

VI OCENY I PROGNOZY EMITENTA

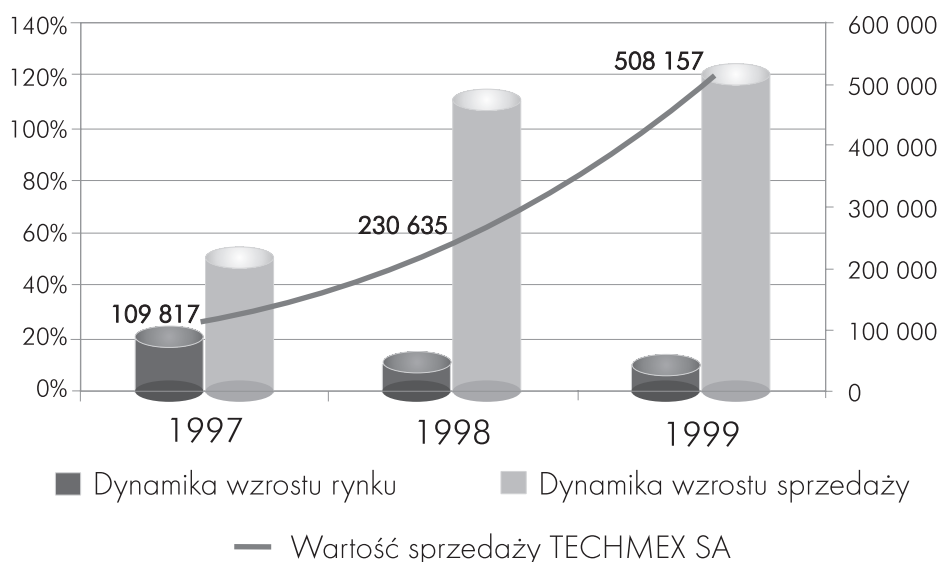
1 OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYM

Oceny zarządzania zasobami finansowymi Emitenta za okres 1997-1999 dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową:

1. rentowności,
2. płynności,
3. stopnia zadłużenia,
4. bilansu.

W latach 1997-1999 Emitent odnotowywał wysoką dynamikę przychodów sprzedaży, która wyniosła odpowiednio: w 1997 roku - 56%, w 1998 - 110%, w 1999 - 120%. W analizowanym okresie dynamika sprzedaży Spółki zdecydowanie przewyższała tempo wzrostu branży teleinformatycznej i bezpośrednich konkurentów. Sytuacja taka miała miejsce pomimo silnej konkurencji i zmieniającej się sytuacji w kraju.

Wykres 6.1: Dynamika i wartość sprzedaży Techmex S.A., w tys. PLN



Źródło: Techmex S.A.

Ze względu na dużą sezonowość sprzedaży Emitenta oraz Grupy Kapitałowej, a w konsekwencji istotny wpływ na kształtowanie się poszczególnych pozycji bilansowych na koniec roku, zaleca się uwzględnienie tych czynników przy interpretacji przedstawionych wskaźników finansowych.

Analiza rentowności została dokonana w oparciu o niżej zdefiniowane wskaźniki:

- Marża zysku operacyjnego - stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży
- Rentowność sprzedaży brutto - stosunek zysku przed opodatkowaniem do przychodów ze sprzedaży
- Rentowność sprzedaży netto - stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży
- Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) - stosunek zysku netto do średniej wartości kapitałów własnych
- Stopa zwrotu z aktywów (ROA) - stosunek zysku netto do średniej wartości aktywów

Tabela 6.1

	Spółka			Grupa Kapitałowa (dane skonsolidowane)	
	1997	1998	1999	1999	1999
Zysk operacyjny (tys. złotych)	4 963	8 840	23 659	10 962	28 475
Marża zysku operacyjnego	4,5%	3,8%	4,7%	3,5%	4,7%
Zysk brutto (tys. złotych)	2 793	5 470	13 758	5 691	11 938
Rentowność sprzedaży brutto	2,5%	2,4%	2,7%	1,8%	2,0%
Zysk netto (tys. złotych)	1 783	3 017	8 657	3 003	6 368
Rentowność sprzedaży netto	1,6%	1,3%	1,7%	1,0%	1,0%
Stopa zwrotu z kapitału własnego	20,9%	16,9%	25,5%	-	19,4%
Stopa zwrotu z aktywów	5,1%	4,3%	5,4%	-	3,1%

Źródło: Obliczenia własne Spółki

Analiza rentowności wskazuje, że Emitent osiąga dodatnie wskaźniki rentowności. Stopa wzrostu wyniku finansowego Emitenta w latach 1997-1999 wynosi odpowiednio: dla zysku operacyjnego 78,1% za okres 98/97, 167,6% za okres 99/98 oraz 476,7% za okres 99/97, natomiast dla zysku netto wskaźniki te osiągają odpowiednio 69,2%, 186,9% i 485,5%. Według Computerworld Top 200, z maja 2000 Spółka zajmuje 9 pozycję w rankingu firm informatycznych o największym zysku brutto w 1999 roku. Poziom rentowności Spółki był wynikiem koniunktury na towary oferowane przez Emitenta, w szczególności na urządzenia dla Internetu, jak i osiągnięcia przez Grupę Kapitałową wiodącej pozycji na rynku dystrybucji sprzętu komputerowego oraz oprogramowania.

