

# DANE O DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ

## 1 PODSTAWOWE PRODUKTY, TOWARY I USŁUGI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ

**E**mitent jest dostawcą zaawansowanych rozwiązań informatycznych i należy do czołówki firm w branży informatycznej w Polsce. Podstawowym rodzajem działalności stanowiącym o osiągniętych przychodach Emitenta jest dystrybucja sprzętu komputerowego i oprogramowania oraz świadczenie usług informatycznych. Ponadto działalność Grupy Kapitałowej skupia się na świadczeniu usług serwisowych (gwarancyjnych i pogwarancyjnych) w ramach podmiotu zależnego AC Serwis oraz usług szkoleniowych i edukacyjnych w ramach Centrum Szkolenia Techmex. Funkcjonujący w ramach Grupy Kapitałowej System 3000 jest dostawcą produktów komputerowych dla zastosowań specjalnych mających zastosowanie przede wszystkim w projektach inżynierskich i graficznych. Pomimo trwałego charakteru powiązań kapitałowych Emitenta z pozostałymi jednostkami, wchodzącymi w skład Grupy Techmex poszczególne podmioty zależne od Emitenta zostały zaprezentowane rozłącznie. Podejście takie wynika z charakteru Grupy Kapitałowej, w tym w szczególności z faktu, że każdy z podmiotów działa w innym segmencie rynku informatycznego. Struktura Grupy Kapitałowej pozwala na skonstruowanie oferty handlowej poszczególnych podmiotów w sposób umożliwiający osiągnięcie maksymalnych efektów finansowych. Zakres działalności poszczególnych podmiotów z Grupy Kapitałowej jest komplementarny i pozwala na osiągnięcie efektu synergii, poprzez: dywersyfikację i kompleksowość oferty produktów i świadczonych usług, poszerzenie grupy odbiorców oraz zwiększenie efektywności działalności. Utworzenie Grupy Kapitałowej, a następnie jej skuteczna restrukturyzacja umożliwiły w 1999 roku osiągnięcie pozycji lidera w swojej branży.

### 1.1. PODSTAWOWA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Przedmiot działalności Emitenta obejmuje dystrybucję z tzw. wartością dodaną sprzętu i oprogramowania komputerowego (tzw. VAD - value added distribution), tzn. sprzedaż połączoną ze świadczeniem szeregu usług dodatkowych. Oferta handlowa Techmex S.A. zorientowana jest na markowe produkty niezbędne do wdrażania zaawansowanych systemów informatycznych i obejmuje pełną gamę asortymentu renomowanych firm będących światowymi liderami.

Sprzedaż wyłącznie wysokiej klasy sprzętu renomowanych producentów jest elementem strategii wynikającym z analizy struktury polskiego rynku informatycznego. Rynek ten charakteryzuje się mniejszym nasyceniem markowym sprzętem niż rynki w pozostałych krajach europejskich. Według Computerworld Top 200 w ciągu ostatnich dwóch lat dynamika sprzedaży światowych liderów przewyższyła o 200% wzrost rynku w Polsce, podczas gdy w tym samym okresie producenci krajowi zanotowali spadek sprzedaży. Istotnym aspektem działalności Emitenta jest współpraca z integratorami działającymi na polskim rynku informatycznym, w tym z takimi spółkami, jak Computerland, Softbank, ComArch, Ster Projekt, 2Si i Prokom. W ramach prowadzonej współpracy Emitent zapewnia wsparcie logistyczne oraz realizuje dostawy jako podwykonawca w ramach kontraktów zawieranych przez integratorów.

Koncepcja wartości dodanej jest realizowana poprzez świadczenie dodatkowych usług, takich jak:

- wsparcie techniczne realizowane w postaci kompletacji dostawy, instalacji oprogramowania systemowego i diagnostyki systemów,
- konsultacje oraz fachowa pomoc w procesie konfiguracji oferty i wymagań sprzętowych,
- wsparcie marketingowe,
- usługi logistyczne,
- wsparcie finansowe,
- wsparcie edukacyjne realizowane poprzez kursy szkoleniowe i autoryzacje,
- sprzedaż kompletnych rozwiązań dla firm z sektora średnich i małych przedsiębiorstw (MSP) obejmująca oprogramowanie użytkowe, systemowe oraz sprzęt komputerowy.

Oferta Emitenta obejmuje następujące grupy asortymentowe:

- komputery osobiste i przenośne: Toshiba, Compaq, IBM, Hewlett-Packard,
- urządzenia sieciowe i internetowe: 3Com, Cisco Systems, Hewlett-Packard, IBM, Compaq, APC, Motorola, Xircom, SMC, Vero, Molex,
- oprogramowanie: Microsoft, Novell, Citrix,
- urządzenia peryferyjne, w tym:
  - drukarki: Epson, OKI, Hewlett-Packard, Xerox
  - monitory: Panasonic, Nokia, Philips, Belinea
  - urządzenia wielofunkcyjne: Hewlett-Packard, Xerox
  - skanery: Epson, Hewlett-Packard

Emitent prowadzi również działalność w zakresie usług szkoleniowych i edukacyjnych w ramach Centrum Szkolenia Techmex.

Tabela 5.1: Struktura sprzedaży Emitenta w poszczególnych grupach asortymentowych:

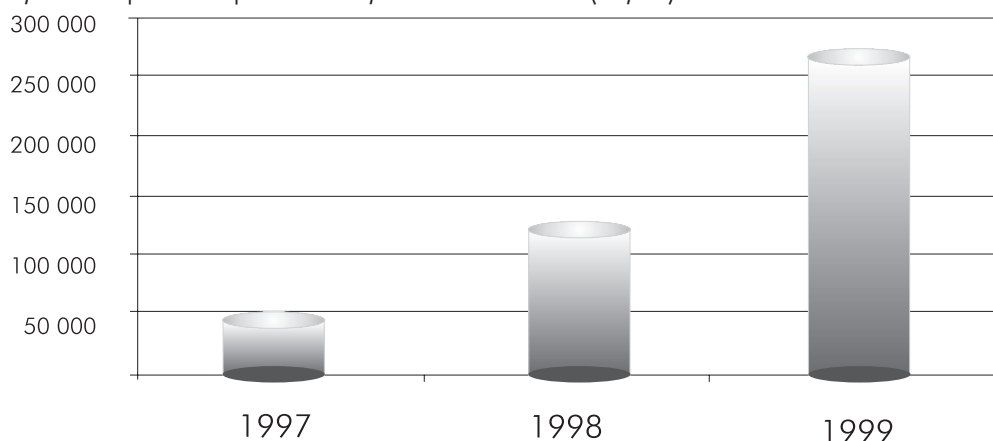
Grupy asortymentowe	1997		1998		1999	
	tys. PLN	%	tys. PLN	%	tys. PLN	%
<b>Sprzedaż towarów, w tym:</b>	<b>104 603</b>	<b>95,3</b>	<b>223 292</b>	<b>96,8</b>	<b>501 671</b>	<b>98,7</b>
<b>Komputery osobiste, w tym:</b>	<b>45 584</b>	<b>41,5</b>	<b>121 549</b>	<b>52,7</b>	<b>273 356</b>	<b>53,8</b>
komputery przenośne	21 944	20,0	63 476	27,5	140 459	27,6
<b>Urządzenia sieciowe, w tym:</b>	<b>26 545</b>	<b>24,2</b>	<b>44 155</b>	<b>19,1</b>	<b>87 940</b>	<b>17,3</b>
serwery	6 807	6,2	10 013	4,3	28 073	5,5
internet	3 455	3,1	8 243	3,6	15 060	3,0
<b>Urządzenia peryferyjne, w tym:</b>	<b>16 663</b>	<b>15,2</b>	<b>33 350</b>	<b>14,5</b>	<b>75 206</b>	<b>14,8</b>
drukarki	16 663	15,2	33 350	14,5	72 940	14,4
monitory					2 266	0,4
<b>Oprogramowanie</b>	<b>6 834</b>	<b>6,2</b>	<b>16 454</b>	<b>7,1</b>	<b>49 223</b>	<b>9,7</b>
<b>Inne</b>	<b>8 977</b>	<b>8,2</b>	<b>7 784</b>	<b>3,4</b>	<b>15 946</b>	<b>3,1</b>
<b>Sprzedaż produktów</b>	<b>3</b>	<b>0,0</b>	<b>400</b>	<b>0,2</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>
<b>Usługi</b>	<b>5 211</b>	<b>4,7</b>	<b>6 943</b>	<b>3,0</b>	<b>6 486</b>	<b>1,3</b>
<b>Razem</b>	<b>109 817</b>	<b>100,0</b>	<b>230 635</b>	<b>100,0</b>	<b>508 157</b>	<b>100,0</b>

Źródło: Techmex S.A.

## Komputery osobiste

Oferta ta obejmuje komputery stacjonarne i przenośne. Emitent posiada w ofercie komputery stacjonarne takich firm jak: Compaq, Toshiba, Hewlett-Packard, IBM. Techmex S.A. posiada wyłączność w Polsce na dostarczanie komputerów osobistych marki Toshiba. Spółka posiada również 60% udział w polskim rynku sprzedaży komputerów osobistych firmy Compaq - największego producenta komputerów na świecie. Oferta oraz jej struktura pozwalają Emitentowi na zaspokojenie potrzeb w poszczególnych segmentach rynku, w tym zarówno wymagań odbiorcy indywidualnego, jak i instytucjonalnego.

Wykres 5.1: Sprzedaż komputerów osobistych w latach 1997 - 1999 (w tys. zł)



Źródło: Techmex S.A.

Komputery osobiste stanowią ponad połowę udziału w strukturze sprzedaży Emitenta. Wielkość sprzedaży Techmex S.A. w tej grupie asortymentowej wzrosła w 1999 roku o 125% w porównaniu z rokiem poprzednim do kwoty 273 mln złotych. Jednocześnie sprzedaż komputerów przenośnych, która stanowi przeszło 51% przychodów w tej podgrupie asortymentowej, wzrosła w tym czasie o 121% do poziomu 140 mln złotych.

Wzrost sprzedaży komputerów osobistych jest następstwem podjęcia w 1996 roku decyzji o poszerzeniu oferty o komputery przenośne. W roku 1999 roku, Emitent dostarczył na rynek polski ponad 27 tys. sztuk komputerów przenośnych, co stanowiło ponad 50% sprzedaży tego typu komputerów na rynku ogółem. Zgodnie ze strategią oferta handlowa Spółki obejmuje produkty firm: Toshiba, Compaq, IBM, Hewlett-Packard i Panasonic. Od ponad 3 lat pozycję lidera w tej grupie asortymentowej utrzymują komputery przenośne Toshiba, których sprzedaż w 1999 roku przekroczyła liczbę 20 tys. sztuk, a udział komputerów przenośnych tego producenta wzrósł w rynku polskim do 40% w 1999 roku.

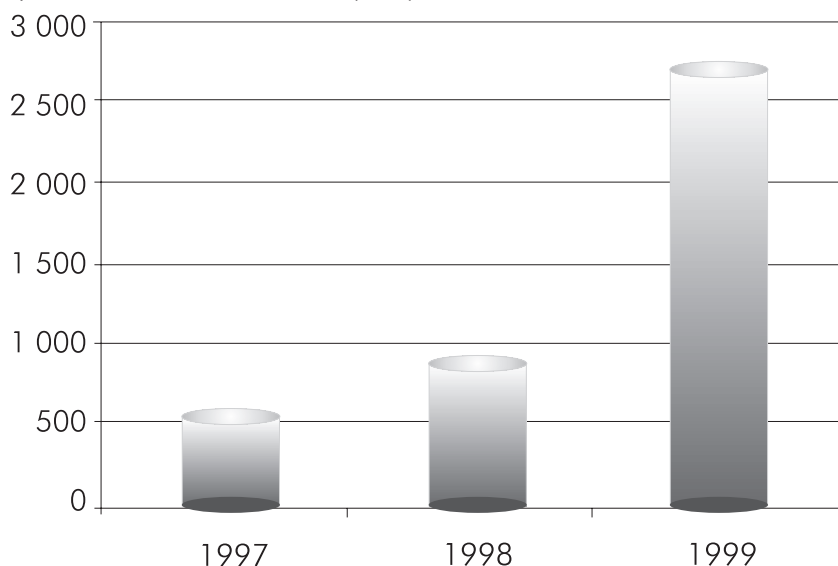
## Urządzenia sieciowe i internetowe

W 1999 roku Techmex S.A. dostarczył na rynek blisko 3.000 serwerów, co stanowiło 16,5% wszystkich sprzedanych na tym rynku serwerów (według EITO). Jednocześnie Spółka jest znaczącym dostawcą pozostałych urządzeń sieciowych (takich jak przełączniki i koncentratory) oraz produktów wykorzystywanych w technologiach internetowych będąc krajowym partnerem światowych producentów na rynku informatycznym (Cisco Systems, 3Com, Motorola, Compaq, IBM, Hewlett-Packard).

Przewidując tendencje rynku światowego, w tym rozwój Internetu, w roku 1997 Emitent wyodrębnił w swojej strukturze grupę produktów sieciowych. Ta grupa asortymentowa zorientowana jest na zaawansowane urządzenia sieciowe dla technologii komunikacyjnych, takich jak aktywny i pasywny osprzęt sieciowy, przełączniki (switche), routery i koncentratory (huby). Emitent organizuje systematyczne szkolenia handlowo-techniczne związane z produktami ze swojej oferty. Udział w szkoleniach autoryzacyjnych umożliwia uczestniczącym firmom podnoszenie kwalifikacji w zakresie informacji handlowych i technicznych. Konsekwentna strategia marketingowa Spółki spowodowała zajęcie w 1999 roku 1 miejsca wśród dostawców produktów sieciowych w Polsce. Emitent oferuje szkolenia z zakresu zaawansowanych produktów sieciowych Cisco Systems, produktów Compaq, jak również autoryzowane szkolenia z zakresu oprogramowania sieciowego firm Novell i Microsoft.

Ważnym czynnikiem determinującym wzrost obrotów w grupie produktów sieciowych jest wysoka dynamika sprzedaży serwerów, która w 1999 roku wyniosła ponad 180% w porównaniu do roku 1998. Spółka zajmuje 1 miejsce pod względem ilości sprzedanych serwerów w Polsce w 1999 roku.

Wykres 5.2: Sprzedaż serwerów w latach 1997-1999 (w szt.)



Źródło: Techmex S.A.

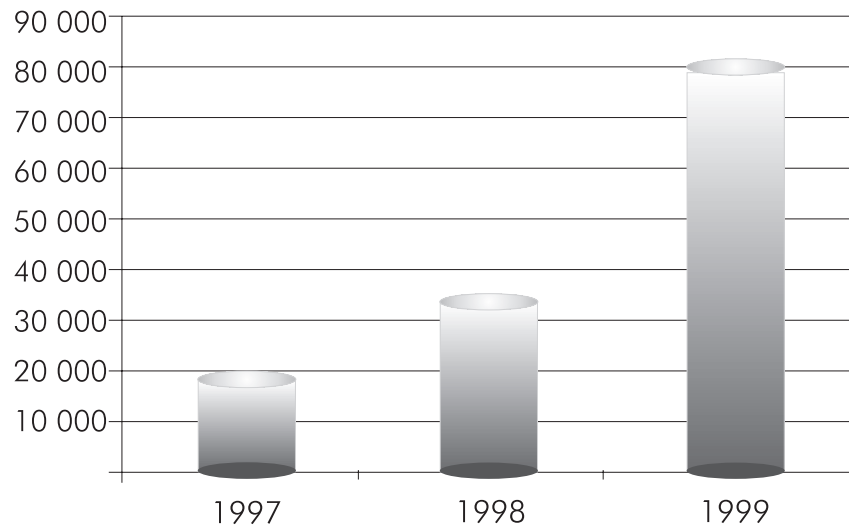
Sprzedaż produktów sieciowych stanowiła w 1999 roku ponad 17,5% przychodów ze sprzedaży Emitenta, osiągając poziom 88 mln złotych i cechowała się niemal 100% dynamiką wzrostu w porównaniu z 1998 rokiem.

### Urządzenia peryferyjne

Trzeci co do wielkości sprzedaży grupę asortymentową stanowią urządzenia peryferyjne obejmujące drukarki, monitory, skanery. Wartość sprzedaży tej grupy produktów w 1999 roku przekroczyła 75 mln złotych, stanowiąc niemal 15,6% przychodów ze sprzedaży Techmex.

Sprzedaż urządzeń peryferyjnych cechowała się znaczną dynamiką, osiągając ponad 125% w okresie 1998/1999.

Wykres 5.3: Sprzedaż urządzeń peryferyjnych w latach 1997-1999 (w tys. zł)



Źródło: Techmex S.A

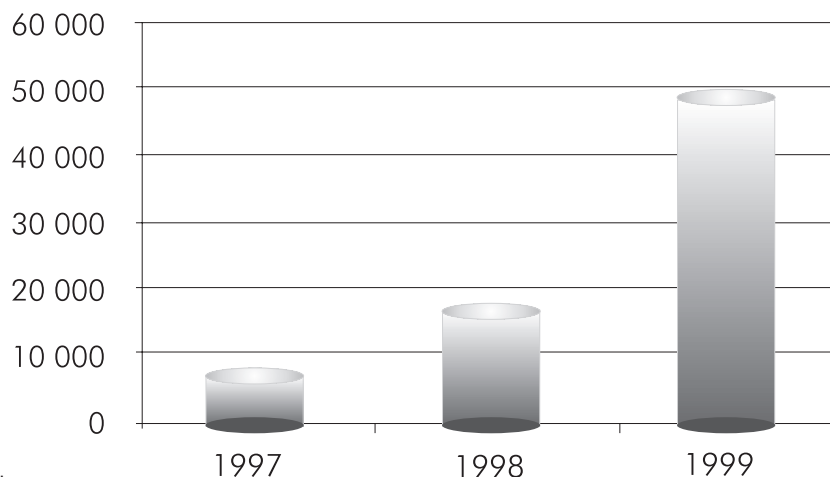
Urządzenia peryferyjne jako grupa asortymentowa to jeden z najlepiej rozwijających się segmentów sprzedaży Emitenta. Spółka w roku 1999 zanotowała ponad 400% wzrost wolumenowy tej grupy w stosunku do roku 1997.

Spółka posiada w ofercie drukarki laserowe, atramentowe oraz igłowe, urządzenia wielofunkcyjne i monitory. Wszystkie urządzenia peryferyjne z oferty Emitenta to produkty markowe, takich firm jak Hewlett-Packard, Xerox, OKI, Epson, Panasonic, Nokia, Philips. W 1999 roku Emitent dostarczył na krajowy rynek informatyczny około 60% wszystkich urządzeń peryferyjnych firmy Xerox, podczas gdy udział Emitenta w sprzedaży na rynku krajowym urządzeń peryferyjnych innych marek kształtuje się odpowiednio na poziomie 20% (OKI) i 25% (Hewlett-Packard).

### Oprogramowanie

Najbardziej dynamicznie rozwijającą się linią produktów jest oprogramowanie, które stanowi ważną część oferty Spółki. W 1999 roku sprzedaż oprogramowania stanowiła 9,7% przychodów Spółki. Oferta oprogramowania podzielona jest zasadniczo na dwie części: oprogramowanie biurowe i oprogramowanie sieciowe. Spółka prowadzi sprzedaż oprogramowania firm Microsoft i Novell. W 2000 roku Techmex S.A. podpisał umowę dystrybucyjną z firmą Citrix, która jest jednym z czołowych producentów sieciowych systemów operacyjnych.

Wykres 5.4: Sprzedaż oprogramowania w latach 1997-1999 (w tys. zł)



Źródło: Techmex S.A

Dynamika wzrostu przychodów ze sprzedaży oprogramowania w 1999 roku wyniosła blisko 200% w stosunku do 1998 roku, a wartość sprzedaży Techmex S.A. na rynku oprogramowania wyniosła 49 mln złotych. Wysoki wzrost przychodów ze sprzedaży oprogramowania jest spowodowany pozyskaniem nowego kontraktu na dystrybucję oprogramowania Microsoft w 1999 roku.

### **Pozostała sprzedaż**

Inny asortyment obejmuje materiały eksploatacyjne oraz dodatkowe wyposażenie, w tym akcesoria, itp., których udział w przychodach Emitenta systematycznie maleje.

Przychody ze sprzedaży usług związane są z prowadzeniem działalności Centrum Szkolenia Techmex oraz ze świadczeniem usług serwisowych (do momentu wydzielenia działalności serwisowej ze struktury Emitenta we wrześniu 1999 roku).

## **DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁEK ZALEŻNYCH OD EMITENTA**

1.2.

### **1.2.1. SYSTEM 3000 S.A.**

System 3000 jest dostawcą zaawansowanych produktów komputerowych połączonych ze świadczeniem dodatkowych usług. Po włączeniu firmy do Grupy Techmex (1998r.) działalność Systemu 3000 koncentruje się na obsłudze rynku wyspecjalizowanych sprzedawców produktów do wspomagania projektowania i produktów do zastosowań graficznych i reklamowych, pamięci masowych, urządzeń i oprogramowania do archiwizacji i zabezpieczenia danych. Ponadto w 1999 roku, w ramach uzupełnienia oferty handlowej, System 3000 prowadził sprzedaż i serwis na rzecz regionalnych sklepów komputerowych.

W każdym z obsługiwanych segmentów rynku sprzedaży System 3000 realizuje wartość dodaną w postaci:

- wspomagania technicznego: doradztwo, przygotowywanie projektów, testowanie przygotowanych rozwiązań,
- szkolenia: specjalistyczne kursy, seminaria, konferencje i prezentacja z zakresu oferowanych produktów i rozwiązań,
- serwisu technicznego urządzeń i oprogramowania również na stronie internetowej,
- specjalnych programów finansowych dla partnerów (faktoring i leasing),
- specjalnych programów finansowych dla partnerów, cyklicznych prezentacji w terenie, itp.

Po przejęciu przez Techmex w 1998 roku System 3000 zachował odrębność w warunkach ściśle określonej strategii Grupy Kapitałowej. Podstawową przyczyną pozostawienia System 3000 jako osobno działającej spółki była odrębna oferta produktów skierowanych do innych grup klientów oraz możliwość poszerzenia kanałów sprzedaży poprzez komplementarność i kompleksowość oferty oferowanej przez podmiot dominujący oraz System 3000.

Oferta handlowa System 3000 w Grupie Kapitałowej skierowana jest głównie do trzech segmentów rynku:

- inżynierskiego: CAD - wspomaganie prac projektowych,
- graficznego i reklamowego,
- oraz pamięci masowych i systemów archiwizacji danych.

W tym zakresie System 3000 oferuje pełne rozwiązania, sprzęt i oprogramowanie oraz niezbędne wsparcie w sprzedaży, techniczne, marketingowe i finansowe. Na terenie Polski południowej System 3000 S.A. prowadzi ponadto dystrybucję komponentów dla lokalnych firm produkujących komputery.

Tabela 5.2: Wielkość i struktura sprzedaży System 3000

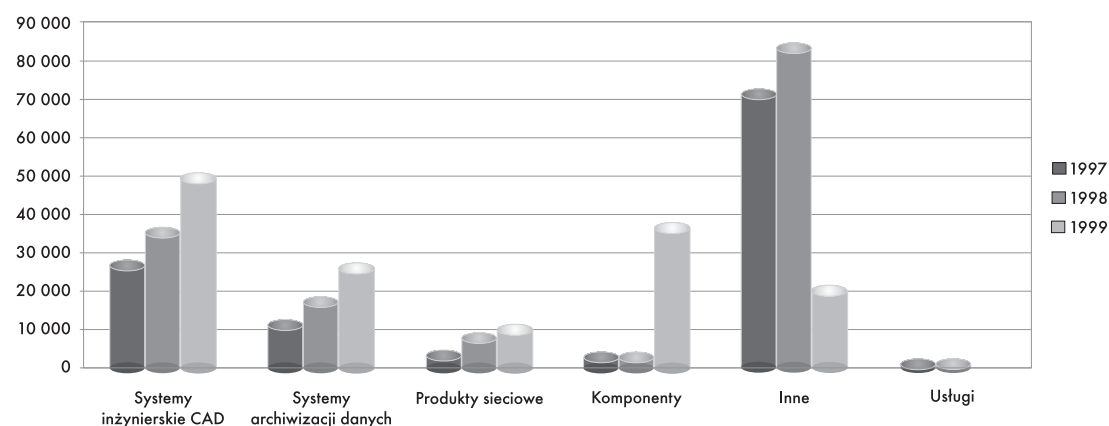
	1997		1998		1999	
	tys.zł	%	tys.zł	%	tys.zł	%
Systemy inżynierskie CAD	26 880	23,2	35 229	24,0	49 250	34,8
Systemy archiwizacji danych	11 351	9,8	16 994	11,6	25 665	18,2
Produkty sieciowe	3 445	3,0	7 789	5,3	9 797	6,9
Komponenty	2 430	2,1	2 635	1,8	36 463	25,8
Inne *	71 182	61,4	83 626	57,0	19 985	14,1
Usługi	632	0,5	562	0,4	175	0,1
<b>Razem</b>	<b>115 920</b>	<b>100,0</b>	<b>146 835</b>	<b>100,0</b>	<b>141 335</b>	<b>100,0</b>

Źródło: System 3000,

Poszczególne grupy asortymentowe oferowane przez System 3000 zawierają m.in. produkty takich firm światowego rynku komputerowego jak:

- komputery - stacje graficzne (Hewlett-Packard, IBM, Compaq)
- oprogramowanie (Autodesk, Computer Associates),
- specjalistyczne urządzenia peryferyjne (Hewlett-Packard, Kodak, Nokia, Sony, Tandberg Data)

Wykres 5.5: Struktura sprzedaży System 3000 (w tys. zł)



Źródło: System 3000

Profil sprzedaży System 3000 podlegał istotnym zmianom na przestrzeni ostatnich trzech lat. Związane to było z rozwojem oferty Spółki oraz zmianą strategii handlowej po przejęciu firmy przez Techmex S.A. Najistotniejsza zmiana dotyczy sprzedaży komponentów, których udział w sprzedaży ogółem wzrósł z 2,1% w 1997 roku do 25,8% w 1999 roku. Główną przyczyną tak wysokiego wzrostu sprzedaży komponentów było utworzenie nowego działu sprzedaży regionalnej obsługującego sklepy i małe firmy składające komputery. Świadczenie usług w ramach wartości dodanej do sprzedaży polega na serwisowaniu urządzeń i oprogramowania oraz doradztwie technicznym i specjalnym programie finansowym dla małych odbiorców.

Spółka System 3000 jest czołowym dostawcą oprogramowania Autodesk (60% udziału w rynku) na polskim rynku inżynierskim i aktualnie jedynym dystrybutorem grupy oprogramowania Autodesk GIS (Systemy Informacji Przestrzennej). Autodesk jest jednym z głównych filarów sukcesu System 3000 na rynku systemów CAD w Polsce.

Jednocześnie System 3000 był pierwszym dystrybutorem firmy Hewlett-Packard w Polsce, który aktywnie rozpoczął sprzedaż urządzeń drukujących "wielkiego formatu" (A0 oraz wydruk ciągły) w oparciu o technologię InkJet. Produkty te to cała seria ploterów atramentowych, które znajdują zastosowanie w biurach projektowych oraz agencjach reklamowych. Uzupełnieniem oferty dla tego segmentu rynku są specjalistyczne monitory o wysokiej rozdzielczości (Nokia, Sony) oraz urządzenia do profesjonalnej fotografii cyfrowej (Kodak).

W ramach prowadzonej działalności na rynku pamięci masowych System 3000 jest jednym z największych dostawców na polskim rynku oprogramowania do archiwizacji i zabezpieczania danych, światowego producenta firmy Computer Associates. Oferta sprzętowa na tym rynku oparta jest na produktach firm Hewlett-Packard i Tangerberg Data.

W lutym 2000 System 3000 podpisał z firmą Kodak umowę na zasadach wyłączności obejmującą sprzedaż na rynku polskim produkty z grupy Kodak Digital Professional. Podpisanie tego kontraktu zainicjowało jednocześnie powstanie nowego wyspecjalizowanego działu wewnątrz firmy, oferującego kompletne rozwiązania w zakresie tworzenia, obróbki oraz drukowania cyfrowych obrazów w małym i wielkim formacie.

Strategia Spółki zakłada w kolejnych latach poszerzenie działalności oraz dalsze umocnienie pozycji rynkowej w zakresie sprzedaży produktów dla rynku inżynierskiego, graficznego i reklamowego.

### 1.2.2. AC SERWIS SP. Z O.O.

Spółka AC Serwis powstała w strukturze oddziałowej w wyniku przekształcenia firmy American Computers & Games, której działalność polegała na dystrybucji głównie urządzeń IBM. Jedną z konsekwencji reorganizacji w spółce jest ciągłość współpracy z tym producentem w zakresie realizacji usług serwisowych w jego imieniu. Oferta usługowa AC Serwis zorientowana jest na markowe produkty branży informatycznej. Budowanie bazy serwisowej poparte jest pozyskiwaniem kontraktów autoryzacyjnych w zakresie usług serwisowych od czołowych producentów.

Działalność Spółki nastawiona jest na świadczenie usług serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego urządzeń komputerowych dostępnych na rynku, a także produktów z oferty handlowej Emitenta. Obecnie AC Serwis ma podpisane umowy o świadczenie usług gwarancyjnych z IBM, Toshiba, Compaq, Fujitsu Siemens, APC, Epson. Zawarte umowy pozwalają na kontakt z najnowszymi technologiami informatycznymi, otwierają możliwości zdobywania doświadczeń i tworzenie profesjonalnych zespołów serwisowych.

Innym aspektem takiego zakresu współpracy jest możliwość poszerzenia rynku, jaki może być objęty obsługą spółki, np. poprzez umowy wyłączności. Umowa z firmą Toshiba określa wyłączność AC Serwis na świadczenie usług serwisowych na terenie Polski.



Tabela 5.3: Wielkość i struktura sprzedaży AC Serwis przedstawia się następująco:

Grupy asortymentowe	1997		1998		1999	
	tys. zł.	%	tys. zł.	%	tys. zł.	%
<b>Sprzedaż towarów:</b>	<b>22 204</b>	<b>99,6</b>	<b>32 329</b>	<b>99,1</b>	<b>22 135</b>	<b>92,6</b>
Komputery	19 867	89,4	29 096	90,0	19 567	88,4
Urządzenia peryferyjne	1 456	6,6	1 940	6,0	1 560	7,0
Pozostałe	881	4,0	1 293	4,0	1 008	4,6
<b>Sprzedaż usług</b>	<b>92</b>	<b>0,4</b>	<b>289</b>	<b>0,9</b>	<b>1 774</b>	<b>7,4</b>
<b>Razem</b>	<b>22 296</b>	<b>100,0</b>	<b>32 618</b>	<b>100,0</b>	<b>23 909</b>	<b>100,0</b>

Źródło: AC Serwis.

W latach 1997-1999 dominującą pozycję w strukturze sprzedaży stanowiła sprzedaż komputerów, a w szczególności produktów IBM. Wraz ze zmianą profilu działalności oraz powołaniem firmy serwisowej (październik 1999r.), widoczny jest bardzo dynamiczny wzrost przychodów z tytułu świadczonych usług serwisowych.

Zakres świadczonych usług serwisowych obejmuje: serwis gwarancyjny i pogwarancyjny, konserwację, modernizację oraz komplectację sprzętu komputerowego oraz serwis oprogramowania.

W zakresie podstawowej działalności zajmuje się również obsługą przed- i posprzedażną. Obsługa ta obejmuje wsparcie techniczne przy budowaniu oferty przez partnera handlowego oraz dostarczanie pełnej obsługi przy realizacji technicznej dostaw. Polega to na określeniu i przygotowaniu optymalnej konfiguracji sprzętu, funkcjonalnej kontroli i jego dostarczeniu do użytkownika.

Obsługa posprzedażna to szeroko rozumiany serwis systemów działających już u użytkownika. Działa on przez system indywidualnych zgłoszeń usterek (klient indywidualny), jak i zaawansowane metody obsługi w postaci dedykowanych centrów zgłoszeniowych (help desk) dla dużych odbiorców. Metody te są skonstruowane w oparciu o najnowsze technologie przekazu informacji (formularze na stronach www, poczta elektroniczna i/lub call center). Wszystkie zgłoszenia przetwarzane są w jednym systemie zarządzania problemami. Każde z nich uzyskuje indywidualny status pilności, w zależności od warunków serwisu realizowanego przez firmę. Wewnętrzna, wielostopniowa kontrola etapów wykonywania usługi pozwala uzyskać wysoką jej jakość, zoptymalizowaną w relacji do potrzeb klienta i kosztów realizacji.

### 1.2.3. TX SYSTEM SP. Z O.O.

TX System jest spółką, której przedmiot działalności obejmuje projektowanie i wdrażanie systemów informatycznych doradztwo w zakresie oprogramowania i dostarczanie oprogramowania, przetwarzanie danych, bazy danych, doradztwo w zakresie sprzętu komputerowego oraz pozostała działalność związana z informatyką i telekomunikacją.

Na dzień sporządzenia prospektu spółka TX System nie rozpoczęła jeszcze działalności.

## Charakterystyka rynku komputerowego i telekomunikacyjnego w Polsce

Polski rynek komputerowy i telekomunikacyjny należą do najszybciej rozwijających się gałęzi przemysłu w Polsce. Na przestrzeni ostatnich lat tempo realnego wzrostu rynku technologii informatycznych w Polsce wynosiło ponad 10% w ujęciu dolarowym rocznie. Według prognoz EITO wartość sprzedaży na rynku IT osiągnie w roku 2000 wartość ponad 2,2 mld dolarów. Wzrost ten, zarówno w przeszłości jak i przyszłości, wynika z intensywnej modernizacji polskiej gospodarki, jej przystosowywania do standardów Unii Europejskiej oraz bardzo dynamicznego rozwoju sektora prywatnego, do którego należy około 2,5 mln małych i średnich przedsiębiorstw. Dodatkowymi motorami wzrostu popytu na sprzęt komputerowy są także rosnąca popularność Internetu, zwiększone zapotrzebowanie ze strony sektora edukacyjnego oraz wzrastające zainteresowanie odbiorców indywidualnych.

