



**SPRAWOZDANIE  
ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ  
ZA ROK 2005**

**Żary, maj 2006**

## Spis treści

1. Informacje podstawowe .....	3
2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych i istotnych zdarzeń mających wpływ na działalność Relpol S.A. ....	3
3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	6
4. Ocena aktualnej i przewidywanej sytuacji Grupy kapitałowe Relpol .....	7
5. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń. ....	8
6. Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach. ....	9
7. Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągających, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.....	11
8. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta. ....	11
9. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta oraz określenie jego głównych inwestycji. ....	12
10. Informacje o zawarciu przez Spółkę w okresie 12 miesięcy transakcji z podmiotami powiązanymi, przekraczających wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EURO.....	12
11. Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek.....	13
12. Informacje o udzielonych pożyczkach. Gwarancjach i poręczeniach.....	13
13. Emisja papierów wartościowych. ....	13
14. Różnice pomiędzy wynikami finansowym wykazanymi w raporcie a wcześniej publikowanymi prognozami. ....	13
15. Zarządzanie zasobami finansowymi. ....	13
16. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków. ....	15
17. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy. ....	15
18. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej oraz opis perspektyw rozwoju działalności.....	15
19. Zmiana podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową. ....	18
20. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrachunkowego. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających.....	18
21. Umowy zawarte pomiędzy emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny. ....	19
22. Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych.....	19
23. Określenie liczby i wartości nominalnej akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących. ....	20
24. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio i pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. ....	21
25. Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. ....	21
26. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdania finansowego. ....	21
27. Ważne informacje po dniu bilansowym.....	22
28. Oświadczenia zarządu.....	22

## 1. Informacje podstawowe

<b>Adres:</b>	Relpol S.A. ul. 11 Listopada 37 68-200 Żary
<b>Telefon</b>	(0-68) 47-90-800
<b>Faks</b>	(0-68) 374-38-66
<b>NIP:</b>	928-000-70-76
<b>Regon:</b>	970010355
<b>Data rejestracji:</b>	29.03.1991 Sąd Rejonowy w Zielonej Górze, KRS nr 0000088688
<b>Audytory:</b>	HLB Frackowiak i Wspólnicy Sp. z o.o.
<b>Nr i klasa EKD:</b>	33.30 (produkcja sprzętu do sterowania procesami produkcyjnymi)
<b>Strona Internetowa</b>	<a href="http://WWW.repol.com.pl">WWW.repol.com.pl</a>
<b>Adres e-mail:</b>	<a href="mailto:repol@repol.com.pl">repol@repol.com.pl</a>

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

Podstawowe zdarzenia wpływające na działalność grupy kapitałowej 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.

### 2.1 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%	3,2%
Inwestycje	11,5%	6,2%
EUR/PLN średni	4,20	4,02
WIBOR 1M	6,6%	5,37%
Inflacja	3,1%	2,1%
Cena miedzi	3.100	3.300
PKB UE	1,8%	1,8%

Jednym z motorów wzrostu sprzedaży miała być wysoka dynamika PKB i inwestycji w Polsce (1/3 sprzedaży – rynek krajowy). Przedstawione dane za rok 2005 pokazały, że wzrost PKB był znacząco niższy od prognozowanego. Szczególnie niepokojąco niska była dynamika inwestycji, która zdaniem wielu instytucji finansowych miała być motorem wzrostu PKB.

Na poziomie planowanym był wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej. Jednakże na rynkach, na których działa spółka rezultaty były niezadowolające. Wzrost PKB wyniósł np. w Niemczech zaledwie 1%, a we Włoszech, jednym z najważniejszych rynków pojawił się nawet spadek PKB -0,1%.

Biorąc pod uwagę fakt, iż 2/3 sprzedaży realizowanej jest poprzez eksport – jednym z najważniejszych elementów makro-otoczenia jest kurs EUR/PLN. Niestety nie był on sprzyjający dla spółki. Jego wartość była niższa od planowanej o 4,4% i aż o 12,4% od ubiegłorocznej. Spowodowało to znacząco niższą sprzedaż w ujęciu wartościowym.