W 1999 roku wpływ na wskaźnik rentowności operacyjnej miały przychody związane z osiągnięciem przez Spółkę znaczącego udziału w rynku i otrzymaniem od dostawców praw do użytkowania wartości niematerialnych jako rozliczenia z tytułu rozwoju rynku.

Pochodną osiągniętego wyniku finansowego jest wysoka stopa zwrotu z kapitałów własnych kształtująca się na poziomie 25,5% w 1999 roku.

1.2. ANALIZA PŁYNNOŚCI

Analiza płynności została dokonana w oparciu o niżej zaprezentowane wskaźniki:

- Płynność bieżąca - stosunek majątku obrotowego do zobowiązań bieżących
- Płynność szybka - stosunek majątku obrotowego pomniejszony o zapasy do zobowiązań bieżących
- Rotacja zapasów w dniach - stosunek średniej wysokości zapasów do kosztów sprzedanych towarów pomnożony przez liczbę dni w okresie
- Rotacja należności w dniach - stosunek średniej wysokości należności netto* z tytułu dostaw i usług pomniejszone o utworzone rezerwy do przychodów ze sprzedaży towarów** pomnożony przez liczbę dni w okresie
- Rotacja zobowiązań w dniach - stosunek średniej wysokości zobowiązań bieżących do kosztów sprzedanych towarów i produktów pomnożony przez liczbę dni w okresie

Tabela 6.2

	Spółka			Grupa Kapitałowa (dane skonsolidowane)	
	1997	1998	1999	1998	1999
Płynność bieżąca	1,16	1,21	1,14	1,12	1,11
Płynność szybka	0,68	0,71	0,76	0,61	0,72
Rotacja zapasów w dniach	53	47	40	-	47
Rotacja należności w dniach	47	46	52	-	52
Rotacja zobowiązań w dniach	73	58	56	-	60

* należności netto zawierają VAT oraz są pomniejszone o rezerwy na należności wątpliwe

** przychody powiększone o VAT

Źródło: Obliczenia własne Spółki

Pomimo utrzymywania się wskaźników płynności na poziomie nieznacznie niższym od zalecanych Emitent zachowuje zdolność do regulowania bieżących zobowiązań.

Na uwagę zasługuje poprawa rotacji poszczególnych składników majątkowych, która przyczynia się do zwiększenia efektywności procesu zarządzania przepływami pieniężnymi.

1.3. ANALIZA ZADŁUŻENIA

Analiza zadłużenia została dokonana w oparciu o niżej zaprezentowane wskaźniki:

- Zadłużenie ogółem - stosunek zobowiązań ogółem do sumy bilansowej
- Wskaźnik zobowiązań do kapitałów własnych - stosunek zobowiązań ogółem do kapitałów własnych

Tabela 6.3

	Spółka			Grupa Kapitałowa (dane skonsolidowane)	
	1997	1998	1999	1998	1999
Zadłużenie ogółem	0,78	0,73	0,80	0,82	0,84
Wskaźnik zobowiązań do kapitału własnego	3,68	2,73	4,29	4,59	5,49

Źródło: Obliczenia własne Spółki

Emitent posiada wysoki stopień wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych i bonów handlowych. Zarząd zamierza ograniczyć poziom zadłużenia poprzez przeznaczenie części środków z emisji publicznej Akcji na spłatę kredytów i wykup bonów handlowych.

ANALIZA BILANSU

1.4.

Tabela 6.4: Struktura aktywów Techmex S.A. i Grupy Kapitałowej w latach 1997 - 1999

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)			Struktura		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
Spółka						
Majątek trwały	3 968	11 375	23 472	9,0%	11,6%	10,5%
Majątek obrotowy	40 333	86 457	199 400	91,0%	88,4%	89,2%
Rozliczenia międzyokresowe czynne	0	1	673	0,0%	0,0%	0,3%
Suma aktywów	44 301	97 833	223 545	100,0%	100,0%	100,0%
Grupa Kapitałowa*						
Majątek trwały	-	12 120	20 375	-	8,2%	7,9%
Majątek obrotowy	-	134 666	236 154	-	91,7%	91,7%
Rozliczenia międzyokresowe czynne	-	110	921	-	0,1%	0,4%
Suma aktywów	-	146 896	257 450	-	100,0%	100,0%

* Grupa Kapitałowa została zawiązana w 1998 roku w związku z czym w 1997 roku nie było sporządzone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej

Źródło: Obliczenia własne Spółki

Ze względu na charakter działalności Spółki podstawowym składnikiem aktywów jest majątek obrotowy, na który składają się przede wszystkim należności handlowe oraz zapasy towarów. Znaczący wzrost tych pozycji w poszczególnych latach koresponduje z dynamicznym przyrostem sprzedaży Emitenta. Efektem tego jest utrzymywanie się stałego udziału majątku obrotowego i trwałego w strukturze aktywów Emitenta i Grupy Kapitałowej oscylującego na poziomie odpowiednio około 90% i 10%.

