



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU ELEKTROTIM S.A.

Z DZIAŁALNOŚCI W ROKU 2006

Wrocław, kwiecień 2007r.

SPIS TREŚCI

	Strona
1. Wprowadzenie	5
1.1. Podstawa prawna	5
1.2. Dane ogólne o Spółce	5
1.3. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)	6
2. Zagadnienia korporacyjne.	
2.1. Władze Spółki	6
2.1.1. Walne Zgromadzenie	6
2.1.2. Rada Nadzorcza - zmiany w składzie osób nadzorujących Spółki w ciągu ostatniego roku obrotowego,	6
2.1.3. Zarząd	7
2.2. Akcjonariat.	8
2.3. Informacje o nabyciu akcji własnych	8
2.4. Informacje o znanych Spółce umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy;	8
2.5. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki, wraz z opisem tych uprawnień;	8
2.6. Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje Spółki;	9
2.7. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji Spółki oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Spółki, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących	10
2.8. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki	10
2.9. Wszelkie umowy zawarte między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie;	10
2.10. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Spółką w przedsiębiorstwie Spółki,	11
2.11. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych	12
3. Sytuacja w gospodarce polskiej w roku 2006.	12
4. Działalność Spółki w 2006 roku.	13
4.1. Zdarzenia istotne wpływające na działalność Spółki	13
4.2. Oferta Spółki - grupy produktowe	13
4.3. Sprzedaż	15
4.3.1. Główni odbiorcy	15
4.3.2. Produktowa struktura sprzedaży	15
4.3.3. Terytorialna struktura sprzedaży	15
4.3.4. Segmentowa struktura sprzedaży	16
4.3.5. Sezonowość sprzedaży	16
4.3.6. Ryzyko uzależnienia się od odbiorców.	17
4.4. Zaopatrzenie	18
4.4.1. Polityka zaopatrzenia	18
4.4.2. Główni dostawcy	18

4.4.3.	Ryzyko uzależnienia się od dostawców	18
4.5.	Znaczące umowy dla działalności Spółki	19
4.5.1.	Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami	25
4.5.2.	Umowy ubezpieczenia	26
4.5.3.	Istotne umowy współpracy (dostawy/sprzedaży)	27
4.5.4.	Umowy kooperacji (licencje, umowy partnerskie)	27
4.6.	Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik;	28
4.7.	Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami	28
4.8.	Opis transakcji z podmiotami powiązanymi	28
4.9.	Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach;	28
4.10.	Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Spółki;	30
4.11.	Opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem	31
5.	Sytuacja dochodowa i majątkowa Spółki.	31
5.1.	Aktualna i przewidywana sytuacja dochodowa – rachunek zysków i strat	31
5.2.	Aktualna i przewidywana sytuacja majątkowa - bilans	32
5.3.	Przepływy pieniężne	33
5.4.	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok;	33
5.5.	Wybrane wskaźniki	34
5.5.1.	Rentowność sprzedaży netto w ELEKTROTIM SA w latach 2003-2006	34
5.5.2.	Rentowność aktywów i kapitału własnego w latach 2003 – 2006	34
5.5.3.	Rotacja należności, zobowiązań i zapasów w latach 2003-2006	35
6.	Personel i świadczenia socjalne.	36
6.1.	Personel	36
6.1.1.	Zatrudnienie i struktura zatrudnienia.	36
6.1.2.	Fluktuacja personelu.	36
6.2.	Średnia płaca w Spółce	37
6.3.	Systemy wynagradzania	38
6.4.	Stan BHP w Spółce.	37
6.5.	Świadczenia socjalne.	38
6.6.	Szkolenia	38
7.	Ochrona środowiska w Spółce.	38

8. Rozwój i inwestycje.	39
8.1. Charakterystykę zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Spółki	39
8.1.1. Tendencje	39
8.1.2. Strategia Spółki	41
8.2. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności;	41
8.3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.	43
8.4. Przewidywany rozwój Spółki	44
 9. Wybrane czynniki ryzyka.	 46
9.1. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka:	46
9.1.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność	46
9.1.1.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną	46
9.1.2. Czynniki ryzyka związane bezpośrednio z działalnością Spółki.	46
9.1.2.1. Ryzyko związane z procesem produkcyjnym.	46
9.1.2.2. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń.	47
9.1.2.3. Ryzyko zmian tendencji rynkowych	47
9.1.2.4. Ryzyko kursu walutowego	47
9.1.2.5. Ryzyko związane z zobowiązaniami gwarancyjnymi	47
9.1.2.6. Ryzyko związane z niezapłaceniem należności przez odbiorcę.	48
9.1.2.7. Ryzyko niewykonania prognozy	48
9.2. Informacje o przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.	48
 10. Informacje o umowie zawartej z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych oraz wysokości otrzymanych lub należnych wynagrodzeń;	 49
 11. Podsumowanie	 50

1. Wprowadzenie.

Spółka ELEKTROTIM S.A. została zawiązana w dniu 13.11.1998 roku. W dniu tym, w siedzibie Spółki TIM S.A. przy ul. Metalowców 25 przed notariuszem Marią Gomułkiewicz stawili się założyciele Spółki w celu podpisania aktu założycielskiego – Akt Notarialny Repertorium A nr 3781/98.

Założycielami Spółki ELEKTROTIM S.A. byli: Spółka TIM S.A. oraz 12 osób fizycznych.

Spółka rozpoczęła działalność z dniem 01.01.1999r.

1.1. Podstawa prawna

Sprawozdanie z działalności Zarządu ELEKTROTIM S.A. w roku 2006 zostało opracowane w oparciu o:

- a) art. 395 § 2 ust. 1 oraz art. 393 ust. 1 Kodeksu Spółek Handlowych z dnia 15.09.2000r. (Dz. U. z 2000r. nr 94, poz. 1037 z póź. zm.),
- b) ustawę o rachunkowości z dnia 29.09.1994r. (Dz. U. z 2002r. nr 76, poz. 694 z póź. zm.),
- c) § 95 pkt 5 i pkt 6 Rozporządzenia Min. Finansów z dnia 19.10.2005r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. z 2005r. nr 209, poz. 1744).
- d) Statut ELEKTROTIM S.A.

Niniejsze sprawozdanie podlega ocenie przez Radę Nadzorczą ELEKTROTIM S.A. (art. 382 § 3 Kodeksu Spółek Handlowych i § 24 ust. 2 pkt. 2 Statutu Spółki).

1.2. Dane ogólne o Spółce

Firma spółki brzmi: **ELEKTROTIM Spółka Akcyjna**

Spółka może używać skrótu firmy: **ELEKTROTIM S.A. i ET S.A.**

Podstawa prawna działania: **Kodeks spółek handlowych**

Forma prawna: **spółka akcyjna**

REGON 931931108

NIP 894-24-60-042

Spółka została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia Fabrycznej, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000035081.

1.2.1. Adres siedziby Spółki

Siedzibą spółki jest miasto **Wrocław**

Adres spółki: **ulica Stargardzka 8**

54-156 Wrocław

tel. (071) 352-13-41, (071) 351-40-70

fax (071) 351-48-39

e-mail : sekretariat@elektrotim.pl

www.elektrotim.pl

1.2.2. Biuro handlowe

Spółka posiada wg stanu na dzień 31.12.2006 roku następujące biura handlowe:

- a) Warszawa, ul. Meander 22, lokal 7, tel. (022) 408 29 12,
- b) Gliwice, ul. Toszecka 102, tel., fax (032) 301 94 63

1.2.3. Przedmiot działalności

Zgodnie z § 7 Statutu, przedmiotem działalności Spółki jest prowadzenie wszelkiej działalności budowlanej i usługowej, produkcyjnej, handlowej, a w szczególności:

- 1) budownictwo (PKD 45);
- 2) produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych (PKD 28.1);
- 3) produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana (PKD 31);
- 4) produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych i innego przeznaczenia, z wyjątkiem sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi (PKD 33.2);
- 5) produkcja systemów do sterowania procesami przemysłowymi (PKD 33.3);
- 6) transport, gospodarka magazynowa i łączność (PKD Sekcja I);
- 7) obsługa nieruchomości, wynajem, nauka i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej (PKD Sekcja K);
- 8) handel hurtowy i komisowy, z wyjątkiem handlu pojazdami mechanicznymi i motocyklami (PKD 51);
- 9) usługi w zakresie pozostałego pośrednictwa finansowego (PKD 65.2);
- 10) kształcenie ustawiczne dorosłych i pozostałe formy kształcenia, gdzie indziej niesklasyfikowane (PKD 80.42.B);
- 11) gospodarowanie odpadami (PKD 90.02.Z); oraz
- 12) działalność sanitarna i pokrewna (PKD 90.03.Z).

1.3. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach).

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

2. Zagadnienia korporacyjne

2.1. Władze Spółki

2.1.1. Walne Zgromadzenie

Kapitał zakładowy ELEKTROTIM S.A. na dzień 31.12.2006r. wynosił 6.000.00,00 zł i był podzielony na 5.206.333 akcji na okaziciela serii A w cenie nominalnej 1,00 zł każda oraz na 793.667 akcji na okaziciela serii B w cenie nominalnej 1,00 zł każda.

2.1.2. Rada Nadzorcza - zmiany w składzie osób nadzorujących Spółki w ciągu ostatniego roku obrotowego.

W okresie od 01.01.2006r. do 12.05.2006r. w Spółce funkcjonowała Rada Nadzorcza powołana na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy w dniu 12.05.2001r. Uchwałami nr 15/01 i 16/01. Jej kadencja upłynęła z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia

Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2005 tj. w dniu 13.05.2006r. co zostało stwierdzone Uchwałą WZA nr 16/06.

W tym okresie w skład Rady Nadzorczej wchodziły następujące osoby:

Przewodniczący	Krzysztof Folta.
Członkowie:	Janusz Rybka, Mirosław Nowakowski, Jan Walulik, Krzysztof Wieczorkowski.

W okresie od 13.05.2006r. do 25.01.2007r. w Spółce funkcjonowała Rada Nadzorcza powołana na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy w dniu 13.05.2006r. Uchwałami od nr 17/06 do 21/06.

W tym okresie w skład Rady Nadzorczej wchodziły następujące osoby:

Przewodniczący	Krzysztof Folta.
Członkowie:	Robert Machała, Mirosław Nowakowski, Jan Walulik, Krzysztof Wieczorkowski.

Kadencja ww. Rady Nadzorczej upływa z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2006.

W dniu 26.01.2007r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Uchwałą nr 1/NWZA nr 1/2007 stwierdziło wygaśnięcie mandatów Pana Mirosława Nowakowskiego oraz Pana Krzysztofa Wieczorkowskiego.

Akcjonariusze Spółki, Uchwałą nr 2/NWZA nr 1/2007 oraz Uchwałą nr 3/NWZA nr 1/2007 z dnia 26.01.2007r., powołali na Członków Rady Nadzorczej Panów Janusza Rybkę oraz Zdzisława Gajkę, na wspólną, z pozostałymi Członkami Rady Nadzorczej powołanymi na Walnym Zgromadzeniu w dniu 13.05.2006r., kadencję, która wygasa z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2006.

Od dnia 26.01.2007r. w Spółce funkcjonuje następujący skład osobowy Rady Nadzorczej:

Przewodniczący	Krzysztof Folta.
Członkowie:	Robert Machała, Janusz Rybka Jan Walulik, Zdzisław Gajek.

2.1.3. Zarząd

ELEKTROTIM S.A. w roku 2006 był kierowany przez Zarząd w składzie:

Prezes Zarządu	Andrzej Diakun
Wiceprezes Zarządu	Artur Wójcikowski

powołany przez Radę Nadzorczą w dniu 14.05.2005 roku Uchwałą nr 12/RN/05.

Kadencja Zarządu upływa wraz z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok 2006.

2.2. Akcjonariat

Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki, wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu - stan na dzień 31.12.2006r.

Imię / Nazwisko	Liczba akcji zwykłych na okaziciela serii A i B	Udział procentowy w kapitale zakładowym (i głosach na WZA)
Krzysztof Wieczorkowski	1.908.685	31,8
Krzysztof Folta	1.525.838	25,4
Mirosław Nowakowski	709.790	11,8
Ewa Folta	487.814	8,1
Jan Walulik	427.938	7,1

2.3. Informacje o nabyciu akcji własnych

W roku 2006 Spółka nie nabyła akcji własnych.

2.4. Informacje o znanych Spółce umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Uchwałą nr 2/NWZA nr 1/2006 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia ELEKTROTIM S.A. z dnia 05.10.2006 roku w sprawie przyjęcia założeń Programu Motywacyjnego w Spółce oraz Uchwałą nr 25/RN/II/06 Rady Nadzorczej ELEKTROTIM S.A. z dnia 06.11.2006r. przyjmującą Regulamin Programu Motywacyjnego 2007-2009, Spółka wprowadziła Program Motywacyjny 2007-2009.

Skutkiem wdrożenia Programu Motywacyjnego 2007-2009 będzie wyemitowanie w latach: 2009, 2010, 2011 łącznie 300 tysięcy akcji serii C w transzach po 100 tysięcy sztuk akcji w każdym roku. Akcje serii C będą obejmowane w zamian za warranty subskrypcyjne serii A, które osoby uprawnione, spełniające warunki określone w Regulaminie Programu Motywacyjnego 2007-2009, będą mogły nabywać w latach 2008-2010 na podstawie zawartych umów opcji. Pierwsze umowy zostały zawarte w dniu 29.12.2006r. i dotyczą pierwszej transzy warrantów subskrypcyjnych w łącznej ilości 100.000 sztuk.

2.5. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki, wraz z opisem tych uprawnień;

Żaden z akcjonariuszy posiadający akcje ELEKTROTIM SA nie ma specjalnych uprawnień kontrolnych w stosunku do Spółki.

2.6 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje Spółki;

Akcjonariusze posiadający Akcje Spółki serii A i/lub Akcje serii B na dzień 24.11.2006r. stanowiące udział powyżej 5% w kapitale zakładowym zawarli z Domem Maklerskim PKO BP SA (Oferującym akcje serii D) w formie pisemnej umowę w ramach której zobowiązali się, iż w terminie od 05.12.2006r. do dnia 14.03.2008 roku włącznie, bez pisemnej zgody Oferującego

- nie dokonają sprzedaży żadnej z 4.950.275 sztuk posiadanych Akcji serii A i B;
- nie obciążą żadnej z 4.950.275 sztuk posiadanych Akcji serii A i B;
- nie będą zawierać żadnych umów, które dotyczyłyby zbycia lub obciążenia żadnej z 4.950.275 sztuk posiadanych Akcji serii A i B.

Akcje będące przedmiotem ww. umów stanowią 82,5% kapitału zakładowego wg stanu na dzień 24.11.2006r.

Akcjonariusze posiadający Akcje serii A i/lub Akcje serii B, których udział w kapitale zakładowym jest większy niż 5%, zawarli umowy zakazu sprzedaży akcji typu „lock-up”. W przypadku jednego z akcjonariuszy przedmiotowa umowa nie dotyczy całkowitego zakazu sprzedaży 100% akcji serii A i/lub B - tylko większej części posiadanego pakietu tj. 84,33% Akcji serii A i/lub Akcji serii B tego akcjonariusza. Stąd Akcje będące przedmiotem ww. umów stanowią 82,5% kapitału zakładowego wg stanu na dzień 24.11.2006r., chociaż całkowity udział akcjonariuszy posiadających powyżej 5% udziału w kapitale zakładowym wynosi 84,33% na dzień 24.11.2006r.

Tabela. Akcjonariusze, z którymi podpisano umowy lock-up.

Imię / Nazwisko	Liczba akcji w posiadaniu (Akcje serii A oraz B)	Udział w kapitale przed emisją akcji serii D [%]	Liczba akcji objętych umową lock-up (Akcje serii A oraz B)	Udział w kapitale przed emisją akcji serii D [%]
Krzysztof Wieczorkowski	1.908.685	31,8	1.908.685	31,8
Krzysztof Foltą	1.525.838	25,4	1.525.838	25,4
Mirosław Nowakowski	709.790	11,8	600.000	10,0
Ewa Foltą	487.814	8,1	487.814	8,1
Jan Walulik	427.938	7,1	427.938	7,1

Dom Maklerski PKO BP SA (Oferujący) może zezwolić na wcześniejsze zbycie akcji będących przedmiotem wyżej określonej umowy na pisemny wniosek Akcjonariusza.

Nie występują żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje Spółki.

2.7. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji Spółki oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Spółki, będących w posiadaniu Zarządu oraz Rady Nadzorczej

Stan na 31.12.2006r.

Nazwisko i imię oraz funkcja	Liczba akcji zwykłych na okaziciela serii A i B Spółki	Udział procentowy w kapitale zakładowym Spółki (i głosach na WZA)
Andrzej Diakun – Prezes Zarządu	232.248	3,87
Artur Wójcikowski – Wiceprezes Zarządu	112.901	1,88
Folta Krzysztof – Przewodniczący Rady Nadzorczej	1.525.838	25,43
Rybka Janusz – członek Rady Nadzorczej	28.361	0,47
Walulik Jan – członek Rady Nadzorczej	427.938	7,13

2.8. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki

W roku 2006 nie nastąpiły żadne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Spółki.

2.9. Wszelkie umowy zawarte między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie;

Członkowie Zarządu są zatrudnieni przez Spółkę na podstawie umów o pracę.

Umowy o pracę z Panem Andrzejem Diakunem - Prezesem Zarządu – Dyrektorem Naczelnym oraz Panem Arturem Wójcikowskim – Wiceprezesem Zarządu – Dyrektorem Finansowym nie przewidują szczególnych świadczeń wypłacanych w chwili rozwiązania stosunku pracy z powyższymi osobami. Członkowie Zarządu nie są stronami umów o zakazie konkurencji po ustaniu stosunku pracy.

Umowa o pracę zawarta z Panem Andrzejem Diakunem, Prezesem Zarządu – Dyrektorem Naczelnym przewiduje, iż strony umowy mogą rozwiązać przedmiotową umowę z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia, jedynie pod warunkiem wcześniejszego odwołania Pracownika z funkcji Prezesa Zarządu lub wygaśnięcia mandatu Prezesa Zarządu.

2.10. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Spółką w przedsiębiorstwie Spółki,

Szczegółowe dane na temat wynagrodzenia (w PLN) otrzymanego przez Andrzeja Diakuna - Prezesa Zarządu w okresie od dnia 1 stycznia 2006 r. do dnia 31 grudnia 2006 r.

