



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

***Wrzesień 2018***

**TALEX<sup>®</sup> 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.

Oddziały krajowe:

- Oddział w Białymstoku przy ulicy Ogrodowej 31;
- Oddział w Bielsku-Białej, przy ulicy I Dywizji Pancерnej 45;
- Oddział w Gdyni przy ulicy Chwarznieńskiej 170b;
- Oddział w Katowicach przy al. Walentego Roździeńskiego 91;
- Oddział w Krakowie przy ulicy Cystersów 20A;
- Oddział w Lublinie przy ulicy Jana Sawy 2;
- Oddział w Łodzi przy ulicy Piotrowskiej 276;
- Oddział w Olsztynie przy ulicy Jagiellońskiej 21/23;
- Oddział w Rzeszowie przy ulicy Powstańców 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 Bierutowskiej 57/59,
- Oddział w Zielonej Górze przy ulicy Szczekocińskiej 27.

## 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, 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. Spółka świadczy usługi Contact Center w zakresie rejestracji i obsługi incydentów w obszarze wspieranych technologii IT oraz usługi HelpDesk dla klientów oraz na potrzeby wewnętrzne na które posiada certyfikat EN15838:2009.

## **Rynek IT w Polsce oraz perspektywy rozwoju Spółki**

Polski rynek IT utrzyma pozytywną dynamikę wzrostu w latach 2016-2021, wg prognoz PMR. Natomiast, globalne wydatki na IT wyniosą w 2018 roku o 4,5% więcej aniżeli w 2017 roku, wg prognozy firmy analitycznej Gartner.

Ekspertsi przewidują wzrost przychodów napędzany przez kolejne wdrożenia technologii blockchain, rozwój rozwiązań z obszaru Internetu Rzeczy, a także istotny postęp w dziedzinie analizy dużych strumieni danych za pomocą algorytmów, uczenia maszynowego (tzw. machine learning) i sztucznej inteligencji (AI). - Kluczem do wzrostu cyfrowej gospodarki w 2018 r. będzie bez wątpienia automatyzacja procesów przetwarzania ogromnych ilości danych, które stają się jej motorem napędowym.

Gartner zaznacza, iż dużym potencjałem wyróżnia się segment oprogramowania dla firm. Wydatki w tym zakresie wzrosną w 2018 r. o 9,5%, natomiast w 2019 r. przewidywany jest skok o kolejne 8,4%. Firmy zaczną również inwestować w tworzenie aplikacji korporacyjnych. Na znaczeniu zyska korzystanie z oprogramowania w modelu SaaS. Firmy uświadamiają sobie, że muszą inwestować w technologie, by utrzymać konkurencyjność. Według Europejskiego

Urzędu Statystycznego (Eurostat), w 2015 roku zaledwie 16% dużych polskich przedsiębiorstw korzystało z systemu wspierającego zarządzanie produkcją. Dwa lata później, pod koniec 2017 roku, profesjonalnych rozwiązań IT używało już 26% dużych firm w naszym kraju. Wyprzedziliśmy w ten sposób Czechy, Słowację oraz Francję i Niemcy.

Według PMR, jednym z najważniejszych trendów w outsourcingu IT w Polsce w nadchodzących latach będzie wzrost popularności i wykorzystania usług w chmurze. Przechowywanie w chmurze, mobilność oraz internet rzeczy od lat określane są mianem przełomowych technologii. Dla obecnego pokolenia przechowywanie w chmurze i rozwiązania mobilne są całkowicie naturalne. Wszystko wskazuje na to, że Software as a Service staje się modelem tak wszechobecnym, że niedługo każde oprogramowanie będzie dostarczane za pośrednictwem chmury, niezależnie od przeznaczenia i funkcjonalności.

Przy rosnącej liczbie klientów w SaaS oraz zwiększającej się dynamicznie ilości danych dostępnych w chmurze, przedsiębiorstwa będą odchodzić od modeli kalkulacji kosztów użytkownika lub transakcji, zwracając się ku modelom, w których wyliczany jest rzeczywisty wzrost wartości przedsiębiorstwa. Na rynku rozwiązań chmurowych coraz większą popularność zdobywa także usługa - DaaS (data as a service), która pozwoli lepiej zrozumieć procesy w przedsiębiorstwach oraz będzie znaczącym wsparciem przy planowaniu strategii na najbliższe lata. Stereotyp mówiący o tym, że systemy on-premise gwarantują większe bezpieczeństwo niż rozwiązania w chmurze, zmienia się w związku z rozwojem systemów zabezpieczeń dla rozwiązań wirtualnych. Środki bezpieczeństwa oferowane przez środowiska cloud computingu są o wiele bardziej zaawansowane oraz prostsze w implementacji i zarządzaniu. Samo zabezpieczenie danych na okoliczność ataku lub wycieku do sieci nie jest wystarczające. Dokonywana przez deweloperów SaaS implementacja zabezpieczeń jako kodu wykrywającego i rozpoznającego zagrożenia, czy przywracanie systemów po naruszeniach bezpieczeństwa to aktualnie działania konieczne.

