



**Sprawozdanie Zarządu
z działalności MakoLab S.A.
w okresie 01.01.2013 – 31.12.2013**

Spis treści

Charakterystyka Spółki	3
Informacje podstawowe.....	3
Akcje notowane na rynku NewConnect	3
Struktura akcjonariatu.....	3
Przedmiot działania Spółki	3
Oddziały i zakłady Spółki	5
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami.....	5
Władze Spółki	6
Zarząd	6
Rada Nadzorcza	6
Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy	6
Autoryzowany Doradca	7
Animator Rynku.....	7
Zasady ładu korporacyjnego.....	7
Kredyty	7
Pożyczki, poręczenia i gwarancje	7
Nabycie akcji własnych.....	7
Zdolność do regulowania zobowiązań	7
Instrumenty finansowe	8
Badanie sprawozdania finansowego za okres 01.01.-31.12.2013	8
Najważniejsze wydarzenia.....	8
Sprzedaż	10
Sprzedaż w podziale na kraj i eksport	10
Sprzedaż w podziale na produkty i usługi oraz towary	11
Sprzedaż w podziale na obszary działalności	11
Najwięksi klienci	12
Podsumowanie wyników finansowych	13
Realizacja prognoz.....	15
Czynniki i zdarzenia mające wpływ na wyniki finansowe.....	15
Aktywności podejmowane w obszarze rozwoju prowadzonej działalności.....	16
Rozwój produktów i usług Spółki	16
Projekty badawczo-rozwojowe	17
Współpraca z innymi podmiotami	17
Prognozy i plany Spółki na rok 2014.....	17
Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki	18
Kształtowanie się kursu akcji Spółki	21

Charakterystyka Spółki

Informacje podstawowe

MakoLab S.A. jest zarejestrowana w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000289179. Spółka została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego na mocy Postanowienia Sądu Rejonowego dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 1 października 2007 roku.

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 707.473,00 zł i dzieli się na 7.074.730 akcji serii A, B, C, D o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Akcje notowane na rynku NewConnect

Akcje serii B, C i D są notowane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie (oznaczenie akcji: MAKOLAB, MLB).

Struktura akcjonariatu

Strukturę akcjonariatu MakoLab S.A. w dniu 31.12.2013 przedstawia tab. 1.

Akcjonariusz	Liczba akcji wyemitowanych w poszczególnych seriach					Udział w kapitale akcyjnym
	Ogółem	Seria A	Seria B	Seria C	Seria D	
Mirosław Sopek	2 750 000	2 750 000				38,87%
Krzysztofa Sopek	2 750 000	2 750 000				38,87%
Pozostali (poniżej 5%)	1 574 730		200 017	1 100 000	274 713	22,26%
Razem:	7 074 730	5 500 000	200 017	1 100 000	274 713	100%

Tab. 1. Struktura akcjonariatu MakoLab S.A. w dniu 31.12.2013

Struktura akcjonariatu Spółki nie uległa zmianie do dnia sporządzenia sprawozdania.

Przedmiot działania Spółki

Zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności oraz Statutem Spółki przedmiotem jej działania jest:

1. Drukowanie i działalność związana z poligrafią (PKD 18.1);
2. Reprodukacja zapisanych nośników informacji (PKD 18.20.Z);
3. Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych (PKD 26.20.Z);
4. Produkcja sprzętu (tele) komunikacyjnego (PKD 26.30.Z);
5. Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego (PKD 27.90.Z);
6. Produkcja maszyn i sprzętu biurowego, z wyłączeniem komputerów i urządzeń peryferyjnych (PKD 28.23.Z);

7. Naprawa i konserwacja maszyn (PKD 33.12.Z);
8. Działalność agentów specjalizujących się w sprzedaży pozostałych określonych towarów (PKD 46.18.Z);
9. Sprzedaż hurtowa komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania (PKD 46.51.Z);
10. Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń biurowych (PKD 46.66.Z);
11. Sprzedaż hurtowa sprzętu elektronicznego i telekomunikacyjnego oraz części do niego (PKD 46.52.Z);
12. Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń (PKD 46.69.Z);
13. Sprzedaż detaliczna narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (PKD 47.6);
14. Sprzedaż detaliczna wyrobów związanych z kulturą i rekreacją prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (PKD 47.6);
15. Działalność wydawnicza (PKD 58);
16. Działalność w zakresie nagrań dźwiękowych i muzycznych (PKD 59.20.Z);
17. Nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych (PKD 60);
18. Telekomunikacja (PKD 61);
19. Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana (PKD 62.0);
20. Działalność usługowa w zakresie informacji (PKD 63);
21. Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi (PKD 68.20.Z);
22. Działalność rachunkowo-księgowa; doradztwo podatkowe (PKD 69.20.Z);
23. Doradztwo związane z zarządzaniem (PKD 70.2);
24. Badania i analizy techniczne (PKD 71.20);
25. Badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych (PKD 72.1);
26. Reklama (PKD 73.1);
27. Badanie rynku i opinii publicznej (PKD 73.20.Z);
28. Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (PKD 74);
29. Wynajem dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych (PKD 77.3);
30. Działalność związana z zatrudnieniem (PKD 78);
31. Działalność związana z organizacją targów, wystaw i kongresów (PKD 82.30.Z);
32. Działalność komercyjna gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 82.9);
33. Pozostałe formy edukacji (PKD 85.5);
34. Działalność wspomagająca edukację (PKD 85.60.Z);
35. Naprawa i konserwacja komputerów i urządzeń peryferyjnych (PKD 95.11.Z);
36. Pozostała działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 96.09.Z).

Oddziały i zakłady Spółki

Spółka nie posiada wydzielonych oddziałów i zakładów.

Działalność Spółki jest prowadzona:

- a) w siedzibie Spółki w Łodzi przy ul. Demokratycznej 46, gdzie znajduje się biuro Spółki, Centrum Danych, działy programistyczne i dział wsparcia technicznego;
- b) w Łodzi przy ul. Rzgowskiej 30, gdzie znajduje się siedziba Zarządu oraz zlokalizowane są: dział handlowy Spółki oraz działy programistyczne;
- c) w biurze handlowym w Warszawie przy ul. Nowy Świat 27;
- d) w biurze we Wrocławiu przy ul. Szewskiej 74 (od 01.12.2013).
- e) w biurze w Paryżu pod adresem 117 Avenue Victor Hugo, Paris 92100 (od 14.03.2013);
- f) w biurze w Londynie pod adresem 68 Lombard Street, London EC3V 9LJ (od 01.10.2012);

Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami

Chemical Semantics, Inc. z siedzibą w Gainesville, Floryda, USA

MakoLab S.A. posiada 485 akcji o łącznej nominalnej wartości 0,485 USD w Chemical Semantics, Inc. z siedzibą w Gainesville, Floryda USA. Stanowi to 48,5% akcji w kapitale zakładowym Chemical Semantics oraz 48,5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej Spółki. MakoLab S.A. weszła w posiadanie w/w akcji w wyniku zakupu 245 akcji w dniu 21 maja 2013 r. oraz 240 akcji w dniu 11.11.2013 r.

Chemical Semantics, Inc. została powołana w celu opracowania oprogramowania do publikacji i współdzielenia wyników badań naukowych w zakresie chemii obliczeniowej. Oprogramowanie to wykorzystuje technologie Semantic Web, a jego sprzedaż jest planowana w pierwszej kolejności na rynku amerykańskim.

Pan Mirosław Sopek – Wiceprezes Zarządu MakoLab S.A. pełni funkcję Prezydenta Chemical Semantics, Inc. od dnia jej powołania.

