów. Wartość umowy wynosi 1 325 tys. zł netto.
- Dnia 25 lutego zawarta została umowa z Gminą Wrocław – Urzędem Miejskim Wrocławia a konsorcjum w skład którego wchodzi Winuel S.A. – spółka zależna od Emax S.A. – oraz Business Consulting Center Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest rozszerzenie funkcjonalności posiadanego przez Urząd Miejski zintegrowanego systemu informatycznego firmy SAP o moduły służące do obsługi rachunkowości budżetowej i finansowej, płac, rozwoju pracowników, podatków, opłat lokalnych, dochodów z mienia, kontrolingu i zarządzania projektami. Konsorcjum wykona również usługę przeniesienia danych oraz przeszkoli użytkowników systemu. Wartość umowy wynosi 2 864 tys. zł netto. Winuel S.A. w 2004 roku wdrożył w Urzędzie Miejskim Wrocławia moduł



firmy SAP służący do zarządzania personelem (SAP HR), obsługujący oprócz pracowników zatrudnionych w Urzędzie Miasta, również jednostki podległe Urzędowi, czyli m.in. szkolnictwo, jednostki kulturalne, przychodnie, wodociągi, ośrodki pomocy społecznej.

- Dnia 28 lutego pozyskane zostało zlecenie na dostawę rozwiązań informatycznych dla jednego z klientów. Wartość zlecenia wynosi 5 915 tys. zł.
- Dnia 31 marca zawarta została umowa z Telekomunikacją Polską S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług serwisowych elektronicznych systemów kopertujących i wspomagających drukowanie. Wartość umowy wynosi 5 742 tys. zł netto.
- Dnia 27 kwietnia zawarta została umowa z PSE Operator S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług serwisowych w celu zachowania niezakłóconej i stabilnej pracy Systemu Informatycznego Rynku Energii Elektrycznej (SIRE). Umowa zawarta została na okres 12 miesięcy. Wartość umowy wynosi 5 028 tys. zł netto.
- Dnia 12 maja zawarta została umowa z Centralną Komisją Egzaminacyjną z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych. Wartość umowy wynosi 1002 tys. zł netto.
- Dnia 31 maja zawarta została umowa z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest sprzedaż licencji na oprogramowanie Oracle oraz świadczenie usług serwisu oprogramowania posiadanego przez ARiMR. Wartość umowy wynosi 21 127 tys. zł netto.
- Dnia 24 czerwca zawarta została umowa z Strabag Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest wykonanie instalacji niskoprądowych w ramach inwestycji realizowanej przez Strabag dla jednego z klientów. Wartość netto umowy wynosi 0,64 mln EURO, co według średniego kursu EURO ustalonego przez NBP na dzień zawarcia umowy wynosi 2 572 tys. zł.
- Dnia 30 czerwca zawarta została umowa z Panopa Logistik Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Swarzędzu - Jasinie. Przedmiotem umowy jest dostawa oraz montaż Automatycznego Magazynu Pojemników oraz transportu wewnętrznego wraz z utworzeniem i wdrożeniem oprogramowania zintegrowanego z systemem zarządzania magazynu spółki Volkswagen. Umowa zrealizowana zostanie do końca 2005 roku. Wartość umowy wynosi 5 590 tys. zł netto.

Program Opcji Menedżerskich

W dniu 10 maja 2005 roku Zarząd Emax S.A. działając na podstawie upoważnienia wynikającego z §9 Statutu Spółki, podjął uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego poprzez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 1 zł każda, a także o wyłączeniu prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy w odniesieniu do nowo emitowanych akcji serii E.

Wyłączenie prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy w odniesieniu do akcji serii E uzasadnione jest celem jaki ma osiągnąć wprowadzenie i realizacja programu opcji menedżerskich jako mającym na celu dalsze związanie ze Spółką osób mających kluczowe znaczenie dla jej dalszej działalności oraz całej Grupy Kapitałowej Emax. Udostępnienie tym osobom akcji Spółki stanowić będzie dla nich najlepszy mechanizm motywacyjny do podejmowania działań skutkujących wzrostem wartości Spółki.