Tabela 5.4: Rozwój rynku informatycznego na tle wzrostu dochodu narodowego brutto w Polsce

	1997	1998	1999	2000*	2001*
Dochód narodowy brutto, łącznie (mld USD)	135,8	142,3	148,1	155,4*	162,4*
Roczna stopa wzrostu dochodu narodowego brutto	6,8%	4,8%	4,1%	4,9%	4,5%
Rynek informatyczny (mld USD)	1557	1724	1903	2207*	2453*
Tempo wzrostu rynku informatycznego	19,9%	10,7%	10,3%	16,0%*	11,1%*
Udział rynku informatycznego w PKB	1,15%	1,21%	1,28%	1,42%*	1,51%*

Źródło: GUS, EITO 2000, \*prognoza EITO

Od pięciu lat zauważalny jest wzrostowy trend udziału rynku informatycznego w stosunku do dochodu narodowego brutto, co jest zgodne z tendencjami panującymi na rynkach rozwiniętych. Obecnie rynek informatyczny stanowi ponad 1,3% PKB podczas gdy w krajach Europy Zachodniej dochodzi do 2-3% PKB, a w USA sięga 5%. (według EITO 2000) Analogicznie wypada porównanie nakładów na informatykę oraz wydatków per capita w Polsce na tle państw Grupy Wyszehradzkiej. W związku z tym oczekuje się, iż do 2004 roku wartość sprzedaży na polskim rynku komputerowym wzrośnie o ponad 200% do poziomu 6 mld USD, a w perspektywie roku 2010 udział sektora informatycznego w PKB zwiększy się do około 3-4% (według International Data Corporation).

W 1999 roku wartość sprzedaży na polskim rynku informatycznym wyniosła ponad 1,9 mld USD. Przewiduje się, że w roku 2000 wartość ta wzrośnie do ponad 2,2 mld USD. Przewiduje się, że nadal zdecydowana większość sprzedaży będzie pochodzić z produkcji i dostaw sprzętu (ponad 66%). W państwach wysoko rozwiniętych dominują usługi i oprogramowanie stanowiące odpowiednio około 25% i 35% ogółu przychodów branży informatycznej (w Polsce udział oprogramowania wynosi ponad 12%, a usługi stanowią około 20% rynku). Wspomniane dysproporcje można wytłumaczyć przede wszystkim opóźnieniem technologicznym krajowej gospodarki, nie mniej jest to sytuacja korzystna dla Emitenta ponieważ perspektywa zmniejszania luki technologicznej polskiej gospodarki oznacza znacznie wyższe tempo wzrostu polskiego rynku.

Tabela 5.5: Struktura polskiego rynku informatycznego

Rok	Sprzęt Informatyczny (w mld USD)	% Rynku	Oprogramowanie (w mld USD)	% Rynku	Usługi (w mld USD)	% Rynku	Razem
1997	1,049	67,4	176	11,3	332	21,3	1,557
1998	1,144	66,4	206	11,9	374	21,7	1,724
1999	1,268	66,7	238	12,5	397	20,8	1,903
2000*	1,419	64,3	273	12,4	515	23,3	2,207
2001*	1,545	63,0	304	12,4	604	24,6	2,453

Źródło: EITO

W 1999 roku wartość polskiego rynku komputerów osobistych wyniosła około 580 mln USD, co reprezentuje w przybliżeniu około 30% całego polskiego rynku informatycznego. W tym samym okresie sprzedano ponad 650 tys. sztuk komputerów stacjonarnych (według EITO 2000).

Tabela 5.6: Struktura polskiego rynku informatycznego - sprzęt (w sztukach)

Rodzaj produktów	1997	1998	1999	2000*	2001*
<b>Serwery unixowe</b>	2 659	2 826	3 503	4 154	4 824
<b>Serwery NT</b>	4 455	5 811	8 048	10 811	13 344
<b>Inne serwery</b>	6 236	5 443	6 639	7 525	8 473
<b>Stacje robocze</b>	1 448	1 825	2 220	2 990	3 890
<b>Komputery osobiste</b>	469 390	559 400	654 350	778 600	914 500
przenośne	26 710	40 300	50 500	63 900	77 400
stacjonarne	442 680	519 100	603 850	714 700	837 100
<b>Drukarki dla komputerów osobistych</b>	450 902	549 099	635 920	709 210	762 898
<b>Kopiarki</b>	27 898	40 839	38 561	39 165	40 194
<b>Karty sieciowe</b>	324 272	438 526	545 169	660 144	789 274

Źródło: EITO

Prognoza sprzedaży na rok 2001 wynosi 914 tys. sztuk komputerów przy przychodach ze sprzedaży dla tego segmentu rynku na poziomie 699 mln USD. Oznacza to przyrost odpowiednio o 40% w ujęciu ilościowym i 20% w ujęciu wartościowym w stosunku do roku 1999.

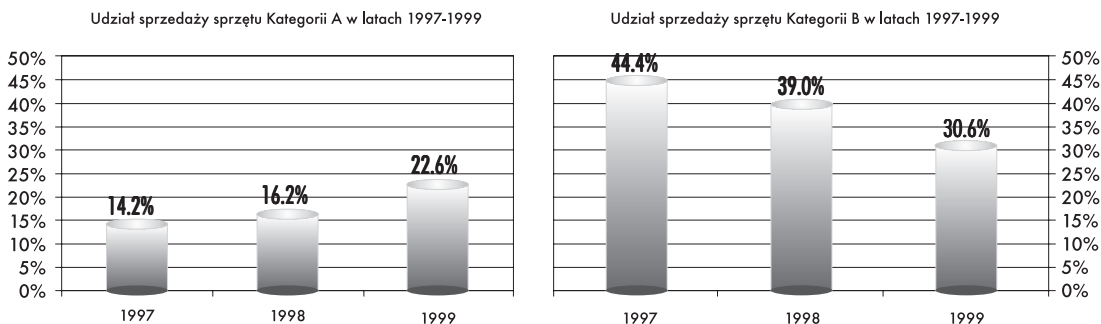
Wśród występujących na polskim rynku marek komputerów należy wyszczególnić następujące kategorie:

- Kategoria A: najwięksi zagraniczni producenci, tacy jak: Compaq, Dell, Hewlett-Packard, IBM, Toshiba, Fujitsu Siemens itp.,
- Kategoria B: markowi krajowi producenci, tacy jak: Optimus, NTT, Adax, itp.,
- Kategoria C: "bez nazwy" lub tzw. "white boxes", czyli komputery składane przez małe firmy lub osoby indywidualne.

Polska jest jednym z nielicznych krajów, gdzie najwięksi światowi producenci nie opanowali znaczącej części rynku komputerów. Jedynie około 30% sprzętu pochodzi od 6 największych światowych producentów wymienionych powyżej (Kategoria A). Przyczyną tego jest skoncentrowanie polityki sprzedaży firm z kategorii A na rynku instytucjonalnym. W krajach Europy Zachodniej, wskaźnik ten osiąga wartość około 50-60%, a w Czechach i na Węgrzech około 40-50%. Jednakże w 1999 roku można było zaobserwować zmiany w nastawieniu światowych liderów, którzy powoli zwracają się w stronę mniejszych klientów. Jednocześnie konsumenci w Polsce są coraz bardziej zainteresowani sprzętem markowym, gwarancją obsługi serwisowej oraz nabywaniem komputerów w cieszących się uznaniem punktach sprzedaży.

Według opinii IDC w wyniku powyższych zmian w najbliższych latach należy oczekiwać trzykrotnego wzrostu popytu na markowy sprzęt, czemu będą sprzyjać obniżające się ceny komputerów osobistych. W ostatnich trzech latach, zgodnie z danymi zawartymi w raporcie Computerworld Top 200 z maja 2000r oraz w przeglądnie EITO, coraz wyraźniejsza staje się tendencja wzrostu udziału produktów markowych (w Kategorii A) wypierających sprzęt pochodzący od niemarkowych producentów. Sytuację tą ilustruje poniższy wykres:

Wykres 5.6: Sprzedaż komputerów kategorii A i B na polskim rynku informatycznym w latach 1997 - 1999



Źródło: Computerworld Top 200

Jednym z segmentów rynku rozwijających się w ostatnich latach bardzo szybko jest rynek komputerów przenośnych. W 1999 roku sprzedano o 25% komputerów przenośnych więcej niż w 1998 roku. Jednocześnie przychody ze sprzedaży komputerów przenośnych wzrosły o 10%. Powodzenie tego segmentu rynku można wytłumaczyć rosnącym zapotrzebowaniem na rozwiązania informatyczne dostępne w każdej chwili, wynikające z preferencji konsumentów oraz obniżką cen komputerów przenośnych.

Pomimo dynamicznego rozwoju segmentu komputerów przenośnych w Polsce, udział liczby sprzedanych komputerów przenośnych w Polsce, krajach Unii Europejskiej i w USA w liczbie komputerów ogółem i wynosi 8% w Polsce, 18% w Szwajcarii i 22% w USA.

### Pozycja Spółki na tle branży

Na rynku polskim w sektorze informatycznym działa ponad 6.000 firm, spośród których 50 największych polskich przedsiębiorstw informatycznych zaspokaja 60-70% popytu na szeroko pojęte usługi informatyczne (według raportu TELEINFO 500 z 1999 r).

W poniższej tabeli przedstawieni zostali najwięksi dystrybutorzy na rynku polskim pod względem wartości przychodów ze sprzedaży z działalności dystrybucyjnej w latach 1996-1999.

Tabela 5.7: Najwięksi dystrybutorzy w Polsce pod względem wielkości przychodów

Nazwa Firmy	Przychody z dystrybucji (w tys. zł)				Dynamika zmian			
	1999	1998	1997	1996	99/98	98/97	97/96	99/96
Computer 2000	585 500	385 300	303 700	200 300	52,0%	26,9%	51,6%	192,3%
ABC Data	509 000	337 000	187 672	125 284	51,0%	79,6%	49,8%	306,3%
<b>Techmex SA</b>	<b>506 125</b>	<b>227 011</b>	<b>108 010</b>	<b>66 540</b>	<b>123,0%</b>	<b>110,2%</b>	<b>62,3%</b>	<b>660,6%</b>
AB SA	382 000	214 000	121 344	76 400	78,5%	76,4%	58,8%	400,0%
Action	372 356	276 557	175 724	54 320	34,6%	57,4%	223,5%	585,5%
JTT Computer SA	318 750	294 095	320 650	221 691	8,4%	-8,3%	44,6%	43,8%
Incom	292 000	237 500	159 200	84 113	22,9%	49,2%	89,3%	247,2%
TCH Components SA	257 393	209 778	115 335	54 082	22,7%	81,9%	113,3%	375,9%
STGroup SA	239 720	144 271	83 174	59 415	66,2%	73,5%	40,0%	303,5%
California Computer	186 873	128 000	101 256	72 682	46,0%	26,4%	39,3%	157,1%
<b>System 3000 S.A.</b>	<b>147 596</b>	<b>146 835</b>	<b>115 920</b>	<b>86 181</b>	<b>0,5%</b>	<b>26,7%</b>	<b>34,5%</b>	<b>71,3%</b>

Źródło: Raport Teleinfo 500, Raport Computerworld Top 200

Według raportu opublikowanego przez dwutygodnik Computerworld, w latach 1997-1999 Techmex wykazywał najwyższą dynamikę wzrostu sprzedaży na rynku informatycznym. Osiągnięty wynik pozwolił Spółce zająć 3 miejsce wśród firm dystrybucyjnych, natomiast biorąc pod uwagę wynik skonsolidowany Grupa Techmex zajmuje 1 miejsce wśród firm dystrybucyjnych w kraju pod względem przychodów ze sprzedaży.

Tabela 5.8: Grupa Techmex - przychody ze sprzedaży (w tys. zł)

	1999	1998
<b>Techmex S.A.</b>	508 157	230 635
System 3000	141 335	83 580
AC Serwis*	23 909	23 998
Suma	673 402	409 399
Wynik skonsolidowany	<b>611 102</b>	<b>315 967</b>

\* - wynik za 1998 r. dotyczy AC&amp;G

Źródło: Techmex S.A.

Uwzględniając wynik skonsolidowany Grupy Techmex oraz ranking Computerworld Top 200 największych firm informatycznych w 1999 roku Grupa Techmex umocniła wiodącą pozycję na polskim rynku informatycznym zajmując na rynku informatycznym 5 miejsce pod względem przychodów ze sprzedaży. Poprzednie cztery miejsca zajmują kolejno Hewlett-Packard Polska, IBM Polska, Optimus i Prokom.

Tabela 5.9: Pozycja rynkowa Emitenta w sprzedaży głównych linii asortymentowych

Grupa Asortymentowa	Produkt i firma	Udział w rynku dystrybucyjnym
Komputery przenosne	Toshiba	100%
Komputery i serwery	Compaq	45%
Komputery i serwery	IBM	35%
Urządzenia peryferyjne	Xerox	60%
Urządzenia sieciowe	Motorola	45%
Urządzenia internetowe	Cisco	40%

Źródło: Techmex S.A.

W rynku komputerów przenośnych udział Emitenta szacowany na ponad 50%. Wynika to utrzymania statusu autoryzowanego dystrybutora komputerów przenośnych Toshiba z wyłącznością na rynku polskim od 1998 roku. Dynamika wzrostu udziału marki Toshiba w rynku komputerów przenośnych skłoniła producenta do rozszerzenia oferty handlowej dla rynku polskiego o komputery stacjonarne, z zachowaniem wyłączności dla Techmex.

Ważną rolę w działalności Spółki pełni Centrum Szkoleniowe Techmex, które świadczy usługi szkoleniowe i edukacyjne uzupełniając ofertę Emitenta. Jest to jednocześnie jeden z istotnych elementów realizowanej sprzedaży produktów z wartością dodaną. Według raportu Computerworld Top 200 Centrum Szkoleniowe Techmex plasuje się na 9 miejscu w Polsce pod względem przychodów ze szkoleń. Ranking spółek o największych przychodach ze szkoleń w 1999 roku przedstawiono w tabeli poniżej.

Tabela 5.10: Firmy informatyczne osiągające największy przychód ze szkoleń w 1999 roku:

	Firma	Przychody ze szkoleń	
		% przychodów ogółem	tys. zł
1	Altikom Akademia Warszawa	40	13 512
2	Combidata Poland Sopot	93	12 090
3	IBM Polska Warszawa	1,5	11 880
4	Sun Microsystems Poland	5	11 138
5	Oracle Polska Warszawa	8	11 076
6	DC Edukacja Sopot	99	9 591
7	Edusoft Warszawa	98	8 353
8	OSI CompuTrain Warszawa	100	8 000
9	<b>Techmex Bielsko-Biała</b>	<b>1</b>	<b>5 082</b>
10	MCX Warszawa	5	4 474

Źródło: Computerworld Top 200

System 3000 specjalizujący się w sprzedaży produktów informatycznych wykorzystywanych w specjalistycznych rozwiązaniach graficznych i reklamowych, posiada dominującą pozycję w grupach produktowych obejmujących oprogramowanie, drukarki i monitory takich producentów, jak Autodesk, Computer Associates, Hewlett Packard, Kodak i Nokia.

Tabela 5.11: Udział System 3000 w wybranych kategoriach produktowych

Grupa Asortymentowa	Produkt i firma	Udział w rynku dystrybucyjnym
Systemy Inżynierskie CAD	Autodesk	60%
Pamięci masowe STORAGE	Computer Associates	60%
Systemy Inżynierskie CAD	HP drukarki wielkoformatowe	70%
Systemy Graficzne GRAPH	Kodak Professional Digital	90%
Systemy Inżynierskie i Graficzne	Nokia monitory	90%

Źródło: System 3000

W opublikowanych w pierwszym półroczu 2000 roku rankingach opracowanych zarówno przez prasę branżową/ komputerową, jak i finansową, Emitent zajmuje wysoką pozycję na tle sektora prywatnego w Polsce. Rankingi zostały opracowane przez Gazetę Bankową, Gazetę Finansową, miesięcznik Polityka, Businessman Magazine oraz dwutygodnik Computerworld.

- Gazeta Bankowa: Lista 500 największych przedsiębiorstw polskich pod względem poziomu osiągniętych w 1999 przychodów. W rankingu tym Spółka uplasowała się na 166 pozycji. Jednocześnie pod względem przyrostu przychodów Techmex S.A. uplasował się na pozycji 11.
- Gazeta Finansowa - 500 największych polskich przedsiębiorstw, główne kryterium rankingu stanowiła wielkość przychodów ze sprzedaży, osiągniętych w roku 1999. Według tego kryterium Techmex S.A. uzyskał 135 pozycję.
- Polityka - 500 największych polskich przedsiębiorstw. W rankingu znajdują się wszystkie przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i usługowe. O miejscu w rankingu decyduje suma wszystkich przychodów (sprzedaż towarów i usług, operacje finansowe). Techmex S.A. znajduje się na pozycji 223.
- Businessman Magazine opublikował ranking 100 największych polskich firm prywatnych. W rankingu tym Spółka znalazła się na 29 pozycji.
- Magazyn komputerowy Computerworld Top 200: w rankingu największych firm informatycznych w Polsce Techmex S.A. uplasował się na 8 pozycji, natomiast w rankingu największych dystrybutorów w 1999 roku Techmex zajął 3 miejsce.

## 3 GŁÓWNE RYNKI ZBYTU

### 3.1. TECHMEX S.A.

Podstawowy rynek zbytu Techmex S.A. stanowi szeroko pojęty rynek towarów i usług informatycznych w Polsce, na którym Spółka realizuje 99,8% przychodów. Na rynku krajowym główne rynki zbytu ograniczają się do trzech podstawowych segmentów:

1. rynku odbiorców instytucjonalnych, obejmującego banki i instytucje finansowe, administrację państwową i samorządową, przemysł, transport i telekomunikację, służby mundurowe,
2. rynku małych i średnich przedsiębiorstw (MSP),
3. rynku klienta indywidualnego

Wartość i udział poszczególnych segmentów rynku w strukturze sprzedaży Spółki przedstawia poniższa tabela:

Tabela 5.12: Wartość i struktura sprzedaży towarów Spółki według segmentów rynku

	1997		1998		1999	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
Klienci instytucjonalni	69 038	66.0	133 975	60.0	215 718	43.0
Małe i średnie przedsiębiorstwa	32 427	31.0	78 152	35.0	250 835	50.0
Klienci indywidualni	3 138	3.0	11 165	5.0	35 118	7.0
<b>Razem</b>	104 603	100.0	223 292	100.0	501 671	100.0

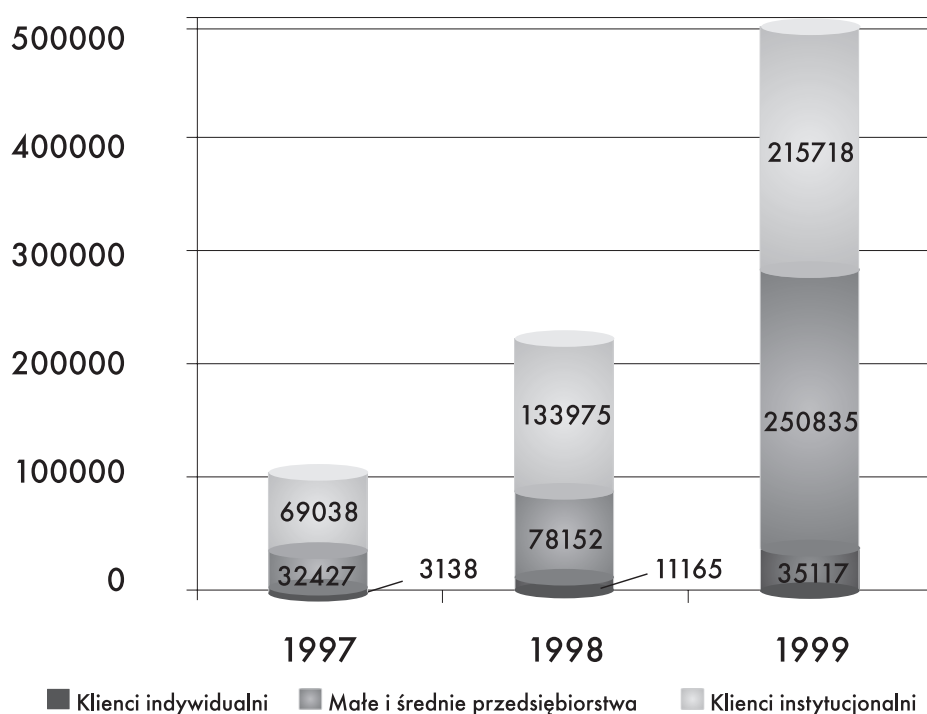
Źródło: Techmex S.A.

W ciągu ostatnich trzech lat zmieniła się podmiotowa struktura sprzedaży Emitenta. Obserwowany jest spadek udziału rynku odbiorcy instytucjonalnego i bardzo dynamiczny wzrost znaczenia rynku małych i średnich przedsiębiorstw. Wynika to z wysokiej dynamiki przyrostu sprzedaży na rynku MSP, która w roku 1999 wyniosła 220%, wobec 60% przyrostu sprzedaży na rynku instytucjonalnym. Strategia sprzedaży Spółki zakłada aktywny udział w rynku średnich i małych przedsiębiorstw, które stanowią około 99% całkowitej liczby przedsiębiorstw w Polsce. Jednakże ich udział w wytwarzanym PKB wynosi jedynie 40% i znacznie odbiega od poziomu w krajach zachodnioeuropejskich, gdzie poziom ten sięga około 60% (dane z Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, rok 1999). Można więc oczekiwać w niedalekiej przyszłości znacznego zwiększenia roli tych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce.

Rośnie również znaczenie rynku klientów indywidualnych, gdzie wartość sprzedaży wzrosła w 1999 roku o ponad 214%.

Na wykresie poniżej przedstawiono udział segmentów rynku w sprzedaży Techmex S.A.:

Wykres 5.7 Struktura sprzedaży Techmex S.A. według rynków zbytu (w tys. zł)



Źródło: Techmex S.A.

### System sprzedaży towarów

Techmex prowadzi sprzedaż towarów wyłącznie poprzez profesjonalnie zorganizowaną sieć partnerów handlowych, których zadaniem jest dotarcie do odbiorców finalnych. Aktualnie ponad 3.000 podmiotów (stanowiących około 50% firm z branży informatycznej) posiada relacje handlowe ze Spółką oparte na umowach o współpracę. Skuteczna strategia współpracy z partnerami handlowymi stanowi ważny element gry rynkowej. Emitent wspiera swoich partnerów poprzez działania:

1. techniczne: pomoc w przygotowywaniu ofert, pomoc przy konfiguracji sprzętu,
2. marketingowe: reklamę prasową, wspólne promocje, konkursy, organizację konferencji, przygotowywanie autoryzacji technicznych itp.,
3. logistyczne: możliwość bezpośredniej dostawy do końcowego użytkownika,
4. finansowe: kredyty kupieckie, programy finansowe dedykowane dla określonych grup odbiorców,
5. szkoleniowe: realizowane przez Centrum Szkolenia Techmex.



6. handlowe: wspólne organizowanie z partnerami handlowymi prezentacji dla końcowego użytkownika, wspólne wystąpienia na targach.

W zależności od segmentu rynku zbytu, Emitent wykształcił zróżnicowany system sprzedaży produktów i usług oparty o współpracę z:

- czołowymi integratorami na polskim rynku informatycznym, w tym z takimi spółkami, jak Computerland, Prokom, ComArch, Softbank, Apexim, Ster Projekt, 2Si w zakresie obsługi rynku odbiorcy instytucjonalnego,
- regionalną siecią partnerów handlowych (około 3.000 firm) w zakresie obsługi rynku małych i średnich przedsiębiorstw (MSP),
- siecią sprzedaży detalicznej (poprzez sieć hipermarketów takich jak Media Markt, Geant, Office Depot, Tesco oraz salony komputerowe, takie jak Karen Notebook, Inter Notebook) w zakresie obsługi klienta indywidualnego.

### 3.2. SYSTEM 3000 S.A.

System 3000 prowadzi sprzedaż wyłącznie poprzez sieć partnerów handlowych przyporządkowanych odpowiednio poszczególnym segmentom rynku. Klasyfikacja partnerów handlowych obejmuje następujące kategorie rynku:

- klienta instytucjonalnego,
- średnie i małe przedsiębiorstwa,
- specjalizowanych odbiorców systemów inżynierskich i graficznych,
- klienta indywidualnego.

System 3000 koncentruje się na sprzedaży rozwiązań specjalistycznych, w tym w szczególności systemów inżynierskich do wspomagania projektowania, sprzętu i oprogramowania komputerowego do archiwizacji i zabezpieczenia danych, sprzętu i oprogramowania oraz do tworzenia i obróbki obrazów cyfrowych. Sprzedaż tego typu systemów wymaga wyspecjalizowanej oferty na sprzęt i oprogramowanie, ale przede wszystkim kompetentnej kadry wykształconych sprzedawców oraz wsparcia technicznego w trakcie i po sprzedaży.

### 3.3. AC SERWIS SP. Z O.O.

Rynkiem zbytu dla AC Serwis jest szeroko pojęty odbiorca towarów i usług branży informatycznej w Polsce. Odbiorcy oferowanych przez Spółkę produktów są użytkownikami sprzętu komputerowego oraz oprogramowania i należą do trzech podstawowych segmentów rynku, zgodnie z tabelą przedstawioną poniżej:

Tabela 5.13: Rynki zbytu AC Serwis według typu użytkowników

	usługi gwarancyjne	usługi pogwarancyjne
Rynek odbiorcy instytucjonalnego	15%	70%
Rynek firm handlowych działających w branży informatycznej (około 6.000 firm):	75%	5%
Rynek klienta indywidualnego	10%	25%
<b>Razem</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Źródło: AC Serwis

Zlecenia i zamówienia wpływające do firmy są realizowane nie tylko dla urządzeń nowych - np. na zasadzie specjalnych usług serwisowych, ale przede wszystkim obejmują cały pozostały w użytkowaniu sprzęt, który podlega okresowym konserwacjom, modernizacjom lub usuwaniu awarii.

AC Serwis prowadzi sprzedaż oferowanych przez siebie usług bezpośrednio i poprzez sieć partnerów serwisowych oraz w ramach kontraktów autoryzacyjnych z producentami sprzętu.

## TX SYSTEM SP. Z O.O.

3.4.

Na dzień sporządzenia prospektu spółka TX System nie rozpoczęła jeszcze działalności.

## 4 SEZONOWOŚĆ SPRZEDAŻY I RYNKÓW ZBYTU

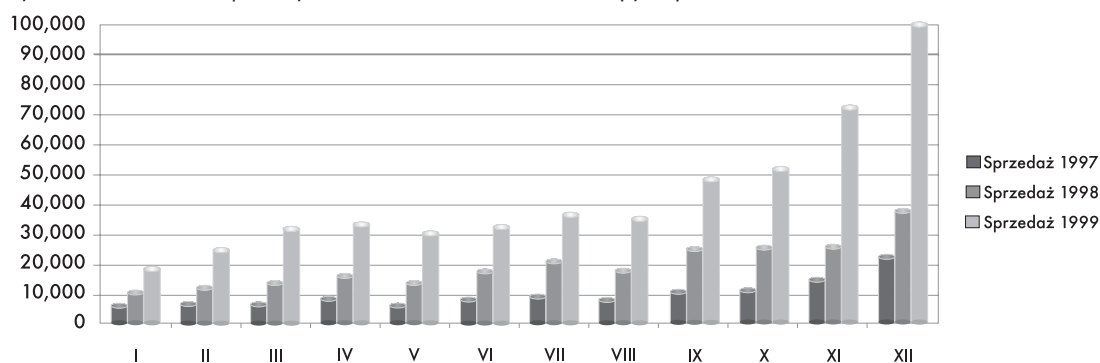
## TECHMEX S.A.

4.1.

W okresie ostatnich trzech lat sprzedaż Emitenta podlegała znacznym wahaniom sezonowym, które są typowym zjawiskiem w branży informatycznej. Największy poziom sprzedaży Spółka realizuje w ostatnim kwartale, a w szczególności w grudniu, kiedy to są realizowane kontrakty dla odbiorców z sektora budżetowego, w celu wykorzystania budżetów inwestycyjnych przed końcem roku. Na efekt ten wpływ ma również zwiększenie zakupów sprzętu komputerowego w okresie świątecznym przez klientów indywidualnych. Ponadto w 1999 roku można było zaobserwować wzmożone zainteresowanie firm zakupem sprzętu komputerowego i oprogramowania pod koniec roku co było związane z problemem 2000 roku.

Sezonowość sprzedaży w latach 1997-1999 została przedstawiona na poniższym wykresie:

Wykres 5.8: Sezonowość sprzedaży Techmex S.A. w latach 1997 - 1999 (tys. zł)

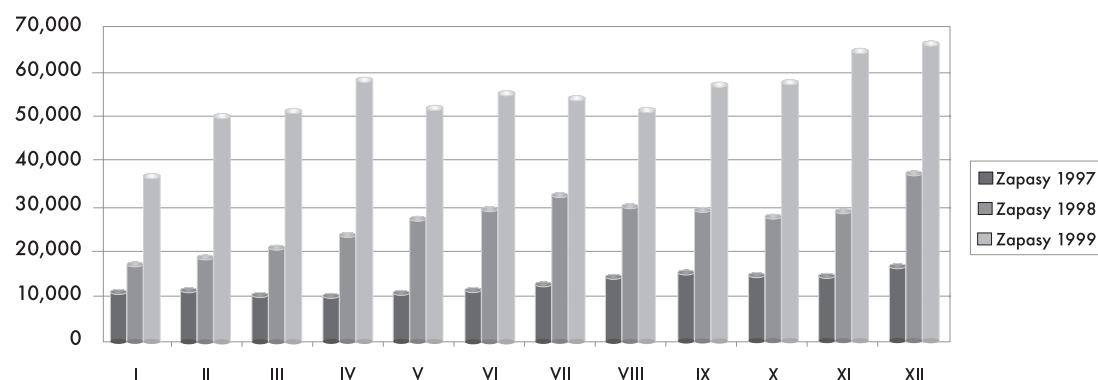


Źródło: Techmex S.A.

Miesięczna wartość zapasów jest silnie skorelowana z występującym efektem sezonowości sprzedaży. Ponadto na kształtowanie się wartości magazynów mają wpływ realizowane duże kontrakty oraz zakupy dokonywane pod konkretne zamówienia.

Poniżej przedstawiono kształtowanie się wartości zapasów w latach 1997-1999:

Wykres 5.9: Wartość zapasów Techmex S.A. w latach 1997 - 1999 (tys. zł)

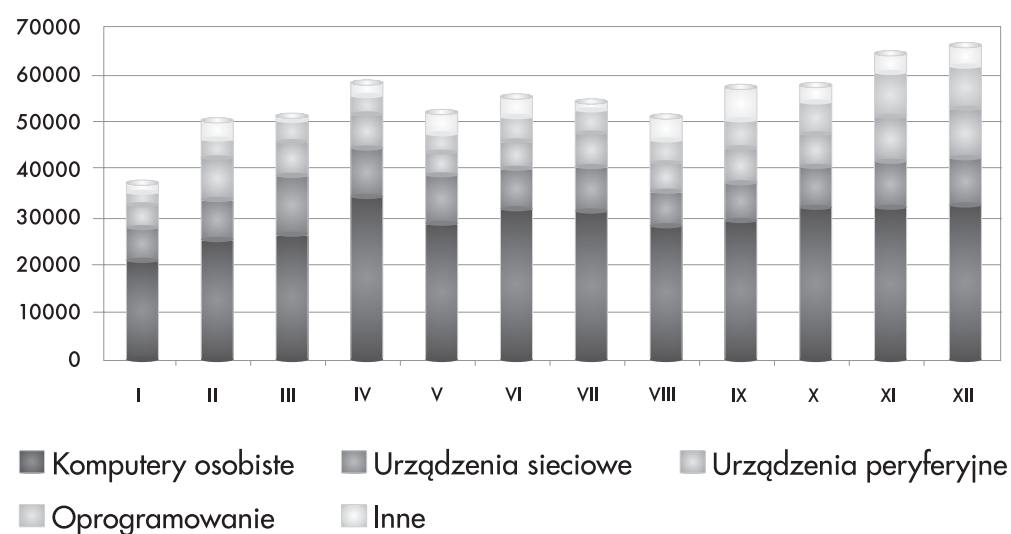


Źródło: Techmex S.A.

Struktura zapasów odzwierciedla strukturę asortymentową sprzedaży Spółki. Dominującą pozycję zajmują zapasy komputerów osobistych, których udział w strukturze zapasów ogółem oscylował w 1999 roku między 49% i 59%.

Na wykresie poniżej przedstawiono strukturę zapasów w roku 1999:

Wykres 5.10: Struktura zapasów Techmex S.A. w 1999 roku (tys. zł)

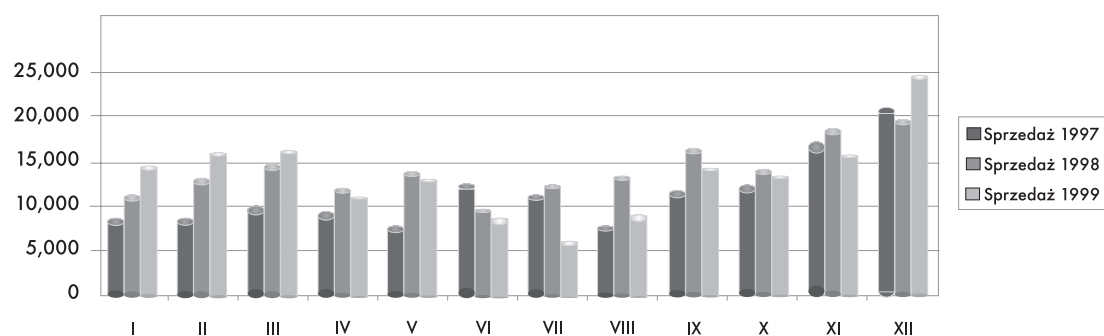


Źródło: Techmex S.A.

## 4.2. SYSTEM 3000

Wysoka sezonowość sprzedaży System 3000 jest charakterystyczna dla branży. Największą wartość sprzedaży System 3000 osiąga przede wszystkim w ostatnim kwartale roku. Okres stagnacji w miesiącach wakacyjnych jest poprzedzony nieco wyższym poziomem sprzedaży w pierwszym kwartale roku.

