



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

Marzec 2017

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 Chwarzniewskiej 170b;
- Oddział w Katowicach przy al. Walentego Roździeńskiego 91;
- Oddział w Krakowie przy ulicy Zbożowe 2;
- Oddział w Lublinie przy ulicy Jana Sawy 2;
- Oddział w Łodzi przy ulicy Piotrowskiej 276;
- Oddział w Olsztynie przy ulicy Jagiellończyka 23;
- Oddział w Rzeszowie przy ulicy Powstań Listopadowych 3;
- Oddział w Szczecinie przy ulicy Pomorskiej 53;
- Oddział w Toruniu przy ulicy Włocławskiej 167;
- Oddział w Warszawie przy ulicy Olbrachta 94;
- Oddział we Wrocławiu przy ulicy Śrubowa 1.

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, w roku 2017 prognozowany jest wzrost na poziomie 5,5% do 35,8 mld PLN.

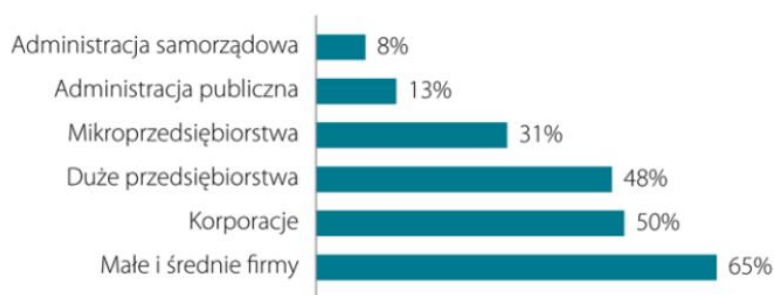
W ocenie analityków PMR, obecnie najsłabsze prognozy dotyczą rynku sprzętu informatycznego, gdyż w najbliższym okresie, obok niższej wolumenowo sprzedaży komputerów i monitorów na rodzimym rynku, spodziewać należy się spadków również na rynku urządzeń drukujących.

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, coraz 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 zaadoptują 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.

PODMIOTY ZAINTERESOWANE USŁUGAMI CLOUD COMPUTINGU W LATACH 2016-2017 W POLSCE (PROGNOZY BADANYCH), 2016



Wyjaśnienie: na podstawie wywiadów wśród 111 dostawców IT w Polsce, mających w ofercie usługi cloud computing.
Źródło: PMR, 2016

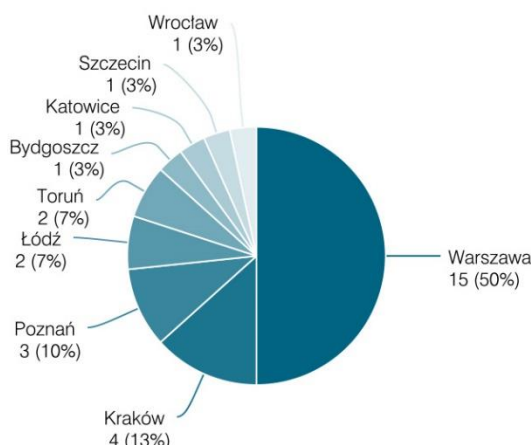
www.pmrpublications.com 

Wyjątkowo wysoka dynamika wzrostu wartości polskiego rynku rozwiązań opartych na modelu chmury publicznej wynika z ciągle niskiej skali wykorzystania tego rodzaju usług.

Preferencje największych odbiorców IT w Polsce niezmiennie kształtuje chęć posiadania własnej, fizycznej infrastruktury, dlatego też rynek centrów danych w Polsce rośnie w tempie dwucyfrowym. Stale przybywa przestrzeni w komercyjnych obiektach.

Według najnowszego raportu firmy PMR „Rynek centrów danych w Polsce 2016. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2016-2021”, wartość krajowego rynku data center wzrosła w 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.

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



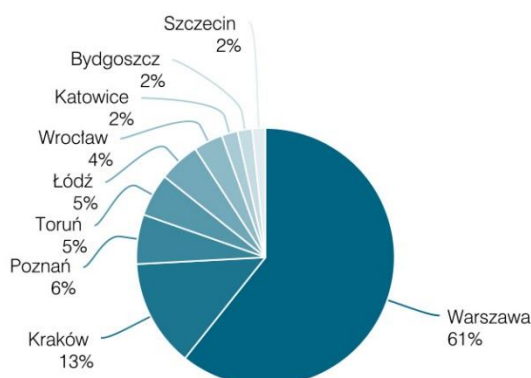
Wyjaśnienie: N=30.

