

SKRÓT PROSPEKTU EMISYJNEGO AKCJI

Emitent: ComArch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Al. Jana Pawła II 39a, www.comarch.pl

Podmiotem dominującym wobec Emitenta jest małżeństwo Elżbieta i Janusz Filipiak.

Na podstawie Prospektu oferowanych jest 102.708 akcji zwykłych na okaziciela serii G3 o jednostkowej wartości nominalnej 1,00 zł.

	Cena emisyjna	Koszty emisji	Wpływy Emitenta
Na jednostkę seria G3	1,00 zł	0,61 zł	0,39 zł
Razem seria G3	102.708,00 zł	63.000,00 zł	39.708,00 zł

Subskrypcja Akcji Serii G3 zostanie otwarta w dniu 6 czerwca 2005 r., a zamknięcie subskrypcji nastąpi w dniu 7 czerwca 2005 r. Emitent zastrzega sobie prawo podjęcia decyzji o zmianie terminów otwarcia lub zamknięcia subskrypcji. Informacja o ewentualnej zmianie terminu otwarcia lub zamknięcia subskrypcji Akcji Serii G3 zostanie podana do publicznej wiadomości w trybie art. 81 ust. 1 Prawa o Publicznym Obrocie Papierami Wartościowymi najpóźniej w dniu, którego zmiana dotyczy. Oferta Akcji Serii G3 kierowana jest do Pana Janusza Filipiaka – Prezesa Zarządu ComArch SA. Objęcie Akcji Serii G3 nastąpi w drodze subskrypcji prywatnej w rozumieniu art. 431 § 2 ust. 1 Kodeksu Spółek Handlowych. Pan Janusz Filipiak jest uprawniony do nabycia wszystkich oferowanych Akcji Serii G3. Przydział Akcji Serii G3 nastąpi w ciągu trzech dni roboczych po dniu zakończenia subskrypcji.

Przeprowadzenie subskrypcji Akcji Serii G3 nie nastąpi w trybie wykonania umowy o subemisję usługową.

Akcje Serii G3 wprowadzane są do publicznego obrotu w trybie art. 63 Prawa o Publicznym Obrocie Papierami Wartościowymi poprzez złożenie w KPWiG zawiadomienia o emisji. W związku z tym Emitent nie występował o uzyskanie zgody KPWiG na wprowadzenie Akcji Serii G3 do publicznego obrotu papierami wartościowymi. KPWiG może zgłosić sprzeciw wobec wprowadzenia Akcji Serii G3 do publicznego obrotu w trybie zawiadomienia najpóźniej na 16 dni przed rozpoczęciem subskrypcji. Zawiadomienie o emisji zostało złożone w KPWiG w dniu 2 maja 2005 r.

Oferującym Akcje Serii G3 w publicznym obrocie jest Dom Maklerski POLONIA NET S.A. z siedzibą w Krakowie, ul. Floriańska 55.

Prospekt zostanie udostępniony do publicznej wiadomości w formie drukowanej najpóźniej na jeden dzień przed rozpoczęciem subskrypcji Akcji Serii G3. Prospekt, a także informacje go aktualizujące, będzie dostępny publicznie w Centrum Informacji KPWiG w Warszawie, Plac Powstańców Warszawy 1, w siedzibie Emitenta w Krakowie, Al. Jana II 39a oraz w siedzibie Oferującego w Krakowie, ul. Floriańska 55 oraz w POK przyjmujących zapisy na Akcje Serii G3. Skróty Prospektu zostanie przekazany do publicznej wiadomości w trybie art. 81 ust. 1 Prawa o Publicznym Obrocie Papierami Wartościowymi.

W związku z Akcjami Serii G3 nie będą wystawiane poza terytorium Polski kwity depozytowe.

1 Specyfika i charakter działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej

ComArch kieruje swoją ofertę do średnich i dużych przedsiębiorstw, które są największymi odbiorcami zaawansowanych systemów informatycznych. Oferta ComArch obejmuje oprogramowanie, sprzęt komputerowy i sieciowy oraz usługi wdrożeniowe, szkoleniowe i eksploatacyjne. Spółka korzysta z produktów własnych (własne oprogramowanie), jak również z rozwiązań firm partnerskich. ComArch wykonuje oprogramowanie pod konkretne zamówienia klienta, posiada również szereg gotowych systemów, które mogą być natychmiast wdrożone u klienta bądź też dostosowane do jego potrzeb.

Spółka ComArch SA posiada dominujący udział w Grupie Kapitałowej pod względem osiąganych przychodów, wartości aktywów oraz ilości i wielkości realizowanych kontraktów. Grupa Kapitałowa ComArch działa przede wszystkim jako holding operacyjny, w którym jednostka dominująca pozyskuje większość kontraktów oraz w dużej mierze realizuje je, natomiast spółki zależne zazwyczaj działają jako podwykonawcy w zakresie wdrożeń i produkcji oprogramowania dla części realizowanych kontraktów.

W skład Grupy Kapitałowej ComArch na dzień sporządzenia prospektu wchodziło 13 spółek:

- ComArch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie – podmiot dominujący,
- ComArch Global, Inc.,
- ComArch Software AG,
- ComArch Middle East FZ-LCC,
- ComArch Sp. z o.o. ,
- ComArch s.r.o.,
- ComArch Panama, Inc.,
- ComArch Services Sp. z o.o.,
- OOO ComArch,
- INTERIA.PL SA,
- NetBrokers Sp z o.o.,
- MKS Cracovia SSA,
- Fideltronik-ComArch .

Z wyłączeniem INTERIA.PL SA, NetBrokers Sp. z o.o. oraz MKS Cracovia SSA, pozostałe podmioty wchodzące w skład Grupy Kapitałowej oferują produkty i usługi w zakresie branży informatycznej (Fideltronik-ComArch Sp. z o.o. nie rozpoczęła jeszcze działalności).

INTERIA.PL SA oraz NetBrokers Sp. z o.o. prowadzą działalność internetową.

MKS Cracovia SSA jest spółką sportową, działającą w zakresie kultury fizycznej i sportu. Prowadzi między innymi klub piłkarski oraz drużynę hokejową.

Budując Grupę Kapitałową, Emitent kierował się następującymi przesłankami:

- możliwością pozyskania wykwalifikowanych specjalistów w innych częściach Polski,
- rozwojem sprzedaży eksportowej.

2 Podstawowe produkty, towary lub usługi i rynki działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej

Przychody ze sprzedaży Spółki - wg produktów (tys. zł)						
Wyszczególnienie	2002	Struktura %	2003	Struktura %	2004*	Struktura %
Systemy dedykowane dla operatorów telekomunikacyjnych	60 324	38,6 %	41 143	22,4%	49 696	19,9%
Systemy dedykowane dla instytucji finansowych	19 974	12,8 %	40 182	21,8%	50 191	20,0%
Systemy dedykowane dla firm produkcyjnych oraz handlowo-usługowych	33 548	21,5 %	49 935	27,2%	74 746	30,0%
Pozostałe usługi i systemy (w tym sektor publiczny)	42 359	27,1 %	52 688	28,6%	75 198	30,1%
Razem	156 205	100,0%	183 948	100,0%	249 831	100,0%

Źródło: ComArch S.A.

*porównywalność danych finansowych za rok 2004 do lat poprzednich może być ograniczona z uwagi na połączenie ComArch S.A. z ComArch Kraków S.A. oraz CDN-ComArch S.A. w dniu 31 sierpnia 2004 r.

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej - wg produktów (tys. zł)						
Wyszczególnienie	2002	Struktura %	2003	Struktura %	2004*	Struktura %
Systemy dedykowane dla operatorów telekomunikacyjnych	74 222	38,0%	64 273	25,1%	91 811	27,8%
Systemy dedykowane dla instytucji finansowych	25 577	13,1%	50 546	19,7%	58 206	17,7%
Systemy dedykowane dla firm produkcyjnych oraz handlowo-usługowych	49 428	25,3%	84 500	32,9%	91 196	27,6%
Pozostałe usługi i systemy (w tym sektor publiczny)	45 838	23,6%	57 324	22,3%	88 778	26,9%
Razem	195 065	100,0%	256 643	100,0%	329 991	100,0%

Źródło: ComArch S.A.

** nieuadytowane dane według raportu za IV kwartał 2004r.*

Ze względu na rodzaj oferowanych przez ComArch systemów informatycznych, główną grupę odbiorców stanowią średnie i duże przedsiębiorstwa, które na całym świecie są największymi odbiorcami zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Większość produktów Grupy jest kierowana do określonej grupy odbiorców (np. system ORLANDO - banki, fundusze; system TYTAN - operatorzy telekomunikacji), natomiast usługi informatyczne mają charakter uniwersalny i są oferowane do każdej grupy odbiorców. Sprzedaż Grupy jest mocno zdywersyfikowana i nie występuje uzależnienie od jednego odbiorcy.

Charakterystyczne dla ComArch jest wyrównywanie się udziału poszczególnych grup produktów w sprzedaży ogółem. W 2003 i 2004 roku rozkład czterech głównych grup produktów Grupy był bardzo wyrównany. Żadna z grupy odbiorców nie uzyskała znaczącej przewagi w strukturze przychodów ze sprzedaży, co oznacza, że rozwój Grupy odbywa się w sposób bezpieczny i zrównoważony.

2.1 Podstawowe produkty, towary i usługi Emitenta

ComArch kieruje swoją ofertę do średnich i dużych przedsiębiorstw, które są największymi odbiorcami zaawansowanych systemów informatycznych. Oferta ComArch obejmuje oprogramowanie, sprzęt komputerowy i sieciowy oraz usługi wdrożeniowe, szkoleniowe i eksploatacyjne. Spółka korzysta z produktów własnych (własne oprogramowanie), jak również z rozwiązań firm partnerskich. ComArch wykonuje oprogramowanie pod konkretne zamówienia klienta, posiada również szereg gotowych systemów, które mogą być natychmiast wdrożone u klienta bądź też dostosowane do jego potrzeb.

Do podstawowych produktów oraz usług oferowanych przez Grupę należą:

A. Systemy dla operatorów telekomunikacyjnych

Flagowymi produktami ComArch dla sektora telekomunikacyjnego są platformy TYTAN Billing & Customer Care do rozliczania operatorów telekomunikacyjnych, oraz platforma InsightNet do zarządzania usługami i infrastrukturą telekomunikacyjną. Produkty TYTAN i InsightNet zaliczane są do jednej z najważniejszych grup produktów informatycznych typu OSS & BSS (Operations Support Systems & Business Support Systems). Dzięki różnorodności obszarów, w których działają moduły platform TYTAN i InsightNet, możliwe jest budowanie rozwiązań, które są w stanie zaspokoić najbardziej wyrafinowane potrzeby klientów.

System obsługi i rozliczeń abonentów TYTAN Billing & Customer Care

Kompletny zestaw modułów platformy TYTAN pozwala na obsługę wszystkich obszarów działalności operatorów telefonii stacjonarnej i komórkowej, dostawców usług internetowych, dostawców treści, a także sieci inteligentnych czy telewizji kablowych. Moduły platformy TYTAN, które mogą być wdrożone jako kompleksowe rozwiązanie lub jako osobne elementy, umożliwiają rozliczanie abonentów za korzystanie z usług telekomunikacyjnych, generowanie faktur, wykrywanie nadużyć, oraz wydatnie poprawiają jakość obsługi klienta. System jest przystosowany do obsługi klienta masowego z uwzględnieniem specyfiki poszczególnych grup abonentów oraz do obsługi klientów biznesowych. TYTAN jest systemem uniwersalnym, który pozwala na definiowanie serwisów razem z rozwojem

usług oferowanych odbiorcom przez operatora. TYTAN obsługuje wszystkie rodzaje usług opartych o GPRS, ISDN, oraz usługi nowej generacji EGDE i UMTS. TYTAN uzyskał certyfikaty wydajnościowe w międzynarodowych centrach testowych w Wielkiej Brytanii, Szwajcarii oraz w Niemczech na najnowszych platformach sprzętowych firm HP oraz SUN. Komponenty platformy TYTAN współpracują z najnowszymi serwerami firmy INTEL.