Jednocześnie dokonane inwestycje kapitałowe związane z rozbudową Grupy Kapitałowej przyczyniły się do wzrostu majątku trwałego, a w szczególności jego składników finansowych. Równoczesny ponad 130% wzrost wartości majątku obrotowego w roku 1999 związany ze wzrostem przychodów ze sprzedaży spowodował, że struktura aktywów Spółki została zachowana.

Ze względu na dominujący wpływ Emitenta na kształt sprawozdań finansowych w Grupie Kapitałowej oraz zbliżony profil działalności spółki zależnej System 3000 struktura aktywów Grupy Kapitałowej przedstawia się podobnie jak w przypadku Spółki.

Podstawowe składniki majątku obrotowego to zapasy oraz krótkoterminowe należności handlowe. W latach 1997-1999 można zauważyć, że struktura płynnych składników majątku jest stabilna zarówno w przypadku Emitenta jak i Grupy Kapitałowej. Nieznacz-nemu zwiększeniu w strukturze majątku obrotowego uległy należności bieżące co jest po części spowodowane znacznym efektem sezonowości (zwłaszcza w grudniu) oraz dużymi kontraktami realizowanymi przez grupę Integratorów, które wymagają dłuższego okresu spłaty należności.

Tabela 6.5: Struktura pasywów Techmex S.A. i Grupy Kapitałowej w latach 1997 - 1999

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)			Struktura		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
	Spółka					
Kapitał własny	9 424	26 189	41 768	21,3%	26,8%	18,7%
Rezerwy	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
Zobowiązania długoterminowe	0	0	3 886	0,0%	0,0%	1,7%
Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne	34 638	71 530	175 480	78,2%	73,1%	78,5%
Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów	239	114	2 411	0,5%	0,1%	1,1%
Suma pasywów	44 301	97 833	223 545	100,0%	100,0%	100,0%
	Grupa Kapitałowa*					
Kapitał własny	-	26 175	39 465	-	17,8%	15,3%
Rezerwy	-	70	0	-	0,1%	0,0%
Zobowiązania długoterminowe	-	0	3 886	-	0,0%	1,5%
Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne	-	120 037	212 838	-	81,7%	82,7%
Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów	-	126	1 261	-	0,1%	0,5%
Kapitał własny akcjonariuszy (udziałowców) mniejszościowych	-	488	0	-	0,3%	0,0%
Suma pasywów	-	146 896	257 450	-	100,0%	100,0%

* Grupa Kapitałowa została zawiązana w 1998 roku w związku z czym w 1997 roku nie było sporządzone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej

Źródło: Obliczenia własne Spółki

Podstawowym składnikiem pasywów Emitenta są zobowiązania krótkoterminowe, wśród których dominują zobowiązania handlowe oraz krótkoterminowe kredyty i pożyczki bankowe. Drugim źródłem finansowania są kapitały własne Emitenta oraz wypracowane zyski, których udział w strukturze sumy bilansowej wynosi około 19%. Struktura źródeł finansowania Grupy Kapitałowej jest zbliżona do Emitenta z przewagą obcych składników pasywów.

Po zakończeniu emisji publicznej wzrosł udział kapitałów własnych w pasywach Spółki dzięki zwiększeniu wartości kapitałów własnych oraz faktem, iż część pozyskanych środków zostanie przeznaczona na spłatę aktualnego zadłużenia.

Największą pozycję krótkoterminowych zobowiązań stanowią zobowiązania handlowe wynikające z bieżącej działalności operacyjnej Emitenta. Udział tej pozycji w strukturze zobowiązań krótkoterminowych Emitenta systematycznie maleje osiągając poziom 60% w 1999 roku ze względu na wzrost zadłużenia, w tym z tytułu emisji bonów handlowych. Drugi, istotny składnik finansowania zewnętrznego stanowią kredyty i pożyczki bankowe. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe nie mają większego wpływu na działalność Spółki i są efektem bieżącej działalności Emitenta.

Podobnie jak w przypadku pozostałych składników bilansowych struktura zobowiązań krótkoterminowych Grupy Kapitałowej jest zbliżona do struktury Emitenta.

2 OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

Spółka przygotowała i rozpoczęła realizację programu inwestycyjnego na lata 2000 - 2002. W ocenie Zarządu założone zadania inwestycyjne umożliwią w przyszłości wzrost wartości Spółki i utrzymanie czołowej pozycji na rynku informatycznym.

