

MADKOM

SYSTEMY INFORMATYCZNE



Sprawozdanie z działalności spółki

MADKOM SA

za rok 2018 r.

PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI.....	3
ZARZĄD.....	3
PROKURENT	3
RADA NADZORCZA.....	3
KAPITAŁ ZAKŁADOWY	3
INFORMACJA O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH KREDYTACH W ROKU 2014.	7
INFORMACJA O ISTOTNYCH ZAKŁÓCENIACH PRZEPIŹYWÓW FINANSOWYCH ORAZ UTRATY PŁYNNÓŚCI NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA, PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ;	8
RYZYKO STOPY PROCENTOWEJ	8
RYZYKO KREDYTOWE.....	8
RYZYKO ZWIĄZANE Z PŁYNNOŚCIĄ	9
RYZYKO DOTYCZĄCE BIEŻĄCEJ SYTUACJI FINANSOWEJ ĘMITENTA.	9
RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIENNĄ SYTUACJĄ REGULACJI PRAWNYCH, W TYM PRAWA PODATKOWEGO	9
RYZYKO ZWIĄZANE Z NASILENIEM KONKURENCJI.....	10
RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ POLITYCZNĄ	10
RYZYKA WYNIKAJĄCE Z UMÓW ZAWARTYCH W TRYBIE PRAWA ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH	10
RYZYKO UTRATY KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW	11
RYZYKO OFERTY PRODUKTOWEJ	11
RYZYKO ZWIĄZANE Z SEZONOWOŚCIĄ	11
RYZYKO ZWIĄZANE Z NIEZREALIZOWANIEM PROGNOZ.....	12

Przedmiot działalności

Głównym źródłem przychodów MADKOM SA jest sprzedaż własnego oprogramowania oraz świadczenie usług wdrożeniowych i szkoleń w zakresie oprogramowania. MADKOM jest dostawcą i integratorem autorskich produktów do zarządzania dokumentami, archiwami elektronicznymi i budżetem w jednostkach samorządu terytorialnego.

Spółka posiada wieloletnie doświadczenie w sektorze administracji publicznej nabyte dzięki wdrożeniu wielu własnych rozwiązań informatycznych wspierających zarządzanie dokumentami oraz funkcjonowanie samorządów. Dzięki temu Spółka jest w stanie kompleksowo zaspokoić zapotrzebowania swoich klientów. Wraz z dostawą produktów informatycznych i urządzeń Emitent świadczy także usługi szkoleniowe i wdrożeniowe w zakresie systemów informatycznych, które realizuje dla administracji publicznej i firm. Ponadto Spółka osiąga przychody ze świadczenia umów serwisowych.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki według Polskiej Klasyfikacji Działalności jest działalność związana z oprogramowaniem (PKD 2009 – 62.01 Z)

Według klasyfikacji przyjętej przez rynek regulowany Spółka zakwalifikowana jest do spółek z branży informatycznej.

Zarząd

Członek Zarządu	Funkcja	Kadencja / okres pełnienia funkcji
Grzegorz Szczechowiak	Prezes Zarządu	23.06.2017 – 22.06.2020

Zarząd Spółki jest jednoosobowy. Do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawniony jest Prezes Zarządu. Spółkę może również reprezentować Prokurent, któremu została udzielona prokura samoistna z dniem 12 czerwca 2015 r.

Prokurent

Marcin Jorka - Prokurent Spółki MADKOM SA

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej na dzień 31.12.2018 r. wchodzi:

Halina Szczechowiak	– Przewodnicząca Rady Nadzorczej MADKOM SA
Mieszko Bisewski	– Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej MADKOM SA
Artur Zmysłowski	– Członek Rady Nadzorczej MADKOM SA (Członek niezależny)
Paweł Musiał	– Członek Rady Nadzorczej MADKOM SA (Członek niezależny)
Aleksander Czyżowski	– Członek Rady Nadzorczej MADKOM SA (Członek niezależny)

Kapitał zakładowy

Zgodnie z § 6 Statutu, kapitał zakładowy Spółki wynosi 5.069.750,00 złotych i nie więcej niż 5.369.750,00 złotych i dzieli się na:

- 3 649 000 (słownie: trzy miliony sześćset czterdzieści dziewięć tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 1,00 zł każda,
- 500 000 (słownie: pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 1,00 zł każda,
- 180 750 (słownie: sto osiemdziesiąt tysięcy siedemset pięćdziesiąt) akcji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1,00 zł każda

- 460 000 (słownie: czterysta sześćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 1,00 zł każda,
- 280 000 (słownie: dwieście osiemdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 1,00 każda,
- nie więcej niż 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty),
- nie więcej niż 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty),
- nie więcej niż 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty).