Rodzaj wynagrodzenia	2006
Wynagrodzenie zasadnicze	264.000
Premie	200.764,37
Dodatkowe świadczenia	29.820
Łącznie:	494.584,37

Szczegółowe dane na temat wynagrodzenia (w PLN) otrzymanego przez Artura Wójcikowskiego - Wiceprezesa Zarządu w okresie od dnia 1 stycznia 2006 r. do dnia 31 grudnia 2006 r. prezentowane są w tabeli poniżej:

Rodzaj wynagrodzenia	2006
Wynagrodzenie zasadnicze	180.000
Premie	133.842,91
Dodatkowe świadczenia	22.820
Łącznie:	336.662.91

RADA NADZORCZA

Poniższa tabela prezentuje wynagrodzenie (w PLN) otrzymane przez każdego z członków Rady Nadzorczej w okresie od dnia 1 stycznia 2006 r. do dnia 31 grudnia 2006 r.:

Imię i nazwisko	2006
Krzysztof Folta	14.000
Krzysztof Wieczorkowski	7.000
Mirosław Nowakowski	7.000
Janusz Rybka	2.000
Jan Walulik	7.000
Robert Machała	5.000

(Obecnie Panowie Mirosław Nowakowski oraz Krzysztof Wieczorkowski nie są członkami Rady Nadzorczej. W dniu 26 stycznia 2007 roku Walne Zgromadzenie przyjęło rezygnację wyżej wymienionych i powołało do składu Rady Nadzorczej Panów Zdzisława Gajka oraz Janusza Rybkę (Pan Janusz Rybka uprzednio zasiadał w Radzie Nadzorczej Spółki; mandat Pana Janusza Rybki wygaś z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2005 rok, które odbyło się dnia 13 maja 2006 roku).

W 2006 roku członkom Zarządu ani członkom Rady Nadzorczej nie przyznano świadczeń w naturze.

Wyżej wymienionym osobom, w powyższych okresach nie przyznano świadczeń w naturze.

2.11. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych;

Dnia 5 października 2006 r., Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie przyjęcia założeń Programu Motywacyjnego 2007/2009. Osobami uprawnionymi do udziału w Programie Motywacyjnym są Prezes Zarządu i członkowie Zarządu, inni członkowie kadry kierowniczej Spółki oraz pozostali pracownicy, którzy nie zajmują kierowniczego stanowiska, jednakże w ocenie Zarządu w znacznym stopniu przyczyniają się do rozwoju Spółki.

Zgodnie z założeniami Programu Motywacyjnego 2007/2009, Prezesowi Zarządu i członkom Zarządu oraz innym uprawnionym do uczestnictwa w powyższym programie może zostać przyznanych łącznie nie więcej niż 300.000 akcji serii C ELEKTROTIM SA. Akcje serii C będą obejmowane w latach 2009-2011 przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych tj. osoby biorące udział w „Programie Motywacyjnym 2007/2009”. Zgodnie z Regulaminem Programu Motywacyjnego 2007/2009 z osobami uprawnionymi zostały zawarte umowy na rok 2007, w których prawo do objęcia warrantów subskrypcyjnych zostało przyznane warunkowo. Warunki, które zostały zawarte w umowach z pracownikami podlegają kontroli przez Zarząd, który po zamknięciu roku 2007 ustali, która z osób uprawnionych uzyskała prawo do nabycia warrantów subskrypcyjnych. Warunki, które zostały zawarte w umowach z członkami Zarządu podlegają kontroli przez Radę Nadzorczą, która po zamknięciu roku 2007 ustali, kto z członków zarządu uzyskał prawo do nabycia warrantów subskrypcyjnych.

Obsługę programu będzie prowadził podmiot gospodarczy - powiernik - z którym Spółka zamierza zawrzeć stosowną umowę.

3. Sytuacja w gospodarce polskiej w roku 2006.

Zmiana PKB (2006 - 2005)/2005	5,8%
Wskaźnik inflacji (rok poprzedni = 100)	101
WIBOR 12M z dnia 02.01.2006r.	4,60%
*Zmiana % produkcji budowlano-montażowej w 2006 roku	17,5 %
Zmiana produkcji budowlano-montażowej w zakresie instalacji budowlanych (grudzień 2006 do grudnia 2005)	25,8%
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2006 roku (bez nagród z zysku)	2.637,23 zł
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w sektorze przedsiębiorstw w 2006 roku (z nagrodami z zysku)	2.644,16 zł

Ww. dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego, WIBOR - dane na podstawie NBP.

*)Dane wstępne z Głównego Urzędu Statystycznego

4. Działalność Spółki w 2006 roku.

4.1. Zdarzenia istotne wpływające na działalność Spółki w 2006 roku.

W dniu 24 listopada 2006 roku na Nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu, Akcjonariusze podjęli następujące uchwały: Uchwałę nr 1/NWA nr 2/2006 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego poprzez emisję akcji serii D w ramach oferty publicznej, z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz Uchwałę nr 2/NWZA nr 2/2006 w sprawie ubiegania się o dopuszczenie akcji Spółki serii A, B, C i D oraz praw do akcji serii D do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA oraz ich dematerializacji.

Realizując ww. uchwały, Zarząd Spółki, w dniu 8 grudnia 2006r., złożył do Komisji Nadzoru Finansowego, prospekt emisyjny. Komisja Nadzoru Finansowego, decyzją z dnia 14 marca 2007r., zatwierdziła przedmiotowy prospekt emisyjny. W dniach 27 marca – 29 marca 2007r. została przeprowadzona publiczna subskrypcja 3.700.000 sztuk akcji serii D po cenie emisyjnej 18,00 zł za każdą akcję. Akcje były subskrybowane w trzech transzach: w Transzy Inwestorów Instytucjonalnych – 2.600.000 akcji serii D; w Transzy Inwestorów Indywidualnych – 700.000 akcji serii D oraz w Transzy dla Pracowników i Partnerów – 400.000 akcji serii D. Wszystkie akcje zostały objęte oraz przydzielone subskrybentom (po redukcji w Transzy Inwestorów Indywidualnych oraz w Transzy dla Pracowników i Partnerów).

W dniu 11 kwietnia 2007r. miało miejsce pierwsze notowanie praw do akcji serii D na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA.

Obecnie Zarząd Spółki jest na etapie składania wniosku do sądu o zarejestrowanie podwyższonego kapitału zakładowego.

Celem emisji było pozyskania źródeł sfinansowania prorozwojowych zamierzeń inwestycyjnych Spółki.

Powyższe decyzje wytyczyły sposób i kierunki rozwoju ELEKTROTIM S.A. oraz zdeterminowały przyszły charakter akcjonariatu i przyszłą metodę tworzenia struktury akcjonariatu.

4.2. Oferta Spółki - grupy produktowe

Grupy produktowe

Najważniejszymi grupami produktowymi w ofercie Spółki są:

a) Instalacje i sieci elektryczne tj.:

- stacje transformatorowe,
- linie kablowe SN i nn,
- instalacje elektryczne siły i światła w obiektach handlowych, przemysłowych i użyteczności publicznej,
- sygnalizacje świetlne,
- oświetlenie drogowe,
- iluminacje obiektów,
- oświetlenie nawigacyjne lotnisk
- linie światłowodowe.

Produkty te są oferowane przez **Zakład Wykonawstwa.**

b) Systemy automatyki procesowej i elektroenergetycznej tj.:

- wdrożenia w zakresie automatyki procesowej systemów sterowania i wizualizacji,

- wdrożenia w zakresie automatyki elektroenergetycznej
- system do sterowania zachowaniem ryb wędrujących.

Produkty te są oferowane przez **Zakład Automatyki Elektroenergetycznej i Przemysłowej**.

c) Urządzenia elektroenergetyczne tj.:

- rozdzielnice SN typu SM6,
- rozdzielnice nn MCC typu OKKEN,
- rozdzielnice nn do dystrybucji energii elektrycznej typu PRISMA (technologia Schneider Electric),
- typu X-ENERGY (technologia Moeller Electric),
- szafki oświetlenia ulicznego typu SOT-1,
- tablice licznikowe.

Produkty te są oferowane przez **Zakład Produkcji**.

d) Usługi serwisowe tj.:

- eksploatacja sygnalizacji świetlnych,
- inżynieria ruchu drogowego,
- oznakowanie poziome dróg i ulic,
- oznakowanie poziome lotnisk,
- tymczasowa i docelowa organizacja ruchu drogowego,
- obsługa i konserwacja oświetlenia dróg i placów,
- usługowa konserwacja instalacji siły i światła,
- produkcja przycisków mikroprocesorowych,
- sprzedaż czujników radarowych do sygnalizacji świetlnej typu AGD.

Produkty te są oferowane przez **Zakład Eksploatacji**.

e) Instalacje słaboprądowe, tj. projektowanie i wykonawstwo:

- instalacji okablowania strukturalnego,
- instalacji przeciwpożarowych i oddymiania,
- instalacji dźwiękowych systemów ostrzegawczych,
- instalacji włamania i napadu,
- instalacji telewizji przemysłowej,
- instalacji światłowodowych,
- systemów kontroli dostępu,
- systemów rejestracji pracy,
- obwodowych systemów ochrony,
- systemów EiB,
- systemów telekomunikacyjnych.

Produkty te są oferowane przez **Zakład Instalacji Słaboprądowych**.

f) Projekty sieci i instalacji elektroenergetycznych tj. projekty budowlane i wykonawcze oraz dokumentacje powykonawcze:

- sygnalizacji świetlnych,
- oświetlenia dróg, ulic i placów,
- linii elektroenergetycznych kablowych SN i nn,
- instalacji elektrycznych siły i światła dla obiektów przemysłowych i usługowo-handlowych,
- stacji transformatorowych SN i nn,
- iluminacji świątecznych,
- iluminacji obiektów o walorach architektonicznych.

Produkty te są oferowane przez **Pracownię Projektową**.

g) zarządzanie projektami, realizacja zadań wielobranżowych dużej wartości i dużej złożoności. Produkt ten oferuje **Pion Zarządzania Projektami.**

4.3. Sprzedaż

4.3.1. Główni odbiorcy

W roku 2006 największym odbiorcą Spółki była Spółka Arkady Wrocławskie S.A.

Tabela. Główni odbiorcy ELEKTROTIM S.A. w okresie 01-12.2006r. udział w obrotach narastająco.*

L.p.	Nazwa odbiorcy	obroty 2006 r. narastająco (w tys. zł)	Udział %
1.	Arkady Wrocławskie S.A.	13 646	17%
2.	Przedsiębiorstwo Budowlane "CEZBED" Sp. z o.o.	8 127	10%
3.	3M Wrocław Sp. z o.o.	4 817	6%
4.	KGHM Polska Miedź S.A.	3 681	5%
5.	Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A.	3 102	4%
6.	Inne	38 703	47%
7.	Elektrotim S.A.	9 556	12%
	Razem	81 633	100%

*Dane uwzględniają sprzedaż wewnętrzną.

4.3.2. Produktowa struktura sprzedaży

Tabela. Struktura przychodów ze sprzedaży w podziale na główne produkty (w tys. zł)*

Produkt	2006 r.	%
Instalacje i sieci elektryczne	24 883	30%
Systemy automatyki procesowej i elektroenergetycznej	14 405	18%
Urządzenia elektroenergetyczne	10 571	13%
Usługi serwisowe	7 106	9%
Instalacje słaboprądowe	2 861	4%
Projekty sieci i instalacji elektroenergetycznych	1 051	1%
Zarządzanie Projektami	20 753	25%
Razem:	81 633	100%

*Dane uwzględniają sprzedaż wewnętrzną.

Podane wartości przychodów ze sprzedaży uwzględniają sprzedaż głównych produktów Spółki.

Spółka, dzięki dużemu doświadczeniu i znajomości rynków na których funkcjonuje, sprzedaje część swoich produktów w niszach rynkowych uzyskując dzięki temu satysfakcjonującą marżę. Przedstawiciele handlowi Spółki, wnikliwie analizują potrzeby klientów, dopasowują ofertę tak, by produkty miały dla odbiorcy optymalną wartość.

Marża na produkty oraz usługi oferowane przez Spółkę zależy przede wszystkim od okresu w jakim w ciągu roku zawierana jest umowa, od popytu i podaży co uzależnione jest od rynku, od wielkości kontraktu, jego wymagań technicznych i organizacyjnych.

4.3.3. Terytorialna struktura sprzedaży

Produkty oraz usługi oferowane przez ELEKTROTIM S.A. są sprzedawane głównie na rynku krajowym i na tym rynku koncentrują się działania handlowe Spółki. Z punktu widzenia geograficznego sprzedaż Spółka koncentruje się głównie w województwie dolnośląskim, na które przypada 81,9% przychodów. Oprócz tego istotne przychody dla ELEKTROTIM S.A. pochodzą z województwa mazowieckiego oraz wielkopolskiego.

Tabela. Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży Spółki w ujęciu procentowym.

Województwo	2006
Dolnośląskie	81,9%
Mazowieckie	9,6%
Wielkopolskie	2,4%
Śląskie	4,0%
pozostałe	2,1%

4.3.4. Segmentowa struktura sprzedaży

Ze względu na różnorodność oferowanych produktów Spółka działa w różnych segmentach rynku budowlanego.

Tabela. Przychody ze sprzedaży w poszczególnych segmentach rynku budowlanego (w tys zł).*

Sektor budownictwa	2006	%
Przemysłowe i ogólne	49 509	60,6%
Drogowe	20 506	25,1%
Wojskowe	304	0,4%
Hydrotechniczne	6 336	7,8%
Inne	4 978	6,1%
Razem	81 633	100%

*Dane uwzględniają sprzedaż wewnętrzną.

Jak wynika z powyższych danych, w 2006 roku głównym źródłem przychodów był sektor budownictwa przemysłowego i ogólnego. Drugim istotnym źródłem przychodów Spółki było budownictwo drogowe.

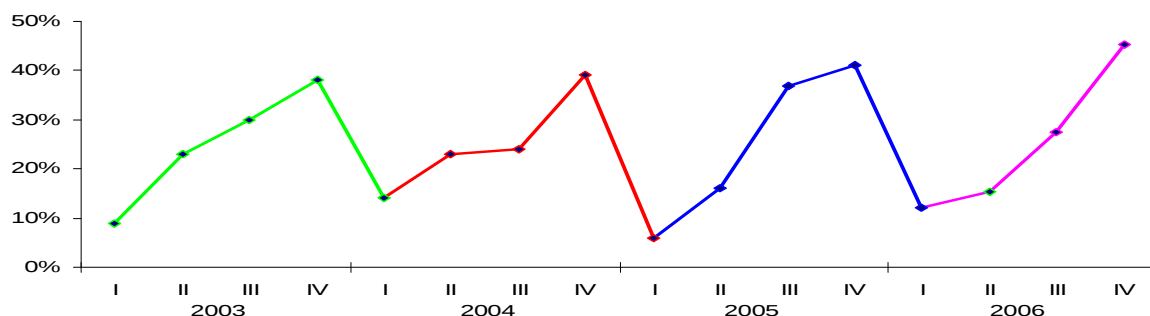
4.3.5. Sezonowość sprzedaży

Przychody ze sprzedaży Spółki ulegają wahaniom w ciągu roku. W ujęciu kwartalnym ELEKTROTIM S.A. odnotowuje najsłabsze wyniki w pierwszym kwartale, kiedy realizuje średnio 10% swoich przychodów. Z kolei największy udział w sprzedaży ma kwartał czwarty, wówczas Spółka realizuje średnio 40% swoich przychodów ze sprzedaży. W trakcie drugiego oraz trzeciego kwartału realizowanych jest średnio odpowiednio 20% oraz 30% przychodów.

Tabela. Sezonowość sprzedaży ELEKTROTIM S.A. (% realizowanych przychodów ze sprzedaży)

Kwartał	2003	2004	2005	2006	Średnio
I	9%	14%	6%	12%	10%
II	23%	23%	16%	15%	19%
III	30%	24%	37%	27%	30%
IV	38%	39%	41%	45%	41%
Razem	100%	100%	100%	100%	100%

Rys. Sezonowość sprzedaży, tj. sprzedaż ELEKTROTIM S.A w danym kwartale do sprzedaży rocznej ELEKTROTIM SA w wartościach netto w latach 2003-2006.



Analiza sezonowości przychodów ze sprzedaży w podziale na poszczególne centra zysków wskazuje podobnie jak dane zaprezentowane powyżej, że w latach 2003 - 2006 występuje istotna różnica pomiędzy sprzedażą, którą zrealizowała spółka w ostatnich kwartałach, a sprzedażą zrealizowaną w pierwszych kwartałach.

Spółka większość przychodów osiąga ze sprzedaży robót budowlano-montażowych. Sezonowość sprzedaży robót budowlano-montażowych jest spowodowana praktyką prowadzenia przedsięwzięć budowlanych przez inwestorów publicznych i prywatnych oraz cyklem realizacji robót budowlanych, na który istotny wpływ mają warunki atmosferyczne. Większość przychodów Spółki ma miejsce w III oraz IV kwartale każdego roku. W celu ograniczenia tego rodzaju sezonowości Spółka wdraża produkty, które nie są wrażliwe na sezonowość.

4.3.6. Ryzyko uzależnienia się od odbiorców.

Spółka stosuje następującą zasadę szacowania ryzyka uzależnienia od odbiorców:

- jeżeli udział sprzedaży do danego odbiorcy w sprzedaży ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi nie więcej niż 5% nie występuje ryzyko uzależnienia od odbiorcy,
- jeżeli udział sprzedaży do danego odbiorcy w sprzedaży ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi więcej niż 5%, lecz nie więcej niż 10% występuje małe ryzyko uzależnienia od odbiorcy;
- jeżeli udział sprzedaży do danego klienta w sprzedaży ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi więcej niż 10%, lecz nie więcej niż 20% występuje średnie ryzyko uzależnienia od odbiorcy;
- jeżeli udział sprzedaży do danego odbiorcy w sprzedaży ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi więcej niż 20% występuje duże ryzyko uzależnienia od odbiorcy.

Powyższe analizy dokonywane są w okresach rocznych.

Według powyższych zasad, w Spółce występuje średnie ryzyko uzależnienia się od firm:

- Arkady Wrocławskie S.A.
- Przedsiębiorstwo Budowlane "CEZBED" Sp. z o.o.

