



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE  
Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ RELPOL  
ZA I P. 2005 ROKU**

*Żary wrzesień 2005*

## **Spis treści**

<b>1. Informacje podstawowe .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Oświadczenie dotyczące poprawności sporządzenia sprawozdania finansowego .....</b>	<b>3</b>
<b>3. Oświadczenie dotyczące prawidłowości wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego.....</b>	<b>3</b>
<b>4. Informacja na temat ryzyka i zagrożeń .....</b>	<b>3</b>
<b>5. Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych. ....</b>	<b>4</b>
<b>6. Pożyczki udzielone władzom spółki .....</b>	<b>5</b>
<b>7. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych i istotnych zdarzeń mających wpływ na działalność Relpol S.A. ....</b>	<b>6</b>
<b>8. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....</b>	<b>8</b>
<b>9. Ocena aktualnej i przewidywanej sytuacji Relpol S.A. i Grupy kapitałowej .....</b>	<b>9</b>
<b>10. Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągniętych, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.....</b>	<b>13</b>
<b>11. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz opis perspektyw rozwoju działalności. ....</b>	<b>14</b>
<b>12. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta. ....</b>	<b>15</b>
<b>13. Informacje o zawarciu przez Spółkę w okresie 12 miesięcy transakcji z podmiotami powiązanymi, przekraczających wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EURO.....</b>	<b>15</b>
<b>14. Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągniętych, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.....</b>	<b>15</b>
<b>15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków. ....</b>	<b>15</b>

## **1. Informacje podstawowe**

Relpol S.A. jest jednostką dominującą w grupie kapitałowej składającej się z 3 spółek produkcyjnych i 6 spółek handlowych. Jedna ze spółek Relpol Automatic postawiona została w 2004 r. w stan likwidacji.

Dokładna struktura GK przedstawiona została w informacji dodatkowej do tego sprawozdania.

## **2. Oświadczenie dotyczące poprawności sporządzenia sprawozdania finansowego**

Według najlepszej wiedzy Zarządu spółki, półroczne rozszerzone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za I p. 2005 r. oraz będące jego częścią jednostkowe sprawozdanie finansowe Relpol S.A. za I p. 2005 r. a także dane porównywalne w tych sprawozdaniach, sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości. Odzwierciedlają one w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową, finansową oraz wynik finansowy Spółki i Grupy kapitałowej za wykazane okresy sprawozdawcze.

Sprawozdanie zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć spółki i Grupy kapitałowej, ich sytuacji ekonomiczno-finansowej, w tym charakterystykę podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń.

## **3. Oświadczenie dotyczące prawidłowości wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego**

Podmiot uprawniony do przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego Grupy kapitałowej i Relpol S.A. został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący przeglądu tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

## **4. Informacja na temat ryzyka i zagrożeń**

Spółka zidentyfikowała następujące, główne obszary ryzyka finansowego:

### **1. Ryzyko walutowe**

- a. Ryzyko walutowe jest wynikiem prowadzenia przez spółkę sprzedaży oraz zakupu w walutach obcych. Eksport stanowi ok. 2/3 sprzedaży ogółem, import ok. 40% kosztów ogółem. Podstawową walutą obcą stosowaną w rozrachunkach jest EUR. Dodatkowo, w przypadku sprzedaży niewielką część eksportu realizuje w USD i GBP.
- b. Nadwyżka wpływów walutowych nad wydatkami wynosi ok. 6,8 mln. EUR w skali roku. Oznacza to, że sytuacją korzystną dla spółki jest wysoki i stabilny kurs EUR/PLN. Spółka w roku 2004 zbilansowała wielkość aktywów i pasywów walutowych, co chroni spółkę przed wahaniami kursów stosowanych do preceny aktywów i pasywów na koniec każdego okresu sprawozdawczego.
- c. Istotny wpływ kursu EUR/PLN na wynik spółki powoduje, iż spółka aktywnie zarządza ryzykiem walutowym. Relpol S.A. wykorzystuje różnorodne narzędzia finansowe, przede wszystkim transakcje forward. W okresie I-VI 2005r spółka zawarła transakcje forward na kwotę 7 700 tys. EUR z czego część transakcji na kwotę 800 tys. EUR została już rozliczona przynosząc spółce zysk w kwocie 45tys.zł. Przeciętny kurs rozliczenia wynosi 4,22 co jest wartością nieznacznie wyższą od przyjętej przy sporządzaniu prognozy wyników na rok 2005 (4,20). Na 30 06.2005r

stan otwartych transakcji forward wynosi 6 900 tys. EUR a zysk wyniósłby (wg kurs zamknięcia z 30.06.2005r) 959 tys. zł. Termin realizacji kontraktów przypada na okres 1.07-04.07.2006r.

**2. Ryzyko stopy procentowej.**

- a. Ryzyko stopy procentowej wynika z finansowania działalności spółki kapitałami obcymi bazującymi na zmiennych stopach procentowych.
- b. Ze względu na to, iż kapitał obcy odsetkowy na dzień sporządzenia bilansu stanowi zaledwie ok. 17% pasywów, a jednocześnie potencjalne wahania stóp procentowych są niewielkie, spółka nie stosuje narzędzi zabezpieczających w tym zakresie.