Najważniejszymi modułami wchodzącymi w skład platformy TYTAN są Billing System, Customer Care, Revenue Sharing, Web Care, Interconnect Billing, Mediation Device, Mobile Portal, 3ARTS, oraz Data Processing Server.

Najnowszym modulem platformy TYTAN jest system do rozliczeń międzyoperatorskich i partnerskich TYTAN InterPartner Billing, który umożliwia rozliczanie usług, w dostarczaniu których uczestniczy wiele firm, dostawców treści, reklam i innych serwisów. Najnowszym rozwiązaniem, które powstało w oparciu o platformę TYTAN i InsightNet jest Solution for Revenue Assurance, które umożliwia operatorom likwidowanie niekontrolowanych wpływów gotówki spowodowanych nadużyciami zewnętrznymi i wewnętrznymi, błędami w konstrukcji taryf, czy awariami.

System zarządzania sieciami teleinformatycznymi InsightNet Network Management

ComArch od samego początku swojego istnienia zajmuje się również realizacją systemów do ewidencji zasobów sieci telekomunikacyjnych oraz systemów do zarządzania sieciami telekomunikacyjnymi. Podstawowym systemem w tym obszarze jest platforma InsightNet czyli, system do zarządzania infrastrukturą telekomunikacyjną i infrastrukturą IT. InsightNet podobnie jak TYTAN ma budowę modułową. Produkt przeznaczony jest przede wszystkim dla firm telekomunikacyjnych, ale często stosowany także do zarządzania sieciami innych przedsiębiorstw takich jak np. zakłady energetyczne czy korporacje posiadające rozległe sieci teleinformatyczne. Zaprojektowana zgodnie z najnowocześniejszymi trendami w zakresie zarządzania sieciami, platforma InsightNet, umożliwia zarządzanie usterkami pojawiającymi się w sieci Klienta, a następnie sprawne zarządzanie rozwiązaniem problemu. Dzięki rozwiązaniom wizualizacyjnym ILOG zastosowanym przy budowie systemu, jego użytkownicy mają dostęp do obrazu sieci dostępnego na specjalnych konsolach graficznych. Kolejne moduły systemu są odpowiedzialne za zarządzanie konfiguracją sieci Klienta, a także za projektowanie oraz aktywowanie usług telekomunikacyjnych. Dzięki ich wykorzystaniu zasoby sieciowe mogą być optymalnie alokowane, natomiast nowe usługi wdrażane w najkrótszym możliwym czasie. System pozwala także na definiowanie oraz monitorowanie umów SLA, przez co Klienci mogą optymalizować zyski realizowane na ich podstawie. Platforma InsightNet przeznaczona jest również do zarządzania obciążeniem sieci, zarządzania wydajnością sieci oraz zarządzania ekipami technicznymi. InsightNet pozwala szybciej reagować na zmieniającą się sytuację na rynku oraz szybko odpowiadać na nowe potrzeby klientów, co z kolei umożliwia znaczne zwiększenie zysków.

Do najważniejszych modułów platformy InsightNet należą Fault Management, Fraud Detection, Configuration Mangement, Performance Management, Service Level Agreement, Service Monitoring, Inventory Management, Service Provisioning, Trouble Ticketing, oraz Workforce Management.

Najnowszym modulem w platformie InsightNet jest moduł Service Management, dzięki któremu operatorzy telekomunikacyjni są w stanie kontrolować i zarządzać dostarczaniem dla klientów usługami, a także sprawnie i szybko uruchamiać nowe usługi, a dzięki temu uzyskiwać przewagę nad konkurencją. Niedawno ComArch uruchomił na platformie InsightNet również system End-2-End Monitoring, który umożliwia operatorom komórkowym monitorowanie jakości usług bezpośrednio z poziomu telefonu komórkowego abonenta.

Aktualnie systemy ComArch dla telekomunikacji mają kilkadziesiąt doskonałych referencji na całym świecie i na nich opiera się strategia eksportowa firmy. Potwierdzeniem doskonałej jakości systemów są też wyróżnienia regularnie otrzymywane na światowych targach i konferencjach branżowych. Do najważniejszych zaliczyć można nominacje do nagrody Billing Awards w kategorii „Najbardziej innowacyjny produkt billingowy” na targach Billing Systems 2001 w Londynie, nominacje w dwóch kategoriach „Najlepszy nowy produkt” oraz „Billing usług IP” na targach Billing World w Orlando, USA. Wdrożenie platformy InsightNet u największego polskiego operatora komórkowego Era, zostało nagrodzone w kategorii OSS Operational Excellence na targach Billing World w Stanach Zjednoczonych. W 2004 roku system TYTAN InterPartner Billing został wyróżniony przez prestiżowe pismo Billing World 2004 and OSS Today Magazine w kategorii „Najlepszy nowy produkt”, natomiast na targach Billing Systems w Londynie uzyskał drugie miejsce w konkursie na najlepszy nowy

produkt. ComArch z produktami TYTAN i InsightNet jest członkiem najbardziej prestiżowych organizacji zrzeszających dostawców systemów OSS/ BSS TeleManagement Forum i GSM Association. Informacje o tych systemach regularnie zamieszczane są w raportach branżowych najważniejszych firm analitycznych takich jak IDC czy Gartner.

B. Systemy dla sektora finansowego

ComArch posiada bogatą ofertę dla firm sektora finansowo-bankowego. Najważniejszymi produktami dla tej grupy klientów są: rodzina systemów ORLANDO, system SUBREA oraz system AURUM KREDYTY. Poniżej zamieszczono krótki opis poszczególnych produktów.

ORLANDO jest rodziną specjalistycznych systemów odpowiedzialnych za obsługę instytucji finansowych w zakresie związanym z obrotem papierami wartościowymi. W skład platformy ORLANDO wchodzi sześć systemów, odpowiedzialnych za obsługę różnych segmentów rynku:

Systemy rodziny ORLANDO mają blisko 50 wdrożeń w Polsce.

Jako nową linię produktów należy wymienić rodzinę aplikacji do obsługi towarzystw ubezpieczeniowych - SUBREA. System jest przeznaczony do obsługi towarzystw majątkowych i życiowych.

AURUM KREDYTY

Platforma Aurum Kredyty to rozwiązanie dla instytucji finansowych udzielających kredytów i pożyczek wyposażone w moduły generacji produktów, obsługi procesów, ratingu, scoringu, analizy danych i sprawozdawczości. Wspierane są proces sprzedaży i obsługa kredytów poprzez oddziały, Internet, call center oraz poprzez pośredników kredytowych. System Aurum Kredyty zgodny jest ze standardami Basel-2.

C. Systemy CRM i systemy zarządzania dokumentami

System AURUM jest kompleksowym pakietem klasy CRM, służącym do zarządzania relacjami z klientami i partnerami handlowymi, pozwalającym na maksymalne wykorzystanie potencjału sieci Internet w codziennej działalności firmy. Składa się on z kilku modułów:

Aurum PartnerCare, Aurum CustomerCare, Aurum AgentCare, Aurum DataCare, Aurum CRM. Mogą one pracować zupełnie niezależnie od siebie. Aurum PartnerCare usprawnia współpracę pomiędzy centralą firmy a terenową siecią sprzedaży (własne oddziały, partnerzy handlowi, dealerzy, agenci itp.). PartnerCare obsługuje sprzedaż, realizację zamówień, procesy logistyczne, udostępnia partnerom informacje handlowe (cenniki, stany magazynowe, informacje marketingowe). Pozwala na znaczne zwiększenie jakości obsługi partnerów przy jednoczesnej redukcji kosztów. Aurum CustomerCare pozwala na sprzedaż produktów przez Internet klientom końcowym, kompleksową obsługę posprzedażną, udostępnianie informacji. W zależności od potrzeb klienta i wagi udostępnianych informacji CustomerCare zapewnia adekwatne do skali zagrożeń zabezpieczenia. Aurum AgentCare wspiera pracę pracowników, przedstawicieli handlowych pracujących w terenie. AgentCare zapewnia im natychmiastowy dostęp do informacji handlowych (cenniki, promocje, stany magazynowe, bieżący stan rozliczeń z kontrahentami), pozwala na przyjmowanie zamówień, wystawianie faktur. AgentCare daje możliwość gromadzenia i przesyłania do centrali ważnych informacji z sieci sprzedaży: cen własnych i konkurencji, informacji o akcjach marketingowych, danych charakteryzujących sieć sprzedaży i dystrybucji. Aurum DataCare w oparciu o standard EDI obsługuje wymianę informacji z dużymi sieciami handlowymi (super i hipermarkety), firmami logistycznymi. Pozwala na wymianę, bezpośrednio pomiędzy aplikacjami partnerów wszelkiego rodzaju dokumentów w formie elektronicznej (cenniki, zamówienia, faktury, dokumenty magazynowe, itp.). W ComArch działa też centrum outsourcingu rozwiązań EDI o nazwie „ECOD - Elektroniczne Centrum Obsługi Dokumentów”.

Aurum CRM jest modułem centralnym zbierającym i analizującym informacje uzyskane poprzez PartnerCare, CustomerCare, AgentCare, DataCare. Dzięki elastyczności zastosowanych narzędzi każdy uprawniony użytkownik może uzyskać dostęp do aktualnych informacji dotyczących sprzedaży i marketingu.

System viBank (Aurum Customer Care) jest systemem bankowości elektronicznej, dzięki któremu klienci banków, biur maklerskich oraz towarzystw ubezpieczeniowych mogą korzystać z usług tych instytucji on-line poprzez sieć internetową. System ten już w tym momencie osiągnął sukces na rynku, czego dowodem jest kilka podpisanych kontraktów na jego wdrożenie. System viBank obecnie jawi się jako najbardziej zaawansowany system na polskim rynku.

W ramach Systemów Zarządzania Dokumentami Spółka świadczy kompleksowe usługi w zakresie budowy systemów archiwizacji danych, organizacji pracy i zarządzania informacją w przedsiębiorstwie. Od 1996 roku ComArch współpracuje z amerykańską korporacją FileNET, światowym liderem w zakresie produktów z dziedziny imaging i workflow.

Platforma zarządzania dokumentami firmy FileNET obejmuje następujące linie produktów:

- elektroniczne przechowywanie obrazów dokumentów - Document Imaging,
- zarządzanie przepływem pracy - WorkFlow - oprogramowanie do zarządzania przepływem zadań - jest rozwiązaniem umożliwiającym kompletną automatyzację procesów biznesowych,
- zarządzanie zbiorami elektronicznie przechowywanych dokumentów - Document Management - technologia ta zapewnia możliwość stworzenia sprawnej wymiany i kontroli elektronicznej informacji.

D. Usługi typu „Professional Services”

Oferta „ComArch Professional Services” (CPS) koncentruje w ComArch kompetencje związane z szeroko rozumianymi zaawansowanymi usługami informatycznymi i bezpieczeństwem teleinformatycznym. Powstała ona w odpowiedzi na coraz większe zapotrzebowanie rynku na tego typu usługi i jako rezultat dotychczasowych sukcesów ComArch na tym polu. Realizacja wielu projektów programistycznych i integratorskich pozwoliła na zebranie unikalnych doświadczeń i zbudowanie wyjątkowego zespołu, co zostało dodatkowo potwierdzone certyfikatami i autoryzacjami czołowych dostawców rozwiązań IT.

