

PRONOX TECHNOLOGY S.A.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

W 2006 ROKU

9 MAJA 2007

FIRMA

Nazwa: **PRONOX TECHNOLOGY S.A.**
NIP: **954-21-80-954**
Regon: **273696613**
KRS: **0000072586**

SIEDZIBA I ADRES

siedziba: **miasto Katowice**
adres: **ul. Paderewskiego 32 c, 40-282 Katowice**

MIEJSCE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI

Centrala spółki zlokalizowana jest w Katowicach przy ul. Paderewskiego 32c, centrum dystrybucji wraz z magazynem centralnym mieści się w Katowicach przy ul. Porcelanowej 49, ponadto spółka posiada dziewięć przedstawicielstw na terenie: Bydgoszczy, Gdańska, Koszalina, Krakowa, Nowego Sącza, Opola, Poznania, Warszawy i Wrocławia.

FORMA PRAWNA

Pronox Technology S.A. została zawiązana na mocy aktu notarialnego z dnia 13 listopada 1997 roku. Spółka została wpisana do rejestru handlowego przez Sąd Rejonowy w Katowicach Wydział VIII Gospodarczo-Rejestrowy pod nr RHB 14928 w dniu 25 listopada 1997 roku. Na podstawie postanowienia Sądu Rejonowego w Katowicach Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 6 lutego 2002 roku Spółka została zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000072586.

PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Domeną działalności Pronox Technology S.A. jest produkcja i sprzedaż towarów z segmentu IT i Consumer Electronic sygnowanych jej markami własnymi oraz dystrybucja sprzętu IT, tak czołowych producentów światowych jak również podmiotów o mniejszym udziale w globalnym rynku. Statutowym przedmiotem działalności Spółki jest:

- 1) produkcja komputerów i pozostałych urządzeń do przetwarzania informacji (PKD 30.02.Z),-----
- 2) sprzedaż hurtowa komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania (PKD 51.84.Z),-----
- 3) sprzedaż detaliczna mebli, wyposażenia biurowego, komputerowego oraz sprzętu telekomunikacyjnego (PKD 52.48.A),-----
- 4) doradztwo w zakresie sprzętu komputerowego (PKD 72.10.Z), -----
- 5) konserwacja i naprawa maszyn biurowych księgujących i sprzętu komputerowego (PKD 72.50.Z), -----
- 6) reklama (PKD 74.40.Z),-----
- 7) transmisja danych (PKD 64.20.C), -----

- 8) działalność agentów zajmujących się sprzedażą towarów różnego rodzaju (PKD 51.19.Z),-----
- 9) kształcenie ustawiczne dorosłych i pozostałe formy kształcenia gdzie indziej niesklasyfikowane (PKD 80.42.B), -----
- 10) pozostałe formy udzielania kredytów (PKD 65.22.Z), -----
- 11) leasing finansowy (PKD 65.21.Z),-----
- 12) pośrednictwo finansowe pozostałe gdzie indziej niesklasyfikowane (PKD 65.23.Z),-----
- 13) transport drogowy towarów pojazdami specjalizowanymi (PKD 60.24.A), -----
- 14) transport drogowy towarów pojazdami uniwersalnymi (PKD 60.24.B), -----
- 15) wynajem samochodów ciężarowych z kierowcą (PKD 60.24.C),-----
- 16) prace badawczo – rozwojowe w dziedzinie nauk technicznych (PKD 73.10.G),-----
- 17) produkcja odbiorników telewizyjnych i radiowych, urządzeń do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu z wyłączeniem działalności usługowej (PKD 32.30.A),-----
- 18) działalność usługowa w zakresie instalowania, naprawy i konserwacji sprzętu radiowo telewizyjnego oraz sprzętu do operowania dźwiękiem i obrazem (PKD 32.30.B), -----
- 19) działalność detektywistyczna i ochroniarska (PKD 74.60.Z), -----
- 20) działalność związana z organizacją targów i wystaw (PKD 74.87.A), -----
- 21) działalność organizatorów turystyki (PKD 63.30.A), -----
- 22) działalność rozrywkowa pozostała, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 92.34.Z), -----
- 23) działalność związana ze sportem pozostała (PKD 92.62.Z), -----
- 24) transport pasażerski miejski (PKD 60.21.A), -----
- 25) transport pasażerski międzymiastowy (PKD 60.21.B),-----
- 26) transport pasażerski rozkładowy pozostały (PKD 60.21.C), -----
- 27) transport lądowy pasażerski, pozostały (PKD 60.23.Z), -----
- 28) transport morski (PKD 61.10.A),-----
- 29) transport wodny przybrzeżny (PKD 61.10.B), -----
- 30) transport wodny śródlądowy (PKD 61.20.Z), -----
- 31) transport lotniczy regularny (PKD 62.10.Z),-----
- 32) transport lotniczy nieregularny (PKD 62.20.Z), -----
- 33) przeładunek towarów w portach morskich (PKD 63.11.A), -----
- 34) przeładunek towarów w portach śródlądowych (PKD 63.11.B), -----
- 35) przeładunek towarów w pozostałych punktach przeładunkowych (PKD 63.11.C),-----
- 36) magazynowanie i przechowywanie towarów w portach morskich (PKD

- 63.12.A),-----
- 37) magazynowanie i przechowywanie towarów w portach śródlądowych (PKD 63.12.B),-----
- 38) magazynowanie i przechowywanie towarów w pozostałych składowiskach, (PKD 63.12.C),-----
- 39) działalność wspomagająca transport lądowy, pozostała (PKD 63.21), -----
- 40) działalność wspomagająca transport wodny, pozostała (PKD 63.22),-----
- 41) działalność wspomagająca transport lotniczy, pozostała (PKD 63.23),-----
- 42) działalność agencji transportowych (PKD 63.40), -----
- 43) działalność turystyczna pozostała (PKD 63.30.D).” -----

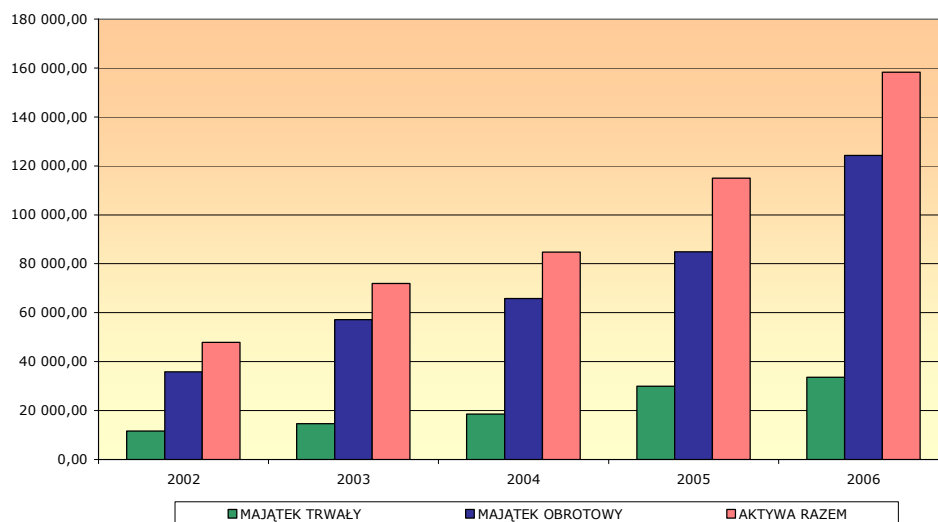
Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności emitenta przynajmniej w najbliższym roku obrotowym

KAPITAŁ	WARTOŚĆ (stan na dzień 31-12-2006)
Kapitał akcyjny	781.000,00 PLN
Kapitał zapasowy	40.256.176,23 PLN

Spółka osiąga wysoką dynamikę przychodów ze sprzedaży. W 2006 roku przychody ze sprzedaży Pronox Technology S.A. wyniosły 462.451 tys. zł i były wyższe od przychodów osiągniętych w analogicznym okresie roku 2005 o 17 %. Dla porównania w 2005 roku przyrost osiągnął poziom 2%, a w 2004 roku 5%. W analizowanym okresie zysk z działalności operacyjnej osiągnął poziom 5.472 tys. zł, zysk brutto wyniósł 7.175 tys. zł, a zysk netto 6.160 tys. zł.

