

## **Rozdział 6.**

### **Oceny oraz perspektywy rozwoju Emitenta**



### 6.1. Ocena zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań

Ocena zarządzania zasobami finansowymi Emitenta w latach 2002-2004 objęła następujące zagadnienia:

- rentowność,
- płynność,
- strukturę kapitałów i zadłużenie.

#### 6.1.1. Rentowność

W ocenie rentowności Emitenta wykorzystano następujące wskaźniki finansowe:

- rentowność sprzedaży – zysk na sprzedaży / przychody ze sprzedaży,
- rentowność działalności operacyjnej – zysk na działalności operacyjnej / przychody ze sprzedaży,
- rentowność działalności gospodarczej – zysk na działalności gospodarczej / przychody ze sprzedaży,
- rentowność brutto – zysk brutto / przychody ze sprzedaży,
- rentowność netto – zysk netto / przychody ze sprzedaży,
- rentowność aktywów (ROA) – zysk netto / aktywa,
- rentowność kapitału (ROE) – zysk netto / kapitał własny.

**Tabela 16. PC Guard S.A. – wskaźniki rentowności w latach 2002-2004**

wskaźniki rentowności	I kw. 2005	2004	2003	2002
rentowność sprzedaży	17,20	10,14	1,44	-2,29
rentowność działalności operacyjnej	16,30	7,85	2,98	-3,72
rentowność działalności gospodarczej	16,17	7,73	2,48	-5,04
rentowność brutto	16,17	7,73	2,48	-5,04
rentowność netto	11,85	5,88	1,65	-5,06
rentowność aktywów ROA	8,63	15,94	3,98	-8,73
rentowność kapitału ROE	14,21	26,48	7,31	-19,75

Podstawowa działalność Emitenta w zakresie sprzedaży oprogramowania oraz usług z tym związanych jest głównym czynnikiem wpływającym na wynik finansowy netto osiągnięty przez Spółkę (ponad 99% przychodów). W niewielkim stopniu wpływ na wynik finansowy Emitenta mają pozostałe przychody i koszty operacyjne (odpowiednio: do 0,5% i do 3,0%) jak również przychody i koszty finansowe.

W okresie 2002-2004 wskaźniki rentowności przyjmowały zmienne wartości z wyraźną tendencją wzrostową, co miało swoje odzwierciedlenie w wypracowanym wyniku finansowym netto za poszczególne lata obrotowe.

Ujemne wartości wskaźników w roku 2002 wynikały głównie z warunków makroekonomicznych wynikających ze spowolnienia gospodarki, co miało swoje bezpośrednie przełożenie na działalność prowadzoną przez Spółkę. W sposób znaczący dało się odczuć, iż nakłady na informatykę w całym przemyśle, do którego zaliczani są główni kontrahenci (odbiorcy) Spółki, są w sposób znaczący ograniczane. Spółka borykała się w tym okresie z poważnymi problemami finansowymi. Rozpoczęto proces restrukturyzacji, którego efektem miało być uzdrowienie finansów Spółki. Kolejne lata pokazały, iż podjęcie tych działań i planowa ich realizacja pozwoliły na dalsze funkcjonowanie Spółki, jej rozwój, czego efektem są widoczne poszczególne wskaźniki ekonomiczne w kolejnych latach. Należy jednoznacznie stwierdzić, iż trudny okres funkcjonowania Spółka ma

poza sobą, a bieżące wyniki finansowe pozwalają optymistycznie spojrzeć na dalszą perspektywę jej funkcjonowania.

Jednym z czynników wpływających na naprawę finansów Emitenta była pozytywna decyzja Urzędu Skarbowego Poznań-Grunwald z dnia 20.11.2000 roku dotycząca restrukturyzacji niektórych należności publiczno-prawnych od przedsiębiorców – na podstawie Ustawy z dnia 29.08.1997 roku Ordynacja podatkowa. W wyniku tej decyzji restrukturyzacji podlegały następujące podatki: podatek dochodowy PIT-4 należność główna w wysokości 10.763,40 zł; podatek VAT należność główna w wysokości 59.836,84 zł. Opłata restrukturyzacyjna w wysokości 15% podatków tj. w wysokości 10.590,00 zł została rozłożona na 6 rat miesięcznych i uiszczona przez Spółkę terminowo w okresie 30.01.-30.06.2003 roku. Na podstawie decyzji z dnia 03.12.2003 Urząd Skarbowy Poznań-Grunwald wydał postanowienie o zakończeniu postępowania restrukturyzacyjnego i stwierdził umorzenie zaległości podatkowych.