Główne inwestycje Spółki związane są z rozwojem usług realizowanych przez Internet, rozwojem infrastruktury teleinformatycznej i budową centrum logistycznego. Plany inwestycyjne Spółki obejmują również inwestycje kapitałowe w udziały i akcje spółek prowadzących działalność na rynku informatycznym. Spółka ocenia wartość inwestycji koniecznych do poniesienia w latach 2000 - 2002 na ok. 43 - 65 mln zł. Przewidywane są następujące przedsięwzięcia:

Wewnętrzne

1. Budowa nowoczesnego centrum logistycznego oraz poszerzenie obecnej bazy magazynowej - wdrożenie nowoczesnej strategii logistycznej na bazie zintegrowanego systemu klasy ERP oraz świadczenie dla klientów zewnętrznych kompleksowych usług logistycznych na podstawie tzw. umów outsourcingowych przy wykorzystaniu Internetu
2. Rozwój zintegrowanego systemu zarządzania - pełna automatyzacja zamówień oraz zintegrowanie procesu realizacji zakupów z partnerami handlowymi
3. Budowa bezpiecznej sieci prywatnej dla partnerów handlowych - zapewnienie szybkości transmisji danych podczas kreowania i składania zamówień kilkakrotnie wyższej niż przy konwencjonalnych rozwiązaniach

Zewnętrzne

1. Uruchomienie portalu tematycznego (vortala) skupionego na rynku informatycznym - udostępnianie informacji z rynku informatycznego, a w szczególności oceną ofert sprzedaży sprzętu komputerowego przez Internet, oraz umożliwienie składania zamówień i zawierania transakcji na zasadzie dopasowywania ofert kupna i sprzedaży
2. Rozwój firmy zajmującej się produkcją oprogramowania typu ERP/CRM - stworzenie oprogramowania, zapewniającego obsługę marketingową, handlową i serwisową, a także obsługę handlu elektronicznego na bazie rozwiązań CRM (Customer Relationship Management) zintegrowanych z systemami planowania zasobów przedsiębiorstwa ERP (Enterprise Resource Planning)
3. Rozszerzenie Grupy Kapitałowej poprzez udział w procesie konsolidacji branży informatycznej - część środków z emisji zostanie przeznaczona na ekspansję na inne rynki środkowoeuropejskie poprzez przejmowanie lokalnych podmiotów lub budowę własnych oddziałów handlowych

Tabela 6.6 : Plan nakładów inwestycyjnych i nakładów kapitałowych w latach 2000 - 2002

Lp.		2000 (mln zł)	2001 (mln zł)	2002 (mln zł)	Razem
	Nakłady inwestycyjne				
1.	Budowa nowoczesnego centrum logistycznego	0,5	10 - 12	4,5 - 7,5	15 - 20
2.	Rozwój zintegrowanego systemu zarządzania	1	1 - 2	1	3 - 4
3.	Budowa bezpiecznej sieci prywatnej dla sieci partnerów handlowych	0,5	1 - 2	0,5	2 - 3
	Nakłady kapitałowe				
1.	Rozwój firmy TX System Sp. z o.o. opracowującej oprogramowanie typu ERP/CRM	4	0,5 - 2	0,5 - 2	5 - 8
2.	Uruchomienie portalu tematycznego skupionego na rynku informatycznym	6	1 - 2	1 - 2	8 - 10
3.	Inwestycje kapitałowe	5 - 10	5 - 10	0	10 - 20
Razem		17 - 22	18,5 - 30	7,5 - 13	43 - 65

Źródło: Dane Techmex S.A.

Przedstawione plany inwestycyjne będą realizowane przede wszystkim w oparciu o wpływy z publicznej emisji akcji. Pozostałe źródła finansowania stanowić będą źródła wewnętrzne i kredyty. Spółka planuje ponadto inwestycje odtworzeniowe związane z bieżącą działalnością operacyjną.

Biorąc pod uwagę powyższe założenia należy stwierdzić, że przyjęty plan inwestycyjny jest realistyczny i zdaniem Zarządu Emitenta w pełni wykonalny. Jednocześnie należy zaznaczyć, że w przypadku niepowodzenia emisji Spółka zweryfikuje cele inwestycyjne oraz harmonogram ich realizacji, dostosowując do własnych możliwości finansowych i warunków pozyskania finansowania zewnętrznego. W pierwszej kolejności realizowana będzie budowa Centrum Logistycznego oraz inwestycje w rozwój infrastruktury. W kolejnych etapach zakładany jest rozwój firmy opracowującej oprogramowanie i budowa bezpiecznej sieci prywatnej dla partnerów handlowych.

