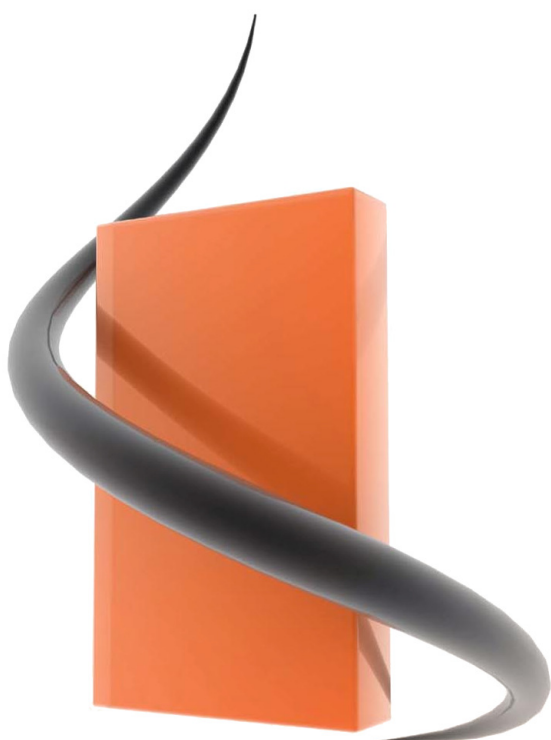




RAPORT PÓŁROCZNY ZA OKRES SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30 CZERWCA 2009

2009-08-04



Szanowni Państwo,

Z przyjemnością oddaję do Państwa rąk raport podsumowujący działalność PGS Software S.A. w pierwszej połowie 2009 roku.

Spółka zanotowała w tym okresie rekordowe w swojej historii przychody, w wysokości 4,366 mln zł tj. o 40% wyższe niż w analogicznym okresie 2008 roku (3,132 mln zł), co związane było ze stałym zwiększaniem ilości klientów oraz zakresu prowadzonych dla nich prac. W ocenie Zarządu, biorąc pod uwagę światowy kryzys finansowy, który przekłada się na decyzje przedsiębiorców dotyczące inwestycji, jest to wynik bardzo dobry. W uzyskaniu takiego wyniku pomógł też oczywiście wysoki kurs walut wobec złotego, przed którego wahaniem spółka zabezpieczyła się na II półrocze.

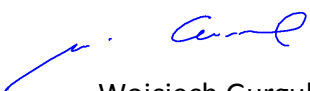
Wynik netto osiągnięty w pierwszym półroczu 2009 roku wyniósł 792 tys. zł, czyli o 16% mniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Było to związane przede wszystkim z czynnikami o charakterze jednorazowym, tj. kosztami uruchomienia nowego biura projektowego w Rzeszowie i zmiany biura we Wrocławiu, kosztami związanymi z zabezpieczeniami walutowymi oraz nieuregulowanymi należnościami. Łącznie przełożyły się one na obniżenie wyniku netto o ok. 600 tys. zł w skali półrocza.

Bez uwzględniania czynników o charakterze jednorazowym i nadzwyczajnym wskazanych powyżej wynik netto wyniósłby ok. 1,4 mln zł tj. ok. 30% więcej niż w analogicznym okresie 2008 roku. Dowodzi to możliwości sprzedażowych Spółki, jednocześnie stanowi pozytywną przesłankę, która powinna zostać odzwierciedlona w wynikach osiągniętych przez Emitenta w II połowie 2009 roku oraz przede wszystkim w kolejnych okresach sprawozdawczych.

W I półroczu 2009 roku niemal 100% przychodów osiągniętych zostało ze sprzedaży usług na eksport. Spółka podejmowała też działania w kierunku budowy portfolio odbiorców usług w Polsce. W tym zakresie podpisano umowę serwisową z jednym klientem. W ocenie Zarządu zwiększenie sprzedaży krajowej, zależeć będzie w głównej mierze od ogólnej koniunktury gospodarczej, przekładającej się na inwestycje w IT.

Niezależnie od sprzedaży krajowej, Spółka jest w stanie w dalszym ciągu generować istotne wzrosty przychodów na swoich dotychczasowych rynkach działalności, tj. z eksportu. Trzeba mieć jednak świadomość, że w związku ze światowym kryzysem finansowym przewidywanie koniunktury na rynkach Europy Zachodniej jest trudne. Nie zmienia to faktu, iż PGS Software z dojrzałym portfolio klientów i zdrową strukturą kosztów, jest w stanie zapewniać swoim akcjonariuszom godziwe zyski nawet na tak trudnym rynku.