Akcje z podwyższonego kapitału zostały objęte przez osoby uprawnione - wytypowanych przez Radę Nadzorczą Spółki pracowników spółek Grupy Kapitałowej Emax - w ramach programu opcji menedżerskich zgodnie z Regulaminem Opcji Menedżerskich Emax S.A. (tekst jednolity Regulaminu został podany do publicznej wiadomości w Raporcie bieżącym nr 43/2004 w dniu 27 października 2004 roku). W sumie objętych zostało 56 450 akcji. Cena emisyjna w przypadku wszystkich uprawnionych wyniosła 52,14 zł. W dniu 19 lipca 2005 roku Sąd Rejonowy w Poznaniu XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Emax S.A. o kwotę 56 450 zł, tj. do 3 446 450 zł poprzez emisję akcji serii E. W dniu 2 sierpnia 2005 roku akcje serii E zostały zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych. Zarząd Emax S.A. złożył wniosek o wprowadzenie akcji serii E, a także 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A, do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Struktura organizacyjna Grupy Emax

Z dniem 1 stycznia 2004 roku spółki tworzące Grupę Emax funkcjonują zgodnie z nowym Modelem Organizacyjnym. Umożliwia on koncentrację i wzajemną dostępność w Grupie kluczowych kompetencji i zasobów poszczególnych spółek, przy równoczesnym zachowaniu formalnoprawnej odrębności poszczególnych firm. Rezultatem wprowadzonych rozwiązań jest podniesienie skuteczności prowadzonych



działań handlowych i efektywności realizacji projektów, a przez to optymalizacja prowadzonej działalności i w konsekwencji stabilny wzrost wartości Emax S.A. i Grupy Kapitałowej Emax.

Obecnie trwa proces połączenia przez przejęcie ze spółką zależną BI.COM S.A., Zarząd Emax S.A. planuje również połączenie z Emtal Sp. z o.o. - po dokupieniu pozostałych 50% udziałów w tej spółce. Celem połączenia jest wynikająca z przyjętej strategii rozwoju zmiana struktury zarządzania w Grupie Kapitałowej Emax, długookresowo umożliwi również zmniejszenie kosztów prowadzonej działalności.

W dniu 28 lipca 2005 roku Zarząd Emax S.A. podjął uchwałę w sprawie połączenia przez przejęcie ze spółką BI.COM S.A. z siedzibą w Poznaniu. BI.COM S.A. jest podmiotem w 100% zależnym od Emax S.A. Połączenie nastąpi w trybie art. 492 § 1 pkt 1 w zw. z art. 515 § 1 k.s.h., a więc poprzez przeniesienie całego majątku Spółki BI.COM S.A. na Spółkę EMAX S.A. bez podwyższania kapitału zakładowego.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emax S.A. i zmiany w Statucie

W dniu 17 czerwca 2005 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emax S.A. podczas którego akcjonariusze podjęli uchwały w sprawie:

- zatwierdzenia sprawozdania finansowego Emax S.A. za rok 2004,
- przeznaczenia zysku wypracowanego w roku 2004 na kapitał zapasowy,
- udzielenia absolutorium Członkom Zarządu Emax S.A.
- udzielenia absolutorium Członkom Rady Nadzorczej Emax S.A.

Walne Zgromadzenie podjęło również uchwałę w sprawie wyboru Członków Rady Nadzorczej III kadencji, powołując w jej skład następujące osoby:

- 1) Pana Piotra Karmeliłę,
- 2) Pana Henryka Mruka,
- 3) Pana Grzegorza Ogonowskiego,
- 4) Pana Janusza Samelaka,
- 5) Pana Pawła Turno.

