



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

Marzec 2018

TALEX[®]
S.A.

Informacje ogólne o Spółce

Firma : TALEX Spółka Akcyjna
Siedziba : 61 – 619 Poznań, ul Karpia 27D
Telefon : (061) 8 275 500
Fax : (061) 8 275 599

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

Oddziały Spółki

Aktualnie Spółka posiada trzynaście oddziałów terenowych.

Oddziały krajowe:

- Oddział w Białymstoku przy ulicy Ogrodowej 31;
- Oddział w Bielsku-Białej, przy ulicy I Dywizji 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, a także certyfikat ISO 20000-1:2011 potwierdzający, że zarządzanie usługami IT, w szczególności świadczonymi przez Spółkę usługami w zakresie instalacji, relokacji, rozbudowy, zmian, usuwania sprzętu i oprogramowania oraz usuwania awarii sprzętu i oprogramowania dla partnerów biznesowych Spółki, jest zgodne z tym międzynarodowym standardem.

Rynek IT w Polsce oraz perspektywy rozwoju Spółki

Polski rynek IT utrzyma pozytywną dynamikę wzrostu w latach 2016-2021. Według PMR, na rok 2018 prognozowany jest wzrost na poziomie 6%.



W ocenie analityków PMR, obecnie najłabsze prognozy dotyczą rynku sprzętu informatycznego, gdyż w najbliższym okresie, obok niższej wolumenowo sprzedaży komputerów i monitorów na rodzimym rynku, spodziewać należy się spadków również na rynku urządzeń drukujących.

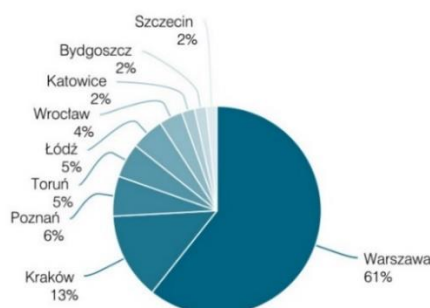
Natomiast, w ocenie IDC, wyższymi wskaźnikami wzrostu charakteryzować się będą usługi outsourcingowe, których udział w rynku usług IT w latach 2013-2018 ma wzrosnąć z poziomu 18,8% do 21,9%. Najbardziej dynamiczny wzrost odnotują usługi z zakresu hostingu infrastruktury i zarządzania aplikacjami klienta, do czego może się przyczynić szersze wykorzystanie rozwiązań w chmurze.

Według PMR, jednym z najważniejszych trendów w outsourcingu IT w Polsce w nadchodzących latach będzie wzrost popularności i wykorzystania wskazanych wcześniej usług w chmurze. W kolejnych latach, na rynku polskim, większe znaczenie będzie mieć chmura publiczna. Na korzyść rozwiązań chmury publicznej działa przede wszystkim znaczna potencjalna liczba odbiorców oraz popularyzacja tych rozwiązań wśród małych i średnich firm. W przypadku chmury prywatnej, czynnikiem o podobnym kierunku oddziaływania jest wielkość kontraktów, które zwykle mają zupełnie inny charakter i skalę niż w przypadku rozwiązań kupowanych w segmencie chmury publicznej. Zdaniem analityków PMR, skala zjawiska w MŚP i wyższe wolumeny sprzedaży usług wezmą górę, natomiast duże firmy zaadaptują rozwiązania chmurowe częściowo, wpasowując je w obecną infrastrukturę i wykorzystując de facto model hybrydowy. Najwięcej przychodów z usług chmurowych generuje oprogramowanie w modelu SaaS, nieco mniejszy udział mają usługi IaaS oraz PaaS. Skłonność do skorzystania z chmury nie zależy od wielkości firmy czy branży, a głównie od świadomości klientów.

Również według raportu Itwiz Best 100, aktualnie największy udział w Polsce, wśród rozwiązań chmurowych, mają rozwiązania SaaS (67%), a następnie IaaS (23%) i PaaS (10%). W przypadku modeli IaaS i PaaS udostępniających rozwiązania cloud computing, przewagę w Polsce wciąż mają lokalne firmy posiadające własne centra danych, które posiada również Spółka TALEX.

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 się główna siedziba czy oddział w Polsce, 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 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 ubiegłym 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.

Udział poszczególnych miast w podaży powierzchni pod komercyjne usługi w 30 największych centrach danych w Polsce (%), styczeń 2016



Wyjaśnienie: N=30.