W ramach CPS oferowane są następujące grupy usług: projektowanie i wdrażanie oprogramowania, integracja i zarządzanie systemami, serwis i outsourcing, usługi związane z bezpieczeństwem teleinformatycznym.

Kompetencje związane z oprogramowaniem dotyczą zarówno bazodanowych systemów back-office'owych, systemów front-office'owych wykorzystujących dowolne kanały komunikacyjne (intranet, Internet, WAP, call center etc.), integracji rozwiązań korporacyjnych w oparciu o middleware, hurtowniami danych czy migracjami systemów informatycznych.

Centra odpowiedzialne za integrację specjalizują się w projektach łączących produkty wielu dostawców, realizują projekty pod klucz wymagające zastosowania zaawansowanych technologicznie elementów. W ramach swojej oferty wdrażają kompleksowe rozwiązania dla przedsiębiorzeń typu ISP, ASP czy call center. Inne z bardzo różnorodnego wachlarza usług to: budowanie systemów intranetowych, przystosowywanie aplikacji typu klient-serwer do korzystania w środowisku typu thin client, integracja transmisji głosu i danych w sieciach (VoIP - Voice over IP), wdrażanie systemów wideokonferencyjnych, systemów opartych o Infomaty (tzw. Web kioski), systemów rejestracji rozmów telefonicznych, systemów GPS, a skończywszy na radiowych systemach trunkingowych.

Rozwiązaniami, które zdobywają coraz większą popularność, są rozwiązania wspierające zarządzanie IT. Obejmują one elementy odpowiedzialne za zarządzanie zasobami i infrastrukturą, jak i za zarządzanie na poziomie biznesowym. Na zarządzanie zasobami i infrastrukturą składa się zarządzanie sieciami, serwerami, komputerami osobistymi czy bazami danych. Zarządzanie biznesowe rozumiane jest jako zarządzanie aplikacjami, problemami (Help Desk, zarządzanie zmianami), wspieranie procesu podejmowania decyzji czy wręcz zarządzanie procesami biznesowymi. ComArch jest w posiadaniu szczególnych doświadczeń w tym zakresie.

Kolejna grupa usług w ramach CPS dotyczy infrastruktury teleinformatycznej. ComArch podejmuje się instalacji, konfiguracji, utrzymania i serwisowania sieci, serwerów, baz danych i systemów pamięci masowych. W tych obszarach świadczone są również usługi outsourcingowe. ComArch może utrzymywać systemy klientów pracujące w ich lokalizacjach lub też w ComArchowych data center. W tym ostatnim przypadku można mówić o kolokacji serwerów bądź udostępnianiu zasobów ComArch

na potrzeby aplikacji biznesowych klientów. Wszelkie kontrakty outsourcingowe mają charakter umów SLA (Service Level Agreement).

Usługi w zakresie bezpieczeństwa teleinformatycznego obejmują usługi w zakresie projektowania i budowy rozwiązań służących zabezpieczeniu systemów teleinformatycznych przed niepożądanym dostępem i skutkami zdarzeń losowych, ze szczególnym uwzględnieniem transmisji informacji w sieciach komputerowych. Tego typu usługi są podstawowym czynnikiem sukcesu przy oferowaniu produktów umożliwiających handel elektroniczny. Podstawowym elementem systemów bezpieczeństwa są systemy kontroli dostępu oraz systemy legalizacyjne. Ich podstawowym zadaniem jest identyfikacja i potwierdzanie tożsamości osób korzystających z zabezpieczanych systemów oraz ochrona danych przesyłanych w sieci w celu ochrony przed podsłuchem. Podkreślić należy szeroki zakres usług oferowanych przez ComArch, począwszy od analizy wykorzystania systemów informatycznych mającej na celu wskazanie i ocenę potencjalnych zagrożeń, tworzenie tzw. "polityki bezpieczeństwa", poprzez usługi integracyjne i implementacyjne, aż po pełną asystę i serwis.

Inną klasą oferowanych rozwiązań są instalacje pozwalające na w pełni bezpieczne połączenie sieci korporacyjnej z publicznymi sieciami transmisji danych, ze szczególnym uwzględnieniem Internetu. Odpowiednia architektura połączeń i użycie tzw. "ścian ogniowych" gwarantuje wygodę w korzystaniu z sieci rozległych i równocześnie zabezpiecza przed włamaniami z zewnątrz. Dodatkowo ComArch oferuje kryptograficzne zabezpieczenie poczty elektronicznej i rozwiązania pozwalające na użycie podpisu cyfrowego, używanego do sygnowania dokumentów w postaci elektronicznej.

Najważniejszym produktem w tym obszarze jest własny system zarządzania bezpieczeństwem Protector. Jest to rozwiązanie umożliwiające definicję i scentralizowane wykrywanie naruszeń polityki bezpieczeństwa oraz natychmiastową, automatyczną reakcję na takie zdarzenia.

Oferta CPS nie jest specjalizowana branżowo, lecz jest kierowana do wszystkich klientów. Lista referencyjna obejmuje sektor telekomunikacyjny, bankowo-finansowy, sektor usług oraz sektor publiczny.

E. Systemy dla firm sektora użyteczności publicznej

ComArch kieruje do przedsiębiorstw użyteczności publicznej (energetycznych, ciepłowniczych, gazowniczych i wodno-kanalizacyjnych) kompleksową ofertą rozwiązań i narzędzi informatycznych wspomagających i usprawniających ogół strategicznych procesów biznesowych, z którymi mają do czynienia.

W obszarze zarządzania firmą są to systemy wspierające zarządzanie przedsiębiorstwem (ERP), systemy controllingu finansowego i operacyjnego, a także hurtownie danych - czyli narzędzia wspomagające analizę i podejmowanie decyzji.

Wśród rozwiązań biznesowych, wspomagających działalność związaną z obrotem mediami, proponujemy nowoczesną i uniwersalną platformę rozliczania odbiorców - Egeria Utilities. Oprócz swej podstawowej funkcjonalności system zawiera, między innymi, moduły dedykowane do obsługi klientów i obiegu dokumentów. Obok billingu Grupa ComArch oferuje zestaw narzędzi przeznaczonych dla nowoczesnego obrotu, które są odpowiedzią na gwałtowną ewolucję rynku. Są to między innymi: Aurum Energia (hurtowy handel energią z wykorzystaniem kanałów elektronicznych), Orlando Energia (zarządzanie ryzykiem przy konstruowaniu portfeli zakupowych i sprzedażowych), Internetowe Biuro Obsługi Klienta (obsługa klientów przez kanały elektroniczne) czy prognozowanie zapotrzebowania na energię i temperaturę zasilania. Narzędzia te można traktować jako moduły systemu billingowego lub jako niezależne systemy. Systemy zarządzania relacjami z klientami (CRM) i Call Center dopełniają ofertę w zakresie obrotu.

Dla newralgicznego obszaru działania spółek dystrybucyjnych, jakim jest niewątpliwie eksploatacja sieci dystrybucji, oferujemy rozwiązanie SID - System Informacji o Dystrybucji, który jest pierwszym w Polsce zintegrowanym systemem do kompleksowej obsługi procesów związanych z dystrybucją mediów. Bazuje on na koncepcji Systemów Informacji Geograficznej (GIS). Oprogramowanie to umożliwia prowadzenie pełnej ewidencji sieci, rejestrację nieprawidłowości i usterek, generowanie zleceń naprawczych, gromadzenie, przechowywanie, aktualizację i udostępnianie danych opisujących sieć dystrybucji, planowanie inwestycji dotyczących sieci oraz obsługę procesu przyłączania odbiorców.

Należy wspomnieć także o rozwiązaniach infrastrukturalnych wspomagających funkcjonowanie przedsiębiorstwa w erze powszechnej informatyzacji. Są to przede wszystkim systemy archiwizacji

faktur, obiegu dokumentów i dziennik korespondencyjny. Systemy te zastępują dokumenty papierowe dokumentami sterowanymi elektronicznie, które są łatwiejsze do przeszukiwania i archiwizacji. Kolejnymi rozwiązaniami z tej grupy są systemy wspierające dział informatyczny przedsiębiorstwa, takie jak Help Desk, czy też systemy zarządzania infrastrukturą tele-informatyczną i bezpieczeństwem.

F. Systemy finansowo-księgowe oraz systemy ERP

ComArch oferuje pełną gamę systemów finansowo-księgowych, od rozwiązań dla małych i średnich firm (CDN Optima, CDN Klasyka) do systemów klasy ERP takich jak CDN XL i CDN Egeria. Dzięki rozbudowanej funkcjonalności systemy zapewniają pełne wsparcie i automatyzację procesów biznesowych w przedsiębiorstwie. Umożliwiają pracę on-line/off-line firmom wielooddziałowym, posiadającym często skomplikowany obieg dokumentów. Oprogramowanie doskonale wspiera pracę akwizytorów, wansellerów, oraz punktów sprzedaży detalicznej i oddziałów przedsiębiorstwa, pozwala na wykorzystanie nowoczesnych form handlu elektronicznego poprzez współpracę z systemami EDI. Istnieje też możliwość wynajmu systemu - czyli użytkownika go w modelu ASP (Application Service Provision).

Wg raportu IDC n/t polskiego rynku ERP w 2003 r. ComArch ma 16% udział w rynku nowopodpisanych kontraktów na dostawę systemów ERP.

Rozwiązań wspomagających zarządzanie są rozwijane od przeszło 10 lat i korzysta z nich już ponad 40 tys. przedsiębiorstw w całej Polsce. Sprzedają je na terenie całej Polski oddziały ComArch oraz ponad sześciuset pięćdziesięciu autoryzowanych Partnerów ComArch.

Produkty ComArch z rodziny CDN są oznaczone godłem Teraz Polska.

CDN Egeria to polski system klasy ERP wspomagający zarządzanie, przeznaczony dla dużych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych, administracji publicznej, sektora użyteczności publicznej (dystrybucja ciepła, wody) oraz sektora finansowego (banki, firmy leasingowe itp.). Funkcjonalność systemu obejmuje: Finanse-Księgowość, Controlling, Kadry, Produkcja, Logistyka/Spedycja. Istnieje możliwość jego rozbudowy o dedykowane oraz branżowe moduły, zapewniające dostosowanie do indywidualnych potrzeb Klienta. System dostępny jest również przez Internet w modelu ASP na platformie CDN Online.

CDN XL to wielomodułowy, zintegrowany system klasy ERP, adresowany do dynamicznie rozwijających się firm stosujących najlepsze standardy obsługi klienta. Rozwiązanie przeznaczone jest dla średnich i dużych firm handlowych/dystrybucyjnych, usługowych, produkcyjnych, jedno- lub wielooddziałowych (unikalne rozwiązanie: w centrali firmy - CDN XL, w oddziałach, przedstawicielstwach i sklepach - CDN OPTIMA). System dostępny jest również przez Internet w modelu ASP na platformie CDN Online.

CDN OPTIMA jest nowoczesnym, zintegrowanym systemem do zarządzania firmą. Oprócz obsługi sprzedaży, prowadzenia księgowości, naliczania podatków i ZUS umożliwia przedstawienie pełnego obrazu działalności operacyjnej i finansowej firmy. System jest adresowany do małych i średnich firm nie posiadających oddziałów oraz do biur rachunkowych. System dostępny jest również przez Internet w modelu ASP na platformie CDN Online.