Ponadto, podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia podjęta została uchwała w sprawie wprowadzenia zmian w Statucie Spółki, wynikających z konieczności dostosowania jego postanowień do wymagań kodeksu spółek handlowych. Zamierzone zmiany wprowadzone zostały poprzez zastąpienie dotychczasowego brzmienia postanowień Statutu ich nową wersją. Aktualna treść Statutu została podana do wiadomości publicznej w Raporcie bieżącym Nr 35/2005 dostępnym na stronie internetowej spółki.

Akcyonariusze podjęli również uchwałę w sprawie akceptacji treści "Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005" wprowadzonych Uchwałą Nr 44/1062/2004 Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z wyjątkiem reguły numer 28 dotyczącej wyłonienia w strukturze Rady Nadzorczej komitetów audytu i wynagrodzeń. Treść oświadczenia Emax S.A. została przekazana w Raporcie bieżącym 33/2005 dostępnym na stronie internetowej spółki.

W dniu 26 lipca 2005 roku Rada Nadzorcza Spółki wprowadziła zmiany do Regulaminu Rady Nadzorczej Emax S.A. powołując Komitety Audytu i Wynagrodzeń oraz wyłaniając ich członków, co powoduje, iż Spółka przestrzega zasadę Nr 28 opisaną w dokumencie "Dobre Praktyki w Spółkach Publicznych 2005". W wyniku opisanych powyżej zmian Emax S.A. realizuje wszystkie zasady "Dobrych Praktyk w Spółkach Publicznych 2005".

BADANIA I ROZWÓJ

Strategia rozwoju Spółki i Grupy Emax bazuje na ciągłym wyszukiwaniu atrakcyjnych nisz rynkowych, doborze odpowiednich produktów i technologii zaspokajających specyficzne potrzeby klientów w tych niszach, a następnie rozwoju oferty. Na bazie znaczącej i stabilnej pozycji, Grupa Emax kontynuuje rozwój produktowy i technologiczny czyniąc swoją ofertę coraz bardziej uniwersalną i dostosowaną do potrzeb coraz szerszego kręgu odbiorców, w szczególności poprzez tworzenie systemów dedykowanych i integrację aplikacyjną.

Rozwój Grupy koncentrować się będzie na czterech kierunkach:

- utrzymania/umacniania pozycji w atrakcyjnych (wzrostowych) segmentach rynku, w których Grupa już posiada znaczącą pozycję – np. rozwiązania logistyki pocztowej, rozwiązania e-bilet, tworzenie rozwiązań dedykowanych oraz systemy opracowania korespondencji masowej,



automatyka bankowa, automatyka magazynowa oraz rozwiązania dla rynku energii, w tym handlu hurtowego energią elektryczną.

- wchodzenia na perspektywiczne rynki znajdujące się aktualnie w fazie wczesnego rozwoju – rozwiązania oparte o karty elektroniczne, rozwiązania bilingowe, rozwiązania zarządzania ryzykiem,
- rozwój oferty dedykowanej dla wybranych segmentów odbiorców (w szczególności: sektor publiczny, sektor telekomunikacyjny, bankowo-finansowy, sektor energetyczny),
- ekspansja zagraniczna dzięki tworzeniu produktów przede wszystkim softwarowych przeznaczonych dla masowych odbiorców, do sprzedaży także poza granicami kraju (np. Printoscope – system do optymalizacji kosztów wydruków w dużych organizacjach), produkty globalne oraz produkcja software'u na zamówienie, ale także sprzedaż rozwiązań z dotychczasowej oferty Grupy – np. system pobierania opłat za przejazdy komunikacją miejską (e-bilet), systemy wspomagania kierowania (typu Command&Control), systemy dla sektora energetycznego (systemy pomiarowo-rozliczeniowe, systemy dla rynku energii).

