

Sprawozdanie Zarządu
SPIN SA
z siedzibą w Katowicach
z działalności
w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 roku

1. Władze Spółki.

Zarząd

W skład Zarządu SPIN SA na dzień 31 grudnia 2006 roku wchodził:

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

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej SPIN SA na dzień 31 grudnia 2006 roku wchodził:

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

2. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w ciągu okresu sprawozdawczego.

Zarząd

W dniu 22 czerwca 2006 roku Pan Zbigniew Kuliński złożył rezygnację z funkcji Wiceprezesa Zarządu SPIN SA, jednocześnie wyraził wolę kandydowania na członka Rady Nadzorczej Spółki. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy SPIN SA w dniu 22 czerwca 2006 roku zatwierdziło jego kandydaturę.

Do dnia 31 grudnia 2006 roku nie zaszły inne zmiany w składzie Zarządu.

Rada Nadzorcza

W dniu 18 kwietnia 2006 roku Pani Anna Kulińska złożyła rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej. W czerwcu został powołany nowy skład Rady Nadzorczej na kolejną, dwuletnią kadencję. 22 czerwca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy SPIN SA dokonało wyboru dwóch członków: Pana Pawła Homińskiego (dotychczasowego członka Rady Nadzorczej SPIN SA) oraz Pana Zbigniewa Kulińskiego (byłego wiceprezesa Zarządu SPIN SA). Tego samego dnia Zarząd Spółki otrzymał również informację o powołaniu przez Prokom Software SA trzech członków, poprzez złożenie pisemnego oświadczenia, zgodnie z § 13 ust. 3 Statutu Spółki. Do Rady Nadzorczej weszli: Pan Andrzej Musioł (pełnił funkcję przewodniczącego Rady Nadzorczej także w poprzedniej kadencji), Pan Dariusz Górka (dotychczasowy członek Rady Nadzorczej SPIN SA) oraz Pan Bartosz Jałowiecki.

Do dnia 31 grudnia 2006 roku nie zaszły inne zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

3. Oświadczenie o zgodności.

Niniejsze sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) oraz MSSF zatwierdzonymi przez UE. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji, biorąc pod uwagę toczący się w UE proces wprowadzania standardów MSSF oraz prowadzoną przez Spółkę działalność, w zakresie stosowanych przez Spółkę zasad rachunkowości nie ma różnicy między standardami MSSF oraz standardami MSSF zatwierdzonymi przez Unię Europejską.

MSSF obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSF”).

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, 00-124 Warszawa), wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 130, jako podmiot uprawniony do:

- wykonania audytu rocznego sprawozdania finansowego SPIN SA za okres od 01.01.2006 do 31.12.2006 roku,
- wykonania audytu rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej SPIN SA za okres od 01.01.2006 do 31.12.2006 roku.

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

5. Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność gospodarczą.

W dniu 3 października 2006 r. SPIN zawarł wstępne porozumienie w sprawie połączenia z firmą ABG Ster-Projekt z siedzibą w Warszawie. W wyniku fuzji powstanie podmiot o kapitalizacji ponad 700 milionów zł i znaczącej pozycji na polskim rynku informatycznym. Zakończenie fuzji oraz zarejestrowanie połączonej firmy planowane jest na czerwiec 2007 roku.

Połączenie zostanie przeprowadzone zgodnie z art. 492 § 1 pkt. 1 Kodeksu Spółek Handlowych tj. poprzez przeniesienie całego majątku SPIN SA (spółka przejmowana) za akcje ("Akcje Połączeniowe"), które ABG Ster-Projekt SA (spółka przejmująca) wyda akcjonariuszom SPIN SA (połączenie poprzez przejęcie).

Celem połączenia jest doprowadzenie do powstania jednej z największych firm w Polsce oferujących oprogramowanie własne oraz połączenie wiedzy i kompetencji obu firm z innych obszarów, co pozwoli na zwiększenie konkurencyjności Spółki nie tylko na rynku krajowym, ale również zagranicznym, dywersyfikację portfela klientów, jak również wzbogacenie dotychczasowej oferty.

Zarząd podejmuje też kroki mające na celu dalsze porządkowanie Grupy Kapitałowej SPIN i optymalizację struktury majątkowej. W ramach tych działań 28 grudnia 2006 roku Spółka podpisała umowy sprzedaży 3 480 udziałów firmy WiedzaNet sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, stanowiących 100% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 100% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu udziałowców. Nabywcami byli: Capital Partners SA z siedzibą w Warszawie, Secus Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach oraz osoby z Zarządu WiedzaNet sp. z o.o. Łączna cena sprzedaży wszystkich udziałów, będących własnością SPIN SA to 5 milionów złotych. Wartość księgowa udziałów WiedzaNet sp. z o.o. w księgach rachunkowych Spółki na dzień 28 grudnia 2006 r. wyniosła 2,4 miliona złotych. Przeniesienie własności w/w udziałów nastąpiło po zapłacie ceny sprzedaży w terminie dwudziestu jeden dni od podpisania umowy sprzedaży udziałów.

6. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe.

Przychody

W 2006 roku przychody SPIN SA wyniosły 109 315 mln zł, wynik na sprzedaży 25 623 mln zł, a zysk netto osiągnął 1 226 mln zł.

Przychody ze sprzedaży utrzymały się na porównywalnym poziomie.

W strukturze przychodów SPIN SA za 2006 roku 78% stanowią przychody ze sprzedaży produktów i usług, a 22% - przychody ze sprzedaży towarów i materiałów.

Koszty

W 2006 roku koszty sprzedanych produktów, usług i materiałów wyniosły 64 505 mln zł i były wyższe od poniesionych w roku ubiegłym o 8,18%.

Koszty ogólnego zarządu za 2006 rok wyniosły 14 507 mln zł i były o 4,46% niższe, niż poniesione w 2005 roku.

Koszty sprzedaży w 2006 roku osiągnęły wartość 12 285 tysięcy złotych i były wyższe o 16,12% od kosztów poniesionych w poprzednim roku obrachunkowym.