Z poważaniem,



Wojciech Gurgul

SPIS TREŚCI

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU	4
INFORMACJE OGÓLNE	5
WYBRANE DANE FINANSOWE	11
PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA	14
INFORMACJA O ZASADACH SPORZĄDZANIA WYBRANYCH INFORMACJI FINANSOWYCH	14
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	15
BILANS	17
CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYNIKI EMITENTA W I POŁOWIE 2009 ROKU	20
DZIAŁALNOŚĆ I WYNIKI EMITENTA W I POŁOWIE 2009 ROKU	21
AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	24
INFORMACJA NT. DZIAŁALNOŚCI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ	24
ISTOTNE WYDARZENIA PO DACIE BILANSU	25
PRZEWIDYWANY ROZWÓJ EMITENTA	25
PROGNOZY FINANSOWE I STANOWISKO WOBEC PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW FINANSOWYCH	26
INFORMACJA O NABYCIU UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA	26
INFORMACJA NA TEMAT POSIADANYCH PRZEZ EMITENTA ODDZIAŁÓW (ZAKŁADÓW)	26
INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH	27
CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ ORAZ Z OTOCZENIEM SPÓŁKI	27

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

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



Wojciech Gurgul

Prezes Zarządu



Paweł Gurgul

Członek Zarządu

INFORMACJE OGÓLNE

Nazwa firmy:	PGS SOFTWARE S.A.
Forma prawna:	Spółka akcyjna
Adres:	ul. Klecińska 123, 54-413 Wrocław
Telefon:	+48 71 79 82 692
Fax:	+48 71 79 82 690
E-mail:	pgs-soft@pgs-soft.com
www:	www.pgs-soft.com
KRS:	0000304562
NIP:	897-17-19-181

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 prestiżowy dla menedżerów projektów 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.

Najważniejsze daty

2005

Powstanie przedsiębiorstwa PGS Paweł Gurgul. Pozyskanie pierwszych klientów na rynku niemieckim oraz podpisanie umowy z kontrahentem z Holandii. Zwiększenie załogi i ustabilizowanie działania firmy.

2006

Zawiązanie Spółki PGS Paweł Gurgul sp. j. oraz sukcesywne zdobywanie kolejnych rynków. Realizacja pierwszych kontraktów w Skandynawii: Danii, Szwecji i Norwegii oraz pozyskanie kontrahentów z Wielkiej Brytanii i USA.

Powstanie spółki PGS Paweł Gurgul sp. j. Udziałowcami Spółki stają się Paweł Gurgul i Wojciech Gurgul. Paweł Gurgul wnosi w udziale działające od 2005 roku przedsiębiorstwo PGS Paweł Gurgul, Wojciech Gurgul wnosi w udziale świadczenia na rzecz spółki.

2007

Podpisanie umowy z pierwszym klientem ze Szwajcarii, stanowiący kolejny etap w ekspansji terytorialnej świadczonych usług.

W związku ze wzrostem skali działalności oraz zwiększeniem zapotrzebowania na wysoce wykalfikowaną kadrę, otwarte zostało biuro w Rzeszowie. Spółka planuje systematyczne przenoszenie projektów dotychczas wykonywanych we Wrocławiu do rzeszowskiego biura oraz usprawnienie komunikacji pomiędzy placówkami za pomocą nowej infrastruktury informatycznej.

2008

Podjęcie decyzji o wprowadzeniu instrumentów finansowych do Alternatywnego Systemu Obrotu na rynek NewConnect. Przekształcenie PGS Paweł Gurgul sp. j. w spółkę akcyjną.

marzec – uzyskanie statusu Certyfikowanego Partnera Microsoft

kwiecień – uzyskanie statusu Złotego Partnera Microsoft

czerwiec – w związku z planami rozwoju, w szczególności poprzez rozpoczęcie sprzedaży oferowanych usług w Polsce, Spółka przeprowadziła ofertę prywatną akcji serii C i D, w ramach której pozyskała ponad 0,5 mln zł na rozwój.

17 września – na podstawie postanowienia Sądu Rejonowego dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu, IV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego:

- nazwa Spółki PGS S.A. została zmieniona na PGS SOFTWARE S.A.
- zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o 35.000 zł do wysokości 535.000,00 zł

29 października – Debiut PGS Software S.A. na rynku NewConnect, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

2009

W związku z dalszym dynamicznym rozwojem działalności Spółki, w szczególności zaoferowania usług Emitenta klientom krajowym, Spółka zmieniła biuro we Wrocławiu przeprowadzając się do nowoczesnego biurowca znajdującego się we Wrocławskim Parku Technologicznym i instalując nowoczesną infrastrukturę informatyczną.

Uruchomienie nowego biura projektowego w Rzeszowie, zatrudniającego w którym docelowo może pracować 50 osób.

Rozwój sprzedaży krajowej oraz, przede wszystkim, rozwój sprzedaży przez partnerów (firmy konsultingowe) za granicą.

Spółka rozpoczęła pierwsze projekty w nowoczesnej technologii typu Cloud Computing. PGS Software planuje wyspecjalizowanie się w technologii opartej na Force.com, co powinno rozszerzyć wachlarz wykonywanych usług. Pierwsi pracownicy ukończyli już kursy prowadzone przez trenerów Salesforce.com

WŁADZE FIRMY

Zarząd

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 38 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 45 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.