Grupa Emax zamierza intensywnie rozwijać swoją działalność o nowe produkty i nowe rynki. Sposobami realizacji opisanej ścieżki ekspansji będzie:

- Rozwój wewnętrzny (organiczny) rozwiązań oferowanych przez Grupę:

Rozwiązania Grupy	Komentarz dotyczący planów rozwojowych
Zintegrowane systemy informatyczne	Rozwój rozwiązań dedykowanych dla klientów ze strategicznych segmentów rynku, w szczególności dla energetyki, sektora publicznego oraz na rynki zagraniczne (ekspansja z dotychczasowymi produktami, jak i przygotowanie produktów dedykowanych).
Zintegrowane systemy logistyczne	Rozwój produktowy zmierzający do integracji automatyki z systemami informatycznymi u klienta.
Systemy opracowania korespondencji	Nowe formy dostaw dla klienta – usługi outsourcingowe, wchodzenie z ofertą do nowych segmentów klientów (np. sektor energetyczny)
Rozwiązania w zakresie techniki bankowej	Rozwój produktowy skoncentrowany na rozwoju systemów samoobsługi bankowej oraz na integracji automatyki z systemami informatycznymi u klienta (tworzenie interfejsów).
Technologie inteligentnego budynku	Utrzymanie i rozwój pozycji rynkowej. Rozwój produktów i technologii (w szczególności systemy monitoringu wizyjnego)

- Akwizycje spółek produktowych, niewielkich Spółek niszowych działających na perspektywicznych rynkach, posiadających potencjał w zakresie sprzedaży zagranicznej.

Planowane nakłady inwestycyjne finansowane będą kapitałami własnymi Emax S.A. oraz w razie potrzeby kapitałem zewnętrznym.

ZAGROŻENIA I CZYNNIKI RYZYKA

CZYNNIKI ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM SPÓŁKI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMAX PROWADZĄ DZIAŁALNOŚĆ.

Koniunktura gospodarcza w Polsce

Na realizację założonych przez Zarząd Emax S.A. celów strategicznych i osiągane wyniki finansowe wpływają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Spółki. Do czynników tych zaliczyć można: wzrost produktu krajowego brutto, inflację, ogólną kondycję polskiej gospodarki, zmiany legislacyjne, sytuację w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw będących klientami spółek tworzących Grupę Kapitałową Emax. Niekorzystne zmiany wskaźników



makroekonomicznych mogą wpłynąć na zmniejszenie planowanych przychodów Grupy lub na zwiększenie kosztów jej działalności.

Rozwój rynku technologii informatycznych jest silnie związany z rozwojem gospodarczym kraju oraz kondycją przedsiębiorstw, które są odbiorcami produktów i usług IT. Obniżenie tempa wzrostu produktu krajowego brutto może spowodować obniżenie rentowności polskich przedsiębiorstw oraz znacznie „uszczipić” budżety m.in. na informatyzację. Spowolnienie rozwoju gospodarki może przełożyć się na zmniejszenie poziomu sprzedaży Grupy oraz zmniejszenie jej marży na sprzedaży.

Dane makroekonomiczne ostatniego kwartału 2004 r. oraz pierwsze miesiące br. wskazują na osłabienie tempa wzrostu produktu krajowego brutto. Według danych GUS, tempo wzrostu PKB w IV kwartale ub. r. wyniosło 3,9% r/r, co w konsekwencji przełożyło się na niższy poziom wzrostu PKB w całym 2004 r. (5,3% wobec wcześniej planowanego 5,4%). W II kwartale roku 2005 wzrost gospodarczy wyniósł 2,8%. Według prognoz resortu finansów gospodarka polska w III kwartale 2005 roku wzrośnie około 3,7 proc. PKB, a w ostatnim kwartale roku około 4,5 proc., co przełoży się na 3,3-proc. wzrost PKB w całym 2005 roku.