Wykres 5.11: Sezonowość sprzedaży System 3000 w latach 1997 - 1999 (tys. zł)



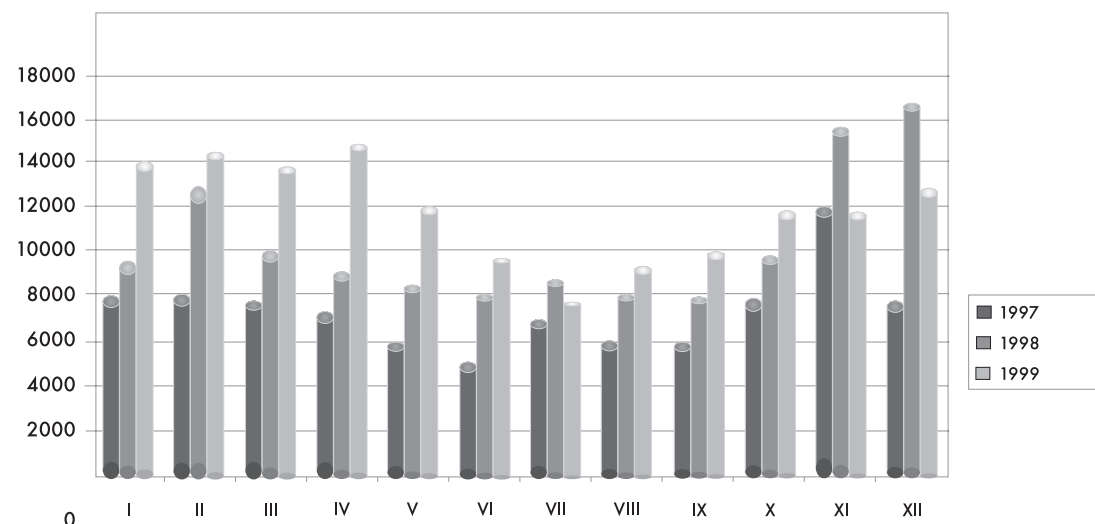
Źródło: System 3000

Sezonowość sprzedaży System 3000 różni się od sezonowości sprzedaży Techmex S.A. Wynika to z odmiennej oferty System 3000, obejmującej systemy inżynierskie, graficzne oraz systemy do archiwizacji i zabezpieczenia danych, przeznaczonej dla innego segmentu rynku. Zapotrzebowanie na tego rodzaju produkty spada w drugim i trzecim kwartale roku, rośnie natomiast w kwartale czwartym, kiedy to osiąga maksimum. Wysoki poziom sprzedaży utrzymuje się w pierwszym kwartale następnego roku.

Wysokość zapasów Systemu 3000 jest odzwierciedleniem sezonowości sprzedaży spółki. Dane historyczne, przewidywany wzrost i dynamika rynku w danym okresie oraz plan dostaw są głównymi parametrami wyznaczającymi poziom zapasów minimalnych. Ponadto na kształtowanie się wartości magazynów mają wpływ realizowane duże kontrakty oraz zakupy dokonywane pod konkretne zamówienia. Niekiedy na stan zapasów ma wpływ również stosowanie przez dostawców systemów promocji obejmujących preferencyjne warunki cenowe, dostawy i specjalne warunki zwrotu.

Poniżej przedstawiono kształtowanie się wartości zapasów w System 3000 w latach 1997-1999.

Wykres 5.12: Wartość zapasów System 3000 w latach 1997 - 1999 (tys. zł)



Źródło: System 3000

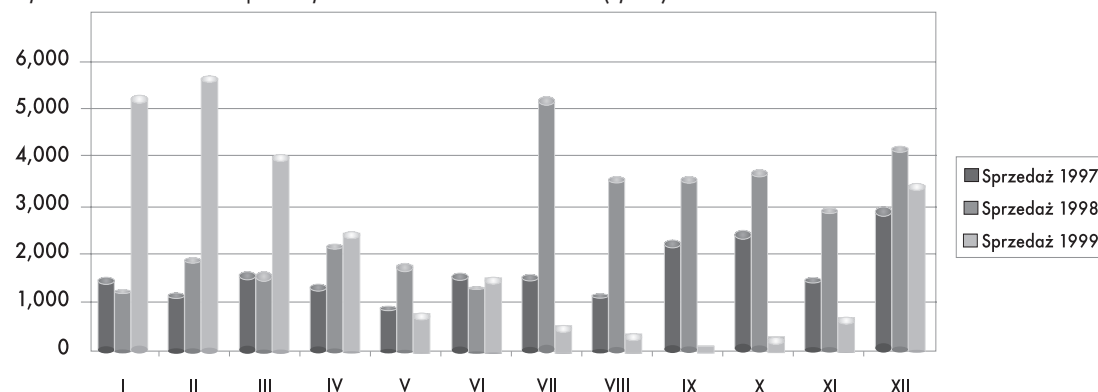
### 4.3. AC SERWIS SP. Z O.O.

W okresie ostatnich trzech lat sprzedaż AC Serwis podlegała znacznym wahaniom sezonowym, charakterystycznym dla branży informatycznej. Niemniej jednak, w 1999 roku układ sezonowości sprzedaży został zachwiany w wyniku zmiany profilu działalności AC Serwis i zaprzestaniu działalności dystrybucyjnej na rzecz działalności usługowej.

Wysoki poziom sprzedaży w pierwszym kwartale 1999 rok to wynik reorganizacji profilu działalności Grupy Kapitałowej oraz przekazania działalności dystrybucyjnej do Techmex S.A.. Spadek sprzedaży w 3 kwartale 1999 roku wynikał z faktu zaprzestania sprzedaży urządzeń i oprogramowania oraz rozpoczęcia działalności usługowej.

Sezonowość sprzedaży w latach 1997-1999 została przedstawiona na wykresie poniżej:

Wykres 5.13: Sezonowość sprzedaży AC Serwis w latach 1997 - 1999 (tys. zł)

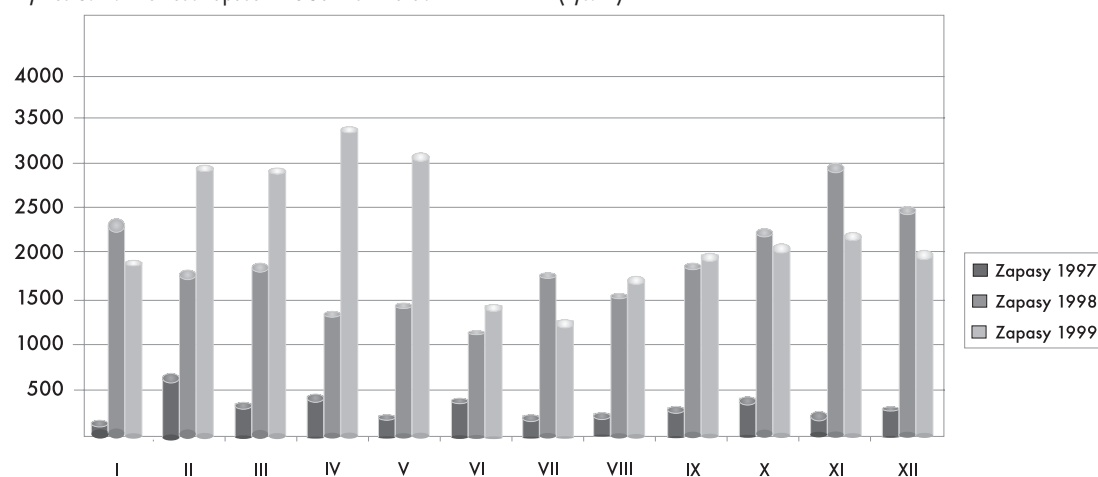


Źródło: AC Serwis

W 1999 roku wartość utrzymywanych zapasów charakteryzowała się silną tendencją wzrostową na przełomie pierwszego i drugiego kwartału oraz stagnacją w miesiącach wakacyjnych. Wzrost sprzedaży jest charakterystyczny dla branży w okresach, kiedy są organizowane przetargi co wiąże się ze specyfiką działalności sfery budżetowej.

Poniżej przedstawiono kształtowanie się wartości zapasów w latach 1997-1999.

Wykres 5.14: Wartość zapasów AC Serwis w latach 1997 - 1999 (tys. zł)



Źródło: AC Serwis

Zapasy w firmie świadczącej usługi serwisowe stanowią sprzęt i części niezbędne do terminowej realizacji usług gwarancyjnych i pogwarancyjnych. Przy naprawach gwarancyjnych zapasy są utrzymywane z zabezpieczeniem dwumiesięcznym.

### 4.4. TX SYSTEM SP. Z O.O.

Na dzień sporządzenia prospektu spółka TX System nie rozpoczęła jeszcze działalności.

## TECHMEX S.A.

5.1.

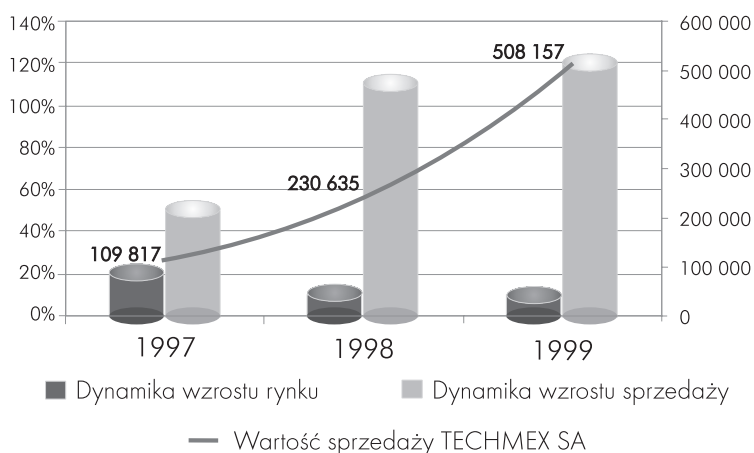
Dominującą pozycję w strukturze przychodów ze sprzedaży stanowi sprzedaż towarów związana ze sprzedażą sprzętu komputerowego i oprogramowania. Spółka zajmuje się sprzedażą produktów z tzw. wartością dodaną, której koncepcja realizowana jest poprzez świadczenie dodatkowych usług, obejmujących m.in.: wsparcie techniczne, kompletację dostaw, instalację oprogramowania systemowego i diagnostykę systemów, konsultacje oraz fachową pomoc przy konfigurowaniu oferty i określaniu wymagań sprzętowych, wsparcie marketingowe w postaci ogłoszeń prasowych i kampanii reklamowych, usługi logistyczne, wsparcie edukacyjne realizowane poprzez kursy szkoleniowe i autoryzacje. W związku z przedmiotem swojej działalności Techmex zaliczany jest do dystrybutorów zaawansowanych technologii informatycznych.

Tabela 5.14: Przychody ze sprzedaży Techmex S.A. według rodzajów działalności gospodarczej 1997-1999

	1997		1998		1999	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
Sprzedaż towarów i materiałów	104 603	95,3	223 292	96,8	501 671	98,7
Sprzedaż produktów	3	0,0	400	0,2	0	0,0
Usługi	5 211	4,7	6 943	3,0	6 486	1,3
<b>Razem</b>	<b>109 817</b>	<b>100,0</b>	<b>230 635</b>	<b>100,0</b>	<b>508 157</b>	<b>100,0</b>

Jak wynika z raportu Computerworld Top 200 z maja 2000 roku, na przestrzeni ostatnich trzech lat dynamika przychodów ze sprzedaży TECHMEX S.A. była najwyższa w branży informatycznej.

Wykres 5.15: Sprzedaż i dynamika sprzedaży Techmex S.A. na tle dynamiki rynku informatycznego w latach 1997-1999 (w tys zł)



\* W sprawozdaniach finansowych za 1996 roku wartość sprzedaży obejmuje rok obrotowy trwający 14 miesięcy. Dynamika sprzedaży w 1997/1996 roku uwzględnia wartość sprzedaży za pełne 12 miesięcy 1996 roku.

Źródło: Techmex S.A.

Tabela 5.15: Struktura geograficzna sprzedaży Techmex S.A. za okres 1997-1999

	1997		1998		1999	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
<b>Kraj, w tym:</b>	<b>109 777</b>	<b>100,0</b>	<b>228 274</b>	<b>99,0</b>	<b>507 660</b>	<b>99,9</b>
Sprzedaż towarów i materiałów	104 563	95,2	220 931	96,8	501 174	98,6
Sprzedaż produktów	3	0,0	400	0,2	0	0,0
Usługi	5 211	4,7	6 943	3,0	6 486	1,3
<b>Export, w tym:</b>	<b>40</b>	<b>0,0</b>	<b>2 361</b>	<b>1,0</b>	<b>497</b>	<b>0,1</b>
Sprzedaż towarów	40	0,0	2 361	1,0	497	0,1
Sprzedaż produktów	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Usługi	0	0,0	0	0,0	0	0,0
<b>Razem</b>	<b>109 817</b>	<b>100,0</b>	<b>230 635</b>	<b>100,0</b>	<b>508 157</b>	<b>100,0</b>

Praktycznie całość sprzedaży Emitenta jest realizowana na rynku krajowym (99,9%). Sprzedaż eksportowa ma marginalne znaczenie dla Spółki.

Aktualna struktura sprzedaży regionalnej pokazuje silne rozproszenie sieci sprzedaży, co gwarantuje Spółce obecność na dynamicznie rozwijających się rynkach lokalnych.

Techmex S.A. dokonał podziału rynku zbytu na 9 wyodrębnionych regionów geograficznych oraz dodatkową grupę Integrator koncentrującą się na rynku klienta instytucjonalnego. Taki sposób organizacji sprzedaży przyczynia się do lepszej orientacji pracowników działu handlowego w specyfice poszczególnych rynków lokalnych, umożliwia przygotowanie zróżnicowanej oferty produktowej dla poszczególnych segmentów rynku i pozwala na bieżąco analizować skuteczność strategii marketingowej. Regionalizacja sprzedaży umożliwia weryfikację systemu motywacyjnego funkcjonującego w pionie handlowym Spółki, a tym samym jest ważnym elementem systemu zarządzania zasobami ludzkimi. Największe znaczenie dla Emitenta ma region Polski Centralnej oraz Górnego Śląska.

## 5.2. SYSTEM 3000 S.A.

Tabela 5.16: Przychody ze sprzedaży System 3000 według rodzajów działalności gospodarczej 1997-1999

	1997		1998		1999	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
Sprzedaż towarów	115 288	99,5	146 273	99,6	141 161	99,9
Usługi	632	0,5	562	0,4	175	0,1
<b>Razem</b>	<b>115 920</b>	<b>100,0</b>	<b>146 835</b>	<b>100,0</b>	<b>141 336</b>	<b>100,0</b>

Źródło: System 3000

Podstawowym źródłem przychodów jest sprzedaż towarów, która jest bezpośrednio związana z prowadzoną przez System 3000 dystrybucją produktów informatycznych. Zauważalny spadek wartości sprzedaży w 1999 roku w stosunku do roku poprzedniego był związany z reorganizacją Grupy Kapitałowej Techmex S.A. w wyniku której działalność System 3000 koncentruje się obecnie na sprzedaży produktów wspomagających proces projektowania, pamięci masowych oraz archiwizacji danych.

Tabela 5.17: Struktura geograficzna sprzedaży System 3000 za okres 1997-1999

	1997		1998		1999	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
<b>Kraj, w tym:</b>	<b>115 774</b>	<b>99,9</b>	<b>146 204</b>	<b>99,6</b>	<b>138 602</b>	<b>98,1</b>
Sprzedaż towarów	115 142	99,5	145 642	99,6	138 427	99,9
Sprzedaż produktów	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Usługi	632	0,5	562	0,4	175	0,1
<b>Eksport, w tym:</b>	<b>146</b>	<b>0,1</b>	<b>631</b>	<b>0,4</b>	<b>2 734</b>	<b>1,9</b>
Sprzedaż towarów	146	100	631	100	2 734	100
Sprzedaż produktów	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Usługi	0	0,0	0	0,0	0	0,0
<b>Razem</b>	<b>115 920</b>	<b>100,0</b>	<b>146 835</b>	<b>100,0</b>	<b>141 336</b>	<b>100,0</b>

Źródło: System 3000

## AC SERWIS SP. Z O.O.

5.3.

Dominującą pozycję w strukturze przychodów ze sprzedaży AC Serwis w 1999 roku stanowiła sprzedaż towarów, co wynika z wcześniejszego profilu prowadzonej działalności. W 1999 roku przychody z tego rodzaju działalności stanowiły nadal przeszło 90% przychodów AC Serwis. Niemniej jednak od 1999 znacząco rośnie sprzedaż usług serwisowych związanych z posiadanymi autoryzacjami serwisowymi oraz usługami kompletacji i konserwacji sprzętu komputerowego. Rok 1999 wykazał ponad 500 % wzrostu przychodów w tym zakresie. Przekazanie Techmex kontraktu dystrybucyjnego i zakończenie tego rodzaju działalności pozwala skoncentrować się AC Serwis na działalności usługowej. Rozwój ogólnopolskiej sieci serwisowej jest możliwy dzięki budowie własnych oddziałów oraz współpracy z partnerami w zakresie serwisu i wsparcia logistycznego.

Tabela 5.18: Przychody ze sprzedaży AC Serwis według rodzajów działalności gospodarczej za okres 1997-1999

	1997		1998		1999	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
Sprzedaż towarów	22 204	99,6	32 329	99,1	22 135	92,6
Usługi	92	0,4	289	0,9	1 774	7,4
<b>Razem</b>	<b>22 296</b>	<b>100,0</b>	<b>32 618</b>	<b>100,0</b>	<b>23 909</b>	<b>100,0</b>

Źródło: AC Serwis

Na przestrzeni ostatnich trzech lat dynamika przychodów ze sprzedaży AC Serwis (wcześniej American Computer & Games) była zależna od realizowanej polityki i wyznaczonego kierunku rozwoju. Stąd wyraźny spadek przychodów ze sprzedaży towarów (po zaprzestaniu dystrybucji) i jednoczesny wzrost przychodów z usług, wśród których dominują usługi serwisowe (niemal 60% przychodów z tytułu świadczonych usług) oraz gwarancyjne (ponad 25% przychodów z tytułu świadczonych usług). Struktura przychodów z usług świadczonych przez AC Serwis przedstawiono w tabeli poniżej:



Tabela 5.19: Przychody z tytułu usług świadczonych przez AC Serwis za okres 1997-1999 według rodzajów

	1997		1998		1999	
	tys. zł.	%	tys. zł.	%	tys. zł.	%
Serwisowe	28	30,5	25	8,7	1033	58,2
Usługi celne	5	5,4	3	1,0	16	0,9
Gwarancje	30	32,6	0	0,0	453	25,6
Inne	29	31,5	261	90,3	272	15,3
<b>Razem</b>	<b>92</b>	<b>100,0</b>	<b>289</b>	<b>100,0</b>	<b>1774</b>	<b>100,0</b>

Źródło: AC Serwis

W latach 1997-1999 spółka AC Serwis prowadziła działalność wyłącznie w Polsce.

AC Serwis angażuje się również w proces kształcenia specjalistów serwisowych zorientowanych na najnowsze technologie, specjalizujących się w oferowanych przez producentów urządzeniach.

#### 5.4. TX SYSTEM SP. Z O.O.

Na dzień sporządzenia prospektu spółka TX System nie rozpoczęła jeszcze działalności.

## 6 ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA EMITENTA

Emitent realizuje dostawy towarów dzięki współpracy z 345 dostawcami krajowymi i zagranicznymi. Zauważalny jest spadek znaczenia dostawców krajowych, których udział w dostawach ogółem spadł w ciągu ostatnich trzech lat z 26,5 do 17,3 %. Spadek udziału dostawców krajowych wynikał z wolniejszego tempa przyrostu dostaw krajowych (w wartościach bezwzględnych w okresie 1997-1999 zanotowany został wzrost wartości dostaw realizowanych przez dostawców krajowych o 201%) od wzrostu sprzedaży Emitenta ogółem. W tym samym okresie wzrost wartości dostaw od partnerów zagranicznych wyniósł 365%. W tabeli poniżej przedstawiono geograficzną strukturę źródeł zaopatrzenia w latach 1997-1999:

Tabela 5.20: Geograficzna struktura zaopatrzenia Emitenta w latach 1997-1999

	1997		1998		1999	
	tys. zł.	%	tys. zł.	%	tys. zł.	%
Kraj	31 954	26,5	68 809	26,8	96 341	17,3
Import	88 723	73,5	188 120	73,2	462 286	82,7
<b>Razem</b>	<b>120 677</b>	<b>100</b>	<b>256 929</b>	<b>100</b>	<b>558 627</b>	<b>100</b>

Źródło: Techmex S.A.

Struktura asortymentowa zaopatrzenia pozostaje w ścisłym związku ze strukturą asortymentową sprzedaży. W tabeli poniżej przedstawiona została wartość i procentowy udział poszczególnych grup asortymentowych Emitenta w dostawach ogółem.

Tabela 5.21: Asortymentowa struktura zaopatrzenia Emitenta w latach 1997-1999:

Grupy asortymentowe	1997		1998		1999	
	Wartość dostaw w tys. zł	% udział w wartości dostaw	Wartość dostaw w tys. zł	% udział w wartości dostaw	Wartość dostaw w tys. zł	% udział w wartości dostaw
<b>Komputery osobiste, w tym:</b>	<b>53 890</b>	<b>44,7</b>	<b>138 005</b>	<b>53,7</b>	<b>302 303</b>	<b>54,1</b>
Komputery przenośne	28 564	23,7	70 398	27,4	157 253	28,1
<b>Produkty sieciowe, w tym:</b>	<b>29 867</b>	<b>24,7</b>	<b>45 209</b>	<b>17,6</b>	<b>97 867</b>	<b>17,5</b>
Serwery	6 070	5,0	12 718	4,9	34 356	6,1
Internet	8 333	6,9	8 333	3,2	13 260	2,4
<b>Urządzenia peryferyjne, w tym:</b>	<b>20 274</b>	<b>16,8</b>	<b>40 255</b>	<b>15,7</b>	<b>88 982</b>	<b>15,9</b>
Drukarki	20 274	16,8	40 255	15,7	85 880	15,4
Monitory	0	0,0	0	0,0	3 102	0,6
<b>Oprogramowanie</b>	<b>8 447</b>	<b>7,0</b>	<b>24 698</b>	<b>9,6</b>	<b>52 214</b>	<b>9,3</b>
<b>Inne</b>	<b>8 198</b>	<b>6,8</b>	<b>8 761</b>	<b>3,4</b>	<b>17 261</b>	<b>3,1</b>
<b>Razem</b>	<b>120 677</b>	<b>100,0</b>	<b>256 929</b>	<b>100,0</b>	<b>558 627</b>	<b>100,0</b>

Źródło: Techmex S.A.

W 1999 roku ponad 54% dostaw obejmowało komputery osobiste, z których ponad połowa to komputery przenośne. W 1998 roku nastąpiła wyraźna zmiana struktury dostaw, odzwierciedlająca zmianę struktury sprzedaży, czego wynikiem był wzrost udziału komputerów osobistych oraz spadek udziału pozostałych grup asortymentowych.

## 7 UZALEŻNIENIE EMITENTA OD DOSTAWCÓW I ODBIORCÓW

### UZALEŻNIENIE OD DOSTAWCÓW

7.1.

Dzięki współpracy ze znaczną grupą dostawców liczącą 345 podmiotów Emitent stara się ograniczać ryzyko uzależnienia od dostaw z pojedynczych źródeł. Niemniej jednak, w 1999 roku wartość zamówień u trzech największych dostawców Emitenta stanowiła ponad 52% wartości wszystkich zamówionych dostaw. W związku z obecną strukturą sprzedaży występuje zjawisko uzależnienia od dwóch dostawców zagranicznych, których udział w zakupach Emitenta ogółem wynosi odpowiednio 25,6% (Dostawca A) i 17,5% (Dostawca B). Informacja o Dostawcy A i Dostawcy B, od których jest uzależniony Emitent, została objęta wnioskiem o niepublikowanie.

## 7.2. UZALEŻNIENIE OD ODBIORCÓW

Emitent posiada bardzo dobrze rozproszoną sieć sprzedaży składającą się z ponad 3.000 partnerów handlowych stanowiących około połowę firm działających w branży informatycznej. W 1999 roku udział żadnego z partnerów nie przekroczył 10% całkowitej wartości sprzedaży. Zauważalne jest duże zróżnicowanie wartości zakupów realizowane przez poszczególnych partnerów.

Tabela 5.22: Struktura sprzedaży oraz liczbę klientów w zależności od wartości obrotów w 1999 roku

Przedział obrotów (w PLN)	Liczba klientów	Wartość obrotów (w tys. PLN)	Udział w obrotach	Udział w obrotach narastająco
15.000.000 - 50.000.000	6	117 846	23,2%	23,19%
5.000.000 - 15.000.000	13	80 320	15,8%	39,00%
2.500.000 - 5.000.000	18	55 730	11,0%	49,96%
1.000.000 - 2.500.000	71	88 988	17,5%	67,48%
250.000 - 1.000.000	266	106 879	21,0%	88,51%
Poniżej 250.000	2 670	58 395	11,5%	100,00%
<b>RAZEM</b>	<b>3 044</b>	<b>508 157</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Spółka

Analiza miesięcznej struktury sprzedaży wskazuje, że przeszło 88% wartości obrotu w 1999 roku jest realizowane przez grupę ponad 12% odbiorców. Stopień rozproszenia odbiorców Emitenta nie stanowi zagrożenia dla działalności Spółki i może być uważany za bezpieczny (ponad 20% firm realizuje obrót ze Spółką w przedziale od 250 tys. PLN do 1 mln PLN).

Ponad 50% całkowitej wartości sprzedaży trafia do 37 największych odbiorców Spółki. Wartość obrotów zrealizowana przez 6 największych odbiorców Spółki wyniosła w 1999 roku ponad 117 mln złotych.

## 8 UMOWY ISTOTNE DLA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ EMITENTA

Do znaczących umów dla działalności gospodarczej Emitenta należy zaliczyć przede wszystkim umowy dystrybucyjne i ubezpieczeniowe.

## 8.1. UMOWY DYSTRYBUCJI

Ze względu na charakter działalności Spółki jako dostawcy zaawansowanych rozwiązań informatycznych najważniejsze są umowy zawarte ze światowymi producentami sprzętu i oprogramowania komputerowego.

Umowy dystrybucyjne, których stroną jest Emitent są zawierane przeważnie na czas określony, z możliwością automatycznego przedłużenia na dalszy okres.

Umowy z kontrahentami zagranicznymi są poddawane prawu właściwemu dla państwa siedziby kontrahenta, natomiast umowy z kontrahentami polskimi są oparte na prawie polskim.

## 8.1.1. UMOWY DYSTRYBUCJI ZAWARTE PRZEZ SPÓŁKĘ

### 1. Umowa z dnia 1 kwietnia 1999 roku z COMPAQ z siedzibą w Dornach, w Niemczech

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie nabywania i odsprzedaży przez Spółkę produktów COMPAQ. Spółka zobowiązała się prowadzenia dystrybucji selektywnej tych towarów na poziomie sprzedaży hurtowej. Zgodnie z umową Spółka jest zobowiązana do dostarczania produktów wyłącznie w celu dalszej odsprzedaży przez nabywcę. Na wszelkie produkty dostarczane Spółce COMPAQ udziela gwarancji. Prawem właściwym dla niniejszej umowy jest prawo niemieckie. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej rozwiązania z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może rozwiązać umowę bez zachowania terminów wypowiedzenia w razie naruszenia istotnego warunku umowy i nie usunięcia tego naruszenia w ciągu 30 dni, a ponadto w razie upadłości, likwidacji drugiej strony. COMPAQ może rozwiązać umowę również w razie nie spełnienia przez Spółkę warunku w postaci minimalnego dalszego poziomu zakupów.

Integralną część umowy stanowi Dodatek dotyczący produktów COMPAQ SMB. Reguluje on wymagania dotyczące autoryzacji produktów COMPAQ, zasady zamówień i dostawy tych Produktów, w także warunki ich zakupu i odsprzedaży. Dodatek do umowy może zostać samoistnie rozwiązany z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia, co nie wpływa na ważność bazowej umowy dystrybucyjnej. Warunki przewidziane treścią tego dodatku mogą być zmienione jednostronnie przez COMPAQ po wcześniejszym zawiadomieniu Spółki na 30 dni przed planowaną zmianą.

### 2. Umowa zawarta z dnia 1 stycznia 1998 roku z Toshiba Europe GmbH. z siedzibą w Neuss w Niemczech

Przedmiotem umowy jest dystrybucja produktów TEG w postaci sprzętu komputerowego, oprogramowania, komputerów przenośnych i stacjonarnych, a także innych opcji i usług wyszczególnionych w wykazie cen towarów i usług. Spółka zgodnie z umową jest autoryzowanym dostawcą tych towarów i usług. Cena za towary jest obliczana zgodnie z wykazem cen obowiązującym w dniu złożenia zamówienia. TECHMEX S.A. może korzystać z licencji udzielonych TEG bezpośrednio lub pośrednio po warunkiem zawarcia z TEG umowy usług naprawczych. Okres trwania tej umowy jest uzależniony od okresu trwania umowy dystrybutora. W razie rozwiązania lub wygaśnięcia umowy dystrybutora umowa ta także wygasa. Niezależnie od tego umowa ta może być rozwiązana z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może być również rozwiązana przez TEG w razie naruszenia jej postanowień przez TECHMEX i nie usunięcia tego naruszenia w ciągu 30 dni. TEG ma również prawo do rozwiązania umowy w razie upadłości, likwidacji TECHMEX, wszczęcia postępowania układowego lub jakiegokolwiek zmiany, którą TEG uznałby za niekorzystną dla swoich interesów. Prawem właściwym dla umowy jest prawo niemieckie. Umowa zawiera zakaz cedowania zobowiązań wynikających z umowy na inne podmioty.

### 3. Umowa zawarta z dnia 1 lipca 1999 roku z Hewlett-Packard z siedzibą w Amsterdamie w Holandii

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie nabywania i odsprzedaży przez Spółkę produktów HP. Integralną część umowy stanowią wskazówki dla sprzedawcy hurtowego Hewlett-Packard dotyczące sprzedaży komputerów osobistych oraz urządzeń peryferyjnych. Zgodnie z tymi wskazówkami Spółka ma prawo do uzyskania rabatu, którego wysokość uzależniona jest od poziomu sprzedaży. Ponadto Spółka może uzyskać premię za rozwój kanałów dystrybucji. Premia ta jest ustalana na poziomie uszeregowania hurtowników w kategoriach rozwoju kanałów. Premie są płatne kwartalnie.

Zgodnie z wskazówkami HP, Hewlett-Packard udzielił gwarancji na sprzęt będący przedmiotem dystrybucji obejmującej wady materiałowe i wady dotyczące wykonania.

Spółka jako sprzedawca hurtowy zobowiązana jest do zapewnienia usług posprzedażnych w ramach sieci dystrybucji, w tym zapewnienia swoich własnych usług w zakresie naprawy sprzętu.

Spółka zobowiązała się, iż będzie zbywać produkty HP tylko autoryzowanym odsprzedawcom odpowiednich produktów HP.

#### **4. Umowa z dnia 9 października 1997 roku z Cisco Systems International z siedzibą w Amsterdamie w Holandii.**

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad dystrybucji produktów Cisco, w tym oprogramowania, dokumentacji, akcesoriów i innych towarów wyszczególnionych w Wykazie Cen Hurtowych. Produkty są dostarczane zgodnie z pisemnymi zamówieniami składanymi przez Spółkę. Cena na poszczególne produkty ustalana jest zgodnie z załącznikami do umowy. Zgodnie z postanowieniami umowy Cisco udzielił Spółce licencji niezbywalnej i niewyłącznej na sprzedawane przez Spółkę oprogramowanie.

Strony zobowiązały się do dołożenia wszelkich starań w celu rozwijania współpracy kooperacyjnej, głównie w zakresie działań marketingowych oraz współpracy reklamowej, mających na celu przyspieszenie rozwoju rynku sprzedaży produktów Cisco. Koszty tej działalności pokrywa Cisco.

Spółka może sprzedawać produkty Cisco jedynie Agentom Handlowym tj. autoryzowanym sprzedawcom lub odsprzedawcom, z zachowaniem wszelkich warunków jakie przewidziane są w załączniku do umowy.

Dla produktów Cisco zakupionych przez Spółkę Cisco zapewnia Spółce usługi w postaci dostępu do bezpośredniego serwera sieci informacyjnej, pomocy w zakresie wdrażania produktów, usługi gwarancyjne przez okres gwarancji i po jego upływie. Spółka zobowiązała się do zapewnienia obsługi gwarancyjnej, zapewnienia zespołu technicznego dla ostatecznego odbiorcy produktów, utrzymywania wystarczającej bazy części zamiennych.

Prawem właściwym dla niniejszej umowy jest prawo angielskie. Strony poddały się również wyłącznej jurysdykcji sądów angielskich pod warunkiem, że Cisco będzie przysługiwało prawo wszczęcia postępowania sądowego w sądzie lub Trybunale Arbitrażowym na terenie Unii Europejskiej lub innej odpowiedniej jurysdykcji.

Umowa została zawarta na okres 1 roku od dnia 9 października 1997 roku z możliwością jej przedłużenia na dalsze okresy jednego roku. Strony mogą rozwiązać umowę z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może dokonać wypowiedzenia umowy w razie niewypłacalności, upadłości i likwidacji drugiej strony, jak również w razie zawarcia przez drugą stronę umowy o umorzeniu długu i innych podobnych okoliczności.

Dnia 13 lipca 2000 roku Spółka zawarła nową umowę z Cisco Systems International.

Umowa ta została zawarta na analogicznych warunkach, jak umowa z dnia 9 października 1997 roku. Nowa umowa została zawarta na okres 1 roku, poczynwszy od dnia 13 lipca 2000 roku z możliwością jej przedłużenia na dalszy okres jednego roku.

#### **5. Umowa z dnia 8 grudnia 1998 roku z 3 Com Europe Limited z siedzibą w Buckinghamshire w Wielkiej Brytanii**

Spółka ma niewyłączne prawo do sprzedaży, wydawania licencji i dostarczania usług dla wybranych produktów 3Com. Na sprzedaż pewnych produktów lub grup produktów 3Com może wymagać dodatkowego upoważnienia, które Spółka może otrzymać po spełnieniu wymogów stawianych przez 3Com. Spółka nie może sprzedawać produktów wymagających upoważnienia użytkownikom końcowym.