Rada Nadzorcza

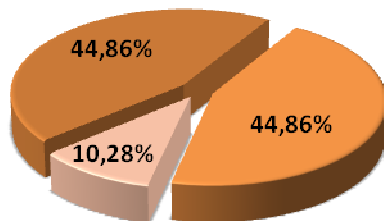
Imię i nazwisko	Stanowisko	Kadencja	
		od	do
Paweł Piwowar	Przewodniczący Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012
Witold Strumiński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012
Jacek Bierkowski	Członek Rady Nadzorczej	24.04.2008	24.04.2012
Paweł Zdanowicz	Członek Rady Nadzorczej	24.04.2008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

AKCJONARIAT

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5% akcji wg stanu na dzień 31.06.2009

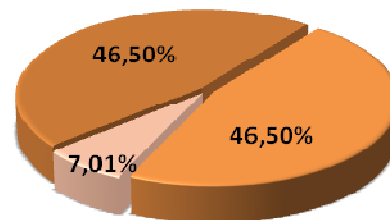
Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Wojciech Gurgul	12.000.000	18.250.000	44.86%	46.50%
Paweł Gurgul	12.000.000	18.250.000	44.86%	46.50%
Pozostali	2.750.000	2.750.000	10.28%	7.01%
SUMA	26.750.000	39.250.000	100.00%	100.00%

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 31.06.2009

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%

WYBRANE DANE FINANSOWE

Informacja o prezentacji danych

Poniższa tabela przedstawia wybrane dane finansowe Spółki za pierwsze półrocze roku 2009 oraz dane porównywalne za analogiczny okres roku poprzedniego. W przypadku pozycji bilansowych, za dane porównywalne przyjęto wartości wykazane w bilansie na koniec 2008 roku. Dane te powinny być analizowane w oparciu o informacje dotyczące czynników wpływających na prowadzoną przez Spółkę działalność, oraz w kontekście innych dostępnych informacji dotyczących działalności Spółki, zawartych w niniejszym raporcie półrocznym (dla celów prezentacji danych w poszczególnych tabelach niniejszego raportu, niektóre dane mogą być zaokrąglone).

Kwoty prezentowane w PLN przeliczone zostały na Euro wg następujących zasad:

- Poszczególne pozycje bilansu - przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy, tzn.: na dzień 31 grudnia 2008 r.: 1 EUR = 4.1724 oraz na dzień 30 czerwca 2009 r.: 1 EUR = 4.4696.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat - przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy: w okresie pomiędzy 1 stycznia a 31 czerwca 2008 r.: 1 EUR = 3.4776 oraz w okresie pomiędzy 1 stycznia a 30 czerwca 2009 r.: 1 EUR = 4.5184.

	PLN (tys.)		EUR (tys.)	
	01.01.2009 – 30.06.2009	01.01.2008 – 30.06.2008	01.01.2009 – 30.06.2009	01.01.2008 – 30.06.2008
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	4 361	3 132	965	901
Zysk (strata) ze sprzedaży	1 092	972	242	280
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	995	970	220	279
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	792	1072	175	308
Zysk (strata) brutto	792	1072	175	308
Zysk (strata) netto	642	*	142	*
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	705	**	156	**
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	59	**	13	**
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-	**	-	**
Przepływy pieniężne netto razem	764	**	169	**
Liczba akcji (szt.)	26 750 000	26 750 000	26 750 000	26 750 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (groszy PLN / centów EUR)	2,4	*	0,54	*
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w PLN/EUR)	-	-	-	-
	30.06.2009	31.12.2008	30.06.2009	31.12.2008
Aktywa razem	3 558	2371	796	568
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	689	145	154	35
Zobowiązania długoterminowe	-	-	-	-
Zobowiązania krótkoterminowe	679	143	152	34
Kapitał własny	2 869	2 227	642	534
Kapitał zakładowy	535	535	120	128
Wartość księgowa na jedną akcję (w PLN/EUR)	0,11	0,08	0,02	0,02

(*) w przedstawionym okresie Emitent działał jako spółka jawna, w związku z czym przedstawienie danych porównywalnych nie jest możliwe.(*) .

(**)w przedstawionym okresie Emitent działał jako spółka jawna, przez co nie był zobligowany do sporządzania rachunku przepływów pieniężnych, w związku z czym przedstawienie danych porównywalnych nie jest możliwe.

PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

INFORMACJA O ZASADACH SPORZĄDZANIA WYBRANYCH INFORMACJI FINANSOWYCH

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.

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

	01.01. - 30.06.2009	01.01.-30.06.2008
A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	4 366 105,34	3 132 421,62
– od jednostek powiązanych	0,00	0,00
I. Przychód ze sprzedaży produktów	4 361 105,34	3 132 421,62
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie wartość ujemna)	0,00	0,00
III. Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	5 000,00	0,00
B. Koszty działalności operacyjnej	3 274 379,30	2 160 265,56
I. Amortyzacja	125 363,09	23 272,21
II. Zużycie materiałów i energii	100 847,11	62 607,38
III. Usługi obce	1 586 018,34	1 365 499,38
IV. Podatki i opłaty, w tym:	14 602,59	2 193,16
– podatek akcyzowy	0,00	0,00
V. Wynagrodzenia	1 259 609,94	609 415,66
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	121 478,38	72 942,26
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	36 561,07	24 335,51
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A–B)	1 091 726,04	972 156,06
D. Pozostałe przychody operacyjne	2 685,97	2 097,38
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00
II. Dotacje	0,00	0,00
III. Inne przychody operacyjne	2 685,97	2 097,38
E. Pozostałe koszty operacyjne	99 153,68	4 734,64
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	95 813,31	0,00
III. Inne koszty operacyjne	3 340,37	4 734,64
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D–E)	995 258,33	969 518,80