Relpol, podobnie jak wielu innych producentów odczuwa negatywne skutki wysokich cen surowców. Dotyczy to zwłaszcza cen miedzi, srebra i ropy naftowej (tworzywa).

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.

## 2.2 Sprzedaż i marketing

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. Wymiernym tego przykładem są nakłady inwestycyjne na rozwój technologii, kontrolę jakości oraz wybór tylko takich dostawców, którzy są w stanie zapewnić jakość surowców i materiałów, do wymogów stawianych przez Relpol.

Inwestując w 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.

Rok 2005 to rok promowania i tworzenia silnej marki na rynku krajowym i zagranicznym. Rozszerzenie oferty handlowej 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.

W II półroczu 2005, Relpol bardzo intensywnie pracował nad wprowadzeniem na rynek nowych wyrobów, w tym nad przygotowaniem informacji technicznych w czterech wersjach językowych: polskiej, angielskiej, francuskiej oraz rosyjskiej.

Relpol brał udział w promocji wyrobów, we wszystkich największych branżowych wystawach targowych:

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)  
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)

Na rynku Europy Zachodniej kontynuowane były działania podjęte w roku 2004, polegające na utworzeniu własnych spółek i podpisaniu umów dystrybucyjnych na dużych rynkach europejskich, takich jak Francja, Niemcy, Anglia. Równocześnie prowadzone były też działania nad rozwojem sieci dystrybucji na mniejszych rynkach europejskich i azjatyckich.

Ubiegły rok był pierwszym pełnym rokiem działalności spółki Relpol France. W tym okresie przedstawiciele spółki prowadzili intensywną promocję i prezentację naszej firmy oraz oferty handlowej na terenie Francji. Dzisiaj Relpol France sprzedaje pełną paletę wyrobów Relpolu odnosząc sukcesy w dystrybucji przełączników niskoprofilowych RM84/85 i przełączników przemysłowych R4. Spółka z dużym powodzeniem, wprowadziła na rynek francuski przełączniki sygnałowe, będące w ofercie Relpolu dopiero od roku.

Od czerwca działa w Luton pod Londynem przedstawicielstwo Relpolu, Relpol Ltd. Pierwsze miesiące były okresem badania rynku i promowania naszej firmy na rynku angielskim, na którym nie prowadziliśmy w przeszłości bezpośredniej dystrybucji. Nasze przedstawicielstwo nawiązało liczne kontakty handlowe tworząc sieć sprzedaży pokrywającą cały kraj.

W październiku podpisaliśmy umowę o współpracy i przedstawicielstwie na rynku niemieckim z uznanym dystrybutorem naszej branży – firmą SHC GmbH. Firma ta zajmie się też promocją wyrobów Relpolu w Szwajcarii i Austrii. Długoletnie doświadczenie i doskonała znajomość branży pozwala optymistycznie patrzeć w przyszłość.

Relpol S.A. zawarł również umowy dystrybucyjne z przedstawicielami w Belgii, Pakistanie i Iranie. Nasze działania skierowane są na promocję marki Relpol i zwiększenie sprzedaży naszych produktów na tych rynkach.

### 2.3 Produkcja

W 2005 roku działania logistyki i wydziałów produkcyjnych skupione były na udoskonaleniu istniejących procesów i procedur. Bardzo dużą uwagę skupiono na rozwoju Lean Manufacturing, poprzez zaangażowanie pracowników w działalność 5S, Kół Jakości (KJ), Małych Zespołów Usprawniających itp. Przeprowadzono szkolenia wszystkich pracowników z systemu 5S. KJ i MZU zawiązały się na wszystkich liniach produkcyjnych. Zespoły zostały zapoznane z narzędziami doskonalenia jakości. W wyniku cyklicznych spotkań KJ, działalności MZU rozpropagowano następujące narzędzia doskonalenia jakości:

- analiza Pareto
- diagram przyczynowo-skutkowy Ishikawy
- arkusze kontrolne
- karty kontrolne X i R
- narzędzia statystyczne

Zaangażowanie się pracowników w działalność MZU oraz zgłaszanie do Komisji Koordynacji Projektów indywidualnych pomysłów poprawy organizacji i efektywności pracy, przyniosło wymierne efekty:

- zgłoszono 14 wniosków racjonalizatorskich
- zrealizowano 14 wniosków MZU
- wprowadzono 37 rozwiązań zaproponowanych przez KJ