W 2002 roku Spółka pomimo odnotowania 10-procentowego wzrostu przychodów ze sprzedaży przy jednoczesnym wzroście kosztów działalności operacyjnej o 16%, w stosunku do roku poprzedniego, zanotowała stratę. W kolejnych latach strata ta w całości została pokryta z wypracowanego zysku netto. Wypracowany zysk netto za rok 2004 w pełni pokrywa stratę z lat ubiegłych, jak również w znaczący sposób zwiększa kapitał zapasowy. Zgodnie z przyjętą strategią wypracowane przez Spółkę zyski nie są przeznaczane na wypłatę dywidendy, lecz przeznaczone na jej dalszy, dynamiczny rozwój.

W latach 2003-2004 Spółka odnotowała dodatnią rentowność na każdym poziomie wyniku finansowego.

W 2003 roku nastąpiła znaczna poprawa wyników finansowych Spółki. Był to rok realizacji programu restrukturyzacji Spółki. Przychody ze sprzedaży wzrosły o 15,3% w stosunku do roku poprzedniego, natomiast koszty działalności operacyjnej o 11,1%. Już na poziomie zysku ze sprzedaży odnotowany został dodatni wynik finansowy (27,8 tys. zł). Było to rezultatem m.in. rozpoczętego w pierwszym kwartale 2003 roku procesu restrukturyzacji pionu handlowego i zwiększenia determinacji w ściąganiu należności. Dodatnie saldo na pozostałej działalności operacyjnej (60,1 tys. zł) dodatkowo wpłynęło na podwyższenie wyniku finansowego i wzrostu rentowności.

Wysokie koszty finansowe wynikały z konieczności regulowania odsetek z tytułu prowadzonego programu restrukturyzacji zgodnie z otrzymanymi, pozytywnymi decyzjami Urzędu Skarbowego. Wielkości te znacząco przekroczyły umorzone zaległości podatkowe, które wpłynęły na wzrost przychodów finansowych w stosunku do roku poprzedniego. Pomimo tak znaczących wielkości na poszczególnych pozycjach przychodów i kosztów finansowych ogólne saldo z tych pozycji (-9,5 tys. zł) wpływało w danym roku na obniżanie wyniku finansowego netto. Miało to odzwierciedlenie w zmniejszonej rentowności na działalności gospodarczej. Pozytywne zakończenie procesu restrukturyzacji miało swój wyraz zarówno w znacznej poprawie płynności już w roku 2003 (wskaźniki na poziomie 1,5) jak i braku dodatkowych obciążeń finansowych w roku 2004.

W 2004 roku przychody Spółki były wyższe o 36,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Było to związane m.in. z rozwojem działalności handlowej w zakresie sprzedaży oprogramowania własnego (wzrost o 36% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego), wzrostu przychodów z tytułu usług wdrożeniowych (wzrost o 31%), oraz wzrostu przychodów z tytułu świadczonych usług serwisowych (wzrost o 34%). Ponadto Spółka zanotowała nieznaczną dynamikę wzrostu przychodów ze sprzedaży oprogramowania obcego, sprzętu i usług z tym związanych. Jednocześnie

konsekwentna polityka ograniczania kosztów miała przełożenie na poziom wskaźników rentowności (wzrost przychodów o 36,7%, wzrost kosztów o 24,6% w stosunku do roku ubiegłego). Na poziomie wyniku na sprzedaży i działalności operacyjnej Spółka odnotowała dodatnią rentowność (odpowiednio: 10,14% i 7,85%).

### 6.1.2. Płynność

Ocenę płynności finansowej Spółki dokonano analizując poniższe relacje:

- wielkość i strukturę majątku obrotowego,
- rotację poszczególnych składników majątku obrotowego,
- wskaźniki płynności.

#### 6.1.2.1 Wielkość i struktura majątku obrotowego

Tabela 17. Wielkość i struktura majątku obrotowego w latach 2002-2004 i I kw. 2005

majątek obrotowy	wartość (w tys. zł)				udział (w %)			
	I kw 2005	2004	2003	2002	I kw 2005	2004	2003	2002
zapasy	53,7	28,2	50,4	200,8	6,3	4,0	9,0	29,0
należności i roszczenia	622,0	459,2	498,0	435,0	73,5	66,0	89,0	62,0
środki pieniężne	129,3	190,6	11,5	56,9	15,3	29,0	2,0	8,0
ogółem:	846,8	699,1	562,2	698,4	100,0	100,0	100,0	100,0

W latach 2002-2004 dominującą pozycję majątku obrotowego stanowiły należności i roszczenia, na które składały się głównie należności z tytułu dostaw i usług.