Źródło: PMR, 2016

www.pmrpublications.com

Chociaż położenie geograficzne obiektu obecnie nie ma w praktyce większego znaczenia, to nadal dla większości klientów zlokalizowanie zasobów w serwerowni w innym mieście niż to, w którym mieści główna siedziba czy oddział 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.

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

Według analiz Future Market Insights, polski rynek IT jest napędzany m.in. przez zwiększające się zainteresowanie przedsiębiorstw rozwiązaniami, które dają przewagę nad konkurencją. Najwięcej inwestują sektory: finansowy, publiczny i produkcyjny. Widać zapotrzebowanie na rozwiązania CRM, optymalizację procesów (BPM), narzędzia Business Intelligence (BI) oraz optymalizację zarządzania środkami trwałymi. W br. wśród dużych firm powinny zyskiwać na znaczeniu rozwiązania BI, a w sektorze MSP - technologie cloud computing - wskazane również w raportach PMR.

Chmura pozwala na dobre wykorzystanie potencjału IT także w sektorze bankowym, z którym od wielu lat współpracuje Spółka Talex. Z analiz wynika, że Klienci mogą wówczas skoncentrować się na świadczeniu usług finansowych, a nie na inwestowaniu posiadanych zasobów w informatykę. Bankowcy coraz częściej zatem liczą koszty usług, które muszą zostać poniesione w dłuższym czasie i porównują je z kosztem inwestycji we własne środowisko IT. Bank myślący o wykorzystaniu chmury oddziela w biznesie to, czym rzeczywiście konkuruje z innymi bankami, od pozostałych elementów, które już takiego znaczenia nie mają, a generują koszty, które warto ograniczać.

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

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

Czynniki mające wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki w perspektywie kolejnego 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 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 2016 roku

W 2016 roku spółka łącznie poniosła nakłady na rzeczowy majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne w wysokości 1 948 tys. PLN.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Nakłady poniesione w 2016 roku (w tys. PLN)	Plan na 2016 rok (w tys. PLN)
Budynek biurowy A i B	366	350
Parking oraz bramy wjazdowe	78	0

Rozbudowa budynku Data Center	135	100
Modernizacja budynku magazynowo biurowego	20	0
Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	474	550
Zakupy środków transportowych	543	300
Zakupy pozostałych środków trwałych	102	150
Wartości niematerialne i prawne (oprogramowanie)	66	50
Inwestycje w obcym środku trwałym	9	0
Budowa ogrodzenia	149	0
Prace związane z przebudową instal. gazowej Karpia 27d	6	0
NAKŁADY NA AKTYWA TRWAŁE, RAZEM	1 948	1 500

Największe nakłady spółka poniosła na odnowienie floty samochodowej, zakup gotowych urządzeń technicznych i maszyn oraz na rozbudowę budynku biurowego.

Zamierzenia zwiększenia i utrzymania rzeczowych zasobów trwałych na rok 2017

Na rok 2017 zaplanowano kolejne nakłady na odnowienie i uzupełnienie, niezbędnego do świadczenia usług informatycznych, wyposażenia technicznego.

Wyszczególnienie:

- Zakupy gotowych urządzeń technicznych i maszyn	500 tys. PLN
- Zakup środków transportu	300 tys. PLN
- Wartości niematerialne i prawne	100 tys. PLN
- Pozostałe środki trwałe	100 tys. PLN
- Inwestycje w wynajmowanych lokalach	100 tys. PLN
RAZEM	1 100 tys. PLN

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

Przychody ze sprzedaży i wynik finansowy spółki w 2016 roku

W 2016 roku Spółka Talex osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 113 037 tys. PLN przy zysku netto w wysokości 4 720 tys. PLN (dane za rok 2015 to zysk netto na poziomie 6 250 tys. PLN).

WYSZCZEGÓLNIENIE	2016 rok (tys. PLN)	2015 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	53 217	52 363	101,63%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	59 820	71 694	83,44%

W okresie objętym raportem, przychody ze sprzedaży były niższe o 8,88 % od przychodów za rok ubiegły. Przychody ze sprzedaży produktów wzrosły o 1,63 %, natomiast sprzedaż towarów i materiałów zmalała o 16,56%.