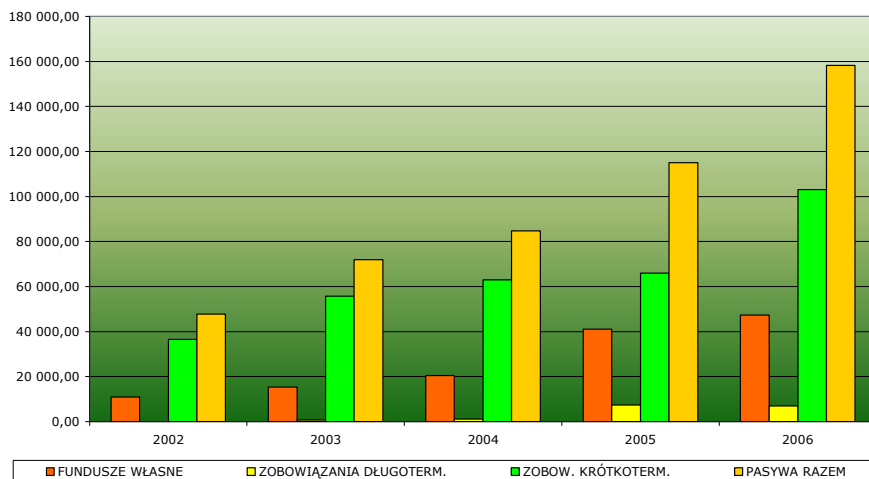
Wzrost sprzedaży osiągany jest głównie poprzez wprowadzanie nowych asortymentów towarów oferowanych pod własnymi markami. Rozwój działalności handlowej wpływał na wzrost wartości aktywów i pasywów krótkoterminowych.

AKTYWA (w tys. PLN)

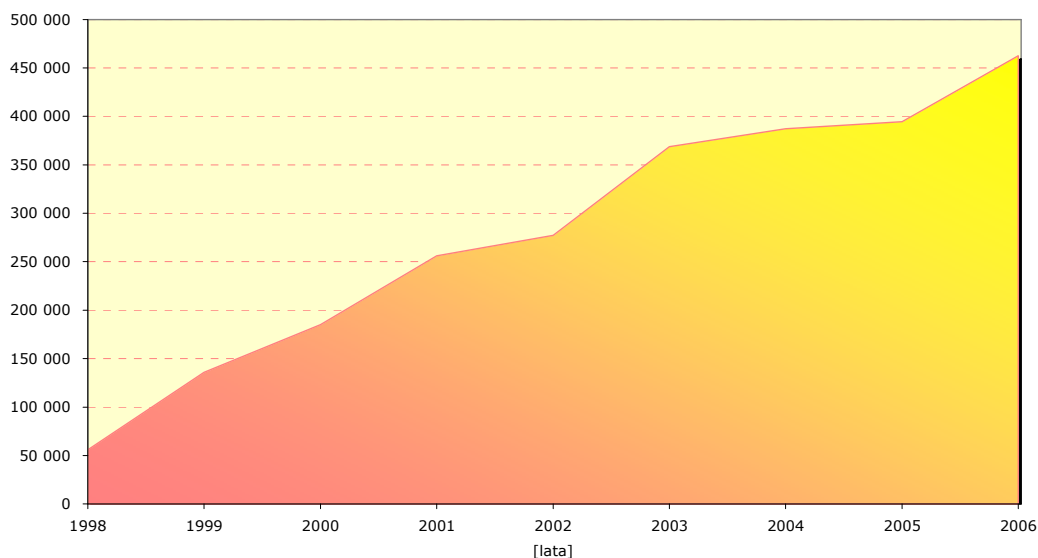


Realizując strategię rozwoju sprzedaży własnych marek oraz specjalistycznych usług, Pronox równocześnie inwestował w środki trwałe. Inwestycje te związane były m.in. z realizacją nowoczesnego centrum logistycznego przy ul. Porcelanowej w Katowicach, zakupem i remontem budynku siedziby Spółki, zakupem działki w Dąbrowie Górniczej przeznaczonej pod budowę Centrum Produkcyjno - Logistycznego, zakupami środków transportu itp.

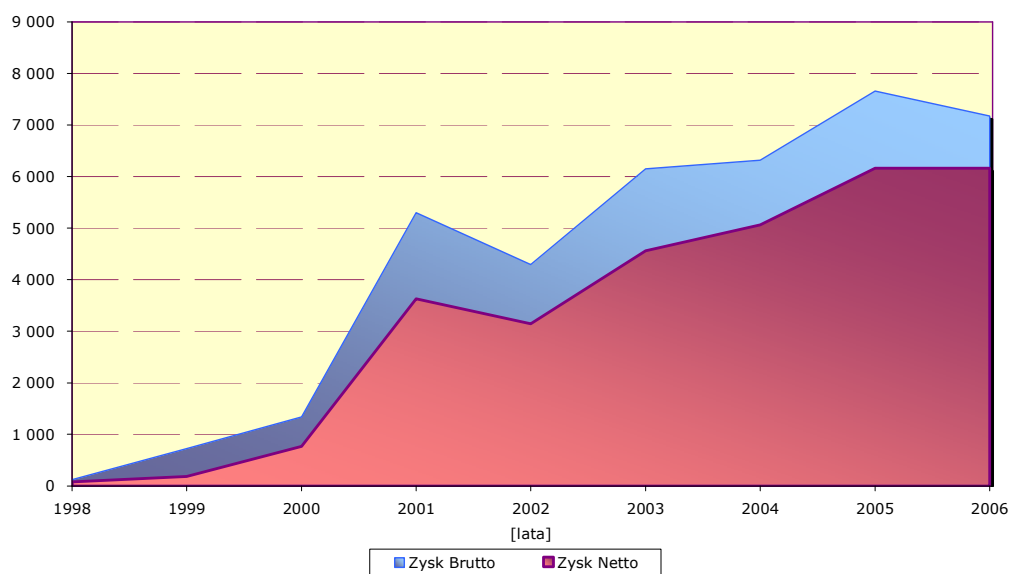
PASYWA (w tys. PLN)



PRZYCHODY [w tys. PLN]



ZYSK BRUTTO A ZYSK NETTO [w tys. PLN]



Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony

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

1.1. Ryzyko spadku tempa wzrostu gospodarczego w Polsce.

Od kilku lat w polskiej gospodarce obserwujemy wzrost gospodarczy w granicach 3-5%. Załamanie się obecnych tendencji wzrostowych w gospodarce w istotny sposób może wpłynąć na rynek towarów oferowanych przez Spółkę. Jednakże biorąc pod uwagę przewidywany i stymulowany programami UE i RP wzrost nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach związany z uczestnictwem Polski

w Unii Europejskiej oraz prognozowany wzrost gospodarczy należy się liczyć z ożywieniem rynku IT/Consumer Electronic.

1.2. Ryzyko kursowe.

Spółka ze względu na przedmiot działalności i realizowaną strategię bezpośrednich zakupów od producentów i dostawców zagranicznych narażona jest na powstawanie różnic kursowych, co może skutkować ujemnym wpływem na osiągnięte wyniki. Spółka zmniejsza powyższe ryzyko poprzez transakcje zabezpieczające (transakcje terminowe). Zabezpieczeniu podlegają pozycje walutowe przekraczające 5% obrotów. Takie postępowanie można ocenić jako bezpieczną politykę kursową firmy, zmierzającą do neutralizacji wahań cen walut na wyniki osiągnięte przez firmę.

Ponadto Spółka dostosowuje także swoje ceny sprzedaży do zmieniającej się sytuacji na rynku walutowym poprzez bieżącą aktualizację cenników przeliczanych z Euro i USD na złoty polski.

1.3. Ryzyko związane z regulacjami prawnymi.

Zagrożeniem dla działalności Spółki są również zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje. Ewentualne zmiany przepisów prawa, a w szczególności przepisów podatkowych i celnych oraz przepisów dotyczących działalności branży informatycznej, mogą spowodować ujemne konsekwencje w działalności Spółki.

1.4. Ryzyko związane z polityką podatkową.

Dużą zmienność przepisów polskiego systemu podatkowego oraz różne interpretacje, wykładnie wspomnianych wcześniej przepisów powodują, że w przypadku polskiej spółki zachodzi większe ryzyko prowadzenia działalności niż w przypadku spółki działającej w bardziej stabilnych systemach podatkowych.

Interpretacje przepisów podatkowych ulegają częstym zmianom, a zarówno praktyka organów skarbowych, jak i orzecznictwo sądowe w sferze opodatkowania nie są jednolite.

Jednym z elementów ryzyka wynikającego z unormowań podatkowych są przepisy odnoszące się do upływu okresu przedawnienia zobowiązania podatkowego, co wiąże się z możliwością weryfikacji prawidłowości naliczenia zobowiązań podatkowych za dany okres. Deklaracje podatkowe określające wielkość zobowiązania podatkowego i wysokość dokonanych wpłat mogą być weryfikowane w drodze kontroli przez organy skarbowe w okresie pięciu lat od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe interpretacji przepisów podatkowych odmiennej od będącej podstawą wyliczenia przez Spółkę zobowiązania podatkowego, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Spółki, jej sytuację finansową, wyniki i perspektywy rozwoju.