Tabela 18. Wielkość i struktura aktywów obrotowych na dzień 31.12.2002 roku, 31.12.2003 roku, 31.12.2004 roku i 31.03.2005 r.

majątek obrotowy	wartość (w tys. zł)				udział (w %)			
	I kw 2005	2004	2003	2002	I kw 2005	2004	2003	2002
zapasy	53,7	28,2	50,4	200,8	6,3	4,0	9,0	29,0
należności krótkoterminowe	622,0	459,2	498,0	435,0	73,5	66,0	89,0	62,0
inwestycje krótkoterminowe	138,2	190,6	11,5	56,9	16,3	29,0	2,0	8,0
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32,9	12,1	2,5	5,7	3,9	2,0	0,0	1,0
ogółem:	846,8	699,1	562,2	698,4	100,0	100,0	100,0	100,0

Na dzień zamknięcia poszczególnych lat obrotowych dominującą pozycją majątku obrotowego (aktywów obrotowych) stanowiły należności krótkoterminowe – od poziomu 62,0% w roku 2002 do 89,0% w roku 2003. w kolejnym roku wartość ta uległa zmniejszeniu do poziomu 66,0%. Jedynie w roku 2002 znaczącą wielkością w strukturze majątku obrotowego były zapasy - 29,0%. Jednak z uwagi na konieczność ponoszenia przez Spółkę wysokich kosztów z tym związanych i brak uzasadnienia utrzymywania tej pozycji na podobnym poziomie w latach następnych dokonano znaczącego zmniejszenia wielkości zapasów w kolejnych latach ze wskazaniem utrzymania ich na poziomie niezbędnego minimum.

## 6.1.2.2 Wskaźniki sprawności zarządzania

Tabela 19. PC Guard S.A. – wskaźniki sprawności zarządzania w latach 2002-2004 i w I kw. 2005

wskaźniki sprawności zarządzania	I kw 2005	2004	2003	2002
rotacja zapasów (w dniach)	10	19	30	16
rotacja należności z tytułu dostaw (w dniach)	69	54	84	92
rotacja spłaty zobowiązań (w dniach)	72	33	78	103

- Rotacja zapasów - zapasy \* 360 / koszt sprzedanych towarów i produktów,
- Rotacja należności z tytułu dostaw - należności \* 360 / przychody ze sprzedaży,
- Rotacja spłaty zobowiązań - zobowiązania \* 360 / koszt sprzedanych towarów i produktów.

W analizowanym okresie wskaźnik rotacji zapasów przyjmował zmienne wartości z tendencją do ich zmniejszania, co jest czynnikiem wskazanym. Jedynie w roku 2003 okres rotacji zapasów uległ wydłużeniu w porównaniu do roku poprzedniego (odpowiednio z 16 do 30 dni). Było to związane z koniecznością upłynnienia zapasów z lat poprzednich. Kolejny rok pokazuje jednak, iż realizacja programu restrukturyzacji w Spółce wpłynęła i na tym poziomie na obniżenie wartości wskaźnika do poziomu 19 dni.

W analizowanym okresie następowało systematyczne skrócenie okresu rotacji należności – z poziomu 92 dni w roku 2002 do poziomu 54 dni w roku 2004. Wynikiem tego była zauważalna poprawa stanu środków finansowych. Pozwoliło to w znaczący sposób zmniejszyć rotację zobowiązań i wpłynąć na uwiarygodnienie się Spółki w stosunku do swych kontrahentów.

## 6.1.2.3 Wskaźniki płynności

Tabela 20. PC Guard S.A. – wskaźniki płynności w latach 2002-2004 i za I kw. 2005 r.

wskaźniki płynności	I kw 2005	2004	2003	2002
wskaźnik bieżącej płynności (III stopnia wg GUS)	2,21	1,95	1,51	1,27
wskaźnik wysokiej płynności (II stopnia wg GUS)	1,98	1,87	1,37	0,90
wskaźnik podwyższonej płynności (I stopnia wg GUS)	0,36	0,57	0,03	0,10

- Wskaźnik bieżącej płynności – aktywa bieżące / pasywa bieżące,
- Wskaźnik wysokiej płynności – (aktywa bieżące – zapasy – krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe) / pasywa bieżące,
- Wskaźnik podwyższonej płynności – (środki pieniężne + krótkoterminowe papiery wartościowe) / pasywa bieżące.

