

Sprawozdanie Zarządu
Grupy Kapitałowej SPIN SA
z siedzibą w Katowicach
z działalności
w okresie od 01.01.2006 roku do 30.06.2006 roku

Katowice, 15 września 2006 roku

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

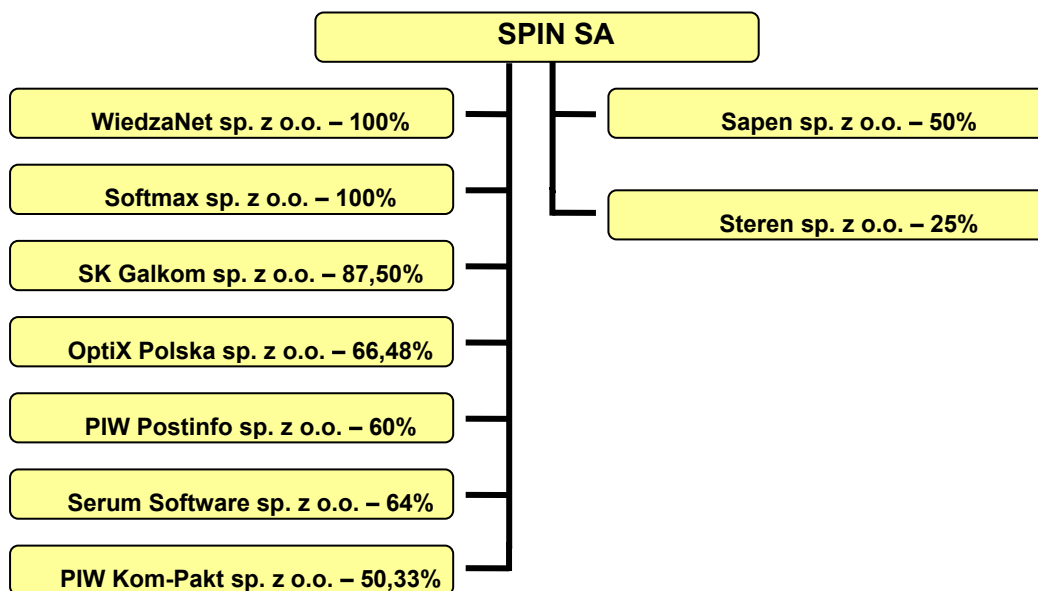
Biuro w Warszawie
ul. Waliców 11
00-851 Warszawa
tel. (22) 583 96 60
fax (22) 583 96 61

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 SPIN SA na dzień bilansowy, tj. 30 czerwca 2006 roku, przedstawia się następująco:



W skład Grupy Kapitałowej SPIN SA na dzień 30.06.2006 roku 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.

Studio Komputerowe Galkom sp. z o.o. działa na rynku od 1993 r. Powstało z inicjatywy zespołu pracowników Zakładu Energetycznego w Rzeszowie, zajmujących się aplikacjami billingowymi. Przedmiotem działalności spółki jest dostarczanie oraz serwisowanie kompleksowych systemów billingowych umożliwiających efektywny sposób rozliczeń pomiędzy dostawcami mediów komunalnych (zakłady energetyczne, zakłady gazownicze, przedsiębiorstwa wodociągów i kanalizacji, przedsiębiorstwami energetyki ciepłej), a ich odbiorcami. Klientami SK Galkom jest kilkanaście zakładów energetycznych w Polsce, dostarczających energię elektryczną do ponad 5 milionów odbiorców.

Kom-Pakt Przedsiębiorstwo Innowacyjno-Wdrożeniowe sp. z o.o. funkcjonuje na polskim rynku informatycznym od 1987 roku. 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 wodociagowych 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 MAKSY - wspierający zarządzanie firmą.

Sapen sp. z o.o. działa na rynku od października 1991 roku. Specjalizuje się w usługach projektowania i wdrażania 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. System Sapen jest wykorzystywany m.in. przez huty, cementownie, papiernie, producentów kabli, a także szpitale i zakłady komunikacji tramwajowej.

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. Steren jest jedynym w Polsce operatorem usługi Radiowego Sterowania Mocą. Od początku 2004 r. zajmuje się też wykrywaniem i likwidacją nielegalnego poboru energii elektrycznej oraz nadużyć taryfowych u odbiorców energii elektrycznej. Spółka działa na rynku od 2000 roku. 51% udziałów tej firmy posiada koncern energetyczny ENEA SA.