W roku obrotowym 2013 Chemical Semantics, Inc. wykazała stratę w wysokości 30.273,75 USD.

A0 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Łodzi

MakoLab S.A. posiada 637 udziałów o łącznej wartości 31 850,00 zł w A0 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Łodzi. Stanowi to 11,18% udziałów w kapitale zakładowym A0 Sp. z o.o. oraz 11,18% głosów na Walnym Zgromadzeniu Udziałowców tej Spółki.

A0 Sp. z o.o. została zawiązana w dniu 09.02.2010 r. a przedmiotem jej działalności jest prowadzenie społecznościowego portalu internetowego www.superpolska.info.

Z dniem 28.01.2014 A0 Sp. z o.o. zwiesiła działalność gospodarczą.

Pan Mirosław Sopek – Wiceprezes Zarządu MakoLab SA pełnił funkcję Prezesa Zarządu A0 Sp. z o.o. do dnia 28.08.2013 r. (data postanowienia Sądu o wpisie do KRS).

A0 Sp. z o.o. wykazała w roku obrotowym 2013 stratę w wysokości 32 409,44 zł.

Władze Spółki

Zarząd

W okresie 01.01.-31.12.2013 r. w skład Zarządu MakoLab S.A. wchodził:

- Pan Wojciech Zieliński – Prezes Zarządu
- Pan dr Mirosław Sopek – Wiceprezes Zarządu

Zarząd w powyższym składzie został powołany w dniu 07.03.2008 r. na trzyletnią kadencję i ponownie, na kolejną trzyletnią kadencję w dniu 31.05.2011 r. Skład Zarządu nie uległ zmianie do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania.

Życiorysy obecnych członków Zarządu są dostępne na stronie WWW:

<http://makolab.pl/pl/relacje-inwestorskie/Zarząd>

Dane dotyczące wynagrodzenia Zarządu w 2013 r. znajdują się w „Informacji dodatkowej” Sprawozdania Finansowego Spółki za 2013 r.

Rada Nadzorcza

W okresie 01.01.– 31.12.2013 r. w skład Rady Nadzorczej MakoLab S.A. wchodził:

- Pani Sybilla Graczyk - Przewodnicząca Rady Nadzorczej - powołana do Rady w dniu 30.06.2009 r. oraz w dniu 29.06.2012 r. na ponowną kadencję.
- Pan Sławomir Jarecki - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej - powołany do Rady w dniu 30.06.2008 r. oraz w dniu 28.06.2011 r. na ponowną kadencję.
- Pan Jacek Michalak - Członek Rady Nadzorczej - powołany do Rady w dniu 30.09.2009 r. oraz w dniu 29.06.2012 r. na ponowną kadencję.
- Pan Jerzy Marek Rudziński - Członek Rady Nadzorczej - powołany do Rady w dniu 30.06.2008 r. oraz w dniu 28.06.2011 r. na ponowną kadencję.
- Pan Piotr Ignaczak - Członek Rady Nadzorczej - powołany do Rady w dniu 28.06.2011 r.

Wszystkie w/w osoby mają status członka niezależnego Rady Nadzorczej. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

Życiorysy obecnych członków Rady Nadzorczej są dostępne na stronie WWW:

<http://makolab.pl/pl/relacje-inwestorskie/Rada-Nadzorcza>

Dane dotyczące wynagrodzenia Rady Nadzorczej w 2013 r. znajdują się w „Informacji dodatkowej” Sprawozdania Finansowego Spółki za 2013 r.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

W okresie 01.01.–31.12.2013 r. odbyło się jedno Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, które miało miejsce w Łodzi w dniu 28.06.2013 r.

Treści uchwał podjętych na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy w dniu 28.06.2013 r. oraz relacja wideo z tego wydarzenia są dostępne na stronie WWW:

<http://makolab.pl/pl/relacje-inwestorskie/WZA>

Autoryzowany Doradca

W 2013 r. funkcję Autoryzowanego Doradcy pełniła dla Spółki BTFG Audit Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie, ul. Śniadeckich 17. Wynagrodzenie BTFG Audit Sp. z o.o. z tytułu pełnienia funkcji Autoryzowanego Doradcy wyniosło w 2013 r. 20 400,00 zł netto. W roku 2013 BTFG Audit Sp. z o.o. nie wykonywała innych usług na rzecz MakoLab S.A.

W związku ze zmianami struktury organizacyjnej w Grupie BTFG, w skład której wchodziły spółki BTFG Audit sp. z o.o. i BTFG Advisory sp. z o.o., w dniu 20.12.2013 r. MakoLab S.A. podpisała porozumienie w sprawie rozwiązania umowy o świadczeniu usług Autoryzowanego Doradcy na rynku NewConnect ze spółką BTFG Audit sp. z o.o. Jednocześnie w tym samym dniu Zarząd MakoLab S.A. podpisał nową umowę o świadczeniu usług Autoryzowanego Doradcy z BTFG Advisory sp. z o.o., która została wpisana na listę Autoryzowanych Doradców na rynku NewConnect w dniu 2 stycznia 2014 r.

Animator Rynku

Od 01.02.2012 r. funkcję Animatora Rynku dla Spółki nieprzerwanie pełni Copernicus Securities S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Grójecka 5.

Zasady ładu korporacyjnego

W roku 2013 Spółka przestrzegała zasady zawarte w załączniku nr 1 do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu GPW w Warszawie S.A. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect” za wyjątkiem:

- transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet (zasada nr 1). Powodem jest zbyt wysoki w stosunku do możliwych do osiągnięcia korzyści koszt przeprowadzenia transmisji z planowanego miejsca odbycia obrad WZA;
- przedstawienia prognozy finansowej na cały rok obrotowy (zasada nr 3.8). Spółka nie publikuje prognoz rocznych. Spółka publikuje w raportach kwartalnych plany sprzedaży na kolejne kwartały.

Kredyty

W dniu 30.11.2013 r. Spółka przedłużyła z Bankiem PEKAO S.A. w Warszawie umowę na kredyt w rachunku bieżącym. Wysokość limitu kredytu wynosi 1 000 000,00 zł. Zabezpieczeniem kredytu jest przewłaszczenie majątku ruchomego Spółki.

Spółka nie zaciągała innych kredytów w okresie od 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r.

Pożyczki, poręczenia i gwarancje

W okresie od 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r. Spółka nie udzielała pożyczek, poręczeń i gwarancji finansowych.

Nabycie akcji własnych

W okresie od 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r. Spółka nie nabywała akcji własnych.

Zdolność do regulowania zobowiązań

W okresie od 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r. Spółka nie miała problemów z terminowym regulowaniem własnych zobowiązań, zarówno finansowych jak i wobec dostawców.

Instrumenty finansowe

Na dzień 31.12.2013 w Spółce nie występowały instrumenty finansowe.

Badanie sprawozdania finansowego za okres 01.01.-31.12.2013

Badanie sprawozdania finansowego Spółki za okres od 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r. zostało uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 27.09.2013 r. powierzone Auxilium Audyt Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Krakowie. Auxilium Audyt jest zarejestrowana na liście podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3436. Badanie zostało wykonane na podstawie umowy z MakoLab S.A. z dnia 04.12.2013 r.

W 2013 r. i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie zawierała innych umów z Auxilium Audyt Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Krakowie.

Najważniejsze wydarzenia

W 2013 r. Zarząd jako najważniejsze uznał poniższe wydarzenia.

Umocnienie przez Spółkę pozycji jednego z kluczowych dostawców rozwiązań w zakresie serwisów WWW i systemów biznesowych w grupie Renault-Nissan.