**3. Ryzyko kredytowe.**

- a. Spółka zidentyfikowała w tym zakresie dwa podstawowe obszary zagrożenia: możliwość niespełnienia warunków umowy oraz niewystarczająca wielkość limitów kredytowych do prowadzenia działalności.
- b. Relpol S.A. realizuje wszystkie warunki umów kredytowych (warunki zabezpieczeń, warunki dodatkowe itp.), więc w ocenie spółki nie istnieje ryzyko wypowiedzenia przez banki istniejących umów kredytowych.
- c. W ocenie spółki nie występuje ryzyko niemożności finansowania działalności kapitałem obcym.

**4. Ryzyko kredytu kupieckiego.**

- a. Powyższe ryzyko wynika z faktu, iż praktycznie cała sprzedaż realizowana jest z odroczonym terminem płatności. Powoduje to, że udział należności handlowych w aktywach wynosi ponad 24%
- b. Spółka minimalizuje powyższe ryzyko poprzez współpracę z wiarygodnymi i długoletnimi partnerami handlowymi. Ponadto spółka w szerokim zakresie wykorzystuje ubezpieczenie należności oraz informacje z wywiadowni gospodarczych. Wszystkie wątpliwe należności objęte są rezerwami tworzonymi w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych.

**5. Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych.**

- a. Wynagrodzenie brutto w I półroczu 2005 z tytułu umowy o pracę z członkami zarządu:

1. Prezes Zarządu - Mariusz Wróbel –	124 724 zł
2. Wiceprezes Zarządu – Waldemar Łoboda -	105 809 zł

- b. Wynagrodzenie brutto członków Rady Nadzorczej

1. Kurt Montgomery	30 000 zł
2. Maciej Mizerka	30 000 zł
3. Wojciech Kowalski	30 000 zł
4. Kajetan Wojnicz	37 000 zł
5. Zbigniew Budziński	30 000 zł

- c. Wynagrodzenia potencjalnie należne:

Odszkodowanie z tytułu umowy o zakazie konkurencji:

Wiceprezes zarządu Waldemar Łoboda nie kandydował na następną kadencję i złożył wypowiedzenie umowy o pracę. Zgodnie z umową o zakazie konkurencji powstało zobowiązanie i utworzono rezerwę na to świadczenie w kwocie 350 000 zł. Wypłata tego świadczenia nastąpi w III kwartale br.

Rozliczenie programu wynagradzania zarządu w formie opcji na akcje:

W związku z przyjętym przez Radę Nadzorczą S.A. "Relpol", w dniu 12.02.2002r (uchwała nr 12/2002r), programem motywacyjnym dla członków Zarządu w ramach którego ustalono powołując się na Uchwałę nr 3 /2001 NWZA z 3.12.2001r ustalono zasady wynagradzania członków Zarządu spółki w postaci opcji na akcje Spółki. Wynagrodzenie członków Zarządu było ściśle powiązane z wynikami ekonomicznymi Spółki i realizacją celów wyznaczonych przez RN w okresie 2002-2004r . W roku 2002 cele nie zostały zrealizowane. W roku 2003 i 2004 cele wyznaczone przez Radę Nadzorczą zostały zrealizowane i Rada nadzorcza przyznała Zarządowi prawo do opcji na akcje Spółki po cenie nominalnej za poszczególne lata obrotowe.

W dniu 05.05.2005r rada Nadzorcza podjęła Uchwałę 2/05/05/2005, na podstawie której dokonano oceny realizacji wyznaczonych zadań w okresie 2002-2004 i przydzielono łącznie za cały okres realizacji programu akcje w następującej wysokości:

dla Prezesa Zarządu M. Wróbla 9 971 akcji

dla V-ce Prezesa Zarządu W. Łobody 8 487 akcji.

Ustalono również podwyższenie kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego przy objęciu przez Zarząd akcji po cenie nominalnej 5zł w wysokości 92 290 zł. w związku z przyznaniem członkom Zarządu Spółki wynagrodzenia w postaci opcji na akcje.

W związku z powyższym Zarząd Spółki dostosował sposób prezentacji opcji na akcje do standardu MSSF 2 "Płatności w formie akcji własnych". Instrument kapitałowy w postaci opcji na akcje własne zwykle wyceniany jest wg wartości godziwej. Za wartość godziwą 1 akcji wynikającej z opcji na akcje przyjęto wycenę opcji na akcje zwykle stosując model wyceny Blacka-Scholesa.

Według zastosowanego modelu cena jednej opcji kupna wynosi 31,12 zł.

Na lata następne nie ustalono nowego programu opcji na akcje.

Wszystkie wynagrodzenia władz spółki przedstawione powyżej dotyczą wynagrodzeń należnych i wypłaconych przez emitenta. Członkowie władz spółki nie otrzymali wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek zależnych, współzależnych i stowarzyszonych.