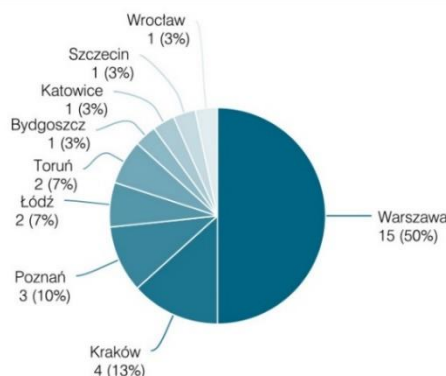
Ponadto, coraz więcej organizacji będzie zmierzać w stronę mikro-usług, które ściśle współpracują z sobą w celu zapewnienia przedsiębiorstwom najlepszych wyników, rezygnując z wielkich monolitycznych aplikacji. Te mikro-usługi będą także napędzać popyt na cyfrowe ekosystemy oraz platformy do e-handlu.

Od kilku lat można zaobserwować trend w tworzeniu aplikacji, który zakłada coraz większą personalizację rozwiązań, wychodzącą naprzeciw oczekiwaniom użytkownika, co oznacza, że znane rozwiązania zostaną wzbogacone o algorytmy sztucznej inteligencji. Na rynku pojawią się aplikacje uczące się zachowań użytkownika, jego przyzwyczajzeń czy sposobów spędzania wolnego czasu.

Nie ma wątpliwości, że dzisiejsze czasy są złotą erą oprogramowania dla przedsiębiorstw. Rynek IT dla biznesu nigdy dotąd nie dysponował tak wysokim poziomem innowacyjności i zaawansowania jak obecnie. Nieustanny rozwój nowych technologii zmienił sposób postrzegania oprogramowania dla biznesu. Pojawiające się na rynku innowacje są coraz prostsze we wdrożeniu i coraz skuteczniej usprawniają procesy biznesowe.

Preferencje największych odbiorców IT w Polsce niezmiennie kształtuje chęć posiadania własnej, fizycznej infrastruktury, dlatego też rynek centrów danych w Polsce rośnie w tempie dwucyfrowym. Stale przybywa przestrzeni w komercyjnych obiektach. Według najnowszego raportu firmy PMR „Rynek centrów danych w Polsce 2016. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2016-2021”, wartość krajowego rynku data center wzrosła w 2016 roku o 15%. W tym samym czasie powierzchnia centrów danych zwiększyła się o ponad 10 tys. metrów, wliczając zarówno przestrzeń serwerową, jak i całą infrastrukturę niezbędną do funkcjonowania obiektów.

Struktura geograficzna 30 największych komercyjnych centrów przetwarzania danych w Polsce (%), styczeń 2016



Wyjaśnienie: N=30.

Źródło: PMR, 2016

www.pmrpublications.com

Chociaż położenie geograficzne obiektu obecnie nie ma w praktyce większego znaczenia, to nadal dla większości klientów zlokalizowanie zasobów w serwerowni w innym mieście niż to, w którym mieści główna siedziba czy oddział, nie jest powszechną praktyką. Głównym argumentem przemawiającym za wyborem serwerowni w innym mieście jest najczęściej aspekt bezpieczeństwa i chęć posiadania centrum zapasowego czy zasobów serwerowych w alternatywnych lokalizacjach.

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 – wskazane również w raportach PMR.

Chmura pozwala na dobre wykorzystanie potencjału IT także w sektorze bankowym, z którym od wielu lat współpracuje spółka Talex. Z analiz 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 na 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 półrocza to przede wszystkim realizacja umów ze stałymi, wieloletnimi klientami Spółki, w szczególności z klientami sektora bankowo – finansowego, takimi jak Santander Bank Polska SA (dawniej Bank Zachodni WBK SA), ING Bank Śląski SA, Credit Agricole Bank Polska SA oraz PKO Bank Polski SA.

W najbliższych latach, rynek usług chmurowych powinien bardziej koncentrować się 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.

Dodatkowo, na wyniki Spółki w II połowie br. wpłynie realizowany obecnie projekt pt. "Opracowanie podstaw teoretycznych i prototypu hybrydowego systemu decyzyjno-ratingowego". Wyżej wymieniony projekt otrzymał dofinansowanie w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014 – 2020 (oś priorytetowa 1 "Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka", działanie 1.2 "Wzmocnienie potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw Wielkopolski").

