



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

Marzec 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 czternaście oddziałów terenowych, w tym jeden oddział zagraniczny, który ma swoją siedzibę na terenie Republiki Czeskiej.

Oddziały krajowe:

- Oddział w Białymstoku przy ulicy Ogrodowej 31;
- Oddział w Bielsku-Białej, przy ulicy I Dywizji Pancерnej 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.

Oddział zagraniczny:

- Oddział w Pradze przy ulicy Průmyslová 7.

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.

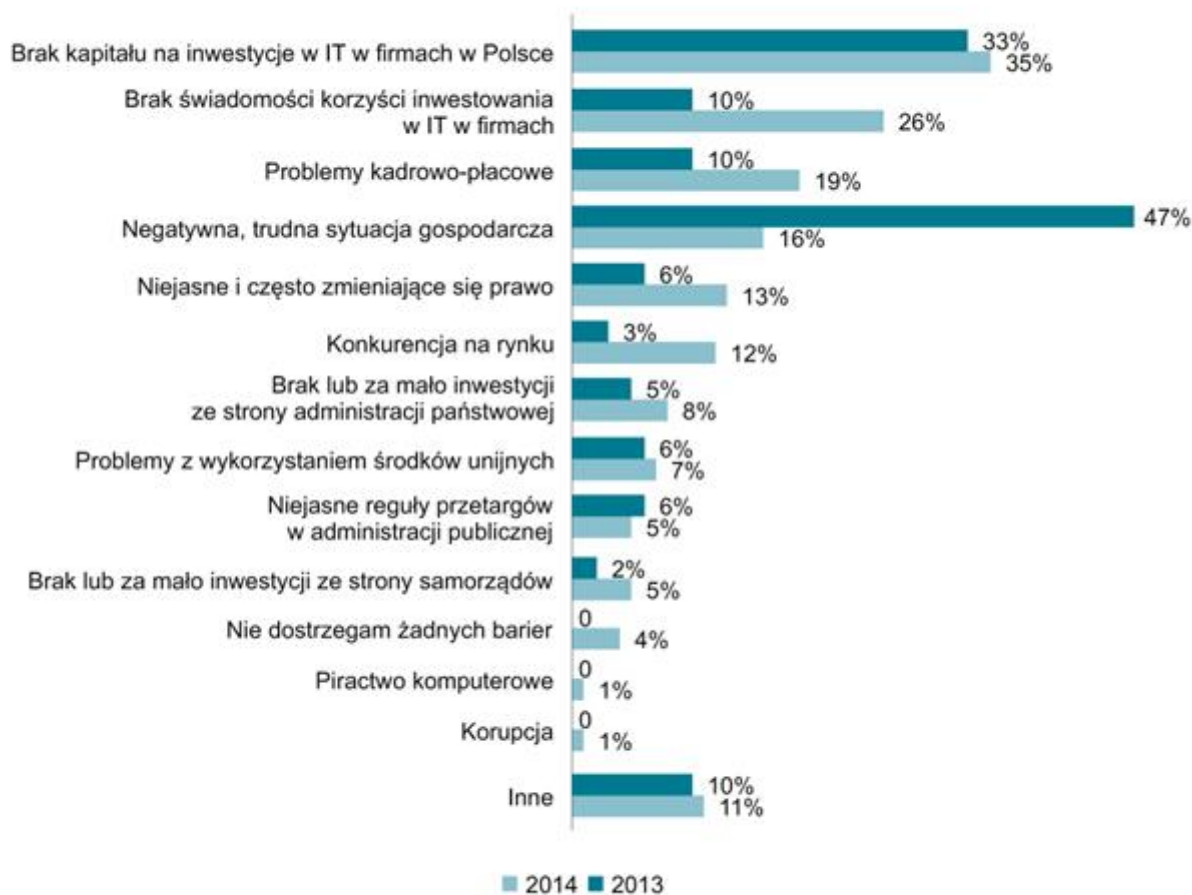
Talex S.A. jest partnerem wielu wiodących producentów sprzętu i oprogramowania. Kompetencje pracowników firmy, w zakresie najnowszych technologii, potwierdzone są licznymi certyfikatami i świadectwami uzyskanymi w wyniku odbytych szkoleń i zdania egzaminów. Procedury wszelkich działań w firmie zgodne 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 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

Coraz mniej firm IT postrzega trudną sytuację makroekonomiczną jako główną barierę hamującą rozwój rodzimego rynku IT. Prognozy zebrane przez PMR od przedstawicieli największych firm IT w Polsce w drugim kwartale 2014 roku są zauważalnie bardziej optymistyczne w stosunku do prognoz uzyskanych w 2013 r.