W ostatnim czasie analitycy UBS obniżyli prognozę wzrostu PKB dla Polski na rok 2006 do 3,9 proc. z przewidywanych wcześniej 4,2 proc. Najważniejszy powód to rosnąca cena ropy naftowej, która obecnie jest o 33 proc. wyższa niż na początku 2005 r. Według UBS, decyzja polskiego rządu w sprawie czasowej obniżki akcyzy powinna pomóc w podtrzymaniu tempa wzrostu gospodarki, nie mniej wysokie ceny ropy źle wróżą perspektywieżywienia wydatków konsumpcyjnych (bo szkodzą sile nabywczej ludności).

Mimo droższej ropy, UBS spodziewa się, że inflacja w najbliższych miesiącach pozostanie w niższym przedziale celu inflacyjnego NBP ustalonego na 1,5-3,5 proc., a górnego progu nie przekroczy przez dwa lata.

Wśród czynników równoważących wzrost cen wywołany droższą ropą wskazują na niskie ceny żywności i zjawiska po stronie popytowej: nieznaczna dynamikę wzrostu płac realnych i wysokie bezrobocie.

Polityka

W związku z wyborami parlamentarnymi i prezydenckimi w Polsce w roku 2005 cała gospodarka ponosi ryzyko polityczne. Jego przejawem może być w szczególności: ostrożność inwestorów (zwłaszcza zagranicznych), obniżka kursu złotówki w relacji do innych walut (zwłaszcza euro i dolara) oraz opóźnienia w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych (w szczególności w sektorze publicznym oraz z dużym udziałem państwa).

Siła oddziaływania tego ryzyka będzie uzależniona od czasu i warunków, na jakich dojdzie do powołania nowego rządu oraz rezultatów wyborów prezydenckich.

Polityka podatkowa

W Polsce następują częste zmiany przepisów prawa regulujących opodatkowanie działalności gospodarczej. Istnieje ryzyko zmiany obecnych przepisów podatkowych (szczególnie wobec zmian politycznych), w taki sposób, że nowe regulacje mogą okazać się mniej korzystne dla spółek Grupy lub jej klientów, co w konsekwencji może przełożyć się w sposób bezpośredni lub pośredni na pogorszenie wyników finansowych Spółki i Grupy Kapitałowej.

Kurs walutowy

Ze względu na znaczący udział płatności z tytułu dostaw nominowanych w walutach obcych, określanie wartości wielu kontraktów w walucie obcej oraz rosnącego zainteresowania Grupy Kapitałowej sprzedażą na rynkach zagranicznych, czynnikiem o istotnym znaczeniu dla rentowności zawieranych kontraktów może być ryzyko kursowe związane z wahaniami kursów walut, w szczególności relacji PLN/ EURO oraz PLN/USD.

Emax S.A. i spółki z Grupy Kapitałowej zapobiegają powyższemu zagrożeniu wykorzystując instrumenty finansowe zabezpieczające przed wahaniami kursu walutowego.

Konkurencja

Zarówno Emax S.A., jak i pozostałe podmioty z Grupy Kapitałowej prowadzą działalność na bardzo konkurencyjnym rynku technologii informatycznych. Rynek producentów oprogramowania dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest mocno rozdrobniony - oprócz podmiotów istniejących na



nim od wielu lat, wciąż pojawiają się nowe, oferujące produkty zróżnicowane pod względem zakresu zagadnień, stopnia złożoności oraz ceny.

Duża pojemność rynku polskiego sprawia, że wiele światowych firm świadczących podobne usługi jest zainteresowanych prowadzeniem działalności w Polsce, co może spowodować nasilenie konkurencji oraz obniżanie marż. Potencjalni nowi uczestnicy rynku będą zapewne firmami zależnymi lub przedstawicielstwami liczących się producentów zachodnich o dobrych produktach i doskonałej pozycji finansowej. Ponadto subwencje i dotacje ze strony Unii Europejskiej dla przedsiębiorstw wdrażających systemy zarządzania przedsiębiorstwem, mogą wzbudzić szersze zainteresowanie tym segmentem rynku ze strony innych przedsiębiorstw informatycznych.

