Półroczne sprawozdanie z działalności emitenta - Talex S.A. w Poznaniu

sierpień 2015

TALEX® S.A.

Informacje ogólne o Spółce

Firma : TALEX Spółka Akcyjna

Siedziba : 61 – 619 Poznań, ul Karpia 27D

Telefon : (061) 8 275 500

Fax : (061) 8 275 599

NIP : 782 – 00 – 21 - 045
REGON : 004772751
EKD : 5184

Oddziały Spółki

Aktualnie Spółka posiada trzynaście oddziałów terenowych.

Oddziały krajowe:

- Oddział w Białymstoku przy ulicy Ogrodowej 31;
- Oddział w Bielsku-Białej, przy ulicy I Dywizji Pancernej 45;
- Oddział w Gdańsku przy ulicy Barniewickiej 54A;
- Oddział w Katowicach przy al. Walentego Roździeńskiego 91;
- Oddział w Krakowie przy ulicy Zbożowe 2;
- Oddział w Lublinie przy ulicy Jana Sawy 2;
- Oddział w Łodzi przy ulicy Piotrowskiej 276;
- Oddział w Olsztynie przy ulicy Jagiellończyka 23;
- Oddział w Rzeszowie przy ulicy Powstań Listopadowych 3;
- Oddział w Szczecinie przy ulicy Pomorskiej 53;
- Oddział w Toruniu przy ulicy Włocławskiej 167;
- Oddział w Warszawie przy ulicy Olbrachta 94;
- Oddział we Wrocławiu przy ulicy Śrubowa 1.

Profil działalności Spółki

Spółka Talex S.A. (poprzednia forma prawna TALEX Sp. z o.o.) od 1990 roku świadczy zaawansowane usługi informatyczne dla dużych i średnich przedsiębiorstw.

Swoją działalność merytoryczną firma koncentruje w trzech głównych obszarach: integracji systemów teleinformatycznych, świadczeniu usług outsourcingowych w zakresie informatyki oraz produkcji oprogramowania.

Integracja systemów teleinformatycznych obejmuje szeroki zakres usług. Firma stara się zaoferować swoim klientom pełen pakiet usług, począwszy od wstępnych analiz i konsultacji, poprzez tworzenie projektów i zarządzanie nimi, opracowywanie i wdrażanie procedur integracyjnych, konfigurowanie i strojenie systemów, kończąc na szkoleniach pracowników klienta w zakresie oferowanych produktów i usług. Taka kompleksowa oferta gwarantuje klientom spójność ich systemów połączoną z wysoką jakością, niezawodnością i spełnieniem niezbędnych wymogów bezpieczeństwa.
Platformy oferowanej integracji to Intel/RISC, UNIX, i5/OS, Windows oraz Linux. Usługi obejmują między innymi konsolidację i wirtualizację, rozwiązania wysokiej dostępności (klastry), zabezpieczenia przed awariami (centra zapasowe, replikacja danych, macierze dyskowe itp.) oraz rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo informacji – zapobieganie i reagowanie na nieautoryzowane wtargnięcia do sieci teleinformatycznych oraz budowa prywatnych sieci wirtualnych. Spółka oferuje również integracyjne usługi sieciowe, w tym DWDM, telefonię IP, okablowanie strukturalne, monitoring sieci itp.

Oferta usług outsourcingowych jest skoncentrowana w dwóch głównych obszarach – usługi Data Center oraz usługi zachowania ciągłości procesów biznesowych. Talex S.A. posiada zasoby pozwalające na oferowanie klientom usług polegających na korzystaniu z własnego Centrum Przetwarzania Danych (Data Center). Może to mieć miejsce w rożnych trybach, od wykorzystania przez klientów tylko powierzchni naszego Data Center, do oferowania pełnej usługi polegającej na udostępnieniu powierzchni, użyczeniu sprzętu, konfiguracji aplikacji oraz administrowaniu i monitorowaniu. Na życzenie klienta istnieje możliwość monitorowania aplikacji przez 24 godziny na dobę i przez 7 dni w tygodniu. W razie zauważenia awarii sprzętu czy oprogramowania, specjaliści dokonują naprawy zdalnie lub bezpośrednio u klienta. Kwalifikacje zatrudnionych inżynierów potwierdzone są certyfikatami czołowych producentów sprzętu i oprogramowania.

Specyficzną usługą outsourcingową jest przeprowadzanie masowej wymiany infrastruktury teleinformatycznej u dużych klientów, zwłaszcza posiadających oddziały rozproszone na teranie całego kraju, czyli tzw. rollouty. Talex S.A. wyspecjalizowała się w takich działaniach przeprowadzając wiele rolloutów, między innymi w trzech czołowych polskich bankach.

Paleta usług w zakresie produkcji oprogramowania obejmuje tworzenie własnego oprogramowania, budowę modułów rozszerzających istniejące aplikacje, strojenie aplikacji do konkretnych potrzeb klienta czy tworzenie kodów wykorzystywanych w procesach integracyjnych. Działamy w nowoczesnych technologiach takich jak Java, Microsoft.NET, w oparciu o bazy danych Oracle, DB2, MS SQL i z wykorzystaniem serwerów aplikacyjnych WebSphere, WebLogic oraz JBoss.

Produkowane przez Spółkę oprogramowanie wykorzystywane jest w instytucjach finansowych, przedsiębiorstwach państwowych oraz dużych firmach przemysłowych.

Talex S.A. jest partnerem wielu wiodących producentów sprzętu i oprogramowania. Kompetencje pracowników firmy, w zakresie najnowszych technologii, potwierdzone są licznymi certyfikatami i świadectwami uzyskanymi w wyniku odbytych szkoleń i zdania egzaminów. Procedury wszelkich działań w firmie zgodne są z systemem zarządzania jakością określonym w normie ISO 9001:2000. Ze względu na specyficzny profil działalności oraz na rangę klientów Spółka uzyskała również certyfikat ISO 27001:2005 potwierdzający, że stosowane procedury zapewniają pełne bezpieczeństwo informacji i danych klienta, a także certyfikat ISO 20000-1:2011 odnoszący się do świadczenia usług IT w zakresie instalacji, relokacji, rozbudowy, zmian, usuwania sprzętu i oprogramowania oraz usuwania awarii sprzętu i oprogramowania dla partnerów biznesowych Spółki.

Rynek IT w Polsce oraz perspektywy rozwoju Spółki

Wzrost wartości rynku w Polsce będzie szybszy niż średnia światowa. Według Gartnera w 2015 r. globalny wzrost wydatków na IT zwiększy się o 3,1% w odniesieniu do ub.r., tj. o 0,6% mniej niż w poprzedniej prognozie.

