

Sprawozdanie Zarządu
Grupy Kapitałowej SPIN SA
z siedzibą w Katowicach
z działalności
w okresie od 01.01.2005 roku do 31.12.2005 roku

Katowice, 20.04.2006

SPIN S.A.
ul. Wita Stwosza 7
40-954 Katowice
tel. (32) 359 52 04
fax (32) 251 15 12

Biuro w Bydgoszczy
ul. Lenartowicza 33-35
85-133 Bydgoszcz
tel. (52) 582 11 11
fax (52) 340 40 96

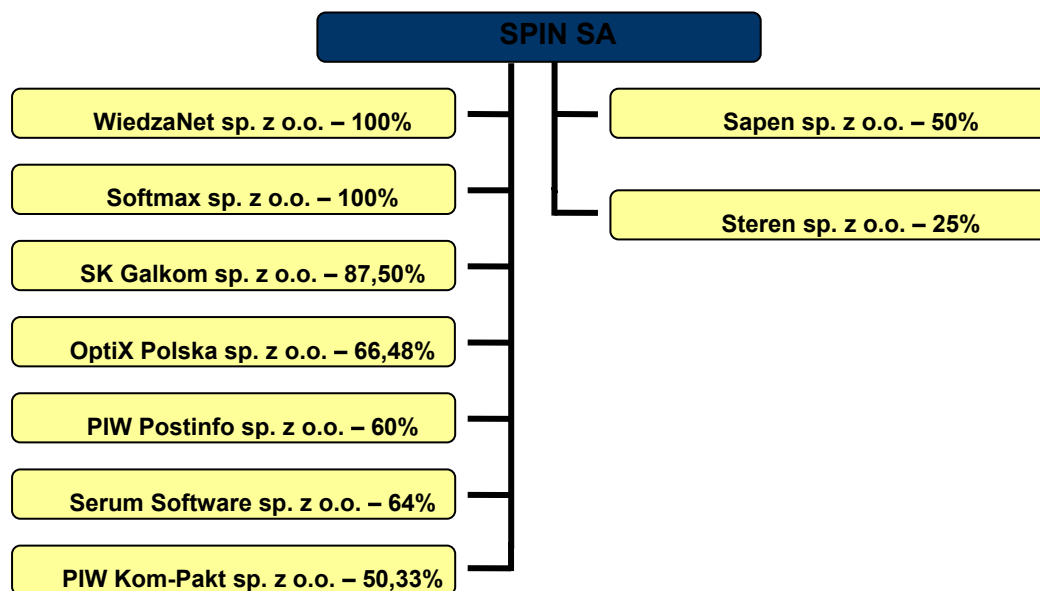
Biuro w Warszawie
ul. Waliców 11
00-851 Warszawa
tel. (22) 583 96 60
fax (22) 583 96 61

Biuro w Gdańsku
ul. Rakoczego 31
80-169 Gdańsk
tel. (58) 303 14 99
fax (58) 303 34 38

NIP: 554-023-20-18
REGON: 090003876

1. Przedstawienie Grupy Kapitałowej SPIN SA

Struktura Grupy Kapitałowej na dzień bilansowy, tj. 31 grudnia 2005 roku, przedstawia się następująco:



W skład Grupy Kapitałowej SPIN SA na dzień 31.12.2005 r. wchodziły następujące podmioty (w nawiasach - udział procentowy w kapitałach przypadający na SPIN SA):

- SPIN SA z siedzibą w Katowicach - jednostka dominująca
- Softmax sp. z o.o. z siedzibą w Żychlinie - jednostka zależna (100%)
- WiedzaNet sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - jednostka zależna (100%)
- Serum Software sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku – jednostka zależna (64%)
- OptiX Polska sp z o.o. z siedzibą w Gdyni – jednostka zależna (66,48%)
- SK Galkom sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie - jednostka zależna (87,50%)
- PIW Postinfo sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - jednostka zależna (60%)
- PIW Kom-Pakt sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie - jednostka zależna (50,33%)
- Sapen sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy - jednostka stowarzyszona (50%)
- Steren Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy - jednostka stowarzyszona (25%)

Na dzień bilansowy spółki: SPIN SA, SK Galkom sp. z o.o., PIW Kom-Pakt sp. z o.o., Softmax sp. z o.o., WiedzaNet sp. z o.o., OptiX Polska sp z o.o. objęto metodą konsolidacji pełnej, Sapen sp. z o.o. oraz Steren sp. z o.o. – metodą praw własności, natomiast PIW Postinfo sp. z o.o. i Serum Software sp. z o.o. nie są obecnie konsolidowane.

Działalność części jednostek w Grupie jest podporządkowana jednostce dominującej. W tych przypadkach SPIN SA pozyskuje większość kontraktów oraz w dużej mierze je realizuje. Spółki podporządkowane działają często jako podwykonawcy. Steren sp. z o.o. i WiedzaNet sp. z o.o. prowadzą specjalizowane rodzaje działalności i SPIN nie wywiera na nie istotnego wpływu.

Studio Komputerowe Galkom sp. z o.o. powstało w 1993 r. z inicjatywy zespołu pracowników Zakładu Energetycznego w Rzeszowie, zajmujących się aplikacjami billingowymi. Przedmiotem działalności jest dostarczanie oraz serwisowanie kompleksowych systemów billingowych umożliwiających efektywny sposób rozliczeń pomiędzy dostawcami mediów komunalnych (Zakładami Energetycznymi, Zakładami Gazowniczymi, Przedsiębiorstwami Wodociągów i Kanalizacji, Przedsiębiorstwami Energetyki Ciepłej), a ich odbiorcami. Klientami SK Galkom jest już 13 z 33 Zakładów Energetycznych w Polsce, dostarczających energię elektryczną do ponad 5 milionów odbiorców.

Kom-Pakt Przedsiębiorstwo Innowacyjno-Wdrożeniowe sp. z o.o. specjalizuje się w tworzeniu, wdrażaniu i rozwijaniu zintegrowanych systemów zarządzania. Jest liderem oraz prekursorem najnowszych rozwiązań informatycznych w sektorze wodociągowo-kanalizacyjnym, ciepłowniczym czy też hurtu farmaceutycznego. Posiada blisko 50% udziału w rynku polskich przedsiębiorstw wodociągowych i ciepłowniczych, działających na terenie miast powyżej 100 tys. mieszkańców. Oferuje systemy branżowe oraz dwa zewnętrzne rozwiązania klasy ERP, przeznaczone dla średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych. Kompakt dostarcza Klientom oprogramowanie oraz świadczy pełen zakres usług informatycznych. Firma obsługuje m.in. Stołeczne Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej w Warszawie (SPEC) oraz Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w Warszawie (MPWIK), które należą do największych firm w swoim sektorze.

Softmax sp. z o.o. jest spółką informatyczną specjalizującą się w tworzeniu i rozwoju systemów informatycznych obsługujących działalność kadrowo-płacową przedsiębiorstw różnych branż. Firma prowadzi działalność od 1 marca 2000 roku, od tego czasu stale współpracując ze SPIN SA. Głównym Klientem spółki jest Zespół Elektrowni Pątnów - Adamów - Konin w Koninie, gdzie Softmax rozwija i serwisuje systemy SPIN SA: Kadry i Płace oraz MAKS IV - wspierający zarządzanie firmą.

Sapen sp. z o.o. od początku istnienia specjalizowała się w usługach projektowania i wdrażania pod marką SAPEN systemów rejestracji, monitorowania i analizy zużycia mediów energetycznych w obiektach z rozbudowaną gospodarką energetyczną oraz tworzenia specjalistycznego oprogramowania do obsługi baz danych dotyczących środowiska zakładu energetycznego. Spółka działa na rynku od października 1991 roku.

Podstawowym przedmiotem działalności **Steren sp. z o.o.** jest obsługa inkasencka odbiorców energii elektrycznej ENEA S.A., Oddziału w Bydgoszczy. Steren czyni przygotowania do poszerzenia obsługi inkasenckiej innych mediów niż energia elektryczna, realizując plany ENEA SA w zakresie multimedialności. Ponadto spółka jest przygotowana do świadczenia usług teletransmisyjnych.

Przedsiębiorstwo Innowacyjno - Wdrożeniowe Postinfo sp. z o.o. świadczy usługi projektowe, wdrożeniowe, konsultingowe z zakresu telekomunikacji i systemów informatycznych. Firma oferuje wyspecjalizowane rozwiązania systemowe w zakresie informatyki przeznaczone dla operatorów telekomunikacyjnych. Rozwiązania te obejmują: systemy rozliczeń usług telekomunikacyjnych, systemy obsługi abonentów (specjalizowane systemy typu CRM), systemy przetwarzania i analizy danych billingowych (specjalizowane systemy wykrywające potencjalne nadużycia i wspomagające ochronę przychodów).

WiedzaNet sp. z o.o. specjalizuje się w produkcji i dystrybucji wysokiej jakości szkoleń elektronicznych. Jest przedstawicielem na Polskę światowego lidera w zakresie tworzenia materiału szkoleniowego dla platform LMS, Thomson NETg. Zakres działalności firmy obejmuje: dostarczanie rozwiązań e-learning dopasowanych do oczekiwań polskich przedsiębiorstw, opracowywanie szkoleń zgodnych z indywidualnymi potrzebami Klientów, lokalizację kursów NETg oraz promocję metody nauczania korzystającej z kursów e-learning. WiedzaNet, poza materiałami szkoleniowymi, zapewnia dostęp do szerokiego zakresu usług, takich jak: mentoring (wirtualny nauczyciel), forum eksperta, czat i inne.

Serum Software sp. z o.o. zajmuje się tworzeniem aplikacji wspomagających pracę i zarządzanie jednostkami służby zdrowia. Z jej oprogramowania korzysta ponad 100 świadczeniodawców w kraju m.in. szpitale, przychodnie i gabinety lekarskie. Podstawowym produktem spółki jest system informatyczny Serum (System Elektronicznej Rejestracji Usług Medycznych), którego zadaniem jest wspieranie procesów gromadzenia i przepływu informacji w instytucjach działających na rynku ochrony zdrowia. Rozwiązanie to opiera się na outsourcingu, w ramach którego udostępniane jest przez Internet oprogramowanie wraz z serwerem bazodanowym. Dzięki temu placówki medyczne mogą uniknąć inwestowania w budowę wielokrotnie droższych rozwiązań opartych na technologii klient-serwer, zakupu licencji na oprogramowanie i jego uaktualnienia. Wdrożenie Serum pozwala na znaczne zredukowanie nakładu pracy administracyjnej przy równoczesnym zwiększeniu bezpieczeństwa gromadzonych danych.

OptiX Polska sp. z o.o. oferuje kompleksowe rozwiązania informatyczne, rozumiane jako narzędzia wspierające oraz optymalizujące strategię i procesy biznesowe. Dostarcza nie tylko gotowe systemy informatyczne, ale również stworzone na miarę potrzeb Klienta. Od początku swojej działalności specjalizuje się w projektowaniu, wykonywaniu i wdrażaniu kompleksowych systemów zarządzania informacją i dokumentami. Należą do nich: systemy zarządzania, obiegu, archiwizacji treści i dokumentów, rozwiązania służące tworzeniu i zarządzaniu kopiami bezpieczeństwa oraz systemy pamięci masowych oraz systemy wspomagające zarządzanie relacjami z Klientami. Spółka świadczy również cały szereg usług w zakresie wdrażania i eksploatacji oferowanych rozwiązań.

2. Dane podstawowe spółek konsolidowanych:

Nazwa Spółki: SPIN Spółka Akcyjna
Adres Spółki: 40-954 Katowice, ul. Wita Stwosza 7
Telefon: (032) 359 52 04
Faks: (032) 251 15 12
REGON: 090003876
NIP: 554-023-20-18

Nazwa Spółki: Studio Komputerowe Galkom
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Adres Spółki: 35-307 Rzeszów, Aleja Armii Krajowej 80
Telefon: (017) 864-22-40
Faks: (017) 864-22-40
REGON: 690279401
NIP: 813-001-84-97

Nazwa Spółki: Kom - Pakt Przedsiębiorstwo Innowacyjno – Wdrożeniowe
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Adres Spółki: 01-459 Warszawa, ul. Górczewska 137
Telefon: 022) 53 33 400
Faks: (022) 53 33 499
REGON: 0000083605
NIP: 113-00-04-066

Nazwa Spółki: Przedsiębiorstwo Innowacyjno - Wdrożeniowe Postinfo
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Adres Spółki: 00-851 Warszawa, ulica Waliców 11
Telefon: (022) 583 95 00
Faks: (022) 583 95 10
REGON: 001383523
NIP: 526-02-51-902

Nazwa Spółki: Softmax
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki: 62-571 Stare Miasto, Żychlin, ulica Bukowa 49,
Telefon: (063) 245 74 31,
Faks: (063) 245 74 31,
REGON: 311099928
NIP: 665-24-51-039

Nazwa Spółki:	WiedzaNet Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Adres Spółki:	03-715 Warszawa, ulica Okrzei 35
Telefon:	(022) 511 98 52
Fax:	(022) 511 98 53
REGON:	015186697,
NIP:	113-23-67-258
Nazwa Spółki:	Sapen Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	85-133 Bydgoszcz, ulica Lenartowicza 33-35,
Telefon:	(052) 582-11-35,
Fax:	(052) 340-40-98,
REGON:	090526806,
NIP:	554-023-53-24,
Nazwa Spółki:	Steren Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	85-133 Bydgoszcz, ulica Lenartowicza 33-35,
Telefon:	(052) 584-85-60,
Fax:	(052) 584-85-61,
REGON:	092586646,
NIP:	967-109-70-89
Nazwa Spółki:	Serum Software Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	80- 125 Gdańsk, ulica Kartuska 385B
Telefon:	(058) 320 00 66,
Fax:	(058) 320 00 99,
REGON:	192750924
NIP:	583-27-88-774
Nazwa Spółki:	OptiX Polska Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
Adres Spółki:	81- 319 Gdynia, ulica Śląska 23/25
Telefon:	(058) 666 06 66,
Fax:	(058) 666 08 88,
REGON:	190370873
NIP:	583-00-18-411

3. Oświadczenie o zgodności.

Na podstawie art. 45 ust. 1 c Ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 2004 roku (Dz.U. Nr 76, poz. 694 z późn. zm. – ustawa) oraz decyzji Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy SPIN SA z dnia 28 grudnia 2004 roku, począwszy od 1 stycznia 2005 roku sprawozdanie jednostkowe SPIN SA sporządzane jest zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”).