W analizowanym okresie nieznacznie zmieniła się struktura przychodów ze sprzedaży. Udział usług w przychodach ze sprzedaży wzrósł i wyniósł około 47%. W porównywalnym okresie, czyli w 2015 roku, stanowiły one około 42% przychodów ze sprzedaży ogółem. Nieznacznie

spadła marża na sprzedaży tychże usług. Marża na sprzedaży produktów wyniosła prawie 29% (około 31% w 2015 roku). Spadek poziomu marży na usługach związany jest ze zwiększeniem kosztów amortyzacji wynikających z zakończenia projektu budowy Centrum IT.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów stanowiły 53% przychodów ze sprzedaży ogółem (w 2015 roku było to 58%), przy rentowności ok. 7% (5,5% w 2015 r.). Przedsiębiorstwa stale szukają oszczędności i regułą nadal jest, jak wynika z badań przeprowadzonych przez PMR, wydłużanie przez firmy cyklu życia sprzętu IT. Średni czas używania komputerów stacjonarnych w dużych przedsiębiorstwach wynosi 5 lat. W porównaniu z badaniem sprzed dwóch lat, udział firm, które wymieniają desktopy po okresie dłuższym niż 6 lat, wzrósł o 18 punktów procentowych. Wpływa na to fakt, że obecnie kilkuletnie komputery są w zupełności wystarczające do zwykłej pracy biurowej, w której nie wymaga się dużych mocy obliczeniowych. Z laptopów korzysta się przez okres 3-5 lat, a przeciętnie nie dłużej niż przez 4 lata.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2016 rok (tys. PLN)	2015 rok (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży netto	113 037	124 057	91,12%
Zysk brutto ze sprzedaży produktów	15 245	16 428	92,80%
Zysk brutto ze sprzedaży towarów i materiałów	4 242	3 974	106,74%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	19 487	20 402	95,52%
Koszty sprzedaży	3 724	3 748	99,36%
Koszty ogólnego zarządu	9 914	8 645	114,68%
Zysk (strata) ze sprzedaży	5 849	8 008	73,04%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	6 465	8 415	76,83%
Zysk (strata) brutto	5 893	7 810	75,45%
Zysk (strata) netto	4 720	6 250	75,52%

Niższe przychody ze sprzedaży netto przy porównywalnym z ubiegłorocznym poziomie kosztów sprzedaży i wzroście kosztów ogólnego zarządu, znalazły swoje odzwierciedlenie w zysku brutto ze sprzedaży oraz na pozostałych poziomach działalności Spółki. Przy czym należy mieć na uwadze, że wzrost kosztów zarządu związany jest ze zwiększeniem infrastruktury oraz prowadzonymi w ramach projektu „Utworzenia Centrum IT świadczącego nowoczesne usługi” pracami badawczo rozwojowymi.

Majątek spółki

Roczne sprawozdanie finansowe sporządzone na 31 grudnia 2016 roku prezentuje wartość aktywów w wysokości 98 456 tys. PLN, co stanowi 92,5 % wartości aktywów na koniec 2015 roku.

Wartość aktywów trwałych na koniec 2016 r. wyniosła 63 200 tys. PLN i również nieznacznie spadła, o 4 264 tys. PLN w stosunku do stanu na koniec 2015 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 około 64 % wartości całego majątku Spółki, w tym największy udział mają aktywa trwałe, stanowiące ponad 60% aktywów ogółem.

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

WYSZCZEGÓLNIENIE	31.12.2016		31.12.2015	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA TRWAŁE	63 200	64,19%	67 464	63,40%
Wartości niematerialne i prawne	585	0,59%	1 018	0,96%
Rzeczowe aktywa trwałe	61 733	62,70%	65 772	61,81%
Należności długoterminowe	0	0,00%	0	0,00%
Inwestycje długoterminowe	-	-	-	-
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	882	0,90%	674	0,63%

Wartość aktywów obrotowych na dzień 31.12.2016 r. wyniosła 35 183 tys. PLN i była o 9 % niższa od stanu na 31.12.2015 roku. Największy udział w aktywach obrotowych stanowiły należności krótkoterminowe, były one niższe o 7,5% w stosunku do ubiegłego roku.

