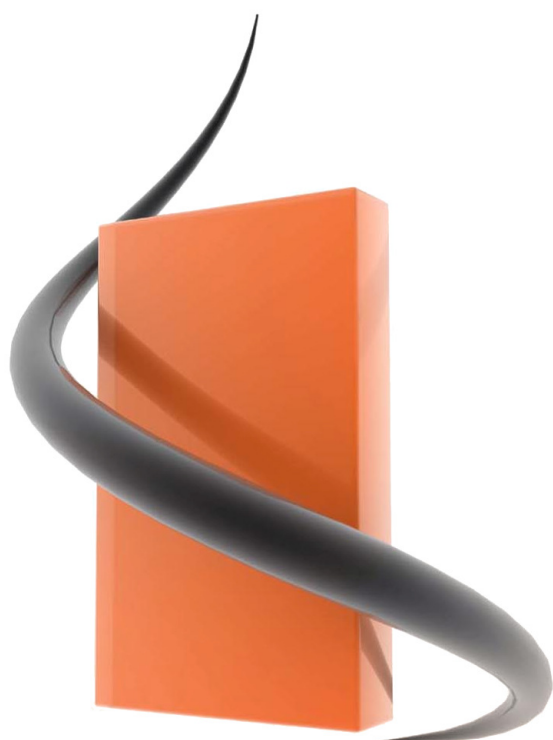




**RAPORT KWARTALNY  
ZA OKRES TRZECH MIESIĘCY  
ZAKOŃCZONY 31 XII 2009**

2010-02-15



## SPIS TREŚCI

1.	INFORMACJE OGÓLNE	3
2.	WYBRANE DANE FINANSOWE	7
3.	KOMENTARZ ZARZĄDU NA TEMAT CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE	14
4.	INFORMACJE NA TEMAT AKTYWNOŚCI, JAKĄ W OKRESIE OBJĘTYM RAPORTEM EMITENT PODEJMOWAŁ W OBSZARZE ROZWOJU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI	16
	INFORMACJA NT. DZIAŁALNOŚCI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ	17
5.	GŁÓWNE RYZYKA ZWIĄZANE Z PROWADZONĄ DZIAŁALNOŚCIĄ OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	17 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:	<a href="http://www.pgs-soft.com">www.pgs-soft.com</a>
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 pod 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 31 grudnia 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.

#### **Wojciech Gurgul** – Prezes Zarządu

Ma 39 lat. Współzałożyciel PGS SOFTWARE S.A. Absolwent Wydziału Podstawowych Problemów Techniki Politechniki Wrocławskiej na kierunku Matematyka Stosowana. Posiada 14 lat doświadczenia zawodowego w zarządzaniu projektami i zespołami IT. Przez 5 lat pracował dla jednej z największych sieci sklepów meblowych w Polsce jako Menedżer IT,

a następnie przez 9 lat zajmował różne stanowiska kierownicze w jednej z największych korporacji amerykańskich – General Electric. Ma bogate doświadczenie w zarządzaniu złożonymi projektami charakteryzującymi się dużym rozproszeniem zespołów projektowych po całym świecie.

#### **Paweł Gurgul** – Członek Zarządu

Ma 46 lat. jest jednym z założycieli firmy PGS SOFTWARE S.A. Legitymuje się dyplomem Magistra Informatyki Politechniki Wrocławskiej. Posiada ponad dwudziestoletnie doświadczenie w branży IT. Karierę rozpoczął jako programista w Niemczech. Brał udział w projektach dla firm takich jak TUI, Volkswagen Bank, Quelle, Warsteiner Brauerei, Thyssen. Zorganizował od podstaw polski oddział firmy CMFC GmbH i kierował nim przez 9 lat. W firmie Heiler Software Polska przez 4 lata sprawował funkcję członka zarządu. Odpowiadał za całość operacji firmy Heiler Software Polska – zaczynając od organizacji współpracy biur: w Stuttgarcie i we Wrocławiu, poprzez koordynację prac w polskim oddziale, kontrolę finansów, zarządzanie personelem i wszelkie sprawy związane z bieżącym funkcjonowaniem biura.