PODMIOTY WCHODZĄCE W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ

MADKOM SA posiada udziały w następujących jednostkach:

Nazwa Spółki	Siedziba	% posiadanych udziałów	% ogólnej liczby głosów w organie stanowiącym
Udziały w jednostkach zależnych			
CSW Madkom Sp. z o.o.	Al. Zwycięstwa 96/98, Gdynia	75,0%	75,0%
Emdesoft Sp. z o.o. w likwidacji	Al. Zwycięstwa 96/98, Gdynia	53,0%	53,0%
Wykaz innych niż jednostki podporządkowane jednostek, w których Grupa posiada mniej niż 20% udziałów			
MK Services Sp. z o.o. w likwidacji	Al. Zwycięstwa 96/98, Gdynia	2,0%	2,0%



MK Services Sp. z o.o. w likwidacji zajmowała się świadczeniem usług outsourcingu pracowników względem projektów realizowanych przez MADKOM SA oraz innych klientów spoza obszaru działalności Emitenta. Spółka prowadziła działalność szkoleniową i doradczą niepowiązaną z obszarem kompetencyjnym Emitenta, m.in. doradztwo w zakresie pozyskiwania funduszy unijnych oraz doradztwo informatyczne. Z dniem 1 lutego 2019 r. został rozpoczęty proces likwidacji spółki, która nie wykonuje obecnie działalności operacyjnej.

Zgodnie z art. 58 Ustawy o Rachunkowości („UoR”), MADKOM SA nie dokonuje konsolidacji Spółki MK Services Sp. z o.o. gdyż dane finansowe tej Spółki nie są istotne i nie zniekształcają przedstawionych w niniejszym raporcie danych finansowych. Z uwagi na rozpoczęty proces likwidacji spółka nie generuje przychodów i kosztów operacyjnych od 1 lutego 2019 r.

CSW Madkom Sp. z o.o. (dawniej Cloud Industry Solutions Sp. z o.o.) świadczy usługi z zakresu szkoleń oraz wdrożeń systemów informatycznych. Spółka jest jednym z głównych partnerów MADKOM SA w składanych ofertach przetargowych. Od 1 stycznia 2017 roku jednostka dominująca MADKOM SA włączyła do konsolidacji Spółkę CSW Madkom Sp. z o.o. ze względu na fakt, iż dane finansowe tej Spółki stały się istotne.



Przedmiotem działalności spółki jest produkcja nowoczesnych i zaawansowanych technologicznie systemów informatycznych do zarządzania gospodarką odpadami w gminach, które są tworzone zgodnie z Ustawą z dnia 1 lipca 2011 roku o zmianie ustawy o utrzymaniu w czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw. W dniu 9 października 2017 zawieszono działalność Spółki Emdesoft, a z dniem 17 maja 2019 roku podjęto uchwałę o rozpoczęciu procesu jej likwidacji.

Zgodnie z art. 57 UoR, MADKOM SA nie konsoliduje Spółki Emdesoft Sp. z o.o., gdyż w oparciu o umowę Spółki zdaniem Emitenta istnieją przesłanki do rozpoznania ograniczenia w sprawowaniu kontroli nad jednostką Emdesoft Sp. z o.o. Przesłanki te wyłączają swobodne dysponowanie jej aktywami netto, w tym wypracowanym przez Emdesoft Sp. z o.o. zyskiem, jak również które wyłączają

sprawowanie kontroli przez Emitenta nad organami kierującymi tą jednostką. Co więcej zdaniem Emitenta dane finansowe Spółki Emdesoft Sp. z o.o. są nieistotne i nie zniekształcają przedstawionych skonsolidowanych danych finansowych (ze względu na zawieszenie działalności Emdesoft Sp. z o.o. nie wygenerowała przychodów i kosztów w 2018 r.).

INFORMACJE O ZDARZENIACH ISTOTNIE WPŁYWAJĄCYCH NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.

