

SPIS TREŚCI

1.	INFORMACJE OGÓLNE	2
2.	STRATEGIA DZIAŁANIA.....	2
3.	POWIĄZANIA KAPITAŁOWE	2
4.	STRUKTURA WŁADZ SPÓŁKI APATOR SA	3
4.1	WALNE ZGROMADZENIE	3
4.2	ORGANY NADZORUJĄCE I ZARZĄDZAJĄCE.....	4
4.2.1	Rada Nadzorcza	4
4.2.2	Zarząd	4
5.	INFORMACJE DOTYCZĄCE AKCJI I AKCJONARIUSZY.....	5
5.1	STRUKTURA AKCJI I GŁOSÓW.....	5
5.2	AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY POWYŻEJ 5% GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU	6
5.3	UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH GRUP AKCJONARIUSZY W OGÓLNEJ LICZBIE AKCJI	7
5.4	KURS AKCJI	7
5.5	POLITYKA DYWIDENDY	8
6.	CORPORATE GOVERNANCE.....	9
7.	NAGRODY, DZIAŁALNOŚĆ CHARYTATYWNA, WSPÓŁPRACA Z UCZELNIAMI.....	9
7.1	NAGRODY I WYRÓŻNIENIA	9
7.2	SPONSORING.....	10
7.3	WSPÓŁPRACA Z UCZELNIAMI.....	10
	DZIAŁANIA PROMOCYJNO – MARKETINGOWE	11
8.	STRUKTURA ORGANIZACYJNA.....	11
9.	SYSTEM ZARZĄDZANIA.....	11
10.	ZATRUDNIENIE.....	12
10.1	STAN I STRUKTURA ZATRUDNIENIA	12
10.2	SZKOLENIA	13
11.	TECHNOLOGIA	14
11.1	PODZIAŁ PROCESÓW PRODUKCYJNYCH	14
11.2	NOWE TECHNOLOGIE.....	14
12.	LEAN MANUFACTURING	14
13.	ROK JAKOŚCI.....	15
14.	INWESTYCJE W NIEFINANSOWE AKTYWA TRWAŁE.....	15
15.	PROCES ZAKUPÓW, ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA	16
16.	SPRZEDAŻ	17
16.1	STRATEGIA SPRZEDAŻY	17
16.2	STRUKTURA SPRZEDAŻY	18
	SEGMENT POMIAROWY	18
16.3	ROZWÓJ SYSTEMÓW I APARATURY POMIAROWEJ	18
16.4	SPRZEDAŻ SYSTEMÓW POMIAROWYCH I PRZEDPŁATOWYCH LICZNIKÓW ENERGII ELEKTRYCZNEJ	19
16.5	SPRZEDAŻ LICZNIKÓW ENERGII CIEPLNEJ	20
16.6	SPRZEDAŻ PŁYT ELEKTRONICZNYCH DO LICZNIKÓW ENERGII ELEKTRYCZNEJ	20
	SEGMENT ŁĄCZNIKOWY	20
16.7	APARATURA ŁĄCZNIKOWA.....	20
16.7.1	Rozwój aparatury łącznikowej.....	21
16.7.2	Ograniczniki przepięć.....	21
16.7.3	Krajowa sprzedaż aparatury łącznikowej i ograniczników przepięć	22
16.8	APARATURA GÓRNICZA	22
16.9	USŁUGI KOOPERACYJNE - DZIAŁALNOŚĆ ZANIECHANA	22
17.	EKSPORT	23
18.	ZASADY SPORZĄDZENIA ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ WSKAZANIE BIEGŁEGO REWIDENTA	24
19.	OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	24
19.1	OŚWIADCZENIE ZARZĄDU APATOR SA W ZAKRESIE SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO I SPRAWOZDANIA ZARZĄDU	24
19.2	OŚWIADCZENIE ZARZĄDU APATOR SA W ZAKRESIE BIEGŁEGO REWIDENTA	24
20.	OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNYCH.....	24
20.1	RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	24
20.1.1	Przychody i koszty działalności podstawowej.....	25
20.1.2	Przychody i koszty pozostałej działalności operacyjnej.....	27
20.1.3	Przychody i koszty działalności finansowej	28
20.1.4	Wynik finansowy.....	29
20.2	BILANS	30
20.2.1	Aktywa trwałe i obrotowe.....	30
20.2.2	Pasywa - kapitały i zobowiązania.....	32
20.3	RACHUNEK PRZEPŁYWÓW FINANSOWYCH.....	33
21.	INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH, DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ LUB WIERZYTELNOŚCI SPÓŁKI APATOR SA	34
22.	INFORMACJE O NIETYPOWYCH TRANSAKCJACH ZAWIERANYCH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....	34
23.	PROGNOZA WYNIKÓW FINANSOWYCH NA 2006 ROK.....	34
24.	PROGNOZA WYNIKÓW FINANSOWYCH NA 2007 ROK.....	34

1. Informacje ogólne

Firma APATOR została założona w 1949 roku. Zajmowała się produkcją aparatury łącznikowej i górniczej oraz produkcją urządzeń rozdzielczo-sterowniczych. Od 1993 roku funkcjonuje w formie spółki akcyjnej utworzonej przez pracowników zlikwidowanego przedsiębiorstwa państwowego. Obecny przedmiot działalności spółki APATOR SA obejmuje projektowanie, produkcję i sprzedaż systemów i aparatury pomiarowej oraz aparatury łącznikowej. APATOR SA wpisany jest do Krajowego Rejestru Sądowego, Rejestru Przedsiębiorców pod nr KRS 0000056456. Siedziba spółki zlokalizowana jest w Toruniu przy ul. Żółkiewskiego 21/29. APATOR SA jest właścicielem prawa użytkowania wieczystego gruntu, na którym prowadzi działalność oraz właścicielem znajdujących się na tym gruncie budynków i budowli.

W APATOR SA funkcjonuje System Zarządzania oparty na normach:

- PN-EN-ISO 9001 - systemy zarządzania jakością,
- PN-EN-ISO 14001 - systemy zarządzania środowiskowego,
- PN-N-18001- systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy.

Od 24 kwietnia 1997 roku akcje spółki APATOR SA notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Obrót akcjami odbywa się w systemie notowań ciągłych. Spółka zaklasyfikowana jest do sektora przemysłu elektromaszynowego.

W dniu 24 kwietnia 2007 roku minie 10 lat obecności spółki APATOR SA na GPW.



2. Strategia działania

Strategia działania spółki APATOR SA opiera się na budowaniu polskiej grupy kapitałowej działającej w segmencie pomiaru mediów energetycznych oraz w segmencie zabezpieczania i łączenia obwodów energetycznych.

W skład Grupy APATOR wchodzi obecnie poniższe spółki:



W segmencie opomiarowania nośników energii działają spółki APATOR SA, FAP Pafal SA, APATOR Metrix SA i APATOR-KFAP Sp. z o.o. Produkty i usługi oferowane przez te spółki wzajemnie się uzupełniają. Stworzona w ten sposób oferta Grupy APATOR obejmuje urządzenia do pomiaru wszystkich nośników energii. Jednocześnie stanowi bazę dla dalszego rozwoju systemów umożliwiających opomiarowanie zużycia energii oraz zdalny odczyt i przekazywanie informacji (telemetria). Główne cele strategiczne Grupy APATOR w tym segmencie obejmują rozwój systemów oraz intensywny wzrost eksportu. W segmencie zabezpieczania i łączenia obwodów elektrycznych Grupa APATOR posiada silną pozycję i wieloletnie doświadczenia. Działają tutaj spółki APATOR SA, APATOR Mining Sp. z o.o., APATOR Control Sp. z o.o. i APATOR Elektro SA. W przeciwieństwie do „spółek pomiarowych” wszystkie wyżej wymienione podmioty działają w niezależnych segmentach rynków. Realizowana tutaj strategia zakłada utrzymanie silnej pozycji na krajowym rynku oraz wzrost eksportu.

3. Powiązania kapitałowe

APATOR SA jest podmiotem dominującym Grupy APATOR. Koordynuje i nadzoruje działalność spółek zależnych i spółki stowarzyszonej, szczególnie w segmencie pomiarowym, w którym można uzyskać najwięcej efektów synergii. Spółki FAP PAFAL SA i APATOR-KFAP Sp. z o.o. działają w Grupie APATOR od 2004 roku natomiast APATOR METRIXSA od stycznia 2005 roku. Spółka APATOR GmbH została powołana w czerwcu 2006 roku i zarejestrowana w dniu 25 października 2006 roku. Pozostałe spółki wchodzi w skład Grupy APATOR od ponad pięciu lat.

APATOR SA jest inwestorem strategicznym we wszystkich spółkach zależnych (posiada stuprocentowe lub prawie stuprocentowe pakiety akcji/udziałów). Pomiędzy spółkami zależnymi nie istnieją powiązania kapitałowe. Powiązania kapitałowe nie istnieją również pomiędzy spółkami zależnymi a spółką stowarzyszoną.

Jedyną spółką z Grupy APATOR (oprócz podmiotu dominującego), która posiada udziały w innym podmiocie jest APATOR METRIX SA, który posiada 24% udziałów w węgierskiej spółce Metcom KFT (założonej w lutym 2006 r. w celu zwiększania eksportu gazomierzy).

Udział spółki APATOR SA w kapitale zakładowym poszczególnych spółek na dzień 31 grudnia 2006 r. oraz zakres działalności tych spółek przedstawia zaprezentowana poniżej tabela.

SEGMENT: OPOMIAROWANIE NOŚNIKÓW ENERGII				
Nazwa spółki	Siedziba	Charakter powiązania	Udział w kapitale	Zakres działalności
FAP Pafal SA	Świdnica	spółka zależna	100%	kredytowe liczniki energii elektrycznej (indukcyjne i elektroniczne), systemy pomiarowe
APATOR Metrix SA	Tczew	spółka zależna	99,10%	gazomierze domowe i przemysłowe, systemy pomiarowe
APATOR GmbH	Eberbach	spółka zależna	80,00%	eksport liczników i systemu przedpłatowego na rynek niemiecki
APATOR-KFAP Sp. z o.o.	Kraków	spółka zależna	100%	liczniki energii cieplnej, systemy pomiarowe
SEGMENT: ZABEZPIECZANIE I ŁĄCZENIE OBWODÓW ENERGETYCZNYCH				
APATOR Control Sp. z o.o.	Toruń	spółka zależna	100%	napędy i aplikacje napędów, aparatura rozdzielczo-sterownicza
APATOR Mining Sp. z o.o.	Katowice	spółka zależna	99,68%	aparatura górnicza
APATOR Elektro SA	Moskwa	spółka stowarzyszona	50%	eksport aparatury łącznikowej na rynek rosyjski

W 2006 roku APATOR SA:

- w dniu 27.01.2006 r. sprzedał 143.000 akcji FAP PAFAL SA; powyższe akcje na podstawie uchwały WZA FAP Pafal SA z dnia 19 kwietnia 2006 roku zostały umorzone po zarejestrowaniu w dniu 27 października 2006 roku obniżenia kapitału przez sąd; cena sprzedaży wyniosła 28,00 zł za akcję, co dało łączną kwotę 4.004 tys. zł; powyższe akcje stanowiły 16,26 % kapitału zakładowego FAP Pafal SA,
- w dniu 28 lutego 2006 roku nabył 658 udziałów (2,5% kapitału) spółki APATOR Mining Sp. z o.o. od Skarbu Państwa w cenie 792 zł za udział, łącznie 521 tys. zł,
- nabywał drobne pakiety akcji spółek FAP Pafal SA i APATOR Metrix SA od osób fizycznych,
- sfinalizował procedurę przymusowego wykupu 12.765 akcji FAP PAFAL S.A. (co stanowi 1,73% kapitału spółki); cena wykupu wyniosła 38,01 zł za 1 akcję, a wartość całej transakcji 485 tys. zł; w wyniku przymusowego wykupu APATOR SA posiada 100% kapitału FAP PAFAL S.A.

4. Struktura władz spółki APATOR SA



4.1 Walne Zgromadzenie

W dniu 12 czerwca 2006 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie akcjonariuszy, które:

- zatwierdziło sprawozdania Zarządu z działalności spółki i grupy kapitałowej za 2005 rok,
- zatwierdziło sprawozdanie finansowe spółki oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy kapitałowej za 2005 rok,

- udzieliło absolutorium Członkom Zarządu Spółki z wykonania przez nich obowiązków w 2005 roku,
- zatwierdziło sprawozdanie Rady Nadzorczej za 2005 rok,
- udzieliło absolutorium Członkom Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków w 2005 roku,
- podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za 2005 rok, przeznaczenia niepodzielonego zysku z lat ubiegłych na kapitał zapasowy oraz wypłaty dywidendy,
- podjęło uchwałę w sprawie podziału akcji w stosunku 1:11,
- podjęło uchwałę w sprawie zmian Statutu APATOR S.A.,
- podjęło uchwałę w sprawie upoważnienia Rady Nadzorczej do ustalenia jednolitego tekstu Statutu.

4.2 Organy nadzorujące i zarządzające

4.2.1 Rada Nadzorcza

Skład Rady Nadzorczej spółki APATOR SA jest następujący:

- Janusz Marzygliński - Przewodniczący RN,
- Ryszard Wojnowski - Z-ca Przewodniczącego RN,
- Danuta Guzowska - Członek RN,
- Mariusz Lewicki - Członek RN,
- Leszek Marzec - Członek RN.

Rada Nadzorcza w powyższym składzie została powołana przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 6 czerwca 2005 roku na kadencję pięcioletnią (kadencja Rady upłynie w 2010 roku, po ZWZA).

W APATOR SA nie jest stosowana zasada nr 20 „Kodeksu dobrych praktyk w spółkach publicznych w 2005 roku” dotycząca liczby niezależnych Członków Rady Nadzorczej. W skład Rady wchodzi 4 Członków powiązanych z APATOR SA poprzez posiadanie znaczących pakietów akcji oraz jeden Członek niezależny.

Stan posiadania akcji przez Członków Rady Nadzorczej kształtował się następująco:

Wyszczególnienie	Stan na 31 grudnia 2006 roku			
	akcje	głosy	%akcji	%głosów
Mariusz Lewicki	1 983 000	5 460 507	5,62%	9,24%
Danuta Guzowska	1 499 311	4 352 953	4,25%	7,36%
Ryszard Wojnowski	1 145 334	1 145 334	3,25%	1,94%
Janusz Marzygliński	1 058 068	3 512 344	3,00%	5,94%
Leszek Marzec	0	0	0,00%	0,00%
Podsumowanie	5 685 713	14 471 138	16,12%	24,48%

Członkowie Rady Nadzorczej APATOR SA pełnią funkcje w organach nadzorujących spółek zależnych:

- Mariusz Lewicki - Przewodniczący Rady Nadzorczej APATOR MINING Sp. z o.o.
- Janusz Marzygliński - Przewodniczący Rady Nadzorczej Pafal SA
- Ryszard Wojnowski - Przewodniczący Rady Nadzorczej APATOR METRIX SA

Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej uzyskane w roku 2006 roku kształtuje się następująco:

Nazwisko i imię	Wynagrodzenie APATOR SA	Wynagrodzenie spółki zależne	Łączne wynagrodzenie
	tys. zł	tys. zł	tys. zł
Danuta Guzowska	92	0	92
Mariusz Lewicki	54	36	90
Leszek Marzec	54	0	54
Janusz Marzygliński	60	36	96
Ryszard Wojnowski	54	36	90
Suma	314	108	422

4.2.2 Zarząd

Zarząd spółki APATOR SA działa w następującym składzie:

- Janusz Niedźwiecki - Prezes Zarządu,
- Piotr Skrzyński - Członek Zarządu.

Kadencja Zarządu upływa w 2007 roku w dniu Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia.

Członkowie Zarządu wchodzi w skład organów nadzorujących spółek zależnych (stan na 31.12.2006 r.):

- Janusz Niedźwiecki - Zastępca Przewodniczącego RN w FAP Pafal SA i APATOR METRIX SA,
- Piotr Skrzyński - Przewodniczący RN w APATOR CONTROL Sp. z o.o.,
Zastępca Przewodniczącego RN w APATOR-KFAP Sp. z o.o.