#### **W skład Rady Nadzorczej PGS Software S.A. na dzień 31 grudnia 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

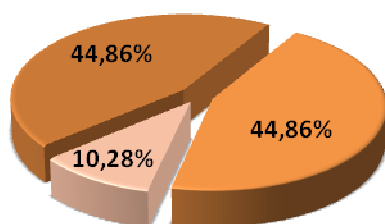
W okresie 1 stycznia – 31 grudnia 2009 r. nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu ani Rady Nadzorczej PGS Software S.A.

#### **1.4. Struktura akcjonariatu Spółki**

##### **Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% akcji wg stanu na dzień 31.12.2009**

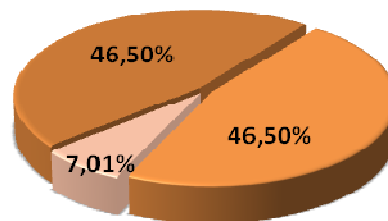
Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Wojciech Gurgul	12,000,000	18,250,000	44.86%	46.50%
Paweł Gurgul	12,000,000	18,250,000	44.86%	46.50%
Pozostali	2,750,000	2,750,000	10.28%	7.01%
SUMA	26,750,000	39,250,000	100.00%	100.00%

Wykres 1 Udział w kapitale zakładowym



■ Wojciech Gurgul ■ Paweł Gurgul ■ Pozostali

Wykres 2 Udział w głosach na Walnym Zgromadzeniu



■ Wojciech Gurgul ■ Paweł Gurgul ■ Pozostali

**Akcje w posiadaniu osób zarządzających wg stanu na dzień 30.09.2009**

Akcjonariusz	Funkcja	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Wojciech Gurgul	Prezes Zarządu	12.000.000	18.250.000	44.86%	46.50%
Paweł Gurgul	Członek Zarządu	12.000.000	18.250.000	44.86%	46.50%

## 2. WYBRANE DANE FINANSOWE

### 2.1. Wybrane dane finansowe

WYSZCZEGÓLNIENIE	31.12.2009	31.12.2008
I. Kapitał własny	2,946,794.80	2,226,747.92
II. Należności długoterminowe	-	-
III. Należności krótkoterminowe	1,454,938.54	1,329,323.38
IV. Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1,486,527.39	423,581.48
V. Zobowiązania długoterminowe	-	-
VI. Zobowiązania krótkoterminowe	414,901.71	142,964.06

WYSZCZEGÓLNIENIE	IV kwartał		Cztery kwartały	
	(rok bieżący) Okres od 01.10.2009 do 31.12.2009	(rok ubiegły) Okres od 01.10.2008 do 31.12.2008	(rok bieżący) Okres od 01.01.2009 do 31.12.2009	(rok ubiegły) Okres od 01.01.2008 do 31.12.2008
Przychody netto ze sprzedaży	1,812,035.68	2,035,637.35	8,123,672.81	6,611,915.69
Amortyzacja	71,903.43	58,454.56	276,777.94	108,112.79
Zysk/strata na sprzedaży	147,439.47	629,484.64	1,516,183.31	1,707,377.37
Zysk/strata na działalności operacyjnej	-218,215.03	629,135.23	1,054,569.62	1,704,221.03
Zysk/strata brutto	-121,108.23	636,566.81	971,318.28	1,783,150.71
Zysk/strata netto	-169,505.23	512.860.80	714,897.28	Brak danych*