Aktywa obrotowe w obu analizowanych okresach obejmują około 36% ogólnej wartości aktywów. W porównaniu z poprzednim okresem obniżeniu uległy zapasy - 891 tys. PLN (0,9%) w roku 2016, w stosunku do 2 152 tys. PLN (2,02%) w roku 2015.

Pomimo spadku wartości należności krótkoterminowych z 28 356 tys. PLN w 2015 roku do 26 217 tys. PLN w roku 2016, ich udział w aktywach ogółem pozostał na niezmiennym poziomie.

Podobnie, niemal niezmiennym pozostał udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach ogółem - 7,91% w 2016 roku, w stosunku do 7,54% w roku 2015.

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

WYSZCZEGÓLNIENIE	31.12.2016		31.12.2015	
	(tys. PLN)	% udziału w aktywach	(tys. PLN)	% udziału w aktywach
AKTYWA OBROTOWE	35 183	35,73%	38 870	36,53%
Zapasy	891	0,90%	2 152	2,02%
Należności krótkoterminowe	26 217	26,63%	28 356	26,65%
Inwestycje krótkoterminowe	7 785	7,91%	8 022	7,54%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	290	0,29%	340	0,32%

Ogólna sytuacja ekonomiczna Spółki

Wybrane wskaźniki ekonomiczne.

Wskaźniki rentowności	Rok 2016	Rok 2015	Wielkości pożądane
Wskaźnik rentowności sprzedaży ROS	4,18%	5,04%	Dodatni rosnący
zysk netto/wartość sprzedaży *100 (%)			

Wskaźnik zysku od aktywów ROA			
zysk netto/ stan aktywów * 100 (%)	4,79%	5,87%	Dodatni rosnący
Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE			
zysk netto/kapitał własny * 100(%)	9,51%	12,80%	Dodatni rosnący
Skorygowana zyskowość majątku			
zysk netto+(koszty finansowe - pod. dochodowy od kosztów finansowych) /stan aktywów*100(%)	5,53%	6,54%	Dodatni rosnący
Dźwignia finansowa			
zyskowość kapitałów własnych - zyskowość majątku	4,71%	6,93%	Dodatni rosnący

Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) informuje o tym, ile procent sprzedaży stanowi marża zysku pod odliczeniu kosztów i podatków. Wyższy poziom tego wskaźnika wskazuje na korzystniejszą kondycję finansową przedsiębiorstwa.

Wskaźnik ROA świadczy o zdolności jednostki do generowania zysków, m 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 2016	Rok 2015	Wielkości pożądane
Wskaźnik płynności I (płynności bieżącej)			
aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	1,23	1,21	1,2 - 1,8
Wskaźnik płynności II (płynności szybkiej)			
(aktywa obrotowe- zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe	1,20	1,14	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 2016 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 2016	Rok 2015	Wielkości pożądane
Wskaźnik ogólnego zadłużenia			
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania/aktywa ogółem	0,40	0,45	Max 0,5
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego			
Zobowiązania długoterminowe/kapitały własne	0,22	0,32	Max 0,5-1

Wskaźnik ogólnego zadłużenia zmniejszył swoją wartość na koniec 2016 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 2016	Rok 2015	Wielkości pożądane
Wskaźnik rotacji należności			
Przychody ze sprzedaży netto /średni stan należności	6,80	8,19	7-10
Cykl zapasów			
średni stan zapasów/koszt własny sprzed. *180	3,53	9,27	malejący
Cykl należności			
średni stan należności/wartość sprzedaży * 180	52,98	43,96	malejący
Czas trwania zobowiązań w dniach			
średnie zobowiązania handlowe/koszt własny sprzedaży*360	44,66	47,10	Średni termin wymagalności
Okres zamiany kapitału obrotowego na środki pieniężne			
cykl należności + cykl zapasów (w dniach)	56,51	53,23	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. Przyny takiego stanu 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 niższym poziomie niż w 2015 roku, co wskazuje na wydłużenie czasu oczekiwania na spłatę należności. Wskaźnik ten nie przekracza o więcej niż połowę, terminu zawartego w warunkach sprzedaży. Spółka Talex dzięki zgromadzonym na rachunku środkom pieniężnym, może sobie pozwolić na tymczasowe kredytowanie swoich Klientów, co wprawdzie pociąga za sobą zamrożenie środków pieniężnych w należnościach, ale jednocześnie pozwala umacniać relacje ze stałymi klientami Spółki i budować trwałe relacje z nowo pozyskanymi klientami Talex.