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). Spółka działa na rynku od 1989 roku.

WiedzaNet sp. z o.o. powstała w 2001 roku. 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. Spółka działa na rynku od 2002 roku.

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 (1994 rok) 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: Sopen
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, poczynwszy od 1 stycznia 2005 roku sprawozdanie jednostkowe SPIN SA sporządzane jest zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”).

Według najlepszej wiedzy Zarządu SPIN SA półroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne zostały sporządzone 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 sprawozdanie z działalności za pierwsze półrocze 2006 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 (Rondo ONZ 1), wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 130, jako podmiot uprawniony do:

- wykonania przeglądu półrocznego skróconego sprawozdania finansowego SPIN SA za okres od 1 stycznia 2006 roku do 30 czerwca 2006 roku,
- wykonania przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej SPIN SA za okres od 1 stycznia 2006 roku do 30 czerwca 2006 roku.

Zarząd oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2006 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

Skład Zarządu SPIN SA na dzień 15 września 2006 roku:

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

Rada Nadzorcza

Skład Rady Nadzorczej SPIN SA na dzień 15 września 2006 roku:

- Andrzej Musioł – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Dariusz Górka – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Zbigniew Kuliński – Sekretarz Rady Nadzorczej,
- Paweł Homiński – Członek Rady Nadzorczej,
- Bartosz Jałowiecki – Członek Rady Nadzorczej.

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

Zarząd

Dnia 22 czerwca 2006 roku Pan Zbigniew Kuliński złożył rezygnację z funkcji Wiceprezesa Zarządu SPIN SA. Za powód podał względy osobiste. Jednocześnie wyraził wolę kandydowania na członka Rady Nadzorczej Spółki, chcąc w ten sposób zachować dotychczasowe bardzo dobre relacje z firmą, móc kontrolować jej sytuację oraz wpływać na dalszy rozwój. Walne Zgromadzenie w tym samym dniu zatwierdziło jego kandydaturę, podejmując stosowną uchwałę.

Rada Nadzorcza

W dniu 22 czerwca 2006 roku został powołany nowy skład Rady Nadzorczej SPIN SA na kolejną kadencję. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy SPIN SA dokonało wyboru dwóch członków Rady Nadzorczej: Pana Pawła Homińskiego (był członkiem RN także w poprzedniej kadencji) oraz Pana Zbigniewa Kulińskiego (dotychczasowego Wiceprezesa Zarządu SPIN).

Ponadto trzech członków Rady Nadzorczej SPIN SA powołał 22 czerwca 2006 r. Prokom Software S.A., poprzez złożenie pisemnego oświadczenia – zgodnie z § 13 ust. 3 Statutu SPIN.

Do Rady Nadzorczej weszli: Pan Andrzej Musioł (przewodniczący Rady z poprzedniej kadencji), Pan Dariusz Górka (członek Rady z poprzedniej kadencji) oraz Pan Bartosz Jałowiecki. Tym samym Rada Nadzorcza SPIN SA działa obecnie w pełnym, pięcioosobowym, składzie.

7. Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

W pierwszym kwartale 2006 roku SPIN wraz ze spółkami zależnymi kontynuował realizację kontraktów zawartych w 2005 roku oraz prowadził negocjacje nowych projektów.

- Firma SPIN SA - w efekcie wygranego przetargu - podpisała 24 marca 2006 roku umowę z Narodowym Funduszem Zdrowia na dostawę zespołu urządzeń zabezpieczających dostęp do aplikacji wykorzystywanych w Centrali NFZ w Warszawie. Kwota kontraktu wynosi blisko 1 290 240,00 zł netto. Urządzenia zostały wynajęte Funduszowi na okres 36-miesięcy. Struktura zabezpieczeń ma na celu ochronę dostępu, aplikacji i baz danych w Centrali NFZ.
- 12 kwietnia br. SPIN SA w konsorcjum z Przedsiębiorstwem Informatycznym „Kamsoft” zawarły umowę z Narodowym Funduszem Zdrowia na nadzór autorski i konserwację Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NFZ. Wartość kontraktu wynosi 14,0 mln zł netto.