Spółka może uzyskać rabaty ustalone w umowie. 3Com ma prawo do zmiany stosowanych cen, rabatów lub kategorii rabatowych, informując o tym Spółkę na 30 dni przed planowaną zmianą. Stosowane ceny oraz uzyskiwane przez Spółkę rabaty uzależnione są od utrzymywania minimalnego poziomu zakupów.

W razie nie osiągnięcia przez Spółkę określonego poziomu zakupów dla danego produktu 3Com może wypowiedzieć umowę w całości lub części. Wszelkie ceny stosowane przez 3Com mogą być zmieniane po uprzednim zawiadomieniu Spółki na 30 dni przed planowaną zmianą. Załączniki do kontraktu Dystrybutora Europejskiego to: cennik produktów, zamówień i dostaw, warunki płatności i udzielonych kredytów. Załączniki te ponadto regulują zasady dystrybucji, politykę i procedury świadczenia usług, jak również kwestie związane ze zmianami stosowanych cen oraz ich ochroną.

Umowa ta obowiązywała pierwotnie do dnia 31 maja 2000 roku. Obowiązywanie tej umowy zostało przedłużone na dalszy okres 6 miesięcy zgodnie z treścią porozumienia z dnia 15 marca 2000 roku. Zgodnie z tym porozumieniem wprowadzono poprawki do tej umowy. W zakresie nie uregulowanym treścią tego porozumienia zachowują moc obowiązującą postanowienia umowy z dnia 8 grudnia 1998 roku. Każda ze stron może rozwiązać umowę z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia w razie istotnego naruszenia postanowień umowy przez drugą stronę, jak również w razie niewypłacalności drugiej strony. Ponadto w przypadkach wyżej opisanych 3Com ma prawo rozwiązania umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może dokonać rozwiązania niniejszej umowy bez przyczyny z zachowaniem 60 dniowego okresu wypowiedzenia.

#### **6. Umowa z dnia 2 stycznia 1999 roku z Motorola Limited, z siedzibą w Jaysclose w Wielkiej Brytanii**

Przedmiotem umowy jest dystrybucja przez Spółkę produktów Motorola Internet & Networking Group. Spółka zobowiązała się m.in. do promowania sprzedaży i licencjonowania produktów, promocji sprzedaży dystrybutora oraz realizacji celów sprzedaży zawartych w Business Planie dystrybutora stanowiącym załącznik do umowy. Spółka może oferować i sprzedawać produkty jedynie ze specyfikacjami produktów Motoroli. Motorola zobowiązała się m.in. do dostarczania Spółce produktów reklamowych, zapewnienia Spółce dostępu do programów marketingowych, szkoleniowych i promocyjnych, jak również zapewnienia personelowi Spółki odpowiednich szkoleń. Umowa określa procedurę składania zamówień zakupowych, warunki zmiany i wycofania zamówienia zakupowego. Umowa została zawarta na okres od dnia 2 stycznia 1999 roku do dnia 31 grudnia 1999 roku. Umowa została przedłużona przez strony na dalszy okres. Każda ze stron może rozwiązać umowę z zachowaniem 90 dniowego okresu wypowiedzenia. W przypadku istotnego naruszenia umowy przez jedną ze stron okres wypowiedzenia ulega skróceniu do 30 dni. Prawem właściwym dla niniejszej umowy jest prawo Stanów Zjednoczonych Ameryki.

#### **7. Umowa z dnia 1 lipca 1999 roku z Microsoft Manufacturing B.V. z siedzibą w Jaysclose w Wielkiej Brytanii**

Przedmiotem umowy jest ustalenie ramowych zasad odsprzedaży produktów Microsoft. Zgodnie z umową Spółka jest uprawniona do używania znaków handlowych, logo i nazw handlowych MICROSOFT. Umowa określa zasady odpowiedzialności za straty, szkody i uszkodzenia bezpośrednie lub pośrednie lub przypadkowe wynikające z niefunkcjonowania lub defektu jakiegokolwiek produktu Microsoft, również w sytuacji gdyby był on spowodowany zaniedbaniem Microsoft, jego pracowników lub agentów.

Umowa obowiązuje od chwili jej zatwierdzenia przez Microsoft do dnia 30 czerwca 2000 roku. Umowa może być rozwiązana przez każdą ze stron bez zachowania okresu wypowiedzenia w następujących przypadkach: naruszenia przez drugą stronę jakiegokolwiek warunku wynikającego z umowy i nie naprawienia skutku tego naruszenia w ciągu 30 dni, jak również w razie przejęcia majątku lub likwidacji strony umowy lub wystąpienia innych zdarzeń prowadzących do podobnych skutków. Ponadto umowa może być rozwiązana bez zachowania okresu wypowiedzenia w razie nieterminowego regulowania płatności wynikających z tej umowy.

Prawem właściwym dla niniejszej umowy jest prawo irlandzkie.

#### **8. Umowa z dnia 28 grudnia 1998 roku z Novell Ireland Operations z siedzibą w Dublinie w Irlandii,**

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad dystrybucji produktów oferowanych przez Novell. Produkty będące przedmiotem dystrybucji oraz przyznane na nie rabaty ustalane są w oparciu o załącznik do umowy. Novell może dokonać zmiany cen zawiadamiając Spółkę na 7 dni przed planowaną zmianą. Novell może dokonać również zmiany oferty w zakresie dostępnych produktów, zawiadamiając Spółkę na 30 dni przed planowaną zmianą. Okres obowiązywania umowy został ustalony na 1999 rok. Umowa została przedłużona na dalszy okres i obowiązuje na dzień sporządzenia Prospektu.

#### **9. Umowa z dnia 10 lutego 2000 roku z Citrix Systems International GmbH. z siedzibą w Schaffhausen w Szwajcarii**

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie dystrybucji produktów oferowanych przez Citrix. Zgodnie z umową Citrix przyznał Spółce niewyłączną i niezbywalną licencję na demonstrację i wspomaganie produktów. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Może być rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia. Umowa może być rozwiązana przez każdą ze stron bez zachowania okresu wypowiedzenia w razie dokonania naruszenia przez drugą stronę jakiegokolwiek postanowienia umowy, które nie jest możliwe do usunięcia lub też nie zostanie usunięte w ciągu 21 dni od wezwania do usunięcia takiego naruszenia. Umowa może być również rozwiązana przez każdą ze stron w razie wejścia przez drugą stronę w etap upadłości lub likwidacji. Prawem właściwym dla umowy jest prawo szwajcarskie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą wszelkie spory i roszczenia wynikające z tej umowy będą rozstrzygane w drodze postępowania arbitrażowego, zgodnie z Regulaminem Arbitrażu Międzynarodowej Izby Handlowej.

#### **10. Umowa z 12 lutego 1998 roku z XEROX CHANNELS LIMITED z siedzibą w Parkway, Marlow, Buckinghamshire w Wielkiej Brytanii**

Na podstawie tej umowy Spółka została niewyłącznym, autoryzowanym dystrybutorem produktów XEROX. Umowa określa warunki składania zamówień oraz transportu produktów XEROX. Na podstawie tej umowy dystrybutor zobowiązał się do sprzedawania, promowania, dostarczania produktów XEROX. Umowa określa również zasady prowadzenia działalności marketingowej przez strony umowy. Integralną część umowy stanowią załączniki zawierające wykaz produktów i minimalnych cen, a także minimalnej wielkości zamówień do których stosowania. Załączniki zawierają również warunki gwarancji udzielanych na produkty XEROX.

Umowa ta obowiązuje od daty podpisania. W okresie wstępnym obowiązywania tej umowy może być ona rozwiązana z zachowaniem 1 miesięcznego okresu wypowiedzenia, natomiast po tym okresie umowa może być rozwiązana z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Ponadto każda ze stron może rozwiązać umowę z zachowaniem trzydziestodniowego okresu wypowiedzenia w razie naruszenia przez drugą stronę jakiegokolwiek postanowienia tej umowy. Umowa może być rozwiązana bez zachowania okresu wypowiedzenia w razie likwidacji drugiej strony, przejęcia nad nią kontroli przez inny podmiot i innych tego typu zdarzeń.

Poza wyżej wymienionymi Spółka jest stroną porozumień z innymi dostawcami i producentami sprzętu i oprogramowania komputerowego. Na podstawie tych umów Emitent współpracuje z OKI, APC, XIRCOM, SMC, VERO, PHILIPS i MOLEX.

### **8.1.1.2. INNE ISTOTNE UMOWY ZAWARTE PRZEZ EMITENTA**

#### **Umowa depozytowa z dnia 30 czerwca 2000 roku z CA IB Securities S.A. z siedzibą w Warszawie,**

Przedmiotem umowy jest przyjęcie przez CA IB Securities S.A. do depozytu akcji Spółki nie dopuszczonych do publicznego obrotu.

Umowa ta została zawarta w związku z obowiązkiem złożenia akcji do depozytu w biurze maklerskim w uwagi na złożenie przez Spółkę wniosku do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd o dopuszczenie akcji do publicznego obrotu. CA IB Securities S.A. ma obowiązek otwarcia i prowadzenia rejestrów na rzecz właścicieli akcji przyjętych do depozytu niezwłocznie po podpisaniu umowy i otrzymaniu przedmiotowych akcji.

Spółka jest zobowiązana do uiszczania opłat i prowizji za czynności dokonywane w związku z przechowywaniem papierów wartościowych w wysokości określonej w tabeli opłat i prowizji stanowiących załącznik do umowy.

Umowa może być rozwiązana zarówno przez CA IB Securities S.A., jak i przez Spółkę z zachowaniem 1 dniowego okresu wypowiedzenia, po zakończeniu postępowania przed KPWiG. Umowa może zostać rozwiązana również przez CA IB Securities S.A. w razie nie uiszczania przez Spółkę wynagrodzenia określonego w tej umowie.

## 8.1.2. UMOWY ISTOTNE ZAWARTE PRZEZ SPÓŁKI ZALEŻNE

### 8.1.2.1. UMOWY ZAWARTE PRZEZ SPÓŁKĘ SYSTEM 3000

Spółka SYSTEM 3000 zawarła następujące istotne umowy:

#### 1. Umowa z dnia 19 lutego 1999 roku z AUTODESK GmbH z siedzibą w Munich w Niemczech

Przedmiotem umowy jest dystrybucja oprogramowania AUTODESK w postaci kodu obiektowego oraz wszelkiej dokumentacji związanej z tym oprogramowaniem. Umowa została zawarta na okres 12 miesięcy poczynwszy od dnia 1 lutego 1999 roku. SYSTEM 3000 zobowiązany jest do nabywania oprogramowania w ilości nie mniejszej niż podana w załącznikach do umowy. Każda ze stron może rozwiązać umowę z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia. AUTODESK może rozwiązać umowę w następujących przypadkach: złamania przez SYSTEM 3000 postanowienia umowy i nie naprawienia tego naruszenia w ciągu 30 dni, przeniesienia lub cesji przez SYSTEM 3000 na inny podmiot działalności związanej z oprogramowaniem albo też przejęcia pakietu kontrolnego spółki przez inny podmiot, jak również w razie istnienia uzasadnionego przypuszczenia, iż Spółka znajduje się w niebezpieczeństwie utraty wypłacalności lub upadłości. Umowa ulegnie rozwiązaniu ze skutkiem natychmiastowym w razie wszczęcia postępowania upadłościowego wobec Spółki lub też innego postępowania w związku z utratą wypłacalności.

#### 2. Umowa z dnia 19 lutego 1999 roku z AUTODESK GmbH z siedzibą w Munich w Niemczech

Przedmiotem umowy jest powołanie spółki SYSTEM 3000 na niewyłącznego dystrybutora oprogramowania AUTODESK na terenie Rzeczypospolitej Polskiej. Umowa zawiera zasady sprzedaży, dystrybucji tych towarów oraz opis warunków udzielania wsparcia technicznego przez AUTODESK. Dystrybutor nie może oferować oprogramowania użytkownikom końcowym. Spółka SYSTEM 3000 zobowiązała się do nabywania od AUTODESK oprogramowania w ilości nie mniejszej niż ilości minimalne określone w załączniku do umowy oraz utrzymywania zapasów magazynowych na określonym poziomie.

Ponadto umowa zawiera klauzulę antykonkurencyjną, zgodnie z którą spółka SYSTEM 3000 zobowiązała się, iż w okresie obowiązywania umowy nie będzie zaangażowana w tworzenie, sprzedaż lub dystrybucję oprogramowania które mogłoby być konkurencyjne w porównaniu z oprogramowaniem oferowanym przez AUTODESK, chyba, że poinformuje AUTODESK o takim zamiarze z 6 miesięcznym wyprzedzeniem.



Umowa obowiązuje od dnia 2 lutego 1999 roku, została zawarta na okres 12 miesięcy, z tym że po upływie tego okresu zostanie ona automatycznie przedłużona na dalsze 12 miesięcy, pod warunkiem opracowania przez strony umowy nowego biznesplanu na ten okres. Prawem właściwym dla umowy jest prawo polskie.

### **3. Umowa z dnia 1 kwietnia 1999 roku z HEWLETT - PACKARD Europe B.V. z siedzibą w Meyrin w Szwajcarii**

Przedmiotem umowy jest dystrybucja produktów konsumpcyjnych i akcesoriów wyszczególnionych w wykazach produktów w oparciu o plan biznesowy opracowany przez SYSTEM 3000. Umowę zawarto na czas nieokreślony. Spółka SYSTEM 3000 ma prawo rozwiązania umowy w każdym czasie. HP może rozwiązać umowę w razie nie spełniania przez SYSTEM 3000 zobowiązań wynikających z umowy z zachowaniem 60 dniowego okresu wypowiedzenia.

### **4. Umowa z dnia 27 stycznia 2000 roku z KODAK POLSKA S.A. z siedzibą w Warszawie**

Przedmiotem umowy jest dystrybucja przez SYSTEM 3000 produktów cyfrowych KODAK Professional tj. sprzętu, akcesoriów, materiałów eksploatacyjnych, jako uprawnionego do działania w charakterze agenta lub przedstawiciela handlowego KODAK. W czasie 12 pierwszych miesięcy obowiązywania umowy SYSTEM 3000 zobowiązał się do utrzymania sprzedaży bezpośredniej na określonym poziomie. W trakcie trwania umowy SYSTEM 3000 nie może sprzedawać określonych produktów konkurencyjnych, wymienionych w załączniku do umowy. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej rozwiązania z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może ponadto rozwiązać umowę bez zachowania terminu wypowiedzenia w następujących wypadkach: poważnego lub powtarzającego się naruszania postanowień umowy lub umów związanych z niniejszą umową i w razie nie usunięcia skutków tego naruszenia w terminie 30 dni.

### **6. Umowa z dnia 9 kwietnia 1999 roku z Hercules Computer Technology z siedzibą w Warszawie**

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad dystrybucji produktów Hercules Computer Technology przez spółkę SYSTEM 3000. SYSTEM 3000 na mocy postanowień umowy został autoryzowanym przedstawicielem Hercules. Umowa została zawarta na okres 1 roku od daty jej podpisania. Umowa może być rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 90 dniowego wypowiedzenia. Umowa wygasa bez zachowania okresu wypowiedzenia w razie upadłości, likwidacji, rozwiązania lub niewypłacalności spółki SYSTEM 3000. W przypadku rozwiązania umowy żadna ze stron nie będzie zobowiązana do wypłacenia drugiej stronie odszkodowania z tego tytułu. Prawem właściwym dla tej umowy jest prawo Stanu Kalifornia. Zgodnie z oświadczeniem spółki umowa w dalszym ciągu obowiązuje.

### **7. Umowa z dnia 1 marca 1999 roku z C.A. Management z siedzibą w Delaware**

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie marketingu i dystrybucji produktów C.A. Niektóre z produktów wymienione w załączniku do umowy mogą być dystrybuowane przez spółkę wyłącznie do autoryzowanych odsprzedawców. Inni produkty wymienione w załączniku do umowy mogą być natomiast dystrybuowane do jakichkolwiek odsprzedawców, dealerów i subdystrybutorów. Umowa została zawarta na okres jednego roku, po upływie którego jest przedłużana na dalsze, roczne okresy. Umowa mogła być rozwiązana przez każdą ze stron w pierwszym rocznym okresie obowiązywania umowy poprzez wypowiedzenie na 30 dni przed upływem okresu obowiązywania umowy. Prawem właściwym dla tej umowy jest prawo angielskie.

## UMOWY ZAWARTE PRZEZ SPÓŁKĘ ZALEŻNĄ OD SYSTEM 3000 S.A. - LEASING 3000 SP. Z O.O

Umowami istotnymi dla działalności gospodarczej spółki LEASING 3000 Sp. z o.o. w związku z charakterem prowadzonej przez nią działalności jako spółki leasingowej są zawierane przez nią umowy leasingu. Przedmiotem leasingu jest przede wszystkim sprzęt komputerowy, oprogramowanie komputerowe i środki transportu. Od 1 stycznia 2000 roku spółka LEASING 3000 Sp. z o.o. zawarła około 60 umów leasingowych. Okres na jaki zawarto umowy leasingowe zawiera się w przedziale od 18 do 36 miesięcy.

Integralną część umów leasingowych zawartych przez spółkę LEASING 3000 Sp. z o.o. stanowią Ogólne Warunki Leasingu Operacyjnego LEASING 3000 Sp. z o.o. Zgodnie z tymi warunkami LEASING 3000 ma prawo rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym w razie ciężkiego naruszenia postanowień umowy przez leasingobiorcę. W razie nie zwrócenia przedmiotu leasingu leasingobiorca jest zobowiązany do zapłaty kary umownej w wysokości 10 % ostatniej opłaty leasingowej za każdy dzień zwłoki. Po wygaśnięciu umowy leasingu ma prawo nabycia przedmiotu leasingu za cenę stanowiącą określony w załączniku do umowy procent wartości netto przedmiotu leasingu powiększonej o VAT, o ile w trakcie umowy nie wypowiedział prawa do nabycia oraz uregulował wszystkie koszty i opłaty wynikające z umowy.

Poniżej zamieszczono opis trzech umów leasingowych, które mają znaczenie dla spółki ze względu na wartość przedmiotu umowy:

### **1. Umowa leasingu operacyjnego Nr 21/2000 zawarta dnia 21 kwietnia 2000 roku ze spółką Autorskie Pracownie Projektowe UNIMED S.A. z siedzibą w Warszawie**

Przedmiotem leasingu jest oprogramowanie AutoCad 2000 GB, AutoCad 200 PL oraz oprogramowanie 3D Studio Viz o łącznej wartości 225.120 zł. Umowa została zawarta na okres 2 lat. Spółka LEASING 3000 pobiera z tytułu tej umowy prowizję określoną procentowo, w stosunku do wartości przedmiotu leasingu. Integralną część umowy stanowią warunki leasingu operacyjnego LEASING 3000 Sp. z o.o. ,

### **2. Umowa leasingu operacyjnego Nr 01/11/1999 zawarta dnia 6 listopada 1999 roku ze spółką "JKI MANAGEMENT" s.c. z siedzibą w Warszawie**

Przedmiotem leasingu jest samochód ciężarowy VW PASSAT 1,8 o wartości 130.280 zł. Umowa została zawarta na okres 2 lat. Spółka LEASING 3000 pobiera z tytułu tej umowy prowizję określoną procentowo, w stosunku do wartości przedmiotu leasingu. Integralną część umowy stanowią warunki leasingu operacyjnego LEASING 3000 Sp. z o.o.

### **3. Umowa leasingu operacyjnego Nr 20/2000 zawarta dnia 17 kwietnia 2000 roku ze spółką TRYBÓŃ- Projektowanie i Powiernictwo Inwestycyjne Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie**

Przedmiotem leasingu jest oprogramowanie AutoCad 2000 GB NLS o wartości 122.910 zł. Umowa została zawarta na okres 2 lat. Spółka LEASING 3000 pobiera z tytułu tej umowy prowizję określoną procentowo, w stosunku do wartości przedmiotu leasingu. Integralną część umowy stanowią warunki leasingu operacyjnego LEASING 3000 Sp. z o.o.

## UMOWY ZAWARTE POMIĘDZY SPÓŁKĄ SYSTEM 3000 A SPÓŁKĄ LEASING 3000

Pomiędzy spółką SYSTEM 3000 a spółką LEASING 3000 zostało zawartych pięć umów leasingu operacyjnego oraz cztery umowy pożyczki (które zostały opisane wyżej). Przedmiotem leasingu są samochody ciężarowe dostarczane przez "Impwar" Autoryzowaną Stację Obsługi s.c.

Umowy leasingowe zostały zawarte na okres 24 miesięcy. LEASING 3000 pobiera prowizję od umowy uzależnioną od wartości przedmiotu leasingu. Zobowiązania finansowe SYSTEM 3000 zostały szczegółowo opisane w załącznikach stanowiących części do poszczególnych umów leasingowych. Termin obowiązywania tych umów upływa w 2001-2002 roku.

### 8.1.2.2. UMOWY ZAWARTE PRZES SPÓŁKĘ AC SERWIS

Spółka AC SERWIS zawarła dwie opisane niżej umowy dystrybucji oraz trzy umowy serwisowe, mające istotne znaczenie dla jej działalności:

#### 1. Umowa z dnia 5 października 1999 roku z Compaq Computer BDG GmbH. z siedzibą w Dornach, w Niemczech

Przedmiotem umowy jest sprzedaż przez Compaq na rzecz AC SERWIS produkcji i usług oraz udzielanie licencji na oferowane produkty i usługi, wyszczególnione w CompaqLink. Umowa zawiera także warunki i zasady sprzedaży przez Compaq produktów i usług AC SERWIS. AC SERWIS ma obowiązek m.in. bezpłatnego wykonywania usług gwarancyjnych, używania jako części zamiennych tylko produktów Compaq lub części zamiennych o identycznej specyfikacji i jakości.

Umowa obowiązuje na czas nieokreślony i może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Ponadto każda ze stron może rozwiązać umowę z w razie nie wykonania przez drugą stronę istotnego postanowienia umowy i nie usunięcia skutków tego naruszenia w ciągu 30 dni. Compaq może rozwiązać umowę w zakresie bezpośrednich dostaw z AC SERWIS jeżeli nie spełni on minimalnych wymogów co do poziomu zakupów, określonych w aneksie do umowy. Każda ze stron może rozwiązać umowę za wypowiedzeniem w razie niewypłacalności drugiej strony, wszczęcia wobec niej postępowania upadłościowego lub też zmiany struktury właścicielskiej danego podmiotu lub przejęcia kontroli nad stroną przez inny podmiot. Jako prawo właściwe dla tej umowy strony przyjęły prawo niemieckie.

#### 2. Umowa z dnia 1 lutego 2000 roku z IBM Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest dostawa przez AC SERWIS materiałów oraz świadczenie usług na podstawie składanych przez IBM Polska zamówień. Ceny za dostarczane towary i świadczone usługi, jak również warunki płatności są określone każdorazowo w zamówieniach. Umowa określa wymogi jakie muszą spełniać dostarczane przez AC SERWIS towary oraz świadczone usługi. W razie nie spełniania tych wymogów AC SERWIS zobowiązany jest do nieodpłatnej i terminowej naprawy lub wymiany tych towarów lub też ponownego wykonania usług.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Umowa może być rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia w razie rażącego naruszenia postanowień umowy przez drugą stronę, w przypadkach przewidzianych przepisami prawa oraz w przypadku niewypłacalności drugiej strony lub wszczęcia wobec niej postępowania upadłościowego. Ponadto każda ze stron ma prawo rozwiązania umowy w razie zrealizowania w pełni zamówień.

Strony przyjęły, że prawem właściwym dla tej umowy będzie prawo państwa, w którym wykonywana jest umowa. Jeżeli transakcja realizowana jest chociażby częściowo na terenie Stanów Zjednoczonych prawem właściwym jest prawo stanu Nowy York. Roszczenia związane z umową mogą być dochodzone w tym kraju, w którym nastąpiło naruszenie umowy w ciągu 2 lat od daty zaistnienia tego naruszenia.

### **3. Umowa z dnia 15 maja 2000 roku z FUJITSU SIEMENS COMPUTERS z siedzibą w Warszawie.**

Umowa ta zastąpiła wszelkie umowy zawarte wcześniej pomiędzy FSC lub jego prawnym poprzednikiem a spółką AC SERWIS. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez spółkę usług serwisowych w odniesieniu do sprzętu i oprogramowania firmy FSC obejmujące wyroby wymienione w załączniku do umowy (notebooki, PC podstawowe, PC standardowe, stacje robocze i serwery). Spółka AC SERWIS ma prawo wykorzystywania nazwy firmy FSC i jej logo, a także innych znaków handlowych firmy FSC. FSC zobowiązał się do dostarczania spółce wszelkich koniecznych informacji, logistyki, pomocy technicznej i niezbędnych ofert szkoleniowych. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Każda ze stron ma prawo rozwiązania umowy z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. W razie naruszenia istotnych postanowień umowy przez jedną ze stron druga strona jest zobowiązana do wyznaczenia jej 30 dniowego terminu do usunięcia tego naruszenia, a w razie bezskutecznego upływu tego terminu ma prawo rozwiązania umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia.

### **4. Umowa z dnia 1 marca 2000 roku z Toshiba Europe GmbH z siedzibą w Regensburg w Niemczech,**

Przedmiotem umowy jest określenie zasad współpracy pomiędzy Toshiba a spółką w zakresie działalności serwisowej. Działalność serwisowa obejmuje dokonywanie przez spółkę napraw, modyfikacji oraz utrzymania w czasie trwania okresu gwarancji. Spółka jest zobowiązana do przekazywania Toshiba szczegółowych informacji o dokonanych naprawach w czasie okresu gwarancji i po jego upływie. W tym celu do 10 dnia każdego kolejnego miesiąca spółka jest zobowiązana do przekazania Toshiba szczegółowego raportu w tym zakresie.

Umowa wraz z aneksami które określają zasady płatności, warunki gwarancji, a także warunki dodatkowe ustanowione przez Toshiba w odniesieniu do spółki, obowiązuje od dnia 1 kwietnia 2000 roku przez okres dwóch lat.

### **5. Umowa z dnia 21 czerwca 2000 roku z RYAND Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie**

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy pomiędzy stronami w zakresie serwisowania drukarek firmy Brother, którego RYAND Sp. z o.o. jest jedynym przedstawicielem na terenie Polski. Na podstawie tej umowy AC SERWIS został powołany na autoryzowanego przedstawiciela serwisowego drukarek Brother, uprawnionego do wykonywania napraw i usług konserwacji odpowiednich produktów w przedmiotowym zakresie niniejszej umowy. Za naprawy gwarancyjne będące przedmiotem umowy RYAND płaci spółce wynagrodzenie w formie ryczałtowej.

Umowa została zawarta na czas nieoznaczony. Każdej ze stron przysługuje prawo rozwiązania umowy z zachowaniem 30 dniowego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec kwartału. Ponadto umowa może być rozwiązana przez strony bez zachowania okresu wypowiedzenia w razie zaistnienia sytuacji w której jedna ze stron nie może wywiązać się ze zobowiązań wynikających z niniejszej umowy, jeżeli taki stan utrzymuje się przez co najmniej 30 dni. Umowa zawiera klauzulę na mocy której wszelkie spory wynikające z umowy będą rozwiązywane na drodze polubownej, a w razie gdyby nie mogły być rozwiązane na tej drodze będą rozstrzygane przez Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie.

## **8.1.2.3. UMOWY ISTOTNE ZAWARTE PRZEZ TX SYSTEM**

Na dzień 31 lipca 2000 roku spółka TX SYSTEM Sp. z o.o. nie zawarła jeszcze umów, które miałyby istotne znaczenie dla jej działalności.

Emitent zawarł następujące umowy współpracy i kooperacji, które mają istotne znaczenie dla jego działalności:

### **1. Umowa z dnia 12 lutego 1999 roku z FOR EVER, Sp. z o.o z siedzibą w Warszawie**

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie sprzedaży produktów firmy EPSON i innych produktów informatycznych mieszczących się w ofercie FOR EVER. Spółka nabywa produkty od FOR EVER na własne niebezpieczeństwo i ryzyko w celu ich dalszej odsprzedaży. Na mocy tej umowy strony zobowiązały się do prowadzenia działań marketingowych, mających na celu osiągnięcie sukcesu w zakresie sprzedaży m.in. poprzez działania reklamowe, organizację szkoleń i akcji promocyjnych. FOR EVER zobowiązał się do zwrotu wydatków poniesionych przez Spółkę na działania reklamowe do określonej wysokości.

Umowa została zawarta na okres 6 miesięcy. Umowa może być rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 1 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może być rozwiązana bez zachowania okresu wypowiedzenia w razie naruszenia przez drugą stronę warunków tej umowy, nie zachowania należytej staranności przy jej realizacji, wszczęcia postępowania upadłościowego wobec niej lub innego postępowania, którego skutkiem może być przejęcie majątku jednej ze stron. Zgodnie z oświadczeniem Spółki obowiązuje ona do dnia dzisiejszego. Dnia 4 maja 2000 roku strony umowy zawarły aneks do umowy zgodnie z którym okres obowiązywania umowy został przedłużony do dnia 31 grudnia 2000 roku.

### **2. Umowy z dnia 1 lipca 1999 roku z Microsoft Manufacturing B.V. z siedzibą w Dublinie, w Irlandii**

Umowa pozwala Spółce na uczestniczenie w Programach Rabatowych w okresie od dnia 1 stycznia 2000 roku do dnia 30 czerwca 2000 roku, a druga umowa pozwala na uczestniczenie w takich Programach w okresie od dnia 1 lipca 2000 roku do dnia 31 grudnia 2000 roku. Wysokość uzyskiwanych przez Spółkę rabatów jest równa iloczynowi mającego zastosowanie procentu rabatu oraz kategorii przychodów. Ponadto wypłacenie Spółce rabatu jest uzależnione od spełnienia przez Spółkę określonych zadań rabatowych.

Microsoft może przydzielić Spółce rabat częściowy, proporcjonalnie do stopnia w którym spełniła ona zadania rabatowe. Wpłata rabatów może być wstrzymana lub też zmniejszona w razie niedotrzymania przez Spółkę jakiegokolwiek zobowiązania wobec Microsoft, wynikającego z bazowej umowy dystrybucyjnej.

### **3. Umowa z dnia 1 lipca 1999 roku z Microsoft Manufacturing B.V. z siedzibą w Dublinie, w Irlandii**

Spółka zawarła z Microsoft umowę rabatową, dzięki której Spółka może uczestniczyć w Programach rabatowych Microsoft w okresie od dnia 1 stycznia 2000 roku do dnia 30 czerwca 2000 roku. Wysokość uzyskiwanych przez Spółkę rabatów jest równa iloczynowi mającego zastosowanie procentu rabatu oraz kategorii przychodów. Ponadto wypłacenie Spółce rabatu jest uzależnione od spełnienia przez Spółkę określonych zadań rabatowych. Spółce przysługują rabaty w odniesieniu do produktów sprzedawanych przez Spółkę zgodnie z postanowieniami umowy dystrybucyjnej. Microsoft może przydzielić Spółce rabat częściowy, proporcjonalnie do stopnia w którym spełniła ona zadania rabatowe.

Zgodnie z umową rabaty przydzielane są w postaci kredytu zakupowego w danym okresie rabatowym. Wpłata rabatów może być wstrzymana lub też zmniejszona w razie niedotrzymania przez Spółkę jakiegokolwiek zobowiązania wobec Microsoft, wynikającego z bazowej umowy dystrybucyjnej.

Spółka SYSTEM 3000 jest stroną następującej umowy:

### **1. Umowa rabatowa zawarta przez Spółkę dnia 28 stycznia 1999 roku z Microsoft Ireland Operations z siedzibą w Dublinie, w Irlandii.**

Przedmiotem umowy jest określenie zasad uczestnictwa przez Spółkę w programach rabatowych w okresie od stycznia do czerwca 1999 roku. Zgodnie z umową wysokość udzielonego rabatu ustala się w oparciu o iloczyn równy określonej kategorii rabatu oraz odpowiedniej kategorii przychodu. Uzyskanie rabatów jest uzależnione od spełnienia warunków określonych w umowie. Zapłata rabatu może być wstrzymana lub zmniejszona uznaniowo przez Microsoft w razie naruszenia postanowień zawartej pomiędzy stronami umowy dystrybucyjnej, dotyczących zobowiązań materialnych spółki wobec Microsoft. Zgodnie z oświadczeniem spółki w dalszym ciągu obowiązuje.

Spółka zależna od Emitenta AC Serwis nie jest stroną umów współpracy i kooperacji, które miałyby istotne znaczenie dla ich działalności.

## **UMOWY UBEZPIECZENIOWE.**

8.3.

### **8.3.1. UMOWY UBEZPIECZENIOWE ZAWARTE PRZEZ EMITENTA.**

Spółka jest stroną całego pakietu umów ubezpieczeniowych obejmujących ubezpieczenie budynków i budowli, maszyn, aparatów, wyposażenia, środków obrotowych i innych środków trwałych. Ponadto Spółka zawarła umowy ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Spółka zawarła również umowy ubezpieczenia należności na rzecz Urzędu Celnego z Towarzystwem Ubezpieczeniowym Compensa S.A.

Poniżej zaprezentowano trzy zestawienia tabelaryczne zawartych przez Spółkę umów ubezpieczeniowych z podziałem na umowy ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych oraz ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunku oraz na umowy ubezpieczenia od wszystkich ryzyk. Umowy ubezpieczeniowe zostały zawarte przez Spółkę z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji CIGNA STU S.A. oraz z Towarzystwem Ubezpieczeniowym Compensa S.A.

#### **8.3.1.1. UMOWY UBEZPIECZENIOWE ZAWARTE PRZEZ EMITENTA.**

<b>Numer polisy</b>	<b>Miejsce i przedmiot ubezpieczenia</b>	<b>Okres ubezpieczenia</b>	<b>Wysokość sumy ubezpieczeniowej</b>
seria FP 0106834	Magazyn Handlowy w Bielsku-Białej ubezpieczenie środków obrotowych własnych	20.03.2000-19.03.2001	30.000.000,00 zł
seria FP 0106835	Magazyn Celny w Bielsku-Białej ubezpieczenie środków obrotowych własnych	20.03.2000-19.03.2001	20.000.000,00 zł
seria FP 0106836	Magazyn w Warszawie ubezpieczenie środków obrotowych własnych	20.03.2000-19.03.2001	5.000.000,00 zł
seria FP 0106837	Magazyn Handlowy w Bielsku-Białej ubezpieczenie budynków i środków trwałych	20.03.2000-19.03.2001	5.915.000,00 zł

Łączna suma ubezpieczenia mienia od ognia i innych zdarzeń losowych wynosi 60.915.000 zł, w tym budynki i środki trwałe znajdujące się w magazynie przy ul. Partyzantów 71 w Bielsku Białej ubezpieczono łącznie na kwotę 5.915.000 zł.