Źródło: PMR, 2016

www.pmrpublications.com



Mimo, że preferencje największych odbiorców IT w Polsce wciąż jeszcze często kształtuje chęć posiadania własnej, fizycznej infrastruktury, to powoli coraz bardziej widoczny jest i utrzymujący się przez ostatnie lata w gospodarce trend odchodzenia od posiadania aktywów na rzecz korzystania z usług. Zmiana sposobu funkcjonowania przedsiębiorstw przekłada się na procesy wewnątrz organizacji, zasoby ludzkie oraz systemy informatyczne, wspierające zarządzanie biznesem. Przechowywanie w chmurze, mobilność oraz internet rzeczy od dawna określane są mianem przełomowych technologii. Dzisiaj przechowywanie w chmurze i rozwiązania mobilne stają się całkowicie naturalne, wszystko zatem wskazuje na to, że usługi SaaS (Software as a Service) staną się modelem tak wszechobecnym, że niedługo każde oprogramowanie będzie dostarczane za pośrednictwem chmury, niezależnie od przeznaczenia i funkcjonalności.

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

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

Niemale zamieszanie wywołało wejście w życie nowej dyrektywy związanej z ochroną danych osobowych - RODO/GDPR. Szacuje się, że z jej powodu, w sumie w latach 2017-2018 organizacje i firmy w Europie wydadzą około 9 mld USD. Kwota ta zostanie przeznaczona na systemy bezpieczeństwa i pamięci masowych oraz przełoży się na znaczący wzrost sprzedaży oprogramowania i niezbędnej infrastruktury.

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

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

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

W najbliższych latach rynek usług chmurowych powinien zacząć 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.

Nakłady na rzeczowy majątek trwały Spółki w 2017 roku

W 2017 roku spółka łącznie poniosła nakłady na rzeczowy majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne w wysokości 3 030 tys. PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Nakłady poniesione w 2017 roku (w tys. PLN)	Plan na 2017 rok (w tys. PLN)
Budynek biurowy A i B	20	0
Rozbudowa budynku Data Center	71	0
Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	829	500
Zakupy środków transportowych	1 127	300
Zakupy pozostałych środków trwałych	396	100
Wartości niematerialne i prawne (oprogramowanie)	141	100
Inwestycje w obcym środku trwałym	446	100
NAKLĄDY NA ŚRODKI TRWAŁE, RAZEM	3 030	1 100

Największe nakłady spółka poniosła na odnowienie floty samochodowej, zakup gotowych urządzeń technicznych i maszyn oraz inwestycję w wynajmowane lokale.

Zamierzenia zwiększenia i utrzymania rzeczowych zasobów trwałych na rok 2018

W związku z podpisanymi w 2017 roku umowami, na rok 2018 zaplanowano przede wszystkim nakłady na wyposażenie Data Center oraz nowego oddziału Spółki we Wrocławiu, poza tym przewiduje się odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

Wyszczególnienie:

- Wyposażenie Data Center	3 000 tys. PLN
- Adaptacja lokalu - oddział Wrocław	2 700 tys. PLN
- Zakup środków transportu	600 tys. PLN
- Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	550 tys. PLN
- Pozostałe środki trwałe	100 tys. PLN
- Wartości niematerialne i prawne	50 tys. PLN
RAZEM	7 000 tys. PLN

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

Przychody ze sprzedaży i wynik finansowy spółki w 2017 roku

W 2017 roku Spółka Talex osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 107 897 tys. PLN przy zysku netto w wysokości 5 731 tys. PLN (zysk netto osiągnięty w 2016 roku to 4 720 tys. PLN).

WYSZCZEGÓLNIENIE	2017 rok (tys. PLN)	2016 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	53 301	53 217	100,16%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	54 596	59 820	91,27%

W okresie objętym raportem, przychody ze sprzedaży były niższe o około 4,5% od przychodów za rok ubiegły. Przychody ze sprzedaży produktów utrzymały się na bardzo zbliżonym poziomie (wzrost o 0,16% w stosunku do roku 2016), natomiast sprzedaż towarów i materiałów zmalała o około 8,7%.

W analizowanym okresie nieznacznie zmieniła się struktura przychodów ze sprzedaży. Udział usług w przychodach ze sprzedaży wzrósł i wyniósł około 49,4%, w porównywalnym okresie, czyli w 2016 roku stanowiły one około 47% przychodów ze sprzedaży ogółem, natomiast wzrosła marża na sprzedaży tychże usług. Marża na sprzedaży produktów wyniosła 30,2% (około 28,6% w 2016 roku).