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

## 2.2. Bilans

AKTYWA	31.12.2009	30.09.2009	31.12.2008
<b>A. AKTYWA TRWAŁE</b>	351,387.46	405,023.67	262,286.91
<b>I. Wartości niematerialne i prawne</b>	13,864.93	18,634.66	-
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	-	-	-
2. Wartość firmy	-	-	-
3. Inne wartości niematerialne i prawne	13,864.93	18,634.66	-
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	-	-	-
<b>II. Rzeczowe aktywa trwałe</b>	240,229.53	289,096.01	262,286.91
<b>1. Środki trwałe</b>	240,229.53	289,096.01	262,286.91
a) Grunty ( w tym prawo wieczystego użytkowania gruntu)	-	-	-
b) Budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	50,285.46	59,976.96	-
c) Urządzenia techniczne i maszyny	123,090.06	156,804.35	227,366.10
d) Środki transportu	15,019.15	15,998.71	34,920.81
e) Inne środki trwałe	51,834.86	56,315.99	-
<b>2. Środki trwałe w budowie</b>	-	-	-
<b>3. Zaliczki na środki trwałe w budowie</b>	-	-	-
<b>III. Należności długoterminowe</b>	-	-	-
<b>IV. Inwestycje długoterminowe</b>	51,060.00	51,060.00	-
<b>V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>	46,233.00	46,233.00	-
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	46,233.00	46,233.00	-
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	-	-	-
<b>B. AKTYWA OBROTOWE</b>	3,013,313.53	3,334,172.37	2,109,127.07
<b>I. Zapasy</b>	14,449.20	13,537.80	-
1. Materiały	818.75	818.75	-

2. Półprodukty i produkty w toku	-	-	-
3. Produkty gotowe	-	-	-
4. Towary	-	-	-
5. Zaliczki na dostawy	13,630.45	12,719.05	-
<b>II. Należności krótkoterminowe</b>	<b>1,451,198.60</b>	<b>1,925,637.12</b>	<b>1,336,859.96</b>
1. Należności od jednostek powiązanych	-	1,748.30	-
2. Należności od pozostałych jednostek	1,451,198.60	1,923,888.82	1,336,859.96
a) z tytułu dostaw i usług, w okresie spłaty:	1,203,705.78	1,699,720.49	1,145,965.26
– do 12 miesięcy	1,203,705.78	1,699,720.49	1,145,965.26
– powyżej 12 miesięcy	-	-	-
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	237,782.82	164,467.61	183,358.12
c) inne	9,710.00	59,700.72	7,536.58
d) dochodzone na drodze sądowej	-	-	-
<b>III. Inwestycje krótkoterminowe</b>	<b>1,488,474.34</b>	<b>1,319,967.02</b>	<b>728,986.27</b>
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	1,488,474.34	1,319,967.02	728,986.27
a) w jednostkach powiązanych	-	-	-
b) w pozostałych jednostkach	2,114.99	2,114.99	305,404.79
– udziały lub akcje	-	-	-
– inne papiery wartościowe	-	-	-
– udzielone pożyczki	-	-	-
– inne krótkoterminowe aktywa finansowe	2,114.99	2,114.99	305,404.79
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1,486,359.35	1,317,852.03	423,581.48
– środki pieniężne w kasie i na rachunkach	246,359.35	77,684.03	153,581.48
– inne środki pieniężne	1,240,000.00	1,240,168.00	270,000.00
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	-	-	-
<b>IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>59,191.39</b>	<b>75,030.43</b>	<b>43,280.84</b>
<b>SUMA AKTYWÓW</b>	<b>3,364,700.99</b>	<b>3,739,196.04</b>	<b>2,371,413.98</b>

