

Łódź, 2007-04-23

SPRAWOZDANIE z działalności LSI SOFTWARE S.A. w roku 2006

Istotne zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

LSI Software S.A. osiągnął w 2006 roku 6,59 miliona złotych przychodów, co oznacza utrzymanie poziomu z roku 2005, który zamknął się kwotą 6,48 ml złotych. W strukturze przychodów nastąpiło zwiększenie wysokomarżowych przychodów z tytułu sprzedaży własnych produktów i usług oraz zmniejszenie przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (towarów handlowych).

Koszty działalności operacyjnej uwzględniając zmniejszoną wartość sprzedaży towarów i materiałów w cenach zakupu zamknął się na podobnym poziomie co w 2005 roku. Oznacza to zwiększenie efektywności prowadzonych działań.

Łączny wynik zysk brutto wzrósł w 2006 roku w porównaniu do 2005 roku z kwoty 452,6 tys. do kwoty 825,9 tys. złotych co oznacza wzrost o ponad 83 %.

Porównanie struktury przychodów osiągniętego kosztów oraz osiągniętego zysku w latach 2005 i 2006 przedstawia tabela poniżej.

Przychody	2005	2006	Zmiana %
Razem, w tym	6 479 847,68	6 587 362,16	1,66 %
Produkty i usługi	3 854 516,84	4 445 298,47	15,33 %
Towary i materiały	2 643 410,03	2 120 461,55	- 19,78 %
Koszty działalności operacyjnej, w tym	6 059 509,30	5 607 110,24	-7,47 %
Wartość sprzedaży towarów i materiałów w cenach zakupu	2 228 258,83	1 720 255,58	- 22,80 %
Pozostałe koszty	3 831 250,47	3 886 854,66	1,45 %
Zysk na działalności operacyjnej	541 649,57	980 848,14	81,09 %
Zysk brutto	452 663,62	825 927,10	82,46 %
Zysk netto	343 438,42	629 591,10	83,32 %

Podstawowy zakres działalności Spółki nie uległ zmianie i koncentruje się na produkcji, sprzedaży i wdrażaniu autorskiego oprogramowania. Spółka dostarcza zintegrowanych informatycznych rozwiązań do zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności w następujących segmentach małych i średnich firm:

1. Handel detaliczny (retail) - rozwiązania w tej grupie klientów obejmują wszystkie procesy występujące w tradycyjnym przedsiębiorstwie handlowym. Od zamówienia towarów u dostawcy, poprzez gospodarkę magazynową na poziomie centrali, obsługę logistyczną zaopatrzenia własnych sklepów, reklamacji, rejestrację sprzedaży w punktach sprzedaży, aż po analizę danych w centrali. System zapewnia obsługę takich funkcji przedsiębiorstwa jak księgowość i finanse, czy kadry i płace. Specjalizowane wersje to **Optyk** (dla salonów optycznych), **Studio** (dla salonów kosmetycznych) oraz **Fashion** (dla sklepów odzieżowych).
2. Gastronomia i hotele (hospitality) - produkty z tej grupy są przeznaczone dla rynku hotelarsko-gastronomicznego. Pomagają prowadzić restaurację lub ich sieć, hotel, organizować konferencje, a także działalność cateringową. Oferta obejmuje także kompletne systemy do obsługi obiektów typu **SPA** wraz z obsługą działalności sportowej.
3. Małe i średnie przedsiębiorstwa (ERP) dowolnej branży.

W 2006 roku Spółka wzmacniała współpracę ze swymi największymi klientami, tj. Sphinx, Bestseller (marka Veromoda), Ikea, Próchnik, Hexeline, Sunset, Jakon, Laboratorium Kosmetyczne dr Irena Eris, North Fish, Urząd Miasta Łodzi.

Jednocześnie Spółka rozpoczęła współpracę z takimi klientami jak: Selene, Ruli Logistic, Soul, Batida, Phillips, Hollogis, Kent.

W grudniu 2006 roku Spółka dokonała w publicznej ofercie sprzedaży jednego miliona akcji na okaziciela nowej emisji serii I. Ze sprzedaży została pozyskana kwota 11 mln PLN. Od dnia 2006-12-21 akcje spółki są notowane na GPW.

W listopadzie 2006 roku Spółka uzyskała certyfikat zgodności systemu zarządzania jakością z normą ISO 9000:2001 w zakresie tworzenia, sprzedaży i wdrożenia systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.

Średnie zatrudnienie w Spółce wyniosło w 2006 roku 73 osoby. Rozkład zatrudnienia wg grup zawodowych ilustruje tabela poniżej:

Lp	Grupa zawodowa	Przeciętne zatrudnienie w roku poprzedzającym	Przeciętne zatrudnienie w roku bieżącym	Zmiana
1	zarząd	3	3	0
2	dział techniczny	4	3	-1
3	dział handlowy	9	11	2
4	dział HPARP	1	0	-1
5	informatycy	18	23	5
6	dział wdrożeń	26	24	-2
7	administracja	3	6	3
8	Pełnomocnik Zarządu ds. SZJ	0	1	1
9	telemarketing	3	0	-3
10	Sieci partnerskie	0	1	1
11	SAP - ERP	3	1	-2
	razem	70	73	3

Przewidywany rozwój jednostki.

