

Sprawozdanie Zarządu z działalności Qumak-Sekom S.A. w 2006 roku

1. Informacje ogólne

Firma : Qumak-Sekom Spółka Akcyjna
Siedziba : 03-301 Warszawa ul. Jagiellońska 74
Telefon : (022) 519-08-00
Fax : (022) 519-08-33
NIP : 524-01-07-036
REGON : 012877260
PKD : 5190Z

Oddziały Spółki:

Oddział w Krakowie przy ul. Kobierzyńskiej 2

Oddział w Bielsku Białej przy ul. 11 Listopada 60/62

Skład Zarządu Spółki na dzień 31 grudnia 2006 roku:

Paweł Jaguś: -Prezes Zarządu
Aleksander Plata -Wiceprezes Zarządu
Andrzej Swolkień: -Wiceprezes Zarządu
Jan Goliński: -Wiceprezes Zarządu

Rada Nadzorcza :

Piotr Oskroba - Przewodniczący Rady Nadzorczej
Marzena Tomecka - Członek Rady Nadzorczej
Maciej Matusiak - Członek Rady Nadzorczej
Andrzej Nehrebecki - Członek Rady Nadzorczej
Bogdan Pilch - Członek Rady Nadzorczej
Wojciech Rostworowski - Członek Rady Nadzorczej
Rafał Twarowski - Członek Rady Nadzorczej

2. Podstawowe wielkości ekonomiczno - finansowe

A. Wyniki finansowe

W 2006 roku Qumak-Sekom S.A. odnotowała przychody z działalności podstawowej w wysokości 163.119 tys. zł. W porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego dynamika przychodów wyniosła 143%. Sprzedaż produktów stanowiła w 2006 roku 56% sprzedaży ogółem. Dynamika tej grupy sprzedaży wyniosła 227%. Pozostałe 44% sprzedaży stanowi przychód ze sprzedaży towarów i materiałów, którego dynamika w 2006 roku spadła do 97%

Tabela: Struktura sprzedaży Spółki w 2006 roku w porównaniu do 2005 roku. (w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2006	2005	Dynamika
- przychody ze sprzedaży produktów	91.448	40.363	227%
- przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	71.671	73.749	97%
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY RAZEM	163.119	114.112	143%

Dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży w 2006 roku w stosunku do 2005 roku musiał pociągnąć za sobą także wzrost ogółu kosztów.

Tabela: Struktura kosztów w 2006 roku w porównaniu do 2005 roku.(w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2006	2005	Dynamika
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	74.203	29.238	254%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	60.760	61.755	98%
Koszty sprzedaży	15.710	12.477	126%

Koszty ogólnego zarządu	6.632	6.284	106%
KOSZTY RAZEM	157.305	109.754	143%

Należy zwrócić uwagę na niski przyrost kosztów sprzedaży (126%) i kosztów ogólnego zarządu (106%). Pokazuje to że koszty stałe Spółki, pomimo zdecydowanego wzrostu obrotów, wzrosły tylko o 19% w stosunku do poprzedniego okresu. Wzrost ten jest spowodowany zwiększeniem zatrudnienia w działach handlowych i działach odpowiadających za realizację kontraktów.

Pozostałe Przychody Operacyjne spółki w 2006 roku dotyczyły:

zysku na sprzedaży składników majątku trwałego	85 tys. zł
innych przychodów operacyjnych	647 tys. zł
(rozwiązanie rezerw, zwrot kosztów sądowych itp.)	
Razem Pozostałe Przychody Operacyjne	732 tys. zł

Pozostałe Koszty Operacyjne dotyczyły :

aktualizacji wartości aktywów niefinansowych	188 tys. zł
(rezerwy na trudne należności, przeszacowanie towarów)	
innych kosztów operacyjnych	535 tys. zł
Razem Pozostałe Koszty Operacyjne	723 tys. zł

Wynik na działalności operacyjnej wyniósł: 5.823 tys. zł

Przychody Finansowe obejmowały :

odsetki od odbiorców i od lokat	277 tys. zł
inne przychody finansowe	28 tys. zł
Razem Przychody Finansowe	305 tys. zł

Koszty Finansowe dotyczyły :

odsetek od kredytów i pożyczek	203 tys. zł
pozostałe	21 tys. zł
Razem Koszty Finansowe	224 tys. zł

Zyski nadzwyczajne	0 zł
Straty nadzwyczajne	0 zł

Podatek dochodowy oraz odroczony podatek dochodowy 1.172 tys. zł

Zgodnie z przepisami Ustawy o Rachunkowości, a także zasadami ostrożnej wyceny Zarząd Spółki utworzył w ciężar kosztów rezerwy na należności (23 tys. zł), odprawy emerytalne (53 tys. zł), przeszacowanie towarów i materiałów (164 tys. zł), naprawy gwarancyjne (245 tys. zł), premie za IV kw. (144 tys. zł), niewykorzystane urlopy (8 tys. zł) oraz badanie bilansu (31 tys. zł). Ponadto skorygowano aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego do kwoty 264 tys. zł, oraz utworzono rezerwę na odroczony podatek dochodowy w wysokości 193 tys. zł.

Działalność Spółki w 2006 roku zamknęła się zyskiem netto w kwocie 4.732 tys. zł

Wzrost sprzedaży, marży i wyniku netto został osiągnięty dzięki wzmocnieniu sił sprzedażnych spółki, czego efektem jest wygranie i realizacja zdecydowanie większej ilości kontraktów niż w okresach ubiegłych.

Drugim ważnym elementem wzrostu jest znaczący w ostatnim okresie rozwój rynku technologii inteligentnego budynku w całym kraju. Zwiększona ilość realizowanych budynków biurowych klasy A, galerii handlowych i hoteli przekłada się na zwiększoną liczbę zleceń.

Ze względu na duży wzrost inwestycji tak na rynku budowlanym jak i IT, a także z powodu dużych środków Unii Europejskiej przeznaczonych dla Polski a jeszcze nie przydzielonych, perspektywy rozwoju Spółki na najbliższe lata prezentują się obiecująco.

Tabela: Wskaźniki rentowności Qumak-Sekom S.A.

	01.01.2006- 31.12.2006	01.01.2005- 31.12.2005
Rentowność sprzedaży (brutto)	17,26%	20,30%
Rentowność EBITDA	4,58%	5,00%
Rentowność zysku operacyjnego	3,57%	3,70%
Rentowność brutto	3,62%	3,40%
Rentowność netto	2,90%	2,80%

Zasady wyliczania wskaźników:

EBITDA = zysk operacyjny + amortyzacja

rentowność sprzedaży (brutto) = zysk brutto ze sprzedaży okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność EBITDA = EBITDA okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność zysku operacyjnego = zysk operacyjny okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność brutto = zysk brutto okresu/przychody ze sprzedaży okresu

rentowność netto = zysk netto okresu/przychody ze sprzedaży okresu

W prezentowanym okresie nie wystąpiły nietypowe i nadzwyczajne zjawiska mające istotny wpływ na wyniki finansowe.

B. Struktura przychodów

Struktura przychodów z punktu widzenia obszarów działalności jest następująca:

- integracja systemowa,
- technologie inteligentnego budynku,
- aplikacje biznesowe (Contact Center, CRM oraz ERP).

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Qumak-Sekom S.A. w poszczególnych pionach biznesowych (w tys. zł)

Rodzaje działalności	2006		2005	
	Wartość w tys..zł	%	Wartość w tys..zł	%
Ogółem przychody, w tym:	163 119	100%	114 112	100%
Integracja systemowa	85 208	52,24%	68 162	59,7%
Technologie Inteligentnego Budynku	67 561	41,42%	35 493	31,1%
Aplikacje Biznesowe	9 386	5,75%	9 337	8,2%
Pozostałe przychody	964	0,59%	1 120	1,0%

Tabela: Realizacja wyniku z działalności operacyjnej z uwzględnieniem pionów biznesowych(w tys. zł)

	2006		2005	
	Wartość w tys..zł	%	Wartość w tys..zł	%
Pion Integracji systemowej	4 820	38,70%	3 146	28,6%
Pion Technologii Inteligentnego Budynku	4 537	36,43%	4 033	36,7%
Pion Aplikacji Biznesowych	3 031	24,33%	3 687	33,6%
Pozostałe przychody	236	0,54%	120	1,1%
Razem	12 624	100%	10 986	100%
Koszty ogólnego zarządu	-6 632		-6 284	
Rozwiązane rezerwy i odpisy	499		309	
Utworzone rezerwy i odpisy	-668		-813	
Zysk operacyjny	5 823		4 196	

Głównym źródłem przychodów jest dla Spółki działalność integracyjna (w 2006 roku stanowiła 38,7% wszystkich przychodów), realizowana przez Pion Integracji Systemowej. Minimalnie niższe wyniki operacyjne osiągane są przy sprzedaży z zakresu Technologii Inteligentnego Budynku. Trzecią pozycję w przychodach firmy zajmuje sprzedaż usług i oprogramowania w zakresie aplikacji biznesowych, która to linia charakteryzuje się natomiast najwyższą marżą na sprzedaży.

Tabela: Wartość i struktura sprzedaży Qumak-Sekom S.A. wg grup produktów (w tys. zł)

Grupa produktów	2006		2005	
	Wartość w tys. zł	%	Wartość w tys. zł	%
Integracja systemowa ogółem	85 208	52,24%	68 162	59,7%
1.Systemy bezpieczeństwa	11 950	7,33%	9 100	8,0%
2.Sieci	18 050	11,07%	11 010	9,6%
3.Sprzęt komputerowy	48 200	29,55%	44 490	39,0%
4.Systemy multimedialne	3 980	2,44%	1 600	1,4%
5.Serwis	3 028	1,86%	1 962	1,7%
Aplikacje biznesowe ogółem	9 386	5,75%	9 337	8,2%
1.Systemy ERP	1 659	1,02%	1 144	1,0%
2.Systemy CRM	1 187	0,73%	478	0,4%
3.Systemy contact centem	6 540	4,01%	7 715	6,8%
Technologie inteligentnego Budynku	67 561	41,42%	35 493	31,1%
Pozostałe przychody	964	0,59%	1 120	1,0%
RAZEM	163 119	100%	114 112	100%

Przy rozpatrywaniu struktury sprzedaży należy zwrócić uwagę na spadający udział procentowy integracji systemowej w ogóle sprzedaży, spowodowany przede wszystkim spadkiem udziału sprzedaży sprzętu komputerowego na rzecz bardziej zaawansowanych rozwiązań. Największy wzrost (90%) w stosunku do 2005 roku uzyskano ze sprzedaży z zakresu Technologii Inteligentnego Budynku.