Główne przyczyny ich wzrostu to:

- znaczny wzrost firmy, skali jej działania,
- konieczność zatrudniania doradców handlowych w związku z intensywnym programem rozwoju SPIN SA.

Wynik Finansowy

W 2006 roku Spółka wypracowała stratę na działalności operacyjnej w wysokości 1 857 tysięcy złotych. Zysk netto za rok 2006 wyniósł 1 226 tysięcy złotych.

7. Przewidywania dotyczące przyszłej sytuacji finansowej.

Analiza rachunku cash flow wskazuje, że SPIN generuje znaczne środki pieniężne z podstawowej działalności gospodarczej.

Zarząd SPIN SA przewiduje, że rozwój rynku usług informatycznych, a w szczególności usług aplikacyjnych i outsourcingowych, będzie szybszy od rozwoju pozostałych segmentów rynku informatycznego. Spowoduje to zwiększenie możliwości wykorzystania produktów

SPIN SA i pozyskania nowych klientów.

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

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

8. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń.

Ryzyko uzależnienia od dostawców.

SPIN SA w 2006 roku nie był uzależniony od żadnego podmiotu w zakresie dostaw produktów, usług i towarów.

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

Ryzyko uzależnienia od głównego odbiorcy.

SPIN SA znaczącą wartość swoich łącznych przychodów uzyskuje ze sprzedaży własnych produktów i towarów do Telekomunikacji Polskiej SA. W 2006 roku udział sprzedaży do Telekomunikacji Polskiej SA wyniósł 27,64%. Oczekuje się, że w następnych latach, będzie on systematycznie maleć, dzięki konsekwentnie wdrażanej strategii dywersyfikacji odbiorców. Pierwsze efekty prowadzonych prac już są widoczne.

Struktura sprzedaży SPIN SA w 2006 roku

SEKTORY	PRZYCHODY	
	w mln PLN	udział w %
Telekomunikacja	32	29%
Energetyka	17	16%
Medycyna	32	29%
Przemysł	9	9%
Sektor publiczny	10	9%
Finanse i bankowość	7	6%
Pozostałe	2	2%

Struktura sprzedaży SPIN SA w 2005 roku

SEKTORY	PRZYCHODY	
	w mln PLN	udział w %
Telekomunikacja	39	35%
Energetyka	20	17%
Medycyna	29	25%
Przemysł	11	9%
Sektor publiczny	10	9%
Finanse i bankowość	4	4%
Pozostałe	1	1%

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 SPIN SA nie wydaje się być zagrożona. Spółka należy do grona największych firm informatycznych w Polsce. Działając w ramach Grupy Kapitałowej Prokom Software S.A. SPIN 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. Zdaniem Zarządu takie działania zapewnią dalszy rozwój firmy, 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 Spółki 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 SPIN. 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 osiąganе 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, osiąganе przez Spółkę, 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.

9. Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach.

Oferowane usługi i produkty.

SPIN SA oferuje kompleksowe rozwiązania informatyczne wspomagające procesy biznesowe dużych i średnich firm reprezentujących niemal wszystkie sektory gospodarki. Świadczy również usługi, takie jak: konsulting i audyt, pomoc techniczna, wdrożenia, serwis, szkolenia, 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 cząstkowych 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 tych rozwiązań ma możliwość budowania własnych analiz, bez konieczności pomocy informatyków, czy wyspecjalizowanych analityków systemowych. Zaawansowane 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.

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

Rozwiązania oferowane przez firmę SPIN SA wspomagają zarządzanie poprzez połączenie zachodzących w nich procesów i zdarzeń gospodarczych w jedną spójną całość. 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, controlling, dokumentację techniczną, laboratorium, analizy biznesowe. Wszystkie moduły współpracują ze sobą umożliwiając wzajemne przenikanie danych. W zakresie zarządzania firmą SPIN SA oferuje dwa rozwiązania autorskie: MAKS IV oraz SPIN-ARS/400,

które zostały z sukcesem wdrożone w kilkudziesięciu przedsiębiorstwach w Polsce, a także rozwiązanie Microsoft Dynamics.

Zarządzanie zasobami ludzkimi - HRM

Rozwiązania SPIN SA w dziedzinie HRM wspierają strategiczne obszary zarządzania personelem, codzienne wykonywanie funkcji operacyjnych, wielowymiarowe analizy HR oraz komunikację z pracownikami. Pozwalają na wyselekcjonowanie z rynku najlepszych specjalistów, tworzenie mechanizmów zapewniających niską fluktuację kadr i długoterminowe planowanie oraz alokację zasobów ludzkich. Sprzyjają rozwojowi pracowników, umożliwiają ocenę obecnego potencjału, a także tworzenie zaleceń na przyszłość. 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. W obszarze HRM Spółka oferuje dwa rozwiązania: Kadry i Płace – Zintegrowany system obsługi i płac oraz SPIN ARS/400 HR – Zintegrowany system wspierający zarządzanie zasobami ludzkimi.

Zarządzanie obiegiem informacji i pracy

System zarządzania obiegiem informacji i pracy to profesjonalne rozwiązanie wspierające przedsiębiorstwa i organizacje w zakresie zarządzania przepływem pracy oraz obiegiem dokumentów. Może być podstawą do budowy wewnętrznego portalu firmy (Intranetu) jako platformy zarządzania przedsiębiorstwem oraz systemu bazy wiedzy. Dzięki unikalnej i uniwersalnej architekturze pozwala szybko zaimplementować nowe lub zmienione procesy biznesowe. Intuicyjny interfejs sprawia, że jest doskonałym narzędziem pracy dla użytkownika. Oferuje łatwy dostęp do dokumentów i informacji oraz możliwość śledzenia przebiegu realizacji spraw i pilnowania terminów ich zakończenia. Ułatwia tworzenie, grupowanie, wyszukiwanie, kontrolę i dystrybucję dokumentów. Zintegrowany mechanizm poczty wewnętrznej pozwala na utrzymywanie łączności między użytkownikami systemu oraz wymianę informacji z Klientami. System może współpracować z innymi systemami informatycznymi, wykorzystywanymi przez Klienta.