Do 2020 r., wartość polskiego rynku IT będzie zwiększać się średnio o 6% rocznie, osiągając 6,24 mld dol. – podaje Future Market Insights. Wg tych badań, sprzedaż ma zwiększać się przez co najmniej 5 lat. Obecnie w tym segmencie dominują usługi, które odpowiadają za ponad 50% przychodów całego rynku, ale do 2020 r. stracą one swoją dominującą pozycję na rzecz oprogramowania. Rozwój usług i zaawansowanego oprogramowania IT na rodzimym rynku powinien pomagać Polsce nadrabiać w najbliższej przyszłości dystans do krajów zachodnich, wciąż poszukujących dalszych możliwości rozwoju.

Według analiz Future Market Insights, polski rynek IT jest napędzany m.in. przez zwiększające się zainteresowanie przedsiębiorstw rozwiązaniami, które dają przewagę nad konkurencją. Najwięcej inwestują sektory: finansowy, publiczny i produkcyjny. Widać zapotrzebowanie na rozwiązania CRM, optymalizację procesów (BPM), narzędzia Business Intelligence (BI) oraz optymalizację zarządzania środkami trwałymi. W br. wśród dużych firm powinny zyskiwać na znaczeniu rozwiązania BI, a w sektorze MSP - technologie cloud computing.

Prognozy rozwoju na lata 2014–2018, przeprowadzonego przez PMR wśród 300 największych firm IT w Polsce wskazują, że respondenci bardzo optymistycznie oceniają rozwój cloud computingu. Z trzech głównych modeli tej technologii, model SaaS (Software as a Service) - oprogramowanie jako usługa, uznano za najbardziej rozwojowy. Ponad 30% -respondentów opowiedziało się za szybkim wzrostem w latach 2014–2015 również modeli IaaS (Infrastructure as a Service) - infrastruktura jako usługa oraz PaaS (Platform as a Service) - czyli platforma jako usługa.

Perspektywy rozwoju rynku cloud computing i jego poszczególnych segmentów w Polsce w latach 2014-2015 (%), maj 2014

Źródło: PMR, 2014 www.pmrpublications.com

Jak wynika z ww. raportu, dla największych firm podstawowym czynnikiem wpływającym na rozwój rynku cloud computing-u w Polsce jest poszukiwanie oszczędności, następnie rozwój mobilnego internetu i rynku aplikacji mobilnych oraz wzrost liczby przetwarzanych danych.

Lista czynników mających wpływ na rozwój technologii cloud computing w Polce wraz z ich oceną (%), maj 2014

Źródło: PMR, 2014 www.pmrpublications.com

Na rozwój rynku, mniejszy niż rok wcześniej wpływ ma postrzeganie bezpieczeństwa. Zapewne dostawcom udało się przekonać potencjalnych użytkowników technologii chmurowych, że bezpieczeństwo jest na wyższym poziomie, niż przeciętny użytkownik może zapewnić we własnej serwerowni.

Zarówno firmy duże, jak i firmy z segmentu MŚP przekonują się do korzystania z oferty usług związanych z chmurą. Ocenia się, że znaczna część wzrostu wartości usług chmurowych wynika z otwarcia się dużych firm na te technologie. Wcześniej obawiały się one przywiązania do jednego dostawcy, braków w bezpieczeństwie i kłopotów z dostosowaniem rozwiązań chmurowych do swoich potrzeb.

Chmura pozwala na dobre wykorzystanie potencjału IT, także w sektorze bankowym, z którym od wielu lat współpracuje Spółka Talex. Z analizy wynika, że Klienci mogą wówczas skoncentrować się na świadczeniu usług finansowych, a nie na inwestowaniu posiadanych zasobów w informatykę. Bankowcy coraz częściej zatem liczą koszty usług, które muszą zostać poniesione w dłuższym czasie i porównują je z kosztem inwestycji we własne środowisko IT. Bank myślący o wykorzystaniu chmury oddziela w biznesie to, czym rzeczywiście konkuruje z innymi bankami, od pozostałych elementów, które już takiego znaczenia nie mają, a generują koszty, które warto ograniczać.

Biorąc pod uwagę powyższe, Spółka planuje dalej koncentrować swoja działalność na: outsourcingu usług informatycznych, świadczeniu usług integracyjnych w zakresie technologii informatycznych oraz produkcji oprogramowania. Traktując usługi outsourcingowe jako jeden ze strategicznych kierunków rozwoju, Spółka konsekwentnie, od kilku już lat, rozwija kompetencje i niezbędną infrastrukturę techniczną.

Czynniki mające wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki w perspektywie kolejnego kwartału to przede wszystkim realizacja umów ze stałymi, wieloletnimi klientami Spółki, w szczególności z klientami sektora bankowo – finansowego, takimi jak Bank Zachodni WBK SA, ING Bank Śląski SA, Credit Agricole Bank Polska SA oraz nowo pozyskanym w portfelu Klientów - PKO Bankiem Polskim SA.

Usługi świadczone w obszarze zrealizowanego w Spółce w latach 2013-2015 projektu „Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi", w ramach POIG, oś priorytetowa 4 "Inwestycje w innowacyjne przedsiębiorstwa", działanie 4.5 "Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki", poddziałanie 4.5.2 "Wsparcie inwestycji w sektorze usług nowoczesnych", również wpisują się w nurt usług, opisanych powyżej, a mianowicie usług Cloud Computing.

W najbliższych latach rynek usług chmurowych będzie bardziej skoncentrowany na aplikacjach dostępnych w chmurze, a nie na samej infrastrukturze. Na pewno czeka nas optymalizacja kosztów funkcjonowania chmury i jej wykorzystania przez firmy. Trzeba będzie lepiej zarządzać wydajnością i monitorować koszty. Chmura to normalny produkt biznesowy i musi spełniać kryteria produktu oferowanego m.in. bankom, czyli mieć uregulowane prawa licencyjne, być efektywna i mieć określoną cenę.

Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe Spółki, ujawnione w półrocznym sprawozdaniu finansowym

Przychody ze sprzedaży i wynik finansowy spółki w I półroczu 2015 roku

W I półroczu 2015 roku Spółka Talex osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 46 250 tys. PLN przy zysku netto w wysokości 526 tys. PLN (dane za I półrocze 2014 – 3 014 tys. PLN).