Według najlepszej wiedzy Zarządu SPIN SA roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Sprawozdania te odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej SPIN SA oraz jej wynik finansowy.

Niniejsze roczne sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej SPIN SA, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

4. Oświadczenie o wyborze podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.

Rada Nadzorcza SPIN SA z siedzibą w Katowicach, działając na podstawie § 16 pkt b) Statutu Spółki, wybrała Ernst & Young Audit Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (ul. Emilii Plater 53), wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 130, jako podmiot uprawniony do:

- wykonania audytu rocznego sprawozdania finansowego SPIN SA za okres od 01.01.2005 do 31.12.2005 roku,
- wykonania audytu rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej SPIN SA za okres od 01.01.2005 do 31.12.2005 roku.

Zarząd oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący przeglądu rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego przeglądu spełnili warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa.

5. Władze podmiotu dominującego.

Zarząd

W skład Zarządu SPIN SA na dzień 31 grudnia 2005 roku wchodził:

- Michał Górski – Prezes Zarządu,
- Zbigniew Kuliński – Wiceprezes Zarządu,
- Jerzy Gałuszka – Wiceprezes Zarządu.

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej SPIN SA w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 roku wchodził:

- Andrzej Musioł – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Beata Stelmach – Członek Rady Nadzorczej
- Anna Kulińska – Członek Rady Nadzorczej,
- Dariusz Górka – Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Homiński – Członek Rady Nadzorczej.

6. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących podmiot dominujący w ciągu okresu sprawozdawczego.

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 roku zaszły następujące zmiany w składzie Zarządu:

Dnia 17 listopada 2005 roku Rada Nadzorcza przyjęła rezygnację Pana Grzegorza Rebajna z funkcji Członka Zarządu SPIN. Pan Grzegorz Rebajn złożył swoją rezygnację z powodów osobistych.

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2005 roku nie zaszły żadne zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

7. Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

Rok 2005 był momentem przełomowym w rozwoju firmy SPIN – okresem poważnych przekształceń strukturalnych, niezbędnych do przeprowadzenia po zakończeniu formalno-prawnego procesu konsolidacji katowickiego Przedsiębiorstwa Usługowo-Produkcyjnego Spin Sp. z o.o. oraz bydgoskiej spółki giełdowej - Telmax SA (połączenie zarejestrowano 20 grudnia 2004 r.).

3 stycznia 2005 roku podwyższono kapitał zakładowy Spółki o kwotę 1.714.440 zł, w związku z czym jego aktualna wartość to 55.290.740 zł (pięćdziesiąt pięć milionów dwieście dziewięćdziesiąt tysięcy siedemset czterdzieści złotych). Ogólna liczba głosów ze wszystkich wyemitowanych akcji wynosi 5.575.154 (pięć milionów pięćset siedemdziesiąt pięć tysięcy sto pięćdziesiąt cztery głosy).

Na kwiecień 2005 Zarząd Spółki planował ofertę publiczną emisji 1200000 akcji serii I (z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy), z której jednak - 28 kwietnia - musiał zrezygnować z powodu niekorzystnej sytuacji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Mimo decyzji o odstąpieniu od oferty postanowił stopniowo realizować strategię konsolidacji przedsiębiorstw, które działają w strategicznych dla firmy niszach i mogą wzbogacić ofertę SPIN.

W dniu 19 maja 2005 roku zarejestrowano w Sądzie Rejonowym w Katowicach nową nazwę firmy - **SPIN SA**. Zmiana ta była naturalną kolejną rzeczą - w wyniku fuzji ponad 80% akcji Telmaksu trafiło do byłych udziałowców Spinu. Na siedzibę firmy wybrano Katowice, ul. Wita Stwosza 7.

Dowodem na konsekwentnie realizowaną strategię było **kupno 240 udziałów** (64%) – za kwotę 878.767 zł - w spółce **Serum Software**, specjalizującej się w oprogramowaniu i usługach związanych z działalnością służby zdrowia, jednego z integralnych obszarów działalności dla SPIN SA. 22 czerwca 2005 roku spółka otrzymała ostatni dokument warunkujący wejście w życie umowy (z dnia 16 maja 2005 r.). Przejście własności udziałów Serum Software sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku na SPIN SA zostało zapewnione w dniu 17 czerwca 2005 roku. Transakcję sfinansowano ze środków własnych.

Niespełna dwa miesiące później, tj. 8 sierpnia 2005 roku, SPIN **inkorporował** zależną od niego spółkę Informa, specjalizującą się w oprogramowaniu do rozliczania energii elektrycznej. Na dzień rejestracji połączenia **100%** kapitału zakładowego **firmy Informa sp. z o.o.** należało do SPIN SA, w związku z czym połączenie przeprowadzono bez podwyższania kapitału zakładowego i przyznawania w zamian nowych akcji. Celem inkorporacji Informy był rozwój wspólnej oferty dla przedsiębiorstw sektora energetycznego i usług komunalnych.

Zarząd firmy prowadził także działania zmierzające do nabycia od swojej spółki matki większościowych udziałów w firmie OptiX Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni, doświadczonego integratora systemów informatycznych w Polsce. Zawarto przedwstępną umowę, której wszystkie warunki spełniły się 29 listopada 2005 roku. Tym samym **490 udziałów** o wartości nominalnej 500 zł, stanowiących 66,48% kapitału zakładowego **OptiX Polska sp. z o.o.**, przeszło na własność SPIN SA. Łączna cena nabytych udziałów wyniosła 16 621 481,10 zł.

Warto również dodać, że zmianom wynikającym z fuzji i przejęć SPIN SA towarzyszył proces recertyfikacji ISO oraz związane z nim szkolenia dla wszystkich pracowników firmy. Działania te zakończyły się pomyślnie dla Spółki i 25 stycznia 2006 uzyskała ona certyfikat zgodności, wdrożonego systemu zarządzania jakością, z normą ISO 9001:2000 w zakresie usług informatycznych, projektowania, produkcji, sprzedaży, wdrażania oraz serwisu: programowania systemów informatycznych i instalacji. Certyfikat jest ważny do 24 stycznia 2009 roku.

8. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe.

Przychody

W roku 2005 skonsolidowane przychody Grupy Kapitałowej SPIN SA wyniosły 181,5 mln zł, wynik na sprzedaży 43,5 mln zł, a zysk netto osiągnął 10,9 mln zł.

Przychody za 2005 rok wzrosły w porównaniu z osiągniętymi w poprzednim okresie obrotowym o 45%

Wzrost spowodowany był następującymi czynnikami:

- aktywnym pozyskiwaniem nowych kontraktów i rozwojem współpracy z klientami z sektora utilities
- realizacją strategii rozwoju Grupy Kapitałowej poprzez nowe akwizycje (przejęcie kontroli nad m.in. OptiX sp. z o.o.)

Koszty

W 2005 roku skonsolidowane koszty sprzedanych produktów, usług i materiałów wyniosły 138,0 mln zł i były wyższe od poniesionych w roku ubiegłym o 68%.

Koszty ogólnego zarządu za 2005 rok wyniosły 18,6 mln zł i były o 45% wyższe, niż poniesione w 2004 roku.

Główne przyczyny ich wzrostu to:

- znaczny wzrost firmy, skali jej działania i zwiększenie ilości spółek w Grupie Kapitałowej,
- konieczność zatrudniania doradców finansowych w związku z intensywnym programem rozwoju Grupy Kapitałowej
- rejestracja fuzji – połączenie Telmax S.A. i PUP Spin Sp. z o.o.

Koszty sprzedaży w 2005 roku osiągnęły wartość 10,5 mln zł i były wyższe o 67% od kosztów poniesionych w poprzednim roku obrotowym. Wzrost tych kosztów wynika ze zwiększenia stanu osobowego działu handlowego spółki dominującej, zwiększenia ilości spółek w Grupie i intensyfikacji działań handlowych.

Wynik Finansowy

W 2005 roku Grupa wypracowała skonsolidowany zysk na działalności operacyjnej w wysokości 13,5 mln zł. Skonsolidowany zysk netto za rok 2005 wyniósł 10,9 mln zł.

9. Przewidywania dotyczące przyszłej sytuacji finansowej.

Analiza rachunku cash flow wskazuje, że Grupa generuje znaczne środki pieniężne z podstawowej działalności gospodarczej. Wpływy i wydatki dotyczące inwestycji, ujawnione w sprawozdaniu jednostkowym, nie są tutaj widoczne. Oznacza to, że inwestycje prowadzone są w ramach Grupy Kapitałowej.

Zarząd Spółki dominującej przewiduje, że rozwój rynku usług informatycznych, a w szczególności usług aplikacyjnych i outsourcingowych, będzie szybszy od rozwoju pozostałych segmentów rynku informatycznego. Spowoduje to zwiększenie możliwości wykorzystania produktów Grupy i pozyskania nowych klientów.

Strategia zakłada wykorzystanie najlepszych rozwiązań członków Grupy dla maksymalizowania przychodów i zysku netto, przy efektywnym zarządzaniu kosztami.

Planowane są kolejne akwizycje przedsiębiorstw w celu powiększania Grupy Kapitałowej. Akwizycje pozwolą rozszerzyć ofertę i pozyskać nowe kontrakty. Przejmowane spółki działają w strategicznych dla firmy niszach, a ich zakup przyniesie Emitentowi wymierne korzyści w ciągu najbliższych trzech lat. Zarząd ocenia sytuację finansową Grupy Kapitałowej SPIN SA. w okresie najbliższych dwóch lat obrotowych za stabilną i umożliwiającą realizację strategii Spółki.

10. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń.

Ryzyko uzależnienia od dostawców.

SPIN SA w 2005 roku nie był uzależniony od żadnego podmiotu w zakresie dostaw produktów, usług i towarów.

Rynek dostawców potrzebnych SPIN SA jest stale monitorowany. W przypadku wystąpienia zagrożeń, Spółka jest przygotowana do podjęcia współpracy z innymi kontrahentami.

Żadna spółka zależna nie jest uzależniona od podmiotów trzecich w zakresie dostaw.

Ryzyko uzależnienia od głównego odbiorcy.

SPIN SA znaczącą wartość swoich łącznych przychodów uzyskuje ze sprzedaży własnych produktów i towarów do Telekomunikacji Polskiej S.A. W roku 2005 udział sprzedaży do Telekomunikacji Polskiej S.A. wyniósł 33%. Oczekuje się, że w następnych latach, dzięki konsekwentnie wdrażanej strategii dywersyfikacji odbiorców, udział TP S.A. w sprzedaży ogółem Spółki będzie w dalszym ciągu systematycznie maleć.

W spółkach Grupy nie ma uzależnienia od głównych odbiorców. Wyjątkiem jest Steren sp. z o.o., który świadczy usługi głównie na rzecz ENEA S.A. Ryzyko jest minimalizowane – ENEA S.A. jest głównym udziałowcem tej spółki.

Ryzyko konkurencji na rynku krajowym.

Polski rynek produktów i usług informatycznych należy do najszybciej rozwijających się, a jednocześnie charakteryzuje się wysokim natężeniem konkurencji. Funkcjonują na nim zarówno przedstawicielstwa międzynarodowych koncernów, jak i duże oraz średnie polskie przedsiębiorstwa obejmujące swoim zasięgiem teren całego kraju. Ponadto działają małe firmy o regionalnym i lokalnym znaczeniu. Stosunkowo niskie bariery wejścia na niektóre obszary rynku informatycznego przy jego atrakcyjności powodują ryzyko pojawienia się nowych konkurentów, szczególnie na rynkach lokalnych.

Pozycja Grupy Kapitałowej SPIN SA nie wydaje się być zagrożona. Spółka należy do grupy największych spółek informatycznych w Polsce, działając w ramach Grupy Kapitałowej Prokom Software S.A. Grupa posiada wysoką specjalizację w zakresie oferowanych systemów, oferuje sprawdzone rozwiązania, ma bogate doświadczenie i szerokie kontakty handlowe.

Ze względu na rosnącą konkurencję na rynku, wynikającą m.in. ze wstąpienia Polski do Unii Europejskiej oraz duże rozdrobnienie podmiotów działających w branży informatycznej, SPIN SA bierze aktywny udział w konsolidacji sektora, skupiając się na wyszukiwaniu atrakcyjnych podmiotów małej i średniej wielkości. Zdaniem Zarządu takie działania zapewnią dalszy rozwój Grupy, poszerzą dostęp do nowoczesnych i sprawdzonych rozwiązań informatycznych, a tym samym przyczynią się do umacniania pozycji konkurencyjnej na rynku.