Wyniki ankiety wskazują, iż kluczową barierą dla rozwoju branży IT w Polsce jest przede wszystkim brak kapitału na inwestycje oraz brak świadomości osób zarządzających, co do korzyści, jakie firma może odnieść decydując się na inwestycje w innowacyjne rozwiązania informatyczne. W roku 2014 istotnie wzrósł odsetek firm, które obawiają się konkurencji na rynku oraz niejasnego, zmieniającego się prawa.

Największe bariery dla rozwoju rynku IT w Polsce (%), 2013-2014



Wyjaśnienie: Na podstawie badania na próbie 300 największych firm IT w Polsce.
Źródło: PMR, 2014

www.pmrpublications.com



Krajowe firmy, zgodnie z trendami światowymi, poszukują oszczędności, przy równocześnie coraz wyższych wymaganiach dotyczących jakości usług informatycznych. Dlatego cloud computing i outsourcing IT przestały już być terminami obcymi na naszym rynku, a usługi zdalnego (przez internet) udostępniania oprogramowania i infrastruktury informatycznej mają coraz więcej zwolenników.

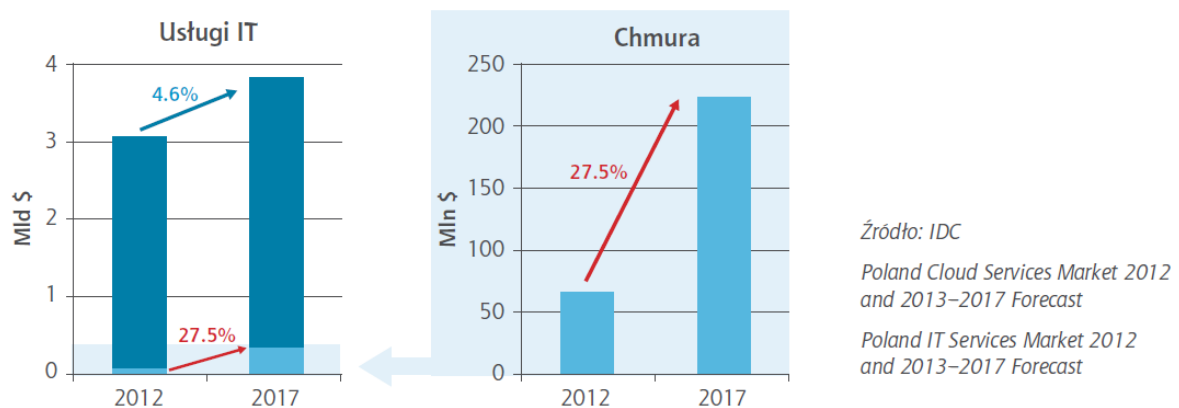
Zdaniem Pierre Audion Consultants, w roku 2015 polski rynek oprogramowania i usług IT (szacowana wartość rynku na poziomie 4,1 mld euro) będzie drugim (po Rosji) rynkiem IT Europy Środkowo-Wschodniej. Wzrost rynków oprogramowania i usług IT w latach 2011–2015 szacuje się na 7,2% rocznie. Podobne prognozy formułowane są dla trzeciego z segmentów rynku IT, tzn. rynku sprzętu komputerowego. Według prognoz, średni wzrost polskiego rynku hardware w okresie 2011–2014 wyniesie 7,7% rocznie. Do głównych motorów wzrostu rynków IT w Polsce należą: napływ inwestycji zagranicznych, dostępność pomocy publicznej oraz nowe kierunki rozwoju sektora.

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 realizacja inwestycji 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".

Usługi świadczone w obszarze ww. projektu „Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi” również wpisują się w nurt usług, których potencjał w Polsce jest nadal niewyczerpany, a mianowicie usług Cloud Computing. Wg ostatnich badań IDC rynek usług chmury obliczeniowej w Polsce, w 2012 roku wyniósł nieco ponad 66 milionów dolarów i rósł bardzo szybko, ponad 25% rok do roku, szczególnie, jeśli porównamy go z tradycyjnym rynkiem IT, który w ostatnim czasie nie jest szczególnie dynamiczny i notuje jednocyfrowe wzrosty. Co ważne, rynek rośnie nieco szybciej niż jeszcze kilka lat temu prognozowano.