W 2018 roku widoczne było znaczne ożywienie w sektorze zamówień JST, które zaowocowało najlepszymi wynikami finansowymi w historii spółki. Spółka startowała w dużej ilości przetargów oraz wygenerowała znacząco wyższe przychody aniżeli w poprzednim okresie sprawozdawczym. W 2018 roku przychody Spółki zostały osiągnięte głównie z tytułu pozyskanych kontraktów oraz z tytułu świadczenia usług serwisowych. Tym samym Spółka zakończyła rok przychodami netto ze sprzedaży i zrównane z nimi w kwocie 17.151.609,6 zł (2017: 9.846.755,9 zł) i były one wyższe w porównaniu do 2017 roku o ponad 74%. Ponadto w 2018 roku Spółka wygenerowała znacznie wyższy wynik finansowy aniżeli w 2017 roku. Wynik netto za okres 12 miesięcy 2018 roku wyniósł 2.392.474,17 (2017: zysk w kwocie 1.053.189,45 zł), co stanowi wzrost o 127%.

Wzrost wartości przychodów z realizacji kontraktów wiąże się z tym, że spółka była w trakcie prac wdrożeniowych wielu projektów pozyskanych pod koniec 2017 roku oraz tych pozyskanych w I półroczu 2018. Znaczna część przychodów ze sprzedaży to przychody właśnie z realizacji kontraktów przetargowych, których udział w okresie do końca grudnia 2018 roku wyniósł ponad 70% (udział przychodów z realizacji kontraktów w porównaniu do przychodów netto ze sprzedaży produktów i usług oraz przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów).

Usługi serwisowe stanowią w 2018 roku 30% wartości przychodów netto ze sprzedaży. W 2018 roku wygenerowano przychody z tytułu usług serwisowych w kwocie 3.542.593,10 zł, co stanowiło prawie 21% wzrost w porównaniu do 2017 roku. Wartość przychodów z tytułu umów serwisowych sukcesywnie wzrasta osiągając na koniec 2018 roku kwotę ponad 3,5 mln złotych. Poniższa tabela pokazuje trendy dla okresów rocznych w 6 ostatnich latach w odniesieniu zarówno do przychodów netto ze sprzedaży jak i przychodów z umów serwisowych. W okresie zastoju finansowania unijnego (rok 2016) prawie połowa przychodów została wygenerowana ze świadczenia usług serwisowych. Podkreśla to ważność usług serwisowych, które nawet w okresie zastoju na rynku stanowią stabilny dochód dla Spółki. Obecnie Spółka jest w trakcie realizacji prac wdrożeniowych, które będą miały odzwierciedlenie w przychodach w kolejnych okresach sprawozdawczych.

Zestawienie przychodów ze sprzedaży, w tym usług serwisowych przedstawia się następująco:

	Przychody z umów serwisowych	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	Udział przychodów z umów serwisowych w przychodach ogółem	Zmiana procentowa przychodów z umów serwisowych	Zmiana procentowa przychodów netto ze sprzedaży
	[a]	[b]	[c]=[a]/[b]*100%		
2013	1 240 703,11	5 041 813,61	25%	n/d	n/d
2014	1 493 226,97	6 495 356,21	23%	20%	29%
2015	1 673 706,26	10 124 777,34	17%	12%	56%
2016	2 022 573,06	4 881 773,22	41%	21%	-52%
2017	2 931 509,84	9 846 755,94	30%	45%	102%
2018	3 542 593,10	17 151 609,57	21%	21%	74%

W 2018 roku skupialiśmy się nie tylko na przystępowaniu do ogłoszonych zamówień i pozyskiwaniu nowych klientów, ale również prowadziliśmy intensywne prace wdrożeniowe.

Poza realizacją sprzedaży Spółka zrealizowała szereg wewnętrznych projektów badawczo - rozwojowych mając na celu zwiększenie konkurencyjności oferty oraz uczynienie jej bardziej komplementarną.

Do najbardziej znaczących umów, realizowanych w okresie objętym sprawozdaniem należą:

- Dostarczenie infrastruktury IT, opracowanie i wdrożenie systemu EZD, systemu dziedzicznego oraz opracowanie, dostarczenie i wdrożenie systemu informacji przestrzennej w Gminie Polkowice. Część 1: Uruchomienie systemu elektronicznego zarządzania dokumentacją (EZD), systemu dziedzicznego (SD) oraz e-usług publicznych wraz z dostawą niezbędnego sprzętu informatycznego. Wartość podpisanej umowy to: 2.289.797,82 zł brutto (styczeń 2018)
- Dostawa i wdrożenie systemu Elektronicznego Zarządzania Dokumentacją oraz Systemu Informacji Przestrzennej w ramach zadania "Rozwój elektronicznych usług publicznych w Gminie Miasto Świdnica". Wartość podpisanej umowy to: 558.143,25 zł brutto
- Stworzenie i wdrożenie Nowej Elektronicznej Platformy Obsługi Klienta Administracji (Nowa E-POKA) w ramach projektu "Zwiększenie wykorzystania e-usług publicznych w Gminie Wałbrzych". Wartość podpisanej umowy to 1.632.825,00 zł brutto (maj 2018)
- Usługa wdrożenia w Starostwie Powiatowym w Ostrzeszowie rozwiązań informatycznych cyfrowego urzędu wraz z elektronicznym obiegiem dokumentów, portalem usług elektronicznych oraz dostawą wyposażenia technicznego. 660.586,26 zł brutto (maj 2018)
- Dostawa sprzętu i oprogramowania niezbędnego do uruchomienia e-usług w ramach projektu pt.: „Rozwój cyfrowych usług publicznych w Gminach Kościelisko i Czarny Dunajec”, Część A. Dostawa oprogramowania. Wartość podpisanej umowy to 771.367,44 zł brutto (lipiec 2018)
- Dostawa oprogramowania i licencji wraz z wdrożeniem systemu e-Urząd w ramach projektu pn.: „e-Usługi w Gminie Bochnia”. Wartość podpisanej umowy to 865.918,77 zł brutto (grudzień 2018)

Część projektów zakończyła się w aktualnym okresie sprawozdawczym, a pozostałe rozliczą się w 2019 roku.

Ponadto Spółka bardzo aktywnie działała w obszarze budowania relacji z partnerami biznesowymi, tak by zabezpieczyć przychody na kolejne okresy sprawozdawcze.

INFORMACJE O WAŻNIEJSZYCH OSIĄGNIĘCIACH SPÓŁKI W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU.

Najważniejszym osiągnięciem Spółki w 2018 r. było kontynuowanie prac nad nową wersją systemu SIDAS EZD który stworzony będzie w oparciu o strukturę mikroservisów. Budowa nowej wersji systemu EZD to wyjście na przeciw oczekiwaniom Klientów oraz krok w kierunku obniżenia kosztów serwisowania flagowego produktu Spółki. W kolejnych latach będą trwały intensywne prace rozwojowe związane z przepisywaniem najważniejszych modułów systemu na nową architekturę, które zwiększą przewagę technologiczną nad konkurencją oraz obniżą koszty serwisowania w przyszłości tych systemów.

Dodatkowo Spółka była w trakcie rozwoju innych mniejszych projektów, m.in. Systemu Automatycznej Weryfikacji Podpisu Elektronicznego (SAWPE), który służy do weryfikacji podpisów elektronicznych w formacie XAdES (plik XML z podpisem), złożonych przy pomocy certyfikatów kwalifikowanych i niekwalifikowanych jak również za pomocą Profilu Zaufanego ePUAP. Usługa ta pozwala na pobranie wyniku weryfikacji podpisu w postaci dokumentu PDF. Usługa została uruchomiona na początku 2018 roku.

INFORMACJA O PRZEWIDYWANYM ROZWOJU JEDNOSTKI.

Jak najszybsza realizacja inwestycji w modernizację systemów i rozwój istniejących systemów, umożliwi Spółce oferowanie Klientom coraz bardziej kompleksowego zintegrowanego systemu informatycznego dla JST. Niewątpliwie jednym z sukcesów spółki są pierwsze duże wdrożenia systemu SIDAS BUDŻET, utwierdza nas to w przekonaniu że w kolejnych latach ten system odniesie znaczny sukces rynkowy.

Mając na uwadze perspektywę środków unijnych na lata 2014-2020 spółka aktywnie poszukuje Partnerów z którymi w najbliższym czasie wspólnie będzie mogła realizować sprzedaż komplementarnych systemów IT. W najbliższych latach powstawać będą tzw. Centra Usług Wspólnych, które będą realizowały zadania związane z obsługą informatyczną gmin zarówno od strony samych systemów IT jak i centrów usług księgowych.

INFORMACJE O AKTUALNEJ I PRZEWIDYWANEJ SYTUACJI FINANSOWEJ SPÓŁKI.

Rok 2018 był zdecydowanie najlepszym rokiem pod kątem osiągniętych wyników finansowych od początku istnienia spółki. Spółka osiągnęła rekordowo wysokie przychody ze sprzedaży w wysokości 17,15 mln zł. oraz zysk netto w wysokości 2,39 mln zł. W porównaniu do roku 2017 odnotowaliśmy wzrost przychodów ze sprzedaży o 7,30 mln zł (74%) oraz wzrost zysku netto o 1,34 mln zł (127%). Zarząd Spółki jest przekonany, że kolejny rok będzie równie dobry jak 2018.