### 8.3.1.2. ZESTAWIENIE UMÓW UBEZPIECZENIOWYCH OD KRADZIEŻY Z WŁAMANIEM I RABUNKU ZAWARTE Z CIGNA STU S.A.

Numer polisy	Miejsce i przedmiot ubezpieczenia	Okres ubezpieczenia	Wysokość sumy ubezpieczeniowej
seria KR 106606	siedziba Spółki - ubezpieczenie urządzeń i wyposażenia w systemie na pierwsze ryzyko	20.03.2000-19.03.2001	50.000 zł
seria KR 106607	Magazyn Celny w Bielsku Białej środki obrotowe należące do ubezpieczającego	20.03.2000-19.03.2001	200.000,00 zł
seria KR 106608	Magazyn Handlowy w Bielsku Białej środki obrotowe należące do ubezpieczającego	20.03.2000-19.03.2001	300.000 zł
seria KR 106609	Magazyn Warszawie - środki obrotowe należące do ubezpieczającego	20.03.2000-19.03.2001	50.000 zł

Łączna suma ubezpieczenia mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku wynosi 600.000,00 zł. Wszystkie umowy ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem i rabunku zostały zawarte w systemie na pierwsze ryzyko.

Zgodnie z ogólnymi warunkami ubezpieczenia mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku wydanymi przez Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji CIGNA STU S.A. Umowa ubezpieczenia może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 1 miesięcznego okresu wypowiedzenia. CIGNA STU S.A. może odstąpić od umowy ze skutkiem natychmiastowym w razie stwierdzenia rażącego zaniedbania w zabezpieczeniu obiektów lub innych przedmiotów ubezpieczenia. Składki płacone za ochronę ubezpieczeniową przez Spółkę mogą być powiększane w razie ujawnienia się okoliczności, które zwiększą prawdopodobieństwo powstania szkody, poczynwszy od chwili gdy zaszła ta okoliczność.

W razie ujawnienia się okoliczności, które pociągają za sobą zwiększenie prawdopodobieństwa powstania szkody w takim stopniu, że Towarzystwo Ubezpieczeniowe znając te okoliczności nie zawarłoby umowy ubezpieczenia gdyby o tej okoliczności wiedziało CIGNA STU S.A. może odstąpić od umowy ubezpieczenia.

### 8.3.1.3. ZESTAWIENIE UMÓW UBEZPIECZENIOWYCH W SYSTEMIE ALL RISK ZAWARTE Z CIGNA STU S.A.

Numer polisy	Miejsce i przedmiot ubezpieczenia	Okres ubezpieczenia	Wysokość sumy ubezpieczeniowej
seria A 114531	ubezpieczenie szyb i innych przedmiotów szklanych od stłuczenia	20.03.2000-19.03.2001	13.000 zł
seria A 114532	ubezpieczenie sprzętu elektronicznego	20.03.2000-19.03.2001	1.101.500,00 zł

Składki płacone za ochronę ubezpieczeniową przez Spółkę mogą być powiększane w razie ujawnienia się okoliczności które zwiększą prawdopodobieństwo powstania szkody, poczynwszy od chwili gdy zaszła ta okoliczność.

W razie ujawnienia się okoliczności, które pociągają za sobą zwiększenie prawdopodobieństwa powstania szkody w takim stopniu, że Towarzystwo Ubezpieczeniowe znając te okoliczności nie zawarłoby umowy ubezpieczenia gdyby o tej okoliczności wiedziało CIGNA STU S.A. może odstąpić od umowy ubezpieczenia.



### 8.3.1.3. UBEZPIECZENIE OD ODPOWIEDZIALNOŚCI CYWILNEJ.

Spółka zawarła umowę od odpowiedzialności cywilnej z tytułu posiadania mienia i prowadzenia działalności gospodarczej z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji CIGNA STU S.A. Suma gwarancyjna stanowiąca granicę odpowiedzialności ubezpieczeniowej wynosi 500.000,00 zł. Umowa obowiązuje na okres od dnia 20.03.2000 roku do dnia 19.03.2001 roku.

### 8.3.1.4. UMOWY UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI NA RZECZ URZĘDU CELNEGO.

Spółka zawarła także dwie umowy ubezpieczenia z Towarzystwem Ubezpieczeniowym COMPENSA S.A., których przedmiotem jest ubezpieczenie kwot należnych Urzędowi Celnemu z tytułu długów celnych, podatków i innych opłat w sprawach celnych i należnych odsetek:

■ Umowa Nr FGI 33/06/00 z dnia 11 lutego 2000 roku przedmiotem której jest ubezpieczenie tych należności powstałych w okresie od dnia 1.04.2000 r do dnia 30.06.2000 r do kwoty 8.000.000 zł. Zgodnie z umową Spółka zobowiązana jest do złożenia zabezpieczenia w postaci weksla in blanco. W wykonaniu tej umowy COMPENSA S.A. zobowiązała się do wydania Spółce gwarancji ubezpieczeniowej Nr FGI/33/06/00 z dnia 11 lutego 2000 roku, w celu złożenia w Urzędzie Celnym w Cieszynie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą w razie nie przyjęcia przez Urząd Celny gwarancji umowa wygasa, a gwarancja traci ważność. W związku z tą umową w tym samym dniu została zawarta umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie zabezpieczająca wierzytelności COMPENSA S.A. wobec Spółki. Spółka przeniosła na COMPENSA S.A. własność rzeczy ruchomych - zapasów towarów - sprzętu elektronicznego o wartości 8.000.000 zł (wg stanu na dzień 31.12.1999 r). Spółka zatrzymuje przewłaszczoną rzecz w swoim posiadaniu w charakterze biorącego w użyczenie, zobowiązując się jednocześnie do ich ewidencyjnego wyodrębnienia,

■ Umowa Nr FGI 33/07/00 z dnia 11 lutego 2000 roku przedmiotem której jest ubezpieczenie tych należności powstałych w okresie od dnia 1.04.2000 r do dnia 30.06.2000 r do kwoty 5.000.000 zł. Zgodnie z umową Spółka zobowiązana jest do złożenia zabezpieczenia w postaci weksla in blanco. W wykonaniu tej umowy COMPENSA S.A. zobowiązała się do wydania Spółce gwarancji ubezpieczeniowej Nr FGI/33/07/00 z dnia 11 lutego 2000 roku, w celu złożenia w Urzędzie Celnym w Cieszynie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą w razie nie przyjęcia przez Urząd Celny gwarancji umowa ubezpieczenia wygasa, a gwarancja traci ważność.

W tym samym dniu została zawarta umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie zabezpieczająca wierzytelności COMPENSA S.A. wobec Spółki. Spółka przeniosła na COMPENSA S.A. własność rzeczy ruchomych - zapasów towarów - sprzętu elektronicznego o wartości 5.000.000 zł (wg. stanu na dzień 31.12.1999 r). Spółka zatrzymuje przewłaszczoną rzecz w swoim posiadaniu w charakterze biorącego w użyczenie, zobowiązując się jednocześnie do ich ewidencyjnego wyodrębnienia,



- Umowa Nr FGI 33/12/00 z dnia 31 marca 2000 roku przedmiotem której jest ubezpieczenie tych należności powstałych w okresie od dnia 1.04.2000 r do dnia 30.06.2000 r do kwoty 3.000.000 zł. Zgodnie z umową Spółka zobowiązana jest do złożenia zabezpieczenia w postaci weksla in blanco. W wykonaniu tej umowy COMPENSA S.A. zobowiązała się do wydania Spółce gwarancji ubezpieczeniowej Nr FGI/33/12/00 z dnia 31 marca 2000 roku, w celu złożenia w Urzędzie Celnym w Cieszynie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą w razie nie przyjęcia przez Urząd Celny gwarancji umowa ubezpieczenia wygasa, a gwarancja traci ważność.  
W tym samym dniu została zawarta umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie zabezpieczająca wierzytelności COMPENSA S.A. wobec Spółki. Spółka przeniosła na COMPENSA S.A. własność rzeczy ruchomych - zapasów towarów - sprzętu elektronicznego o wartości 3.000.000 zł (wg. stanu na dzień 31.12.1999 r). Spółka zatrzymuje przewłaszczoną rzecz w swoim posiadaniu w charakterze biorącego w użyczenie, zobowiązując się jednocześnie do ich ewidencyjnego wyodrębnienia,
- Umowa Nr FGI 33/15/00 z dnia 9 maja 2000 roku przedmiotem której jest ubezpieczenie tych należności powstałych w okresie od dnia 1.07.2000 r do dnia 30.06.2001 r do łącznej kwoty 11.000.000 zł. Zgodnie z umową Spółka zobowiązana jest do złożenia zabezpieczenia w postaci weksla in blanco. W wykonaniu tej umowy COMPENSA S.A. zobowiązała się do wydania Spółce gwarancji ubezpieczeniowej Nr FGI/33/15/00 z dnia 19 maja 2000 roku, w celu złożenia w Urzędzie Celnym w Cieszynie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą w razie nie przyjęcia przez Urząd Celny gwarancji umowa wygasa, a gwarancja traci ważność i podlega zwrotowi Gwarantowi. W związku z tą umową w tym samym dniu została zawarta umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie zabezpieczająca wierzytelności COMPENSA S.A. wobec Spółki. Spółka przeniosła na COMPENSA S.A. własność rzeczy ruchomych - zapasów towarów - sprzętu elektronicznego o wartości 11.000.000 zł (wg. stanu na dzień 31.12.1999 r). Spółka zatrzymuje przewłaszczoną rzecz w swoim posiadaniu w charakterze biorącego w użyczenie, zobowiązując się jednocześnie do ich ewidencyjnego wyodrębnienia. Umowa ta zastąpi opisane wyżej umowy ubezpieczenia o numerach FGI 33/06/00 oraz umowę FGI 33/07/00, które obowiązują do dnia 30 czerwca 2000 roku,
- Umowa Nr FGI 33/16/00 z dnia 19 maja 2000 roku przedmiotem której jest ubezpieczenie tych należności powstałych w okresie od dnia 1.07.2000 r do dnia 30.06.2001 r do kwoty 5.000.000 zł. Zgodnie z umową Spółka zobowiązana jest do złożenia zabezpieczenia w postaci weksla in blanco. W wykonaniu tej umowy COMPENSA S.A. zobowiązała się do wydania Spółce gwarancji ubezpieczeniowej Nr FGI/33/16/00 z dnia 19 maja 2000 roku, w celu złożenia w Urzędzie Celnym w Cieszynie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą w razie nie przyjęcia przez Urząd Celny gwarancji umowa wygasa, a gwarancja traci ważność. W związku z tą umową w tym samym dniu została zawarta umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie zabezpieczająca wierzytelności COMPENSA S.A. wobec Spółki. Spółka przeniosła na COMPENSA S.A. własność rzeczy ruchomych - zapasów towarów - sprzętu elektronicznego o wartości 5.000.000 zł (wg. stanu na dzień 31.12.1999 r). Spółka zatrzymuje przewłaszczoną rzecz w swoim posiadaniu w charakterze biorącego w użyczenie, zobowiązując się jednocześnie do ich ewidencyjnego wyodrębnienia. Umowa ta zastąpi opisaną wyżej umowę Nr 33/12/00, która obowiązuje do dnia 30 czerwca 2000 roku,

■ Umowa Nr FGI 33/17/00 z dnia 02 czerwca 2000 roku przedmiotem której jest ubezpieczenie tych należności powstałych w okresie od dnia 02.06.2000 r do dnia 30.06.2000 r do kwoty 2.000.000 zł. Zgodnie z umową Spółka zobowiązana jest do złożenia zabezpieczenia w postaci weksla in blanco. W wykonaniu tej umowy COMPENSA S.A. zobowiązała się do wydania Spółce gwarancji ubezpieczeniowej Nr FGI/33/17/00 z dnia 02 czerwca 2000 roku, w celu złożenia w Urzędzie Celnym w Cieszynie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą w razie nie przyjęcia przez Urząd Celny gwarancji umowa wygasa, a gwarancja traci ważność. W związku z tą umową w tym samym dniu została zawarta umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie zabezpieczająca wierzytelności COMPENSY S.A. wobec Spółki. Spółka przeniosła na COMPENSA S.A. własność rzeczy ruchomych - zapasów towarów - sprzętu elektronicznego o wartości 2.000.000 zł (wg. stanu na dzień 31.12.1999 r). Spółka zatrzymuje przewłaszczoną rzecz w swoim posiadaniu w charakterze biorącego w użyczenie, zobowiązując się jednocześnie do ich ewidencyjnego wyodrębnienia. Umowa ta zastąpi umowę ubezpieczenia Nr FGI 33/17/00, która obowiązuje do dnia 30 czerwca 2000 roku,

■ Umowa Nr FGI 33/18/00 z dnia 05 czerwca 2000 roku przedmiotem której jest ubezpieczenie tych należności powstałych w okresie od dnia 1.07.2000 r do dnia 30.06.2001 r do kwoty 2.000.000 zł. Zgodnie z umową Spółka zobowiązana jest do złożenia zabezpieczenia w postaci weksla in blanco. W wykonaniu tej umowy COMPENSA S.A. zobowiązała się do wydania Spółce gwarancji ubezpieczeniowej Nr FGI/33/18/00 z dnia 05 czerwca 2000 roku, w celu złożenia w Urzędzie Celnym w Cieszynie. Umowa zawiera klauzulę zgodnie z którą w razie nie przyjęcia przez Urząd Celny gwarancji umowa wygasa, a gwarancja traci ważność. W związku z tą umową w tym samym dniu została zawarta umowa przewłaszczenia na zabezpieczenie zabezpieczająca wierzytelności COMPENSY S.A. wobec Spółki. Spółka przeniosła na COMPENSA S.A. własność rzeczy ruchomych - zapasów towarów - sprzętu elektronicznego o wartości 2.000.000 zł (wg. stanu na dzień 31.12.1999 r). Spółka zatrzymuje przewłaszczoną rzecz w swoim posiadaniu w charakterze biorącego w użyczenie, zobowiązując się jednocześnie do ich ewidencyjnego wyodrębnienia.

Łączna suma ubezpieczenia długów celnych, podatków, innych opłat w sprawach celnych wynosi 18.000.000 zł.

### 8.3.2. UMOWY UBEZPIECZENIOWE ZAWARTE PRZEZ SPÓŁKI ZALEŻNE.

#### 8.3.2.1. SYSTEM 3000 S.A.

Spółka jest stroną całego pakietu umów ubezpieczeniowych obejmujących ubezpieczenie mienia w transporcie krajowym i międzynarodowym, ubezpieczenia sprzętu i wyposażenia oraz sprzętu komputerowego. Spółka SYSTEM 3000 zawarła również umowy ubezpieczenia należności celnych i podatkowych. Umowy ubezpieczeniowe zostały zawarte przez spółkę z Sopockim Towarzystwem Ubezpieczeniowym Hestia Insurance S.A., z Towarzystwem Ubezpieczeniowym Allianz S.A. oraz z Korporacją Ubezpieczeniową FILAR S.A.

Poniżej zaprezentowano dwa zestawienia tabelaryczne zawartych przez Spółkę umów ubezpieczeniowych:

#### Zestawienie polis ubezpieczeniowych

Ubezpieczyciel	Numer polisy	Przedmiot i zakres ubezpieczenia	Okres ubezpieczenia	Wysokość sumy ubezpieczeniowej
Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeniowe Hestia Insurance S.A.	seria PKR Nr 1037811	ubezpieczenie sprzętu, części komputerowych oraz oprogramowania w transporcie międzynarodowym	1.06.2000-31.05.2001	łącznie suma ubezpieczenia 200.000 USD
Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeniowe Hestia Insurance S.A.	seria PKR Nr 1037810	ubezpieczenie sprzętu, części komputerowych oraz oprogramowania w transporcie krajowym, z podstawowym zakresem ubezpieczenia dla transportu własnego oraz pełnym zakresem ubezpieczenia dla transportu koncesjonowanego	29.05.2000-28.05.2001	80.000 USD
Towarzystwo Ubezpieczeniowe Allianz Polska S.A.	seria Nr 00-99-016-000317	ubezpieczenie sprzętu komputerowego wraz z oprogramowaniem, wyposażenia, gotówki w kasie i gotówki w transporcie od pożaru, uderzenia pioruna, eksplozji, uderzenia lub upadku pojazdu mechanicznego, huraganu, gradu, wody wodociągowej, powodzi, dymu, kradzieży z włamaniem i rabunku, wandalizmu po dokonanych włamaniach	25.08.1999-24.08.2000	9.450.000 PLN, franszyza redukcyjna w wysokości do 10.000,00 PLN w zależności od rodzaju ryzyka
Korporacja Ubezpieczeniowa FILAR S.A.	polisa Nr 190469	ubezpieczenie należności celnych i podatkowych	2.02.2000-1.02.2001	1.000.000 PLN
Korporacja Ubezpieczeniowa FILAR S.A.	polisa Nr 190470	ubezpieczenie należności celnych i podatkowych	2.02.2000-1.02.2001	1.000.000 PLN
Korporacja Ubezpieczeniowa FILAR S.A.	polisa Nr 190471	ubezpieczenie należności celnych i podatkowych	2.02.2000-1.02.2001	300.000 PLN

Łączna suma ubezpieczenia mienia wynosi 11.750.000 PLN oraz 280.000 USD.

Ponadto spółka zawarła umowę ubezpieczeniową dnia 13 marca 2000 roku z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest ubezpieczenie krótkoterminowych należności z tytułu sprzedaży eksportowej towarów i usług. Ubezpieczeniem są objęte należności za niezrealizowany obrót do wysokości 1.316.600 USD z tytułu eksportu towarów na Węgry, których płatność nastąpi w okresie ważności akredytywy nieodwołalnej, nieprzenaszalnej, niepotwierdzonej, otwartej w banku BNP Dresdner Bank z siedzibą w Budapeszcie. Ubezpieczeniem objęte są pamięci komputerowe, komponenty do komputerów. Objęte ubezpieczeniem należności są zabezpieczone akredytywą. Ich płatność nie przekracza 30 dni licząc od daty dostawy towaru. Ustalono franszyzę redukcyjną w wysokości 15 % powstałej szkody. Spółka otrzymała polisę Nr RW/K/KE/PO/C/1330/2000.

Zgodnie z oświadczeniem zarządu zawarte przez SYSTEM 3000 umowy ubezpieczeniowe zapewniają Spółce dogodny zakres i wartość ochrony ubezpieczeniowej.

#### Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej.

W dniu 10 kwietnia 2000 r. Spółka zawarła umowę od odpowiedzialności cywilnej, obejmującą ochroną ubezpieczeniową członków Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki. Umowa została zawarta z Towarzystwem Ubezpieczeniowym AIG POLSKA. Umowa ta została zawarta na okres od dnia 6 kwietnia 2000 roku do dnia 5 kwietnia 2001 roku. Limit odpowiedzialności ustalono na kwotę 4.000.00 zł. (limit na jedno zdarzenie objęte ochroną ubezpieczeniową). Spółka otrzymała w związku z tą umową polisę ubezpieczeniową Nr 2361000065.

Integralną część umowy stanowią Ogólne Warunki Ubezpieczenia Odpowiedzialności Członków Rady Nadzorczej i Członków Zarządu Spółki. Ubezpieczenie to obejmuje wypłatę odszkodowania w zakresie roszczeń wniesionych przeciwko osobom ubezpieczonym powstałych podczas pełnienia obowiązków przez członków Rady Nadzorczej lub Zarządu Spółki oraz w związku z pełnionymi zadaniami. Wyłączenie ochrony ubezpieczeniowej następuje w razie gdy powstała szkoda jest wynikiem popełnienia przez członków Rady Nadzorczej oraz członków Zarządu przestępstwa, uzyskania przez nich korzyści majątkowych bez tytułu prawnego.

#### **Umowy ubezpieczenia należności na rzecz Urzędu Celnego.**

Spółka zawarła także trzy umowy ubezpieczenia z Korporacją Ubezpieczeniową FILAR S.A., których przedmiotem jest ubezpieczenie kwot należnych Urzędowi Celnemu z tytułu długów celnych, podatków i innych opłat w sprawach celnych i należnych odsetek.

W związku z powyższym Spółka posiada następujące polisy ubezpieczeniowe:

- Polisa Nr 190469, ubezpieczenie należności od dnia 2.02.2000 roku do dnia 1.02.2000 roku na sumę 1.000.000 zł ,
- Polisa Nr 19047, ubezpieczenie należności od dnia 2.02.2000 roku do dnia 1.02.2001 roku na sumę 1.000.000 zł,
- Polisa Nr 190471, ubezpieczenie należności na okres od dnia 2.02.2000 roku do dnia 1.02.2001 roku na sumę 300.000 zł

Należności celne i podatkowe zostały ubezpieczone przez Spółkę na łączną kwotę 2.300.000 zł.

#### **Umowy ubezpieczeniowe zawarte przez spółki zależne od SYSTEM 3000.**

Spółka LEASING 3000 zawarła umowę ubezpieczenia mienia oddawanego w leasing tj. komputerów i urządzeń peryferyjnych, sprzętu audiowizualnego oraz oprogramowania licencjonowanego, na którą otrzymała polisę Nr 0077222. Umowa została zawarta w GERLING POLSKA, Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Mienie zostało ubezpieczone w zakresie ubezpieczenia od szkód rzeczowych oraz od szkód w oprogramowaniu. Ubezpieczenie obejmuje wszelkiej ryzyka. Okres ubezpieczenia został ustalony od dnia 30 listopada 1999 roku do dnia 29 listopada 2003 roku.

Spółka LEASING 3000 nie zawarła żadnej poza opisaną wyżej umowy ubezpieczeniowej.

#### **8.3.2.2. AC SERWIS SP. Z O.O.**

Spółka zawarła umowy ubezpieczenia dotyczące środków transportu, środków trwałych i obrotowych dla obu siedziby spółki w Warszawie oraz siedziby oddziału spółki w Bielsku-Białej.

Spółka zawarła umowę ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych oraz od kradzieży z włamaniem na okres od dnia 1 stycznia 2000 roku do dnia 31 grudnia 2000 roku, w związku z którą otrzymała polisę Nr 10387338. Umowa ubezpieczenia została zawarta z Towarzystwem Ubezpieczeniowym Hestia Insurance S.A. Spółka zawarła umowy ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych środków trwałych w postaci wyposażenia oraz środków obrotowych w postaci komputerów, akcesoriów, gier nintendo, mienia powierzonego. Środki trwałe zostały ubezpieczone na sumę 500.000 zł, natomiast środki obrotowe zostały ubezpieczone na kwotę 2.400.000 zł .

Spółka ubezpieczyła się także od kradzieży z włamaniem i rabunku. Środki obrotowe oraz mienie powierzone zostało ubezpieczone na sumę 500.000,00 zł. Środki trwałe zostały ubezpieczone również na sumę 500.000 zł. Umową cesji z dnia 10 stycznia 2000 roku spółka dokonała cesji praw z tej polisy ubezpieczeniowej na rzecz Banku Handlowego S.A. w Warszawie, Oddział w Bielsku - Białej. Cesja ta stanowi zabezpieczenie dla Banku w związku z zawartą przez Spółkę umową kredytową opisaną w pkt. 14.1.2. niniejszego Prospektu.

Łączna suma ubezpieczenia mienia od kradzieży z włamaniem i rabunku wynosi 1.000.000 zł, natomiast w przypadku ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych łączna suma ubezpieczenia wynosi 2.900.000 zł.

Ponadto Spółka zawarła umowy ubezpieczenia OC, AC i NW pojazdów będących jej własnością. Umowy ubezpieczenia zostały zawarte na okres od dnia 24 czerwca 2000 roku do dnia 24 czerwca 2001 roku. Ubezpieczeniem objęte są również samochody będące własnością Europejskiego Funduszu Leasingowego, z których Spółka korzysta jako użytkownik.

Ponadto Spółka AC SERWIS zawarła umowę o gwarancję ubezpieczeniową do polisy nr WA 217216 z dnia 11 maja 2000 roku. Umowa ta została zawarta przez Spółkę dnia 11 maja 2000 roku z Korporacją Ubezpieczeniową FILAR S.A., delegatura w Warszawie. Przedmiotem tej umowy jest generalne zabezpieczenie określone w art. 159 §1 ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku - kodeks celny, składane w procedurze celnej uszlachetniania biernego oraz zabezpieczenie wymagane w myśl art. 11 ust. 6 ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, do którego wniesienia zobowiązany jest ubezpieczający. Przez zawarcie tej umowy ubezpieczyciel zobowiązał się nieodwołalnie i bezwarunkowo zapłacić wszelkie kwoty wynikające z powstałych w okresie od dnia 12 maja 2000 roku do dnia 11 maja 2001 roku długów celnych, podatków i innych opłat w sprawach celnych i odsetek, do łącznej kwoty 70.000 PLN, jeżeli zabezpieczenie tych wierzytelności stanie się wymagalne. Zgodnie z umową odpowiedzialność ubezpieczyciela trwa do dnia 11 lipca 2001 roku.

Tytułem zabezpieczenia roszczeń regresowych ubezpieczyciela o zwrot uregulowanych za Ubezpieczającego zobowiązań Ubezpieczający zobowiązał się do pozostawienia w depozycie u ubezpieczyciela weksel własny in blanco wraz z porozumieniem wekslowym.

Zawarte umowy ubezpieczeniowe zapewniają Spółce dogodny zakres ochrony ubezpieczeniowej.

#### 8.3.2.3. TX SYSTEM SP. Z O.O.

Na dzień 31 lipca 2000 roku spółka TX SYSTEM nie jest stroną żadnej umowy ubezpieczeniowej.

### 8.4.

#### UMOWY ZAWARTE POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI.

1. umowa sprzedaży akcji z dnia 30 marca 2000 r. zawarta pomiędzy Jackiem Studenckim a spółkami PIONEER POLAND US, L.P., PIONEER POLAND UK, L.P., European Renaissance Capital, L.P., na mocy której pan Jacek Studencki nabył własność 1.688 akcji Spółki serii B, w tym 473 akcje od PIONEER POLAND US, 371 akcji od PIONEER POLAND UK i 844 akcje od Renaissance. Stosownie do brzmienia art. 3 § 4 umowy kupujący zobowiązał się do tego, iż w okresie jednego roku od dnia zawarcia umowy sprzeda akcje będące przedmiotem umowy sprzedającym na ich żądanie. Sprzedaż nastąpi po cenie zakupu ustalonej w umowie z dnia 30 marca 2000 r. W tym celu pan Jacek Studencki złożył sprzedającym nieodwołalną i bezwarunkową ofertę sprzedaży akcji. Oferta wygasa z upływem jednego roku od dnia zawarcia umowy.

2. umowa z dnia 23 czerwca 2000 r. zawarta pomiędzy Jackiem Studenckim, spółkami PIONEER POLAND US, L.P., PIONEER POLAND UK, L.P., European Renaissance Capital, L.P., Handlowy Investments II S.a.r.l. i Emitentem, na mocy której akcjonariusze zobowiązali się do tego, iż po dniu dopuszczenia akcji Spółki do publicznego obrotu papierami wartościowymi będą zbywać należące do nich akcje Spółki wyłącznie na opisanych poniżej zasadach:
- a) Akcje Spółki, które zostaną po dopuszczeniu akcji Spółki do publicznego obrotu papierami wartościowymi zaoferowane inwestorom przez akcjonariuszy w ramach pierwszej oferty publicznej w rozumieniu Prawa o Publicznym Obrocie Papierami Wartościowymi stanowić będą nie mniej niż 1.000.000 (jeden milion) akcji i nie więcej niż 1.666.000 (jeden milion sześćset sześćdziesiąt sześć tysięcy) akcji kierowanych do inwestorów w ramach publicznej oferty. Na ogólną liczbę akcji kierowanych do inwestorów składać się będzie liczba akcji oferowanych w ramach Pierwszej Oferty Publicznej i liczba akcji oferowanych w ramach publicznej emisji akcji serii D.
  - b) W ramach pierwszej oferty publicznej Handlowy i podmiot przez niego wskazany, PIONEER, Renaissance będą uprawnieni do sprzedaży akcji w Spółce w następujący sposób:
    - I. Handlowy i podmiot przez niego wskazany (zawsze liczonych łącznie) może sprzedać nie mniej niż 450.000 i nie więcej niż 749.700 akcji serii B Spółki,
    - II. PIONEER może sprzedać nie mniej niż 275.000 i nie więcej niż 458.150 akcji serii B Spółki,
    - III. Renaissance może sprzedać nie mniej niż 275.000 i nie więcej niż 458.150 akcji serii B Spółki.
  - c) W przypadku, gdy którykolwiek z wyżej wymienionych podmiotów nie zamierza skorzystać ze swego uprawnienia do sprzedaży akcji w Spółce w ramach pierwszej oferty publicznej, wówczas pozostali mogą sprzedać swoje akcje w Spółce w ramach pierwszej oferty publicznej proporcjonalnie, ale tylko w zakresie, w jakim którykolwiek z wyżej wymienionych podmiotów nie zamierza skorzystać ze swego uprawnienia do sprzedaży akcji w Spółce.
  - d) Akcje, które pozostaną w posiadaniu akcjonariuszy po przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej będą zbywane w sposób następujący:
    - I. po upływie 6 miesięcy od dnia przeprowadzenia pierwszej oferty publicznej akcjonariusze będą mogli zbyć do 50% akcji, które pozostały w ich posiadaniu po przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej, zaś Jacek Studencki do 20% akcji, które pozostały w jego posiadaniu po przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej,
    - II. po upływie 12 miesięcy od dnia przeprowadzenia pierwszej oferty publicznej Inwestorzy Finansowi uprawnieni będą do zbycia wszystkich akcji, które pozostały w ich posiadaniu po przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej, zaś Jacek Studencki będzie mógł zbyć do 20% akcji, które pozostały w jego posiadaniu po przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej;
    - III. po upływie 24 miesięcy od dnia przeprowadzenia pierwszej oferty publicznej Jacek Studencki uprawniony będzie do zbycia wszystkich akcji, które pozostały w jego posiadaniu po przeprowadzeniu pierwszej oferty publicznej.
  - e) Akcjonariusze złożą odnośnie akcji Spółki, co do których obowiązują ograniczenia w zbywaniu nieodwołalną blokadę na rachunku papierów wartościowych do upływu wyżej wyliczonych terminów.
3. umowa z dnia 30 maja 2000 roku zawarta pomiędzy spółkami Pioneer Poland UK L.P., European Renaissance Capital L.P., Pioneer Poland US Limited Partnership, Handlowy Investments II S.a.r.l., Emitentem i CA IB Financial Advisers S.A. oraz CA IB Securities S.A., na mocy której CA IB Securities S.A. i CA IB Financial Advisers S.A. świadczą usługi związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem sprzedaży akcji Techmex SA łącznie z Ofertą Publiczną Techmex SA.

## 9.1. KONCESJE LUB ZEZWOLENIA.

### 9.1.1. KONCESJE LUB ZEZWOLENIA UDZIELONE EMITENTOWI.

Spółka uzyskała pozwolenie Nr A-0107-01 na prowadzenie składu celnego publicznego. Pozwolenie zostało wydane przez Prezesa Głównego Urzędu Cei dnia 19 czerwca 1998 roku. Zgodnie z treścią zezwolenia Spółka jest zobowiązana do prowadzenia składu celnego zgodnie z przepisami prawa celnego oraz innymi przepisami regulującymi działalność gospodarczą w Rzeczypospolitej Polskiej. Spółka jako prowadząca skład celny jest zobowiązana do zapewnienia, aby towary złożone w składzie celnym nie zostały usunięte spod dozoru celnego. Ponadto jest odpowiedzialna za wykonywanie obowiązków wynikających ze składowania towarów objętych procedurą składu celnego oraz za przestrzeganie warunków określonych w pozwoleniu i regulaminie funkcjonowania składu celnego. Ponośi ona również odpowiedzialność za wykonywanie obowiązków wynikających ze składowania towarów objętych procedurą składu celnego.

Poza wskazaną Spółka nie prowadzi działalności wymagającej pozwolenia lub koncesji.

### 9.1.2. KONCESJE LUB ZEZWOLENIA UDZIELONE SPÓŁKOM ZALEŻNYM.

#### 9.1.2.1. SYSTEM 3000 S.A.

Spółka posiada koncesję Nr 63/96/1 z dnia 13 czerwca 1996 roku na świadczenie usług telekomunikacyjnych, wydaną przez Ministra Łączności, którą uzyskała na wniosek złożony w dniu 4 czerwca 1995 roku. Koncesja obejmuje świadczenie na obszarze Rzeczypospolitej usługi dostępu do międzynarodowej sieci INTERNET za pośrednictwem sieci telekomunikacyjnych operatorów uprawnionych do świadczenia międzynarodowych usług telekomunikacyjnych oraz świadczenie na obszarze RP usługi poczty elektronicznej przy wykorzystaniu łączy telekomunikacyjnych.

Spółki zależne od spółki SYSTEM 3000 S.A. nie posiadają żadnych koncesji, ani też zezwoleń.

#### 9.1.2.2. AC SERWIS SP. Z O.O.

Spółka posiada zezwolenie Nr 140000/23/00/S/000104 na korzystanie z procedury uszlachetniania biernego wydane przez Urząd Celný w Warszawie. Zezwolenia udzielono na okres od dnia 22 marca 2000 roku do dnia 11 lutego 2001 roku. Procesem uszlachetniania biernego mogą być objęte towary wywożone czasowo oraz produkty kompensacyjne, które mają zostać powrotnie przywiezione lub też produkty zamienne, które mają zostać przywiezione (zawiasy mocujące, komputery, procesory, części i akcesoria komputerowe, dyski, moduły pamięci, wyświetlacze ciekło - krystaliczne) o określonych parametrach technicznych i wartości celnej oraz w określonej w zezwoleniu ilości. W celu ustalenia tożsamości towarów wywożonych, wobec których zostanie zastosowana procedura uszlachetniania biernego, na podstawie tego zezwolenia w dokumencie SAD przy dokonywaniu zgłoszenia celnego powinny być zamieszczone zapisy potwierdzające numery lub inne cechy identyfikacyjne towarów wywożonych.