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	I półrocze 2014 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	22 086	23 363	94,5%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	24 164	15 824	152,7%

W okresie objętym raportem, przychody ze sprzedaży były wyższe o 18% od przychodów za badany okres w roku ubiegłym. Przychody ze sprzedaży produktów spadły o 5,5%, natomiast sprzedaż towarów i materiałów była wyższa o 52,7%.

Udział usług w przychodach ze sprzedaży w wyniósł około 47,8%, w porównywalnym okresie czyli w I półroczu 2014 roku stanowiły one około 59,6% przychodów ze sprzedaży ogółem. Nieznacznie spadła marża na sprzedaży tychże usług. Marża na sprzedaży produktów wyniosła 26,5% (33,7% w I półroczu 2014 roku). Spadek poziomu marży na usługach związany jest z poniesionymi w Spółce w pierwszym kwartale 2015 roku nakładami które wynikały z podpisania umowy z Grupą Allegro (Raport bieżący nr 26/2014). W kolejnych miesiącach bieżącego roku Spółka zamierza powrócić do poziomu rentowności sprzedawanych produktów do poziomu ponad 30%.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów stanowiły ponad 50% przychodów ze sprzedaży ogółem (52,5%), a rentowność sprzedaży towarów i materiałów zmalała, w porównaniu do analogicznego okresu w 2014 r., do około 5,0% (5,9% w I półroczu 2014 r.).

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	I półrocze 2014 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży netto	**46 250**	**39 187**	**118,0%**
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	5 847	7 871	74,3%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 216	933	130,3%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	**7 063**	**8 804**	**80,2%**
Koszty sprzedaży	1 589	1 516	104,8%
Koszty ogólnego zarządu	4 580	3 886	117,9%
Zysk (strata) ze sprzedaży	894	3 402	26,3%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 057	3 662	28,9%
Zysk (strata) brutto	804	3 722	21,6%
Zysk (strata)netto	**526**	**3 014**	**17,5%**

Niższa marża na przychodach ze sprzedaży w I półroczu 2015 roku przy jednoczesnym wzroście kosztów sprzedaży oraz kosztów ogólnego zarządu, znalazły swoje odzwierciedlenie w zysku brutto ze sprzedaży oraz na pozostałych poziomach działalności Spółki. W związku z podpisanymi i planowanymi kontraktami, na które składają się zarówno sprzedaż sprzętu jak i usług, Spółka planuje w kolejnych miesiącach roku osiągnąć bardziej korzystne dla niej warunki sprzedaży produktów.

Majątek spółki

Wartość aktywów trwałych na dzień 30 czerwca 2015 r. wyniosła 65 502 tys. PLN i wzrosła ona o 82,4% w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2014 roku. Na wzrost miały wpływ przede wszystkim zmiany w obszarze rzeczowych aktywów trwałych, w tym nakłady na środki trwałe i na środki trwałe w budowie. Pozycja środków trwałych wzrosła o ponad 14 336 tys. PLN, natomiast środków trwałych w budowie wzrosła o blisko 15 294 tys. PLN w porównaniu do I półrocza 2014 roku, ze względu na realizowaną inwestycje budowy nowego

biurowca oraz rozbudowy budynku serwerowni w ramach projektu "Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi" dofinansowanego z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 -2013 (oś priorytetowa 4 "Inwestycje w innowacyjne przedsiębiorstwa", działanie 4.5 "Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki", poddziałanie 4.5.2 "Wsparcie inwestycji w sektorze usług nowoczesnych").

WYSZCZEGÓLNIENIE	30.06.2015		30.06.2014	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA TRWAŁE	**65 502**	**75,4%**	**35 918**	**58,4%**
Wartości niematerialne i prawne	1 190	1,4%	1 109	1,8%
Rzeczowe aktywa trwałe	63 952	73,6%	34 284	55,8%
Należności długoterminowe	2	0,0%	6	0,0%
Inwestycje długoterminowe	-		-	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	358	0,4%	519	0,8%

Wartość aktywów obrotowych na dzień 30.06.2015 r. wyniosła 21 362 tys. PLN i była o około 16,4% mniejsza od stanu na ostatni dzień czerwca 2014 roku. Ze względu na poniesione wydatki związane z realizacja inwestycji "Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi", Spółka zgromadziła na rachunku bankowym około 4 433 tys. PLN, czyli 46,8% mniej aniżeli w analogicznym okresie roku 2014.

WYSZCZEGÓLNIENIE	30.06.2015		30.06.2014	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA OBROTOWE	**21 364**	**24,6%**	**25 544**	**41,6%**
Zapasy	1 850	2,1%	4 750	7,7%
Należności krótkoterminowe	14 162	16,3%	11 920	19,4%
Inwestycje krótkoterminowe	4 433	5,1%	8 336	13,6%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	919	1,1%	538	0,9%

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem spółki na koniec I półrocza 2015 roku wyniósł około 25%. Wskaźnik ten informuje o potencjalnych możliwościach przedsiębiorstwa. Im udział tego wskaźnika jest wyższy tym płynność finansowa Spółki jest wyższa. Aktywa obrotowe w porównaniu z rzeczowymi składnikami aktywów są o wiele łatwiej zamieniane na gotówkę.

<u>Ogólna sytuacja ekonomiczna Spółki</u>

Wybrane wskaźniki ekonomiczne.

Wskaźniki rentowności	I półrocze 2015	I półrocze 2014	Wielkości pożądane
Wskaźnik rentowności sprzedaży ROS zysk netto/wartość sprzedaży *100 (%)	1,14%	7,69%	Dodatni rosnący
Wskaźnik zysku od aktywów ROA zysk netto/ stan aktywów * 100 (%)	0,61%	4,90%	Dodatni rosnący
Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE zysk netto/kapitał własny * 100(%)	1,20%	7,01%	Dodatni rosnący

Skorygowana zyskowność majątku zysk netto+(koszty finansowe - pod. dochodowy od kosztów finansowych) /stan aktywów*100(%)	0,99%	5,09%	Dodatni rosnący
Dźwignia finansowa zyskowność kapitałów własnych - zyskowność majątku	0,60%	2,11%	Dodatni rosnący

Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) informuje o tym, ile procent sprzedaży stanowi marża zysku po odliczeniu kosztów i podatków. Wyższy poziom tego wskaźnika wskazuje na korzystniejszą kondycję finansową przedsiębiorstwa.

Wskaźnik ROA świadczy o zdolności jednostki do generowania zysków. Iż wyższy poziom rentowności aktywów, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.