## **6. Pożyczki udzielone władzom spółki**

Wg stanu na dzień 30.06.2005 r. nie było udzielonych pożyczek dla Zarządu, Rady Nadzorczej i członków ich rodzin.

## 7. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych i istotnych zdarzeń mających wpływ na działalność Relpol S.A.

Podstawowe zdarzenia wpływające na działalność w 2005 wynikają zarówno z działań podejmowanych przez Relpol S.A. w celu realizacji długofalowej strategii, jak i kształtowania się niezależnego od spółki otoczenia gospodarczego.

### 7.1 Wpływ czynników makroekonomicznych

Elementy otoczenia makroekonomicznego w istotny sposób determinują wyniki osiągane przez spółkę. Część z nich, np. stopa wzrostu PKB i inwestycji, cena surowców na giełdach światowych wpływa na działalność operacyjną. Inne, np. kurs WIBOR wpływa na działalność finansową. Poziom i wahanie kursów walut wpływają natomiast na wszystkie elementy składowe wyniku netto.

Treść	plan	wykonanie
PKB Polska	5,0%	2,4%
Inwestycje	11,5%	2,6%
EUR/PLN średni	4,20	4,13
WIBOR 1M	6,6%	5,9%
Inflacja	3,1%	1,4%
Cena miedzi	3.100	3.300
PKB UE	1,8%	1,4%

Jednym z motorów wzrostu sprzedaży miała być wysoka dynamika PKB i inwestycji w Polsce (1/3 sprzedaży – rynek krajowy). Przedstawione dane za I i II kwartał rozczarowały jednak ekonomistów – wzrost PKB był znacząco niższy od prognozowanego. Szczególnie niepokojąco niska była dynamika inwestycji, która zdaniem wielu instytucji finansowych miała być motorem wzrostu PKB.

Niższe od planowanego było także tempo wzrostu gospodarczego odnotowane przez kraje z Unii Europejskiej. Wzrost PKB wyniósł np. w Niemczech zaledwie 1%, a we Włoszech, jednym z najważniejszych rynków pojawił się nawet spadek PKB –0,2%.

Biorąc pod uwagę fakt, iż 2/3 sprzedaży realizowanej jest poprzez eksport – jednym z najważniejszych elementów makro-otoczenia jest kurs EUR/PLN. Niestety w pierwszym półroczu nie był on sprzyjający dla spółki. Jego wartość była niższa od planowanej o około 3 % i aż o 14% od ubiegłorocznej. Spowodowało to znacząco niższą sprzedaż w ujęciu wartościowym.

Relpol, podobnie jak wielu innych producentów odczuwa skutki zmian cen surowców. Dotyczy to zwłaszcza cen miedzi, srebra i ropy naftowej (tworzywa). Ceny materiałów w skład których wchodzi te surowce są sumą ceny ustalonej na giełdach surowcowych ( najczęściej Londyn) na dzień złożenia zamówienia i ceny przerobu. Cena przerobu jest stała w okresie realizacji kontraktu na przestrzeni ostatnich lat cen przerobu spadły o kilka procent .

Pozytywne odchylenie wystąpiło natomiast w zakresie kosztów pozyskania pieniądza na rynku finansowym. Odnotowano znaczącą obniżkę stawki WIBOR. Jednakże ze względu na znaczące ograniczenie wielkości kredytów, czynnik ten nie odegrał istotnego wpływu w odchyleniu wyniku netto spółki.

## **7.2 Sprzedaż i marketing**

Od wielu lat Relpol jest znanym w kraju i za granicą, dostawcą komponentów stosowanych w obszarach: automatyki przemysłowej, energetyki, energoelektroniki, elektroniki przemysłowej i użytkowej, AGD i innych. Poza dostawami komponentów Spółka oferuje doradztwo techniczne oparte na bogatej wiedzy w obszarze zastosowań produkowanych i oferowanych wyrobów.

Mając na uwadze istotną rolę, jaką spełniają produkty Relpol S.A. w zainstalowanych urządzeniach, ciągle doskonalenie ich jakości jest jednym z priorytetowych celów strategicznych firmy.

Współpraca podjęta z wieloma markowymi dostawcami materiałów i elementów niezbędnych w procesie produkcyjnym, pozwala szybko i sprawnie realizować nawet najbardziej złożone i kompleksowe dostawy. Z naszymi Klientami budujemy długookresowe, partnerskie relacje.

Dzięki regularnym spotkaniom i konsultacjom z naszymi odbiorcami oraz aktywnemu udziałowi w największych krajowych i zagranicznych targach branżowych, gromadzimy niezbędną wiedzę, pozwalającą na rzetelną i profesjonalną obsługę.

W trosce o wzrost poziomu zadowolenia Klienta i spełnienia jego potrzeb, spółka regularnie wprowadza nowe rozwiązania techniczne i organizacyjne. W celu lepszego przekazania informacji o nowych wyrobach i korzyściach wynikających z wybrania oferty Relpolu utworzony został Dział Doradztwa Technicznego, który szybko reaguje na wszelkie uwagi i zapytania klientów.