Strategia rozwoju Spółki zmierzająca do umacniania pozycji stabilnego i uznanego producenta oprogramowania zakłada dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa na kilku płaszczyznach jego działania.

Spółka zamierza realizować kolejne inwestycje w nowe produkty, koncentrując się w szczególności w grupach POSitive Hospitality i POSitive Retail. Dotyczy to

zarówno unowocześniania obecnych produktów występujących w ww. grupach (poszerzanie funkcjonalności, zastosowanie nowoczesnych rozwiązań pojawiających się na rynku), jak również rozwijania w sposób ciągły prac nad nowymi produktami, tworzonymi zgodnie z rosnącymi potrzebami rynku oraz obowiązującymi trendami rozwoju. Celem działań jest dążenie do zaspokajania potrzeb coraz bardziej wymagającego klienta poprzez rozszerzanie listy produktów i ich funkcjonalności.

Spółka zakłada rozwój wertykalny oraz wzrost sprzedaży produktów poprzez budowę sieci sprzedaży partnerskiej. Docelowy model zakłada sprzedaż głównie poprzez sieć partnerów, zapewniając im niezbędne wsparcie. Spółka dopuszcza bezpośrednią obsługę sprzedaży wyłącznie dla dużych klientów (duże instalacje).

Nowoczesność i wysoka jakość produktów implikują poszukiwanie nowych rynków zbytu, głównie do krajów Unii Europejskiej. Dodatkowo do podejmowania działań proeksportowych skłaniają stosunkowo niskie koszty produkcji i usług, które są gwarantem atrakcyjnej ceny produktów i usług na rynkach UE. Kolejnym elementem, potwierdzającym celowość podejmowanych działań jest fakt otwarcia rynku europejskiego na tego typu rozwiązania. Z posiadanych informacji wynika, iż obecnie wykorzystywane rozwiązania w sektorze Hospitality są w dużej części wymagają modernizacji. Upatrując lukę w tym obszarze, Spółka podejmuje działania wejścia i pozyskania partnerów na tym rynku.

Spółka przez ostatnie dwa lata redukowała udział sprzętu komputerowego w sprzedaży, jednak biorąc pod uwagę wzrost popytu w tym obszarze rynku zamierza zmienić powyższy kierunek. Przyczyną są rosnące potrzeby klientów, którzy oczekują kompleksowej obsługi, zarówno na poziomie oprogramowania jak i sprzętu komputerowego oraz innego wyposażenia punktów sprzedaży. Kolejnym powodem takich decyzji jest koniunktura na specjalistyczny sprzęt – kompleksowe wyposażenie restauracji i sklepów łącznie z dodatkowymi elementami i sprzętem (terminale, drukarki, skanery, kasy, urządzenia audiowizualne).

W celu realizacji wyższych zysków Spółka nawiązuje obecnie bezpośredniej współpracy z producentami sprzętu..

Część pozyskanych z oferty publicznej Akcji serii I środków Spółka zamierza przeznaczyć na akwizycję spółek działających na lokalnych rynkach w segmentach Hospitality i Retail. W dniu 15 lutego 2007 została podpisana umowa kupna 100% udziałów wiodącego producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o.

Struktura sprzedaży, rynki zbytu.

W ofercie produktowej Spółki można wyróżnić następujące linie produktowe:

- POSitive[®] Hospitality - systemy sprzedaży i obsługi klientów dla branży gastronomiczno – hotelarskiej i sportowej,
- POSitive[®] Retail - systemy sprzedaży i obsługi klientów dla branży sprzedaży detalicznej – hotelarskiej i sportowej,
- Bastion[®] ERP – system do zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP,
- Intakt[®] CRM/Workflow – system zarządzania procesami.

Spółka zajmuje się także produkcją oprogramowania dedykowanego i tworzonego na specjalne zamówienie klientów, w oparciu o analizę potrzeb i możliwości technologicznych jak i finansowych odbiorcy. Realizacja produktów tworzonych pod „zamówienie” przebiegać może w obrębie trzech płaszczyzn:

- Modyfikacje w istniejące, produkowane przez Spółkę oprogramowanie.
- Dostosowanie oprogramowania innych producentów.
- Produkcja całkowicie nowego, dedykowanego oprogramowania tworzonego w oparciu o dogłębną analizę procesów, dla których ma zostać wykonany system informatyczny.

Poza produkcją oprogramowania Spółka wykonuje usługi związane z:

- Wdrażaniem, sprzedażą oraz serwisowaniem własnego oprogramowania;

- Doradztwem w zakresie przepływu informacji i optymalizacji procesów biznesowych w fazie przygotowania analizy przedwdrożeniowej w przedsiębiorstwie;
- Obsługą techniczną w zakresie infrastruktury sieciowej.