Chmura vs usługi IT, 2012



Chmura obliczeniowa będzie w najbliższym czasie bardzo popularnym modelem na polskim rynku. Patrząc na nasze dotychczasowe doświadczenia i wzrost oczekiwań oraz świadomości klientów zakładamy, że będzie rosła liczba nabywców uzupełniających tradycyjny model usług IT modelem usług w chmurze.

Powyższe potwierdzają także wyniki analiz przeprowadzonych na zlecenie firmy Kapsch BusinessCom. Z badań tych wynika, że Polska znajduje się w czołówce regionu jeśli chodzi o skalę prognozowanych na najbliższe trzy lata inwestycji w rozwiązania IT, szczególnie w zakresie rozwijanych przez Spółkę Talex usług cloud computingu, outsourcingu oraz systemów klasy UC. Wysoka pozycja Polski w rankingach bierze się głównie z planów dotyczących wykorzystania usług informatycznych, ale także z obecnych wyników polskich firm, które są powyżej średniej. Okazuje się, że przodujemy w wykorzystaniu technologii cloud computing. 31% polskich firm korzysta z zasobów informatycznych w chmurze (średnia wszystkich badanych krajów wynosi 27%).

Nakłady na rzeczowy majątek trwały Spółki w roku 2014

W roku 2014 spółka łącznie poniosła nakłady na rzeczowy majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne w wysokości 16.665 tys. PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Nakłady poniesione w 2014 roku (w tys. PLN)	Plan na 2014 rok (w tys. PLN)
Budynek biurowy nr 2	11 325	11 256
Rozbudowa budynku Data Center	2 680	3 500
Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	1 161	2 500
Zakupy środków transportowych	1 335	1 340
Zakupy pozostałych środków trwałych	107	100
Wartości niematerialne i prawne (oprogramowanie)	38	130
Ogrodzenie działki	19	0
NAKŁADY RAZEM	16 665	18 826

Największe nakłady spółka poniosła na rozbudowę budynku biurowego oraz rozbudowę Data Center realizowaną w ramach kontynuacji budowy „Centrum IT”. Zakupy gotowych maszyn i urządzeń oraz floty samochodowej związane były głównie z odtworzeniem istniejących, wykorzystywanych zasobów.

Zamierzenia zwiększenia i utrzymania rzeczowych zasobów trwałych na rok 2015

Na rok 2014 zaplanowano kolejne nakłady na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

Wyszczególnienie:

• Centrum usług IT, w tym:	
Budynek biurowy	1 250 tys. PLN
Budynek Data Center	1 750 tys. PLN
• Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	11 600 tys. PLN
• Zakup środków transportu	550 tys. PLN
• Wartości niematerialne i prawne	45 tys. PLN
• Pozostałe środki trwałe	1 100 tys. PLN
RAZEM	16 295 tys. PLN

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

Przychody ze sprzedaży i wynik finansowy spółki w 2014 roku

W roku 2014 roku Spółka Talex osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 109 936 tys. PLN przy zysku netto w wysokości 8 675 tys. PLN (dane za 2013 rok – 5 944 tys. PLN).

WYSZCZEGÓLNIENIE	2014 rok (tys. PLN)	2013 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	54 637	41 692	131,0%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	55 299	75 418	73,3%

W okresie objętym raportem, przychody ze sprzedaży były niższe o 6,1 % od przychodów za rok ubiegły. Przychody ze sprzedaży produktów wzrosły o 31 %, natomiast sprzedaż towarów i materiałów była niższa o 26,7%.