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów stanowiły 50,6% przychodów ze sprzedaży ogółem (w 2016 roku było to 53%), przy rentowności ok. 9,3% (7,1% w 2016 r.). Przedsiębiorstwa stale szukają oszczędności i wygląda na to, że regułą na rynku już 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	2017 rok (tys. PLN)	2016 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży netto	107 897	113 037	95,45%
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	16 101	15 244	105,62%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	5 102	4 243	120,25%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	21 203	19 487	108,81%
Koszty sprzedaży	3 746	3 724	100,59%
Koszty ogólnego zarządu	10 372	9 914	104,62%
Zysk (strata) ze sprzedaży	7 085	5 849	121,13%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	7 531	6 465	116,49%
Zysk (strata) brutto	7 108	5 893	120,62%
Zysk (strata) netto	5 731	4 720	121,42%

Wprawdzie Spółka miała niższe przychody ze sprzedaży netto, lecz wyższa marża zarówno ze sprzedaży usług, jak i towarów oraz porównywalny z ubiegłorocznym poziom sumy kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu, znalazły swoje odzwierciedlenie w zysku brutto ze sprzedaży oraz na pozostałych poziomach działalności Spółki. W związku z podpisanymi i planowanymi kontraktami, na które składają się zarówno sprzedaż sprzętu jak i usług, Spółka planuje utrzymać korzystne dla niej warunki sprzedaży produktów.

Majątek spółki

Roczne sprawozdanie finansowe sporządzone na 31 grudnia 2017 roku prezentuje wartość aktywów w wysokości 93 347 tys. PLN, co stanowi 94,8% wartości aktywów na koniec 2016 roku.

Wartość aktywów trwałych na koniec 2017 r. wyniosła 60 286 tys. PLN i również nieznacznie spadła o 2 914 tys. PLN w stosunku do stanu na koniec 2016 roku. Na zmniejszenie wartości miały wpływ przede wszystkim mniejsze nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w stosunku do amortyzacji planowej.

Podobnie jak w roku ubiegłym aktywa trwałe stanowią 64,6% wartości całego majątku Spółki (około 64,2% w roku 2016), w tym największy udział mają rzeczowe aktywa trwałe, stanowiące ponad 63% aktywów ogółem.

Wartości niematerialne i prawne oraz długoterminowe rozliczenia międzyokresowe w obu okresach kształtowały się na poziomie poniżej 1% aktywów ogółem.

WYSZCZEGÓLNIENIE	31.12.2017		31.12.2016	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA TRWAŁE	60 286	64,58%	63 200	64,19%
Wartości niematerialne i prawne	478	0,51%	585	0,59%
Rzeczowe aktywa trwałe	59 075	63,29%	61 733	62,70%
Należności długoterminowe	0	0,00%	0	0,00%
Inwestycje długoterminowe	-	-	-	-
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	733	0,79%	882	0,90%

Wartość aktywów obrotowych na dzień 31.12.2017 r. wyniosła 33 061 tys. PLN i była o około 6 % niższa od stanu na 31.12.2016 roku. Największy udział w aktywach obrotowych stanowiły należności krótkoterminowe, były one niższe o 11% w stosunku do ubiegłego roku.

Aktywa obrotowe w obu analizowanych okresach obejmują około 35,5% ogólnej wartości aktywów. 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.

W porównaniu z poprzednim okresem wzrósł poziom zapasów – 1 781 tys. PLN (1,9%) w roku 2017, w stosunku do 891 tys. PLN (0,9%) w roku 2016.

Pomimo spadku wartości należności krótkoterminowych z 26 217 tys. PLN w 2016 roku do 23 323 tys. PLN w roku 2017, ich udział w aktywach ogółem pozostał na niezmiennym poziomie. Podobnie, niemal niezmienny pozostał udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach ogółem, który wyniósł 8,16% w 2017 roku oraz 7,91% w roku 2016.

Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe stanowiły w obu okresach poniżej 0,5 % ogółu aktywów.

WYSZCZEGÓLNIENIE	31.12.2017		31.12.2016	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA OBROTOWE	33 061	35,42%	35 183	35,73%
Zapasy	1 781	1,91%	891	0,90%
Należności krótkoterminowe	23 323	24,99%	26 217	26,63%
Inwestycje krótkoterminowe	7 618	8,16%	7 785	7,91%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	339	0,36%	290	0,29%

Ogólna sytuacja ekonomiczna Spółki

Wybrane wskaźniki ekonomiczne.