### Nakłady na rzeczowy majątek trwały Spółki w I półroczu 2018

W I półroczu 2018 spółka łącznie poniosła nakłady na rzeczowy majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne w wysokości 8.139 tys. PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Nakłady poniesione w I półroczu 2018 roku (w tys. PLN)
Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	4 850
Inwestycje w wynajmowanych lokalach	1 282
Zakupy pozostałych środków trwałych	1 021
Zakupy środków transportowych	722
Wartości niematerialne i prawne (oprogramowanie)	130
Budynek biurowy A i B	82
Rozbudowa budynku Data Center	52
<b>NAKLĄDY NA ŚRODKI TRWAŁE, RAZEM</b>	<b>8 139</b>

Największe nakłady spółka poniosła na zakup gotowych urządzeń technicznych i maszyn oraz inwestycje w wynajmowanych lokalach.

### Zamierzenia zwiększenia i utrzymania rzeczowych zasobów trwałych w II półroczu 2018 roku

Na II półroczu 2018 roku zaplanowano nakłady na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

Wyszczególnienie:

- Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	3 000 tys. PLN
- Inwestycje w wynajmowanych lokalach	2 000 tys. PLN
- Zakup środków transportu	400 tys. PLN
- Pozostałe środki trwałe	100 tys. PLN
<b>RAZEM</b>	<b>5 500 tys. PLN</b>

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

### Przychody ze sprzedaży i wynik finansowy spółki w I półroczu 2018 roku

W I półroczu 2018 roku Spółka Talex osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 42 529 tys. PLN, przy zysku netto w wysokości 786 tys. PLN (dane za I półrocze roku 2017 to przychody ze sprzedaży na poziomie 46 592 tys. PLN i zysk netto na poziomie 1 439 tys. PLN).

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2018 rok (tys. PLN)	I półrocze 2017 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	24 379	24 584	99,17%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	18 150	22 008	82,47%

W okresie objętym raportem, przychody ze sprzedaży były niższe o 8,7% od przychodów za rok ubiegły. Przychody ze sprzedaży produktów utrzymały się na zbliżonym poziomie (spadek o 0,83%), natomiast sprzedaż towarów i materiałów spadła o około 17,5%.

W analizowanym okresie zmieniła się struktura przychodów ze sprzedaży. Udział usług w przychodach ze sprzedaży wzrósł i wyniósł około 57,3%, w porównywalnym okresie, czyli w I półroczu 2017 roku stanowiły one około 52,8% przychodów ze sprzedaży ogółem. Marża na sprzedaży usług utrzymała się na zbliżonym poziomie jak w I półroczu 2017 roku, wyniosła ona około 27,2%. W drugim półroczu 2018 roku Spółka planuje osiągnąć poziom 30% rentowności sprzedawanych produktów, dzięki lepszemu wykorzystaniu zakończonych w ostatnim roku inwestycji.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów stanowiły 42,7% przychodów ze sprzedaży ogółem (w I półroczu 2017 roku było to 47,2%), przy rentowności 11,2% (7,9% w 2017 r.). Przedsiębiorstwa stale szukają oszczędności i wydaje się, że regułą na rynku pozostanie wydłużanie przez firmy cyklu życia sprzętu IT. Średni czas używania komputerów stacjonarnych w dużych przedsiębiorstwach wynosi 5 lat. 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	I półrocze 2018 roku (tys. PLN)	I półrocze 2017 roku (tys. PLN)	Dynamika
<b>Przychody ze sprzedaży netto</b>	<b>42 529</b>	<b>46 592</b>	<b>91,28%</b>
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	6 640	6 638	100,03%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	2 036	1 739	117,08%
<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>8 676</b>	<b>8 377</b>	<b>103,57%</b>
Koszty sprzedaży	1 840	1 445	127,33%
Koszty ogólnego zarządu	5 988	5 082	117,81%
Zysk (strata) ze sprzedaży	848	1 850	45,84%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 168	2 053	56,89%
Zysk (strata) brutto	991	1 784	55,49%
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>786</b>	<b>1 439</b>	<b>65,62%</b>

Wprawdzie przychody ze sprzedaży w I półroczu 2018 roku spadły o 8,7% w porównaniu do I półrocza 2017 roku, ale wzrosła marża na sprzedaży z 17,9% do 20,4% w I półroczu br., co pozwoliło osiągnąć Spółce wyższy zysk brutto na sprzedaży aniżeli w analogicznym okresie 2017 roku. Natomiast, zysk ze sprzedaży oraz zyski na pozostałych poziomach działalności zmalały, ponieważ Spółka odnotowała wyższe koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu w porównaniu do ubiegłorocznych.