Ryzyko zmian technologicznych w branży informatycznej.

Sektor informatyczny charakteryzuje się szybkim rozwojem rozwiązań i technologii, w związku z czym cykl życia produktu jest na tym rynku stosunkowo krótki. Sukces Grupy zależy m.in. od umiejętności zastosowania w oferowanych rozwiązaniach i usługach najnowszej technologii. Aby utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku, jest wymagane prowadzenie prac rozwojowych i inwestowanie w nowe produkty.

Istnieje ryzyko pojawienia się na rynku nowych rozwiązań, które zmniejszą atrakcyjność produktów i usług oferowanych przez podmioty z Grupy Kapitałowej. Istnieje także ryzyko, że nowe rozwiązania, nad których rozwojem obecnie lub w przyszłości będzie pracował SPIN SA, nie osiągną oczekiwanych parametrów technologicznych lub nie zostaną dostatecznie pozytywnie przyjęte przez potencjalnych odbiorców. Opisane ryzyka są minimalizowane przez ciągłe inwestowanie w kadrę, sprzęt i technologie, z wykorzystaniem najlepszych doświadczeń rynkowych SPIN SA i jej spółek zależnych.

Ryzyko fluktuacji kadr.

Jednym z zagrożeń dla branży informatycznej jest możliwość utraty najwartościowszej kadry. Wysoko wykwalifikowani pracownicy oraz kadra zarządzająca stanowią istotne aktywa Spółki i są jednym z głównych czynników sukcesu. Odejście takich osób z przedsiębiorstwa może mieć negatywny wpływ na jakość oferowanych usług oraz na osiągane wyniki finansowe.

W celu minimalizacji tego ryzyka, Spółka prowadzi aktywną politykę motywacyjną skierowaną na pozyskanie i utrzymanie kluczowych pracowników. Mają oni możliwość podejmowania szkoleń, kursów językowych, a także różnorodnych form rekreacji. Także system premiowania skonstruowany jest tak, aby motywować i nagradzać najbardziej efektywną kadrę.

Ryzyko makroekonomiczne.

Rozwój i kondycja finansowa sektora usług informatycznych są ściśle skorelowane z ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Na wyniki finansowe, osiągane przez Grupę, największy wpływ wywiera tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na rozwiązania informatyczne, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, poziom inflacji oraz poziom kursów walut obcych względem złotego.

Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach oraz poziomu zamówień publicznych, wzrost inflacji czy silne wahania kursów walut obcych względem złotego wpłyną niekorzystnie na generowane przez Emitenta wyniki finansowe.

11. Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach.

Oferowane usługi i produkty.

Grupa Kapitałowa SPIN SA oferuje kompleksowe rozwiązania informatyczne wspomagające procesy biznesowe dużych i średnich firm reprezentujących niemal wszystkie sektory gospodarki. Świadczy również usługi, takie jak: konsulting i audyt, pomoc techniczna, wdrożenia, serwis, szkolenia (także internetowe), outsourcing oraz dostarcza sprzęt komputerowy, maszyny biurowe oraz zakłada okablowanie sieciowe.

Wybrane rozwiązania:

▪ **Planowanie, budżetowanie i kontroling (BiK)**

System BiK, to nowoczesne narzędzie wspomagające procesy podejmowania decyzji, adresowane przede wszystkim do osób biorących czynnie udział w procesie planowania, budżetowania, kontroli realizacji i analizowania otrzymanych wyników. Poprzez zintegrowanie klasycznych metod budżetowania z zarządzaniem procesowym w jeden, spójny model zarządzania przedsiębiorstwem pozwala zautomatyzować i skrócić cykl budżetowy nawet o 90%. BiK to rezultat połączenia wieloletnich doświadczeń autorów oraz nowoczesnych technologii informatycznych. Zrealizowany w architekturze trójwarstwowej, dostępny za pośrednictwem przeglądarki internetowej. System oferuje wbudowane mechanizmy konsolidacji planów częściowych do postaci budżetu przedsiębiorstwa (Dół-Góra) oraz komunikacji celów i ograniczeń w głąb struktury organizacyjnej (Góra-Dół), a także wewnętrzne algorytmy kontroli spójności i poprawności merytorycznej arkuszy planistycznych. Pełna konfigurowalność i skalowalność pozwala na dostosowanie systemu do obowiązujących w przedsiębiorstwie procedur, a przejrzysty, zgodny ze standardami interfejs użytkownika gwarantuje szybkie i sprawne wdrożenie.

▪ **Business Intelligence**

Rozwiązania Business Intelligence umożliwiają zgromadzenie danych z różnych miejsc, w różnych formatach, ich agregację i przetwarzanie oraz prezentację wyników w formie pozwalającej na możliwie szybką ocenę wyników. Każdy użytkownik tych rozwiązań ma możliwość budowania własnych analiz, bez konieczności pomocy informatyków, czy wyspecjalizowanych analityków systemowych. Wyrafinowane narzędzia pozwalają na prowadzenie nie tylko standardowego raportowania, ale przede wszystkim na wykonywanie zaawansowanej analizy z wykorzystaniem statystyki, prognozowania, badania trendów oraz wyszukiwania zależności między danymi. Business Intelligence przełamuje bariery informacyjne w przedsiębiorstwie. Użytkownicy otrzymują wszystkie potrzebne dane w zagregowanej postaci bez względu na źródło ich pochodzenia (różne systemy i bazy danych w firmie). Dla przedsiębiorstwa to szansa na szybkie i skuteczne wykorzystanie rejestrowanych informacji oraz przełożenie ich w użyteczną wiedzę.

▪ **Zarządzanie łańcuchem dostaw (SCM)**

SCM jest rozwiązaniem umożliwiającym organizacjom strategiczne planowanie i wykonywanie zadań związanych z procesami zakupów, produkcji, magazynowania, sprzedaży i serwisowania wewnątrz łańcucha dostaw. Zarządzanie łańcuchem dostaw integruje kluczowe procesy biznesowe wszystkich ogniw łańcucha logistycznego, tj. dostawców, producenta

oraz odbiorców w celu osiągnięcia maksymalnej zyskowności. SPIN SA, uważnie śledząc rozwój systemów zarządzania organizacjami, oferuje jedno z najlepszych na świecie rozwiązań tego typu, opracowane przez amerykańską firmę i2 Technologies.

Podstawowe procesy SCM to:

- Optymalizacja zamówień - pozwala efektywnie wychodzić naprzeciw oczekiwaniom Klienta poprzez zapewnienie terminowości dostaw, tworzenie produktów zgodnie z zamówieniami, kompleksowe zarządzanie serwisem oraz częściami zapasowymi.

- Optymalizacja zakupów - racjonalizuje proces pozyskiwania materiałów w celu uzyskania najlepszych warunków zakupów przy korzystaniu z ofert wybranej grupy dostawców kluczowych.

- Optymalizacja produkcji - efektywne zarządzanie planowaniem i realizacją produkcji oraz łańcuchami dostaw przy jednoczesnej minimalizacji zapasów oraz kosztów.

- Optymalizacja przychodów i zysków - efektywne kształtowanie popytu odpowiadającego możliwościom dostaw. Zarządzanie strategią cenową, promocyjną oraz cyklem życia produktu.

- Optymalizacja zadań logistycznych - poprawienie wydajności mocy wewnętrznych, zwiększenie efektywności serwisowej i zmniejszenie kosztów magazynowania i przeładunków.

▪ **Kompleksowe zarządzanie firmą**

Rozwiązania oferowane przez firmę SPIN SA wspomagają zarządzanie poprzez połączenie zachodzących w nich procesów i zdarzeń gospodarczych w jedną spójną całość. Każde z nich posiada w systemie swojego właściciela oraz miejsce i datę powstania. Systemy dysponują mechanizmami umożliwiającymi kontrolę przebiegu zdarzeń gospodarczych zarówno poprzez analizę wielkości zagregowanych, jak i cząstkowych. Wszystkie zdarzenia w systemie są ze sobą powiązane związkiem przyczynowo-skutkowym i właśnie w takim ujęciu jest możliwa ich analiza. Rozwiązania obejmują takie obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa jak: księgowość, płatności, sprzedaż, zaopatrzenie, zapotrzebowania i zamówienia, magazyny materiałów, zlecenia pomocnicze, magazyny wyrobów, produkcję, środki trwałe, controlling, dokumentację techniczną, laboratorium, analizy biznesowe. Wszystkie moduły współpracują ze sobą umożliwiając wzajemne przenikanie danych. W zakresie zarządzania firma SPIN SA oferuje dwa rozwiązania autorskie: MAKSYM IV oraz SPIN-ARS/400. Systemy zostały z sukcesem wdrożone w kilkudziesięciu przedsiębiorstwach w całej Polsce.

▪ **Zarządzanie zasobami ludzkimi**

Rozwiązania SPIN SA to nowoczesne technologiczne systemy, pozwalające na sprawne zarządzanie kadrą i płacami w przedsiębiorstwie. Obejmują one następujące obszary zarządzania zasobami ludzkimi: strategiczne zarządzanie personelem, codzienne wykonywanie funkcji operacyjnych (np. ewidencjonowanie danych osobowych pracownika, czasu pracy, czy naliczanie wynagrodzeń), wielowymiarowe analizy HR oraz komunikację z pracownikami.

Wśród wielu zadań, które wspiera system, najważniejsze z nich to: wyselekcjonowanie z rynku najlepszych specjalistów w wybranej dziedzinie, tworzenie mechanizmów zapewniających niską fluktuację kadr, zastosowanie narzędzi ułatwiających planowanie i alokację zasobów ludzkich oraz rozwoju wiedzy pracowników, ocenę obecnego potencjału ludzi będących pracownikami firmy, a także tworzenie planów rozwoju na przyszłość. Istotna jest możliwość zdefiniowania wielu wariantów kalendarza, co ma duży wpływ na poprawność naliczania wynagrodzenia dla osób, których harmonogram pracy w miesiącu jest zmienny, a którzy rozliczani są na podstawie stawek godzinowych. Prostota obsługi systemów w zakresie ewidencji danych kadrowych, obliczania wynagrodzeń według określonych w przedsiębiorstwie zasad, umożliwia wieloletnią ewidencję danych dotyczących pracowników oraz sprawne przygotowywanie informacji do urzędów.

- **E-learning**

E-learning, to rozwiązanie pozwalające na tworzenie i prowadzenie kursów, szkoleń multimedialnych (realizowanych przez użytkowników samodzielnie oraz w grupach) w wirtualnie stworzonych klasach, funkcjonujących w Internecie i Intranecie. Wszystkie formy kształcenia są udostępniane użytkownikom przez przeglądarkę internetową. Pracownik odbywa szkolenie, nie opuszczając swojego stanowiska pracy. Jest to możliwe dzięki zastosowaniu nowoczesnej technologii, wykorzystującej wszystkie dostępne środki przekazu i prezentacji. Uczestnicy szkoleń nabywają umiejętności poprzez uczestnictwo w multimedialnych i interaktywnych kursach szkoleniowych, laboratoriach, sesjach dyskusyjnych, warsztatach oraz konferencjach na żywo. Dzięki możliwości udostępniania szkoleń w Intranecie i Internecie, dostęp do wiedzy jest natychmiastowy, przez 24 godziny na dobę bez względu na czas i miejsce, bez ponoszenia kosztów podróży i pobytu. Pracownicy mogą systematycznie doskonalić i poszerzać swoją wiedzę poprzez uczestnictwo w szkoleniach, których ścieżka budowana jest zgodnie z wymaganiami przedsiębiorstwa.

- **Zarządzanie obiegiem informacji i pracy**

System zarządzania obiegiem informacji i pracy, to profesjonalne rozwiązanie wspierające przedsiębiorstwa i organizacje w zakresie zarządzania przepływem pracy oraz obiegiem dokumentów. Dzięki unikalnej i uniwersalnej architekturze pozwala w bardzo szybki sposób na implementację nowych lub zmienionych procesów biznesowych. System umożliwia integrację w jedno rozwiązanie, takich zasobów jak: ludzie, procedury występujące w organizacji, czy też informatyczne systemy dziedziczne. System poprzez intuicyjny interfejs daje użytkownikowi doskonałe narzędzie pracy, a firmie szybki i pewny dostęp do dokumentów i informacji oraz możliwość śledzenia przebiegu realizacji spraw i pilnowania terminów ich zakończenia. Jest doskonałym narzędziem ułatwiającym powstawanie, grupowanie, wyszukiwanie, kontrolę i dystrybucję dokumentów. Zintegrowany mechanizm poczty

wewnętrznej pozwala na utrzymywanie łączności między użytkownikami systemu oraz wymianę informacji z Klientami. System może być podstawą do budowy wewnętrznego portalu firmy (Intranetu) jako platformy zarządzania przedsiębiorstwem oraz systemu bazy wiedzy. Może współpracować z innymi systemami informatycznymi, wykorzystywanymi przez Klienta.