Osiągnięte w 2018 roku wyniki sprzedażowe potwierdzają skuteczność podejmowanych przez Spółkę działań handlowych. Działania te widoczne są nie tylko we wzroście przychodów z tytułu nowo pozyskanych kontraktów, ale również z umów serwisowych. Niejednokrotnie podkreślano, że w 2018 roku zwiększy się wartość umów serwisowych o 50%. Cel ten udało się osiągnąć w 90% przy wspólnej pracy działu handlowego oraz osób ze wsparcia sprzedaży. Jednakże obszar usług serwisowych to nie jedyny obszar, który Spółka rozwijała się w 2018 roku, ponieważ MADKOM może poszczycić się również rekordowymi przychodami z tytułu pozyskanych kontraktów.

Rok 2019 będzie cechował się spowolnieniem w pierwszych dwóch kwartałach, co związane będzie z opóźnieniem w uruchamianiu kolejnych transz finansowania unijnego zaburzonym przez wybory samorządowe w Polsce. Wiedząc ile pozostało pieniędzy w budżecie na kolejne lata upatrujemy że rok 2019 (od drugiej połowy) aż do roku 2021 będzie sukcesywnie prowadził do powiększenia naszych przychodów stałych z umów serwisowych jak i pozyskiwania nowych kontraktów.

W 2019 roku Spółka planuje ponieść nakłady na inwestycje w nowe produkty i usługi, które zostaną przeznaczone prawie w całości na nakłady związane z zatrudnieniem pracowników (programistów i analityków). 28 października 2016 Spółka dokonała aktualizacji Strategia Spółki na lata 2015 – 2020 opublikowanej w dniu 24 stycznia 2015r. Wdrożona strategia zakładała coroczne zwiększanie przychodów. Ze względu na załamanie sprzedaży wynikające z opóźnienia w procesie uruchamiania środków unijnych na lata 2014 – 2020. W kolejnych latach sytuacja powinna być wyrównana i zmiany polityczne, wybory oraz inne nieprzewidziane zdarzenia nie powinny mieć na to wpływu. W naszym przekonaniu zasilenie gospodarki dotacjami spowoduje znaczny wzrost przychodów.

INFORMACJE O NABYCIU UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH.

Spółka w okresie sprawozdawczym nie nabywała akcji własnych.

INFORMACJE O RYZYKU WYNIKAJĄCYM Z INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH.

Informacja o zaciągniętych i wypowiedzianych kredytach w roku 2018.

Na dzień 31 grudnia 2018 Spółka posiadała dostępny, lecz niewykorzystany kredyt w rachunku bieżącym. Dostępne saldo na dzień bilansowy wynosi 945.000 zł. W 2018 Spółka zredukowała zadłużenie w rachunku bieżącym o 252.000 zł. W 2018 roku nie doszło do wypowiedzenia żadnych

umów kredytowych przez żadną ze stron. Poza spłatą kredytu w rachunku bieżącym, Emitent spłacił zadłużenie z tytułu pożyczek w kwocie prawie 1,9 mln zł (spłata kapitału). Dzięki temu wskaźnik płynności dla Grupy MADKOM pozostaje obecnie na stabilnym poziomie

Informacja o istotnych zakłóceniach przepływów finansowych oraz utraty płynności na jakie narażona jest jednostka, przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń;

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należy kredyt w rachunku bieżącym (niewykorzystany) oraz umowy leasingu finansowego. Ponadto Spółka finansuje się pożyczkami od jednostek powiązanych. Spółka posiada również aktywa finansowe, takie jak należności z tytułu dostaw i usług, środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych stosowanych w Spółce obejmują ryzyko stopy procentowej, przepływów pieniężnych, ryzyko płynności oraz ryzyko kredytowe. Zarząd Spółki weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyk – zasady te zostały omówione poniżej.