Skróceniu uległ czas trwania zobowiązań w dniach, z prawie 48 dni w 2015 roku do prawie 45 dni w roku 2016. 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 2016 roku. Spółka Talex posiada prawidłową płynność finansową, na dobrym poziomie utrzymują się wskaźniki zadłużenia i obrotowości.

Sytuacja finansowa

Kapitał własny spółki na dzień 31 grudnia 2016 r. wynosił 49 644 tys. PLN w tym:

- kapitał akcyjny (3.000.092 akcje) 3 000 tys. PLN
- kapitał zapasowy 37 895 tys. PLN

- zysk/strata netto za 2016 r. 4 720 tys. PLN

Sytuacja płatnicza Spółki w 2016 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 31.12.2016 r. wynosiła 39 537 tys. PLN, stanowiły one prawie 80 % kapitałów własnych, z tym że kwota zobowiązań obejmuje również zaciągnięty przez Spółkę kredyt długoterminowy.

Spółka na dzień 31.12.2016 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 2016 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 2016 roku stan posiadanych akcji własnych nie uległ zmianie, gdyż w opisywanym okresie Spółka nie nabywała żadnych akcji własnych. Spółka posiadała łącznie 6 711 akcji w cenie nabycia 75 tys. 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 31.12.2016 r. wynosiło 13 468 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 procentowych dla kredytu inwestycyjnego, którego spłata przewidywana jest w analogicznym okresie.

Ryzyko związane ze zmianą kursów walut obcych względem złotego w obecnej sytuacji rynkowej jest znaczące. Spółka nie korzystała z usług jednostek finansujących, zabezpieczających ryzyko kursowe. Płatności zobowiązań w walutach obcych w 70 % zostały zrównoważone należnościami również w walutach obcych i stanowiły w 2016 roku około 6 % wszystkich zobowiązań ogółem Spółki. Decyzje odnośnie stosowania instrumentów zabezpieczających zostaną podjęte stosownie do rozwoju sytuacji na rynku walutowym. W roku 2016 roku na działalności finansowej w zakresie różnic kursowych Spółka poniosła stratę w wysokości 15,9 tys. PLN.

Zatrudnienie w spółce

Na dzień 31 grudnia 2016 roku Spółka zatrudniała 345 pracowników. Przeciętny stan zatrudnienia w 2016 roku w przeliczeniu na pełne etaty wyniósł 340,85 .

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą.

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

Ryzyko konkurencji.

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców.

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od dużych klientów.

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

klientów kluczowych oraz przez generowanie części przychodów ze współpracy z wieloma mniejszymi kontrahentami.

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

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

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki.

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

Podstawowe produkty, towary i usługi Spółki

Sprzedaż towarów i materiałów w 2016 roku stanowiła około 53% przychodów ze sprzedaży ogółem. Dynamika tej sprzedaży wyniosła 83,4%. Spółce udało się zwiększyć poziom przychodów ze sprzedaży produktów w stosunku do minionego roku, wzrosły one o 1,6% w 2016 roku.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2016 (tys. PLN)	Rok 2015 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody ze sprzedaży produktów	53 217	52 363	101,6%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	59 820	71 694	83,4%

Największy udział w sprzedaży usług stanowiły usługi instalacji i utrzymania środowisk IT (32,5%) oraz usługi związane z oprogramowaniem (23,1%). Największy wzrost sprzedaży Spółka odnotowała w zakresie usług Data Center, obejmujących kolokację, hosting oraz udostępnianie infrastruktury. W kolejnych latach Spółka rozwijać będzie sprzedaż usług świadczonych przy wykorzystaniu zasobów Data Center oraz usług w zakresie szeroko pojętego serwisu aplikacji, urządzeń informatycznych oraz instalacji i konfiguracji sprzętu informatycznego, co jest następstwem podpisanych przez Talex umów dotyczących tego typu usług.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2016 (tys. PLN)	Rok 2015 (tys. PLN)	Dynamika
Usługi instalacji i utrzymania środowisk IT	17 285	16 350	105,7%
Usługi związane z oprogramowaniem	12 286	11 463	107,2%
Usługi Data Center	10 356	8 591	120,5%
Outsourcing usług informatycznych	9 283	10 753	86,3%
Integracja IT	3 566	4 615	77,3%
Pozostałe	441	591	74,8%
Razem	53 217	52 363	101,6%