Wynagrodzenie Członków Zarządu uzyskane w roku 2006 roku kształtuje się następująco:

Nazwisko i imię	Wynagrodzenie APATOR SA w tys. zł	Premia APATOR SA w tys. zł	Wynagrodzenie spółki zależne w tys. zł	Łączne wynagrodzenie w tys. zł
Janusz Niedźwiecki	398	158	48	604
Piotr Skrzyński	293	112	60	465
Suma	691	270	108	1 069

Stan posiadania akcji spółki APATOR SA przez Członków Zarządu przedstawia się następująco:

Wyszczególnienie	Stan na 31 grudnia 2006 roku			
	akcje	głosy	%akcji	%głosów
Janusz Niedźwiecki	455 939	1 754 060	1,29%	2,97%
Piotr Skrzyński	0	0	0	0
Podsumowanie	455 939	1 754 060	1,29%	2,97%

5. Informacje dotyczące akcji i akcjonariuszy

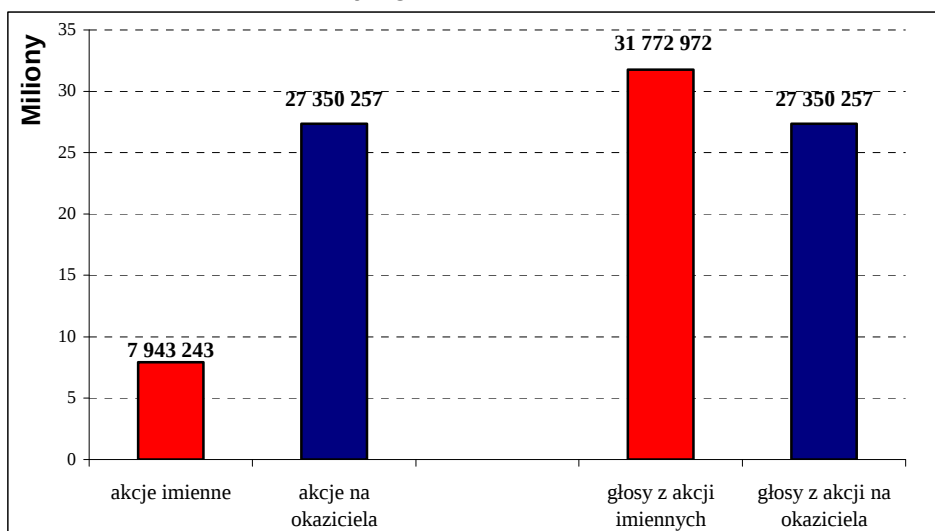
5.1 Struktura akcji i głosów

Na dzień 31 grudnia 2006 roku kapitał zakładowy spółki składał się z 35.293.500 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda i dzielił się na:

Akcje i głosy	Liczba akcji	Struktura akcji %	Liczba głosów	Struktura głosów %
akcje imienne	7 943 243	22,51	31 772 972	53,74
akcje na okaziciela	27 350 257	77,49	27 350 257	46,26
Ogółem akcje	35 293 500	100	59 123 229	100

* akcje imienne są uprzywilejowane co do głosu w stosunku 1:4

Struktura akcji i głosów - stan na 31.12.2006 r.

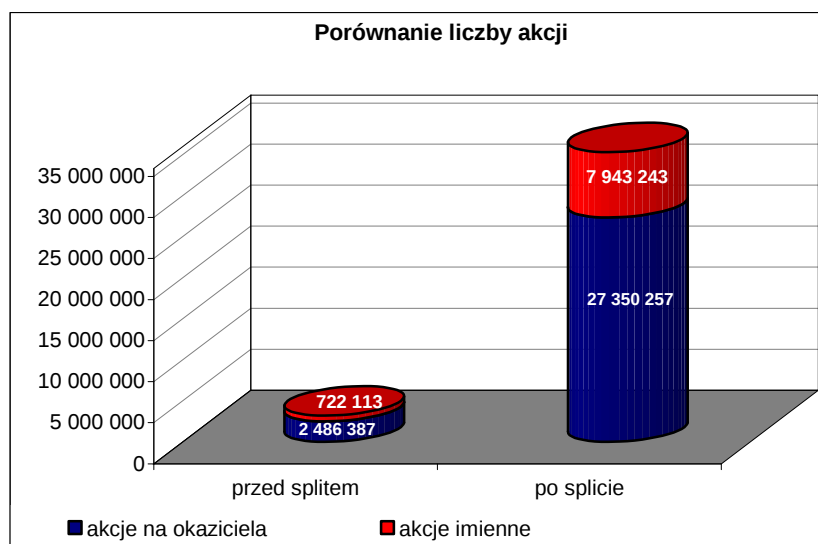


W trzecim kwartale 2006 r. spółka APATOR SA dokonała zmiany wartości nominalnej akcji w stosunku 1:11. Decyzja w tej sprawie została podjęta na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu, które odbyło się 12 czerwca 2006 roku. Split akcji został zarejestrowany przez Sąd Rejonowy w Toruniu w dniu 27 lipca 2006 roku. Wymiana akcji nastąpiła w dniu 21 sierpnia 2006 roku a rozpoczęcie notowań akcji po podziale miało miejsce w dniu 21 sierpnia 2006 roku.

Po splicie każda akcja imienna zachowała swoje uprzywilejowanie w stosunku 1:4. W związku z powyższym zachowana została struktura akcji i struktura głosów.

Poniższa tabela przedstawia porównanie liczby akcji i głosów przed wymianą akcji i po jej dokonaniu.

Wyszczególnienie	Przed splitem	Po splicie
Ilość akcji imiennych	722 113	7 943 243
Ilość akcji na okaziciela	2 486 387	27 350 257
Suma akcji	3 208 500	35 293 500
Ilość głosów z akcji imiennych	2 888 452	31 772 972
Ilość głosów z akcji na okaziciela	2 486 387	27 350 257
Suma głosów	5 374 839	59 123 229



5.2 Akcjonariusze posiadający powyżej 5% głosów na walnym zgromadzeniu

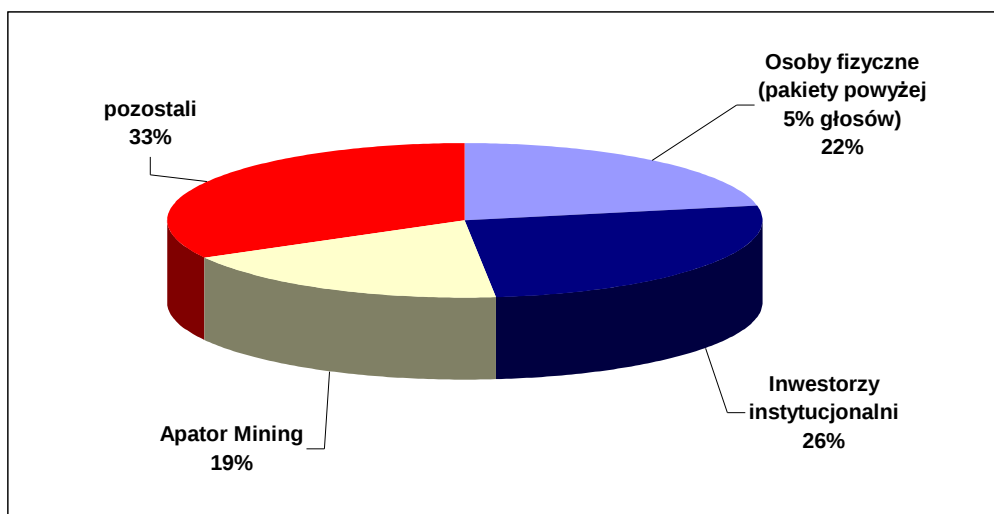
Poniżej przedstawiono zestawienie akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na WZA:

Wyszczególnienie	Stan na 31 grudnia 2006 roku			
	akcje	głosy	%akcji	%głosów
APATOR MINING Sp. z o.o.	6 600 000	6 600 000	18,70	11,16
Mariusz Lewicki	1 983 000	5 460 507	5,62	9,24
Tadeusz Sosgórnik	1 900 503	4 879 809	5,38	8,25
Danuta Guzowska	1 499 311	4 352 953	4,25	7,36
Zbigniew Jaworski	1 312 019	3 594 563	3,72	6,08
Janusz Marzygliński	1 058 068	3 512 344	3,00	5,94
Podsumowanie	14 352 901	28 400 176	40,67	48,03

W dniu 16 stycznia 2007r. wpłynęło zawiadomienie o przekroczeniu progu 5% ogólnej liczby głosów, otrzymane od Pioneer Pekao Investment Management S.A. (PPIM).

5.3 Udział poszczególnych grup akcjonariuszy w ogólnej liczbie akcji

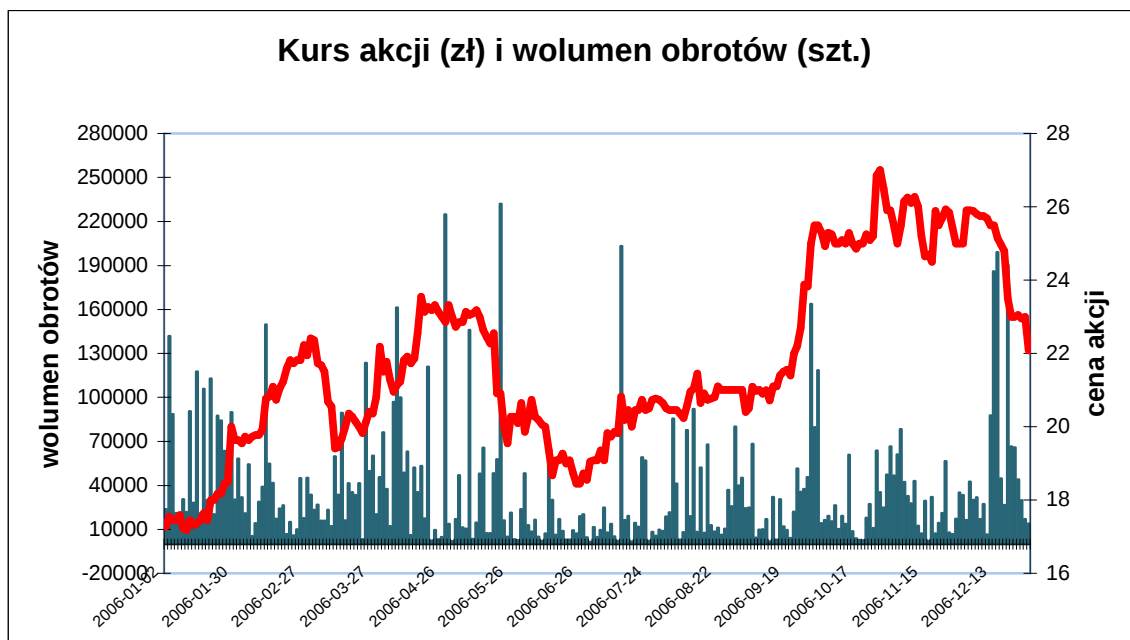
Poniższy wykres przedstawia udział poszczególnych grup akcjonariuszy w kapitale zakładowym na 31 grudnia 2006 roku.



W stosunku do roku 2005 istotnie wzrósł udział inwestorów instytucjonalnych, który obecnie wynosi 26% a zmalał udział pozostałych akcjonariuszy. Fundusze nabywają akcje zwykle na okaziciela w związku z powyższym ich udział w kapitale zakładowym jest wyższy niż udział w głosach.

5.4 Kurs akcji

W pierwszym kwartale 2006 roku miał miejsce dynamiczny wzrost kursu akcji, które na początku drugiego kwartału, w dniu 18 kwietnia, osiągnęły wartość 23,55 zł. Na ten stan rzeczy największy wpływ miały bardzo pozytywne informacje płynące z Grupy APATOR oraz hossy panująca na rynku akcji. Wraz z nadejściem w maju głębokiego ruchu korekcyjnego indeksu WIG, wynikającego z realizacji zysków przez inwestorów, spadła również wartość walorów spółki APATOR SA. Powyższa deprecjacja rynkowej wyceny spółki zniósła znaczną część wzrostu z pierwszego kwartału. Technicznym punktem wsparcia okazała się cena z dnia 23 czerwca, kiedy to kurs akcji spadł do poziomu 18,45 zł. Od tego momentu rozpoczęła się, trwająca przez niemal cały trzeci kwartał, konsolidacja kursu na poziomie 20 - 21 zł za akcję. Na początku czwartego kwartału wycena walorów spółki APATOR ponownie dynamicznie wzrosła, osiągając w dniu 26 października 2006 roku najwyższą w historii cenę - 27,00 zł. Po niemal dwumiesięcznej stabilizacji kursu na wysokim poziomie 25 - 26 zł w ostatnich dniach 2006 roku miała miejsce przecena walorów spółki, które w dniu 29 grudnia 2006 r. (ostatnia sesja w roku) zostały wycenione przez rynek na 22,08 zł.

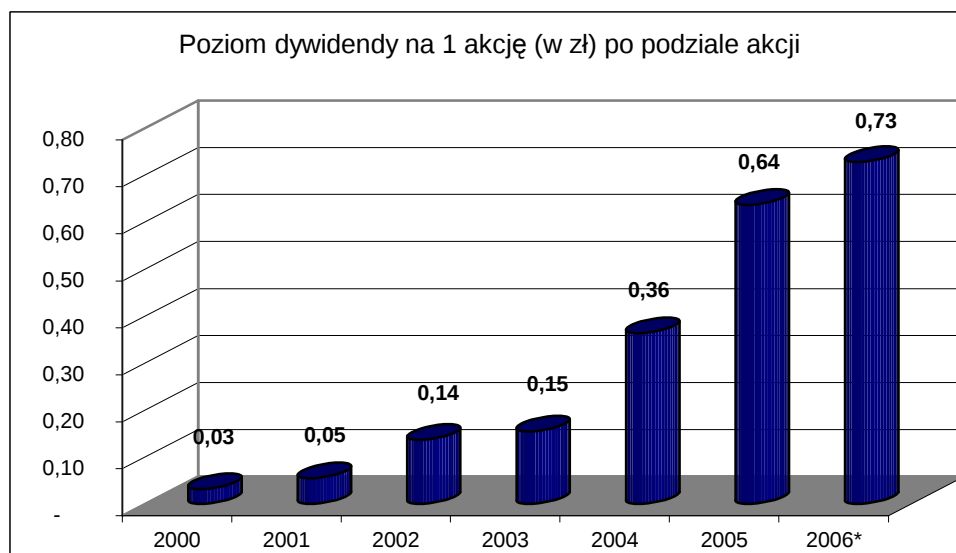


5.5 Polityka dywidendy

Nadrzędnym celem Zarządu APATOR SA jest wzrost satysfakcji akcjonariuszy z inwestycji w akcje spółki. Cel ten jest realizowany poprzez:

- rozwój Grupy APATOR, w wyniku którego budowana jest długoterminowa wartość dla akcjonariuszy,
- politykę wypłaty dywidendy.

APATOR SA systematycznie wypłaca dywidendę, której wysokość w okresie ostatnich 6 lat wzrosła z poziomu 0,03 zł na akcję do poziomu 0,64 zł na akcję, czyli o 1.900%.



*deklaracja wypłaty dywidendy z zysku za 2006 rok

ilość akcji - 35.293.500 sztuk

Wypłata dywidendy z zysku za 2005 rok w wysokości 0,64 zł na akcję została zatwierdzona przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 12 czerwca 2006. Wypłata zaliczki na poczet tej dywidendy w wysokości 0,21 zł na akcję dokonana została w dniu 13 grudnia 2005 roku. Pozostała część w wysokości 0,43 zł na akcję została wypłacona w dniu 13 lipca 2006 roku.

W lutym 2006 roku Zarząd APATOR SA zadeklarował wypłatę dywidendy z zysku wypracowanego w 2006 roku w wysokości 0,73 zł na akcję, czyli 25.668 tys. zł. W IV kwartale 2006 roku wypłacona została zaliczka na poczet tej dywidendy w wysokości 0,34 zł na akcję.

Obecnie Zarząd APATOR SA rozważa możliwość zwiększenia poziomu dywidendy za rok obrotowy 2006 do kwoty 0,80 zł na 1 akcję. Decyzja o ostatecznej wysokości dywidendy zostanie podjęta na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu APATOR SA w czerwcu 2007 r.

Nowa polityka dywidendy

W dniu 16 marca 2007 roku Zarząd spółki zadeklarował coroczną wypłatę dywidendy w wysokości 75% zysku netto spółki APATOR SA wypracowanego za dany rok obrotowy. Wypłata dywidendy następować będzie w dwóch częściach: w formie zaliczki w danym roku obrotowym oraz pozostała część po zatwierdzeniu ostatecznej wysokości dywidendy przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. Jednocześnie Zarząd APATOR SA zastrzega, że w przypadku realizacji istotnych zamierzeń inwestycyjnych, spółka może podjąć decyzję o innym podziale zysku za dany rok obrotowy. Powyższa polityka dywidendy zaczyna obowiązywać od podziału zysku za rok obrotowy 2007.

6. Corporate Governance

Zakres stosowania ładu korporacyjnego w spółce APATOR SA jest zgodny z rekomendacją Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 6 czerwca 2005 roku. W 2006 roku Walne Zgromadzenie nie wprowadziło żadnych zmian w tym zakresie.

Walne Zgromadzenie w 2005 roku nie rekomendowało stosowania trzech zasad "Dobrych praktyk w spółkach publicznych w 2005 roku" dotyczących:

- składu Rady Nadzorczej (zasada nr 20),
- powołania w ramach Rady Nadzorczej komitetu audytu i komitetu wynagrodzeń (zasada nr 28),
- wyboru biegłego rewidenta na podstawie rekomendacji komitetu audytu (zasada nr 43).

W skład Rady Nadzorczej APATOR SA wchodzi osoby, które są jednocześnie znaczącymi akcjonariuszami spółki. Działanie Rady Nadzorczej w takim składzie zapewnia stały, prawidłowy i najbardziej skuteczny nadzór nad funkcjonowaniem spółki. Pięcioosobowy skład Rady Nadzorczej, odpowiednie kwalifikacje Członków Rady Nadzorczej, duża częstotliwość posiedzeń, stały kontakt ze spółką, jasny system wynagradzania, to czynniki, które powodują bezcelowość powoływania komitetu audytu i komitetu wynagrodzeń.

7. Nagrody, działalność charytatywna, współpraca z uczelniami

7.1 Nagrody i wyróżnienia

Najważniejszą nagrodą uzyskaną przez APATOR SA w 2006 roku jest Godło "Teraz Polska" przyznane przedpłatowo-kredytowemu systemowi LEWsystem Apator.