W okresie 2002-2004 następowała systematyczna poprawa płynności finansowej Spółki. Już w roku 2003 wskaźniki bieżącej płynności mieściły się w przedziale uznanym za modelowy – 1,51. Na niższą wartość wskaźnika podwyższonej płynności w roku 2003 (0,03) decydujący wpływ miała konieczność regulowania zobowiązań związanych zarówno z bieżącym funkcjonowaniem jak i zaległości płatniczych z roku ubiegłego. Jednak zachowanie odpowiedniej dyscypliny finansowej pozwoliło na terminowe regulowanie zobowiązań i zachowanie pełnej płynności. Uregulowanie wszystkich zaległości pozwoliło Spółce w roku 2004 na

terminowe wywiązywanie się ze zobowiązań oraz wygenerowanie środków pozwalające na krótkoterminowe inwestycje finansowe.

Spółka pomimo możliwości korzystania z przyznanego kredytu krótkoterminowego w rachunku bieżącym nie wykorzystuje tej możliwości finansowania swojej działalności, lecz stara się zachować płynność wykorzystując własne zasoby finansowe. Zarząd ocenia, iż w kolejnych okresach tendencja taka zostanie zachowana.

### 6.1.3. Struktura kapitałów i zadłużenia

W niniejszym punkcie zaprezentowano strukturę zobowiązań Spółki oraz wskaźniki zadłużenia w latach 2002-2004.

**Tabela 21. PC Guard S.A. – struktura zobowiązań w latach 2002-2004 i w I kw. 2005 r.**

wyszczególnienie (w tys. zł)	I kw 2005	2004	2003	2002
<b>Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne, w tym:</b>	383,6	332,4	371,4	543,6
kredyty i pożyczki oraz dłużne papiery wartościowe	5,8	7,9	8,7	0,0
<b>Zobowiązania długoterminowe, w tym:</b>	10,4	10,4	17,3	0,0
kredyty i pożyczki oraz dłużne papiery wartościowe	10,4	10,4	17,3	0,0

**Tabela 22. PC Guard S.A. – wskaźniki zadłużenia w latach 2002-2004 i w I kw. 2005 r.**

wskaźniki zadłużenia	I kw 2005	2004	2003	2002
wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,39	0,40	0,46	0,56
wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,01	0,01	0,02	0,00
wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,01	0,34	0,43	0,56
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,65	0,66	0,84	1,26

- Wskaźnik ogólnego zadłużenia - całkowite zadłużenie / aktywa ogółem,
- Wskaźnik zadłużenia długoterminowego - zadłużenie długoterminowe / aktywa ogółem,
- Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego - zadłużenie krótkoterminowe / aktywa ogółem,
- Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego - całkowite zadłużenie / kapitały własne.

Spółka w głównej mierze wykorzystuje środki własne do prowadzenia działalności i dalszego rozwoju. W roku 2002 z uwagi na ponoszoną stratę nie mogła uzyskać zewnętrznych źródeł finansowania swojej działalności. Z tego też względu starano się wykorzystywać zobowiązania do finansowania bieżącej działalności.

W latach 2003-2004 następował powolny spadek poziomu ogólnego zadłużenia Emitenta – z poziomu 0,46 do 0,40. Szczególnie istotnym dla Spółki stawał się spadek wskaźnika zadłużenia krótkoterminowego w tym okresie – z poziomu 0,43 do poziomu 0,34.

W roku 2003 pojawiła się pozycja na wskaźniku zadłużenia długoterminowego 0,02. Było to wynikiem zaciągnięcia kredytu średnioterminowego na zakup środków transportu. Obsługa tego zobowiązania przebiega terminowo. W kolejnym roku z uwagi na dokonanie spłaty części zobowiązania z tego tytułu poziom tego wskaźnika zmniejszył się do 0,01.

Ponadto Spółka w roku 2004 uzyskała kredyt krótkoterminowy w rachunku bieżącym, który na dzień bilansowy nie był wykorzystany.

W omawianym okresie zobowiązania krótkoterminowe systematycznie zmniejszają się. Emitent reguluje swoje zobowiązania zarówno publiczno-prawne jak i wobec dostawców terminowo ze środków pochodzących z prowadzonej działalności bez konieczności zasilania się finansowaniem zewnętrznym.

Znaczna poprawa płynności Spółki w latach poprzednich może w przyszłości skutkować dalszym, jej dynamicznym rozwojem. Dodatkowo Spółka nie będzie zmuszona do korzystania z finansowania zewnętrznego. Potwierdzają to wskaźniki za I kwartał bieżącego roku.

Zarząd Spółki nie widzi zagrożeń dla możliwości wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań.