W 2006 roku całość przychodów Spółki związana była ze sprzedażą są na rynku krajowym. W stosunku do 2005 roku, w którym Spółka działała głównie na rynku lokalnym (województwo łódzkie), istotnie wzrósł zasięg terytorialny. W chwili obecnej zwiększa się liczba projektów o charakterze ogólnopolskim. W 2006 roku sprzedaż poza województwem łódzkim stanowiła 60% całej sprzedaży. Podejmowane są działania intensyfikujące aktywność w obszarze pozyskiwania klientów posiadających rozwinięte sieci sprzedaży i/lub zakładających znaczący ich rozwój.

Sprzedaż Spółki ma charakter rozproszony. Na dzień 30.06.2006 r. odbiorcami było około 500 firm. W strukturze sprzedaży, w odniesieniu do wartości obrotów, nie występuje żaden istotny odbiorca usług i rozwiązań Spółki. Zdywersyfikowany portfel klientów pozwala LSI Software SA zachować niezależność od pojedynczych nabywców. Wśród klientów Spółki największą grupę odbiorców stanowią przedsiębiorstwa z rynku MSP (małe i średnie przedsiębiorstwa), o ugruntowanej pozycji, generujące rocznie przychody do 40 mln EUR.

Udział procentowy przychodów ze sprzedaży podziale na sektory gospodarki, spośród których wywodzą się klienci Spółki przedstawia tabela poniżej.

Sektor [w %]	I pół. 2006	2005	2004
Handel	43,02%	36,22%	68,06%
Gastronomia	49,02%	53,35%	11,83%
Pozostałe	7,96%	10,43%	20,11%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%

Czynniki ryzyka.

Do czynników ryzyka, które są specyficzne dla Spółki należy zaliczyć:

1. Czynniki związane z działalnością Spółki

a. Ryzyko wprowadzania nowych produktów Spółki oraz rozwoju istniejących

Dynamiczny rozwój technologii informatycznych, sposobów przesyłania i przetwarzania danych wymusza konieczność nadążania nad nowymi technologiami. Firmy branży informatycznej zmuszone są do ciągłego unowocześniania oferowanych produktów i usług, oraz opracowywania nowych rozwiązań technologicznych. Istnieje ryzyko związane z niemożnością nadążenia nad rozwojem rynku w tym zakresie, jak również nie ma pewności czy wprowadzony nowy produkt, nad którym pracuje lub będzie pracował Spółka zostanie pozytywnie przyjęty przez potencjalnych odbiorców. W celu minimalizacji tegoż ryzyka Spółka nieustannie analizuje tendencje kształtujące się na rynku usług informatycznych, skutecznie reaguje na potrzeby rynku w dziedzinie nowych rozwiązań, efektywnie dostosowuje do oczekiwań klientów katalog oferowanych produktów oraz sposoby ich wykorzystania. Spółka systematycznie nawiązuje i podtrzymuje relacje handlowe z przewodnimi dostawcami i odbiorcami Spółki. Dbą o zachowanie wysokiego poziomu technologicznego własnych produktów i usług z tym związanych

b. Ryzyko związane ze zmianami tempa wzrostu rynku oprogramowania wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem

W ostatnim czasie w Polsce rynek oprogramowania wspomagającego system zarządzania przedsiębiorstwami, w porównaniu do poziomu wzrostu produktu krajowego brutto, utrzymuje tendencję wzrostową. W odniesieniu do publikacji i analiz branżowych, przedstawiających prognozy rozwoju dla tego obszaru usług, należy zakładać dalszą jego intensyfikację. Jednak w ocenie powyższych przewidywań nie wolno pominąć wystąpienia ewentualnych wahań koniunktury gospodarczej, które w konsekwencji mogą mieć istotne znaczenie do podejmowania przez potencjalnych klientów Spółki decyzji inwestycyjnych w zakresie korzystania z rozwiązań informatycznych oferowanych przez LSI Software SA.

W celu ograniczenia powyższego ryzyka, Spółka rozwija działalność operacyjną dywersyfikując obszar własnych odbiorców. Swoją ofertę produktów kieruje do przedsiębiorstw funkcjonujących w różnych sektorach gospodarki. Rozmieszczenie

oferty pośród kilka obszarów rynkowych skutecznie niweluje uzależnienie od odbiorców zmniejszając tym samym powyższe ryzyko.

c. Ryzyko związane ze zmianą kryteriów w zakresie dostarczanych technologii przez partnerów technologicznych,