### **Majątek spółki**

Wartość aktywów trwałych na dzień 30 czerwca 2018 r. wyniosła 65 417 tys. PLN i wzrosła, o około 8%, w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2017 roku. Na zwiększenie wartości miały wpływ przede wszystkim zmiany w obszarze rzeczowych aktywów trwałych, związane z adaptacją lokalu we Wrocławiu oraz zakupem sprzętu pod nowo podpisane przez Spółkę kontrakty.

WYSZCZEGÓLNIENIE	30.06.2018		30.06.2017	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
<b>AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>65 417</b>	<b>81,01%</b>	<b>60 485</b>	<b>70,73%</b>
Wartości niematerialne i prawne	515	0,64%	451	0,53%
Rzeczowe aktywa trwałe	64 236	79,55%	59 530	69,61%
Należności długoterminowe	-	-	-	-
Inwestycje długoterminowe	-	-	-	-
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	666	0,82%	504	0,59%

Wartość aktywów obrotowych na dzień 30.06.2018 r. wyniosła 15 331 tys. PLN i była o prawie 38,6% niższa od stanu na 30.06.2017 roku. Największy udział w aktywach obrotowych stanowiły należności krótkoterminowe, były one niższe o 42,6% w stosunku do I półrocza ubiegłego roku. Spółka zgromadziła na rachunku bankowym 2 369 tys. PLN, o ponad 53,6% mniej aniżeli w analogicznym okresie roku 2017.

WYSZCZEGÓLNIENIE	30.06.2018		30.06.2017	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
<b>AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>15 331</b>	<b>18,99%</b>	<b>24 956</b>	<b>29,18%</b>
Zapasy	2 135	2,64%	1 908	2,23%
Należności krótkoterminowe	9 908	12,27%	17 273	20,20%
Inwestycje krótkoterminowe	2 369	2,93%	5 105	5,97%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	919	1,14%	670	0,78%

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem spółki na koniec I półrocza 2018 roku wyniósł około 18,99% (w 2017 roku wynosił on 29,18%). Wskaźnik ten informuje o potencjalnych możliwościach przedsiębiorstwa. Im wyższy udział tego wskaźnika tym płynność finansowa Spółki jest wyższa. Aktywa obrotowe w porównaniu z rzeczowymi składnikami aktywów są o wiele łatwiej zamienialne na gotówkę.



**Ogólna sytuacja ekonomiczna Spółki**

Wybrane wskaźniki ekonomiczne.

Wskaźniki rentowności	I półrocze 2018	I półrocze 2017	Wielkości pożądane
<b>Wskaźnik rentowności sprzedaży ROS</b> zysk netto/wartość sprzedaży *100 (%)	1,85%	3,09%	Dodatni rosnący
<b>Wskaźnik zysku od aktywów ROA</b> zysk netto/ stan aktywów * 100 (%)	0,97%	1,68%	Dodatni rosnący
<b>Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE</b> zysk netto/kapitał własny * 100(%)	1,59%	3,01%	Dodatni rosnący
<b>Skorygowana zyskowność majątku</b> zysk netto+(koszty finansowe - pod. dochodowy od kosztów finansowych) /stan aktywów*100(%)	1,30%	2,07%	Dodatni rosnący
<b>Dźwignia finansowa</b> zyskowność kapitałów własnych - zyskowność majątku	0,62%	1,33%	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. Iż wyższy poziom rentowności aktywów, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.

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

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

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

Wskaźniki płynności	I półrocze 2018	I półrocze 2017	Wielkości pożądane
<b>Wskaźnik płynności III (płynności bieżącej)</b> aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	0,93	1,17	1,2 - 1,8
<b>Wskaźnik płynności II (płynności szybkiej)</b> (aktywa obrotowe- zapasy )/zobowiązania krótkoterminowe	0,8	1,08	0,8 -1,0
<b>Wskaźnik płynności I (płatności gotówkowej – cash ratio)</b> inwestycje krótkoterminowe/zobowiązania krótkoterminowe	0,14	0,24	Min. 0,3

Wskaźniki płynności utrzymują się cały czas na poziomie, który jest nadal bezpieczny dla Spółki. Określają one zdolność Spółki do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Wielkości tych wskaźników w I półroczu 2018 roku nieznacznie spadły, jednak nadal oscylują wokół wartości 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 byłyby nieekonomiczne dla przedsiębiorstwa.