Ryzyko stopy procentowej

Ryzyko stopy procentowej jest to niebezpieczeństwo niekorzystnego wpływu zmian stopy procentowej na kondycję finansową przedsiębiorstwa i powstaje w odniesieniu do udzielonych pożyczek, zaciągniętych kredytów oraz środków pieniężnych zgromadzonych na rachunkach bankowych. Ryzyko wynika ze zmiennego oprocentowania opartego o stawkę WIBOR powiększonego o wynegocjowaną marżę, co naraża Spółkę na ryzyko zmiany przepływów pieniężnych w wyniku zmiany stopy procentowej. Ryzyko w odniesieniu do kredytów niwelowane jest przez krótkoterminowe depozyty środków pieniężnych, również o zmiennym oprocentowaniu. Ponadto wysokość kredytów nie zagraża bieżącej działalności Spółki. W przypadku środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółka korzysta z usług wiarygodnych instytucji finansowych.

W okresie sprawozdawczym Spółka nie dokonywała zabezpieczenia planowanych transakcji, w zakresie zabezpieczenia przed ryzykiem zmiany stóp procentowych, przy zastosowaniu pochodnych instrumentów zabezpieczających.

Spółka minimalizuje ryzyko stopy procentowej poprzez odpowiednie ukształtowanie struktury aktywów i pasywów o zmiennej i stałej stopie procentowej.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe definiowane jest jako brak możliwości wywiązywania się ze swoich zobowiązań przez wierzycieli Emitenta. Jednym z obszarów ryzyka kredytowego jest, w przypadku środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, pochodnych instrumentów finansowych oraz depozytów w bankach i innych instytucjach finansowych, wiarygodność podmiotów, z którymi Spółka prowadzi współpracę. Bank w którym prowadzone są rachunki bankowe Spółki oraz z którym zawierane są transakcje depozytowe, jest bankiem działającym w polskim sektorze finansowym, który dysponuje odpowiednim kapitałem własnym i stabilną pozycją rynkową. Dodatkowo krótkoterminowy charakter lokat powoduje, że ryzyko kredytowe w tym obszarze można uznać za niskie.

Znaczącym obszarem w którym mogłoby zaistnieć ryzyko kredytowe jest wiarygodność kredytowa klientów, z którymi zawierane są transakcje sprzedaży towarów i usług. Jednakże z uwagi na formę

podmiotów (jednostki samorządu terytorialnego) oraz fakt iż Klienci Spółki muszą posiadać zabudżetowanie środki na realizację zamówień nie występuje istotne ryzyko kredytowe dla Spółki.

Ryzyko płynności

Ryzyko płynności jest to ryzyko wystąpienia trudności w spełnieniu przez Spółkę obowiązków związanych ze zobowiązaniami finansowymi, które rozliczane są w drodze wydania środków pieniężnych lub innych aktywów finansowych. Zarządzanie płynnością przez Spółkę polega na zapewnianiu, aby w możliwie najwyższym stopniu, Spółka posiadała płynność wystarczającą do regulowania wymagalnych zobowiązań, zarówno w normalnej jak i kryzysowej sytuacji, bez narażania na niedopuszczalne straty lub podważenie reputacji Spółki. W tym celu Spółka monitoruje przepływy pieniężne, utrzymuje linie kredytowe i zapewnia środki pieniężne w kwocie wystarczającej dla pokrycia oczekiwanych wydatków operacyjnych i bieżących zobowiązań finansowych.

Ponadto Spółka monitoruje ryzyko utraty lub zachwiania płynności finansowej przy pomocy narzędzia do okresowego planowania płynności. Narzędzie to uwzględnia terminy wymagalności/zapadalności zarówno inwestycji jak i aktywów finansowych oraz prognozowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

Ryzyko dotyczące bieżącej sytuacji finansowej Emitenta.

Bieżąca sytuacja finansowa Emitenta jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej w Polsce. Negatywny wpływ na wynik finansowy Spółki mogą mieć zarówno czynniki ekonomiczne m.in. spadek Produktu Krajowego Brutto, wzrost inflacji i wzrost stóp procentowych, spadek wydatków konsumpcyjnych, czy też czynniki o charakterze prawnym m.in. pogorszenie warunków regulacyjnych w zakresie prowadzenia działalności przedsiębiorczej w kraju. Czynniki ekonomiczne będą głównie wpływać na możliwości klientów – sektor administracji publicznej, który przy negatywnym scenariuszu rozwoju gospodarczego może zostać zmuszony do ograniczania wydatków na inwestycje w obszarze IT.