Mówiąc o rozwoju technologii, nie zapominamy o zagadnieniach ochrony środowiska. Redukowanie zanieczyszczeń środowiska naturalnego, odnoszących się zarówno do procesu produkcyjnego, jak i produktów Relpol S.A., to ciągły proces zmierzający do osiągnięcia minimalnego wpływu na otaczający nas krajobraz. Produkowane przez Relpol wyroby spełniają wymogi dyrektywy Unii Europejskiej RoHS o wykorzystaniu niebezpiecznych substancji. W Polsce dyrektywa ta obowiązywać będzie od 1 czerwca 2006 r.

Rok 2005 to rok promowania i tworzenia silnej marki na rynku krajowym i zagranicznym. Rozszerzenie oferty jest jednym z elementów umacniania pozycji marki Relpol na rynku światowym. Nowe wyroby są sprzedawane pod logo Relpol, dlatego szczególną uwagę poświęciliśmy sprawdzeniu jakości oraz możliwości długoletniej współpracy z wybranymi partnerami.

I półroczu 2005, Relpol pracował bardzo intensywnie nad rozszerzeniem oferty handlowej oraz nad przygotowaniem informacji technicznej, niezbędnej do wdrożenia nowych produktów. W efekcie oferta Relpolu została poszerzona o wyroby w następujących grupach produktów:

- styczniki
- przekaźniki półprzewodnikowe
- przekaźniki interfejsowe
- przekaźniki subminiaturowe
- przekaźniki elektromagnetyczne przemysłowe – nowe rodziny
- przekaźnik programowalny
- przekaźnik czasowy

Nowości i ofertę spółki zaprezentowaliśmy w tym półroczu na kilku targach międzynarodowych:

AUTOMATICON'2005 Warszawa/Polska (05-08.04 2005)

HANNOVER MESSE INDUSTRIE'2005 Hannover/Niemcy (11-15.04.2005)

ELCOM UKRAINE Kijów/Ukraina (25-28.04.2005)

ELEKTROTECHNIKA I ENERGETYKA St.Petersburg/Rosja (17-20.05.2005)

INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR Plovdiv/Bułgaria (05.2005)

INDUSTRIA'2005 Budapeszt/Węgry (05.2005)

ELECTRO'2005 Moskwa/Rosja (06-10.06.2005)

W II półroczu 2005 weźmiemy udział w:

ENERGETAB'2005 Bielsko-Biała/Polska (13-15.09.2005)

Międzynarodowe Targi Przemysłowe Teheran/Iran (10.2005)

SPS/DRIVES'2005 Norymberga/Niemcy (22-24.11.2005)

W związku z realizowaną strategią i ekspansją na rynki europejskie, położono nacisk na pełny i bezpośredni dostęp klientów zagranicznych do informacji o ofercie spółki. W tym celu rozszerzono serwis internetowy [www.relpol.com.pl](http://www.relpol.com.pl) o kolejne wersje językowe: litewską, węgierską i francuską. W planach na II półroczu 2005, przewidziane jest wdrożenie wersji niemieckiej.

Przygotowanie serwisu w wersji niemieckiej wiąże się z prowadzonymi działaniami dotyczącymi pozyskania dystrybutorów naszych produktów w Niemczech lub założenia tam własnej firmy.

### **7.3 Produkcja**

W I półroczu 2005 działania logistyki i wydziałów produkcyjnych skupione były na udoskonaleniu istniejących procesów i procedur mającym na celu zbudowanie Elastycznego Systemu Produkcji. Bardzo dużą uwagę skupiliśmy na rozwijaniu Lean Manufacturing poprzez zaangażowanie pracowników w działalność 5S, kół jakości, MZU itp. Wykorzystanie w/w technik zarządzania pozwoli nam na realizację w roku 2005 założonych celów bez wzrostu zatrudnienia, co w konsekwencji doprowadzi do zwiększenia sprzedaży na jednego zatrudnionego.

Mając na uwadze coraz większe wymogi rynku dotyczące terminowości, jakości oraz zmienną dynamikę popytu skupiliśmy się na pełnym wykorzystaniu systemu planowania sprzedaży i operacji SOP oraz wprowadzeniu kanbanu na wybranych grupach materiałowych (RM96, RM84/5/7). Pozwoliło to nam na zoptymalizowanie zapasów, obniżenie wartości produkcji w toku, zbilansowanie mocy produkcyjnych, co w konsekwencji prowadzi do zapewnienia klientom większej dostępności oferowanych przez nas produktów.

### **7.4 Inne ważniejsze wydarzenia w 2005 r.**

- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło w czerwcu 2005 r. uchwałę o przeznaczeniu części zysku za 2004 r. na wypłatę dywidendy. Na dywidendę przeznaczono kwotę 2.351.538,75 zł tj. 2,75 zł na akcję.
- Spór z Urzędem Kontroli Skarbowej o kwotę 6,7 mln zł. Relpol już trzykrotnie odwoływał się do Izby Skarbowej, od decyzji Urzędu Kontroli Skarbowej. Aktualnie spółka oczekuje na kolejną decyzję Urzędu Kontroli Skarbowej.