JUPITER - Zintegrowany system obsługi handlowej dystrybutora mediów komunalnych

Zakres funkcjonalny systemu wyróżnia kilkanaście modułów, które w pełni pozwalają na zarządzanie procesem, jakim jest kompleksowa obsługa mediów komunalnych. Są to funkcjonalności dotyczące kontrahentów, układów pomiarowych, schematów pomiarowych, umów, taryf, odczytów, sprzedaży, obsługi wpłat, windykacji, reklamacji, obsługi technicznej, magazynów, księgowości, zestawień i administracji. Rozwiązanie jest w pełni zgodne z polskimi przepisami prawa oraz dostosowane do wymogów Unii Europejskiej. Interfejsy wymiany danych

umożliwiają integrację systemu JUPITER z rozwiązaniami Call (Contact) Center, CRM, systemami wspomagającymi zarządzanie (mySAP.com, MAKS, etc.) i systemami GIS z pełną kontrolą procesu wymiany danych. Modułowa budowa systemu umożliwia proste i precyzyjne przydzielanie uprawnień użytkownikom z uwzględnieniem zakresu wykonywanych czynności w systemie i pozycją w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa. Możliwość szerokiej parametryzacji systemu pozwala na dostosowanie go do rozmiaru, specyfiki i ilości przetwarzanych danych w danym zakładzie komunalnym. Rozwiązanie JUPITER zostało nagrodzone za swoją funkcjonalność już w 2001 r. przez Prezesa PGNiG SA podczas POL-GAZ-EXPO.

ENERGOS HANDEL - Zintegrowany system rozliczeń mediów

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

BANK KRWI

Bank Krwi to system przeznaczony dla Regionalnych Centrów Krwi i Krwiodawstwa. Podstawowym jego celem jest poprawa organizacji poboru, produkcji i przetaczania krwi wraz z jej pochodnymi mająca na celu dostarczenie choremu preparatów w sposób szybki i starannie opracowany z uwzględnieniem wystarczającej ilości i odpowiedniego asortymentu.

System umożliwia m.in. utworzenie "Regionalnej Kartoteki Krwiodawców", poprawę gospodarki krwią i preparatami krwiopochodnymi, utworzenie "Kartoteki Biorców", umożliwiającej szybszy dobór właściwej krwi dla pacjenta oraz łatwy przegląd wyników wcześniej przeprowadzonych badań. Bezpośrednie połączenie aparatury diagnostycznej z komputerem eliminuje potencjalne błędy wprowadzanych wyników. Wprowadzenie systemu kodów paskowych umożliwia eliminację błędów zgromadzonych danych wraz z przyspieszeniem procedury ich wprowadzania. System także pozwala na zbieranie danych statystycznych, których analiza będzie mogła być wykorzystana przy podejmowaniu długofalowych działań w zakresie leczenia krwią i organizacji służby krwi.

SOLMED - System kompleksowej obsługi placówek służby zdrowia

SOLMED to kompleksowe rozwiązanie o rozbudowanej funkcjonalności, cechujące się wysoką skalowalnością stwarzającą możliwość wdrożeń w placówkach medycznych o różnej

wielkości i specyfice działalności. System tworzą dwa podstawowe obszary funkcjonalne, tj. część 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.

SERAT 2

Rozwiązanie klasy BCC (Billing and Customer Care). Umożliwia gromadzenie informacji o usługach realizowanych w sieci operatora telefonii stacjonarnej, zapewniając ich weryfikację i unifikację, a na tej podstawie taryfikację, fakturowanie, obsługę płatności, jak również ewentualną windykację należności. W zakresie swojej funkcjonalności system SERAT 2 uwzględnia i wspiera wszystkie etapy obsługi związane z bezpośrednim kontaktem z Klientem. SERAT 2 został zaprojektowany tak, aby jego funkcjonalność była maksymalnie rozległa, a jej rozszerzenie możliwie proste i szybkie. Jest jednym z nielicznych systemów na świecie, który obsługuje ok. 11 milionów abonentów. Powstał pod potrzeby największego w Polsce dostawcy usług telefonii stacjonarnej Telekomunikacji Polskiej SA (TP), gdzie funkcjonuje jako system scentralizowany i jest wykorzystywany do rozliczania usług telekomunikacyjnych 100% jej Klientów. Zapewnia funkcjonalność konieczną do ewidencjonowania danych Klientów od momentu pierwszego kontaktu, świadczenia usług, zgłaszanych przez nich awarii, reklamacji oraz gromadzenia informacji o procesie ich obsługi. Ponadto współpracuje poprzez interfejs z innymi systemami. Jest całkowicie bezpieczny zarówno w warstwie oprogramowania, jak i sprzętu.

RPI - Regionalna Platforma Informacyjna

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

Wybrane usługi:

Integracja środowiska aplikacyjno-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.

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

Główne rynki zbytu

Głównym rynkiem zbytu firmy SPIN SA jest rynek usług i towarów informatycznych dla dużych odbiorców instytucjonalnych. Podstawowe sektory to: telekomunikacja, energetyka i utilities, medycyna, przemysł, 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 2006 roku była Telekomunikacja Polska S.A., Narodowy Fundusz Zdrowia oraz kilka przedsiębiorstw z sektora utilities.

11. Umowy znaczące dla działalności gospodarczej.

Znaczące umowy SPIN SA z odbiorcami

W dniu 18 kwietnia 2006 roku Emitent otrzymał podpisaną umowę z dnia 12 kwietnia 2006 roku o świadczeniu usług serwisu Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NFZ, której stronami były: Narodowy Fundusz Zdrowia oraz konsorcjum firm SPIN SA i Kamssoft. Całkowita wartość kontraktu, który został zawarty na okres do 31 grudnia 2006 roku, wyniosła 14,0 mln zł netto. Przedmiotem ww. umowy było świadczenie usług konserwacji Systemu Informatycznego Wspomagania Działalności NFZ obejmujących: serwis oprogramowania, konsultacje i doradztwo, nadzór autorski i bieżące utrzymanie oprogramowania.