CDN Klasyka to doskonałe rozwiązanie o niskich wymaganiach sprzętowych (środowisko DOS) dla firm każdej wielkości, począwszy od Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, a skończywszy na małych, jednoosobowych firmach handlowo-usługowych i produkcyjnych oraz biurach rachunkowych.

CDN Online

ComArch udostępnia przez Internet swoje programy finansowo-księgowe oraz systemy ERP. To doskonałe rozwiązanie dla firm wielooddziałowych oraz biur rachunkowych. Dzięki CDN Online biura rachunkowe mogą w łatwy sposób dać dostęp do danych swoim klientom. Z usługi CDN Online korzysta już kilkuset klientów.

ComArch Business Intelligence (Hurtownie Danych) to złożony z wielu elementów system informatyczny zbierający dane z innych (źródłowych) systemów informatycznych, porządkujący, integrujący i układający zebrane dane, celem ich prezentacji w jasny i logiczny sposób użytkownikom końcowym systemu, w postaci aktualnych raportów, analiz i zestawień.

G. Systemy pod klucz

Dodatkowo, wychodząc na przeciw oczekiwaniom klientów o specyficznych wymaganiach, nie spełnianych przez produkty standardowe, ComArch oferuje systemy tworzone w oparciu o jednostkowe zamówienia klientów, tzw. systemy „pod klucz”. Przy tworzeniu tego typu systemów wymagana jest znajomość wielu różnych technologii softwarowych i hardwarowych, co stawia w uprzywilejowanej sytuacji takie firmy jak ComArch, które mogą się poszczycić rozległą wiedzą i doświadczeniem w wielu obszarach technologii informatycznych. Zwykle systemy realizowane dla instytucji sektora publicznego są systemami tworzonymi na indywidualne, jednostkowe zamówienie.

2.2 Podstawowe produkty, towary i usługi pozostałych spółek z Grupy Kapitałowej

2.2.1 ComArch Global

Spółka ComArch Global, Inc. została założona w czerwcu 1999 roku, celem sprzedaży produktów Grupy ComArch na rynkach Ameryki Północnej i Południowej.

ComArch Global oferuje rozwiązania teleinformatyczne w zakresie billingu i zarządzania infrastrukturą teleinformatyczną (OSS). Spółka dostarcza usługi konsultantów IT z wiedzą dziedzinową, którzy projektują i wdrażają rozwiązania oparte na produktach ComArch dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów.

W 2003 roku ComArch Global, Inc. podpisała umowę z Rządem Stanu Waszyngton ze stolicą w Olympia w USA. Przedmiotem umowy jest wdrożenie systemów ComArch Tytan i ComArch InsightNet służących do zarządzania i rozliczania rządowych sieci telekomunikacyjnych i teleinformatycznych Stanu Waszyngton. ComArch zapewni również szkolenia pracowników Departamentu Informatyki i Telekomunikacji Stanu Waszyngton oraz 5-letnie wsparcie techniczne systemu. Jest to pierwszy wygrany przez Grupę ComArch przetarg w sektorze publicznym w USA. ComArch konkurował w nim z czołową światowych firm informatycznych.

Poza tym klientami Spółki są między innymi: Terra Telecommunications Corp. z siedzibą w Miami na Florydzie, operator narodowy Nikaragui - Enitel.

2.2.2 ComArch Software

Spółka ComArch Software AG została założona w końcu roku 1999, celem otwarcia zachodnioeuropejskich rynków – przede wszystkim – niemieckiego, austriackiego i szwajcarskiego na produkty polskiej Grupy Kapitałowej ComArch.

Działalność spółki koncentruje się na zbywaniu produktów dla sektora telekomunikacyjnego, zawieraniu nowych kontraktów oraz pracach z zakresu konsultingu i integracji. Rozpoczęto systematyczną obserwację rynku i konkurencji oraz rozbudowę struktury marketingowej, co rokuje nadzieje na długotrwałe korzyści. Z perspektywy dnia dzisiejszego można powiedzieć, że te działania miały pozytywny wpływ na przebieg działalności spółki.

Po trudnościach związanych z początkami działalności spółki oraz poszukiwaniami w 2001 r. odpowiednich niemieckich partnerów – integratorów sieci i wchodzeniem na nowy rynek, spółka zaczęła w 2002 r. pozyskiwać klientów, podpisując pierwsze kontrakty handlowe.

W 2003 roku spółka ComArch Software AG podpisała umowę z O2 Germany, jednym z największych w Europie operatorów telefonii komórkowej. Przedmiotem umowy było wdrożenie systemu ComArch InsightNet do zarządzania sieciami telekomunikacyjnymi operatora. W grudniu 2003 r. ComArch Software AG podpisał dwie umowy na dostawę do operatora komórkowego UMC na Ukrainie zintegrowanego systemu zapewnienia przychodów (revenue assurance). Poza tym w 2003 roku spółka ComArch Software AG pozyskała kontrakty na świadczenie usług od m.in. spółek: VictorVox, Deutsche Bank GmbH, Vasco, MGB Metro.

2.2.3 ComArch Middle East FZ-LLC

W kwietniu 2004 r. została zarejestrowana spółka ComArch Middle East FZ-LLC z siedzibą w Dubaju, będąca spółką zależną od ComArch SA. Spółka zajmuje się sprzedażą produktów ComArch na Bliskim Wschodzie oraz częściowym supportem dostarczonych klientom systemów informatycznych.

2.2.4 ComArch Sp. z o.o. (Ukraina)

W czerwcu 2004 r. została zarejestrowana spółka „ComArch” z siedzibą w Kijowie na Ukrainie, będąca spółką zależną od ComArch SA. Spółka zajmuje się sprzedażą produktów ComArch na Ukrainie oraz częściowym supportem dostarczonych klientom systemów informatycznych.

2.2.5 ComArch s.r.o.

W sierpniu 2004 r. ComArch SA nabył udziały w ComArch s.r.o. z siedzibą w Sliač na Słowacji. ComArch s.r.o. jest spółką zależną od ComArch SA. Spółka zajmuje się produkcją oprogramowania na zlecenie Grupy ComArch.

2.2.6 ComArch Panama, Inc.

W listopadzie 2004 r. została zarejestrowana spółka ComArch Panama, Inc. z siedzibą w Panamie, będąca spółką zależną od ComArch Global, Inc. Spółka zajmuje się sprzedażą i produkcją systemów informatycznych na rynek Ameryki Środkowej i Południowej.

2.2.7 ComArch Services Sp. z o.o.

W czerwcu 2004 r. została zarejestrowana spółka ComArch Services, Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, będąca spółką zależną od ComArch SA. Spółka prowadzi działalność teleinformatyczną, polegającą na dostarczaniu łącz teleinformatycznych na potrzeby własne, spółek grupy ComArch oraz realizowanych przez ComArch kontraktów.

2.2.8 OOO ComArch

W styczniu 2005 r. została zarejestrowana spółka OOO ComArch z siedzibą w Moskwie, będąca spółką zależną od ComArch SA. Spółka zajmuje się sprzedażą produktów ComArch w Rosji oraz częściowym supportem dostarczonych klientom systemów informatycznych.

2.2.9 INTERIA.PL SA

INTERIA.PL jest portalem internetowym, który świadczy następujące usługi:

a) Usługi informacyjne - polegające na dostarczeniu wiadomości i informacji według następujących serwisów tematycznych: fakty, sport, biznes i ekonomia, rozrywka, nowe technologie, motoryzacja, turystyka, kobieta, gry, pogoda, program TV;

b) Usługi komunikacyjne - udostępniono następujące usługi: poczta elektroniczna (e-mail), wirtualne (elektroniczne) kartki;

c) Usługi wyszukiwawcze - polegające na umożliwieniu użytkownikom przeszukiwania zasobów sieci Internet, tj. wyszukiwarka (polska i zagraniczna wyszukiwarka AltaVista), katalog stron internetowych, wyszukiwarki serwisowe, bazy adresowe firm (baza firm TeleAdreson), Encyklopedia Internautica, serwis praca;

d) Usługi dla społeczności internetowych - nowe metody komunikacji dostarczane przez sieć Internet powodujące zjawisko tworzenia tzw. społeczności internetowych - tj. CZATeria, Hyde Park, Miasto WWW.

2.2.10 Fideltronik ComArch Sp. z o.o.

Fideltronik-ComArch Sp. z o.o. jest spółką stowarzyszoną z ComArch SA. Spółka nie rozpoczęła działalności.

2.2.11 MKS Cracovia SSA

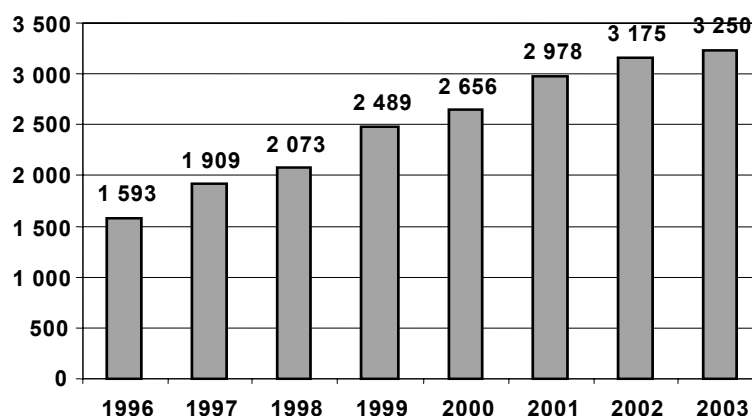
Podstawową działalnością spółki jest prowadzenie działalności sportowej z uczestnictwem w profesjonalnych lub amatorskich zawodach i imprezach w następujących dyscyplinach sportowych: piłka nożna, lekkoatletyka, hokej na lodzie, piłka ręczna kobiet, koszykówka.

Podstawowe produkty:

- Sprzedaż karnetów i biletów na imprezy sportowe,
- Organizacja imprez sportowych i kulturalno-sportowych tj: turnieje halowe, sparringi z uznanymi firmami, treningi noworoczny, aukcje pamiątek, itp.,
- Banery reklamowe na stadionie, lodowisku i strojach zawodników różnych sekcji,
- Prawa do transmisji meczów - Telewizyjne prawa do transmisji meczów piłkarskich,
- Prawo do uzyskania tytułu sponsora drużyny lub meczu,
- sprzedaż miejsc pod reklamę zewnętrzną na terenach Spółki,
- Sprzedaż pamiątek,
- Wydawnictwa klubowe.

2.3 Rynki działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej

Polski rynek IT (mld USD).



Źródło: Raport Teleinfo 500

ComArch działa na rynku usług informatycznych. Polski rynek IT jest bardzo rozdrobniony, co oznacza, że udział poszczególnych spółek działających na tym rynku jest niewielki. Udział ComArch w rynku informatycznym wynosi ok. 1,9%. Dynamika wzrostu ComArch za okres kilku ostatnich lat była wyższa niż całego rynku, co czynią ją jednym z jego liderów. Według Raportu TOP 200 Computerworld za 2003 rok ComArch SA jest czwartym integratorem systemów informatycznych w Polsce oraz zajmuje 10 miejsce w Polsce pod względem wartości przychodów z usług informatycznych. Pod względem przychodów z eksportu ComArch SA zajął 7 miejsce wśród firm krajowych. Zarówno obecnie jak i w najbliższej przyszłości większość przychodów będzie pochodzić z rynku krajowego, niemniej jednak intensyfikacja działań zagranicą przynosi konsekwentny wzrost przychodów ze sprzedaży produktów i usług na rynku Bliskiego Wschodu, Europy Zachodniej i Wschodniej oraz Stanów Zjednoczonych. W porównaniu z ubiegłymi latami zmieniła się struktura geograficzna przychodów. Grupa konsekwentnie realizuje strategię zwiększania sprzedaży eksportowej, która obecnie stanowi już 20,8% całości przychodów.