Emax S.A. i spółki z Grupy Kapitałowej zapobiegają powyższym zagrożeniom poprzez:

- wyszukiwanie i wypełnianie nisz rynkowych (możliwość uzyskiwania wysokich marż),
- systematyczne poszerzanie kompetencji, co umożliwi tworzenie i plasowanie na rynku konkurencyjnej oferty produktów i usług.

Konsolidacja branży

Procesy konsolidacyjne w branży odbywające się poza Grupą Emax mogą spowodować pogorszenie jej pozycji na rynku, powstanie lub umocnienie się na rynku kilku silnych dostawców oraz jednocześnie ograniczenie znaczenia pozostałych podmiotów rynku. Wśród większych firm krajowych widać wyraźne dążenia do szybszego wzrostu poprzez przejęcia firm niszowych oraz włączanie do swojej oferty standardowych rozwiązań opartych na produktach renomowanych firm światowych. Sytuacja ta może zagrozić pozycji rynkowej spółek Grupy oraz zmusić go do ponoszenia znacznych kosztów związanym z utrzymaniem dotychczasowych i pozyskaniem nowych klientów.

W celu zapobiegania powyższym zagrożeniom, Emax S.A. bierze udział w konsolidacji branży. Aktualnie prowadzone są rozmowy w sprawie nabycia udziałów w kilku niszowych spółkach produktowych, działających na perspektywicznych rynkach, posiadających potencjał w zakresie sprzedaży zagranicznej.

Ryzyko związane ze spadkiem dynamiki wzrostu rynku technologii informatycznych w Polsce

Dynamika wzrostu rynku, na którym działają spółki Grupy Kapitałowej Emax była do niedawna wysoka i zdecydowanie przewyższała dynamikę wzrostu produktu krajowego brutto Polski. Mimo optymistycznych prognoz, istnieje ryzyko spadku dynamiki na skutek ograniczenia budżetów klientów, spowodowanego wahaniami koniunktury gospodarczej lub kryzysem finansów publicznych.

W celu ograniczenia ryzyka związanego ze spadkiem dynamiki wzrostu rynku technologii informatycznych spółki Grupy podejmują działania prowadzące do polepszenia pozycji konkurencyjnej oraz wprowadzania na rynek nowoczesnych produktów, które spełniałyby oczekiwania i potrzeby klientów. Działania te powinny pozwolić na kontynuowanie rozwoju spółek Grupy również w sytuacji pogorszenia się koniunktury w branży. Wśród klientów spółek wchodzących w skład Grupy Emax znajdują liderzy w poszczególnych branżach, przeważnie należący do największych przedsiębiorstw działających w kraju, ze strony których popyt jest w mniejszym stopniu narażony na wahania koniunktury rynkowej i z reguły utrzymuje się na poziomie wyższym niż średnia.

CZYNNIKI ZWIĄZANE BEZPOŚREDNIO Z DZIAŁALNOŚCIĄ EMAX S.A. I GRUPY KAPITAŁOWEJ

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Działalność Emax S.A. i spółek z Grupy Kapitałowej prowadzona jest przede wszystkim w oparciu o wiedzę i doświadczenie wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej. Jest to cecha charakterystyczna dla przedsiębiorstw działających na rynku technologii informatycznych. Wysoko wykwalifikowani specjaliści są na rynku dobrem rzadkim. Główną metodą ich pozyskiwania jest oferowanie im konkurencyjnych warunków pracy i płacy.

Istnieje potencjalne ryzyko odejścia pracowników o kluczowym znaczeniu z punktu widzenia rozwoju Emax S.A. i Grupy Kapitałowej, co mogłoby spowodować opóźnienia w projektowaniu, tworzeniu i wdrażaniu systemów informatycznych.