Umowa obejmuje m.in. serwis oprogramowania, konsultacje i doradztwo oraz nadzór autorski i bieżące utrzymanie oprogramowania. Została zawarta na okres do 31 grudnia 2006. System informatyczny, stworzony przez konsorcjum spółek SPIN i Kamsoft, wspiera zawieranie umów oraz rozliczanie usług zdrowotnych Narodowego Funduszu Zdrowia, obsługuje procesy wewnętrzne (obieg pism i dokumentów), funkcjonuje w departamencie finansowym, księgowym oraz innych departamentach pomocniczych. Jest nowoczesny i dostosowany do wymogów UE.

- Jeszcze w tym roku SPIN SA wdroży system informatyczny Solmed w Samodzielnym Publicznym Zespole Zakładów Opieki Zdrowotnej w Kozienicach. Kontrakt został zawarty 1 marca 2006 roku. Łączna wartość umowy to 930 tys. zł netto. Nowe narzędzie ma pomóc szpitalowi przede wszystkim w kontrolowaniu kosztów związanych z leczeniem pacjentów oraz uporządkowaniu przepływu informacji. Wdrożenie, w dużej mierze finansowane ze środków unijnych (ZPORR 1.3.2), obejmie zarówno część administracyjną, jak i medyczną szpitala. Przewiduje się uzyskanie pełnej funkcjonalności systemu w obu tych obszarach.
- 4 maja 2006 r. SPIN SA podpisał umowę z Koncernem Energetycznym ENERGA SA na świadczenie nadzoru autorskiego oraz eksploatacyjnego w zakresie wdrożonego systemu billingowego - Energos Handel. Wartość kontraktu to ok. 2,2 mln zł brutto. Umowa obowiązuje do 4 maja 2007 roku. Przy pomocy systemu billingowego ENERGA SA rozlicza około 1 mln odbiorców energii elektrycznej z rejonów: Gdańska, Olsztyna, Elbląga, Kalisza i Koszalina. Są to Klienci zarówno wielkiego, jak i drobnego odbioru. Wdrożenie systemu billingowego pozwala przedsiębiorstwu efektywnie oraz kompleksowo obsługiwać swoich Odbiorców. Klient może zakupić energię w systemie przedpłatowym - w dowolnym rejonie. Może również dokonać płatności w sieci VIA („Moje Rachunki”). Istotną korzyścią dla Koncernu jest także możliwość generowania analiz, statystyk i zestawień w dowolnym układzie.
- SPIN SA, w wyniku wygranego przetargu, podpisał 30 czerwca br. umowę z Saur Neptun Gdańsk S.A. na wdrożenie oraz utrzymanie systemu klasy ERP - Maks IV w obszarach: finanse i księgowość, kontroling i logistyka. Wartość kontraktu wynosi 802.900,00 zł netto. Maks IV to w pełni zintegrowany system obsługi przedsiębiorstwa i wspomagania zarządzania. Jego modułowa architektura, rozbudowana funkcjonalność, elastyczna konfiguracja i parametryzacja pozwalają na dostosowanie go ściśle do potrzeb i oczekiwań Klienta.

Pierwsza część wdrożenia dotycząca obszarów: finanse, księgowość i kontroling zostanie zrealizowana do 15 grudnia br., a moduł logistyka zostanie ukończony do 31 marca 2007 roku.

- SPIN SA wykona dla Miejskich Wodociągów i Kanalizacji w Bydgoszczy informatyczny system zarządzania projektami oraz dostarczy sprzęt komputerowy i oprogramowanie. Kontrakt został zawarty 24 lutego 2006 roku. Umowa zostanie zrealizowana w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Wartość kontraktu to ponad 550.000,00 zł netto. Rozwiązanie ma wspomagać Klienta w procesach inwestycji (organizacja projektu, planowanie i zarządzanie czasem oraz zasobami produkcyjnymi i finansowymi, współpracy z podwykonawcami, analiz opłacalności

projektu oraz kontroli jego realizacji), podejmowania decyzji, a także planowania i prognozowania projektów na lata przyszłe.