Rozwój działalności Spółki w dużej mierze zależy od dostępu do najnowocześniejszych rozwiązań w technologii informatycznej. Aktualnie, głównymi partnerami w tym zakresie są dwaj liderzy w swoich sektorach. Microsoft - największy producent oprogramowania na świecie – w ramach umowy partnerskiej współpracuje ze Spółką w dziedzinie implementacji środowiska systemowego i baz danych. Drugim partnerem jest europejski lider wśród dostawców rozwiązań informatycznych dla handlu detalicznego i sektora usług - Wincor Nixdorf, z którym uzgodnienia w przedmiocie współpracy dotyczą instalacji stanowisk sprzedaży w sklepach oraz serwisu sprzętu. Nie można wykluczyć, iż w przyszłości może ulec zmianie status partnerstwa, szczególnie w zakresie ewentualnego zwiększenia kosztów dostępu do technologii, co z kolei mogłoby wpłynąć na konieczność zmiany polityki cenowej wobec klientów Spółki, a tym samym na częściowe obniżenie konkurencyjności na rynku usług IT.

d. Ryzyko utraty kluczowych pracowników,

Działalność Spółki oraz jego perspektywy rozwoju zależą w dużej mierze od wiedzy i doświadczenia wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej. Jest to właściwość charakterystyczna dla przedsiębiorstw branży informatycznej. Dynamiczny rozwój firm sektora IT na terenie Polski i UE może przyczynić się do wzrostu popytu na wysoko kwalifikowaną i doświadczoną kadrę. Główną metodą na pozyskiwanie pracowników jest oferowanie im konkurencyjnych warunków pracy i płacy. Istnieje ryzyko, że odejście kluczowych pracowników mogłoby spowodować opóźnienie w realizacji prowadzonych prac przez Spółkę. Ewentualny wzrost kosztów zatrudnienia pracowników, może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe oraz możliwości rozwoju Spółki. Chcąc przeciwdziałać takiemu zagrożeniu Spółka rozwija proces restrukturyzacji firmy zapoczątkowany w 2001 roku w tym między innymi w obszarze organizacji i efektywności pracy osób zatrudnionych lub współpracujących ze Spółką. Tworzone są optymalne systemy motywacyjne budujące pozytywne relacje pracowników ze Spółką, gwarantujące ograniczoną fluktuację kadr tym samym pozwalające utrzymać stabilne zaplecze wykwalifikowanych i posiadających rozległe doświadczenie w branży informatycznej pracowników.

e. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży,

Sprzedaż Spółki, podobnie jak większość podmiotów z branży informatycznej charakteryzuje się dużą sezonowością sprzedaży, która uwarunkowana jest przede wszystkim wzrostem popytu na produkty i usługi informatyczne Spółki w czwartym kwartale roku. W związku z powyższym wynik finansowy tego okresu ma znaczący wpływ na wynik końcowy całego roku. Spółka dążąc do ograniczenia efektu sezonowości, w okresach zmniejszonej aktywności, rozszerza działania marketingowe związane z promocją marek swoich produktów, podejmuje kroki intensyfikujące prace nad nowymi technologiami oraz optymalizujące jakość rozwiązań już wytworzonych. Ponadto na ograniczenie występującego zjawiska sezonowości może pozytywnie wpłynąć dalsze pozyskiwanie nowych rynków zbytu, jak również obserwowane w ostatnim czasie tendencje rynkowe, wskazujące na zmniejszanie się skali sezonowości w całej branży IT.

2. Czynniki związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność

a. Ryzyko związane z niestabilnością systemu prawnego

W Polsce następują częste zmiany przepisów prawa oraz jego interpretacji. Wiele z obowiązujących przepisów, w szczególności podatkowych nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Ewentualne zmiany przepisów prawa mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności oraz otoczenia, w jakim Spółka funkcjonuje. Wejście w życie nowych, istotnych dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednorodnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, itp., co w konsekwencji może przełożyć się w sposób bezpośredni lub pośredni na pogorszenie warunków działania Spółki.

b. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Działalność Spółki oraz tempo rozwoju jego oferty produktowej są ściśle skorelowane z ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Na wynik finansowy Spółki niewątpliwie mają wpływ takie czynniki jak wielkość PKB, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, poziom inflacji, poziom kursów obcych względem złotego. Ewentualne spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach, w

szczegółności w dziedzinie nowoczesnych technologii, wzrost inflacji mogą mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną oraz sytuację finansową Spółki, jak również na osiągnięte przez nią wyniki finansowe. Spółka, chcąc w jak największym stopniu niwelować potencjalne negatywne skutki wyżej wymienionych uwarunkowań prowadzi dywersyfikację obszarów swojej działalności.

c. Ryzyko konkurencji

Znaczący wpływ na działalność Spółki ma nasilająca się konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych. Szczegółne zagrożenie ma konsolidacja firm informatycznych na rynku oraz rosnąca liczba instytucji korzystających z własnych specjalistów w dziedzinie rozwiązań informatycznych, które mogą również wpływać na konkurencyjność Spółki względem innych podmiotów, co w konsekwencji może rzutować na jej działalność i osiągnięte wyniki finansowe. Nie można wykluczyć więc, że rosnąca i zaostrzająca się walka konkurencyjna nie będzie miała wpływu na poziom rentowności prowadzonej przez Spółkę działalności.

d. Ryzyko konsolidacji branży

Procesy konsolidacyjne w branży IT prowadzą do umocnienia się na rynku największych podmiotów co ułatwia im dostęp do nowych grup odbiorców. Najsilniejsze firmy dążą do przejęcia firm słabszych obsługujących niszowe segmenty rynku informatycznego. Spółka w określonych segmentach rynku, również planuje akwizycję firm, dążąc do umocnienia swojej pozycji na rynku.

