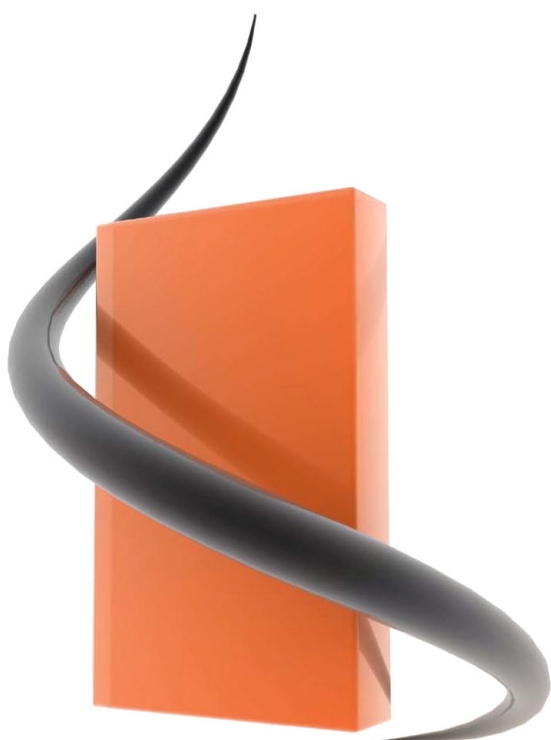




**RAPORT KWARTALNY
ZA OKRES TRZECH MIESIĘCY
ZAKOŃCZONY 30 IX 2009**

2009-11-16



SPIS TREŚCI

1.	INFORMACJE OGÓLNE	3
2.	WYBRANE DANE FINANSOWE	6
3.	KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE	12
4.	INFORMACJE NA TEMAT AKTYWNOŚCI, JAKĄ W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM EMITENT PODEJMOWAŁ W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI	15
5.	GŁÓWNE RYZYKA ZWIĄZANE Z PROWADZONĄ DZIAŁALNOŚCIĄ	16
	OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	21

1. INFORMACJE OGÓLNE

1.1. Dane Spółki

Nazwa firmy:	PGS SOFTWARE S.A.
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Kapitał zakładowy	535 000,00
Organ prowadzący rejestr, numer KRS	Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, 0000304562
Adres:	ul. Klecińska 123, 54-413 Wrocław
Telefon:	+48 71 79 82 692
Fax:	+48 71 79 82 690
E-mail:	pgs-soft@pgs-soft.com
www:	www.pgs-soft.com
NIP:	897-17-19-181

1.2. Przedmiot działalności Spółki

PGS SOFTWARE S.A. prowadzi działalność outsourcingową w branży IT. Działalność Spółki opiera się na wieloletnim know-how wykorzystywanym w procesie tworzenia indywidualnego produktu dla wybranego klienta. PGS SOFTWARE S.A. zajmuje się całym cyklem życia produktu, przygotowanego na specjalne zamówienie klienta, tj. wdrożeniem, wsparciem i utrzymaniem produktu.

Działalność PGS SOFTWARE S.A. opiera się na świadczeniu na rzecz klientów z wielu krajów usług z zakresu IT, przy wykorzystaniu zatrudnianych przez Spółkę doświadczonych specjalistów. Większość pracowników Spółki wywodzi się z Politechnik Wrocławskiej i Rzeszowskiej - wiodących uczelni technicznych w Polsce. Rozwiązania oferowane przez Spółkę dopasowane są do potrzeb technologicznych i biznesowych klienta, dzięki czemu realizacja poszczególnych projektów w większości przypadków przekształca się w długotrwałą współpracę, w ramach której Spółka realizuje na rzecz klientów stałe działania z zakresu rozwoju rozwiązań technologicznych. Znajomość nowoczesnych technologii

w połączeniu ze zrozumieniem strategii biznesowej przedsiębiorstw, z którymi współpracuje pozwala PGS SOFTWARE S.A. tworzyć indywidualne produkty przynoszące wymierne, ekonomiczne korzyści klientom Spółki.

Produkty oferowane przez Spółkę są wykonywane w wielu technologiach z których najpopularniejsze to: .NET, Java, PHP, C, HTML. Ponadto Spółka posiada status Złotego Certyfikowanego Partnera Microsoft, co zapewnia łatwiejszy dostęp do szeregu produktów oferowanych przez Microsoft. Wiarygodność i gwarancję najwyższej jakości świadczonych usług zapewnia realizowanie przez Spółkę projektów w metodologii „Scrum”, polegającej na dostarczaniu kolejnych, coraz bardziej dopracowanych wyników projektu, włączaniu się przyszłych użytkowników w proces wytwórczy oraz samoorganizacji zespołu projektowego. Ośmiu aktualnych członków zespołu posiada status „Certified Scrum Master”. Zakres posiadanych kompetencji, potwierdzonych przez niezależne źródła przekłada się pozytywnie na wiarygodność i pozycję konkurencyjną Spółki.