C. Zmiany w wielkości i rodzaju kapitałów własnych

W III kwartale 2006 roku Spółka przeprowadziła publiczną subskrypcję akcji spółki Qumak-Sekom SA. Komisja Papierów Wartościowych i Giełd w dniu 14.07.2006 zatwierdziła prospekt emisyjny Qumak-Sekom S.A. Subskrypcja odbyła się w dniach 20-24 lipca 2006 roku.

W ramach oferty publicznej zaoferowano 7.777.156 akcji Spółki w tym:

- 2.500.000 sztuk nowowyemitowanych akcji serii I
- 5.277.156 sztuk akcji należących do NFI Magna Polonia.

Cena emisyjna jednej akcji została ustalona na poziomie 8,2 zł za sztukę.

W tym samym okresie została przeprowadzona emisja akcji J skierowana do członków zarządu Spółki. Objęto 25.000 akcji po cenie emisyjnej 1 zł za sztukę.

W wyniku przeprowadzonych ofert spółka pozyskała 20.525.000 zł.

Spółka zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. dnia 3 sierpnia 2006 roku.

Koszty przeprowadzenia oferty i wprowadzenia akcji na Giełdę Papierów Wartościowych (sporządzenie prospektu, prowizja biura maklerskiego, audyt prawny, audyt finansowy, akcja promocyjna, opłaty wstępne na rzecz KDPW, KPWiG i GPW) wyniosły 1.377.268 zł i pomniejszyły kapitał zapasowy spółki.

Podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę 2.525.000 zł zostało zarejestrowane przez sąd 4 sierpnia 2006 roku.

W IV kwartale 2006 roku przeprowadzono subskrypcję akcji serii K spółki Qumak-Sekom S.A. w związku z realizacją Programu Motywacyjnego dla kadry menedżerskiej Spółki.

W ramach subskrypcji osobom uprawnionym do objęcia akcji zaoferowano i w efekcie objęto 300.000 sztuk akcji wyemitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zarejestrowanego przez sąd 4 sierpnia 2006 roku. Cena emisyjna równała się cenie nominalnej i wynosiła 1 zł.

Spółka nie poniosła żadnych kosztów emisji akcji serii K.

Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o wartość 300.000 zł, zostało zarejestrowane przez sąd 14 listopada 2006 roku.

Ogółem w wyniku emisji akcji serii I, J i K z uwzględnieniem kosztów emisji, kapitał Qumak-Sekom S.A. zwiększył się o kwotę 19.174.732 zł

D. Zobowiązania warunkowe

W 2006 roku Qumak-Sekom S.A. nie posiadał zobowiązań warunkowych.

E. Inwestycje spółki

W 2006 roku Spółka nie prowadziła żadnych działań inwestycyjnych, poza odtworzeniem istniejących środków trwałych i zakupami środków transportu.

F. Środki trwałe, wartości niematerialne i prawne

Wydatki inwestycyjne w prezentowanych okresach ograniczały się wyłącznie do odtwarzania zużytych środków trwałych, a także, w związku z coraz większym zasięgiem terytorialnym realizowanych kontraktów do zwiększania floty samochodowej.

Tabela: Zestawienie ogółu wydatków inwestycyjnych prezentuje poniższa tabela

WYSZCZEGÓLNIENIE	2006	2005
Urządzenia techniczne	478	591
Środki transportu	1 229	1 052
w tym : leasing	630	934
Inne środki trwałe	9	192
Wartości niematerialne i prawne	40	40
RAZEM:	1 756	1 875

G. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W 2006 roku Spółka nie zanotowała większych osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju.

H. Aktywa finansowe

Spółka nie posiadała aktywów finansowych w 2006 roku.

I. Zatrudnienie i produktywność

Zatrudnienie w Qumak-Sekom S.A. na koniec 2006 roku wyniosło 162 osób.

Koszty wynagrodzeń na jedną osobę wyniosły średnio miesięcznie: 6.313 zł

Przeciętna sprzedaż na jednego zatrudnionego wyniosła: 1.006.910 zł

J. Ważniejsze zdarzenia po dacie bilansowej

Realizacja prognozy wyników finansowych pozwoliła na spełnienie się warunków umożliwiających dalszą realizację Programu Motywacyjnego dla kadry menedżerskiej opisanego w Uchwale nr 19 Walnego Zgromadzenia Qumak-Sekom S.A. z dnia 25 kwietnia 2006 roku.

Warunkiem przyznania 250.000 Warrantów serii B zamiennych na akcje serii K w cenie 1 zł za sztukę, było osiągnięcie poziomu EBITDA za 2006 rok wyższego co najmniej o 25% od wysokości wskaźnika EBITDA za 2005 rok.

EBITDA za 2006 rok wyniósł 7.477tys zł i był wyższy o 32% od EBITDA za 2005 rok tak więc został spełniony warunek pozwalający na nabycie praw do objęcia Warrantów serii B.

Po dacie bilansowej nie wystąpiły żadne inne zdarzenia mające wpływ na wynik finansowy za 2006 rok.

3.Opis podstawowych ryzyk i zagrożeń

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki.

W związku z otwarciem rynków pracy w Europie zachodniej oraz rosnącym popytem na specjalistów branży teleinformatycznej ze strony działających w Polsce firm istnieje ryzyko odpływu wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Brak pracowników posiadających specjalistyczne uprawnienia

mógłby doprowadzić do utraty niektórych certyfikatów i uprawnień, którymi legitymuje się Spółka oraz do pogorszenia poziomu świadczonych przez Spółkę usług. Chcąc ograniczać ryzyko utraty kluczowych pracowników, Spółka stosuje szereg rozwiązań motywacyjnych, począwszy od Programu Motywacyjnego dla Kadry Menedżerskiej, poprzez motywację o charakterze finansowym jak i możliwość podnoszenia kwalifikacji przez udział w specjalistycznych szkoleniach dotyczących najnowszych technologii informatycznych. Dzięki takiemu podejściu, Spółka na razie nie odnotowała zwiększonego odpływu niezbędnych specjalistów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od dostawców

Spółka związana jest umowami partnerskimi z wieloma firmami informatycznymi. Firmy te, w większości przypadków, oferują rozwiązania zbliżone do siebie zarówno pod względem funkcjonalnym jak i jakościowym oraz cenowym. Spółka współpracuje także z wieloma krajowymi dystrybutorami produktów informatycznych. Dzięki temu większość oferowanych przez Spółkę rozwiązań może być konstruowana w oparciu o alternatywne produkty pochodzące od różnych dostawców. Pewien zakres oferty Spółki zbudowany jest jednak w oparciu o produkty unikalne. Konieczność zastosowania produktów konkretnego producenta może być niekiedy wynikiem specyficznych wymagań klienta. Zaprzeszanie współpracy partnerskiej z wybranymi firmami mogłoby oznaczać utratę niektórych, z pozyskiwanych przez Spółkę, kontraktów.

Ryzyko związane z sezonowością przychodów

Qumak-Sekom S.A. notuje dużą sezonowość sprzedaży, objawiającą się tym, że większość przychodów ze sprzedaży generowana jest w czwartym kwartale roku. Dlatego też słabe wyniki finansowe czwartego kwartału mogą oznaczać słabe wyniki całego roku.

Ryzyko związane z procesem pozyskiwania nowych kontraktów

Działalność Spółki charakteryzuje się tym, że znacząca część zamówień, stanowiących źródła przychodu Spółki, jest rozstrzygana w formie przetargów, z czego duża część w formie przetargów publicznych. Nie ma pewności, że Spółka w przyszłości będzie w stanie pozyskiwać nowe zamówienia, których realizacja zapewni osiągnięcie satysfakcjonującego poziomu przychodów. Wystąpienie takich okoliczności może negatywnie wpłynąć na działalność i sytuację finansową Spółki, osiąganą przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z realizowanymi kontraktami

Właściwe działanie systemu informatycznego jest jednym z podstawowych warunków prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Qumak-Sekom S.A., tworząc i dostarczając klientom takie rozwiązania informatyczne, ponosi ryzyko popełnienia błędu, który może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa klienta, co może skutkować poniesieniem przez klienta znacznych szkód. Wystąpienie takich okoliczności rodzi ryzyko podniesienia przeciwko Spółce roszczeń odszkodowawczych na zasadach ogólnych lub o zapłatę kar umownych zastrzeżonych w umowach zawieranych z klientami, co z kolei może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki oraz osiąganą przez nią wyniki finansowe. Spółka w ww. zakresie zawiera zazwyczaj umowy o współpracy lub świadczenie usług (tzw. umowy nienazwane), do których w sprawach nieuregulowanych stosuje się przepisy kodeksu cywilnego, w tym w szczególności umowy zlecenia, rzadziej umowy o dzieło. Ryzyko wynikające z realizacji ww. umów jest minimalizowane przez właściwe uregulowanie odpowiedzialności odszkodowawczej Spółki. Jedną z podstawowych zasad jest odpowiedzialność na zasadach ogólnych, wynikająca z kodeksu cywilnego. Na jej podstawie Spółka unika odpowiedzialności za utracone korzyści a odpowiada za rzeczywiste szkody i możliwe do udowodnienia straty. Przy karach umownych Qumak-Sekom S.A. minimalizuje ryzyko poprzez wprowadzanie do umów limitu wysokości kar umownych do poziomu 10% ustalonego progu wynagrodzenia, a także wprowadza formułę odpowiedzialności za zwłokę (przyczyny zawinione przez Spółkę) a nie za opóźnienie (przyczyny także niezależne od Spółki). Qumak-Sekom S.A. stosuje w umowach także tzw. „klausule siły wyższej”, która pozwala uniknąć odpowiedzialności z powodu działań i przyczyn niezależnych od Spółki.