4.4. Zaopatrzenie

4.4.1. Polityka zaopatrzenia

Spółka działając zgodnie z przyjętymi procedurami Systemu Zarządzania Jakością ISO 9001:2000 oraz normami standaryzacyjnymi AQAP 2110:2003, nawiązuje i utrzymuje współpracę z dostawcami, którzy po spełnieniu ściśle określonych wymogów, umieszczani są na liście kwalifikowanych dostawców. Zasadą firmy jest to, że na każdy produkt (materiał, usługę, wyrób) posiada nie mniej niż dwóch dostawców. Takie działanie daje gwarancję świadczenia usług z zachowaniem najwyższych standardów i optymalizuje korzyści wynikające z efektu skali. Wdrożone procedury zakupowe zmniejszają prawdopodobieństwo uzależnienia się od dostawcy i tworzą solidną podstawę do długoterminowej współpracy z dostawcami opartej na poszanowaniu interesów stron.

W 2006r. dostawcami Spółki były m.in. :

1. TIM S.A.
2. Schneider Electric Sp. z o.o.
3. Fega Sp. z o.o.
4. ABB Sp. z o.o.
5. Thorn Lighting Polska Sp. z o.o.
6. Moeller Electric Sp. z o.o.
7. ES-SYSTEM S.A.

4.4.2. Główni dostawcy

Tabela. Główni dostawcy materiałów ELEKTROTIM S.A. w 2006r. udział w obrotach narastająco.

I.p.	Nazwa dostawcy	obroty do 12.2006r. narastająco (w tys. zł)	Udział %
1.	TIM S.A.	7 286	24%
2.	Schneider Electric Polska Sp. z o.o.	5 065	17%
3.	FEGA Poland Sp. z o.o.	2 342	8%
4.	ABB Sp. z o.o.	887	3%
5.	Thorn Lighting Polska Sp. z o.o.	747	3%
6.	Moeller Electric Sp. z o.o.	645	2%
7.	ES-SYSTEM S.A.	616	2%
8.	Inne	12 113	41%
	Razem	29 701	100%

4.4.3. Ryzyko uzależnienia się od dostawców

Spółka przywiązuje dużą wagę do problematyki zaopatrzenia, jako istotnej sfery działalności przedsiębiorstwa, mającej bezpośredni wpływ na koszty jego działalności, jakość i terminowość świadczonych usług, a co za tym idzie pozycji konkurencyjnej na rynku oraz ryzyka uzależnienia się od dostawcy.

W ELEKTROTIM S.A., w celu lepszego kontrolowania źródeł zaopatrzenia oraz minimalizowania ryzyka uzależnienia się od dostawców przyjęto że:

- jeżeli udział zakupów od danego kontrahenta w zakupach ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi nie więcej niż 5 % nie występuje ryzyko uzależnienia od dostawcy;

- jeżeli udział zakupów od danego kontrahenta w zakupach ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi więcej niż 5 %, lecz nie więcej niż 10 % występuje małe ryzyko uzależnienia od dostawcy;
- jeżeli udział zakupów od danego kontrahenta w zakupach ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi więcej niż 10%, lecz nie więcej niż 20% występuje średnie ryzyko uzależnienia od dostawcy;
- jeżeli udział zakupów od danego kontrahenta w zakupach ogółem ELEKTROTIM S.A. wynosi więcej niż 20% występuje duże ryzyko uzależnienia od dostawcy.

Powyższe analizy dokonywane są w okresach rocznych.

Według powyższych zasad, w Spółce występuje duże ryzyko uzależnienia się od dostawcy TIM S.A. i średnie ryzyko uzależnienia się od dostawcy Schneider Electric Polska Sp. z o.o.

4.5. Znaczące umowy dla działalności Spółki

W roku 2006 Spółka zawarła następujące znaczące dla działalności Spółki umowy:

1. W dniu 15 września 2006 r. Spółka zawarła ze Zleceniodawcą umowę („Umowa”), na podstawie której Spółka zobowiązała się wykonać na rzecz Zleceniodawcy prace instalacyjne w zakresie elektryczności, oprzyrządowania i kontroli oraz instalacji bezpieczeństwa. Strony Umowy uzgodniły, że wynagrodzenie Spółki za wykonanie Inwestycji będzie wynosiło kwotę 7.045.345,20 PLN (siedem milionów czterdzieści pięć tysięcy trzysta czterdzieści pięć złotych 20/100) oraz dodatkowo kwotę 223.820,00 PLN (dwieście dwadzieścia trzy tysiące osiemset dwadzieścia złotych) za zakres prac określonych w Umowie jako „Opcjonalny”. Do powyższych kwot zostanie doliczony podatek od towarów i usług w odpowiedniej wysokości. Przedmiot Umowy będzie wykonany przez Spółkę zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz zgodnie z zasadami sztuki budowlanej, a wykonawstwo będzie prowadzone z należytą starannością, natomiast w ramach zabezpieczenia roszczeń z tytułu gwarancji jakości wykonania przedmiotu Umowy Zleceniodawca jest uprawniony do zatrzymania 3% wartości netto każdej z faktury jako Kaucję Gwarancyjną, która – jeśli nie wykorzystana przez Zleceniodawcę – zostanie zwrócona w terminie 7 dni od daty wygaśnięcia 3-letniego okresu gwarancji. Dodatkowo, zgodnie z Umową, Zleceniodawca uprawniony będzie do rekompensaty w wysokości 1% wartości kontraktu za każde pięć dni opóźnienia (przy czym łączna kwota zobowiązań Spółki z tytułu opóźnienia nie może przekroczyć 10% wartości kontraktu netto). Ponadto Umowa zawiera szereg dość szczegółowych postanowień w zakresie możliwości dokonywania podwykonawstwa i współpracy z innymi wykonawcami, dokonywania kontroli jakości i doboru materiałów, odpowiedzialności za roboty wadliwe oraz możliwości wypowiedzenia Umowy.
2. W dniu 28 kwietnia 2006 r. Spółka zawarła z Arkadami Wrocławskimi S.A. („Zleceniodawca”) umowę nr 42/IV/2006/AW („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest budowa i przebudowa infrastruktury drogowej i technicznej we Wrocławiu. Zgodnie z aneksem nr 2 z dnia 25 października 2006 r., zakończenie przez Spółkę realizacji przedmiotu Umowy ma nastąpić: do dnia 30 listopada 2006 r. w zakresie robót związanych z wykonaniem dróg i uruchomieniem ruchu drogowego, do dnia 20 grudnia 2006 r. dla robót związanych z infrastrukturą drogową (chodniki, zieleńce). Wynagrodzenie Spółki, płatne sukcesywnie za wykonane prace, zostało ustalone na kwotę 13.500.000,00 PLN (trzynaście milionów pięćset tysięcy złotych) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Na mocy aneksu nr 2 z dnia 25 października 2006 r. wynagrodzenie Spółki zostało podwyższone do

- kwoty 14.001.673,37 PLN (czternaście milionów jeden tysiąc sześćset siedemdziesiąt trzy złote 37/100) netto powiększonej o należną stawkę podatku od towarów i usług. Spółka udzieliła Zleceniodawcy gwarancji jakości na przedmiot niniejszej Umowy na okres 12 miesięcy w stosunku do zieleni, 36 miesięcy na organizację ruchu docelowego oraz 60 miesięcy na pozostałe roboty objęte przedmiotem Umowy. Termin gwarancji jest liczony od dnia podpisania bezusterkowego protokołu końcowego odbioru. Spółka jest zobowiązana do zapłaty na rzecz Zleceniodawcy kary umownej w przypadku opóźnienia w realizacji przedmiotu Umowy oraz opóźnienia usunięcia wad i usterek w kwocie 10.000,00 PLN (dziesięć tysięcy złotych) za każdy dzień opóźnienia. Zamawiający ma prawo odstąpić od Umowy m.in. gdy Spółka nieterminowo i nieskutecznie usuwa usterki, zaniecha realizacji robót bez żadnej uzasadnionej przyczyny przez okres dłuższy niż 7 dni lub w przypadku stwierdzenia istotnych wad nie nadających się do usunięcia.
3. W dniu 23 sierpnia 2006 r. Spółka zawarła z Budimex Dromex S.A., Oddział Budownictwa Ekologicznego z siedzibą w Olsztynie („Zleceniodawca”), umowę nr 09/2L12/06 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest uruchomienie przez Spółkę całości instalacji elektrycznych, AKPiA i monitoringu wchodzących w zakres zadania: „rozbudowa oczyszczalni ścieków w Brzegu o urządzenia gospodarki osadowej i biogazu”. Do Umowy zostały załączone warunki ogólne wiążące strony poza wprowadzonymi przez nie zmianami. Szczegółowy harmonogram realizacji dostaw przez Spółkę i prac stanowi załącznik do Umowy. Odbiór końcowy przedmiotu Umowy ma nastąpić w dniu 30 czerwca 2007 r. Wynagrodzenie Spółki zostało ustalone na kwotę 320.000,00 EUR (trzysta dwadzieścia tysięcy euro) netto, powiększoną o należną kwotę podatku od towarów i usług. Strony Umowy ustaliły wysokość kary umownej na kwotę 0,1% wynagrodzenia umownego Spółki za każdy dzień opóźnienia w realizacji przedmiotu Umowy oraz usunięcia ujawnionych wad i usterek. Uprawnienia z tytułu rękojmi wygasają po upływie 36 miesięcy licząc od dnia odbioru końcowego przedmiotu Umowy przez Zleceniodawcę. Spółka udziela Zleceniodawcy gwarancji jakości robót stanowiących przedmiot Umowy na okres 26 miesięcy licząc od dnia odbioru końcowego przedmiotu Umowy przez Zleceniodawcę. Zleceniodawca może odstąpić od umowy m.in., gdy Spółka nie wykonuje robót zgodnie z umową lub nienależyście wykonuje swoje zobowiązania umowne lub przerwał realizację robót i nie realizuje ich bez uzasadnionych przyczyn przez okres kolejnych 7 dni roboczych.
4. W dniu 6 lipca 2006 r. Spółka zawarła ze Zleceniodawcą umowę („Umowa”), której przedmiotem jest wykonanie przez Spółkę robót elektrycznych w ramach budowy centrum handlowego. Wynagrodzenie Spółki za wykonanie przedmiotu Umowy zostało ustalone na kwotę 6.783.180 PLN (sześć milionów siedemset osiemdziesiąt trzy tysiące sto osiemdziesiąt złotych) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Termin realizacji przedmiotu Umowy został określony na dzień 31 stycznia 2007 r. Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 0,2% ceny umownej za każdy rozpoczęty dzień zwłoki w wypadku opóźnienia w oddaniu przedmiotu Umowy; ogółem kary umowne nie przekroczą 10% wartości ceny umownej. Spółka udzieliła Zleceniodawcy 3 letniej gwarancji na całość robót. Wskazane okresy gwarancyjne biegają od daty odbioru końcowego całego obiektu. Naruszenie przez Spółkę któregokolwiek z postanowień Umowy może stanowić przyczyną jej wypowiedzenia przez drugą stronę.
5. W dniu 8 czerwca 2006 r. Spółka zawarła z Województwem Dolnośląskim, reprezentowanym przez Marszałka Województwa Dolnośląskiego („Zleceniodawca”) umowę nr DU.BZ.081-234/06 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest wykonanie przez Spółkę robót budowlano – montażowych polegających na wykonaniu i zainstalowaniu

agregatu prądotwórczego wraz z liniami kablowymi oraz oświetlenia terenu szpitala w ramach realizacji zadania inwestycyjnego „adaptacja z rozbudową Dolnośląskiego Centrum Onkologii we Wrocławiu”. Termin wykonania Umowy upływa po 6 miesiącach od dnia zawarcia Umowy. Wynagrodzenie Spółki za wykonanie przedmiotu Umowy zostało ustalone na kwotę 1.289.163,04 PLN (jeden milion dwieście osiemdziesiąt dziewięć tysięcy sto sześćdziesiąt trzy złote 4/100 groszy) netto, powiększoną o obowiązującą stawkę podatku od towarów i usług. Spółka udzieliła Zleceniodawcy 36 miesięcznej gwarancji jakości na przedmiot Umowy. Strony Umowy ustaliły karę umowną w wysokości 0,2% wynagrodzenia umownego netto Spółki za każdy dzień zwłoki w oddaniu przedmiotu Umowy oraz w usunięciu wad i usterek ujawnionych w przedmiocie Umowy. Zleceniodawca może odstąpić od Umowy w przypadku zaistnienia istotnej zmiany okoliczności powodującej, że wykonanie Umowy w całości lub w jej części nie leży w interesie publicznym, czego nie można było przewidzieć w chwili jej zawarcia lub gdy Spółka nie przystąpiła do realizacji przedmiotu Umowy bez uzasadnionych przyczyn oraz nie kontynuuje robót pomimo wezwania Zamawiającego złożonego na piśmie.

6. W dniu 19 czerwca 2006 r. Spółka zawarła z Przedsiębiorstwem Budowlanym „CEZBED” Sp. z o.o. umowę nr 01/164/DC7/DC8/2006 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest wykonanie przez Spółkę instalacji elektrycznych przy rozbudowie Centrum Logistycznego Bielany Wrocławskie związanych z halami DC7 i DC8. Termin zakończenia prac został określony na podstawie aneksu nr 1 z dnia 12 października 2006 r. do umowy na dzień 30 listopada 2006 r. Całkowite wynagrodzenie Spółki za wykonanie przedmiotu Umowy zostało określone na podstawie aneksu nr 1 do umowy na kwotę 1.414.000,00 PLN (jeden milion czterysta czternaście tysięcy złotych) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Spółka udzieliła Zleceniodawcy gwarancji na swoje prace na okres 60 miesięcy od dnia odbioru końcowego a także na urządzenia zgodnie z gwarancjami udzielonymi przez producenta nie mniej jednak niż na okres 12 miesięcy. Odpowiedzialność Spółki z tytułu rękojmi za wady fizyczne wygasa po upływie 5 lat od daty dokonania odbioru końcowego. Zleceniodawca ma prawo odstąpić od Umowy, m.in. gdy Spółka niezasadnie przerwała roboty lub Spółka wykonuje prace niestaranie lub niezgodnie z projektem. Spółka jest zobligowana zapłacić Zleceniodawcy karę umowną w kwocie 0,3% całkowitego wynagrodzenia netto za każdy dzień opóźnienia w wykonaniu przedmiotu Umowy, nie więcej niż 10% wartości umowy netto oraz 0,3% wartości wynagrodzenia netto za każdy dzień zwłoki w usunięciu ujawnionych wad i usterek w przedmiocie Umowy.
7. W dniu 1 czerwca 2006 r. Spółka zawarła z Przedsiębiorstwem Wielobranżowym DWK Export Sp. z o.o. umowę nr 03-6-158 o roboty budowlane („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest wykonanie przez Spółkę instalacji elektrycznej wewnętrznej i zewnętrznej, instalacji pożarowej, okablowania strukturalnego, kontroli dostępu oraz kanalizacji telefonicznej oraz instalacji odgromowej w budynku hali, magazynu chemicznego i portierni na obiekcie fabryki akcesoriów samochodowych Grupa Antolin w Strzelinie. Termin realizacji Umowy został określony na podstawie aneksu nr 3 z dnia 30 października 2006 na dzień 30 listopada 2006 r. Wartość Umowy została określona – zgodnie aneksem nr 1 do umowy – na kwotę 3.074.448,00 PLN (trzy miliony siedemdziesiąt cztery tysiące czterysta czterdzieści osiem złotych) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Spółka udzieliła Zleceniodawcy 36 miesięcznej gwarancji na wykonane prace.
8. W dniu 23 października 2006 r. Spółka zawarła z KGHM Polska Miedź S.A. Oddział Zakłady Wzbogacania Rud („Zleceniodawca”) umowę nr 04-6-153 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest modernizacja przez Spółkę rozdzielni głównych średniego i

- niskiego napięcia w ZWR-R. Termin realizacji zadania został ustalony na dzień 31 stycznia 2007 r. Wartość Umowy została określona na kwotę 2.200.000 PLN (dwa miliony dwieście tysięcy złotych) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Harmonogram rzeczowo – finansowy stanowi załącznik do Umowy. Spółka udzieliła Zleceniodawcy 24 miesięcznej gwarancji na całość robót stanowiących przedmiot Umowy licząc od daty odbioru końcowego prac. Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 0,5% wysokości wynagrodzenia za każdy dzień zwłoki w wykonaniu przedmiotu Umowy oraz kary umownej w wysokości 0,5% wynagrodzenia umownego Spółki za każdą godzinę zwłoki w przystąpieniu do usuwania wad. W przypadku zwłoki w przystąpieniu do usunięcia wad ujawnionych przy odbiorze przedmiotu Umowy lub w okresie gwarancji Spółka będzie zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 0,5% wynagrodzenia umownego za każdy dzień zwłoki.
9. W dniu 23 stycznia 2006 r. Spółka zawarła z Przedsiębiorstwem Budowlanym CEZBED Sp. z o.o. („Zleceniodawca”) umowę nr 03-6-153 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest wykonanie instalacji elektrycznych dla zakładu Wrozamet we Wrocławiu. Termin zakończenia prac został określony na dzień 31 marca 2006 r. Wynagrodzenie Spółki zostało ustalone na kwotę 1.849.628,42 PLN (jeden milion osiemset czterdzieści dziewięć tysięcy sześćset dwadzieścia osiem złotych 42/100 groszy) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Spółka udzieliła Zleceniodawcy gwarancji na wykonane przez siebie prace na okres 60 miesięcy od dnia odbioru końcowego. Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w kwocie 0,3% wynagrodzenia netto za każdy dzień zwłoki w oddaniu przedmiotu Umowy, nie więcej jednak niż 20% wynagrodzenia netto. W przypadku opóźnienia w przystąpieniu do usunięcia ujawnionych wad i usterek, Spółka będzie zobowiązany zapłacić karę umowną w wysokości 0,3% wynagrodzenia netto za każdy dzień zwłoki.
10. W dniu 14 czerwca 2006 r. Spółka zawarła z KGHM Polska Miedź S.A. Oddział Zakłady Wzbogacania Rud („Zleceniodawca”) umowę nr 04-6-101 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest automatyzacja przez Spółkę procesu mielenia, klasyfikacji i flotacji w ZWR-R. Termin realizacji zadania został ustalony na dzień przypadający z upływem 7 miesięcy od dnia podpisania Umowy i przekazania frontu robót potwierdzonego protokołem przekazania. Wartość Umowy została określona na kwotę 2.095.000 PLN (dwa miliony dziewięćdziesiąt pięć tysięcy złotych) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Harmonogram rzeczowo – finansowy stanowi załącznik do Umowy. Spółka udzieliła Zleceniodawcy 36 miesięcznej gwarancji na całość robót stanowiących przedmiot Umowy licząc od daty odbioru końcowego prac. Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 0,5% wysokości wynagrodzenia za każdy dzień zwłoki w wykonaniu przedmiotu Umowy oraz kary umownej w wysokości 0,5% wynagrodzenia umownego Spółki za każdą godzinę zwłoki w przystąpieniu do usuwania wad (przekroczenia czasu reakcji – 24 godzin od pisemnego zgłoszenia awarii). W przypadku zwłoki w przystąpieniu do usunięcia wad ujawnionych przy odbiorze przedmiotu Umowy lub w okresie gwarancji Spółka będzie zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 0,5% wynagrodzenia umownego.
11. W dniu 5 października 2006 r. Spółka zawarła z GS NEOTEK CO. LTD z siedzibą w Guro-Dong 588, Seoul, Korea Południowa, posiadającą oddział w Polsce z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Gajowickiej 130 pokój 814 („Zleceniodawca”) umowę nr GS – HEESUNG – M – 001 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest bezpośredni nadzór Spółki nad robotami i koordynacja projektowania, przygotowanie projektu wykonawczego, dostawa i instalacja korytek, dostawa i układanie kabli, podłączenie