PGS SOFTWARE S.A. kładzie szczególny nacisk na bieżącą komunikację z klientem, co jest jednym z najważniejszych czynników decydujących o sukcesie projektu. W związku z tym, Spółka posiada zaawansowane narzędzia informatyczne pozwalające na bieżąco śledzić postęp realizowanych projektów. Ponadto, klienci mogą również korzystać z tych narzędzi przez Internet (między innymi spółka zainwestowała w nowoczesny system wideokonferencyjny do komunikacji między oddziałami oraz z klientami). Klienci Spółki wielokrotnie wyrażali swoje zadowolenie ze sposobu komunikacji między ich działami technicznymi a zespołami programistycznymi PGS Software.

1.3. Organy Spółki

W skład zarządu PGS Software S.A. na dzień 30 września 2009 r. wchodzi:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Kadencja	
		Od	Do
Wojciech Gurgul	Prezes Zarządu	24 kwietnia 2008 r.	24 kwietnia 2012 r.
Paweł Gurgul	Członek Zarządu	24 kwietnia 2008 r.	24 kwietnia 2012 r.

W skład Rady Nadzorczej PGS Software S.A. na dzień 30 września 2009 r. wchodzi:

Imię i nazwisko	Stanowisko	Kadencja	
		od	do
Paweł Piwowar	Przewodniczący Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012
Witold Strumiński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012
Jacek Bierkowski	Członek Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012
Paweł Zdanowicz	Członek Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012
Piotr Szkutnicki	Członek Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012

W okresie 1 stycznia – 30 września 2009 r. nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu ani Rady Nadzorczej PGS Software S.A.

2. WYBRANE DANE FINANSOWE

2.1. Wybrane dane finansowe

WYSZCZEGÓLNIENIE	30.09.2009	31.12.2008	30.09.2008
I. Kapitał własny	3 111 150,45	2 226 747,92	*
II. Należności długoterminowe	-	-	*
III. Należności krótkoterminowe	1 925 637,12	1 336 859,96	*
IV. Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 317 852,03	423 581,48	*
V. Zobowiązania długoterminowe	-	-	*
VI. Zobowiązania krótkoterminowe	619 916,59	142 964,06	*

* Spółka nie posiada danych bilansowych na koniec III kwartału 2008.

WYSZCZEGÓLNIENIE	III kwartał		Trzy kwartały	
	(rok bieżący) Okres od 01.07.2009 do 30.09.2009	(rok ubiegły) Okres od 1.07.2008 do 30.09.2008	(rok bieżący) Okres od 01.01.2009 do 30.09.2009	(rok ubiegły) Okres od 01.01.2008 do 30.09.2008
Przychody netto ze sprzedaży	1 945 531,79	1 443 856,72	6 311 637,13	4 576 278,34
Amortyzacja	79 511,42	26 386,02	204 874,51	49 658,23
Zysk/strata na sprzedaży	277 017,80	127 305,96	1 368 743,84	1 077 892,73
Zysk/strata na działalności operacyjnej	277 526,34	127 136,29	1 272 784,67	1 075 085,80
Zysk/strata brutto	300 785,44	189 359,93	1 092 426,53	1 146 583,90
Zysk/strata netto	242 094,44	148 830,93	884 402,53	*

* Ze względu na fakt, iż w pierwszej części 2008 roku Spółka prowadziła działalność w innej formie prawnej, nie jest możliwe przedstawienie danych porównywalnych łącznie za pierwsze trzy kwartały 2008 r.

2.2. Bilans

AKTYWA	30.09.2009	31.12.2008
A. AKTYWA TRWAŁE	405 023,67	262 286,91
I. Wartości niematerialne i prawne	18 634,66	-
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	-	-
2. Wartość firmy	-	-
3. Inne wartości niematerialne i prawne	18 634,66	-
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	-	-
II. Rzeczowe aktywa trwałe	289 096,01	262 286,91
1. Środki trwałe	289 096,01	262 286,91
a) Grunty (w tym prawo wieczystego użytkowania gruntu)	-	-
b) Budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	59 976,96	-
c) Urządzenia techniczne i maszyny	156 804,35	227 366,10
d) Środki transport	15 998,71	34 920,81
e) Inne środki trwałe	56 315,99	-
2. Środki trwałe w budowie	-	-
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	-	-
III. Należności długoterminowe	-	-
IV. Inwestycje długoterminowe	51 060,00	-
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	46 233,00	-
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	46 233,00	-
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	-	-
B. AKTYWA OBROTOWE	3 334 172,37	2 109 127,07
I. Zapasy	13 537,80	-
1. Materiały	818,75	-
2. Półprodukty i produkty w toku	-	-
3. Produkty gotowe	-	-
4. Towary	-	-
5. Zaliczki na dostawy	12 719,05	-