W dniu 8 grudnia 2006 roku Zarząd SPIN SA poinformował, że łączna wartość umów zawartych w okresie ostatnich 12 miesięcy przez Emitenta i jego spółki zależne z Telekomunikacją Polską S.A. („TP”) oraz jej jednostkami zależnymi wyniosła 40.006,5 tys. zł netto, co przekroczyło 10% kapitałów własnych Emitenta i stanowiło kryterium uznania tych umów za znaczące. Umowa o największej wartości została zawarta przez SPIN SA

z Telekomunikacją Polską S.A. w dniu 5 września 2006 roku. Był to aneks, o wartości 3.200,0 tys. zł netto, do umowy z dnia 31 marca 2006 roku na świadczenie na rzecz TP usług utrzymania systemu SERAT – do dnia 31 grudnia 2006 roku. Łączna wartość umowy z aneksem wynosi 7.450,0 tys. zł netto.

W dniu 22 grudnia 2006 roku Emitent w konsorcjum spółek: SPIN SA i COMP SA zawarł kontrakt na rozbudowę mocy obliczeniowej dla systemu teleinformatycznego Straży Granicznej, o łącznej wartości – ponad 15,8 mln zł netto. Projekt jest finansowany ze środków Funduszu Schengen (SCH/04.05.01.02). Umowa została podpisana w wyniku rozstrzygnięcia przetargu nieograniczonego, zgodnie z art. 39 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku - Prawo zamówień publicznych. Strony umowy to: Komendant Główny Straży Granicznej, z siedzibą w Warszawie, reprezentowany przez Grzegorza Wojtkuna – Zastępcę Dyrektora Biura Łączności i Informatyki KGSG, przy kontrasygnacie: Romana Pawliczaka – Głównego Księgowego KGSG oraz konsorcjum spółek SPIN SA i COMP SA, reprezentowane przez Michała Górskiego, Prezesa Zarządu SPIN SA. Łączna wartość kontraktu wyniosła 19 299 997,40 zł brutto (15 819 670,00 zł netto). Termin realizacji umowy został określony na 30 września 2007 r.

W dniu 9 stycznia 2007 roku Emitent otrzymał podpisaną umowę ze Strażą Graniczną na dostawę uzupełniającą w zakresie rozbudowy mocy obliczeniowej dla systemu teleinformatycznego, realizowanej na podstawie umowy z dnia 22 grudnia 2006 roku. Nowa umowa, datowana na dzień 29 grudnia 2006 r., opiewa na kwotę 3.114.000,00 zł netto i została zawarta przez SPIN SA w konsorcjum ze spółką COMP SA. Łączna wartość obu kontraktów to 23.099.077,40 zł brutto (18.933.670,00 zł netto). Strony umowy: Zamawiający - Komendant Główny Straży Granicznej, z siedzibą w Warszawie, reprezentowany przez Grzegorza Wojtkuna – Zastępcę Dyrektora Biura Łączności i Informatyki KGSG, przy kontrasygnacie: Romana Pawliczaka – Głównego Księgowego KGSG i Krystyny Futomy – Kierownika Samodzielnego Zespołu do Spraw Zamówień Publicznych KGSG; Wykonawca - konsorcjum spółek SPIN SA i COMP SA, w imieniu których występował pełnomocnik: Marek Stefański – Dyrektor Generalny SPIN SA. Przedmiotem umowy uzupełniającej jest m.in. rozszerzenie mocy obliczeniowej serwerów poprzez rozbudowę eksploatowanej platformy serwerowej, rozszerzenie funkcjonalności dostarczanej mocy o oprogramowanie umożliwiające efektywną migrację danych z istniejących aplikacji dla obsługi ruchu granicznego oraz dostarczenie i wykorzystanie oprogramowania umożliwiającego automatyczne przeprowadzanie testów aplikacji.

Inne wybrane umowy

SPIN 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. System zostanie stworzony w oparciu o rozwiązanie Microsoft Project. Będzie skorelowany z zintegrowanym systemem informatycznym, działającym obecnie w Miejskich Wodociągach i Kanalizacji w Bydgoszczy. SPIN zapewni konserwację operacyjną systemu przez okres 36 miesięcy oraz program szkolenia dla jego użytkowników.

W dniu 1 marca 2006 roku SPIN zawarł kontrakt na wdrożenie systemu informatycznego „Solmed” w Samodzielnym Publicznym Zespole Zakładów Opieki Zdrowotnej w Kozienicach. 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), objęło zarówno część administracyjną, jak i medyczną szpitala. Rozwiązanie umożliwia gromadzenie informacji m.in. na temat przyjęć pacjentów, wstępnego rozpoznania choroby, przeniesienia, wypisu, czy wydania przepustki. Usprawni obsługę zleceń (leków, diet, zabiegów, badań laboratoryjnych oraz badań obrazowych), aptek wraz z apteczkami oddziałowymi (tzn. system dystrybucji leków), a także archiwizację i dystrybucję obrazów diagnostycznych. Zinformatyzowano też obszary administracyjne, takich jak: finanse i księgowość, gospodarka materiałowa, środki trwałe, kadry-płace, etc.

SPIN SA - w efekcie wygranego przetargu - podpisał 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 to 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. Uniwersalność rozwiązania umożliwia wykorzystanie zespołu urządzeń do różnych celów, aplikacji, wielu kanałów dostępowych. Rozwiązanie bazuje na najnowszych technologiach z dziedziny bezpieczeństwa IT stosowanych w rozwiązaniach e-Commerce. Struktura została zaprojektowana w taki sposób, aby zapewnić wysoki poziom bezpieczeństwa, pełną dyspozycyjność i wysoką wydajność.