Najważniejsze kontrakty podpisane po dniu bilansowym

- Konsorcjum SPIN i Kamsoft podpisało także dwie umowy z Narodowym Funduszem Zdrowia dotyczące obsługi informatycznej ważnych społecznie programów profilaktycznych: populacyjnego programu profilaktyki i wczesnego wykrywania raka szyjki macicy oraz wczesnego wykrywania raka piersi. Kontrakty zawarto 14 lipca br. Programy te NFZ realizuje na zlecenie Ministra Zdrowia w ramach Narodowego Programu Zwalczenia Chorób Nowotworowych. Umowy obowiązują do końca bieżącego roku kalendarzowego. Ich łączna wartość opiewa na kwotę 2,78 mln zł netto.
- SPIN, w wyniku wygranego przetargu publicznego, podpisał 10 lipca br. z Wielkopolskim Oddziałem Wojewódzkim Narodowego Funduszu Zdrowia umowę na rozbudowę serwera bazodanowego oraz przebudowę systemu Vision Suite do replikacji serwerów bazodanowych. Kwota kontraktu wynosi 1.553.305,00 zł netto. Termin realizacji zamówienia - 45 dni od daty podpisania kontraktu.
- SPIN SA, w konsorcjum ze spółką Rodan Systems SA, wykona i dostarczy system informatyczny do zarządzania dokumentami na potrzeby biura Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych w Warszawie, Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych w Katowicach oraz jednostek przez nią nadzorowanych. W dniu 31 lipca 2006 roku, spółki zawarły umowę w tej sprawie z Państwowym Gospodarstwem Leśnym Lasy Państwowe – Dyrekcją Generalną Lasów Państwowych. Wartość kontraktu to 1.162.310,00 zł netto. Termin realizacji prac wynosi 35 tygodni. Zakres umowy dotyczy dostawy i wdrożenia systemu informatycznego, instalacji serwerów, czytników i certyfikatów podpisu elektronicznego oraz systemu rejestracji czasu pracy (RCP).
- W dniu 8 września 2006 r. SPIN SA zawarł umowę z Centralą Narodowego Funduszu Zdrowia na rozbudowę (dostawę, montaż i uruchomienie) zespołu urządzeń do przetwarzania baz danych Centrali NFZ. Wartość kontraktu to 1.494.275,00 zł netto (1.821.795,50 zł brutto). Termin realizacji prac określona na 6 tygodni od momentu podpisania umowy, a więc do dnia 21 października 2006 r.

8. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe.

Przychody

W pierwszym półroczu 2006 skonsolidowane przychody Grupy Kapitałowej SPIN SA wyniosły 89 mln zł, wynik na sprzedaży 16 mln zł.

Przychody za ten okres wzrosły w porównaniu z osiągniętymi w poprzednim okresie obrachunkowym o 39%

Wzrost spowodowany był nabyciem w listopadzie 2005 roku udziałów w Spółce OptiX i tym samym konsolidacją Spółki za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2006 roku.

Koszty

W pierwszym półroczu 2006 roku skonsolidowane koszty sprzedanych produktów, usług i materiałów wyniosły 73 mln zł i były wyższe od poniesionych w roku ubiegłym o 64%.

Koszty ogólnego zarządu za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2006 r. wyniosły 10 mln zł i były o 12% wyższe, niż poniesione w 2005 roku w tym okresie.

Główne przyczyny ich wzrostu to:

- znaczny wzrost firmy, skali jej działania i zwiększenie ilości spółek w Grupie Kapitałowej,
- konieczność zatrudniania doradców handlowych w związku z intensywnym programem rozwoju Grupy Kapitałowej

Koszty sprzedaży w pierwszym półroczu 2006 roku osiągnęły wartość 8 mln zł i były wyższe o 28 % od kosztów poniesionych w poprzednim roku obrachunkowym. Wzrost tych kosztów wynika ze zwiększenia ilości spółek w Grupie i intensyfikacji działań handlowych.

Wynik Finansowy

W pierwszym półroczu 2006 roku Grupa osiągnęła skonsolidowaną stratę na działalności operacyjnej w wysokości 1,3 mln zł. Skonsolidowany strata netto za I półrocze 2005 wyniosła 1,6 mln zł. Poziom wyniku za bieżący okres spowodowany jest sezonowością w sektorze IT oraz przesunięciem realizacji kontraktów w sektorze publicznym.