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w branży i rozwojem nowych produktów

Sektor informatyczny charakteryzuje się szybkim rozwojem rozwiązań i technologii, w związku z czym cykl życia produktu jest na tym rynku stosunkowo krótki. Dlatego też sukces Spółki jest uzależniony w głównej mierze od umiejętności zastosowania w oferowanych przez nią produktach i usługach, najnowszych rozwiązań technologicznych. Aby utrzymać konkurencyjną pozycję na rynku, wymagane jest prowadzenie prac rozwojowych i inwestowanie w nowe produkty. Istnieje ryzyko pojawienia się na

rynku nowych rozwiązań, które spowodują, że produkty i usługi oferowane przez Emitenta staną się nieatrakcyjne i nie zapewnią Emitentowi wpływów spodziewanych na etapie ich tworzenia i rozwoju. Nie ma także pewności, czy nowe rozwiązania, nad których stworzeniem lub rozwojem obecnie lub w przyszłości będzie pracował Emitent, osiągną oczekiwane parametry technologiczne oraz zostaną pozytywnie przyjęte przez potencjalnych odbiorców, co skutkowałoby utratą poniesionych przez Emitenta kosztów. Wystąpienie którejkolwiek z tych okoliczności może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, osiąmane przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji na rynku krajowym

Istotny wpływ na działalność Spółki ma nasilająca się konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych, szczególnie w przypadku ubiegania się o realizację dużych i prestiżowych kontraktów. Konsolidacja dużych firm informatycznych na polskim rynku oraz korzystanie przez coraz większą liczbę instytucji z własnych specjalistów może wpływać na konkurencyjność Spółki względem innych podmiotów, co w konsekwencji może rzutować na jej działalność i wyniki finansowe. Systematycznie rośnie też rola konkurencji ze strony największych firm zagranicznych, dysponujących szybszym dostępem do najnowszych rozwiązań technologicznych oraz do tańszych źródeł kapitału, co pozwala na finansowanie największych kontraktów. Nie ma pewności, że rosnąca konkurencja nie wpłynie w niedalekiej przyszłości w negatywny sposób na działalność lub sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

Operacje gospodarcze rozliczane w walucie obcej, powodują ryzyko uzyskania innych niż planowane przychodów i kosztów w wyniku zmian kursów walut, co może wpłynąć negatywnie na wyniki Spółki. Qumak-Sekom S.A. stara się zapobiegać tym sytuacjom stosując odpowiednie narzędzia dostępne na rynku finansowym, aby neutralizować wpływ zmian kursów walutowych na swoje wyniki finansowe. Nie ma jednak pewności, że działania takie okażą się w pełni skuteczne, a co za tym idzie wahania kursów walut obcych względem złotego mogą mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki i osiąmane przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko zmiany przepisów prawnych

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa pociągają za sobą ryzyko związane z otoczeniem prawnym w jakim Spółka prowadzi działalność. Szczególnie częstym zmianom ulegają przepisy oraz interpretacje przepisów podatkowych. Zarówno praktyka organów skarbowych jak i orzecznictwo sądowe w tej dziedzinie nie są jednolite. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej niż Qumak-Sekom S.A. interpretacji przepisów podatkowych, Spółka może liczyć się z negatywnymi konsekwencjami, wpływającymi na działalność, sytuację finansową i osiąmane wyniki finansowe.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Rozwój usług oferowanych przez Spółkę jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski. Na wyniki finansowe największy wpływ może mieć tempo wzrostu PKB, wielkość zamówień publicznych na rozwiązania informatyczne, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, poziom inflacji, koszty pracy, obciążenia podatkowe, poziom kursów walut obcych względem złotego. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach, spadek poziomu zamówień publicznych czy wzrost inflacji mogą mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, jak również na osiąmane przez nią wyniki finansowe.

4. Opis prowadzonej działalności operacyjnej

Spółka działa w oparciu o bezpieczny model biznesowy oparty na zdywersyfikowanej strukturze przychodów, realizowanych przez trzy linie biznesowe: integrację systemową, integrację aplikacji biznesowych i technologie inteligentnego budynku. W każdym z tych obszarów Spółka oferuje kompleksowe usługi, poczynając od usług konsultingowych i doradczych, poprzez projektowanie, dostarczanie i wdrażanie rozwiązań, kończąc na wsparciu technicznym i serwisowym oraz rozbudowie rozwiązań w miarę zmieniających się potrzeb klienta. Strategia firmy polega na tworzeniu dedykowanych rozwiązań, w odniesieniu do konkretnych potrzeb nabywcy, w oparciu o integrację produktów uznanych, światowych dostawców.

Integracja systemowa polega na połączeniu, według autorskiej koncepcji, różnych systemów i różnego typu sprzętu komputerowego w spójny, całościowy system informatyczny, spełniający konkretne (biznesowe) wymagania klienta. Integracja połączona z serwisem oraz specjalistyczne usługi w zakresie bezpieczeństwa systemów informatycznych (audyty, projektowanie polityki bezpieczeństwa) stanowią główny produkt oferowany przez Emitenta w omawianej linii biznesowej, którą realizuje Pion Integracji Systemowej.

Rozwiązania informatyczne związane z bezpieczeństwem IT są jednym z najbardziej perspektywicznych segmentów integracji systemowej na polskim rynku. Ich rola jest szczególnie istotna w kontekście zagrożeń zarówno natury „hakerskiej”, jak i związanych z ochroną przed zniszczeniem lub kradzieżą informacji. Emitent kładzie szczególny nacisk na rozwój tego obszaru biznesowego, zarówno pod kątem zapewnienia bezpieczeństwa systemom informatycznym klientów, jak i dokonywania działań audytorskich dotyczących już istniejących sieci informatycznych.

Nieodłącznym elementem realizacji przez Spółkę projektów z zakresu integracji systemowej jest dostarczanie nabywcom sprzętu IT. Jego sprzedaż w zdecydowanej większości przypadków jest połączona z usługą integracyjną, w ramach tworzenia rozwiązań informatycznych, a także z usługą konfiguracyjną i serwisową.

Qumak-Sekom S.A. działa również w obszarze rozwiązań multimedialnych, w tym w szczególności w zakresie wideokonferencji. Usługi w tej dziedzinie obejmują zarówno instalacje i konfiguracje sprzętu wideokonferencyjnego, w tym mostków do połączeń wielopunktowych, jak również wyposażanie sal wideokonferencyjnych, realizację transmisji obrazu i dźwięku poprzez Internet lub sieć korporacyjną. Ponadto Emitent świadczy usługi wynajmu sprzętu i obsługi sesji wideokonferencyjnych.

Integracja Aplikacji Biznesowych stanowi drugą z trzech strategicznych linii biznesowych Qumak-Sekom S.A., realizowaną przez Pion Aplikacji Biznesowych. Polega ona na łączeniu różnych systemów informatycznych wspomagających zarządzanie i działalność biznesową klienta, tak aby zapewnić skuteczną wymianę informacji pomiędzy nimi. Działalność integracyjna obejmuje również projektowanie i dostarczanie własnych aplikacji biznesowych, realizujących określone potrzeby poszczególnych klientów. Programy te podlegają opiece serwisowej oraz są rozwijane zgodnie z wymaganiami klienta. Spółka zapewnia również wsparcie techniczne i serwisowe w zakresie bieżącej eksploatacji oferowanych systemów.

Oferta Qumak-Sekom S.A. w obszarze integracji aplikacji biznesowych koncentruje się na trzech obszarach:

- Systemy CC (Contact Center) – aplikacje, służące do efektywnej realizacji wymiany informacji pomiędzy firmą a jej klientami, z wykorzystaniem wszystkich dostępnych kanałów komunikacji.
- Systemy ERP (Enterprise Resource Planning) - zintegrowane rozwiązania informatyczne wspomagające planowanie i kontrolę wszystkich istotnych zasobów firmy oraz zarządzanie głównymi procesami biznesowymi (logistyka, produkcja, sprzedaż, finanse i księgowość itd.), operujące na jednej, wspólnej dla całej firmy bazie danych.
- Systemy CRM (Customer Relationship Management) – aplikacje, pozwalające na optymalizację zarządzania relacjami z klientami firmy, wspomagające procesy obsługi klienta oraz dostarczające pełnej informacji o klientach.

Technologie Inteligentnego Budynku są kolejną linią biznesową Qumak-Sekom S.A. Pion Technologii Inteligentnego Budynku, oprócz szeroko pojętej automatyki budynków, czyli systemów odpowiadających za bezpieczeństwo budynku, komfort użytkowania i eksploatację systemów telekomunikacyjnych oraz sieci komputerowych, oferuje szereg unikatowych, autorskich rozwiązań z dziedziny elektronicznego monitoringu: system monitorowania kas fiskalnych, system monitoringu ruchu pojazdów, czy system obsługi recepcji.

Emitent posiada unikatowe na rynku krajowym kompetencje techniczne w zakresie projektowania i budowy centrów przetwarzania danych – specjalistycznych obiektów mających za zadanie ochronę systemów IT i danych przetwarzanych w przedsiębiorstwach.

5. Produkty oferowane przez Qumak-Sekom S.A.

Integracja Systemowa

Systemy ochrony sieci i komunikacji – projektowanie, budowanie oraz utrzymywanie kompletnych rozwiązań zapewniających ochronę sieci korporacyjnych, kluczowych zasobów informatycznych oraz bezpieczeństwo komunikacji, zarówno dla połączeń stałych, jak i dla użytkowników mobilnych. Do budowy omawianych systemów stosowane są takie komponenty, jak: firewalle, sensory i sondy

IDS/IPS, bezpieczne kanały VPN oraz rozwiązania silnego uwierzytelniania użytkowników lub urządzeń.

Systemy kontroli treści – projektowanie oraz implementacja rozwiązań zapewniających kontrolę treści komunikacji, w obrębie systemu informatycznego klienta oraz na styku ze światem zewnętrznym, pod kątem obecności wirusów i niepożądanych lub niedozwolonych treści. Elementami funkcjonalnymi współtworzącymi systemy kontroli treści mogą być: system antywirusowy, system przeciwdziałający rozprzestrzenianiu się wiadomości typu SPAM, system filtracji adresów URL.