Przychody ze sprzedaży Spółki – struktura geograficzna (tys. zł)						
Wyszczególnienie	2002	Struktura %	2003	Struktura %	2004*	Struktura %
Kraj	149 898	96,0%	169 196	92,0%	215 558	86,3%
Eksport	6 307	4,0%	14 752	8,0%	34 273	13,7%
Przychody ze sprzedaży	156 205	100,0%	183 948	100,0%	249 831	100,0%

Źródło: ComArch S.A.

*porównywalność danych finansowych za rok 2004 do lat poprzednich może być ograniczona z uwagi na połączenie ComArch S.A. z ComArch Kraków S.A. oraz CDN-ComArch S.A. w dniu 31 sierpnia 2004 r.

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej – struktura geograficzna (tys. zł)						
Wyszczególnienie	2002	Struktura %	2003	Struktura %	2004*	Struktura %
Kraj	179 265	91,9%	219 533	85,5%	261 389	79,2%
Eksport	15 800	8,1%	37 110	14,5%	68 602	20,8%
Przychody ze sprzedaży	195 065	100,0%	256 643	100,0%	329 991	100,0%

Źródło: ComArch S.A.

* nieuadytowane dane według raportu za IV kwartał 2004r.

Na szczególną uwagę zasługuje również struktura przychodów ze sprzedaży w przekroju rodzajowym. Udział oprogramowania i usług w przychodach, a więc tych elementów, na które popyt rośnie najszybciej i które cechują się największą wartością dodaną, wynosi zarówno dla Spółki jak i Grupy w poszczególnych latach ok. 60 - 80%. Natomiast sprzęt komputerowy sprzedawany przez Emitenta jest oferowany najczęściej w ramach umów o wykonanie kompleksowych systemów informatycznych, jako jeden z elementów takich systemów. Ponadto w większości przypadków ComArch SA dostarcza sprzęt komputerowy o zaawansowanych konfiguracjach hardwarowo-sofwarowych, co umożliwia Spółce osiągnięcie wyższych marż niż przy sprzedaży popularnego sprzętu komputerowego. Struktura ta w ciągu 2004 roku uległa istotnym zmianom. Sprzedaż „sprzętu komputerowego” pozostawała nominalnie na tym samym poziomie, co przy wzroście całości przychodów oznacza spadek w strukturze sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży Spółki - wg rodzaju (tys. zł)						
Wyszczególnienie	2002	Struktura %	2003	Struktura %	2004*	Struktura %
Usługi	76 586	49,0 %	82 518	44,9%	103 420	41,4%
Oprogramowanie	29 160	18,7 %	37 384	20,3%	81 216	32,5%
Sprzęt komputerowy	50 459	32,3 %	64 046	34,8%	65 195	26,1%
Razem	156 205	100,0%	183 948	100,0%	249 831	100,0%

Źródło: ComArch S.A.

*porównywalność danych finansowych za rok 2004 do lat poprzednich może być ograniczona z uwagi na połączenie ComArch S.A. z ComArch Kraków S.A. oraz CDN-ComArch S.A. w dniu 31 sierpnia 2004 r.

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej - wg rodzaju (tys. zł)						
Wyszczególnienie	2002	Struktura %	2003	Struktura %	2004*	Struktura %
Usługi	108 548	55,6%	120 267	46,9%	144 714	43,9%
Oprogramowanie	32 844	16,8%	56 825	22,1%	109 104	33,0%
Sprzęt komputerowy	53 673	27,6%	77 599	30,2%	71 222	21,6%
Pozostałe			1 952	0,8%	4 951	1,5%
Razem	195 065	100,0%	256 643	100,0%	329 991	100,0%

Źródło: ComArch S.A.

* nieuadytowane dane według raportu za IV kwartał 2004r.

3 Plany i przewidywania w zakresie czynników wpływających na przyszłe wyniki Emitenta

3.1 Czynniki wewnętrzne

▪ Wzrost sprzedaży eksportowej

ComArch dysponując produktami konkurencyjnymi międzynarodowo konsekwentnie dąży do zwiększania wartości sprzedaży zagranicznej. Sprzedaż jest realizowana przez spółki zależne mające siedzibę zagranicą oraz przez firmy partnerskie. Rozwój sprzedaży eksportowej jest szansą Spółki na

szybszy jej rozwój niż rośnie rynek IT w Polsce. Promocja Spółki na rynku międzynarodowym jest również koniecznością w obliczu postępującej globalizacji gospodarki światowej i liberalizacji handlu.

▪ **Pozycja i renoma Firmy mająca wpływ na charakter pozyskiwanych klientów**

Klientami ComArch są zazwyczaj duże firmy o dobrej reputacji i wysokim standingu finansowym. Wynikają z tego dwie podstawowe korzyści. Pierwszy to fakt, że ten rodzaj klientów jest znakomitym źródłem pozyskiwania referencji poprzez udane wdrożenie ambitnych projektów. Drugi to niskie ryzyko finansowe ponoszone przez ComArch przy współpracy z tymi klientami. Problem należności nieściągalnych jest w ComArch marginalny.

▪ **Działalność ComArch SA w specjalnej strefie ekonomicznej w Krakowie**

ComArch S.A. uzyskał zezwolenie na prowadzenie działalności w Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Krakowie. Przedmiotowe zezwolenie - w związku z wejściem Polski do Unii Europejskiej i uchwaleniem Ustawy z dnia 2 października 2003 roku o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw (Dz. U. Nr 188, poz. 1840), która zmieniła warunki zwolnień podatkowych dla podmiotów działających w specjalnych strefach ekonomicznych – zostało zmienione decyzją z dnia 24 czerwca 2004 roku. Zgodnie z przepisem art. 5 ust. 2 pkt 1 lit. b) ustawy, wartość ulg podatkowych jakie ComArch może uzyskać z tytułu dochodu osiągniętego z działalności objętej zezwoleniem, nie może przekraczać 75% wartości inwestycji poniesionych w okresie od uzyskania zezwolenia do 31.12.2006 r.

▪ **Znaczny udział produktów standardowych (powtarzalnych) w sprzedaży, co oznacza:**

- niższe koszty, w szczególności koszty zmienne związane z pojedynczym kontraktem,
- możliwość znacznego zwiększenia rentowności jednostkowego kontraktu przy jednoczesnym obniżeniu obciążenia klienta (opłaty licencyjne),
- zwiększenie przewagi konkurencyjnej nad innymi firmami informatycznymi, które nie posiadają własnych produktów, lecz jedynie wdrażają rozwiązania firm trzecich.

▪ **Atrakcyjna polityka szkoleniowa oraz atrakcyjne warunki pracy oferowane pracownikom Spółki**

Firmy informatyczne rywalizują o wysokiej klasy specjalistów, gdyż wysoko wykształcona kadra to podstawowy czynnik rozwoju spółki IT. W opinii Zarządu warunki pracy pracowników: oferowane możliwości w zakresie rozwoju pracownika, szkolenia, samodzielna i ciekawa praca w połączeniu z atrakcyjnymi warunkami wynagrodzenia, powodują, iż praca w ComArch jest dla nich atrakcyjna. ComArch prowadząc sprzedaż eksportową daje pracownikom również możliwość realizowania kariery międzynarodowej. ComArch posiada własne centrum szkoleniowe z którego korzystają pracownicy innych firm.

3.2 Czynniki zewnętrzne

▪ **Wzrost wymagań stawianych systemom informatycznym przez klientów**

Zwiększa się zapotrzebowanie na duże, złożone systemy informatyczne dedykowane dla poszczególnych użytkowników. Stawia to w lepszej sytuacji większe spółki IT, takie jak ComArch, które oferują szereg różnych technologii i produktów i są w stanie dostarczyć zaawansowane technologicznie rozwiązania.

▪ **Rozwój bankowości internetowej i upowszechnienia Internetu jako nowego kanału dystrybucyjnego produktów finansowych**

Wzrost znaczenia Internetu wśród firm i indywidualnych użytkowników będzie tworzył dodatkowy popyt na produkty i usługi związane z Internetem. ComArch SA był jedną z pierwszych firm w Polsce dostarczającą systemy informatyczne umożliwiające szeroko rozumianą komunikację i handel elektroniczny oraz rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo funkcjonowania systemów informatycznych (np. system EDI, system vIBank, system PROTECTOR, system AURUM).

- **Zmiana modeli biznesowych w wielu branżach oraz zmiana strategii biznesowych wielu firm związana z wejściem do Unii Europejskiej, co wzmacnia popyt na nowe systemy informatyczne**

Wiele polskich firm w obliczu wejścia do Unii Europejskiej widzi konieczność takiej przemiany organizacyjnej, aby mogła sprostać konkurencji nowoczesnie zarządzanych firm europejskich. Jednym z czynników tej przemiany jest popyt na rozwiązania IT. Stąd o ile w przeszłości ComArch największe kontrakty pozyskiwał w sektorze telekomunikacyjnym oraz finansowym to w ostatnim czasie coraz większe zlecenia pochodzą również od spółek produkcyjnych i handlowo-usługowych.

- **Upowszechnienie Internetu jako sposobu komunikacji i medium zawierania transakcji handlowych, powodujące wzrost zagrożenia „włamaniem” do systemów informatycznych, co stymuluje zapotrzebowanie na usługi zabezpieczenia systemów IT**

ComArch od początku istnienia rozwijał produkty w zakresie bezpieczeństwa danych. Rozwój technologii internetowych spowodował, że coraz więcej firm poszukuje produktów z tej dziedziny. Dział Bezpieczeństwa i Ochrony Danych firmy ComArch świadczy kompleksowe usługi w zakresie projektowania i budowy rozwiązań służących zabezpieczeniu systemów teleinformatycznych przed niepożądanym dostępem i skutkami zdarzeń losowych. Tego typu usługi są podstawowym czynnikiem sukcesu przy oferowaniu produktów umożliwiających handel elektroniczny. Podstawowym elementem systemów bezpieczeństwa są systemy kontroli dostępu oraz systemy legalizacyjne. Inną klasą oferowanych rozwiązań są instalacje pozwalające na w pełni bezpieczne połączenie sieci korporacyjnej z publicznymi sieciami transmisji danych, ze szczególnym uwzględnieniem Internetu.

- **Rosnąca konkurencja, wpływająca na zmniejszenie osiąganych marż; konkurencja pomiędzy firmami IT, objawia się zarówno w walce o nowe zlecenia, jak również w walce o najlepszych pracowników**

Oferowane przez ComArch rozwiązania charakteryzują się dużą wartością dodaną, która umożliwia Spółce realizowanie wysokich marż. Jakkolwiek na rynku usług informatycznych panuje duża konkurencja i należy oczekiwać, iż w długim okresie czasu marże na produktach i usługach informatycznych mogą się zmniejszać.

Wzrost rynku IT w Polsce oraz zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce i na świecie powinno pozytywnie wpłynąć na rozwój ComArch SA, a tym samym osiągane przez Spółkę wyniki finansowe. Konsekwentnie realizowana strategia pozycjonowania się na rynku jako firmy technologicznej i produktowej przynosi efekty w postaci corocznie powiększanej bazy klientów, z których znaczna część to firmy międzynarodowe. W kontekście integracji Polski z Unią Europejską należy się spodziewać, że coraz większa ilość firm zagranicznych będzie rozpoczynać działalność w Polsce i tym samym będzie się powiększał krąg potencjalnych klientów na systemy IT. Równocześnie działalność ComArch na rynkach zagranicznych powinna dodatkowo zwiększyć wysokość sprzedaży oraz wzmocnić wizerunek ComArch wśród korporacji międzynarodowych, przyczyniając się tym samym do umocnienia pozycji konkurencyjnej ComArch w Polsce.