Wskaźnik rentowności kapitału (ROE) własnego informuje o wielkości zysku netto, przypadającego na jednostkę kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwie. Im wyższa efektywność kapitału własnego, tym lepsza sytuacja finansowa Spółki, i możliwość wypłaty wyższych dywidend.

Dźwignia finansowa wskazuje, czy zysk operacyjny wypracowany przez kapitał obcy jest wyższy od odsetek, czyli czy finansowanie zewnętrzne działalności firmy na siebie zarabia.

Dodatni efekt dźwigni występuje, gdy rentowność całego kapitału (własnego i obcego) przedsiębiorstwa obliczona jako stosunek zysku operacyjnego do łącznej wartości kapitału będzie wyższa od stopy oprocentowania długu (kapitału obcego).

Wskaźniki płynności	I półrocze 2015	I półrocze 2014	Wielkości pożądane
Wskaźnik płynności I aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	1,05	2,10	1,2 - 1,8
Wskaźnik płynności II (aktywa obrotowe- zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe	0,96	1,71	0,8 -1,0
Wskaźnik płynności III inwestycje krótkoterminowe/zobowiązania krótkoterminowe	0,22	0,69	min. 0,3

Wskaźniki płynności utrzymują się cały czas na poziomie, który jest nadal bardzo bezpieczny dla Spółki, spadły one w stosunku do I półrocza poprzedniego roku ponieważ Spółka poniosła szereg nakładów na realizowaną inwestycję "Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi". Wskaźniki płynności określają zdolność Spółki do terminowego regulowania bieżących zobowiązań.

Wskaźniki zadłużenia	I półrocze 2015	I półrocze 2014	Wielkości pożądane
Wskaźnik ogólnego zadłużenia Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania/aktywa ogółem	0,40	0,24	Max 0,5
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego Zobowiązania długoterminowe/kapitały własne	0,34	0,05	Max 0,5-1

Wskaźnik ogólnego zadłużenia zwiększył swoją wartość na koniec I półrocza 2015 roku w stosunku do roku poprzedniego lecz nadal znajduje się na bezpiecznym poziomie. Dodatkowo, nadal bezpieczne wielkości wskaźników płynności, nowo podpisane kontrakty oraz posiadane przez Spółkę środki pieniężne, zmniejszają ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie oraz prawdopodobieństwo utraty zdolności do spłaty zadłużenia.

Zadłużenie długoterminowe wynika z zawartych umów leasingu floty samochodowej, oraz z umowy o kredyt inwestycyjny dotyczący finansowania realizowanej inwestycji budowy Centrum IT. Wskaźnik zadłużenia długoterminowego pomimo wzrostu nadal znajduje się na bezpiecznym dla Spółki poziomie.

Wskaźniki efektywności zarządzania	I półrocze 2015	I półrocze 2014	Wielkości pożądane
Wskaźnik rotacji należności Przychody ze sprzedaży netto /średni stan należności	3,71	2,89	7-10
Cykl zapasów średni stan zapasów/koszt własny sprzed. *360	9,24	17,11	malejący
Cykl należności średni stan należności/wartość sprzedaży * 360	48,54	62,36	malejący
Czas trwania zobowiązań w dniach średnie zobowiązania handlowe/koszt własny sprzedaży*360	49,20	66,45	Średni termin wymagalności
Okres zamiany kapitału obrotowego na środki pieniężne cykl należności + cykl zapasów (w dniach)	57,78	79,46	malejący

Niski poziom wskaźnika rotacji należności, poniżej wartości 7 oznacza, że poziom należności jest wysoki, czyli, że przedsiębiorstwo nadmiernie kredytuje swoich klientów, co w praktyce oznacza długotrwałe zamrożenie środków pieniężnych w należnościach. W I półroczu 2015 roku udało się podnieść wartość tego wskaźnika w stosunku do poziomu z analizowanego okresu dla roku poprzedniego, czyli 2014.

Cykl zapasów oznacza przeciętną liczbę dni, jaka mija od wprowadzenia zapasu do magazynu do czasu jego opuszczenia. Im krócej angażuje się kapitał w ten składnik aktywów tym lepiej.

Cykl należności ukształtował się na niższym poziomie, niż w I półroczu 2014 roku, co wskazuje na skrócenie czasu oczekiwania na spłatę należności. Wskaźnik ten nie przekracza o więcej niż połowę, terminu zawartego w warunkach sprzedaży. Spółka Talex, dzięki posiadanym na rachunku środkom pieniężnym, może sobie pozwolić na tymczasowe kredytowanie pewnej grupy swoich Klientów, co wprawdzie pociąga za sobą zamrożenie środków pieniężnych w należnościach, ale jednocześnie pozwala umacniać relacje ze stałymi Klientami Spółki i budować trwałe relacje z nowo pozyskanymi Klientami Talex.

Jednocześnie, skróceniu uległ czas trwania zobowiązań w dniach, z ponad 66 dni w I półroczu 2014 roku do prawie 50 dni w I półroczu 2015 roku. Wydłużenie okresu płatności zobowiązań jest powszechnie stosowane jako forma nieoprocentowanego kredytu, jest to szczególnie korzystne w przypadku, gdy spółka kredytuje również swoich odbiorców, ustalając wydłużone terminy spłat należności.

Analiza powyższych wskaźników wskazuje na poprawę ogólnej efektywności działalności Spółki w I półroczu 2015 roku. Talex posiada prawidłowe wskaźniki dotyczące finansowania działania, posiada prawidłową płynność finansową, na dodatnim poziomie utrzymują się wskaźniki rentowności i obrotowości.

Sytuacja finansowa

Kapitał własny spółki na dzień 30 czerwca 2015 r. wynosił 43 745 tys. PLN w tym:

- kapitał akcyjny (3.000.092 akcje) 3 000 tys. PLN
- kapitał zapasowy 36 265 tys. PLN
- zysk/strata netto za I półrocze 2015 r. 526 tys. PLN

Sytuacja płatnicza Spółki w I półroczu 2015 roku była dobra. Nie wystąpiły żadne trudności z terminowymi płatnościami z tytułów podatków, ubezpieczeń społecznych oraz wobec pracowników i dostawców. Stan środków na rachunkach bankowych i w kasie Spółki pomimo,

że Spółka była w trakcie realizacji inwestycji utworzenia Centrum usług IT, wyniósł 4 433 tys. PLN co zabezpiecza bieżące potrzeby Spółki.

Łączna kwota zobowiązań na dzień 30.06.2015 r. wynosiła 43 121 tys. PLN, stanowiły one 98% kapitałów własnych.