#### **6.1.4. Podsumowanie**

W analizowanym okresie warunki makroekonomiczne wynikające ze spowolnienia gospodarczego stanowiły jeden z istotnych czynników wpływających negatywnie na sytuację ekonomiczno-finansową Emitenta w roku 2002. Skutki tej sytuacji odczuwane były przez Spółkę jeszcze w roku 2003. Należy zauważyć, iż pomimo trudności Emitent zdołał w stosunkowo krótkim czasie dokonać skutecznej naprawy swych finansów i w sposób znaczący rozszerzyć zakres działalności. Efektem tego jest umocnienie się jego pozycji na rynku i możliwość bezpiecznego prognozowania przyszłych wyników. Bieżące wyniki Spółki (za I kwartał 2005 roku) wskazują na utrzymanie się tendencji wzrostowej przychodów jak również dodatniego wyniku finansowego. Wartości poszczególnych wskaźników rentowności jak i płynności również odznaczają się tendencją wzrostową.

## **6.2. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wyniki z działalności gospodarczej**

Na wynik działalności Emitenta wpływ miały:

W 2002 roku:

- ponoszenie znacznych kosztów finansowych związanych z nieterminowym regulowaniem zobowiązań publiczno-prawnych nie stanowiących kosztów uzyskania przychodu – ponad 18,4 tys. zł;
- znaczące odpisy umorzeń wartości niematerialnych i prawnych wynikające z przyjętych przez Spółkę zasad rachunkowości – ponad 25 tys. zł;
- dokonanie odpisów aktualizacyjnych należności oraz ponoszenie kosztów egzekucji - 25,3 tys. zł;
- ogólnie złe dane makroekonomiczne gospodarki i znaczne ograniczenia inwestycji związanych z informatyką.

W 2003 roku:

- ponoszenie znacznych kosztów finansowych związanych z nieterminowym regulowaniem zobowiązań publiczno-prawnych nie stanowiących kosztów uzyskania przychodu – 29,0 tys. zł;
- poniesienie znacznych kosztów rozpoczętego procesu restrukturyzacji zaległości podatkowych – ponad 10,5 tys. zł,
- znaczące odpisy umorzeń wartości niematerialnych i prawnych wynikające z przyjętych przez Spółkę zasad rachunkowości – ponad 46 tys. zł;
- utworzone w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych odpisów aktualizujących na należności oraz kosztów egzekucyjnych – ponad 19,2 tys. zł.

W 2004 roku:

- dokonanie nieplanowanych, jednorazowych odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych i prawnych – zgodnie z zaleceniami Biegłego Rewidenta – 40,0 tys. zł;
- likwidacja inwestycji w obcym środku trwałym związana ze zmianą siedziby Spółki – ponad 14,0 tys. zł;
- utworzenie rezerw z tytułu niewykorzystanych urlopów wypoczynkowych przez pracowników – ponad 19,0 tys. zł.

### **6.3. Opis kierunków zmian w działalności gospodarczej w okresie od sporządzenia ostatniego sprawozdania finansowego zamieszczonego w prospekcie do daty sporządzenia Prospektu**

W okresie od dnia 31 grudnia 2004 roku nie nastąpiły żadne istotne zmiany w działalności, w tym w zakresie poziomu sprzedaży, zapasów i zamówień, kosztów i cen sprzedaży.

### **6.4. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności gospodarczej**

Dalszy rozwój Emitenta i skuteczność realizacji założonych celów uzależnione są od czynników wewnętrznych i zewnętrznych.

Następujące czynniki zewnętrzne będą miały zasadniczy wpływ na rozwój Emitenta:

- sytuacja gospodarcza kraju,
- przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej
- kondycja ekonomiczno-finansowa docelowych klientów Spółki wpływająca na poziom wydatków inwestycyjnych na rozwój technologii i systemów informatycznych,
- wzrost zapotrzebowania na technologie informatyczne z uwagi na rosnące wymagania działania na konkurencyjnym rynku,
- wzrost konkurencji na rynku standardowych produktów dla średnich i małych przedsiębiorstw.

Do czynników wewnętrznych warunkujących rozwój Emitenta zaliczyć możemy:

- Rozwój kompetencji i kwalifikacji zawodowych handlowców, konsultantów, kierowników wdrożeń i programistów systemów,
- Utrzymanie dotychczasowych klientów i systematyczne pozyskiwanie nowych klientów,
- Rozwijanie produktu własnego umożliwiające umacnianie pozycji na rynku średnich przedsiębiorstw,
- Przewaga konkurencyjna nad innymi dostawcami produktów i usług informatycznych.

Strategia działalności Spółki nastawiona jest na maksymalizację wartości Spółki dla akcjonariuszy. Działania takie jak: rozwój najbardziej perspektywicznych produktów (Graffiti) i usług informatycznych, systematyczne pozyskiwanie nowych klientów, rozwój systemu zarządzania będą decydowały o powodzeniu w realizacji strategii.