Wskaźniki zadłużenia	I półrocze 2018	I półrocze 2017	Wielkości pożądane
<b>Wskaźnik ogólnego zadłużenia</b>			
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania/aktywa ogółem	0,30	0,35	Max 0,5
<b>Wskaźnik zadłużenia długoterminowego</b>			
Zobowiązania długoterminowe/kapitały własne	0,16	0,18	Max 0,5-1

Wskaźnik ogólnego zadłużenia zmniejszył swoją wartość na koniec I półrocza 2018 roku w stosunku do okresu poprzedniego, znajduje się na on 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 zrealizowanej inwestycji budowy Centrum IT.

Wskaźniki efektywności zarządzania	I półrocze 2018	I półrocze 2017	Wielkości pożądane
<b>Wskaźnik rotacji należności</b>			
Przychody ze sprzedaży netto /średni stan należności	2,99	2,63	7-10
<b>Cykl zapasów</b>			
średni stan zapasów/koszt własny sprzed. *180	10,58	7,43	malejący
<b>Cykl należności</b>			
średni stan należności/wartość sprzedaży * 180	60,22	68,53	malejący
<b>Czas trwania zobowiązań w dniach</b>			
średnie zobowiązania handlowe/koszt własny sprzedaży*180	38,80	54,54	Średni termin wymagalności
<b>Okres zamiany kapitału obrotowego na środki pieniężne</b>			
cykl należności + cykl zapasów (w dniach)	71,25	75,96	malejący

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.

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, w odniesieniu do danych za I półrocze 2017 roku, co oznacza, że czasu oczekiwania na spłatę należności poprawił się. 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 około 54,5 dnia w I półroczu 2017 roku, do prawie 39 dni w I półroczu 2018. Długi okres płatności zobowiązań jest powszechnie stosowany 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 dobrą ogólną efektywność działalności Spółki w I półroczu 2018 roku. Spółka Talex posiada prawidłową płynność finansową, na dobrym poziomie utrzymując się wskaźniki rentowności i obrotowości.

### Sytuacja finansowa

Kapitał własny spółki na dzień 30 czerwca 2018 r. wynosił 49 324 tys. PLN w tym:

- kapitał akcyjny (3.000.092 akcje) 3 000 tys. PLN
- kapitał zapasowy 46 509 tys. PLN
- zysk/strata netto za I półrocze 2018 r. 786 tys. PLN

Sytuacja płatnicza Spółki w I półroczu 2018 roku była dobra. Nie wystąpiły żadne trudności z terminowymi płatnościami z tytułów podatków, ubezpieczeń społecznych oraz wobec pracowników i dostawców. Spółka terminowo spłaca raty kredytu inwestycyjnego. Wprawdzie stan środków na rachunkach bankowych i w kasie Spółki spadł w stosunku do ubiegłego roku, lecz posiadane przez Spółkę środki oraz podpisane długoterminowe kontrakty zabezpieczają bieżące potrzeby.

Łączna kwota zobowiązań na dzień 30.06.2018 r. wynosiła 31 424 tys. PLN, stanowiły one prawie 63,7 % kapitałów własnych, z tym że kwota zobowiązań obejmuje również zaciągnięty przez Spółkę kredyt długoterminowy.

Spółka na dzień 30.06.2018 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.

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

### Informacje o nabywaniu akcji własnych

Na dzień 30 czerwca 2018 roku Spółka nie posiadała akcji własnych. Aktualnie, jak w okresie objętym raportem, Spółka nie realizuje i nie realizowała programu skupu akcji własnych.

### 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 posiada kredyt inwestycyjny, a zadłużenie na dzień 30.06.2018 r. wynosiło 7 696 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"). Wartość przyznanego dofinansowania wyniosła 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 roku do 30 czerwca 2020 roku. Transakcja ma częściowo zabezpieczać zmianę stóp procentowych dla kredytu inwestycyjnego, którego spłata przewidywana jest w analogicznym okresie.

Ryzyko związane ze zmianą kursów walut obcych względem złotego dla Spółki Talex, w analizowanym okresie było niskie. Spółka wprawdzie nie korzystała z usług jednostek finansujących, zabezpieczających ryzyko kursowe, ale też nie dokonywała znaczącego zakupu ani sprzedaży waluty. Większość płatności zobowiązań w walutach obcych Spółka dokonywała

z otrzymanych od odbiorcy należności w tejże walucie. W I półroczu 2018 roku płatności w walutach obcych stanowiły 17,5% wszystkich płatności, Spółka na działalności finansowej w zakresie różnic kursowych osiągnęła zysk w wysokości 44,5 tys. PLN.

W związku z utrzymującą się dobrą płynnością w Spółce, Talex może podejmować decyzje o sprzedaży walut w dogodnym momencie.