II. Należności krótkoterminowe	1 925 637,12	1 336 859,96
1. Należności od jednostek powiązanych	1 748,30	-
2. Należności od pozostałych jednostek	1 923 888,82	1 336 859,96
a) z tytułu dostaw i usług, w okresie spłaty:	1 699 720,49	1 145 965,26
– do 12 miesięcy	1 699 720,49	1 145 965,26
– powyżej 12 miesięcy	-	-
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	164 467,61	183 358,12
c) inne	59 700,72	7 536,58
d) dochodzone na drodze sądowej	-	-
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 319 967,02	728 986,27
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	1 319 967,02	728 986,27
a) w jednostkach powiązanych	-	-
b) w pozostałych jednostkach	2 114,99	305 404,79
– udziały lub akcje	-	-
– inne papiery wartościowe	-	-
– udzielone pożyczki	-	-
– inne krótkoterminowe aktywa finansowe	2 114,99	305 404,79
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 317 852,03	423 581,48
– środki pieniężne w kasie i na rachunkach	77 684,03	153 581,48
– inne środki pieniężne	1 240 168,00	270 000,00
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	-	-
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	75 030,43	43 280,84
SUMA AKTYWÓW	3 739 196,04	2 371 413,98
PASYWA		31.12.2008
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	3 111 150,45	2 226 747,92
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	535 000,00	535 000,00
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	-	-
III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)	-	-

IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	1 691 747,92	808 586,12
V. Kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny	-	-
VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	-	-
VII. Różnice kursowe z przeliczenia	-	-
VIII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-	-
IX. Zysk (strata) netto	884 402,53	1 563 234,71
X. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-	-680 072,91
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	628 045,59	144 666,06
I. Rezerwy na zobowiązania	8 129,00	1 702,00
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	8 129,00	1 702,00
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	-	-
3. Pozostałe rezerwy	-	-
II. Zobowiązania długoterminowe	-	-
III. Zobowiązania krótkoterminowe	619 916,59	142 964,06
1. Wobec jednostek powiązanych	-	-
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	-	-
b) inne	-	-
2. Wobec pozostałych jednostek	604 994,15	142 964,06
a) kredyty i pożyczki	-	-
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	-	-
c) inne zobowiązania finansowe	-	-
d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	270 034,21	42 151,41
– do 12 miesięcy	270 034,21	42 151,41
– powyżej 12 miesięcy	-	-
e) zaliczki otrzymane na dostawy	-	-
f) zobowiązania wekslowe	-	-
g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	179 410,54	98 705,58
h) z tytułu wynagrodzeń	142 514,99	-
i) inne	13 034,41	2 107,07

3. Fundusze specjalne	14 922,44	-
IV. Rozliczenia międzyokresowe	-	-
SUMA PASYWÓW	3 739 196,04	2 371 413,98

* Spółka nie posiada danych bilansowych na koniec III kwartału 2008.

2.3. Rachunek zysków i strat

	III kwartał (rok bieżący) Od 01.07.2009 do 30.09.2009	Trzy kwartały (rok bieżący) Od 01.01.2009 Do 30.09.2009	III kwartał (rok ubiegły) Od 01.07.2008 Do 30.09.2008
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	1 945 531,79	6 311 637,13	1 443 856,72
– od jednostek powiązanych			
I. Przychód ze sprzedaży produktów	1 945 531,79	6 306 637,13	1 443 856,72
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie wartość ujemna)	-	-	-
III. Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	-	-	-
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów		5 000,00	
B. Koszty działalności operacyjnej	1 668 513,99	4 942 893,29	1 316 550,76
I. Amortyzacja	79 511,42	204 874,51	26 386,02
II. Zużycie materiałów i energii	37 558,27	138 405,38	25 215,73
III. Usługi obce	816 555,56	2 402 573,90	689 684,25
IV. Podatki i opłaty, w tym:	7 893,24	22 495,83	1 448,56
– podatek akcyzowy	-	-	-
V. Wynagrodzenia	586 304,57	1 845 914,51	480 831,37
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	93 202,94	214 681,32	59 649,81
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	47 487,99	113 947,84	33 335,02
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-	-	-
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A–B)	277 017,80	1 368 743,84	127 305,96