### **8. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.**

Na prace badawczo-rozwojowe wydano w I półroczu 2005 r. około 533 tys. zł

W tym okresie zrealizowane były następujące tematy:

<b>Lp.</b>	<b>Temat</b>
1	Przełącznik programowalny NEED
2	Przełącznik Modulo
3	Modernizacja RM84/85/87



### **8.1 Nowe wyroby**

1. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji przełącznika programowalnego NEED na znamionowe napięcie zasilania 230V AC z 4 wyjściami przełącznikowymi, bez wyświetlacza LCD.
2. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji przełącznika czasowego TR4N w obudowie modułowej, wyposażone w 4 zestyki przełączne o obciążalności 6A, do montażu na szynie pracujący w dziesięciu trybach funkcjonalnych.
3. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji wąskoprofilowych przełączników interfejsowych PIR6W z wymiennym przełącznikiem przełącznym.
4. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji RM85 z wyprowadzeniami cewki do obwodów drukowanych oraz wyprowadzeniami zestyków do obwodów drukowanych i połączeń wsuwkowych płaskich (konektorowych) w wersji pionowej (V) i poziomej (H).
5. Uruchomienie produkcji wersji RM85 Inrush z odpornością na udary 80 A (20 ms).
6. Wykonanie prototypów przełącznika Modulo.

### **8.2 Tematy rozwojowe z okresu poprzedniego kontynuowane w 2005 r.**

1. Modernizacja systemu produkcyjnego i zwiększenie zdolności produkcyjnych przełączników grupy R4
2. Uruchomienie zmodernizowanej wersji przełączników miniaturowych serii RM84/5/7 o podwyższonych cechach użytkowych i obniżenie kosztów produkcji
3. Dostosowanie wyrobów Relpol S.A. do wymogów unijnych (dyrektywa RoHS – wyeliminowanie kadmu)
4. Poprawa parametrów funkcjonalnych przełączników RA2.

### **9. Ocena aktualnej i przewidywanej sytuacji Relpol S.A. i Grupy kapitałowej**

W ocenie zarządu, sytuacja spółki i grupy kapitałowej jest dobra i stabilna. Relpol sukcesywnie realizuje założone plany, a grupa kapitałowa stopniowo się rozwija. Zgodnie z planem działają nowo utworzone spółki w Francji i Wielkiej Brytanii. Relpol aktywnie poszukuje przedstawicieli handlowych lub partnerów do założenia spółki w Niemczech i we Włoszech.

<b>WYSZCZEGÓLNIENIE</b>	<b>I półrocze 2005</b>	<b>I półrocze 2004</b>
Przychody ze sprzedaży	44,5	51,2
Zysk brutto na sprzedaży	10,8	14,2
Marża brutto na sprzedaży (%)	24,3%	27,7%
EBITDA	6,3	9,4
Marża EBITDA (%)	14,2%	18,4%
EBIT	3,1	6,4
Marża EBIT (%)	7,0%	12,5%
Zysk netto	2,0	3,8
Marża netto	4,5%	7,4%

## 4.2 Działalność podstawowa.

Głównym przedmiotem działalności grupy kapitałowej jest produkcja i dystrybucja przełączników elektromagnetycznych. Relpol, jednostka dominująca w grupie jest największym polskim producentem przełączników elektromagnetycznych.

Przełączniki elektromagnetyczne są elementami pośredniczącymi, wykonawczymi lub sygnalizacyjnymi w sterowaniu elektrycznymi układami w aparatach, maszynach i urządzeniach, środkach transportu, sprzęcie AGD oraz sprzęcie elektronicznym.

Klienci spółki obsługiwani są głównie poprzez sieć hurtowni oraz dostawy bezpośrednie, wynikające z zawartych umów. Wyroby spółki trafiają do blisko 50 krajów świata. Eksport stanowi ponad 70% sprzedaży.

Produkcja Relpolu to sześć podstawowych grup asortymentowych:

- **przełączniki przemysłowe** znajdujące zastosowanie w układach automatyki urządzeń i linii technologicznych oraz przemysłowych układach bezpieczeństwa i sygnalizacji
- **przełączniki miniaturowe** stosowane w układach sterowania światłami, układach sygnalizacji ostrzegawczej i zabezpieczeń
- **przełączniki samochodowe** stosowane w obwodach elektrycznych samochodów (np.: lampach, zamkach centralnych, układach ogrzewania, wycieraczkach, kierunkowskazach, itp.)
- **przełączniki elektroniczne i przełączniki** stosowane w różnych układach elektronicznych i telekomunikacyjnych, urządzeniach pomiarowych, urządzeniach medycznych, transportowych itp.
- **gniazda wtykowe do przełączników** umożliwiające użytkownikowi wybór sposobu połączenia przełącznika i moduły
- **systemy cyfrowe zabezpieczeń, automatyki, pomiaru, sterowania, rejestracji i komunikacji** wykorzystywane w rozdzielniach średniego napięcia.