- kabli, dostawa, podłączenie i uruchomienie szaf sterowniczych, dostawa i instalacja czujników, oprogramowanie sterowników, paneli i SCADA, pomiary i uruchomienie systemu HVAC na terenie budowy fabryki Heesung Electronics (Biskupice Podgórne). Szczegółowy zakres robót został określony z załączniku do Umowy. Wartość Umowy została określona na kwotę 1.655.000,00 PLN (jeden milion sześćset pięćdziesiąt pięć tysięcy) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Roboty objęte Umową zostaną wykonane do dnia 10 listopada 2006 r. Spółka udzieliła Zleceniodawcy 24 miesięcznej gwarancji na przedmiot Umowy. Rozwiązanie Umowy może nastąpić, m.in. gdy Spółka nie wywiąże się z któregokolwiek ze swoich istotnych obowiązków z Umowy i takie nie wywiązanie się nie zostanie naprawione bez racjonalnego wytłumaczenia przez ponad 14 dni.
12. W dniu 25 lipca 2006 r. Spółka zawarła z GS NEOTEK CO. LTD z siedzibą w Guro-Dong 588, Seoul, Korea Południowa, posiadającą oddział w Polsce z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Gajowickiej 130 pokój 814 („Zleceniodawca”) umowę nr GS – LPL – M – 001 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest instalacja przez Spółkę korytek, układanie kabli, podłączenie kabli, dostawa, podłączenie i uruchomienie szaf sterowniczych, instalacja czujników, oprogramowanie sterowników, paneli i SCADA, pomiary i uruchomienie systemu HVAC na terenie budowy fabryki LCD (Biskupice Podgórne). Szczegółowy zakres robót został określony z załączniku do Umowy. Wartość Umowy została określona na kwotę 1.224.000,00 PLN (jeden milion dwieście dwadzieścia cztery tysiące) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Roboty objęte Umową zostaną wykonane do dnia 30 listopada 2006 r. Spółka udzieliła Zleceniodawcy 24 miesięcznej gwarancji na przedmiot Umowy. W przypadku opóźnienia w wykonaniu Umowy oraz zwłoki w przystąpieniu do ujawnionych wad i usterek, Spółka zapłaci karę umowną w kwocie 0,2% wysokości wynagrodzenia za każdy dzień zwłoki, nie więcej jednak niż 10% całkowitej wartości Umowy netto. Rozwiązanie Umowy może nastąpić, m.in. gdy Spółka nie wywiąże się z któregokolwiek ze swoich istotnych obowiązków z Umowy i takie nie wywiązanie się nie zostanie naprawione bez racjonalnego wytłumaczenia przez ponad 14 dni.
13. W dniu 13 czerwca 2006 r. Spółka zawarła z Carboautomatyka Holding Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach („Zleceniodawca”) umowę nr 05-6-202 („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest wykonanie przez Spółkę i dostawa rozdzielnic NN, baterii kondensatorów oraz mostów szynowych. Termin realizacji Umowy został ustalony na dzień 15 sierpnia 2006 r. Wartość Umowy została ustalona na kwotę 1.321.000,00 PLN (jeden milion trzysta dwadzieścia jeden tysięcy złotych) netto, powiększoną o należną stawkę podatku od towarów i usług. Spółka udzieliła Zleceniodawcy gwarancji na wykonane prace do dnia 31 grudnia 2009 r. Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w kwocie wynoszącej 0,05% za każdy dzień zwłoki w wykonaniu przedmiotu Umowy.
14. W dniu 15 maja 2006 roku Spółka zawarła z Infrabud Sp. z o. o. („Podwykonawca”) umowę 07-6-003/P1 na budowę i przebudowę infrastruktury drogowej i technicznej we Wrocławiu („Umowa”). Na podstawie Umowy Podwykonawca zobowiązał się do wykonania sieci telekomunikacyjnej w ramach przeprowadzania przez Spółkę budowy i przebudowy infrastruktury technicznej znajdującej się pomiędzy ulicami Powstańców Śląskich, Swobodną, Komandorską i Nasypową we Wrocławiu. Strony Umowy ustaliły wynagrodzenie Podwykonawcy na kwotę 1.020.000 PLN (jeden milion dwadzieścia tysięcy złotych) netto, zmienioną na mocy aneksu z dnia 19 września 2006 r., na skutek zwiększenia ilości prac do kwoty 1.075.043,65 PLN (jeden milion siedemdziesiąt pięć tysięcy czterdzieści trzy złote 65/100) netto. Umowa została wykonana.

15. W dniu 15 maja 2006 roku Spółka zawarła z Trakt – System Sp. z o. o. („Podwykonawca”) umowę 07-6-003/P4 na budowę i przebudowę infrastruktury drogowej i technicznej we Wrocławiu („Umowa”). Na podstawie Umowy Podwykonawca zobowiązał się do wykonania sieci sanitarnych, gazowych i ciepłych w ramach przeprowadzania przez Spółkę budowy i przebudowy infrastruktury technicznej znajdującej się pomiędzy ulicami Powstańców Śląskich, Swobodną, Komandorską i Nasypową we Wrocławiu. Strony Umowy ustaliły wynagrodzenie Podwykonawcy na kwotę 1.015.000 PLN (jeden milion piętnaście tysięcy złotych). Umowa została wykonana.
16. W dniu 15 maja 2006 r. Spółka zawarła z Przedsiębiorstwem Budowlanym „Miazga” Sp. z o.o. z siedzibą w Dzierżoniowie („Podwykonawca”) umowę nr 07-6-003/P3 („Umowa”). Na podstawie Umowy Podwykonawca zobowiązał się do wykonania prac rozbiórkowych i ziemnych w ramach przeprowadzania przez Spółkę budowy i przebudowy infrastruktury technicznej znajdującej się pomiędzy ulicami Powstańców Śląskich, Swobodną, Komandorską i Nasypową we Wrocławiu. Wynagrodzenie Podwykonawcy za wykonanie przedmiotu Umowy zostało ustalone na kwotę 1.500.000 PLN (jeden milion pięćset tysięcy złotych) netto. Podwykonawca i Spółka mogą odstąpić od Umowy w przypadkach wyraźnie w Umowie wskazanych. Umowa przewiduje szereg kar umownych, w szczególności w wysokości 10% wynagrodzenia Podwykonawcy, w razie odstąpienia przez Podwykonawcę od Umowy z przyczyn zależnych od Spółki.
17. W dniu 30 maja 2006 r. Spółka zawarła z Przedsiębiorstwem Budownictwa Komunikacyjnego „ABM” Sp. z o.o. z siedzibą w Legnickiej („Podwykonawca”) umowę nr 07-6-003/P2 („Umowa”). Na podstawie Umowy Podwykonawca zobowiązał się do wykonania robót drogowych w ramach przeprowadzania przez Spółkę budowy i przebudowy infrastruktury technicznej znajdującej się pomiędzy ulicami Powstańców Śląskich, Swobodną, Komandorską i Nasypową we Wrocławiu. Wynagrodzenie Podwykonawcy za wykonanie przedmiotu Umowy zostało ustalone na kwotę 5.027.000 PLN (pięć milionów dwadzieścia siedem tysięcy złotych) netto. Podwykonawca i Spółka mogą odstąpić od Umowy w przypadkach wyraźnie w Umowie wskazanych. Umowa przewiduje szereg kar umownych, w szczególności w wysokości 10% wynagrodzenia Podwykonawcy, w razie odstąpienia przez Podwykonawcę od Umowy z przyczyn zależnych od Spółki.
18. W dniu 17 listopada 2006 roku Spółka zawarła z Berger Bau Gmbh, spółką niemiecką („Zamawiający”) umowę budowlaną („Umowa”), na podstawie której Spółka zobowiązała się wykonać kompleksowe roboty elektryczne wskazane w Umowie. Wartość przedmiotu Umowy strony uzgodniły na kwotę w wysokości 1.523.554,76 PLN (jeden milion pięćset dwadzieścia trzy tysiące pięćset pięćdziesiąt cztery złote 76/100). Termin ukończenia robót objętych Umową strony ustaliły na dzień 26 kwietnia 2008 roku. Ponadto, Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 0,5% wartości Umowy za każdy dzień zwłoki w wykonaniu przedmiotu Umowy.
19. W dniu 22 listopada 2006 roku Spółka zawarła z Zakładem Sieci i Zasilania Sp. z o.o. z Wrocławia („Odbiorca”) umowę nr 05-6-014 na dostawę rozdzielnic prądu wraz z wózkiem rezerwowym i rozdzielnicą SN typu SM6 („Umowa”). Przedmiot Umowy obejmuje koszty transportu i montażu rozdzielnic SN typu SM6, natomiast nie obejmuje kosztów montażu i programowania rozdzielnic prądu. Dostawa ma nastąpić w dwóch terminach – do 20 lutego 2007 roku oraz do 15 maja 2007 roku. Wartość przedmiotu Umowy wynosi 2.470.000,00 PLN (dwa miliony czterysta siedemdziesiąt tysięcy złotych) netto. Spółka udzieliła 24 miesięcznej gwarancji na

- przedmiot Umowy. Umowa przewiduje kary umowne w przypadku odstąpienia którejkolwiek strony od Umowy.
20. W dniu 11 grudnia 2006 roku Spółka zawarła z AREVA T&D Sp. z o. o. („Zamawiający”) umowę KO45h/06/SBU („Umowa”), na podstawie której Spółka zobowiązał się do realizacji projektu polegającego na rozbudowie systemów NRB w zakresie związanym z przebudową stacji benzynowej. Termin realizacji przedmiotu Umowy upływa w dniu 30 maja 2008 r. Wynagrodzenie Spółki za wykonanie przedmiotu Umowy zostało ustalone na kwotę 1.656.311 PLN (jeden milion sześćset pięćdziesiąt sześć tysięcy trzysta jedenaście złotych) netto. Ponadto, Spółka jest zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości 0,5% wartości Umowy za każdy dzień zwłoki w wykonaniu przedmiotu Umowy.
21. W dniu 29 grudnia 2006 roku, Spółka, działająca jako lider konsorcjum utworzonego z Przedsiębiorstwem Wielobranżowym Rotomat T. Krawczykowski i R. Kazubowski sp. j. (łącznie „Wykonawcy”) zawarła z Zarządem dróg i Komunikacji we Wrocławiu („Zamawiający”) umowę nr FPU/ER/437/341/2006 („Umowa”), na podstawie której Wykonawcy zobowiązali się do realizacji projektu polegającego na bieżącym utrzymaniu i konserwacji sygnalizacji świetlnej na terenie miasta Wrocławia. Termin realizacji przedmiotu Umowy upływa w dniu 31 grudnia 2008 r. Wynagrodzenie Wykonawców zostało ustalone za poszczególne prace objęte zleceniem, nie może jednak przekroczyć kwoty 9.110.000 PLN (dziewięć milionów sto dziesięć tysięcy złotych) brutto. Ponadto, Wykonawcy są zobowiązani do zapłaty kary umownej w wysokości 10% wartości wynagrodzenia ustalonego za poszczególne prace za każdy dzień zwłoki w wykonaniu każdej z tych prac objętych zleceniem.
22. W dniu 15 września 2006 roku Spółka zawarła z Przedsiębiorstwem Usług Elektroenergetycznych „Energotest-Energopomiar” Sp. z o.o. („Sprzedawca”) umowę 04-4-202/P7 („Umowa”). Na podstawie Umowy Spółka zakupiła od Sprzedawcy sprzęt, licencje oraz usługi, łącznie stanowiące przedmiot Umowy, szczegółowo w niej wskazane składające się w całości na System NRB_TG. Wykonanie przedmiotu Umowy ma nastąpić do dnia 24 stycznia 2009 roku. Wynagrodzenie Sprzedawcy strony ustaliły na kwotę 5.838.900 PLN (pięć milionów osiemset trzydzieści osiem tysięcy dziewięćset złotych) netto. Sprzedawca jest zobowiązany do zapłaty kary umownej w wysokości 0,1% wartości przedmiotu Umowy za każdy dzień opóźnienia.

4.5.1. Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Spółce nie są znane żadne umowy zawarte w roku 2006 pomiędzy akcjonariuszami Spółki.

4.5.2. Umowy ubezpieczenia zawarte w 2006 roku.

Wykaz istotnych umów ubezpieczenia zawartych przez Spółkę przedstawia poniższa tabela:

Nazwa ubezpieczyciela	Zakres ubezpieczenia	Przedmiot ubezpieczenia	Okres ubezpieczenia	Suma ubezpieczenia
STU ERGO HESTIA S.A.	Ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk	Budynki i budowle, środki obrotowe, maszyny, urządzenia, wyposażenie, wartości pieniężne, koszty usunięcia pozostałości po szkodzie	31 grudnia 2006 r.	3.225.000 PLN
STU ERGO HESTIA S.A.	Ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk	Stacjonarny sprzęt biurowy	31 grudnia 2006 r.	240.202 PLN
STU ERGO HESTIA S.A.	Ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk	Zewnętrzne nośniki danych oraz dane	31 grudnia 2006 r.	100.000 PLN
STU ERGO HESTIA S.A.	Ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk	Sprzęt i maszyny budowlane	31 grudnia 2006 r.	236.400 PLN
AIG Polska TU S.A.	Odpowiedzialność cywilna	Członkowie organów Spółki	19 września 2007 r.	4.000.000 PLN
TUIR WARTA S.A.	Odpowiedzialność cywilna	OC z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej, tj. OC deliktowe, OC kontraktowe, OC za produkt, OC pracodawcy, OC najemcy, OC za pojazdy nie podlegające obowiązkowi rejestracji, OC za mienie powierzone, OC za szkody w środowisku, włączenie ryzyka wadliwego wykonania robót lub usług, OC podwykonawcy	30 listopada 2007 r.	7.000.000 PLN
COFACE AUSTRIA KREDITVERSICHERUNG AG ODDZIAŁ W POLSCE	Ubezpieczenie należności	Sprzedaż usług projektowych branży elektrycznej, usług związanych z konserwacją i obsługą inżynierii ruchu drogowego, usługi budowlano-montażowe branży elektrycznej, sprzedaż rozdzielnic typu SN i n, usługi związane z projektowaniem oraz wdrażaniem systemów automatyki przemysłowej i elektroenergetycznej (na terenie Polski, Litwy, Francji i Niemiec)	30 kwietnia 2007 r.	Limity odpowiedzialności ubezpieczyciela określone są indywidualnie dla każdego klienta

4.5.3. Istotne umowy współpracy (dostawy/sprzedaży) zawarte w 2006r.:

1. W dniu 11 kwietnia 2005 r. Spółka zawarła z FEGA Poland Sp. z o. o. („Sprzedawca”) umowę współpracy partnerskiej nr 4/PF/2005 („Umowa”). Umowa była kontynuowana w roku 2006. Na podstawie Umowy Sprzedawca sprzedaje Spółce wyroby znajdujące się w ofercie Sprzedawcy. Na podstawie Umowy Sprzedawca udzielił Spółce rabatów w zależności od obrotów rocznych pomiędzy stronami Umowy dokonywanych na jej podstawie. Ponadto, Umowa reguluje również ogólne warunki współpracy stron.
2. W dniu 1 lutego 2006 r. Spółka zawarła z Polifarb Cieszyn - Wrocław S.A. („Dostawca”) umowę dostawy („Umowa”). Przedmiotem Umowy jest dostawa przez Dostawcę na rzecz Spółki wyrobów do poziomego znakowania jezdni. Na podstawie Umowy Dostawca zobowiązał się do zapewnić Spółce stałe ceny swoich wyrobów w okresie do dnia 31 grudnia 2006r. Umowa reguluje również ogólne warunki realizacji dostaw na poszczególne wyroby.
3. W dniu 4 maja 2006 r. Spółka zawarła z Moeller Electric Sp.z o. o. („Sprzedawca”) umowę współpracy w zakresie sprzedaży („Umowa”). Na podstawie Umowy Sprzedawca będzie sprzedawał Spółce wyroby znajdujące się w ofercie Sprzedawcy. Umowa reguluje również ogólne warunki współpracy stron.

4.5.4. Umowy kooperacji (licencje, umowy partnerskie)

Licencje zawarte w latach poprzednich:

1. W dniu 4 stycznia 2002 r. Emitent zawarł ze Schneider Electric Industries S.A., spółką francuską („Licencjodawca”) umowę współpracy („Umowa”). Umowa była kontynuowana w roku 2006. Przedmiotem Umowy jest określenie warunków, na podstawie których, Licencjodawca udziela Emitentowi nie wyłącznej licencji na prowadzenie produkcji rozdzielnic SM6 („Produkty”). Na podstawie Umowy, Emitent jest upoważniony do produkcji Produktów na terytorium Polski. Umowa jest sporządzona i wykonywana zgodnie z prawem szwajcarskim. Jednorazowa należność licencyjna wynikająca z Umowy wynosi 20.000 EUR (dwadzieścia tysięcy euro). Ponadto zgodnie z Umową Emitent zobowiązany jest przekazywać Licencjodawcy kwotę 18 EUR (osiemnaście euro) od każdego wyprodukowanego przez Emitenta Produktu.
2. W dniu 6 marca 2002 r. Emitent zawarł ze Schneider Electric Industries S.A., spółką francuską („Licencjodawca”) umowę licencyjną dotyczącą rozdzielnic OKKEN („Umowa”). Umowa była kontynuowana w roku 2006. Na podstawie Umowy Licencjodawca udzielił Emitentowi nie wyłączonego prawa do wykorzystywania projektów aplikacji i do montażu rozdzielnic OKKEN, oraz nie wyłączonego prawa do sprzedaży rozdzielnic OKKEN. Na podstawie Umowy, Emitent jest uprawniony do używania nazwy handlowej/znaku towarowego OKKEN, co do zasady w sposób uzgodniony pomiędzy stronami Umowy. Umowa przewiduje szereg szczegółowych obowiązków Emitenta, w tym promowanie produktów OKKEN. Umowa jest sporządzona i wykonywana zgodnie z prawem szwajcarskim. Należność licencyjna wynikająca z Umowy jest jednorazowa i wynosi 40.000 EUR (czterdzieści tysięcy euro).