W dniu 4 maja 2006 roku SPIN zawarł umowę z Koncernem Energetycznym ENERGA SA na świadczenie nadzoru autorskiego oraz eksploatacyjnego w zakresie wdrożonego przez nią systemu billingowego. Wartość kontraktu to ok. 2,2 mln zł brutto. Umowa obowiązuje do 4 maja 2007 roku. Przy pomocy systemu billingowego Energos Handel autorstwa SPIN, Koncern Energetyczny 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, w wyniku wygranego przetargu, podpisał 30 czerwca 2006 roku 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.

SPIN, w wyniku wygranego przetargu publicznego, 10 lipca 2006 roku podpisał umowę z Wielkopolskim Oddziałem Wojewódzkim Narodowego Funduszu Zdrowia na rozbudowę serwera bazodanowego oraz przebudowę systemu Vision Suite do replikacji serwerów bazodanowych. Kwota kontraktu to 1.553.305,00 zł netto. Termin realizacji zamówienia wyniósł 45 dni od daty podpisania kontraktu.

Dwie umowy dotyczące obsługi informatycznej ważnych społecznie programów profilaktycznych: populacyjnego programu profilaktyki i wczesnego wykrywania raka szyjki macicy oraz wczesnego wykrywania raka piersi podpisała z Narodowym Funduszem Zdrowia firma SPIN SA w konsorcjum z Przedsiębiorstwem Informatycznym KAMSOFIT. Oba programy NFZ realizuje na zlecenie Ministra Zdrowia w ramach Narodowego Programu Zwalczenia Chorób Nowotworowych. Umowy zostały zawarte 14 lipca 2006 roku na okres do końca 2006 roku. Ich łączna wartość opiewa na kwotę 2,78 mln zł netto. Są to pierwsze w kraju kontrakty na obsługę informatyczną profilaktyki zdrowotnej z wykorzystaniem zaawansowanych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, takich jak: masowe użycie zaproszeń listownych, czy użycie technologii telefonii komórkowej dla zapewnienia przepływu informacji pomiędzy NFZ a kobietami objętymi programami profilaktycznymi.

W dniu 28 lipca 2006 roku SPIN, w wyniku wygranego przetargu publicznego, podpisał z Kujawsko-Pomorskim Oddziałem Wojewódzkim NFZ w Bydgoszczy umowę na modernizację serwerów oraz dostawę sprzętu i oprogramowania komputerowego. Wartość umowy wynosi 1.008.234,00 zł netto. W ramach kontraktu spółka wykonała m.in. modernizację serwerów IBM iSeries/400, wdrożyła oprogramowanie do replikacji serwerów bazodanowych Vision Orion Professional™, dostarczyła komputery, notebooki, drukarki, urządzenia do wykrywania i przeciwdziałania atakom informatycznym, zapory sieciowe, a także urządzenia do zdalnego zarządzania i monitorowania.

W dniu 31 lipca 2006 roku SPIN SA, w konsorcjum ze spółką Rodan Systems SA, zawarł umowę na wykonanie i dostarczenie systemu informatycznego do zarządzania dokumentami na potrzeby biura Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych w Warszawie, Regionalnej Dyrekcji Lasów Państwowych w Katowicach oraz jednostek przez nią nadzorowanych. Wartość kontraktu to 1.162.310,00 zł netto. Zakres umowy dotyczy dostawy i wdrożenia systemu informatycznego, instalacji serwerów, czytników i certyfikatów podpisu elektronicznego oraz systemu rejestracji czasu pracy (RCP). Kontrakt zakłada wdrożenie systemu dla ok. 900 użytkowników, które będzie miało charakter pilotażowy dla całego przedsiębiorstwa. W miarę wdrażania systemu będą sukcesywnie eliminowane dokumenty papierowe, a cała organizacja Lasów Państwowych będzie przechodzić na dokumenty elektroniczne.

8 września 2006 roku SPIN podpisał z Centralą Narodowego Funduszu Zdrowia umowę na rozbudowę (dostawa, montaż i uruchomienie) zespołu urządzeń do przetwarzania baz danych Centrali NFZ. Kwota kontraktu wyniosła 1.494.275,00 zł netto. W ramach umowy dostarczono i skonfigurowane następujące urządzenia: serwer IBM i5 model 570, routery Cisco 7206 oraz przełączniki Extreme Summit 400-24t.

W wyniku wygranego przetargu publicznego - 17 października 2006 roku - SPIN podpisał umowę z Mazowieckim Oddziałem Wojewódzkim Narodowego Funduszu Zdrowia w Warszawie na dostawę, montaż i uruchomienie dedykowanego serwera bazodanowego. Kwota kontraktu wynosi 2.599.525,00 zł netto. Termin realizacji określono na 42 dni.

23 października 2006 roku SPIN, w wyniku wygranego przetargu publicznego, zawarł z Lubelskim Oddziałem Narodowego Funduszu Zdrowia w Warszawie umowę sprzętową, o wartości 958.853,00 zł netto. Kontrakt dotyczył modernizacji serwera iSeries model 820 do i5 model 550, dostawy serwera xSeries 346 wraz ze szkoleniem z zakresu administrowania serwerem AS/400 i strojenia AS/400.

Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

SPIN SA nie są znane żadne umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami.

Umowy ubezpieczenia

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

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

W 2006 roku doszło do następujących zmian w składzie Grupy Kapitałowej SPIN SA:

28 grudnia 2006 roku Spółka podpisała umowy sprzedaży 3 480 udziałów firmy WiedzaNet sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, stanowiących 100% kapitału zakładowego i uprawniających do wykonywania 100% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu udziałowców. Łączna cena sprzedaży wszystkich udziałów, będących własnością SPIN SA to 5 milionów złotych.

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

13. Transakcje z podmiotami powiązanymi.

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 roku nie doszło do nietypowych i nierutynowych transakcji, których wartość przekraczała wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EUR.