### Struktura geograficzna sprzedaży:

- Niższy kurs euro spowodował wartościowy spadek sprzedaży w I p. 2005 r. w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego
- Zwiększył się udział sprzedaży krajowej w sprzedaży ogółem.
- Największą dynamikę osiągnął rynek francuski,

WYSZCZEGÓLNIENIE	I p. 2005	Udział %	I p 2004	Udział %
Polska	12,8	28,8%	16,3	31,8%
Eksport, w tym:	31,7	71,2%	34,9	68,2%
Francja	7,3	16,4%	7,5	14,6%
Włochy	4,9	11,0%	6,4	12,5%
Niemcy	4,3	9,7%	5,0	9,8%
Rosja	6,3	14,2%	4,1	8,0%
Ukraina	2,5	5,6%	3,2	6,3%
Wielka Brytania	0,8	1,8%	1,3	2,5%
USA	1,0	2,2%	1,3	2,5%
Pozostałe kraje	4,6	10,3%	6,1	12,0%

<b>Razem</b>	<b>44,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>51,2</b>	<b>100,0%</b>
--------------	-------------	---------------	-------------	---------------

Największy udział w strukturze sprzedaży ma rynek francuski, włoski, niemiecki i rosyjski. Sprzedaż na rynek rosyjski wzrosła o 53%. Spadek sprzedaży w Polsce wynika z wyłączenia z konsolidacji w I kw. 2005 r. spółek Argo i Relpol Bis, które handlowały na rynku polskim.

#### Struktura produktowa sprzedaży

- Wartościowo poziom sprzedaży w I p. 2005 r. jest niższy niż w I p. 2004 r.
- Nominalnie sprzedaż nie uległa zmniejszeniu
- Zmieniła się struktura sprzedaży, wzrósł udział sprzedaży gniazd, i nowości wprowadzonych na rynek w 2004 roku

Lp.	Treść	I półrocze		Dynamika
		2005	2004	
1	Wyroby i usługi	33 570	40 593	-17,3%
2	Towary i materiały	10 899	10 630	+2,5%
	<b>razem</b>	<b>44 469</b>	<b>51 223</b>	<b>-13,2%</b>

#### Na skonsolidowane wyniki wpływ miały:

##### 1. Zmiany w zakresie spółek objętych konsolidacją.

W związku ze sprzedażą w 2004 r. spółek Argo (działalność produkcyjna) i Relpol Bis (działalność handlowa – towary nie były kupowane w Relpolu) nie występują one w konsolidacji w 2005 roku. Zamiast tych firm w 2005 objęto konsolidacją spółkę Relpol Eltim (działalność handlowa – ok. 50% wyrobów kupowanych jest od Relpol S.A.)

##### 2. Udział jednostki dominującej w wynikach grupy.

Najważniejszy wpływ na wyniki grupy kapitałowej ma spółka dominująca Relpol S.A. Udział sprzedaży spółki matki w całej grupie wynosi 92 %, a w przypadku wyniku netto 103 %.

W I półroczu 2005 r. grupa kapitałowa wypracowała 44,5 mln zł przychodów ze sprzedaży, jest to o 13% mniej niż w porównywalnym okresie roku 2004.

Na poziom sprzedaży wpływ miały następujące czynniki:

- Wzmocnienie kursu złotówki do EUR oraz do USD (rynek wschodnioeuropejski) spowodował spadek sprzedaży o ok. 5 mln zł w I półroczu 2005r.
- Ograniczenie sprzedaży towarów z obcą marką na rzecz własnych produktów lub towarów z własnym logo. Z tego tytułu sprzedaż zmniejszyła się o 2,8 mln zł w I półroczu 2005 r.
- Korekty konsolidacyjne polegające na wyłączeniu wzajemnych obrotów

Narastająco za pół roku wynik na sprzedaży niższy był o 3,3 mln zł od wyniku z I p. 2004 r, głównie za sprawą niższego niż w ubiegłym półroczu kursu Euro 2,5 mln zł.

Pozostałe czynniki wpływające na wynik na sprzedaży w I półroczu 2005 r. to:

- rosnące ceny surowców,

- wydatki związane z ekspansją geograficzną spółki w Europie Zachodniej,
- koszty związane z przeniesieniem produkcji na Ukrainę,
- niższa sprzedaż towarów

### **Działalność operacyjna**

Wpływ na działalność operacyjną w I p. 2005 r. miały zdarzenia jednorazowe, które nie powinny się pojawić na drugim półroczu. Niektóre z tych zdarzeń, jak rezerwy na urlopy wypoczynkowe zostaną rozwiązane po zakończeniu sezonu urlopowego. Gdyby nie zdarzenia o których mowa, wynik na działalności operacyjnej byłby wyższy o 1 mln zł.