Umowy partnerskie

1. W ciągu całego roku 2006 Spółka zawarła z kilkunastoma podmiotami gospodarczymi umowy partnerskie, posiadające cechy umów franchisingowych, których przedmiotem jest współpraca w zakresie zadań wykonywanych przez Spółkę na rzecz podmiotów trzecich, tj. m.in. zamawiającego, inwestora oraz zleceniodawcy.

4.6. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik;

W Spółce nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności za rok 2006.

4.7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania

W roku 2006 nie wystąpiły żadne powiązania organizacyjne lub kapitałowe Spółki z innymi podmiotami.

4.8. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500 000 euro;

Zważywszy, że:

- 1) Pan Krzysztof Folta będący Przewodniczącym Rady Nadzorczej Spółki jest jednocześnie Prezesem Zarządu TIM S.A.,
- 2) Pan Mirosław Nowakowski, będący do dnia 26 stycznia 2007 r. członkiem Rady Nadzorczej Spółki jest jednocześnie członkiem Zarządu TIM S.A

na potrzeby niniejszego Sprawozdania, Spółka uznała, iż TIM S.A., z siedzibą we Wrocławiu jest podmiotem powiązanym z ELEKTROTIM SA oraz iż łączna wartość transakcji zawartych przez TIM SA w okresie od 01.01.2006r. do 31.12.2006r. przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro, tj. wynosi **7.261.183,00** złotych.

Wszystkie transakcje/umowy zawarte z podmiotem powiązanym zostały zawarte na warunkach rynkowych.

4.9. Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach;

Umowy kredytowe Spółki wraz z umowami zabezpieczeń

1. W dniu 13 stycznia 2005 r. Spółka zawarła z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie („Bank”) umowę nr CRD/L/17625/04 o limit wierzytelności („Umowa”). Umowa została zmieniona aneksem nr 1 z dnia 6 maja 2005 r., aneksem nr 2 z dnia 29 listopada 2005 r., aneksem nr 3 z dnia 11 maja 2006 r., aneksem nr 4 z dnia 30 maja 2006 r. oraz aneksem nr 5 z dnia 24 sierpnia 2006 r. Na podstawie Umowy, Bank udzielił Spółce limitu wierzytelności („Limit”) do maksymalnej kwoty 7.000.000 PLN (siedem milionów złotych), w ramach takich produktów bankowych obarczonych ryzykiem jak: kredyt w rachunku bieżącym do kwoty 4.000.000 PLN (cztery miliony

złoty), gwarancje bankowe, akredytywy oraz obsługa walutowych transakcji terminowych, transakcji zamiany i transakcji opcji walutowych do kwoty 500.000 PLN (pięćset tysięcy złotych). Limit jest udzielony z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Spółki. Zgodnie z Umową, termin ostatecznej spłaty wszystkich zobowiązań Spółki przypada na dzień 30 maja 2008 r. Umowa dość szczegółowo opisuje szereg obowiązków Spółki wynikających z przyznanego Limitu. Spółka m.in. zobowiązała się do:

- 2) przeprowadzania przez Bank 50% swoich miesięcznych przychodów z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej,
- 3) utrzymywania wskaźnika kapitalizacji na poziomie nie niższym niż 30%, oraz
- 4) comiesięcznego przedstawiania Bankowi zestawienia scedowanych należności przysługujących Spółce od odbiorców na kwotę powyżej 500.000 PLN (pięćset tysięcy złotych).

Zgodnie z Umową, zabezpieczeniem spłaty kwot Limitu jest:

- 1) weksel *in blanco* wraz z deklaracją wekslową wystawiony przez Spółkę,
- 2) pełnomocnictwo do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń Banku wynikających z Umowy, w ciężar rachunków Spółki w Banku,
- 3) potwierdzona cesja istniejących lub przyszłych należności od odbiorców Spółki w kwocie nie mniejszej niż 500.000 PLN (pięćset tysięcy złotych).

Na podstawie umowy o przelew wierzytelności zawartej w dniu 13 stycznia 2005 r. pomiędzy Spółką a Bankiem, zmienionej aneksem nr 1 z dnia 29 listopada 2005 r. oraz aneksem nr 2 z dnia 30 maja 2006 r., Spółka zobowiązała się przenieść na Bank wierzytelności pieniężne istniejące lub przyszłe wynikające ze stosunków łączących go z wskazanymi w tej umowie dłużnikami do wysokości nie niższej niż 500.000 PLN (pięćset tysięcy złotych).

2. W dniu 24 stycznia 2005 r. Spółka zawarła z ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach („Bank”) umowę nr 18931/10002/2005 o kredyt złotowy w formie linii odnawialnej („Umowa”). Umowa została zmieniona aneksem nr 1 z dnia 4 kwietnia 2005 r., aneksem nr 2 z dnia 23 stycznia 2006 r., aneksem nr 3 z dnia 14 lutego 2006 r. oraz aneksem nr 4 z dnia 25 maja 2006 r. Na podstawie Umowy Bank udzielił Spółce kredytu złotowego w formie linii odnawialnej („Kredyt”). Na dzień dzisiejszy wysokość dopuszczalnego pułapu zadłużenia wynosi 5.000.000 PLN (pięć milionów złotych). Do czasu prawomocnego ustanowienia przez Spółkę łącznej hipoteki kaucyjnej na nieruchomościach Spółki, wysokość dopuszczalnego pułapu zadłużenia nie mogła przekroczyć 700.000 PLN (siedemset tysięcy złotych). Kredyt został udzielony wyłącznie z przeznaczeniem na finansowanie aktywów obrotowych Spółki, w zakresie prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. Zgodnie z Umową i jej wszystkimi aneksami, zabezpieczeniem spłaty Kredytu jest:

- 1) łączna hipoteka kaucyjna do kwoty 3.000.000 PLN (trzy miliony złotych) na nieruchomości położonej we Wrocławiu przy ul. Stargardzkiej 8, dla której Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Krzyków we Wrocławiu prowadzi księgę wieczystą o nr 130907 (działka nr 4/58, AM-2) oraz na nieruchomości przy ul. Metalowców i ul. Stargardzkiej, dla której Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Krzyków we Wrocławiu prowadzi księgę wieczystą o nr 133049 (działka nr 3/6, 4/23, AM-2),
- 2) cesja praw z polisy ubezpieczeniowej nieruchomości opisanej w pkt 1, oraz

- 3) warunkowa cesja wierzytelności z umów, z określonymi odbiorcami w wysokości minimum 1.000.000 PLN (jeden milion złotych).

Na podstawie umowy przelewu praw z polisy ubezpieczeniowej z dnia 23 stycznia 2006r. („Umowa Przelewu”), Spółka dokonała na rzecz Banku przelewu wierzytelności przysługującej Spółce w stosunku do Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczeń ERGO HESTIA Przedstawicielstwo we Wrocławiu, z tytułu ubezpieczenia od wszelkich ryzyk następujących nieruchomości:

- 1) położonej we Wrocławiu przy ul. Metalowców i przy ul. Stargardzkiej, oraz
- 2) położonej we Wrocławiu przy ul. Stargardzkiej 8

Na podstawie warunkowej umowy cesji nr 8932006001000309/01 („Umowa”) z dnia 25 maja 2006r. Spółka przełała na Bank swoje wierzytelności wynikające z tytułu umów

z określonymi odbiorcami do wysokości zadłużenia wynikającego z Umowy Kredytu wraz

z odsetkami i innymi należnościami wynikającymi z Umowy.

3. W dniu 26 stycznia 2006 r. Spółka zawarła z ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach („Bank”) umowę nr 8932006001000072/00 o kredyt złotowy na finansowanie inwestycji („Umowa”). Na podstawie Umowy Bank udzielił Spółce kredytu złotowego („Kredyt”) w wysokości 60.000 PLN (sześćdziesiąt tysięcy złotych), przeznaczanego na finansowanie inwestycji polegającej na pokryciu kosztów realizacji projektu zatytułowanego „Oprogramowanie do zarządzania firmą wraz z niezbędną infrastrukturą informatyczną”. Okres kredytowania wynikający z niniejszej Umowy rozpoczyna się w dniu udostępnienia kredytu tj. w dniu 26 stycznia 2006 r. a kończy się w dniu 31 marca 2008 r. Zabezpieczeniem spłaty Kredytu jest kaucja pieniężna w kwocie 60.000 PLN (sześćdziesiąt tysięcy złotych) zdeponowana przez Spółkę na jego rachunku prowadzonym przez Bank.

4.10. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym Spółki;

W lutym 2005r. Spółka udzieliła pożyczki pracownikowi (nie będącemu członkiem zarządu ani rady nadzorczej) w kwocie 140 tys. zł z oprocentowaniem WIBOR 1M + 4% w stosunku rocznym. Pożyczka została zabezpieczona hipoteką kaucyjną na nieruchomości do kwoty 215 tys. zł.

W dniu 10.10.2006r. Spółka udzieliła pożyczki pracownikowi (nie będącemu członkiem zarządu ani rady nadzorczej) w kwocie 20 tys. zł z oprocentowaniem WIBOR 1R + 3% w stosunku rocznym. Pożyczka została zabezpieczona poręczeniem wg prawa cywilnego udzielonym przez dwie osoby oraz podpisaniem weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową razem ze współmałżonkiem pracownika.

Poręczenia wekslowe Spółki:

1. poręczenie wekslowe za zobowiązania wystawcy weksla tj. Przedsiębiorstwa Budowlanego „Modernbud” Sp. z o.o. do kwoty 170 tys. dla STU Ergo Hestia S.A. jako zabezpieczenie ewentualnych roszczeń z tytułu umowy o gwarancję ubezpieczeniową,
2. poręczenie wekslowe za zobowiązania wystawcy weksla tj. Przedsiębiorstwa Budowlanego „Modernbud” Sp. z o.o. do kwoty 339 tys. dla STU Ergo Hestia S.A. jako zabezpieczenie ewentualnych roszczeń z tytułu umowy o gwarancję ubezpieczeniową

4.11. Opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem

Na podstawie Uchwały nr 1/NWZA nr 1/2006 Walnego Zgromadzenia ELEKTROTIM SA z dnia 05.10.2006r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji na okaziciela serii B z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy zostały wyemitowane akcje serii B. Wielkość emisji akcji serii B wynosiła 793.667 sztuk. Cena emisyjna akcji serii B była równa cenie nominalnej i wynosiła 1,00 zł.

Środki uzyskane z wpływów z emisji Spółka przeznaczyła na zwiększenie środków obrotowych.

5. Sytuacja dochodowa i majątkowa Spółki.

5.1. Aktualna i przewidywana sytuacja dochodowa – rachunek zysków i strat

W roku 2006 spółka odnotowała dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży, które osiągnęły wartość 72.432 tys. zł. Dynamika przychodów ze sprzedaży w porównaniu z rokiem 2005 wyniosła 206%. Tak istotny wzrost sprzedaży był możliwy dzięki przyjętej przez spółkę strategii na okres koniunktury oraz dynamicznemu wzrostowi rynku usług budowlano-montażowych w roku 2006.

Istotny wpływ na wynik spółki w latach 2003-2005 miały także koszty sprzedaży oraz koszty zarządu. Dzięki wprowadzonym systemom wynagradzania koszty sprzedaży są skorelowane z przychodami ze sprzedaży oraz marżą. Takie podejście sprawia, iż w przypadku wzrostu sprzedaży i marży rosną koszty sprzedaży, natomiast w przypadku ich spadku również zmniejszają się koszty sprzedaży. Z kolei koszty zarządu dzięki wprowadzonym systemom wynagradzania w części są skorelowane z wynikami firmy. W związku z powyższym wzrost kosztów sprzedaży, a także w części kosztów zarządu wynika m.in. z uzyskiwanych przez Spółkę wyników finansowych. Koszty sprzedaży w roku 2006 wyniosły 2.630 tys. zł. a koszty zarządu 2.840 i charakteryzowały się dynamiką w stosunku do roku 2005 odpowiednio 161% oraz 162%.

Skorelowanie kosztów sprzedaży i częściowo kosztów zarządu z wynikami finansowymi spółki, pozwoliło uzyskać w roku 2006 w porównaniu do roku 2005 wyższą dynamikę zysku ze sprzedaży wynoszącą 210% od dynamiki przychodów ze sprzedaży wynoszącej 206%.

Ponadto znaczący wpływ na zysk (stratę) z działalności operacyjnej w roku 2006 miały pozostałe przychody i koszty operacyjne. Wielkość pozostałych przychodów operacyjnych kształtowana była przede wszystkim przez wartość otrzymanych przez Spółkę bonusów od dostawców z tytułu zrealizowanych obrotów oraz rozwiązanie odpisów aktualizacyjnych w szczególności związanych ze spisaniem w koszty operacyjne należności klientów na które powyższe odpisy były utworzone. Z kolei wartość kosztów operacyjnych wynikała przede wszystkim ze spisania należności klientów w stosunku do których zakończono postępowania upadłościowe.

W roku 2006 spółka uzyskała zysk brutto w wysokości 5.475 tys. zł., którego dynamika w stosunku do roku 2005 wyniosła 199%, sprawiając iż zarówno rentowność brutto sprzedaży jak i netto w latach 2006 i 2005 mimo dynamicznego wzrostu przychodów kształtuje się na porównywalnym poziomie i wynosi odpowiednio rentowność sprzedaży brutto 7,56% w

roku 2006 oraz 7,81% w roku 2005, rentowność sprzedaży netto w roku 6,03% 2006 oraz 6,26% w roku 2005.

Biorąc pod uwagę przewidywane na rok 2007 tendencje na rynku usług budowlano-montażowych, posiadany przez spółkę portfel zamówień, uzyskane z publicznej emisji środki pieniężne, planowane nakłady inwestycyjne, zarząd spółki przewiduje, że sytuacja dochodowa spółki w roku 2007 ulegnie poprawie.

Stąd też na rok 2007 przyjęto następującą prognozę (dane w tys. zł)

	Prognoza 2007
Przychody netto ze sprzedaży	95 000,00
Zysk (strata) netto	6 500,00

5.2. Aktualna i przewidywana sytuacja majątkowa - bilans

W roku 2006 suma bilansowa spółki wyniosła 36.517 tys. zł., a jej dynamika w stosunku do roku 2005 ukształtowała się na poziomie 227%. W porównaniu z rokiem 2005 zmieniła się znacząco zarówno struktura aktywów jak i pasywów. W przypadku aktywów zwiększył się zdecydowanie udział aktywów obrotowych do poziomu 90%, których wartość na koniec roku wyniosła 32.980 tys. zł., a spadł udział aktywów trwałych do 10% osiągając wartość 3.537 tys. zł. Przyczyną zmiany struktury był przede wszystkim dynamiczny wzrost poziomu należności z 10.128 tys. zł. w roku 2005 do 23.450 tys. zł. w roku 2006 tj. o ok. 148%, wynikający z realizacji znacznej części sprzedaży w IV kwartale 2006r. (45% sprzedaży rocznej), a w szczególności w miesiącu listopadzie i grudniu. Wpływ na wzrost udziału aktywów obrotowych w sumie bilansowej miały także wzrost inwestycji krótkoterminowych do kwoty 4.031 tys. zł. tj o 1007% oraz krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych do kwoty 3.979 tys. zł. tj. o 477%, których wielkość jest wynikiem wyceny kontraktów długoterminowych na kwotę 3.589 tys. zł.

Po stronie pasywów wzrósł udział zobowiązań i rezerw na zobowiązania do poziomu 71% a ich wartość na koniec roku wyniosła 26.031 tys. zł. natomiast do poziomu 29% spadł udział kapitałów własnych w pasywach ogółem, które na koniec roku wyniosły 10.486 tys. zł.

Istotny wpływ na wzrost udziału zobowiązań i rezerw na zobowiązania na koniec roku 2006 miały zobowiązania krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług, które wyniosły 13.505 tys. zł. i były wyższe o 127% w stosunku do roku 2005 oraz zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń, które wyniosły 3.973 tys. zł i były wyższe o 162% w stosunku do roku 2005. Obydwie pozycje są wynikiem dynamicznego wzrostu sprzedaży szczególnie w miesiącach listopad, grudzień.

W roku 2007 w porównaniu z rokiem 2006 znacząco wzrośnie suma bilansowa spółki. Spowodowane jest to głównie podwyższeniem kapitału zakładowego poprzez emisję publiczną akcji serii D w wyniku, której nastąpi wzrost kapitału własnego spółki o ok. 65.000 tys. zł. Część pozyskanych z emisji środków w wysokości 20.500 tys. zł Spółka planuje przeznaczyć w roku 2007 na nakłady inwestycyjne opisane w pkt 8.2. W związku z powyższym zmianie ulegnie struktura bilansu w której większy udział po stronie aktywów powinny mieć aktywa trwałe, a po stronie pasywów kapitał własny.

5.3. Przepływy pieniężne

Na koniec roku 2006 stan środków pieniężnych ELEKTROTIM S.A. wynosił 3.982 tys. zł. Wzrósł on w stosunku do stanu na dzień 31.12.2005r. o 3.649 tys. zł.

W roku 2006 Spółka uzyskała dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 3.021 tys. zł. Istotnym czynnikiem wpływającym na wartość przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej były:

- wielkość zysku (straty) netto	4.368 tys. zł.
- wartość amortyzacji	1.373 tys. zł.
- zmiana stanu należności	- 13.302 tys. zł.
- zmiana stanu zobowiązań	12.479 tys. zł.
- zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	- 3.772 tys. zł.

Zarówno zwiększenie stanu należności jak i zobowiązań spowodowane były przede wszystkim wielkością sprzedaży zrealizowaną w IV kwartale roku 2006 (45% sprzedaży rocznej) a w szczególności w listopadzie i grudniu 2006r. Natomiast zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych wynika głównie z wyceny kontraktów długoterminowych.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej w roku 2006 były ujemne i wyniosły – 790 tys. zł.

Istotny wpływ na wielkość tej pozycji miało nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych za kwotę 928 tys. zł.

Z uwagi na charakter modernizacyjny i odtworzeniowy nakładów inwestycyjnych a także fakt, iż część inwestycji finansowana jest leasingiem i znajduje się w przepływach pieniężnych z działalności finansowej, wpływ przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej na rachunek przepływów pieniężnych w roku 2006 jest stosunkowo niewielki.