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W 2006 roku spółka poniosła nakłady na rozwój własnych produktów w łącznej wysokości 2 117 628,48. Powyższe nakłady finansowane były głównie z własnych środków. Prace toczyły się głównie w zakresie rozwoju funkcjonalności oprogramowania dla branży hospitality oraz autorskiego oprogramowania klasy ERP. Na koniec roku zakończone zostały prace związane z realizacją następujących produktów:

- Zintegrowany system do zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP (wersja 2006, z modułami, Finanse, Dystrybucja, Personel, Centrala, działające w oparciu o motor bazy danych MSSQL 2005),
- Oprogramowanie urządzeń mobilnych systemu gastronomicznego zintegrowany z systemem Positive Hospitality
- Oprogramowanie urządzeń peryferyjnych systemu gastronomicznego Positive Hospitality (KDS, monitor kucharza, pagery, bar vision, inne)
- Zintegrowany system obsługi lokali gastronomicznych z modułami obsługi lokalu, centralnego zarządzania siecią lokali, wymiany danych w oparciu o mechanizmy replikacyjne działający w środowisku bazy danych MSSQL 2005.
- Zintegrowany system obsługi sieci hoteli z modułem centralnego zarządzania siecią i zamówień internetowych.

Powyższe produkty zostały skierowane do sprzedaży.

Znaczące umowy dla działalności.

Do najważniejszych umów zawartych przez LSISoftware S.A. w 2006 roku należą:

- Umowa z Domem maklerskim POLONIA NET S.A. z siedzibą w Krakowie dotycząca przeprowadzenia publicznej oferty akcji spółki.
- Umowa z DFP Doradztwo Finansowe sp z o.o. w Łodzi o czynnościach doradczych w zakresie przeprowadzenia publicznej oferty akcji a także dopuszczenia i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym na GPW akcji spółki.
- Umowa z TUV Cert i TUV Nord Polska o certyfikację systemu zarządzania jakością wg normy ISO 9001:2000 oraz prawo użytkowania znaku TUV CERT.
- Umowy z firmą LRS o dystrybucji urządzeń przywoławczych dla rynku hospitality.

Zarządowi Spółki nie są znane umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami spółki. Spółka nie zawierała także istotnych umów ubezpieczenia.

Inwestycje krajowe i zagraniczne.

W 2006 roku Spółka nie dokonywała inwestycji kapitałowych.

W pierwszym kwartale 2007 roku Spółka zawarła następujące umowy:

- Umowa z dnia 15 lutego 2007 kupna 100% udziałów wiodącego producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o. w łącznej kwocie 5 mln PLN, płatne w dwóch ratach (I rata w kwocie 2,5 mln PLN zapłacone gotówką w dniu 2007-02-16, II rata płatna do 2008-01-31 gotówką lub akcjami spółki).
- Przedwstępna umowa z dnia 29 marca 2007 dotycząca zakupu nieruchomości przeznaczonych na pomieszczenia biurowe położonych w Łodzi przy ul. Przybyszewskiego 176/178 w łącznej kwocie 3 mln 800 tys PLN (zadek w kwocie 550 tys. PLN zapłacony w dniu 2007-04-03, pozostała kwota zostanie zapłacona ze środków własnych i kredytu bankowego po podpisaniu ostatecznej umowy sprzedaży nie później niż do 30 września 2007).

Transakcje z jednostkami powiązanymi.

LSI Software S.A. w 2006 roku nie posiadała jednostek powiązanych.

Zaciągnięte kredyty i pożyczki.

Spółka zawarła z Raiffeisen Bank Polska S.A. następujące umowy kredytowe:

- Umowa kredytu odnawialnego w rachunku bieżącym w kwocie 260 tys. PLN z terminem spłaty do 06 czerwca 2007 roku. Na dzień 31 grudnia 2006 roku z kredytu wykorzystana była kwota 242 265,95. Do dnia 2007-04-01 kredyt został całkowicie spłacony.
- Umowa na finansowanie bieżącej działalności w kwocie 240 tys. PLN z terminem spłaty 31 maja 2007 roku. Na dzień 31 grudnia saldo niespłaconego

kredytu wynikającego z umowy wynosiło 100 tys. PLN. Do dnia 2007-04-01 kredyt został całkowicie spłacony.