Spółka na dzień 30.06.2015 r. nie korzystała z obrotowych kredytów bankowych, natomiast 30 maja 2014 doszło do podpisania umowy o kredyt inwestycyjny, udzielony Spółce w wysokości 17 mln PLN przez Bank Zachodni WBK S.A., na realizację inwestycji Spółki "Utworzenie Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi", który w lipcu tego roku został zwiększony do 19 240 tys. PLN

W I półroczu 2015 roku Spółka lokowała wolne środki przede wszystkim na lokatach terminowych oraz lokatach typu over night, instrument ten należy zaliczyć do bezpiecznych.

Przedsiębiorstwo, podobnie jak dotychczas, zamierza finansować swoją bieżącą działalność głównie kapitałem własnym Spółki, a bieżące zobowiązania pokrywać majątkiem obrotowym.

Informacje o nabywaniu akcji własnych

Na dzień 30 czerwca 2015 roku stan posiadanych aukcji własnych nie uległ zmianie, gdyż w opisywanym okresie Spółka nie nabywała żadnych akcji własnych. Spółka posiadała łącznie 6 711 akcji w cenie nabycia 75 tys. PLN.

Zarządzanie ryzykiem finansowym

Ze względu na bezpieczny poziom należności w stosunku do zobowiązań Spółki oraz dodatnie wskaźniki płynności, ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych nie zagraża działalności przedsiębiorstwa. Wprawdzie Spółka podpisała umowę na kredyt inwestycyjny, a jego wykorzystanie wyniosło na 30.06.2015 r. 17 040 tys. PLN, jednakże kredyt ten został zaciągnięty w ramach realizacji projektu, na który Spółka otrzymała dofinansowanie udzielone w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 -2013 (oś priorytetowa 4 "Inwestycje w innowacyjne przedsiębiorstwa", działanie 4.5 "Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki", poddziałanie 4.5.2 "Wsparcie inwestycji w sektorze usług nowoczesnych"). Maksymalna wartość przyznanego dofinansowania wynosi brutto 7,15 mln PLN. W lipcu 2014 roku Spółka zawarła transakcję zamiany stóp procentowych (IRS) na kwotę 6 mln PLN. Termin obowiązywania kontraktu to okres od 30 czerwca 2015 do 30 czerwca 2020. Transakcja ma częściowo zabezpieczać zmianę stóp procentach dla kredytu inwestycyjnego, którego spłata przewidywana jest w analogicznym okresie.

Ryzyko związane ze zmianą kursów walut obcych względem złotego w obecnej sytuacji rynkowej jest znaczące. Spółka nie korzystała z usług jednostek finansujących, zabezpieczających ryzyko kursowe. Płatności zobowiązań w walutach obcych stanowiły w I półroczu 2015 roku około 8,54% wszystkich zobowiązań ogółem Spółki. Decyzje odnośnie stosowania instrumentów zabezpieczających zostaną podjęte stosownie do rozwoju sytuacji na rynku walutowym. W I półroczu 2015 roku na działalności finansowej w zakresie różnic kursowych Spółka osiągnęła stratę w wysokości 35 tys. PLN.

Zatrudnienie w spółce

Na dzień 30 czerwca 2015 roku Spółka zatrudniała 328 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w analizowanym okresie 2015 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 317,43.

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą.

Nieustannie zachodzące zmiany polityczno-gospodarcze mogą stać się źródłem zarówno zagrożeń, jak i szans dla funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce. Najbardziej znaczącymi elementami polityki gospodarczej państwa dla funkcjonowania biznesu są koszty pracy, obciążenia podatkowe oraz polityka inwestycyjna. Do kluczowych czynników makroekonomicznych należy też zaliczyć poziom PKB, poziom inwestycji w gospodarce, poziom inflacji, oraz kursy walut - głównie USD i EUR. Zły stan gospodarki, czyli kondycji przedsiębiorstw, w pierwszej kolejności wpływa na ograniczenie poziomu inwestycji, w tym również inwestycji w rozwiązania informatyczne. Mniejszy popyt na produkty tego rodzaju może spowodować skurczenie się rynku, na którym działa Spółka oraz wzmożoną konkurencję objawiającą się między innymi obniżaniem cen. Taki rozwój wypadków miałby istotny wpływ na rentowność sprzedaży, a w dłuższym okresie również na płynność przedsiębiorstw w branży.

Ryzyko konkurencji.

Spółka działa w branży cechującej się bardzo dużą konkurencyjnością zarówno ze strony podmiotów obecnych na krajowym rynku od wielu lat jak i ze strony nowych firm. Rosnąca liczba tych drugich związana jest między innymi z otwarciem granic i napływem do kraju zagranicznych przedsiębiorstw działających w tej samej branży. Firmy te próbują przejąć część rynku, często w drodze przejmowania mniejszych, krajowych podmiotów. Istotnym zagrożeniem jest także wzmagająca się tendencja do bezpośredniego świadczenia usług przez globalnych dostawców rozwiązań informatycznych, którzy do tej pory działali w Polsce głównie za pośrednictwem integratorów krajowych. Umocnienie się firm konkurencyjnych może prowadzić do osłabienia pozycji rynkowej Spółki. Działania Spółki mające na celu zapobieganie wymienionym ryzykom polegają na stałym poszerzaniu oferty o najnowsze rozwiązania technologiczne, stałym podnoszeniu kwalifikacji personelu oraz na świadczeniu usług na poziomie gwarantującym utrzymywanie opinii firmy profesjonalnej, doświadczonej i rzetelnej.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców.

Spółka związana jest umowami partnerskimi z wieloma światowymi koncernami informatycznymi. Koncerny te, w większości przypadków, oferują rozwiązania zbliżone do siebie zarówno pod względem funkcjonalnym jak i jakościowym oraz cenowym. Spółka współpracuje także z wieloma krajowymi dystrybutorami produktów informatycznych. Dzięki temu większość oferowanych przez Spółkę rozwiązań może być konstruowana w oparciu o alternatywne produkty pochodzące od różnych dostawców. Pewien zakres oferty Spółki zbudowany jest jednak w oparciu o produkty unikalne. Konieczność zastosowania produktów konkretnego producenta może być niekiedy wynikiem specyficznych wymagań klienta. Zaprzestanie współpracy partnerskiej z wybranymi koncernami branży informatycznej mogłoby oznaczać utratę niektórych, z pozyskiwanych przez Spółkę, kontraktów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dużych klientów.