Systemy tworzenia kopii zapasowych i archiwizacji danych (back-up i storage) – projektowanie oraz budowa systemów obsługujących proces wykonywania, zarządzania i odtwarzania kopii zapasowych oraz archiwalnych dla kluczowych elementów systemu informatycznego. Komponentami stosowanymi do budowy takich systemów są macierze dyskowe oraz napędy taśmowe (biblioteki), dedykowane wysokowydajne sieci, oprogramowanie do zarządzania kopiami zapasowymi lub archiwalnymi.

Sieci LAN/WAN oraz narzędzia do zarządzania i monitoringu sieci – projektowanie, budowanie oraz utrzymywanie sieci lokalnych i rozległych, a także zapewnianie środowiska dla zarządzania elementami sieci i narzędzi wspomagających proces rozwiązywania problemów.

Systemy multimedialne i videokonferencyjne – projektowanie i implementacja rozwiązań z zakresu komunikacji biznesowej wykorzystującej jako nośnik informacji (głosu i przekazu wizyjnego) Internet i sieci korporacyjne. W ramach oferowanych przez Emitenta rozwiązań można wyróżnić: platformy zdalnej współpracy – wirtualne biuro, systemy Voice and Video over IP, systemy video-call-center, video streaming w Internecie, sieciach korporacyjnych oraz mobilnych, systemy transmisji treści multimedialnych w sieciach teleinformatycznych.

Systemy zarządzania tożsamością (Identity Management) – projektowanie oraz wdrażanie rozwiązań zapewniających centralne zarządzanie kontami użytkowników w rozproszonych zdedykowanym systemach informatycznych.

Systemy zarządzania i monitoringu infrastruktury IT – projektowanie i implementacja rozwiązań zapewniających centralne zarządzanie i monitoring elementów infrastruktury IT takich jak: stacje robocze, serwery, czy urządzenia sieciowe.

Q-Security – metodyka audytów bezpieczeństwa opracowana przez zatrudnionych u Emitenta ekspertów CISA (Certified Information System Auditor). Wykonywane wg tej metodyki audyty pozwalają na stałe podnoszenie poziomu bezpieczeństwa systemów informatycznych klientów, zgodnie z wymaganiami ustawodawcy, właścicieli lub regulacjami wewnętrznymi. Metodyka jest opracowana i wykorzystywana podczas audytów przeprowadzanych u klientów.

Q-Firewall – autorski system zabezpieczeń oferujący dwie podstawowe funkcjonalności: ścianę ogniową (Firewall) oraz Wirtualne Sieci Prywatne (VPN - Virtual Private Network). System ten może być stosowany do ochrony sieci korporacyjnych i dedykowanych segmentów sieci lokalnych oraz dla zapewnienia bezpiecznej komunikacji przez VPN z oddziałami firmy lub pracownikami mobilnymi. Produkt jest ukończony, modernizowany każdorazowo w zależności od potrzeb klienta.

Q-Monitoring – własny system monitoringu elementów systemu informatycznego, oparty na sieci rozproszonych agentów oraz centralnym serwerze zarządzania wraz z graficzną wizualizacją stanu monitorowanych elementów. Produkt jest ukończony, modernizowany każdorazowo w zależności od potrzeb klienta.

Aplikacje Biznesowe

Contact Center - Qumak-Sekom S.A. specjalizuje się we wdrażaniu zaawansowanych i kompleksowych rozwiązań dla Contact Center. Spółka bazuje na produktach światowych liderów w tym obszarze, które wykorzystuje do budowy profesjonalnych, kompleksowych rozwiązań wspomagających działanie Contact Center o średniej i dużej wielkości, dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów. Warszawski integrator jest strategicznym partnerem firmy Genesys Telecommunications Laboratories - globalnego lidera tej branży. Spółka tworzy również dedykowane oprogramowanie (Aplikacje Agenta, aplikacje IVR), zintegrowane z innymi rozwiązaniami składowymi Contact Center w celu uelastycznienia swojej oferty. Wdraża także produkty i świadczy usługi z zakresu implementacji systemów zarządzania jakością kontaktów z klientami. Produkty oferowane w tym zakresie:

- Systemy CRM komunikacyjne - produkty firmy Genesys Telecommunications Laboratories
- Systemy IVR - produkty firm Genesys Telecommunications Laboratories, IBM (WebSphere Voice Response) oraz Envoy
- Systemy rejestracji rozmów - Nice oraz ReDat

Systemy ERP - Emitent posiada w swojej ofercie system Epicor Enterprise, który - dzięki dedykowanym rozszerzeniom wykonanym przez zespół ekspertów Qumak-Sekom - stanowi unikalne na polskim rynku rozwiązanie przeznaczone dla firm, posiadających sieci salonów sprzedaży oraz dla firm dystrybucyjnych. Jest to wyjątkowa na rynku oferta branżowa, dedykowana dla firm

dystrybucyjnych, pracujących w środowisku rozproszonym w trybie on-line i off-line (centrale i sieci handlowe firm, budujących mocne marki). Dodatkowo, system Epicor znajduje zastosowanie w przedsiębiorstwach o profilu serwisowym.

Systemy CRM operacyjne - Emitent bazuje w tym obszarze na systemach: Epicor Clientele, Microsoft CRM oraz Epicor ITSM - dedykowanym, certyfikowanym pod kątem zgodności ze standardem ITIL, rozwiązaniem wspomagającym pracę działów IT w średnich i dużych firmach. Dodatkowym atutem Spółki - aktywnie obecnej na polskim rynku CRM od 1998 roku - w zakresie CRM są unikatowe doświadczenia jej specjalistów.

Technologie Inteligentnego Budynku

Systemy, odpowiadające za bezpieczeństwo budynku: wykrywanie i sygnalizacja pożaru, oddymianie, gaszenie gazem, wykrywanie tlenku węgla, dźwiękowe systemy ostrzegawcze, telewizja dozorowa, kontrola dostępu, sygnalizacja włamania i napadu, sterowanie windami na wypadek pożaru, systemy przywoławcze.

Systemy odpowiadające za komfort i prawidłową eksploatację budynku: automatyczna wentylacja i klimatyzacja, monitorowanie i analiza dostarczanych mediów, sterowanie oświetleniem, telewizja kablowa, nagłośnienie, systemy zarządzania parkingiem, rejestracja czasu pracy, systemy teleinformatyczne, systemy telekomunikacyjne, sieci komputerowe.

Systemy BMS (Building Management Systems) — zintegrowany system zarządzania budynkiem jest rozwiązaniem, którego funkcja polega na zbieraniu informacji i wymianie danych pomiędzy wszystkimi typami systemów zainstalowanych w budynku oraz badaniu zależności pomiędzy nimi. Koncepcja zarządzania budynkiem zakłada współdziałanie dwóch grup systemów - odpowiedzialnych za bezpieczeństwo oraz za komfort i właściwą eksploatację.

Qumak-Sekom oferuje w powyższym zakresie rozwiązania najbardziej uznanych producentów takich jak: Delta Controls, Honeywell, TAC, Schrack Seconet, ESSER, Polon Alfa, Ultrak, Bosch, D+H, G+M, Panasonic, Ericsson, Legrand, Krone, Reichle&DeMassari czy Molex Premise Networks.

Własne produkty Emitenta z zakresu Technologii Inteligentnego Budynku:

Elektroniczny Monitoring Ruchu Pojazdów - kompleksowe rozwiązanie, służące do zarządzania transportem i odprawami pojazdów na danym obszarze. System rejestruje pojazdy wjeżdżające i wyjeżdżające, a także wwożone i wywożone towary, zarządza ruchem transportowym oraz zezwala na wjazd i wyjazd. Wszystkie dane dotyczące pojazdów oraz kierowców przebywających i odprawionych na danym terenie są zapisywane i archiwizowane w centralnej bazie danych. Rozwiązanie to składa się z szeregu zintegrowanych podsystemów: sterowania kamerami, sterowania sygnalizatorem, automatycznego odczytu tablic rejestracyjnych, obsługi wag, wykonywania i archiwizacji fotografii pojazdów, wprowadzania danych kierowców i pojazdów oraz raportowania i analizy danych. Produkt jest ukończony, zainstalowany w kilkunastu lokalizacjach na Drogowych Przejściach Granicznych.

System Obsługi Recepty - system, którego zadaniem jest identyfikacja osób wchodzących do budynku biurowego/obiektu przemysłowego z ich danymi personalnymi, wyświetlonymi na ekranie komputera. Celem systemu jest zapewnienie bezpieczeństwa osób i mienia w nowoczesnym budownictwie biurowym. Produkt jest w fazie tworzenia oprogramowania, w oparciu o analizy firm dysponujących dużymi obiektami biurowymi.

System Monitorowania Kas Fiskalnych - służy do kontroli transakcji kasowych. Zasada jego funkcjonowania oparta jest na porównaniu cyfrowego zapisu wizyjnego rejestrującego obraz z poziomu kasy z informacjami tekstowymi o zakupach, zwrotach lub anulowanych transakcjach. Rozwiązanie to ma na celu eliminację tzw. kradzieży wewnętrzsklepowych. System ten może również eliminować i sygnalizować błędy w pracy kasjerów i urządzeń kasowych. Produkt jest ukończony, zainstalowany w kilku dużych obiektach handlowych.

6. Rynki zbytu i zaopatrzenia oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców

Spółka realizuje swoje przychody wyłącznie na rynku krajowym. Głównymi odbiorcami są instytucje rynku publicznego, a także przedsiębiorstwa handlowe i usługowe. Znaczącymi kontrahentami są także przedsiębiorstwa z sektora budowlanego, telekomunikacyjnego i finansowego. Ze względu na dużą liczbę odbiorców nie występuje uzależnienie od konkretnego odbiorcy. W 2006 roku sprzedaż do żadnego z odbiorców nie przekroczyła 10% ogółu obrotów Spółki. 20 największych odbiorców zrealizowało ogółem 46% obrotów ze sprzedaży towarów i usług.