3 OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIKI Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Istotny wpływ na wyniki z działalności gospodarczej miały niżej wymienione czynniki i nietypowe zdarzenia:

1. W 1998 roku Techmex S.A. dokonał przejęcia większościowego pakietu akcji System 3000 dystrybutora niszowych produktów i usług z zakresu wysoko zawansowanej technologii oraz American Computers & Games Sp. z o.o., firmy skupiającej się świadczeniu usług serwisowych. W maju 1999 roku w ramach zakończenia procesów konsolidacji Techmex S.A. zawarł z firmą Ster Projekt S.A. umowę odkupu pozostałych akcji System 3000. i stając się jedynym właścicielem System 3000. Udział sprzedaży System 3000 i AC Serwis w sprzedaży Grupy Kapitałowej wyniósł w 1999 roku odpowiednio 18,1% i 1,1% (po uwzględnieniu sprzedaży wewnątrz Grupy Kapitałowej). Przejęcie kolejnych podmiotów przyczyniło się do wzrostu skali działania Grupy Kapitałowej.
2. Podpisanie umowy handlowej z Toshiba GmbH, gwarantująca wyłączność na rynku polskim na sprzedaż komputerów przenośnych tej marki, zapewniła Emitentowi istotne i systematyczne wpływy w okresie ostatnich trzech lat obrotowych.
3. W 1999 roku Spółka osiągnęła przychody operacyjne z pozostałej działalności w kwocie 2,832 mln złotych z tytułu tzw. bonusu związanego z rozwojem rynku. Przychody te były związane z osiągniętym przez Spółkę znaczącym udziałem w rynku i otrzymaniem od dostawców dostawców praw do użytkowania wartości niematerialnych jako rozliczenia z tytułu rozwoju rynku.
4. Na moment zakupu akcji System 3000 w 1998 roku Techmex S.A. dokonał wyceny aktywów przejmowanej Spółki. W wyniku dokonanej wyceny utworzono rezerwę na finansowy majątek trwały w wysokości 1,162 mln złotych z tytułu trwałej utraty jego wartości. W konsekwencji spowodowało to powstanie odpowiednio większej wartości firmy z konsolidacji, która jest rozliczana w koszty przez okres 5 lat. W 1999 roku System 3000 dokonał sprzedaży finansowego majątku trwałego i wykazał zysk w sprawozdaniu skonsolidowanym 1,162 mln złotych, będący konsekwencją odpisu dokonanego 1998 roku.
5. W roku 1999, AC Serwis (podmiot zależny Emitenta) dokonał zmiany charakteru podstawowej działalności gospodarczej z dystrybucji sprzętu komputerowego na usługi serwisowe. Koszty operacyjne tej zmiany widoczne są w braku dodatniego wskaźnika rentowności tego podmiotu.

4 KIERUNKI ZMIAN W DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W OKRESIE OD SPORZĄDZENIA OSTATNIEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZAMIESZCZONEGO W PROSPEKIE DO DATY SPORZĄDZENIA PROSPEKTU

Od dnia, na który sporządzone ostatnie sprawozdanie finansowe do dnia sporządzenia prospektu w opinii Emitenta nie zaszły żadne istotne zmiany w kierunkach działalności Spółki z wyjątkiem rozpoczęcia realizacji zadań inwestycyjnych wymienionych w punktach 3,4 rozdziału I oraz działań związanych z powołaniem nowych podmiotów funkcjonujących w ramach Grupy Techmex S.A.

5 CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA EMITENTA ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU EMITENTA

Na realizację zadań strategicznych oraz celów Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w przyszłości będzie miało szereg czynników o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym.

PERSPEKTYWY RYNKU INFORMATYCZNEGO W POLSCE

5.1.

Podstawowym czynnikiem zewnętrznym wywierającym istotny wpływ na rozwój Emitenta i jego Grupy Kapitałowej jest rozwój gospodarczy Polski. Dynamika wzrostu gospodarczego oraz dążenie do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw, determinowane zmniejszeniem dystansu do państw wysokorozwiniętych, bezpośrednio przekłada się na rozwój branży komputerowo-informatycznej. Znaczne zaległości w informatyzacji kraju, które omówiono szerzej w Rozdziale 5 pkt 2, dają podstawy do optymistycznej oceny perspektyw rozwoju branży. Jednocześnie podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw wiąże się z inwestowaniem w nowoczesne wyposażenie komputerowe i informatyczne, stąd potrzeba funkcjonowania na rynku efektywnej sieci dystrybucji sprzętu i oprogramowania. W dłuższej perspektywie Zarząd spodziewa się zmiany struktury sprzedaży na polskim rynku informatycznego, gdzie jeszcze przez najbliższych kilka lat będzie dominowała produkcja i dostawy sprzętu (ponad 66%), podczas gdy w krajach rozwiniętych stanowi to jedynie 40%. Do tego należy dodać perspektywę rozwoju niszy rynkowej obejmującej sprzedaż i dystrybucję sprzętu komputerowego renomowanych producentów (tzw. Kategoria A) przy założeniu, że w dłuższej perspektywie struktura dostaw sprzętu od renomowanych dostawców na rynek Polski będzie zbliżała się do poziomów zachodnioeuropejskich. Dotychczas jedynie 30% sprzętu na rynku polskim pochodzi od światowych potentatów, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej, a także w Czechach i na Węgrzech wskaźnik ten osiąga odpowiednio 50-60% i 40-50%.