### **6.5. Przedstawienie strategii rozwoju i zamierzeń inwestycyjnych Emitenta**

Misję Spółki sformułowano następująco: „Organizowanie skutecznego zarządzania. Dostarczanie przedsiębiorstwom i instytucjom kompleksowych rozwiązań organizacyjnych, wykorzystujących najnowocześniejsze technologie informatyczne oraz wiedzę z zakresu zarządzania”.

Produkt dostarczany przez Emitenta staje się dla odbiorcy tego produktu jednym z podstawowych narzędzi wspomagania zarządzania przedsiębiorstwem. Oprogramowanie od momentu udanego wdrożenia staje się



medium dzięki któremu są wprowadzane i przetwarzane wszystkie istotne z punktu widzenia prowadzonego biznesu informacje.

Aby osiągnąć cel biznesowy Spółki, do którego droga prowadzi poprzez upowszechnienie produktu należy zmierzyć się z następującymi problemami: zdobyciem zaufania oraz podwyższeniem wiedzy i kultury technicznej potencjalnego klienta. Nie ma możliwości, aby zaakceptowano produkt bez zaufania klienta: do stabilności i trwałości rozwiązania, do kompetencji wdrażających, do plastyczności i potencjału Emitenta jako twórcy.

Dlatego Emitent ma zamiar stać się spółką publiczną, notowaną na GPW, aby potencjalny odbiorca miał pewność co do kondycji przedsiębiorstwa oferującego produkt oraz zdobył zaufanie, że współpraca z Emitentem jest długookresowym rozwiązaniem – nadzieją na rozwój przedsiębiorstwa odbiorcy.

Związek pomiędzy odbiorcą produktu i Emitentem jest oparty na zaufaniu i wiedzy. Wiedzę Emitent planuje dostarczać nie tylko bezpośrednio poprzez analizy procesowe oraz edukację przed wdrożeniem i w trakcie wdrożenia. PC Guard S.A. bierze czynny udział w zajęciach szkół wyższych poprzez wykłady i laboratoria, podczas których wyjaśniane są potencjalne warianty rozwiązań biznesowych w kontekście produktu Emitenta. Emitent chce zwiększyć natężenie tych prac co powinno doprowadzić do sytuacji, w której w ciągu kilku najbliższych lat zarówno rozpoznawalność marki jak i wiedza oraz świadomość techniczna wśród potencjalnej kadry zarządzającej pozwoli na radykalne zwiększenie efektywności kanałów sprzedaży Emitenta. Emitent zamierza wspierać edukację również poprzez zastosowanie najefektywniejszego dzisiaj środka jakim jest Internet, poprzez stworzenie obiektywnego portalu - ośrodka badań zakresów funkcjonalnych oprogramowania, systematyzowania pojęć oraz miejsca poświęconego na studium przypadku: analizy przyczyn powodzeń i niepowodzeń projektów informatycznych.

Proces budowy kanałów dystrybucyjnych dla systemów ERP jest procesem długotrwałym, opartym na równoległej i iteracyjnej budowie różnych źródeł dystrybucji i regularnym pomiarze miar założonych dla określonych form dystrybucji. Emitent szacuje, że budowa w pełni efektywnych kanałów zajmie Emitentowi okres od 10 do 24 miesięcy. W ciągu ostatniego roku zdywersyfikowano kanały poprzez wydzielenie dwóch metod docierania do potencjalnego klienta. Pierwszy kanał jest oparty na strukturze oddziałowej i handlowcach, których zadaniem jest organizacja spotkań, prezentacji, wykładów dla potencjalnych klientów. Częstą techniką pozyskiwania klienta jest organizacja seminariów tematycznych – hybrydowych wraz z innymi dostawcami rozwiązań informatycznych – również sprzętowych – komplementarnych względem produktu naszej spółki. Dzisiaj przedsiębiorstwo Emitenta mające centralę w Poznaniu posiada biuro handlowe w Warszawie, zaś w najbliższej perspektywie chce stworzyć podobne jednostki handlowe lub handlowo – wdrożeniowe również w Trójmieście oraz na południu w rejonie Katowic. Emitent zamierza prowadzić badania rynku dla poszczególnych regionów, zaś w przypadku odpowiedniej gęstości prowadzonych projektów wdrożeń lub umów serwisowych zareaguje powołaniem do życia oddziału w miejscu atrakcyjnym dla odbiorców. Emitent poświęca dużo uwagi, by każdy handlowiec miał wiedzę i kompetencję wystarczającą do pozyskiwania nowych klientów. W najbliższej perspektywie wprowadzony zostanie system szkoleń i certyfikacji z zagadnień handlowych oraz związanych z wiedzą o funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz technik obliczeniowych na użytek rachunków zwrotu z inwestycji w projekty informatyczne. Ponadto, handlowcy Emitenta śledzą wszystkie programy pomocowe, zaś pomoc przy ich wykorzystywaniu jest i będzie standardową praktyką podczas procesu pozyskiwania klienta.