## **Zatrudnienie w spółce**

Na dzień 30 czerwca 2018 roku Spółka zatrudniała 371 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w I półroczu 2018 w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 354,67.

## **Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń**

### Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą.

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

### Ryzyko konkurencji.

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

### Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców.

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

### Ryzyko związane z uzależnieniem od dużych klientów.

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

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

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

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki.

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

## Podstawowe produkty, towary i usługi Spółki

Sprzedaż towarów i materiałów w I półroczu 2018 roku stanowiła około 42,7% przychodów ze sprzedaży ogółem. Dynamika tej sprzedaży wyniosła około 82,47%. Spółce natomiast udało się utrzymać poziom przychodów ze sprzedaży produktów w stosunku do I półrocza minionego roku, ich dynamika wyniosła 99,17%.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2018 (tys. PLN)	I półrocze 2017 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	24 379	24 584	99,17%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	18 150	22 008	82,47%

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi instalacji i utrzymania środowisk IT (33,5%), gdzie jednocześnie został odnotowany spadek sprzedaży. Następnie kolejno outsourcing usług informatycznych (23%), usługi związane z oprogramowaniem (18,1%) i usługi w zakresie Data Center, obejmujące kolokację, hosting oraz udostępnianie infrastruktury (17,8%). W kolejnych latach Spółka rozwijać będzie sprzedaż Usług świadczonych przy wykorzystaniu zasobów Data Center oraz usług w zakresie szeroko pojętego serwisu aplikacji, urządzeń informatycznych oraz instalacji i konfiguracji sprzętu

informatycznego, co jest następstwem podpisanych przez Talex umów dotyczących tego typu usług.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2018 (tys. PLN)	I półrocze 2017 (tys. PLN)	Dynamika
Usługi instalacji i utrzymania środowisk IT	8 164	9 942	82,12%
Outsourcing usług informatycznych	5 605	4 501	124,53%
Usługi związane z oprogramowaniem	4 424	4 397	100,61%
Usługi Data Center	4 350	4 987	87,23%
Integracja IT	1 580	551	286,75%
Pozostałe	256	206	124,27%
<b>Razem</b>	<b>24 379</b>	<b>24 584</b>	<b>99,17%</b>

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów na koniec I półrocza 2018 roku wyniosła 82,47 % i prawie w całości dotyczy hurtowej sprzedaży komputerów urządzeń peryferyjnych i oprogramowania.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2018 (tys. PLN)	I półrocze 2017 (tys. PLN)	Dynamika
hurtowa sprzedaż komputerów i urządzeń peryferyjnych i oprogramowania	18 143	22 002	83,46%
pozostała sprzedaż detaliczna poza siecią sklepową	7	6	116,67%
<b>Razem</b>	<b>18 150</b>	<b>22 008</b>	<b>82,47%</b>

### Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

W roku 2018 Spółka prowadziła sprzedaż towarów i produktów wyłącznie na rynku krajowym.

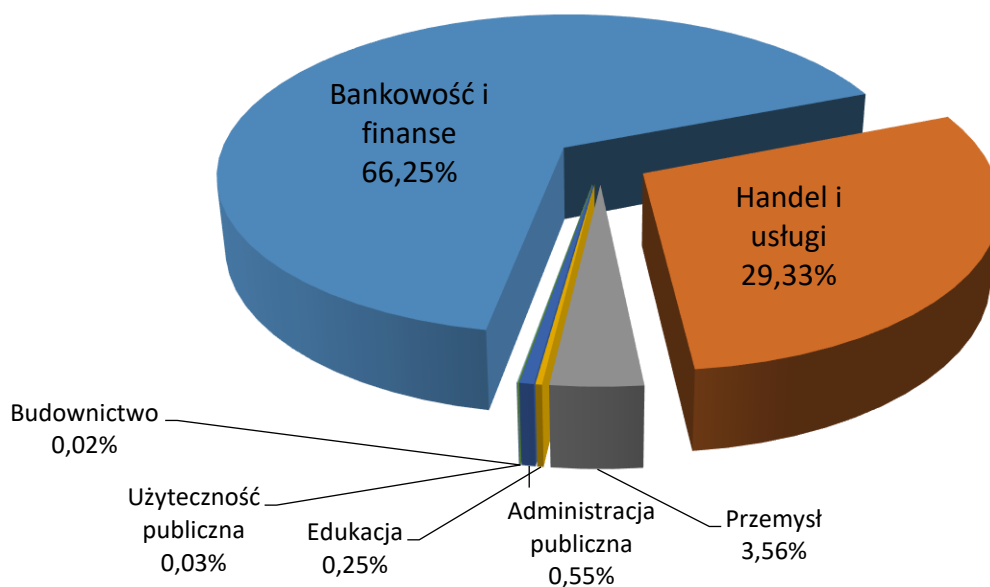
Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2018 (tys. PLN)	I półrocze 2017 (tys. PLN)	Dynamika
<b>Przychody netto ze sprzedaży produktów:</b>	<b>24 379</b>	<b>24 584</b>	<b>99,17%</b>
Kraj	24 379	24 584	99,17%
Eksport	0	0	0,00%
<b>Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:</b>	<b>18 150</b>	<b>22 008</b>	<b>82,47%</b>
Kraj	18 150	22 008	82,47%
Eksport	0	0	0,00%
<b>Razem</b>	<b>42 529</b>	<b>46 592</b>	<b>91,28%</b>