Strategia działalności handlowej Spółki zakłada, że znaczna część jej działalności będzie oparta na stałej, wieloletniej i kompleksowej obsłudze w zakresie informatyki, dużych podmiotów gospodarczych. Ze strategią tą, oprócz wielu niewątpliwych zalet, wiąże się ryzyko, że utrata niektórych znaczących klientów może oznaczać dla Spółki okresowe zmniejszenie przychodów a nawet konieczność restrukturyzacji niektórych rodzajów działalności. Spółka stara się przeciwdziałać temu ryzyku przez działania prowadzące do zwiększenia liczby klientów kluczowych oraz przez generowanie części przychodów ze współpracy z wieloma mniejszymi kontrahentami.

Ryzyko związane z dostarczaniem rozwiązań i świadczeniem usług mających kluczowe znaczenie dla działalności klientów.

Znaczna część dostarczanych przez Spółkę rozwiązań bądź świadczonych przez Spółkę usług

związana jest z kluczowymi, z punktu widzenia klienta, procesami biznesowymi. Ewentualne wady w dostarczanych przez Spółkę rozwiązaniach bądź niewłaściwa realizacja świadczonych przez Spółkę usług może prowadzić do znacznych strat po stronie klienta, a w niektórych przypadkach wręcz do uniemożliwienia realizacji podstawowej działalności klienta. Wystąpienie takich przypadków może oznaczać konieczność wypłaty przewidzianych w umowach kar finansowych i odszkodowań a także utratę części klientów. Spółka stara się minimalizować to ryzyko poprzez zapisy w umowach, ograniczające odpowiedzialność Spółki oraz przez zawieranie umów asekuracyjnych z towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki.

W związku z otwarciem rynków pracy w Europie zachodniej oraz rosnącym popytem na specjalistów branży teleinformatycznej ze strony działających w Polsce firm zagranicznych istnieje ryzyko odpływu wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Brak pracowników posiadających specjalistyczne uprawnienia mógłby doprowadzić do utraty niektórych certyfikatów i uprawnień, którymi legitymuje się Spółka oraz do pogorszenia poziomu świadczonych przez Spółkę usług. Chcąc ograniczać ryzyko utraty kluczowych pracowników, Spółka stosuje szereg rozwiązań motywacyjnych, zarówno o charakterze finansowym jak i nieposiadających charakteru finansowego, np. możliwość podnoszenia kwalifikacji przez udział w specjalistycznych szkoleniach dotyczących najnowszych technologii informatycznych. Dzięki takiemu podejściu, Spółka nie odnotowała w ostatnich latach zwiększonego odpływu niezbędnych specjalistów.

Podstawowe produkty, towary i usługi Spółki

Sprzedaż towarów i materiałów w I półroczu 2015 roku stanowiła 52,2% przychodów ze sprzedaży ogółem. Ich dynamika w stosunku do I półrocza 2014 roku wyniosła 152,7%. Pozostałe 47,8 % stanowiły przychody ze sprzedaży produktów. Dynamika tej grupy wyniosła 94,5%, a zatem w Spółce przychody ze sprzedaży produktów w stosunku do I półrocza 2014 roku spadły o 5,5%.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	I półrocze 2014 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	22 086	23 363	94,5%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	24 164	15 824	152,7%

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi instalacji i utrzymania środowisk IT (31,7%) oraz Outsourcing usług informatycznych (25,5%). Natomiast największy wzrost sprzedaży został odnotowany w zakresie usług Integracyjnych IT, obejmujących konsolidację i wirtualizację systemów IT, budowę sieci SAN, wdrożenia systemów monitorowania oraz masowych wdrożeń systemów i środowisk IT, tzw. roll-out'ów oraz usług Data Center. W kolejnych latach Spółka rozwijać będzie sprzedaż Usług świadczonych przy wykorzystaniu zasobów Data Center oraz usług w zakresie szeroko pojętego serwisu aplikacji, urządzeń informatycznych oraz instalacji i konfiguracji sprzętu informatycznego, co jest następstwem podpisanych przez Talex umów dotyczących tego typu usług.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	I półrocze 2014 (tys. PLN)	Dynamika
Usługi instalacji i utrzymania środowisk IT	7 005	8 611	81,3%
Outsourcing usług informatycznych	5 629	5 872	95,9%

Usługi Data Center	3 767	2 903	129,7%
Usługi związanie z oprogramowaniem	2 922	4 478	65,3%
Integracja IT	2 345	1 446	162,2%
Pozostałe	418	53	794,6%
Razem	**22 086**	**23 363**	**94,5%**

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów na koniec I półrocza 2015 roku wyniosła 152,7%, a największy udział w tej sprzedaży miała, podobnie jak w I półroczu 2014 roku, sprzedaż komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	I półrocze 2014 (tys. PLN)	Dynamika
hurtowa sprzedaż komputerów i urządzeń peryferyjnych i oprogramowania	24 163	15 574	153,4%
hurtowa sprzedaż aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej	0	3	0,0%
pozostała sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	0	13	0,0%
pozostała sprzedaż detaliczna poza siecią sklepową	1	54	2,7%
Razem	**24 164**	**15 824**	**152,7%**

Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

W I półroczu 2015 roku Spółka prowadziła sprzedaż towarów i produktów nie tylko na rynku krajowym, ale tak jak to miało miejsce w poprzednim roku, za granicą. Przychody ze sprzedaży zagranicznej Spółki pochodziły z działalności prowadzonej na terenie Republiki Czeskiej.

Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	I półrocze 2014 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody netto ze sprzedaży produktów:	**22 086**	**23 363**	**94,5%**
Kraj	22 081	23 358	94,5%
Eksport	5	5	103,2%
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:	**24 164**	**15 824**	**152,7%**
Kraj	24 011	15 440	155,5%
Eksport	153	384	39,9%
Razem	**46 250**	**39 187**	**118,0%**

Najwięksi odbiorcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	Udział %
Grupa BZWBK	15 316	*33,1%*

Credit Agricole Bank Polska SA	7 893	*17,1%*
Grupa ING	3 307	*7,1%*
IBM Polska Sp. z o.o.	2 940	*6,4%*
Grupa Allegro Sp. Z o.o.	2 069	*4,5%*
EUROCASH S.A.	1 712	*3,7%*
Politechnika Poznańska	1 639	*3,5%*
Volkswagen Group Polska Sp. z o.o.	1 358	*2,9%*
DPD Polska Sp. z o.o.	1 289	*2,8%*
PZU SA	1 152	*2,5%*
The Bank New York Mellon Poland Sp. z o.o.	837	*1,8%*
Pozostali	6 738	*14,6%*
RAZEM	**46 250**	**100,00%**

Struktura przychodów według rynków zbytu w I półroczu 2015 roku.