1.5. Ryzyko stóp procentowych.

Realizowana przez NBP polityka pieniężna wpływa na politykę kredytową realizowaną przez banki komercyjne. Wzrost stóp procentowych przekłada się zwykle na wzrost kosztów kredytu. Spółka jako podmiot, który w pewnym stopniu finansuje swoją działalność środkami pochodzącymi z kredytów, liczy się ze wzrostem kosztów finansowych związanych z obsługą kredytów.

1.6. Ryzyko zmiany polityki celnej Unii Europejskiej.

Obecnie funkcjonujące stawki celne Unii Europejskiej w zakresie importu określonego zakresu sprzętu elektronicznego z krajów azjatyckich stanowią rodzaj zabezpieczenia rynku europejskiego. Liberalizacja przepisów celnych, zmniejszenie lub zniesienie stawek celnych na sprzęt z określonego zakresu elektroniki użytkowej może negatywnie wpłynąć na podmioty, które rozpoczęły bądź też planują rozpoczęcie inwestycji w zakresie produkcji sprzętu elektronicznego lub jego montażu (assembling) w państwach należących do Unii Europejskiej. Jednakże Spółka prowadzący w ramach grupy również usługi logistyczne dla dostawców/producentów azjatyckich spodziewa się w takim przypadku znacznego wzrostu przychodów z tej działalności, które powinny zrekompensować brak przychodów z assemblingu.

2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki.

2.1. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży.

Cechą charakterystyczną dla branży, w której działa Grupa jest występowanie sezonowości sprzedaży. Nasilenie popytu następuje w IV kwartale. Występujące zjawisko sezonowości znacznie zwiększa okresowe zapotrzebowanie Spółki na kapitał obrotowy.

2.2. Ryzyko związane z postępem technologicznym.

Rynek, na którym działa Spółka wymaga stałego dostosowywania swojej oferty do niezwykle szybkiego rozwoju nowych technologii i zmieniających się oczekiwań klientów. Spółka korzysta z usług wielu dostawców i producentów części nie ponosząc tego ryzyka bezpośrednio; sama jednak nieustannie penetruje środowisko producentów w poszukiwaniu nowych, atrakcyjnych i nowoczesnych produktów, półproduktów i rozwiązań technologicznych, co stanowi jeden z istotnych elementów jego strategii. Istnieje jednak potencjalne niebezpieczeństwo, iż z powodu wskazanych wyżej czynników część oferty nie znajdzie nabywców w satysfakcjonujących Spółkę cenach. W celu ograniczenia powyższego ryzyka Spółka decyduje się na przyspieszenie dostaw określonych produktów np. zlecając transport drogą lotniczą (procesory i pamięci).

2.3. Ryzyko spadku marży.

Nasilająca się walka konkurencyjna może spowodować w przyszłości spadek marży handlowej. Jednakże Spółka rekompensuje możliwy spadek marży z działalności dystrybucyjnej zwiększonym udziałem w marży ogółem, marży pochodzącej z działalności logistycznej, produkcyjnej i usługowej. Również konsekwentnie realizowana przez Spółkę strategia przejścia w kierunku marek własnych skutecznie chroni ją przed nadmiernym ryzykiem spadku marży.

2.4. Ryzyko konkurencji innych podmiotów.

Pronox sukcesywnie rozszerza rolę typowego dystrybutora IT intensywnie rozwijając marki własne. W działalności Spółki dystrybucja towarów obcych charakteryzująca się niskimi, spadającymi marżami ulega stopniowej marginalizacji i w związku z powyższym zmniejszeniu ulega również ryzyko konkurencji innych podmiotów, zwłaszcza klasycznych dystrybutorów IT. Ryzyko konkurencji podmiotów zajmujących się samoistnymi usługami dodanymi ocenia jako nieznaczne w związku z kompleksowością swej oferty i jej kierunkowym charakterem (oferta przeznaczona jest głównie dla dotychczasowych

dostawców).

2.5. Ryzyko zmiany polityki cenowej przez pośrednika.

Strategia Spółki na najbliższe lata oparta jest na rozwoju usług assembling'u, serwisowych i logistycznych, rozwoju marek własnych oraz odchodzeniu od klasycznej dystrybucji. Pronox, w określonych segmentach działalności, nadal zajmuje pozycję jedynie redystrybutora. Konsekwentnie dąży jednak do marginalizacji tej roli, zwiększając obroty do poziomu wystarczającego do podjęcia bezpośrednich rozmów z producentami. Niekorzystnym efektem pozycji redystrybutora jest ryzyko zmiany polityki cenowej przez pośrednika. Ryzyko powyższe wraz z odchodzeniem od roli redystrybutora będzie coraz mniej istotne.

2.6. Ryzyko związane z należnościami.

Stosunkowo wysoki udział należności w aktywach (30-40% wartości aktywów w latach 2003-2005) Spółki wynika ze specyfiki prowadzonej przez nią działalności handlowej. W celu istotnego ograniczenia ryzyka braku spłaty należności Pronox zawarł z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. umowę ubezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji należności, która znacząco zmniejsza ryzyko powstania strat z tytułu nieterminowo realizowanych płatności przez odbiorców.

2.7. Ryzyko związane z sytuacją gospodarczą i polityczną w Azji, a w szczególności w Chinach.

Zdecydowana większość dostaw sprzętu oraz akcesoriów, które znajdują się w asortymencie Spółki, w tym produktów własnych, pochodzi z obszaru Azji, szczególnie z Chińskiej Republiki Ludowej. Istnieje potencjalne ryzyko związane z wprowadzeniem przez władze Chińskiej Republiki Ludowej określonych rozwiązań legislacyjnych, bądź też innych faktów, które zmienią aktualną sytuację społeczno-gospodarczą Azji i Chin i jednocześnie będą niekorzystnie oddziaływały na podmioty zapewniające większość dostaw.

Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Podstawowymi grupami towarowymi sprzedawanym przez spółkę są: monitory (w 2006 roku 15,8% sprzedaży), notebooki (14,55%), karty grafiki (9,6%), płyty główne (8%), procesory (6,3%), drukarki (6,1%), komputery stacjonarne (5,9%).

Oferta towarowa Pronox Technology S.A. oparta jest na dystrybucjach światowych producentów branży IT, takich jak ASUS, BENQ, EPSON, GIGABYTE, HP, KINGSTON, LG, MINOLTA, MAXTOR, PHILIPS, SAMSUNG, WESTERN DIGITAL, TOSHIBA, TWINMOS i innych. W 2006 roku spółka pozyskała nowe dystrybucje: MICROSOFT i wyłączną na notebooki BENQ.

Spółka prowadzi działalność operacyjną w czterech podstawowych obszarach biznesowych:

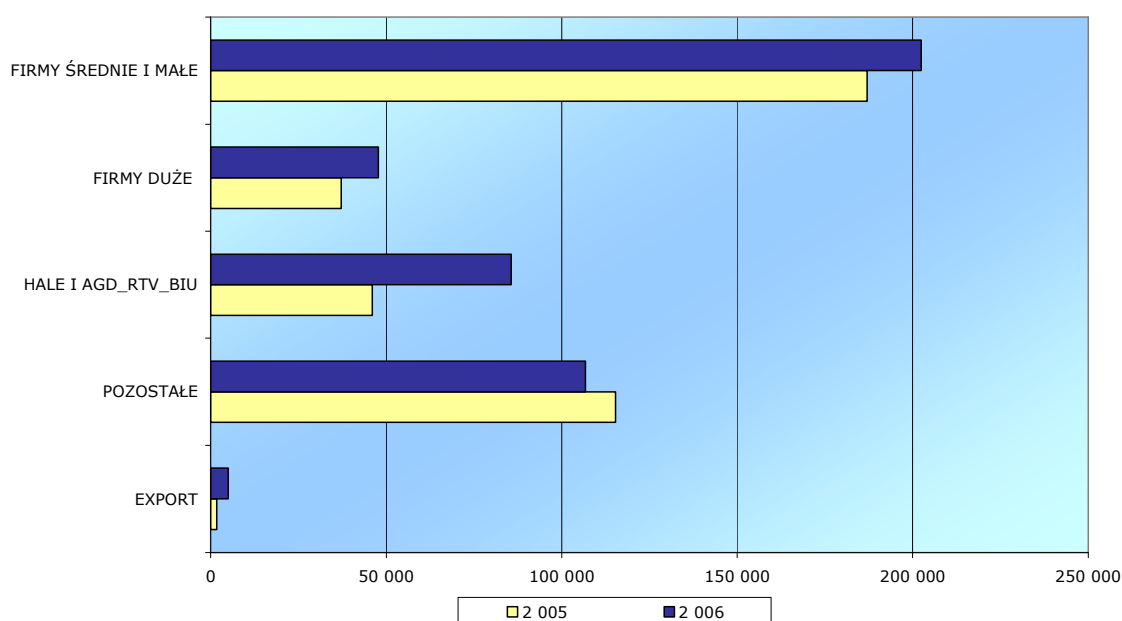
1. **produkcja i sprzedaż (dystrybucja) produktów sygnowanych markami własnymi**, do których należą:

- Marka ProComp – komputery osobiste z procesorem AMD lub Intel oraz komponenty do komputerów stacjonarnych ProComp takie jak: monitory LCD, obudowy komputerowe, zasilacze; produkcja komputerów ProComp odbywa się na specjalistycznej linii produkcyjnej będącej własnością Spółki.
 - Marka EasyTouch - zawiera szeroki zakres akcesoriów komputerowych i artykułów elektroniki użytkowej. Łączna ilość produktów z marką EasyTouch w ofercie Spółki wynosi ok. 475 pozycji, a wszystkie te produkty są wykonywane na podstawie własnego wzoru użytkowego albo na bazie standardowych produktów produkowanych przez najlepszych producentów w ramach poszczególnych grup asortymentowych. Produkcja odbywa się głównie na Tajwanie oraz w Chińskiej Republice Ludowej.
 - Marka MyColor - tusze i tonery do drukarek i kserokopiarek. Łącznie produktów z marką MyColor w ofercie Spółki jest ok. 25. Wszystkie te produkty są wykonywane na podstawie własnego wzoru użytkowego albo na bazie standardowych podzespołów oferowanych przez najlepszych producentów w ramach poszczególnych grup asortymentowych. Produkcja odbywa się głównie w Polsce i ChRL.
 - Marka Request – elementy sieciowe. Łącznie produktów z marką Request w ofercie Spółki jest ok. 50 i są wykonywane albo w oparciu o własne wzory albo na bazie standardowych produktów produkowanych przez najlepszych producentów w ramach poszczególnych grup asortymentowych.
2. **dystribucja towarów innych producentów** - ta sfera działalności Spółki obejmuje hurtową sprzedaż towarów wyprodukowanych pod markami nie należącymi do Spółki, wśród których wyróżnić można następujące grupy produktowe:
- sprzęt, podzespoły i oprogramowanie komputerowe: komputery, komponenty, urządzenia peryferyjne, akcesoria komputerowe, programy komputerowe (razem ponad 5.000 pozycji towarowych), wśród których znajdują się produkty wszystkich czołowych producentów: BENQ, ASUS, GIGA-BYTE, MICROSOFT, LG, SAMSUNG, PHILIPS, EPSON, MINOLTA, HP, MAXTOR, WESTERN DIGITAL, NEC, PIONEER, TOSHIBA, KINGSTON, TWINMOS i wiele innych;
 - odbiorniki, inne urządzenia i akcesoria SAT / RTV (58 pozycji towarowych) - są to produkty firm SONY, MUSTEK, BENQ, LG, SAMSUNG, PANASONIC, APPLE, SWISSBIT
 - fotograficzne aparaty cyfrowe, pozostałe akcesoria z grupy Foto (baterie, pamięci, kable, inne) – 338 pozycji towarowych - produkty czołowych firm światowych zajmujących się produkcją aparatów cyfrowych i akcesoriów fotograficznych: CANON, NIKON, SONY, OLYMPUS, BENQ, TWINMOS, A-DATA, BODYGLOVE.

Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem

Oferta Pronox Technology S.A. skierowana jest przede wszystkim do podmiotów prowadzących działalność związaną ze sprzedażą sprzętu IT, FOTO, AGD, techniki biurowej lub usługami w tych branżach. Spółka współpracuje obecnie z około 8 tys. klientów. Dominująca część sprzedaży Spółki prowadzona jest na rynku polskim. Dystrybucja elektronicznego sprzętu IT i elektroniki użytkowej odbywa się na obszarze całego kraju. Spółka główny nacisk kładzie na kanały „konsumenckie” zapewniające zbyt takim produktom jak: elektronika multimedialna, komputery, notebooki elektronika użytkowa (odtwarzacze DVD, MP3, inne grupy CE). Spółka obserwuje duży potencjał w każdej z istniejących grup produktów, przy czym najsilniej odczuwalna jest dynamika sprzedaży w grupach towarów o największej marży, wprowadzanych pod markami własnymi: Easy Touch i ProComp. W ramach realizowanej działalności dystrybucyjnej w zakresie IT/Consumer Electronic Pronox Technology S.A. nie jest w żadnym stopniu uzależniony od jednego lub kilku odbiorców. Udział największych odbiorców Spółki na przestrzeni ostatnich lat nie przekracza 5% rocznych przychodów ze sprzedaży.

SPRZEDAŻ DO WYBRANYCH GRUP KLIENTÓW (w tys.PLN)



Rozwój marek własnych pozwolił Spółce na intensyfikację, dotychczas marginalnej działalności eksportowej. Większość sprzedaży eksportowej to sprzedaż do krajów Wspólnoty Państw Europejskich, jednak bardzo dobra znajomość rynków azjatyckich oraz ścisłe kontakty z działającymi na nich partnerami handlowymi skłoniły Spółkę do podjęcia kroków mających na celu sprzedaż produktów Easy Touch również w tym rejonie świata. Realizacji tego zadania służy zawiązanie spółki Easy Touch Pronox Technology S.A. sp.k., która weszła w skład Grupy Pronox.

Pronox Technology S.A. intensywnie współpracuje tak z dostawcami krajowymi jak i zagranicznymi, niemniej w ostatnich latach następuje sukcesywne przemodelowanie struktury dostawców. Początkowa faza działalności firmy wiązała się ze znaczną przewagą liczby dostawców krajowych, podczas gdy w 2005 roku dostawy zagraniczne stanowiły już

46%, natomiast w 2006 roku przekraczały 60% ogółu. Spółka jest jednym z największych w kraju importerów komponentów komputerowych z Chin, Tajwanu i Hong-Kongu. Spółka nie jest uzależniona od jakiegokolwiek z dostawców.

Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

W okresie objętym raportem, Spółka nie zawierała istotnych umów z akcjonariuszami. Pozostałe transakcje i umowy miały charakter typowy i rutynowy, zawierane były na warunkach rynkowych a ich charakter i warunki wynikały z bieżącej działalności operacyjnej, prowadzonej przez Spółkę.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem Spółka była stroną następujących umów istotnych ze względu na swoją wartość, zbliżoną do 10% kapitałów własnych Spółki:

Umowa o kredyt zawarta z BRE Bankiem SA z siedzibą w Warszawie (Bank) w dniu 14 lipca 2006 roku.

Bank udzielił Spółce złotowego kredytu obrotowego w wysokości 5.000.000 zł, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności. Termin spłaty ostatniej raty kredytu ustalono na 6 lipca 2007 roku. Oprocentowanie kredytu ustalono w oparciu o zmienną stawkę WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych, powiększoną o marżę Banku.

Spółka jest stroną opisanych poniżej zawartych w 2006 r. istotnych umów, związanych z jej podstawową działalnością. Umowy te są istotne dla Spółki ze względu na podmioty, z którymi zostały zawarte.

1) Umowa handlowa zawarta z Mix Electronics S.A. z siedzibą w Krakowie (Mix Electronics) zawarta w dniu 27 marca 2006 roku.

Na podstawie umowy strony podjęły współpracę polegającą na dostawie i sprzedaży towarów Spółki do Mix Electronics celem ich dalszej odsprzedaży.

2) Umowa dystrybucji detalicznej zawarta z Microsoft Ireland Operations Limited z siedzibą w Dublinie (Microsoft) w dniu 1 lipca 2006 roku.

Microsoft udzielił Spółce, na zasadzie niewyłączności, prawa do dystrybucji produktów Microsoft na obszarze Unii Europejskiej i EFTA, na rzecz podmiotów zajmujących się ich dalszą odsprzedażą. Spółka zobowiązana jest do prowadzenia działań promocyjnych sprzedaży produktów Microsoft.

3) Umowa agencyjna zawarta z ITI Neovision Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (ITI) w dniu 2 października 2006 roku.

Spółka podjęła współpracę z ITI jako autoryzowany agent pośredniczący w zawieraniu umów o abonament i świadczenie innych usług multimedialnych. Spółka przyjęła rolę operatora finansowo – logistycznego.

4) Europejska Umowa Marketingu dla Autoryzowanych Dystrybutorów Sony Poland Sp. z o.o. zawarta z Sony Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Sony) w 25 sierpnia 2006 roku.