Zakupy towarów materiałów i usług realizowane są na rynku krajowym. Zakupy za granicą zdarzają się sporadycznie. Ze względu na szerokie spektrum oferowanych przez spółkę produktów, towarów i

usług, także w zakresie zaopatrzenia nie występuje uzależnienie od konkretnych dostawców. Jedynym dostawcą, który przekroczył próg 10% wartości dostaw w 2006 roku była ABC Data sp. z o.o. (13%). 20 największych dostawców zrealizowało w ciągu 2006 roku 59% dostaw do Spółki.

7. Znaczące umowy zawarte przez Qumak-Sekom S.A. w 2006 roku

Ogólna umowa referencyjna zawarta w dniu 31 stycznia 2006 r. z Orbis Kontrakty Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest polecenie przez Orbis Kontrakty Sp. z o.o. (Usługodawca) Emitenta jako specjalisty w branży systemów zabezpieczających, wszystkich lub części zaoferowanych przez Emitenta produktów i/lub usług podmiotom z grupy ACCOR (w tym hotelom i punktom gastronomicznym na całym świecie z grupy ACCOR, franchiseobiorców, spółki zarządzane przez spółki Grupy ACCOR lub inne spółki hotelarskie). Na podstawie niniejszej umowy Emitent nabywa status dostawcy preferowanego, co oznacza, że Usługodawca przeprowadził ocenę w kategoriach handlowych i technicznych, w wyniku której stwierdzono, że dostawca spełnia wymogi podmiotów z grupy ACCOR i że jego produkty i/lub usługi mogą się znaleźć w wykazie przedstawianym podmiotom z grupy ACCOR. Status ten nie oznacza tego, że Emitent stał się wyłącznym dostawcą. Dostawa produktów i/lub usług następuje na podstawie poszczególnych zamówień. Umowa została zawarta na czas określony od 1 lutego 2006 r. do 31 grudnia 2006 r. Emitent oszacował, że przychody z tytułu zawarcia umowy w czasie jej trwania mogły osiągnąć 4.500.000 zł netto.

Umowa nr 06/00/7800RYB zawarta w dniu 6 marca 2006 r. z Focus Park Rybnik Bis Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest wykonanie kompletnych instalacji następujących systemów: systemu sygnalizacji włamania i napadu, systemu kontroli dostępu, systemu telewizji dozorowej CCTV, systemu sygnalizacji alarmu pożaru (SAB), dźwiękowego systemu ostrzegawczego (DSO) oraz systemu automatyki i BMS w Inwestycji Focus Park Rybnik. Wynagrodzenie za wykonanie przedmiotu umowy to równowartość w zł kwoty 640.000 EUR netto

Umowa zawarta w dniu 3 kwietnia 2006 r. z Budimex Dromex S.A. wraz z aneksami nr 1 i nr 2
Budimex Dromex S.A. („Zamawiający”) zleca do wykonania, w ramach zadania inwestycyjnego, którego przedmiotem jest zaprojektowanie i budowa zakładu produkcyjnego firmy TARCZYŃSKI S.A. zlokalizowanego w Ujeździe Małym Gmina Trzebnica, prace polegające na opracowaniu projektów wykonawczych oraz realizacji instalacji teletechnicznych oraz systemu zasilania elektroenergetycznego. Wynagrodzenie ryczałtowe ustalono w umowie na kwotę 6.545.000,00 zł netto.

Aneksem nr 1 podpisanym w dniu 16 października 2006 roku zmieniono zakres oraz standard wykonanych robót co skutkuje zwiększeniem wartości umowy o kwotę 29. 330,90 zł netto do kwoty 6.664.330,90 zł netto.

Termin zakończenia robót objętych przedmiotem umowy ustalono niniejszym aneksem na 28 lutego 2007 roku.

Aneks nr 2 z dnia 6 grudnia 2006 roku obejmuje dalsze zmiany w zakresie wykonanych prac a w efekcie zwiększenie wartości umowy o kwotę 357.407,80 zł netto do kwoty 7.021.738,70 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 11 kwietnia 2006 r. z Warbud S.A.

Warbud S.A. (Zamawiający) zleca w umowie Emitentowi roboty, których zakres obejmuje wykonanie instalacji teletechniki, automatyki i BMS w przedsięwzięciu inwestycyjnym „Naczelny Sąd Administracyjny ul. Boduena 3/5 w Warszawie, Budynek Biurowy”.

Umowa przewidywała zapłacenie przez Zamawiającego Emitentowi za wykonanie, ukończenie robót i usunięcie usterek wynagrodzenia w wysokości 3.482.500 zł netto. Termin rozpoczęcia prac ustalono na 4 maja 2006 a termin zakończenia na 30 września 2007 roku.

Umowa zawarta w dniu 6 czerwca 2006 r. z Mitex S.A.

Przedmiotem umowy jest kompletne wykonanie: instalacji elektrycznych, instalacji słaboprądowych, demontażu istniejących instalacji, opracowaniu dokumentacji technicznej wykonawczej i powykonawczej na podstawie otrzymanej dokumentacji projektowej w związku z realizacją inwestycji „Modernizacja Hotelu Grand” w Warszawie. Za wykonanie tych prac Emitent otrzyma wynagrodzenie

ryczałtowe w wysokości 5.527.868,31 zł netto. Termin zakończenia prac ustalono na 25 maja 2007 roku.

Zamówienie nr S2/06/2731-1 z dnia 8 czerwca 2006 r. z SOFTBANK Serwis Sp. z o.o.

Na podstawie Zamówienia z dnia Emitent dostarczy zamawiającemu sprzęt komputerowy na który składają się: drukarki laserowe marki Lexmark, komputery i stacje graficzne marki Fujitsu Siemens wraz z usługą konfiguracji sprzętu komputerowego. Wartość zlecenia wynosi 3.290.265 zł netto.

Pismem z dnia 21.09.2006 roku Softbank Serwis sp. z o.o. anulował powyższe zlecenie.

Umowa zawarta w dniu 26 czerwca 2006 r. z Urzędem Dozoru Technicznego

Emitent, na podstawie niniejszej umowy dostarczy sprzęt informatyczny dla Urzędu Dozoru Technicznego (Zamawiający) w konfiguracji zgodnej ze specyfikacją techniczną będącą załącznikiem do niniejszej umowy, instrukcje obsługi właściwe dla dostarczonego sprzętu oraz zapewni serwis gwarancyjny przez okres gwarancji który wynosi 36 miesięcy za wyjątkiem akumulatorów do notebooków i drukarek przenośnych, gdzie wynosi on 12 miesięcy. Wynagrodzenie za wykonanie przedmiotu umowy ustalono na kwotę 2.414.191 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 2 sierpnia 2006 r. z Techko Sp. z o.o.

Przedmiotem niniejszej umowy jest wykonanie przez Podwykonawcę następujących prac: opracowanie projektów oraz realizacja systemu zasilania elektroenergetycznego, szkolenie personelu w eksploatacji i konserwacji przedmiotu umowy, wykonanie dokumentacji projektowej i dokumentacji powykonawczej.

Prace mają być realizowane w ramach wykonywania umowy zawartej przez Emitenta w dniu 3 kwietnia 2006 roku z Budimex-Dromex S.A. o wartości 6.545.000 zł netto, i dotyczą zadania inwestycyjnego, którego przedmiotem jest zaprojektowanie i budowa zakładu produkcyjnego firmy Tarczyński SA zlokalizowanego w Ujeźdźcu Małym Gmina Trzebnica.

Termin zakończenia prac przez TECHKO Sp. z o.o. ustalono na 25 listopada 2006 r. Wynagrodzenie ryczałtowe z tytułu wykonania umowy ustalono na 3.145.218 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 2 sierpnia 2006 r. z Focus Park Bydgoszcz Sp. z o.o.

Przedmiotem Umowy jest wykonanie kompletnych instalacji następujących systemów: systemu sygnalizacji włamania i napadu, systemu kontroli dostępu, systemu telewizji dozorowej CCTV, systemu sygnalizacji alarmu pożaru (SAB), dźwiękowego systemu ostrzegawczego (DSO) oraz systemu automaty i BMS w Inwestycji Focus Park Bydgoszcz.

Qumak-Sekom S.A. za wykonanie przedmiotu umowy otrzyma wynagrodzenie w wysokości równowartości w złotych kwoty 739.000 euro netto. Cena kontraktowa będzie płatna w ratach odpowiadających stopniowi zaawansowania przedmiotu umowy zgodnie z harmonogramem wykonywania przedmiotu umowy.

Zakończenie realizacji przedmiotu umowy ustalono na dzień 15.12.2007 r.

Umowa zawarta w dniu 8 września 2006r. z Hochtief Polska Sp. z o.o.

Przedmiotem niniejszej umowy jest wykonanie przez Emitenta instalacji elektrycznych słaboprądowych, automatyki i BMS na zadaniu pt.: „Budowa budynku Biurowo-Hotelowo-Handlowego klasy „A” zwanego ANDERSIA TOWER w Poznaniu” realizowanego na zlecenie ANDERSIA TOWER Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu.

Termin zakończenia prac przez Emitenta ustalono na 19 lutego 2007 roku. Wynagrodzenie ryczałtowe z tytułu wykonania umowy wynosi 5.452.000,00 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 11 września 2006r. z Telekomunikacją Polską S.A.

Przedmiotem niniejszej umowy jest świadczenie na rzecz TP oraz spółek stowarzyszonych TP, spółek Grupy TP i France Telecom S.A. usług informatycznych, w tym usług utrzymania oprogramowania oraz dostarczania produktów na warunkach określonych w umowie ramowej, umowach wykonawczych i zamówieniach.

Termin zakończenia umowy ustalono na dzień 31 lipca 2008 roku. Całkowita wartość umowy w okresie jej obowiązywania szacowana jest na kwotę 3.000.000,00 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 15 września 2006 r. z Budimex-Dromex S.A.

Przedmiotem niniejszej umowy jest wykonanie przez Emitenta instalacji silnoprądowych oraz niskoprądowych na budowie Sądu Okręgowego w Katowicach przy ul. Francuskiej/Damrota.