G. Przychody finansowe	105 843,56	102 306,79
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00
– od jednostek powiązanych	0,00	0,00
II. Odsetki, w tym:	5 803,04	31 879,92
– od jednostek powiązanych	0,00	0,00
III. Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00
V. Inne	100 040,52	70 426,87
H. Koszty finansowe	309 460,80	131,00
I. Odsetki, w tym:	114,00	131,00
– dla jednostek powiązanych	0,00	0,00
II. Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00
III. Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00
IV. Inne	309 346,80	0,00
I. Zysk (strata) na sprzedaży całości lub części udziałów jednostek podporządkowanych		
J. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H+/-I)	791 641,09	1 071 694,59
K. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (K.I.-K.II)	0,00	0,00
I. Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00
II. Straty nadzwyczajne	0,00	0,00
N. Zysk (strata) brutto (J+/-K)	791 641,09	1 071 694,59
O. Podatek dochodowy	149 333,00	*
I. Część bieżąca	182 379,00	*
II. Część odroczone	-33 046,00	*
P. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	*
S. Zysk (strata) netto (N-O-P)	642 308,09	*

(*)w przedstawionym okresie Emitent działał jako spółka jawna, w związku z czym przedstawienie danych porównywalnych nie jest możliwe

BILANS

AKTYWA	30.06.2009	31.12.2008
A. AKTYWA TRWAŁE	422 656,52	262 286,91
I. Wartości niematerialne i prawne	19 087,46	-
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	-	-
2. Wartość firmy	-	-
3. Inne wartości niematerialne i prawne	19 087,46	-
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	-	-
II. Rzeczowe aktywa trwałe	362 214,06	262 286,91
1. Środki trwałe	361 204,06	262 286,91
a) Grunty (w tym prawo wieczystego użytkowania gruntu)	-	-
b) Budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	69 668,46	-
c) Urządzenia techniczne i maszyny	208 432,39	227 366,10
d) Środki transport	22 306,09	34 920,81
e) Inne środki trwałe	60 797,12	-
2. Środki trwałe w budowie	1 010,00	-
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	-	-
III. Należności długoterminowe	-	-
IV. Inwestycje długoterminowe	-	-
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	41 355,00	-
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	41 355,00	-
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	-	-
B. AKTYWA OBROTOWE	3 135 351,29	2 109 127,07
I. Zapasy	25 420,15	-
1. Materiały	2 621,46	-
2. Półprodukty i produkty w toku	-	-
3. Produkty gotowe	-	-
4. Towary	-	-

5. Zaliczki na dostawy	22 798,69	-
II. Należności krótkoterminowe	1 846 286,42	1 336 859,96
1. Należności od jednostek powiązanych	-	-
2. Należności od pozostałych jednostek	1 846 286,42	1 336 859,96
a) z tytułu dostaw i usług, w okresie spłaty:	1 541 403,68	1 145 965,26
– do 12 miesięcy	1 541 403,68	1 145 965,26
– powyżej 12 miesięcy	-	-
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	296 137,52	183 358,12
c) inne	8 745,22	7 536,58
d) dochodzone na drodze sądowej	-	-
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 189 349,93	728 986,27
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	1 189 349,93	728 986,27
a) w jednostkach powiązanych	-	-
c) w pozostałych jednostkach	2 114,99	305 404,79
– udziały lub akcje	-	-
– inne papiery wartościowe	-	-
– udzielone pożyczki	-	-
– inne krótkoterminowe aktywa finansowe	2 114,99	305 404,79
d) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 187 234,94	423 581,48
– środki pieniężne w kasie i na rachunkach	80 199,71	153 581,48
– inne środki pieniężne	1 107 035,23	270 000,00
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	-	-
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	74 294,79	43 280,84
SUMA AKTYWÓW	3 558 007,81	2 371 413,98
PASYWA	30.06.2009	31.12.2008
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	2 869 056,01	2 226 747,92
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	535 000,00	535 000,00
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	-	-

III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)	-	-
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	1 691 747,92	808 586,12
V. Kapitał (fundusz) rezerwowany z aktualizacji wyceny	-	-
VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	-	-
VII. Różnice kursowe z przeliczenia	-	-
VIII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-	-
IX. Zysk (strata) netto	642 308,09	1 563 234,71
X. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-	-680 072,91
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	688 951,80	144 666,06
I. Rezerwy na zobowiązania	10 011,00	1 702,00
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	10 011,00	1 702,00
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	-	-
3. Pozostałe rezerwy	-	-
II. Zobowiązania długoterminowe	-	-
III. Zobowiązania krótkoterminowe	678 940,80	142 964,06
1. Wobec jednostek powiązanych	-	-
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	-	-
b) inne	-	-
2. Wobec pozostałych jednostek	655 970,07	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:	282 792,73	42 151,41
– do 12 miesięcy	282 792,73	42 151,41
– powyżej 12 miesięcy	-	-
e) zaliczki otrzymane na dostawy	-	-
f) zobowiązania wekslowe	-	-
g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	215 393,12	98 705,58
h) z tytułu wynagrodzeń	156 342,08	-

i) inne	1 442,14	2 107,07
3. Fundusze specjalne	22 970,73	-
IV. Rozliczenia międzyokresowe	-	-
SUMA PASYWÓW	3 558 007,81	2 371 413,98

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYNIKI EMITENTA W I POŁOWIE 2009 ROKU

Na wyniki Emitenta w I połowie 2009 roku wpływał szereg czynników o charakterze pozytywnym jak i negatywnym.

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 zwiększenia przychodów w I połowie 2009 roku. W związku z wyrażonymi działaniami Emitent, Spółka jest w stanie pozyskiwać projekty i klientów zapewniających poziom przychodów (liczony w Euro) porównywalny z 2008 rokiem.