Kanał sprzedaży uzupełniający sprzedaż bezpośrednią, to kanał oparty na sieci dystrybutorów. Spółka w okresie ostatniego roku zorganizowała pięć dużych spotkań z potencjalnymi dystrybutorami w których wzięło udział około stu podmiotów gospodarczych. W najbliższym czasie zwiększone zostaną prace nad

upowszechnieniem informacji zarówno o firmie jak i produkcie. Istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że Spółka będąca notowana na GPW zainteresuje największe firmy zajmujące się handlem i wdrażaniem oprogramowania obcego.

Emitent jest przedsiębiorstwem aktywnym marketingowo. Rynek obfituje w przedsiębiorstwa, które - mimo złożoności technologicznej produkcji czy procesów logistycznych – budżet limituje do skromnych rozwiązań informatycznych. Emitent chce dostarczać rozwiązania również takim przedsiębiorstwom – rozległy system informatyczny dopasowany do możliwości finansowych odbiorcy. System odpowiednio sprofilowany do rzeczywistości biznesowej użytkownika i prekonfigurowany znacznie ograniczy koszty wdrożenia, zaś Emitentowi umożliwi zawarcie związku, dzięki któremu obie strony uzyskają wymierne zyski.

Emitent chce zdobyć opinię firmy plastycznej, mobilnej, potrafiącej szybko i bez inercji reagować na sygnały użytkowników. W trakcie realizacji projektu dostarczenia i uruchomienia systemów wspomagania przedsiębiorstwem kategorii ERP dochodzi do zawierania kompromisów pomiędzy tym co oczekuje odbiorca a tym, co produkt może zrealizować. Przy założeniu, że dostawca i odbiorca osiągnęli porozumienie co do celów projektu, kompromis ten dotyczy przede wszystkim środków i sposobów osiągnięcia uzgodnionego celu. 'Plastyczny' producent oprogramowania to producent wciąż zmieniający oprogramowanie, tak, aby wysiłek na rzecz kompromisu po stronie odbiorcy był jak najmniejszy.

Spółka rozwiązanie informatyczne swojego głównego produktu oparła na środowisku programistycznym podczas wyboru którego kierowano się dwiema zasadami: szybkością tworzenia oprogramowania oraz jakością generowanego kodu. Emitent nie poprzestaje na rozwiązaniu głównym i jego rozwoju, lecz tworzy i zamierza tworzyć oprogramowania również w innych środowiskach programistycznych dedykowane dla atrakcyjnych urządzeń peryferyjnych (np. palmtopy) czy też skrypty umożliwiające dostęp do danych poprzez aplikacje internetowe. W najbliższym czasie Emitent planuje zwiększać nakłady na procedury jakościowe zwiększające bezpieczeństwo generowanego kodu i minimalizujące prawdopodobieństwo błędów.

Emitent w najbliższym czasie chce zwiększyć aktywność związaną z poszukiwaniem nowych rozwiązań biznesowych, zwłaszcza w sferze produkcyjnej oraz logistycznej. Ponadto, każdy konsultant świadczący usługi naszym odbiorcom, zostanie objęty systemem certyfikacji wystarczającym do tego, by stać się liderem projektu wdrożenia rozwiązań informatycznych.

Jako firma giełdowa posiadająca zaplecze finansowe Emitent chce również stać się potencjalnym graczem na rynku przetargów publicznych.

**Tabela 23. Zamierzenia inwestycyjne Spółki**

Lp	Wykorzystanie finansowania / Zamierzenie inwestycyjne	Zakładana wartość inwestycji (w zł)	Szacowany okres inwestycji
1	Powiększenie kanałów dystrybucyjnych	300 000	1 - 2 lata
2	Rozszerzenie sieci dystrybutorów zewnętrznych	100 000	1 - 2 lata
3	Reklama i marketing	800 000	2 – 3 lata
4	Wspieranie edukacji	300 000	2 – 3 lata
5	Wprowadzenie elementów systemu zapewnienia jakości	100 000	1 rok
6	Zwiększenie efektywności programowania: powiększenie zespołu programistycznego oraz badania nad nowymi technologiami	200 000	1 – 2 lata
7	Bufor finansowy na użytek przetargów i projektów dedykowanych*	1 000 000	
Uwaga: szacowany okres inwestycji: 1 – 3 lat Początek wszystkich inwestycji: 1 sierpień 2005 roku			