Wskaźniki rentowności	Rok 2017	Rok 2016	Wielkości pożądane
Wskaźnik rentowności sprzedaży ROS zysk netto/wartość sprzedaży *100 (%)	5,31%	4,18%	Dodatni rosnący
Wskaźnik zysku od aktywów ROA zysk netto/ stan aktywów * 100 (%)	6,14%	4,79%	Dodatni rosnący
Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE zysk netto/kapitał własny * 100(%)	10,99%	9,51%	Dodatni rosnący
Skorygowana zyskowność majątku zysk netto+(koszty finansowe - pod. dochodowy od kosztów finansowych) /stan aktywów*100(%)	6,86%	5,53%	Dodatni rosnący
Dźwignia finansowa zyskowność kapitałów własnych - zyskowność majątku	4,85%	4,71%	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	Rok 2017	Rok 2016	Wielkości pożądane
Wskaźnik płynności I (płynności bieżącej) aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	1,34	1,23	1,2 - 1,8
Wskaźnik płynności II (płynności szybkiej) (aktywa obrotowe- zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe	1,27	1,20	0,8 - 1,0

Wskaźniki płynności utrzymują się cały czas na wysokim poziomie, który jest nadal bardzo bezpieczny dla Spółki. Określają one zdolność Spółki do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Wielkości tych wskaźników w 2017 roku nieznacznie wzrosły, 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 byłoby nieekonomiczne dla przedsiębiorstwa.

Wskaźniki zadłużenia	Rok 2017	Rok 2016	Wielkości pożądane
Wskaźnik ogólnego zadłużenia			
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania/aktywa ogółem	0,34	0,40	Max 0,5
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego			
Zobowiązania długoterminowe/kapitały własne	0,14	0,22	Max 0,5-1

Wskaźnik ogólnego zadłużenia zmniejszył swoją wartość na koniec 2017 roku w stosunku do okresu poprzedniego i nadal znajduje się na bezpiecznym poziomie. Dodatkowo, optymalne wielkości wskaźników płynności, przede wszystkim wysoki poziom należności krótkoterminowych, zmniejszają ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie oraz prawdopodobieństwo utraty zdolności do spłaty zadłużenia.

Zadłużenie długoterminowe wynika z zawartych umów leasingu floty samochodowej i sprzętu IT, oraz z umowy o kredyt inwestycyjny dotyczący finansowania zrealizowanej inwestycji budowy Centrum IT.

Wskaźniki efektywności zarządzania	Rok 2017	Rok 2016	Wielkości pożądane
Wskaźnik rotacji należności			
Przychody ze sprzedaży netto /średni stan należności	5,99	6,80	7-10
Cykl zapasów			
średni stan zapasów/koszt własny sprzed. *360	6,30	7,07	malejący
Cykl należności			
średni stan należności/wartość sprzedaży * 360	60,11	52,98	malejący
Czas trwania zobowiązań w dniach			
średnie zobowiązania handlowe/koszt własny sprzedaży*360	46,37	44,66	Średni termin wymagalności
Okres zamiany kapitału obrotowego na środki pieniężne			
cykl należności + cykl zapasów (w dniach)	66,41	60,05	malejący

Niski poziom wskaźnika rotacji należności, czyli poniżej wartości 7 oznacza, że poziom należności jest wysoki, czyli, że przedsiębiorstwo kredytuje swoich klientów, co w praktyce oznacza zamrożenie środków pieniężnych w należnościach. Przyczyny takiego stanu rzeczy należy upatrywać w niezależnych od Spółki negatywnych praktykach rynkowych odbiorców.

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 wyższym poziomie niż w 2016 roku, co wskazuje na wydłużenie czasu oczekiwania na spłatę należności. 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.

Wydłużeniu uległ czas trwania zobowiązań w dniach, z prawie 44,5 dnia w 2016 roku do ponad 46 dni w roku 2017. 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.

Skrócenie terminów płatności zobowiązań handlowych sprzyja uzyskiwaniu dodatkowych rabatów i zniżek cen zakupu towarów i usług.

Analiza powyższych wskaźników wskazuje na dobrą ogólną efektywność działalności Spółki w 2017 roku. Spółka Talex posiada prawidłową płynność finansową, na dobrym poziomie utrzymując się wskaźniki zadłużenia i obrotowości.