Czynnikiem pozytywnie wpływającym na przychody i zyski Emitenta w I połowie 2009 roku był wysoki kurs EUR/PLN (oscylujący wokół 4,50 zł/EUR), szczególnie w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku (średnio na poziomie 3,40 zł/EUR). Biorąc pod uwagę, że większość przychodów Emitenta denominowanych jest w Euro i w Dolarze amerykańskim, spadek wartości złotówki przełożył się na wzrost przychodów Spółki.

Na wyniki Emitenta w I połowie 2009 roku wpływał ponadto szereg czynników o charakterze jednorazowym, w tym:

- wydatki związane z przeprowadzką do nowych, wysokiej klasy biur we Wrocławiu i Rzeszowie (koszt w wysokości ok. 200 tys. zł)

Emitent otworzył nowe biuro projektowe w Rzeszowie oraz przeniósł zespół programistów i centralę firmy do nowych biur we Wrocławiu. Biuro w Rzeszowie pozwala na zwiększenie mocy produkcyjnych Spółki oraz pozyskiwanie do niej wysokiej klasy programistów kształconych na terenach Polski południowej i południowo-wschodniej. To ważne dla spółki, by w przyszłości móc zatrudniać nowe osoby w obu lokalizacjach. Ułatwia to wyszukiwanie pracowników i współpracowników o potrzebnym profilu. Przeprowadzka do nowego biura we Wrocławiu wynikała z jednej strony z wcześniej zawartej umowy z Wrocławskim Parkiem Technologicznym a z drugiej z potrzeby posiadania wysokiej klasy biura z potrzebną infrastrukturą dla firm tego typu. Według stanu na 30 czerwca 2009 roku w rzeszowskim biurze Emitenta pracowało 19 programistów, a we Wrocławiu 42. Emitent nie spodziewa się żadnych dodatkowych kosztów związanych z inwestycjami w powierzchnie biurowe w 2009 roku.

- koszty nadzwyczajne związane z obsługą zabezpieczeń walutowych w wysokości 300 tys. zł

W związku z faktem iż większość przychodów Emitenta denominowana jest w Euro, Emitent realizuje strategię zabezpieczeń przed zmianami kursów walut, korzystając z usług Biura Maklerskiego TMS S.A. Podstawowym celem strategii jest zabezpieczenie wartości należności Spółki przed nagłą zmianą kursu rozliczenia. Spółka nie realizowała i nie realizuje żadnych transakcji mogących generować nadmierne ryzyko walutowe, a wolumen zabezpieczeń nie wykraczał ponad równowartość 3-miesięcznych przychodów Emitenta. Nadzwyczajne koszty związane z obsługą zabezpieczeń walutowych poniesione w I połowie 2009 roku związane były zabezpieczeniem przychodów I kwartału 2009 poprzez wcześniejszą krótką sprzedaż waluty po kursie niższym niż rynkowy w I kwartale, co przełożyło się na konieczność zaksięgowania 300 tys. zł straty. Jednocześnie Emitent zabezpieczył przychody IV kwartału 2009 roku po kursie dużo wyższym niż obecny, co powinno przełożyć się na osiągnięcie wyższych przychodów w drugiej części 2009 roku.

- Nieuregulowane przez klientów należności w wysokości ok. 100 tys. zł

Trudna sytuacja niektórych spośród mniejszych klientów Emitenta zmusiła Emitenta do dokonania przez Spółkę odpisów aktualizacyjnych na nieuregulowane należności. Zarząd Emitenta prowadził w przeszłości i prowadzi nadal regularne działania zmierzające do minimalizacji ilości niespłaconych należności oraz prognozowanych należności należnych Emitentowi. Według najlepszej wiedzy Zarządu, nie spodziewa się on żadnych dodatkowych odpisów z tytułu nieuregulowanych należności w 2009 roku.

DZIAŁALNOŚĆ I WYNIKI EMITENTA W I POŁOWIE 2009 ROKU

Emitent zanotował w I połowie 2009 roku przychody w wysokości 4,366 mln zł tj. o 40% wyższe niż w analogicznym okresie 2008 roku (3,132 mln zł). Jednocześnie jednak w związku z wydarzeniami o charakterze jednorazowym (szerzej opisane w punkcie D. Czynniki wpływające na wyniki w I połowie 2009 roku) tj. koszty uruchomienia nowego biura projektowego w Rzeszowie, koszty zmiany biura we Wrocławiu, koszty związane z zabezpieczeniami walutowymi oraz nieuregulowane należności – w łącznej wysokości ok. 600 tys. zł, wynik brutto w okresie sprawozdawczym wyniósł 792 tys. zł tj. 16% mniej niż w analogicznym okresie roku 2008 (1 071 tys. zł). Bez uwzględnienia czynników o charakterze jednorazowym i nadzwyczajnym wskazanych powyżej wynik netto wyniósłby ok. 1,4 mln zł tj. ok. 30% więcej niż w analogicznym okresie 2008 roku. Dowodzi to możliwości sprzedażowych Spółki, które powinny pozytywnie przekładać się na wyniki osiągane przez Emitenta w II połowie 2009 roku oraz w kolejnych okresach sprawozdawczych.