Rozpoczęcie prac ma nastąpić w październiku br., a czas realizacji umowy ustalony został na około 9 miesięcy kalendarzowych.
Wynagrodzenie ryczałtowe z tytułu wykonania umowy wynosi 5.128.000,00 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 8 września 2006 r. z ComputerLand Serwis Sp. z o.o.

Przedmiotem niniejszej umowy jest kompleksowe wykonanie przez Emitenta systemu sygnalizacji pożaru, dźwiękowego systemu ostrzegawczego i systemu telewizji dozorowej w kompleksie handlowo-usługowo-rozrywkowym „Pasaż Grunwaldzki” we Wrocławiu oraz wykonania wszelkich innych czynności prowadzących do oddania obiektu do użytkowania.

Termin zakończenia prac przez Emitenta ustalono na 28 lutego 2007 roku.
Wynagrodzenie z tytułu wykonania umowy wynosi 3.010.000 zł netto.

Umowa zawarta w dniu 20 września 2006 r. z Agencją Bezpieczeństwa Wewnętrznego

Przedmiotem Umowy jest dostawa fabrycznie nowego sprzętu informatycznego.

Qumak-Sekom S.A. za wykonanie przedmiotu umowy otrzymał wynagrodzenie w wysokości 2.546.096 zł netto.

Termin zakończenia realizacji przedmiotu umowy ustalono na 15.11.2006 r.

Umowa zawarta w dniu 21 grudnia 2006 r. z Holma Sp. z o.o.

Przedmiotem niniejszej umowy jest wykonanie przez Emitenta m. in. instalacji elektrycznych, projektu instalacji teletechnicznych w tym instalacji niskoprądowych, systemu sygnalizacji pożaru, systemu telewizji dozorowej, systemu kontroli dostępu oraz systemu alarmowego, okablowania strukturalnego wraz z urządzeniami aktywnymi, centrali telefonicznej, systemu gaszenia gazem w serwerowniach, systemu oddymiania oraz detekcji CO, systemu automatyki instalacji klimatyzacji i wentylacji w budynku biurowo-usługowym z częścią hotelową na ostatniej kondygnacji, wykonywanym przez Holma Sp. z o.o. na zlecenie Inwestora – SGI Komfort Sp. z o.o. Termin zakończenia całości prac przez Emitenta ustalono na 30 sierpnia 2007 roku, natomiast termin odbioru robót nastąpi po odbiorze przedmiotu niniejszej umowy przez Inwestora ale nie później niż 30 października 2007 roku.

Wynagrodzenie ryczałtowe z tytułu wykonania umowy ustalono na 9.185.000 zł netto.

Umowa z dnia 28 grudnia 2006 roku zawarta pomiędzy Komendantem Głównym Straży Granicznej a konsorcjum spółek Qumak-Sekom S.A., Wola INFO S.A. oraz Marwokat Sp. z o.o.

Przedmiotem niniejszej umowy jest rozbudowa Centralnego Węzła Teleinformatycznego Straży Granicznej w Warszawie przy ulicy 17 Stycznia 23 finansowana ze środków Funduszu Schengen. Kontrakt jest rozszerzeniem umowy zawartej przez wymienione wyżej podmioty w dniu 23 września 2005 r. na dostawę i uruchomienie Centralnego Węzła Teleinformatycznego Straży Granicznej, opisanej w prospekcie emisyjnym Emitenta.

Wynagrodzenie ryczałtowe z tytułu wykonania przedmiotu umowy ustalono na 6.282.786,89 zł netto.

Nieprzekraczalny termin wykonania przedmiotu umowy określono na 15 kwietnia 2007 roku.

Umowa zawarta w dniu 29 grudnia 2006 roku z Ministerstwem Sprawiedliwości

Przedmiotem niniejszej umowy jest opracowanie projektów oraz wykonanie i rozszerzenie istniejącej lokalnej sieci komputerowej i jej konfiguracja, wraz z dedykowaną siecią elektryczną w jednostkach resortu sprawiedliwości określonych w umowie a także dostarczenie, instalacja i konfiguracja elementów aktywnych niezbędnych do prawidłowego działania tych sieci. Projekt jest finansowany ze środków Funduszu Schengen.

Wynagrodzenie z tytułu wykonania przedmiotu umowy ustalono na 7.600.000 zł netto.

Termin wykonania przedmiotu umowy określono na 8 miesięcy od dnia podpisania umowy.

8. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami.

Qumak – Sekom S.A. nie posiada spółek zależnych, nie posiada też żadnych udziałów mniejszościowych w podmiotach gospodarczych.

9. Informacja o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych emitenta (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne, nieruchomości).

Spółka w prezentowanym okresie nie inwestowała w nieruchomości, papiery wartościowe lub w inne instrumenty finansowe.

10. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot przekracza równowartość 500.000 euro.

Spółka nie posiada podmiotów powiązanych i nie miały miejsca tego typu transakcje.

11. Informacja o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczki oraz o udzielonych gwarancjach i poręczeniach.

W 2006 roku Spółka nie zawarła żadnych umów kredytowych lub pożyczki. Funkcjonowały jednak następujące umowy zawarte w okresach wcześniejszych:

Umowa o limit wierzytelności nr CRD/L/15103/04 zawarta w dniu 17 marca 2004 r. z Raiffeisen Bank Polska Spółka Akcyjna w Warszawie („Bank”)

Bank udzielił Emitentowi limitu wierzytelności do maksymalnej kwoty 1.500.000 zł do wykorzystania w formie udzielania przez Bank gwarancji bankowych. Część limitu w kwocie 1.000.000 zł została udzielona od dnia udostępnienia środków do dnia 31 grudnia 2007 r., a pozostała część limitu w kwocie 500.000 zł została udzielona do dnia 31 grudnia 2012 r., będącego dniem ostatecznej spłaty.

Umowa kredytowa nr CRD/20984/05 zawarta w dniu 13 grudnia 2005 r. z Raiffeisen Bank Polska Spółka Akcyjna w Warszawie („Bank”).

Bank udzielił Emitentowi kredytu rewalwingowego w kwocie 7.000.000 zł. na okres od dnia udostępnienia środków z kredytu do dnia 29 grudnia 2006 roku.

Umowa została zakończona.

12. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach

W 2006 roku Spółka nie udzieliła pożyczek, poręczeń ani gwarancji.

13. Opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji

W wyniku emisji akcji serii I i J, przeprowadzenia oferty publicznej oraz wprowadzenia akcji Spółki na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie w III kwartale 2006 roku, Spółka pozyskała 20.525.000 zł. W wyniku emisji akcji serii K, przeprowadzonej w ramach realizacji założeń Programu Motywacyjnego dla kadry menedżerskiej, Spółka pozyskała 300.000 zł w IV kwartale 2006 roku. Pozyskane środki zostały przeznaczone na zwiększenie kapitału obrotowego w celu płynnej obsługi realizowanych kontraktów. Pozwoliło to na pozyskanie większych, znaczących kontraktów zapewniając środki do ich obsługi a jednocześnie przyczyniło się do wzrostu sprzedaży, głównie rozwiązań zaawansowanych technologicznie.

14. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników.

Prognoza wyników na 2006 rok w zakresie zysku brutto i zysku netto została wykonana. Niewielkie odchylenie od prognozowanych wartości nastąpiło w przychodach ze sprzedaży (8,9% poniżej prognozy). Zostało to spowodowane opóźnieniami w przygotowaniu przez zleceniodawców frontu robót w realizowanych kontraktach, a także mniejszą niż się spodziewano sprzedażą do instytucji budżetowych. Gdyby nie te czynniki, plan zysku netto zostałby przekroczony. Pomimo mniejszych przychodów ze sprzedaży prognozowany wynik udało się osiągnąć dzięki poniesieniu mniejszych niż planowano kosztów operacyjnych i finansowych spółki.

Prognoza wybranych elementów Rachunku Zysków i Strat oraz jej wykonanie i stopień realizacji
(w tys. zł)

	prognoza 01.01.2006- 31.12.2006	wykonanie 01.01.2006- 31.12.2006	stopień realizacji prognozy
Przychody ze sprzedaży	178 910	163 119	91,1%
Zysk (brutto) ze sprzedaży	29 760	28 156	94,6%
EBITDA	7 720	7 477	96,9%
Zysk z działalności operacyjnej	6 260	5 823	93,0%
Zysk brutto	5 960	5 904	99,1%
Zysk netto	4 709	4 732	100,5%

15. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W prezentowanym okresie Spółka finansowała swoją działalność z kapitału własnego, kredytu bankowego oraz zobowiązań wobec dostawców. Stan posiadanych środków do momentu przeprowadzenia nowej emisji akcji stanowił barierę wzrostu polegającą na niemożności realizowania niektórych kontraktów wyłącznie z powodów finansowych, a także na ograniczonym dostępie do towarów. Po przeprowadzeniu emisji spółka nie napotyka już na tego typu problemy.

Tabela: Wskaźniki struktury finansowania Qumak-Sekom S.A.

	31.12.2006	31.12.2005
wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,40	0,54
wskaźnik zadłużenia oprocentowanego do aktywów	0	0
wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	7,50	4,59
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0	0

Źródło: Qumak-Sekom S.A.

*Analiza zadłużenia została dokonana w oparciu o niżej zaprezentowane wskaźniki:
wskaźnik zadłużenia ogólnego – zobowiązania i rezerwy na zobowiązania ogółem / aktywa ogółem,
wskaźnik zadłużenia oprocentowanego do aktywów – zadłużenie oprocentowane / aktywa ogółem,
wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym – kapitał własny / aktywa trwałe,
wskaźnik zadłużenia kapitału własnego – zadłużenie oprocentowane / kapitał własny,*

W analizowanych okresach wskaźniki zadłużenia kształtują się na bardzo niskim poziomie, co wynika z niskiego stanu zobowiązań. Bezpieczeństwo prowadzonej działalności potwierdza również fakt wielokrotnego pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym.

Spółka nie widzi zagrożenia dla możliwości wywiązania się z zaciągniętych zobowiązań.

Tabela: Wskaźniki płynności Qumak-Sekom S.A.

	31.12.2006	31.12.2005
Wskaźnik płynności 1	2,65	1,76
Wskaźnik płynności 2	0,89	0,16

Źródło: Qumak-Sekom S.A.