Dynamika przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów na koniec 2016 roku wyniosła 83,4 % i prawie w całości dotyczy hurtowej sprzedaży komputerów urządzeń peryferyjnych i oprogramowania.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2016 (tys. PLN)	Rok 2015 (tys. PLN)	Dynamika
hurtowa sprzedaż komputerów i urządzeń peryferyjnych i oprogramowania	59 098	71 686	82,4%
hurtowa sprzedaż aparatury elektronicznej i telekomunikacyjnej	713	0	-
pozostała sprzedaż detaliczna poza siecią sklepową	9	8	114,6%
Razem	59 820	71 694	83,4%

Rynki zbytu oraz źródła zaopatrzenia

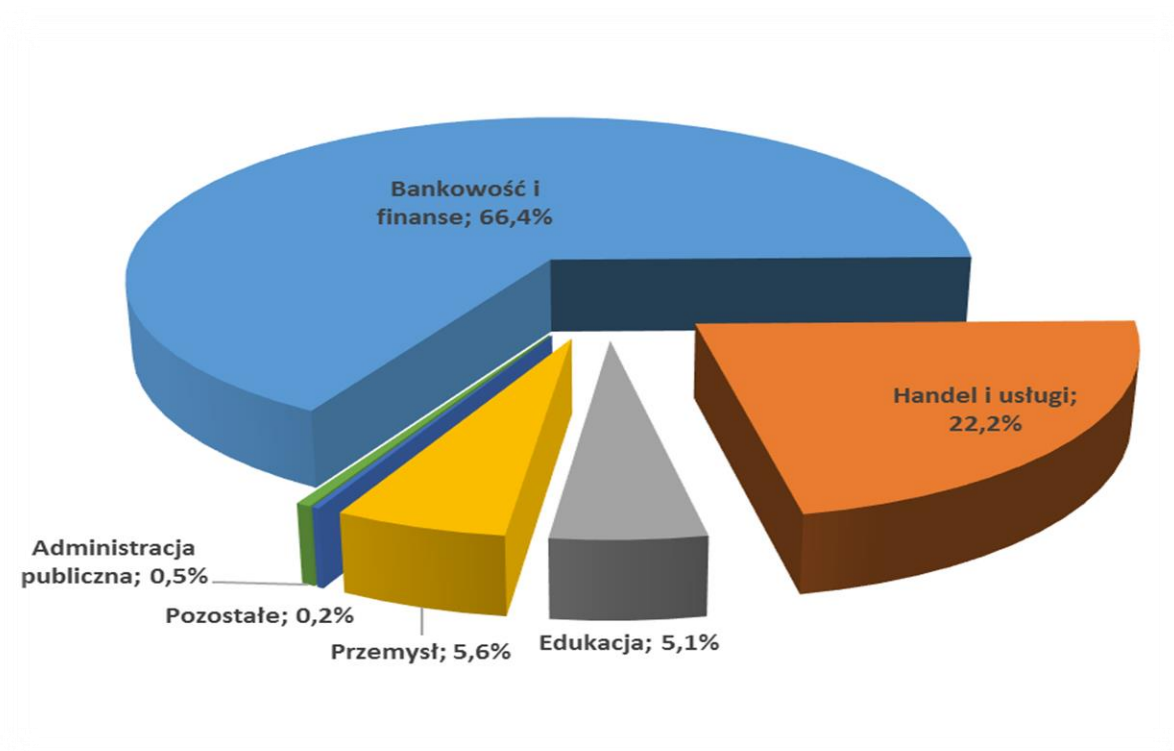
W roku 2016 Spółka prowadziła sprzedaż towarów i produktów wyłącznie na rynku krajowym. Przychody ze sprzedaży zagranicznej Spółki w 2015 roku pochodziły z działalności prowadzonej na terenie Republiki Czeskiej.

Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2016 (tys. PLN)	Rok 2015 (tys. PLN)	Dynamika
Przychody netto ze sprzedaży produktów:	53 217	52 363	101,6%
Kraj	53 217	52 358	101,6%
Eksport	0	5	
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów:	59 820	71 694	83,4%
Kraj	59 820	71 487	83,7%
Eksport	0	207	-
Razem	113 037	124 057	91,1%

Najwięksi odbiorcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	Rok 2016 (tys. PLN)	Udział %
Grupa BZWBK	40 553	35,88%
Credit Agricole Bank Polska SA	22 901	20,26%
Terg S.A.	5 402	4,78%
Politechnika Poznańska	5 375	4,76%
ING S.A.	4 322	3,82%
Grupa Allegro Sp. z o.o.	3 365	2,98%
Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A.	2 911	2,58%
EUROCASH S.A.	2 800	2,48%
Volkswagen Group Polska S.A.	2 597	2,30%
Tree IT Sp. z o.o.	2 471	2,19%
Pozostali	20 340	17,99%
RAZEM	113 037	100,00%

Struktura przychodów według rynków zbytu w 2016 roku.

Główni dostawcy Spółki.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2016 rok (tys. PLN)	Udział %
Avnet Sp. z o.o.	14 462	19,4%
S4E S.A.	9 021	12,1%
HP Inc Polska Sp. z o.o.	7 086	9,5%
ALSO Polska Sp. z o.o.	6 840	9,2%
AB S.A.	6 792	9,1%
ABC DATA S.A.	3 182	4,3%
WENDEX Mieczysław Wendland	2 560	3,4%
PGE Obrót S.A.	1 887	2,5%
Arcus Systemy Informatyczne Sp. z o.o.	1 611	2,2%
BZ WBK Leasing SA	1 251	1,7%
Tech Data Polska Sp. z o.o.	1 232	1,7%
VERACOMP S.A.	1 195	1,6%
Pozostali	15 179	20,4%
RAZEM	74 487	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

W roku 2016 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 15 maja 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 13/2015) do dnia 22 maja 2016 r. (publikacja raportu bieżącego nr 3/2016), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach, które łącznie spełniały kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,74 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z lipca 2015 roku, o wartości netto 715 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa sprzętu komputerowego,
- w dniu 22 lutego 2016 r. Spółka powzięła wiadomość o zawarciu aneksu z dnia 1 października 2015 r. do umowy z Credit Agricole Bank Polska S.A. z siedzibą we Wrocławiu, o której informowała w raporcie bieżącym nr 17/2011. Przedmiotem aneksu jest przedłużenie okresu świadczenia usług związanych z Data Center. Usługi świadczone będą przez Spółkę przez okres 5 lat a ich wartość w tym okresie szacowana jest na kwotę netto 9,2 mln PLN,
- w okresie od dnia 28 grudnia 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 24/2015) do dnia 2 maja 2016 r. (publikacji raportu bieżącego nr 8/2016), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu, które łącznie spełniały kryterium umowy znaczącej. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,93 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z kwietnia

2016 roku, o wartości netto 209 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych,

- w okresie dwunastu miesięcy do dnia 8 lipca 2016 r. (publikacji raportu bieżącego nr 13/2016), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Terg S.A. z siedzibą w Złotowie. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 5,60 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z lipca 2016 roku, o wartości netto 3,43 mln PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych,
- w okresie od dnia 2 maja 2016 roku (publikacja raportu bieżącego nr 8/2016) do dnia 20 września 2016 r. (publikacja raportu bieżącego nr 15/2016), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 5,18 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z czerwca 2016 roku, o wartości netto 252 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych,
- w okresie od dnia 12 października 2015 roku (publikacja raportu bieżącego nr 18/2015) do dnia 12 października 2016 r. (publikacja raportu bieżącego nr 16/2016), 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, wynosi netto 4,77 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z grudnia 2015 roku, o wartości netto 891 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych,
- 3 listopada 2016 r., Spółka zawarła umowę z IBM Global Financing Polska sp. z o.o. z siedzibą we Warszawie (zamawiający). Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych dla podmiotu trzeciego, z którym zamawiającego łączy umowa o finansowanie przedmiotu dostawy. Wartość netto umowy wynosi 12,7 mln PLN. Postanowienia umowy nie wyłączają ani nie ograniczają uprawnień do dochodzenia roszczeń odszkodowawczych,
- 23 listopada 2016 r., Spółka zawarła umowę z Bankiem Zachodnim WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu (Bank). Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych. Szacunkowa, maksymalna wartość netto umowy wynosi 6,64 mln PLN,
- 2 grudnia 2016 r., Spółka zawarła umowę z Bankiem Zachodnim WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Przedmiotem umowy jest dostawa rozwiązań informatycznych o wartości netto 3,86 mln PLN,
- w okresie od dnia 20 września 2016 roku (publikacja raportu bieżącego nr 15/2016) do dnia 5 grudnia 2016 r. (publikacja raportu bieżącego nr 20/2016), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 4,69 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z listopada 2016 roku, o wartości netto 748 tys. PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych,
- w okresie od dnia 5 grudnia 2016 roku (publikacja raportu bieżącego nr 20/2016) do dnia publikacji niniejszego raportu (publikacja raportu bieżącego nr 21/2016), Spółka uzyskała szereg kolejnych zamówień od Banku Zachodniego WBK S.A. z siedzibą we Wrocławiu. Łączna wartość uzyskanych zamówień wynosi netto 5,06 mln PLN. Największym z tych zamówień było zamówienie z grudnia 2016 roku, o wartości netto 1,08 mln PLN. Przedmiotem zamówienia była dostawa rozwiązań informatycznych.