Sytuacja finansowa

Kapitał własny spółki na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosił 52 138 tys. PLN w tym:

- kapitał akcyjny (3.000.092 akcje) 3 000 tys. PLN
- kapitał zapasowy 44 378 tys. PLN
- zysk/strata netto za 2017 r. 5 731 tys. PLN

Sytuacja płatnicza Spółki w 2017 roku była dobra. Nie wystąpiły żadne trudności z terminowymi płatnościami z tytułów podatków, ubezpieczeń społecznych oraz wobec pracowników i dostawców. Spółka dokonała wypłaty obu rat dywidendy oraz 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 31.12.2017 r. wynosiła 31 772 tys. PLN, stanowiły one 61 % kapitałów własnych, z tym że kwota zobowiązań obejmuje również zaciągnięty przez Spółkę kredyt długoterminowy.

Spółka na dzień 31.12.2017 r. nie korzystała z obrotowych kredytów bankowych, natomiast 30 maja 2014 doszło do podpisania umowy o kredyt inwestycyjny, udzielony Spółce w wysokości 17 mln PLN przez Bank Zachodni WBK S.A., na realizację inwestycji Spółki "Utworzenie Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi", który został zwiększony aneksem w dniu 13 lipca 2015 r. do kwoty 19,2 mln PLN.

W 2017 roku Spółka lokowała wolne środki przede wszystkim na lokatach terminowych oraz lokatach typu over night, instrument ten należy zaliczyć do bezpiecznych.

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

Informacje o nabywaniu akcji własnych

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Spółka nie posiadała akcji własnych.

W dniu 19 grudnia 2017 r., w drodze transakcji poza rynkiem regulowanym na zlecenie Spółki zostały zbyte 6.711 akcje własne, w cenie 19,57 PLN za jedną akcję. Przedmiotowe akcje własne zostały przez Spółkę uprzednio nabyte na podstawie uchwały nr 13. Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Talex S.A. odbytego dnia 18 kwietnia 2012 roku. Działając w granicach upoważnienia Walnego Zgromadzenia Spółka mogła w terminie do dnia 17 marca 2017 r. nabyć łącznie 600.000 akcji własnych, co stanowiłoby 19,99% kapitału zakładowego. Spółka mogła nabywać akcje na rynku regulowanym oraz poza rynkiem regulowanym, a cena nabywanych akcji nie mogła być niższa niż 1 PLN i wyższa niż 15 PLN.

W toku przywołanej transakcji, Spółka zbyła wszystkie posiadane akcje własne. Zbyte akcje stanowią 0,22% kapitału zakładowego Spółki i dają uprawnienie do 6.711 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki. Wartość nominalna zbytych akcji własnych wynosi łącznie

6.711 PLN tj. 1 PLN za każdą akcję.

Jak wskazano powyżej, akcje zostały zbyte w cenie 19,57 PLN za jedną akcję co oznacza, że całkowita kwota uzyskana przez Spółkę z tytułu zbycia przedmiotowych akcji wynosi 131.334,27 PLN. Średnia, ostateczna cena nabycia wskazanych akcji własnych z uwzględnieniem ich ceny oraz wszystkich kosztów nabycia w przeliczeniu na jedną akcję wynosi 11,32 PLN, a łączny koszt nabycia 6.711 akcji własnych wyniósł 75.937,84 PLN.

Zarządzanie ryzykiem finansowym

Ze względu na wysokość środków pieniężnych Spółki pozwalającą w terminie regulować zobowiązania przedsiębiorstwa, utrzymujący się od kilku lat dobry poziom płynności w Firmie oraz bezpieczny poziom należności w stosunku do zobowiązań Spółki, ryzyko związane ze zmianą stóp procentowych nie zagraża działalności przedsiębiorstwa. Wprawdzie Spółka podpisała umowę na kredyt inwestycyjny, a zadłużenie na dzień 31.12.2017 r. wyniosło 9 941 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 do 30 czerwca 2020. Transakcja ma częściowo zabezpieczać zmianę stóp procentach dla kredytu inwestycyjnego, którego spłata przewidywana jest w analogicznym okresie.

Spółka w 2017 roku nie korzystała z usług jednostek finansujących, zabezpieczających ryzyko kursowe, ale też nie dokonywała zakupu waluty. Wszelkie płatności zobowiązań w walutach obcych Spółka dokonywała z otrzymanych od odbiorców należności w tejże walucie. Płatności zobowiązań w walutach obcych, w analizowanym okresie wyniosły w przeliczeniu około 16 mln PLN, co stanowiło 16,2% wszystkich zobowiązań Spółki. Natomiast należności otrzymane w walutach to w przeliczeniu około 18,8 mln PLN co stanowi 14,4 % wszystkich należności.

Zatrudnienie w spółce

Na dzień 31 grudnia 2017 roku Spółka zatrudniała 361 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w 2017 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 353,95 .