Przez cały 2013 r. Spółka kontynuowała wykonywanie usług opracowania i utrzymania serwisów WWW dla firm grupy Renault-Nissan. Opracowany przez Spółkę system zarządzania treścią serwisów Renault (RSI-CMS) wraz z jego wersją mobilną był wdrażany w kolejnych krajach świata.

W 2013 r. Spółka kontynuowała rozbudowę systemu do zarządzania zgłoszeniami klientów (LMT) o kolejne funkcjonalności. Według informacji posiadanych przez Spółkę system LMT będzie wykorzystywany przez firmy koncernu Renault S.A.S. w kolejnych latach i integrowany z nową platformą WWW wdrażaną przez koncern.

Spółka realizowała także usługi związane z pozycjonowaniem i reklamą internetową w ramach wcześniej podpisanych umów na obsługę stałą dla Renault Osterreich GMBH i Renault GCC.

W związku z projektem grupy Renault-Nissan globalnej wymiany platformy internetowej Spółka złożyła ofertę w ramach konsorcjum zawiązanego wspólnie z agencją DigitaSLBI. W końcu 2013 r. Spółka otrzymała informację o wyborze przez grupę Renault-Nissan oferty konsorcjum. Czas realizacji projektu jest planowany na 3 lata. W kwietniu 2014 r. Spółka wykonała pierwsze prace w ramach projektu.

W 2013 r. Spółka była głównym wykonawcą migracji serwisu Renault Wielka Brytania na nową platformę zarządzania treścią. Zmodyfikowany serwis został uruchomiony w listopadzie 2013 r.

Powyższe zdarzenia miały istotny wpływ na wyniki finansowe 2013 r. przede wszystkim zwiększenie sprzedaży zagranicznej oraz utrzymanie jej wysokiego udziału w całkowitej sprzedaży Spółki. Zapewniają one także utrzymanie w 2014 r. wysokiego poziomu przychodów od klientów grupy Renault-Nissan.

Utrzymanie pozycji dostawcy aplikacji dla Sogesma SARL

W całym 2013 r. Spółka kontynuowała realizację zleceń z Sogesma SARL (grupa RCI Bank) na obsługę oraz modyfikację aplikacji kalkulatorów finansowych.

Mimo, iż przychody z tych prac uległy zmniejszeniu w stosunku do 2013 r., nadal stanowiły one istotny odsetek całkowitych przychodów Spółki. Spółka utrzymała pozycję kluczowego dostawcy dla Sogesma SARL, przez co klient ten będzie istotnym źródłem przychodów także w 2014 r.

Realizacja projektów dla firmy grupy PZU w krajach bałtyckich

Na początku 2013 r. Spółka zakończyła wdrożenie dla PZU Życie Litwa dedykowanego systemu wspierającego proces sprzedaż ubezpieczeń na życie - LICOSS. W kolejnych miesiącach Spółka, na zlecenie klienta, wykonywała rozszerzenia systemu a także powiązane z nim aplikacje webowe i mobilne.

W październiku 2013 r. Spółka podpisała z PZU Litwa umowę na realizację portalu internetowego ubezpieczyciela wraz z zestawem aplikacji w trzech krajach bałtyckich. Portal jest wykonywany przy wykorzystaniu systemu Sitecore CEP. Całkowita wartość projektu wynosi ok. 430 tys. zł netto a jego zakończenie planowane jest na koniec III-go kwartału 2014 r.

Sprzedaż do firm grupy PZU w krajach bałtyckich zarówno w obszarze systemów biznesowych jak i serwisów WWW stanowi realizację strategii powiększania portfela klientów zagranicznych. Ponadto rozwój grupy PZU w tych krajach a także ich duże zaawansowanie w biznesowym wykorzystaniu Internetu są okazją do zwiększania przychodów. W obu w/w projektach Spółka wykonuje szereg autorskich rozwiązań oraz wykorzystuje zaawansowane platformy, na bazie których planuje zdobywać kolejne zlecenia od innych klientów z branży finansowej.

Realizacja usług doradczych dla jednego z polskich banków

Spółka kontynuowała świadczenie dla jednego z polskich banków usług doradczych w zakresie projektowania procesów biznesowych wykorzystywanych przez bank w prowadzonej przez niego działalności.

Przychody z w/w usług miały istotny wpływ na zwiększenie przychodów z usług dla klientów krajowych. Współpraca z bankiem jest kontynuowana w 2014 r.

Rozszerzenie systemu ColDis o moduły technicznej obsługi nieruchomości oraz kolejne wdrożenia systemu

W 2013 r. Spółka wykonała rozszerzenie systemu ColDis o moduły obsługi technicznej nieruchomości u klienta prowadzącego działalność inwestycyjną i deweloperską na rynku nieruchomości komercyjnych.

Na początku 2013 r. Spółka zakończyła produkcyjne wdrożenie systemu ColDis w należącym do spółki Helical Poland centrum handlowym „Europa Centralna” w Gliwicach, które jest jednym z największych centrów handlowych w Europie.

Od kwietnia 2013 r. Spółka realizowała także wdrożenie systemu ColDis w centrum handlowym w Rzeszowie. Klient korzysta produkcyjnie ze wszystkich funkcjonalności systemu objętych umową wdrożeniową, trwają uzgodnienia w sprawie formalnego zamknięcia projektu.

Wykonanie od podstaw modułów technicznej obsługi nieruchomości oraz poprawienie, w ramach w/w wdrożeń, szeregu innych funkcjonalności systemu ColDis, było źródłem zwiększonych kosztów wdrożeń. Pozwala to jednak Spółce efektywniej konkurować na rynku systemów do zarządzania nieruchomościami i centrami handlowymi w kolejnych okresach.

Wykonanie i wdrożenie systemu ERP z modułem produkcji

Spółka, występując jako podwykonawca, wdrożyła „szyty na miarę” system klasy ERP z modułem produkcji u klienta prowadzącego produkcję maszyn do przetwórstwa mięsno-spożywczego. System został wykonany na nowej platformie programistycznej, której współautorem jest Spółka.

Nowoczesna platforma opracowana w ramach realizacji systemu pozwoli już w 2014 r. na wdrażanie podobnych, „szytych na miarę”, systemów do zarządzania relacjami z klientami, sprzedażą,

magazynem, serwisem technicznym, produkcją. W dalszej perspektywie planowane jest uruchomienie aplikacji w formule SAS dedykowanych przede wszystkim dla sektora MŚP.

Nabycie udziałów w Chemical Semantics, Inc.

W 2013 roku Spółka nabyła udziały w spółce Chemical Semantics, Inc. z siedzibą w Gainesville, Floryda, USA (szczegóły w „Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami”). Celem działalności Chemical Semantics, Inc. jest opracowanie i dystrybucja oprogramowania do publikacji wyników badań naukowych wykorzystującego technologie semantyczne.

Na zlecenie Chemical Semantics, Inc. Spółka opracowała w 2013 r. prototyp takiego oprogramowania dla badań naukowych w obszarze chemii obliczeniowej. Wykonany prototyp był podstawą ubiegania się przez Chemical Semantics, Inc. o grant rządu USA na dalsze prace badawcze i rozwój produktu.

Celem inwestycji w Chemical Semantics, Inc. jest wykorzystanie kompetencji Spółki w zakresie technologii semantycznych dla stworzenia innowacyjnego produktu dla branży wydawnictw naukowych i jego sprzedaż na rynku amerykańskim. Spółka planuje także występować jako zaplecze programistyczne dla Chemical Semantics.