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

Kredyty bankowe

Na dzień 31 grudnia 2006 roku SPIN SA wykorzystuje jedną umowę kredytową. Jest to umowa pomiędzy Spółką a BRE Bank SA z dnia 29 lipca 2005 roku wraz z aneksem do umowy z dnia 27 listopada 2006 roku. SPIN zawarł umowę o współpracy z BRE Bankiem SA z siedzibą w Warszawie, Oddział Regionalny w Katowicach w zakresie korzystania z produktów i usług banku w ramach ustalonego limitu na finansowanie bieżącej działalności Spółki. Na podstawie w/w aneksu, BRE Bank SA zmienił Spółce limit kredytowy z 16,3 do 15 milionów złotych. W ramach tego limitu wyraził gotowość do udostępnienia następujących produktów: gwarancji bankowych w okresie do 29 czerwca 2010 roku w wysokości 4 milionów złotych, kredytu w rachunku bieżącym do maksymalnej kwoty 15 milionów złotych w okresie do 28 czerwca 2007 roku, limitu na zabezpieczenie transakcji pochodnych do maksymalnej kwoty 500 tysięcy złotych. Zabezpieczeniem umowy jest weksel własny in blanco oraz cesja wierzytelności należnych SPIN SA od jego kontrahentów. Zmiany warunków umowy była związane z podpisaniem przez SPIN SA umowy gwarancji sprzedaży w ramach programu emisji obligacji. Na dzień 31 grudnia 2006 roku Spółka nie korzystała z kredytu w rachunku bieżącym.

W dniu 2 listopada 2006 roku, SPIN zawarł umowę z BRE Bank SA na rozpoczęcie programu emisji obligacji zwykłych na okaziciela o łącznej wartości nominalnej do 100.000 tysięcy złotych. Emisja obligacji ma na celu optymalizację wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania działalności i zmniejszenie kosztów jego obsługi.

Podstawowe warunki emisji to:

- wartość nominalna jednej obligacji: 100 000 złotych,
- cena emisyjna jednej obligacji: wartość nominalna z dyskontem,
- wartość emisji (programu): emisje w transzach stanowiących wielokrotność wartości nominalnej jednej obligacji, przy czym maksymalna łączna wartość emisji we wszystkich transzach nie może przekroczyć 100 milionów złotych,
- okresy emisji: obligacje krótkoterminowe - emisje w transzach na okresy od 7 dni do 1 roku; obligacje średnioterminowe – okres zapadalności wynosi powyżej 1 roku,
- oprocentowanie obligacji: dyskonto lub premia ustalane w oparciu o stawki rynkowe, w warunkach emisji każdej transzy,
- data wykupu: w datach zapadalności poszczególnych transz, ostatnie transze muszą zostać wyemitowane do 2 listopada 2009 roku,
- płatność odsetek: zgodnie z warunkami emisji danej transzy.

Z obligacjami nie są związane żadne świadczenia niepieniężne.

Dnia 6 listopada 2006 roku zostały subskrybowane obligacje o wartości nominalnej 10.000 tysięcy PLN, o rentowności 4,52% w stosunku rocznym z datą wykupu 10 stycznia 2007 roku.

Poręczenia

Wartość poręczonych kredytów, pożyczek lub gwarancji udzielonych przez SPIN SA jednemu podmiotowi lub jednostce od niego zależnej, nie przekraczała 10% kapitałów własnych SPIN SA.

Gwarancje

Zobowiązania warunkowe Spółki dotyczące gwarancji bankowych udzielonych jako zabezpieczenie wykonania umów handlowych wynikają z umów zawartych z BRE Bank Katowice, Bankiem Millennium i BZ WBK SA. Na dzień 31 grudnia 2006 roku Spółka posiada także aktywne gwarancje ubezpieczeniowe zawarte z Towarzystwem Ubezpieczeń i Reasekuracji Warta SA i STU Ergo Hestia SA z tytułu należytego wykonania zawartych umów i przystąpienia do przetargów publicznych (wadia).

Pożyczki

Spółka dominująca na dzień bilansowy (31.12.2006 r.) jest stroną umów pożyczki na łączną kwotę 3 003 tys. zł.

15. Opis wykorzystania wpływów z emisji papierów wartościowych.

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

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

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

Zarząd SPIN SA nie publikował prognozy na 2006 rok.

17. Ocena zarządzania zasobami finansowymi.

Oceny zarządzania zasobami finansowymi Spółki za okres od 1 stycznia 31 grudnia 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 na sprzedaży – stosunek zysku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności podstawowej działalności Spółki.
- marża zysku operacyjnego – stosunek zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten służy do oceny efektywności działalności operacyjnej Spółki.
- rentowność sprzedaży brutto – stosunek zysku przed opodatkowaniem do przychodów ze sprzedaży.

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

- Rentowność sprzedaży netto – stosunek zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik służy do oceny efektywności całej działalności prowadzonej przez Spółkę.
- Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) – stosunek zysku netto do średniej wartości kapitałów własnych bez zysku roku bieżącego. Wskaźnik ten pokazuje, jaki

zysk netto wypracowuje Spółka w przeliczeniu na każdą złotówkę kapitałów własnych zaangażowanych w okresie, w którym zysk ten został osiągnięty.

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

Wskaźniki rentowności	2006	2005
Zysk brutto ze sprzedaży (tys. zł)	25 623	31 229
Marża zysku ze sprzedaży	23,4%	27,4%
Zysk operacyjny (tys. zł)	(1 857)	4 867
Marża zysku operacyjnego	(1,70)%	4,28%
Zysk brutto (tys. zł)	1 762	4 584
Rentowność sprzedaży brutto	1,61%	4,03%
Zysk netto (tys. zł)	1 226	3 447
Rentowność sprzedaży netto	1,12%	3,03%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	1,06%	3,07%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA) -	0,75%	2,13%

Analiza płynności i zadłużenia

Oceny płynności i zadłużenia dokonano w oparciu o wskaźniki:

- Płynność bieżąca – stosunek majątku obrotowego 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	2006	2005
Płynność bieżąca	1,3	1,6
Płynność szybka	1,2	1,5
Wskaźnik zadłużenia ogółem	0,3	0,2
Wskaźnik zobowiązań do kapitału własnego	0,5	0,3
Wskaźnik zobowiązań krótkoterminowych do kapitału własnego	0,5	0,3

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

SPIN SA nie ma problemów z finansowaniem bieżącej działalności operacyjnej.