Zasady wyliczania wskaźników:

Wskaźnik płynności 1 = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności 2 = inwestycje krótkoterminowe/zobowiązania krótkoterminowe

Obydwa wskaźniki mieszczą się w granicach przyjętych norm i wskazują że spółka nie ma obecnie problemów związanych z płynnością kapitałów.

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

Spółka nie przewiduje w najbliższym czasie większych inwestycji niż bieżące odtwarzanie zużywanych środków trwałych.

17. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres

W okresie 2006 roku poza wejściem spółki na Giełdę Papierów Wartościowych nie wystąpiły w Spółce nietypowe i nadzwyczajne zdarzenia.

18. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej

Rynek IT w Polsce determinują czynniki zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Głównymi czynnikami wewnętrznymi są: konkurencja, przejawiająca się wielością podmiotów na nim działających, oraz brak koncesjonowania. W odniesieniu do warunków zewnętrznych podstawowy wpływ na rynek IT ma stan gospodarki kraju oraz trendy w administracji publicznej i innych podmiotach użyteczności publicznej. Ponadto nie bez znaczenia jest przekonanie przedsiębiorców o konieczności informatyzacji przedsiębiorstw, bez której nie jest możliwe skuteczne konkurowanie w globalnej gospodarce oraz o możliwościach wykorzystania środków pomocowych funduszy europejskich na poprawę poziomu informatyki. Pomimo okresowych zmian dynamiki, rynek ten jest rynkiem trwale wzrostowym. Zgodnie z analizami rynkowymi wartość rynku IT w Polsce będzie, niezależnie od waluty i związanego z nimi ryzyka kursowego, stale wzrastać.

Również nie bez znaczenia jest fakt, że Polska pozostaje w dalszym ciągu jednym z najsłabiej rozwiniętych państw Unii Europejskiej w dziedzinie informatyzacji. W związku z tym Polska będzie musiała podjąć działania dostosowawcze, mające na celu informatyzację kraju. Również sama Unia, wskazując na dziedziny, w których chce podjąć konkurencyjne wyzwania w stosunku do gospodarki USA, Japonii i Chin, wskazuje na innowacyjność, rozwój nauki i informatyzacji.

W zakresie tendencji wewnątrz samego rynku IT, należy podkreślić, że polski rynek rozwija się głównie pod wpływem sytuacji globalnej. Przeniesienie produkcji lub centrów informatycznych do krajów o relatywnie niskich kosztach wytworzenia, czy wynajmu wysoko wykwalifikowanej kadry inżynierskiej powoduje obniżenie się kosztów technologii i urządzeń wysokospecjalistycznych.

Biorąc pod uwagę obszary, w jakich prowadzi działalność Qumak-Sekom S.A., wskazane tendencje powinny mieć pozytywny wpływ na wyniki Spółki.

Realizowana przez Spółkę strategia została opracowana w 2004 roku. Zgodnie z jej założeniami, w celu zapewnienia bezpieczeństwa biznesowego, Spółka działa w modelu opartym na zdwersyfikowanej strukturze przychodów, realizowanych w trzech kluczowych obszarach działania: integracji systemowej, integracji aplikacji biznesowych oraz technologiach inteligentnego budynku. Natomiast w celu zapewnienia szybkiego wzrostu rentowności działania i perspektywy wzrostów, w każdej z ww. linii biznesowych Emitent stale umacnia swoją pozycję, koncentrując się na tych

obszarach rynku, które charakteryzują się wysokim poziomem marży oraz znaczącym potencjałem rozwoju. Spółka uznała, że należą do nich:

- w zakresie integracji systemów IT – sieci i bezpieczeństwo IT;
- w zakresie integracji aplikacji biznesowych - zaawansowane rozwiązania z obszaru Contact Center, w szczególności z uwzględnieniem technologii VoIP, oraz rozwiązania CRM i ERP dedykowane dla wertykalnych grup klientów;
- w zakresie technologii inteligentnego budynku – infrastruktura serwerowni oraz nowoczesne systemy monitoringu i bezpieczeństwa.

Ponadto Spółka zamierza utrzymać znaczący udział w rynkach, charakteryzujących się wysoką dynamiką:

- rynek bezpieczeństwa IT;
- rynek rozwiązań dla Contact Center;
- rynek systemów zarządzania budynkiem.

19. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Spółką.

20. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę

W dniu 10.03.2006 roku Pan Krzysztof Pyzik, dotychczasowy Prezes Qumak-Sekom S.A., złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska. Tego samego dnia Rada Nadzorcza spółki przyjęła rezygnację i powołała na stanowisko Prezesa Zarządu Pana Pawła Jagusia.

W dniu 25.04.2006 roku Walne Zgromadzenie Qumak-Sekom S.A. odwołało ze składu Rady Nadzorczej Spółki Pana Jerzego Bujko, a powołało Pana Roberta Bożyka. Kolejne zmiany w składzie Rady Nadzorczej zaszły na Walnym Zgromadzeniu w dniu 25 października 2006 roku i dotyczyły odwołania Pana Macieja Kowalczyka, Pana Roberta Bożyka oraz powołania na członków Rady Panów: Macieja Matusiaka, Andrzeja Nehrebeckiego, Wojciecha Rostworowskiego oraz Rafała Twarowskiego.

21. Informacje o umowach o świadczenie usług członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych ze Spółką, określających świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy

Członkowie Zarządu są zatrudnieni w Spółce na podstawie umów o pracę. Za wyjątkiem sytuacji, w których umowa o pracę członka Zarządu ulega rozwiązaniu na skutek odwołania go z pełnionej funkcji w trakcie kadencji bez podania przyczyn (lub z przyczyn od niego niezależnych), w którym to przypadku członkowi Zarządu przysługuje odszkodowanie w wysokości 6-krotnego wynagrodzenia miesięcznego, w przypadku rozwiązania umów o pracę członkom Zarządu przysługują odszkodowania i świadczenia wynikające z Kodeksu Pracy. Ponadto na mocy postanowień umów o pracę członkowie Zarządu w czasie obowiązywania umów o pracę zobowiązani są do nie prowadzenia działalności konkurencyjnej wobec Spółki bez uzyskania pisemnej zgody Rady Nadzorczej Emitenta. Ponadto, członkowie Zarządu zobowiązani są do nie prowadzenia działalności konkurencyjnej wobec Spółki w okresie 6 miesięcy od daty wygaśnięcia lub rozwiązania zawartych przez nich umów o pracę. Przez okres 6 miesięcy od daty wygaśnięcia lub rozwiązania umowy o pracę członkowie Zarządu nie mogą także podejmować jakichkolwiek działań zmierzających do zatrudnienia na własny bądź cudzy rachunek osób spośród władz i pracowników Spółki. W czasie trwania klauzuli konkurencyjności Spółka jest zobowiązana do wypłacenia na rzecz byłego członka Zarządu odszkodowania w wysokości sześciokrotności miesięcznego wynagrodzenia. Rada Nadzorcza może zwolnić członka Zarządu z klauzuli o działalności konkurencyjnej.

Członkowie Zarządu są zatrudnieni na czas nieokreślony.

22. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie emitenta.

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących zawarta jest w załączniku do sprawozdania finansowego Qumak-Sekom S.A. pt.: Dodatkowe Noty Objasniające – dodatkowa nota objaśniająca nr 10.

Ponadto Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 24.kwietnia 2006 roku wprowadziło Program Motywacyjny dla kadry menedżerskiej oparty na warrantach subskrypcyjnych zamiennych na akcje Spółki.

Osobami Uprawnionymi do udziału w Programie Motywacyjnym są kluczowi członkowie kadry menedżerskiej Spółki. Przez kluczowych członków kadry menedżerskiej rozumie się osoby, które podejmują lub uczestniczą w podejmowaniu istotnych decyzji lub ich działalność w znaczący sposób przyczynia się do rozwoju Spółki, w tym w szczególności do zwiększenia jej przychodów i zysków, tj.:

- a) członków Zarządu w osobach: Andrzej Swolkień, Paweł Jaguś, Jan Goliński oraz Aleksander Plata, oraz
- b) pozostałych członków kadry menedżerskiej Spółki.

Warranty serii A przeznaczone zostały do nabycia przez członków Zarządu w następujących proporcjach: Andrzej Swolkień - 75.000 Warrantów serii A, Paweł Jaguś - 75.000 Warrantów serii A, Jan Goliński - 75.000 Warrantów serii A oraz Aleksander Plata - 75.000 Warrantów serii A.

Warranty serii B przeznaczone są do nabycia przez członków Zarządu oraz członków kadry menedżerskiej Spółki, według następujących zasad:

- a) 400.000 Warrantów serii B przeznaczonych jest do nabycia przez członków Zarządu w następujący sposób: Andrzej Swolkień - 100.000 Warrantów serii B, Paweł Jaguś - 100.000 Warrantów serii B, Jan Goliński - 100.000 Warrantów serii B oraz Aleksander Plata - 100.000 Warrantów serii B,
- b) 100.000 Warrantów serii B przeznaczonych jest do nabycia przez członków kadry menedżerskiej Spółki, innych niż członkowie Zarządu.

Prawo do nabycia Warrantów serii A przez Osoby Uprawnione powstaje gdy:

- a) spełni się jeden z dwóch następujących warunków: (a) upłynie 18 miesięcy od dnia zamknięcia subskrypcji akcji serii I wyemitowanych na podstawie uchwały WZA nr 17 z dnia 25.04. 2006 r. lub (b) sąd rejestrowy zarejestruje zmianę statutu Spółki wprowadzoną uchwałą WZA nr 17 z dnia 25.04.2006 r. oraz udział Narodowego Funduszu Inwestycyjnego „Magna Polonia” Spółka Akcyjna w kapitale zakładowym Spółki spadnie poniżej 1.344.290 (słownie: jeden milion trzysta czterdzieści cztery tysiące dwieście dziewięćdziesiąt) akcji, oraz
- b) w dacie spełnienia się któregośkolwiek z warunków, o których mowa w pkt (a) powyżej, Osoba Uprawniona będzie pozostawała w stosunku zatrudnienia w Spółce lub będzie pełniła funkcję członka Zarządu, przy czym ustanie stosunku zatrudnienia lub pełnienia funkcji członka Zarządu z przyczyn innych niż: (i) rozwiązanie umowy o pracę lub kontraktu menedżerskiego za wypowiedzeniem złożonym przez Osobę Uprawnioną przed datą spełnienia się któregośkolwiek z warunków, o których mowa w pkt (a) powyżej, lub (ii) rozwiązanie z Osobą Uprawnioną umowy o pracę na podstawie art. 52 Kodeksu Pracy lub rozwiązania kontraktu menedżerskiego z przyczyn leżących po stronie Osoby Uprawnionej, uzasadniających natychmiastowe rozwiązanie kontraktu menedżerskiego przed datą spełnienia się któregośkolwiek z warunków, o których mowa w pkt (a) powyżej nie skutkuje utratą prawa do nabycia Warrantów serii A.