Uzyskanie dofinansowania na realizację projektu badawczo-rozwojowego

W dniu 24.04.2013 Spółka podpisała umowę z Województwem Łódzkim na dofinansowanie realizacji projektu "Opracowanie technologicznych fundamentów dla systemów zarządzania treścią". Całkowita planowana wartość projektu wynosi 1 882 255,00 zł, a wysokość dofinansowania 997 270,00 zł.

Spółka realizuje strategię prowadzenia własnych prac badawczo-rozwojowych, finansując je z dotacji unijnych. Odnotowane w 2013 r. opóźnienia w płatności rat dofinansowania wpłynęły na obniżenie zysku operacyjnego.

Wypłata dywidendy

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki obradujące w dniu 28.06.2013 r. postanowiło o wypłacie dywidendy z zysku Spółki z 2012 r. w kwocie 212 241,90 zł, czyli 3 grosze na każdą akcję. Uchwała WZA była zgodna z rekomendacją Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki.

Kolejna wypłata dywidendy była realizacją zapowiedzi Zarządu z 2010 roku o corocznym przeznaczaniu części zysku na ten cel.

Sprzedaż

Całkowitą wartość sprzedaży Spółki w okresie 01.01.2013 r. – 31.12.2013 r. przedstawia tab. 2.

	2013	2012	Zmiana
	tys. zł	tys. zł	(2013-2012)/2012
Całkowita sprzedaż	13 509,9	11 920,7	13,3%

Tab. 2. Sprzedaż całkowita

Sprzedaż w podziale na kraj i eksport

Strukturę sprzedaży (wyrażoną w zł) w okresie 01.01.2013 r. – 31.12.2013 r. w podziale na kraj i eksport przedstawia tab. 3.

	2013	2012
Kraj	32,5%	32,2%
Eksport	67,5%	67,8%
	100,0%	100,0%

Tab. 3. Sprzedaż w podziale na kraj i eksport

Sprzedaż w podziale na produkty i usługi oraz towary

Strukturę sprzedaży w okresie 01.01.2013 r. – 31.12.2013 r. w podziale na produkty i usługi oraz towary przedstawia tab.4.

	2013	2012
Produkty i usługi	94,6%	90,4%
Towary	5,4%	9,6%
	100,0%	100,0%

Tab. 4. Sprzedaż w podziale na produkty i usługi oraz towary

Sprzedaż w podziale na obszary działalności

W 2013 r. Spółka uzyskiwała przychody ze sprzedaży usług i produktów oraz towarów w następujących obszarach działalności:

1. Serwisy WWW – usługi związane z projektowaniem, tworzeniem, zarządzaniem i utrzymaniem serwisów WWW w tym aplikacje na urządzenia mobilne oraz usługi konsultingu, pozycjonowania, reklamy internetowej, aplikacji dla portali społecznościowych.
2. Systemy biznesowe
 - a. systemy dedykowane – projektowanie i tworzenie systemów zarządzania na zamówienie przede wszystkim wspierających sprzedaż i zarządzanie relacjami z klientami (CRM); usługi outsourcingu informatycznego dla tych systemów
 - b. kalkulatory finansowe – autorskie, zaawansowane narzędzia planowania i obliczeń finansowych dla sektora bankowego – projektowanie, tworzenie, wdrożenia oraz usługi wsparcia,
 - c. ColDis - rodzina autorskich systemów do zarządzania centrami handlowymi wraz z rozwiązaniami business intelligence - wdrożenia, integracja z systemami ERP oraz usługi wsparcia,
 - d. Fractus – autorski system zarządzania sprzedażą i logistyką - wdrożenia, integracja z systemami ERP oraz usługi wsparcia.
3. Centrum Danych – usługi hostingu, hotelingu, kolokacji i inne tego typu.
4. Sprzedaż oprogramowania – oprogramowanie firm trzecich do zastosowań naukowych (chemia) oraz narzędzia programistyczne.
5. Telefonía VOIP – sprzedaż rozwiązań telekomunikacyjnych dla telefonii VOIP.
6. Sprzedaż sprzętu komputerowego wraz z oprogramowaniem systemowym.
7. Pozostałe - inne usługi świadczone przez Spółkę, w tym usługi serwisowe sprzętu komputerowego.

Strukturę sprzedaży w okresie 01.01.2013 r. – 31.12.2013 r. w podziale na obszary działalności przedstawia tab. 5.

	2013	2012
Serwisy WWW	55,6%	51,9%
Systemy biznesowe	28,8%	29,6%
Centrum danych	9,7%	7,8%
Sprzedaż oprogramowania	3,3%	6,6%
Sprzedaż sprzętu	1,3%	2,3%
Telefonia VOIP	0,3%	0,7%
Pozostałe	1,0%	1,1%
Razem	100,0%	100,0%

Tab. 5. Sprzedaż w podziale na obszary działalności

Strukturę sprzedaży w obszarze systemów biznesowych w okresie 01.01.2013 r.– 31.12.2013 r. przedstawia tab. 6.

	2013	2012
Systemy dedykowane	50,1%	30,6%
Kalkulatory finansowe	35,4%	62,5%
ColDis	11,7%	4,6%
Fractus	2,8%	2,3%
Razem	100,0%	100,0%

Tab. 6. Sprzedaż systemów zarządzania w podziale na rodzaje systemów

Najwięksi klienci

Największymi klientami na produkty i usługi Spółki w okresie 01.01. – 31.12.2013 były m.in.:

- Firmy koncernu Renault–Nissan w tym: Renault S.A.S (centrala koncernu), Renault Wielka Brytania, Renault Polska, Renault Austria, Renault GCC, Renault Ukraina. Spółka wdrażała dla tych firm serwisy WWW i mobilne, aplikacje do zarządzania zgłoszeniami klientów a także wykonywała usługi pozycjonowania i outsourcingu związane z zarządzaniem i utrzymaniem tych serwisów i aplikacji.
- Sogesma SARL (grupa Banku RCI, Francja). Spółka wykonywała dla tej firmy kalkulatory finansowe oraz usługi hostingu tych aplikacji.
- mBank Bank SA (poprzednio BRE Bank S.A) oraz mLeasing S.A. (poprzednio BRE Leasing S.A.) Spółka wykonywała dla banku i jego spółki zależnej usługi outsourcingu informatycznego.
- SwedeCenter Sp. z o.o. w Warszawie. Spółka wdrożyła w tej firmie rozszerzenie systemu ColDis o moduł technicznej obsługi nieruchomości.
- Les Editions Creatives (Francja). Spółka wykonała i wdrożyła dla tej firmy internetowy konfigurator produktów oraz prowadziła usługi hostingu dla tego systemu.
- UAB „PZU Lietuva gyvybes draudimas” w Wilnie. Spółka kontynuowała dla tego ubezpieczyciela wdrożenie webowego systemu sprzedaży polis na życie oraz wykonywała rozszerzenia i dodatkowe aplikacje do tego systemu.

- Textures Design Sp. z o.o. w Warszawie. Spółka wykonała i wdrożyła dla tego start-up'u webową platformę wspierającą tworzenie szaty graficznej obiektów trójwymiarowych do gier komputerowych, animacji, filmów i innych produkcji.
- UAB DK „PZU Lietuva” w Wilnie. Spółka wykonywała dla tej firmy portal internetowy dla krajów bałtyckich.
- Trade and Travel Company Sp. z o.o. Konsorcjum Polskich Biur Podróży w Łodzi. Spółka wykonywała dla tego touroperatora serwisy WWW, usługi outsourcingu związane z ich utrzymaniem a także usługi pozycjonowania.
- Gangl Consulting GmbH (Austria). Spółka wykonała i obsługiwała na zlecenie tej firmy rozbudowany serwis e-commerce dla austriackiego dystrybutora prasy codziennej.
- Webtrends EMEA Headquartes w Londynie. Spółka wykonywała dla tej firmy aplikacje webowe i mobilne.