- Umowa na finansowanie bieżącej działalności w kwocie 300 tys. PLN z terminem spłaty do 31 maja 2007 roku. Na dzień 31 grudnia 2006 roku wykorzystana była pełna kwota kredytu. Na dzień 1 kwietnia 2007 saldo niespłaconej kwoty kredytu wynosiło 150 tys. PLN.

Spółka nie zawierała umów pożyczek, ani nie udzielała poręczeń i gwarancji

Udzielone pożyczki, poręczenia i gwarancje.

Spółka nie udzielała pożyczek, gwarancji ani poręczeń.

Emisje papierów wartościowych.

W grudniu 2006 roku Spółka dokonała w publicznej ofercie sprzedaży jednego miliona akcji na okaziciela nowej emisji serii I. Ze sprzedaży została pozyskana kwota 11 mln PLN. W dniu 27 grudnia 2006 do Sądu Rejonowego w Łodzi – Śródmieście, XX Wydział KRS został złożony wniosek o podwyższenie kapitału zakładowego spółki w drodze emisji akcji serii I. Wniosek ten został zarejestrowany przez Sąd w dniu 2007-01-26.

Środki pozyskane ze sprzedaży akcji Serii I wpłynęły do Spółki w dniu 2007-01-26, zatem w 2006 roku nie były wykorzystywane.

Różnice pomiędzy wynikami finansowymi osiągniętymi w 2006 roku a wcześniej publikowanymi prognozami.

W dniu 14 lutego 2007 Zarząd Spółki LSI Software podał do publicznej wiadomości raport za IV kwartał 2006 roku. Zarząd prognozował uzyskanie wyniku finansowego (zysku) brutto w wysokości 795 tys. PLN oraz zysku netto w wysokości 700 tys. PLN. W trakcie badania sprawozdania rocznego za 2006 rok nastąpiła zmiana – zwiększenie wyniku finansowego brutto do kwoty 825 tys. PLN

(825 927,10) oraz zmniejszenie wyniku finansowego netto do kwoty 630 tys. PLN (629 591,10).

Różnica w stosunku do opublikowanego w raporcie za IV kwartał zysku brutto wynika z:

- Zwiększenia kosztów o kwotę 41 tys. (na co składają się kwoty:
 - 16 tys. PLN – koszty finansowe (odsetki dla RFI)
 - 13 tys. PLN – rezerwa na badanie bilansu za 2006 rok
 - 10 tys. PLN – księgowanie duplikatu brakującej fry
 - 2 tys. PLN – inne
- Zmniejszenia kosztów wynagrodzeń na prace rozwojowe w kwocie 73,4 tys. PLN

W efekcie wykazywany zysk brutto jest wyższy o kwotę 31 tys. PLN.

Różnica w stosunku do opublikowanego w raporcie za IV kwartał zysku netto wynika z:

- Kosztów emisji w kwocie 506 tys. PLN, pierwotnie ujętych w wyniku podatkowym roku 2006, które powinny być ujęte w kosztach podatkowych 2007. Należny podatek uległ w wyniku tego zwiększeniu o kwotę 101,8 tys. PLN.

W efekcie wykazywany zysk netto uległ zmniejszeniu o kwotę 70,6 tys. PLN.

Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi.

W 2006 roku Spółka korzystała z kredytów bankowych w celu finansowania bieżącej działalności oraz finansowania prac rozwojowych nowych produktów (umowy kredytowe z Raiffeisen Bank Polska S.A na łączną kwotę 642 tys PLN na dzień 31-12-2006).

Wskaźniki płynności:

		2005	2006
Wskaźnik płynności bieżącej	Aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	0,7553	0,7366
Wskaźnik płynności szybkiej	(aktywa obrotowe – należności krótkoterminowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe	0,0398	0,2341

Wskaźniki zadłużenia:

		2005	2006
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / aktywa ogółem	0,3367	0,3883
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe / kapitały własne	0,5357	0,6521
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	Zobowiązania długoterminowe / kapitały własne	0,0456	0,0726

Struktura zobowiązań:

	2005	2006
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym	1610 tys.	2551 tys.
Kredyty	189 tys.	642 tys.
Zobowiązania długoterminowe	149 tys.	319 tys.

Wskaźniki rentowności:

		2005	2006
Wskaźnik zyskowności operacyjnej	Wynik operacyjny / przychody ze sprzedaży	0,0836	0,1494
Wskaźnik zyskowności netto	Wynik netto / przychody ze sprzedaży	0,053	0,0959
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	Wynik netto / aktywa	0,0657	0,0852
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)	Wynik netto / kapitały – zanalizowany wynik netto	0,1167	0,1669

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Planowane na 2007 rok wydatki inwestycyjne związane m.in. z zakupem 100% akcji Spółki Softech Sp. z o.o. oraz zakupem budynku biurowego (szczegóły opisane w dalszej części opracowania) będą finansowane ze środków pozyskanych z emisji akcji serii I, kredytów bankowych oraz ewentualnej nowej emisji akcji Spółki.

Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik działalności za rok obrotowy.