D. Pozostałe przychody operacyjne	3 594,9	6 280,87	8 417,80
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-
II. Dotacje	-	-	-
III. Inne przychody operacyjne	3 594,90	6 280,87	8 417,80
E. Pozostałe koszty operacyjne	3 086,36	102 240,04	8 587,47
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-	95 813,31	-
II. Inne koszty operacyjne	3 086,36	6 426,73	8 587,47
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	277 526,34	1 272 784,67	127 136,29
G. Przychody finansowe	29 990,10	135 833,66	67 367,77
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	-	-	-
– od jednostek powiązanych	-	-	-
II. Odsetki, w tym:	6 549,07	12 352,11	4 706,73
– od jednostek powiązanych	-	-	-
III. Zysk ze zbycia inwestycji	-	-	-
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	-	-	-
V. Inne	23 441,03	123 481,55	62 661,04
H. Koszty finansowe	6 731,00	316 191,80	5 144,13
I. Odsetki, w tym:	691,00	805,00	32,00
– dla jednostek powiązanych	-	-	-
II. Strata ze zbycia inwestycji	-	-	-
III. Aktualizacja wartości inwestycji	-	-	-
IV. Inne	6 040,00	315 386,80	5 112,13
I. Zysk (strata) na sprzedaży całości lub części udziałów jednostek podporządkowanych	-	-	-
J. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H+/-I)	300 785,44	1 092 426,53	189 359,93
K. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (K.I.-K.II)	-	-	-
I. Zyski nadzwyczajne	-	-	-
II. Straty nadzwyczajne	-	-	-
N. Zysk (strata) brutto (J+/-K)	300 785,44	1 092 426,53	189 359,93

O. Podatek dochodowy	58 691,00	208 024,00	40 529,00
I. Część bieżąca	65 451,00	247 830,00	40 529,00
II. Część odroczone	-6 760,00	-39 806,00	-
P. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	-	-	-
S. Zysk (strata) netto (N-O-P)	242 094,44	884 402,53	148 830,93

* Ze względu na fakt, iż w pierwszej części 2008 roku Spółka prowadziła działalność w innej formie prawnej, nie jest możliwe przedstawienie porównywalnych danych łącznie za pierwsze trzy kwartały 2008 r.

2.4. Opis przyjętych zasad rachunkowości

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuacji działalności gospodarczej spółki w najbliższej przyszłości, gdyż nie istnieją okoliczności wskazujące na zagrożenie jej funkcjonowania.

Spółka PGS Software S.A. wycenia aktywa i pasywa w następujący sposób:

- Środki trwałe w cenie nabycia pomniejszone o wartość amortyzacji. Środki trwałe umarzone były proporcjonalnie do okresu ich użytkowania, z zastosowaniem liniowej metody amortyzacji. Środki trwałe o wartości poniżej 3 500,00 były umarzone jednorazowo.
- Środki pieniężne według ich wartości nominalnej,
- Należności i zobowiązania według ich wartości nominalnej.

W 2009 roku spółka prowadziła księgi rachunkowe, w których w trakcie roku obrotowego nie dokonano zmian metod księgowania i sposobu wyceny. Rachunek zysków i strat został sporządzony w wariantcie porównawczym.

3. KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE

3.1. Czynniki i zdarzenia, które miały wpływ na wyniki finansowe w okresie od 1 stycznia do 30 września 2009 r.

Na wyniki Emitenta w III kwartale i w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 roku wpływał szereg czynników o charakterze pozytywnym jak i negatywnym.

Podobnie jak w pierwszych sześciu miesiącach 2009 roku, również w jego III kwartale, najważniejszym czynnikiem negatywnie wpływającym na wielkość przychodów Emitenta był światowy kryzys finansowy, który zmusił wiele przedsiębiorstw do ograniczenia wydatków, w tym na rozwój infrastruktury informatycznej. Spowodowało to ograniczenie możliwości pozyskania przez Emitenta nowych klientów i nowych projektów, a co za tym idzie zwiększania przychodów w III kwartale 2009 roku. W związku z wyżej wymienionymi działaniami Emitent, Spółka jest w stanie pozyskiwać projekty i klientów zapewniających poziom przychodów (liczony w Euro) porównywalny z 2008 rokiem.

Niezależnie od spowolnienia gospodarczego, Emitent był w stanie wypracować istotny wzrost przychodów ze sprzedaży (ok. 32%), które w III kwartale 2009 roku osiągnęły 1.946 tys. zł w porównaniu do 1.444 tys. zł rok wcześniej. Przychody narastająco od początku roku, w pierwszych trzech jego kwartałach były o 38% wyższe niż rok wcześniej i wyniosły 6.312 tys. zł w porównaniu do 4.576 tys. zł rok po pierwszych dziewięciu miesiącach 2008 roku.