- Pozostała działalność operacyjna miała neutralny wpływ na wynik netto
- W bieżącym roku wynik na tym segmencie działalności wyniósł –0,29 mln. zł. a w roku ubiegłym –0,51 mln. zł.
- Pozytywne odchylenia wystąpiły przede wszystkim w zakresie zmniejszenia poziomu należności nieściągalnych i trudnych (od 2005 należności handlowe są ubezpieczane) oraz w zakresie obniżenia poziomu zapasów zbędnych i zalegających
- Najważniejsze elementy wyniku pozostałej działalności operacyjnej:

- Odszkodowania, umorzenia opłat	+0,52 mln.
- Rezerwy na nagrody, odprawy i urlopy	-0,89 mln.
- Pozostałe	+0,08 mln.

### **Działalność finansowa**

- Działalność finansowa miała pozytywny wpływ na wynik grupy kapitałowej
- Zwiększyła ona wynik brutto o 0,1 mln. zł. W ubiegłym roku wpływ ten był negatywny, i wyniósł –0,7 mln. zł.
- Na poprawę wyniku wpłynęło przede wszystkim:

- Zmniejszenie straty z tyt. aktualizacji wartości majątku finansowego	+0,8 mln.
- Zwiększenie dodatnich różnic kursowych	+0,3 mln.
- Zmniejszenie kosztów kredytów i leasingu	+0,1 mln.

Relpol S.A. aktywnie zabezpieczą przepływy w walutach obcych. Wynik na transakcjach zrealizowanych łącznie z wyceną transakcji przyszłych wyniósł na koniec pierwszego półrocza 0,9 mln. zł.

Grupa kapitałowa Relpol osiągnęła w I półroczu 2005 wynik netto w wysokości 2,0 mln.

### **Przepływy gotówkowe**

Grupa kapitałowa, w I półroczu wygenerowała nadwyżki gotówki znacząco wyższe od ubiegłorocznych. Przepływy z działalności operacyjnej wyniosły w 2005r. 15,8 mln. zł., a w 2004 2,9 mln. zł. Eliminując pozytywny wpływ środków odzyskanych z Urzędu Skarbowego w wysokości 8,0 mln. zł saldo pozostaje pozytywne i wynosi 7,8 mln zł.

Dla zobrazowania tej sytuacji przedstawiono w poniższej tabeli najważniejsze, operacyjne i inwestycyjne elementy przepływu gotówki:

CF - operacyjny + inwestycyjny	wykonanie	
	I p. 2005	I p. 2004
EBIT netto	2 486	5 163
Amortyzacja	3 268	3 061
Nabycie rzeczowych aktywów	-2 329	-3 825
Zapasy	759	578
Należności (bez Urzędu Skarbowego)	490	-774
Zobowiązania (bez kredytów)	78	456
Pozostałe	8 834	-5 871
<b>RAZEM</b>	<b>13 586</b>	<b>-1 212</b>

Poziom zadłużenia jest porównywalny ze stanem na 30.06.2004 r.

Zadłużenie netto	wykonanie	
	I p 2005	I p 2004
Krótkoterminowe aktywa finansowe	4 240	1 930
Zobowiązania i rezerwy	-49 428	-56 116
Zwrot z Urzędu Skarbowego	-8 050	0
<b>Saldo</b>	<b>-53 238</b>	<b>-54 186</b>

Wygenerowana przez grupę gotówka oraz zmiana struktury finansowania kapitałami obcymi (zamiana części finansowania krótkoterminowego na średnio- i długoterminowe) pozwoliły poprawić wskaźniki płynności oraz zwiększyć zakres finansowania kapitałami trwałymi.

▪ **Poprawa wskaźników**

WYSZCZEGÓLNIENIE	I p. 2005	I p. 2004
Płynność bieżąca	1,99	1,08
Płynność szybka	1,07	0,58
Kapitał własny / Pasywa	43%	38%
Kapitał własny/ Majątek trwały	93%	81%

**10. Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągniętych, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.**

Relpol prowadzi działalność tak w kraju jak i zagranicą. Materiały do produkcji zakupuje przede wszystkim za granicą. Są to styki, stal, druty, miedź, mosiądz, tworzywa itd. Spółka nie jest uzależniona od żadnego z dostawców. Udział żadnego z nich nie jest większy niż 10% przychodów ze sprzedaży.

Relpol posiada dwóch odbiorców zagranicznych, których udział w sprzedaży ogółem wynosi odpowiednio 15,0% i 11,0%. Pozostali odbiorcy zarówno krajowi jak i zagraniczni, nie przekraczają

10% sprzedaży ogółem. Spółka w dużym odbiorcami podpisuje długoterminowe kontrakty, w ramach których klienci składają roczne zamówienia ramowe.

Niektóre wyroby produkowane są pod specjalne zamówienia klienta.

## **11. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz opis perspektyw rozwoju działalności.**

Relpol ma opracowaną strategię rozwoju spółki. Jest ona opisana następującymi działaniami długookresowymi:

### **Strategia 1 (S1):**

Osiągnięcie zwrotu z kapitału zaangażowanego ( ROIC ) wyższego o 2% ponad średnioważony koszt kapitału ( WACC )  $ROIC \geq WACC + 2\%$

### **Strategia 2 (S2):**

Skupienie się na działalności podstawowej. Rozwój wewnętrzny poprzez dywersyfikację horyzontalną koncentryczną w zakresie rynku i technologii.