<b>PASYWA</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>30.09.2009</b>	<b>31.12.2008</b>
<b>A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY</b>	2,941,645.20	3,111,150.45	2,226,747.92
<b>I. Kapitał (fundusz) podstawowy</b>	535,000.00	535,000.00	535,000.00
<b>II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)</b>	-	-	-
<b>III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)</b>	-	-	-
<b>IV. Kapitał (fundusz) zapasowy</b>	1,691,747.92	1,691,747.92	808,586.12
<b>V. Kapitał (fundusz) rezerwowy z aktualizacji wyceny</b>	-	-	-
<b>VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe</b>	-	-	-
<b>VII. Różnice kursowe z przeliczenia</b>	-	-	-
<b>VIII. Zysk (strata) z lat ubiegłych</b>	-	-	-
<b>IX. Zysk (strata) netto</b>	714,897.28	884,402.53	1,563,234.71
<b>X. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)</b>	-	-	-680,072.91
<b>B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA</b>	423,055.79	628,045.59	144,666.06
<b>I. Rezerwy na zobowiązania</b>	8,129.00	8,129.00	1,702.00
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	8,129.00	8,129.00	1,702.00
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	-	-	-
3. Pozostałe rezerwy	-	-	-
<b>II. Zobowiązania długoterminowe</b>	-	-	-
<b>III. Zobowiązania krótkoterminowe</b>	414,926.79	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	411,544.90	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:	158,266.48	270,034.21	42,151.41
– do 12 miesięcy	158,266.48	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	142,220.85	179,410.54	98,705.58
h) z tytułu wynagrodzeń	108,866.33	142,514.99	-
i) inne	2,191.24	13,034.41	2,107.07
3. Fundusze specjalne	3,381.89	14,922.44	-
<b>IV. Rozliczenia międzyokresowe</b>	-	-	-
<b>SUMA PASYWÓW</b>	<b>3,364,700.99</b>	<b>3,739,196.04</b>	<b>2,371,413.98</b>

### 2.3. Rachunek zysków i strat

	IV kwartał (rok bieżący)	Cztery kwartały (rok bieżący)	IV kwartał (rok ubiegły)	Cztery kwartały (rok ubiegły)
	Od 01.10.2009	Od 01.01.2009	Od 01.10.2008	Od 01.01.2008
	do 31.12.2009	Do 31.12.2009	Do 31.12.2008	Do 31.12.2008
<b>A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:</b>	1,812,035.68	8,123,672.81	2,035,637.35	6,611,915.69
– od jednostek powiązanych	0.00	0.00	0.00	0.00
I. Przychód ze sprzedaży produktów	1,812,035.68	8,118,672.81	2,032,837.35	6,609,115.69
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie wartość ujemna)	0.00	0.00	0.00	0.00
III. Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0.00	0.00	0.00	0.00
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0.00	5,000.00	2,800.00	2,800.00
<b>B. Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>1,664,596.21</b>	<b>6,607,489.50</b>	<b>1,406,152.71</b>	<b>4,904,538.32</b>

I. Amortyzacja	71,903.43	276,777.94	58,454.56	108,112.79
II. Zużycie materiałów i energii	29,506.13	167,911.51	18,832.06	106,655.17
III. Usługi obce	841,219.59	3,243,793.49	731,464.50	2,786,648.13
IV. Podatki i opłaty, w tym:	5,875.10	28,370.93	12,944.57	16,586.29
– podatek akcyzowy	0.00	0.00	0.00	0.00
V. Wynagrodzenia	585,206.37	2,431,120.88	462,429.14	1,552,676.17
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	93,116.06	307,797.38	84,383.34	216,975.41
VII. Podróże służbowe	18,161.20	75,097.46	4,957.17	32,494.13
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	19,608.33	76,619.91	29,887.37	81,590.23
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0.00	0.00	2,800.00	2,800.00
<b>C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A–B)</b>	147,439.47	1,516,183.31	629,484.64	1,707,377.37
<b>D. Pozostałe przychody operacyjne</b>	1.22	6,282.09	14.53	10,529.71
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0.00	0.00	9,420.00	9,420.00
II. Dotacje	0.00	0.00	0.00	0.00
III. Inne przychody operacyjne	1.22	6,282.09	- 9,405.47	1,109.71
<b>E. Pozostałe koszty operacyjne</b>	365,655.72	467,895.78	363.94	13,686.05
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0.00	0.00	1,500.00	1,500.00
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	365,654.54	461,467.85		
II. Inne koszty operacyjne	1.18	6,427.93	- 1,136.06	12,186.05
<b>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D–E)</b>	-218,215.03	1,054,569.62	629,135.23	1,704,221.03
<b>G. Przychody finansowe</b>	97,159.80	232,993.46	193,685.62	270,458.85
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0.00	0.00	0.00	0.00
– od jednostek powiązanych	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Odsetki, w tym:	7,395.50	19,747.61	6,111.36	42,698.01
– od jednostek powiązanych	0.00	0.00	0.00	0.00