Było to możliwe dzięki utrzymaniu stabilnej bazy klientów oraz rozszerzaniu zakresu świadczonych na ich rzecz usług. Liczba klientów Emitenta oraz średnie ceny usług Emitenta (wyrażone w Euro) na koniec III kwartału 2009 roku pozostawały na poziomie z pierwszego półrocza 2009 roku. Łącznie w III kwartale 2009 roku Emitent realizował 17 stałych umów na świadczenie usług, zaś różnego rodzaju projekty wykonywał dla w sumie 24 klientów.

	01.07.2009 – 30.09.2009	01.07.2008 – 30.09.2008
Liczba klientów ogółem	24	23
Liczba stałych umów	17	15

Utrzymanie stabilnej liczby klientów i realizowanych projektów jest dla Emitenta zjawiskiem korzystnym i świadczącym o jakości jego usług, szczególnie iż na globalnym rynku IT istnieje duża presja na ceny związana ze światowym kryzysem, słabością wielu gospodarek oraz z bezwzględną walką o klienta szczególnie ze strony firm z Dalekiego Wschodu oraz krajów Europy Wschodniej i Środkowej. Coraz częściej cena jest głównym kryterium przy wybieraniu dostawcy.

Emitent nie włącza się bezpośrednio w walkę cenową z firmami azjatyckimi, kontynuując strategię sprzedaży swoich usług podkreślając ich wysoką jakość i profesjonalizm zespołu.

Jednocześnie Spółka szeroko korzystała z możliwości produkcyjnych uruchomionego w Rzeszowie Centrum Kompetencyjnego, które w istotny sposób zwiększa możliwości produkcyjne PGS Software S.A., przy zachowaniu efektywności kosztowej.

Koszty prowadzonej działalności w III kwartale 2009 roku rosły wolniej niż przychody, tj. o ok 29% rok do roku. W tym samym czasie koszty prowadzonej działalności dla całego okresu pierwszych dziewięciu miesięcy 2009 roku wzrosły rok do roku o ok. 52%.

Było to związane głównie z wydarzeniami o charakterze jednorazowym (szerzej opisane w raporcie za pierwsze półrocze 2009 roku) oraz ze wzrostem kosztów operacyjnych, na które złożyły się:

- koszty ogólnego zarządu związane m.in. ze zmianą formy prawnej prowadzonej działalności na spółkę akcyjną,
- wzrost wydatków amortyzacji ze względu na poczynione inwestycje w infrastrukturę informatyczną,
- rosnące koszty wynagrodzeń wynikające ze zwiększonego zatrudnienia, wzrostu wynagrodzeń w spółce jak również rozpoczęcia zaliczania wynagrodzeń zarządu w koszty działalności spółki,
- ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia - związane z zatrudnieniem nowych pracowników w celu zwiększenia mocy produkcyjnych,

Jednocześnie czynnikiem zewnętrznym, pozytywnie wpływającym na przychody i zyski Emitenta w III kwartale i w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 roku był wysoki kurs EUR/PLN (oscylujący wokół 4,20 zł/EUR) w porównaniu z analogicznym okresem roku 2008. Biorąc pod uwagę, że większość przychodów Emitenta denominowanych jest w Euro i w dolarze amerykańskim, spadek wartości złotówki przełożył się na wzrost przychodów Spółki dochodów spółki.

W wyniku opisanych powyżej zdarzeń, wartość zysku brutto wypracowanego w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2009 roku była o ok. 4% niższa niż w analogicznym okresie 2008 roku. Jednocześnie wartość zysku brutto wypracowanego w samym trzecim kwartale 2009 była o ponad 59% wyższa rok do roku.

4. INFORMACJE NA TEMAT AKTYWNOŚCI, JAKĄ W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM EMITENT PODEJMOWAŁ W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI

Jednym z najważniejszych wydarzeń 2009 roku było uruchomienie nowego biura projektowego – centrum kompetencyjnego Spółki – w Rzeszowie. W III kwartale 2009 roku biuro było rozwijane pod względem zatrudnienia i mocy przerobowych. Według stanu na 30 września 2009 roku zatrudnia ono 18 programistów, oraz świadczy usługi dla 6 spośród klientów Emitenta. Spółka inwestowała też w szkolenia wewnętrzne, umożliwiające wykorzystanie nowozatrudnianych pracowników przy projektach realizowanych dla klientów.