9. Przewidywania dotyczące przyszłej sytuacji finansowej.

Analiza rachunku cash flow wskazuje, że Grupa SPIN SA generuje znaczne środki pieniężne z podstawowej działalności gospodarczej. W związku z tym większe tempo rozwoju gospodarczego w Polsce i na świecie powinno pozytywnie wpłynąć na działalność Grupy oraz osiągane wyniki finansowe. Zarząd SPIN SA przewiduje, że rozwój rynku usług informatycznych, a w szczególności usług aplikacyjnych i outsourcingowych, będzie szybszy od rozwoju pozostałych segmentów rynku IT. Dzięki temu zwiększą się możliwości wykorzystania produktów Grupy i pozyskania nowych Klientów.

Strategia zakłada wykorzystanie najlepszych rozwiązań dla maksymalizowania przychodów i zysku netto, przy efektywnym zarządzaniu kosztami. Planowana jest też współpraca z firmami, które mogą rozszerzyć dotychczasową ofertę i dotrzeć do nowych rynków zbytu.

Zarząd SPIN SA ocenia sytuację finansową Grupy SPIN w okresie najbliższych dwóch lat obrotowych za stabilną i umożliwiającą realizację założonej strategii.

10. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń.

Ryzyko uzależnienia od dostawców.

SPIN SA 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 pierwszym półroczu 2006 udział sprzedaży do Telekomunikacji Polskiej SA wyniósł 32%. 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 SA 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, które mogą wzbogacić dotychczasową ofertę. Nawiązuje również relacje partnerskie z innymi firmami, które mogą rozszerzyć dotychczasowe kompetencje SPIN. 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 osiągnięte 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, osiągnięte 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 m.in. telekomunikację, energetykę, medycynę, przemysł, sektor publiczny i finanse. Świadczy również usługi, takie jak: konsulting i audyt, pomoc techniczna, wdrożenia, serwis, szkolenia (tradycyjne oraz w formule e-learning), 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 - GreenLight Business Suite**

Rozwiązanie Business Intelligence - GreenLight Business Suite umożliwia 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 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 - GreenLight Business Suite 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 - ERP**

W zakresie rozwiązań wspierających zarządzanie firmą SPIN SA oferuje dwa autorskie produkty: MAKSYM IV oraz SPIN-ARS/400, które zostały z sukcesem wdrożone w kilkudziesięciu przedsiębiorstwach w całej Polsce, a także rozwiązanie Microsoft Dynamics. Systemy te wspomagają zarządzanie dzięki połączeniu w jedną spójną całość zachodzących w firmie procesów i zdarzeń gospodarczych (powiązanych związkiem przyczynowo – skutkowym). Produkty dysponują mechanizmami umożliwiającymi kontrolę przebiegu zdarzeń poprzez analizę zagregowanych i cząstkowych wielkości. Rozwiązania obejmują następujące obszary funkcjonowania przedsiębiorstwa: księgowość, płatności, sprzedaż, zaopatrzenie, zapotrzebowania i zamówienia, magazyny materiałów, zlecenia pomocnicze, magazyny wyrobów, produkcję, środki trwałe, kontroling, dokumentację techniczną, laboratorium, analizy biznesowe. Wszystkie moduły współpracują ze sobą, umożliwiając wzajemne przenikanie danych.

- **Zarządzanie zasobami ludzkimi - HRM**

Rozwiązania SPIN SA to nowoczesne technologiczne systemy, pozwalające na sprawne zarządzanie kadrami 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. Istotną 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.

- **Zarządzanie obiegiem informacji i pracy - WDF**

System zarządzania obiegiem informacji i pracy, to profesjonalne rozwiązanie wspierające przedsiębiorstwa i organizacje w zakresie kompleksowego zarządzania obiegiem dokumentów oraz przepływem pracy. To także wysokowydajne środowisko dla projektowania i wdrażania nowych rozwiązań dedykowanych w tym zakresie. Dzięki unikalnej i uniwersalnej architekturze pozwala w bardzo szybki sposób na implementację nowych lub zmienionych procesów biznesowych. 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. System WDF został zrealizowany na dwóch platformach: Microsoft.NET oraz IBM Lotus Notes/Domino, które cieszą się światowym uznaniem w dziedzinie oprogramowania realizującego ideę nowoczesnej pracy grupowej dzięki swojej niezawodności, bezpieczeństwu i skalowalności.