Podsumowanie wyników finansowych

Wyniki finansowe Spółki w okresie 01.01.2013 r. – 31.12.2013 r. przedstawia tab. 7.

	2013	2012	Zmiana
	tys. zł	tys. zł	(2013-2012)/2012
Zysk ze sprzedaży	1 214,1	1 533,7	-20,8%
Zysk z działalności operacyjnej	765,1	1 641,0	-53,4%
EBIDTA	1 114,5	1 990,7	-44,0%
Zysk brutto	686,1	1 277,1	-46,3%
Zysk netto	486,6	948,6	-48,7%
Aktywa trwałe	804,5	665,7	20,8%
Aktywa obrotowe	6 540,8	6 303,1	3,8%
Kapitał własny	5 337,7	5 063,3	5,4%
Zobowiązania i rezerwy	2 007,7	1 905,5	5,4%
Przepływy pieniężne netto	246,1	1 841,8	-86,6%
Środki pieniężne na koniec roku	2 760,9	2 514,7	9,8%

Tab. 7. Wyniki finansowe

Sytuację finansową Spółki na dzień 31.12.2013 r. ilustrują wskaźniki finansowe zawarte w tab. 8.

	31.12.2013	31.12.2012
Rentowność majątku	0,07	0,15
Rentowność kapitału własnego	0,09	0,20
Zyskowność sprzedaży	0,04	0,08
Wskaźnik płynności I	3,58	3,42
Wskaźnik płynności II	3,56	3,18
Wskaźnik płynności III	1,51	1,36
Szybkość spłaty należności w dniach	98	114
Szybkość spłaty zobowiązań w dniach	10	10
Udział kapitału własnego w finansowaniu majątku	0,73	0,73
Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym	6,64	7,61
Wartość księgowa na jedną akcję	0,75 zł	0,72 zł
Wynik finansowy na jedną akcję	0,07 zł	0,13 zł

Tab. 8. Wskaźniki finansowe

Objaśnienia wskaźników:

- rentowność majątku – zysk netto/średni stan aktywów
- rentowność kapitału własnego - zysk netto/średni stan kapitałów własnych
- zyskowność sprzedaży – zysk netto/przychody ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów
- wskaźnik płynności I – aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe
- wskaźnik płynności II – (aktywa obrotowe-zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe
- wskaźnik płynności III – inwestycje krótkoterminowe/zobowiązania krótkoterminowe
- szybkość spłaty należności w dniach – średni stan należności brutto z tytułu dostaw i usług*365/przychody ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów
- szybkość spłaty zobowiązań w dniach - średni stan zobowiązań brutto z tytułu dostaw towarów i usług*365/przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów
- udział kapitału własnego w finansowaniu majątku - kapitały własne/aktywa
- pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym - kapitał własny/aktywa trwałe
- wartość księgowa na jedną akcję - kapitały własne/liczba akcji
- wynik finansowy na jedną akcję - zysk netto/liczba akcji

Pomimo osiągniętego w 2013 r. wzrostu sprzedaży o 13% w stosunku do roku poprzedniego Spółce nie udało się zachować dodatniej dynamiki zysków, co przełożyło się spadek wskaźników rentowności. Sytuacja finansowa Spółki pozostaje jednak bardzo dobra. Na dzień 31.12.2013 r. wartość aktywów obrotowych istotnie przewyższyła wartość zobowiązań. Spółka utrzymuje bezpieczny stan środków pieniężnych, co znajduje odzwierciedlenie w wysokim poziomie wskaźników płynności. Kolejny rok z rzędu skrócony został średnioroczny okres spłaty należności. Poprawa tego

wskaźnika jest wynikiem poprawy efektywności procesu windykacji oraz osiągniętych z kluczowymi odbiorcami porozumień ws. należności kwestionowanych.

Realizacja prognoz

W 2013 r., podobnie jak w roku poprzednim, Zarząd Spółki kontynuował zasadę nieprzedstawiania prognozy wyników finansowych na cały rok. Spółka w kolejnych raportach kwartalnych informowała o prognozie sprzedaży na następny kwartał.

Porównanie prognoz kwartalnych uzyskanymi wynikami ilustruje tab. 9.

	Prognoza	Realizacja	Odchylenie
	tys. PLN	tys. PLN	(realiz.- progn.)/progn.
Q1.2013	2 300	2 767	20%
Q2.2013	2 500	2 873	15%
Q3.2013	2 700	3 209	19%
Q4.2013	3 700	4 661	26%
korekta z 17.12.2013 r.	4 650		-
Suma	12 150	13 510	11%

Tab. 9. Porównanie prognoz kwartalnych ze zrealizowaną sprzedażą w 2013 r.

W dniu 17.12.2013 r. Zarząd Spółki opublikował w raporcie bieżącym szacunek wartości przychodów ze sprzedaży, EBITDA oraz zysku netto w 2013 r., zastrzegając, że jest ona oparta na danych dostępnych w dniu publikacji. Porównanie szacunków z 17.12.2013 r. z osiągniętymi wynikami ilustruje tabela 10.

	Prognoza 17.12.2013 r.	Uzyskane wyniki 2013 r.	Odchylenie
	tys. PLN	tys. PLN	(wyniki.- progn.)/progn.
Przychody ze sprzedaży	13 500	13 510	-
EBIDTA	1 380	1 115	-19%
Zysk netto	840	487	-42%

Tab. 10. Porównanie wyników 2013 r. z prognozą z dnia 17.12.2013 r.

Czynniki i zdarzenia mające wpływ na wyniki finansowe

W 2013 roku Spółka osiągnęła wzrost sprzedaży o ponad 13% w stosunku do roku ubiegłego przy wzroście kosztów działalności operacyjnej o ponad 18%.

W wymiarze geograficznym wzrost przychodów netto ze sprzedaży w 2013 r. w stosunku do roku poprzedniego jest wynikiem większej wartości zarówno sprzedaży krajowej (wzrost o 14% r/r) jak i eksportu (wzrost o 13% r/r). Osiągnięte dynamiki wzrostu na obu rynkach pozwoliły Spółce utrzymać geograficzną strukturę sprzedaży na poziomie roku poprzedniego.

Głównym obszarem działalności Spółki pozostaje sprzedaż zagraniczna, która w 2013 r. stanowiła prawie 68% ogólnej wartości sprzedaży. W ujęciu rok do roku wzrost wartości eksportu wynika przede wszystkim ze wzrostu sprzedaży w obszarach e-commerce oraz centrum danych. Rozwojem sprzedaży w tych obszarach Spółka zrekomensowała spadek w 2013 r. wartości zleceń dotyczących aplikacji kalkulatorów finansowych. Głównymi klientami zagranicznymi Spółki są firmy z grupy

Renault-Nissan, jednak Spółka pozyskała nowych nabywców w szczególności na produkty i usługi z obszaru serwisów WWW oraz dedykowanych systemów biznesowych.

Dodatnia dynamika przychodów z rynku krajowego wynika przede wszystkim ze wzrostu sprzedaży w obszarach usług outsourcingu informatycznego oraz systemu ColDis, niwelowana jest jednak przez mniejszą sprzedaż towarów handlowych.

Wzrost kosztów działalności operacyjnej wynika przede wszystkim ze większych kosztów wynagrodzeń i ubezpieczeń społecznych (wzrost o 25% r/r), które łącznie na koniec 2013 r. stanowiły 55% sumy kosztów operacyjnych. Podstawową przyczyną wzrostu kosztów wynagrodzeń jest rozwój Spółki, związany z nim wzrost zatrudnienia, a także rosnący popyt na informatyków (przede wszystkim programistów) i związany z tym wzrost wymagań płacowych.