Spółka zobowiązała się promować i prowadzić sprzedaż hurtową produktów Sony, w tym m.in. aparatów cyfrowych i kamer z akcesoriami w krajach Unii Europejskiej i Szwajcarii jako autoryzowany dystrybutor.

5) Umowa o udzielenie kredytu kupieckiego zawarta z Sony Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Sony) w dniu 11 września 2006 roku.

W związku z prowadzoną współpracą handlową i zawieranymi umowami sprzedaży, Spółka ma możliwość zapłaty za zakupione towaru, których wartość nie przekracza ustalonej w umowie kwoty, z odroczonym terminem płatności na okres wskazany w umowie, licząc od daty wystawienia faktury.

6) Umowa handlowa zawarta z Auchan Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Piasecznie (Auchan) w dniu 18 października 2006 roku.

Strony podjęły współpracę w zakresie zakupu przez Auchan towarów Spółki m.in. w celu dalszej odsprzedaży konsumentom. Auchan zobowiązał się ponadto do świadczenia usług marketingowych polegających na promocji towarów i marki Spółki.

7) Umowa ubezpieczeniowa ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji należności zawarta z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. z siedzibą w Warszawie (Ubezpieczyciel) w dniu 21 września 2006 roku.

Ubezpieczyciel zobowiązał się do wypłaty Spółce odszkodowania w przypadku jeżeli ta nie otrzyma płatności z tytułu sprzedaży towarów lub usług w wyniku prawnie potwierdzonej lub faktycznej niewypłacalności klienta

Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta 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.

Spółka powstała w listopadzie 1997 roku. Działalność w zakresie lokalnej dystrybucji podzespołów komputerowych rozpoczęła w lutym 1998 roku. Pronox Technology S.A. wraz ze spółką ESM Logistics S.A. (do maja 2006 działającej pod firmą Pronox System S.A.) tworzą Grupę Kapitałową Pronox. W odniesieniu do podmiotu zależnego Spółka pełni funkcję ośrodka decyzyjnego odpowiedzialnego za podejmowanie działań strategicznych dotyczących rozwoju, jak również finansowania prowadzonej działalności. W ramach grupy kapitałowej Spółka pełni rolę podmiotu koordynującego działalność grupy, co dotyczy w szczególności wspólnie prowadzonej polityki zarządzania biznesem, w tym polityki inwestycyjnej. Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej prowadzą, zgodnie z polityką Grupy Kapitałowej, wzajemnie uzupełniającą się działalność. Pronox Technology S.A. jest także komplementariuszem spółki komandytowej pod firmą „EASY TOUCH PRONOX TECHNOLOGY Spółka Akcyjna” Spółka komandytowa z siedzibą w Krakowie, która została utworzona na podstawie umowy z dnia 14 grudnia 2006 roku.

Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.

Transakcje zawarte w 2006 r. przez Pronox Technology S.A. z podmiotami powiązanymi miały charakter typowy i rutynowy, zawierane były na

warunkach rynkowych, a ich charakter i warunki wynikały z prowadzenia bieżącej działalności operacyjnej.

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

Sprawozdanie Zarządu z działalności Pronox Technology S.A. w 2006 r.**Zobowiązania krótkoterminowe i długoterminowe z tytułu kredytów bankowych i pożyczek w tysiącach**

Nazwa kredytodawcy	Nord/LB Bank Polska	Nord/LB Bank Polska	Nord/LB Bank Polska	Raiffeisen Bank Polska S.A.	Bank Handlowy W Warszawie S.A.	Bank Zachodni WBK S.A.	Societe Generale	Bank Zachodni WBK S.A.	Fortis Bank Polska S.A.	BRE Bank S.A.
	Warszawa, ul.Kruczkowskiego 8	Warszawa, ul.Kruczkowskiego 8	Warszawa, ul.Kruczkowskiego 8	Warszawa, ul.Piękna 20	Warszawa, ul.Senatorska 16	Wrocław, ul.Rynek 9/11	Warszawa. Ul.Marszałkowska 111	Wrocław, ul.Rynek 9/11	Warszawa, ul.Postępu 15	Warszawa
kwota kredytu	11.000 PLN 10 354	1.000 USD 2 908	500 EUR 1 914	12.000 PLN 9 856	200 USD 434	4.000 PLN 3 150	200 USD 542	8.400 PLN 7 400	5.000 PLN 4 944	5.000 PLN 5 000
Stan zobowiązań na dzień bilansowy										
Termin spłaty	31.03.2007	31.03.2007	31.03.2007	30.04.2007	09.01.2007	13.09.2007	31.07.2007	30.11.2014	14.08.2007	06.07.2007

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 emitenta.

Udzielone pożyczki krótkoterminowe (struktura walutowa)	31.12.2006	31.12.2005
a) w walucie polskiej	6 408	1 738
b) w walutach obcych (wg walut i po przeliczeniu na zł)	0	0
Udzielone pożyczki krótkoterminowe, razem	6 408	1 738

Pronox Technology S.A. jest stroną dwóch pożyczek udzielonych dla Klima-KSK Sp. z o.o.:

- umowa pożyczki z dnia 1 czerwca 2004 roku, na mocy której Klima-KSK Sp. z o.o. otrzymała pożyczkę w kwocie 700.000 złotych z terminem spłaty do 31 maja 2006 roku, termin spłaty został przedłużony aneksem do dnia 31.07.2007 - odsetki wynoszą WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych notowany w pierwszym dniu każdego miesiąca kalendarzowego plus 2,5% w stosunku miesięcznym,

- umowa pożyczki z dnia 29 czerwca 2004 roku, na mocy której Klima-KSK Sp. z o.o. otrzymała pożyczkę w kwocie 700.000 złotych z terminem spłaty do 28 maja 2006 roku, termin spłaty został przedłużony aneksem do dnia 31.07.2007 - odsetki wynoszą WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych notowany w pierwszym dniu każdego miesiąca kalendarzowego plus 2,5% w stosunku miesięcznym.

Zabezpieczeniem spłaty powyższych pożyczek, odsetek oraz opłat z nimi związanych jest poręczenie przez Pana Macieja Sosińskiego.

W dniu 6 lutego 2007 roku została spłacona pierwsza z pożyczek łącznie z należnymi odsetkami.

Pronox Technology S.A. udzieliła w dniu 23 marca 2005 roku pożyczkę Panu Jarosławowi Stelmaszek w wysokości 150.000 złotych z terminem spłaty do dnia 30 maja 2007 roku – oprocentowanej według stawki WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych notowany w pierwszym dniu każdego miesiąca kalendarzowego plus 1,5% w stosunku miesięcznym. Saldo zadłużenia na dzień 31.12.2006 wynosiło 101.985,34 PLN.

Pronox Technology S.A. udzieliła w dniu 23 marca 2005 roku pożyczkę Panu Andrzejowi Sobczak w wysokości 150.000 złotych z terminem spłaty do dnia 30 maja 2007 roku – oprocentowanej według stawki WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych notowany w pierwszym dniu każdego miesiąca kalendarzowego plus 1,5% w stosunku miesięcznym. Saldo zadłużenia na dzień 31.12.2006 wynosiło 96.666,76 PLN.

Zabezpieczeniem dwóch powyższych pożyczek są weksle In blanco wystawione przez Pożyczkobiorców.

W 2006 roku Spółka udzieliła kilku pożyczek Towarzystwu Inwestycyjnemu „GALICJA” Sp. z o.o. oprocentowanych 9% w stosunku rocznym. W umowach pożyczek nie przewidziano żadnych zabezpieczeń spłaty zobowiązań. Saldo zadłużenia na dzień 31.12.2006 wynosiło 4.801.252,44 PLN i dotyczyło

pożyczek z terminami spłaty na 15 lutego 2007 roku i 30 maja 2007 roku. W dniu 02.02.2007 zostało spłacona kwota 2.662.131,12 PLN plus należne odsetki.

ZOBOWIĄZANIA POZABILANSOWE PRONOX TECHNOLOGY S.A. Z TYTUŁU UDZIELONYCH PORĘCZEŃ na dzień 31.12.2006 r.

BENEFICJENT	DŁUŻNIK	KWOTA w tys. PLN
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	ESM LOGISTICS S.A.	200
Fortis Lease Polska Sp. z o.o.	ESM LOGISTICS S.A.	668
Na rzecz jednostek powiązanych		868
Deutsche Bank	MIROSŁAW FABRYCZNY	4 500
Deutsche Bank	GRZEGORZ PĘDRAS	4 500
Bank Spółdzielczy w Jastrzębiu Zdroju	SECUS Sp.z o.o.	1 500
Na rzecz pozostałych jednostek		10 500
RAZEM		11 368

W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem – opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji.

W okresie objętym raportem Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych.

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

Spółka nie publikowała prognoz dotyczących wyników finansowych.

Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

W Spółce nie występują problemy z terminowym regulowaniem własnych zobowiązań. Struktura finansowania Spółki na skutek jej dynamicznego rozwoju i projektowanego gwałtownego przyrostu obrotów (zwłaszcza z nowych, rozwijanych segmentów działalności) wymaga wzmocnienia kapitałowego Spółki w celu realizacji strategii dalszego wzrostu. W chwili obecnej struktura finansowania Emitenta oraz Grupy jest dosyć konserwatywna. Na koniec 2005 roku aktywa Grupy były finansowane w ponad 35% kapitałami własnymi, a w blisko 65% długiem. Po pierwszym półroczu 2006 r. proporcja uległa nieznacznej zmianie na rzecz zwiększenia finansowania aktywów kapitałami obcymi. Wskaźnik ogólnego zadłużenia spadł na poziomie Grupy z 0,77 do 0,67 na przestrzeni lat 2003-2005, a za pierwsze półrocze 2006 roku wynosił 0,70. Emisja akcji Serii E zmniejsza ryzyko finansowe i dodatkowo poprawia strukturę finansowania.

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

Nadrzędne zamierzenia inwestycyjne zostaną zrealizowane w oparciu o środki pozyskane w wyniku emisji akcji, a także poprzez wykorzystanie nadwyżki finansowej firmy i linii kredytowych. Na sfinansowanie budowy Centrum Produkcyjno-Logistycznego, kluczowego elementu dla realizacji strategii rozwoju Grupy Pronox Technology opartej na Nowym Modelu Dystrybucji (Produkcja-Logistyka-Serwis) Spółka zamierza przeznaczyć od 7 do 10 mln zł z pozyskanych z emisji środków. Od 10 do 13 mln zł Spółka przeznaczy na zwiększenie poziomu kapitału obrotowego niezbędnego dla sfinansowania dynamicznego wzrostu sprzedaży produktów sygnowanych marką własną Easy Touch.

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.

Do czynników o decydującym wpływie na wynik z działalności Spółki za 2006 r. należy zaliczyć:

- dalszą, przekładającą się na wzrost sprzedaży ekspansję na rynku krajowym, rozwój sieci sprzedaży zrealizowany m.in. poprzez otwarcie nowoczesnych kanałów sprzedaży i rozszerzenie geograficzne rynków zbytu dla produktów z markami własnymi Emitenta (Easy Touch, ProComp itd.), a w tradycyjnym kanale – budowa sieci „golden partner”, intensyfikację działań reklamowych i szkolenia marketingowo- sprzedażowe. W 2006 roku spółka otworzyła kolejne przedstawicielstwa handlowe w trzech miastach o dużym potencjale handlowym: Warszawie, Poznaniu i Nowym Sączu. Systematycznie rozwijano sprzedaż w kanale rtv-agd zorientowanym na sieci sklepów wielkopowierzchniowych. W wyniku intensywnych działań marketingowych Spółka rozpoczęła współpracę z kolejnymi sieciami. Intensywny wzrost sprzedaży w tym kanale wymusił kolejne zmiany w dziale handlowym. Z działu AUDIO-RTV-AGD wydzielono kolejną komórkę handlową – dział Elektro, odpowiedzialną za sprzedaż produktów elektroniki użytkowej

(np. odtwarzacze DVD, MP3 i inne produkty RTV) w kanale sprzedaży rtv-agd. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom kontrahentów ceniących sobie osobisty kontakt ze sprzedawcą, w drugiej połowie 2006 roku utworzono komórkę przedstawicieli handlowych odpowiedzialnych za bezpośrednie kontakty w siedzibie klienta, poszukiwanie nowych kontrahentów oraz reaktywowanie nieaktywnych. Intensywny wzrost zainteresowania na rynku na aparaty cyfrowe zaowocował poszerzeniem oferty o ten produkt i utworzeniem kolejnej komórki handlowej - działu FOTO. W 2006 roku Spółka uruchomiła dla kontrahentów program partnerski Gold. Programem objęta jest sprzedaż monitorów i notebooków BENQ. Dzięki konkurencyjnym warunkom program cieszy się powodzeniem wśród klientów Spółki.

– zawarcie kolejnych kontraktów. W roku 2006 Spółka zawarła kilka nowych, istotnych z uwagi na strategiczne plany rozwoju Spółki kontraktów z czołowymi producentami sprzętu komputerowego i elektronicznego: wśród nich umowę z Microsoft Ireland Operations Ltd. w zakresie sprzedaży produktów Microsoft, umowę z Sony Poland Sp. z o.o., której przedmiotem jest sprzedaż produktów Sony, w szczególności z dynamicznie rozwijającej się grupy sprzętu do fotografii cyfrowej; w tym zakresie podjęta także została współpraca z Olympus Polska Sp. z o.o. Do strategicznych kontraktów należy również uzyskanie wyłącznej dystrybucji notebooków BENQ. Od 2006 roku Pronox Technology S.A. jako jedyna firma z branży IT współuczestniczy w nowatorskim przedsięwzięciu oferowania sprzętu do odbioru telewizji wysokiej rozdzielczości HDTV.

Spółka zawarła również umowę z ITI Neovision, przyjmując rolę operatora logistyczno-finansowego (supervisora), świadczącego kompleksowe usługi na rzecz zlokalizowanych w różnych regionach kraju ponad 100 Autoryzowanych Punktów Sprzedaży Telewizji Nowej Generacji „n HDTV”.

– wdrożenie Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością. Na początku 2005 roku spółka wdrożyła SZJ zgodny z normą PN-EN ISO-9001. Spółka pozytywnie przeszła przez procedury audytów zewnętrznych przeprowadzonych przez jednostkę certyfikującą TÜV NORD oraz w czerwcu 2005 roku uzyskała certyfikat dla wdrożonego systemu. W 2006 roku przystąpiła do wdrożenia kolejnych systemów: System Zarządzania Środowiskiem zgodny z europejską normą ISO 14001 i System Zarządzania Bezpieczeństwem zgodny z europejską normą ISO 18001 integrując je z działającym już systemem jakościowym i tworząc Zintegrowany System Zarządzania. Spółka uzyskała certyfikat dla ZSZ w sierpniu 2006 roku po pozytywnie zakończonym audycie zewnętrznym przeprowadzonym przez TÜV NORD w czerwcu 2006 roku. Zintegrowanym Systemem Zarządzania objęte zostały: "Produkcja i serwis komputerów oraz sprzedaż hurtowa podzespołów komputerowych, urządzeń biurowych, sprzętu audio - video - foto, nośników danych, oprogramowania, materiałów eksploatacyjnych i sprzętu AGD".

– reorganizacja wewnątrz Grupy Kapitałowej. W maju 2006 roku przeprowadzono reorganizację wewnątrz Grupy Kapitałowej wprowadzając klarowny podział zadań pomiędzy spółkami. Pronox Technology S.A. ograniczyła swoją działalność wyłącznie do działalności importera i dystrybutora. Wyrazem przeorganizowania domeny działalności Spółki Pronox System S.A. jest zmiana jej firmy na ESM Logistics S.A.. Do zadań ESM Logistics S.A. należą obecnie usługi logistyczne: szeroko rozumiana

obsługa logistyczna dużych firm oraz działalność serwisowa związana z gwarancją door-to-door. Zmiany wprowadzono w celu umożliwienia obu firmom szybszego rozwoju i uzyskania większej efektywności.

– prace modernizacyjne w siedzibie Spółki

W 2005 roku Spółka nabyła wynajmowany dotychczas budynek w Katowicach przy ul. Paderewskiego 32 c, stanowiący jej siedzibę. W 2006 roku rozpoczęto prace modernizacyjne w celu istotnej zmiany wyglądu zewnętrznego i dostosowanie budynku do nowoczesnych standardów biurowych. Zakończenie tej inwestycji planowane jest w 2007 roku.

W opinii Zarządu, w 2006 r. nie wystąpiły zdarzenia nietypowe o dostrzegalnym wpływie na wynik Spółki.

Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.