W ocenie Zarządu Spółki w 2006 roku nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające istotny wpływ na wynik działalności za rok obrotowy.

Przewidywania dotyczące czynników mających wpływ na przyszłe wyniki finansowe.

LSI Software S.A. przewiduje, że rok 2007 będzie okresem dalszego szybkiego rozwoju spółki. Sprzyjać temu będą:

- Pozyskane w wyniku publicznej emisji akcji serii I środki finansowe
- Zakończone w grudniu 2006 prace rozwojowe związane z tworzeniem nowych produktów, dopuszczonych do sprzedaży od początku 2007 roku.

Spółka będzie koncentrować się na sprzedaży własnego oprogramowania i usług związanych ze sprzedażą oprogramowania (wdrozenia, serwis) na rynku hospitality (gastronomia, hotele, ośrodki sportowe, SPA) i retail (sklepy detaliczne, sieci) oraz w mniejszym zakresie oprogramowania klasy ERP. W związku z dokonaniem w lutym 2007 roku zakupem wiodącego producenta oprogramowania dla gastronomii i hoteli (spółki Softech sp. z o.o.) LSI Software S.A. będzie w 2007 roku wiodącym na rynku polskim dostawcą tego rodzaju rozwiązań.

Jednocześnie należy wziąć pod uwagę nierównomierny, kwartalny rozkład przychodów w sektorze IT w całym roku, który związany jest z sezonowością zamówień ze strony klientów.

Zarządzanie Spółką.

W 2006 roku nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania LSI Software S.A.

Zarząd i rada nadzorcza na dzień 2006-12-31.

Zarząd Spółki:

- Grzegorz Siewiera – Prezes Zarządu
- Paweł Tarnowski – Wiceprezes Zarządu
- Paweł Podgórny – Członek Zarządu

Po dacie bilansowej, w dniu 23 marca 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało z funkcji członka zarządu Pana Pawła Podgórnego.

Rada Nadzorcza:

- Piotr Wilkowski – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Edward Sierański – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Kalinowski – Członek Rady Nadzorczej
- Anna Pyrek – Członek Rady Nadzorczej
- Kazimierz Wieczorek – Członek rady Nadzorczej

W dniu 12 lipca 2006 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało Panią Ewę Tarnowską ze składu Rady Nadzorczej oraz powołało w jej miejsce Pana Piotra Jabłońskiego.

W dniu 3 sierpnia 2006 Pan Piotr Jabłoński złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej.

W dniu 11 września Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało do składu rady Nadzorczej Panią Annę Pyrek.

W dniu 18 września 2006 na mocy postanowienia Regionalnych Funduszy Inwestycji Sp. z o.o. na funkcję Członka Rady Nadzorczej został powołany Pan Kazimierz Wieczorek.

W dniu 19 września 2006 Pani Agata Sobieszek-Krzywicka złożyła rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej.

Po dacie bilansowej, w dniu 23 marca 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało ze składu Rady Nadzorczej Pana Edwarda Sierańskiego i Pana Kazimierza Wieczorka. Jednocześnie Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej Pana Pawła Podgórnego oraz Pana Andrzeja Ziółkowskiego.

Umowy zawarte pomiędzy Spółką a osobami zarządzającymi.

Nie są zawarte umowy pomiędzy Spółką a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia.

Wartość wynagrodzeń dla osób zarządzających.

Wartość wynagrodzeń wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym w 2006 roku przedstawia tabela poniżej.

Osoba (Zarząd LSI)	Kwota wynagrodzeń
Grzegorz Siewiera	24 000,00
Paweł Tarnowski	24 000,00
Paweł Podgórny	22 303,45

Osoba (Rada Nadzorcza LSI)	Kwota wynagrodzeń wypłaconych i należnych
Krzysztof Kalinowski	2 475,62
Edward Sierański	2 475,62
Anna Pyrek	1 226,30
Agata Krzywicka-Sobieszek	1 226,30
Kazimierz Wieczorek	1 226,30
Piotr Wilkowski	2 975,34

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki, które w istotny sposób przyczyniły się do jej rozwoju. Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych serii A uprawniających do objęcia akcji Spółki w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009 w trzech seriach (seria 2007, 2008 i 2009). W drugim roku programu Zarządowi Spółki przysługuje objęcie 60 000 akcji serii H pod warunkiem osiągnięcia za rok obrotowy 2006 wskaźnika EPS w wysokości 0,30 zł. Osiągnięte wyniki finansowe w 2006 roku spełniają kryteria objęcia akcji przez Zarząd Spółki (EPS=03046).

Akcje w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.