W roku 2006 Spółka uzyskała dodatnie przepływy pieniężne z działalności finansowej w wysokości 1.418 tys. zł. Istotny wpływ na wysokość przepływów pieniężnych w obszarze finansowym miały

- zaciągnięcie kredytu	2.499 tys. zł.
- wpływy z emisji akcji serii B	794 tys. zł.
- wypłata dywidendy	1.302 tys. zł.

5.4. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok;

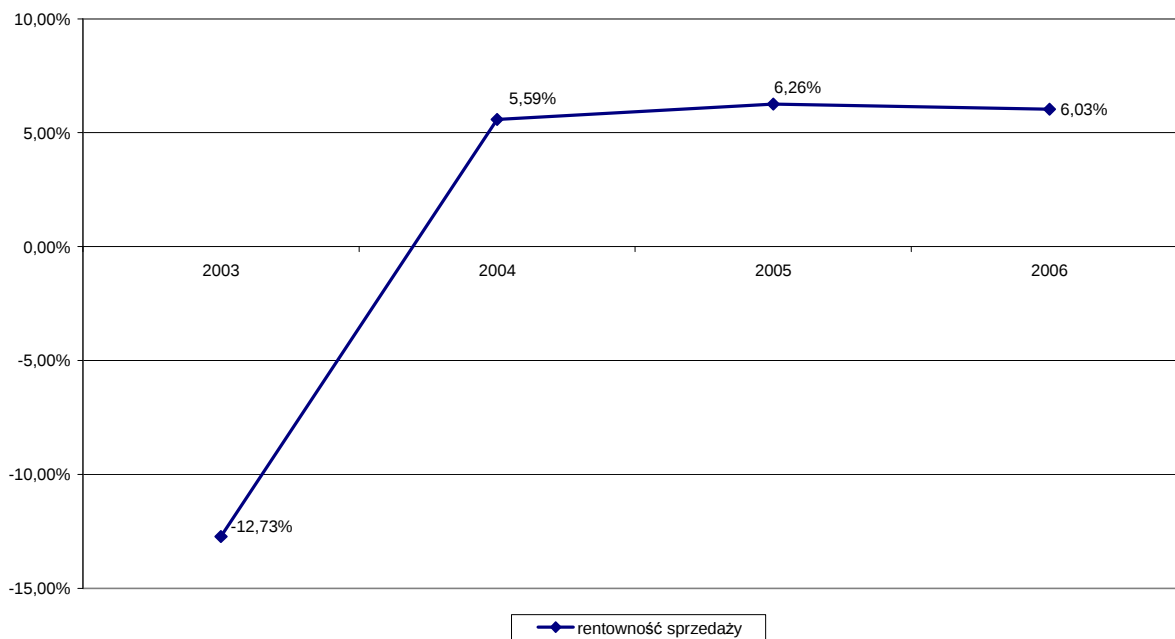
Spółka przedstawiła Radzie Nadzorczej ELEKTROTIM SA prognozę sprzedaży i zysku na rok 2006 w dniu 29.08.2006. Wg tej prognozy, zatwierdzonej przez Radę Nadzorczą ELEKTROTIM SA, sprzedaż za rok 2006 miała wynosić 65 mln złotych, a zysk netto 3,8 mln. Ze względu na uzyskane pod koniec roku 2006 zamówienia, prognoza sprzedaży i zysku w formie szacunkowych wyników została opublikowana w prospekcie emisyjnym Spółki, zatwierdzonym w dniu 14 marca 2007r. przez Komisję Nadzoru Finansowego i wynosiła: sprzedaż za rok 2006 – 72,4 mln złotych oraz zysk netto za rok 2006 – 4,2 mln złotych.

Po zbadaniu bilansu za rok 2006, na skutek rozwiązania rezerw, z powodu ustania przesłanek, na podstawie których rezerwy zostały utworzone, wynik netto za rok 2006 wzrósł do kwoty 4.37 mln złotych.

5.5. Wybrane wskaźniki:

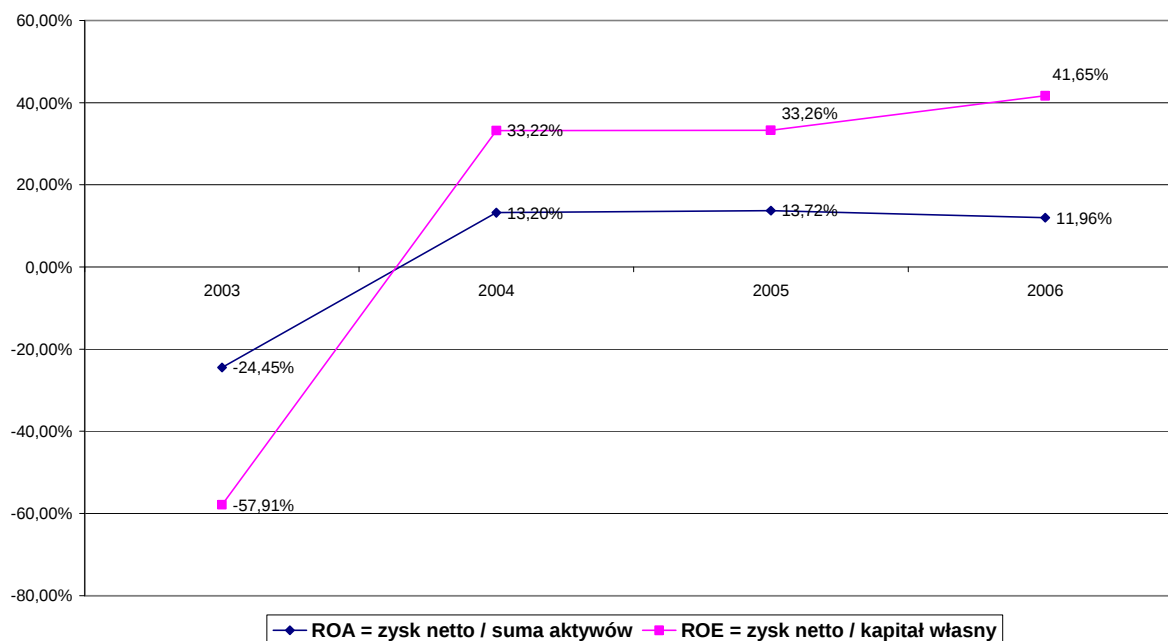
5.5.1. Rentowność sprzedaży netto w ELEKTROTIM S.A. w latach 2003-2006

Rentowność sprzedaży netto w ELEKTROTIM S.A. w latach 2003 - 2006 (obliczona jako stosunek wyniku netto do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów)



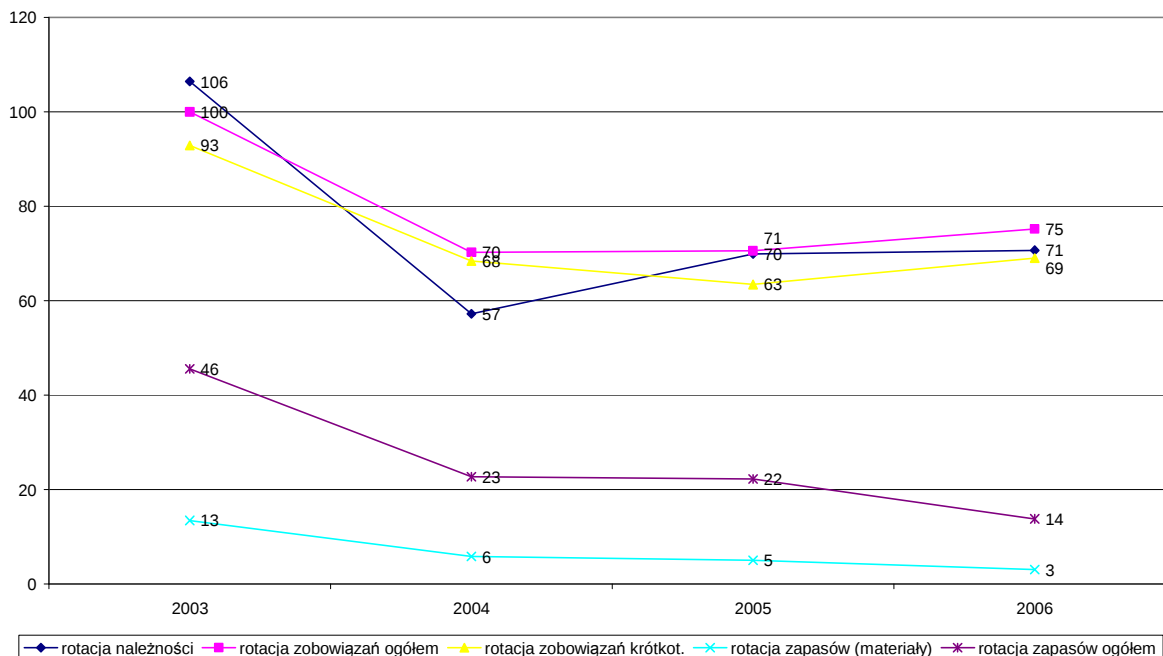
5.5.2. Rentowność aktywów i kapitału własnego w latach 2003 – 2006

Wskaźniki zyskowności (zwrot z aktywów - ROA i zwrot z kapitału - ROE) dla ELEKTROTIM S.A. w latach 2003-2006 (obliczone na podstawie danych z bilansów sporządzonych na ostatni dzień roku obrachunkowego)



5.5.3. Rotacja należności, zobowiązań i zapasów w latach 2003 – 2006

Wskaźniki rotacji w dniach



Wskaźniki aktywności w dniach

	2003	2004	2005	2006
rotacja należności	106	57	70	71
rotacja zobowiązań ogółem	100	70	71	75
rotacja zobowiązań krótkot.	93	68	63	69
rotacja zapasów (materiały)	13	6	5	3
rotacja zapasów ogółem	46	23	22	14

Algorytm wyliczenia wskaźników aktywności

Wskaźnik rotacji należności = $\frac{\text{średni stan należności krótkoterminowych z czterech kwartałów}}{\text{sprzedaż netto}} \times \text{liczba dni w badanym okresie}$

Wskaźnik rotacji zobowiązań ogółem = $\frac{\text{średni stan zobowiązań ogółem z czterech kwartałów}}{\text{sprzedaż netto}} \times \text{liczba dni w badanym okresie}$

Wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych = $\frac{\text{średni stan zobowiązań krótkoterminowych z czterech kwartałów}}{\text{sprzedaż netto}} \times \text{liczba dni w badanym okresie}$

Wskaźnik rotacji materiałów = $\frac{\text{średni stan materiałów z czterech kwartałów}}{\text{sprzedaż netto}} \times \text{liczba dni w badanym okresie}$

Wskaźnik rotacji zapasów = $\frac{\text{średni stan zapasów z czterech kwartałów}}{\text{sprzedaż netto}} \times \text{liczba dni w badanym okresie}$

6. Personel i świadczenia socjalne

6.1. Personel.

Celem polityki personalnej Zarządu ELEKTROTIM S.A. w roku 2006 było dostosowanie zatrudnienia do poziomu adekwatnego do zwiększonej ilości zamówień.

W pierwszym miesiącu 2006 roku przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na pełen etat wynosiło: 140 osób.

Po 12 miesiącach 2006 roku przeciętne zatrudnienie narastająco wynosiło: 153 osoby.

6.1.1. Zatrudnienie i struktury zatrudnienia

Na dzień 31.12.2006r. w ELEKTROTIM S.A. było zatrudnionych na podstawie umowy o pracę **181** osób.

Struktura zatrudnionych wg wieku:

Poniżej 20 lat	-	2	-	1%
21 – 30 lat	-	62	-	34%
31 – 40 lat	-	48	-	27%
41 – 50 lat	-	35	-	19%
ponad 50 lat	-	34	-	19%

Struktura zatrudnionych wg płci:

Kobiety	-	32	-	18%
Mężczyźni	-	149	-	82%

Struktura wykształcenia pracowników:

Podstawowe	-	3	-	1%
Zasadnicze zawodowe	-	28	-	15%
Średnie techniczne	-	54	-	30%
Średnie ogólne	-	9	-	5%
Wyższe	-	90	-	49%

6.1.2. Fluktuacja personelu

Wg stanu osobowego na dzień 31.12.2006r. było zatrudnionych 181 pracowników w następujących pionach: w zarządzie, w biurze zarządu, w pionie instalacji (w pracowni projektowej, w zakładzie eksploatacji, w zakładzie wykonawstwa, w zakładzie produkcji, w zakładzie instalacji słaboprądowych), w pionie automatyzacji, w pionie zarządzania projektami, w pionie handlowym, w pionie księgowości oraz w pionie finansowym.

Liczba przyjętych do pracy w 2006 roku wyniosła – 70 osób, a liczba zwolnionych 37 osób.

Przyczyny zwolnień można podzielić na trzy grupy:

a)	zwolnienia z inicjatywy Spółki		
-	wypowiedzenia umów przez pracodawcę	-	1
	z zachowaniem okresu wypowiedzenia		
-	rozwiązanie umowy po upływie czasu,	-	7
	na który dana umowa była zawarta		
-	wypowiedzenie umowy przez pracodawcę	-	1
	bez zachowania okresu wypowiedzenia		
-	z powodu niezdolności do pracy	-	1
b)	zwolnienia z inicjatywy pracowników:		
-	porozumienia stron	-	22
-	wypowiedzenia umów przez pracowników	-	5

6.2. Średnia płaca w Spółce.

Średnia płaca brutto w całej Spółce w roku 2006 wyniosła: **4.838,15 PLN**.

6.3. Systemy wynagradzania.

Od 01.01.2005r. funkcjonuje w Spółce nowatorskie rozwiązanie dotyczące usystematyzowania szeregu dokumentów obowiązujących w Spółce na różnych szczeblach zarządzania, pt. **KODEKS ELEKTROTIM SA**, na który składają się:

1. Misja ELEKTROTIM S.A.
2. Cel Strategiczny ELEKTROTIM S.A.
3. Polityka Jakości ELEKTROTIM S.A.
4. Statut ELEKTROTIM S.A.
5. Zasady Etyczne ELEKTROTIM S.A.
6. Regulaminy organizacyjne ELEKTROTIM S.A.:
 - 6.1. Regulamin Pracy
 - 6.2. Regulamin Wynagradzania
 - 6.3. Regulamin Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych
7. Zasady Rachunkowości ELEKTROTIM S.A.
8. Dokumenty organizacyjne – wyciąg z Krajowego Rejestru Sądowego, NIP, REGON

Regulamin Wynagradzania, który został zmodyfikowany w roku 2006, wprowadził nowe rozwiązanie dotyczące rozliczania wszystkich rodzajów prowizji: handlowej, realizacyjnej, od oszczędności, od skorygowanego wyniku brutto ze sprzedaży oraz projektanta. Od lutego 2006r. wypracowana prowizja jest rozliczana w ramach wynagrodzenia zasadniczego otrzymanego oraz należnego na dzień wypłaty danego rodzaju prowizji.

6.4 Stan BHP w Spółce

Wszyscy nowozatrudnieni pracownicy odbyli szkolenia wstępne w zakresie BHP (ogólne oraz stanowiskowe) oraz byli zapoznani z oceną ryzyka zawodowego na stanowisku pracy. W 2006 roku przeprowadzono okresowe szkolenie w zakresie BHP poszerzone o zagadnienia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy na budowie.

Służba BHP przeprowadziła kontrole na budowach i w poszczególnych zakładach.

W Spółce miały miejsce 4 lekkie wypadki przy pracy. Ich przyczyną było niezachowanie szczególnej ostrożności przy wykonywaniu pracy.

Służba BHP składała Zarządowi comiesięczne raporty o stanie bhp w Spółce.

Wydatki na BHP w 2006 roku wyniosły netto: 102.000,00 PLN.

6.5. Świadczenia socjalne.

W roku 2006 był dokonany odpis na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych przy jednoczesnym utrzymaniu obniżenia kwoty odpisu podstawowego na 1 zatrudnionego. Pozostawienie funduszu socjalnego pozwoliło na rozdysponowanie środków w sposób zgodny z założeniami oraz na dofinansowanie wakacyjnego wypoczynku zorganizowanego dla dzieci i młodzieży do lat 18, na pomoc dla osób dotkniętych wypadkami losowymi oraz na bony towarowe dla pracowników w szczególnie trudnej sytuacji materialnej.

Ogółem wydatki z zakładowego funduszu świadczeń socjalnych w roku 2006 wyniosły 100.410,15 zł (słownie: sto tysięcy czterysta dziesięć złotych 15/100).

6.6. Szkolenia.

W roku 2006 przeprowadzono łącznie 57 szkoleń.

Łączny koszt szkoleń wyniósł: ok. 250.000,00 PLN. Jest to wzrost o 64% w stosunku do roku 2005, w którym łączny koszt szkoleń wynosił 161.217,18 PLN. Spółka, jako średni przedsiębiorca, korzystała z dofinansowania z Europejskiego Funduszu Społecznego (studia podyplomowe: dot. zarządzania projektami, dot. międzynarodowych procedur organizacji inwestycji wg FIDIC, dot. zarządzania bhp).

Najistotniejszą zmianą w procesie szkolenia było wprowadzenie nowego programu (obok programu STAŻ), programu o nazwie: „KARIERA”. Jest to program ustawicznego szkolenia dla młodych pracowników, którzy po odbyciu stażu, mają możliwość podnoszenia swoich kwalifikacji w celu nabycia kompetencji menedżerskich. Obecnie w programie KARIERA bierze udział 12 osób.

Bardzo istotnym elementem szkoleń były szkolenia z zakresu Systemu Zarządzania Jakością zgodnego z normą PN EN ISO 9001:2001 i AQAP 2110:2003 dla pracowników i dla audytorów wewnętrznych Spółki oraz szkolenia z zakresu ochrony informacji niejawnych.

Zaplanowanie szkoleń na rok 2006 pozwoliło na ich realizację zgodnie z potrzebami szkoleniowymi poszczególnych zakładów pracy, co wpłynęło na podnoszenie kwalifikacji przez pracowników Spółki oraz budowanie kompetencji wewnątrz ELEKTROTIM SA.

7. Ochrona środowiska w Spółce

W zakresie ochrony środowiska Spółka działa w oparciu o następujące akty prawne:

- Ustawa „Prawo Ochrony Środowiska” z dnia 27 kwietnia 2001 r. (Dz.U. nr 62/2001 poz. 627 z późn. zmianami) oraz o właściwe rozporządzenia wykonawcze
- Ustawa o odpadach z dnia 27 kwietnia 2001 r. (Dz. U. nr 62/2001 poz. 628) oraz o właściwe rozporządzenia wykonawcze
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. „O zużytym sprzęcie elektrycznym i elektronicznym” (Dz. U. nr 180/2005 poz.1495;) oraz o właściwe rozporządzenia wykonawcze

7.1. Wpływ prowadzonej działalności na środowisko.

Wpływ prowadzonej działalności na środowisko naturalne ocenia się jako nikły. Obok odpadów komunalnych pojawia się jedynie zagadnienie zagospodarowania odpadów poprodukcyjnych z grupy niebezpiecznych – opakowań jednorazowych (puszek po farbach).