W celu ograniczenia ryzyka związanego z utratą kluczowych pracowników, spółki wchodzące w skład Grupy Emax podejmują działania polegające na:

- monitorowaniu rynku pracy i oferowaniu konkurencyjnych warunków zatrudnienia,
- tworzeniu i wdrażaniu efektywnych systemów motywacyjnych,



- budowaniu więzi pomiędzy organizacją a pracownikami,
- odpowiednim konstruowaniu umów o pracę i kontraktów menedżerskich, w szczególności w przypadku osób pełniących funkcje w organach zarządzających poszczególnych podmiotów Grupy Kapitałowej.

Ryzyko utraty kluczowych klientów

W przypadku, gdy Emax S.A. lub spółki z Grupy Kapitałowej nie wywiążą się lub niewłaściwie wywiążą się z umów o świadczenie usług odbiorcom, istnieje ryzyko wystąpienia przez kontrahentów Grupy Kapitałowej z roszczeniami zapłaty kar umownych lub odstąpienia od umów.

W przypadku, gdy Emax S.A. lub spółki z Grupy Kapitałowej nie będą dbały o utrzymywanie dobrych relacji z dotychczasowymi klientami lub nie będą podnosić jakości współpracy z klientami poprzez zaspakajanie ich indywidualnych potrzeb, istnieje ryzyko odejścia klientów Grupy Kapitałowej do podmiotów konkurencyjnych. Dlatego Emax S.A. oraz spółki z Grupy Kapitałowej jako priorytet stawiają sobie zachowanie wysokich standardów jakości, a także terminowość i solidność świadczonych usług.

Klientami Grupy Kapitałowej są jednostki administracji centralnej i samorządowej, największe banki funkcjonujące w Polsce, duże przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, przemysłowe, infrastrukturalne i handlowe. Dzięki dywersyfikacji segmentów rynku, do których skierowana jest oferta Grupy Kapitałowej, nie występuje zjawisko uzależnienia się od któregośkolwiek z nich.

Rozwój i wdrażanie nowych produktów

Dynamiczna ewolucja technologii informatycznych, rozwój metod przesyłania i przetwarzania danych oraz prezentacji wyników wymusza inwestycje w nowe produkty dopasowane do bieżących standardów obowiązujących w tym segmencie rynku. Spółki IT zmuszone są do ciągłej modernizacji swojej oferty.

Istnieje ryzyko, że decyzja o rozwoju konkretnego produktu zostanie podjęta w oparciu o błędne przesłanki i nie trafi w aktualne potrzeby rynkowe oraz ryzyko, iż w okresie powstawania produktu (tj. poczynszy od etapu projektu, poprzez konstruowanie oprogramowania, aż do fazy testów) dany segment rynku zostanie opanowany przez konkurencyjne podmioty.

W celu minimalizacji tego ryzyka spółki tworzące Grupę Emax podejmują następujące działania:

- gruntowna analiza rynku i trendów rozwoju technik informatycznych oraz sposobów jej wykorzystania,
- optymalne lokalizowanie procesu wytwórczego w Grupie Kapitałowej,
- monitoring poczyniań konkurencji,
- analiza nowatorskich rozwiązań informatycznych systemów wspomagania przedsiębiorstw stosowanych w innych krajach oraz odbiór tych rozwiązań przez użytkowników.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

Ważnym składnikiem oferty Emax S.A. oraz spółek z Grupy Kapitałowej oraz podstawą do tworzenia ich własnych rozwiązań jest sprzęt i oprogramowanie dużych międzynarodowych przedsiębiorstw i korporacji. Zmiana polityki dostawców w zakresie współpracy może mieć negatywny wpływ na działalność Emax S.A. oraz Grupy Kapitałowej.