W analizowanym okresie zmieniła się znacząco struktura przychodów ze sprzedaży, na korzyść usług świadczonych przez Spółkę. Zgodnie z polityką Spółki, widoczna jest koncentracja działalności w obszarach integracji systemów teleinformatycznych, usług outsourcingowych w zakresie informatyki oraz w obszarze produkcji oprogramowania. Udział usług w przychodach ze sprzedaży wzrósł do około 49,7%, w porównywalnym okresie czyli w 2013 roku stanowiły one około 35,6 % przychodów ze sprzedaży ogółem. Nieznacznie spadła marża na sprzedaży tychże usług. Marża na sprzedaży produktów wyniosła 35,5% (36,7 % w 2013 roku). Wysoki poziom marży na usługach został w Spółce osiągnięty dzięki przeprowadzanym wewnątrz Spółki zmianom organizacyjnym, mającym na celu optymalizację procesów świadczenia usług serwisowych infrastruktury IT. W ramach przeprowadzonej optymalizacji, która rozpoczęła się w 2013 roku, między innymi, zmieniono lokalizację kilku oddziałów spółki oraz zakres współpracy z przedsiębiorstwami świadczącymi usługi podwykonawcze dla spółki Talex. Zmiany te polepszyły jakość świadczonych przez Talex usług i pozwoliły na redukcję kosztów, co pozytywnie wpłynęło na osiągane przez Spółkę wyniki finansowe.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów stanowiły ponad 50% przychodów ze sprzedaży ogółem, a rentowność sprzedaży towarów i materiałów zmalała, w porównaniu do 2013 r., do około 5,3% (6,2% w 2013 r.). Przedsiębiorstwa stale szukają oszczędności i regułą już 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	2014 rok (tys. PLN)	2013 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży netto	109 936	117 110	93,9%
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	18 935	13 632	138,9%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	3 094	4 598	67,3%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	22 029	18 230	120,8%
Koszty sprzedaży	4 237	4 280	99,0%
Koszty ogólnego zarządu	7 742	7 569	102,3%
Zysk (strata) ze sprzedaży	10 050	6 381	157,5%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	10 636	7 191	147,9%
Zysk (strata) brutto	10 697	7 294	146,7%
Zysk (strata) netto	8 675	5 944	145,9%

Wyższe przychody ze sprzedaży usług w 2014 roku przy jednoczesnym utrzymaniu kosztów sprzedaży oraz kosztów ogólnego zarządu na poziomie ubiegłorocznym, 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 2014 r. wyniosła 43 347 tys. PLN i wzrosła ona o 43,6% w stosunku do stanu na koniec roku 2013. Na wzrost miały wpływ przede wszystkim zmiany w obszarze rzeczowych aktywów trwałych, w tym nakłady na środki

trwałe w budowie. Pozycja środków trwałych w budowie wzrosła o ponad 14 242 tys. PLN w porównaniu do 2013 roku, ze względu na rozpoczętą inwestycję budowy nowego biurowca oraz rozbudowy budynku serwerowni realizowanego 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	31.12.2014		31.12.2013	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA TRWAŁE	43 347	51,0%	30 182	35,5%
Wartości niematerialne i prawne	904	1,1%	1 277	1,5%
Rzeczowe aktywa trwałe	41 775	49,1%	28 017	32,9%
Należności długoterminowe	5	0,0%	127	0,1%
Inwestycje długoterminowe	-		-	
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	663	0,8%	761	0,9%

Wartość aktywów obrotowych na dzień 31.12.2014 r. wyniosła 41 692 tys. PLN i była o około 4,7 % mniejsza od stanu na ostatni dzień grudnia 2013 roku. Mimo mniejszych przychodów Spółka zgromadziła na rachunku bankowym około 20 879 tys. PLN, czyli 6% więcej aniżeli w analogicznym okresie roku 2013.

WYSZCZEGÓLNIENIE	31.12.2014		31.12.2013	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA OBROTOWE	41 692	49,0%	43 550	51,2%
Zapasy	2 089	2,5%	2 091	2,5%
Należności krótkoterminowe	18 292	21,5%	21 269	25,0%
Inwestycje krótkoterminowe	20 879	24,6%	19 703	23,2%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	432	0,5%	487	0,6%

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem spółki na koniec roku 2014 wyniósł około 49%. Wskaźnik ten informuje o potencjalnych możliwościach przedsiębiorstwa. Im udział tego wskaźnika jest wyższy tym płynność finansowa Spółki jest wyższa. Warto zauważyć, że blisko połowę aktywów obrotowych na koniec 2014 roku stanowią właśnie środki pieniężne, co dodatkowo, obok poziomu tego wskaźnika, świadczy o dobrej płynności finansowej przedsiębiorstwa. 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	2014 rok	2013 rok	Wielkości pożądane
Złota reguła bilansowania (kapitały własne + rezerwy długoterminowe)/aktywa trwałe	113%	147%	100-150%
Złota reguła bilansowania II (kapitały obce krótkoterminowe / aktywa obrotowe)	75%	65%	40-80%
Złota reguła finansowania (kapitały własne / kapitał obcy)	117,3%	146,8%	powyżej 100%

Wysokość wskaźników złotej reguły bilansowania wskazuje, że Spółka po pokryciu aktywów trwałych kapitałem własnym posiada jeszcze środki własne w obrocie. Pomimo spadku pierwszego wskaźnika, nadal jego wielkość kształtuje się na bezpiecznym poziomie.