- **System billingowy - JUPITER**

Zakres funkcjonalny systemu wyróżnia kilkanaście modułów, które w pełni pozwalają zarządzać procesem kompleksowej obsługi mediów komunalnych. Dotyczą one: kontrahentów, układów pomiarowych, schematów pomiarowych, umów, taryf, odczytów, sprzedaży, obsługi wpłat, windykacji, reklamacji, obsługi technicznej, magazynów, księgowości, zestawień i administracji. Rozwiązanie jest 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.

- **System billingowy - ENERGOS HANDEL**

Energos Handel to nowoczesny system rozliczania odbiorców energii elektrycznej, gazu, ciepła i wody umożliwiające 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).

- **System billingowy - 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.

- **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.

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

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 biała (medyczna) oraz część administracyjna. 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.

- **Regionalna Platforma Informacyjna - RPI**

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.

- **System szkoleń niestacjonarnych – 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. Korzyści z zastosowania szkoleń w formule e-learning to przede wszystkim redukcja kosztów, oszczędność czasu, lepsza organizacja, kontrola wyników, a także ciągłe doskonalenie i sprawne zarządzanie.

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 pierwszym półroczu 2006 roku była Telekomunikacja Polska SA, 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.

13. Umowy znaczące dla działalności gospodarczej.

Znaczące umowy SPIN SA z odbiorcami

W dniu 18 kwietnia 2006 roku Zarząd SPIN otrzymał podpisaną umowę z dnia 12 kwietnia 2006 roku o świadczenie usług serwisu Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NFZ, której stronami są: Narodowy Fundusz Zdrowia oraz konsorcjum firm SPIN SA i Kamsoft. Całkowita wartość kontraktu wynosi: 14,0 mln zł netto. Został on zawarty na okres do 31 grudnia 2006 roku.

Przedmiotem ww. umowy jest świadczenie usług konserwacji Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NFZ obejmujących:

- serwis oprogramowania,
- konsultacje i doradztwo,
- nadzór autorski i bieżące utrzymanie oprogramowania.

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 11.500 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 okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2006 r. nie doszło do żadnych zmian w składzie Grupy Kapitałowej SPIN SA.

15. Transakcje z podmiotami powiązanymi.

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2006 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 30 czerwca 2006 roku Spółka dominująca jest stroną jednej umowy kredytowej. Jest to umowa o współpracy pomiędzy SPIN SA a BRE Bankiem SA z dnia 29 lipca 2005 roku. W dniu 3 lipca br. Zarząd SPIN SA otrzymał podpisany aneks do umowy, na podstawie którego BRE Bank SA przyznał Spółce limit do wysokości 20.000 tysięcy złotych, w tym do kwoty 8.000 tys. zł w formie gwarancji bankowych w okresie do 29 czerwca 2010 roku oraz kredyt w rachunku bieżącym do maksymalnej kwoty 20.000 tysięcy złotych w okresie do 29 lipca 2007 roku. Zabezpieczeniem umowy jest weksel własny in blanco oraz cesja wierzytelności należnych SPIN SA od jego kontrahentów.

Poręczenia

Według stanu na dzień 15 września 2006 roku SPIN SA poręczył na rzecz spółki zależnej kredyt do łącznej kwoty 500 tys. zł.

Gwarancje

Na zlecenie Spółki dominującej, według stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku zostały wystawione gwarancje bankowe na zabezpieczenie dobrego wykonania kontraktów na łączną kwotę 4 278 tys. zł.

Na dzień 30 czerwca 2006 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 4 400 tysięcy złotych, przystąpienia do przetargów publicznych (wadia) na łączną kwotę 620 tys. zł.

Pożyczki

Spółka dominująca na dzień bilansowy (30 czerwca 2006 roku) jest stroną umów pożyczki na łączną kwotę 2 782 tys. zł.

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

Zarząd SPIN SA nie publikował prognozy na 2006 rok.

18. Ocena zarządzania zasobami finansowymi.

Oceny zarządzania zasobami finansowymi Spółki za okres od 1 stycznia 30 czerwca 2006 roku dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową.