W raportowanym okresie wzrosły również koszty operacyjne prowadzonej działalności, z 2,2 mln zł w I połowie 2008 roku do 3,3 mln zł w I połowie 2009 roku. Na wzrost kosztów prowadzonej działalności złożyły się:

- koszty ogólnego zarządu związane m.in. ze zmianą formy prawnej prowadzonej działalności na spółkę akcyjną (koszty księgowości, korzystania z usług autoryzowanego doradcy, agencji PR), wzrosło około 0,09 mln zł.),

- wzrost wydatków amortyzacji ze względu na poczynione inwestycje w infrastrukturę informatyczną (wzrost o około 0,1 mln zł.),
- rosnące koszty wynagrodzeń wynikające ze zwiększonego zatrudnienia jak również rozpoczęcia zaliczania wynagrodzeń zarządu w koszty działalności spółki (z 610 tys. zł do 1,26 mln zł),
- ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia (wzrost z 73 tys. zł do 122 tys. zł) związany z zatrudnieniem nowych pracowników w celu zwiększenia mocy produkcyjnych zarządu w kosztach,
- oraz koszty jednorazowe, o których mowa była powyżej (łącznie ok. 600 tys. zł).



Emitent stosuje politykę oszczędnościową mającą na celu utrzymanie niskich kosztów w II połowie 2009 roku. Zarząd nie planuje zwiększenia żadnych kosztów stałych. Obecnie (co jest widoczne w przedstawionych wynikach) koszty stałe są ograniczone do absolutnego minimum. Poza wynagrodzeniami, zakupem usług informatycznych, kosztami najmu oraz leasingu spółka praktycznie nie ponosi żadnych stałych kosztów. Pozwala to mieć pewność, że przy odpowiednim gospodarowaniu już posiadanymi zasobami spółka może osiągać wysoką rentowność.

W związku ze światowym kryzysem finansowym, który dotknął gospodarki poszczególnych krajów już w 2008 roku, a którego wpływ kontynuowany był w I połowie 2009 roku, wyraźnie widoczny był proces wstrzymywania wielu inwestycji informatycznych zarówno w Polsce jak i za granicą. Miało to negatywne przełożenie na ilość pozyskiwanych przez Emitenta projektów, szczególnie w pierwszych trzech miesiącach 2009 roku. W drugiej części półrocza liczba zapytań ofertowych wyraźnie wzrosła. Widać jednak również, że proces od zapytania do realizacji projektu wydłużył się w stosunku do obserwowanego jeszcze 1-2 lata temu.

Liczba klientów Emitenta oraz średnie ceny usług Emitenta (wyrażone w Euro) na koniec I połowy 2009 roku pozostawały na poziomie z IV kwartału 2008 roku. Łącznie w I połowie 2009 roku Emitent realizował 16 stałych umów na świadczenie usług, 135 projektów dla łącznej ilości 30 klientów.

	01.01.2009 – 30.06.2009	01.01.2008 – 30.06.2008
Liczba klientów ogółem	30	25
Liczba stałych umów	16	16
Liczba projektów	135	69

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

W strukturze sprzedaży Emitenta cały czas wyraźnie dominuje sprzedaż dla klientów zagranicznych. Emitent kontynuuje jednak starania o zwiększanie wolumenu przychodów realizowanych w kraju. W I półroczu 2009 roku prowadzona była w tym zakresie współpraca z dotychczas pozyskanymi klientami. Podpisano również jedną nową umowę serwisową z firmą, dla której Emitent świadczył już usługi w 2008 roku.

	01.01.2009 – 30.06.2009	01.01.2008 – 30.06.2008
Eksport	99,68%	100%
Polska	0,32%	0%

W opinii Zarządu uruchomienie nowego biura projektowego w Rzeszowie oraz stała współpraca z już zdobytymi klientami stanowią dobrą podstawę do dalszego rozwoju sprzedaży w Polsce w kolejnych okresach sprawozdawczych. Na pewno jednak rynki zagraniczne pozostaną jednak głównym źródłem pozyskiwania kontraktów i jednocześnie osiągniętych przychodów.

AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

W ocenie Zarządu Emitenta sytuacja finansowa Spółki jest stabilna. Pomimo osłabienia koniunktury na rynku usług IT, Emitent notuje rosnące przychody ze sprzedaży. Ponadto podjęte przez Spółkę działania mające na celu zwiększenie kontroli kosztów pomyślnie rokują na wyniki osiągnięte w II półroczu 2009 roku oraz w okresach następnych.

Jednocześnie, w związku z wydarzeniami o charakterze jednorazowym, które wystąpiły w pierwszej połowie 2009 roku, Emitent w dniu 24 lipca 2009 roku skorygował prognozy finansowe na rok 2009, prognozując iż przychody w skali całego roku wyniosą ok. 80% pierwotnej prognozy a zysk netto wyniesie ok. 65% pierwotnej prognozy.

Wyniki te oznaczają, że nawet w trudnej sytuacji rynkowej Emitent jest w stanie osiągać stabilne i wysokie przychody ze sprzedaży (wzrost z 3,1 mln zł w I połowie 2008 roku do 4,4 mln zł w I połowie 2009 roku mimo słabszej koniunktury na rynku) i generować zyski.