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 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 2017 roku stanowiła około 50,6% przychodów ze sprzedaży ogółem. Dynamika tej sprzedaży wyniosła 91,27%. Spółka osiągnęła podobny poziom przychodów ze sprzedaży produktów w porównaniu do 2016 roku, wzrosły one o 0,16% w 2017 roku.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2017 (tys. PLN)	Rok 2016 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	53 301	53 217	100,16%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	54 596	59 820	91,27%

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi instalacji i utrzymania środowisk IT (34,3%) oraz usługi związane z oprogramowaniem (22,7%). Największy wzrost sprzedaży w głównych grupach produktów Spółka odnotowała w obszarze outsourcingu usług informatycznych, obejmującym usługi Biura Zapasowego, usługi Help Desku, Service Desku i Monitoringu oraz w zakresie usług związanych z instalacją i utrzymaniem środowisk IT. Na podobnym poziomie, w porównaniu do roku 2016, udało utrzymać się usługi Data Center, obejmujące kolokację, hosting oraz udostępnianie infrastruktury oraz usługi związane z oprogramowaniem.

W kolejnych latach Spółka rozwijać będzie sprzedaż Usług świadczonych przy wykorzystaniu zasobów Data Center, w szczególności w nowej lokalizacji oddziału we Wrocławiu, gdzie od końca 2017 roku trwają prace związane z uruchomieniem nowej serwerowni Spółki Talex. Spółka koncentruje się również na rozwoju i sprzedaży 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	Rok 2017 (tys. PLN)	Rok 2016 (tys. PLN)	Dynamika
Usługi instalacji i utrzymania środowisk IT	17 298	17 285	105,9%
Usługi związane z oprogramowaniem	12 116	12 286	98,6%
Outsourcing usług informatycznych	9 799	9 283	105,6%
Usługi Data Center	9 758	10 356	94,2%
Integracja IT	2 767	3 566	77,6%
Pozostałe	563	441	127,7%
Razem	53 301	53 217	100,2%

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów na koniec 2017 roku wyniosła 91,3 % - prawie w całości dotyczy ona hurtowej sprzedaży komputerów urządzeń peryferyjnych i oprogramowania.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2017 (tys. PLN)	Rok 2016 (tys. PLN)	Dynamika
hurtowa sprzedaż komputerów i urządzeń peryferyjnych i oprogramowania	54 578	59 098	92,4%
hurtowa sprzedaż aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej	0	713	-
pozostała sprzedaż detaliczna poza siecią sklepową	18	9	200,0%
Razem	54 596	59 820	91,3%

Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

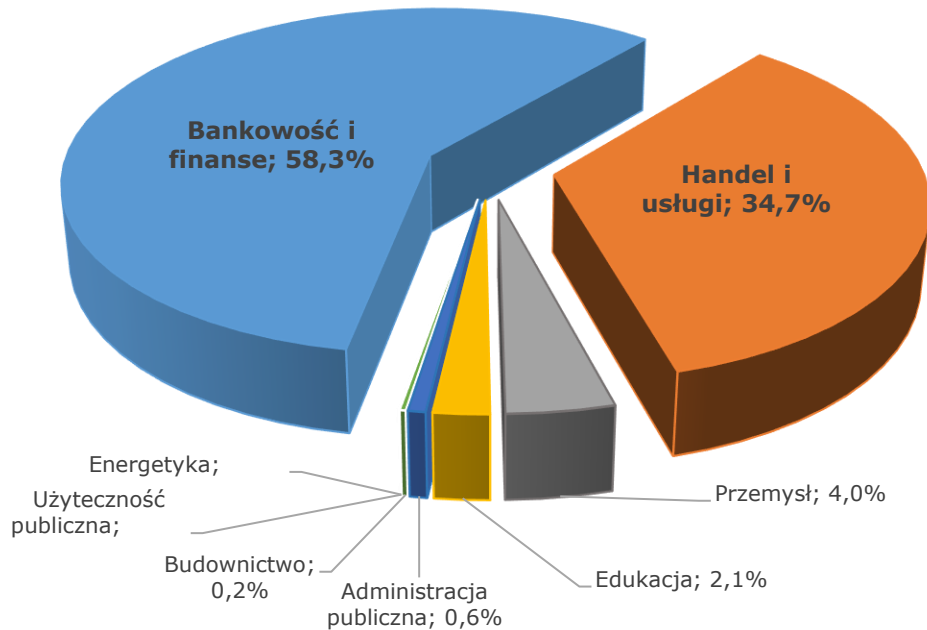
W roku 2017 Spółka prowadziła sprzedaż towarów i produktów wyłącznie na rynku krajowym.

Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2017 (tys. PLN)	Rok 2016 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody netto ze sprzedaży produktów:	53 301	53 217	100,2%
Kraj	53 301	53 217	100,2%
Eksport	0	0	
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:	54 596	59 820	91,3%
Kraj	54 596	59 820	91,3%
Eksport	0	0	-
Razem	107 897	113 037	95,45%

Najwięksi odbiorcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2017 (tys. PLN)	Udział %
Grupa BZWBK	34 755	32,2%
Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.	12 567	11,6%
EUROCASH S.A.	11 036	10,2%
Tree IT Sp. z o.o.	8 381	7,8%
Credit Agricole Bank Polska SA	8 233	7,6%
Terg S.A.	5 739	5,3%
Grupa ING S.A.	3 886	3,6%
Grupa Allegro Sp. z o.o.	3 201	3,0%
Volkswagen Group Polska S.A.	2 875	2,7%
Politechnika Poznańska	1 729	1,6%
The Bank New York Mellon Poland Sp.z o.o.	1 672	1,5%
Bank Handlowy w Warszawie SA	1 205	1,1%
Bravura Solutions Polska Sp. z o.o.	1 048	1,0%
Pozostali	11 570	10,7%
RAZEM	107 897	100,00%

Struktura przychodów według rynków zbytu w 2017 roku**Główni dostawcy Spółki.**

WYSZCZEGÓLNIENIE	2017 rok (tys. PLN)	Udział %
ALSO Sp. z o.o.	14 411	20,7%
S4E S.A.	11 363	16,3%
HP Inc Polska Sp. z o.o.	9 459	13,6%
DELL Sp. z o.o.	3 929	5,6%
AB S.A.	2 509	3,6%
WENDEX Mieczysław Wendland	2 413	3,5%
Avnet Sp. z o.o.	1 877	2,7%
PGE Obrót S.A.	1 826	2,6%
ABC DATA S.A.	1 605	2,3%
BZ WBK Leasing SA	1 256	1,8%
Olprint Sp. z o.o.	1 237	1,8%
RRC POLAND Sp. z o.o.	1 137	1,6%
ENEA Operator Sp. z o.o.	1 041	1,5%
Pozostali	15 700	22,5%
RAZEM	69 763	100,00%

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

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

Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta

- 20 marca 2017 roku, 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").
- 28 kwietnia 2017 roku, Spółka podpisała umowę z Eurocash S.A. z siedzibą w Komornikach. Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych. Szacowana wartość netto umowy, wyrażona w walutach wymiernych, w przeliczeniu na polskie złote stanowi kwotę 9 mln PLN.
- 28 kwietnia 2017 roku, Spółka dokonała ustanowienia hipoteki łącznej do kwoty 7,5 mln PLN na rzecz Powszechnej Kasy Oszczędności Banku Polskiego S.A. z siedzibą w Warszawie (Bank). Hipoteka została ustanowiona w drodze oświadczenia Zarządu Spółki złożonego na podstawie art. 95. Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 2016 r. poz. 1988, ze zm.). Hipoteka została ustanowiona na położonych w Poznaniu przy ul. Karpiej, stanowiących własność spółki, zabudowanych budynkami biurowymi i biurowo technicznymi, nieruchomościach (tj. działce nr 508, o powierzchni 14.774 m² oraz działce nr 517 o powierzchni 5.282 m²), ujawnionych w księgach wieczystych prowadzonych przez Sąd Rejonowy Poznań - Stare Miasto w Poznaniu, Wydział V Ksiąg Wieczystych. Przedmiotowa hipoteka stanowi zabezpieczenie do umowy o kredyt w rachunku bieżącym wraz z limitem na gwarancje bankowe udzielony Spółce przez Bank w wysokości 5 mln PLN.
- 11 sierpnia 2017 roku, Spółka zawarła umowę z TERG S.A. z siedzibą w Złotowie. Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych. Szacowana wartość netto umowy, wyrażona w walutach wymiernych, w przeliczeniu na polskie złote stanowi kwotę 4,9 mln PLN.
- 6 listopada 2017 roku, Spółka zawarła umowę ramową z Powszechną Kasą Oszczędności Bank Polski S.A. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem umowy jest dostawa sprzętu komputerowego. W ramach przedmiotowej umowy Spółka otrzymała zamówienie, którego szacowana wartość netto, wyrażona w walutach wymiernych, w przeliczeniu na polskie złote stanowi kwotę 6,9 mln PLN.
- 8 grudnia 2017 roku, Spółka podpisała umowę z PKP Energetyka Centrum Usług Wspólnych Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług informatycznych. Szacowana wartość netto umowy, w okresie 3 lat, wynosi 3 mln PLN.