Towary będą poddawane uszlachetnianiu poprzez bezpłatną wymianę gwarancyjną. Zgodnie z zezwoleniem spółka ma dokonywać procesu uszlachetniania w Niemczech (Toshiba Europe GmbH, Regensburg Operations Center). Produkty kompensacyjne lub zamienne mają być powrotnie przywiezione do Polski w terminie 30 dni. Zezwolenie określa również właściwe urzędy celne, tj. urząd objęcia, kontrolny i zakończenia. Zezwolenie to nie zwalnia z obowiązku uzyskania zgody odpowiedniego organu na przywóz lub wywóz towaru, o ile taka zgoda wymagana jest na podstawie odrębnych przepisów.

Spółka AC SERWIS nie posiada żadnych poza opisanym zezwoleń i koncesji.

### 9.1.2.3. TX SYSTEM SP. Z O.O.

Spółka TX System nie posiada żadnych zezwoleń i koncesji.

## 10 PATENTY, LICENCJE I ZNAKI TOWAROWE

### PATENTY, LICENCJE I ZNAKI TOWAROWE EMITENTA.

10.1.

Spółka dysponuje następującymi znakami towarowymi, które zostały już zarejestrowane: "Gupta", "ALR Polska" oraz "TECHMEX". Zgodnie z oświadczeniem Zarządu Spółki jedynie znak towarowy "TECHMEX" ma znaczenie dla działalności Emitenta, Znak ten stanowi logo Spółki. Spółka złożyła wniosek o rejestrację tego znaku dnia 1 grudnia 1993 roku. Został on zarejestrowany w Urzędzie Patentowym RP po numerem 97173.

Spółka posiada licencję na korzystanie i kopiowanie produktów wydaną przez Microsoft na podstawie załącznika do Zezwolenia na Wewnętrzne Użytkowanie Oprogramowania, obowiązującego od dnia 21 października 1999 roku do dnia 30 czerwca 2000 roku. Spółka ma prawo korzystania z licencji na produkty Microsoft wyłącznie na użytek wewnętrzny, tj. na użytek pracowników Spółki lub w celach prezentacji produktów. Spółka jest zobowiązana do zakupu jednego pełnego pakietu każdego z produktów. Spółka ma również prawo sporządzania i używania kopii każdego z produktów Microsoft w ilości określonej w dodatku do umowy licencyjnej. Udzielona spółce licencja przez Microsoft nie może być przeniesiona na inny podmiot.

Spółka posiada również:

1. licencję wydaną przez Cisco Systems International na podstawie umowy dystrybucji z dnia 9 października 1997 roku na sprzedawane przez Spółkę w ramach tej umowy oprogramowanie. Udzielona Spółce licencja ma charakter licencji niezbywalnej i niewyłącznej,
2. licencję niewyłączną i niezbywalną licencję na demonstrację, wspomaganie produktów Citrix Systems International GmbH, którą uzyskała na podstawie umowy zawartej dnia 10 lutego 2000 roku. Licencja uzyskana przez Spółkę może być sublicencjonowana na odsprzedawcom z zachowaniem warunków określonych w umowie.

Na dzień sporządzenia Prospektu Spółka nie posiada patentów.



## 10.2.1. SYSTEM 3000 S.A.

Zgodnie z oświadczeniem Spółki na dzień sporządzenia Prospektu nie dysponuje żadnymi patentami i licencjami, ani też znakami towarowymi.

Spółki zależne od spółki SYSTEM 3000 S.A. nie posiadają żadnych licencji, patentów, ani też znaków towarowych.

## 10.2.2. AC SERWIS SP. Z O.O.

Spółka posiada licencję udzieloną przez COMPAQ COMPUTER BDG GmbH na podstawie umowy z dnia 5 października 1999 roku na oferowane przez COMPAQ produkty i usługi.

## 10.2.3. TX SYSTEM SP. Z O.O.

Spółka TX System nie posiada żadnych patentów, koncesji ani znaków towarowych.

## 11 PRACE BADAWCZO-ROZWOJOWE I WDROŻENIOWE

W związku ze zmianą charakteru działalności i dynamicznym rozwojem przedsiębiorstwa, aktualnie realizowane jest wdrożenie systemu obsługi klienta za pośrednictwem firmowej strony www.

Dla podniesienia jakości prowadzonej działalności i zwiększenia własnej konkurencyjności w branży serwisowej AC SERWIS wdraża obecnie System Jakości ISO 9002.

## 12 GŁÓWNE INWESTYCJE EMITENTA

W latach 1997 - 1999 Techmex S.A. przeprowadził program inwestycyjny w wyniku którego poniósł nakłady na środki trwałe, wartości niematerialne i prawne oraz inwestycje kapitałowe.

### Inwestycje w środki trwałe

Lp.		1997 tys. zł	1998 tys. zł	1999 tys. zł
1.	Budynki i budowle	326	1 395	1 250
2.	Urządzenia techniczne i maszyny	754	729	1 638
3.	Środki transportu	312	611	374
4.	Pozostałe środki trwałe	133	539	440
	<b>RAZEM</b>	<b>1 525</b>	<b>3 274</b>	<b>3 702</b>

W latach 1997 - 1999 Emitent dokonał nakładów inwestycyjnych na kwotę 8.502 tys PLN. Inwestycje obejmowały przede wszystkim modernizację i adaptację budynku oraz magazynu wysokiego składowania. Ponadto poniesione wydatki obejmowały zakup sprzętu komputerowego związanego z wyposażeniem stanowisk pracy.

Inwestycje w wartości niematerialne i prawne obejmowały zakup i modernizację systemu informatycznego wspierającego procesy zarządzania w firmach.

Nakłady inwestycyjne w latach 1997 - 1998 finansowane były z bieżących środków obrotowych, natomiast inwestycje w roku 1999 częściowo finansowane były kredytem inwestycyjnym. Wartość nakładów sfinansowanych z kredytu inwestycyjnego w 1999 r. wynosi 1.206 tys. PLN.

#### Inwestycje wartości niematerialne i prawne

Lp.		1997 tys. zł	1998 tys. zł	1999 tys. zł
1.	Koszty organizacji poniesione przy założeniu Spółki	25	144	
2.	Programy komputerowe	62	920	1 197
	<b>RAZEM</b>	<b>87</b>	<b>1 064</b>	<b>1 197</b>

W latach 1997 - 1999 inwestycje na zakup wartości niematerialnych i prawnych wyniosły 2 348 tys. PLN. Inwestycje te obejmowały zakup i modernizację systemu informatycznego wspierającego procesy zarządzania w firmie.

#### Inwestycje kapitałowe

W latach 1997 - 1999 w ramach rozbudowy Grupy Kapitałowej Emitent dokonał przejęcia 2 podmiotów. Związane z tym nakłady kapitałowe kształtowały się następująco:

Tabela 23: Inwestycje kapitałowe Emitenta w latach 1998 - 1999 (w tys. zł)

	1997	1998	1999	Razem
AC Serwis	-	1 110	2 500	3 610
System 3000	-	3 311	3 8251	7 136
<b>Razem</b>	<b>-</b>	<b>4 421</b>	<b>6 325</b>	<b>10 746</b>

W obydwu podmiotach Techmex S.A. posiada 100% udziałów/akcji. Inwestycje kapitałowe zostały sfinansowane ze środków własnych oraz z przychodów z emisji niepublicznej objętej przez Handlowy Investments. Obydwie spółki zależne są objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym. Spółka nie posiada inwestycji zagranicznych.

# 13 BANKI, W KTÓRYCH PROWADZONE SĄ RACHUNKI EMITENTA I SPÓŁEK ZALEŻNYCH

## 13.1. BANKI, W KTÓRYCH PROWADZONE SĄ RACHUNKI EMITENTA.

Spółka współpracuje z czterema bankami. Opis zasad współpracy Emitenta z tymi bankami został zaprezentowany poniżej:

1. BANK HANDLOWY w Warszawie S.A., O/ Bielsko - Biała,
2. BPH S.A., O/ Bielsko - Biała,
3. ABN AMRO BANK POLSKA S.A., O/ Warszawa, Katowice.
4. BIG BANK GDAŃSKI S.A., O/ Bielsko - Biała

Opis zasad współpracy Emitenta z tymi bankami został zaprezentowany poniżej:

TECHMEX S.A. współpracuje z wymienionymi wyżej bankami w zakresie kompleksowej obsługi operacji bankowych.

W Banku Handlowym w Warszawie S. A., Oddział w Bielsku-Białej Spółka posiada rachunek podstawowy, natomiast pozostałe rachunki funkcjonują jako rachunki pomocnicze. Większość operacji realizowana jest poprzez rachunek podstawowy w Banku Handlowym.

We wszystkich Bankach Spółka posiada rachunki złotowe i dewizowe.

Zakres przeprowadzanych operacji:

1. Przelewy krajowe i zagraniczne.
2. Transakcje na rynku walutowym.
3. Gwarancje i akredytywy bankowe.
4. Kredyty w rachunku bieżącym oraz kredyty krótkoterminowe.
5. Lokaty terminowe na rachunku bieżącym.

## 13.2. BANKI, W KTÓRYCH PROWADZONE SĄ RACHUNKI SPÓŁEK ZALEŻNYCH.

### 13.2.1. SYSTEM 3000 S.A.

Spółka współpracuje z następującymi bankami:

1. BRE BANK S.A., O/ Kraków,
2. Bank Handlowy w Warszawie S.A., O/ Bielsko - Biała,
3. Bank Handlowy w Warszawie S.A., O/ Kraków,

Wymienione banki prowadzą obsługę spółki SYSTEM 3000 w zakresie:

1. prowadzenia rachunków bieżących, w tym również rachunków walutowych,
2. przeprowadzania rozliczeń pieniężnych w systemie elektronicznym,

3. obsługę przez Dealing Room w zakresie zakupu i sprzedaży walut, negocjacji kursu dewizowego, zakładanie transakcji terminowych typu forward,
4. zakładanie lokat terminowych na rachunku,
5. kredytowanie działalności firmy (kredyt w rachunku bieżącym firmy, obrotowy, dewizowy, rewolwingowy),
6. udzielanie gwarancji bankowych.

W ramach rozliczeń krajowych obsługa prowadzona przez banki obejmuje między innymi realizację rozliczeń gotówkowych i bezgotówkowych, transfer środków pieniężnych oraz inkaso czeków.

W ramach rozliczeń zagranicznych obsługa obejmuje realizację poleceń wypłat środków pieniężnych za granicę, realizację poleceń wypłaty z zagranicy, skup lub inkaso czeków zagranicznych, inkaso eksportowe i importowe, jak również akredytywę importową i eksportową.

Ponadto spółka SYSTEM 3000 współpracuje z Bankiem Societe Generale S.A. O/Kraków : obsługa w zakresie operacji zagranicznych, negocjowanie kursów walut.

Spółki zależne od spółki SYSTEM 3000 S.A. posiadają rachunki w następujących bankach:

Spółka LEASING 3000, Sp. z o.o. współpracuje z następującymi bankami:

1. BRE BANK S.A., O/Kraków,
2. Bank Handlowy w Warszawie S.A., O/Kraków

Spółka SYSTEM 3000 CTI, Sp. z o.o. współpracuje z BRE BANKIEM S.A., O/Kraków.

### 13.2.2. AC SERWIS SP. Z O.O.

Spółka AC Serwis współpracuje z następującymi bankami:

1. Bank Handlowy w Warszawie S.A., O/ w Bielsku - Białej:
  - umowa rachunku bankowego bieżącego,
  - umowa kredytowa w rachunku bieżącym,
2. Bank Austria Creditanstalt Poland S.A.:
  - umowa rachunku bankowego,
3. Bank PKO S.A. II /Oddział Gdańsk.

### 13.2.3. TX SYSTEM S.A.

Spółka TX System Sp. z o.o. współpracuje z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Oddział w Bielsku - Białej, w którym Spółka prowadzi rachunek bieżący. Spółka nie współpracuje z innymi bankami.

## 14.1. UMOWY KREDYTOWE.

### 14.1.1. UMOWY KREDYTOWE ZAWARTE PRZEZ TECHMEX S.A.

Na dzień sporządzenia Prospektu Spółka jest stroną 7 umów kredytowych, z których dwie stanowią zabezpieczenie wykupu krótkoterminowych bonów handlowych.

Spółka zawarła 4 umowy o kredyt w rachunku bieżącym i dwie umowy o kredyt w rachunku walutowym oraz jedną umowę kredytową której celem jest finansowanie inwestycji prowadzonych przez Spółkę.

Łączne zobowiązania Spółki z tytułu zawartych umów kredytowych na dzień 31 lipca 2000 roku wynosiły 37.661.616,95 PLN oraz 2.886.164,95 USD.

Łączna wartość zabezpieczeń ustanowionych przez spółkę na rzecz Banków przedstawia się następująco:

- zastaw rejestrowy 16.480.000 PLN,
- przewłaszczenie środków obrotowych na łączną kwotę 31.800.000 PLN,
- 5 weksli in blanco.

Poniżej opisano wszystkie umowy kredytowe zawarte przez Spółkę. Umowy kredytowe zostały również zestawione w ujęciu tabelarycznym, w którym opisano kwoty wykorzystanego kredytu oraz wysokość dokonanych spłat.

#### **Umowa kredytowa Nr 18/99 zawarta 15 stycznia 1999 roku z ABN AMRO Bank Polska.**

Spółce udzielono kredytu w wysokości 1.500.000 USD z przeznaczeniem na finansowanie działalności bieżącej.

Kredyt może być wykorzystany według uznania Spółki: jako odnawialny kredyt w rachunku bieżącym prowadzonym przez Bank (odnawialny kredyt w rachunku bieżącym) albo jako odnawialny kredyt w stałych okresach odsetkowych. Spółka jest zobowiązana do spłaty całości przyznanego jej kredytu jednorazowo do dnia 29 grudnia 2000 roku.

Bankowi zgodnie z umową przysługuje prowizja za zaangażowanie, gdy wykorzystanie kredytu będzie niższe niż 1.125.000 USD. Zgodnie z umową Bank miał prawo do otrzymania marży, której wysokość jest uzależniona od stopnia wykorzystania kredytu. Zapis ten został zmieniony aneksem Nr 2 do umowy zgodnie z którym wysokość marży została ustalona w skali roku w stałej wysokości, odrębnie dla odnawialnego kredytu w rachunku bieżącym w USD oraz odrębnie dla kredytu o stałym okresie odsetkowym w USD. Oprocentowanie kredytu obliczane jest na podstawie odpowiedniej stopy LIBOR dla USD dla kredytów jednomiesięcznych podwyższone o stałą marżę banku w wysokości 0,95 %.

Zgodnie z aneksem Nr 2 z dnia 15 stycznia 1999 roku kredyt jest zabezpieczony:

- zastawem rejestrowym na rzeczach ruchomych o wartości około 4.000.534,34 USD (stan na dzień 8 marca 1999 roku),
- cesją praw z polisy ubezpieczeniowej nr 106835 z dnia 20 marca 2000 roku, wystawionej przez CIGNA STU S.A. w zakresie ubezpieczenia środków obrotowych,
- wekslem in blanco wystawionym przez Spółkę.

Zgodnie z aneksem Nr 2 zniesiono ustanowione umownie zabezpieczenie niniejszej umowy w postaci cesji wierzytelności z tytułu dostaw towarów, stanowiącej równowartość 1.250.000 USD.

W razie naruszenia ogólnych warunków lub jakiegokolwiek z postanowień umowy kredytowej Bank może wypowiedzieć umowę kredytową w całości lub części, przy czym okres wypowiedzenia uzależniony jest od przyczyny wypowiedzenia umowy. Generalnie został on ustalony na 30 dni, w razie zaś zagrożenia upadłością Spółki okres wypowiedzenia ustalono na okres 7 dni.

W przypadku naruszenia ogólnych warunków umów kredytowych lub postanowień umowy kredytowej Bank może oprócz rozwiązania umowy kredytowej dokonać wstrzymania kolejnych wypłat kredytu, bądź też zażądać dodatkowego zabezpieczenia spłaty kredytu.

Spółka złożyła oświadczenie o podaniu się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawo Bankowe do kwoty 1.500.000 USD, powiększonej o należne bankowi odsetki i inne koszty wynikające z umowy. Zgodnie z treścią złożonego oświadczenia bankowy tytuł egzekucyjny może być wystawiony do dnia 31 marca 2001 roku.

### **Umowa kredytowa Nr 600-KOZ-2103 z dnia 13 maja 1999 roku zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu płatniczego na cele inwestycyjne w kwocie 5.000.000 zł.

Kolejnymi aneksami do umowy zmieniano wysokość kredytu oraz terminy jego spłaty. Zgodnie z ostatnim aneksem Nr 4 z dnia 19 stycznia 2000 roku wysokość kredytu ustalono na kwotę 1.800.000 zł. Spółka zobowiązana jest do spłaty 800.000 zł do dnia 29 listopada 2000 roku, pozostała kwota 1.000.000 zł ma zostać spłacona do dnia 15 stycznia 2001 roku.

Wykorzystanie kredytu nastąpi w transzach po przedstawieniu przez Spółkę zleceń płatniczych dotyczących płatności związanych z inwestycjami, po spełnieniu warunków odnośnie ustalonych umową zabezpieczeń.

Oprocentowanie przysługuje Bankowi od kwoty wykorzystanego kredytu. Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej, obowiązującej w dniu wykorzystania i spłaty kredytu. Stopa oprocentowania jest sumą zmiennej stopy bazowej "W" Banku, stałego składnika w wysokości 1,5% pkt. p.a. Zmiana oprocentowania następuje odpowiednio do zmiany zmiennej stopy bazowej "W" banku. Zmieniona stawka bazowa "W" banku ustalana jest w wysokości stawki WIBOR dla kredytów jednomiesięcznych. W dniu zawarcia umowy łączne oprocentowanie kredytu było ustalone na 15,00 %. Zmiana oprocentowania kredytu jest ustalana odpowiednio do zmiany zmiennej stopy bazowej "W" Banku, zaś zmieniona stopa bazowa ustalana jest w wysokości stawki WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza płatna jednorazowo od udzielonego kredytu oraz prowizja za zmianę warunków umowy.

Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, a w przypadku zagrożenia upadłością kredytobiorcy 7 dni. Bank może dokonać wypowiedzenia w razie zagrożenia terminowej spłaty kredytu lub odsetek z powodu pogorszenia sytuacji finansowej Spółki, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie spełnienia warunków określonych w umowie kredytowej oraz zobowiązań z niej wynikających, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek, znacznego obniżenia się wartości złożonego zabezpieczenia.

Bank zastrzegł sobie prawo odstąpienia od umowy z jednoczesnym wstrzymaniem wypłat z kredytu z razie złożenia fałszywych dokumentów stanowiących podstawę udzielenia kredytu lub też złożenia niezgodnych z prawdą oświadczeń odnośnie udzielonego kredytu.

Zabezpieczenie umowy stanowi :

- przewłaszczenie środków obrotowych, których wartość w dniu zawarcia umowy przewłaszczenia została ustalona na kwotę 5.000.000 zł, przy czym wartość przyjętego zabezpieczenia w tej postaci będzie ulegać obniżeniu, stosownie do kwoty przyznanego limitu kredytowego,

- weksel in blanco,
- cesja praw z dwóch polis ubezpieczeniowych: z polisy Seria FP Nr 106834 z dnia 20 marca 2000 roku oraz polisy Seria KR Nr 106608 z dnia 20 marca 2000 roku, wydanych przez CIGNA STU S.A.

Spółka złożyła oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawo Bankowe do kwoty 2.000.000,00 zł. Zgodnie z treścią złożonego oświadczenia bankowy tytuł egzekucyjny może być wystawiony w ciągu 2 lat od dnia, w którym roszczenie banku stało się wymagalne.

#### **Umowa kredytowa Nr 600-KDB-2127 z dnia 21 czerwca 1999 roku zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., Oddział w Bielsku-Białej.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu w rachunku walutowym, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności w wysokości 2.039.900 USD. Kredyt został udzielony spółce na okres od dnia 21 czerwca 1999 roku do dnia 20 czerwca 2000 roku. Zgodnie z treścią aneksu Nr 1/00 z dnia 20 czerwca 2000 roku okres spłaty kredytu przedłużono do dnia 18 grudnia 2000 roku. Udzielenie kredytu oznacza możliwość wystąpienia salda debetowego na rachunku walutowym prowadzonym w Oddziale tego Banku. Oprocentowanie przysługuje Bankowi od kwoty wykorzystanego kredytu, tj. od salda kredytowego występującego w okresie kredytowania na rachunku walutowym.

Kredyt jest oprocentowany według stopy procentowej stałej, obowiązującej w danym okresie odsetkowym. Stopa oprocentowania w okresie wykorzystania i spłaty kredytu jest sumą stawki LIBOR i stałego składnika. Dla ustalenia oprocentowania w danym okresie odsetkowym przyjmuje się stawkę LIBOR dla sześciomiesięcznych lokat w walucie kredytu. W dniu zawarcia umowy oprocentowanie kredytu wynosiło 6,86 % p.a. i składa się ze stawki LIBOR dla USD w wysokości 5,3600 % p.a. i stałego składnika w wysokości 1,50 % p.a.

Bankowi przysługiwała prowizja przygotowawcza oraz prowizja za zmianę warunków umowy. Zgodnie z treścią aneksu do umowy z dnia 20 czerwca 2000 roku Bankowi przysługują odsetki za opóźnienie zapłaty w wysokości określonej procentowo w umowie.

Umowa może być rozwiązana z zachowaniem okresu wypowiedzenia. Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, a w przypadku zagrożenia upadłością kredytobiorcy na 7 dni. Wypowiedzenie może być dokonane m.in. w razie zagrożenia terminowej spłaty kredytu, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie spełnienia warunków określonych w umowie kredytowej oraz zobowiązań z niej wynikających, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu, odsetek lub znacznego obniżenia wartości złożonego zabezpieczenia.

Zabezpieczenie udzielonego kredytu stanowi:

- weksel własny in blanco, który zgodnie z deklaracją wekslową może być wypłacony na kwotę odpowiadającą zadłużeniu Spółki wraz z należnymi odsetkami, prowizjami i opłatami związanymi z umową,
- wpis hipoteki kaucyjnej do KW 57609 na nieruchomości położonej w Bielsku Białej przy ul. Partyzantów 71, do wysokości 2.000.000 zł,
- cesja praw z polisy ubezpieczeniowej Seria FP Nr 106837 z dnia 20 marca 2000 roku, wydanej przez CIGNA STU S.A.

**Umowa kredytu w rachunku bieżącym Nr 600-KBZ-2185 zawarta dnia 8 października 1999 roku z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Oddział w Bielsku-Białej.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu w kwocie 1.500.000 zł. Kwoty kredytu oraz terminy jego spłaty były zmieniane kolejnymi aneksami do umowy. Zgodnie z ostatnim aneksem Nr 2 z dnia 24 lipca 2000 roku kredyt został ustalony na kwotę 4.000.000 zł. Zgodnie z treścią tego aneksu Spółka zobowiązała się do spłaty kredytu w kwocie 4.000.000 zł do dnia 6 października 2000 roku. Kredyt oprocentowany jest według zmiennej stopy procentowej, obowiązującej w Banku w okresie wykorzystania i spłaty kredytu. Stopa oprocentowania jest sumą zmiennej stopy bazowej "W" Banku oraz stałego składnika w wysokości 0,85 pkt. p.a. W dniu zawarcia umowy zmienna stopa bazowa "W" banku wynosiła 14,68 % p.a., a łączne oprocentowanie kredytu wynosiło 15,53 % p.a. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza w wysokości określonej procentowo od kwoty udzielonego kredytu oraz prowizja za zmianę warunków umowy, w wysokości określonej procentowo od kwoty podwyższonego lub przyznanego kredytu. Ponadto Spółka zobowiązała się do refundowania Bankowi składki na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, które to koszty traktowane są jako zwiększenie kosztów kredytu.

Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, a w przypadku zagrożenia upadłością kredytobiorcy 7 dni. Wypowiedzenie może być dokonane przez Bank w razie zagrożenia terminowej spłaty kredytu, znacznego obniżenia się wartości złożonego zabezpieczenia, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie spełnienia warunków określonych w umowie kredytowej oraz zobowiązań z niej wynikających, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek.

Zabezpieczeniem powyżej opisanego kredytu jest weksel in blanco, który zgodnie z deklaracją wekslową może być wypełniony na sumę odpowiadającą zadłużeniu Spółki wobec banku, łącznie z przysługującymi odsetkami, opłatami, prowizjami oraz opłatami powstałymi z jakiegokolwiek tytułu oraz we wszystkich przypadkach w których bankowi przysługuje prawo żądania zaspokojenia swoich wierzytelności przed nadejściem terminu płatności.

Spółka złożyła oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawo Bankowe do kwoty 4.200.000 zł. Zgodnie z treścią złożonego oświadczenia bankowy tytuł egzekucyjny może być wystawiony w ciągu 2 lat od dnia, w którym roszczenie Banku stało się wymagalne.

**Umowa kredytowa Nr 88-66-2000 z dnia 15 marca 2000 roku zawarta przez Spółkę z Bankiem Przemysłowo - Handlowym S.A., Oddział w Bielsku-Białej.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu krótkoterminowego w rachunku bieżącym do wysokości ustalonego limitu w kwocie 20.000.000 zł z przeznaczeniem na dofinansowanie bieżącej działalności gospodarczej w okresie od dnia 15 marca 2000 roku do dnia 14 marca 2001 roku. Bank zastrzegł sobie prawo zmniejszenia przyznanego Spółce limitu kredytowego w razie pogorszenia się w znacznym stopniu sytuacji ekonomiczno finansowej Spółki lub nieterminowej spłaty zadłużenia Spółki wobec Banku. Korzystanie z kredytu w rachunku bieżącym polega na realizacji płatności w ramach salda debetowego na rachunku.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej, którą ustala się w następujący sposób: zmienna stawka WIBOR plus stała marża Banku w wysokości 0,4 %. Bankowi przysługuje prowizja w wysokości określonej procentowo od kwoty przyznanego limitu, którą Bank potrąca z rachunku bieżącego Spółki.

Bank może wypowiedzieć umowę w całości lub części w razie stwierdzenia, że warunki udzielenia kredytu nie zostały dotrzymane lub w razie zagrożenia terminowej spłaty kredytu z powodu złego stanu finansów i gospodarki kredytobiorcy. Okres wypowiedzenia umowy przez Bank wynosi 30 dni, a w razie zagrożenia upadłością Spółki 7 dni.



Zabezpieczenie kredytu stanowi:

- zastaw rejestrowy na towarach handlowych w magazynie Spółki, których wartość na dzień zawarcia umowy wynosiła 15.000.000,00 zł
- cesja polis ubezpieczeniowych seria FP 106834 oraz seria KR 106608 z dnia 20 marca 2000 roku wydanych przez CIGNA STU S.A.,
- przelew wierzytelności z tytułu umów handlowych zawartych pomiędzy Spółką a autoryzowanymi sprzedawcami towarów objętych ofertą handlową TECHMEX.

Spółka złożyła oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawo Bankowe do kwoty 30.000.000 zł. Zgodnie z treścią złożonego oświadczenia bankowy tytuł egzekucyjny może być wystawiony do dnia 15 września 2000 roku.

Ponadto zgodnie z umową Spółka jako Kredytobiorca na podstawie art. 97 ustawy Prawo Bankowe dobrowolnie poddała się egzekucji wydania towarów handlowych znajdujących się w magazynie handlowym, o wartości 15.000.000,00 zł - określonego umową zastawu rejestrowego z dnia 15 marca 2000 roku.

### **Umowa kredytu rewolwingowego Nr 600-KHZ-2167 z dnia 15 września 1999 roku zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., Oddział w Bielsku-Białej.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu rewolwingowego w kwocie 20.000.000 PLN, który może zostać wykorzystany przez Spółkę w razie niewykupienia bonów handlowych. Umowa ta została zawarta w związku z zawartymi tego samego dnia umowami: umową Nr DFK/U/909/3 o przeprowadzenie Programu emisji bonów handlowych oraz z umową Nr DFK/U/909/3 gwarancji przejęcia bonów handlowych. Uruchomienie kredytu następuje pod warunkiem, że łączne zaangażowanie Banku z tytułu kredytów celowych zabezpieczających wykup bonów nie przekroczy 45.000.000 zł. Środki z pierwszej emisji przeznaczone zostaną na spłatę kredytu bieżącego w kwocie 19.471.794,28 zł wykorzystywanego zgodnie z umową kredytową.

Spółka może korzystać z przyznanych jej środków w okresie od dnia 15 września 1999 roku do dnia 15 listopada 2001 roku. Kredytobiorca zobowiązał się do spłaty kredytu w dniu 15 listopada 2001 roku. Wykorzystanie kredytu następuje w formie przekazania przez Bank - według dyspozycji upoważnionego przez Spółkę Agenta emisji - środków z rachunku kredytu na rachunek rozliczeniowy emisji prowadzony przez Agenta emisji w Banku Handlowym w Warszawie S.A.

Kredyt rewolwingowy jest kredytem odnawialnym. Każda spłata części lub całości wykorzystanego kredytu powoduje odpowiednie podwyższenie wolnego salda kredytu o spłaconą kwotę dając Spółce możliwość wielokrotnego wykorzystywania środków do wysokości wolnego salda kredytu w całym okresie kredytowania. Wykorzystanie kredytu następuje poprzez przekazanie przez bank - według dyspozycji upoważnionego przez Spółkę agenta emisji - środków z rachunku kredytu na rachunek rozliczeniowy emisji prowadzony przez Agenta emisji w Banku Handlowym w Warszawie S.A.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej dla depozytów 3 miesięcznych WIBOR oraz stałego składnika w wysokości 0,85 % p.a. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza od kwoty udzielonego kredytu, a ponadto prowizja za sporządzenie aneksu do umowy.

Spłata kredytu następuje według dyspozycji upoważnionego przez Kredytobiorcę Banku w formie obciążenia rachunku bieżącego Spółki prowadzonego przez bank, w kwocie zgromadzonych na tym rachunku środków pochodzących z emisji bonów handlowych i uznania rachunku kredytu lub też według dyspozycji Spółki w formie obciążenia rachunku bieżącego prowadzonego w banku i uznania rachunku kredytu. Wykorzystanie kredytu następuje w formie przekazania przez Bank - według dyspozycji upoważnionego przez Kredytobiorcę Agenta emisji -

środków z rachunku kredytu na rachunek rozliczeniowy emisji, prowadzony przez Agenta emisji w Banku Handlowym w Warszawie S.A. Bank ma prawo wypowiedzenia umowy w razie zagrożenia spłaty kredytu w terminie wynikającym z umowy, tj. w razie np. pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek, jak też nie spełnienia innych postanowień umowy lub Regulaminu, czy też rozwiązania umowy emisji. Okres wypowiedzenia umowy ustalono na 30 dni, w razie zagrożenia upadłością Spółki okres ten wynosi 7 dni. Spółka złożyła oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawo Bankowe do kwoty 25.000.000 zł. Zgodnie z treścią złożonego oświadczenia bankowy tytuł egzekucyjny może być wystawiony w ciągu 2 lat od dnia, w którym roszczenie banku stało się wymagalne.

### **Umowa kredytu rewolwingowego Nr 600-KNZ-2168 z dnia 15 września 1999 roku zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., Oddział w Bielsku-Białej.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu rewolwingowego w kwocie 25.000.000 zł, który może zostać wykorzystany przez Spółkę w razie niewykupienia bonów handlowych. Umowa ta została zawarta w związku z zawartymi tego samego dnia umowami: umową Nr DFK/U/909/3 o przeprowadzenie Programu emisji Bonów Handlowych oraz z umową Nr DFK/U/909/3 gwarancji przejęcia bonów handlowych.

Uruchomienie kredytu następuje pod warunkiem, że łączne zaangażowanie Banku z tytułu kredytów celowych zabezpieczających wykup bonów nie przekroczy 45.000.000 zł. Środki z pierwszej emisji przeznaczone zostaną na spłatę kredytu bieżącego w kwocie 2.039.900 USD wykorzystywanego zgodnie z umową kredytową Nr 600-KBD-2127 zawartą w dniu 21 czerwca 1999 roku.

Spółka może korzystać z przyznanych jej środków w okresie od dnia 15 września 1999 roku do dnia 15 października 2001 roku. Kredytobiorca zobowiązał się do spłaty kredytu w dniu 15 października 2001 roku tj. w okresie realizacji Programu Emisji Bonów Handlowych. Wykorzystanie kredytu następuje w formie przekazania przez Bank - według dyspozycji upoważnionego przez Spółkę Agenta emisji - środków z rachunku kredytu na rachunek rozliczeniowy emisji prowadzony przez Agenta emisji w Banku Handlowym S.A. w Warszawie.

Spłata kredytu następuje według dyspozycji upoważnionego przez Kredytobiorcę Banku w formie obciążenia rachunku bieżącego Spółki prowadzonego w Banku w kwocie zgromadzonych na tym rachunku środków pochodzących z emisji bonów handlowych i uznania rachunku kredytu lub też według dyspozycji Spółki w formie obciążenia rachunku bieżącego prowadzonego w Banku i uznania rachunku kredytu.

Kredyt rewolwingowy jest kredytem odnawialnym. Każda spłata części lub całości wykorzystanego kredytu powoduje odpowiednie podwyższenie wolnego salda kredytu o spłaconą kwotę dając Spółce możliwość wielokrotnego wykorzystywania środków do wysokości wolnego salda kredytu w całym okresie kredytowania.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej obowiązującej w Banku w okresie wykorzystania i spłaty kredytu. Stopa procentowa jest sumą zmiennej stopy bazowej Banku "W" i stałego składnika w wysokości 0,85 % p.a.

Bank ma prawo wypowiedzenia umowy w razie zagrożenia spłaty kredytu w terminie wynikającym z umowy, tj. np. w razie pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek, jak również w razie nie spełnienia innych postanowień umowy lub Regulaminu, czy też rozwiązania umowy emisji. Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, w razie zagrożenia upadłością Spółki jako kredytobiorcy okres ten wynosi 7 dni. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza od kwoty udzielonego kredytu, a ponadto prowizja za sporządzenie aneksu do umowy kredytowej.