Strategia Pronox na najbliższe lata zakłada stworzenie Grupy technologicznej działającej w segmencie IT/Consumer Electronic i AGD świadczącej szeroko rozumiane usługi produkcyjno-serwisowo-logistyczno-dystrybucyjne oparte na tzw. Nowym Modelu Dystrybucji. U podstaw dotychczas realizowanej i rozwijanej w kolejnych latach strategii leży ocena tendencji zmian na rynkach obsługiwanych przez Pronox Technology S.A., w tym, przede wszystkim:

- stopniowego przekształcania się wiodących podmiotów z sektora dystrybucji IT i elektroniki użytkowej z „klasycznych dystrybutorów”, prowadzących sprzedaż produktów gotowych nabywanych od ich producentów w podmioty poszerzające zakres swoich usług o zaawansowaną logistykę, serwisowanie, usługi montażowe i własną produkcję,
- szybkiego starzenia się sprzętu Consumer Electronic i związanej z tym konieczność pokoleniowej wymiany sprzętu, generującego popyt na bardzo duże ilości sprzętu w którym zastosowano nowe, bardziej zaawansowane technologie (np. wymiana telewizorów kineskopowych na telewizory LCD),
- szybkiej ekspansji na rynku polskim (i rynkach europejskich) producentów dalekowschodnich, którzy nie tylko wytwarzają komponenty i wyroby gotowe dla europejskich i światowych koncernów, ale także rozwijają sprzedaż produktów marek własnych (tendencja ta może spotkać się z próbami politycznego blokowania dostępu do rynków europejskich wysoko konkurencyjnych produktów),
- dynamicznego wzrostu współpracy handlowej pomiędzy polskimi (a także innymi europejskimi) podmiotami różnych branż a wytwórcami ich produktów oraz dostawcami produktów własnych z Dalekiego Wschodu, w szczególności z Chin, co stwarza potężną szansę rozwoju zaawansowanych usług logistycznych na styku Chin – Polska/Europa,
- spadku marż ze sprzedaży,
- integracji i wzajemnego przenikania się producentów i produktów dotychczas odrębnych rynków IT i Consumer Electronic,
- regionalnego pojmowania rynku wschodniej i środkowej Europy (CEE)

wśród dominujących producentów azjatyckich w segmencie IT/Consumer Electronic,

- powstawania i szybkiego wzrostu znaczenia sieci dużych supermarketów, oferujących produkty IT/Consumer Electronic, co pozwoliło globalnym producentom na bezpośrednią sprzedaż do sieci detalicznej z pominięciem dystrybutorów,
- realizacji przez wiodących producentów IT/Consumer Electronic nowego modelu produkcji zakładającego koncentrację wysiłku organizacyjnego na tworzeniu rozwiązań technicznych i wizualnych produktu z jednoczesnym outsourcingiem wszystkich innych działań, w tym szczególnie produkcji, logistyki i serwisu do krajów zapewniających niższe koszty pracy.

Pronox dostrzegł powyższe tendencje i odchodzi od roli klasycznego dystrybutora modyfikując profil prowadzonej działalności. Reorganizacja sposobu prowadzenia działalności dostosowująca podmioty Grupy do zmieniającego się otoczenia rynkowego jest przez Grupę systematycznie realizowana od 2004 roku. Zakończenie tego procesu, przy wykorzystaniu dotychczasowej pozycji rynkowej, posiadanych zasobów oraz dzięki identyfikacji Spółki jako sprawdzonego partnera handlowego wśród kontrahentów dalekowschodnich, jest planowane na 2008 rok. W przyjętym przez Zarząd Spółki Nowym Modelu Dystrybucji główny nacisk położony jest na rozwój marek własnych oraz świadczenie usług dodanych, uzupełniających klasyczną dystrybucję, umożliwiającą przedstawienie przez Spółkę oferty wychodzącej naprzeciw oczekiwaniom rynkowym dotychczasowych partnerów i pozwalającej na pozyskanie nowych.

Strategia rozwoju Spółki na najbliższe lata obejmuje realizację następujących kluczowych zamierzeń:

- stopniowe poszerzanie zakresu generowanej wartości dodanej (odchodzenie od dystrybucji na rzecz zaawansowanych usług),
- budowa w latach 2007-08 zakładu produkcyjnego wraz z centrum logistyczno-magazynowym w celu obsługi dużych kontraktów produkcyjnych, logistycznych i serwisowych na rzecz dalekowschodnich producentów sprzętu Consumer Electronic i IT, a także kompleksowej obsługi logistycznej krajowych i europejskich podmiotów prowadzących intensywną współpracę handlową i produkcyjną z dalekowschodnimi (głównie chińskimi) partnerami (wartość inwestycji około 80 mln zł),
- dalsze poszerzanie asortymentu produktów z szeroko rozumianej branży Consumer Electronic, w tym także AGD oraz utrzymanie pozycji rynkowej w zakresie segmentu IT,
- istotne zwiększenie udziału marek własnych w sprzedaży ogółem Spółki (do 25% w roku 2008), w tym także poprzez poszerzenie palety produktów o nowe grupy towarowe, zmniejszanie roli redystrybucji produktów na rzecz bezpośredniego importu komponentów oraz montażu/produkcji produktów marek własnych, uruchomienie własnej produkcji nowych produktów marek własnych.

Wartości firmy zwiększana będzie również poprzez:

- konsekwentną realizację przyjętej strategii rozwoju Pronox Technology S.A.,
- nawiązywanie współpracy z szerokim gronem autoryzowanych partnerów handlowych oraz resellerów w celu zaspakajania potrzeb odbiorcy końcowego,

- poszerzanie zasięgu oddziaływania rynkowego (ekspansja geograficzna, nowe oddziały, rozbudowa sieci sprzedaży),
- dbałość o ciągłość i szeroki wachlarz oferty, poszerzanie zakresu asortymentowego (nowe produkty, współpraca z renomowanymi dostawcami),
- zapewnianie wysokiej jakości obsługi,
- zapewnianie wysokiej jakości oferowanych towarów,
- zapewnienie serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego oferowanych produktów,
- utrzymanie dotychczasowej dywersyfikacji źródeł przychodów Pronox Technology S.A.,
- utrzymanie dotychczasowej dywersyfikacji odbiorców towarów Pronox Technology S.A.,
- poprawę wskaźników finansowych Spółki przede wszystkim w zakresie struktury finansowania działalności, uzyskaną dzięki zwiększeniu kapitałów własnych (oferta publiczna),

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem nie miały miejsca zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Pronox Technology S.A. Zmiany w Grupie Kapitałowej wiążą się z przeorganizowaniem modelu funkcjonowania spółki zależnej ESM Logistics S.A. oraz powołaniem do życia Easy Touch Pronox Technology S.A. spółki komandytowej.

Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

Zgodnie z § 10 Statutu Pronox Technology S.A.

„1. Rada Nadzorcza składa się z 5 lub większej liczby członków. Liczbę członków Rady Nadzorczej określa Walne Zgromadzenie. -----

2. Członkowie Rady Nadzorczej są powoływani i odwoływani przez Walne Zgromadzenie. Członkowie Rady Nadzorczej są powoływani na okres wspólnej kadencji, która trwa 3 lata.-----

3. Do kompetencji Rady Nadzorczej należą sprawy przewidziane Kodeksem spółek handlowych i niniejszym Statutem, a także: -----

1) określanie zasad wynagrodzenia członków Zarządu, -----

2) wybór biegłego rewidenta do badania sprawozdania finansowego Spółki. --

3) powoływanie i odwoływanie członków Zarządu. -----

4. Uchwały Rady Nadzorczej mogą być powzięte, jeżeli na posiedzeniu jest obecna co najmniej połowa jej członków, a wszyscy członkowie zostali zaproszeni i zapadają bezwzględną większością głosów obecnych, przy czym w razie równości głosów decyduje głos przewodniczącego, który głosuje ostatni.-----

5. Rada Nadzorcza może działać na podstawie regulaminu uchwalonego przez Walne Zgromadzenie. -----

6. Członkowie Rady Nadzorczej mogą brać udział w podejmowaniu uchwał Rady Nadzorczej, oddając swój głos na piśmie za pośrednictwem innego członka Rady Nadzorczej. Oddanie głosu na piśmie nie może dotyczyć spraw wprowadzonych do porządku obrad na posiedzeniu Rady Nadzorczej. -----

7. Rada Nadzorcza może podejmować uchwały przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Uchwała jest ważna, gdy wszyscy członkowie Rady Nadzorczej zostali powiadomieni o treści projektu uchwały. ----- ”

Zgodnie z § 11 Statutu Pronox Technology S.A.