Mniejszy w porównaniu do osiągniętego w roku poprzednim wynik na sprzedaży wynika z wyżej opisanego wzrostu kosztów operacyjnych. Należy jednak zauważyć, że zgodnie z przyjętymi zasadami rachunkowości wynik ze sprzedaży Spółki obciążały koszty (łącznie 550 tys. zł) prowadzonego od marca 2013 r. projektu badawczo-rozwojowego "Opracowanie technologicznych fundamentów dla systemów zarządzania treścią". Zgodnie z podpisaną umową z Województwem Łódzkim koszty projektu w ponad 50% będą pokryte dofinansowaniem, a pierwsza transza dofinansowania została wypłacona dopiero w I kwartale 2014 r. pomimo ponoszenia przez Spółkę kosztów od 01.03.2013 r.

Na osiągnięty w 2013 r. wynik na działalności operacyjnej oraz EBIDTA wpłynęła dodatkowo przeprowadzona przez Spółkę zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny aktualizacja wartości zapasów i należności, które łącznie obciążały wynik kwotą 409 tys. zł.

W odniesieniu do opublikowanej przez Spółkę prognozy z 17.12.2013 r. przyczyną różnicy pomiędzy szacowanym a uzyskanym wynikiem EBIDTA są większe niż planowano koszty działalności operacyjnej. Ponadto większa od różnicy w EBIDTA różnica pomiędzy prognozą a osiągniętym zyskiem netto wynika przede wszystkim z naliczonych na koniec roku ujemnych różnic kursowych.

Aktywności podejmowane w obszarze rozwoju prowadzonej działalności

Rozwój produktów i usług Spółki

Aplikacje mobilne dla smartfonów i tabletów

Spółka kontynuowała prace rozwojowe aplikacji na urządzenia mobilne. Dotyczą one rozszerzenia już opracowanych rozwiązań (serwisy WWW dla firm grupy Renault-Nissan, kalkulatory finansowe dla Sogesma SARL) na te urządzenia oraz opracowania całkowicie nowych aplikacji dla platform iPhone/iPad, Android, Windows Phone.

Aplikacje dla komputerów w kokpitach samochodów

Dla koncernu Renault oraz dla firmy Parrot Spółka we współpracy z polskimi dostawcami treści opracowała aplikacje do komputerów montowanych w kokpitach samochodów. Aplikacja „Audioteka” dla firmy Parrot została zaakceptowana przez klienta i umieszczona w jego sklepie. Aplikacja „Supermemo” dla Renault przeszła fazę technicznych testów akceptacyjnych na platformie R-Link i oczekuje na publikację. W podobnym stadium jest przygotowana na zlecenie Sogesma SARL aplikacja „Overlease” na platformę R-Link.

Zastosowania technologii Semantic Web

Spółka prowadziła prace związane z rozszerzeniem oferty z obszaru serwisów WWW o funkcjonalności sieci semantycznej (WEB 3.0). Między innymi we współpracy z Hepp Research GmbH

zrealizowano projekt doradczy dla Toyota Europe w Brukseli, a także rozpoczęto realizację kolejnego projektu doradczego w branży motoryzacyjnej dla KIA Europe we Frankfurtzie.

Opracowano także prototyp oprogramowania do współdzielenia i prezentacji wyników badań naukowych w obszarze chemii obliczeniowej na zlecenie Chemical Semantics, Inc. z siedzibą w Gainesville na Florydzie (USA), której Spółka jest udziałowcem.

Rozszerzenie funkcjonalne systemu ColDis

Spółka wykonała rozszerzenie systemu ColDis o moduł technicznej obsługi nieruchomości (facility management).

Projekty badawczo-rozwojowe

Opracowanie technologicznych fundamentów dla systemów zarządzania treścią wykorzystującego technologię sieci semantycznych.

Spółka rozpoczęła w dniu 01.03.2013 r. realizację projektu badawczego "Opracowanie technologicznych fundamentów dla systemów zarządzania treścią". Celem projektu jest opracowanie podstaw technologicznych innowacyjnego systemu do zarządzania treścią (CMS) wykorzystującego technologię sieci semantycznych (WEB 3.0). Opracowane technologie będą wykorzystane do opracowania systemu CMS i jego sprzedaży przez Spółkę. Realizacja projektu planowana jest przez około 2 lata. W dniu 24.04.2013 Spółka podpisała umowę z Województwem łódzkim na dofinansowanie realizacji projektu. Całkowita planowana wartość projektu wynosi 1 882 255 zł, a wysokość dofinansowania 997 270 zł.

Współpraca z innymi podmiotami

W 2013 r. Spółka podpisała umowy partnerskie z:

- a) Sitecore International z siedzibą w Kopenhadze (Dania) - producentem systemu zarządzania treścią. Przedmiotem współpracy jest partnerstwo w zakresie wykorzystania produktów Sitecore w realizacji serwisów internetowych.
- b) OXID eSales AG z Freiburga (Niemcy), której przedmiotem jest partnerstwo i wprowadzenia na rynek polski systemów e-commerce OXID. Jedną z cech tych systemów jest implementacja elementów Semantic Web.

Spółka przystąpiła także do stowarzyszenia EDMC (Enterprise Data Management Council) będącego niezależnym forum powołanym przez organizacje z sektora finansowego dla promowania dobrych praktyk zarządzania danymi w biznesie. Celem członkostwa MakoLab jest współudział w tworzeniu FIBO (Financial Industry Business Ontology) oraz jej promowanie w Polsce.

Prognozy i plany Spółki na rok 2014

Podobnie jak w latach poprzednich Zarząd Spółki podjął decyzję o nieprzedstawianiu prognozy finansowej na cały 2014 r., a jedynie planów sprzedaży na kolejne kwartały. Są one publikowane w raportach kwartalnych. Głównym celem finansowym Zarządu w 2014 r. jest dalsze zwiększenie przychodów oraz poprawa zyskowności Spółki.

W dniu 18.12.2013 r. w Warszawie na otwartym spotkaniu dla inwestorów, analityków i mediów, zorganizowanym we współpracy z Autoryzowanym Doradcą, Zarząd Spółki poinformował o planach i strategii na 2014 r. Jako główne kierunki działań zostały wskazane:

Dalsza ekspansja zagraniczna

Spółka zamierza to osiągnąć poprzez dalsze wykorzystanie jej wysokiej pozycji w grupie Renault-Nissan, aktywne pozyskiwanie kolejnych klientów przede wszystkim z sektorów motoryzacyjnego i finansowego oraz oferowanie nowych produktów i usług na bazie prowadzonych działań rozwojowych.

Komercjalizacja rozwiązań Semantic Web

Spółka zamierza wykorzystać swoją pozycję w branży motoryzacyjnej i już zrealizowane w niej usługi (usługi konsultingowe dla Renault, Toyota Europe, KIA Europe) w celu pozyskiwania kolejnych zleceń z zakresu Semantic Web. Poprzez nawiązaną współpracę z EDMC oraz propagowanie standardu FIBO Spółka planuje docierać z projektami wykorzystującymi technologie semantyczne do klientów z branży finansowej.

Bardziej precyzyjne pozycjonowanie na rynku

Spółka zamierza skoncentrować działania marketingowe i PR tak, aby była postrzegana na rynku przede wszystkim jako ekspert w zakresie komunikacji cyfrowej oraz systemów biznesowych na zamówienie.