Realizacja strategii ComArch zależy w dużej mierze od niezależnych od Spółki warunków makroekonomicznych, w szczególności od poziomu inwestycji informatycznych średnich i dużych firm w kraju i za granicą oraz zaostrzającej się konkurencji w sektorze IT. Równocześnie warunkiem koniecznym do realizacji strategii jest skuteczne zarządzanie ryzykami operacyjnymi.

4 Krótki opis strategii rozwoju Emitenta i jego Grupy Kapitałowej

Globalizacja gospodarki światowej i liberalizacja handlu powoduje zanikanie barier dla firm i ich produktów. Rynek IT staje się rynkiem otwartym i globalnym, na którym następuje ciągłe porównywanie cen i jakości dostępnych produktów. Wraz ze wzrostem obecności kapitału zagranicznego w Polsce, nawet firmy IT działające wyłącznie na polskim rynku muszą oferować produkty konkurencyjne z punktu widzenia rynku globalnego. ComArch SA od samego początku działania ma reputację firmy technologicznej wytwarzającej i z sukcesem sprzedającej produkty konkurencyjne międzynarodowo.

Dlatego nadal głównym celem strategicznym ComArch jest opracowywanie nowych, konkurencyjnych produktów, co pozwoli na zapewnienie dalszego rozwoju ComArch, a co za tym idzie - zwiększenie jej wartości. Utrzymanie dynamiki sprzedaży wymaga nakładów na rozwój produktów oraz właściwą ich promocję i marketing. Dotyczy to zarówno modyfikacji już istniejących produktów i technologii, jak również opracowywanie nowych produktów.

Obecna polityka ComArch zakłada prowadzenie prac badawczo-rozwojowych związanych z wdrożeniem nowych produktów oraz standaryzację produktów od samego początku ich przygotowania dla klienta. Dzięki temu, o ile nawet produkt został przygotowany na potrzeby konkretnego klienta, to część lub całość oprogramowania/kodu może być następnie wykorzystana do przygotowania standardowego produktu. W rezultacie owocuje to wyższą rentownością poszczególnych kontraktów oraz rozszerzeniem bazy klientów.

ComArch nie ogranicza obszaru swoich zainteresowań jedynie do terytorium Polski. Dysponując produktami konkurencyjnymi międzynarodowo, ComArch będzie konsekwentnie dążył do zwiększania wartości sprzedaży zagranicznej. Sprzedaż będzie realizowana zarówno bezpośrednio do klienta końcowego (bądź to przez ComArch SA lub inną spółkę grupy ComArch) lub przez firmy partnerskie.

Wzrost rynku IT w Polsce oraz zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce i na świecie powinno pozytywnie wpłynąć na rozwój ComArch, a tym samym osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Konsekwentnie realizowana strategia pozycjonowania się na rynku jako firmy technologicznej i produktowej przynosi efekty w postaci corocznie powiększanej bazy klientów, z których znaczna część to firmy międzynarodowe. W kontekście integracji Polski z Unią Europejską należy się spodziewać że coraz większa ilość firm zagranicznych będzie rozpoczynać działalność w Polsce i tym samym będzie się powiększał krąg potencjalnych klientów na systemy IT. Równocześnie działalność ComArch na rynkach zagranicznych powinna dodatkowo zwiększyć wysokość sprzedaży oraz wzmocnić wizerunek ComArch wśród korporacji międzynarodowych, przyczyniając się tym samym do umocnienia pozycji konkurencyjnej ComArch w Polsce.

Do najważniejszych zamierzeń inwestycyjnych w bieżącym roku należy nowa inwestycja na terenie specjalnej strefy ekonomicznej w Krakowie w postaci kompleksu nowych budynków o powierzchni ok. 8 tys. m² w celu poszerzenie zdolności produkcyjnych Grupy o wartości około 25 mln zł. Zakończenie budowy pierwszego budynku planowane jest na II kw. 2005. Inwestycja ta finansowana jest z długoterminowego kredytu bankowego.

5 Osoby zarządzające Emitentem i akcjonariusze posiadający co najmniej 5% głosów na Walnym zgromadzeniu

5.1 Osoby zarządzające Emitentem

Imię i nazwisko	Funkcja
Janusz Filipiak	Prezes Zarządu
Rafał Chwast	Wiceprezes Zarządu
Tomasz Maciantowicz	Wiceprezes Zarządu
Paweł Prokop	Wiceprezes Zarządu
Paweł Przewięźlikowski	Wiceprezes Zarządu
Christophe Debou	Członek Zarządu
Zbigniew Rymarczyk	Członek Zarządu

Źródło: ComArch SA

W czerwcu 2004 roku w związku z upływem kadencji został powołany zarząd w dotychczasowym składzie, dodatkowo na funkcję członka Zarządu powołany został Zbigniew Rymarczyk. W marcu 2005 roku z funkcji członka Zarządu zrezygnował Robert Chwastek.

Spośród Członków Zarządu na dzień 31.12.2004 roku Janusz Filipiak łącznie z Elżbietą Filipiak posiadali 3.122.685 akcji ComArch SA, Rafał Chwast posiadał 6.566 akcji, Tomasz Maciantowicz posiadał 197.134 akcji, Paweł Prokop posiadał 24.440 akcji, Paweł Przewięźlikowski posiadał 24.440 akcji oraz Zbigniew Rymarczyk posiadał 108 akcji.

5.2 Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu

Zgodnie z informacją posiadaną przez Spółkę na 31.12.2004 roku akcjonariuszami posiadającymi powyżej 5 % głosów na WZA ComArch SA są Państwo Elżbieta i Janusz Filipiakowie.

Akcjonariusze	ilość akcji	% akcji	% głosów
Elżbieta i Janusz Filipiakowie	3.122.685	45,57%	69,70%
Pozostali członkowie Zarządu	252.688	3,69%	5,06%
Inni akcjonariusze	3.477.014	50,74%	25,25%
Razem	6.852.387	100,00%	100,00%

Źródło: ComArch SA

6 Czynniki powodujące wysokie ryzyko dla nabywcy Akcji

6.1 Czynniki związane z otoczeniem Emitenta i jego Grupy Kapitałowej

6.1.1 Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną

Rozwój sektora usług informatycznych, w którym działa Grupa ComArch, jest nierozzerwalnie związany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski. Na wyniki finansowe osiągnięte przez ComArch S.A. największy wpływ wywiera tempo wzrostu PKB, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, wielkość zamówień publicznych na rozwiązania informatyczne oraz poziom inflacji.

Obserwowany w Polsce rozwój gospodarczy i związane z tym procesy inwestycyjne i modernizacyjne realizowane przez szereg przedsiębiorstw, wpłynęły na wzrost zapotrzebowania na usługi i produkty informatyczne. Takie powiązanie sprawia, że Spółka - realizując większość swojej sprzedaży w Polsce - jest uzależniona od stanu gospodarczego kraju. Zahamowanie wzrostu gospodarczego może ograniczyć popyt na oferowane przez Spółkę produkty i usługi.

6.1.2 Ryzyko konkurencji

Spółka działa w branży charakteryzującej się bardzo dużą konkurencyjnością, na którą nakłada się także szybkie starzenie się produktów. Bardzo dynamiczny rozwój rynku polskiego i jego wielkość sprawiają, iż wiele światowych firm świadczących tego rodzaju usługi jest zainteresowanych rozpoczęciem działalności w Polsce. Ponadto przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wpływa na wzrost wiarygodności inwestycyjnej Polski wśród zagranicznych inwestorów, w tym zajmujących się świadczeniem usług informatycznych. Okoliczności te sprawiają, że konkurencja w branży będzie się nasilała, wpływając między innymi na obniżkę osiąganych marż.

Obecnie największa konkurencja panuje w segmencie dostaw sprzętu komputerowego. Należy mieć na uwadze fakt, iż udział przychodów z tytułu sprzedaży sprzętu w strukturze sprzedaży Grupy ComArch jest znacznie poniżej średniej dla polskiego rynku IT, a dostarczany klientom sprzęt komputerowy jest w większości przypadków oferowany w ramach dostawy kompleksowych systemów informatycznych. Spółka nie konkuruje więc na gruncie ceny oferowanego sprzętu komputerowego, lecz na gruncie jakości i ceny kompletnego systemu IT. W tym przypadku bariera wejścia na rynek z konkurencyjnym produktem jest znacznie większa, gdyż wymaga zaangażowania stosunkowo dużych środków finansowych, niezbędnych do przygotowania odpowiedniej oferty oraz zatrudnienia pracowników, którzy są w stanie przygotować odpowiedni produkt. W chwili obecnej niewiele firm jest w stanie pokonać bariery wejścia na rynek, nie można jednak wykluczyć nasilenia się konkurencji wobec Spółki w przyszłości.

6.1.3 Ryzyko związane z kursami walut

Działalność na rynkach zagranicznych także przyczynia się do powstania ryzyka walutowego. Równocześnie część przychodów Spółki realizowanych w kraju jest indeksowana do walut obcych, co także powoduje powstanie ryzyka walutowego.

6.1.4 Ryzyko zmiany przepisów regulujących funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych

Emitent prowadzi działalność gospodarczą na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej "Krakowski Park Technologiczny" (SSE) na podstawie zezwolenia z dnia 22 marca 1999 roku. Przedmiotowe zezwolenie - w związku z wejściem Polski do Unii Europejskiej i uchwaleniem Ustawy z dnia 2 października 2003 roku o zmianie ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych i niektórych ustaw (Dz. U. Nr 188, poz. 1840), która zmieniła warunki zwolnień podatkowych dla podmiotów działających w specjalnych strefach ekonomicznych – zostało zmienione decyzją z dnia 24 czerwca 2004 roku.

Pomimo dostosowania zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie specjalnej strefy ekonomicznej do nowoobowiązujących przepisów po wejściu Polski do Unii Europejskiej - istnieje ryzyko, że przepisy regulujące funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych zostaną zmienione, co może wpłynąć na wysokość płaconego przez Spółkę podatku dochodowego.

6.1.5 Ryzyko zmiany przepisów prawa oraz jego interpretacji i stosowania

W Polsce następują częste zmiany przepisów prawa, zwłaszcza w odniesieniu do prawa podatkowego, a w mniejszym stopniu przepisów regulujących działalność gospodarczą, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych czy prawa z zakresu papierów wartościowych, które mogą spowodować negatywne konsekwencje dla Spółki. Istnieje ryzyko zmiany obecnych przepisów podatkowych, w taki sposób, że nowe regulacje mogą okazać się mniej korzystne dla Emitenta lub jego klientów, co w konsekwencji może przełożyć się w sposób bezpośredni lub pośredni na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

Ponadto szczególnie niebezpieczne są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych, które powodują brak jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania. Przyjęcie przez organy podatkowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może skutkować poważnym pogorszeniem sytuacji finansowej Emitenta, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

6.2 Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

6.2.1 Ryzyko związane ze stabilnością kadry kierowniczej i pracowników

Pracownicy Emitenta są najistotniejszym z aktywów Spółki. Działania podmiotów konkurencyjnych mogą doprowadzić do przejścia osób istotnych dla działalności Spółki. Równocześnie jednak Emitent postrzegany jest jako atrakcyjny pracodawca z dużymi perspektywami rozwoju. Równocześnie po okresie hossy internetowej w roku 2000, pracownicy znacznie bardziej doceniają pracę w dużej stabilnej firmie IT, która posiada własne rozbudowane procedury korporacyjne, potwierdzone uzyskanymi certyfikatami (ISO 9001:2000), niż pracę w start-upie internetowym.