Ponadto spółka APATOR SA w 2006 roku otrzymała następujące nagrody i wyróżnienia:

- „Najbardziej Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne” w rankingu Rzeczypospolitej - uznana za najbardziej innowacyjną i najszybciej rozwijającą się firmę z listy 2 000 polskich przedsiębiorstw;
- „Firma Innowacyjna” - 7 miejsce w rankingu 500 przedsiębiorstw najbardziej zorientowanych na rozwój w 2006 roku wg Gazety Prawnej;
- Statuetka „Kamerton Innowacyjności” - za innowacyjność w regionie;
- Diamenty do „Złotych Statuetek 2006” – przyznawane tym przedsiębiorcom, którzy po otrzymaniu nagrody Lidera Biznesu nadal utrzymują wysoką dynamikę rozwoju, bardzo dobre wyniki finansowe oraz dobrą opinię w środowisku biznesowym i otoczeniu społecznym;
- „Ten, Który Zmienia Polski Przemysł” - w rankingu miesięcznika „Nowy Przemysł” wyróżnienie za spektakularny wzrost wartości, dynamiczny rozwój eksportu i inwestowanie w nowe technologie;
- „Liderzy Marki” - nagroda w kategorii: „Marka Europejska”, klasyfikacja: „Marka Nie Zna Granic”, - ranking mający na celu wyłonienie firm, które działając od wielu lat na rynku stworzyły silny wizerunek swojej marki;
- III Edycja Konkursu Nagrody Gospodarczej Wojewody Kujawsko-Pomorskiego, nagroda w kategorii „Polskie Przedsiębiorstwo” w województwie kujawsko - pomorskim. W kategorii wynalazek w dziedzinie produktu lub technologii przyznano dwie nagrody, w tym dla zespołu z APATORA;
- Laureat w kategorii „Najlepsza firma 10-lecia” - I miejsce według wskaźnika zintegrowanego – Złota Setka Pomorza i Kujaw;
- „Spółka Godna Zaufania” - za standardy ładu korporacyjnego najwyższe noty (5 gwiazdek);

- „Odznaka Honorowa za Zasługi dla Województwa Kujawsko-Pomorskiego”;
- Nagroda Federacji Stowarzyszeń Naukowo - Technicznych NOT za uruchomienie produkcji ograniczników przepięć typu ASM w osłonie silikonowej oraz uruchomienie produkcji rozłączników izolacyjnych bezpiecznikowych typu RBK 000 na znamionowy prąd cieplny 160A, napięcie izolacyjne 1000 V, przystosowanych do wkładek bezpiecznikowych wlk 000;
- „Firma Przyjazna Środowisku” - certyfikat wydany na wniosek Narodowej Rady Ekologicznej.
- wyróżnienie III Targów Techniki Gazowniczej EXPO-GAS w Kielcach za system przedpłatowej obsługi klienta z gazomierzem przedpłatowym PEGAZ.

7.2 Sponsoring

APATOR SA bardzo aktywnie włącza się w życie społeczności lokalnej na wielu płaszczyznach poprzez aktywne wspieranie wielu przedsięwzięć związanych z kulturą, sztuką, sportem i działalnością charytatywną.

W 2006 roku do imprez sponsorowanych przez APATOR SA należały między innymi:

- Toruński Festiwal Nauki i Sztuki,
- Festiwal Harmonijki Ustnej,
- Festiwal Młodzieży Niepełnosprawnej w Ciechocinku
- XXXIII Walny Zjazd Delegatów SEP,
- VII Międzynarodowy Festiwal Bachowski,
- Konkurs na rysunek satyryczno - humorystyczny Tuba Satyrica.
- XIV Finał Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy.

APATOR SA sponsoruje również:

- sekcję żużlową,
- drużynę koszykarską kobiet,
- Toruński Klub Piłkarski,
- Klub Tenisa Ziemnego.

APATOR SA od kilku lat jest sponsorem strategicznym Toruńskiego Komitetu Lokalnego AIESEC Polska.

Ponadto przedsiębiorstwo aktywnie wspiera działalność charytatywną na rzecz:

- Fundacji Piękniejszego Świata,
- Fundacji Inicjatyw NADZIEJA,
- Fundacji na rzecz niepełnosprawnych PRO OMNIBUS,
- Fundacji DAJ SZANSE,
- Polskiego Związku Niewidomych,
- Toruńskiego Centrum CARITAS,
- niewidomych i słabo widzących.

7.3 Współpraca z uczelniami

W 2006 roku APATOR SA wdrożył szeroko zakrojony program o nazwie „APATOR – dołącz do najlepszych”, którego celem jest wzmocnienie wizerunku wśród młodej kadry elektryków polskich oraz pozyskanie najzdolniejszych fachowców z tej dziedziny.

Do najważniejszych celów strategicznych programu należy zbudowanie świadomości marki APATOR wśród przyszłych pracowników i potencjalnych klientów. Równie istotna jest bezpośrednia współpraca techniczna z nauką polską dotycząca wdrożenia innowacyjnych rozwiązań oraz zastosowania wyników badań podstawowych w zakresie elektrotechniki, elektroniki i telekomunikacji.

Inne ważne cele programu to:

- współpraca przy rozwiązywaniu istotnych dla obu stron problemów technicznych;
- unowocześnianie treści kształcenia zgodnie z postępami nauki i techniki,
- promowanie przez Grupę APATOR nowoczesnych rozwiązań technicznych stanowiących wynik prac studenckich i dyplomowych,
- współpraca w zakresie praktyk studenckich w podmiotach należących do Grupy APATOR,
- wspólne działania lobbujące.

Spółka APATOR zawarła umowy dotyczące współpracy z następującymi uczelniami:

- Akademia Techniczno Rolnicza w Bydgoszczy,
- Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu,
- Politechnika Wrocławska,
- Politechnika Łódzka.

Politechnika Łódzka utworzyła specjalny kierunek „Aparaty Elektryczne-Budowa i Projektowanie”, na którym kształci się 6-ciu konstruktorów aparatów elektrycznych, którzy znajdą zatrudnienie w APATOR SA od

kwietnia 2007 roku. Na terenie w/w uczelni prowadzona jest wspólnie z dziennikiem „Rzeczpospolita” akcja promująca markę APATOR.

APATOR w ramach programu „APATOR - dołącz do najlepszych” wspiera organizację olimpiady elektrycznej EUROELEKTRA. Firma zapewnia miesięczną praktykę zawodową dla laureatów olimpiady elektrycznej EUROELEKTRA oraz stypendium dla zwycięzcy. Celem programu jest promocja marki APATOR wśród elektryków i elektroników na poziomie technikum elektrycznego.

7.4 Działania promocyjno – marketingowe

Działania promocyjno-marketingowe podjęte w 2006 roku zmierzały w kierunku dalszego umocnienia wizerunku marki APATOR i umacniania skojarzeń marki z podstawowymi wartościami: elastycznością, nowoczesnością i kompetencjami technicznymi.

Kolejnym kierunkiem było wzmocnienie promocji marki i produktów na rynkach europejskich (zwiększenie wydatków na reklamę aparatury i systemów pomiarowych).

Grupa APATOR uruchomiła nowoczesny portal korporacyjny. Prowadzone obecnie działania zmierzają do zapewnienia jak najwyższej pozycji portalu we wszystkich ważniejszych wyszukiwarkach internetowych oraz opracowania kilku wersji językowych portalu, a także uruchomienia wyszukiwarki produktowej na portalu firmy. Nowy portal dostępny jest pod nowoczesnym adresem z rozszerzeniem *.eu (www.apator.eu).

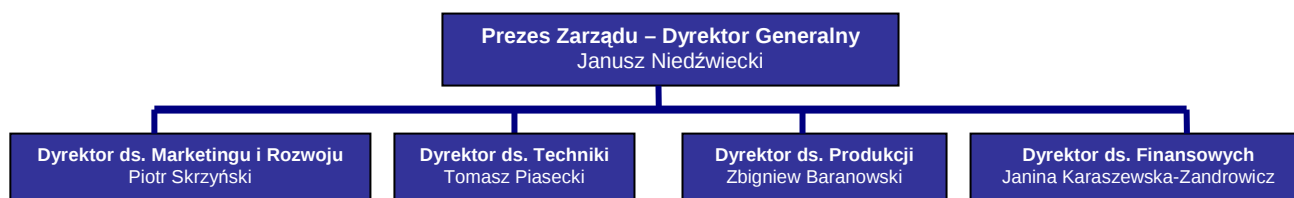
Duży nacisk położono na reklamę systemów pomiarowych oraz aparatury przeciwprzepięciowej.

Po raz pierwszy Grupa APATOR aktywnie promowała się na największych targach pomiarowych w Europie –Metering & Billing w Kopenhadze.

8. Struktura organizacyjna

APATOR SA funkcjonuje w oparciu o 5 pionów organizacyjnych:

- marketingu i rozwoju,
- techniki
- produkcji,
- finansów,
- komórki organizacyjne podlegające Dyrektorowi Generalnemu.



Dyrektorzy powyższych pionów podlegają Prezesowi Zarządu – Dyrektorowi Generalnemu, który ponadto kieruje bezpośrednio komórkami zajmującymi się systemem zarządzania, kadrami, informatyką, jakością, rozwojem ograniczników i nadzorem korporacyjnym.

9. System zarządzania

W APATOR SA funkcjonuje zintegrowany system zarządzania, który składa się z:

- systemu zarządzania jakością wg normy ISO 9001:2000,
- systemu zarządzania środowiskowego wg ISO 14001:2004,
- systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy wg PN-N-18001:2004.

Spełnianie wymagań klientów jest podstawowym zadaniem wynikającym z norm systemu zarządzania. Koncentracja na klientach oznacza nie tylko spełnianie obecnych oczekiwań klientów, lecz również oferowanie nowych, innowacyjnych rozwiązań. Celem spółki APATOR SA, oprócz spełniania wymagań klientów w zakresie jakości wyrobów, jest również być firmą przyjazną dla środowiska naturalnego.

W roku 2006 zaczęły obowiązywać ustawy oparte na dyrektywach Unii Europejskiej: 2002/95/WE (RoHS), oraz 2002/96/WE (WEEE). Pierwsza z nich (Dz. U. nr 229 poz. 2310) dotyczy ograniczenia stosowania substancji niebezpiecznych w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym, natomiast druga (Dz. U. nr 180 poz.1495 - transpozycja dyrektywy WEEE),dotyczy odpadów pochodzących ze sprzętu elektrycznego i elektronicznego. Postanowienia w/w przepisów prawa zostały wdrożone w Spółce oraz we wszystkich Spółkach Grupy APATOR w zakresie ich dotyczącym.

Zgodnie z wymogami systemu zarządzania BHP, określone są zasady bezpiecznej pracy. Stosowne procedury i instrukcje pracy określają normy bezpiecznego wytwarzania wyrobów. Oceniane jest również ryzyko zawodowe pracowników APATOR SA.

Zarząd Spółki, w celu ochrony danych informatycznych i prawidłowego ich stosowania, podjął decyzję o wdrożeniu w Spółce systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji wg normy ISO 27001:2006. W pierwszym etapie został dokonany wybór firmy konsultacyjnej oraz przeszkolone zostały osoby uczestniczące w opracowaniu systemu.

10. Zatrudnienie

10.1 Stan i struktura zatrudnienia

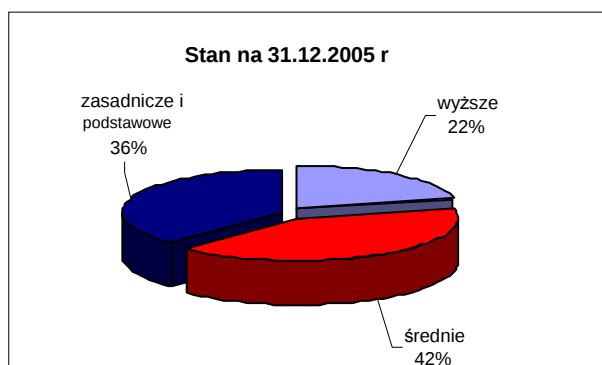
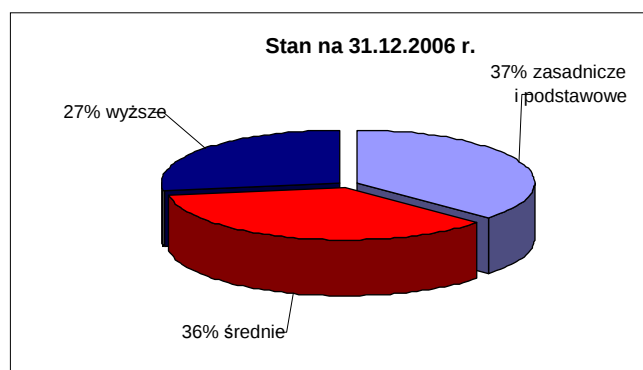
Średnie zatrudnienie w roku 2006 wyniosło 465 etatów i zmniejszyło się w stosunku do roku 2005 o 22 etaty tj. o 4,5 %. Zmiany w zakresie zatrudnienia obejmowały:

- spadek liczby pracowników na stanowiskach produkcyjnych (likwidacja Oddziału Produkcji Paneli i Okablowania),
- zatrudnienie w Biurze Rozwoju Aparatury Pomiarowej kolejnych konstruktorów, którzy wcześniej byli pracownikami spółki zależnej FAP Pafal SA.

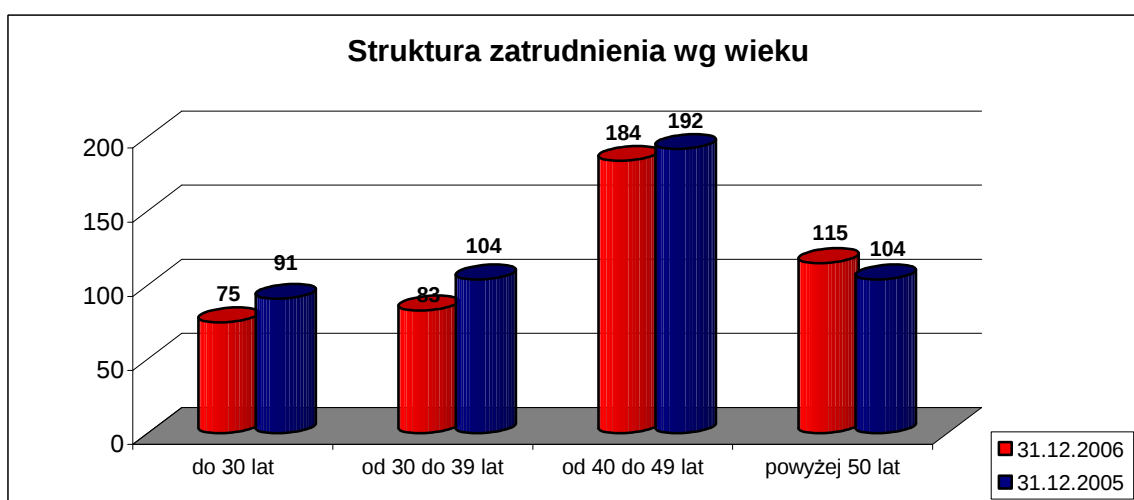
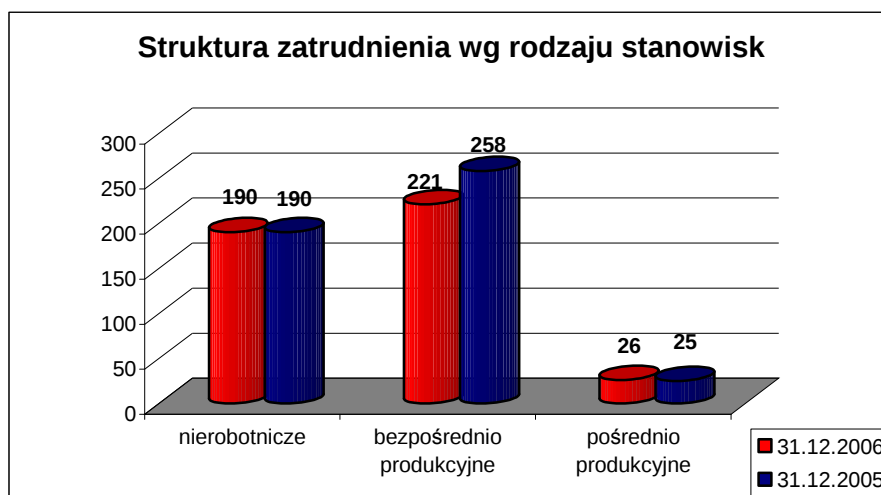
Koszty wynagrodzeń za 2006 r. wyniosły 17.238 tys. zł, co w stosunku do roku 2005 r. oznacza wzrost o 2,6%.

Zatrudnienie na dzień 31 grudnia 2006 r. wyniosło 457 osób (w tym 144 kobiety), czyli zmniejszyło się o 34 osoby w stosunku do poziomu z dnia 31 grudnia 2005 r.

Struktura wykształcenia pracowników kształtuje się następująco:



Wzrost liczby pracowników z wykształceniem wyższym wynika ze wzrostu zatrudnienia konstruktorów w biurach rozwoju.



Od początku 2006 roku realizowany jest projekt wdrożenia motywacyjnego systemu wynagrodzeń. Pierwszym etapem projektu było opracowanie opisów stanowisk pracy. Obecnie prowadzone są prace nad wartościowaniem stanowisk pracy i budowaniem profili kompetencyjnych.