Kontynuowanie rozwoju finansowane ze źródeł zewnętrznych

Spółka zamierza kontynuować działania rozwojowe i finansować je ze środków unijnych oraz, poprzez spółkę Chemical Semantics, Inc., z grantów dostępnych w Stanach Zjednoczonych.

Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z zatrudnieniem w tym możliwością utraty kluczowych pracowników

Odpowiednia liczba pracowników o odpowiednich kompetencjach i doświadczeniu ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa Spółki i jego rozwoju. Na rynku pracy obserwuje się nadal wzrastający popyt na programistów i konsultantów IT.

Taka sytuacja utrudnia proces rekrutacji oraz stwarza ryzyko odejścia pracowników w tym osób kluczowych. Może to skutkować nie wywiązaniem się z przyjętych zamówień, koniecznością rezygnacji z potencjalnych zleceń, a w skrajnym przypadku utratą posiadanego „know how”.

Spółka stara się zapobiegać temu, podejmując współpracę z uczelniami w zakresie praktyk i staży w Spółce, oferując atrakcyjne warunki pracy, utrzymując wysoki procent pracowników zatrudnianych na podstawie stałych umów o pracę oraz zapewniając pracownikom rozwój poprzez udział w szkoleniach i wyjazdy do klientów zagranicznych. Kluczowe rozwiązania Spółki są archiwizowane i dokumentowane, aby zminimalizować ryzyko utraty „know-how”.

Ryzyko związane z możliwością utraty kluczowych klientów

Źródłem zdecydowanej większości przychodów Spółki jest grupa kilku kluczowych klientów przede wszystkim z branży motoryzacyjnej lub powiązanych z nią. Istnieje ryzyko utraty lub znaczącego zmniejszenia zamówień od klientów z tej branży np. na skutek prowadzonej przez nich polityki zakupowej, ograniczania kosztów, itp.

Taka sytuacja może spowodować utratę znaczącej części przychodów, a wobec dominującej pozycji płać w kosztach, stratę operacyjną i problemy z płynnością.

Spółka dostrzega to ryzyko, podejmując działania dla większego zdywersyfikowania źródeł przychodów. W przypadku kluczowych klientów, Spółka zmniejsza wspomniane ryzyko poprzez

współpracę z różnymi działami i oddziałami klientów dysponującymi osobnymi, niepowiązаныmi ze sobą budżetami, proponując różnorodne usługi powiązane z różnymi liniami budżetowymi klientów a także wychodząc z ofertą do oddziałów klientów w tych częściach świata, w których obserwowany jest rozwój.

Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Spółka działa na rynku usług informatycznych, który charakteryzuje się wysokim i stale rosnącym poziomem konkurencyjności. Do grona konkurentów Spółki można zaliczyć z jednej strony globalne agencje interaktywne, czołowych integratorów, międzynarodowe koncerny z branży IT, globalne i krajowe firmy konsultingowe oferujące wdrażanie rozwiązań informatycznych i outsourcing IT, z drugiej natomiast małe przedsiębiorstwa i tzw. freelancerów oferujących usługi po bardzo atrakcyjnych cenach. Obserwuje się presję cenową oraz próby wchodzenia na rynek Spółki ze strony globalnych dostawców usług informatycznych. Ponadto, zachodzące procesy konsolidacji w sektorze będą powodować jeszcze silniejsze umacnianie się na rynku największych graczy. Spółka nie może też wykluczyć, że pojawi się podmiot będący w stanie wytworzyć produkty oferujące podobne rozwiązania technologiczne i funkcjonalne.

Taka sytuacja może spowodować utratę klientów i skutki finansowe analogiczne do opisanych przy omawianiu poprzedniego ryzyka.

Spółka stara się ograniczać to ryzyko poprzez budowanie trwałych relacji z kluczowymi klientami, a także poprawę jakości i efektywności działań w zakresie tworzenia oprogramowania i świadczenia usług. Spółka zawiera także porozumienia i alianse z globalnymi dostawcami produktów i usług, zapewniając sobie ich zlecenia i związaną z nimi wyłączność na określone obszary kompetencji lub określone rynki.

Ryzyko związane ze zmiennością kursów walutowych

Znaczący udział eksportu w przychodach powoduje powstawanie ryzyka kursowego.

Może to wpływać na wysokość przychodów Spółki w złotych i jej zyskowność.

Spółka stara się ograniczać to ryzyko, negocjując z kontrahentami zagranicznymi krótkie terminy płatności oraz wzmacniając kontrolę spłat należności.

Ryzyko związane z dostarczaniem klientom aplikacji i systemów o kluczowym znaczeniu

Istotna część projektów realizowanych przez Spółkę polega na wdrożeniu aplikacji lub realizacji usług, które regulują lub wręcz umożliwiają przebieg ważnych procesów w przedsiębiorstwach klientów i warunkują ich prawidłowe funkcjonowanie. Istnieje ryzyko, iż w przypadku wadliwego działania aplikacji zainstalowanych u klientów przez Spółkę lub niewłaściwie wykonanej usługi, mogą oni ponosić dodatkowe koszty lub nawet straty finansowe.

W efekcie takich sytuacji klienci mogą usiłować zredukować wynagrodzenie należne Spółce z tytułu wdrożenia aplikacji lub wykonania usługi a także podejmować próby wyegzekwowania odszkodowania od Spółki. Może się to negatywnie odbić na wynikach finansowych Spółki. Już jednak sam fakt wystąpienia z roszczeniami, jak i niezadowolenie klienta, może mieć negatywny wpływ na wizerunek rynkowy Spółki.

Spółka stara się ograniczać to ryzyko, odpowiednio organizując procesy analizy wymagań, tworzenia i wdrażania aplikacji oraz realizacji usług. M.in. wdraża u klientów rozwiązania testowe oraz przedstawia prototypy do akceptacji. Spółka zawiera także w umowach z klientami klauzule ograniczające jej odpowiedzialność. Klauzule te są zgodne z obowiązującym prawem oraz praktykami występującymi w obrocie gospodarczym w szczególności w branży informatycznej.

Ryzyko związane z realizacją projektów dotowanych ze środków Unii Europejskiej i Budżetu Państwa

Spółka prowadzi projekty rozwojowe, na które otrzymuje dotacje ze środków Unii Europejskiej i Budżetu Państwa. Zamierza także w przyszłości aplikować o dotacje na kolejne projekty. Realizacja tego typu projektów wiąże się z ryzykiem nie osiągnięcia zaplanowanych wskaźników, co może skutkować koniecznością zwrotu całości lub części dotacji. Przepisy dotyczące prowadzenia oraz rozliczania tego typu projektów ulegają zmianom i są często różnie interpretowane przez instytucje powołane do przyznawania dotacji i kontroli ich wydatkowania. Istnieją także przypadki opóźnień w otrzymywaniu dotacji w stosunku do harmonogramów założonych w projektach.

Te czynniki stwarzają ryzyko dla krótko- i długookresowej sytuacji finansowej firmy – wyniku finansowego oraz płynności.

Spółka ogranicza to ryzyko poprzez ostrożne planowanie harmonogramów wydatków w projektach, zatrudnianie personelu doświadczonego w prowadzeniu projektów i ich rozliczaniu oraz bliską współpracę z instytucjami przyznającymi dotacje i nadzorującymi ich rozliczanie.

Ryzyko związane z niewypłacalnością klientów

Spółka oferuje swoim klientom odroczone terminy płatności za dostarczane towary, produkty i usługi. Występuje ryzyko stałej lub czasowej niewypłacalności klientów.

Może to wpłynąć na płynność finansową Spółki a w przypadku stałej niewypłacalności klienta także na wynik finansowy.

