



***Roczne sprawozdanie
z działalności emitenta
- Talex S.A. w Poznaniu***

Marzec 2016

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 Pancerniej 45;
- Oddział w Gdyni przy ulicy Chwarzniewskiej 170b;
- 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 różnych 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 terenie całego kraju, czyli tzw. rollouts. 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 przez nią procedury zapewniają pełne bezpieczeństwo informacji i danych klienta, a także certyfikat ISO 20000-1:2011 potwierdzający, że zarządzanie usługami IT, w szczególności świadczonymi przez Spółkę usługami w zakresie instalacji, relokacji, rozbudowy, zmian, usuwania sprzętu i oprogramowania oraz usuwania awarii sprzętu i oprogramowania dla partnerów biznesowych Spółki, jest zgodne z tym międzynarodowym standardem.

Rynek IT w Polsce oraz perspektywy rozwoju Spółki

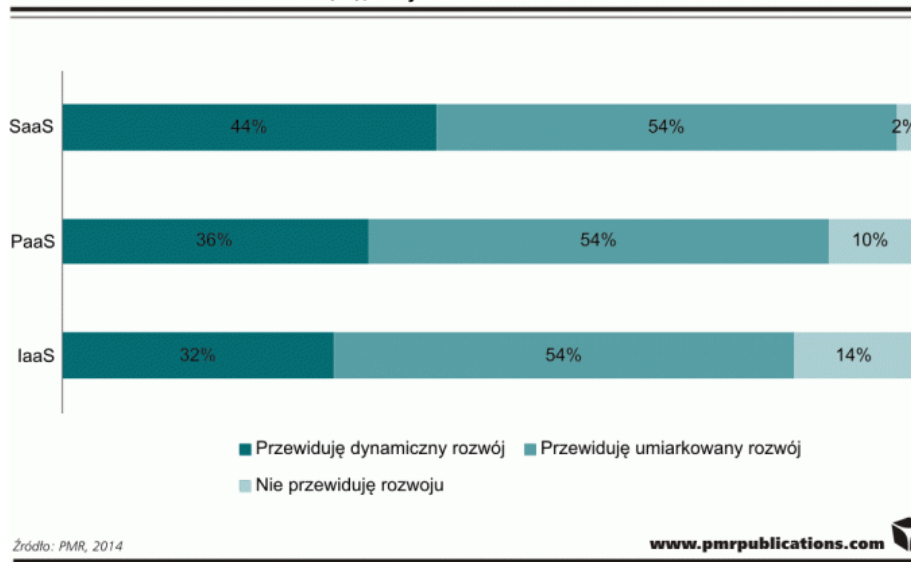
Wzrost wartości rynku w Polsce będzie szybszy niż średnia światowa. Według Gartnera, w 2015 r. globalny wzrost wydatków na IT zwiększy się o 3,1% w odniesieniu do ub.r., tj. o 0,6% mniej niż w poprzedniej prognozie.

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 nadrobić 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.

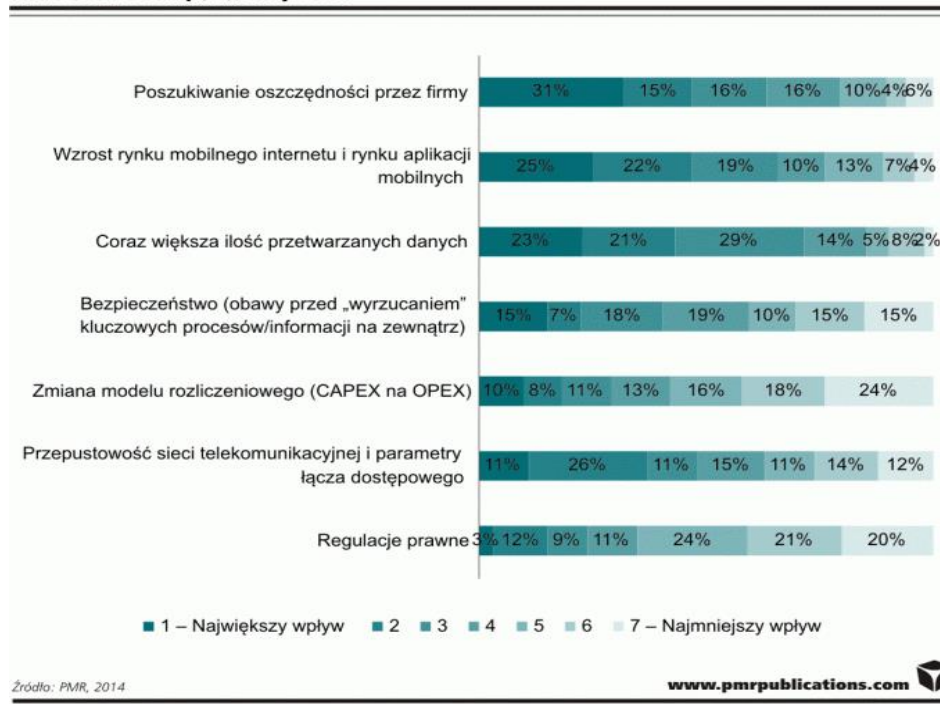
Prognozy rozwoju na lata 2014–2018, na podstawie badania przeprowadzonego przez PMR wśród 300 największych firm IT w Polsce wskazują, że respondenci bardzo optymistycznie oceniają rozwój usług „cloud computing”. Z trzech głównych modeli tej technologii, model SaaS (Software as a Service) - oprogramowanie 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