- **JUPITER - Zintegrowany system obsługi handlowej dystrybutora mediów komunalnych**

Zakres funkcjonalny systemu wyróżnia kilkanaście modułów, które w pełni pozwalają na zarządzanie procesem, jakim jest kompleksowa obsługa mediów komunalnych. Są to funkcjonalności dotyczące kontrahentów, układów pomiarowych, schematów pomiarowych, umów, taryf, odczytów, sprzedaży, obsługi wpłat, windykacji, reklamacji, obsługi technicznej, magazynów, księgowości, zestawień i administracji. Rozwiązanie jest w pełni zgodne z polskimi przepisami prawa oraz dostosowane do wymogów Unii Europejskiej. Interfejsy wymiany danych umożliwiają integrację systemu JUPITER z rozwiązaniami Call (Contact) Center, CRM, systemami wspomagającymi zarządzanie (mySAP.com, MAKS, etc.) i systemami GIS z pełną kontrolą procesu wymiany danych. Modułowa budowa systemu umożliwia proste i precyzyjne przydzielanie uprawnień użytkownikom z uwzględnieniem zakresu wykonywanych czynności w systemie i pozycją w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa. Możliwość szerokiej parametryzacji systemu pozwala na dostosowanie go do rozmiaru, specyfiki i ilości przetwarzanych danych w danym zakładzie komunalnym. Rozwiązanie JUPITER zostało nagrodzone za swoją funkcjonalność już w 2001 r. przez Prezesa PGNiG SA podczas POL-GAZ-EXPO.

- **ENERGOS HANDEL - Zintegrowany system rozliczeń mediów**

Energos Handel, to nowoczesny system rozliczania odbiorców energii elektrycznej, gazu, ciepła i wody umożliwiający sprawne zarządzanie procesem budowania taryf, handlowej obsługi Klienta, gospodarki urządzeniami pomiarowymi oraz procesami obsługi technicznej. System pozwala na swobodne kształtowanie algorytmów rozliczeniowych z uwzględnieniem wymogów wolnego rynku (dynamiczna zmiana taryf) i zróżnicowanie oferty pomocne w zdobywaniu przewagi konkurencyjnej. Wbudowane mechanizmy księgowości i windykacji należności pozwalają sprawnie i szybko zarządzać finansami przedsiębiorstwa. System może być eksploatowany na wielu platformach bazodanowych (Oracle, Informix, DB2) i wykorzystuje interfejs graficzny (stacje Windows 9x/NT/2000/XP).

▪ **BANK KRWI**

Bank Krwi, to system przeznaczony dla Regionalnych Centrów Krwi i Krwiodawstwa. Podstawowym jego celem jest poprawa organizacji poboru, produkcji i przetaczania krwi wraz z jej pochodnymi mająca na celu dostarczenie choremu preparatów w sposób szybki i starannie opracowany z uwzględnieniem wystarczającej ilości i odpowiedniego asortymentu. System umożliwia m.in. utworzenie "Regionalnej Kartoteki Krwiodawców", poprawę gospodarki krwią i preparatami krwiopochodnymi, utworzenie "Kartoteki Biorców", umożliwiającej szybszy dobór właściwej krwi dla pacjenta oraz łatwy przegląd wyników wcześniej przeprowadzonych badań. Bezpośrednie połączenie aparatury diagnostycznej z komputerem eliminuje potencjalne błędy wprowadzanych wyników. Wprowadzenie systemu kodów paskowych umożliwia eliminację błędów zgromadzonych danych wraz z przyspieszeniem procedury ich wprowadzania. System także pozwala na zbieranie danych statystycznych, których analiza będzie mogła być wykorzystana przy podejmowaniu długofalowych działań w zakresie leczenia krwią i organizacji służby krwi.

▪ **SOLMED - System kompleksowej obsługi placówek służby zdrowia**

SOLMED to kompleksowe rozwiązanie o rozbudowanej funkcjonalności, cechujące się wysoką skalowalnością stwarzającą możliwość wdrożeń w placówkach medycznych o różnej wielkości i specyfice działalności. System tworzą dwa podstawowe obszary funkcjonalne, tj. część białą (medyczna) oraz część administracyjną. Część medyczną stanowią: Ruch Chorych, Obsługa Oddziału/Poradni, Obsługa Jednostek Usługowych, Obsługa Apteki/Magazynu Oddziałowego, Rachunek Kosztów oraz Konfiguracja. Część administracyjną tworzą typowe aplikacje wspomagające zarządzanie organizacją, tj. Finanse, Logistyka i Dystrybucja oraz HR. SOLMED zapewnia archiwizację, przepływ i dostęp do informacji administracyjnych i medycznych (dostęp jest realizowany wyłącznie przez uprawnionych użytkowników). System ułatwia pacjentowi wybór lekarza, gwarantuje dostęp do dokumentacji medycznej oraz monitorowanie pracy całej placówki medycznej.

▪ **SERAT 2**

Rozwiązanie klasy BCC (Billing and Customer Care), umożliwia gromadzenie informacji o usługach realizowanych w sieci operatora telefonii stacjonarnej, zapewniając ich weryfikację i unifikację, a na tej podstawie taryfikację, fakturowanie, obsługę płatności, jak również ewentualną windykację należności. W zakresie swojej funkcjonalności system SERAT 2 uwzględnia i wspiera wszystkie etapy obsługi związane z bezpośrednim kontaktem z Klientem. SERAT 2 został zaprojektowany tak, aby jego funkcjonalność była maksymalnie rozległa, a jej rozszerzenie możliwie proste i szybkie. Jest jednym z nielicznych systemów na świecie, który obsługuje ok. 11 milionów abonentów. Powstał pod potrzeby największego w Polsce dostawcy

usług telefonii stacjonarnej Telekomunikacji Polskiej SA (TP), gdzie funkcjonuje jako system scentralizowany i jest wykorzystywany do rozliczania usług telekomunikacyjnych 100% jej Klientów. Zapewnia funkcjonalność konieczną do ewidencjonowania danych Klientów od momentu pierwszego kontaktu, świadczenia usług, zgłaszanych przez nich awarii, reklamacji oraz gromadzenia informacji o procesie ich obsługi. Ponadto współpracuje poprzez interfejs z innymi systemami. Jest całkowicie bezpieczny zarówno w warstwie oprogramowania, jak i sprzętu.

- **RPI - Regionalna Platforma Informacyjna**

RPI stanowi środowisko organizacyjno - sprzętowo - systemowe, integrujące systemy informatyczne administracji samorządowej (urzędy miast i gmin, starostwa powiatowe, urząd marszałkowski) i rządowej (urząd wojewódzki z placówkami zamiejscowymi i administracją zespoloną). RPI pozwala na świadczenie usług w oparciu o integrację systemów wsparcia „Back-Office” poszczególnych urzędów pośredniczących w załatwianiu sprawy. Różne sprawy dla wszystkich interesantów, prywatnych i instytucjonalnych, niezależnie od kraju ich pochodzenia, powinny być załatwiane według unijnych standardów dostępu do usług e-Government. W RPI nie chodzi tylko o lepszy dostęp do informacji i usług publicznych, ale przede wszystkim o wyższą jakość tych usług; poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej, a w szczególności sprawną i przejrzystą w działaniu administrację, co staje się coraz ważniejszym elementem inwestycyjnej atrakcyjności regionu.

Wybrane usługi:

- **Integracja środowiska aplikacyjni-systemowego**

Jest kluczowym elementem inwestycji strategicznych mających na celu: zwiększenie wydajności operacyjnej, doskonalenie sprawności biznesowej oraz redukcję wydatków IT. SPIN SA oferuje usługi integracyjne oparte o produkty firm partnerskich - IBM, Microsoft i IONA. Znajomość wielu standardów komunikacyjnych (m.in. CORBA, MQ, Web Services) oraz modeli integracji (point-to-point, broker, SOAP) pozwala na optymalny dla Klienta wybór technologii. Zespoły projektantów i programistów posiadają doświadczenie integracyjne nabyte w środowisku Klientów, takich jak: Telekomunikacja Polska SA, Narodowy Fundusz Zdrowia, ING Bank Śląski SA czy Ministerstwo Sprawiedliwości.

- **Outsourcing**

To doskonała metoda zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności dla Klientów, którzy nie posiadają lub nie chcą rozbudowywać działów IT. Powierzenie określonych zadań firmom zewnętrznym pozwala przedsiębiorstwu skupić się na skutecznej realizacji działalności podstawowej przy pełnym zaangażowaniu własnych zasobów. Kolejną zaletą takiego rozwiązania

jest znaczne obniżenie kosztów. Firma przejmująca poszczególne działania w outsourcing oferuje podobne usługi innym podmiotom. Może zatem wykonywać je bardzo sprawnie przy jednocześnie niższych kosztach. W ramach usług outsourcingowych SPIN SA zapewnia Klientom ciągły dostęp do wykwalifikowanej kadry oraz niezawodnej infrastruktury przygotowanej do świadczenia usług o wysokiej dostępności. Świadczy outsourcing usług, infrastruktury i aplikacji.

▪ **Konsulting**

Dokładna analiza stanu przedsiębiorstwa, poznanie jego wnętrza oraz zachodzących w nim procesów jest kluczowym elementem pozwalającym wskazać obszary funkcjonowania firmy, w których wdrożenie rozwiązań informatycznych może przynieść wymierne korzyści. SPIN SA bada i ocenia istniejącą u Klienta infrastrukturę, a w razie potrzeby przedstawia propozycję jej modernizacji. Określenie odpowiedniej platformy sprzętowej lub bazodanowej jest decyzją bardzo ważną, ponieważ w dużej części zależy od niej wysokość późniejszych kosztów związanych z utrzymaniem całej infrastruktury. W ramach usług konsultingowych SPIN SA wykonuje: analizy istniejących systemów informatycznych i opracowanie na tej bazie nowej, bardziej wydajnej lub funkcjonalnej architektury systemu, kierowanie projektami informatycznymi, kontrolę jakości procesu wdrożeniowego, modelowanie i optymalizację procesów biznesowych oraz poziomów serwisów informatycznych, audyty powdrożeniowe i bezpieczeństwa, przygotowywanie i wdrażanie polityki bezpieczeństwa.

12. Informacja o zmianach rynków zbytu i o zmianach źródeł zaopatrzenia.

Główne rynki zbytu podmiotu dominującego

Głównym rynkiem zbytu firmy SPIN SA. i jej spółek zależnych jest rynek usług i towarów informatycznych dla dużych odbiorców instytucjonalnych. Podstawowe sektory to: telekomunikacja, energetyka i utilities, usługi medyczne, administracja i inne.

Spółka aktywna jest na terenie całego kraju. Dzięki posiadanym placówkom w Katowicach, Warszawie, Bydgoszczy i Gdańsku obejmuje swoim zasięgiem cały kraj i oferuje dla wszystkich wymienionych rynków dedykowane rozwiązania informatyczne oraz szeroki asortyment usług informatycznych (wsparcie techniczne, outsourcing, szkolenia, integracja, konsulting).

Zgodnie z przyjętą przez Zarząd firmy strategią rozpoczęto działania zmierzające do dywersyfikacji oferty oraz poszerzenia docelowych rynków zbytu. Elementem podejmowanych działań jest przede wszystkim zdobywanie kompetencji w nowych sektorach (przemysł, administracja oraz bankowość i finanse) oraz rozszerzanie oferty o nowe rozwiązania kierowane do nowych rynków (zarówno rozwiązania własnej produkcji, jak i pozyskiwane w wyniku umów partnerskich). Jednocześnie podejmowane są działania, których celem jest modernizacja dotychczasowych rozwiązań firmy.

Modernizacja ta polega m.in. na stosowaniu najnowocześniejszych rozwiązań informatycznych oraz technologicznych.

Głównymi odbiorcami Spółki w 2005 roku była Telekomunikacja Polska S.A., NFZ oraz kilka przedsiębiorstw z sektora utilities.

Główne źródła dostaw dla podmiotu dominującego

SPIN SA współpracuje z wieloma dostawcami, dzięki czemu ogranicza ryzyko uzależnienia od dostaw z pojedynczych źródeł. W 2005 r. tylko jeden dostawca, IBM World Trade Corporation z siedzibą w Nowym Jorku (USA), był dostawcą sprzętu komputerowego i oprogramowania na łączną kwotę 11,4 mln zł

13. Umowy znaczące dla działalności gospodarczej.

Znaczące umowy SPIN SA z odbiorcami

W dniu 25 kwietnia 2005 roku Emitent, działając w konsorcjum "Kamsoft-SPIN", którego jest liderem, podpisał Umowę o świadczenie usług serwisu Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NFZ z Narodowym Funduszem Zdrowia z siedzibą w Warszawie, ul. Grójecka 186. Przedmiotem wyżej wymienionej umowy jest świadczenie usług konserwacji Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NFZ obejmujących:

- serwis Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NIŻ,
- konsultacje i doradztwo,
- nadzór autorski i bieżące utrzymanie Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NIŻ..

Ogólna wartość przedmiotu umowy wynosi 13.246 tys. zł. Umowa została zawarta na okres do 31 grudnia 2005 r.

Dnia 26 lipca 2005 roku Emitent podpisał umowę dostawy sprzętu komputerowego i oprogramowania z Narodowym Funduszem Zdrowia, Wielkopolskim Oddziałem Wojewódzkim NFZ w Poznaniu, ul. Piekary 14/15. Przedmiotem wyżej wymienionej umowy jest rozbudowa serwerów bazodanowych z systemami backup i archiwizacji danych oraz sieci LAN, dostawa zespołów komputerowych i innych akcesoriów informatycznych oraz instalacja i aktualizacja oprogramowania do kontroli i monitorowania pracy serwerów i systemu zabezpieczeń przed zagrożeniami związanymi z użytkowaniem sieci Internet. Ogólna wartość przedmiotu umowy wynosi 3.784 tys. zł.