W III kwartale Spółka przygotowała również uruchomienie podmiotu pierwszego podmiotu zależnego. W dniu 28 września 2009 roku na podstawie założycielskiego aktu notarialnego powołana została spółka iPGS Sp. z o.o., w której PGS Software S.A. objęła 100% udziałów. iPGS Sp. z o.o. to nowy podmiot, który w oparciu o kompetencje Emitenta tworzyć będzie gotowe produkty (aplikacje) IT oferowane następnie przedsiębiorstwom działającym na rynku krajowym i zagranicznym. Powołanie iPGS Sp. z o.o. jest elementem realizacji strategii rozwoju Emitenta, zakładającej stałe rozszerzanie zakresu świadczonych usług, budowy portfolio produktów własnych w oparciu o posiadane kompetencje oraz budowy sprzedaży oferowanych produktów i usług w Polsce, jako uzupełnienia dla działalności prowadzonej przez Emitenta w innych krajach. Przewiduje się, że działalność iPGS Sp. z o.o. może pozytywnie przełożyć się na wyniki Emitenta już w 2010 roku.

W III kwartale 2009 roku Spółka rozpoczęła również realizację projektów informatycznych przeznaczonych do klienta polskiego – produktów IT wspomagających działalność i zarządzanie przedsiębiorstwem.

Działania te związane są z dążeniem do budowy portfolio partnerów i klientów na rynku krajowym, dzięki czemu możliwe byłoby zarówno zwiększenie całkowitego wolumenu osiąganych przez Spółkę przychodów ze sprzedaży jak i geograficzna dywersyfikacja źródeł przychodów.

Przykładem takiego rozwiązania jest portal eprzetargi.org – pozwalający przedsiębiorcom i osobom fizycznym na szybkie i dokładne wyszukiwanie informacji o różnego rodzaju

przetargach prowadzonych w instytucjach publicznych. Portal został opracowany przez Spółkę w III kwartale i uruchomiony na początku IV kwartału 2009 roku.

INFORMACJA NT. DZIAŁALNOŚCI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ

Specyfika działalności Emitenta polega na przygotowywaniu rozwiązań informatycznych zgodnie ze specyficznymi potrzebami poszczególnych klientów oraz późniejszym utrzymaniu i dalszym rozwoju tych rozwiązań w miarę potrzeb klienta. W związku z powyższym działalność Emitenta opiera się na posiadanym know-how w zakresie szeregu technologii informatycznych oraz umiejętności ich zastosowania przy tworzeniu nowych produktów w momencie składania zamówienia przez klienta.

Istotne znaczenie dla działalności badawczo-rozwojowej Emitenta może mieć wspomniane wcześniej uruchomienie w 2009 roku nowego biura projektowego w Rzeszowie, zatrudniającego uzdolnionych programistów kształconych w Polsce południowej i południowo-wschodniej.

Spółka zależna od PGS Software S.A. – iPGS Sp. z o.o. złożyła wniosek o dofinansowanie projektu z Programu Operacyjnego 8.1. Ewentualne otrzymanie dotacji pozwoli na przeprowadzenie na większą skalę prac badawczo rozwojowych i wdrożenie nowego produktu na rynku polskim. Spółka zamierza kontynuować składanie wniosków o dofinansowanie z funduszy EU.

5. GŁÓWNE RYZYKA ZWIĄZANE Z PROWADZONĄ DZIAŁALNOŚCIĄ

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Ze względu na to, że działalność Spółki jest narażona na wpływ wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych (przepisy prawa, stosunek podaży i popytu na usługi informatyczne, dynamiczny rozwój technologiczny), istnieje ryzyko nieosiągnięcia wszystkich założonych przez Emitenta celów strategicznych, w tym przede wszystkim rozpoczęcia oferowania usług przez Emitenta na terenie kraju oraz rozwój dotychczasowych kierunków działalności Spółki za granicą. W związku z powyższym, przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Emitenta będą zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo – majątkową oraz na wyniki

Emitenta. W celu ograniczenia tego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Emitenta, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko odejścia kluczowych członków kadry kierowniczej i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera jakość pracy kadry zarządzającej. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata niektórych członków kadry nie będzie mieć negatywnego wpływu na działalność, sytuację finansową i wyniki Emitenta. Wraz z odejściem kluczowych osób z kierownictwa, Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Emitent kładzie szczególny nacisk na zaimplementowanie systemów motywacyjnych dla jego kluczowych pracowników, które będą uzależniały ich wynagrodzenie od efektów pracy oraz zaangażowania w działalność operacyjną Spółki. PGS SOFTWARE S.A. na bieżąco monitoruje zmiany na rynku pracy i systematycznie koryguje politykę płacową w Spółce. Ponadto kluczowi członkowie kadry kierowniczej są jednocześnie akcjonariuszami Spółki, co jest istotnym czynnikiem ograniczającym powyższe ryzyko.