10.2 Szkolenia

W roku 2006 zrealizowano szkolenia na kwotę 250 tys. zł., co stanowi około 85 % nakładów na szkolenia w roku 2005. Średni koszt szkolenia pracownika w analizowanym roku obrotowym ukształtował się na poziomie 537 zł na osobę.

Wyszczególnienie	Rok 2006	Rok 2005
Zrealizowany budżet szkoleniowy w tys. zł	250	294
Zrealizowany budżet na 1 osobę w zł (średnia zatrudnienia w roku)	537	603

W ciągu 2006 r. zrealizowano 95 szkoleń, w tym 15 szkoleń stanowiskowych. Ponadto przez cały rok pracownicy uczestniczyli w kursach języków obcych (w szczególności j. angielski) oraz w zajęciach na studiach inżynierskich, magisterskich i podyplomowych.

W ramach podnoszenia kwalifikacji pracownicy byli kierowani na szkolenia z zakresu wykonywanych obowiązków. Duży nacisk położono na specjalistyczne szkolenia dla pracowników biur rozwoju, którzy uczestniczyli w szkoleniach z zakresu metody FMEA.

W miesiącu maju zostały zorganizowane dwa spotkania szkoleniowo-integracyjne dla pracowników biur handlowych i biur rozwoju Grupy APATOR.

11. Technologia

11.1 Podział procesów produkcyjnych

W ramach procesów wytwarzania wyrobów wyodrębnione są procesy podstawowe, pomocnicze oraz wykonywane u kooperantów.

Procesy podstawowe są to strategiczne procesy, które firma wykonuje samodzielnie. Wymagają one stałego rozwoju technologicznego oraz nakładów inwestycyjnych i obejmują:

- obróbkę plastyczną części z materiałów nieżelaznych (miedź i aluminium),
- przetwórstwo tworzyw sztucznych,
- montaż mechaniczny aparatów,
- tamponowanie i techniki nadruku tuszem,
- montaż elektroniki (techniki SMD oraz PTH),
- produkcję ograniczników,
- legalizację wyrobów.

Procesy pomocnicze dotyczą prostych operacji, wykonywanych również zamiennie z kooperantami:

- obróbka plastyczna części ze stali,
- obróbka wiórowa części ze stali i materiałów nieżelaznych (miedź i aluminium),
- spawanie i zgrzewanie części ze stali i materiałów nieżelaznych,
- gratowanie detali.

Część procesów, niezbędnych w produkcji wyrobów firmy, wykonują kooperanci. Są to procesy, których APATOR SA nie wykonuje (np. wykonywanie pokryw galwanicznych czy malowanie) oraz procesy występujące w APATOR SA, lecz w przypadkach braku mocy produkcyjnych zlecane kooperantom (przetwórstwo tworzyw sztucznych, montaż elektroniki SMD i PTH czy montaż aparatury łącznikowej).

11.2 Nowe technologie

W roku 2006 spółka APATOR SA poniosła znaczne nakłady na implementację technologii umożliwiających obniżenie kosztów produkcji oraz dalszy rozwój. W rezultacie:

- nabyto drukarkę 3D EDEN 250 firmy Objet do tworzenia modeli detali metodą Rapid Prototyping, w której ciekły polimer nakładany jest warstwowo a następnie utwardzany za pomocą światła UV. Powyższy zakup zredukował czas wdrożenia nowych produktów (krótszy czas wykonania prototypu),
- zmodernizowana została linia produkcyjna dla montażu bezołowiowego,
- zautomatyzowana została linia do procesu lakierowania płytek PCB,
- opracowano i wdrożono do produkcji testery dla produkowanych w APATOR SA płytek elektroniki,
- zakupiono magazyn LEAN LIFT - system automatycznego składowania komponentów do montażu płytek elektroniki, który jest w pełni zintegrowany z systemem BAAN,
- wdrożono proces badań ograniczników średniego napięcia z wykorzystaniem generatora napięć referencyjnych.
- opracowano i wdrożono wizualizację rysunków konstrukcyjno-technologicznych z wykorzystaniem systemu BAAN.

12. Lean Manufacturing

W roku 2006 kontynuowano proces restrukturyzacji firmy zgodnie z filozofią Lean Manufacturing, to jest:

- zaprojektowano i wykonano, zgodnie z zasadami Lean Manufacturing, kolejne gniazdo na odcinku montażu łączników 4G, stanowiska montażowe ograniczników niskiego napięcia oraz stanowiska montażowe aparatów RA i RAB,
- kontynuowano Program Pomysłów Pracowniczych, który motywuje i aktywizuje pracowników do samodzielnych zmian na odcinkach produkcyjnych; w 2006 roku zarejestrowało się 15 zespołów, które zgłosiły łącznie 55 pomysłów, z tego wdrożono 53 pomysły,
- przeprowadzono kolejne szkolenia,
- wdrażano systemy 5S oraz PRP pomocne w porządkowaniu i utrzymywaniu czystości na stanowiskach pracy oraz umożliwiające pracownikom doskonalenie swojego otoczenia,

- przeprowadzono warsztaty SMED, czyli z zakresu technik pozwalających na skracanie czasu przebrożeń maszyn i urządzeń.

13. Rok Jakości

Zgodnie z przyjętą polityką firmy, Zarząd APATOR SA określił rok 2006 jako Rok Jakości. W związku z powyższym wprowadzono szereg zmian mających na celu udoskonalenie jakości produkcji, w tym przede wszystkim:

- zweryfikowano i uaktualniono specyfikacje kontrolne dla wszystkich detali, podzespołów i wyrobów gotowych produkowanych w spółce APATOR i u kooperantów,
- opracowano i wdrożono system identyfikacji wyrobów gotowych na stanowiskach montażowych 4G, ARS, PBS i RBK; idea identyfikacji oparta jest na kodach kreskowych naklejanych na wyroby, a następnie skanowanych podczas ostatniej operacji montażu, system sterowany jest komputerowo, wszystkie dane zbierane w czasie rzeczywistym, a wizualizacja wykonana została z wykorzystaniem tablic świetlnych; docelowo wdrożona zostanie w/w identyfikacja dla pozostałych wyrobów produkowanych w przedsiębiorstwie,
- opracowano metodę określającą sprawność procesów wytwarzania z wykorzystaniem metody FMEA (analiza przyczyn i skutków wad produkcji); metoda wdrożona zostanie w roku 2007.

14. Inwestycje w niefinansowe aktywa trwałe

Wydatki inwestycyjne w 2006r. osiągnęły poziom 6.380 tys. zł i kształtowały się następująco:

Wyszczególnienie	Wykonanie 2006 roku (tys. zł)	Wykonanie 2005 roku (tys. zł)	Dynamika 2006/2005
maszyny i urządzenia	3 319	3 927	84,52
przysięgi	1 658	829	200,00
wartości niematerialne i prawne	1 187	1 506	78,82
zadania budowlane, rezerwa	216	1 111	19,44
Ogółem	6 380	7 373	86,53

Główne zadania inwestycyjne zrealizowane w 2006r:

- Urządzenia dla wydziału elektroniki, w tym:
 - agregat do lutowania bezołowiowego z podwójną falą z opcją azotu,
 - podajniki i transportery do linii montażu, lutowania, lakierowania i suszenia płytek elektroniki,
 - piec lakierniczy PVA.
 - magazyn wysokiego składowania do elementów elektroniki,
- Maszyny i urządzenia dla oddziału przetwórstwa tworzyw sztucznych w tym:
 - wtryskarka Allrounder 470C,
 - transportery taśmowe do wtryskarek,
 - termostaty,
 - wózki wiodzone do przyrządów.
- Pozostałe zakupy:
 - generator do badania odporności na impulsy udarowe,
 - system do prototypowania metodą drukowania 3D modeli wyprasek,
 - sprzęt komputerowy w tym sieć systemu rejestracji czasu pracy.
- Oprządkowanie w zakresie form wtryskowych i przyrządów do aparatury łącznikowej – RBK 2; ARS1,2,3; 4G;
- Wartości niematerialne i prawne, w tym;
 - prace badawczo – rozwojowe,
 - licencja Lotus Notes,
 - centralny system bezpieczeństwa danych,
 - system archiwizacji danych,
 - system BaaN,
 - oprogramowanie dla biur rozwoju.

Plan inwestycyjny na 2007 rok przewiduje nakłady w wysokości 7.500 tys. zł, z czego:

- 35% przeznaczone jest na zakup maszyn i urządzeń,
- 30% przeznaczone jest na oprządkowanie nowej generacji aparatury łącznikowej i elektronicznych

- liczników energii,
- 30% przeznaczonych jest na prace rozwojowe, oprogramowanie w tym telemetryczną bazę danych,
- 5% przeznaczonych jest na pozostałe zakupy produkcyjne.

15. Proces zakupów, źródła zaopatrzenia

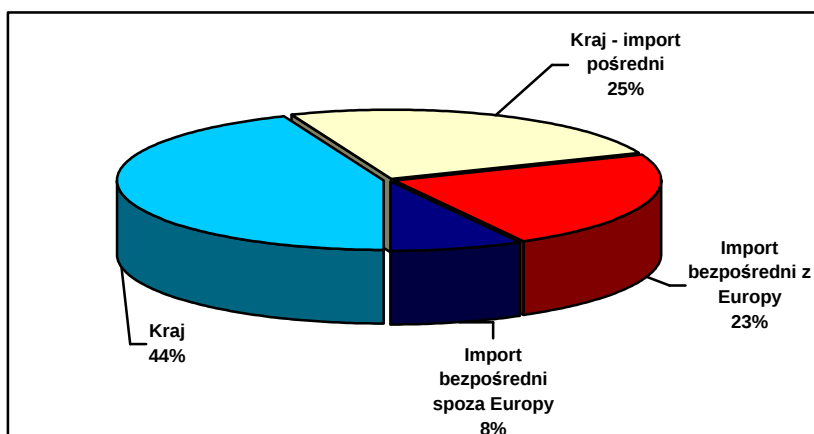
W 2006 roku spółka APATOR SA kontynuowała działania mające na celu utrzymywanie prawidłowej gospodarki zaopatrzeniowej oraz dalsze obniżanie kosztów zakupu dóbr i usług. W związku z tym:

- zintensyfikowano bezpośrednie zakupy komponentów elektronicznych z Dalekiego Wschodu,
- realizowano wspólne zakupy wraz ze spółkami zależnymi,
- renegocjowano warunki handlowe z dostawcami o dużym wolumenie obrotów,
- zlecono zbudowanie nowej internetowej platformy przetargowej,
- prowadzono stały nadzór nad realizacją podpisanych umów,
- dokonywano cyklicznej oceny wiarygodności dostawców strategicznych,
- prowadzono ofertyzację oraz wybór dostawców.

W strukturze zakupów 69% materiałów (wartościowo) zostało nabytych w kraju, tj. od podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w Polsce. Szacuje się jednak, iż w tych 69% aż 25% stanowił import pośredni, tzn. od firm - importerów. Import bezpośredni stanowił 31% (23% z Europy i 8% spoza Europy).

W rzeczywistości wartość importu jest jeszcze większa niż 56% ze względu na fakt, iż również wielu dostawców krajowych opiera swoją produkcję na imporcie. Stąd kursy walutowe, głównie EUR do PLN, mają znaczący wpływ na zmianę cen nabywanych materiałów. APATOR SA w swojej polityce zakupowej przyjął zasadę stałego nadzoru nad cenami w PLN, które oparte są o walutę obcą. W przypadku zakupów od krajowych strategicznych producentów, kontrolowane są importowane składniki wchodzące w skład kupowanych materiałów i w przypadku przekroczenia określonego progu korygowana jest cena złotówkowa. W przypadku importu pośredniego ustalane są z dostawcami ceny w obcej walucie (głównie EUR) i przeliczane w chwili zakupu na PLN według aktualnego kursu walutowego. Podejście takie pozwala na zabezpieczenie interesów zarówno APATORA (w przypadku aprecjacji złotego) jak i dostawców (w przypadku deprecjacji złotego).

Podział ze względu na miejsce zakupu materiałów w 2006 roku



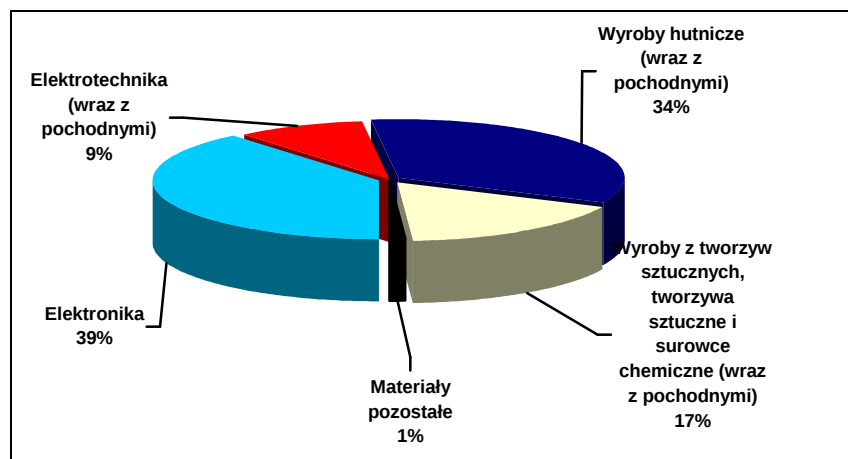
Do największych dostawców spółki APATOR SA w zakresie materiałów należały:

- Walcownia Metali Nieżelaznych Sp. z o.o. Gliwice – wyroby hutnicze – metale nieżelazne,
- Hutmen S.A. Wrocław – wyroby hutnicze – metale nieżelazne,
- EBV Elektronik GmbH&Co – komponenty elektroniczne – układy scalone wysokiej integracji.

Największym dostawcą usług związanych z produkcją wyrobów było Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Handlowe „WR” Sp. z o.o. z Przasnysza, które wykonywało usługi pokryć galwanicznych.

Obroty z żadnym z wyżej wymienionych dostawców nie przekroczyły 10% kapitałów własnych spółki APATOR SA.

Podział na główne grupy materiałowe w 2006 roku



Blisko połowę (48%) wartości kupowanych materiałów stanowiły komponenty elektroniczne (układy scalone, tranzystory, kondensatory, rezystory, itd.) i elektrotechniczne (styczniki, przekaźniki, złącza, przewody, itd.). Tak wysoki udział wynikał ze znaczącej produkcji aparatury pomiarowej na rzecz spółek Grupy APATOR. W związku z realizowaną strategią optymalizacji kosztów, APATOR SA zwiększył zakupy komponentów elektronicznych bezpośrednio z Dalekiego Wschodu (wartościowo o ponad 50% w porównaniu z 2005 rokiem). Zakupy komponentów elektronicznych odbywały się jednocześnie przy pomocy aplikacji internetowej, na której zakwalifikowani dostawcy (głównie światowi dystrybutorzy) konkurowali ze sobą na zasadach quasi przetargu. Osiągnięte korzyści to niskie ceny zakupu i szybki przepływ informacji, przy określonych warunkach handlowych i wymaganiach jakościowych ustalonych w zawartych umowach z dostawcami.

Wyroby hutnicze (metale nieżelazne, stal, elementy złączne, itd.) oraz wyroby z tworzyw sztucznych, tworzywa sztuczne i surowce chemiczne (stanowiące odpowiednio 34% oraz 17% wartości zakupów) wykorzystywane są głównie do produkcji aparatury łącznikowej i górniczej. Przy czym wzrost udziału wyrobów hutniczych z 25% w 2005 roku jest spowodowany głównie drastycznym wzrostem światowych cen metali nieżelaznych, a także wzrostem sprzedaży (ilościowym i wartościowym) aparatury łącznikowej. Należy jednak zaznaczyć, iż w odniesieniu do całkowitego zużycia materiałów wzrost cen metali nieżelaznych w pewnym stopniu został skompensowany obniżeniem cen komponentów elektroniki. W 2005 roku udział elektroniki i elektrotechniki wynosił 56%, podczas, gdy przy wzroście sprzedaży wyrobów aparatury pomiarowej zużycie spadło do 48%.

Celem obniżki kosztów materiałowych w 2006 roku APATOR SA wraz ze spółkami zależnymi dokonywał wspólnych zakupów komponentów elektronicznych, wyrobów hutniczych i tworzyw sztucznych. Ponadto APATOR SA zlecił zbudowanie nowej internetowej platformy przetargowej o znacząco większej funkcjonalności – obejmującej wszystkie grupy materiałowe i kooperację. Nowa aplikacja ma służyć całej Grupie APATOR i ma być wykorzystywana głównie na rynkach Dalekiego Wschodu i Europy. Wdrożenie planowane jest na przełomie I i II kwartału 2007 roku.

16. Sprzedaż

16.1 Strategia sprzedaży

Realizowane przez spółkę APATOR SA działania handlowo-marketingowe skierowane są na:

- budowanie silnej marki APATOR w oparciu o rozszerzoną Grupę APATOR i jej nowe marki produktowe: Pafal, KFAP, Metrix,
- budowanie stabilnej bazy klientów,
- wzrost eksportu,
- podkreślanie wizerunku nowoczesnej, elastycznej i kompetentnej technologicznie firmy działającej w branży opomiarowania i aparatury łącznikowej
- podkreślanie wizerunku uczciwego partnera biznesowego,
- podkreślanie wizerunku firmy dbającej o jakość wytwarzanych produktów oraz szanującej środowisko i zasoby naturalne.