### Najwięksi odbiorcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2018 (tys. PLN)	Udział %
Grupa Santander (poprzednio Grupa BZWBK)	17 816	41,89%
EUROCASH S.A.	3 112	7,32%
Credit Agricole Bank Polska SA	2 950	6,94%
Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.	2 945	6,92%
Grupa Allegro Sp. z o.o.	1 674	3,94%
Tree IT Sp. z o.o.	1 668	3,92%
Bravura Solutions Polska Sp. z o.o.	1 522	3,58%
Grupa ING	1 313	3,09%
Grupa Volkswagen Polska	1 182	2,78%
Bank Handlowy w Warszawie SA	716	1,68%
Plum Sp. z o.o.	681	1,60%
The Bank New York Mellon Poland Sp. z o.o.	861	1,44%
Pozostali	6 340	14,91%
<b>RAZEM</b>	<b>42 530</b>	<b>100,00%</b>

Struktura przychodów według rynków zbytu w I półroczu 2018 roku.



### Główni dostawcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2018 (tys. PLN)	Udział %
S4E S.A.	4 791	14,57%
ALSO Polska Sp. z o.o.	3 804	11,57%
HP Inc Polska Sp. z o.o.	3 209	9,76%
AB S.A.	1 710	5,20%
ABC Data S.A.	1 570	4,77%

WENDEX Mieczysław Wendland	1 444	4,39%
VERTIV Poland Sp. z o.o.	1 144	3,48%
TD AS Poland S.A.	1 104	3,36%
VERACOMP S.A.	1 092	3,32%
PGE Obrót S.A.	1 065	3,24%
Ingram Micro Sp. z o.o.	842	2,56%
Santander Leasing SA (poprzednio BZ WBK Leasing SA)	832	2,53%
Tech Data Polska Sp. z o.o.	775	2,36%
Zakład Instalacyjno – Montażowy MARCO	669	2,03%
BFF Investments Polska Sp. z o.o.	660	2,01%
Pozostali	8 174	24,86%
<b>RAZEM</b>	<b>32 885</b>	<b>100,00%</b>

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

- 15 marca 2018 r. Spółka podpisała umowę z Toyota Motor Poland Limited Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług informatycznych z wykorzystaniem infrastruktury Data Center Spółki. Umowa została zawarta na okres 5 lat z możliwością jej przedłużenia. Szacowana wartość netto umowy w okresie 5 lat wynosi 9,77 mln PLN, lecz nie mniej niż 6 mln PLN.

W I półroczu 2018 roku Spółka w dalszym ciągu realizowała zamówienia uzyskane od strategicznych klientów sektora bankowo-finansowego. Ponadto, Spółka uzyskała szereg zamówień od stałych klientów, o czym informowała w raportach bieżących:

- w okresie od dnia 9 sierpnia 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 16/2017) do dnia 5 stycznia 2018 r. (publikacja raportu bieżącego nr 1/2018), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Tree IT Sp. z o.o. z siedzibą w Kościelnej Wsi. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,9 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z listopada 2017 roku, o wartości netto 79 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa sprzętu komputerowego,
- w okresie od dnia 14 grudnia 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 25/2017) do dnia 2 marca 2018 r. (publikacja raportu bieżącego nr 3/2018), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,93 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z grudnia 2017 roku, o wartości netto 1,01 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa sprzętu komputerowego,
- w okresie od dnia 2 marca 2018 roku (publikacja raportu bieżącego nr 3/2018) do dnia 15 maja 2018 r. (publikacja raportu bieżącego nr 14/2018), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 5,68 mln PLN. Największym z tych zamówień jest zamówienie z marca 2018 roku, o wartości netto 1,25 mln PLN. Przedmiotem zamówienia jest dostawa rozwiązań informatycznych.



## **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 326 tys. PLN. Zobowiązania te zabezpieczone są hipoteką kaucyjną na budynku będącym siedzibą Spółki.