Złota reguła finansowania określa, jaka część zobowiązań pokryta jest kapitałem własnym. Utrzymanie wskaźnika powyżej 100% sprzyja utrzymaniu równowagi finansowej Spółki i jej stabilności w zakresie rentowności.

Wskaźniki rentowności	2014 rok	2013 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik rentowności sprzedaży ROS zysk netto/wartość sprzedaży *100 (%)	7,89%	5,08%	Dodatni rosnący
Wskaźnik zysku od aktywów ROA zysk netto/ stan aktywów * 100 (%)	10,20%	8,06%	Dodatni rosnący
Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE zysk netto/kapitał własny * 100(%)	17,85%	13,55%	Dodatni rosnący
Skorygowana zyskowność majątku zysk netto+(koszty finansowe - pod. dochodowy od kosztów finansowych) /stan aktywów*100(%)	10,44%	8,32%	Dodatni rosnący
Dźwignia finansowa zyskowność kapitałów własnych - zyskowność majątku	7,64%	5,49%	Dodatni rosnący

Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) informuje o tym, ile procent sprzedaży stanowi marża zysku pod odliczeniem 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	2014 rok	2013 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik płynności I	1,94	1,78	1,2 - 1,8
aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe			
Wskaźnik płynności II	1,84	1,70	0,8 - 1,0
(aktywa obrotowe- zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe			
Wskaźnik płynności III	0,97	0,81	min. 0,3
inwestycje krótkoterminowe/zobowiązania krótkoterminowe			

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 2014 roku wykazywały nadpłynność.

Wskaźniki zadłużenia	2014 rok	2013 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,42	0,35	Max 0,5
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania/aktywa ogółem			
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,12	0,03	Max 0,5-1
Zobowiązania długoterminowe/kapitały własne			

Wskaźnik ogólnego zadłużenia zwiększył swoją wartość na koniec 2014 roku w stosunku do roku poprzedniego i nadal znajduje się na bezpiecznym poziomie. Dodatkowo, optymalne wielkości wskaźników płynności, przede wszystkim wysoki poziom należności krótkoterminowych 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 niskim, bezpiecznym dla Spółki poziomie.

Wskaźniki efektywności zarządzania	2014 rok	2013 rok	Wielkości pożądane
Wskaźnik rotacji należności	7,10	6,91	7-10
Przychody ze sprzedaży netto /średni stan należności			
Cykl zapasów	11,24	16,01	malejący
średni stan zapasów/koszt własny sprzed. *360			
Cykl należności	50,72	52,08	malejący
średni stan należności/wartość sprzedaży * 360			
Czas trwania zobowiązań w dniach	49,76	46,12	Średni termin wymagalności
średnie zobowiązania handlowe/koszt własny sprzedaży*360			
Okres zamiany kapitału obrotowego na środki pieniężne	61,96	68,09	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 2014 roku udało się podnieść wartość tego wskaźnika do pożądanego, optymalnego poziomu.

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 2013 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 wydłużeniu uległ czas trwania zobowiązań w dniach, z 46 dni w 2013 roku do prawie 50 dni w roku 2014. 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 2014 roku. Talex posiada prawidłowe wskaźniki dotyczące finansowania działania, w tym spełnia złotą regułę bilansowania i finansowania na bezpiecznym poziomie. Posiada prawidłową płynność finansową, na dobrym poziomie utrzymują się wskaźniki rentowności i obrotowości.

Sytuacja finansowa

Kapitał własny spółki na dzień 31 grudnia 2014 r. wynosił 48 607 tys. PLN w tym:

- | | |
|-------------------------------------|-----------------|
| • kapitał akcyjny (3.000.092 akcje) | 3 000 tys. PLN |
| • kapitał zapasowy | 33 443 tys. PLN |
| • zysk/strata netto za 2014 r. | 8 675 tys. PLN |

Sytuacja płatnicza Spółki w całym 2014 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 jest w trakcie realizacji inwestycji utworzenia Centrum usług IT, wzrósł w stosunku do 2013 r (19 703 tys. PLN), co zabezpiecza bieżące potrzeby Spółki, i wynosił na dzień 31 grudnia 2014 roku 20 879 tys. PLN.