Strategicznym celem w zakresie aparatury pomiarowej jest przygotowanie polskiego odbiorcy do rozliczania mediów przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa multienergetyczne. W związku z powyższym prace rozwojowe w tym segmencie skierowane są przede wszystkim na rozwój kompleksowych systemów pomiarowych, nowoczesne rozwiązania w zakresie odczytu i przesyłu informacji dostosowanych do obsługi odbiorców na zliberalizowanym konkurencyjnym rynku energii.

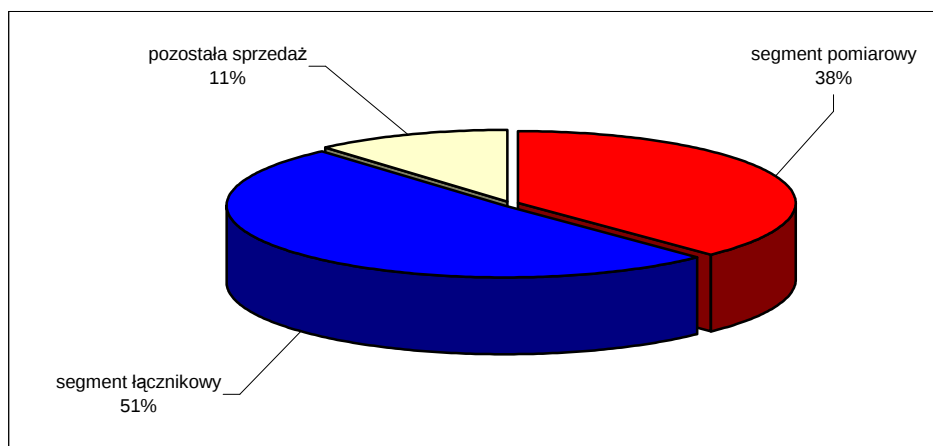
W zakresie aparatury łącznikowej APATOR SA dąży do utrzymania pozycji ważnego dostawcy dobrych jakościowo produktów przy utrzymaniu niskich kosztów wytwarzania i szerokiej oferty wyrobów.

16.2 Struktura sprzedaży

Sprzedaż ogółem ukształtowała się w 2006 r. na poziomie 101.672 tys. zł, co oznacza wzrost o 3.960 tys. zł, czyli o 4,05% w stosunku do 2005 r., w tym:

- sprzedaż produktów - 93.282 tys. zł,
- sprzedaż towarów i materiałów - 8.390 tys. zł.

Struktura sprzedaży produktów, towarów i materiałów w 2006 r. charakteryzuje się przewagą segmentu łącznikowego, który stanowi ponad połowę (51%) całkowitej sprzedaży. Segment pomiarowy natomiast ma 38% udziału w obrotach firmy.



Poniższa tabela przedstawia strukturę sprzedaży produktów według grup asortymentowych w ujęciu wartościowym:

Wyszczególnienie		Wykonanie 2006 r. (tys. zł)	Wykonanie 2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
1	segment pomiarowy	38 468	35 075	109,67
2	segment łącznikowy	51 666	46 819	110,35
3	pozostała sprzedaż	11 538	15 818	72,94
Ogółem		101 672	97 712	104,05

Segment pomiarowy

16.3 Rozwój systemów i aparatury pomiarowej

Grupa APATOR posiada w swojej ofercie szereg liczników mediów energetycznych. Są to:

- liczniki energii elektrycznej zarówno elektroniczne jak i elektromechaniczne (APATOR SA, FAP PAFAL SA),
- ciepłomierze (APATOR SA, APATOR-KFAP Sp. z o.o.),
- gazomierze (APATOR METRIX SA).

Wszystkie te urządzenia spełniają wymagane w Europie normy i posiadają odpowiednie certyfikaty. Są również odporne na oddziaływanie silnymi zewnętrznymi polami magnetycznymi i wyposażone w sygnalizatory obecności tego pola.

W dobie globalnej komunikacji od liczników mediów energetycznych wymagana jest, oprócz właściwości metrologicznych, możliwość zdalnego przekazywania danych pomiarowych. Nierzadka jest też zdalna parametryzacja przyrządu lub sterowanie dopływem medium. W tym celu zaprojektowano liczniki wyposażone w interfejsy komunikacyjne, za pomocą których można skomunikować się zdalnie z licznikiem.

Zaprojektowano następujące interfejsy komunikacyjne:

1. Radio krótkiego zasięgu - bez konieczności uzyskania zezwoleń, w ogólnie dostępnym paśmie możliwa jest budowa sieci liczników energii elektrycznej, ciepła, gazu i wody. Dwukierunkowa łączność z koncentratorem jest następnie przenoszona na platformie GPRS do centrum zbierania danych.

Uruchomione instalacje pilotażowe w ilości kilkuset sztuk potwierdziły w pełni zakładaną funkcjonalność i zalety systemu. W planie jest jego rozbudowa o repeatery zwiększające zasięg oraz integracja liczników produkowanych przez FAP PAFAL SA.

2. Komunikacja poprzez sieć energetyczną (PLC). Szczególnie promowana dla liczników energii elektrycznej gdyż przewodowanie występuje tu w sposób naturalny. Poprzez sieć niskiego napięcia realizowana jest komunikacja z koncentratorem i analogicznie do metody poprzedniej przez GPRS dalej do hurtowni danych. Działają instalacje pilotażowe.
3. Magistrala M-Bus - prosty dwuprzewodowy system komunikacji szczególnie rozpowszechniony w ciepłownictwie. Za pomocą skrętki przewodów łączone są poszczególne elementy systemu gromadzenia danych i sterowania. Ponieważ jest to sieć wydzielona stanowi pewny i odporny na zakłócenia element systemu. Koszty, szczególnie w budownictwie wielorodzinnym są zminimalizowane.
4. Modem GSM montowany bezpośrednio w liczniku zapewnia łączność, gdy inne systemy są nieopłacalne z powodu dużego rozproszenia lub technicznie trudne do realizacji z powodu przewidywanych źródeł zakłóceń.

Rozwojowi podlega też sposób obróbki uzyskanych informacji. Opracowany i wyróżniony w 2006 roku Godłem „Teraz Polska” LEWsystem APATOR pozwala na współpracę z wszystkimi systemami bilingowymi używanymi w Polsce. Jest z nimi w pełni zintegrowany i umożliwia pełną obsługę przedpłatowych liczników APATORA wraz z udostępnieniem zakupu energii poprzez telefon, e-mail, SMS czy w sklepowej kasie. Opracowany też został nowocześniejszy model energomatu – automatu zapewniającego 24-godzinny zakup energii.

Rodzina liczników i systemów przedpłatowych, obejmujących obecnie liczniki energii elektrycznej i ciepłej, zostanie rozszerzona o gazomierz. W trakcie opracowania jest system oparty o gazomierze spółki APATOR METRIX SA z przystawką przedpłatową APATORA. Standardowo wyposażony będzie w moduł radiowy do zdalnej komunikacji oraz klawiaturę do wprowadzania kodów. System przedpłatowej sprzedaży gazu został wstępnie przetestowany wspólnie z PSG. W pierwszej połowie 2007 planowane jest oddanie do użytkowania pierwszych komercyjnych instalacji. W trakcie opracowania jest też nowy przedpłatowy licznik dla odbiorców przemysłowych. Będzie charakteryzował się wymiennymi interfejsami komunikacyjnymi i wbudowanymi algorytmami pozwalającymi rozliczyć w systemie przedpłatowym nawet najbardziej złożony układ taryfowy.

W trakcie konstruowania jest licznik energii elektrycznej ze zdalną komunikacją i możliwością zdalnej kontroli zainstalowanego obciążenia. Jest przeznaczony do obsługi planów taryfowych, których zastosowanie wymusza proces deregulacji rynku energii. Z jednej strony klient końcowy będzie wiedział, jaka jest aktualnie cena energii i dostosowywał do niej swoje zużycie, z drugiej strony dostawca może poprzez zdalne załączanie odbiorników bilansować swoje zapotrzebowanie na energię i tym samym redukować koszty.

Wszystkie nowo opracowywane produkty i systemy mają na celu kompleksową obsługę dostawców mediów energetycznych. Za ich pomocą możliwe stanie się budowanie dużych systemów odczytu, rozliczania i bilansowania energii. Efektem tego będzie wzrost efektywności gospodarowania zasobami energetycznymi zarówno w skali makro – widzianej od strony dostawców, jak i mikro – od strony końcowego konsumenta.

16.4 Sprzedaż systemów pomiarowych i przedpłatowych liczników energii elektrycznej

W 2006 roku następowała w dalszym ciągu konsolidacja firm zajmujących się pomiarami mediów energetycznych. Najważniejszym europejskim wydarzeniem w tym zakresie było przejęcie spółki ISKRAEMECO przez firmę Schlumberger (Actaris).

Sprzedaż systemów i kredytowo - przedpłatowych liczników energii elektrycznej przyniosła w 2006 roku spółce APATOR SA przychody na poziomie 19.122 tys. zł. Jest to poziom 2005 roku.

Liczniki przedpłatowe cieszą się pozytywną opinią w zakładach energetycznych, jako dobre narzędzie windykacyjne. W wielu miejscach Polski liczniki te znajdują klientów wśród właścicieli mieszkań pod wynajem oraz domków letniskowych. Pojawiają się także grupy odbiorców, dla których taka forma zakupu energii elektrycznej pozwala oszczędzać. Wprowadzane zmiany w licznikach (np. możliwość obsługi licznika poprzez pilot TV) w sposób ciągły poszerzają funkcjonalność i bezpieczeństwo liczników.

LEWsystem Apator umożliwiający zakup energii poza Biurami Obsługi Klienta utrzymywanymi przez zakłady energetyczne zyskuje zwolenników.

Dotychczas opracowano i wdrożono następujące moduły LEWsystem Apator:

1. LEW-Terminal: sprzedaż energii poprzez sieć terminali w sklepach, hipermarketach i na stacjach benzynowych,
2. LEW-Internet: sprzedaż energii poprzez stronę internetową,
3. LEW-Generator: sprzedaż energii w biurach obsługi klienta na podstawie kodów generowanych centralnie w APATOR SA,
4. LEW-Energomat: zakup energii w urządzeniu podobnym do bankomatu,

5. LEW–GSMserwis obsługujący wymianę legalizacyjną liczników z wykorzystaniem iPAQ (mobilnego komputera typu palmtop).

Do największych odbiorców systemów i liczników przedpłatowych w 2006 roku należała Energa KE S.A. Poniższa tabela przedstawia wdrożenia LEWsystem Apator:

Moduł	Miejsce wdrożenia
Vattenfall	LEW-Generator, LEW-Terminal, LEW-Internet
Energa O/Toruń	LEW-Generator, LEW-Energomat, LEW-GSMserwis
Energa O/Słupsk	LEW-Generator, LEW-Energomat, LEW-GSMserwis
Energa O/Kalisz	LEW-Energomat
Energa O/Elbląg	LEW-Energomat
Enion O/Częstochowa	LEW-Energomat
Enion O/Będzin	LEW-Energomat
Enea O/Szczecin	LEW-Energomat
Łódzki ZE	LEW-Energomat
ZE Łódź Teren	LEW-Energomat

Ponadto prowadzone są zaawansowane rozmowy na temat dalszych wdrożeń w EnergiaPro, Energa, LUBZEL, Łódzki ZE, ZE Białystok.

Spółka APATOR SA prowadzi również 24 godzinny serwis gwarancyjny i pogwarancyjny w zakresie LEWsystem Apator i energomatów.

W 2006 roku poza LEWsystem, rozpoczęto sprzedaż AMRsystem (technologia zdalnego odczytu). Uruchomiono już pierwsze programy pilotażowe, które funkcjonują w KE Energa O/Gdańsk, O/Kalisz, O/Elbląg, KE EnergiaPro O/Legnica.

Początkowo AMRsystem funkcjonował w oparciu o tzw. koncentratory mobilne (iPac z modułem radiowym), natomiast od listopada zaczęto rozbudowywać AMRsystem o koncentratory stacjonarne.

Trwają prace nad wdrożeniem systemu zdalnego odczytu liczników gazu w ramach AMRsystem Apator. Uruchomiono pilotażowe partie liczników energii elektrycznej w systemie AMR (z transmisją danych). Wdrożenia dotyczyły systemu AMR z wykorzystaniem w pierwszym etapie koncentratorów mobilnych, a w dalszym koncentratorów i bazy danych stacjonarnych.

16.5 Sprzedaż liczników energii cieplnej

Przychody ze sprzedaży liczników energii cieplnej w osiągnęły wysokość 4.305 tys. zł i były niższe o 1.183 tys. zł. Jedynym odbiorcą ciepłomierzy jest spółka APATOR - KFAP Sp. z o.o., która prowadzi kompletację i legalizację tych urządzeń.

Dla wody i ciepła realizowane są również projekty związane ze zdalnym odczytem. Główną technologią komunikacyjną wykorzystywaną przy odczycie wskazań wodomierzy i ciepłomierzy jest technologia M-Bus.

16.6 Sprzedaż płyt elektronicznych do liczników energii elektrycznej

Przychody ze sprzedaży płyt elektronicznych do kredytowych liczników energii elektrycznej w 2006 r. osiągnęły wysokość 14.215 tys. zł i były wyższe o 4.814 tys. zł. Jedynym odbiorcą tych podzespołów jest spółka FAP PAFAL SA, która prowadzi montaż, wzorcowanie, legalizację i sprzedaż liczników kredytowych.

Segment łącznikowy

16.7 Aparatura łącznikowa

Pod względem konstrukcyjnym oraz rodzaju zastosowanego zabezpieczenia elektryczna aparatura łączeniowa dzieli się na automatyczną (styczniki, wyłączniki) oraz aparaturę opartą na bazie bezpieczników topikowych. Apator SA działa w segmencie aparatów elektrycznych wykorzystujących bezpieczniki topikowe. Aparaty te służą do łączenia, rozłączania i zabezpieczania obwodów elektrycznych i stosowane są w podstacjach energetycznych, rozdzielnicach przemysłowych, sieciach niskich napięć. Odbiorcami tych urządzeń są spółki dystrybucyjne energii elektrycznej, przemysł oraz producenci aparatury rozdzielczej i sterowniczej. Do grona największych krajowych odbiorców aparatury łącznikowej wytwarzanej w Apator SA należą:

- El-Centrum, El-Plus, Ampli (dystrybutorzy),
- Elektret, Ins-El, Karkas (hurtownie),
- Emiter, Incobex, Elmat, ZPUE Włoszczowa (producenci rozdzielnic).

Pomimo faktu, że Apator SA jest jedynym liczącym się krajowym producentem aparatury łącznikowej to działa na bardzo konkurencyjnym rynku. Apator SA konkuruje ze spółkami importującymi rozłączniki do Polski (ABB, Legrand, GE, Schneider Electric, Jean Muller, Efen, Weber, ETI, M. Schneider).

Spółka Apator SA posiada około 40-45% udział w rynku polskim, przy czym w zależności od rodzaju aparatury udział ten osiąga nawet poziom 80%. Mocna pozycja spółki Apator SA jest efektem:

- siły marki APATOR,
- bezpośredniego kontaktu z producentami rozdzielnic i projektantami urządzeń rozdzielczo sterowniczych,
- rozbudowanej sieci dystrybucji,
- dobrej współpracy z zakładami energetycznymi.

16.7.1 Rozwój aparatury łącznikowej

W 2006 r. kontynuowano prace rozwojowe i wdrożeniowe w zakresie aparatury łączeniowej. Głównym ich celem jest spełnianie wymagań klientów, stosowanie nowych rozwiązań technicznych ułatwiających eksploatację, podnoszących bezpieczeństwo obsługi oraz zmniejszających zużycie materiałów na jednostkę wyrobu i zmniejszenie pracochłonności produkcji. W ramach rozwoju aparatury łącznikowej:

- zakończono prace projektowe nowego rozłącznika izolacyjnego bezpiecznikowego typu RBK 2 (rozłączniki służą do zabezpieczania urządzeń elektrycznych przed skutkami zwarć i przeciążeń w obwodach prądu trójfazowego) i zlecono wykonanie narzędzi,
- zakończono prace projektowe nowego rozłącznika izolacyjnego, bezpiecznikowego, listwowego typu ARS 1, 2, 3 i uruchomiono wykonanie narzędzi (formy do tworzyw sztucznych, wykrojniki części metalowych);
- w celu poszerzenia oferty handlowej, opracowano szereg odmian konstrukcyjnych wdrożonej w 2005 r. do produkcji skrzynki przyłącza domowego typu ZK,
- uruchomiono produkcję nowych podstaw bezpiecznikowych typu PBS wielkości 400A i 630A; rozwiązania techniczne zastosowane w nowych podstawach zostały zgłoszone do ochrony w urzędzie patentowym,
- uruchomiono produkcję rozłączników RBK 000 w wersji szynowej,
- prowadzono próby technologiczne i badania nowych tworzyw sztucznych, które mogłyby zastąpić dotychczas stosowane lub być alternatywą w przypadku wzrostu cen materiałów.

16.7.2 Ograniczniki przepięć

APATOR SA dąży do oferowania swoim klientom kompleksowej ochrony przeciwprzepięciowej w zakresie niskich i średnich napięć.

W roku 2003 rozpoczęto prace nad pierwszym produktem z rodziny ograniczników przepięć tj. ogranicznikiem przepięć niskiego napięcia w wykonaniu napowietrznym. Wyrób został wdrożony do produkcji we wrześniu 2003 roku.