Zabezpieczenie niniejszej umowy stanowi:

- weksel własny in blanco,
- przelew na rzecz Banku rzeczy oznaczonych co do gatunku, których wartość w dniu zawarcia umowy przewłaszczenia została ustalona na kwotę 15.000.000,09 PLN,
- cesja praw z dwóch polis ubezpieczeniowych: z polisy Seria FP Nr 106834 z dnia 20 marca 2000 roku oraz polisy Seria KR Nr 106608 z dnia 20 marca 2000 roku, wydanych przez Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji CIGNA STU S.A.

## 14.1.2. UMOWY KREDYTU ZAWARTE PRZEZ SPÓŁKI ZALEŻNE.

### 14.1.2.1. SYSTEM 3000 S.A.

Na dzień sporządzenia Prospektu SYSTEM 3000 jest stroną 5 umów kredytowych.

#### **Umowa kredytowa Nr 07/099/96/Z/W z dnia 19 listopada 1996 roku zawarta z Bankiem Rozwoju Eksportu S.A.**

Umowa zmieniana sześcioma aneksami - ostatnim Aneksem Nr 6 z dnia 24 listopada 1999 roku ustalono jednolity tekst umowy. Przedmiotem umowy jest udzielenie spółce SYSTEM 3000 kredytu w rachunku bieżącym nr 403407-271407-PLNCURR 2 w kwocie do 1.000.000 zł. Kredytobiorca może zadłużać się z przyznanego kredytu w okresie od dnia 20 listopada 1996 roku do dnia 30 listopada 1997 roku poprzez realizację dyspozycji płatniczych w ciężar rachunku bieżącego kredytobiorcy. Wysokość przyznanego kredytu oraz terminy jego spłat były wielokrotnie zmieniane powołanymi wyżej aneksami. Ostatecznie Aneksem Nr 6 z dnia 24 listopada 1999 roku wysokość kredytu została ustalona na kwotę 500.000 PLN, a ostateczny termin spłaty kredytu przyjęto na dzień 31 sierpień 2000 roku. Poniższy opis umowy kredytowej opiera się na aktualnie obowiązującej wersji z uwzględnieniem treści aneksów do umowy.

Od udzielonego kredytu bank pobiera odsetki według zmiennej stopy procentowej, obliczane w stosunku rocznym od kwoty przyznanego kredytu, których wysokość równa jest zmiennej stopie WIBOR dla depozytów 1 miesięcznych, powiększoną o marżę banku w wysokości 2,6 % p.a.. Od zadłużenia przeterminowanego Spółka jest zobowiązana do zapłaty odsetek w wysokości o 75 % wyższej. Spółka jest zobowiązana do zapłaty prowizji przygotowawczej od kwoty udzielonego kredytu oraz prowizji od zaangażowania, liczonej od niewykorzystanej kwoty kredytu w całym okresie kredytowania. Spółka upoważniła bank do obciążania swojego rachunku bieżącego wymagalnymi należnościami wynikającymi z umowy oraz wymagalnymi należnościami wynikającymi z tej umowy oraz umów dotyczących zabezpieczenia spłaty kredytu.

Spółka zobowiązana jest do utrzymywania miesięcznych wpływów na rachunek bieżący na poziomie nie mniejszym niż 1.500.000 zł. W razie nie utrzymania przez spółkę wpływów na rachunku na tym poziomie bank ma prawo obniżenia wysokości kredytu do wysokości równiej aktualnym wpływom na rachunek lub też wypowiedzieć kredyt przed terminem ostatniej spłaty i przystąpić do egzekucji zadłużenia. W razie stwierdzenia, że warunki udzielenia kredytu nie zostały dotrzymane lub w razie zagrożenia terminowej spłaty kredytu z powodu złego stanu majątkowego kredytobiorcy lub złej sytuacji prawnej, finansowej lub ekonomicznej bank może wypowiedzieć umowę w całości lub części albo też zażądać dodatkowego zabezpieczenia spłaty kredytu lub też przedstawienia w odpowiednim terminie programu naprawczego i jego realizacji po zatwierdzeniu przez bank. Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, zaś w razie zagrożenia upadłością kredytobiorcy na 7 dni.

Ostateczna spłata salda debetowego na rachunku która zgodnie z umową miała nastąpić dnia 30 listopada 1997 roku, ostatecznie podpisanymi aneksami została przesunięta na okres do dnia 31 sierpnia 2000 roku.

Zabezpieczenie należności banku stanowi weksel własny in blanco awalowany przez TECHMEX S.A.

Spółka poddała się dobrowolnie egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego na wypadek nie wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z umowy do maksymalnej kwoty 583.000 zł, upoważniając Bank do wystawienia tytułu egzekucyjnego najpóźniej do dnia 31 października 2000 roku. Ponadto spółka poddała się również dobrowolnie egzekucji wydania rzeczy w przypadku ustanowienia zastawu rejestrowego lub dokonania przeniesienia własności w celu zabezpieczenia roszczenia wynikającego z umowy.

#### **Umowa kredytowa Nr 701402/K/1/EUR/200 z dnia 20 czerwca 2000 roku zawarta z Górnośląskim Bankiem Gospodarczym S.A.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie spółce SYSTEM 3000 kredytu złotowego, indeksowanego kursem EURO w kwocie stanowiącej równowartość 17.776,65 EURO w formie bezgotówkowej. Spółka wykorzysta przyznany jej kredyt na sfinansowanie zakupu pojazdu marki KIA CARNIVAL.

Kredyt został udzielony spółce na okres od dnia 20 czerwca 2000 roku do dnia 16 czerwca 2001 roku. Wypłata kredytu następuje w złotych według kursu kupna waluty indeksacyjnej określonego w tabeli kursów G.B.G.S.A. obowiązującej dla kredytów dewizowych i indeksowanych kursem walut obcych w dniu zawarcia umowy kredytowej. Kwota kredytu zostanie pozostawiona do dyspozycji spółki na jej rachunku.

Oprocentowanie kredytu zostało ustalone na 10 % p.a.

Spółka zobowiązała się do spłaty kredytu wraz z odsetkami w miesięcznych ratach, w terminach i kwotach określonych w harmonogramie spłat, stanowiącym załącznik do niniejszej umowy. Ostateczne rozliczenie Spółki ma nastąpić na jej wniosek w ciągu 30 dni po zapłacie ostatniej raty kredytu. Bank pobiera od spółki prowizję od udzielonego kredytu zgodnie z tabelą prowizji za czynności bankowe oraz tabelą opłat za inne czynności.

Zabezpieczenie opisanego wyżej kredytu stanowi rejestrowy zastaw bankowy na samochodzie, na którego zakup został udzielony opisany wyżej kredyt wraz z jednoczesną cesją praw z umowy ubezpieczenia.

#### **Umowa kredytu rewolwingowego Nr 600-KNZ-2538 z dnia 7 lipca 2000 roku z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu rewolwingowego w kwocie 2.100.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie działalności bieżącej. Kredyt może być wykorzystany w terminie od dnia 10 lipca 2000 roku do dnia stycznia 2001 roku. Kredytobiorca zobowiązał się do całkowitej spłaty kredytu w dniu 10 stycznia 2001 roku. Kredyt rewolwingowy jest kredytem odnawialnym. Każda spłata części lub całości wykorzystanego kredytu powoduje odpowiednie podwyższenie wolnego salda kredytu o spłaconą kwotę dając spółce możliwość wielokrotnego wykorzystywania środków do wysokości wolnego salda kredytu w całym okresie kredytowania. Wykorzystanie kredytu następuje poprzez przekazanie przez Bank - według dyspozycji Spółki - środków z rachunku kredytu na rachunek bieżący prowadzony w Oddziale Banku.

Oprocentowanie kredytu ustala się według zmiennej stopy procentowej obowiązującej w banku w okresie wykorzystania i spłaty kredytu. Stopa procentowa jest sumą zmiennej stopy bazowej "W" banku oraz stałego składnika w wysokości 1% p.a. W dniu zawarcia umowy łączne oprocentowanie kredytu wyniosło 19,16 % p.a. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza oraz prowizja za zmianę warunków umowy. Z tytułu nie spłaconego w terminie kredytu i prowizji Bankowi przysługują odsetki za opóźnienie w wysokości 150 % odsetek ustawowych.

Bank ma prawo wypowiedzenia umowy w razie stwierdzenia zagrożenia spółki upadłością oraz w razie zagrożenia spłaty kredytu w terminie wynikającym z umowy z powodu pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek, jak też w razie nie spełnienia warunków określonych w umowie lub zobowiązań z niej wynikających. Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, w razie zagrożenia upadłością Spółki jako kredytobiorcy okres ten wynosi 7 dni

Zgodnie z oświadczeniem spółki wykorzystała ona kredyt w wysokości 2.100.000 zł.

Zabezpieczenie niniejszej umowy stanowi:

- weksel własny in blanco, poręczony przez TECHMEX S.A,
- przewłaszczenie środków obrotowych (których łączna, szacunkowa wartość w dniu zawarcia umowy została ustalona na kwotę 2.100.000 zł)
- cesja polisy ubezpieczeniowej Nr 00-99-0160000317 z dnia 25 sierpnia 1999 roku wydanej przez Towarzystwo Ubezpieczeniowe ALLIANZ POLSKA S.A.

#### **Umowa kredytu Nr 600-KNZ-2537 z dnia 7 lipca 2000 roku z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie spółce kredytu w kwocie 3.000.000 zł na okres od dnia 10 lipca 2000 roku do dnia 10 stycznia 2001 roku z przeznaczeniem na finansowanie działalności bieżącej. Kredytobiorca zobowiązał się do ostatecznej spłaty kredytu w dniu 10 stycznia 2001 roku.

Oprocentowanie kredytu ustala się według zmiennej stopy procentowej obowiązującej w banku w okresie wykorzystania i spłaty kredytu. Stopa procentowa jest sumą zmiennej stopy bazowej "W" banku oraz stałego składnika w wysokości 1% p.a. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza oraz prowizja za zmianę warunków umowy.

Bank ma prawo wypowiedzenia umowy w razie stwierdzenia zagrożenia spółki upadłością oraz w razie zagrożenia spłaty kredytu w terminie wynikającym z umowy z powodu pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki, znacznego obniżenia się wartości złożonego zabezpieczenia, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek też nie spełnienia warunków określonych w umowie, czy też zobowiązań z niej wynikających. Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, w razie zagrożenia upadłością Spółki jako kredytobiorcy okres ten wynosi 7 dni

Zabezpieczenie niniejszej umowy stanowi:

- weksel własny in blanco, poręczony przez TECHMEX S.A,
- przewłaszczenie środków obrotowych których łączna szacunkowa wartość w dniu zawarcia umowy została ustalona na kwotę 3.000.000 zł,
- cesję polisy ubezpieczeniowej Nr 00-99-0160000317 z dnia 25 sierpnia 1999 roku wydanej przez Towarzystwo Ubezpieczeniowe ALLIANZ POLSKA S.A.

W zakresie roszczeń wynikających z umowy spółka poddała się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawo Bankowe do wysokości równej kwocie 3.500.000 zł. Tytuł egzekucyjny może być wystawiony w ciągu 2 lat od dnia, w którym roszczenie banku stało się wymagalne.

#### **Umowa kredytu w rachunku walutowym Nr 600-KBD-2536 z dnia 7 lipca 2000 roku z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie Spółce kredytu w kwocie 2.000.000 USD na okres od dnia 10 lipca 2000 roku do dnia 10 stycznia 2001 roku z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Kredytobiorca zobowiązał się do spłaty kredytu najpóźniej do dnia 10 stycznia 2001 roku.

Z tytułu nie spłaconego w terminie kredytu i prowizji bankowi przysługują odsetki za opóźnienie w wysokości 150 % odsetek ustawowych. Oprocentowanie kredytu ustala się według stopy procentowej stałej w okresie odsetkowym, której wysokość ustala bank odrębnie dla każdego okresu odsetkowego. Stopa oprocentowania jest sumą stawki LIBOR i stałego składnika w wysokości 1,5% p.a. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza oraz prowizja za zmianę warunków umowy.

Bank ma prawo wypowiedzenia umowy w razie stwierdzenia zagrożenia spółki upadłością oraz w razie zagrożenia spłaty kredytu w terminie wynikającym z umowy z powodu pogorszenia się sytuacji finansowej spółki, znacznego obniżenia się wartości złożonego zabezpieczenia, wykorzystania kredytu niezgodnie z przeznaczeniem, nie dotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek, jak też w razie nie spełnienia warunków określonych w umowie lub zobowiązań z niej wynikających. Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni, w razie zagrożenia upadłością spółki jako kredytobiorcy okres ten wynosi 7 dni.

Zabezpieczenie niniejszej umowy stanowi:

- weksel własny in blanco, poręczony przez TECHMEX S.A,
- przelew wierzytelności z tytułu realizacji zamówień.

W zakresie roszczeń wynikających z umowy spółka poddała się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawo Bankowe do wysokości równej kwocie 10.000.000 zł. Tytuł egzekucyjny może być wystawiony w ciągu 2 lat od dnia, w którym roszczenie banku stało się wymagalne.

#### **14.1.2.2. AC SERWIS SP. Z O.O.**

#### **Umowa kredytowa Nr 600-KBZ-2277 o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 31 marca 2000 roku zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. Oddział w Bielsku-Białej.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie AC SERWIS kredytu w kwocie 2.000.000 zł na okres od dnia 31 marca 2000 roku do dnia 28 grudnia 2000 roku z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Udzielenie kredytu oznacza możliwość wystąpienia salda debetowego na rachunku bieżącym prowadzonym w Oddziale Banku. Kredytobiorca zobowiązał się do ostatecznej spłaty kredytu do dnia 28 grudnia 2000 roku.

Oprocentowanie kredytu przysługuje bankowi od kwoty wykorzystanego kredytu. Ustala się je według zmiennej stopy procentowej obowiązującej w banku w okresie wykorzystania i spłaty kredytu. Stopa procentowa kredytu jest sumą zmiennej stopy procentowej "W" banku oraz stałego składnika wysokości 1% p.a. Bankowi przysługuje prowizja przygotowawcza oraz prowizja za zmianę warunków umowy.

Bank zastrzegł sobie prawo do rozwiązania umowy za wypowiedzeniem w razie zagrożenia kredytobiorcy upadłością, w razie wykorzystania przez spółkę kredytu niezgodnie z jego przeznaczeniem, niedotrzymania terminów spłaty kredytu lub odsetek, nie spełnienia warunków udzielenia kredytu określonych w umowie lub zobowiązań z niej wynikających.

Okres wypowiedzenia ustalono na 30 dni. W razie zagrożenia upadłością umowa może być rozwiązana z zachowaniem 7 dniowego okresu wypowiedzenia. Ponadto Bank zastrzegł sobie prawo odstąpienia od umowy w wypadku uzasadnionego podejrzenia popełnienia przez kredytobiorcę przestępstwa, a w szczególności w razie złożenia fałszywych dokumentów lub danych stanowiących podstawę udzielenia kredytu lub też złożenia niezgodnych z prawdą oświadczeń dotyczących prawnego zabezpieczenia kredytu.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- przewłaszczenie środków obrotowych na kwotę 2.000.000 zł wraz z cesją polisy ubezpieczeniowej z dnia 10 stycznia 2000 roku, seria WH nr 1038738 ważnej do dnia 31 grudnia 2000 roku wydanej przez Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeniowe HESTIA INSURANCE S.A.,
- poręczenie udzielone przez TECHMEX S.A. na kwotę kredytu wraz z kosztami.

W zakresie roszczeń wynikających z umowy kredytowej spółka poddała się egzekucji w trybie określonym w art. 97 ustawy Prawa Bankowego do kwoty 2.400.000 PLN. Oświadczenie to uprawnia bank do wystawienia bankowego tytułu egzekucyjnego w ciągu dwóch lat od dnia w którym roszczenie banku stało się wymagalne.

#### 14.1.2.3. UMOWY KREDYTOWE ZAWARTE PRZEZ LEASING 3000

Spółka LEASING 3000 zawarła jedną, niżej opisaną umowę kredytową.

##### **Umowa kredytowa Nr 630-KBZ-1848 z dnia 22 marca 2000 roku zawarta przez spółkę Leasing 3000 z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.**

Przedmiotem umowy jest udzielenie spółce LEASING 3000 kredytu w kwocie 200.000,00 PLN na okres od dnia 23 marca 2000 roku do dnia 21 marca 2001 roku z przeznaczeniem na finansowanie działalności bieżącej. Udzielenie kredytu oznacza możliwość wystąpienia salda debetowego na rachunku bieżącym spółki nr 10301188-78061201, prowadzonym w Oddziale Banku. Spółka LEASING 3000 zobowiązała się do ostatecznej spłaty kredytu do dnia 21 marca 2001 roku.

Oprocentowanie kredytu oblicza się według zmiennej stopy bazowej "W" Banku oraz stałego składnika równego 3% p.a. Bank ma prawo pobierania prowizji przygotowawczej od udzielonego kredytu, prowizji za sporządzenie aneksu do umowy w wysokości określonej procentowo do odniesienia do kwoty udzielonego kredytu oraz prowizji od zaangażowania liczonej od kwoty niewykorzystanego kredytu pozostawionego do dyspozycji kredytobiorcy. Kredytobiorca ponosi również opłaty na pokrycie kosztów Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Spółka ustanowiła następujące zabezpieczenia spłaty kredytu:

- dwa weksle in blanco z poręczeniem spółki SYSTEM 3000 wraz z deklaracją wekslową,
- pełnomocnictwo do rachunku kredytowego w BRE S.A.,
- pełnomocnictwa do rachunków bankowych poręczyciela w BRE S.A. i BPH S.A.,
- oświadczenie LEASING 3000 oraz spółki SYSTEM 3000 o podaniu się egzekucji na rzecz Banku

#### 14.1.2.4. TX SYSTEM SP. Z O.O.

Na dzień 31 lipca 2000 roku spółka TX SYSTEM nie jest stroną żadnej umowy kredytowej.



### 14.2.1. UMOWY GWARANCJI BANKOWYCH KTÓRYCH STRONĄ JEST EMITENT.

Na dzień sporządzenia Prospektu Spółka jest stroną następujących umów gwarancji bankowych:

#### **Umowa gwarancji zawarta z ABN AMRO BANK POLSKA**

Zgodnie z umową ABN AMRO Bank Polska S.A. przyznał Spółce limit na wystawianie gwarancji do łącznej kwoty 4.400.000 USD. Spółka zawarła umowę zabezpieczenia wierzytelności banku wynikających z tej umowy w postaci umowy przelewu wierzytelności przysługujących Spółce z tytułu dostaw towarów na kwotę stanowiącą równowartość 4.875.000 USD.

Ponadto 30 grudnia 1999 roku zawarto kolejną umowę zabezpieczającą tą wierzytelność, na podstawie której dokonano cesji na rzecz Banku przysługujących Spółce wierzytelności z tytułu dostaw towarów na kwotę stanowiącą równowartość 4.875.000 USD.

Poniżej zaprezentowano zestawienie gwarancji jakie zostały przyznane Spółce przez ABN AMRO Bank Polska S.A.:

- **Umowa gwarancji płatności z dnia 9 lipca 1999 roku** nr TF/GWU/99/5297/T w kwocie 300.000 USD ważna do dnia 31 grudnia 1999 roku, wystawiona na rzecz Hewlett-Packard Europe B.V Amsterdam". Okres ważności gwarancji został przedłużony zgodnie z aneksem Nr 1 z dnia 4 stycznia 2000 roku do dnia 30 czerwca 2000 roku.
- **Umowa gwarancji płatności z dnia 9 lipca 1999 roku** nr TF/GWU/99/5298/T w kwocie 500.000 USD ważna do dnia 31 grudnia 1999 roku, wystawiona na rzecz IBM World Trade Corporation, New Orchard Road Armonk, New York. Okres ważności gwarancji został przedłużony zgodnie z aneksem Nr 1 z dnia 4 stycznia 2000 roku do dnia 30 czerwca 2000 roku.
- **Umowa gwarancji płatności z dnia 20 lipca 2000 roku** Nr 2000-00926 w kwocie 3.000.000 DEM ważna do dnia 15 grudnia 2000 roku na rzecz Compaq Computer DBG GmbH. Prawem właściwym dla umowy gwarancji jest prawo niemieckie.

Ponadto Spółka zawarła następujące umowy:

- Umowa gwarancji płatności z dnia 21 czerwca 2000 roku nr Zg/9008 z Bankiem HypoVereinsbank w kwocie 4.000.000 DEM ważna do dnia 4 września 2000 roku, wystawiona na rzecz Compaq Computer BDG GmbH.
- Umowa gwarancji płatności z dnia 21 czerwca 2000 roku nr Zg/9009 z Bankiem HypoVereinsbank w kwocie 1.500.000 USD ważna do dnia 4 września 2000 roku, wystawiona na rzecz Compaq Computer BDG GmbH.
- Umowa gwarancji płatności z dnia 20 lipca 2000 roku, Nr 2000-00926 w kwocie 3.000.000 DEM ważna do dnia 15 grudnia 2000 roku na rzecz Compaq Computer DBG GmbH. Prawem właściwym dla umowy gwarancji jest prawo niemieckie.

Spółka nie zawarła żadnych poza opisanymi umów gwarancji bankowych



## 14.2.2. SPÓŁKI ZALEŻNE.

### SYSTEM 3000 S.A.

Na dzień sporządzenia Prospektu spółka korzysta z dwóch opisanych niżej gwarancji bankowych:

- Umowa Nr 07/107/99 z dnia 14 kwietnia 1999 roku, zmieniana aneksami Nr 1 z dnia 13 października 1999 roku oraz Nr 2 z dnia 30 marca 2000 roku. Umowa gwarancji została zawarta przez spółkę SYSTEM 3000 z BRE Bankiem. Bank udzielił Spółce gwarancji Nr 07/107/D/PA/99 z terminem ważności do dnia 30 września 2000 roku do kwoty 500.000 DEM zabezpieczającą terminowe płatności z tytułu zakupu oprogramowania CAD/CAM w ramach umowy z zawartej przez Spółkę dnia 1 lutego 1999 roku z AUTODESK GmbH, która jest Beneficjentem gwarancji. Bank z tytułu udzielenia gwarancji pobiera od Spółki prowizję od aktualnego salda udzielonej gwarancji, jak również prowizję przygotowawczą. Zabezpieczeniem dla banku z tytułu udzielonej gwarancji jest weksel in blanco opisany w pkt.14.5.3 niniejszego Prospektu. Spółka jako zleceniodawca zobowiązała się do dobrowolnego poddania się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego na wypadek nie wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z niniejszej umowy do maksymalnej kwoty 553.000 DEM. Bank upoważniony jest do wystawienia bankowego tytułu egzekucyjnego najpóźniej do dnia 30 listopada 2000 roku. Dnia 24 kwietnia 1999 roku TECHMEX S.A. udzielił poręczenia wekslowego w celu zabezpieczenia płatności roszczeń wynikających z tej umowy. Poręczyciel zgodnie z umową poręczenia odpowiada do kwoty 400.000 DEM. Umowa poręczenia została opisana w pkt. 14.3.2. niniejszego Prospektu.
- zgodnie z umową Nr 06/600/0128/106 z dnia 11 października 1999 roku, zmienioną aneksem Nr 1/99 z dnia 11 października 1999 roku zawartą z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., Oddział w Bielsku-Białej. Bank udzielił spółce gwarancji za jej zobowiązania wobec KUO FENG CORPORATION z siedzibą w Tajwanie z tytułu umowy z dnia 21 kwietnia 1999 roku w wysokości 600.000 USD. Bank pobiera jednorazową opłatę za wystawienie gwarancji, prowizję za każdy rozpoczęty 3 miesięczny okres gwarancji oraz prowizję za podwyższenie kwoty gwarancji. Zabezpieczeniem dla banku z tytułu udzielonej gwarancji jest wystawiony przez Spółkę weksel in blanco poręczony przez TECHMEX S.A. Bank potwierdził przyjęcie weksla wystawionego przez SYSTEM 3000 asygnatą przychodową Nr 131/99. Umowa ta została przedłużona do dnia 31 stycznia 2001 roku, a kwota gwarancji została zmniejszona do 240.000 USD.

SYSTEM 3000 nie korzysta z żadnych poza wyżej opisanymi gwarancji bankowych.

Spółki AC SERWIS Sp. z o.o. oraz spółka TX SYSTEM Sp. z o.o. na dzień 31 lipca nie korzystają z gwarancji bankowych.

### 14.3.1. PORĘCZENIA UDZIELONE PRZEZ EMITENTA.

Spółka udzieliła jednego poręczenia spółce zależnej AC SERWIS na zabezpieczenie umowy kredytowej, której ta spółka jest stroną.

- Umowa poręczenia z dnia 31 marca 2000 roku, Spółka poręczyła za całość zobowiązań z tytułu kredytu zaciągniętego przez Przedsiębiorstwo "AC Serwis" Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie w Banku Handlowym w Warszawie, Oddział w Bielsku-Białej umową kredytową Nr 600-KBZ-2277 z dnia 31 marca 2000 roku, w wysokości 2.000.000,00 zł. Spółka wyraziła zgodę aby w przypadku niedotrzymania terminu zapłaty przez Przedsiębiorstwo "AC Serwis", sp. z o.o. Bank zaspokoił swoją wierzytelność przez pobranie z rachunku Spółki, prowadzonego przez Bank Handlowy w Warszawie, Oddział w Bielsku Białej, wystawiając pełnomocnictwo dla Banku w tym zakresie,

#### **Poręczenia weksłowe udzielone przez TECHMEX S.A.**

Spółka udzieliła trzech poręczeń weksłowych na rzecz spółki zależnej SYSTEM 3000 w związku z zawartymi przez tą spółkę umowami kredytowymi. Spółka udzieliła również dwóch poręczeń weksłowych (awalu) do umów o udzielenie gwarancji bankowej zawartej przez spółkę SYSTEM 3000. Poniżej zaprezentowano opis tych poręczeń weksłowych:

1. Umowa poręczenia z dnia 24 kwietnia 1999 roku. Spółka TECHMEX S.A. tym samym jest odpowiedzialna za wszelkie zobowiązania wynikające z umowy gwarancji bankowej Nr 07/107/99 z dnia 14 kwietnia 1999 roku do maksymalnej kwoty stanowiącej równowartość kwoty 400.000 DEM. Zgodnie z tą umową poręczenia Spółka TECHMEX S.A. poddała się dobrowolnie egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego na wypadek nie wywiązywania się przez spółkę SYSTEM 3000 ze zobowiązań z tytułu umowy gwarancji bankowej i upoważniła Bank do wystawienia tytułu egzekucyjnego.
2. Umowa poręczenia z dnia 21 czerwca 2000 roku. Spółka TECHMEX S.A. zobowiązała się do ponoszenia odpowiedzialności z tytułu zobowiązań SYSTEM 3000 S.A. wynikających z umowy gwarancji bankowej z dnia 11 października 2000 roku Nr 06/600/0128/106 do kwoty 240.000 USD.

Na dzień sporządzenia Prospektu Spółka nie udzieliła żadnych innych poręczeń, w tym poręczeń weksłowych.

### 14.3.2. PORĘCZENIA UDZIELONE PRZEZ SPÓŁKI ZALĘŻNE.

#### **SYSTEM 3000 S.A.**

Spółka udzieliła poręczenia firmie LEASING 3000, Sp. z o.o. celem zabezpieczenia zaciągniętego przez LEASING 3000 kredytu. Odpowiedzialność SYSTEM 3000 jest ograniczona do kwoty 200.000 zł.

Na dzień sporządzenia Prospektu spółka SYSTEM 3000 nie udzieliła żadnych innych poręczeń.

Spółka TX SYSTEM na dzień sporządzenia Prospektu nie udzieliła żadnych poręczeń.

## 14.4.1. AKREDYTYWY UZYSKANE PRZEZ EMITENTA

Na zlecenie Spółki według stanu na dzień aktualizacji Prospektu była otwarta jedna akredytywa opisana poniżej.

**Umowa o otwarcie akredytywy nr 03/600/050/059/42 zawarta dnia 25 lutego 1999 roku z Bankiem Handlowym w Warszawie, Oddział w Bielsku Białej.**

Przedmiotem umowy jest otwarcie akredytywy stand - by w kwocie 1.000.000 USD na rzecz beneficjenta Microsoft Ireland Operations Limited z siedzibą w Dublinie, stanowiącej zabezpieczenie umowy dystrybucyjnej zawartej pomiędzy Spółką a beneficjentem akredytywy, zgodnie z którą Spółka dystrybuuje towary Microsoft.

Bank zobowiązał się do zapłaty tej sumy pieniężnej na żądanie beneficjenta akredytywy w przypadku, gdy Spółka nie wywiąże się ze zobowiązań pod warunkiem złożenia przez niego kopii niezapłaconej przez Spółkę faktury oraz podpisanej deklaracji, iż Spółka nie wypełniła zobowiązań płatniczych zgodnie z ustalonymi warunkami.

Zabezpieczeniem wierzytelności banku z tytułu akredytywy stanowi weksel in blanco wystawiony przez Emitenta. W zakresie roszczeń wynikających z umowy gwarancji Spółka poddała się egzekucji w trybie określonym w art. 97 Prawa Bankowego, do wysokości 4.700.000 PLN. Oświadczenie powyższe uprawnia Bank do wystawienia bankowego tytułu egzekucyjnego, który może być wystawiony w ciągu 2 lat od dnia, w którym roszczenie banku stało się wymagalne.

## 14.4.2. AKREDYTYWY UZYSKANE PRZEZ SPÓŁKI ZALEŻNE

Na dzień sporządzenia Prospektu żadna ze spółek zależnych nie korzysta z akredytywy.

## 14.5.1. BONY HANDLOWE.

**Umowa emisji bonów handlowych z dnia 15 września 1999 roku zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.**

Przedmiotem umowy jest zorganizowanie i przeprowadzenie przez Bank Handlowy w Warszawie Programu emisji bonów handlowych przez okres dwóch lat od podpisania umowy, o dacie wykupu nie późniejszej niż 15 września 2001 roku. Celem emisji przez Spółkę bonów handlowych jest restrukturyzacja zadłużenia kredytowego Spółki, w szczególności zaś spłata zaciągniętych kredytów bankowych oraz pozyskanie środków na finansowanie kapitału obrotowego Spółki. Limit zadłużenia Spółki z tytułu realizacji umowy został ustalony na kwotę 50.000.000 zł.

Bank jako Agent emisji zobowiązał się m.in. do realizacji następujących działań: sprzedaży bonów na rynku pierwotnym, pośrednictwa w obrocie bonami na rynku wtórnym oraz prowadzenia rozliczeń sprzedaży tych bonów, przechowywania bonów oraz czynności związanych z wykupem i umorzeniem bonów. Zgodnie z umową Bank jest zobowiązany do dołożenia wszelkich starań w poszukiwaniu Inwestorów pragnących nabyć bony. Bank jako Agent emisji nie będzie natomiast zobowiązany do nabywania bonów od Spółki jako Emitenta.

Bankowi przysługuje prowizja za przygotowanie i prowadzenie Programu w wysokości 100.000 zł, płatna w dwóch ratach oraz prowizja za sprzedaż bonów równa iloczynowi ceny nabycia sprzedanych bonów oraz stawki prowizyjnej.

Zgodnie z umową sprzedaż bonów na rynku pierwotnym odbywa się w trybie przetargu nieograniczonego lub ograniczonego albo w trybie zaproszenia do rokowań. Pierwszy przetarg zgodnie z umową odbył się dnia 22 września 1999 roku. Wartość emisji bonów przeznaczona do sprzedaży w tym dniu wynosiła 20.000.000 zł, zaś termin wykupu bonów ustalono na okres do 30 dni. Środki z tej emisji miały zostać w pierwszej kolejności przeznaczone na spłatę kredytu w rachunku bieżącym udzielonego przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. Oddział w Bielsku-Białej (umowa kredytowa z dnia 28 grudnia 1998 roku, Nr 600-KBZ-2047).

Spółka zobowiązała się, iż przy ustalaniu parametrów każdej emisji wartość nominalna poszczególnych emisji zbywanych w trybie przetargu albo rokowań nie będzie mniejsza 5.000.000 zł, w tym wartości emisji dokonanych w jednym tygodniu albo też podlegających wykupowi w jednym tygodniu nie będzie przekraczać kwoty 30.000.000 zł. Data wykupu każdej emisji będzie przypadała na dzień roboczy.

Umowa zawiera klauzulę poufności zgodnie z którą treść umowy nie może zostać udostępniona w jakikolwiek sposób osobom trzecim poza podmiotami upoważnionymi na podstawie obowiązujących przepisów prawa.

Umowa może być rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 4 tygodniowego okresu wypowiedzenia w przypadku rażącego naruszenia przez drugą stronę warunków umowy. Umowa została zawarta do dnia 15 października 2001 roku.

Zabezpieczenie roszczeń związanych z umową stanowi opisana poniżej umowa gwarancji przejęcia bonów handlowych zawarta dnia 15 września 1999 roku. Termin zapadalności bonów wynosi od 28 do 90 dni. Ich emisja odbywa się na bieżąco w miarę potrzeb finansowych Spółki. W większości przypadku termin zapadalności danej transzy bonów zbiega się z emisją kolejnej transzy w związku z tym bony nie ulegają wykupowi tylko tzw. rolowaniu.

#### **Umowa gwarancji przejęcia bonów handlowych zawarta dnia 15 września 1999 roku z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A.**

Umowa ta została zawarta w związku z emisją bonów handlowych przez Spółkę. Przedmiotem tej umowy jest zobowiązanie się banku do składania na przetargi oferty zakupu bonów Emitenta oraz nabycia na wezwanie Emitenta bonów w przypadku bezskutecznego zakończenia rokowań. Zaangażowanie Banku jako Agenta Emisji nie może w żadnym momencie trwania Programu przekroczyć kwoty 45.000.000 zł. Do czasu całkowitej spłaty kredytu dewizowego udzielonego Spółce na podstawie umowy z dnia 21 czerwca 1999 roku przez ten Bank kwota ta będzie pomniejszona o kwotę nie spłaconego kredytu. Bank zobowiązał się do nabycia bonów po cenie zapewniającej rentowność bonów na poziomie odpowiedniej stawki WIBOR plus stały składnik wyrażony w procentach punktów bazowych. Umowę zawarto na okres od dnia 15 listopada 2000 roku, na czas nie dłuższy niż obowiązywanie umowy emisji.