Łączna kwota zobowiązań na dzień 31.12.2014 r. wynosiła 36 432 tys. PLN, stanowiły one 75% kapitałów własnych.

Spółka na dzień 31.12.2014 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".

W 2014 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

W 2014 roku Spółka nabyła 2 212 akcji własnych. Na dzień 31.12.2014 roku Talex posiadała łącznie 6 711 akcji w cenie nabycia 75 tys. PLN.

Zarządzanie ryzykiem finansowym

Ze względu na wysokość środków pieniężnych Spółki, tym samym utrzymującego się od kilku lat wysokiego poziomu 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 31.12.2014r. 4 674 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 2014 roku około 18% wszystkich zobowiązań ogółem Spółki. Decyzje odnośnie stosowania instrumentów zabezpieczających zostaną podjęte stosownie do rozwoju sytuacji na rynku walutowym. W 2014 roku na działalności finansowej w zakresie różnic kursowych Spółka osiągnęła zysk w wysokości 14 tys. PLN.

Zatrudnienie w spółce

Na dzień 31 grudnia 2014 roku Spółka zatrudniała 321 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w roku 2014 w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 310,23.

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 wzmoczoną 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

prować 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. Zaprzeszanie 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 2014 roku stanowiła 50,3% przychodów ze sprzedaży ogółem. Spółce udało się zwiększyć poziom przychodów ze sprzedaży produktów w stosunku do 2013 roku. Dynamika tej sprzedaży wyniosła 131%.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2014 rok (tys. PLN)	2013 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	54 637	41 692	131,0%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	55 299	75 418	73,3%

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi instalacji i utrzymania środowisk IT (33,4%) oraz Outsourcing usług informatycznych (24,9%). 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. 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	2014 rok (tys. PLN)	2013 rok (tys. PLN)	Dynamika
Usługi instalacji i utrzymania środowisk IT	18 248	17 684	103,2%
Outsourcing usług informatycznych	13 596	8 824	154,1%
Usługi związane z oprogramowaniem	10 145	5 762	176,1%
Integracja IT	6 550	2 980	219,8%
Usługi Data Center	5 972	5 469	109,2%
Pozostałe	126	973	12,9%
Razem	54 637	41 692	131,0%

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów na koniec roku 2014 wyniosła 73,3%, a największy udział w tej sprzedaży miała, podobnie jak 2013 roku, sprzedaż komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2014 rok (tys. PLN)	2013 rok (tys. PLN)	Dynamika
hurtowa sprzedaż komputerów i urządzeń peryferyjnych i oprogramowania	55 167	75 209	73,4%
hurtowa sprzedaż aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej	47	163	28,8%
pozostała sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	17	25	68,0%
pozostała sprzedaż detaliczna poza siecią sklepową	68	21	323,8%
Razem	55 299	75 418	73,3%

Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

W roku 2014 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.

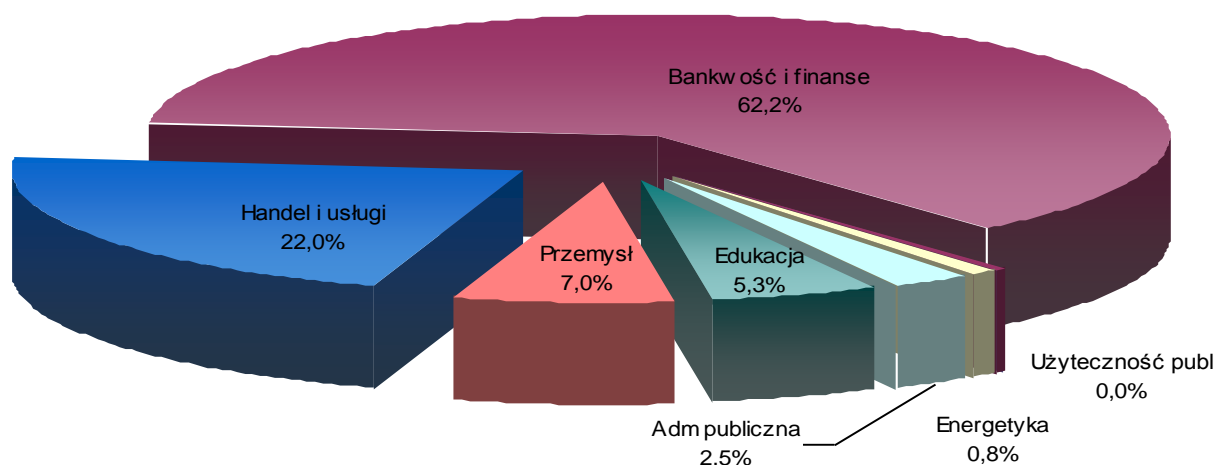
Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2014 rok (tys. PLN)	2013 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody netto ze sprzedaży produktów:	54 637	41 693	131,0%
Kraj	54 626	41 690	131,0%
Eksport	11	3	366,7%
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:	55 299	75 418	73,3%
Kraj	54 840	74 773	73,3%
Eksport	459	645	71,2%
Razem	109 936	117 111	93,9%