Główni dostawcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2015 (tys. PLN)	Udział %
WENDEX Mieczysław Wendland	5 898	11,0%

S4E S.A.	5 699	10,6%
Avnet Sp. z o.o.	4 549	8,5%
Emerson Network Power Sp. z o.o.	4 201	7,8%
Microsoft Ireland Operations Ltd	3 796	7,1%
ABC DATA S.A.	3 726	7,0%
Hewlett Packard Polska Sp. z o.o	2 516	4,7%
Euroklimat Sp. z o.o. Sp.k.	2 094	3,9%
DABO PLUS Sp. z o.o.	1 437	2,7%
RRC POLAND Sp. z o.o.	1 354	2,5%
Agrobud Mirosła Anioł, Jerzy Kęcel	1 011	1,9%
Pozostali	17 265	32,2%
RAZEM	**53 546**	**100%**

Spółka nie jest w znaczący sposób uzależniona od dostawców. W szczególności towary i produkty nabywane przez Spółkę od dostawców, z którymi obroty przekraczają 10% wartości dostaw ogółem, mogą być nabywane na zbliżonych warunkach handlowych od alternatywnych dystrybutorów.

Spółka nie posiada, innych niż porozumienia handlowe, formalnych powiązań z odbiorcami lub dostawcami, których udział przekracza 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.

Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta

- 24 kwietnia br. Spółka zawarła umowę z bankiem Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S. A. z siedzibą w Warszawie (Bank). Umowa została zawarta na czas określony, do 30 czerwca 2018 roku. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług techniczno-serwisowych sprzętu informatycznego i oprogramowania użytkowanego w jednostkach organizacyjnych Banku, Agencjach Banku oraz wybranych jednostkach Grupy Kapitałowej Banku na terenie Polski. Łączna, szacunkowa wartość usług świadczonych na podstawie umowy w okresie 3 lat (wartość umowy) wynosi brutto 22,5 mln PLN. Łączna, faktyczna wartość umowy jest uzależniona od ilości usług zleconych na jej podstawie.
- 25 czerwca 2015 r. Spółka zawarła umowę z Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą w Wrocławiu. Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych. Wynagrodzenie z tytułu realizacji przedmiotu umowy wynosi netto 3,92 mln PLN.

W bieżącym roku Spółka w dalszym ciągu realizowała zamówienia uzyskane od strategicznych klientów sektora bankowo-finansowego oraz administracji publicznej. Ponadto, Spółka uzyskała szereg zamówień od stałych klientów, o czym informowała w kolejnych raportach bieżących:

- w okresie od dnia 16 grudnia 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 28/2014) do dnia 13 marca 2015 r., Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu, które łącznie spełniają kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,93 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z grudnia 2014 roku, o wartości netto 2,21 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych,
- w okresie od dnia 22 grudnia 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 29/2014) do dnia 7 kwietnia 2015 r., Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, które łącznie spełniają kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,9 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie ze stycznia 2015 roku, o wartości netto 1,3 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa usług informatycznych,
- w okresie od dnia 25 czerwca 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 15/2014) do dnia 5 maja 2015 r., Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, które łącznie spełniają kryterium umowy znaczącej. Łączna

wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,88 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z kwietnia 2015 roku, o wartości netto 241 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa sprzętu komputerowego,

- w okresie od dnia 13 marca 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 3/2015) do dnia 6 lipca 2015 r., Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu, które łącznie spełniają kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,87 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z kwietnia 2015 roku, o wartości netto 121 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych.

Ponadto w opisywanym okresie miała miejsce kontynuacja realizacji umów na usługi serwisowe i outsourcingowe z obecnymi Klientami Spółki, głównie z sektora bankowo-finansowego oraz publicznego.

Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek

Spółka 30 maja 2014 r. podpisała umowę o kredyt inwestycyjny udzielony Spółce w wysokości 17 mln PLN przez Bank Zachodni WBK S.A., na realizację inwestycji Spółki "Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi" (publikacja raportu bieżącego nr 24/2013 oraz 3/2014). W lipcu br. umowa o kredyt inwestycyjny została zwiększona do kwoty 19 240 tys. PLN.

Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

Spółka posiada zobowiązania warunkowe z tytułu udzielonych przez bank finansujący gwarancji dobrego wykonania umów i poręczeń zabezpieczających płatności w kwocie 4 708 tys. PLN. Zobowiązania te zabezpieczone są hipoteką kaucyjną na budynku będącym siedzibą Spółki.

Zobowiązania warunkowe obejmowały gwarancje z tytułu dobrego wykonania kontraktu, gwarancje przetargowe, gwarancje z tytułu rękojmi i gwarancji oraz gwarancje płatności. Spośród wystawionych gwarancji na dzień 30.06.2015 roku około 63,1% stanowiły gwarancje dobrego wykonania kontraktu. Celem tych gwarancji jest zabezpieczenie roszczeń mogących powstać w przypadku nieprawidłowego wykonania umowy. Blisko 21,3% stanowiły gwarancje wystawione z tytułu rękojmi i gwarancji. Natomiast około 15,6% na ostatni dzień czerwca 2015 roku stanowiły gwarancje płatności, których celem jest zagwarantowanie terminowej płatności wierzytelności pieniężnych.

Zabezpieczeniem do odnowionej umowy o limit na gwarancje bankowe udzielane Spółce przez Bank Zachodni WBK S.A. jest hipoteka kaucyjna, ustanowiona aktem notarialnym, do kwoty 10 mln PLN, na rzecz Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Hipoteka zastała ustanowiona na nieruchomości stanowiącej własność Spółki, wpisanej do księgi wieczystej prowadzonej przez Sąd Rejonowy Poznań – Stare Miasto w Poznaniu, Wydział V Ksiąg Wieczystych, KW nr P01P/00137.699/9. Nieruchomość tę stanowi działka gruntu o powierzchni 14.744,00 m^2, zabudowana budynkiem biurowym.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Informacje dotyczące zarządzania zasobami finansowymi przedstawiono w rozdziałach „Sytuacja finansowa” oraz „Zarządzanie ryzykiem finansowym”.

Spółka na bieżąco wywiązuję się z zaciąganych zobowiązań. Wskaźniki płynności TALEX S.A. potwierdzają zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań. Spółka od wielu lat osiągała wysoki poziom płynności finansowej, obecnie wskaźniki płynności zmalały w stosunku do I półrocza 2014 roku, ponieważ Spółka poniosła nakłady inwestycyjne związane z realizacją projektu dofinansowywanego z Unii Europejskiej. Wskaźnik bieżącej

płynności na dzień bilansowy wyniósł 1,05, a wskaźnik szybkiej płynności kształtował się na poziomie 0,99.