Analiza bilansu

Struktura aktywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Majątek trwały	99 534	93 768	56,88%	61,01%
Majątek obrotowy	75 441	59 933	43,12%	38,99%
Suma aktywów	174 975	153 701	100,00%	100,00%

Struktura pasywów

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)		Struktura	
	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2005
Kapitał własny	116 327	116 538	66,48%	75,82%
Zobowiązania długoterminowe	118	653	0,07%	0,43%
Zobowiązania krótkoterminowe	58 530	36 510	33,45%	23,75%
Suma pasywów	174 975	153 701	100,00%	100,00%

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

W 2006 roku Emitent przeznaczył na inwestycje 12 252 tys. zł – inwestycje w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Środki pochodziły z nadwyżek środków pochodzących z prowadzonej działalności gospodarczej.

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

19. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za 2006 rok.

Ocena czynników.

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

- wzrost firmy, skali jej działania
- poszerzenie oferty produktów i usług,
- nacisk na zwiększanie sprzedaży produktów, w tym usług, z dużą wartością dodaną oprogramowania własnego i usług outsourcingowych – konieczność zatrudnienia doradców handlowych.

Biorąc pod uwagę czynniki zewnętrzne, rok 2006 nie był łatwy dla dostawców IT. Był to okres konsolidacji, zmian kapitałowych, liberalizacji rynku oraz zastoju w obszarze zamówień publicznych - odczuwalny w sektorze administracji publicznej, energetyce, przemyśle, ale także i telekomunikacji.

Nietypowe zdarzenia.

SPIN SA podpisał 3 października 2006 roku wstępne porozumienie w sprawie połączenia z ABG Ster-Projekt S.A. W wyniku fuzji, której zakończenie planowane jest na czerwiec 2007 roku, powstanie podmiot o kapitalizacji ponad 700 milionów zł i znaczącej pozycji na polskim rynku informatycznym.

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

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

Czynniki wewnętrzne.

Do podstawowych czynników wewnętrznych mających wpływ na rozwój Emitenta należy zaliczyć:

- połączenie zasobów informatycznych spółek Telmax i SPIN w jeden spójny zespół i wykorzystanie wiedzy oraz doświadczenia wszystkich pracowników w celu udoskonalania nowych produktów Emitenta. Spodziewany jest efekt synergii kosztowej na poziomie kosztów rozwoju produktów. Nastąpi on poprzez połączenie zespołów pracujących nad rozwojem podobnych produktów oraz proces konwergencji (budowę nowych wersji danego oprogramowania

z wykorzystaniem najlepszych cech i funkcjonalności wszystkich produktów z posiadanego portfela),

- sukcesywny rozwój nowych wersji produktów umożliwia zaproponowanie Klientom migracji do udoskonalonych wersji. Procesy migracji mogą być źródłem dodatkowych przychodów Spółki, a docelowe posiadanie w ofercie i serwisowanie jednej wersji danego systemu - zamiast dotychczasowych kilku - pozwala oczekiwać na znaczne oszczędności finansowe,
- efekt synergii w pionie handlowym Spółki. Po przeprowadzeniu fuzji powstał jeden dział handlowy, który skupia wszelkie kontakty handlowe i wiedzę na temat kluczowych rynków i klientów.

Czynniki zewnętrzne.

Podstawowym czynnikiem zewnętrznym, wywierającym wpływ na działalność Emitenta, są perspektywy rozwoju rynku informatycznego w Polsce, które są zależne od ogólnego rozwoju gospodarczego Polski. Dynamika wzrostu gospodarczego oraz dążenie do poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw bezpośrednio przekłada się na rozwój branży informatycznej. Inwestycje w nowoczesne oprogramowanie i wyposażenie komputerowe są również niezbędne do realizacji programów zmierzających do obniżenia kosztów działalności.

Inne istotne czynniki zewnętrzne stymulujące rozwój Grupy Kapitałowej to:

- Sytuacja makroekonomiczna Polski i dynamika PKB w najbliższych latach,
- Rosnące zapotrzebowanie na rozwiązania informatyczne,
 - o Programy dostosowawcze Polski, krajowych przedsiębiorstw i instytucji do standardów Unii Europejskiej. Polskie przedsiębiorstwa i instytucje otrzymały niezwykle silny impuls do zwiększenia swoich nakładów na informatyzację w celu jak najszybszego wyrównania różnicy dzielącej nasze przedsiębiorstwa i wspierające je technologie informatyczne od przedsiębiorstw zagranicznych. Możliwość skorzystania z funduszy strukturalnych przez polskich przedsiębiorców, dzięki którym możliwe są inwestycje w systemy informatyczne. Alokowane dla Polski środki finansowe przeznaczone na współfinansowanie różnych programów i projektów dostosowawczych kładą znaczny nacisk na rozwój i modernizację systemów informatycznych.
 - o Wzrost zapotrzebowania na szybki dostęp do informacji, technologii jej gromadzenia, archiwizowania i przeszukiwania oraz udostępniania osobom podejmującym decyzję. XXI wiek charakteryzuje się gwałtownym wzrostem znaczenia informatyki we wszystkich aspektach życia społecznego i gospodarczego.

- Dynamika konkurencji na rynku usług informatycznych. Rynek informatyczny w Polsce jest nadal bardzo rozproszony. Działa tu kilka tysięcy podmiotów gospodarczych oferujących produkty i usługi teleinformatyczne. Aktualnie obserwujemy silny proces konsolidacyjny.

Emitent jest obecnie jedną z największych, polskich spółek informatycznych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Połączenie SPIN SA z ABG Ster-Projekt jeszcze bardziej umocni pozycję Spółki na rynku i zwiększy jej zdolność do realizacji dużych projektów informatycznych.

Ponadto istotnymi czynnikami rozwoju będą:

- realizacja planu inwestycyjnego,
- pozyskanie nowych, znaczących klientów.

Perspektywy działalności.