III. Zysk ze zbycia inwestycji	0.00	0.00	0.00	0.00
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	0.00	0.00	0.00	0.00
V. Inne	89,764.30	213,245.85	187,574.26	227,760.84
<b>H. Koszty finansowe</b>	<b>53,00</b>	<b>316,244.80</b>	<b>186,254.04</b>	<b>191,529.17</b>
I. Odsetki, w tym:	53,00	858,00	79.40	242.40
– dla jednostek powiązanych	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Strata ze zbycia inwestycji	0.00	0.00	0.00	0.00
III. Aktualizacja wartości inwestycji	0.00	0.00	0.00	0.00
IV. Inne	0.00	315,386.80	186,174.64	191,286.77
<b>I. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G–H)</b>	<b>-121,108.23</b>	<b>971,318.28</b>	<b>636,566.81</b>	<b>1,783,150.71</b>
<b>J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (K.I.-K.II)</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
I. Zyski nadzwyczajne	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Straty nadzwyczajne	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>K. Zysk (strata) brutto (I+/-J)</b>	<b>-121,108.23</b>	<b>971,318.28</b>	<b>636,566.81</b>	<b>1,783,150.71</b>
<b>L. Podatek dochodowy</b>	<b>48,397.00</b>	<b>256,421.00</b>	<b>123,706.00</b>	<b>Brak danych *</b>
I. Część bieżąca	48,397.00	296,227.00	123,706.00	Brak danych *
II. Część odroczone		- 39,806.00	-	Brak danych *
<b>M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>N. Zysk (strata) netto (K–L–M)</b>	<b>-169,505.23</b>	<b>714,897.28</b>	<b>512,860.80</b>	<b>Brak danych*</b>

\* Ze względu na fakt, iż w pierwszej części 2008 roku Spółka prowadziła działalność w innej formie prawnej, nie jest możliwe przedstawienie porównywalnych danych za 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 umarżane były proporcjonalnie do okresu ich użytkowania, z zastosowaniem liniowej metody amortyzacji. Środki trwałe o wartości poniżej 3 500,00 były umarżane 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 31 grudnia 2009 r.

Na wyniki Emitenta w IV kwartale i w całym 2009 roku wpływał szereg czynników o charakterze pozytywnym jak i negatywnym.

Podobnie jak w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 roku, również w jego IV 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. Było to widoczne szczególnie w grudniu 2009 roku. W konsekwencji przychody ze sprzedaży w IV kwartale były o ok. 6.9% niższe niż w III kwartale 2009 oraz o 10.98% niższe niż w IV kwartale 2008 roku.

Niezależnie od spowolnienia gospodarczego, w całym 2009 roku Emitent był w stanie wypracować 8,124 mln zł przychodów ze sprzedaży, w porównaniu do 6,61 mln zł w 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 IV kwartału 2009 roku pozostawały na poziomie z pierwszego

półroczna 2009 roku. Łącznie w IV kwartale 2009 roku Emitent realizował 17 stałych umów na świadczenie usług, zaś różnego rodzaju projekty wykonywał dla w sumie 25 klientów.

	01.10.2009 – 31.12.2009	01.10.2008 – 31.12.2008
<b>Liczba klientów ogółem</b>	25	27
<b>Liczba stałych umów</b>	17	16

Utrzymanie stabilnej ilości 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.

Jednocześnie – podobnie jak w poprzednich okresach 2009 roku – również w IV kwartale 2009 roku czynnikiem zewnętrznym, pozytywnie wpływającym na przychody i zyski Emitenta 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.