Ocena rentowności

Analiza rentowności została dokonana w oparciu o niżej zdefiniowane wskaźniki:

- marża zysku brutto ze sprzedaży – stosunek zysku brutto ze 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	Pierwsze półrocze 2006 roku	Pierwsze półrocze 2005 roku
Zysk brutto za sprzedaży (tys. zł)	16 487	19 642
Marża zysku na sprzedaży	18,5%	30,7%
Zysk operacyjny (tys. zł)	(1 328)	4545
Marża zysku operacyjnego	(1,49)%	7,5%
Zysk brutto (tys. zł)	(1 940)	4 201
Rentowność sprzedaży brutto	(2,2)%	6,6%
Zysk netto (tys. zł)	(1 610)	3 205
Rentowność sprzedaży netto	(1,8)%	5,0%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	(1,4)%	2,9%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA) -	(0,8)%	1,3%

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	Pierwsze półrocze 2006 roku	Pierwsze półrocze 2005 roku
Płynność bieżąca	1,6	1,4
Płynność szybka	0,9	0,9
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,3	0,5
Wskaźnik zobowiązań do kapitału własnego	0,5	0,9
Wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego	0,4	0,8
Wskaźnik zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego	0,1	0,1

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	
	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2006	31.12.2005
Majątek trwały	96 241	88 894	50,4%	35,9%
Majątek obrotowy	94 840	158 643	49,6%	64,1%
Suma aktywów	191 081	247 537	100,0%	100,0%

Struktura pasywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2006	31.12.2005
Kapitał własny	119 702	123 291	62,6%	49,8%
Kapitały mniejszości	9 525	9 334	5,0%	3,8%
Zobowiązania długoterminowe	5 565	4 567	2,9%	1,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	56 289	110 345	29,5%	45,6%
Suma pasywów	191 081	247 537	100,00%	100,00%

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

W najbliższej przyszłości Spółka planuje podjąć dalsze kroki mające na celu uporządkowanie Grupy Kapitałowej. Zamierza sukcesywnie inkorporować firmy, w których posiada większościowe udziały. W pierwszej kolejności połączy Softmax (spółka w 100% należy już do SPIN), później chciałby wykupić mniejszościowych udziałowców w OptiX Polska

(obecnie ma 66,48%). SPIN planuje też przejąć pozostałą część Galkomu, czyli 12,5%, które należy do Zakładu Energetycznego w Rzeszowie.

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

20. Nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności za pierwsze półrocze 2006 rok.

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły żadne znaczące zdarzenia dotyczące lat ubiegłych. W sprawozdaniu finansowym jednostka dokonała korekty bilansu otwarcia. Korekta dotyczyła kosztów sprzedaży, które na podstawie podpisanej umowy powinny zostać ujęte w kosztach 2005 roku. Spółka posiadała na moment podpisania sprawozdań finansowych informację o kosztach do poniesienia, niemniej jednak na skutek przeoczenia informacja ta nie znalazła odzwierciedlenia w sprawozdaniach finansowych SPIN SA i skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych Grupy SPIN SA za rok obrotowy 2005. W związku z zaistniałą sytuacją Zarząd SPIN SA uznał, że sprawozdanie finansowe za rok 2005 zostało obciążone istotnym błędem, podjął decyzję o korekcie błędu i skorygowaniu bilansu otwarcia w sprawozdaniach finansowych Grupy SPIN SA za okres 6 miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2006 roku. W wyniku korekty zyski zatrzymane Spółki zostały obniżone a bierne rozliczenia międzyokresowe wzrosły o 1 266 tys. PLN.

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

Czynniki wewnętrzne.

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

- kondycja finansowa Grupy,
- dalsze doskonalenie wewnętrznej struktury organizacyjnej, która usprawni przebieg procesów biznesowych w ramach Grupy SPIN oraz optymalizacja procesów zarządczych,
- nacisk na zwiększanie sprzedaży produktów, w tym usług, z dużą wartością dodaną, oprogramowania własnego i usług outsourcingowych,
- poszerzenie oferty produktów i usług – rozwój własnych zespołów pracujących nad tworzeniem nowych rozwiązań, dostosowanych do potrzeb i oczekiwań Klienta,

- sukcesywny rozwój nowych wersji produktów, który umożliwia Klientom migrację do udoskonalonych wersji.
- rozwój kwalifikacji pracowników oraz właściwa struktura zatrudnienia, która sprosta wymagom dynamicznie rozwijającego się rynku.