Jak wynika z ww. raportu, dla największych firm podstawowym czynnikiem wpływającym na rozwój rynku cloud computingu 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 Polsce wraz z ich oceną (%), maj 2014



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.

Warto również dodać, że według szacunkowych obliczeń Gartnera, do 2020 roku około 25 miliardów urządzeń będzie stale gromadziło dane. Oznacza to dla biznesu IT - dla którego nie ma bezwartościowych danych, większe zapotrzebowanie na przechowywanie i przetwarzanie danych, a co się z tym wiąże także większy popyt na analityków oraz skuteczne narzędzia do analizy i archiwizowania nadmiaru informacji. Nadchodzący rok może faktycznie przynieść rozwiązania ułatwiające zarządzanie informacjami oraz ich odpowiednią klasyfikację i analizę. Analiza danych wymaga jednakże gromadzenia znacznej ilości informacji, co wiąże się z koniecznością stałej poprawy mechanizmów służących do archiwizowania oraz odzyskiwania danych, co z kolei wpłynie na jeszcze większe zapotrzebowanie na moc obliczeniową.

Biorąc pod uwagę powyższe, Spółka planuje dalej koncentrować swoją 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 portfolio 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.

Nakłady na rzeczowy majątek trwały Spółki w roku 2015

W roku 2015 spółka łącznie poniosła nakłady na rzeczowy majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne w wysokości 29.177 tys. PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Nakłady poniesione w 2015 roku (w tys. PLN)	Plan na 2015 rok (w tys. PLN)
Budynek biurowy nr 2	8 142	1 250
Parking oraz bramy wjazdowe	1 026	
Rozbudowa budynku Data Center	3 224	1 750
Modernizacja budynku magazynowo biurowego	62	
Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	14 207	11 600
Zakupy środków transportowych	898	550
Zakupy pozostałych środków trwałych	1 028	1 100
Wartości niematerialne i prawne (oprogramowanie)	563	45
Projekt nadbudowy budynku Data Center	19	
Inwestycje w obcym środku trwałym	7	
budowa ogrodzenia	1	
NAKŁADY RAZEM	29 177	16 295

Największe nakłady spółka poniosła na zakup gotowych urządzeń technicznych i maszyn oraz na rozbudowę budynku biurowego i rozbudowę Data Center, wydatki te związane były z projektem „Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi”.

Zamierzenia zwiększenia i utrzymania rzeczowych zasobów trwałych na rok 2016

Na rok 2016 zaplanowano kolejne nakłady na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

Wyszczególnienie:

- Rozbudowa budynku Data Center	100 tys. PLN
- Modernizacja budynku biurowego nr 1	350 tys. PLN
- Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	550 tys. PLN
- Zakup środków transportu	300 tys. PLN
- Wartości niematerialne i prawne	50 tys. PLN
- Pozostałe środki trwałe	150 tys. PLN
RAZEM	1 500 tys. PLN

Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe Spółki, ujawnione w rocznym sprawozdaniu finansowymPrzychody ze sprzedaży i wynik finansowy spółki w 2015 roku

W roku 2015 roku Spółka Talex osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 124 057 tys. PLN przy zysku netto w wysokości 6 250 tys. PLN (dane za 2014 rok to zysk netto na poziomie 8 675 tys. PLN).

WYSZCZEGÓLNIENIE	2015 rok (tys. PLN)	2014 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	52 363	54 637	95,8%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	71 694	55 299	129,6%

W okresie objętym raportem, przychody ze sprzedaży były wyższe o 12,8 % od przychodów za rok ubiegły. Przychody ze sprzedaży produktów zmalały o 4,2 %, natomiast sprzedaż towarów i materiałów była wyższa o 29,6%.