Ryzyko związane z konkurencją

Rynek usług IT jest rynkiem globalnym. Bezpośrednimi konkurentami Spółki są firmy z wielu krajów, między innymi przedsiębiorstwa polskie, rosyjskie, indyjskie i chińskie. Europejskie przedsiębiorstwa oferują usługi po cenach zbliżonych do cen oferowanych przez Emitenta. Natomiast podmioty z rynków wschodnich ustalają ceny na niższym poziomie. Przedsiębiorstwa konkurencyjne mogą w przyszłości wymusić konieczność obniżenia cen a w konsekwencji osiągniętych przez Emitenta marż i zwiększenia wydatków na podnoszenie jakości usług Spółki, co może przełożyć się na spadek rentowności działalności Emitenta. Spółka nie ma wpływu na podejmowanie działań przez przedsiębiorstwa konkurencyjne, ale ogranicza ryzyko związane z konkurencją zwiększając swoją pozycję na rynku dzięki wykwalifikowanej kadrze oraz wysokiej jakości oferowanych i świadczonych usług.

Ryzyko koniunktury w branży

Rynek outsourcingu usług informatycznych, tak w Polsce jak i na całym świecie, szybko się rozwija. W przypadku pogłębienia się obecnie panujących niekorzystnych tendencji na rynku IT firmy outsourcingowe są mocniej narażone na ryzyko utraty kontraktów. Zleceniodawcy w pierwszej kolejności ograniczają współpracę z zewnętrznymi dostawcami, a dopiero w drugiej kolejności z własnymi pracownikami. Spółka ogranicza powyższe ryzyko dzięki dużemu rozproszeniu geograficznemu i branżowemu odbiorców, a także podtrzymywaniu pozytywnych długoterminowych relacji z klientami.

Ryzyko kursu walutowego

Emitent prowadzi sprzedaż swoich usług w krajach Europy Zachodniej, głównie do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Danii, Szwajcarii, Holandii, w związku z czym 82% rozliczeń w pierwszym półroczu 2009 r. pomiędzy Emitentem a klientami została zrealizowana w euro (EUR). Około 16% sprzedaży rozliczone zostało w dolarach amerykańskich (USD), niecałe 2% w funtach szterlingach (GBP), natomiast koszty ponoszone są przez Emitenta w walucie krajowej (PLN). W związku z powyższym istnieje ryzyko, że w przypadku dużych wahań kursów walut przychody z zawieranych transakcji mogą znacznie różnić się od zakładanych przez Emitenta. W przypadku aprecjacji złotego wobec USD i EUR oraz niewielkiej możliwości przeniesienia ciężaru walutowego na odbiorców Emitent jest narażony na spadek prognozowanych przychodów proporcjonalnie do spadku kursu EUR/PLN, a w konsekwencji niższej rentowności Spółki. Emitent minimalizuje powyższe ryzyko korzystając z zabezpieczenia kursu walut za pomocą instrumentów pochodnych (opcje, kontrakty terminowe forward i futures). W tym celu współpracuje z różnymi instytucjami finansowymi.

Na dzień 30.09.2009 spółka miała zawarte następujące kontrakty terminowe:

Kwota	Waluta	Data rozliczenia	Kurs
100 000,00	EUR/PLN	30.10.2009	4,6910
100 000,00	EUR/PLN	30.11.2009	4,7445
100 000,00	EUR/PLN	30.12.2009	4,5125
100 000,00	EUR/PLN	29.01.2010	4,1980
100 000,00	EUR/PLN	26.02.2009	4,2051
100 000,00	EUR/PLN	31.03.2009	4,2655

Ryzyko niedostatecznego doświadczenia pracowników

Zaufanie wobec Emitenta to jeden z kluczowych czynników decydujących o zainteresowaniu klientów podtrzymywaniem długotrwałych relacji ze Spółką. Czynnikiem, które mogą wpłynąć na utratę zaufania odbiorców jest zła jakość i nieterminowość realizacji usług. Spółka konsekwentnie wdraża standardy prowadzenia projektów, które mają zminimalizować to ryzyko. Przy gwałtownym wzroście zamówień i braku wykwalifikowanych kadr Spółka może napotkać ograniczenia w terminowym i jakościowym wypełnianiu zobowiązań. W tym celu polityka kadrowa Spółki przewiduje zwiększanie udziału pracowników z dużym doświadczeniem. Spółka stara się pozyskiwać jak najwięcej pracowników z kilkuletnim doświadczeniem w zawodzie, którzy są w stanie samodzielnie