Prawo do nabycia Warrantów serii B przez Osoby Uprawnione powstaje, o ile:

- a) wzrost wskaźnika EBITDA za rok 2006 w stosunku do wskaźnika EBITDA za rok 2005 osiągnie wartość co najmniej 25 %,
- b) wzrost wskaźnika EBITDA za rok 2007 w stosunku do wskaźnika EBITDA za rok 2006 osiągnie wartość co najmniej 20 %.

W przypadku nie osiągnięcia w roku 2006 wzrostu wskaźnika EBITDA Warranty przeznaczone do nabycia przez Osoby Uprawnione za rok 2006 zostaną przeznaczone do nabycia przez Osoby Uprawnione w przypadku, gdy wzrost wskaźnika EBITDA za rok 2007 w stosunku do wskaźnika EBITDA za rok 2005 wyniesie co najmniej 50 %.

Warranty serii B zostaną skierowane do nabycia przez daną Osobę Uprawnioną pod warunkiem zatrudnienia tej Osoby Uprawnionej przez Spółkę lub pełnienia przez nią w danym roku obrotowym funkcji członka Zarządu przez okres co najmniej 9 następujących po sobie miesięcy.

Utrata prawa do nabycia Warrantów serii B za dany rok obrotowy następuje w przypadku:

- a) rozwiązania umowy o pracę lub kontraktu menedżerskiego za wypowiedzeniem złożonym przez Osobę Uprawnioną przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego Spółki za dany rok obrotowy; lub
- b) rozwiązania z Osobą Uprawnioną umowy o pracę na podstawie art. 52 Kodeksu Pracy lub rozwiązania kontraktu menedżerskiego z przyczyn leżących po stronie Osoby Uprawnionej, uzasadniających natychmiastowe rozwiązanie kontraktu menedżerskiego przed zatwierdzeniem sprawozdania finansowego Spółki za dany rok obrotowy.

Wskaźnik EBITDA zostanie obliczony w oparciu o dane wykazane w zatwierdzonych przez WZA sprawozdaniach finansowych Spółki za dany rok obrotowy.

Prawo do objęcia Akcji będzie realizowane przez Osoby Uprawnione poprzez złożenie Oświadczenia o Wykonaniu Warrantów nie wcześniej niż po upływie 2 tygodni od dnia nabycia Warrantów i nie później niż po upływie 2 miesięcy od dnia nabycia Warrantów. Jeżeli nabycie przez Osobę Uprawnioną Warrantów lub objęcie Akcji w wykonaniu Warrantów w w/w terminach skutkowałoby naruszeniem przez Osobę Uprawnioną bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa lub wewnętrznych regulacji dotyczących w szczególności okresów zamkniętych lub zakazów nabywania papierów wartościowych Spółki przy wykorzystaniu informacji poufnych przez Osobę Uprawnioną (Okres Zamknięty), okres w którym można nabyć Warranty lub objąć Akcje zostanie automatycznie przedłużony o czas trwania danego Okresu Zamkniętego.

Cena Emisyjna każdej Akcji będzie równa dla wszystkich Akcji w ramach Programu Motywacyjnego i wynosi 1 (jeden) złoty). Cena Emisyjna może być zmieniona wyłącznie stosowną uchwałą WZA. Akcje są akcjami na okaziciela, są tożsame w prawach z dotychczas wyemitowanymi akcjami Spółki i zostaną wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie po uprzednim zarejestrowaniu Akcji w KDPW.

W IV kwartale 2006 roku Spółka przeprowadziła subskrypcję prywatną akcji serii K spółki Qumak-Sekom SA. w związku z realizacją opisanego powyżej Programu Motywacyjnego dla kadry menedżerskiej Spółki

W ramach subskrypcji osobom uprawnionym do objęcia akcji zaoferowano i w efekcie objęto 300.000 akcji wyemitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zarejestrowanego przez sąd 4 sierpnia 2006 roku. Cena emisyjna równała się cenie nominalnej i wynosiła 1 zł.

Akcje zostały objęte przez:

Paweł Jaguś- Prezes Zarządu	75.000 szt.
Jan Goliński – Wiceprezes Zarządu	75.000 szt.
Aleksander Plata – Wiceprezes Zarządu	75.000 szt.
Andrzej Swolkień – Wiceprezes Zarządu	75.000 szt.

W wyniku emisji 300.000 sztuk akcji serii K nastąpiło podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o kwotę 300.000 zł, do kwoty 9.875.082,00 zł, zarejestrowane przez sąd 14 listopada 2006 roku.

Realizacja prognozy wyników finansowych pozwoliła na spełnienie się warunków umożliwiających dalszą realizację Programu Motywacyjnego dla kadry menedżerskiej opisanego w Uchwale nr 19 Walnego Zgromadzenia Qumak-Sekom S.A. z dnia 25 kwietnia 2006 roku.

Warunkiem przyznania 250.000 Warrantów serii B zamiennych na akcje serii K w cenie 1 zł za sztukę, było osiągnięcie poziomu EBITDA za 2006 rok wyższego co najmniej o 25% od wysokości wskaźnika EBITDA za 2005 rok.

EBITDA za 2006 rok wyniósł 7.477tys zł i był wyższy o 32% od EBITDA za 2005 rok tak więc został spełniony warunek pozwalający na nabycie praw do objęcia Warrantów serii B.

W ramach Zarządu prawo do objęcia Warrantów przysługuje:

Paweł Jaguś- Prezes Zarządu	50.000 szt.
Jan Goliński – Wiceprezes Zarządu	50.000 szt.
Aleksander Plata – Wiceprezes Zarządu	50.000 szt.
Andrzej Swolkień – Wiceprezes Zarządu	50.000 szt.

23. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta.

Stan posiadanych akcji Qumak-Sekom S.A. przez Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2006 roku przedstawia się następująco:

Zarząd	31.12.2006
Paweł Jaguś	261 562
Aleksander Plata	308 970
Andrzej Swolkień	259 574
Jan Goliński	216 167

Wszystkie akcje mają wartość nominalną 1 zł.

Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji Qumak-Sekom S.A.

24. Informacja o głównych akcjonariuszach Spółki.

Według wiedzy Spółki na dzień 31 grudnia 2006 roku akcjonariuszami, którzy bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne posiadali co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki byli:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale zakładowym w %	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ w %
SEB TFI S.A.	593.263	6,01%	593.263	6,01%
ING TFI S.A.	955.000	9,67%	955.000	9,67%
Commercial Union IM	531 666	5,38%	531 666	5,38%

Stan akcjonariatu spółki na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale zakładowym w %	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ w %
SEB TFI S.A.	593.263	6,01%	593.263	6,01%
ING TFI S.A. ¹⁾	884.519	8,96%	884.519	8,96%
Commercial Union IM	531 666	5,38%	531 666	5,38%
OFE PZU „Złota Jesień” ²⁾	505 684	5,12%	505 684	5,12%

¹⁾ zgodnie z informacją uzyskaną przez Spółkę w dniu 26 marca 2007 r.

²⁾ zgodnie z informacją uzyskaną przez Spółkę w dniu 3 kwietnia 2007 r.

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

Nie są znane Spółce (poza programem motywacyjnym dla kadry menedżerskiej) żadne umowy w wyniku których miałyby nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

26. Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta.

Wszystkie akcje Spółki są akcjami nieuprzywilejowanymi, dającymi takie samo prawo do głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, jak i do udziału w kapitale.

27. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje

W prezentowanym okresie nie istniały żadne ograniczenia w zbywalności akcji Qumak-Sekom S.A. Nie istniały także żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu z tych akcji.

Po debiucie akcji Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., czyli od dnia 3 sierpnia 2006 roku umowami o zakazie sprzedaży bez zgody BDM PKO S.A. są objęte akcje Spółki będące w posiadaniu Członków Zarządu Spółki (400.000 sztuk do dnia 03.04.2007, pozostałe akcje do dnia 03.02.2008) .

Na dzień sporządzenia sprawozdania nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

28. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych.

W dniu 17.08.2006 roku Spółka zawarła z HLB Frąckowiak sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu Plac Wiosny Ludów 2 umowę o przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego sporządzonego za okres 01.01.2006 – 30.06.2006 roku, oraz o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego sporządzonego za okres 01.01.2006 – 31.12.2006 roku

Za wykonanie wyżej wymienionych usług audytor otrzyma wynagrodzenie netto w wysokości 19.400 zł netto (przegląd śródrocznego sprawozdania finansowego) oraz w wysokości 31.200 zł netto (badanie sprawozdania finansowego za 2006 rok).

HLB Frąckowiak sp. z o.o. przygotowała także część finansową Prospektu Emisyjnego Qumak-Sekom S.A. za co otrzymała wynagrodzenie w kwocie 71.600 zł netto , a także była audytorem sprawozdania finansowego za 2005 rok z wynagrodzeniem w wysokości 27.300 zł netto. Spółka ta w 2006 roku wykonała także dla Qumak-Sekom S.A. częściową analizę wybranych zagadnień podatkowych za wynagrodzeniem netto w kwocie 3600 zł

Warszawa, 4 kwiecień 2007 roku

Członkowie Zarządu:

Paweł Jaguś.....

Jan Goliński.....

Aleksander Plata.....

Andrzej Swolkień.....