Istotne znaczenie dla rozwoju sektora informatycznego w Polsce ma polityka celna i podatkowa państwa, stabilność kursów wymiany walut.

Czynnikiem wpływającym na rozwój rynku informatycznego jest Internet. W 1999 roku wartość usług internetowych w Polsce znacznie wzrosła, w tym przede wszystkim z tytułu świadczenia dostępu do sieci i transmisji danych. Jednocześnie dynamicznie rośnie liczba użytkowników Internetu w Polsce, która według IDC mieści się w przedziale 1,5-2 mln.

Zdaniem IDC, według ostrożnych szacunków średni przyrost użytkowników Internetu w latach 1999-2003 wyniesie 30-40% rocznie by osiągnąć w 2003 roku liczbę ponad 4,5 mln. Stwarza to szansę dla dystrybutorów infrastruktury telekomunikacyjnej i informatycznej, niezbędnej do korzystania z sieci Internet.

Jednocześnie czynnikiem stymulującym rozwój branży jest ciągły proces unowocześniania sprzętu i tworzenia nowych aplikacji, a w konsekwencji wymiany istniejącej infrastruktury i sprzętu komputerowego.

Wpływ na rozwój rynku informatycznego w Polsce ma wzrost konkurencji na rynku dystrybutorów oraz intensyfikacja procesów konsolidacyjnych. Emitent jest aktywnym podmiotem w procesie akwizycji i przejęć, co przyczynia się do skokowego zwiększenia skali działalności, dywersyfikacji rynków zbytu i możliwości redukcji kosztów.

W tym kontekście, zbliżająca się integracja ze Wspólnotą Europejską stwarza szanse i zagrożenia dla Spółki, wymuszając zwiększenie skali obrotów jak i poprawę efektywności działalności (obniżenie kosztów dystrybucji). Integracja ułatwi przepływ kapitału oraz wymianę myśli technicznej, wzmocni wymianę handlową oraz wymusi unowocześnianie infrastruktury informatycznej w ramach procesu dostosowywania Polski do standardów unijnych. Zdaniem Zarządu, dotychczasowy znaczny stopień otwarcia polskiego rynku informatycznego na konkurencję z zewnątrz sprawia, że nie należy obawiać się znaczącego nasilenia konkurencji ze strony firm zagranicznych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

5.2.

CZYNNIKI WEWNĘTRZNE WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Do istotnych czynników wewnętrznych mających wpływ na rozwój Emitenta zaliczyć można:

1. wdrożenie programu inwestycyjnego opracowanego przez Zarząd,
2. konsekwentna strategia rynkowa zakładająca poszerzenie oferty produktów sieciowych oraz urządzeń wykorzystywanych w technologiach internetowych,
3. młoda i dobrze motywowana kadra o wysokich kwalifikacjach,
4. organizacja Spółki zorientowana na nowoczesne metody zarządzania,
5. bieżące stosowanie w Spółce nowoczesnych standardów informacji zarządczej i systemów zarządzania ryzykiem oraz kontroling kosztów,
6. dostęp i bieżące wykorzystywanie nowoczesnych technologii i wiedzy z zakresu logistyki oraz posiadania własnego zaplecza edukacyjnego i serwisowego,
7. organizacja Spółki oraz jej przygotowanie do uczestnictwa w procesach konsolidacji Grupy Kapitałowej,
8. efektywność kanałów sprzedaży wynikające ze współpracy z ponad 3.000 partnerów handlowych oraz firmami zajmującymi się integracją systemów i sprzętu informatycznego,
9. wprowadzenie systemu motywacyjnego opartego na programie opcji menedżerskich,
10. konsekwentna polityka zaopatrzenia polegająca na utrzymywaniu dobrych relacji z dostawcami oraz silnej pozycji negocjacyjnej wykorzystującej efekt skali zamówieniach,
11. realizacja strategii sprzedaży w oparciu o koncepcję sprzedaży produktów z wartością dodaną,
12. rozpoznawalność Spółki i marki handlowej.

Strategia Emitenta na najbliższe trzy lata ukierunkowana jest na zachowanie dynamiki wzrostu przychodów ze sprzedaży i zysku netto przekraczającej średnią dla rynku informatycznego w Polsce. Realizacja powyższego celu będzie możliwa poprzez utrzymanie dotychczasowej silnej pozycji rynkowej Spółki.

Perspektywy rozwoju Emitenta i Grupy Kapitałowej uzależnione są od sytuacji na szeroko rozumianym krajowym rynku sprzętu i oprogramowania komputerowego oraz od realizacji przyjętej strategii.