Najwięksi odbiorcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2014 rok (tys. PLN)	Udział %
Grupa BZWBK	41 098	37,38%
Credit Agricole Bank Polska SA	13 136	11,95%
Grupa ING	6 812	6,20%
EUROCASH S.A.	5 392	4,90%
Politechnika Poznańska	4 990	4,54%
Grupa Allegro Sp. Z o.o.	4 212	3,83%
IBM Polska Sp. z o.o.	4 150	3,77%
Volkswagen Group Polska Sp. z o.o.	4 112	3,74%
Bank Handlowy w Warszawie SA	2 340	2,13%
PGL Lasy Państwowe	2 136	1,94%
The Bank New York Mellon Poland Sp. z o.o.	1 857	1,69%
WARTA SA	1 368	1,24%
Pozostali	18 335	16,7%
RAZEM	109 936	100,00%

Struktura przychodów według rynków zbytu w 2014 roku.



Główni dostawcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2014 rok (tys. PLN)	Udział %
Microsoft Ireland Operations Ltd	12 435	13,8%
ABC DATA S.A.	9 769	10,8%
S4E S.A.	9 189	10,2%
PEKABUD-MORASKO SP. z o.o.	9 147	10,1%
Avnet Sp. z o.o.	8 181	9,1%
Hewlett Packard Polska Sp. z o.o.	6 189	6,8%
WENDEX Mieczysław Wendland	3 752	4,2%
Euroklimat Sp. z o.o. Sp.k.	2 041	2,3%
AB S.A.	1 901	2,1%
DELL Sp. z o.o.	1 892	2,1%
EPA Systemy Sp. z o.o.	1 744	1,9%
Tech Data Polska Sp. z o.o.	1 715	1,9%
RRC POLAND Sp. z o.o.	1 609	1,8%
VERACOMP S.A.	1 508	1,7%
Pozostali	19 304	21,2%
RAZEM	90 378	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

- 19 lutego 2014 r. Spółka zawarła umowę z Pekabud-Morasko Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, zwaną dalej Wykonawcą. Przedmiotem umowy jest wykonanie przez Pekabud-Morasko Sp. z o.o. konstrukcji żelbetowej rozbudowy budynku biurowego Talex S.A. w Poznaniu przy ul. Karpią 27d. Wartość umowy wynosi netto 5,1 mln PLN. Inwestycja realizowana jest w ramach projektu Spółki "Utworzenie Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi", na który Spółka uzyskała dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, o którym Spółka wcześniej już informowała.
- 24 sierpnia br. Spółka zawarła umowę z Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług informatycznych przez okres 24 miesięcy. Łączna wartość umowy wynosi netto 4,87 mln PLN. Postanowienia umowy wyłączają możliwość dochodzenia przez Bank utraconych korzyści oraz ograniczają odpowiedzialność Spółki wobec Banku za wszelkie szkody związane z umową do rzeczywistych strat, a dodatkowo do 10% wartości umowy. Wskazane ograniczenia nie obejmują przypadków gdy ograniczenie odpowiedzialności jest niedopuszczalne na mocy przepisów prawa. Kryterium uznania umowy za znaczącą: wielkość kapitałów własnych.
- 24 listopada 2014 r. Spółka zawarła umowę z Grupą Allegro Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest świadczenie na rzecz Klienta usługi kolokacji w ośrodku przetwarzania (Data Center) Talex S.A. wraz z usługami towarzyszącymi (outsourcing IT). Szacunkowa wartość umowy w okresie do 31 grudnia 2018 roku wynosi netto 12,4 mln PLN. Rzeczywista wartość umowy uzależniona jest od faktycznej liczby urządzeń Klienta kolokowanych w Data Center Spółki w okresie trwania umowy oraz od ilości i zakresu świadczonych usług towarzyszących. Umowa przewiduje kary, których łączna wartość ograniczona jest do kwoty 3 mln PLN w okresie jej trwania. Zapłata kar umownych nie wyłącza możliwości dochodzenia przez Klienta roszczeń odszkodowawczych przekraczających wysokość naliczonych kar. Kryterium uznania umowy za znaczącą: wielkość kapitałów własnych.