### **14.5.2. INNE INSTRUMENTY FINANSOWE**

Spółka korzysta z innych instrumentów finansowych takich jak transakcje terminowe typu forward (lub NDF), opcji walutowych kontraktów walutowych. Wszystkie w/w instrumenty służą zabezpieczeniu Spółki przed ryzykiem walutowym oraz zmian stóp procentowych. Zawierane transakcje mają charakter transakcji krótkoterminowych (w przeważającej większości do 2-3 tygodni) i są zawierane w ten sam sposób każdego dnia.

Oprócz wyżej wymienionych instrumentów finansowych na Spółce nie ciąży żadne inne zobowiązania umowne wynikające z realizowanej polityki finansowej.

### 14.5.3. WEKSLE.

#### 14.5.3.1. WEKSLE WYSTAWIONE PRZEZ EMITENTA.

Według stanu na dzień sporządzenia Prospektu Emitent wystawił następujące weksle:

- na rzecz Towarzystwa Ubezpieczeniowego COMPENSA S.A. jako zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy ubezpieczenia z Nr FGI 33/06/00 z dnia 11 lutego 2000 roku opisanej w pkt. 8.3.1. Prospektu weksel własny in blanco, który zgodnie z deklaracją wekslową może być wypełniony na kwotę stanowiącą kwotę zapłaconych za Spółkę przez COMPENSA S.A. należności wraz z opłatą sądową oraz opłatą skarbową od weksla,
- na rzecz Towarzystwa Ubezpieczeniowego COMPENSA S.A. jako zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy ubezpieczenia z Nr FGI 33/07/00 z dnia 11 lutego 2000 roku opisanej w pkt. 8.3.1. Prospektu weksel własny in blanco, który zgodnie z deklaracją wekslową może być wypełniony na kwotę stanowiącą kwotę zapłaconych za Spółkę przez COMPENSA S.A. należności wraz z opłatą sądową oraz opłatą skarbową od weksla,
- na rzecz Banku Handlowego w Warszawie S.A., Oddział w Bielsku-Białej jako zabezpieczenie kredytu udzielonego umową kredytową z dnia 21 czerwca 1999 roku Nr 600-KBZ-2127, weksel in blanco, zgodnie z deklaracją wekslową w przypadku nie dotrzymania umownych terminów spłaty weksel może być wypełniony na kwotę równą zadłużeniu Spółki wobec Banku, wraz z przyznanymi odsetkami i opłatami,
- na rzecz Banku Handlowego w Warszawie, Oddział w Bielsku-Białej jako zabezpieczenie kredytu udzielonego umową kredytową z dnia 15 września 1999 roku Nr 600-KBZ-2168, weksel in blanco, zgodnie z deklaracją wekslową w przypadku nie dotrzymania umownych terminów spłaty weksel może być wypełniony na kwotę równą zadłużeniu Spółki wobec Banku, wraz z przyznanymi odsetkami i opłatami,
- na rzecz Banku Handlowego w Warszawie S.A., Oddział w Bielsku-Białej jako zabezpieczenie kredytu udzielonego umową kredytową z dnia 8 października 1999 roku Nr 600-KBZ-2185, weksel in blanco opłacony do kwoty 2.500.000 zł, zgodnie z deklaracją wekslową weksel może być wypełniony na kwotę równą zadłużeniu Spółki wobec Banku, wraz z przyznanymi odsetkami i opłatami,
- na rzecz Przedsiębiorstwa Wielobranżowego Problem Sp. z o.o. weksel własny na kwotę stanowiącą równowartość 9.450 USD, jak zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy najmu lokalu przy u. Przasnyskiej 6 B w Warszawie

#### 14.5.3.2. WEKSLE WYSTAWIONE PRZEZ SPÓŁKI ZALEŻNE.

##### SYSTEM 3000 S.A.

Na dzień sporządzenia Prospektu Spółka wystawiła następujące weksle:

- na rzecz BRE BANKU S.A. weksel in blanco na zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy kredytowej Nr 07/099/96/Z/VY,
- na rzecz BANKU HANDLOWEGO S.A., weksel in blanco na zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy kredytowej Nr 600-KNZ 2536,
- na rzecz BANKU HANDLOWEGO S.A. Oddział w Krakowie weksel in blanco na zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy kredytowej Nr 600-KNZ-2537,

- na rzecz BANKU HANDLOWEGO S.A. Oddział w Krakowie weksel in blanco na zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy kredytowej Nr 600-KNZ-2538
- na rzecz BRE BANKU S.A., Oddział w Krakowie weksel in blanco na zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy gwarancji bankowej Nr 07/107/99 z dnia 14 kwietnia 1999 roku,
- na rzecz Banku Handlowego w Warszawie SA weksel in blanco jako zabezpieczenie roszczeń z tytułu gwarancji Nr 06/600/0128/106 z dnia 11 października 1999 roku.

## 15 NIERUCHOMOŚCI EMITENTA

### NIERUCHOMOŚCI BĘDĄCE WŁASNOŚCIĄ EMITENTA I SPÓŁEK ZALEŻNYCH

15.1.

Ani Emitent ani spółki zależne od Emitenta nie są właścicielami żadnych nieruchomości.

### NIERUCHOMOŚCI POSIADANE NA PODSTAWIE UMÓW UŻYTKOWANIA WIECZYSTEGO

15.2.

#### 15.2.1. NIERUCHOMOŚCI Z KTÓRYCH SPÓŁKA KORZYSTA JAKO UŻYTKOWNIK WIECZYSTY.

Spółka korzysta z nieruchomości położonej w Bielsku-Białej kamienicy, dla której Sąd Rejonowy w Bielsku Białej prowadzi księgę wieczystą Kw Nr 57609. Łączna powierzchnia nieruchomości wynosi 1 ha 21a, 15 m. 2, składa się z działek Nr 1030/13, 1034/2, 1030/8, 1030/14, 1035/8, 2751/5, 2756/2, 259, 260/3, 260/6. Nieruchomość ta została przekazana Spółce na podstawie umowy użytkowania wieczystego. Właścicielem nieruchomości jest Skarb Państwa reprezentowany przez Urząd Miejski w Bielsku-Białej. Spółka jest właścicielem budynków położonych na tej nieruchomości, stanowiących odrębny przedmiot własności. Nieruchomość ta obejmuje działki gruntu wraz ze stanowiącymi oddzielną własność budynkami o kubaturze 21.932 m<sup>2</sup> w postaci dwóch budynków magazynowych, budynku stolarni, budynku magazynowego drewna, wiaty magazynu, budynku portierni, budynku magazynu oraz dwóch budynków rozdzielni pary.

Postawą nabycia prawa wieczystego użytkowania przez Spółkę była umowa sprzedaży z dnia 30 sierpnia 1993 roku zawarta pomiędzy PTH TECHMEX Sp. z o.o. i przedsiębiorstwem państwowym Zakładami Przemysłu Wełnianego WEGA z siedzibą w Bielsku-Białej. Umowa została zawarta w formie aktu notarialnego Rep. A Nr 3733/1993. Spółka uiszcza opłatę roczną za użytkowanie wieczyste w wysokości ustalonej przez Urząd Miejski postanowieniem z dnia 21 września 1993 roku. Opłata została ustalona na kwotę 3.757,20 zł. Nieruchomość była obciążona następującymi hipotekami: hipoteką kaucyjną w kwocie 1.000.000 zł, ustanowioną na zabezpieczenie kredytu udzielonego Spółce przez Bank Handlowy S.A., Oddział w Bielsku-Białej, hipoteką zwykłą w kwocie 350.000 DEM, stanowiących równowartość 613.340 zł z 26,25 % odsetkami w stosunku rocznym, na rzecz Banku Handlowego S.A., Oddział w Bielsku-Białej, hipoteką kaucyjną w kwocie 500.000 zł, poczynszy od dnia 16 września 1996 roku na rzecz Banku Handlowego S.A., Oddział w Bielsku-Białej, hipoteką kaucyjną w kwocie 1.500.000 zł na rzecz Banku Handlowego S.A. oraz hipoteką kaucyjną w kwocie 2.000.000 zł na rzecz Banku Handlowego S.A. Oddział w Bielsku-Białej.

Zgodnie z treścią księgi wieczystej na dzień 8 sierpnia 2000 rok wyżej wymienione hipoteki za wyjątkiem hipoteki kaucyjnej na kwotę 2.000.0000 zł ustanowionej na rzecz Banku Handlowego w Warszawie S A, Oddział w Bielsku - Białej zostały wykreślone.

Poza wymienionymi obciążeniami hipotecznymi nieruchomość ta nie jest obciążona żadnymi ciężarami i ograniczeniami.

Spółka nie korzysta z żadnej poza opisaną nieruchomością jako jej użytkownik wieczysty. Nieruchomość, z której Spółka korzysta na podstawie umowy użytkowania wieczystego ma istotne znaczenie dla jej działalności.

### 15.2.2. NIERUCHOMOŚCI Z KTÓRYCH KORZYSTAJĄ SPÓŁKI ZALĘŻNA NA PODSTAWIE UMOWY O ODDANIU GRUNTU W UŻYTKOWANIE WIECZYSTE

Spółki zależne od Emitenta, (tj. spółka AC Serwis oraz spółka SYSTEM 3000) nie korzystają z żadnych nieruchomości na podstawie zawartych umów użytkowania wieczystego.

## 15.3. NIERUCHOMOŚCI POSIADANE NA PODSTAWIE UMÓW NAJMU.

### 15.3.1. NIERUCHOMOŚCI POSIADANE PRZEZ EMITENTA

Spółka korzysta z czterech nieruchomości na podstawie zawartych umów najmu.

Poniżej zaprezentowano zestawienie nieruchomości najmowanych przez Spółkę, podaniem położenia nieruchomości, jej powierzchni, z wyszczególnieniem okresu na jaki zawarto umowę, postanowień dotyczących jej rozwiązania.

Tabela 5.23 : Na dzień sporządzenia Prospektu Spółka dysponowała opisanymi w poniższej tabeli nieruchomościami:

Lp.	Podstawa prawna najmu	Wynajmujący	Lokalizacja Obiektu	Powierzchnia	Okres obowiązywania i wypowiedzenie umowy
1	umowa najmu z dnia 28 stycznia 1999 roku	Przedsiębiorstwo Wielobranżowe - Problem, Sp. z o.o.	ul. Przasnyska 6 A w Warszawie	460 m <sup>2</sup>	od dnia przekazania lokalu najemcy na okres trzech lat, umowa może być wypowiedziana przez każdą ze stron na 6 miesięcy przed upływem terminu obowiązywania umowy, po upływie trzech lat umowa może być rozwiązana z zachowaniem 6 miesięcznego okresu wypowiedzenia
2	umowa najmu z dnia 28 stycznia 1999 roku	Przedsiębiorstwo Wielobranżowe - Problem, Sp. z o.o.	ul. Przasnyska 6 B w Warszawie	420 m <sup>2</sup>	od dnia 1 lutego 1999 roku do dnia 14 października 2001 roku
3	Umowa najmu z dnia 1 marca 1999 roku	Pani Teresa Studencka	Ul. Marii Skłodowskiej Curie 13 w Bielsku-Białej	Lokal mieszkalny	Umowa zawarta na czas nieokreślony
4	umowa podnajmu z dnia 21 maja 1999 roku	Rodzinny Dom, Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku-Białej	Ul. Sternicza 50/6 w Bielsku-Białej	101,50 m <sup>2</sup>	umowa obowiązuje od dnia 21 maja 1999 roku, umowa zawarta na czas nieokreślony, Najemca ma prawo wypowiedzenia umowy z zachowaniem 1 miesięcznego okresu wypowiedzenia w razie zalegania przez Spółkę z zapłatą czynszu za dwa kolejne okresy płatności, jak również w razie naruszania przez Najemcę spokoju lub porządku w budynku lub też w razie nie przestrzegania innych postanowień regulaminu domowego lub nie dotrzymuje innych warunków umowy, jak również w przypadkach przewidzianych przepisami prawa
5	umowa najmu z dnia 31 sierpnia 1999 roku	Rodzinny Dom, Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku-Białej	ul. Sternicza 50 w Bielsku-Białej	miejsce w garażu wielostanowiskowym o powierzchni m <sup>2</sup>	umowa zawarta na czas nieoznaczony od dnia 1 września 1999 roku, strony mają prawo rozwiązania umowy z zachowaniem 4 tygodniowego okresu wypowiedzenia

Lokal przy ul. Przasnyskiej 6 A w Warszawie jest wykorzystywany przez Spółkę na biuro handlowe. Najmowany przez Spółkę lokal przy ul. Przasnyskiej 6 B jest wykorzystywany przez Spółkę na cele magazynowe.

Dla zabezpieczenia roszczeń wynikających z umowy najmu lokalu przy ul. Przasnyskiej 6 B Spółka zobowiązała się wystawić weksel własny na kwotę stanowiącą równowartość 9.450 USD, która to kwota stanowi kaucję zabezpieczającą roszczenia wynajmującego w przypadku niedopełnienia warunków umowy, a zwłaszcza nie opłacenia przez Spółkę jako najemcę kosztów bieżących napraw przedmiotu najmu.

Nieruchomości, z których Spółka korzysta na podstawie zawartych umów najmu nie mają istotnego znaczenia dla jej działalności.

## 15.3.2. NIERUCHOMOŚCI POSIADANE PRZEZ SPÓŁKI ZALEŻNE NA PODSTAWIE ZAWARTYCH UMÓW NAJMU

### 15.3.2.1 NIERUCHOMOŚCI POSIADANE PRZEZ SYSTEM 3000 S.A.

Tabela 5.24 : Na dzień sporządzenia Prospektu spółka SYSTEM 3000 dysponuje jedną nieruchomością:

Podstawa prawna najmu	Wynajmujący	Lokalizacja Obiektu	Powierzchnia	Okres obowiązywania i wypowiedzenie umowy
umowa najmu z dnia 30 czerwca 1999 roku	Przedsiębiorstwo Montażu i Dostaw Pieców Tunelowych BIPROPIEC w Krakowie	ul. Bociana 6 A w Krakowie	ul. Bociana 6 A w Krakowie	od dnia 1 lipca 1999 roku do 31 marca 2000 roku, zgodnie z treścią aneksu z dnia 3 grudnia 1999 roku przedłużono obowiązywanie umowy do dnia 31 marca 2001 roku, umowa nie może być rozwiązana w okresie jej obowiązywania przez żadną ze stron

### 15.1.2.1. NIERUCHOMOŚCI POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ AC SERWIS

Tabela 5.25 : Na dzień sporządzenia Prospektu spółka AC SERWIS dysponowała dwiema nieruchomościami, mającymi istotne znaczenie dla jej działalności, z których korzystała na podstawie zawartych umów najmu:

Lp.	Podstawa prawna najmu	Wynajmujący	Lokalizacja Obiektu	Powierzchnia	Okres obowiązywania i wypowiedzenie umowy
1	umowa najmu z dnia 31 marca 2000 roku	Przedsiębiorstwo Wielobranżowe PROBLEM Sp. z o.o. z siedzibą w Trzciance	ul. Przasnyska 6 B w Warszawie	część budynku o powierzchni 170 m <sup>2</sup>	umowa zawarta na okres od dnia 1 kwietnia 2000 roku do dnia 14 października 2001 roku z możliwością jej przedłużenia na czas nieokreślony jeżeli żadna ze stron nie dokona pisemnego wypowiedzenia umowy do dnia 30 maja 2001 roku
2	umowa najmu z dnia 1 kwietnia 2000 roku	Przedsiębiorstwo Handlowe „LGZ”	ul. Łeszczyńskich 9 w Warszawie	150 m <sup>2</sup> powierzchni na I piętrze tej nieruchomości	umowa zawarta na czas nieoznaczony każda ze stron może rozwiązać umowę za wypowiedzeniem, z tym że Najemca ma prawo rozwiązania umowy z zachowaniem 1 miesięcznego okresu wypowiedzenia, natomiast Wynajmujący ma prawo rozwiązania umowy z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia, jednak w razie zwłoki z zapłaty czynszu przez Najemcę Wynajmujący ma prawo rozwiązania umowy z zachowaniem 1 miesięcznego okresu wypowiedzenia



## 16.1. EMITENT.

### 16.1.1. POSTĘPOWANIA UPADŁOŚCIOWE, UKŁADOWE, UGODOWE LUB LIKWIDACYJNE TOCZĄCE SIĘ WOBEC EMITENTA, SPÓŁKI ZALEŻNEJ LUB STOWARZYSZONEJ LUB AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH CO NAJMNIEJ 5% OGÓLNEJ LICZBY GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU AKCJONARIUSZY.

Na dzień aktualizacji Prospektu wobec Emitenta, ani też wobec akcjonariuszy posiadających co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu nie toczą się postępowania upadłościowe, układowe, ugodowe, ani też likwidacyjne.

### 16.1.2. POSTĘPOWANIA, W KTÓRYCH STRONĄ JEST EMITENT LUB AKCJONARIUSZ Z WYJĄTKIEM OSÓB FIZYCZNYCH, POSIADAJĄCY CO NAJMNIEJ 5% AKCJI LUB OGÓLNEJ LICZBY GŁOSÓW W WALNYM ZGROMADZENIU AKCJONARIUSZY EMITENTA, JEŻELI WYNIK TYCH SPRAW MOŻE MIEĆ ZNACZENIE DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA.

Na dzień aktualizacji Prospektu wobec Emitenta ani też akcjonariusza posiadającego co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu nie toczy się żadne postępowanie, którego wynik mógłby mieć znaczenie dla działalności Emitenta.

#### 16.1.2.1. POSTĘPOWANIA Z POWÓDZTWA SPÓŁKI.

##### **Postępowania sądowe.**

Spółka jest stroną powodową w dziesięciu postępowaniach sądowych cywilnych. Osiem postępowań zostało wszczętych przez Spółkę przez złożenie wniosku o wydanie nakazu zapłaty, z czego dwa na skutek wniesienia sprzeciwu od nakazu zapłaty zostały przekazane do postępowania zwykłego.

Łączna wartość dochodzonych przez Spółkę roszczeń we wszystkich postępowaniach sądowych kształtuje się na poziomie 1.608.299,89 zł.

W chwili obecnej przed Sądem toczą się sprawy, w których łączna wartość roszczeń Spółki kształtuje się na poziomie 587.946,43 zł.

W ośmiu postępowaniach Spółka dochodzi roszczeń wynikających z umów o współpracy. Zgodnie z tymi umowami pozwani byli zobowiązani do prowadzenia sprzedaży towarów objętych ofertą handlową spółki. We wszystkich postępowaniach Spółka dochodzi roszczeń z tytułu zapłaty za dostarczony pozwanym towar wynikających z wystawionych przez nią faktur.

W dwóch postępowaniach Spółka dochodzi roszczeń od pracowników zatrudnionych w Spółce na stanowiskach magazynierów.

W związku ze stwierdzeniem niedoborów w mieniu, za które odpowiedzialni byli pozwani zostało przeciwko nim wszczęte postępowanie karne. Sąd Okręgowy w Bielsku-Białej wyrokiem wydanym dnia 18 sierpnia 1999 rok, Sygn. Akt III K 84/97 uznał ich winnymi zagarnięcia mienia na szkodę Spółki, czym wyczerpali znamiona przestępstwa z art. 278 §1 k.k. w zw. z art. 12 k.k. Wobec powyższego Spółka wystąpiła do Sądu Pracy w celu uzyskania odszkodowania za zagarnięte przez pozwanych mienie w postaci komputerów i części komputerowych. Wysokość dochodzonych roszczeń w postępowaniach przeciwko pracownikom kształtuje się na poziomie 328.418,37 zł oraz 3.249,17 zł.

Poniżej zaprezentowano wykaz toczących się postępowań o wartości przedmiotu sporu, przekraczającej 40.000 zł:

- postępowanie o zapłatę kwoty 328.418,37 zł, Spółka złożyła pozew o zapłatę w Sądzie Pracy i oczekuje na wyznaczenie terminu pierwszej rozprawy,
- postępowanie o zapłatę kwoty 69.217,40 zł, Spółka złożyła pozew z wnioskiem o wydanie nakazu zapłaty, obecnie sprawa toczy się w postępowaniu nakazowym
- postępowanie o zapłatę kwoty 45.143,04 , Spółka złożyła pozew z wnioskiem o wydanie nakazu zapłaty, obecnie postępowanie nakazowe zostało zawieszone,
- postępowanie o zapłatę kwoty 42.413,56 zł Spółka złożyła pozew z wnioskiem o wydanie nakazu zapłaty,
- postępowanie o zapłatę kwoty 41.976,30 zł, Spółka złożyła pozew z wnioskiem o wydanie nakazu zapłaty,

Ponadto Spółka uzyskała nakazy zapłaty zasądzające przysługujące jej roszczenia o łącznej wartości 1.020.353,46 zł. Część nakazów zostało już zaopatrzonych w klauzulę wykonalności. W dwóch przypadkach wysokość należności zasądzonych nakazami zapłaty na rzecz Spółki przekracza 100.000 zł:

- wartość dochodzonej przez Spółkę należność kształtuje się na poziomie 161.813,07 zł, Spółka uzyskała nakaz zapłaty i oczekuje na wydanie klauzuli wykonalności,
- roszczenie o wartości 147.433,08 zł, Spółka w wyniku wniesionego pozwu otrzymała nakaz zapłaty, w związku z trudnościami w ustaleniu adresu pozwanego, Spółka złożyła zawiadomienie o przestępstwie, wskutek czego wobec pozwanego zostało wszczęte postępowanie karne przygotowawcze,

Niezwłocznie po uzyskaniu tytułów wykonawczych Spółka przystąpi do egzekwowania tych należności.

#### **Postępowania egzekucyjne.**

Spółka dochodzi swoich należności w 6 postępowaniach egzekucyjnych. Łączna wartość dochodzonych przez Spółkę należności w postępowaniu egzekucyjnym wynosi 68.250,87 zł. Należności te wynikają z niezapłaconych faktur za dostarczony przez Spółkę towar. Ponadto Spółka przystąpi do egzekucji należności wynikających z nakazów zapłaty, wydanych w opisanych wyżej postępowaniach sądowych niezwłocznie po uzyskaniu tytułów wykonawczych.

### **16.1.2.2. POSTĘPOWANIA PRZECIWKO SPÓŁCE.**

Zgodnie z oświadczeniem złożonym przez Spółkę przeciwko Spółce nie toczy się żadne postępowanie cywilne. Przeciwko Spółce nie toczy się również żadne postępowanie egzekucyjne.

### **16.1.3. POSTĘPOWANIA PRZED ORGANAMI ADMINISTRACJI W ZWIĄZKU Z PROWADZONĄ PRZEZ EMITENTA DZIAŁALNOŚCIĄ, JEŻELI WYNIK TYCH SPRAW MOŻE MIEĆ ZNACZENIE DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA.**

#### **Postępowania administracyjne.**

W Spółce została przeprowadzona kontrola skarbową przez Inspektora Kontroli Skarbowej Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach, Ośrodek Zamiejscowy Bielsko-Biała. W wyniku tej kontroli zakwestionowano prawidłowość naliczenia przez Spółkę podatku VAT w roku 1997.

Dnia 28 lipca 2000 roku Inspektor Kontroli Skarbowej wydał dwadzieścia jeden decyzji, w tym: dziesięć decyzji określających kwotę zobowiązań podatkowych w podatku od towarów i usług wyższą od zadeklarowanej przez Spółkę w deklaracji VAT - 7 za 10 miesięcy roku 1997, dwie decyzje określające kwotę nadwyżki podatku naliczonego nad należnym w podatku od towarów i usług oraz dziewięć decyzji określających kwotę dodatkowych zobowiązań podatkowych podlegających wpłacie do I Urzędu Skarbowego w Bielsku-Białej za poszczególne miesiące roku 1997.

Podstawą wydania dziesięciu pierwszych decyzji określających kwotę zobowiązań podatkowych było zakwestionowanie obniżenia podatku należnego o kwoty podatku VAT, wynikające z faktur zakupu VAT otrzymanych przez Spółkę w miesiącu następnym. W uzasadnieniu decyzji podano, iż takie obniżenie podatku VAT przez Spółkę jest sprzeczne z art. 19 ust. 3 ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, obniżenie podatku należnego, o którym mowa w ust. 1 następuje w rozliczeniu za miesiąc, w którym podatnik otrzymał fakturę, rachunek uproszczony lub dokument odprawy celnej albo w miesiącu następnym.

Łączna kwota dodatkowych zobowiązań podatkowych z tytułu podatków i usług określona na podstawie tych decyzji wynosi 41.232 zł. Dwie decyzje określają zaś kwotę nadwyżki podatku naliczonego nad należnym za miesiące: grudzień i maj 1997 roku. W miesiącu maju 1997 roku określona została kwota nadwyżki w wysokości 2.028 zł, w miejsce zadeklarowanej przez płatnika w wysokości 9.848 zł natomiast w grudniu 1997 roku nadwyżka została ustalona w kwocie 334.270 w miejsce zadeklarowanej przez płatnika nadwyżki w kwocie 1.373 zł. Podstawą kwestionowania wysokości nadwyżki w związku z opodatkowaniem usług serwisowych sprzętu komputerowego będącego na gwarancji. Spółka opodatkowała jedynie robociznę usług. W uzasadnieniu podano, iż zgodnie z art. 2 ust. 1 ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług opodatkowaniu podlega sprzedaż o odpłatne świadczenie usług na terytorium RP. Przedmiotem opodatkowania usług gwarancyjnych jest pełna wartość świadczonych usług, złożona z robocizny oraz wartości zużytych materiałów, pomniejszona o wartość podatku należnego.

Pozostałych dziewięć decyzji określa kwotę odsetek za zwłokę od stwierdzonych zaległości podatkowych w podatku od towarów i usług. Łączna kwota odsetek do których zobowiązana jest Spółka na podstawie tych decyzji wynosi 159.038,10 zł.

Spółka kwestionując zasadność przedmiotowych decyzji wniosła od nich odwołanie do Izby Skarbowej w Katowicach, Ośrodek Zamiejscowy Bielsko-Biała dnia 10 sierpnia 2000 roku.

## 16.2. SYSTEM 3000 S.A.

### 16.2.1. POSTĘPOWANIA PROWADZONE PRZEZ SPÓŁKĘ.

#### Postępowania cywilne

Spółka wystąpiła z powództwem w dwóch sprawach, w których dochodzi roszczeń na łączną sumę 71.724,48 zł. Sprawy te zostały wszczęte w postępowaniu nakazowym, obecnie są rozpoznawane w trybie zwykłym:

- postępowanie o zapłatę kwoty 55.805,84 zł. Strony zawarły ugodę sądową, która została zaopatrzona w klauzulę wykonalności, spółka rozpocznie egzekucję przedmiotowej należności z nieruchomości będącej własności dłużniczki,
- postępowanie o zapłatę kwoty 15.918,64 zł. Został wydany nakaz zapłaty, wobec którego pozwany wniósł zarzuty. Obecnie postępowanie toczy się obecnie przed Sądem Okręgowym w Krakowie, Wydział IX Gospodarczy.

Podstawą dochodzonych przez spółkę roszczeń są należności z niezapłaconych przez pozwanych faktur, wystawionych przez spółkę za dostarczony towar.

## Postępowania upadłościowe

Spółka zgłosiła swe roszczenia wobec trzech podmiotów znajdujących się obecnie w stanie upadłości:

- dnia 30 lipca 1999 roku spółka zgłosiła wierzytelność w kwocie 17.025,57 zł,
- dnia 2 grudnia 1999 roku spółka zgłosiła wierzytelność w kwocie 6.666,75 zł,
- dnia 31 marca 2000 roku spółka zgłosiła wierzytelność w kwocie 10.197,58 zł.

Dochodzone kwoty stanowią roszczenia główne wraz z należnymi odsetkami.

## Postępowania egzekucyjne:

Spółka dochodzi należności pieniężnych w następujących postępowaniach egzekucyjnych:

- postępowanie w którym spółka dochodzi wierzytelności w kwocie 19.940,16 zł z odsetkami od września 1997 roku,
- postępowanie w którym spółka dochodzi wierzytelności w kwocie 76.603,03 zł wraz z odsetkami od września 1999 roku ,
- egzekucja wierzytelności z trzech tytułów wykonawczych na kwoty 264.805,70 zł z odsetkami od dnia 24 listopada 1999 roku, kwoty 237.306,25 zł wraz z odsetkami od dnia 24 listopada 1999 roku oraz kwoty 209.055,82 zł z odsetkami od dnia 24 listopada 1999 roku, łącznie więc na kwotę 711.167,77 zł, wierzytelność została powierniczo przelana na rzecz JATEX s.c. z siedzibą w Katowicach,
- egzekucja wierzytelności spółki w kwocie 109.819,87 zł wraz z odsetkami odpowiednio od lutego, kwietnia i września 1999 roku, wierzytelność również została przelana na JATEX s.c. w Katowicach.

Łączna kwota egzekwowanych przez spółkę wierzytelności wynosi 917.530,83 zł.

## 16.2.2. POSTĘPOWANIA PRZECIWKO SPÓŁCE.

Przeciwko spółce toczą się następujące postępowania:

- o zwrot należności w wysokości 3.200,00 zł wraz z odsetkami od dnia 16 września 1999 roku w związku z odstąpieniem od umowy sprzedaży, obejmujące roszczenia z tytułu rękojmi, prowadzone przez Sąd Rejonowy dla Krakowa - Śródmieścia w Krakowie, Wydział IV Gospodarczy,
- o zapłatę kwoty 1.875,00 zł z tytułu należności za szkolenia, prowadzone przez Sąd Rejonowy dla Krakowa Krowdrzy w Krakowie, Wydział I Cywilny

Zgodnie z oświadczeniem spółki SYSTEM 3000 żadne z toczących się przeciwko niej postępowań nie ma istotnego wpływu na jej działalność.

## AC SERWIS SP. Z O.O.

16.3.

## 16.3.1. SPRAWY Z POWÓDZTWA SPÓŁKI.

### Postępowania sądowe:

Spółka wystąpiła z powództwem w sześciu sprawach. Łączna wartość dochodzonych roszczeń wynosi 66.568,12 zł.

Poniżej przedstawiono opis tych postępowań:

- o zapłatę 4.997,10 zł, sprawa toczy się przed sądem Rejonowym dla miasta Warszawy, sprawa toczy się w postępowaniu zwykłym,
- o zapłatę 8.893,44 zł, sprawa toczy się obecnie przed sądem Rejonowym dla miasta Warszawy,
- o zapłatę kwoty 4.648,97 zł, sprawa toczy się obecnie przed Sądem Okręgowym w Warszawie,

- o zapłatę kwoty 8.885,36 zł sprawa toczy się obecnie przed sądem Rejonowym dla miasta Warszawy, obecnie sprawa rozpoznawana jest w postępowaniu zwykłym w wyniku wniesienia przez pozwanego zarzutów od nakazu zapłaty,
- o zapłatę kwoty 6.337,35 zł, postępowanie toczy przed Sądem Rejonowym dla miasta Warszawy, nakazem zapłaty sąd zasądził tę kwotę, nakaz jest nie prawomocny z uwagi na trudności w ustaleniu aktualnego adresu Spółki,
- o zapłatę kwoty 32.805,90 zł, Sąd Rejonowy dla miasta Warszawy uwzględnił powództwo wydając nakaz zapłaty dnia 20 października 1998 roku, skierowano wniosek do dłużnika o dobrowolną zapłatę zasądzonej kwoty. Kolejnym krokiem będzie złożenie wniosku do komornika o wszczęcie egzekucji,

Ponadto AC Serwis posiada roszczenie o zapłatę kwoty 249.362,36 zł w stosunku do jednej ze spółek, działających w branży informatycznej. Skierowano do dłużnika wezwanie o dobrowolną zapłatę długu. Wobec bezczynności dłużnika spółka wystąpi z pozwem do Sądu. Ze względu na wartość dochodzonej kwoty postępowanie to może mieć istotne znaczenie dla działalności AC Serwis.

#### **Postępowania egzekucyjne:**

Spółka dochodzi należności pieniężnych w jednym postępowaniu egzekucyjnym o zapłatę kwoty 75.867,17 zł. Tytuł egzekucyjny, będący podstawą egzekucji stanowi nakaz zapłaty wydany przez Sąd Rejonowy dla miasta Warszawy. Spółka wystąpiła z wnioskiem o zabezpieczenie należności. Dłużnik wniósł zarzuty oraz skargę na czynności komornika.

Spółka nie dochodzi należności w innych postępowaniach egzekucyjnych.

#### **Postępowania upadłościowe:**

Spółka zgłosiła swoje należności w jednym postępowaniu upadłościowym. AC SERWIS zgłosił wierzytelność w kwocie 10.826,82 z masy upadłościowej,

### **16.3.2. SPRAWY WNIESIONE PRZECIWKO SPÓŁCE.**

Zgodnie ze stanem na dzień 31 lipca 2000 roku przeciwko spółce wniesiono jedną sprawę o zapłatę kwoty 43.392,96 zł z tytułu rozwiązania umowy sprzedaży sprzętu komputerowego. Roszczenie powoda to zwrot kosztów zakupu kolorowej drukarki laserowej. Powód podniósł, iż ma ona wadę fabryczną, zdaniem spółki był ona niewłaściwie eksploatowana przez użytkownika. Spółka kwestionuje podstawę dochodzonych roszczeń. Sprawa toczy się obecnie przed Sądem Okręgowym w Warszawie.

## **16.4.**

### **TX SYSTEM SP. Z O.O.**

Na dzień sporządzenia Prospektu Spółka TX SYSTEM nie jest stroną żadnego postępowania.

# 17

REALIZACJA OBOWIĄZKÓW  
WYNIKAJĄCYCH Z TYTUŁU  
WYMAGAŃ OCHRONY ŚRODOWISKA.

## POZWOLENIA NA KORZYSTANIE ZE ŚRODOWISKA NATURALNEGO UZYSKANE PRZEZ EMITENTA

17.1.

Na Spółce nie ciąży żadne obowiązki z tytułu ochrony środowiska.

## POZWOLENIA NA KORZYSTANIE ZE ŚRODOWISKA NATURALNEGO UZYSKANE PRZEZ SPÓŁKI ZALEŻNE.

17.2.

Na spółkach zależnych nie ciąży żadne obowiązki z tytułu ochrony środowiska.