W analizowanym okresie zmieniła się struktura przychodów ze sprzedaży. Udział usług w przychodach ze sprzedaży zmalał i wyniósł około 42,2%, w porównywalnym okresie, czyli w 2014 roku stanowiły one około 49,7 % przychodów ze sprzedaży ogółem. Nieznacznie spadła marża na sprzedaży tychże usług. Marża na sprzedaży produktów wyniosła 31,4% (około 34,7% w 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). Zgodnie z planami Spółce udało się powrócić do poziomu ponad 30% rentowności sprzedawanych produktów, dzięki adekwatnej ze strategią firmy, koncentracji działalności w obszarach integracji systemów teleinformatycznych, usług outsourcingowych w zakresie informatyki oraz w obszarze produkcji oprogramowania.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów stanowiły 57,8% przychodów ze sprzedaży ogółem (w 2014 roku było to 50,3%), a ich rentowność utrzymała się na bardzo zbliżonym poziomie w porównaniu do 2014 r., wyniosła ona około 5,5% (5,6% w 2014 r.). Przedsiębiorstwa stale szukają oszczędności i regułą nadal jest, jak wynika z badań przeprowadzonych przez PMR, wydłużanie przez firmy cyklu życia sprzętu IT. Średni czas używania komputerów stacjonarnych w dużych przedsiębiorstwach wynosi 5 lat. W porównaniu z badaniem sprzed dwóch lat, udział firm, które wymieniają desktopy po okresie dłuższym niż 6 lat, wzrósł o 18 punktów procentowych. Wpływa na to fakt, że obecnie kilkuletnie komputery są w zupełności wystarczające do zwykłej pracy biurowej, w której nie wymaga się dużych mocy obliczeniowych. Z laptopów korzysta się przez okres 3-5 lat, a przeciętnie nie dłużej niż przez 4 lata.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2015 rok (tys. PLN)	2014 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży netto	124 057	109 936	112,8%
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	16 428	18 935	86,8%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	3 974	3 094	128,4%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	20 402	22 029	92,6%
Koszty sprzedaży	3 749	4 237	88,5%
Koszty ogólnego zarządu	8 645	7 742	111,7%
Zysk (strata) ze sprzedaży	8 008	10 050	79,7%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	8 415	10 636	79,1%
Zysk (strata) brutto	7 810	10 697	73,0%
Zysk (strata) netto	6 250	8 675	72,0%

Niższe przychody ze sprzedaży usług i niższa marża na usługach w 2015 roku, przy jednoczesnym utrzymaniu podobnego poziomu sumy kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu do ubiegłorocznych, 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 utrzymać korzystne dla niej warunki sprzedaży produktów.

Majątek spółki

Wartość aktywów trwałych na dzień 31 grudnia 2015 r. wyniosła 67 464 tys. PLN i wzrosła ona o 55,6% w stosunku do stanu na koniec roku 2014. Na wzrost miały wpływ przede wszystkim zmiany w obszarze rzeczowych aktywów trwałych, w tym głównie nakłady

na środki trwałe: w budynki oraz urządzenia techniczne i maszyny. Wartość budynków wzrosła o 26 914 tys. PLN w porównaniu do 2014 roku, natomiast wartość zakupionych urządzeń i maszyn wzrosła o 11 683 tys. PLN. Poniesione nakłady były związane z zakończoną na dzień dzisiejszy inwestycją budowy nowego biurowca oraz rozbudowy budynku serwerowni, realizowaną 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	31.12.2015		31.12.2014	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA TRWAŁE	67 464	63,45%	43 347	50,97%
Wartości niematerialne i prawne	1 018	0,96%	904	1,06%
Rzeczowe aktywa trwałe	65 772	61,86%	41 775	49,12%
Należności długoterminowe	0	0,00%	5	0,01%
Inwestycje długoterminowe	-		-	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	674	0,63%	663	0,78%

Wartość aktywów obrotowych na dzień 31.12.2015 r. wyniosła 38 870 tys. PLN i była o około 6,7 % mniejsza od stanu na ostatni dzień grudnia 2014 roku. Największy udział w aktywach obrotowych stanowiły należności krótkoterminowe, były one wyższe o 55,1% w stosunku do 2014 r. Ze względu na nieuregulowane płatności na dzień 31.12.2015 roku oraz poniesione wydatki związane z realizacją inwestycji "Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi", Spółka zgromadziła na rachunku bankowym około 8 022 tys. PLN, czyli 61,6% mniej aniżeli w analogicznym okresie roku 2014.

WYSZCZEGÓLNIENIE	31.12.2015		31.12.2014	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA OBROTOWE	38 870	36,55%	41 692	49,03%
Zapasy	2 146	2,02%	2 089	2,46%
Należności krótkoterminowe	28 362	26,67%	18 292	21,51%
Inwestycje krótkoterminowe	8 022	7,54%	20 879	24,55%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	340	0,32%	432	0,51%

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem spółki na koniec roku 2015 wyniósł około 36,6%. 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.