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 4 380 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 31.12.2016 roku około 78,5% stanowiły gwarancje dobrego wykonania kontraktu. Celem tych gwarancji jest zabezpieczenie roszczeń mogących powstać w przypadku nieprawidłowego wykonania umowy. Prawie 13,6% stanowiły gwarancje zwrotu otrzymanych zaliczek. Blisko 4,2% na ostatni dzień grudnia 2016 roku stanowiły gwarancje wystawione z tytułu rękojmi i gwarancji. Ponad 3,7 % stanowiły gwarancje płatności, których celem jest zagwarantowanie terminowej płatności wierzytelności pieniężnych.

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 1,23, a wskaźnik szybkiej płynności kształtował się na poziomie 1,20.

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta

W opisywanym okresie nie nastąpiły żadne istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta

W analizowanym okresie nie nastąpiły żadne zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę.

Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska

Spółka nie zawierała z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich odwołania, zwolnienia lub rezygnacji z zajmowanego stanowiska.

Akcje emitenta oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych emitenta, będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Łączna liczba i wartość nominalna akcji Spółki

Emisja	Liczba akcji	Wartość nominalna (w PLN)	Wartość łączna (w tys. PLN)
Ogółem	3.000.092	1	3 000
Seria A	102.000	1	102
Seria B	849.000	1	849
Seria C	450.000	1	450
Seria D	889.092	1	889
Seria E	710.000	1	710

W posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących pozostają następujące akcje Spółki:

Akcjonariusz	Liczba akcji					
	serii A	serii B	serii C	serii D	serii E	akcje razem
Janusz Gocałek	34000	283000	145216	294340	-	756556
Jacek Klauziński	34000	283000	145216	294340	-	756556
Andrzej Różga	34000	283000	145216	294340	-	756556
Rafał 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	756.556	25,22	892.556	26,19
Jacek Klauziński	756.556	25,22	892.556	26,19
Andrzej Różga	756.556	25,22	892.556	26,19
FAMILIAR S.A., SICAF-SIF spółka prawa Wielkiego Księstwa Luksemburga	190.822*	7,58	190.822*	5,60

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

Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Zarządowi Spółki nie są znane jakiekolwiek 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 5 maja 2016 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 z siedzibą w Warszawie, przy ul. Orzycka 6 lok. 1B (02-695), na podmiot, z którym została podpisana umowa dotycząca przeglądu sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 30 czerwca 2016 r. oraz badania sprawozdania finansowego Spółki sporządzonego na dzień 31 grudnia 2016 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 wyniesie netto 30.000,00 PLN.

W 2016 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.

Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok

Zarząd Spółki nie publikował prognozy wyników finansowych na rok 2016.

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 powiązanymi, jeżeli wartość tych transakcji (łączna wartość wszystkich transakcji zawartych w okresie od początku roku obrotowego) przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro

Spółka nie zawierała, w okresie od początku roku obrotowego, transakcji z podmiotami powiązanymi, których łączna wartość przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.

Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych podmiotom powiązanym emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności

W opisywanym okresie Spółka nie udzieliła poręczeń, kredytu, gwarancji czy też pożyczki.

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", w ramach którego, udało się pozyskać już pierwszych Klientów, w tym Grupę Allegro, która korzysta w infrastruktury Data Center przygotowanej w ramach ww. projektu.

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 nadwyreżyła 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 29 marca 2017 r.

Członkowie Zarządu:

Janusz Gocałek.....

Jacek Klauziński.....

Andrzej Różga.....

Rafał Szałek.....

Radosław Wesołowski.....