Spółka ogranicza to ryzyko, sprawdzając wiarygodność nowych klientów, stale monitorując stan należności oraz utrzymując odpowiedni poziom środków pieniężnych na rachunkach bankowych.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Rozwój branży usług informatycznych pozostaje w bliskiej korelacji z ogólną sytuacją gospodarczą. Nadal obserwowane jest spowolnienie gospodarcze w Europie oraz niepewność co do dalszego rozwoju sytuacji.

Może to negatywnie wpłynąć na wielkość generowanych przez Spółkę przychodów ze sprzedaży oraz wyniki finansowe.

Spółka stara się ograniczać to ryzyko poprzez działania na rzecz dywersyfikacji portfela klientów oraz kontrolę kosztów operacyjnych.

Ryzyko związane z wdrażaniem nowych produktów i usług lub modyfikacją istniejących

Specyfiką branży IT jest bardzo szybka ewolucja stosowanych technologii i rozwiązań informatycznych, a w związku z tym krótki cykl życia oferowanych produktów i towarów. Dla Spółki oznacza to konieczność zmian we własnych produktach i ustawiczne szkolenia w technologiach i produktach obcych. Istnieje ryzyko, że pomimo ciągłego dostosowywania oferty, Spółka może nie być w stanie zaoferować rozwiązań, które będą najlepiej spełniały oczekiwania klientów.

Pojawienie się na rynku nowych rozwiązań może spowodować, że nieatrakcyjne rynkowo produkty i usługi znajdujące się w portfelu Spółki mogą nie zapewnić jej przychodów oczekiwanych przy ich tworzeniu i rozwoju. W efekcie pogorszy się wynik finansowy a także płynność.

Spółka stara się redukować to ryzyko, stale monitorując aktualne trendy rynkowe i technologiczne oraz stosownie do tego adaptując swoje produkty oraz metody ich wytwarzania.

Ryzyko związane ze zmianami regulacji prawnych

Zmiany wprowadzane w polskim systemie prawnym mogą rodzić dla Spółki ryzyko w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospodarczej. Dotyczy to w szczególności regulacji z dziedzin prawa handlowego, podatkowego, przepisów regulujących działalność gospodarczą, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa papierów wartościowych oraz przepisów dotyczących prowadzenia i rozliczania projektów dotowanych ze środków Unii Europejskiej i Budżetu Państwa.

Zmiany te mogą mieć wpływ na otoczenie prawne działalności Spółki i na jej wyniki finansowe. Mogą ponadto stwarzać problemy wynikające z niejednolitej wykładni prawa, która obecnie jest dokonywana nie tylko przez sądy krajowe, organy administracji publicznej, ale również przez sądy wspólnotowe. Interpretacje dotyczące zastosowania przepisów, dokonywane przez sądy i inne organy interpretacyjne bywają często niejednoznaczne lub rozbieżne, co może generować ryzyko prawne podobnie jak stosowanie przepisów krajowych niezgodnych z przepisami unijnymi czy też odmiennie interpretowanymi.

Spółka stara się ograniczyć to ryzyko, stale współpracując z doświadczoną kancelarią prawną.

Ryzyko związane z polityką fiskalną

Polski system podatkowy charakteryzuje się dużą zmiennością przepisów, które dodatkowo sformułowane są w sposób nieprecyzyjny i którym brakuje jednoznacznej wykładni. Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, przy czym zarówno organy skarbowe jak i orzecznictwo sądowe w sferze podatków nie mają wypracowanych jednolitych stanowisk. Sprawia to, że polskie podmioty narażone są na większe ryzyko niż spółki działające w bardziej stabilnych systemach podatkowych.

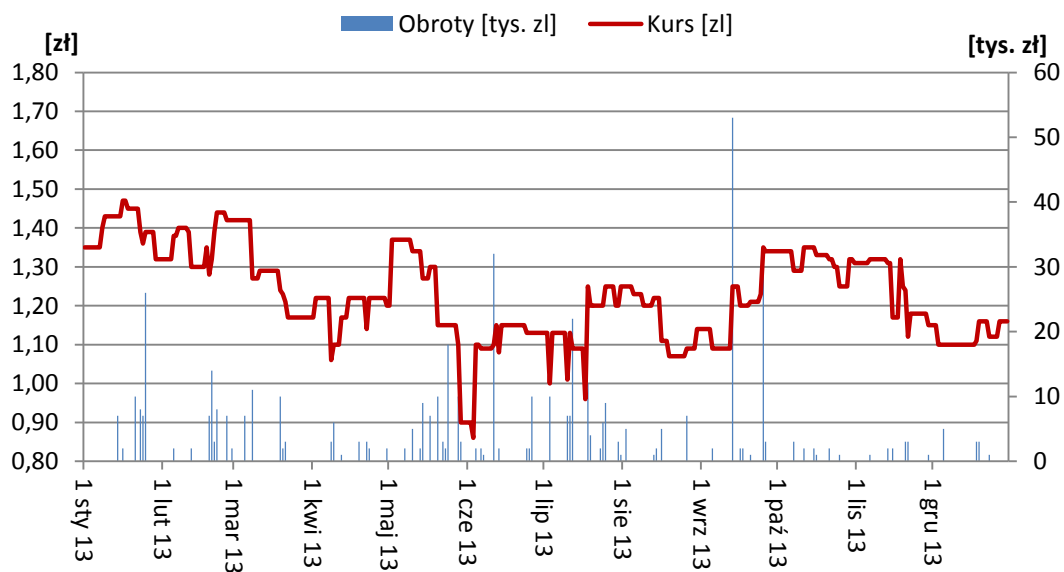
Ewentualna, negatywna dla Spółki decyzja podatkowa może się wiązać z zapłatą zaległego podatku i kar, co będzie miało wpływ na wynik finansowy oraz na płynność Spółki.

Spółka stara się ograniczać to ryzyko zlecając prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz rozliczenia podatkowe wyspecjalizowanej firmie.

Kształtowanie się kursu akcji Spółki

W 2013 r. notowania na rynku New Connect odbywały się na 247 sesjach. Akcje MakoLab S.A. były przedmiotem transakcji na 122 sesjach. Łączny wolumen zawartych transakcji wyniósł 434.763 akcji, a łączna wartość obrotu 513 tys. zł. Kurs zamknięcia z ostatniego dnia notowań w 2013 r. osiągnął poziom 1,16 zł, wobec 1,35 zł zanotowanego na koniec 2012 r. W ciągu roku kurs akcji Spółki ulegał zmianom w przedziale od 0,86 zł (minimum z 3 czerwca) do 1,47 (maksimum z 16 stycznia). Maksymalny dzienny obrót wyniósł 53 tys. zł i został zanotowany 13 września.

Kształtowanie się kursu akcji MakoLab S.A. oraz wartości obrotu w 2013 roku ilustruje Wykres 1.



Wykres 1. Kurs akcji MakoLab S.A. z wartościami obrotu

W perspektywie długookresowej kurs akcji Spółki po gwałtownych wzrostach z poziomu 2,50 zł w dniu 21.12.2007 r. (debiut Spółki na rynku) do 24,30 zł (historyczne maksimum) w dniu 8.02.2008 r., a następnie spadkach do 0,49 zł (historyczne minimum) w dniu 23.01.2009 r., pozostaje od stycznia 2009 r. w trendzie bocznym, którego granice wyznacza wartość historycznego minimum oraz cena 1,75 zł z dnia 3.02.2010 r.

Łódź, 5 maja 2014 r.

Wojciech Zieliński
Prezes Zarządu

Mirosław Sopek
Wiceprezes Zarządu