Z drugiej strony urzędy administracji publicznej pomimo możliwości wystąpienia negatywnych czynników makroekonomicznych są zobowiązane do rozwoju systemów informatycznych i zwiększania dostępu do usług poprzez wykorzystanie rozwiązań online. W porównaniu do pozostałych krajów Unii Europejskiej, Polska znajduje się znacznie poniżej średniej, zarówno pod względem osób korzystających z Internetu w kontakcie z administracją, jak i dostępności online rozwiązań z zakresu e-administracji. W celu minimalizacji ryzyka Zarząd w sposób ciągły monitoruje sytuację gospodarczą i podejmuje niezbędne kroki, których celem jest odpowiednie dopasowanie strategii Spółki do zmieniającej się sytuacji rynkowej.

Ryzyko związane ze zmienną sytuacją regulacji prawnych, w tym prawa podatkowego

W związku z dużą zmiennością przepisów prawa podatkowego w Polsce oraz brakiem jednoznacznej interpretacji przepisów istnieje zagrożenie niekorzystnej zmiany przepisów podatkowych. Z uwagi na działalność Spółki w sektorze administracji publicznej występuje ryzyko niekorzystnych zmian w prawie związanych z zamówieniami publicznymi, które mogą znacznie utrudnić zdobywanie i realizację kontraktów. Niemniej jednak, wszelkie działania o charakterze legislacyjnym zmierzają w chwili obecnej do zmiany trybu zamówień publicznych w kierunku systemu nastawionego na jakość oraz preferującego wybór podmiotów gwarantujących realizację zamawianych kontraktów.

W celu ograniczenia wpływu czynników o charakterze prawnym, na działalność operacyjną, pracownicy działu finansowego Spółki stale monitorują zmiany przepisów i podnoszą swoje kwalifikacje poprzez edukację w zakresie wprowadzanych zmian.

Z kolei w zakresie regulacji zamówień publicznych oraz funkcjonowania urzędów administracji publicznej spółka posiada wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy cały czas poszerzają swoje kompetencje.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji

Rynek zleceń IT dla sektora administracji publicznej jest znacznie rozproszony. Konkurencja pomiędzy funkcjonującymi podmiotami jest stosunkowo duża. Na rynku funkcjonuje kilka dużych podmiotów, dla których ten sektor stanowi jedynie niewielką część przychodów oraz kilkanaście firm lokalnych zdobywających swoje przewagi konkurencyjne poprzez rynki lokalne. Proces fuzji i przejęć na rynku krajowym już się rozpoczął ale cały czas jest w początkowej fazie rozwoju. Przewagi konkurencyjne mniejszych firm związane są z możliwością bardziej elastycznego kształtowania oferty oraz specjalizacją sektorową połączoną z dostępnością pracowników na rynku zamawiającego. Tym samym Emitent zamierza w najbliższym czasie rozszerzać działalność na rynku krajowym poprzez rozwój organiczny.

W celu wzmocnienia oferty względem konkurencji Emitent będzie cały czas skupiał się na aspektach jakościowych (zarówno w odniesieniu do produktu, jak i usługi oraz do obsługi posprzedażowej), które stanowią jeden z głównych filarów strategii Emitenta. Strategia Emitenta przewiduje również znaczący wzrost obecności na rynku krajowym co jest konsekwentnie realizowane poprzez sprzedaż do Klientów w nowych województwach.

Ryzyko związane z sytuacją polityczną

Tempo wdrażania zmian w sektorze administracji publicznej jest uzależnione nie tylko od czynników o charakterze ekonomicznym ale również od czynników politycznych. Odbywające się cyklicznie wybory wpływają na zmiany kadrowe, w tym zmiany wśród pracowników odpowiedzialnych za decyzję w zakresie inwestycji, przygotowanie specyfikacji istotnych warunków zamówienia, jak i realizację zamówień publicznych. Brak stabilności zatrudnienia wpływa na wydłużanie procesu przygotowania inwestycji, co przekłada się na realizację zamówień zbieżnych z cyklem wyborczym. Dodatkowym elementem jest powstawanie budżetów urzędów administracji publicznej, które również są efektem działań o charakterze politycznym. Wpływ Emitenta na powyższe aspekty jest ograniczony i wymaga jedynie dostosowania się do panujących warunków.