Dotychczasowe opóźnienie Polski w rozwoju infrastruktury informatycznej, dysproporcje dotyczące obecności na rynku polskim producentów markowego sprzętu i oprogramowania oraz wynikający stąd przewidywany wzrost sprzedaży komputerów przenośnych i produktów sieciowych w najbliższych latach oznaczają dla Emitenta i Grupy Kapitałowej dobre perspektywy rozwoju. W związku z powyższym Grupa zamierza kontynuować strategię rynkową dystrybucji z wartością dodaną poprzez koncentrację na obecnym przedmiocie działalności i wzbogacanie oferty handlowej ukierunkowanej na wzmocnienie dotychczasowej pozycji rynkowej.

Istotnym czynnikiem oceny perspektyw rozwoju jest uwzględnienie skali dynamicznego wzrostu ekonomicznego Emitenta przy przejmowaniu nowych podmiotów i nabywaniu akcji spółek działających na rynku informatycznym. Warunkiem w tym procesie będzie doświadczenie i pozycja rynkowa przejmowanych przedsiębiorstw. Strategia rozwoju będzie zatem związana z ekspansją na nowych rynkach zbytu. Zdaniem Spółki możliwa jest ekspansja na inne rynki środkowoeuropejskie poprzez przejmowanie lokalnych podmiotów lub budowę własnych oddziałów handlowych w oparciu o efektywny system dystrybucji sprzedaży w kraju.

Opierając się na znajomości polskiego rynku i prognozie czynników makroekonomicznych Spółka widzi konieczność koncentracji działań marketingowych na wzrastających nowych rynkach zbytu, jakimi są rynek małych i średnich przedsiębiorstw oraz rynek klientów indywidualnych. W związku z zapotrzebowaniem na nowe technologie generowanym przez Internet i rozwojem telefonii komórkowej Spółka uważa te rynki za atrakcyjne. W tym kontekście kluczowe znaczenie dla rozwoju Emitenta i Grupy Kapitałowej będzie miał proces umacniania pozycji na tym segmencie rynku, a także poprzez Internet wzbogacenie oferty świadczonych usług, w tym o usługi związane z opracowywaniem i implementacją zintegrowanego systemu zarządzania niezbędnego do efektywnej obsługi logistycznej.

Strategia Spółki obejmuje poszerzenie oferty produktowej o sprzęt sieciowy niezbędny do instalacji rozwiązań internetowych, wzbogacenie oferty usług świadczonych przez Internet oraz kontynuowanie wdrożenia i rozszerzenia o kolejne moduły systemu informatycznego pozwalającego na zarządzanie gospodarką magazynową, systemem sprzedaży i logistyki, systemem finansowo-księgowym, zarządzaniem płynnością.

Rozwój infrastruktury logistycznej i teleinformatycznej powinien umożliwić Spółce pełne dostosowanie się do standardów gospodarki elektronicznej. Kluczowe jest rozszerzenie oferty usług realizowanych przez Internet dla dotychczasowych i przyszłych klientów na bazie nowego Centrum Logistycznego i prywatnej, bezpiecznej sieci przepływu danych (VPN), wyspecjalizowanego vortala informatycznego oraz nowoutworzonej spółki opracowującej oprogramowanie typu ERP/CRM.

Podstawowe przesłanki utworzenia Centrum Logistycznego wynikają z poszukiwania nowych, bardziej efektywnych modeli prowadzenia dystrybucji, poszukiwania metod redukcji kosztów, dążenia do zdobycia przewagi konkurencyjnej oraz osiągnięcia lepszych metod komunikacji i usprawnienia usług logistycznych. Zaprojektowane pod potrzeby Grupy Kapitałowej Centrum pozwoli wdrożyć w pełni nowoczesną strategię logistyczną na bazie zintegrowanego systemu klasy ERP.

Równie duże znaczenie dla rozwoju Grupy Kapitałowej ma powstanie TX System Sp. z o.o., której przedmiotem działalności jest tworzenie kompleksowego oprogramowania, zapewniającego obsługę marketingową, handlową i serwisową, a także obsługę handlu elektronicznego. System taki obejmował będzie obsługę klienta na bazie efektywnych rozwiązań CRM (Customer Relationship Management) zintegrowanych z systemami planowania zasobów przedsiębiorstwa ERP (Enterprise Resource Planning). Działalność firmy polegać będzie również na prowadzeniu sprzedaży licencji oraz bezpośrednim i pośrednim wdrażaniu, jak i świadczeniu usług outsourcingowych i dzierżawieniu tak opracowanego oprogramowania.

Jednym z zadań Emitenta w latach 2000-2001 jest uruchomienie Bezpiecznej Sieci Prywatnej (VPN) dla partnerów handlowych Spółki. Dedykowane elektroniczne kanały przepływu danych oferowane przez Emitenta i przyjęta technologia mają zapewniać bezpieczeństwo i szybkość transmisji danych kilkakrotnie wyższe niż standardy istniejące aktualnie w kraju. W sieci oferowany będzie szeroki pakiet usług realizowanych przez Internet.