W celu minimalizacji tego ryzyka spółki tworzące Grupę Emax podejmują następujące działania:

- oferowanie dostawcom konkurencyjnych warunków współpracy,
- współpraca z wieloma dostawcami,
- budowanie silnej pozycji rynkowej, która determinuje atrakcyjność Grupy Kapitałowej jako partnera biznesowego na polskim rynku technologii informatycznych,
- tworzenie trwałych więzi biznesowych w oparciu o wieloletnią współpracę, wywiązywanie się z warunków zawieranych umów, kompetencje i kulturę organizacyjną.

PERSPEKTYWY ROZWOJU W ŚREDNIM OKRESIE

W następnych kwartałach Zarząd Emax S.A. przewiduje dalszy wzrost przychodów z tytułu sprzedaży rozwiązań dla klientów z sektora publicznego tj. administracji centralnej i samorządowego. W tym ostatnim daje się zaobserwować wzrost ilości projektów finansowanych z funduszy strukturalnych UE.

Wypracowanie większych przychodów spodziewane jest także w sektorze przedsiębiorstw użyteczności publicznej (Utilities), Spółka realizuje obecnie dużej wartości projekt na rozbudowę funkcjonujących w PPUP Poczta Polska systemów track&trace. Działania mające na celu pozyskanie nowych projektów w



zakresie rozwiązań automatyki magazynowej zaowocowały zawarciem umowy z Panopa Logistik Polska. Obecnie prowadzone są negocjacje z klientami, których efektem powinno być podpisanie kolejnych kontraktów na sprzedaż tego typu rozwiązań.

Zarząd Emax S.A. spodziewa się również kolejnych zleceń w obszarze technologii budynkowych, w tym systemów zabezpieczeń, co jest związane z obserwowanym ożywieniem w sektorze budowlanym i oczekiwanym dalszym wzrostem inwestycji w przedsiębiorstwach i instytucjach. Przewidywane jest także zwiększenie przychodów ze sprzedaży do sektora przemysłowego. Tutaj oczekiwane są dalsze inwestycje w rozwiązania informatyczne, w tym także w systemy informacji przestrzennej (GIS) ze strony przedsiębiorstw energetycznych, głównie firm dystrybucyjnych. W kolejnych kwartałach spodziewane jest osiągnięcie przychodów z tytułu sprzedaży rozwiązań dla transportu zbiorowego oraz z tytułu umów realizowanych na rzecz jednostek Policji. Kontynuowane będą także projekty na świadczenie usług outsourcingowych. Duże oczekiwania związane są z sektorem bankowo-finansowym. Po słabszym roku 2003, w 2004 roku można było zaobserwować w tym sektorze wyraźny wzrost zapotrzebowania na rozwiązania informatyczne oraz automatykę bankową. Zarząd Emax S.A. spodziewa się kontynuacji tej tendencji w kolejnych kwartałach.

Zarząd Emax S.A. upatruje duże perspektywy rozwoju w sprzedaży produktów i usług na rynki zagraniczne. Grupa koncentruje się na budowie bazy do znaczącego zwiększenia przychodów z eksportu i tym samym do dywersyfikacji źródeł przychodów. W roku 2004 Spółka zbudowała potencjał sprzedażowy i technologiczny dedykowany dla sprzedaży eksportowej i spodziewa się istotnego wzrostu przychodów z tej działalności. Obecnie Grupa Emax realizuje projekt na wdrożenie systemu wspomagającego handel hurtowy energią elektryczną na Słowacji - oczekiwane jest pozyskanie dalszych przychodów z tego rynku. Oprócz rozwiązań dla rynku energii, prowadzona jest akwizycja zleceń na zaprojektowanie i wdrożenie Systemów Wspomagania Dowodzenia oraz rozwiązań dla transportu zbiorowego (ebilet). Emax wykonał pilotażowe wdrożenie systemu e-bilet w Wilnie w Republice Litewskiej, kolejnym etapem będzie ogłoszenie przez klienta postępowania przetargowego na wdrożenie tego rozwiązania obejmującego wszystkie środki transportu miejskiego w tym mieście.