Spółka ponosi znaczne nakłady w związku z pozyskaniem i wykształceniem pracowników. Agresywne działania konkurencji mogą spowodować utratę niektórych pracowników, co wiązałoby się z utratą możliwości i środków zainwestowanych w ich rozwój.

W opinii Zarządu warunki pracy pracowników: oferowane możliwości w zakresie rozwoju pracownika, szkolenia, samodzielna i ciekawa praca w połączeniu z atrakcyjnymi warunkami wynagrodzenia, powodują, że innym podmiotom będzie trudno dorównać ofercie Grupy ComArch.

Należy również podkreślić że ComArch jest jedyną dużą polską firmą IT, która uzyskuje ze sprzedaży eksportowej znaczącą część przychodów. Daje to pracownikom możliwość realizowania kariery międzynarodowej. Ten czynnik znacząco zmniejsza ryzyko utraty kluczowych pracowników.

6.2.2 Ryzyko uzależnienia od głównych odbiorców

Ze względu na rodzaj oferowanych przez Grupę ComArch systemów informatycznych, główną grupę odbiorców stanowią średnie i duże przedsiębiorstwa, które są największymi odbiorcami zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Część produktów Grupy ComArch jest kierowana wyłącznie do określonej grupy odbiorców (np. system ORLANDO - banki, fundusze; system TYTAN - operatorzy telekomunikacyjni), natomiast większość produktów Spółki ma charakter uniwersalny i jest dostarczana do każdej grupy odbiorców.

6.2.3 Ryzyko zahamowania wzrostu Spółki

W ostatnich latach ComArch SA zanotował znaczący wzrost przychodów oraz istotnie rozbudował Grupę Kapitałową. Zmiany te umocniły pozycję ComArch na polskim rynku IT oraz umożliwiły z powodzeniem rozpoczęcie sprzedaży na rynkach zagranicznych. ComArch stale podejmuje działania zmierzające do umocnienia swojej pozycji konkurencyjnej i tym samym zwiększenia wartości Spółki. Nie można jednak wykluczyć, iż pomimo starań Zarządu i pracowników, nastąpi zwolnienie lub nawet zahamowanie rozwoju Spółki.

6.2.4 Ryzyko związane z rozwojem nowych produktów

Ze względu na bardzo dynamiczny rozwój informatyki na świecie, produkty oferowane przez Spółkę bardzo szybko się starzeją. Wymaga to ciągłego ponoszenia nakładów na badania i rozwój nowych produktów oraz nieustannego unowocześniania dotychczasowych. Pojawianie się nowych rozwiązań może sprawić, że rozwiązania zaproponowane przez Emitenta nie będą zaakceptowane przez potencjalnych odbiorców. W takiej sytuacji Spółka może nie odzyskać środków przeznaczonych na rozwój nowych produktów. Mając na uwadze takie ryzyko Grupa ComArch dywersyfikuje swoje produkty, adresując je do przedsiębiorstw działających w różnych branżach i mających odmienne wymagania w stosunku do programów informatycznych. Ponadto prowadzi rozwój nowych produktów jest prowadzony równocześnie z ich promocją i marketingiem, a w przypadku braku reakcji rynku na proponowany produkt, prace nad nim są zawieszane.

Równocześnie należy podkreślić iż ComArch jest członkiem wielu międzynarodowych organizacji i stowarzyszeń, które wyznaczają kierunki rozwoju produktów w danej branży (np. Telemanagement Forum), dzięki czemu ryzyko wytworzenia produktu nie spełniającego wymagań klientów jest znacząco minimalizowane.

6.2.5 Ryzyko związane z dywersyfikacją działalności

Produkty oferowane przez Spółkę są adresowane do przedsiębiorstw działających w różnych branżach i w różnych krajach, a także mających często odmienne wymagania w stosunku do oferowanych im rozwiązań informatycznych. Strategia taka - jakkolwiek uniezależnia Grupę ComArch od jednej branży czy regionu, wpływając przez to na zwiększenie bezpieczeństwa prowadzonej działalności - jednocześnie sprawia, że zarządzanie Spółką jest utrudnione ze względu na konieczność realizowania wielu odmiennych projektów równocześnie. Wymaga to dużej sprawności działania Zarządu Spółki, jak też całej kadry kierowniczej, a także wymusza stosowanie skomplikowanych procedur kontrolnych w aspekcie finansowym i operacyjnym. Nie można jednak całkowicie zapewnić, że stosowane przez Spółkę procedury kontrolne okażą się wystarczające, co mogłoby negatywnie wpłynąć na wyniki Spółki. Nakłada to konieczność dokładnego planowania działalności.

6.2.6 Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Cechą charakterystyczną dla wszystkich podmiotów gospodarczych działających w branży IT są wahania sezonowej zmienności przychodów, w szczególności zaś wzrost przychodów w ostatnim kwartale roku kalendarzowego. Taka sezonowość przychodów skutkuje niemożnością dokładnej oceny sytuacji Spółki i utrudnia estymację wyników za dany rok obrotowy na podstawie wyników osiągniętych we wcześniejszym okresie.

6.2.7 Ryzyko związane ze zmianą zasad ochrony praw autorskich w zakresie programów komputerowych

W strategii rozwoju ComArch S.A. bierze pod uwagę ewentualność wprowadzenia przez UE patentów na oprogramowanie. Zmiana zasad ochrony praw autorskich w zakresie programów komputerowych może podnieść koszty produkcji oraz może przedłużyć cykl produkcyjny nowych rozwiązań. Brakuje analiz dotyczących skutków ekonomicznych przyjęcia dyrektywy o patentach dla firm informatycznych i europejskich i polskich, ale bez wątplenia wprowadzenie nowych regulacji prawnych skutkowało by powstaniem dodatkowych kosztów, które wiązałyby się nie tylko z samą procedurą patentowania, ale przede wszystkim z analizowaniem już istniejących patentów. Rozstrzygnięcia dotyczące patentowania programów komputerowych są oczekiwane pod koniec 2005 roku.

6.2.8 Kontrola nad Spółką sprawowana przez głównych akcjonariuszy

Według wiedzy Spółki, na dzień sporządzenia Prospektu Elżbieta i Janusz Filipiakowie posiadają łącznie 3.092.685 akcji, które dają prawo do wykonywania 9.672.685 głosów na WZA, co stanowi 69,48 % wszystkich głosów na WZA. Zarówno pan Janusz Filipiak, jak i pani Elżbieta Filipiak posiadają znaczny wpływ na działalność Spółki oraz sprawowanie kontroli w Spółce, między innymi poprzez możliwość wpływu na wybór członków Rady Nadzorczej Spółki. Zgodnie z art. 385 K.s.h., na wniosek akcjonariusza lub akcjonariuszy, reprezentujących co najmniej 20% kapitału zakładowego, wybór Rady Nadzorczej powinien być dokonany w drodze głosowania oddzielnymi grupami. Akcjonariusze reprezentujący na Walnym Zgromadzeniu tę część akcji, która przypada z podziału ogólnej liczby reprezentowanych akcji przez liczbę członków Rady Nadzorczej, mogą utworzyć oddzielną grupę celem wyboru jednego członka Rady Nadzorczej.

6.2.9 Ryzyko związane z koniecznością wykupu obligacji zamiennych

W przypadku, gdy obligatariusze nie wyrażą woli zamiany obligacji zamiennych na akcje serii H, Emitent będzie zobowiązany do ich wykupu, za kwotę odpowiadającą wartości nominalnej obligacji. Kwota wykupu będzie powiększona o premię w wysokości określonej w warunkach emisji obligacji. Istnieje więc ryzyko, że w chwili wykupu obligacji Spółka nie będzie dysponowała nadwyżką środków wystarczającą na pokrycie zobowiązań względem obligatariuszy i będzie zmuszona do skorzystania z zewnętrznych źródeł finansowania, co poprzez wzrost kosztów finansowych będzie miało ujemny wpływ na przyszłe jej wyniki.

6.3 Czynniki ryzyka związane z Akcjami i rynkiem kapitałowym

6.3.1 Ryzyko nie dojścia do skutku emisji Akcji Serii G3

Emisja Akcji Serii G3 może nie dojść do skutku, w przypadku, gdy:

- W terminie określonym w niniejszym Prospekcie nie zostaną subskrybowane i należycie opłacone wszystkie Akcje Serii G3,
- Zarząd Emitenta nie zgłosi podwyższenia kapitału zakładowego do rejestru w ciągu sześciu miesięcy od dnia złożenia zawiadomienia o emisji Akcji Serii G3,
- Sąd rejestrowy prawomocnym postanowieniem odmówi zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii G3.

W przypadku nie dojścia emisji do skutku, dokonane wpłaty na Akcje Serii G3 zostaną zwrócone bez żadnych odsetek i odszkodowań.

6.3.2 Ryzyko związane z odmową dopuszczenia Akcji Serii G3 do obrotu giełdowego

Zarząd Giełdy może odmówić dopuszczenia papierów wartościowych do obrotu giełdowego, uzasadniając swą decyzję. W terminie jednego miesiąca od daty doręczenia uchwały odmawiającej dopuszczenia akcji do obrotu giełdowego emitent może złożyć wniosek o ponowne rozpoznanie sprawy przez Radę Giełdy. Rada Giełdy zobowiązana jest rozpoznać wniosek w terminie 4 tygodni od dnia jego złożenia.

Ponowny wniosek o dopuszczenie tych samych papierów wartościowych do obrotu giełdowego może zostać złożony po upływie 6 miesięcy od daty doręczenia uchwały odmawiającej dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu giełdowego.

Ryzyko niedopuszczenia Akcji Serii G3 do obrotu giełdowego wynika ponadto ze wspólnego stanowiska Rady i Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych S.A. z dnia 4 czerwca 2003 roku, w którym stwierdzono, iż akcje uprzywilejowane cenowo mogą nie zostać dopuszczone lub prowadzone do obrotu giełdowego w ciągu 18 miesięcy od dnia walnego zgromadzenia, na którym podjęto uchwałę o emisji akcji cenowo uprzywilejowanych.

Z uwagi na to stanowisko Rady i Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych S.A., o którym mowa powyżej rozpoczęcie obrotu Akcjami Serii G3 może okazać się możliwe dopiero w październiku 2006 roku. W związku z powyższym, w przypadku zaistnienia takiej sytuacji, inwestorzy muszą liczyć się z czasowym brakiem płynności Akcji.

6.3.3 Ryzyko związane z opóźnieniem we wprowadzaniu Akcji Serii G3 do obrotu giełdowego

Akcje Serii G3 mogą zostać wprowadzone do obrotu giełdowego po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału zakładowego przez właściwy sąd i po ich zarejestrowaniu w KDPW. Ewentualne przedłużanie się okresu rejestracji Akcji Serii G3 przez sąd lub KDPW skutkować będzie opóźnieniem we wprowadzaniu Akcji Serii G3 do obrotu giełdowego, w stosunku do zakładanego przez Emitenta terminu rozpoczęcia obrotu.

6.3.4 Ryzyko zawieszenia obrotu akcjami lub ich wykluczenia z obrotu na GPW

Zarząd GPW może zawiesić obrót akcjami na okres do trzech miesięcy, jeśli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu albo, jeśli Emitent narusza przepisy obowiązujące na GPW.

Zarząd GPW może wykluczyć papiery wartościowe z obrotu na GPW m.in. w następujących przypadkach:

- uporczywego naruszania przez Emitenta przepisów obowiązujących na Giełdzie,
- jeśli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- jeśli w ciągu ostatnich 3 miesięcy nie dokonano żadnych transakcji giełdowych na danym papierze wartościowym.