Ogólna sytuacja ekonomiczna Spółki

Wybrane wskaźniki ekonomiczne.

Wstępna analiza bilansu	2015 rok	2014 rok	Wielkości pożądane
Złota reguła bilansowania	73%	113%	100-150%
(kapitały własne + rezerwy długoterminowe)/aktywa			

trwałe			
Srebrna reguła bilansowania			
(kapitał własny + rezerwy długoterminowe + zobowiązania długoterminowe + rozliczenia międzyokresowe długoterminowe)/aktywa trwałe	106%	161%	100-150%
Złota reguła finansowania			
(kapitały własne / kapitał obcy)	84,7%	133,5%	powyżej 100%

Zgodnie ze złotą zasadą bilansowania, aktywa w miarę możliwości powinny być sfinansowane kapitałem własnym – oznacza to że „ideałem” byłoby gdyby aktywa trwałe były co najmniej równe kapitałowi własnemu. Jeżeli nie jest to możliwe, prawidłowym źródłem pokrycia aktywów jest również długookresowy kapitał obcy, wówczas mówimy o srebrnej regule bilansowania. Znaczenie tych reguł wynika z tego, że aktywa trwałe to najmniej płynne składniki majątku przedsiębiorstwa, czyli najtrudniej je zamienić na gotówkę, wobec tego powinny być sfinansowane bardziej stabilnymi kapitałami.

Dla prowadzenia bezpiecznej polityki finansowej ważne jest zachowanie choćby srebrnej reguły finansowania.

Złota reguła finansowa mówi o tym, że nie należy zadłużać przedsiębiorstwa ponad wartość kapitałów własnych. Stosunek kapitału własnego do obcego winien się kształtować na poziomie wyższym od jedności. Taka struktura zapewnia utrzymanie długoterminowej płynności. Sprzyja jej zarówno ograniczenie obciążenia firmy kosztami od zaangażowanych obcych kapitałów, jak i osiągnięcie większej stabilności w zakresie rentowności.

Należy jednak podkreślić, że wartość powyższego wskaźnika będzie różna w zależności od charakteru prowadzonej działalności. Będzie on wyższy w firmach produkcyjnych i niższy w firmach handlowych. Błędem jest analiza i interpretacja wskaźników w oderwaniu od przedmiotu działalności jednostki.

Wskaźniki rentowności	2015 rok	2014 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik rentowności sprzedaży ROS zysk netto/wartość sprzedaży *100 (%)	5,04%	7,89%	Dodatni rosnący
Wskaźnik zysku od aktywów ROA zysk netto/ stan aktywów * 100 (%)	5,88%	10,20%	Dodatni rosnący
Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE zysk netto/kapitał własny * 100(%)	12,82%	17,85%	Dodatni rosnący
Skorygowana zyskowość majątku zysk netto+(koszty finansowe - pod. dochodowy od kosztów finansowych) /stan aktywów*100(%)	6,54%	10,44%	Dodatni rosnący
Dźwignia finansowa zyskowość kapitałów własnych - zyskowość majątku	6,94%	7,64%	Dodatni rosnący

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

Wskaźnik ROA świadczy o zdolności jednostki do generowania zysków. Im 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	2015 rok	2014 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik płynności I (płynności bieżącej) aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	1,21	1,94	1,2 - 1,8
Wskaźnik płynności II (płynności szybkiej) (aktywa obrotowe- zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe	1,14	1,84	0,8 - 1,0

Wskaźniki płynności utrzymują się cały czas na wysokim poziomie, który jest nadal bardzo bezpieczny dla Spółki. Określają one zdolność Spółki do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Wielkości tych wskaźników w 2015 roku mimo tego, że spadły w stosunku do 2014 roku nadal mieściły się w wielkościach optymalnych. Oznacza to, że Spółka posiada odpowiednią ilość środków ażeby spłacać zaciągnięte zobowiązania. Wyższe poziomy tych wskaźników oznaczałyby, że Spółka posiada znaczną nadpłynność. Utrzymywanie środków pieniężnych w ilości pokrywającej wszystkie zobowiązania bez względu na ich termin zapadalności byłoby nieekonomiczne dla przedsiębiorstwa.