W roku 2017 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 21 grudnia 2016 roku (publikacja raportu bieżącego nr 21/2016) do dnia 19 maja 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 13/2017), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wyniosła netto 4,99 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z kwietnia 2017 roku, o wartości netto 172 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa usług informatycznych,

- w okresie 12 miesięcy do 9 sierpnia 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 16/2017), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Tree IT Sp. z o.o. z siedzibą w Kościelnej Wsi. Łączna wartość uzyskanych zamówień wyniosła netto 5,18 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z września 2016 roku, o wartości netto 115 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa sprzętu komputerowego,
- w okresie od dnia 19 maja 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 13/2017) do dnia 25 września 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 19/2017), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wyniosła netto 4,91 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z września 2017 roku, o wartości netto 370 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa sprzętu komputerowego.
- w okresie od dnia 12 października 2016 roku (publikacja raportu bieżącego nr 16/2016) do dnia 2 października 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 20/2017), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień, o których Spółka nie informowała w odrębnych raportach bieżących, wyniosła netto 4,78 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z grudnia 2016 roku, o wartości netto 460 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych.
- w okresie od dnia 25 września 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 19/2017) do dnia 23 listopada 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 23/2017), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wyniosła netto 4,94 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z października 2017 roku, o wartości netto 1,21 mln PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych
- w okresie od dnia 23 listopada 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 23/2017) do dnia 14 grudnia 2017 roku (publikacja raportu bieżącego nr 25/2017), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wyniosła netto 5,7 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z listopada 2017 roku, o wartości netto 478 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa sprzętu komputerowego.

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

Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek

Spółka 30 maja 2014 r. podpisała umowę o kredyt inwestycyjny udzielony Spółce w wysokości 17 mln PLN przez Bank Zachodni WBK S.A., na realizację inwestycji Spółki "Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi" (publikacja raportu bieżącego nr 24/2013 oraz 3/2014). W dniu 13 lipca 2015 roku, został podpisany aneks do ww. umowy zwiększający wysokość udzielonego kredytu o 2,2 mln PLN.

Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

Spółka posiada zobowiązania warunkowe z tytułu udzielonych przez bank finansujący gwarancji dobrego wykonania umów i poręczeń zabezpieczających płatności w kwocie 981 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, gwarancje płatności oraz zwrotu zaliczek. Spośród wystawionych gwarancji na dzień 31.12.2017 roku około 60,6% stanowiły gwarancje zwrotu otrzymanych zaliczek. Prawie 18,9% stanowiły gwarancje dobrego wykonania kontraktu. Celem tych gwarancji jest zabezpieczenie roszczeń mogących powstać w przypadku nieprawidłowego wykonania umowy. Blisko 11,4% stanowiły gwarancje płatności, których celem jest zagwarantowanie terminowej płatności wierzytelności

pieniężnych. Około 9,2% na ostatni dzień grudnia 2017 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 poprawny poziom płynności finansowej, wskaźnik bieżącej płynności na dzień bilansowy wyniósł 1,34, a wskaźnik szybkiej płynności kształtował się na poziomie 1,27.

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	2237	758793
Jacek Klauziński	34000	283000	145216	294340	2237	758793
Andrzej Rózga	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
Ogółem	3.000.092	100,00	3.408.092	100,00
Janusz Gocałek	758.793	25,29	894.793	26,25
Jacek Klauziński	758.793	25,29	894.793	26,25
Andrzej Rózga	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 odbytym 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 jakiegokolwiek 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 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 2017 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 2017.

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

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

Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, 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 powiązаныmi, których łączna wartość przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.

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

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

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

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

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

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

W minionym roku Spółka kontynuowała działania związane z rozwojem i promocją oferowanego przez Spółkę oprogramowania. Jednocześnie Spółka prowadzi intensywne działania zmierzające do pozyskania kolejnych dużych, stałych odbiorców oferowanych przez Spółkę usług wsparcia technicznego IT oraz usług serwisowych. Aby osiągnąć powyższe cele TALEX zakończył projekt pod nazwą „Utworzenie Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi”.

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 rocznego sprawozdania finansowego

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

Poznań, dnia 5 marca 2018 r.

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Różga.....

Rafał Szalek.....

Radosław Wesołowski.....