Ryzyka wynikające z umów zawartych w trybie Prawa Zamówień Publicznych

Głównym odbiorcą produktów i usług Spółki są urzędy administracji publicznej, które dokonują procesu zakupu w oparciu o Ustawę Prawo Zamówień Publicznych. Ustawa nakłada szereg wymogów na proces wyboru zamawianego produktu czy usługi eliminując czasami oferty o lepszych parametrach poza cenowych, a umowy podpisane w ramach tego trybu charakteryzują się sztywnymi warunkami, do których zalicza się m.in. płatności po podpisaniu protokołu odbioru prac, rygorystyczne warunki usuwania wad i usterek, czy też brak ograniczeń dla kar umownych. Dodatkowo, zgodnie z Ustawą z postępowań o udzielenie zamówienia w trybie zamówień publicznych wyklucza się wykonawców, którzy w ciągu ostatnich 3 lat przed wszczęciem postępowania wyrządzili szkodę nie wykonując zamówienia lub nie wykonują ich należycie, a szkoda ta nie została dobrowolnie naprawiona.

Z jednej strony duże zaangażowanie sektora publicznego i procedur związanych z Ustawą Prawo Zamówień Publicznych implikuje ryzyka związane z pozyskaniem, realizacją i rozliczeniem kontraktów, natomiast z drugiej pozwala funkcjonować na stabilnym rynku, charakteryzującym się brakiem zagrożenia upadłością kontrahenta i brakiem zatorów płatniczych. Zebrane doświadczenia i zrealizowane kontrakty pozwalają Emitentowi swobodnie konkurować o kontrakty administracji publicznej w trybie przetargów, a następnie realizować je zgodnie z określonymi warunkami zamówień.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Działalność w sektorze IT charakteryzuje się wysoką kapitałochłonnością, a głównym elementem przewagi konkurencyjnej stanowi kapitał ludzki. Pracownicy Spółki stanowią jej najważniejszą wartość i są kluczowym czynnikiem jej konkurencyjności. Tendencje obserwowane na rynku polskim wskazują na wzrost rotacji pracowników, co związane jest z rosnącymi zmianami demograficznymi i naturalnymi procesami migracyjnymi.

Na dzień 31 grudnia 2018 łączne zatrudnienie wynosiło 23 osoby to pracownicy zatrudnieni w wymiarze pełnego etatu. W celu zabezpieczenia udziału kluczowych pracowników w Spółce wprowadzono atrakcyjny system wynagrodzeń, a możliwości rozwoju jakie daje praca w Spółce pozwalają na długoterminowe związanie się pracowników ze Spółką.

Ryzyko oferty produktowej

Spółka rozwija produkty i usługi skierowane dla jednego segmentu administracji publicznej. W ramach powyższych prac przygotowywane są rozwiązania w ramach Systemu Informatycznego Dla Administracji Samorządowej (SIDAS) m.in. Elektroniczne Zarządzanie Dokumentacją, Cyfrowy Urząd, Biuletyn Informacji Publicznej czy też System Planowania i Realizacji Budżetu. Powyższe produkty są efektem wieloletniej pracy z urzędami administracji publicznej i wysokiej specjalizacji pracowników Emitenta.

Pomimo koncentracji na jednym segmencie rynku struktura przychodów Spółka pod względem struktury klientów jest optymalna i nie wskazuje na istotne uzależnienie się od jednego klienta. Zarówno dywersyfikacja produktów, jak i klientów w ramach obsługiwanego sektora daje bezpieczeństwo realizowanych przychodów i zakładanych zysków.

Ryzyko związane z sezonowością

Decyzje związane z inwestycjami w sektorze publicznym, który jest głównym rynkiem Emitenta, podlegają wahaniom zgodnie z cyklem wyborczym, jak i cyklem budżetowania urzędów administracji publicznej. Dodatkowym aspektem związanym z sezonowością jest okres w których rozliczane są i uruchamiane nowe fundusze unijne. Tym samym inwestycje sektora administracji publicznej mogą być minimalizowane w okresach przed i powyborczych a także w okresie przejściowym pomiędzy jedną a drugą perspektywą środków unijnych. Dodatkowo branża IT narażona jest na sezonowość związaną ze wzrostem wydatków klientów w ostatnim kwartale roku kalendarzowego. Tym samym wyniki uzyskiwane we wcześniejszych okresach roku kalendarzowego nie dają miarodajnego obrazu o sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko związane z niezrealizowaniem prognoz

Zarząd nie opublikował prognoz Spółki na rok 2019, jednakże w dokumencie Strategia Spółki na lata 2015 – 2020 opublikowanym w dniu 24 stycznia 2015r. i zaktualizowanym 28 października 2016 Zarząd założył coroczne zwiększanie przychodów operacyjnych.

Gdynia 30 maja 2019 r.

Grzegorz Szczechowiak
Prezes Zarządu