W II połowie roku Emitent nie spodziewa się kolejnych zdarzeń o charakterze jednorazowym, które mogłyby negatywnie wpłynąć na osiągnane



wyniki finansowe. Wydarzeniem o charakterze jednorazowym, które może wpłynąć na wyniki w sposób pozytywny jest zabezpieczenie przychodów osiąganych w walutach obcych, na poziomie znacznie wyższym niż kurs EUR/PLN na dzień sporządzenia raportu. Na koniec czerwca 2009 roku spółka miała sprzedane waluty z terminem na koniec III kwartału i kolejne miesiące IV kwartału w wysokości 500 000 Euro po średnim kursie powyżej 4,60 PLN.

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 uruchomienie w I połowie roku nowego biura projektowego w Rzeszowie, zatrudniającego uzdolnionych programistów kształconych w Polsce południowej i południowo-wschodniej.

ISTOTNE WYDARZENIA PO DACIE BILANSU

W okresie pomiędzy 30 czerwca 2009 roku a 4 sierpnia 2009 roku nie wystąpiły żadne wydarzenia nadzwyczajne, które mogłyby mieć wpływ na wyniki Emitenta.

PRZEWIDYWANY ROZWÓJ EMITENTA

Emitent kontynuuje działalność na rynkach zagranicznych oraz będzie podejmował starania o rozwój sprzedaży oferowanych rozwiązań w Polsce. Istotne znaczenie dla rozwoju Emitenta może mieć



otwarte w I połowie 2009 roku nowe biuro projektowe w Rzeszowie, dzięki któremu Emitent w istotny sposób zwiększył swoje moce produkcyjne. W ocenie Zarządu, może mieć to pozytywny wpływ na wyniki w przyszłych okresach sprawozdawczych, w szczególności w momencie ustąpienia światowego kryzysu finansowego i polepszenia koniunktury w branży usług informatycznych.

W drugim półroczu 2009 roku spodziewana jest kontynuacja wpływu światowego kryzysu finansowego i związanej z nim słabszej koniunktury na rynku IT, na działalność i wyniki Emitenta. Stabilna struktura klientów i liczba realizowanych projektów pozwolą na utrzymanie bezpiecznego poziomu przychodów, jednak możliwości wzrostu – w związku z presją cenową oraz odkładaniem w czasie realizacji projektów IT przez niektórych potencjalnych klientów, na lepsze czasy – będą ograniczone. W dłuższym okresie czasu spodziewane jest umocnienie pozycji Emitenta, szczególnie w związku z poziomem świadczonych usług oraz stabilnością przedsiębiorstwa, wobec słabości wielu lokalnych czy azjatyckich konkurentów.

Emitent spodziewa się ponadto kontynuacji wpływu kursów walut, w szczególności Euro, na osiągnięte wyniki w przeliczeniu na walutę krajową. W związku z oczekiwanym zniżującym kursem EUR/PLN i USD/PLN Emitent spodziewa się realizacji dodatnich różnic kursowych związanych z realizowanymi zabezpieczeniami zawartymi po znacznie wyższych niż aktualne kursach. Nie zmienia to jednak faktu, że kurs walutowy pozostanie ważnym czynnikiem wpływającym na wyniki Spółki.

W II połowie 2009 roku spodziewana jest kontynuacja realizacji przychodów na poziomie z pierwszej części roku oraz lepszy wynik netto, związany z brakiem czynników jednorazowych, które negatywnie wpływały na wyniki Emitenta w okresie od stycznia do czerwca 2009. Niemniej jednak wyniki pierwszego półrocza będą istotnie obciążały wygenerowane rezultaty w skali całego 2009 roku.

PROGNOZY FINANSOWE I STANOWISKO WOBEC PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW FINANSOWYCH

Zgodnie z przekazanym w dniu 24 lipca 2009 r. raportem bieżącym nr 9/2009 Zarząd Emitenta przypomina, iż zakładane prognozy finansowe na 2009 rok zostały zaktualizowane.

Emitent prognozował, iż w 2009 rok Spółka osiągnie przychody ze sprzedaży w wysokości 9,45 mln zł oraz wypracuje zysk netto na poziomie 1,956 mln zł. Przychody spółki w I półroczu 2009 wyniosły blisko 4,37 mln zł, natomiast zysk netto kształtował się na poziomie 0,64 mln zł. Uzyskane wyniki finansowe są słabsze od zakładanych w związku z obciążeniem wyniku finansowego kosztami kilku zdarzeń o charakterze jednorazowym m.in.: poniesienie kosztów zabezpieczeń walutowych (0,3 mln zł), dokonanie inwestycji w dwa nowe biura we Wrocławiu i Rzeszowie (około 0,2 mln zł) oraz dokonanie odpisów na nieściągalne należności (około 0,1 mln zł).

Spółka bardzo starannie kontroluje koszty co powinno zapewnić rentowność w II półroczu 2009 roku na poziomie uzyskiwanym w poprzednich latach. Jednocześnie, w związku z poniesionymi w I półroczu kosztami jednorazowymi, Zarząd Emitenta oczekuje, iż wyniki finansowe Spółki w całym 2009 roku będą niższe niż pierwotnie prognozowano.

Mając na uwadze powyższe zdarzenia Zarząd Spółki przewiduje, iż prognozowane pierwotnie wyniki finansowe zostaną zrealizowane w ok. 80 % w odniesieniu do przychodów oraz w ok. 65 % w odniesieniu do wyniku finansowego netto.