**Ad 1:**

Emitent zamierza zwiększyć stan osobowy działu handlowego do 10 osób. Powiększenie zespołu będzie przeprowadzane sukcesywnie w okresie 12 miesięcy od pozyskania środków. Emitent zamierza zdymensyfikować zadania handlowców ze względu na rodzaj działalności gospodarczej potencjalnych klientów. W okresie 24 miesięcy od momentu pozyskania środków Emitent będzie organizował spotkania, seminaria oraz prezentacje specjalizowane dla wydziałów gałęzi przemysłu. W okresie do 24 miesięcy Emitent podejmie decyzje o celowości budowania następnych oddziałów firmy oraz w przypadku podjęcia decyzji, takie oddziały zorganizuje.

**Ad 2:**

W perspektywie 24 miesięcy Emitent zamierza prowadzić nieustający nabór firm zewnętrznych, których zadaniem byłaby redystrybucja produktu Emitenta. Nabór odbywa się poprzez aktywny telemarketing oraz organizację spotkań, seminariów, wykładów oraz certyfikację potencjalnych dystrybutorów.

**Ad 3:**

W okresie od 24 – 36 miesięcy od momentu pozyskania środków Emitent zamierza prowadzić kampanie reklamowe. Jako główne medium reklamowe Emitent traktuje prasę branżową dla poszczególnych gałęzi przemysłu oraz prasę biznesową i menedżerską. Niezależnie od prasy, firma zamierza przeprowadzać cykle prezentacji reklamowych przy okazji innych wydarzeń (targów, ważnych imprez biznesowych...).

**Ad 4:**

Przez okres od 18 do 36 miesięcy Emitent zamierza pozyskać nowych wykładowców z dziedziny zastosowań systemów informatyki, oraz wprowadzić zajęcia, laboratoria i wykłady w uczelniach wyższych. Przy okazji zajęć na uczelniach firma opracuje podręcznik dydaktyczny związany z zastosowaniem produktu Emitenta w przedsiębiorstwach.

**Ad 5:**

W ciągu 12 miesięcy Emitent ulepszy i zwiększy efektywność systemu zapewnienia jakości. Oznacza to opracowanie i wdrożenie nowych procedur jakościowych oraz zwiększenie prac związanych z analizą jakościową i dokumentacyjną.

**Ad 6:**

W perspektywie 24 miesięcy Emitent zamierza zwiększać skład zespołu programistów oraz prowadzić dodatkowe prace rozwojowe zwłaszcza w dla środowisk programistycznych pozwalających generować oprogramowanie dla przeglądarek internetowych i urządzeń mobilnych typu palmtopy.

**Ad 7:**

Bufor finansowy na użytek przetargów i projektów dedykowanych jest budową potencjału finansowego na użytek projektów wykonywanych pod zamówienie. W takim wypadku większa część kosztów projektu - przez okres trwania projektu (mogą to być projekty również kilkuletnie) - jest ponoszona przez wykonawcę projektu.

Podsumowując: strategia działalności Spółki na najbliższe lata nastawiona jest na maksymalizację wartości dla akcjonariuszy. Emitent zamierza:

- w obszarze marketingu i sprzedaży – dążyć do wzrostu przychodów ze sprzedaży poprzez:
  - utrzymywanie efektywnych podmiotów struktury oraz tworzenie sieci oddziałowej i sieci dystrybutorów,
  - umacnianie swojej pozycji na rynku małych i średnich przedsiębiorstw,
  - systematyczne doskonalenie aktualnych produktów i usług oraz prace nad nowymi rozwiązaniami,

- podnoszenie jakości współpracy z klientami przez zaspakajanie ich indywidualnych potrzeb,
  - efektywne wdrażanie rozwiązań opartych na własnych produktach,
  - poszukiwanie nowych grup docelowych klientów i wykorzystanie szans związanych z procesem integracji europejskiej.
- w obszarze organizacji i zarządzania – rozwijać system zarządzania umożliwiający pokonanie barier wzrostowych.
  - w obszarze kadr i personelu – dążyć do jakościowego i ilościowego dostosowania zasobów ludzkich do polityki wzrostu przedsiębiorstwa poprzez rozwój kompetencji i kwalifikacji pracowników,
  - w obszarze finansów – dążyć do efektywnego pozyskania i zarządzania środkami finansowymi poprzez pozyskanie środków finansowych umożliwiających realizację strategii rozwoju Spółki oraz utrzymywanie kosztów stałych na poziomie dostosowanym do realnego, możliwego do osiągnięcia poziomu przychodów.