7.2. Zarządzanie odpadami produkcyjnymi.

W praktyce, gospodarowanie odpadami w Spółce polega na:

- gromadzeniu i oddawaniu do punktu skupu odpadów makulatury;
- gromadzeniu i oddawaniu do punktu skupu odpadów złomu stalowego i metali kolorowych;
- utylizacji poprodukcyjnych odpadów niebezpiecznych – zużytych źródeł światła i opakowań (puszek) po farbach przez specjalistyczną firmę na podstawie zawartej umowy;
- utylizacji zużytych urządzeń (sprzętu) elektronicznych j.w.

7.3. Podjęte działania w celu ochrony środowiska.

W 2005 roku, zgodnie z obowiązującymi przepisami Spółka zawarła umowę na odbiór i utylizację odpadów, w tym także z grupy niebezpiecznych ze specjalistyczną firmą. Realizacja tej umowy w pełni zabezpieczała potrzeby Spółki w roku 2006.

8. Rozwój i inwestycje.

8.1. Charakterystykę zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Spółki – tendencje, strategia

8.1.1. Tendencje

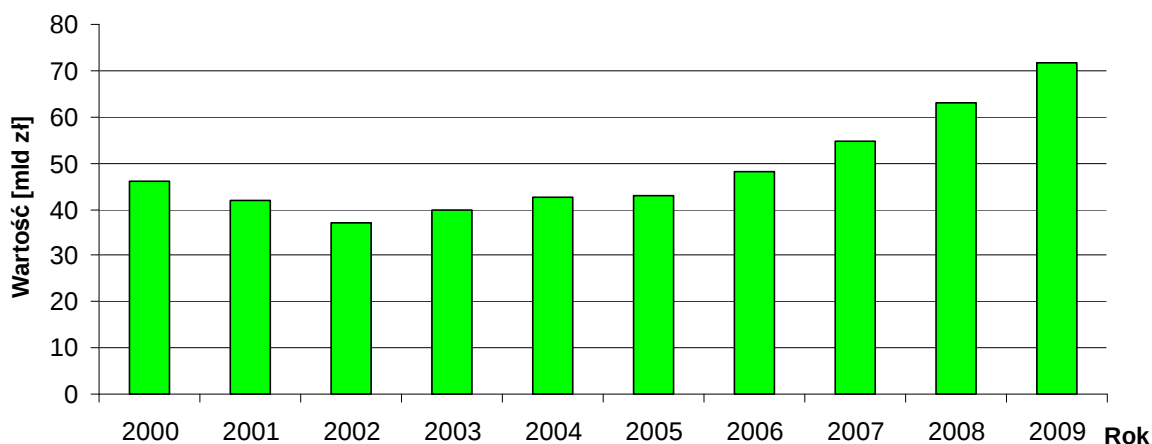
Spółka działa głównie na rynku budowlanym.

Koniunktura w budownictwie systematycznie się poprawia. Większość przedsiębiorstw z branży pozytywnie ocenia rynek i możliwości rozwoju. Ceny robót budowlano-montażowych rosną. Rośnie również ilość i wartość zamówień uzyskiwanych przez firmy budowlano-montażowe.

Szczyt dekonunktury w budownictwie miał miejsce w latach 2001-2002. Od roku 2003 występuje poprawa koniunktury w tym sektorze.

Na wykresach zamieszczonych poniżej przedstawiono sytuację na rynku budowlanym w latach 2000-2005 oraz prognozy na lata 2006-2009. Przedstawione wykresy opisują wartość rynku, prognozę jego zmian, zaobserwowane tendencje i prognozy tendencji w różnych przekrojach.

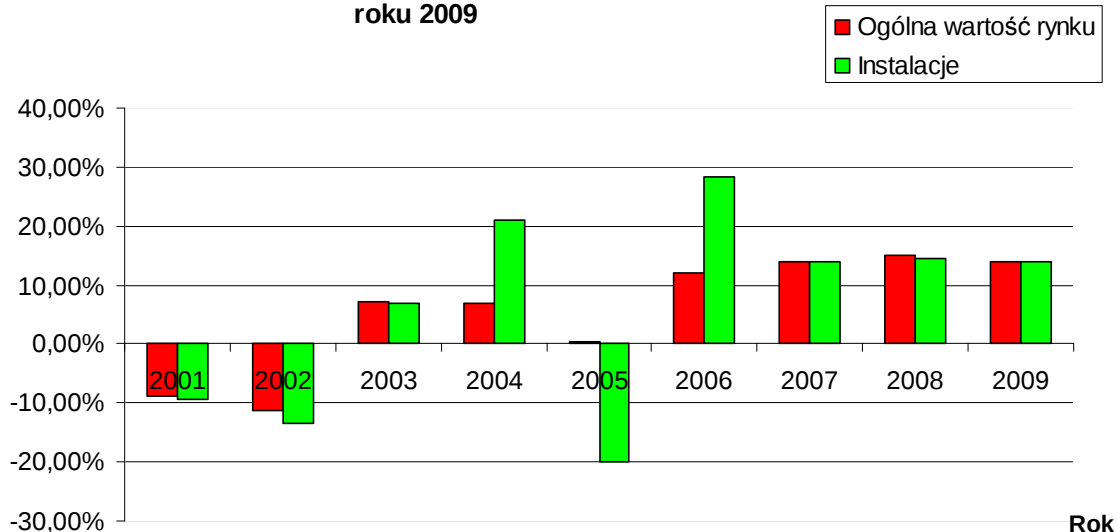
Prognoza produkcji budowlano - montażowej w Polsce, wykonywanej przez firmy zatrudniające powyżej 9 pracowników.



Źródło:
Raport PMR Publications - Sektor budowlany w Polsce 2006 - Prognozy na lata 2007-2009

Z raportu PMR Publications „Sektor budowlany w Polsce 2006” wynika, że rynek produkcji budowlano-montażowej będzie rósł z poziomu ok. 50 mld zł w roku 2006 do poziomu ok. 70 mld zł. w roku 2009 w tempie 14-15% rocznie.

Zmiana i prognoza zmian rynku budowlano-montażowego i instalacji do roku 2009



Źródło: Raport PMR Publications - Sektor budowlany w Polsce 2006 - Prognozy na lata 2007-2009 i opracowania własne

Z przedstawionych prognoz wynika, że rynek instalacji będzie rósł latami w 2007-2009 w tym samym tempie co rynek produkcji budowlano-montażowej, tj. powyżej 10% rocznie.

Według opracowania pt. „Sektor budowlany w Polsce. Prognozy na lata 2007-2009”, sporządzonego przez PMR Publications na zlecenie ELEKTROTIM S.A., produkcja budowlano-montażowa w okresie 2007 - 2009 będzie rosła w tempie 14 – 15 procent rocznie.

Dane Głównego Urzędu Statystycznego wskazują, że obecna sytuacja gospodarcza przedsiębiorstw budowlano-montażowych jest bardzo dobra. W 2006r. ogólny klimat koniunktury w budownictwie był, według GUS, najlepszy od 1993r.

W latach 2007-2009 koniunktura w budownictwie będzie bardzo dobra a ceny za produkty będące w ofercie ELEKTROTIM S.A. będą wzrastały.

8.1.2. Strategia Spółki

Zarząd Spółki wdrożył strategię zrównoważonego wzrostu. Strategia ta zakłada równomierny i dynamiczny wzrost sprzedaży i zysku netto w takim tempie by realizować wyznaczony cel strategiczny. Wzrost sprzedaży i zysku będzie realizowany poprzez zwiększanie udziału w rynku i wprowadzanie nowych produktów.

Spółka w latach 2007 – 2009 zamierza kontynuować strategię zrównoważonego wzrostu dla każdej linii produktowej przy zachowaniu standardów wynikających z bezpieczeństwa.

Wytyczne cele ELEKTROTIM S.A. zamierza realizować poprzez wzrost organiczny oraz akwizycje innych firm.

Tempo wzrostu Spółki uzależnione jest od rynku, na którym Spółka sprzedaje swoje produkty i w zakresie sprzedaży powinno być wyższe o 10 punktów procentowych od wzrostu rynku. W najbliższych latach Spółka, w celu wzmocnienia swojej pozycji rynkowej, planuje rozszerzyć swoją działalność. Spółka zamierza powiększyć zasięg geograficzny oferowanych produktów poprzez ekspansję terytorialną w Polsce oraz w Europie.

W tym celu w latach 2007 – 2009 Spółka zamierza otworzyć sieć przedstawicielstw handlowych, oddziałów oraz/lub spółek zależnych poprzez akwizycję firm i /lub ich organizację od podstaw.

Spółka planuje:

1. w roku 2007 akwizycję czterech firm, otwarcie nie mniej niż dwóch przedstawicielstw handlowych oraz dwóch oddziałów w Polsce i jednego przedstawicielstwa za granicą,
2. w roku 2008 otwarcie nie mniej niż dwóch przedstawicielstw handlowych w Polsce i nie mniej niż jednego przedstawicielstwa za granicą,
3. w roku 2009 otwarcie nie mniej niż trzech przedstawicielstw handlowych w Polsce i nie mniej niż dwóch przedstawicielstw za granicą.

8.2. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności;

Spółka zamierza dokonać znacznych inwestycji w roku 2007 co zostało szczegółowo opisane w prospekcie emisyjnym zatwierdzonym w dniu 14 marca 2007r. przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Tabela. Wydatki inwestycyjne planowane na rok 2007 w tys. zł.

	Plan wydatków inwestycyjnych
Maszyny i urządzenia ogólnego zastosowania w tym:	1 835
Sprzęt komputerowy	475
Urządzenia pozostałe	1 360
Środki transportu	1 340

Wartości niematerialne i prawne w tym:	1 345
Zintegrowany system wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem	1 200
Pozostałe wartości niematerialne i prawne	145
Pozostałe środki trwałe	130
Inwestycje rozpoczęte w tym:	5 850
Budowa obiektu produkcyjno-biurowego*	5 000
Prace badawczo rozwojowe	850
Inwestycje w aktywa finansowe – akwizycje firm	10 000
Inwestycje ogółem	20 500

*koszt całkowity budowy obiektu produkcyjno-biurowego wynosi 10.000.000 zł. z tego 5.000.000 zł. Będzie wydatkowane w roku 2007, a kolejne 5.000.000 zł w roku 2008,

Zgodnie z uchwałą nr 28/RN/II/06 z dnia 06.11.2006 roku Rady Nadzorczej ELEKTROTIM SA przedstawiony plan wydatków inwestycyjnych ma charakter warunkowy i będzie realizowany w zaprezentowanym powyżej zakresie w przypadku pozyskania środków z publicznej emisji akcji serii D.

Przy spełnieniu warunku, o którym mowa powyżej Spółka w roku 2007 planuje ponieść wydatki inwestycyjne w wysokości ok. 20,5 mln zł. Zgodnie ze strategią nakłady inwestycyjne w roku 2007 będą ukierunkowane na rozwój przedsiębiorstwa polegający na pozyskaniu nowych rynków zarówno pod względem terytorialnym jak i branżowym, poszerzeniu oferty Spółki poprzez wprowadzanie nowych produktów oraz rozwój i usprawnienie organizacji poprzez wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego. W tym celu Spółka planuje ponieść wydatki inwestycyjne na zakup akcji i/lub udziałów spółek i/lub przedsiębiorstw prowadzonych przez osoby fizyczne w formie działalności gospodarczej, których cechy pozwolą na realizację strategii rozwoju ELEKTROTIM S.A. Na akwizycję firm w roku 2007 Spółka planuje wydatkować kwotę około 10,00 mln zł, a na zakup i wdrożenie zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem Spółka planuje ponieść nakłady inwestycyjne w wysokości nie niższej niż 1,2 mln zł. Z planowanym rozwojem Spółki związana jest również konieczność budowy nowego obiektu produkcyjno – biurowego, w którym m.in. zlokalizowane zostaną: laboratoria do badań układów automatyki, stanowiska pracy dla projektantów, programistów, laboratoria do prac badawczo-rozwojowych oraz stanowiska dla pracowników administracyjno – biurowych. Planowana wysokość wydatków inwestycyjnych na ten cel wynosi około 10,0 mln zł, z tego w roku 2007 poniesionych zostanie 5,00 mln zł. Ponadto Spółka zamierza wydatkować na prace badawczo – rozwojowe około 0,85 mln zł.

Ponadto podpisano listy intencyjne w sprawie zakupu 100% akcji/udziałów czterech podmiotów.

Wymienione powyżej inwestycje będą realizowane na terenie kraju.

Zarząd Spółki przedstawi Radzie Nadzorczej ELEKTROTIM SA w dniu 25.04.2007r. nowy, zmodyfikowany plan nakładów inwestycyjnych na rok 2007, uwzględniający wartość pozyskanych środków z publicznej emisji akcji serii D.

8.3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W latach 2003 – 2006 Emitent wprowadził następujące nowe produkty:

1. instalacje okablowania strukturalnego,
2. instalacje przeciwpożarowe i oddymiania,
3. instalacje dźwiękowych systemów ostrzegawczych,
4. instalacje włamania i napadu,
5. instalacje telewizji przemysłowej,
6. instalacje światłowodowe,
7. integracje systemów BMS,
8. systemy kontroli dostępu,
9. systemy rejestracji pracy,
10. obwodowe systemy ochrony,
11. systemy telekomunikacyjne,
12. systemy automatyzacji klimatyzacji,
13. rozdzielnice SN typu SM6,
14. rozdzielnica nn MCC typu OKKEN,
15. rozdzielnica nn typu X-Energy,
16. rozdzielnica PRISMA Plus,
17. szafa oświetlenia ulicznego SOT-2,
18. system rejestracji zakłóceń ELEKTRA-2,
19. rejestrator zakłóceń PKR-04,
20. system sterowania wentylacją i klimatyzacją HVAC,
21. system do sterowania zachowaniem ryb wędrujących,
22. oznakowanie poziome grubowarstwowe w technologii mas termoplastycznych,
23. sygnalizator dźwiękowy MSD-2,
24. dzierżawa stacji elektroenergetycznych.

Nowe produkty są wprowadzane do oferty w efekcie następujących działań:

- Analiza potrzeb Klientów.
- Własne prace badawczo – rozwojowe, a także prace współfinansowane przez Komitet Badań Naukowych i środki pozyskane z Unii Europejskiej.
- Współpraca z uczelniami i instytutami badawczymi w Polsce i zagranicą (m.in. Politechnika Wrocławska, Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Ukraina – Kijów, Donieck, Lwów).
- Zakup licencji od firm zewnętrznych lub akwizycja firm wraz z ich produktami.

Aktualnie Spółka prowadzi prace badawczo-rozwojowe ze środków własnych na temat „Systemu zarządzania oświetleniem”. Prace powinny być zakończone do 30 czerwca 2007 roku.

Prace badawczo-rozwojowe Emitenta w latach 2003 – 2005 były prowadzone w obszarach, które mogły przynieść największe korzyści w krótkiej perspektywie czasowej.

W tym okresie Spółka prowadziła prace badawczo-rozwojowe w sektorze automatyki elektroenergetycznej i ochrony środowiska.

Do najważniejszych projektów należy zaliczyć realizowane prace w zakresie:

- "Wieloprocessorowy system nadrzędnej kontroli i poprawy jakości energii elektrycznej w zakładzie przemysłowym" – projekt celowy nr 8 T10B 081 99C/4561 współfinansowany przez Komitet Badań Naukowych (umowa nr 2703/C.T10-8/200 z dnia 3.07.2000) realizowany we współpracy z Instytutem Energoelektryki Politechniki Wrocławskiej. Czas realizacji 2000 – 2003 r. Wartość ogólna prac badawczo-rozwojowych i wdrożeniowo-inwestycyjnych wyniosła ponad 800.000 zł.

- „Bariera elektryczno-elektroniczna zapobiegająca przedostawaniu się ryb do turbin elektrowni wodnych i pompowni przepompowujących wody powierzchniowe” – prace badawczo-rozwojowe prowadzone ze środków własnych. Czas realizacji styczeń 2005 – październik 2006. Wartość ogólna prac badawczo-rozwojowych i wdrożeniowo-inwestycyjnych wyniosła ok. 50.000 zł.

Spółka prowadzi prace badawczo-rozwojowe inwestując w nowe produkty i nowe technologie. W latach 2007 – 2009 wydatki na badania będą nie niższe niż dwa miliony złotych. Ścisła współpraca z branżowymi liderami w zakresie badań oraz bezpośredni, codzienny kontakt z klientami owocują dużą ilością nowych produktów w ofercie.

8.4. Przewidywany rozwój Spółki

Mając na uwadze czynności przygotowujące proces upubliczniania akcji Spółki, które rozpoczęły się w roku 2006 (w tym m.in. uchwała Rady Nadzorczej z 04.02.2006r. w sprawie upoważnienia Zarządu do dokonywania przedmiotowych czynności związanych z procesem IPO, oraz w szczególności Uchwała Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki z 24.11.2006r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii D w ramach oferty publicznej), Zarząd Spółki w prospekcie emisyjnym opisał najważniejsze kierunki rozwoju Spółki.

Rozwój Spółki skoncentrowany będzie na:

1. rozwoju terytorialnym poprzez m.in.:
 - a) rozwój organiczny – tworzenie sieci przedstawicielstw handlowych oraz oddziałów Spółki,
 - b) akwizycję firm – dotarcie do nowych segmentów rynku oraz wzmocnienie pozycji w branży.
2. rozszerzenie oferty produktowej poprzez m.in.:
 - a) rozwój organiczny (instalacje mechaniczne, rozszerzanie zakresu usług serwisowych)
 - b) akwizycję firm – uzupełnienie oferty produktowej o produkty będące w ofercie firm przejmowanych.

Podstawową przesłanką, dla której Spółka przeprowadziła emisję publiczną, było pozyskanie środków na sfinansowanie ww. przedsięwzięć, a także na inne cele opisane poniżej.

Cele inwestycyjne z wykorzystaniem środków pozyskanych w ofercie publicznej.