Czynnikiem w najistotniejszy sposób wpływającym na wynik netto wypracowany w IV kwartale 2009 roku, była konieczność utworzenia w grudniu rezerw na nieściągalne należności w wysokości 365,654.54 zł. W związku z powyższym spółka zanotowała w IV kwartale 2009 roku stratę netto w wysokości 169,5 tys. zł w porównaniu do zysku netto w wysokości 512,8 tys. zł. w analogicznym okresie 2008 roku. Należy jednak mieć świadomość, iż było to wydarzenie o charakterze jednorazowym, a wynik netto bez jego uwzględnienia byłby dodatni i oscylował na poziomie ok. 200 tys. zł.

W skali czterech kwartałów 2009 roku Emitent wypracował zysk netto w wysokości 715 tys. zł.

W związku z powyższym, w porównaniu do zaktualizowanej 8 grudnia 2009 roku prognozy wyników finansowych, przychody w skali całego 2009 roku były od niej niższe o ok. 6.6% (głównie w związku z niższym poziomem sprzedaży w grudniu 2009 roku), a jednocześnie o ok. 22.9% wyższe niż w roku poprzednim. Zysk netto obciążony wartością utworzonych rezerw na nieściągalne należności był o 8.3% niższy w porównaniu do prognozowanej wartości 780 tys. zł.

W odniesieniu do przyszłych okresów sprawozdawczych oczekuje się, iż mimo utrzymania trudnej sytuacji na rynku, w 2010 roku wyniki Emitenta ulegną poprawie, m.in. dzięki wzmocnionym działaniom marketingowym oraz braku odpisów na należności nieściągalne.

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

---

W IV kwartale 2009 roku Emitent rozpoczął szereg projektów marketingowych, mających na celu wsparcie sprzedaży usług spółki w kolejnych okresach sprawozdawczych. Zrealizowano m.in. nową stronę internetową spółki. Rozwijany był również 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. Jego działalność pozwala spółce na generowanie zainteresowania ofertą spółki wśród polskich przedsiębiorców korzystających z rozwiązania.

Trwały również prace z partnerami polskimi nad uruchomieniem wspólnych rozwiązań, których uruchomienie planowane jest na I kwartał 2010 roku.

Rozwijana była także działalność spółki zależnej iPGS sp. z o.o., która obecnie tworzy swój pierwszy produkt przeznaczony do sprzedaży na terenie Polski.

W IV kwartale 2009 roku Spółka kontynuowała również realizację projektów informatycznych przeznaczonych do klienta polskiego – produktów IT wspomagających

działalność i zarządzanie przedsiębiorstwem. Oczekuje się, że Emitent będzie w stanie zaoferować je pierwszym klientom w I kwartale 2010 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.

W III kwartale 2009 roku spółka zależna od PGS Software S.A. – iPGS Sp. z o.o. złożyła wniosek o dofinansowanie projektu z Programu Operacyjnego 8.1. Spółka czeka na ogłoszenie decyzji w tej sprawie. Zamierza również kontynuować składanie wniosków o dofinansowanie z funduszy EU w przyszłości.

## **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 osiąmane w przyszłości przez Emitenta będą zależeć 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 31.12.2009 spółka miała zawarte następujące kontrakty terminowe:

Kwota	Waluta	Data rozliczenia	Kurs
100 000,00	EUR/PLN	29.01.2010	4,1980
100 000,00	EUR/PLN	26.02.2010	4,2051
100 000,00	EUR/PLN	31.03.2010	4,2655
100 000,00	EUR/PLN	29.04.2010	4.1745

### 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 IV kwartale spółka kontynuowała 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.

#### **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.**

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.

Poza wskazanymi powyżej, Spółka nie stosuje innych metod zarządzania ryzykiem finansowym. Zarząd planuje kontynuować tę samą strategię w 2010 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 kwartalne 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