W dniu 29 listopada 2005 roku Emitent, jako lider konsorcjum spółek: SPIN SA, Polkart Spółka z o.o., Okręgowe Przedsiębiorstwo Geodezyjno-Kartograficzne w Łodzi Sp. z o.o. oraz Neokart GIS Sp. z o.o., zawarł umowę na wektoryzację map katastralnych w Polsce z Fundacją Fundusz Współpracy (JFK) z siedzibą w Warszawie, przy ul. Górnośląskiej 4a, działającą w imieniu Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, reprezentującego Rząd Rzeczypospolitej Polskiej. Umowa została podpisana w wyniku rozstrzygnięcia przetargu ograniczonego zgodnie z ustawą z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych. Przedmiotem umowy jest wektoryzacja map katastralnych w Polsce w ramach projektu Phare PL2003/005-710.01.08.

W myśl zapisów umowy, konsorcjum kierowane przez SPIN SA, utworzy wektorową mapę ewidencyjną dla ok. 2 230 000 działek - dla wybranych obszarów ewidencyjnych powiatów województw: śląskiego, opolskiego, świętokrzyskiego oraz łódzkiego. Na podstawie powyższych danych dotyczących użytków gruntowych stworzy również mapę wektorową pól zagospodarowania dla potrzeb Zintegrowanego Systemu Zarządzania i Kontroli. Ponadto przedmiot umowy obejmuje uzupełnienie warstwy wektorowej mapy ewidencyjnej stworzonej w 2003 r. przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa o dane dotyczące użytków gruntowych, klas bonitacyjnych oraz konturów budynków lub utworzenie wektorowej mapy ewidencyjnej o pełnej treści dla ok. 1 800 000 działek - dla obszarów ewidencyjnych województw mazowieckiego, podlaskiego, pomorskiego oraz warmińsko-mazurskiego. Na podstawie powyższych danych dotyczących użytków gruntowych ma być zaktualizowana mapa wektorowa pól zagospodarowania dla potrzeb Zintegrowanego Systemu Zarządzania i Kontroli.

Łączna wartość umowy wynosi 27 909 940,00 zł brutto (22 877 000,00 zł netto).

Termin realizacji umowy został określony na 30 listopada 2006 r. Zgodnie z umową ostateczny termin może zostać przesunięty na dzień 30 kwietnia 2007 r. pod warunkiem uzyskania akceptacji Komisji Europejskiej na przedłużenie wydatkowania dla niniejszego projektu. Zamawiającemu przysługuje prawo do naliczenia kary umownej za przekroczenie terminów określonych w umowie: za każdy dzień opóźnienia - w wysokości 0,2% wartości części umowy, której dotyczy opóźnienie; za odstąpienie od umowy z przyczyn zależnych od wykonawcy - w wysokości 15% wartości umowy, a także w razie naruszenia obowiązków dotyczących zachowania poufności określonych w umowie - w wysokości 5% wartości umowy.

30 listopada 2005 roku Emitent, jako lider konsorcjum spółek: SPIN SA, Polkart Sp. z o.o., Okręgowe Przedsiębiorstwo Geodezyjno-Kartograficzne w Łodzi Sp. z o.o. oraz Neokart GIS Sp. z o.o., zawarł kontrakt na pozyskiwanie danych katastralnych oraz obszarów kwalifikowanych na potrzeby systemu Identyfikacji Działek Rolnych (LPIS) z Fundacją Fundusz Współpracy (JFK) z siedzibą w Warszawie, przy ul. Górnośląskiej 4a, działającą w imieniu Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, reprezentującego Rząd Rzeczypospolitej Polskiej.

Przedmiot umowy dotyczy realizacji prac dla obszaru VII, obejmującego woj. dolnośląskie oraz jeden powiat woj. opolskiego (pow. brzeski).

Umowa została podpisana w wyniku rozstrzygnięcia przetargu ograniczonego zgodnie z ustawą z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych i będzie zrealizowana w ramach projektu Phare PL2003/005-710.04.05.01/01.

Łączna wartość kontraktu wynosi 12 561 120,00 zł brutto (10 296 000,00 zł netto).

Termin realizacji umowy został określony na 30 listopada 2006 r.

Zamawiającemu przysługuje prawo do naliczenia kary umownej za przekroczenie terminów określonych w umowie: za każdy dzień opóźnienia - w wysokości 0,2% wartości brutto części umowy, której dotyczy opóźnienie, jak również za każdy dzień zwłoki w usunięciu wad stwierdzonych w trakcie odbioru poszczególnych etapów oraz w okresie rękojmi i gwarancji; za odstąpienie od umowy z przyczyn zależnych od wykonawcy - w wysokości 15% wartości umowy, a także w razie naruszenia obowiązków dotyczących zachowania poufności określonych w umowie - w wysokości 1% wartości umowy.

Łączna wartość zawartych przez Emitenta umów z Fundacją Fundusz Współpracy w ciągu ostatnich 12 miesięcy wynosi 40 471 060,00 zł brutto (33 173 000,00 zł netto).

14 grudnia 2005 roku SPIN SA oraz jednostka badawczo-rozwojowa - Instytut Systemów Sterowania w Chorzowie - zawarły z Ministrem Edukacji i Nauki umowę na dofinansowanie projektu celowego pn. "System wirtualnego konsultanta usług publicznych realizowanych w regionie opartych na technikach semantycznych".

Jest to projekt badawczo-rozwojowy, którego celem jest stworzenie spersonalizowanego systemu informacyjnego realizującego drogą elektroniczną usługi administracji publicznej na poziomie regionalnym, przy wykorzystaniu inteligentnego mechanizmu pomagającego użytkownikom w dopełnieniu wszelkich formalności. W ramach projektu zostaną wdrożone pilotażowo dwie usługi publiczne świadczone drogą elektroniczną: uzyskanie odpisu aktu stanu cywilnego oraz umówienie wizyty lekarskiej.

Na mocy umowy Spółka otrzyma dofinansowanie w łącznej kwocie 5 755 000,00 zł.

Projekt ma być wykonany do 30 czerwca 2008 roku. Nakłady ogółem na jego realizację zostały określone w wysokości 16 940 000,00 zł. Obejmują badania przemysłowe, koszty kwalifikowane, badania przedkonkurencyjne oraz prace wdrożeniowo-inwestycyjne.

W przypadku niedotrzymania terminu określonego w umowie SPIN SA zapłaci karę umowną w wysokości 1% dofinansowania za każdy rozpoczęty miesiąc opóźnienia. Maksymalna kara za niedotrzymanie terminu nie może przekroczyć 10% dofinansowania. W przypadku nieuzyskania oczekiwanych parametrów produktu, technologii, metod wytwarzania, procesu, systemu itp. Emitent zapłaci karę umowną w wysokości 10% środków dofinansowania.

Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Spółce dominującej nie są znane żadne umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami.

Umowy ubezpieczenia

Spółka dominująca jest stroną umów ubezpieczeniowych: ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej na kwotę 10.000 tys. zł, ubezpieczenia od ognia i zdarzeń losowych nieruchomości będących we władaniu Spółki na kwotę 2.375 tys. zł, ubezpieczenia sprzętu elektronicznego od wszelkich ryzyk na kwotę 11.000 tys. zł oraz o udzielanie ubezpieczeniowych gwarancji kontraktowych na limit do 12.000 tys. zł.

14. Informacja o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych oraz główne inwestycje Spółki dominującej.

W 2005 r. doszło do następujących zmian w składzie Grupy Kapitałowej SPIN SA:

Na mocy umowy z dnia 16 maja SPIN SA dokonał zakupu 240 udziałów w Serum Software sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, które stanowią 64,00% wszystkich udziałów Spółki i dają tyleż głosów na Zgromadzeniu Wspólników. Umowa została zawarta pomiędzy SPIN SA a dwiema osobami fizycznymi: Panem Markiem Jędrzejczyk i Panią Krystyną Jędrzejczyk. Wartość zawartej umowy to 878.767 zł.

Serum Software sp. z o.o. jest zarejestrowana pod numerem KRS 0000122096 w Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy w Gdańsku, XII Wydział Gospodarczy KRS. Kapitał zakładowy Serum Software sp. z o.o. wynosi 375.000 zł (trzysta siedemdziesiąt pięć tysięcy złotych) i dzieli się na 375 udziałów o wartości 1.000 zł każdy.

SPIN SA nabył udziały w Serum Software w celu poszerzenia rynku zbytu na oferowane przez siebie zintegrowane systemy informatyczne. Transakcja jest kontynuacją strategii konsolidacji przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji i wdrożeniach systemów informatycznych w wybranych sektorach.

Serum Software wytwarza oprogramowanie oraz świadczy usługi informatyczne związane z działalnością służby zdrowia. Firma posiada w swoim dorobku nowoczesne, specjalizowane systemy informatyczne i zrealizowała wiele autorskich wdrożeń między innymi w placówkach NFZ.

SPIN SA traktuje zakup udziałów firmy Serum Software jako długoterminową lokatę kapitałową. Spółka sfinansowała transakcję ze środków własnych.

Pomiędzy zbywającymi udziały a SPIN SA i osobami zarządzającymi lub nadzorującymi SPIN SA nie istnieją żadne powiązania.

Dane finansowe Serum Software sp. z o.o. podlegają konsolidacji w sprawozdaniach Grupy Kapitałowej od dnia przejęcia kontroli, tj. od 16 maja 2005 roku.

Dnia 5 sierpnia 2005 roku Sąd Rejonowy w Katowicach, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego (sygn. akt: KA.VIII NS-REJ.KRS/9518/5/688) zarejestrował połączenie SPIN SA i Informa sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy. Połączenie nastąpiło w trybie określonym w art. 492 § 1 pkt. 1 k.s.h., tj. poprzez przeniesienie całego majątku Informa sp. z o.o. na SPIN SA. Na dzień rejestracji połączenia 100% kapitału zakładowego Informa sp. z o.o. należało do SPIN SA, w związku z czym połączenie przeprowadzono na podstawie art. 515 k.s.h., to znaczy bez podwyższania kapitału zakładowego i bez przyznawania w zamian nowych akcji.

SPIN SA i Informa sp. z o.o., podejmując decyzję o połączeniu, kierowały się dążeniem do wzmocnienia pozycji rynkowej spółek w zakresie oferowania rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw działających w obiecujących i dynamicznie rozwijających się sektorach, takich jak energetyka i usługi komunalne (tzw. utilities). Połączenie obu przedsiębiorstw pozwoliło na osiągnięcie znaczących efektów synergii poprzez połączenie know-how i stworzenie kompleksowej oferty produktowej. Umiejętne łączenie wypróbowanych rozwiązań z autorskich systemów obu firm służyć będzie jeszcze lepszemu zaspokojeniu potrzeb przedsiębiorstw utilities. W wyniku tych synergii SPIN powinien osiągnąć wymierne efekty biznesowe w postaci dywersyfikacji przychodów i redukcji kosztów, co powinno wywrzeć pozytywny wpływ na jego działalność i osiągane wyniki finansowe. Spółki od czasu nabycia udziałów w Informie przez SPIN prowadziły już bieżącą współpracę biznesową poprzez wspólne przystępowanie do przetargów oraz uzgadnianie strategii działań operacyjnych.

29 listopada 2005 roku spełniły się wszystkie warunki umowy zawartej przez Emitenta 19 sierpnia br. ze spółką dominującą Prokom Software S.A., a tym samym 490 udziałów OptiX Polska sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni, przeszło na własność SPIN SA. Łączna cena nabytych udziałów wynosi 16 621 481,10 zł. Kwotę w wysokości 5 000 000,00 zł Emitent wpłacił jako zaliczkę w dniu 31 maja 2005 roku, a pozostałe 11 621 481,10 zł zobowiązał się zapłacić w 2006 r. W wyniku transakcji SPIN SA nabył 490 udziałów o wartości nominalnej 500 zł, stanowiących 66,48% kapitału zakładowego OptiX Polska sp. z o.o., uprawniających do wykonania 71,9% ogólnej liczby głosów na Zgromadzeniu Wspólników tej spółki.

SPIN SA traktuje zakup udziałów firmy OptiX Polska jako długoterminową lokatę kapitałową.

Firma OptiX Polska sp. z o.o. specjalizuje się w projektowaniu, wykonywaniu i wdrażaniu kompleksowych systemów zarządzania informacją i dokumentami, a także rozwiązań do tworzenia i zarządzania kopiami bezpieczeństwa oraz systemami pamięci masowych.

Dane finansowe OptiX Polska sp. z o.o. podlegają konsolidacji w sprawozdaniach Grupy Kapitałowej od dnia przejęcia kontroli, tj. od 29 listopada 2005 roku.

Nie zmieniły się udziały SPIN SA w kapitałach zakładowych pozostałych spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej.

15. Transakcje z podmiotami powiązanymi.

W okresie od 01 stycznia do 31 grudnia 2005 roku nie doszło w ramach Grupy Kapitałowej do nietypowych i nierutynowych transakcji, których wartość przekraczała wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EUR.

16. Informacja o zaciągniętych kredytach, udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach.

Kredyty bankowe

Na dzień 31 grudnia 2005 roku Spółka dominująca jest stroną jednej umowy kredytowej. Jest to umowa pomiędzy Spółką a BRE Bank SA z dnia 29 lipca 2005 roku wraz z aneksem do umowy z dnia 29 lipca 2005 roku. O krótkoterminowy kredyt odnawialny w ramach limitu kredytowego w wysokości 10 000 tys. zł, na okres do 29 czerwca 2006 r., z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Okres wykorzystania i okres spłaty kredytu upływa z dniem zakończenia okresu kredytowania, tj. z dniem 29 czerwca 2006 roku. Kredyt może być wykorzystany jednorazowo lub w częściach. Spłacone kwoty wykorzystanego kredytu mogą być w okresie obowiązywania umowy wykorzystywane wraz z pozostałą częścią kredytu. Zabezpieczenie kredytu stanowi: cesja należności, weksle in blanco.