I.p.	Cel	wartość netto w zł
1.	Zakup i wdrożenie zintegrowanego systemu wspomagającego zarządzanie przedsiębiorstwem	1.200.000
2.	Prace badawczo-rozwojowe prowadzone w celu stworzenia nowych produktów	5.500.000
3.	Akwizycje firm	34.850.000
4.	Stworzenie czterech przedstawicielstw handlowych	2.000.000
5.	Stworzenia co najmniej dwóch oddziałów firmy	2.000.000
6.	Stworzenie trzech przedstawicielstw lub zakup pakietów kontrolnych w istniejących podmiotach gospodarczych w krajach Europy południowo-wschodniej	5.000.000
7.	Wybudowanie nowego budynku produkcyjnego – biurowego	7.500.000
8.	Zwiększenie wartości środków obrotowych	6.800.000

Celem programu inwestycyjnego na okres 2007-2009 jest uzyskanie przez Spółkę trwałej przewagi konkurencyjnej i osiągnięcie pozycji lidera na rynku polskim oraz zdobycie przyczółków do prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych.

Wydatki inwestycyjne będą ukierunkowane na rozwój przedsiębiorstwa polegający na pozyskaniu nowych rynków, zarówno pod względem terytorialnym jak i branżowym, poszerzeniu oferty Spółki poprzez wprowadzanie nowych produktów oraz rozwój i usprawnienie organizacji poprzez wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego.

By zrealizować powyższe cele Spółka planuje:

- 1) zakupić i wdrożyć zintegrowany system wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem. Spółka na ten cel zamierza przeznaczyć kwotę 1,20 mln zł.
- 2) stworzyć nowe produkty w wyniku własnych prac badawczo-rozwojowych. Spółka na prace badawczo-rozwojowe zamierza przeznaczyć kwotę do 5,50 mln zł.
- 3) zakupić akcje i/lub udziały spółek i/lub przedsiębiorstw prowadzonych przez osoby fizyczne w formie działalności gospodarczej, których cechy pozwolą na realizację strategii rozwoju ELEKTROTIM S.A. Spółka podpisała cztery listy intencyjne w sprawie zakupu akcji i/lub udziałów podmiotów. Na akwizycje firm Spółka planuje wydatkować kwotę ok. 34,85 mln zł.
- 4) stworzyć sieć przedstawicielstw handlowych w Polsce. Spółka na ten cel zamierza przeznaczyć kwotę do 2,00 mln zł.
- 5) stworzyć dwa nowe oddziały produkcyjne. Spółka na ten cel zamierza przeznaczyć kwotę do 2,00 mln zł.
- 6) stworzyć trzy przedstawicielstw lub zakupić pakiety kontrolne w istniejących podmiotach gospodarczych w krajach Europy południowo-wschodniej. Spółka na ten cel zamierza przeznaczyć kwotę do 5,00 mln zł.
- 7) wybudować budynek produkcyjno-biurowy. Spółka na ten cel zamierza przeznaczyć kwotę do 7,50 mln zł.
- 8) zwiększyć wartość środków obrotowych. Spółka na ten cel zamierza przeznaczyć kwotę ok. 6,80 mln zł.

Spółka rozpoczęła niżej wymienione działania, by zrealizować cele emisyjne:

1. Cel emisyjny numer 1:
 - a) Spółka podpisał umowy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości z siedzibą w Warszawie, ul. Pańska 81/83, których przedmiotem są dotacje projektu z programów Unii Europejskiej;
 - b) Spółka sfinalizował procedurę wyboru dostawcy systemu,
2. Cel emisyjny numer 2: Spółka rozpoczęła prace nad następującymi projektami:
 - a) system „Spartakus” - szacowane nakłady inwestycyjne 1.785.000,00 zł,
 - b) system ITS - szacowane nakłady inwestycyjne 1.745.000,00 zł,
 - c) system wraz z urządzeniami wykonawczymi do sterowania oświetleniem ulicznym - szacowane nakłady inwestycyjne 100.000,00 zł.;
3. Cel emisyjny numer 3: Spółka podpisała cztery listy intencyjne w sprawie zakupu akcji i/lub udziałów podmiotów,
4. Cel emisyjny numer 4: Spółka zamierza stworzyć przedstawicielstwa handlowe w Poznaniu, Gdańsku, Lublinie i Szczecinie;
5. Cel emisyjny numer 5: Spółka zamierza stworzyć zakłady na Pomorzu i w Polsce południowo-wschodniej;
6. Cel emisyjny numer 6: Spółka rozpoczęła działania w celu założenia przedstawicielstwa handlowego lub spółki zależnej we Lwowie. Spółka dokonała analizy rynku ukraińskiego. Po dokonanej analizie, z uwagi na duży potencjał wzrostu oraz zasoby osobowe rynku ukraińskiego, Spółka podjęła decyzję o ekspansji na ten rynek. Spółka nawiązała współpracę z Instytutem Energetyki Politechniki Lwowskiej. Efektem współpracy będzie zatrudnienie przez Spółkę w kwietniu 2007r., po uzyskaniu właściwych pozwoleń, absolwentów przedmiotowego Instytutu. Absolwenci, po uzyskaniu niezbędnych kompetencji, będą świadczyć pracę na rzecz zawiązanego na gruncie prawa ukraińskiego podmiotu zależnego od Spółki.

7. Cel emisyjny numer 7: Spółka opracowała program funkcjonalno-użytkowy oraz jest w trakcie podpisywania umowy o prace projektowe.

9. Wybrane czynniki ryzyka

9.1. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest Spółka

9.1.3. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność

9.1.3.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Sytuacja finansowa Spółki jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej Polski.

Bezpośredni i pośredni wpływ na wyniki finansowe uzyskane przez Spółkę, mają m.in.: dynamika wzrostu PKB, inflacja, polityka monetarna i podatkowa państwa, poziom inwestycji przedsiębiorstw, wysokość dochodów gospodarstw domowych oraz wysokość popytu konsumpcyjnego.

Zarówno wyżej wymienione czynniki jak i kierunek i poziom ich zmian, mają wpływ na realizację założonych przez Spółkę celów.

Obecna dobra koniunktura gospodarcza kraju sprzyja inwestycjom przedsiębiorstw, wzrostowi zamożności społeczeństwa, a tym samym wzrostowi popytu na produkty inwestycyjne, w tym również na instalacje elektryczne i systemy automatyki.

Istnieje jednak ryzyko, że w przypadku pogorszenia się w przyszłości tempa rozwoju gospodarczego, lub zastosowania instrumentów kształtowania polityki gospodarczej państwa polskiego negatywnie wpływających na pozycję rynkową Spółki, nastąpić może spadek poziomu popytu, a tym samym pogorszenie się wyników finansowych Spółki.

9.1.4. Czynniki ryzyka związane bezpośrednio z działalnością Spółki.

9.1.4.1. Ryzyko związane z procesem produkcyjnym.

W opinii Zarządu Spółki w prowadzonej przez Spółkę działalności istnieją ryzyka związane z procesem produkcyjnym.

Większość sprzedawanych przez Spółkę produktów to niepowtarzalne systemy.

Pracownicy Spółki wytwarzają produkty wykorzystując:

1. aktualny stan wiedzy technicznej,
2. metodykę zarządzania np. Project Managementu,
3. zestandaryzowane rozwiązania i procedury.

Produkt powstaje w wyniku ciągłej wymiany poglądów pomiędzy Spółką a odbiorcą na temat potrzeb i możliwości. W trakcie każdego przedsięwzięcia występują zmiany, które są wprowadzane w sposób mniej lub bardziej sformalizowany.

Produkty Spółki są wytwarzane w okresie nie krótszym niż kilka tygodni i nie dłuższym niż kilka lat. W okresie wytwarzania produktu mogą ulec zmianie ceny środków produkcji i obowiązujące przepisy.

Biorąc pod uwagę powyższe, w działalności Spółki istnieje między innymi następujące ryzyko związane z procesem produkcyjnym:

1. niewłaściwe rozpoznanie potrzeb klienta,
2. niewłaściwe oszacowanie kosztów wytworzenia,
3. zmiany kosztów wytworzenia w trakcie procesu wytworzenia produktu,
4. błędy w zarządzaniu produkcją,
5. błędy w rozwiązaniach technicznych i technologicznych,
6. wytworzenie produktu ze zwłoką lub opóźnieniem,
7. wypadki i katastrofy.

Skutkiem powyższych ryzyk może być zwiększenie kosztów, a w konsekwencji obniżenie wyniku Spółki.

9.1.4.2. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń.

W opinii Zarządu, w prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń.

Spółka prowadzi wiele niezależnych zleceń. Większość zleceń realizowanych przez ELEKTROTIM S.A., to przedsięwzięcia niepowtarzalne, prowadzone przez Kierownika projektu, mające swój budżet i termin realizacji. Realizacja zadania w terminie lub nieterminowe wykonanie zadania jest efektem oddziaływania wielu czynników zależnych i niezależnych od Spółki. Wobec powyższego istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń

Skutkami tego ryzyka mogą być:

1. kary umowne,
2. utrata zaufania Klientów,
3. pogorszenie wizerunku Spółki.

W związku z tym w celu minimalizowania potencjalnych skutków tego rodzaju ryzyka Spółka:

1. analizuje ryzyka, wprowadzając zabezpieczenia i ubezpieczenia w sytuacjach gdy skutki prognozowanych ryzyk są większe od akceptowanych wg wewnętrznych unormowań,
2. zawiera umowy wg przyjętej procedury,
3. buduje kompetencje kadry w zakresie zarządzania projektami.

9.1.4.3. Ryzyko zmian tendencji rynkowych

Popyt na dobra inwestycyjne jest uzależniony od wielu czynników, na które Spółka nie ma wpływu. Uzyskiwane przez Spółkę ceny na produkty są uzależnione od popytu i podaży.

Obecnie rynek usług budowlano-montażowych jest w fazie wzrostowej. Analiza trendów koniunkturalnych wskazuje, że istnieje ryzyko zmiany tendencji rynkowych, czego skutkiem może być spadek popytu na oferowane przez Spółkę produkty, a w konsekwencji zmniejszenie sprzedaży i/lub obniżenie poziomu uzyskiwanej marży na kontraktach.

9.1.4.4. Ryzyko kursu walutowego

W opinii Zarządu Spółki, w działalności ELEKTROTIM S.A. istnieje ryzyko kursu walutowego. Ryzyko kursu walutowego może wynikać bezpośrednio z obrotu rozliczanego w walutach obcych jak również pośrednio z transakcji, które są wyrażone w walucie obcej i przeliczane według ustalonego przez strony kursu z dnia realizacji transakcji. Zarówno pierwsze jak i drugie mogą mieć wpływ na wielkość realizowanych przez Spółkę przychodów jak i ponoszonych kosztów. Pierwsze poprzez faktyczną realizację różnic kursowych, drugie poprzez wzrost lub spadek sprzedaży wyrażonej w walucie obcej w momencie jej przeliczania na PLN po kursie innym niż kurs z dnia podpisania umowy, a także wzrost lub spadek kosztów, głównie materiałów, których cena wyrażona jest w walucie obcej i przeliczana na PLN w dniu realizacji transakcji, po kursie innym niż przyjęty w budżecie lub zamówieniu.

Należy także zauważyć iż zmiany kursu walut mają także wpływ na ceny materiałów wyrażone w PLN, których poziom jest uzależniony od kursu waluty kraju producenta. W takich przypadkach przy znacznych wahaniami kursu danej waluty zmianie mogą ulec ceny wyrażone w PLN, a to z kolei spowoduje spadek lub wzrost kosztów.

9.1.4.5. Ryzyko związane z zobowiązaniami gwarancyjnymi

W opinii Zarządu ELEKTROTIM S.A. działalność Spółki narażona jest na ryzyko związane z zobowiązaniami gwarancyjnymi. Na produkty, które dostarczane są Odbiorcom Spółka

udziela gwarancji. W okresie gwarancji Spółka ponosi koszty wynikające z zobowiązań gwarancyjnych. Z uwagi na jednostkowy charakter produktów oraz oczekiwania Klientów w zakresie coraz dłuższych okresów gwarancji, wysokość kosztów związanych z wypełnieniem zobowiązań gwarancyjnych jest trudna do oszacowania. Spółka robi rezerwy na zobowiązania gwarancyjne na podstawie historycznych danych statystycznych. Istnieje ryzyko, że faktycznie poniesione w przyszłości koszty będą wyższe niż zawiązane rezerwy, co może spowodować obniżenie wyniku.

9.1.4.6. Ryzyko związane z niezapłaceniem należności przez odbiorcę.

W opinii Zarządu ELEKTROTIM S.A. Spółka jest narażona na ryzyka związane z niezapłaceniem należności przez odbiorcę.

Odbiorcami Spółki są spółki prawa handlowego, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, instytucje państwowe i samorządowe. Spółka sprzedaje swoje produkty z odroczonym terminem płatności (kredyt kupiecki). Przy stosowaniu takiej formuły rozliczeń występuje ryzyko otrzymania należności ze zwłoką lub ryzyko nie otrzymania należności. Może to spowodować pogorszenie płynności Spółki, jak i konieczność ponoszenia wyższych kosztów finansowych.

Ponadto na należności zagrożone, które z dużym prawdopodobieństwem nie zostaną uregulowane po uwzględnieniu posiadanych zabezpieczeń, Spółka dokonuje odpisów aktualizacyjnych.

Powyższe ryzyka w konsekwencji mogą spowodować obniżenie wyniku, a w skrajnym przypadku utratę płynności.

9.1.4.7. Ryzyko niewykonania prognozy

Spółka przygotowuje prognozę sprzedaży, kosztów i wyników na podstawie:

1. prognozy wzrostu rynków obsługiwanych przez Spółkę,
2. posiadanego portfela zamówień,
3. przewidywanych rentowności sprzedaży produktów i linii produktowych,
4. przewidywanych tendencji kosztów pracy,
5. przewidywanych kosztów pieniądza,
6. przewidywanych kosztów ryzyk.

Z uwagi na fakt, iż wyżej wymienione czynniki nie są zależne, w większości przypadków, od Spółki, istnieje ryzyko niewykonania prognoz Spółki.

Koszty ryzyk uwzględniane w prognozach dotyczą przede wszystkim ryzyk związanych z możliwością braku zapłaty należności przez klientów spółki, ryzyk związanych z wystąpieniem kosztów napraw gwarancyjnych, itp. Prognozy zawierają wycenę powyższych ryzyk w postaci prognozowanych odpisów aktualizacyjnych bądź rezerw.

9.2. Informacje o przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

Spółka identyfikuje i zarządza ryzykami, które mogą mieć wpływ na jej wyniki finansowe tj. przede wszystkim ryzykiem walutowym oraz ryzykiem zmiany cen materiałów – głównie kabli i przewodów spowodowane zmianami cen miedzi.

Większość przychodów spółki uzyskiwanych jest w PLN, stąd też celem minimalizacji ryzyka walutowego spółka dąży aby zakupy materiałów i usług były realizowane w PLN.

W przypadku wystąpienia istotnych transakcji, powodujących ryzyko walutowe spółka stosuje dostępne na rynku instrumenty finansowe minimalizujące ryzyko zmiany kursu np. forward. W roku 2006 w związku z podpisaniem umowy w EUR spółka dokonała zabezpieczenia ekspozycji w tej walucie kontraktem forward który wygasa w 2008r.

W przypadku zmiany cen materiałów Spółka podejmuje działania minimalizujące wymienione ryzyko poprzez zamówienie strategicznych materiałów w dniu podpisania umowy z klientem.

10. Informacje o umowach zawartych z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych oraz wysokości otrzymanych lub należnych wynagrodzeń;

- 10.1. Spółka zawarła w dniu 29.06.2006r. z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych tj. ze spółką „ELIKS” Audytorska Sp. z o.o. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce z/s we Wrocławiu, umowę o badanie i ocenę sprawozdania finansowego za rok 2006. Z tytułu umowy, o której mowa w niniejszym punkcie, podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego otrzyma należne łączne wynagrodzenie w wysokości 15.000,00 złotych netto + VAT.
- 10.2. W dniu 29.06.2006r. Spółka zawarła z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych tj. ze spółką „ELIKS” Audytorska Sp. z o.o. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce z/s we Wrocławiu, umowę o badanie i ocenę śródrocznego sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2006r. do 30.06.2006r. Wynagrodzenie wypłacone z tego tytułu wynosiło 10.000,00 złotych netto + VAT.
- 10.3. W dniu 06.11.2006r. Spółka zawarła z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych tj. ze spółką „ELIKS” Audytorska Sp. z o.o. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce z/s we Wrocławiu, umowę o dokonanie oceny właściwości opracowania przez ELEKTROTIM S.A. historycznych sprawozdań finansowych za lata 2003 – 2005 i za okres od 01.01.-30.06.2006r. sporządzonych dla potrzeb prospektu emisyjnego Spółki ELEKTROTIM S.A. Wynagrodzenie wypłacone z tego tytułu wynosiło 10.000,00 złotych netto + VAT.
- 10.4. W dniu 06.11.2006r. Spółka zawarła z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych tj. ze spółką „ELIKS” Audytorska Sp. z o.o. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce z/s we Wrocławiu, umowę o sprawdzenie wybranych elementów prognozowanych informacji finansowych na rok 2007 spółki ELEKTROTIM S.A. sporządzonych dla potrzeb prospektu emisyjnego. Wynagrodzenie wypłacone z tego tytułu wynosiło 4.500,00 złotych netto + VAT.
- 10.5. Informacje określone w pkt. 10.1. odnośnie poprzedniego roku obrotowego tj. roku 2005.

Spółka zawarła w dniu 25.05.2005r. z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych tj. ze spółką „ELIKS” Audytorska Sp. z o.o. Stowarzyszenia Księgowych w Polsce z/s we Wrocławiu, umowę o badanie i ocenę sprawozdania finansowego za rok 2005. Wynagrodzenie wypłacone z tego tytułu wynosiło 11.000,00 złotych netto + VAT.

11. Podsumowanie

Rok 2006 dla ELEKTROTIM S.A. był rokiem przełomów. Spółka wdrożyła strategię działania na okres koniunktury. Pierwszymi efektami wdrożonej strategii była bardzo dobra dynamika sprzedaży i zysku. Sytuacja majątkowa uległa poprawie dzięki emisji w ramach subskrypcji prywatnej akcji serii B i wypracowanemu zyskowi netto w roku 2006. Sytuacja płatnicza była w roku 2006 bardzo dobra. Dzięki zakończonej sukcesem emisji publicznej akcji serii D zasoby kapitałowe są wystarczające do sfinansowania planów rozwojowych. Spółka posiada fundamenty do osiągnięcia trwałych sukcesów w przyszłości.

Wiceprezes Zarządu

Artur Wójcikowski

Prezes Zarządu

Andrzej Diakun