Członkowie Zarządu / Rady Nadzorczej	Liczba posiadanych akcji	Wartość nominalna akcji w PLN
Grzegorz Siewiera	1 082 000	1 082 000
Paweł Tarnowski	302 680	302 680
Paweł Podgórny	104 815	104 815
RFI Sp. z o.o. (prezes Edward Sierański)	263 536	263 536

Akcjonariusze posiadający, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Osoba	Ilość akcji	Ilość głosów	% głosów na WZ
Grzegorz Siewiera	1 082 000	5 382 000	73,06% (uwzględnia emisję serii I)

Informacje o znanych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

W dniu 15 lutego 2007 Spółka zawarła umowę kupna 100% udziałów producenta oprogramowania branży hospitality, spółki Softech Sp. z o.o. w łącznej kwocie 5 mln PLN. Zgodnie z treścią umowy, druga rata w kwocie 2,5 mln PLN będzie płatna do 2008-01-31 gotówką lub akcjami spółki (rozliczane po cenie giełdowej). Wybór formy płatności uzależniony jest od decyzji władz spółki. W przypadku wyboru płatności akcjami spółki, konieczne będzie uchwalenie nowej emisji skierowanej do udziałowców firmy Softech.

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki, które w istotny sposób przyczyniły się do jej rozwoju. Podstawowe zasady programu motywacyjnego, to między innymi:

- Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych serii A uprawniających do objęcia akcji Spółki w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009 w trzech seriach (seria 2007, 2008 i 2009),
- Prawo do objęcia akcji będzie przysługiwać uprawnionym, jeżeli Spółka osiągnie wskaźnik EPS w wysokości:
 - 0,30 zł za 2006 rok
 - 0,45 zł za 2007 rok
 - 0,60 zł za 2008 rok
- W celu realizacji programu Spółka dokonała warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem prawa poboru w drodze emisji serii H. Cena, po której akcje serii H będą obejmowane przez uprawnionych jest równa wartości nominalnej i wynosi 1 zł
- Warranty subskrypcyjne są oferowane przez Radę Nadzorczą. Rada Nadzorcza przyjmuje regulamin programu określający zasady i warunki programu.

Informacja o posiadaczach papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

Nie występują papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

W dniu 12 lipca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 18/2006 wprowadzającą program motywacyjny dla członków Zarządu Spółki oraz kluczowych pracowników Spółki, które w istotny sposób przyczyniły się do jej rozwoju.

Program realizowany jest przez przyznanie uprawnionym do uczestnictwa warrantów emisyjnych serii A uprawniających do objęcia akcji Spółki w ilości 300 000 sztuk w okresie od roku 2006 do 2009 w trzech seriach (seria 2007, 2008 i 2009), Warranty subskrypcyjne są oferowane przez Radę Nadzorczą uchwałą podejmowaną na wniosek Zarządu Spółki. Rada Nadzorcza przyjmuje regulamin programu określający zasady i warunki programu.

Ograniczenia dotyczące przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje.

W dniu 13 września 2006 roku akcjonariusze spółki zobowiązali się do niezbywania w obrocie giełdowym (poza transakcjami pakietowymi) posiadanych akcji spółki w następujących ilościach i okresach od daty zamknięcia publicznej oferty akcji spółki:

- Regionalne Fundusze Inwestycji sp. z o.o:
263 536 akcji spółki przez okres 9 miesięcy,
175 690 akcji spółki przez okres 21 miesięcy,
87 846 akcji spółki przez okres 33 miesięcy.

- Grzegorz Siewiera:
1 046 000 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
700 000 akcji spółki przez okres 24 miesięcy,
346 000 akcji spółki przez okres 36 miesięcy.
- Paweł Tarnowski:
302 680 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
151 340 akcji spółki przez okres 24 miesięcy.
- Paweł Podgórny:
104 815 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
52 408 akcji spółki przez okres 24 miesięcy.
- Tomasz Wiliński :
43 500 akcji spółki przez okres 12 miesięcy,
21 750 akcji spółki przez okres 24 miesięcy.
- Ewa Tarnowska :
10 505 akcji spółki przez okres 12 miesięcy.

Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

W dniu 15.12.2006 roku Rada Nadzorcza Spółki LSI Software S.A. wybrała Kancelarię Biegłych Rewidentów Consilia Audit Polonia Sp. z o.o. w Łodzi jako podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego za 2006 rok.

W dniu 10.07.2006 roku Spółka zawarła umowę z Consilia Audit Polonia o sporządzenie fragmentu prospektu emisyjnego (część finansową) oraz w dniu 20.12.2006 roku umowę o badanie i ocenę sprawozdania finansowego za 2006 rok. Łączne wynagrodzenie wynikające z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego jest wymienione poniżej:

Wyszczególnienie	2005 rok	2006 rok
Badania dotyczące roku obrotowego	12 000 PLN	15 000 PLN
Inne usługi (część finansowa prospektu emisyjnego)		25 000 PLN
Razem	12 000 PLN	40 000 PLN



Jest wiele dróg do celu. Tworzymy najlepszą

Sprawozdanie składa się z 23 (dwudziestu trzech) stron zaparafowanych przez wszystkich członków Zarządu Spółki.

Zarząd Spółki

Prezes Zarządu

Grzegorz Siewiera

Wiceprezes Zarządu

Paweł Tarnowski