W 2004 roku rozpoczęto opracowywanie pierwszego aparatu z grupy ograniczników przepięć średniego napięcia w wykonaniu napowietrznym (18kV), który został wdrożony do produkcji w III kw. 2005r.

W 2006 r. prowadzone były prace zmierzające do rozszerzenia oferty w zakresie ograniczników przepięć średniego napięcia na cały zakres napięciowy - do 36 kV. Zakończyły się one uzyskaniem certyfikatu. Pełna oferta w zakresie ograniczników średniego napięcia w wykonaniu napowietrznym znacznie zwiększa szanse tego produktu w eksporcie. W 2007r. zaplanowano sprzedaż 13 tys. szt. tych aparatów.

Jednocześnie od listopada 2005 roku trwały prace nad wdrożeniem do produkcji wewnętrznych ograniczników przepięć średnich napięć typu ASW. W pierwszej kolejności, podobnie jak w przypadku ograniczników typu ASM, produkowany będzie ASW 18, na napięcie trwałej pracy 18 kV, następnie cały zakres napięciowy od 4 do 36 kV. Wyrób został wdrożony do produkcji w IV kw. 2006r.

W 2006 roku APATOR uzupełnił swoją ofertę handlową o ograniczniki przepięć średniego napięcia typu ASI, spełniających również funkcję izolatorów odciągowych dla linii napowietrznych średnich napięć. Przeznaczone są one do ochrony izolacji urządzeń elektroenergetycznych prądu przemiennego przed niszczącym działaniem przepięć piorunowych i łączeniowych, pełniąc jednocześnie funkcję napowietrznych izolatorów odciągowych dla linii napowietrznych średnich napięć.

Prace konstrukcyjne zmierzające do uruchomienia produkcji ograniczników typu ASI rozpoczęto w 2005 roku we współpracy z angielską firmą. W ramach prac wdrożeniowych opracowano dokumentację konstrukcyjną, wykonano oprzyrządowanie do produkcji i przeprowadzono badania mechaniczne i elektryczne, które zostały zakończone pozytywnymi wynikami prób typu, umożliwiającymi sprzedaż ograniczników i stosowanie ich

w energetyce. Kolejny krok to pierwsza instalacja tych ograniczników, która miała miejsce w czerwcu 2006 roku na terenie Koncernu Energetycznego ENERGA S.A.

APATOR SA jest jedynym polskim producentem tego wyrobu, jednym z nielicznych na świecie. Ograniczniki przepięć typu ASI produkowane są na napięcie trwałej pracy 18 kV i znamionowy prąd wyładowczy 10 kA. Ich nowatorska konstrukcja łączy w sobie najlepsze cechy beziskiernikowego ogranicznika przepięć oraz izolatora odciągowego. Ideą opracowania takiego rozwiązania było uproszczenie konstrukcji słupowych stacji transformatorowych oraz przy budowie napowietrznych linii średniego napięcia gołych lub w osłonach izolacyjnych, na przykład PAS oraz obniżenie kosztów budowy lub modernizacji słupowych stacji transformatorowych.

Ograniczniki typu ASI zostały wdrożone do produkcji w IV kwartale 2006r. W 2006 r. sprzedano ok. 200 szt. Planowana sprzedaż w 2007 r. wynosi 3.500 szt.

Do czasu zlokalizowania całego procesu produkcyjnego w APATOR SA, wtrysk obudowy silikonowej ograniczników ASM, ASI i ASW wykonywany jest w ramach kooperacji w Instytucie Elektrotechniki we Wrocławiu. Instalacja urządzeń do produkcji ograniczników przepięć średniego napięcia planowana jest w I kwartale 2007 r.

W 2006r. nawiązano współpracę z hiszpańską firmą CIRPROTEC - producentem ograniczników przepięć niskiego napięcia do aplikacji wewnętrznych. W styczniu 2007 roku APATOR wprowadził do swojej oferty pierwsze aparaty firmy CIRPROTEC. Planowana sprzedaż w roku 2007 wynosi 10.000 szt. Oferta w zakresie tej aparatury będzie rozszerzana. APATOR zamierza wprowadzić do tych aparatów warystory własnej produkcji.

W 2006r. rozpoczęto również prace nad ogranicznikami do trakcji kolejowych. Pierwsze prototypy wykonano w III kw. 2006r. W tym roku planowane są próby typu tych aparatów i wdrożenie do produkcji (II kw. 2007 w przypadku pozytywnego wyniku prób typu).

Równolegle z linią produkcyjną ograniczników i warystorów - powstało laboratorium, w którym sprawdzane są wszystkie wyroby gotowe. Nowoczesne wyposażenie laboratorium pozwala na przeprowadzenie wymaganych badań i zapewnia, iż wyroby dostarczane na rynek posiadają gwarantowane parametry.

16.7.3 Krajowa sprzedaż aparatury łącznikowej i ograniczników przepięć

W roku 2006 wartość sprzedaży aparatury łącznikowej i ograniczników przepięć na terenie kraju osiągnęła poziom 28.509 tys. zł, co oznacza wzrost o 4.099 tys. zł (o 16,79%) w porównaniu z rokiem 2005.

Najnowsze wyroby spółki - ograniczniki przepięć średniego i niskiego napięcia zaczynają być coraz istotniejszym źródłem przychodu. W roku 2006 przychód ze sprzedaży tych wyrobów przekroczył 1.700 tys. zł. We wszystkich oferowanych grupach wyrobów spółka utrzymała bądź też zwiększyła swoje udziały rynkowe. Cały czas prowadzone są intensywne działania marketingowe, mające na celu wpisanie wyrobów APATORA z zakresu aparatury łącznikowej do standardów technicznych w nowo powstałych skonsolidowanych zakładach energetycznych. Prowadzone są również prace nad umieszczeniem wyrobów APATORA jako standardowo stosowanych w katalogach znaczących producentów rozdzielnic.

16.8 Łącznikowa aparatura górnicza

W ramach aparatury górniczej APATOR SA wytwarza kompletnie zmontowane aparaty oraz obudowy metalowe. Zasadniczy „biznes górniczy” prowadzony jest przez spółkę zależną APATOR MINING Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, która jest jedynym odbiorcą aparatury górniczej i jednocześnie stopniowo przejmuje produkcję tej aparatury od spółki „matki”.

Przychody ze sprzedaży aparatury górniczej w 2006 r. osiągnęły poziom 6.819 tys. zł i były zdecydowanie niższe (o 5.624 tys. zł) niż w analogicznym okresie 2005 roku.

Od 1990 roku polskie górnictwo węgla kamiennego znajduje się w fazie restrukturyzacji. W okresie tym następował spadek poziomu wydobycia węgla. W 2004 roku tendencje się odwróciły. Rozpoczęło się ożywienie związane z pojawieniem się zwiększonego zapotrzebowania na węgiel na rynkach zagranicznych. Efektem wzrostu wydobycia węgla kamiennego i jednoczesnego wzrostu cen były dodatnie wyniki branży górniczej i zwiększone możliwości inwestycyjne. Niestety w 2006 roku nastąpiło ochłodzenie koniunktury na rynku górniczym. Spadły ceny węgla na rynkach zagranicznych. Ponadto wstrzymywano w spółkach węglowych decyzje zakupowe w związku ze zmianami kadrowymi.

16.9 Usługi kooperacyjne - działalność zaniechana

APATOR SA świadczył usługi kooperacyjne w zakresie wiązek przewodów, okablowania i montażu paneli sterowniczych. Przychody z tego tytułu w 2006 roku wyniosły 3.706 tys. zł.

Spółka współpracowała z firmą RUG-RIELLO Urządzenia Grzewcze Sp. z o.o. należącą do włoskiej grupy RIELLO. Współpraca została zakończona w związku z przeniesieniem tej działalności do Chin.

17. Eksport

Wzrost eksportu zarówno w zakresie aparatury łącznikowej jak i w szczególności pomiarowej jest strategicznym celem spółki APATOR SA.

W roku 2006 16.752 tys. zł przychodów zostało uzyskanych w wyniku sprzedaży produktów, towarów i materiałów na rynkach zagranicznych. Jest to wzrost o 6.896 tys. zł, czyli aż o 69,97%.

Struktura terytorialna przychodów	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Kraj	84 920	87 856	96,66
Eksport	16 752	9 856	169,97
Przychody ogółem	101 672	97 712	104,05

Eksport całej Grupy APATOR jest mocno zdominowany przez aparaturę pomiarową, natomiast sprzedaż wyrobów na rynkach zagranicznych spółki APATOR SA to w dalszym ciągu głównie aparatura łączeniowa.

Podobnie jak w roku ubiegłym, rok 2006 to kontynuacja umacniania pozycji spółki APATOR SA na dotychczasowych rynkach aparatury łączeniowej obejmujących rynek rosyjski i kraje bałkańskie. Kolejny znaczący rok wzrostu sprzedaży eksportowej uzyskano właśnie w Rosji, Turcji, Rumunii i Bułgarii, na Ukrainie oraz w Serbii i Chorwacji. Rok 2006 to również zdobywanie nowych rynków w Szwecji oraz w Czechach i na Słowacji.

Zwiększenie sprzedaży w tych krajach spowodowane jest między innymi silną penetracją rynków, dotarciem do coraz większej liczby odbiorców i przede wszystkim otwarciem linii montażowych naszych wyrobów. Nie jest bez znaczenia również stale podnoszący się poziom jakości naszych aparatów. Wyroby APATORA docierają szybciej do klienta, są na bieżąco dostępne na rynkach. W spółce APATOR ELEKTRO SA w Moskwie, w Belgradzie (Serbia), w Płowdiw (Bułgaria) na Ukrainie i w Białorusi funkcjonują uruchomione stanowiska montażowe łączników krzywkowych i aparatów listwowych, głównie rozłączników ARS. Wysokie przyrosty sprzedaży odnotowały podstawowe grupy naszych wyrobów, właśnie rozłączniki ARS (168%), łączniki 4G (153%), podstawy PBS (144%).

W zakresie aparatury pomiarowej APATOR SA będzie zwiększał sprzedaż poprzez spółkę APATOR GmbH z siedzibą w Niemczech. Spółka została utworzona w celu rozwinięcia eksportu Grupy APATOR poprzez wejście na rynek niemiecki z przedpłatowym systemem sprzedaży energii elektrycznej. W roku 2006 wykonaliśmy szereg dopuszczeń do stosowania naszych liczników na niemieckim rynku oraz pozostałych badań koniecznych do wprowadzenia ich na rynek. Początek 2007 roku powinien przynieść pierwsze zamówienia na liczniki LEW. Ponadto firma zrealizowała sprzedaż ciepłomierzy do Włoch, Wielkiej Brytanii, Czech i krajów Dalekiego Wschodu. Stała penetracja rynku ciepłowniczego w tych krajach, przy pomocy silnych lokalnych reprezentantów, przynosi coraz bardziej wymierne efekty w postaci zwiększenia sprzedaży. Prowadzone bardzo intensywnie działania marketingowo – promocyjne w wyżej wymienionych krajach będą przynosiły jeszcze lepsze efekty w następnych latach.

Kierunki dalszego rozwoju eksportu obejmą:

- sprzedaż liczników energii elektrycznej w systemie przedpłatowym na rynek niemiecki do prawie 180 niemieckich zakładów energetycznych, poprzez działającą tam naszą spółkę APATOR GmbH,
- stały, dynamiczny wzrost sprzedaży aparatów listwowych oraz złącz kablowych w Turcji, Skandynawii, Rosji, Bułgarii, Rumunii oraz Chorwacji, stymulujących wzrost sprzedaży pełnego zakresu aparatury łączeniowej,
- uruchomienie dalszego montażu niektórych wyrobów aparatury łączeniowej niskiego napięcia na Ukrainie i Białorusi (obecnie montaż odbywa się w Rosji, Serbii, na Ukrainie, Białorusi i Bułgarii),
- występowanie pośrednio i bezpośrednio w przetargach międzynarodowych zarówno na aparaturę łącznikową, pomiarową, jak i przeciwprzepięciową,
- rozwój sprzedaży ograniczników przepięcia niskiego i średniego napięcia,
- dalsze działania promocyjne systemów opomiarowania w Izraelu, Czechach, na Słowacji, Wielkiej Brytanii, Włoszech i Rumunii.

W zakresie eksportu ograniczników przepięć przewidujemy sprzedaż zarówno z wykorzystaniem dotychczasowych kanałów dystrybucji jak i współpracę z firmami europejskimi, które nie mają w swojej ofercie aparatury przeciwprzepięciowej napowietrznej. Jedną z firm Europy Zachodniej jest zainteresowana sprzedażą ograniczników przepięć zarówno niskiego jak i średniego napięcia produkowanych przez APATOR na rynkach Australii, Nowej Zelandii, RPA i Południowej Ameryki. Wysoki poziom sprzedaży ograniczników w dalszym ciągu odnotowuje Serbia, reeksportując ograniczniki niskiego napięcia do Bośni i

Hercegowiny. Wykonujemy również certyfikację ograniczników w Rumunii, a także testy tych wyrobów w Bułgarii, Słowacji i w Krajach Skandynawskich.

18. Zasady sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego oraz wskazanie biegłego rewidenta

Sprawozdanie finansowe spółki APATOR SA za 2006 rok sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej. Szczegółowe zasady sporządzenia sprawozdania zawarte zostały w notach objaśniających do sprawozdania finansowego.

Badanie rocznego sprawozdania finansowego dokonane zostało przez biegłego rewidenta – firmę HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu.

Umowa z biegłym rewidentem zawarta została w dniu 30.05.2006 r. Zgodnie z umową wynagrodzenie biegłego rewidenta wynosi 77 tys. zł plus VAT i obejmuje badanie jednostkowego i skonsolidowanego rocznego sprawozdania finansowego, badanie jednostkowego półrocznego sprawozdania finansowego oraz przegląd skonsolidowanego półrocznego sprawozdania finansowego. Ponadto APATOR SA pokrywa koszty noclegów, przejazdów i przesyłek kurierskich.

APATOR SA w przeszłości korzystał z usług firmy HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o.

W 2004 roku firma ta dokonała analizy polityki rachunkowości, sprawozdań finansowych i systemu informacyjnego pod kątem wdrożenia MSR/MSSF. Wynagrodzenie za tą usługę wyniosło 15 tys. zł plus VAT oraz zwrot kosztów przejazdów.

14 stycznia 2005 roku została zawarta umowa z biegłym rewidentem, na podstawie której przeprowadzone zostało badanie jednostkowego i skonsolidowanego rocznego sprawozdania finansowego za 2005 rok, badanie jednostkowego półrocznego sprawozdania finansowego oraz przegląd skonsolidowanego półrocznego sprawozdania finansowego. Wynagrodzenie biegłego rewidenta z tego tytułu wyniosło 77 tys. zł plus VAT. Ponadto APATOR SA pokrył koszty noclegów, przejazdów i przesyłek kurierskich.

19. Oświadczenia Zarządu

19.1 Oświadczenie Zarządu APATOR SA w zakresie sporządzenia sprawozdania finansowego i sprawozdania Zarządu

Zarząd APATOR SA oświadcza, że roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Odzwierciedlają one w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy APATOR oraz jej wynik finansowy. Roczne sprawozdanie Zarządu z działalności spółki APATOR SA zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Szczegółowe zasady sporządzenia sprawozdania zawarte zostały w notach objaśniających do sprawozdania finansowego.

W sprawozdaniu finansowym usługi kooperacyjne w zakresie wiązek przewodów, okablowania i montażu paneli sterowniczych do kotłów gazowych na rzecz firmy RUG RIELLO prezentowane są jako działalność zaniechania. W sprawozdaniu Zarządu z działalności spółki APATOR SA w 2006 roku przy omówieniu podstawowych wielkości ekonomicznych uwzględniana jest cała działalność spółki.