Wskaźniki zadłużenia	2015 rok	2014 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik ogólnego zadłużenia Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania/aktywa ogółem	0,45	0,32	Max 0,5
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego Zobowiązania długoterminowe/kapitały własne	0,32	0,12	Max 0,5-1

Wskaźnik ogólnego zadłużenia zwiększył swoją wartość na koniec 2015 roku w stosunku do roku poprzedniego i nadal znajduje się na bezpiecznym poziomie. Dodatkowo, optymalne wielkości wskaźników płynności, przede wszystkim wysoki poziom należności krótkoterminowych, zmniejszają ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie oraz prawdopodobieństwo utraty zdolności do spłaty zadłużenia.

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

Wskaźniki efektywności zarządzania	2015 rok	2014 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik rotacji należności Przychody ze sprzedaży netto /średni stan należności	8,19	7,10	7-10
Cykl zapasów średni stan zapasów/koszt własny sprzed. *360	9,27	11,24	malejący
Cykl należności średni stan należności/wartość sprzedaży * 360	43,97	50,72	malejący
Czas trwania zobowiązań w dniach	47,10	50,45	Średni termin

średnie zobowiązania handlowe/koszt własny sprzedaży*360			wymagalności
Okres zamiany kapitału obrotowego na środki pieniężne	53,24	61,96	malejący
cykl należności + cykl zapasów (w dniach)			

Niski poziom wskaźnika rotacji należności, czyli 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 2015 roku udało się podnieść wartość tego wskaźnika w stosunku do 2014 roku i tym samym utrzymać na optymalnym poziomie.

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 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 zgromadzonym na rachunku środkom pieniężnym, może sobie pozwolić na tymczasowe kredytowanie 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 50 dni w 2014 roku do prawie 47 dni w roku 2015. Długi okres 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 2015 roku. Spółka Talex osiada prawidłową płynność finansową, na dobrym poziomie utrzymują się wskaźniki rentowności i obrotowości.

Sytuacja finansowa

Kapitał własny spółki na dzień 31 grudnia 2015 r. wynosił 48 740 tys. PLN w tym:

- kapitał akcyjny (3.000.092 akcje) 3 000 tys. PLN
- kapitał zapasowy 36 265 tys. PLN
- zysk/strata netto za 2015 r. 6 250 tys. PLN

Sytuacja płatnicza Spółki w całym 2015 roku była dobra. Nie wystąpiły żadne trudności z terminowymi płatnościami z tytułów podatków, ubezpieczeń społecznych oraz wobec pracowników i dostawców. Wprawdzie stan środków na rachunkach bankowych i w kasie Spółki, spadł w stosunku do 2014 r, ale posiadane przez Spółkę środki oraz podpisane długoterminowe kontrakty zabezpieczają bieżące potrzeby Spółki.

Łączna kwota zobowiązań na dzień 31.12.2015 r. wynosiła 57 577 tys. PLN, stanowiły one 118% kapitałów własnych, z tym że kwota zobowiązań obejmuje również zaciągnięty przez Spółkę kredyt długoterminowy.

Spółka na dzień 31.12.2015 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 został zwiększony aneksem w dniu 13 lipca 2015 r. do kwoty 19,2 mln PLN.

W 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 31 grudnia 2015 roku stan posiadanych akcji 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 wysokość środków pieniężnych Spółki pozwalającą w terminie regulować zobowiązania przedsiębiorstwa, utrzymujący się od kilku lat dobry poziom płynności w Firmie, oraz bezpieczny poziom należności w stosunku do zobowiązań Spółki, ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych nie zagraża działalności przedsiębiorstwa. Wprawdzie Spółka podpisała umowę na kredyt inwestycyjny, a jego wykorzystanie wyniosło na 31.12.2015 r. 17 316 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 2015 roku około 15% wszystkich zobowiązań ogółem Spółki. Decyzje odnośnie stosowania instrumentów zabezpieczających zostaną podjęte stosownie do rozwoju sytuacji na rynku walutowym. W 2015 roku na działalności finansowej w zakresie różnic kursowych Spółka poniosła stratę w wysokości 14 tys. PLN.

Zatrudnienie w spółce

Na dzień 31 grudnia 2015 roku Spółka zatrudniała 338 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w roku 2015 w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 322,58.