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

Dziś SPIN SA to silna grupa kapitałowa o szerokich kompetencjach i bogatym doświadczeniu w produkcji i wdrażaniu oprogramowania. Swoje usługi kieruje głównie na rynek krajowy, ale nie wyklucza w przyszłości rozszerzenia rynków zbytu, zwłaszcza w kontekście planowanego połączenia z ABG Ster-Projekt S.A., który działa już na rynkach zagranicznych.

SPIN będzie również sukcesywnie dążył do uporządkowania Grupy i optymalizacji jej struktury majątkowej.

Obecnie największy udział w przychodach Grupy mają wpływy z sektora telekomunikacyjnego. SPIN jest autorem rozwiązania billingowego Serat 2 – obsługującego wszystkich Klientów Telekomunikacji Polskiej S.A. (ok. 11 milionów osób). Posiada też systemy dla małych oraz średnich operatorów telekomunikacyjnych i multimedialnych, a także cały szereg rozwiązań okołobillingowych (np. systemy wykrywania nadużyć i ochrony przychodów). Celem firmy jest zwiększenie wpływów pochodzących od innych operatorów w kraju, jak również wyjście z ofertą poza granice Polski.

Znaczące przychody SPIN odnotowuje także z sektora energetycznego. Jest liderem w zakresie systemów billingowych dla przedsiębiorstw sektora użyteczności publicznej. Uwolnienie rynku oraz konsolidacja dystrybutorów energii i gazu otwiera nowe możliwości przed spółką. SPIN będzie dalej rozwijać swoje systemy oraz świadczyć usługi integracyjne, w których specjalizuje się od wielu lat. Spółka widzi szanse na zwiększenie udziału w rynku, oferując własne rozwiązanie billingowe - EnergosHandel oraz prekonfigurowaną wersję

SAP-ISU o nazwie Polonia, która jest obecnie jedynym rozwiązaniem tej klasy na polskim rynku.

SPIN planuje wzmocnić też 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 udział we wdrożeniu Rejestru Usług Medycznych. SPIN – wspólnie ze swoim konsorcjantem – Przedsiębiorstwem Informatycznym Kamsoft ma niezbędne kompetencje w tym obszarze oraz wieloletnie doświadczenie we współpracy z Narodowym Funduszem Zdrowia. Bardzo ważnym filarem działalności są także placówki służby zdrowia (szpitale, instytuty i inne ośrodki medyczne), dla których SPIN posiada system kompleksowej obsługi. W 2007 roku przewiduje sprzedaż tego rozwiązania kilku następnym Klientom. Spółka ma również dominującą pozycję na rynku krwiodawstwa w Polsce – kontroluje 85% udziałów.

W sektorze publicznym SPIN będzie kontynuował prace związane z realizacją dużych kontraktów na rozbudowę mocy obliczeniowej dla systemu teleinformatycznego Straży Granicznej. Spółka będzie też ubiegać się o pozyskanie innych projektów w sektorze administracji publicznej, takich jak: SIS II VIS, związany z realizacją projektów z funduszu Schengen, PESEL 2, e-PUAP, e-Deklaracje.

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. 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.

Systemy dla służby zdrowia

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

Stosunkowo nowym produktem, który Spółka dominująca chce szeroko wprowadzić na rynek jest rozwiązanie SCM (Supply Chain Management - Zarządzania Łańcuchem 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 współpracuje w tym obszarze 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 Sapen. SPIN duże nadzieje wiąże ze sprzedażą swojego nowego produktu - „IS-U Polonia”, przeznaczonego dla spółek energetycznych i gazowniczym, zainteresowanych wdrożeniem systemu SAP for Utilities. Jest to dostosowany do wymagań wolnego rynku energii polski

standard tego rozwiązania. Ponadto spółka wzbogaca swoją ofertę o wyspecjalizowane systemy, dedykowane innym sektorom rynku energetycznego niż spółki dystrybucyjne. Przykładem jest System Zarządzania Emisjami SAP xEM, przeznaczony przede wszystkim dla elektrowni.

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.

Geograficzne rozszerzenie rynków.

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

Pozyskanie nowych rynków zbytu.

W ostatnich latach spółki Grupy koncentrowały działalność na obsłudze klientów głównie z sektorów: telekomunikacyjnego, medycznego, elektroenergetycznego i komunalnego. Rozbudowana oferta skierowana będzie do większości firm z tych branż. Rozszerzenie rynków w konsekwencji planowanego połączenia SPIN SA i ABG Ster-Projekt będzie miało kluczowe znaczenie dla powiększenia osiągniętych przez Grupę Kapitałową przychodów.

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

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 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.

22. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

W okresie od 01 stycznia do 31 grudnia 2006 roku nie nastąpiły istotne zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem SPIN SA.

23. Wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących.

Informacje na temat wynagrodzeń wypłaconych osobą zarządzającym i nadzorującym w okresie od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku zamieszczono w Informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego SPIN SA.

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

Na dzień 31 grudnia 2006 nie występują niespłacone pożyczki jak również udzielone przez Spółkę gwarancje i poręczenia na rzecz Członków Zarządu, Członków Rady Nadzorczej oraz ich bliskich

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

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

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają udziałów w jednostkach podporządkowanych.

26. 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%

27. 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.

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

	2006 w tys. PLN	2005 w tys. PLN
Łączna wysokość wynagrodzenia (netto) należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania jednostkowego oraz z tytułu badania i przeglądu sprawozdania skonsolidowanego, dotycząca danego roku obrotowego	525	427
Łączna wysokość wynagrodzenia (netto) należnego lub wypłaconego z innych tytułów niż badanie i przegląd sprawozdań jednostkowych i skonsolidowanych, dotycząca danego roku obrotowego	-	82
Razem:	525	509

PODPISY:

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

Data

Imię i Nazwisko

Stanowisko/Funkcja

Podpis

6 kwietnia 2006 roku Michał Górski Prezes Zarządu

6 kwietnia 2006 roku Jerzy Gałuszka Wiceprezes Zarządu