19.2 Oświadczenie Zarządu APATOR SA w zakresie biegłego rewidenta

Zarząd APATOR SA oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, firma HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o., która dokonała badania rocznego sprawozdania finansowego została wybrana zgodnie z przepisami prawa. HLB Frąckowiak i Wspólnicy oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

20. Omówienie podstawowych wielkości ekonomicznych

20.1 Rachunek zysków i strat

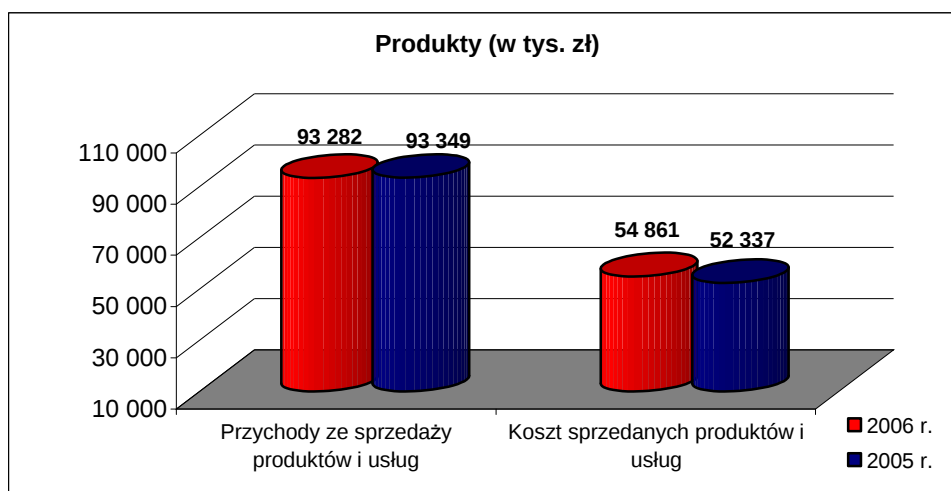
Wyniki działalności (kontynuowanej i zaniechanej) spółki APATOR SA w 2006 roku kształtują się następująco:

Rachunek zysków i strat	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Przychody ze sprzedaży	101 672	97 712	104,05
Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów	61 053	55 565	109,88
Zysk brutto na sprzedaży	40 619	42 147	96,37
Koszty sprzedaży	9 334	8 007	116,57
Koszty ogólnego zarządu	13 833	12 261	112,82
Zysk na sprzedaży	17 452	21 879	79,77
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	-473	-990	47,78
Zysk na działalności operacyjnej	16 979	20 889	81,28
EBITDA	21 343	24 433	87,35
Przychody/koszty finansowe	22 748	6 388	356,11
Zysk brutto	39 727	27 277	145,64
Podatek dochodowy	3 679	4 048	90,88
Zysk netto	36 048	23 229	155,19

20.1.1 Przychody i koszty działalności podstawowej

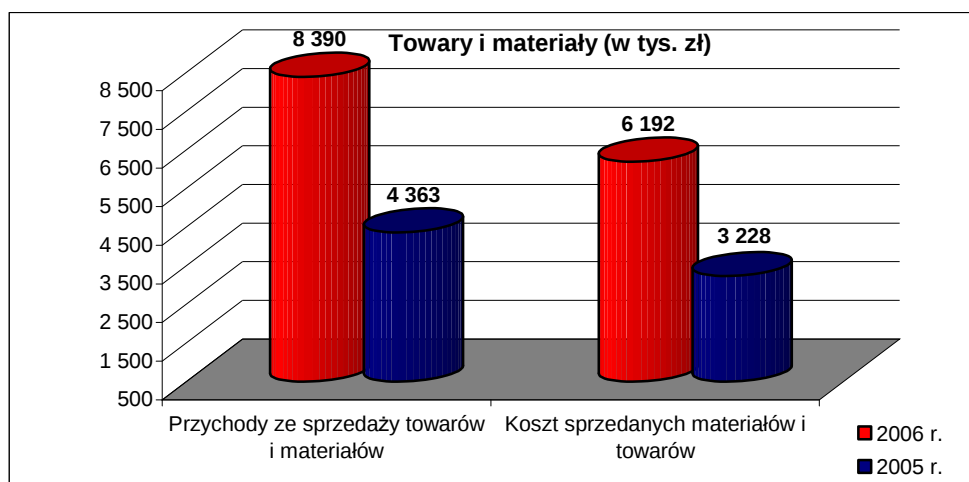
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniosły 101.672 tys. zł i były wyższe o 3.960 tys. zł w stosunku do przychodów w 2005 roku natomiast koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów wyniósł 61.053 tys. zł i był wyższy o 5.488 tys. zł od kosztu w analogicznym okresie poprzedniego roku obrotowego.

Wyszczególnienie	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Przychody ze sprzedaży	101 672	97 712	104,05
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	93 282	93 349	99,93
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	8 390	4 363	192,30
Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów	61 053	55 565	109,88
Koszt sprzedanych produktów i usług	54 861	52 337	104,82
Koszt sprzedanych materiałów i towarów	6 192	3 228	191,82



W 2006 roku 91,75% przychodów ogółem to przychody ze sprzedaży produktów. Dla porównania, w 2005 roku było to 95,53%.

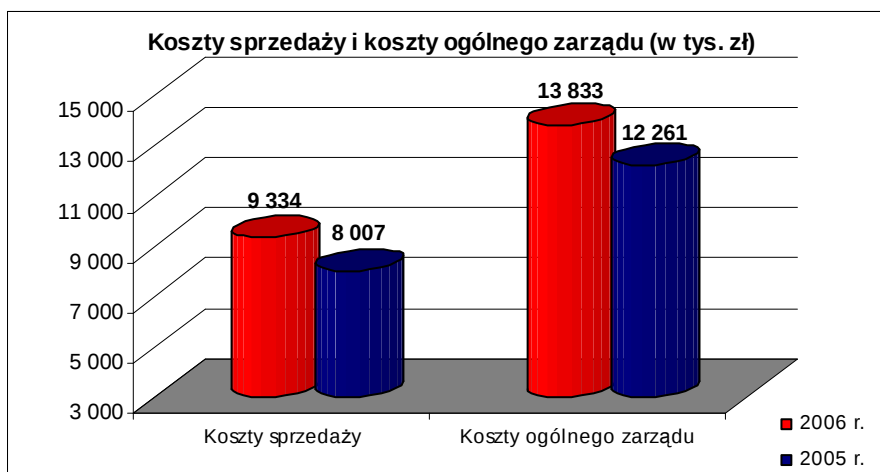
Zysk brutto na sprzedaży produktów spadł z kwoty 41.012 tys. zł w roku 2005 do kwoty 38.421 tys. zł w roku 2006 (o 6,32%) przy nie zmienionej wielkości sprzedaży produktów. Wpływ na tę sytuację miał znaczny wzrost TKW spowodowany przez wysokie ceny surowców.



Zysk brutto na sprzedaży towarów i materiałów wzrósł z kwoty 1.135 tys. zł w 2005 r. do kwoty 2.198 tys. zł w 2006 r., czyli o 93,66% przy zwiększeniu sprzedaży materiałów i towarów o 92,30%.

Wyszczególnienie	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Przychody ze sprzedaży	101 672	97 712	104,05
Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów	61 053	55 565	109,88
Zysk brutto na sprzedaży	40 619	42 147	96,38

Zysk brutto na sprzedaży ogółem spadł o 1.528 tys. zł, czyli o 3,62% przy jednoczesnym wzroście sprzedaży o 4,05%. Wynika to z przyczyn leżących po stronie wzrostu cen surowców i zmiany struktury sprzedaży, tj.: wzrostu sprzedaży aparatury łącznikowej oraz płyt elektroniki dla Pafalu w miejsce bardziej rentownych grup tj. usług kooperacyjnych dla RUG RIELLO oraz aparatury górniczej.



Koszty sprzedaży wzrosły o 1.327 tys. zł (o 16,57%), co wynika ze zmiany struktury sprzedaży. W miejsce sprzedaży niepociągającej za sobą wysokich kosztów sprzedaży (RUG RIELLO, aparatura górnicza) zwiększano sprzedaż aparatury łącznikowej zarówno na rynku krajowym jak i rynkach zagranicznych. Spowodowało to wzrost powyższych kosztów.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 1.572 tys. zł (o 12,82%) co było związane ze wzrostem wynagrodzeń.

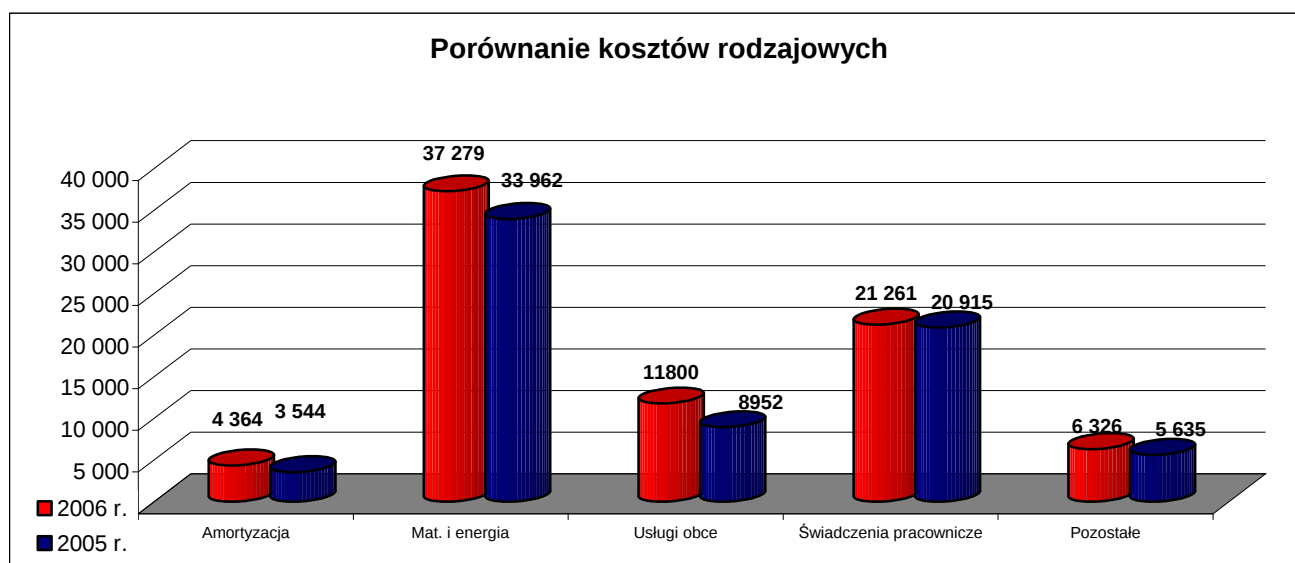
Koszty rodzajowe spółki w 2006 r. wyniosły 81.030 tys. zł i były wyższe o 8.022 tys. zł (10,99%) od kosztów poniesionych w roku 2005.

Najwyższy procentowy przyrost kosztów rodzajowych nastąpił w zakresie:

- usług obcych - o 2.840 tys. zł (o 31,81%), co wynika ze wzrostu obróbki obcej (wzrost kosztów w zakresie zewnętrznych pokryć galwanicznych oraz z tytułu wykonywania płyt elektroniki do kredytowych liczników dla Pafalu),

- amortyzacji - o 820 tys. zł (o 23,14%), w związku ze wzrostem rzeczowych aktywów trwałych z 26.489 tys. zł do 34. 826 tys. zł,
- zużycia materiałów i energii – o 3.317 tys. zł (o 9,77%), co wynika ze wzrostu cen metali kolorowych.

Wyszczególnienie	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Amortyzacja	4 364	3 544	123,14
Zużycie materiałów i energii	37 279	33 962	109,77
Usługi obce	11 800	8 952	131,81
Świadczenia pracownicze	21 261	20 915	101,65
Pozostałe koszty	6 326	5 635	112,26
Ogółem	81 030	73 008	109,88



20.1.2Przychody i koszty pozostałej działalności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej zamknął się stratą w wysokości 473 tys. zł.

Działalność operacyjna	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Przychody operacyjne	1751	1499	116,81
Przychody ze sprzedaży środków trwałych i prawa wieczystego użytkowania gruntów	48	529	9,07
Rozwiązanie odpisów na należności	122	215	56,74
Rozwiązanie odpisów na zapasy	42	263	15,97
Sprzedaż wyrobów deprecjonowanych	58	32	181,25
Wykorzystanie rezerw na świadczenia pracownicze	1110	322	344,72
Otrzymane odszkodowania	131	44	297,73
Rozwiązanie rezerwy na marżę	91	-	-
Refundacja kosztów za targi	74	-	-
Pozostałe przychody	75	94	79,79
Koszty operacyjne	2 224	2 489	89,35
Wartość netto sprzedanych środków trwałych i prawa wieczystego użytkowania gruntów	8	425	1,88
Dokonanie odpisów na należności	14	99	14,14
Dokonanie odpisów na zapasy	75	277	27,08
Dokonanie odpisów na środki trwałe	2	-	-
Ostrożna wycena zapasów	28	95	29,47
Utworzenie rezerw na świadczenia pracownicze	1657	876	189,16
Szkody w składnikach majątku	92	29	317,24
Przekazane darowizny	133	143	93,01
Złomowanie zapasów	109	156	69,87
Niezrealizowane prace rozwojowe	0	220	0
Utworzenie rezerwy na naprawy gwarancyjne	57	12	475,00
Utworzenie rezerwy na marżę	0	106	0
Pozostałe koszty	49	51	96,08
Wynik na działalności operacyjnej	-473	-990	155,22

Koszty operacyjne w 2006 roku zostały zmniejszone o 10,65% w porównaniu do poprzedniego roku. Główne zmiany w ich strukturze dotyczyły wzrostu rezerwy na świadczenia pracownicze o 781 tys. zł, spadku wartości netto sprzedanych środków trwałych o 417 tys. zł i spadku odpisów na zapasy o 202 tys. zł. Ponadto w roku 2005 koszty operacyjne powiększyły niezrealizowane prace rozwojowe.

Przychody operacyjne w 2006 r. wzrosły o 252 tys. zł. Główne zmiany w strukturze przychodów dotyczyły wykorzystania rezerw na świadczenia pracownicze w kwocie o 788 tys. zł wyższej niż w roku 2005, spadku przychodów ze sprzedaży środków trwałych z kwoty 529 tys. zł w 2005 roku do kwoty 48 tys. zł w 2006 roku (spadek o 481 tys. zł) oraz rozwiązania rezerwy na zapasy w kwocie 42 tys. zł (w 2005 r. była to kwota 263 tys. zł - różnica 221 tys. zł).

20.1.3 Przychody i koszty działalności finansowej

Wynik na działalności finansowej zamknął się kwotą 22.748 tys. zł. Jest to wzrost o 16.360 tys. zł, czyli o 256,11%.

Działalność finansowa	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Przychody finansowe	27 408	13 745	199,40
Dywidendy (od jednostek powiązanych)	22 446	6 878	326,34
Odsetki (od pozostałych jednostek)	296	160	185,00
Sprzedaż udziałów	4 004	6 022	66,49
Sprzedaż papierów wartościowych	-	-	-
Odpisy aktualizujące finansowy majątek obrotowy	5	15	33,33
Otrzymane dyskonto	46	208	22,12
Dodatnie różnice kursowe	408	322	126,71
Przychody z tytułu kontraktów terminowych	194	110	176,36
Wycena należności – wartość bieżąca	8	29	27,59
Pozostałe	1	1	-
Koszty finansowe	4 660	7 357	63,34

Działalność finansowa	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Odsetki od kredytów i pożyczek	103	528	19,51
Gwarancje i prowizje bankowe	95	45	211,11
Cena nabycia sprzedanych udziałów	3 732	5951	62,71
Odsetki od zobowiązań	3	2	-
Odsetki karne do budżetu	0	2	0,00
Płacone dyskonto	-3	68	-4,41
Ujemne różnice kursowe	682	653	104,44
Koszty z tytułu kontraktów terminowych	1	1	100,00
Utworzone odpisy aktualizujące finansowy majątek obrotowy	19	39	48,72
Umorzone odsetki	27	68	39,71
Pozostałe	1	-	-
Wynik na działalności finansowej	22 748	6 388	356,11

Przychody finansowe wzrosły o 13.663 tys. zł, w tym wzrosły dywidendy o 15.568 tys. zł. Ponadto APATOR SA uzyskał przychód z tytułu sprzedaży akcji FAP PAFAL SA na rzecz tej spółki. Przedmiotem umowy było 143.000 akcji (stanowiących 16,26% kapitału zakładowego) w łącznej cenie 4.004 tys. zł. W 2005 roku APATOR SA uzyskał przychód z tytułu sprzedaży akcji APATOR METRIX SA na rzecz tej spółki w kwocie 6.022 tys. zł.

Dywidenda uzyskana przez APATOR SA od spółki zależnej	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika
APATOR MINING Sp. z o.o. (dywidenda za 2005 i zaliczka na poczet 2006 r.)	15 729	5 878	267,59%
APATOR CONTROL Sp. z o.o.	1 200	1 000	120,00%
APATOR METRIX SA	5 217	-	-
APATOR-KFAP Sp. z o.o.	300	-	-
FAP PAFAL SA	-	-	-
Dywidenda ogółem	22 446	6 878	326,34%

20.1.4 Wynik finansowy

Poziom zysku netto wzrósł o 12.819 tys. zł, czyli o 55,19%. Na tak znaczny wzrost tego wyniku istotny wpływ miała działalność finansowa (dywidendy, sprzedaż akcji spółki zależnej).

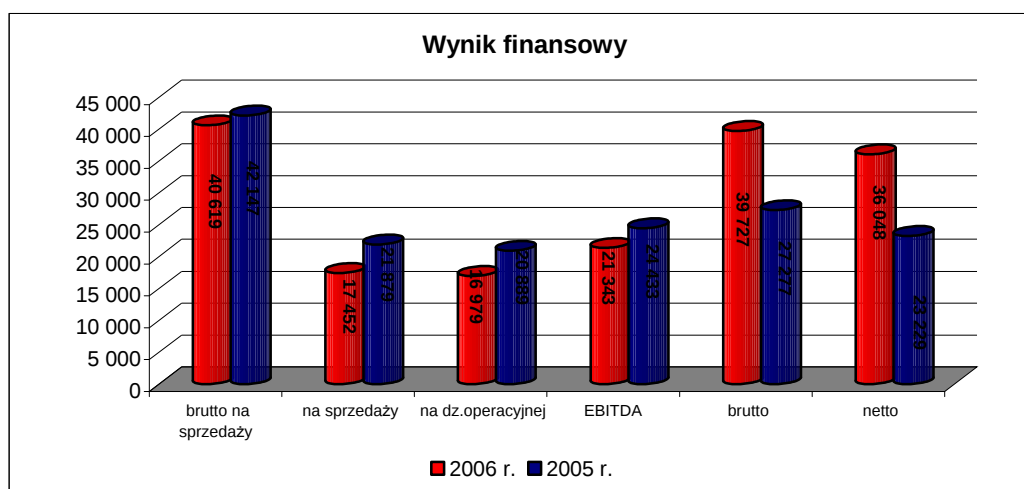
Wynik finansowy	2006 r. (tys. zł)	2005 r. (tys. zł)	Dynamika (%)
Zysk brutto na sprzedaży	40 619	42 147	96,37
Zysk na sprzedaży	17 452	21 879	79,77
Zysk na działalności operacyjnej	16 979	20 889	81,28
EBITDA	21 343	24 433	87,35
Zysk brutto	39 727	27 277	145,64
Zysk netto	36 048	23 229	155,19

W 2006 roku uzyskano spadek marży z działalności podstawowej. EBITDA zmniejszył się o 3.090 tys. zł, czyli o 12,65%. Wynika to z kilku czynników:

- wzrostu cen surowców (metale kolorowe, ropa naftowa), co pośrednio również ma wpływ na koszty obróbki obcej – pokryć galwanicznych,
- zmiany udziału poszczególnych grup produktowych w sprzedaży (stopniowe zastępowanie sprzedaży usług kooperacyjnych i aparatury górniczej sprzedażą pozostałych produktów; w 2006 roku istotnie wzrósł eksport aparatury łącznikowej),
- wzrostu usług obcych (pokrycia galwaniczne oraz montaż płyt elektroniki),
- wzrostu kosztów wynagrodzeń.