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 utrzymanie 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 ograniczyć 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 2015 roku stanowiła 57,8% przychodów ze sprzedaży ogółem. Dynamika tej sprzedaży wyniosła 129,6%. Spółce udało się utrzymać zbliżony poziom przychodów ze sprzedaży produktów w stosunku do 2014 roku, spadły one zaledwie o 4% w stosunku do 2014 r.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2015 rok (tys. PLN)	2014 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	52 363	54 637	95,8%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	71 694	55 299	129,6%

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi instalacji i utrzymania środowisk IT (31,2%) oraz usługi związane z oprogramowaniem (21,9%). Natomiast największy wzrost sprzedaży został odnotowany w zakresie usług Data Center, obejmujących kolokację, hosting oraz udostępnianie infrastruktury. 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	2015 rok (tys. PLN)	2014 rok (tys. PLN)	Dynamika
Usługi instalacji i utrzymania środowisk IT	16 350	18 248	89,6%
Usługi związane z oprogramowaniem	11 463	10 145	113,0%
Outsourcing usług informatycznych	10 753	13 596	79,1%
Usługi Data Center	8 591	5 972	143,9%
Integracja IT	4 615	6 550	70,5%
Pozostałe	591	126	466,0%
Razem	52 363	54 637	95,8%

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów na koniec roku 2014 wyniosła 129,6 %, a największy udział w tej sprzedaży miała, podobnie jak 2014 roku, sprzedaż komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2015 rok (tys. PLN)	2014 rok (tys. PLN)	Dynamika
hurtowa sprzedaż komputerów i urządzeń peryferyjnych i oprogramowania	71 686	55 167	129,9%
hurtowa sprzedaż aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej	0	47	0,0%
pozostała sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	0	17	0,0%
pozostała sprzedaż detaliczna poza siecią	8	68	11,6%

sklepową			
Razem	71 694	55 299	129,6%

Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

W roku 2015 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.

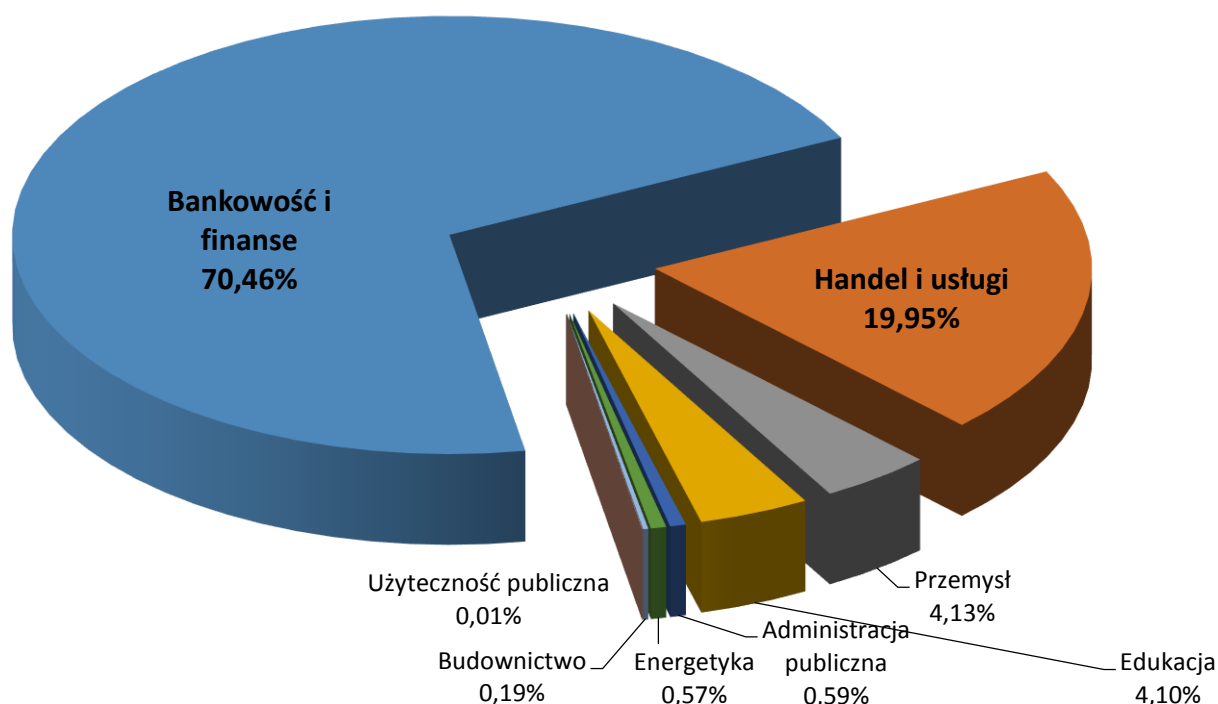
WYSZCZEGÓLNIENIE	2015 rok (tys. PLN)	2014 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody netto ze sprzedaży produktów:	52 363	54 637	95,8%
Kraj	52 358	54 626	95,8%
Eksport	5	11	48,3%
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:	71 694	55 299	129,6%
Kraj	71 487	54 840	130,4%
Eksport	207	459	45,2%
Razem	124 057	109 936	112,8%