Ważnym ze strategicznego punktu widzenia celem będzie również budowa portalu tematycznego (vortala) zajmującego się gromadzeniem, selekcją, aktualizacją i przede wszystkim inteligentnym udostępnianiem informacji z rynku informatycznym, a w szczególności oceną ofert sprzedaży sprzętu komputerowego przez Internet oraz umożliwieniem składania zamówień i zawierania transakcji na zasadzie dopasowywania ofert kupna i sprzedaży (podobnie jak na giełdach papierów wartościowych czy rynkach towarowych).

Potrzeba budowy portalu tematycznego wynika z przyrostu ilości informacji dostępnych poprzez Internet. Zadaniem vortala będzie również porządkowanie informacji oraz ułatwienie znajdowania i porównywania informacji, pomoc przy podejmowaniu decyzji wyboru produktów, usług i technologii. Główne funkcje będą obejmowały katalog produktów, terminologii i pojęć, technologii, rynek pracy, informacje z zewnętrznych serwisów informacyjnych oraz porównywanie cen i warunki dostawy, a także porady i pomoc w wyborze, katalog firm, kalendarium imprez i wydarzeń, biblioteka oprogramowania, aukcje, giełda wyrobów i usług oraz łącząca z innymi stronami internetowymi (tzw. links), listy dyskusyjne, katalogi norm prawnych.

5.4.

PROGNOZA WYNIKÓW FINANSOWYCH EMITENTA

Przedstawione poniżej prognozy finansowe zostały opracowane z uwzględnieniem założeń makroekonomicznych, obejmujących poziom inflacji, kurs wymiany złotówki oraz założeń wewnętrznych dotyczących wzrostu sprzedaży i poziomu kosztów operacyjnych. Prognozy oparte są także na założeniach dotyczących planowanych inwestycji oraz wykorzystania środków pochodzących z publicznej emisji akcji.

Prognozy zawarte w niniejszym dokumencie oparte są na szacunkowych kalkulacjach, które mogą być obarczone błędem ze względu na zmienność sytuacji gospodarczej i rynkowej będącej poza kontrolą Emitenta. Ewentualne odchylenia od przyjętych założeń w zakresie wyżej wymienionych parametrów mogą mieć wpływ na faktyczne wyniki Spółki i Grupy Kapitałowej. W związku z powyższym niniejsze prognozy nie mogą stanowić gwarancji ich realizacji ani pełnego obrazu wyników działalności Spółki.

Potencjalni inwestorzy powinni zwrócić uwagę na fakt, że prognozy przyszłych wyników działalności są z założenia niepewne i w związku z tym zaleca się zastosowanie własnej oceny prognoz.

Tabela 6.7 : Prognozy finansowe Zarządu Emitenta:

Dane w tys. PLN	Rok kończący się 31 grudnia		Zmiana	
	1999	2000 (plan)	w tys. PLN	w %
Przychody ze sprzedaży	508 157	722 820	214 663	42,2%
Zysk netto	8 657	15 635	6 978	80,6%

Źródło: Techmex S.A.

Prognoza wyników finansowych zaprezentowana powyżej została opracowana przez Zarząd Spółki w oparciu o założenia własne jak i zewnętrzne źródła prognozy obejmujący m.in. założenia budżetu państwa i polityki pieniężnej na 2000 rok. Uwzględniając powyższe Zarząd przyjął następujące podstawowe założenia:

1. wielkość inflacji będzie kształtować się na koniec 2000 roku na poziomie około 7,50%
2. kursy wymiany złotówki w stosunku do walut zachodnich wyniesie na koniec roku 4,35 i 4,20 odpowiednio dla PLN/USD i PLN/EURO
3. bankowa stawka oprocentowania kredytów (WIBOR) wyniesie na koniec 2000 roku 15,50%
4. prognozowane roczne tempo wzrostu rynku informatycznego w Polsce wyniesie w 2000 roku 10% (w wartościach realnych)
5. najwyższy poziom sprzedaży wynikający z sezonowości sprzedaży, która zwyczajowo ma miejsce na rynku komputerowym jak i u Emitenta, wystąpi w czwartym kwartale
6. Emitent dokona redukcji zadłużenia kredytowe i/lub wykupu bonów handlowych w wysokości około 50-70 mln PLN ze środków pochodzących z emisji publicznej

Tabela 6.8 : Prognozy finansowe dotyczące Grupy Kapitałowej

Dane w tys. PLN	Rok zakończony 31 grudnia		Zmiana	
	1999	2000 (plan)	w tys. PLN	w %
Przychody ze sprzedaży	611 102	830 461	219 359	35,9%
Zysk netto	6 368	14 096	7 728	121,4%

Źródło: Techmex S.A.

Powyższe prognozy zostały oparte na takich samych założeniach jak prognozy Emitenta i dotyczą je te same zastrzeżenia.