Poręczenia

Według stanu na dzień 31 grudnia 2005 roku SPIN SA poręczył na rzecz spółki zależnej kredyt do łącznej kwoty 770 tys. zł.

Gwarancje

Na zlecenie Spółki dominującej, według stanu na dzień 31.12.2005 r. zostały wystawione gwarancje bankowe na zabezpieczenie dobrego wykonania kontraktów na łączną kwotę 7.867 tys. zł.

Na dzień 31 grudnia 2005 roku Spółka dominująca posiada także aktywne gwarancje ubezpieczeniowe zawarte z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji Warta S.A. i STU Ergo Hestia S.A. z tytułu: należytego wykonania zawartych umów na łączną kwotę 4 800 tysięcy złotych, przystąpienia do przetargów publicznych (wadia) na łączną kwotę 790 tys. zł.

Pożyczki

Spółka dominująca na dzień bilansowy (31.12.2005 r.) jest stroną umów pożyczki na łączną kwotę 3 099 tys. zł.

17. Opis wykorzystania wpływów z emisji papierów wartościowych.

Emisja akcji serii G, przeprowadzona przez SPIN SA, była związana z połączeniem Telmax SA i PUP SPIN sp. z o.o., a więc nie uzyskano wpływów gotówkowych z tej emisji.

Wpływy z emisji serii H zostały wykorzystane zgodnie z celem określonym w prospekcie emisyjnym.

18. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie, a wcześniej publikowanymi prognozami.

Zarząd SPIN SA prognozował osiągnięcie w 2005 roku skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w wysokości 165 mln PLN oraz skonsolidowanego zysku netto w wysokości 21 mln PLN. Na podstawie wnikliwej analizy stanu kontraktacji i wykonania zaplanowanych na 2005 rok projektów do realizacji, Zarząd SPIN SA poinformował w dniu 19.10.2005 roku, że podjął decyzję o dokonaniu korekty prognozy wyników finansowych na rok 2005. Korekta prognozy była spowodowana przede wszystkim zmianami w harmonogramach realizacji projektów po stronie kilku kluczowych dla Emitenta Klientów, co skutkuje odroczeniem prac, bądź przesunięciem terminu zawarcia umów na rok 2006.

SPIN prowadzi również działania inwestycyjne mające na celu wzrost wartości firmy poprzez akwizycje i rozwój własnych produktów, rozszerza swoją działalność o inne obszary, takie jak np. systemy GIS, czy Business Intelligence.

Wpływ na wynik finansowy w 2005 r. miała również reorganizacja Grupy SPIN SA oraz towarzysząca jej fuzja PUP Spin Sp. z o.o. i Telmax SA), która trwała dłużej niż początkowo zakładano. Z uwagi jednak na dalsze plany rozwoju Emitenta była ona konieczna, dzięki niej w najbliższych latach można liczyć na znaczące efekty synergii wynikające z dotychczasowych fuzji i przejęć. Ponadto SPIN SA jest przygotowany organizacyjnie na kolejne przejścia, posiadając elastyczną, gotową na dalszy rozwój strukturę.

19. Ocena zarządzania zasobami finansowymi.

Oceny zarządzania zasobami finansowymi Spółki za okres od 01 stycznia 31 grudnia 2005 roku dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową.

Ocena rentowności

Analiza rentowności została dokonana w oparciu o niżej zdefiniowane wskaźniki:

- marża zysku na sprzedaży – stosunek zysku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności podstawowej działalności Spółki.

- marża zysku operacyjnego – stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności działalności operacyjnej Spółki.

- rentowność sprzedaży brutto – stosunek zysku przed opodatkowaniem do przychodów ze sprzedaży.

Wskaźnik służy do oceny efektywności działalności Spółki z uwzględnieniem wyniku osiągniętego na operacjach finansowych oraz salda strat i zysków nadzwyczajnych.

- rentowność sprzedaży netto – stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik służy do oceny efektywności całej działalności prowadzonej przez Spółkę.

- stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) – stosunek zysku netto do średniej wartości kapitałów własnych bez zysku roku bieżącego. Wskaźnik ten pokazuje, jaki zysk netto wypracowuje Spółka w przeliczeniu na każdą złotówkę kapitałów własnych zaangażowanych w okresie, w którym zysk ten został osiągnięty.

- stopa zwrotu z aktywów (ROA) – stosunek zysku netto do średniej wartości aktywów. Wskaźnik ten pokazuje, jaki zysk netto wypracowuje Spółka w przeliczeniu na każdą złotówkę aktywów posiadanych w okresie, w którym zysk ten został osiągnięty.

Wskaźniki rentowności	2004	2005
Zysk na sprzedaży (tys. zł)	19 604	10 877
Marża zysku na sprzedaży	34,2%	24,0%
Zysk operacyjny (tys. zł)	22 546	13 525
Marża zysku operacyjnego	18,0%	7,5%
Zysk brutto (tys. zł)	24 472	13 494
Rentowność sprzedaży brutto	19,6%	7,4%
Zysk netto (tys. zł)	19 604	10 877
Rentowność sprzedaży netto	15,7%	6,0%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	16,9%	8,1%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA) -	11,0%	4,4%

Analiza płynności i zadłużenia

Oceny płynności i zadłużenia dokonano w oparciu o wskaźniki:

- Płynność bieżąca – stosunek majątku obrotowego pomniejszonego o rozliczenia międzyokresowe kosztów do zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten obrazuje zdolność Spółki do obsługi krótkoterminowych zobowiązań z majątku obrotowego.

- Płynność szybka – stosunek sumy inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten obrazuje zdolność Spółki do obsługi krótkoterminowych zobowiązań w krótkim czasie za pomocą aktywów o wysokim stopniu płynności.

- Wskaźnik zadłużenia ogółem – stosunek zobowiązań ogółem do sumy bilansowej. Wskaźnik ten obrazuje udział zewnętrznych źródeł w finansowaniu działalności Spółki.

- Pokrycie zadłużenia kapitałem własnym – stosunek zobowiązań ogółem do kapitałów własnych.

- Wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego – stosunek zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego.

- Wskaźnik zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego – stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego.

Wskaźniki płynności i zadłużenia	2004	2005
Płynność bieżąca	1,8	1,6
Płynność szybka	1,7	1,4
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,4	0,5
Wskaźnik zobowiązań do kapitału własnego	0,5	0,8
Wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego	0,5	0,7
Wskaźnik zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego	0,0	0,0

Jak wynika z powyższych wskaźników, płynność Grupy utrzymuje się na bezpiecznym, wysokim poziomie.

Grupa nie ma problemów z finansowaniem bieżącej działalności operacyjnej.

Analiza bilansu

Struktura aktywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005
Majątek trwały	74 440	88 894	41,7%	35,9%
Majątek obrotowy	103 928	158 643	58,3%	64,1%
Suma aktywów	178 368	247 537	100,0%	100,0%

Struktura pasywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2005
Kapitał własny	113 850	124 557	63,8%	50,3%
Kapitały mniejszości	1 871	9 334	1,0%	3,8%
Rezerwy	672	192	0,4%	0,1%
Zobowiązania długoterminowe	209	4 375	0,1%	1,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	58 984	99 034	33,1%	40,0%
Rozliczenia międzyokresowe	2 782	10 045	1,6%	4,0%
Suma pasywów	178 368	247 537	100,00%	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2005 roku nastąpił znaczny wzrost sumy bilansowej, głównie w wyniku przejęcia kontroli nad OptiX sp. z o.o.

20. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych i możliwości zmian w strukturze ich finansowania.

W 2005 roku Emitent przeznaczył na inwestycje 11 528 tys. zł – zakup udziałów w Serum Software sp. z o.o., zakup udziałów w OptiX sp. z o.o., inwestycje w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Środki pochodziły z nadwyżek środków pochodzących z prowadzonej działalności gospodarczej.

Strategia SPIN SA oparta jest na rozwoju organicznym i akwizycjach. Na liście podmiotów, które Zarząd uznaje za celowe nabyć, są m.in. Neokart GIS. Ponadto planowane jest nabycie reszty udziałów Kom-Pakt, OptiX i Galkom.

SPIN planował sfinansować większość akwizycji ze środków pozyskanych z oferty publicznej 1,2 miliona akcji serii I. Ponieważ Zarząd postanowił odstąpić od przeprowadzenia emisji, planowany rozwój finansowany będzie za pomocą środków własnych oraz innych instrumentów finansowych.

Przejmowane spółki działają w strategicznych dla Grupy Kapitałowej niszach, a ich zakup przyniesie Emitentowi wymierne korzyści w ciągu najbliższych trzech lat. Zarząd Spółki dominującej planuje w tym czasie znaczny wzrost przychodów ze sprzedaży oprogramowania i usług.

SPIN SA dołączył do czołówki giełdowych firm z sektora IT. Dzięki dobrym wynikom finansowym i korzystnie kształtującym się wskaźnikom finansowym, możliwym źródłem finansowania strategii wzrostu są instrumenty dłużne lub kredyt bankowy.

Podsumowując – Zarząd nie widzi zagrożeń w procesie finansowania planowanych przez Emitenta inwestycji.

21. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za 2005 rok.

Ocena czynników.

Do podstawowych czynników wewnętrznych mających wpływ na wyniki Grupy w okresie sprawozdawczym należy zaliczyć:

- operacyjne połączenie struktur Telmax oraz PUP Spin w spójny organizacyjnie podmiot, jako dopełnienie i zakończenie zrealizowanego w dniu 20 grudnia 2004 r. połączenia obu Spółek,
- realizacja strategii dotyczącej konsolidacji rynku przedsiębiorstw informatycznych obsługujących sektor utilities poprzez poszukiwanie i kupno wybranych spółek,
- poszerzenie oferty produktów i usług,
- nacisk na zwiększanie sprzedaży produktów, w tym usług, z dużą wartością dodaną oprogramowania własnego i usług outsourcingowych,

Podstawowym czynnikiem zewnętrznym wywierającym wpływ na działalność Grupy Kapitałowej SPIN SA był rozwój rynku informatycznego w Polsce. Ożywienie gospodarcze zauważalne w 2005 roku pozwoliło na bardziej agresywną politykę marketingową w zakresie oferowania kompleksowych rozwiązań większemu gronu Klientów.

Nietypowe zdarzenia.

W maju 2005 roku SPIN SA nabył 240 udziałów w Serum Software sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, które stanowią 64% wszystkich udziałów w spółce. SPIN SA zdecydował o nabyciu tych udziałów w celu poszerzenia rynku zbytu na oferowane przez siebie zintegrowane systemy informatyczne w sektorze służby zdrowia. Transakcja stanowiła kontynuację strategii konsolidacji przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji i wdrożeniach systemów informatycznych w wybranych sektorach.

29 listopada 2005 roku spełniły się wszystkie warunki umowy zawartej przez SPIN SA z Prokom Software S.A. 19 sierpnia 2005 roku, a tym samym 490 udziałów OptiX Polska sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni, przeszło na własność Emitenta. Uzupełnienie Grupy Kapitałowej SPIN o firmę OptiX Polska sp. z o.o. ma na celu pozyskanie kompetencji w grupie w zakresie świadczenie usług związanych z projektowaniem, wykonywaniem i wdrażaniem kompleksowych systemów zarządzania informacją i dokumentami oraz ich przechowywaniem.

W dniu 5 sierpnia 2005 r. Sąd Rejonowy w Katowicach zarejestrował połączenie SPIN SA z Informa sp. z o.o. Połączenie nastąpiło w trybie określonym w art. 492 § 1 pkt. 1 k.s.h., tj. poprzez przeniesienie całego majątku Informa sp. z o.o. na SPIN SA. Na dzień rejestracji połączenia 100% kapitału zakładowego Informa sp. z o.o. należało do SPIN SA, w związku z czym połączenie przeprowadzono na podstawie art. 515 k.s.h., to znaczy bez podwyższania kapitału zakładowego i bez przyznawania w zamian nowych akcji. Połączenie obu przedsiębiorstw pozwoli na osiągnięcie znaczących efektów synergii poprzez połączenie know-how i stworzenie kompleksowej oferty produktowej. Umiejętne łączenie wypróbowanych rozwiązań z autorskich systemów obu firm służyć będzie jeszcze lepszemu zaspokojeniu potrzeb przedsiębiorstw sektora utilities. W wyniku tych synergii SPIN powinien osiągnąć wymierne efekty biznesowe w postaci dywersyfikacji przychodów i redukcji kosztów, co powinno wywrzeć pozytywny wpływ na jego działalność i osiągane wyniki finansowe.

Ponad wymienione powyżej nie wystąpiły inne nietypowe zdarzenia mogące mieć wpływ na wyniki Spółki.

22. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektyw działalności.

Czynniki wewnętrzne.