Najwięksi odbiorcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2015 rok (tys. PLN)	Udział %
Grupa BZWBK	43 753	35,27%
Credit Agricole Bank Polska SA	28 302	22,81%
Grupa ING	8 020	6,46%
EUROCASH S.A.	5 563	4,48%
Grupa Allegro Sp. z o.o.	5 053	4,07%
Politechnika Poznańska	4 259	3,43%
IBM Polska Sp. z o.o.	2 976	2,40%
Volkswagen Group Polska Sp. z o.o.	2 763	2,23%
The Bank New York Mellon Poland Sp. z o.o.	1 673	1,35%
Grupa PZU	1 528	1,23%
DPD Polska Sp. z o.o.	1 490	1,20%
Bank Handlowy w Warszawie SA	1 403	1,13%
Hewlett Packard Enterprise Polska sp. z o.o.	1 403	1,13%
Bravura Solutions Polska Sp. z o.o.	1 031	0,83%
Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.	935	0,75%
Pozostali	13 905	11,21%
RAZEM	124 057	100,00%

Struktura przychodów według rynków zbytu w 2015 roku.

Struktura sprzedaży w sektorach w 2015 roku



Główni dostawcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2015 rok (tys. PLN)	Udział %
S4E S.A.	26 942	24,01%
ABC DATA S.A.	10 123	9,02%
WENDEX Mieczysław Wendland	7 912	7,05%
Microsoft Ireland Operations Ltd	7 544	6,72%
Avnet Sp. z o.o.	6 567	5,85%
Hewlett Packard Polska Sp. z o.o.	5 544	4,94%
Emerson Network Polska Sp. z o.o.	4 371	3,90%
HP Inc Polska Sp. z o.o.	3 345	2,98%
DELL Sp. z o.o.	2 471	2,20%
Euroklimat Sp. z o.o. Sp.k.	2 229	1,99%
DABO PLUS Sp. z o.o.	1 928	1,72%
AB S.A.	1 878	1,67%
RRC POLAND Sp. z o.o.	1 867	1,66%
PGE Obrót S.A.	1 681	1,50%
Pozostali	27 803	24,78%
RAZEM	112 205	100,00%

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 2015 r. 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. Umowa przewiduje następujące kary umowne: - w wysokości 20% miesięcznego wynagrodzenia, jeżeli więcej niż 10% wszystkich usług zleconych przez Bank w danym miesiącu, nie zostało zrealizowanych w założonym terminie, - w wysokości 15.000 PLN za każdy dzień opóźnienia powstały z winy Spółki w stosunku do uzgodnionego między Stronami okresu przejmowania, placówek do obsługi, - w wysokości 10.000 PLN, za każdy dzień opóźnienia, powstały z winy Spółki, w stosunku do uzgodnionego terminu między Stronami wykonania interfejsu pomiędzy systemami informatycznymi Stron umowy, - w wysokości 250.000 PLN w przypadku wygaśnięcia i nieodnowienia umowy ubezpieczenia, którą jest zobowiązana na podstawie umowy posiadać Spółka, - w wysokości 15.000 PLN za każde zdarzenie, polegające niepoinformowaniu niezwłocznie Banku o okolicznościach, które mogłyby mieć niekorzystny wpływ na realizację Umowy, - w wysokości 10.000 PLN, za każde zdarzenie, polegające niepoinformowaniu niezwłocznie Banku o wystąpieniu incydentu bezpieczeństwa (zdefiniowanego w Umowie). Zapłata kar umownych nie wyłącza możliwości dochodzenia przez zamawiającego roszczeń odszkodowawczych przekraczających wysokość tych kar. Kryterium uznania umowy za znaczącą: wielkość kapitałów własnych;
- 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;
- 7 grudnia 2015 r. Spółka podpisała aneks do umowy z Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą we Wrocławiu, o której informowała w raporcie bieżącym nr 5/2011, a o jej zmianie, w raporcie bieżącym nr 26/2013. Przedmiotem aneksu jest rozszerzenie zakresu umowy o dodatkowe usługi. Dodatkowe usługi świadczone będą przez Spółkę przez okres 5 lat a ich wartość w tym okresie szacowana jest na kwotę netto 3,1 mln PLN;
- 28 grudnia 2015 r. Spółka otrzymała zamówienie (umowa) od Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych. Wartość netto umowy, wyrażona w euro, stanowi równowartość kwoty 12,73 mln PLN. Postanowienia umowy nie wyłączają ani nie ograniczają uprawnień do dochodzenia roszczeń odszkodowawczych. Kryterium uznania umowy za znaczącą: wielkość kapitałów własnych.