Zarząd Giełdy wyklucza papiery wartościowe z obrotu giełdowego, jeśli utraciły status papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu albo, gdy ich zbywalność stała się ograniczona.

6.3.5 Ryzyko wykluczenia Akcji z publicznego obrotu

W sytuacji, gdy Emitent nie dopełnia obowiązków wymaganych prawem, KPWiG może:

- Wydać decyzję o wykluczeniu papierów wartościowych z publicznego obrotu albo,
- Nałożyć karę pieniężną do wysokości 500.000 zł albo,
- Wydać decyzję o wykluczeniu papierów wartościowych z publicznego obrotu, nakładając jednocześnie karę pieniężną określoną powyżej.

6.3.6 Ryzyko nałożenia przez KPWiG kar w przypadku niedopełniania wymaganych prawem obowiązków

Zgodnie z art. 85 Prawa o Publicznym Obrocie Papierami Wartościowymi w przypadku, gdy spółka publiczna nie wykonuje obowiązków przewidzianych w przepisach prawa lub wykonuje je nienależycie, KPWiG może:

- wydać decyzję o wykluczeniu papierów wartościowych z publicznego obrotu, albo
- nałożyć karę pieniężną do wysokości 500.000 zł, albo
- zastosować obie powyższe kary łącznie.

7 Wybrane dane finansowe Emitenta

Podstawowe dane finansowe Emitenta za lata 2001-2004 oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

Wybrane dane finansowe Emitenta w latach 2001-2004 oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	dane za okres [tys. zł]					
	I kwartał 2005**	I kwartał 2004**	2004*	2003	2002	2001
Przychody ze sprzedaży	79 922	37 227	249 831	185 056	156 205	149 250
Wynik na sprzedaży			16 119	16 170	11 666	9 300
Wynik na działalności operacyjnej	2 569	2 565	14 921	15 878	11 133	8 578
Wynik na działalności gospodarczej			8 589	12 251	9 180	9 726
Wynik brutto	2 005	2 194	8 589	12 251	9 180	9 726
Wynik netto	2 005	2 194	8 399	11 661	9 770	8 607

Źródło: Sprawozdania finansowe Spółki

*porównywalność danych finansowych za rok 2004 do lat poprzednich może być ograniczona z uwagi na połączenie ComArch S.A. z ComArch Kraków S.A. oraz CDN-ComArch S.A. w dniu 31 sierpnia 2004 r.

** dane jednostkowe na podstawie skonsolidowanego raportu za I kwartał 2005r. sporządzonego według MSSF

Wybrane dane finansowe Emitenta w latach 2002-2004 oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	stan na koniec [tys. zł]					
	I kwartał 2005**	I kwartał 2004**	2004*	2003	2002	2001
Aktywa razem	246 329	252 094	252 283	231 808	225 389	156 763
Kapitały własne	130 372	128 453	128 642	127 289	138 761	129 538
Kapitał zakładowy	6 852	6 852	6 852	6 727	7 228	7 228
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania			123 641	104 519	86 628	27 225
Zobowiązania razem	115 957	123 641	99 672	86 715	77 782	23 345
Zobowiązania długoterminowe	52 749	45 937	45 937	42 290	40 843	0
Zobowiązania krótkoterminowe	63 208	77 704	53 735	44 425	36 939	23 345
Średnia ważona liczba akcji [szt.]	6 852 387	6 726 600	6 793 961	6 875 602	7 228 000	7 228 000
Zysk (strata) na jedną akcję [zł]	0,29	0,33	1,24	1,69	1,35	1,19
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję [zł]	0,29	0,32	1,22	1,66	-	-
Wyplacona dywidenda na jedną akcję [zł]				-	0,60	-

Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółki

*porównywalność danych finansowych za rok 2004 do lat poprzednich może być ograniczona z uwagi na połączenie ComArch S.A. z ComArch Kraków S.A. oraz CDN-ComArch S.A. w dniu 31 sierpnia 2004 r.

** dane jednostkowe na podstawie skonsolidowanego raportu za I kwartał 2005r. sporządzonego według MSSF

7.1 Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej

Podstawowe dane finansowe Grupy Kapitałowej za lata 2001-2004 oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej w latach 2001-2003 i 4 kwartały 2004 roku oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	dane za okres [tys. zł]					
	I kwartał 2005**	I kwartał 2004**	4 kwartały 2004*	2003	2002	2001
Przychody ze sprzedaży	74 021	66 384	329 991	256 643	195 065	173 759
Wynik na sprzedaży			17 385	15 589	9 875	8 971
Wynik na działalności operacyjnej	1 531	4 450	18 151	15 374	9 153	8 018
Wynik na działalności gospodarczej			15 005	11 084	9 237	21 803
Wynik brutto	1 084	3 907	13 795	12 614	8 475	10 600
Wynik netto	1 054	3 401	14 086	9 297	4 403	4 971

Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółki

* nieaudytowane dane według raportu za IV kwartał 2004r.

** dane na podstawie skonsolidowanego raportu za I kwartał 2005r. sporządzonego według MSSF

Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej w latach 2002-2003 i 4 kwartały 2004 roku oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	stan na koniec [tys. zł]					
	I kwartał 2005**	I kwartał 2004**	4 kwartały 2004*	2003	2002	2001
Aktywa razem	264 144	273 024	271 316	268 104	216 161	151 465
Kapitały własne	133 594	132 895	117 790	103 631	119 157	118 125
Kapitał zakładowy	6 852	6 852	6 852	6 727	7 228	7 228
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania			139 232	143 789	94 266	31 153
Zobowiązania razem	130 550	140 129	104 254	108 149	83 251	26 116
Zobowiązania długoterminowe	59 043	52 323	39 156	43 529	40 905	0
Zobowiązania krótkoterminowe	71 507	87 806	65 098	64 620	42 346	26 116
Średnia ważona liczba akcji [szt.]	6 852 387	6 726 600	6 793 961	6 875 602	7 228 000	7 228 000
Zysk (strata) na jedną akcję [zł]	0,18	0,54	2,07	1,35	0,61	0,69
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję [zł]	0,18	0,53	2,04	1,33	-	-
Wyplacona dywidenda na jedną akcję [zł]				-	0,60	-

Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółki

* nieaudytowane dane według raportu za IV kwartał 2004r.

** dane na podstawie skonsolidowanego raportu za I kwartał 2005r. sporządzonego według MSSF

8 Wskaźniki charakteryzujące efektywność działalności gospodarczej

W ocenie efektywności działalności gospodarczej i zdolności regulowania zobowiązań Emitenta i Grupy Kapitałowej wykorzystano następujące wskaźniki finansowe:

- Rentowność kapitałów własnych (ROE) - zysk netto / stan kapitałów własnych,
- Rentowność aktywów (ROA) - zysk netto / stan aktywów,

- Rentowność sprzedaży - zysk na sprzedaży / przychody ze sprzedaży,
- Stopa wypłaty dywidendy - wypłacona dywidenda / zysk netto,
- Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych - całkowite zadłużenie / kapitały własne.

8.1 Wskaźniki charakteryzujące efektywność działalności gospodarczej i zdolność regulowania zobowiązań Emitenta

Podstawowe wskaźniki finansowe Emitenta w latach 2001-2004 oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	za okres					
	I kwartał 2005**	I kwartał 2004**	2004*	2003	2002	2001
rentowność kapitałów własnych (ROE)	6,2%***	6,8%***	6,5%	9,2%	7,0%	6,6%
rentowność aktywów (ROA)	3,3%***	3,5%***	3,3%	5,0%	4,3%	5,5%
rentowność sprzedaży			6,5%	8,7%	7,5%	6,2%
Stopa wypłaty dywidendy			-	-	0,44	-
wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	88,9%	96,3%	77,5%	82,1%	62,4%	21,0%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych Spółki

*porównywalność danych finansowych za rok 2004 do lat poprzednich może być ograniczona z uwagi na połączenie ComArch S.A. z ComArch Kraków S.A. oraz CDN-ComArch S.A. w dniu 31 sierpnia 2004 r.

** dane jednostkowe na podstawie skonsolidowanego raportu za I kwartał 2005r. sporządzonego według MSSF

*** wartość wskaźników estymowana na podstawie danych za I kwartał 2005r.

8.2 Wskaźniki charakteryzujące efektywność działalności gospodarczej i zdolność regulowania zobowiązań Grupy Kapitałowej

Podstawowe wskaźniki finansowe Grupy Kapitałowej w latach 2001-2003 i 4 kwartały 2004 roku oraz za I kwartał 2004 r. i I kwartał 2005 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	za okres					
	I kwartał 2005**	I kwartał 2004**	4 kwartały 2004*	2003	2002	2001
rentowność kapitałów własnych (ROE)	3,16%***	10,24%***	12,0%	9,0%	3,7%	4,2%
rentowność aktywów (ROA)	1,60%***	4,98%***	5,2%	3,5%	2,0%	3,3%
rentowność sprzedaży			5,3%	6,1%	5,1%	5,2%
stopa wypłaty dywidendy					0,98	
wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	97,7%	105,4%	118,2%	138,8%	79,1%	26,4%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółki

* nieuadytowane dane według raportu za IV kwartał 2004r.

** dane na podstawie skonsolidowanego raportu za I kwartał 2005r. sporządzonego według MSSF

*** wartość wskaźników estymowana na podstawie danych za kwartał 2005r.

9 Rating

Do dnia sporządzenia Prospektu, Emitent nie zlecał dokonania oceny ratingowej Spółki ani emitowanych przez nią papierów wartościowych. Emitentowi nie jest również znany fakt sporządzenia oceny ratingowej Spółki lub jej papierów wartościowych przez jakąkolwiek wyspecjalizowaną instytucję

10 Cele emisji

Celem emisji Akcji Serii G3 jest realizacja Programu Motywacyjnego dla Prezesa Zarządu - Pana Janusza Filipiaka, wprowadzonego Uchwałą Nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 21 grudnia 2001.

Środki pozyskane z emisji zasilą kapitał obrotowy Spółki.

Działając na podstawie § 2 ust. 3 wyżej wymienionej uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia, Rada Nadzorcza Spółki ustaliła wartość opcji, liczbę emitowanych Akcji Serii G3 i cenę emisyjną tych Akcji oraz wyraziła zgodę na wyłączenie w całości prawa poboru przysługującego dotychczasowym akcjonariuszom Spółki.

W dniu 11 kwietnia 2005 roku Zarząd ComArch SA podjął uchwałę nr 1 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze publicznej emisji akcji serii G3 z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki oraz zmiany Statutu Spółki.

W okresie ostatnich 5 lat Spółka wyemitowała akcje serii E i F, których subskrypcja odbyła się w 2000 roku oraz akcje serii G, których subskrypcja odbyła się w roku 2004. Ponadto Spółka w roku 2002 wyemitowała obligacje zamienne na akcje serii H.

Wpływy z emisji akcji serii E i F zostały wykorzystane zgodnie z celami emisji przedstawionymi w prospekcie emisyjnym akcji serii E, F. Cele emisji akcji serii E i F zostały osiągnięte.

Wpływy z emisji akcji serii G zostały w całości przeznaczone na kapitał obrotowy Spółki, a cele emisji zostały osiągnięte

Wpływy z emisji obligacji zamiennych na akcje serii H są obecnie w trakcie wykorzystywania. Cele emisji obligacji zamiennych są w trakcie realizacji - na dzień sporządzenia Prospektu Emitent nie jest w stanie określić stopnia ich realizacji.