„1. Zarząd Spółki składa się z 1 do 5 członków. Liczbę członków Zarządu określa uchwała Rady Nadzorczej. -----

2. Członkowie Zarządu są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą. Członkowie Zarządu są powoływani na okres wspólnej kadencji, która trwa 3 lata. -----

3. Do kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy Spółki nie zastrzeżone wyraźnie do kompetencji Walnego Zgromadzenia albo Rady Nadzorczej. -----

4. Nabywanie i zbywanie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości a także udziału w użytkowaniu wieczystym nie wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia. -----

5. W przypadku jednoosobowego Zarządu, do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawniony jest jednoosobowo Prezes Zarządu. W przypadku Zarządu wieloosobowego, do składania oświadczeń w imieniu Spółki uprawniony jest samodzielnie każdy z członków Zarządu. -----”

W 2006 roku Zarząd spółki działał w następującym składzie:

imię i nazwisko (stan na dzień 31-12-2006)	pełniona funkcja
Artur Mrozik	Prezes Zarządu
Dariusz Smagorowicz	Wiceprezes Zarządu

W dniu 2 listopada 2006 roku nastąpiła zmiana składu Rady Nadzorczej. Z pełnionych funkcji zostali odwołani: pani Małgorzata Głowacka-Pędras i pan Grzegorz Konopkin. WZA powołało nowych członków Rady Nadzorczej, w osobach pana Grzegorza Maślanki i pana Marka Szoldrowskiego. W związku z wprowadzonymi zmianami Rada Nadzorcza na posiedzeniu w dniu 27 listopada 2006 roku pełnienie funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej powierzyła panu Marcinowi Juzoniowi, a funkcji Zastępcy Przewodniczącego Rady Nadzorczej panu Maciejowi Sosińskiemu.

Na koniec roku 2006 skład RN przedstawiał się następująco:

imię i nazwisko (stan na dzień 31-12-2006)	pełniona funkcja
Marcin Juzoń	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Maciej Sosiński	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
Piotr Ginter	Sekretarz Rady Nadzorczej
Grzegorz Maślanka	Członek Rady Nadzorczej
Marek Szoldrowski	Członek Rady Nadzorczej
Urszula Jawoszek	Członek Rady Nadzorczej

(W dniu 20.02.2007 r. w związku ze złożoną rezygnacją p. Urszuli Jawoszek NWZA Pronox Technology S.A. stwierdziło wygaśnięcie jej mandatu Członka Rady Nadzorczej)

Wszelkie umowy zawarte między emitentem 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 emitenta przez przejęcie.

Nie występują 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.

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w [przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca lub znaczący inwestor – oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym – obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym.

W 2006 roku Członkowie Zarządu Pronox Technology S.A otrzymali wynagrodzenie w wysokości 450 tys. złotych brutto z tytułu wykonywania funkcji Członka Zarządu. Dodatkowo Pan Artur Mroziński otrzymał wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę w wysokości 11.016,00 złotych, a Pan Dariusz Smagorowicz 10.749,00 złotych.

imię i nazwisko	pełniona funkcja	wynagrodzenie w złotych (od 01.01.2006 do 31.12.2006)
Artur Mrozik	Prezes Zarządu	258 000,00
Dariusz Smagorowicz	Wiceprezes Zarządu	192 000,00
Razem		450 000,00

Członkowie Rady Nadzorczej w 2006 roku nie otrzymali żadnych wynagrodzeń z tytułu wykonywania funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki. Ponadto Pan Piotr Ginter otrzymał wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę w kwocie 24.600,00 złotych.

imię i nazwisko	pełniona funkcja	Wynagrodzenie w złotych (od 01.01.2006 do 31.12.2006)
Marcin Juzoń	Przewodniczący Rady Nadzorczej	
Maciej Sosiński	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	
Piotr Ginter	Sekretarz Rady Nadzorczej	
Grzegorz Maślanka	Członek Rady Nadzorczej	
Marek Szoldrowski	Członek Rady Nadzorczej	
Urszula Jawoszek	Członek Rady Nadzorczej	
Razem		0,00

Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (dla każdej osoby oddzielnie).

imię i nazwisko	pełniona funkcja	liczba akcji	łączna wartość nominalna akcji	% kapitału zakładowego	% głosów na WZA
Mrozik Artur	Prezes Zarządu	18.420	18.420,00 zł	2,36%	3,39%
Dariusz Smagorowicz	Wiceprezes Zarządu	122.800	122.800,00 zł	15,72%	22,57%
Marcin Juzoń	Przewodniczący Rady Nadzorczej	0	0	0	0
Maciej Sosiński	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	307.000	307.000,00 zł	39,31%	28,22%
Piotr Ginter	Sekretarz Rady Nadzorczej	1.650	1.650,00 zł	0,21%	0,30%
Grzegorz Maślanka	Członek Rady Nadzorczej	0	0	0	0

imię i nazwisko	pełniona funkcja	liczba akcji	łączna wartość nominalna akcji	% kapitału zakładowego	% głosów na WZA
Marek Szoldrowski	Członek Rady Nadzorczej	0	0	0	0
Urszula Jawoszek	Członek Rady Nadzorczej	0	0	0	0

Wskazanie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta, 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.

imię i nazwisko	forma prawna	liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów na WZA
Maciej Sosiński	osoba fizyczna	307.000	39,31%	307.000	28,22%
Dariusz Smagorowicz	osoba fizyczna	122.800	15,72%	245.600	22,57%
Secus sp. z o.o.	osoba prawna	125.925	16,12%	125.925	11,57%
Amada Investment LLC	osoba prawna	61.400	7,86%	122.800	11,29%
Krystyna Jawoszek	osoba fizyczna	61.400	7,86%	122.800	11,29%

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

Według stanu na dzień przekazania niniejszego raportu nie istnieją papiery wartościowe dające specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Pronox Technology S.A.

Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

W okresie objętym niniejszym sprawozdaniem w Pronox Technology S.A. nie funkcjonował program akcji pracowniczych.

Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania praw głosu przypadających na akcje emitenta

Zgodnie z §5 Statutu Pronox Technology S.A.:

1. Zamiana akcji na okaziciela na akcje imienne jest wyłączona. -----

2. Zamiana akcji imiennych na akcje na okaziciela wymaga zgody Zarządu. -----

Zgodnie z §6 Statutu Pronox Technology S.A.:

1. Przeniesienie własności akcji imiennych wymaga zgody Zarządu. W przypadku odmowy wyrażenia zgody Zarząd winien wskazać innego nabywcę. Stanowisko Zarządu musi zostać wyrażone w formie pisemnej w terminie do dwu miesięcy od daty zawiadomienia Zarządu o zamiarze zbycia akcji. W takim przypadku cena zbycia akcji równa będzie wartości aktywów netto przypadających na jedną akcję wynikająca z ostatniego zweryfikowanego sprawozdania finansowego, a w przypadku wprowadzenia akcji do obrotu regulowanego, średni kurs zamknięcia z ostatnich 30 dni poprzedzających dzień złożenia wniosku do Zarządu w sprawie uzyskania zgody na przeniesienie własności akcji. Cena za akcje powinna zostać zapłacona w terminie 30 dni od dnia wskazania przez zarząd nabywcy.-----

2. Akcje mogą zostać umorzone za zgodą akcjonariusza w drodze ich nabycia przez spółkę (umorzenie dobrowolne) na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia, które ustali w szczególności wysokość wynagrodzenia przysługującego akcjonariuszowi akcji umorzonych bądź uzasadnienie umorzenia akcji bez wynagrodzenia oraz sposób obniżenia kapitału zakładowego. -----

3. W zamian za akcje umorzone Spółka może wydać świadectwa użytkowe. -----

Informacje o:

a) dacie zawarcia przez emitenta umowy, z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresie, na jaki została zawarta ta umowa,

b) łącznej wysokości wynagrodzenia, wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego oraz, jeżeli spółka sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe, z tytułu badania i przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dotyczącego danego roku obrotowego,

c) pozostałej łącznej wysokości wynagrodzenia, wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych lub skonsolidowanych sprawozdań finansowych, należnego lub wypłaconego z innych tytułów niż określone w lit. b, dotyczącego danego roku obrotowego,

d) informacje określone w lit. b i c należy podać także dla poprzedniego roku obrotowego.

Badanie sprawozdania finansowego Pronox Technology S.A., sprawozdania finansowego ESM Logistics S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Pronox Technology S.A. za 2006 rok zostały przeprowadzone - na podstawie umów zawartych dnia 29 listopada 2006 r. - przez Kancelarię Porad Finansowo – Księgowych dr Piotr Rojek Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, 40-954 Katowice, ul. Powstańców 34, wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy

w Katowicach, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000109170.

Łączne wynagrodzenie wynikające z powyższych umów należne z tytułu badania i przeglądu sprawozdań finansowych Pronox Technology S.A., ESM Logistics S.A. oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Pronox Technology S.A. za rok 2006 wyniosło 36 tys. zł (za rok 2005 – 31 tys. zł).

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych z innych tytułów niż badanie i przegląd sprawozdań finansowych oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych dotyczących 2006 r. wyniosło 60,8 tys. zł (w roku 2005 – nie wystąpiło wynagrodzenie z innych tytułów).

W imieniu Zarządu Pronox Technology S.A.

Artur Mrozik, Prezes Zarządu

Dariusz Smagorowicz, Wiceprezes Zarządu

Katowice, dnia 9 maja 2007 r.