Do podstawowych czynników wewnętrznych mających wpływ na rozwój Grupy Kapitałowej należy zaliczyć:

- połączenie zasobów informatycznych spółek Telmax i SPIN w jeden spójny zespół i wykorzystanie wiedzy oraz doświadczenia wszystkich pracowników w celu udoskonalania nowych produktów Emitenta. Spodziewany jest efekt synergii kosztowej na poziomie kosztów rozwoju produktów. Nastąpi on poprzez połączenie

zespołów pracujących nad rozwojem podobnych produktów oraz proces konwergencji (budowę nowych wersji danego oprogramowania z wykorzystaniem najlepszych cech i funkcjonalności wszystkich produktów z posiadanego portfela),

- sukcesywny rozwój nowych wersji produktów umożliwia zaproponowanie Klientom migracji do udoskonalonych wersji. Procesy migracji mogą być źródłem dodatkowych przychodów dla Grupy, a docelowe posiadanie w ofercie i serwisowanie jednej wersji danego systemu - zamiast dotychczasowych kilku - pozwala oczekiwać na znaczne oszczędności finansowe,
- efekt synergii w pionie handlowym Spółki dominującej. Po przeprowadzeniu fuzji powstał jeden dział handlowy, który skupia wszelkie kontakty handlowe i wiedzę na temat kluczowych rynków i klientów. Dzięki temu można się spodziewać efektu synergii wynikającej z intensyfikacji „cross-sellingu”, czyli sprzedaży wielu produktów wszystkich podmiotów Grupy Kapitałowej do jednego Klienta. Celem strategicznym przejęć Emitenta jest pozyskiwanie dla siebie nowych kompetencji i produktów, które będą niezwłocznie oferowane Klientom każdej ze spółek Grupy Kapitałowej,
- w wyniku fuzji Grupa Kapitałowa Emitenta, jako jedna z większych grup informatycznych w Polsce, będzie miała znacznie większy potencjał w zakresie pozyskiwania i realizacji dużych kontraktów. Grupa SPIN SA jest także elementem Grupy Kapitałowej Prokom Software S.A. – największego integratora i producenta oprogramowania w Polsce – co pozwoli występować we wspólnych konsorcjach na realizację największych projektów informatycznych w Polsce.

Czynniki zewnętrzne.

Podstawowym czynnikiem zewnętrznym, wywierającym wpływ na działalność Emitenta, są perspektywy rozwoju rynku informatycznego w Polsce, które są zależne od ogólnego rozwoju gospodarczego Polski.

Dynamika wzrostu gospodarczego oraz dążenie do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw bezpośrednio przekłada się na rozwój branży informatycznej. Inwestycje w nowoczesne oprogramowanie i wyposażenie komputerowe są również niezbędne do realizacji programów zmierzających do obniżenia kosztów działalności zwłaszcza w warunkach okresowej dekonjunktury.

Inne istotne czynniki zewnętrzne stymulujące rozwój Grupy Kapitałowej to:

- Sytuacja makroekonomiczna Polski i dynamika PKB w najbliższych latach.

Szczytowym rokiem boomu dla rynku informatycznego był rok 2000, w którym zrealizowano znaczne wydatki na informatyzację również z obawy przed tzw. „Problemem Roku 2000”. W związku z okresem starzenia się technologicznego

infrastruktury informatycznej, wynoszącym około 4 lat, zgodnie z prognozami analityków w 2005 roku zauważalny jest wyraźny wzrost rynku IT.

- Programy dostosowawcze Polski, krajowych przedsiębiorstw i instytucji do standardów Unii Europejskiej.

Wejście Polski do Unii Europejskiej ma pozytywny wpływ na wzrost rynku IT przynajmniej w trzech głównych aspektach:

- o Polskie przedsiębiorstwa i instytucje otrzymały niezwykle silny impuls do zwiększenia swoich nakładów na informatyzację w celu jak najszybszego wyrównania różnicy dzielącej nasze przedsiębiorstwa i wspierające je technologie informatyczne od przedsiębiorstw zagranicznych.
 - o Wejście do Unii Europejskiej jest ważną przesłanką do zwiększania tzw. inwestycji bezpośrednich dużych korporacji międzynarodowych w Polsce. Są to nie tylko nowe inwestycje, ale i przejęcia (w tym udział w prywatyzacjach). Oczekiwane są też inwestycje rozbudowujące istniejące moce produkcyjne w Polsce.
 - o Alokowane dla Polski środki finansowe przeznaczone na współfinansowanie różnych programów i projektów dostosowawczych kładą znaczny nacisk na rozwój i modernizację systemów informatycznych.
- Wzrost zapotrzebowania na szybki dostęp do informacji, technologii jej gromadzenia, archiwizowania i przeszukiwania oraz udostępniania osobom podejmującym decyzję.

XXI wiek charakteryzuje się gwałtownym wzrostem znaczenia informatyki we wszystkich aspektach życia społecznego i gospodarczego. Informacja i dostęp do niej staje się globalny a digitalizacji podlegają coraz to większe zasoby informatyczne. Efektywne przeszukiwanie tych informacji oraz szybki do nich dostęp jest źródłem popytu na zaawansowane systemy informatyczne.

- Dynamika konkurencji na rynku usług informatycznych.

Rynek informatyczny w Polsce jest nadal bardzo rozproszony. Działa tu kilka tysięcy podmiotów gospodarczych oferujących produkty i usługi teleinformatyczne. Aktualnie obserwujemy silny proces konsolidacyjny.

Emitent jest obecnie jedną z największych polskich spółek informatycznych o znaczącej pozycji rynkowej i możliwościach realizacyjnych oraz ma potencjał do dalszego konsolidowania rynku. Zapewnia to przewagę konkurencyjną i możliwości realizacji największych kontraktów na polskim rynku.

Ponadto istotnymi czynnikami rozwoju będą:

- sprawne negocjacje i realizacja planu inwestycyjnego w zakresie nabywania kolejnych spółek,
- pozyskanie nowych, znaczących klientów.

Perspektywy działalności.

SPIN jest dużą spółką informatyczną, o ugruntowanej pozycji rynkowej. Oferuje kompleksowe rozwiązania i usługi dla dużych oraz średnich firm działających w sektorze telekomunikacyjnym, energetycznym, medycznym, publicznym, przemysłowym i finansowym. Swoją sukces rynkowy zawdzięcza konsekwencji w działaniu – od lat spółka koncentruje się na tworzeniu i rozwoju swoich produktów własnych. Współpracuje też z firmami, dzięki którym jej oferta jest jeszcze pełniejsza.

Dziś SPIN SA to silna grupa kapitałowa o szerokich kompetencjach i bogatym doświadczeniu w produkcji i wdrażaniu oprogramowania. Swoje usługi kieruje głównie na rynek krajowy, ale nie wyklucza w przyszłości rozszerzenia rynków zbytu. Są prowadzone działania w tym kierunku.

W najbliższej przyszłości SPIN planuje podjąć dalsze kroki mające na celu uproszczenie struktury Grupy Kapitałowej. Zamierza sukcesywnie inkorporować spółki, w których posiada większościowe udziały. W pierwszej kolejności zostanie przyłączony Softmax (spółka w 100% należy już do SPIN), później chciałby odkupić udziały od mniejszościowych udziałowców w OptiX Polska (obecnie ma 66,48%). W 2006 roku planuje przejąć pozostałą część Galkomu, czyli 12,5%, które należy do Zakładu Energetycznego w Rzeszowie. Na kolejny rok zakłada połączenie w 100% Kom-Paktu.

SPIN jest otwarty też na współpracę z innymi firmami, które działają w strategicznych dla niego niszach. W 2006 roku planuje zakup 51% udziałów w warszawskiej firmie konsultingowej - Neokart GIS, specjalizującej się w projektowaniu i wdrażaniu systemów informacji przestrzennej (GIS/LIS). Podpisał już list intencyjny w tej sprawie. Akwizycja będzie sfinansowana ze środków własnych, prawdopodobnie w drugim kwartale 2006 roku. W przyszłości SPIN zamierza zwiększyć zaangażowanie w spółce.

Obecnie największy udział w przychodach Grupy mają wpływy z sektora telekomunikacyjnego. SPIN jest autorem rozwiązania billingowego Serat 2 – obsługującego wszystkich Klientów Telekomunikacji Polskiej S.A. (ok. 11 milionów osób). Posiada też systemy dla małych oraz średnich operatorów telekomunikacyjnych i multimedialnych, a także cały szereg rozwiązań okołobillingowych (np. systemy wykrywania nadużyć i ochrony przychodów).

Celem firmy jest zwiększenie wpływów pochodzących od innych operatorów w kraju, jak również wyjście z ofertą poza granice Polski.

Znaczące przychody SPIN odnotowuje także z sektora energetycznego. Jest liderem w zakresie systemów billingowych dla przedsiębiorstw sektora użyteczności publicznej. Uwolnienie rynku oraz konsolidacja dystrybutorów energii i gazu otwiera nowe możliwości przed spółką. SPIN będzie dalej rozwijać swoje systemy oraz świadczyć usługi integracyjne, w których specjalizuje się od wielu lat. W 2006 roku zamierza włączyć do swojej oferty dla dużych spółek energetycznych i gazowniczych, zainteresowanych wdrożeniem systemu SAP for Utilities, polski standard tego rozwiązania o nazwie „IS-U Polonia”, dostosowany do wymagań wolnego rynku energii. Współpracuje w tym obszarze z jedną z wiodących firm europejskich – TOPAS Consulting GmbH z siedzibą w Dortmundzie i jest przekonana o powodzeniu swojego przedsięwzięcia. Warto zaznaczyć, że Niemcy mogą pochwalić się wieloma udanymi wdrożeniami systemu SAP IS-U, ponieważ wersja standardowa tego rozwiązania w 80% spełnia wymagania użytkowników.

W 2006 roku SPIN chciałby utrzymać przychody z sektora telekomunikacyjnego i energetycznego na dotychczasowym poziomie. Planuje wzmocnić swoją pozycję w sektorze przemysłowym - liczy na sprzedaż przede wszystkim systemów zarządzania obiegiem dokumentów, systemów typu ERP, a także rozwiązań z obszaru planowania, budżetowania i kontrolingu oraz kursów i systemów e-learning.

Spółka największe nadzieje wiąże z sektorem publicznym oraz służbą zdrowia, gdzie zakłada znaczne zwiększenie wpływów w najbliższych dwóch latach.

W sektorze medycznym spółka będzie starać się o podpisanie kontraktu z Narodowym Funduszem Zdrowia na wykonanie pilotażu i całościowego wdrożenia Rejestru Usług Medycznych. SPIN – wspólnie ze swoim konsorcjantem – Przedsiębiorstwem Informatycznym Kamsoft ma niezbędne kompetencje w tym obszarze oraz wieloletnie doświadczenie we współpracy z NFZ.

Drugim bardzo ważnym filarem działalności spółki są placówki służby zdrowia (szpitale, instytuty i inne ośrodki medyczne), dla których SPIN posiada system kompleksowej obsługi. W 2006 roku przewiduje sprzedaż tego rozwiązania kilku następnym Klientom. Warto zaznaczyć, że w 2005 roku SPIN zakończył sukcesem wdrożenie systemu Solmed w Instytucie Psychiatrii i Neurologii w Warszawie, w marcu 2006 zawarł kolejny kontrakt na wdrożenie systemu Solmed w Samodzielnym Publicznym Zespole Zakładów Opieki Zdrowotnej w Kozienicach.

Spółka ma również dominującą pozycję na rynku krwiodawstwa w Polsce – kontroluje 85% udziałów.

W sektorze publicznym SPIN będzie kontynuował prace związane z wdrażaniem rozwiązań GIS (realizacja umów z Rządem RP na wektoryzację map katastralnych, a także pozyskanie danych katastralnych oraz obszarów kwalifikowanych na potrzeby systemu Identyfikacji Działek Rolnych). Liczy również na inne projekty. Planuje w 2006 roku wziąć udział w przetargach na łączną kwotę ponad 200 mln zł.

Rozwój usług i produktów.

Rozwój produktów programowych.

System billingowy SERAT

Podstawowym produktem Spółki jest system billingowy SERAT, dedykowany Telekomunikacji Polskiej. Rozwój systemu ma na celu zaspokojenie zarówno bieżących, jak i stale rosnących wymagań operatora, jak również zbudowanie rozwiązania, które będzie w stanie konkurować z wiodącymi systemami billingowymi dla telekomunikacji na rynku krajowym i międzynarodowym.

W związku ze zmieniającymi się potrzebami TP S.A. w systemie implementowane są wciąż nowe, często bardzo złożone funkcjonalności. Jednocześnie prowadzone są intensywne prace nad modyfikacją architektury systemu z wykorzystaniem nowoczesnych technologii programistycznych, a także metodologii produkcji i prowadzenia projektów (RUP, PRINCE 2). Podstawowymi cechami budowanego rozwiązania są:

- modułowość (w przyszłości - budowa systemu składającego z komponentów, z wykorzystaniem modelu NGOSS),
- konwergentność,
- elastyczność, zapewniająca wydatne skrócenie czasu niezbędnego dla implementacji nowych produktów telekomunikacyjnych (Time-to-Market),
- wysoka wydajność.

Rozwijana jest modułowa budowa systemu, zapewniająca użytkownikom możliwość samoobsługi przez Internet, a także funkcjonalność wspierającą różne formy płatności elektronicznych oraz pozwalającą na wykonywanie złożonych analiz gromadzonych danych w zakresie wykrywania nadużyć (fraud detection), zabezpieczania przychodów (revenue assurance), kontroli tzw. churnu (przejścia klientów do innych operatorów) oraz wsparcia programów ukierunkowanych na utrzymanie klientów (customer retention). Zakłada się, że w modułach analitycznych będzie wykorzystane bardzo nowoczesne, wydajne i elastyczne rozwiązanie oparte o tzw. mechanizm reguł. SERAT budowany jest z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, takich jak: C/C++, Java, WebSphere, WebMethods, JRules, DB2, Business Objects. System będzie oferowany z zestawem interfejsów umożliwiającym integrację poszczególnych modułów z zewnętrznymi aplikacjami, w szczególności z innymi systemami

billingowymi, z wykorzystaniem najbardziej popularnych platform integracyjnych (np. Web Methods). Stosowane technologie pozwolą na implementację rozwiązania na różnych platformach sprzętowych (mainframe, Unix, Intel) i bazodanowych (np. DB2, Oracle). Celem prac rozwojowych jest również dalsze doskonalenie narzędzi monitorowania i zarządzania procesami billingowym oraz biznesowymi, tak aby zapewnić wysoką jakość świadczonych usług i wysoki poziom satysfakcji klientów.