Spółka utrzymuje wysoką rentowność i prowadzi działania zmierzające do ograniczenia kosztów.

Wskaźniki rentowności	Sposób liczenia	31.12.2006r. (%)	31.12.2005r. (%)
marża brutto	relacja wyniku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży ogółem	17,17%	22,39%
marża netto	relacja wyniku netto do przychodów ze sprzedaży ogółem	35,46%	23,77%
rentowność kapitałów własnych ROE	relacja wyniku netto do kapitału własnego	40,41%	31,36%
rentowność majątku ROA (wskaźnik intensywności wykorzystania majątku)	relacja wyniku netto do aktywów ogółem	31,74%	23,26%



20.2 Bilans

Suma bilansowa na dzień 31.12.2006 r. wynosiła 113.585 tys. zł, co oznacza wzrost o 13.725 tys. zł (o 13,74%) w stosunku do 31.12.2005 r.

Bilans	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)
Aktywa razem	113 585	99 860
Aktywa trwałe	79 157	64 605
Aktywa obrotowe	34 428	35 255
Pasywa razem	113 585	99 860
Kapitał własny	89 206	74 070
Zobowiązania	24 379	25 790

20.2.1 Aktywa trwałe i obrotowe

Wartość aktywów spółki na dzień 31.12.2006 r. wynosiła 113.585 tys. zł.

W ogólnej strukturze aktywów przeważają aktywa trwałe, które stanowią 69,69% ogólnej wartości aktywów. Wzrosły one w stosunku do 31.12.2005 r. o 14.552 tys. zł do poziomu 79.157 tys. zł.

Główne zmiany w ramach aktywów trwałych dotyczyły:

- wzrostu rzeczowych aktywów trwałych o 8.400 tys. zł,
- wzrostu długoterminowych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży o 1.724 tys. zł (na saldo tej kwoty wpływ miała po stronie spadku sprzedaż akcji FAP PAFAL SA i APATOR Metrix SA w celu umorzenia oraz po stronie wzrostu: zakup akcji APATOR Mining od Skarbu Państwa i akcji APATOR Metrix SA od osób fizycznych),

Aktywa trwałe	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)	dynamika (%)	struktura 2006 r. (%)
Wartości niematerialne	2 611	2 117	123,33	3,30
Rzeczowe aktywa trwałe	34 890	26 490	131,71	44,08
Nieruchomości inwestycyjne	0	0	-	-
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych konsolidowane metodą praw własności	0	0	-	-
Długoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	35 973	34 249	105,03	45,45
Inne inwestycje długoterminowe w jednostkach powiązanych	3 275	0	-	4,14
Udzielone pożyczki długoterminowe	640	0	-	0,81
Należności długoterminowe	86	166	51,81	0,11
Inne długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	0	-	-
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 682	1 583	106,25	2,12
Suma	79 157	64 605	122,52	100,00

Aktywa obrotowe na koniec roku obrotowego 2006 wynoszą 34.428 tys. zł i stanowią 30,31% aktywów ogółem.

Zmniejszyły się one w stosunku do 31.12.2005 r. o 827 tys. zł. Zmiany dotyczyły głównie:

- braku zarówno krótkoterminowych aktywów finansowych przeznaczonych do sprzedaży jak i krótkoterminowych aktywów finansowych przeznaczonych do obrotu, podczas gdy ich wartość w poprzednim roku wynosiła odpowiednio 3.732 tys. zł (wartość akcji PAFAL SA sprzedanych tej spółce w styczniu 2006 r.) i 922 tys. zł,
- wzrostu wartości zapasów o 1.632 tys. zł – o 23,35% więcej niż w 2005 roku,
- wzrostu należności z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych o 1.289 tys. zł (nadpłata podatku dochodowego powstała tytułem uzyskania dywidendy od spółek zależnych, od której podatek został zapłacony w formie ryczałtu),
- wzrostu należności z tytułu dostaw i usług o 723 tys. zł.

Aktywa obrotowe	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)	dynamika (%)	struktura na 31 grudnia 2006 (%)
Zapasy	8 620	6 988	123,35	25,04
Należności z tytułu dostaw i usług	21 608	20 885	103,46	62,76
Należności z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych	2 141	852	251,29	6,22
Przedpłaty - zaliczki na zakup usług	14	53	26,42	0,04
Pozostałe należności krótkoterminowe	297	295	100,68	0,86
Krótkoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	0	3 732	0,00	0,00
Krótkoterminowe aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	0	922	0,00	0,00
Udzielone pożyczki krótkoterminowe	23	0	-	0,07
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	665	820	81,10	1,93
Rozliczenia międzyokresowe	1 060	708	149,72	3,08
Aktywa trwałe zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	0	0	-	0,00
Aktywa obrotowe	34 428	35 255	97,65	100,00

Wzrost poziomu zapasów związany jest głównie ze wzrostem produkcji w toku (o 1.059 tys. zł) i wyrobów gotowych.

Cykl obrotu materiałami wynosił 24 dni, cykl produkcji w toku 15 dni a cykl wyrobów gotowych 6 dni (cykle liczone wg stanu na 31.12.2006 r.).

Stan zapasów	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)	dynamika (%)	struktura na 31 grudnia 2006 (%)
Materiały	2 359	2 439	96,72	27,37
Produkcja w toku	3 809	2 750	138,51	44,19
Wyroby gotowe	1 624	1 277	127,17	18,84
Towary	757	494	153,24	8,78

Zaliczki na dostawy	71	28	253,57	0,82
Zapasy ogółem	8 620	6 988	123,35	100,00

Stan należności netto na 31.12.2006 r. wyniósł 24.146 tys. zł (w tym tylko 86 tys. zł stanowiły należności długoterminowe) i zwiększył się o 1.895 tys. zł (o 8,52%) w stosunku do 31.12.2005 r. Główną pozycję w należnościach ogółem stanowią należności bieżące nieprzeterminowane w wysokości 17.468 tys. zł, które w porównaniu do roku 2005 zostały obniżone o 1.418 tys. zł (o 7,51%).

Należności przeterminowane powyżej 1 miesiąca wynoszą 1.152 tys. zł i w stosunku ubiegłego roku zmalały o 78 tys. zł (o 6,34%).

Stan należności	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)	dynamika (%)	struktura na 31 grudnia 2006 (%)
Należności z tytułu dostaw i usług	21 608	20 885	103,46	89,49
Należności bieżące	17 468	18 886	92,49	72,34
Należności przeterminowane do 1 miesiąca	3 568	1 561	228,57	14,78
Należności przeterminowane od 1 miesiąca do 3 miesięcy	496	408	121,57	2,05
Należności przeterminowane od 3 miesięcy do 6 miesięcy	82	85	96,47	0,34
Należności przeterminowane od 6 miesięcy do 1 roku	9	17	52,94	0,04
Należności przeterminowane powyżej 1 roku	565	720	78,47	2,34
Odpisy aktualizujące wartość należności z tytułu dostaw i usług	-580	-792	73,23	126,77
Pozostałe należności	2 538	1 366	185,80	10,51
Należności z tytułu sprzedaży udziałów - długoterminowe	90	180	50,00	0,37
Należności z tytułu sprzedaży udziałów - krótkoterminowe	90	150	60,00	0,37
Należności z tytułu podatku VAT	671	236	284,32	2,78
Należności z tytułu podatku od osób prawnych	1 470	616	238,64	6,09
Inne należności	207	145	142,76	0,86
Przedpłaty - zaliczki na zakup usług	14	53	26,42	0,06
Roszczenia sporne	75	73	102,74	0,31
Wycena należności - wartość bieżąca	-4	-14	28,57	-0,02
Odpisy aktualizujące wartość pozostałych należności	-75	-73	102,74	-0,31
Należności ogółem	24 146	22 251	108,52	100,00

20.2.2 Pasywa - kapitały i zobowiązania

Kapitał własny na 31.12.2006 r. wyniósł 89.206 tys. zł i zwiększył się o 15.136 tys. zł w stosunku do 31.12.2005 r. w wyniku znaczącego wzrostu:

- kapitału zapasowego o 2.865 tys. zł,
- kapitału z aktualizacji wyceny o 6.169 tys. zł,
- wyniku finansowego bieżącego okresu o 12.819 tys. zł.

Wyszczególnienie	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)	dynamika (%)	struktura na 31 grudnia 2006 (%)
Kapitał podstawowy	3 529	3 529	100,00	3,96
Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji własnych powyżej ich wartości nominalnej	15 142	15 142	100,00	16,97
Pozostały kapitał zapasowy	40 208	37 343	107,67	45,07
Kapitał z aktualizacji wyceny	6 279	110	5708,18	7,04
Akcje/udziały własne	0	0	-	0,00
Kapitały rezerwowe	0	0	-	0,00

Wyszczególnienie	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)	dynamika (%)	struktura na 31 grudnia 2006 (%)
Kapitał z wyceny transakcji zabezpieczających oraz różnice kursowe z konsolidacji	0	0	-	0,00
Ujęte bezpośrednio w kapitale kwoty dotyczące aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży	0	0	-	0,00
Niepodzielony wynik finansowy	0	2 096	-	0,00
Wynik finansowy bieżącego okresu	36 048	23 229	155,19	40,41
Odpisy z wyniku finansowego bieżącego roku	-12 000	-7 379	- 62,62	-13,45
Kapitał własny	89 206	74 070	120,43	100,00

Łączne zobowiązania spółki APATOR SA na 31.12.2006 r. wynosiły 24.379 tys. zł i spadły o 1.411 tys. zł w stosunku do 31.12.2006 r.

Największe zmiany nastąpiły w ramach spadku krótkoterminowych kredytów i pożyczek o 3.143 tys. zł (o 31,43%).

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług wzrosły z poziomu 4.152 tys. zł w 2005 roku do poziomu 5.085 tys. zł na koniec 2006 roku.

Wyszczególnienie	31.12.2006 r. (w tys. zł)	31.12.2005 r. (w tys. zł)	dynamika (%)	struktura na 31 grudnia 2006 (%)
Zobowiązania długoterminowe	6 102	5 821	104,83	25,03
Długoterminowe kredyty i pożyczki	0	0	-	0,00
Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe	0	0	-	0,00
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	0	0	-	0,00
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 324	1 203	110,06	5,43
Rezerwy na zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	4 778	4 618	103,46	19,60
Pozostałe rezerwy długoterminowe	0	0	-	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	18 277	19 969	91,53	74,97
Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	6857	10 000	68,57	28,13
Pozostałe krótkoterminowe zobowiązania finansowe	1	0	-	0,00
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	5 085	4 152	122,47	20,86
Zobowiązania z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych	2 440	2 370	102,95	10,01
Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	335	405	82,72	1,37
Zaliczki otrzymane	0	0	-	0,00
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	1 387	1 549	89,54	5,69
Rezerwa na zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	1 283	895	143,35	5,26
Rezerwy krótkoterminowe	889	598	148,66	3,65
Zobowiązania związane z aktywami trwałymi zaklasyfikowanymi jako przeznaczone do sprzedaży	0	0	-	0,00
Zobowiązania ogółem	24 379	25 790	94,53%	100,00

Na dzień 31 grudnia 2006 roku spółka APATOR SA posiadała następujące kredyty oraz zobowiązania pozabilansowe:

- kredyt w Banku Handlowym w Warszawie SA - limit 7.000 tys. zł, wykorzystanie 1.823 tys. zł,
- kredyt w Raiffeisen Bank Polska S.A. - limit 1.500 tys. zł, wykorzystanie 33 tys. zł,
- kredyt rewalwingowy w Raiffeisen Bank Polska S.A.
z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności - limit 5.000 tys. zł, wykorzystanie 5.000 zł,
- gwarancja - 118 tys. zł,
- akredytywa - 833 tys. zł.

20.3 Rachunek przepływów finansowych

Spółka APATOR SA posiada za 2006 r. dodatnie przepływy finansowe z działalności operacyjnej: 15.393 tys. zł oraz z działalności inwestycyjnej: 14.871 tys. zł. Dodatkowo przepływy z działalności operacyjnej świadczą o tym, iż spółka generuje środki ze swojej podstawowej działalności. Ponadto spółka tworzy także środki pieniężne z działalności inwestycyjnej. Nie wynika to jednak ze zbycia majątku spółki, lecz z wcześniejszych inwestycji w zakup podmiotów, które teraz generują spółce APATOR SA przychody w

postaci dywidend (+22.446 tys. zł). Z kolei działalność finansowa prezentuje ujemne przepływy na kwotę - 30.422 tys. zł. Jest to związane głównie z wypłatą akcjonariuszom spółki dywidendy w wysokości 27.080 tys. zł i saldem w wysokości -3.143 tys. zł z tytułu zaciągnięcia i spłaty kredytów spółki. W wyniku wyżej przedstawionych przepływów stan środków pieniężnych na koniec roku ukształtował się w wysokości +663 tys. zł.

21. Informacje o toczących się postępowaniach, dotyczących zobowiązań lub wierzytelności spółki APATOR SA

W prezentowanym okresie przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej nie toczyły się postępowania dotyczące zobowiązań lub wierzytelności APATOR SA lub jednostek od niego zależnych, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych APATOR SA.

22. Informacje o nietypowych transakcjach zawieranych z podmiotami powiązanymi

W okresie 2006 r. spółka APATOR SA prowadziła typowe transakcje z podmiotami powiązanymi. Wynikały one z bieżącej działalności operacyjnej lub z powiązań kapitałowych (dywidendy).

Jedyną nietypową transakcją było nabycia od APATOR SA przez FAP PAFAL SA 143.000 akcji własnych w celu umorzenia w dniu 27.01.2006 r. za kwotę 4.004 tys. zł.

23. Prognoza wyników finansowych na 2006 rok

Spółka APATOR SA nie publikuje jednostkowej prognozy wyników finansowych z uwagi na duże znaczenie grupy kapitałowej oraz powiązania jakie zachodzą w zakresie sprzedaży pomiędzy podmiotem dominującym oraz spółką:

- APATOR-KFAP Sp. z o.o. w zakresie ciepłomierzy,
- APATOR Mining Sp. z o.o. w zakresie aparatury górniczej,
- FAP Pafal SA w zakresie kredytowych elektronicznych liczników energii elektrycznej.

Powyższe powiązania są eliminowane w trakcie konsolidacji zarówno od strony przychodów jak i kosztów, eliminowane są również wzajemne powiązania w zakresie dywidend.

Prognoza skonsolidowanych wyników Grupy APATOR jest publikowana.

Prognoza skonsolidowanych wyników finansowych Grupy APATOR na 2006 rok została podana w dniu 28 lutego 2006 a następnie skorygowana w dniu 29 grudnia 2006 r. i kształtuje się następująco:

- skonsolidowane przychody ze sprzedaży ogółem: 300 mln zł;
- skonsolidowany zysk na sprzedaży: 42 mln zł
- skonsolidowany zysk netto: 41 mln zł,
- skonsolidowany zysk netto na akcję: 1,43 zł.

Realizacja prognozy wyników finansowych Grupy APATOR na 2006 rok przedstawia się następująco:

Wyszczególnienie	Prognoza 2006 r.	I-IV kw. 2006 r.	Zaawansowanie realizacji prognozy (%)
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (tys. zł)	300 000	292 523	97,51%
Zysk na sprzedaży (tys. zł)	42 000	42 786	101,87%
Zysk netto (tys. zł)	41 000	37 736	92,04%
Zysk netto na akcję (zł)	1,43	1,32	92,31%

24. Prognoza wyników finansowych na 2007 rok

Prognoza skonsolidowanych wyników finansowych Grupy APATOR na 2007 rok została podana w dniu 17 marca 2007 roku i kształtuje się następująco:

- skonsolidowane przychody ze sprzedaży ogółem: 320 mln zł;
- skonsolidowany zysk netto: 38-41 mln zł,
- skonsolidowany zysk netto na akcję : 1,32 – 1,43 zł.

Toruń, dnia 15 marca 2007 roku

Janusz Niedźwiecki

Piotr Skrzyński

Prezes Zarządu APATOR S.A.

Członek Zarządu APATOR SA