W roku 2014 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 6 grudnia 2013 roku (publikacja raportu bieżącego nr 40/2013) do dnia 7 kwietnia 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 7/2014), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu, które łącznie spełniały kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,4 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z marca 2014 roku, o wartości netto 244 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była realizacja usług informatycznych;
- w okresie od dnia 25 września 2013 roku (publikacja raportu bieżącego nr 32/2013) do dnia 25 czerwca 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 15/2014), 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 4,7 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z października 2013 roku, o wartości netto 462 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa sprzętu komputerowego;
- w okresie od dnia 7 kwietnia 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 7/2014) do dnia 16 lipca 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 17/2014), 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 4,6 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z czerwca 2014 roku, o wartości netto 268 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 30 grudnia 2013 roku (publikacja raportu bieżącego nr 42/2013) do dnia 3 września 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 21/2014), 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 4,7 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z lipca 2014 roku, o wartości netto 0,8 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa sprzętu komputerowego;

- w okresie od dnia 16 lipca 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 17/2014) do dnia 9 września 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 22/2014), 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 4,4 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z sierpnia 2014 roku, o wartości netto 882 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 9 września 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 22/2014) do dnia 16 października 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 24/2014), 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 5,58 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z września 2014 roku, o wartości netto 1,09 mln. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 6 grudnia 2013 roku (publikacja raportu bieżącego nr 41/2013) do dnia 4 listopada 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 25/2014), 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 4,46 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z lipca 2014 roku, o wartości netto 921 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 16 października 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 24/2014) do dnia 4 grudnia 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 27/2014), 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 4,84 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z listopada 2014 roku, o wartości netto 668 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych;
- w okresie od dnia 4 grudnia 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 27/2014) do dnia 16 grudnia 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 28/2014), 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 5,19 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z grudnia 2014 roku, o wartości netto 1,04 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa usług informatycznych;
- w okresie od dnia 3 września 2014 roku (publikacja raportu bieżącego nr 21/2014) do dnia 22 grudnia 2014 r. (publikacja raportu bieżącego nr 29/2014), 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 4,82 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z października 2014 roku, o wartości netto 947 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa usług informatycznych;
- w okresie 12 miesięcy poprzedzających publikację raportu nr 30/2014 w dniu 30 grudnia 2014 r., Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Volkswagen Group Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, które łącznie spełniają kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,90 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z czerwca 2014 roku, o wartości netto 739 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa oprogramowania.

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).

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 6 129 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 31.12.2014 roku około 59,8% stanowiły gwarancje dobrego wykonania kontraktu. Celem tych gwarancji jest zabezpieczenie roszczeń mogących powstać w przypadku nieprawidłowego wykonania umowy. Blisko 22,5% stanowiły gwarancje płatności, których celem jest zagwarantowanie terminowej płatności wierzytelności pieniężnych. Natomiast około 12,7% na ostatni dzień grudnia 2014 roku stanowiły gwarancje wystawione z tytułu rękojmi i gwarancji.

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 wysoki poziom płynności finansowej, wskaźnik bieżącej płynności na dzień bilansowy wyniósł 1,94, a wskaźnik szybkiej płynności kształtował się na poziomie 1,84.

Wysoki poziom płynności finansowej potwierdza również wysoki poziom zgromadzonych na rachunku środków pieniężnych.

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 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 Różga	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 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 zostanie 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.

Łączna wartość wynagrodzeń z tytułu wykonania powyższej umowy wyniesie netto 35 000,00 PLN.

W 2014 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 2014.

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 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 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 lutego 2015 roku

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Rózga.....

Rafał Szałek.....

Radosław Wesołowski.....