Czynniki zewnętrzne.

Do podstawowych czynników zewnętrznych mających wpływ na rozwój Grupy SPIN należy zaliczyć:

- dynamika rozwoju gospodarczego - perspektywy rozwoju rynku informatycznego w Polsce są zależne od ogólnego rozwoju gospodarczego Polski,
- polityka gospodarcza państwa – wysokość nakładów przeznaczonych na informatyzację instytucji publicznych, polityka podatkowa, prywatyzacyjna,
- tempo integracji z Unią Europejską - programy dostosowawcze Polski, krajowych przedsiębiorstw i instytucji do standardów Unii Europejskiej. Wejście Polski do UE ma pozytywny wpływ na wzrost rynku IT przynajmniej w trzech głównych aspektach:
 - o rodzime przedsiębiorstwa i instytucje otrzymały silny impuls do zwiększenia swoich nakładów na informatyzację w celu jak najszybszego wyrównania różnicy dzielącej nasze przedsiębiorstwa 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.
- poziom konkurencyjności - wzrost zapotrzebowania na szybki dostęp do informacji, technologii jej gromadzenia, archiwizowania i przeszukiwania oraz udostępniania osobom podejmującym decyzję; inwestycje w nowoczesne oprogramowanie i wyposażenie komputerowe są również niezbędne do realizacji programów zmierzających do obniżenia kosztów działalności
- konsolidacja przedsiębiorstw - 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.

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. Swój 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.

SPIN SA to silna Spółka 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 Emitent chciałby odkupić udziały od mniejszościowych udziałowców w OptiX Polska (obecnie ma 66,48%). Spółka planuje też przejąć pozostałą część Galkomu, czyli 12,5%, które należy do Zakładu Energetycznego w Rzeszowie.

SPIN jest otwarty też na współpracę z innymi firmami, które działają w strategicznych dla niego niszach i mogą wzbogacić jego ofertę.

Obecnie największy udział w przychodach Emitenta 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.

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, dotyczącego 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. Warto zaznaczyć, że w 2005 roku SPIN zakończył sukcesem wdrożenie systemu Solmed w Instytucie Psychiatrii i Neurologii w Warszawie, a 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.

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 związane z posiadanymi przez Spółkę kompetencjami. Spółka zamierza wziąć udział w przetargu m.in. na PESEL2.

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 wspierająca różne formy płatności elektronicznych oraz pozwalająca 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 umożliwiających 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 przedsiębiorstwom produkcyjnym 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,
- użyczanie 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.

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

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

Grupa SPIN będzie koncentrować się na sprzedaży własnych produktów i usług oraz rozwoju kompetencji poprzez współpracę z partnerami, która zapewni kompleksową obsługę Klienta i pozwoli pozyskać nowych Odbiorców.

SPIN zamierza skupić się na obsłudze dużego i średniego Klienta z sektorów: telekomunikacyjnego, energetycznego, medycznego, przemysłowego, publicznego i finansowego.

22. 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 pierwszym półroczu 2006 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.

23. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

W okresie od 1 stycznia do 30 czerwca 2006 roku nie nastąpiły istotne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki dominującej.

24. Wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących.

Informacje na temat wynagrodzeń wypłaconych osobą zarządzającą i nadzorującą w okresie od 1 stycznia 2006 roku do 30 czerwca 2006 roku zamieszczono w Informacji dodatkowej do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej SPIN SA.

25. 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 15 września 2006 nie występują niespłacone pożyczki jak również udzielone przez Spółkę dominującą gwarancje i poręczenia na rzecz Członków Zarządu, Członków Rady Nadzorczej oraz ich bliskich

26. 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

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają udziałów w jednostkach podporządkowanych.

27. 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%

28. Umowy z przedmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 16 sierpnia 2006 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 2006 roku oraz na badanie rocznego sprawozdania jednostkowego SPIN SA oraz rocznego sprawozdania skonsolidowanego Grupy SPIN za okres 12 miesięcy zakończony w dniu 31 grudnia 2006 roku.

PODPISY:

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
15 września 2006 roku	Michał Górski	Prezes Zarządu	_____
15 września 2006 roku	Jerzy Gałuszka	Wiceprezes Zarządu	_____