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta

W opisywanym okresie nie nastąpiły żadne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta

W analizowanym okresie nie nastąpiły żadne zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę.

Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska

Spółka nie zawierała z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich odwołania, zwolnienia lub rezygnacji z zajmowanego stanowiska.

Akcje emitenta oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych emitenta, będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Łączna liczba i wartość nominalna akcji Spółki

Emisja	Liczba akcji	Wartość nominalna (w PLN)	Wartość łączna (w tys. PLN)
Ogółem	**3.000.092**	**1**	**3 000**
Seria A	102.000	1	102
Seria B	849.000	1	849
Seria C	450.000	1	450
Seria D	889.092	1	889
Seria E	710.000	1	710

W posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących pozostają następujące akcje Spółki:

Akcjonariusz	Liczba akcji					
	serii A	serii B	serii C	serii D	serii E	akcje razem
Janusz Gocałek	34000	283000	145216	294340	-	756556
Jacek Klauziński	34000	283000	145216	294340	-	756556
Andrzej Rózga	34000	283000	145216	294340	-	756556
Rafał Szałek	-	-	-	-	889	889
Andrzej Kurc	-	-	-	3036	-	3036

Zgodnie z wiedzą Zarządu, pozostali członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej nie posiadają akcji Spółki.

Akcjonariusze posiadający, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta

Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji	Udział (%) w kapitale	Liczba głosów	Głosy (%) na WZA
Ogółem	**3.000.092**	**100,00**	**3.408.092**	**100,00**
Janusz Gocałek	756.556	25,22	892.556	26,19
Jacek Klauziński	756.556	25,22	892.556	26,19
Andrzej Rózga	756.556	25,22	892.556	26,19

Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Zarządowi Spółki nie są znane jakiejkolwiek umowy mogące skutkować w przyszłości zmianą w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. Spółka nie emitowała obligacji.

Informacje o posiadaczach papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta

Spółka nie emitowała papierów wartościowych dających szczególne uprawnienia kontrolne w stosunku do niej.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

Spółka nie emitowała akcji pracowniczych.

Informacje o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta

Ograniczeniu przenoszenia prawa własności podlegają wyłącznie akcje Spółki serii A, B i D. Są to akcje imienne a akcje serii A dodatkowo uprzywilejowane względem prawa głosu. Warunki zamiany tych akcji na akcje na okaziciela oraz ich zbywania zostały określone w § 8 Statutu Spółki. Akcje Spółki nie są ograniczone co do wykonywania prawa głosu.

Informacje o umowach z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 27 maja 2015 roku Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie Statutu Spółki, podjęła uchwałę o wyborze spółki PKF Consult Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Orzycka 6 lok. 1B, na podmiot, z którym zostanie podpisana umowa dotycząca przeglądu sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30 czerwca 2015 r. oraz badania sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 31 grudnia 2015 r. Wybrany podmiot jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badań sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów pod nr 477. Dotychczas Spółka nie korzystała z usług tego podmiotu w zakresie badań sprawozdań finansowych. Wybór został dokonany zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Łączna wartość wynagrodzeń z tytułu wykonania powyższej umowy wyniesie netto

24 700,00 PLN.

W I półroczu 2015 roku Spółka nie korzystała z usług doradztwa podatkowego.

Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta, ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Spółka nie wchodzi w skład grupy kapitałowej.

Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W opisywanym okresie nie nastąpiły zmiany w strukturze jednostki gospodarczej.

Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie kwartalnym w stosunku do wyników prognozowanych

Zarząd Spółki nie publikował prognozy wyników finansowych na rok 2015.

Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Spółka w minionym półroczu nie wszczęła ani nie była stroną postępowań przed sądem lub organem administracji publicznej, dotyczących wierzytelności, których łączna wartość stanowiłaby więcej niż 10 % kapitałów własnych.

Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli wartość tych transakcji (łączna wartość wszystkich transakcji zawartych w okresie od początku roku obrotowego) przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro

Spółka nie zawierała, w okresie od początku roku obrotowego, transakcji z podmiotami powiązanymi, których łączna wartość przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.

Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10 % kapitałów własnych emitenta

W opisywanym okresie Spółka nie udzieliła poręczeń, kredytu, gwarancji czy też pożyczki o wartości przekraczającej wartość 10% kapitałów własnych emitenta.

Inne informacje, które zdaniem emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań

przez emitenta

W opisywanym okresie nie miały miejsca, inne niż opisane w niniejszym raporcie, zmiany mające istotny wpływ na ocenę sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez emitenta.

Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Czynniki mające wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki w perspektywie kolejnego roku to przede wszystkim realizacja umów ze stałymi, wieloletnimi klientami Spółki oraz niezakończonych umów zawartych w poprzednich latach, w tym między innymi z Politechniką Poznańską.

W minionym półroczu Spółka kontynuowała działania związane z rozwojem i promocją oferowanego przez Spółkę oprogramowania. Jednocześnie Spółka prowadzi intensywne działania zmierzające do pozyskania kolejnych dużych, stałych odbiorców oferowanych przez Spółkę usług wsparcia technicznego IT oraz usług serwisowych. Aby osiągnąć powyższe cele TALEX uruchomił projekt pod nazwą „Utworzenie Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi", w ramach którego, rozpoczął między innymi realizację inwestycji polegającej na rozbudowie istniejącej infrastruktury biurowej i technicznej. Spółka otrzymała na ten cel dofinansowanie unijne w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, oś priorytetowa 4 "Inwestycje w innowacyjne przedsiębiorstwa", działanie 4.5 "Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki", poddziałanie 4.5.2 "Wsparcie inwestycji w sektorze usług nowoczesnych".

Planowane bieżące zakupy Spółka zamierza finansować ze środków własnych. Harmonogram zaplanowanych bieżących zakupów został rozłożony tak, aby ich realizacja nie wpłynęła negatywnie na płynność Spółki i nie nadwyrężyła jej kondycji finansowej.

Informacja na temat zasad sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego

Informacja dotycząca zasad sporządzenia półrocznego skróconego sprawozdania finansowego znajduje się w załączniku do niniejszego sprawozdania.

Poznań, dnia 20 sierpnia 2015 roku

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Rózga.....

Rafał Szałek.....

Radosław Wesołowski.....