INFORMACJA O NABYCIU UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA

W okresie sprawozdawczym od 1 stycznia 2009 roku do 30 czerwca 2009 oraz pomiędzy 30 czerwca 2009 roku a datą publikacji niniejszego raportu, Emitent nie nabywał akcji własnych.

INFORMACJA NA TEMAT POSIADANYCH PRZEZ EMITENTA ODDZIAŁÓW (ZAKŁADÓW)

W I połowie 2009 roku Emitent uruchomił nowe biuro projektowe w Rzeszowie. Jest ono zlokalizowane w nowoczesnym budynku biurowym przy ulicy Generała Stanisława Maczka i

pracuje w nim obecnie 19 programistów. Działalność biura projektowego w Rzeszowie polega na przygotowaniu rozwiązań informatycznych zgodnie z potrzebami klientów Emitenta, a więc jest powieleniem modelu działalności biura we Wrocławiu i przekłada się na większe moce produkcyjne Emitenta.

INFORMACJA O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH

Ryzyka:

- a) **zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka.**

Spółka nie posiada kredytów. Istnieje ryzyko obniżenia cen na rynku międzynarodowym związanym z gorszą koniunkturą gospodarczą. Spółka napotyka również z problemami z odzyskiwaniem należności od kontrahentów. W warunkach pogarszającej się koniunktury rośnie prawdopodobieństwo upadłości klientów.

- b) **przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń;**

Spółka posiada przyznany przez Bank limit skarbowy, który upoważnia do zawierania walutowych transakcji terminowych. Spółka w pierwszym półroczu 2009 roku korzystała w ramach tego limitu z transakcji typu forward. Oprócz tego w ramach umowy z Domem Maklerskim TMS Brokers S.A. spółka kupowała opcje typu „PUT” na EUR/PLN. Oba rodzaje transakcji nie niosą ryzyka nadzwyczajnych strat poza sytuacją w której kurs EUR/PLN przekroczy kurs po którym zawarta została transakcja, co jednak zostanie zrekompensowane wyższymi przychodami ze sprzedaży walut.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ ORAZ Z OTOCZENIEM SPÓŁKI

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Ze względu na to, że działalność Spółki jest narażona na wpływ wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych (przepisy prawa, stosunek podaży i popytu na usługi informatyczne, dynamiczny rozwój technologiczny), istnieje ryzyko nieosiągnięcia wszystkich założonych przez Emitenta celów strategicznych, w tym przede wszystkim rozpoczęcia oferowania usług przez Emitenta na terenie kraju oraz rozwój dotychczasowych kierunków działalności Spółki za granicą. W związku z powyższym, przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Emitenta będą 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.

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.

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.

Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu i uprawnieniami statutowymi dotychczasowych akcjonariuszy

Zgodnie z §8 ust 4 Statutu akcje imienne serii A, objęte w procesie przekształcenia spółki jawnej w spółkę akcyjną, są uprzywilejowane w ten sposób, że jedna akcja uprawnia do dwóch głosów na Walnym Zgromadzeniu PGS SOFTWARE SA. Pan Wojciech Gurgul i Pan Paweł Gurgul posiadają po 6.500.000 akcji serii A. Zgodnie z §14 ust 3 Statutu Członkowie Rady Nadzorczej są powoływani i odwoływani w następujący sposób:

- a) tak długo jak akcjonariusz Paweł Gurgul posiada co najmniej 20% akcji Spółki powołuje i odwołuje, w formie pisemnej pod rygorem nieważności:

- a. dwóch członków Rady Nadzorczej, w tym Przewodniczącego - gdy Rada Nadzorcza liczy od 3 do 6 osób,
- b. trzech członków Rady Nadzorczej, w tym Przewodniczącego - gdy Rada Nadzorcza liczy 7 osób,
- b) tak długo jak akcjonariusz Wojciech Gurgul posiada co najmniej 20% akcji Spółki powołuje i odwołuje, w formie pisemnej pod rygorem nieważności:
 - a. jednego członka Rady Nadzorczej – gdy Rada Nadzorcza liczy 3 osoby,
 - b. dwóch członków Rady Nadzorczej – gdy Rada Nadzorcza liczy od 4 do 7 osób.
- c) pozostałych członków Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie.

W związku z powyższym pozostali inwestorzy nabywający akcje Spółki muszą liczyć się z ograniczonym wpływem na Spółkę w zakresie zdolności do powoływania członków nadzoru.

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

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

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

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

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

Podstawowym celem strategii jest zabezpieczenie wartości należności Spółki przed nagłą utratą wartości. Spółka nie realizowała i nie realizuje żadnych transakcji mogących generować nadmierne ryzyko walutowe, a wolumen zabezpieczeń nie wykraczał poza 3 miesięczne przychody. W 2008 r. realizacja wskazanej strategii, przyniosła wymierne korzyści w okresie pierwszych sześciu miesięcy roku, pozwalając na częściowe zabezpieczenie przed skutkami umacniania złotówki. W

związku z gwałtownym osłabieniem złotówki w drugiej połowie roku, realne dochody były niższe od tych, które spółka uzyskaby nie korzystając z żadnych zabezpieczeń.

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 czerwca 2009 roku, co powinno przełożyć się na osiągnięcie wyższych przychodów w drugiej części 2009 roku.

Zarząd planuje kontynuować tę samą strategię w drugiej połowie roku 2009. 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.