Zobowiązania warunkowe obejmowały gwarancje z tytułu dobrego wykonania kontraktu oraz gwarancje z tytułu rękojmi i gwarancji. Spośród wystawionych gwarancji na dzień 30.06.2018 roku, około 72,3% stanowiły gwarancje dobrego wykonania kontraktu. Celem tych gwarancji jest zabezpieczenie roszczeń mogących powstać w przypadku nieprawidłowego wykonania umowy. Blisko 27,7%, na ostatni dzień czerwca 2018 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 m<sup>2</sup>, zabudowana budynkiem biurowym o powierzchni użytkowej 2.445,80 m<sup>2</sup>.

## **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.

## **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)
<b>Ogółem</b>	<b>3.000.092</b>	<b>1</b>	<b>3 000</b>
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	2237	758793
Jacek Klauziński	34000	283000	145216	294340	2237	758793
Andrzej Różga	34000	283000	145216	294340	2237	758793
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
<b>Ogółem</b>	<b>3.000.092</b>	<b>100,00</b>	<b>3.408.092</b>	<b>100,00</b>
Janusz Gocałek	758.793	25,29	894.793	26,25
Jacek Klauziński	758.793	25,29	894.793	26,25
Andrzej Różga	758.793	25,29	894.793	26,25
FAMILIAR S.A., SICAF-SIF spółka prawa Wielkiego Księstwa Luksemburga	190.822*	7,58	190.822*	5,60

\*liczba akcji i liczba wynikających z tych akcji głosów, ustalona na dzień 25 kwietnia 2016 r., na podstawie listy akcjonariuszy uprawnionych do uczestnictwa w Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki odbyłym w dniu 11 maja 2016 r.

## 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 firmą audytorską**

W dniu 30 maja 2017 roku Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie Statutu Spółki, podjęła uchwałę o wyborze spółki PKF Consult Sp. z o.o. Sp.k. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Orzyckiej 6 lok. 1B (02-695), na podmiot, z którym zostanie podpisana umowa dotycząca przeglądu sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30 czerwca 2017 r. i badania sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 31 grudnia 2017 r. oraz umowa dotycząca przeglądu sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30 czerwca 2018 r. i badania sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 31 grudnia 2018 r. Wybrany podmiot jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badań sprawozdań finansowych, prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów pod nr 477.

Łączna wartość wynagrodzeń z tytułu wykonania powyższej umowy z Spółka PKF Consult wyniesie netto 66.000,00 PLN.

W analizowanym okresie 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 2018.

## **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 półrocza**

Czynniki mające wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki w perspektywie kolejnego roku to przede wszystkim realizacja umów ze stałymi, wieloletnimi klientami Spółki.

W ostatnim półroczu Spółka kontynuowała działania związane z rozwojem i promocją oferowanego przez Spółkę oprogramowania. Jednocześnie Spółka prowadzi intensywne działania zmierzające do pozyskania kolejnych dużych, stałych odbiorców oferowanych przez Spółkę usług wsparcia technicznego IT oraz usług serwisowych. Aby osiągnąć powyższe cele TALEX kontynuował plany związane z rozwojem usług Data Center, co związane było ze

znaczącymi inwestycjami poniesionymi przez Spółkę, które to obejmowały prace elektryczne, teletechniczne i budowlane związane z adaptacją nowego oddziału we Wrocławiu oraz utworzeniem kolejnego Data Center.

Na wyniki Spółki wpłynęła również umowa podpisana 2 lipca 2018 r. z bankiem Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S. A. z siedzibą w Warszawie (Bank). Umowa została zawarta na czas określony, do 30 czerwca 2021 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 25,9 mln PLN. Łączna, faktyczna wartość umowy jest uzależniona od ilości usług zleconych na jej podstawie.

Ponadto 20 marca 2017 r. Spółka zawarła umowę z Zarządem Województwa Wielkopolskiego, działającym jako Instytucja Zarządzająca Wielkopolskim Regionalnym Programem Operacyjnym na lata 2014 - 2020. Przedmiotem umowy jest dofinansowanie projektu Spółki pt. "Opracowanie podstaw teoretycznych i prototypu hybrydowego systemu decyzyjno-ratingowego". Maksymalna wartość przyznanego dofinansowania wynosi 2,49 mln PLN. Dofinansowanie zostało udzielone Spółce w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014 - 2020 (oś priorytetowa 1 "Innowacyjna i konkurencyjna gospodarka", działanie 1.2 "Wzmocnienie potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw Wielkopolski").

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 półrocznego sprawozdania finansowego**

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

Poznań, dnia 6 września 2018 r.

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Różga.....

Rafał Szalek.....

Radosław Wesołowski.....