### **Strategia 3 (S3):**

Rozwijanie sprzedaży krajowej poprzez sieć niezależnych dystrybutorów oraz obsługę bezpośrednią za pomocą sprzedaży internetowej. Wspieranie techniczne biur konstrukcyjnych i projektowych poprzez doradców techniczno-handlowych.

### **Strategia 4 (S4):**

Rozbudowa sieci dystrybucyjnej w Europie w oparciu o powiązania kapitałowe – dywersyfikacja wertykalna „do przodu”.

Zróznicowanie produktów w obrębie typu na rynku globalnym.

Utrzymanie stałych kontaktów z partnerami na rynkach azjatyckich.

### **Strategia 5 (S5):**

Budowanie i doskonalenie organizacji procesowej.

### **Strategia 6 (S6):**

Ciągle podnoszenie jakości naszych wyrobów w zakresie:

1. Realizacji możliwych do spełnienia wymagań i oczekiwań naszych klientów.
2. Osiągnięcie wskaźnika wadliwości dla wyrobów na poziomie 10 ppm.
3. Rozwój systemu zarządzania jakością zgodnie z normą ISO 9001:2000 wzorując się na systemach TQM i Six Sigma.

### **Strategia 7 (S7):**

Kreowanie i utrzymywanie warunków pracy, które zachęcą, zatrzymają i umożliwią rozwój tych pracowników, którzy poprzez swoje zaangażowanie mają udział w sukcesie Spółki.

### **Strategia 8 (S8):**

Promowanie marki RELPOL. Najlepsze wykorzystywanie posiadanych umiejętności wszystkich pracowników oraz kapitałów własnych w celu wytwarzania produktów, które klienci będą kupować kierując się przesłankami nie tylko racjonalnymi ale również emocjonalnymi..

**12. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta.**

1. Umowy kredytowe zawarte z BZ WBK i Raiffeisen Bank Polska - opisane w punkcie 10.
2. Kontrakt z Carlo Gavazzi Feme z 19.12.2001 r. (6 letni z możliwością przedłużenia) na produkcję i dostawę do CGF przekaźników miniaturowych.
3. Umowy wieloletniej współpracy z klientami zagranicznym na dostawy produktów, na podstawie których odbiorca co roku składa zamówienie roczne.
4. Umowa kooperacji z Relpol Baltija i Redom – umowy nie są znaczące biorąc pod uwagę kryterium ich wartości ( § 2.1 Rozporządzenia rady Ministrów z dnia 16.10.2001 r Dz. U. 139 z późn. zm. w sprawie informacji bieżących i okresowych...) ale określają warunki współpracy.
5. Umowy dystrybucyjne z firmami krajowymi - umowy nie są znaczące biorąc pod uwagę kryterium ich wartości ( § 2.1 Rozporządzenia rady Ministrów z dnia 16.10.2001 r DzU 139 z późn. zm. w sprawie informacji bieżących i okresowych...) ale określają warunki współpracy.

**13. Informacje o zawarciu przez Spółkę w okresie 12 miesięcy transakcji z podmiotami powiązаныmi, przekraczających wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EURO.**

W okresie ostatnich 12 miesięcy nie wystąpiły pomiędzy Spółką oraz jednostkami od niej zależnymi, transakcje inne niż typowe związane z prowadzoną działalnością, które przekraczałyby równowartość kwoty 500.000 EUR.

**14. Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągających, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.**

Relpol prowadzi działalność tak w kraju jak i zagranicą. Materiały do produkcji kupuje przede wszystkim za granicą. Są to styki, stal, druty, miedź, mosiądz, tworzywa itd. Spółka nie jest uzależniona od żadnego z dostawców. Udział żadnego z nich nie jest większy niż 10% przychodów ze sprzedaży.

Relpol posiada dwóch dużych odbiorców zagranicznych, których udział w sprzedaży ogółem wynosi odpowiednio 15,0 % i 11,0%. Pozostali odbiorcy zarówno krajowi jak i zagraniczni, nie przekraczają 10% sprzedaży ogółem. Spółka z dużymi odbiorcami podpisuje długoterminowe kontrakty, w ramach których klienci składają roczne zamówienia ramowe. Niektóre wyroby produkowane są pod specjalne zamówienia klienta.

**15. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków.**

Spółki z grupy kapitałowej nie prowadzą znaczących inwestycji. W 2005 r. planowane są inwestycje w Relpol Altera polegające na zakupie i remoncie nieruchomości w celu przystosowania jej do prowadzenia działalności produkcyjnej. Inwestycja finansowana będzie z kapitału Relpol Altera. Relpol jako jednostka dominująca nie ma problemów z realizacją zamierzeń inwestycyjnych. Inwestycje realizowane będą częściowo ze środków własnych a częściowo z kredytów.

Mariusz Wróbel – Prezes Zarządu .....

Robert Tęcza – Wiceprezes Zarządu .....