System zarządzania obiegiem dokumentów i procesów - WDF

System ten będzie rozwijany w dwóch wersjach platformowych – Lotus Domino oraz Microsoft.Net.

Systemy dla służby zdrowia

Z wykorzystaniem najnowocześniejszych technologii internetowych powstaje moduł do rozliczania kosztów w jednostkach służby zdrowia. Pozwala on analizować wartości wykonanych usług medycznych i stanowi ważny element sprawozdawczości. Ponadto stały monitoring ponoszonych kosztów umożliwia efektywną ocenę funkcjonowania placówek służby zdrowia. Daje on równocześnie możliwość podejmowania właściwych decyzji przy zawieraniu kontraktów przez szpital.

W zakresie aplikacji oferowanych dla służby zdrowia - SOLMED, przeznaczonych do obsługi leczenia szpitalnego, ambulatoryjnego, stacjonarnego i aptek prowadzone są prace badawcze, które mają wytyczyć kierunek rozwoju systemu, uwzględniając najnowsze trendy i kształtujące się standardy światowe. W szczególności badania dotyczą wymiany danych (zastosowanie protokołu HL-7), jak również zmieniających się potrzeb służby zdrowia ze względu na prawdopodobne zmiany organizacyjne.

Systemy dla przemysłu

Nowym produktem, który Spółka dominująca chce szeroko wprowadzić na rynek jest rozwiązanie SCM (Supply Chain Management - Zarządzania Łłańcuchem Dostaw), w szczególności APS (Advanced Planning Systems – Zaawansowane Systemy Planowania). Rozwiązania te umożliwiają przedsiębiorstwu produkcyjnemu automatyzację i optymalizację opracowywanych planów i harmonogramów wykonawczych oraz dokonywanie właściwego i optymalnego wykonywania zadań produkcyjnych. Spółka nawiązała współpracę z firmą LOGIS, będącą Centrum Kompetencyjnym amerykańskiej firmy i2, lidera rozwiązań ASP na świecie. Na podstawie prowadzonych prac badawczych i analiz rynkowych można powiedzieć, że rysują się poważne możliwości wdrożeń SCM w hutnictwie, przemyśle maszynowym i motoryzacyjnym.

Systemy dla energetyki i utilities

Na skutek uwolnienia rynku energii w Polsce na pierwszy plan wysunęła się konkurencyjność oferty dostawców energii. Do zainteresowania klienta nie wystarcza już tylko cena, konieczne jest ponadto podniesienie jakości obsługi, w tym umożliwienie Klientom kontaktowania się z Biurami Obsługi poprzez Internet, w celu załatwiania spraw bieżących i dokonywania zakupów mediów. Prace badawcze zmierzają w kierunku wyboru najbardziej efektywnego rozwiązania, które umożliwi klientom przedsiębiorstwa handlującego energią elektryczną (lub innymi mediami rozliczanymi w podobny sposób: gazem, wodą) kontaktowanie się z dostawcą za pomocą standardowej przeglądarki internetowej lub urządzenia przenośnego, takiego jak: palmtop lub telefon komórkowy obsługujący protokół GPRS.

Ponadto SPIN systematycznie rozwija swoje inne produkty skierowane dla sektora utilities, prowadząc intensywny program prac rozwojowych, mający za zadanie tworzenie nowoczesnych produktów programowych. Działania te budują bazę produktów, na którą składają się m.in. system billingowy do obsługi firm - dostawców usług komunalnych (energii elektrycznej, gazu, wody, ciepła itd.), aplikacje internetowe jako rozwinięcie własnych systemów informatycznych oraz nowoczesny system monitorowania zużycia mediów energetycznych Sopen.

Rozwój usług outsourcingowych.

Dzięki posiadanemu Centrum Danych SPIN SA może oferować szeroki zakres usług outsourcingu.

Wśród usług oferowanych przez Centrum Danych znajdują się:

- kolokacja serwerów - udostępnianie miejsca na obce urządzenia w specjalistycznych pomieszczeniach,
- udostępnienie miejsca w Centrum Danych, łącz internetowych, systemów bezpieczeństwa,
- użyczenie infrastruktury serwerowej (zaawansowany hosting - udostępnianie mocy obliczeniowej serwerów),
- udostępnienie serwerów oraz innych urządzeń Centrum Danych, a także łącz internetowych i systemu zabezpieczeń,
- tworzenie kopii oraz archiwizacja danych,
- systemy kopiowania, przechowywania oraz odzyskiwania danych,
- usługi zwiększające bezpieczeństwo oraz wydajność systemów.

W opinii Emitenta rosnące zapotrzebowanie na usługi outsourcingowe jest spowodowane poszukiwaniem przez przedsiębiorstwa oszczędności m.in. w zakresie kosztów nie będących

bezpośrednimi kosztami wytworzenia produktów. Dzięki firmom specjalizującym się w obsłudze przedsiębiorstw można uzyskać istotne oszczędności oraz dodatkowo polepszyć organizację produkcji. SPIN SA widzi w tej tendencji swoją szansę na rozszerzanie zakresu świadczonych usług outsourcingowych.

Rozwój usług integracyjnych.

SPIN SA integruje w spójne systemy informatyczne różnorodne technologie sprzętowe, programowe i telekomunikacyjne. Głównym zadaniem stojącym przed Spółką jest bieżące unowocześnianie swojej bazy technicznej oraz zapewnienie stosowania w firmie najnowocześniejszych technologii poprzez system szkoleń i kursów kwalifikacyjnych dla pracowników. Zarząd SPIN SA przewiduje, że kontrakty na kompleksową informatyzację przedsiębiorstw będą odgrywały kluczową rolę w działalności Spółki. Wskazują na to prognozy rozwoju rynku informatycznego w Polsce.

Rozszerzenie rynków.

Geograficzne rozszerzenie rynków.

SPIN SA zamierza systematycznie rozszerzać dotychczasowe rynki zbytu dzięki prowadzeniu konsekwentnej strategii marketingowej opartej na szerokiej ofercie handlowej całej Grupy Kapitałowej.

Zarząd przewiduje możliwość stworzenia sieci oddziałów w najbardziej istotnych, z punktu widzenia strategicznego, miastach Polski.

Pozyskanie nowych rynków zbytu.

W ostatnich latach spółki Grupy koncentrowały działalność na obsłudze klientów głównie z sektorów telekomunikacyjnego, medycznego, elektroenergetycznego i komunalnego. Rozbudowana oferta skierowana będzie do większości firm z tych branż.

Rozszerzenie rynków w konsekwencji połączenia Telmax S.A. i PUP Spin będzie miało kluczowe znaczenie dla powiększenia osiąganych przez Grupę Kapitałową przychodów.

23. Informacja o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju technicznego.

Nakłady inwestycyjne na badania i rozwój są ponoszone w ramach Grupy Kapitałowej przede wszystkim przez podmiot dominujący – SPIN SA.

Emitent jako dostawca kompleksowych rozwiązań informatycznych systematycznie rozwija swoje produkty zarówno poprzez rozszerzanie ich funkcjonalności jak i zastosowanie najnowszych technologii przy ich budowaniu. Spółka stara się zapewnić swoim produktom dużą atrakcyjność oraz zwiększyć ich konkurencyjności poprzez usprawnienie procesu wdrażania, a przede wszystkim obniżenie kosztów eksploatacji. Działania te są zróżnicowane z uwagi na specyfikę poszczególnych rozwiązań. Prowadzone są prace badawcze i rozwojowe w zakresie rozpoznawania i wdrażania nowych technologii na platformach z/Series, UNIX, i/Series oraz Windows ze szczególnym uwzględnieniem szeroko rozumianych technologii internetowych. Spółka współpracuje z wiodącymi dostawcami oprogramowania takimi jak IBM, Microsoft, SAP, Oracle, Compuware w celu pozyskiwania informacji na temat światowych kierunków rozwoju sektora IT i podnoszenia kwalifikacji tak własnych jak i kompetencji firmy jako całości. Poznawane technologie są badane pod kątem przydatności, bezpieczeństwa oraz wydajności.

Największy nacisk kładziony jest na integrację między systemami i platformami. Zdobywana w ten sposób wiedza wykorzystywana jest w postaci tworzenia prototypów rozwiązań, doradztwa specjalistycznego w ramach firmy i dla klientów zewnętrznych. Działanie te nadaje kierunek pracom rozwojowym prowadzonym w ramach realizowanych w przedsiębiorstwie projektów dla sektora Telekomunikacji, Energetyki, Bankowości, Służby Zdrowia, organizacji rządowych i samorządowych. Spółka zatrudnia pracowników, którzy są uznanymi w Polsce specjalistami w swoich dziedzinach wiedzy, o czym m.in. świadczy prowadzenie przez nich szkoleń, autoryzowanych przez IBM w zakresie: WebSphere Application Server, MQSeries, Java, DB2.

Czynione są również działania mające na celu rozpoznanie środowiska dystrybucji informacji i narzędzi analityczno-raportujących firmy Business Objects oraz klasy ETL (Business Objects Data Integrator i inne). Badania te służą zwiększeniu obszaru i efektywności analiz i raportowania jak również zwiększeniu integracji środowiska z bazami danych, takimi jak IBM DB2, Oracle 10g, Microsoft SQL Server Jednym z podstawowych zadań jest integracja danych z systemów dziedzinowych na potrzeby hurtowni danych.

Ponadto w 2005 roku Spółka kontynuuje prace badawczo – rozwojowe, związane z integracją SAP for Utilities z autorskimi rozwiązaniami Grupy i przygotowaniem do lokalizacji systemu SAP IS-U w Polsce.

24. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

W okresie od 01 stycznia do 31 grudnia 2005 roku nie nastąpiły istotne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki dominującej.

25. Wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących.

Informacje na temat wynagrodzeń wypłaconych osobą zarządzającym i nadzorującym w okresie od 1 stycznia 2005 roku do 31 grudnia 2005 roku zamieszczono w Informacji dodatkowej do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej SPIN SA.

26. Zaliczki, kredyty, pożyczki, gwarancje, poręczenia lub inne umowy zobowiązujące do świadczeń na rzecz Spółki, jednostek od niej zależnych i stowarzyszonych, udzielone osobom zarządzającym i nadzorującym oraz ich osobom bliskim.

Na dzień 31 grudnia 2005 nie występują niespłacone pożyczki jak również udzielone przez Spółkę dominującą gwarancje i poręczenia na rzecz Członków Zarządu, Członków Rady Nadzorczej oraz ich bliskich

27. Akcje SPIN SA oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących na dzień sporządzenia sprawozdania.

Nazwisko	Rodzaj akcji lub udziałów	Liczba akcji	Wartość nominalna posiadanych akcji (zł)
Michał Górski	SPIN SA.	353.871	3.538.710
Zbigniew Kuliński	SPIN SA	46.905	469.050
Jerzy Gałuszka	SPIN SA	353.871	3.538.710
Andrzej Musioł	SPIN SA	353.871	3.538.710
Anna Kulińska	SPIN SA	421	4.210

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają udziałów w jednostkach podporządkowanych.

28. Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta na dzień sporządzenia sprawozdania.

Nazwisko	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów na WZA	Udział w głosach na WZA
Prokom Software S.A.	2.786.790	50,40%	2.786.790	49,99%
Otwarty Fundusz Emerytalny PZU „Złota Jesień”	576.587	10,43%	576.587	10,34%
Michał Górski	353.871	6,40%	353.871	6,35%
Jerzy Gałuszka	353.871	6,40%	353.871	6,35%
Andrzej Musioł	353.871	6,40%	353.871	6,35%

29. Umowy z przedmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 5 września 2005 roku Spółka zawarła z Ernst & Young Audit sp. z o.o. umowę na przegląd sprawozdania jednostkowego SPIN SA oraz sprawozdania skonsolidowanego Grupy SPIN za okres 6 miesięcy zakończony w dniu 30 czerwca 2005 roku oraz na badanie rocznego sprawozdania jednostkowego SPIN SA oraz rocznego sprawozdania skonsolidowanego Grupy SPIN za okres 12 miesięcy zakończony w dniu 31 grudnia 2005 roku.

Informacje o łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych przedstawia tabela poniżej.

	2005 w tys. PLN	2004 w tys. PLN
Łączna wysokość wynagrodzenia (netto) należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania jednostkowego oraz z tytułu badania i przeglądu sprawozdania skonsolidowanego, dotycząca danego roku obrotowego	427	348
Łączna wysokość wynagrodzenia (netto) należnego lub wypłaconego z innych tytułów niż badanie i przegląd sprawozdań jednostkowych i skonsolidowanych, dotycząca danego roku obrotowego	82	285
Razem:	509	633

PODPISY:

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
20.04.2006	Michał Górski	Prezes Zarządu	_____
20.04.2006	Zbigniew Kuliński	Wiceprezes Zarządu	_____
20.04.2006	Jerzy Gałuszka	Wiceprezes Zarządu	_____