W roku 2015 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 (publikacja raportu bieżącego nr 3/2015) 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 była dostawa rozwiązań informatycznych;

- w okresie od dnia 22 grudnia 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 29/2014) do dnia 7 kwietnia 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 8/2015), 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 była dostawa usług informatycznych;
- w okresie od dnia 25 czerwca 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 15/2014) do dnia 15 maja 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 13/2015), 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 była dostawa sprzętu komputerowego;
- w okresie od dnia 13 marca 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 3/2015) do dnia 6 lipca 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 16/2015), 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 była dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 3 lipca 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 16/2015) do dnia 2 września (publikacja raportu bieżącego nr 17/2015), 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 4,77 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z sierpnia 2015 roku, o wartości netto 824 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 7 kwietnia 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 8/2015) do dnia 12 października 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 18/2015), 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 5,62 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z października 2015 roku, o wartości netto 1,45 mln PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa usług informatycznych;
- w okresie od dnia 4 listopada 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 25/2014) do dnia 12 października 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 19/2015), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Eurocash S.A. z siedzibą w Komornikach, które łącznie spełniają kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 5,56 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z października 2015 roku, o wartości netto 1,48 mln. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 2 września 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 17/2015) do dnia 26 października 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 20/2015), 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 4,99 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z października 2015 roku, o wartości netto 1,58 mln. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 26 października 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 20/2015) do dnia 18 listopada 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 21/2015), 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 4,5 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z października 2015 roku, o wartości netto 788 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 18 listopada 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 21/2015) do dnia 11 grudnia 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 23/2015), 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 5,03 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z grudnia 2015 roku, o wartości netto 387 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych;

- w okresie od dnia 11 grudnia 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 23/2015) do dnia 28 grudnia 2015 r. (publikacja raportu bieżącego nr 24/2015), 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 5,13 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z grudnia 2015 roku, o wartości netto 2,08 mln PLN. Przedmiotem zamówienia była 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 dniu 13 lipca 2015 roku, został podpisany aneks do ww. umowy zwiększający wysokość udzielonego kredytu o 2,2 mln 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 4 125 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 31.12.2015 roku około 75,7% stanowiły gwarancje dobrego wykonania kontraktu. Celem tych gwarancji jest zabezpieczenie roszczeń mogących powstać w przypadku nieprawidłowego wykonania umowy. Blisko 17,3% na ostatni dzień grudnia 2015 roku stanowiły gwarancje wystawione z tytułu rękojmi i gwarancji. Natomiast 7,0% 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 m², zabudowana budynkiem biurowym o powierzchni użytkowej 2.445,80 m².

Ocena zarządzania zasobami finansowymi

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

Spółka na bieżąco wywiązuje się z zaciąganych zobowiązań. Wskaźniki płynności TALEX S.A. potwierdzają zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań. Spółka od wielu lat osiąga poprawny poziom płynności finansowej, wskaźnik bieżącej płynności na dzień bilansowy wyniósł 1,21, a wskaźnik szybkiej płynności kształtował się na poziomie 1,14.

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 Różga	34000	283000	145216	294340	-	756556
Rafał Szalek	-	-	-	-	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

Stan na dzień sporządzenia sprawozdania.

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 Różga	756.556	25,22	892.556	26,19
FAMILIAR S.A., SICAF-SIF spółka prawa Wielkiego Księstwa Luksemburga	177.938	5,93	177.938	5,22

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 (02-695), na podmiot, z którym została 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.

Wynagrodzenie netto ustalone w umowie wynosi 10 tys. PLN za przegląd oraz 14,7 tys. PLN za badanie sprawozdania finansowego.

W 2015 roku Spółka nie korzystała z usług doradztwa podatkowego.

W dniu 8 maja 2014 roku Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie Statutu Spółki, podjęła uchwałę o wyborze spółki Grant Thornton Frąckowiak Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa z siedzibą w Poznaniu, przy ul. Abpa Antoniego Baraniaka 88 E, na podmiot, z którym została podpisana umowa dotycząca przeglądu sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30 czerwca 2014 r. oraz badania sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 31 grudnia 2014 r. Wybrany podmiot jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badań sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów pod nr 3654.

Wynagrodzenie netto ustalone w umowie wynosi 12 tys. PLN za przegląd oraz 23 tys. PLN za badanie sprawozdania finansowego.

W 2014 roku Spółka również 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 roku 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 roku 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 zakończył projekt pod nazwą „Utworzenie Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi”, w ramach którego, udało się pozyskać już pierwszych Klientów, w tym Grupę Allegro, która korzysta w infrastruktury Data Center przygotowanej w ramach ww. projektu.

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 rocznego sprawozdania finansowego znajduje się we wprowadzeniu do tego sprawozdania.

Poznań, dnia 14 marca 2016 roku

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Różga.....

Rafał Szalek.....

Radosław Wesółowski.....