i efektywnie kierować zespołami programistów. Również w związku ze zidentyfikowaniem tego ryzyka Spółka rozpoczęła szkolenia dla szefów projektów z umiejętności prowadzenia zespołów oraz efektywności pracy. Spółka wykorzystuje w tym zakresie doświadczenia międzynarodowej firmy „Leadership Management International”, której polskie przedstawicielstwo mieści się we Wrocławiu. W II i III kwartale 2009 spółka rozpoczęła cykl szkoleń z zakresu umiejętności kierowania zespołami dla swojej kadry kierowniczej.

Ryzyko związane z procesem tworzenia programowania

Emitent tworzy oprogramowanie projektowane indywidualnie dla każdego klienta. Może się zdarzyć, że dostarczane produkty i usługi nie będą, pod względem funkcjonalności lub jakości, w pełni odpowiadały oczekiwaniom klientów. W konsekwencji Emitent będzie zobligowany do stosowania rabatów, bądź do zwrotu części płatności już otrzymanych od odbiorców lub do poniesienia dodatkowego nakładu czasu i pracy dla korekty projektowanego oprogramowania. Spółka minimalizuje to ryzyko nieustannie doskonaląc procesy tworzenia oprogramowania, które gwarantują najwyższą jakość dostarczanych przez Emitenta usług.

Ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka

Spółka działa na bardzo konkretnym rynku o skali globalnej. W związku z recesją na głównych rynkach będących obszarem działania spółki, istnieje poważne ryzyko związane z terminowym regulowaniem płatności przez kontrahentów. Można się również spodziewać nacisku na obniżenie cen w szczególności na rynku brytyjskim z powodu słabości funta.

Zarząd spółki zgodnie z wcześniejszymi deklaracjami nie będzie rekomendował wypłaty dywidendy. Zysk za 2009 pozostanie w spółce pozwalając na stworzenie odpowiednio dużego kapitału do bieżącej działalności. Spółka zwróciła się do banku o linię kredytową w wysokości 300 tys. zł w końcu 2008 roku. Decyzja banku była pozytywna, jednak w związku z dobrą sytuacją płynnościową spółki oraz wysokim kosztem kredytu Zarząd zdecydował się nie skorzystać z oferty banku.

Informacja o przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

W związku z faktem, że większość dotychczasowej działalności Spółki oraz osiągniętych przez Spółkę dotychczas przychodów ze sprzedaży otrzymywana jest w walutach innych niż złoty polski, Spółka realizuje strategię zabezpieczeń przed zmianami kursów walut, korzystając z usług Biura Maklerskiego TMS SA.

Podstawowym celem strategii jest zabezpieczenie wartości należności Spółki przed nagłą utratą wartości. Spółka nie realizowała i nie realizuje żadnych transakcji mogących generować nadmierne ryzyko walutowe, a wolumen zabezpieczeń nie wykraczał poza czteromiesięczne przychody.

W pierwszej połowie 2009 roku Spółka poniosła koszty nadzwyczajne w wysokości ok. 300 tys. zł związane z zabezpieczeniem przychodów Spółki z I kwartału roku poprzez wcześniejszą krótką sprzedaż waluty po kursie niższym niż rynkowy w I kwartale. Przełożyło się to na konieczność zaksięgowania około 300 tys. zł straty. Jednocześnie Emitent zabezpieczył przychody IV kwartału 2009 roku po kursie dużo wyższym niż notowany na koniec września 2009 roku. Podobne działania były kontynuowane i obecnie spółka jak zostało to wykazane wyżej posiada zabezpieczenie w wysokości około 66% przychodów na następne 6 miesięcy swojej działalności.

Zarząd planuje kontynuować tę samą strategię w ostatnim kwartale 2009 roku. Pozwala to, choć częściowo uniezależnić sytuację spółki od bieżących notowań kursów walut. Trzeba mieć jednak świadomość że to pozwala tylko na czasowe uniezależnienie od zmian kursów. Długoterminowo wyniki spółki zależą od kursów walut.

Poza wskazanymi powyżej, Spółka nie stosuje innych metod zarządzania ryzykiem finansowym.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Zarząd PGS Software S.A. („Emitent”) oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy wybrane informacje finansowe i dane porównywalne zawarte w niniejszym kwartalnym sprawozdaniu finansowym sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta oraz, że półroczne sprawozdanie z działalności emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.



Wojciech Gurgul

Prezes Zarządu



Paweł Gurgul

Członek Zarządu