Mając na uwadze zmienną dynamikę popytu oraz coraz rosnące wymogi rynku dotyczące terminowości i jakości produkcji, skupiliśmy się na pełnym wykorzystaniu:

- systemu planowania sprzedaży i operacji SOP,
- metody bilansowania dostępnych mocy produkcyjnych IAP oraz
- wprowadzeniu kanbanu na wybranych grupach materiałowych

Pozwoliło to nam na zoptymalizowanie zapasów, obniżenie wartości produkcji w toku, zbilansowanie mocy produkcyjnych, co w konsekwencji doprowadziło do zapewnienia klientom większej dostępności oferowanych przez nas produktów i spełnienie oczekiwań klientów odnośnie terminowości dostaw na poziomie 98%.

#### 2.4 Inne ważniejsze wydarzenia w 2005 r.

- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło w czerwcu 2005 r. uchwałę o przeznaczeniu 39% 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 ok. 9,5 mln zł ( z przewidywanymi odsetkami). Relpol już trzykrotnie odwoływał się do Izby Skarbowej, od decyzji Urzędu Kontroli Skarbowej. Aktualnie spółka oczekuje na kolejną decyzję Urzędu Kontroli Skarbowej.
- Nowopowstałe spółki zależne Relpol France i Relpol Ltd rozpoczęły prowadzenie działalności handlowej i pozyskały klientów we Francji i Wielkiej Brytanii.

### 3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

#### 1. Nakłady i struktura

Na prace badawczo – rozwojowe wydano w roku 2005 r. około 1.490 tyś. zł.  
Strukturę wydatków przedstawia poniższa tabela.

Lp.	Temat	Nakłady [tyś. zł]
1	Opracowanie i modernizacja przełączników	1339
2	Pozostałe	151
	Razem:	1 490

#### 2. Nowe wyroby

1. Uruchomienie produkcji przełącznika programowalnego NEED na znamionowe napięcie zasilania 230V AC, z 4 wyjściami przełącznikowymi, bez wyświetlacza LCD.
2. Uruchomienie 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. Uruchomienie produkcji wąskoprofilowych przełączników interfejsowych PIR6W z wymiennym przełącznikiem przełącznym.
4. Uruchomienie 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).

#### 3. Tematy z okresu poprzedniego kontynuowane w 2005 r.

1. Dokończenie systemu produkcyjnego i zwiększenie zdolności produkcyjnych przełączników grupy R4
2. Urządzenie do testowania parametrów mechanicznych przełączników grupy R4
3. Modernizacja wersji przełączników miniaturowych serii RM84/5/7 o podwyższonych cechach użytkowych i obniżenie kosztów produkcji
4. Dostosowanie wyrobów Relpol S.A. do wymogów unijnych (dyrektywa RoHS)

#### 4. Ocena aktualnej i przewidywanej sytuacji Grupy kapitałowe Relpol

##### 4.1 Wybrane wskaźniki oceniające aktualną sytuację Grupy kapitałowej

###### Rentowność

Lp.	Treść	2005	
		2005	2004
1	ROE	10,6%	16,6%
2	ROA	4,6%	6,7%
3	Marża netto na sprzedaży	5,6%	9,9%

- Niższy wynik netto od ubiegłorocznego spowodował obniżenie wartości wskaźników ROE i ROA
- Zwrot z kapitałów własnych jest niemal dwukrotnie większy od rentowności obligacji skarbowych i utrzymuje się powyżej kosztu kapitałów (WACC)
- Marża sprzedaży uległa obniżeniu przede wszystkim ze względu na:
  - obniżenie wartości sprzedaży z powodu spadku kursu EUR/PLN
  - ograniczeniu sprzedaży towarów pod obcą marką

###### Działalność operacyjna

- Pozostała działalność operacyjna miała pozytywny wpływ na wynik brutto grupy kapitałowej
- W 2005r. wynik w tym segmencie działalności wyniósł 1,8 mln zł, a w roku ubiegłym 0,7 mln zł.
- Pozytywne odchylenia wystąpiły przede wszystkim w zakresie zmniejszenia poziomu należności nieściągalnych i trudnych (Relpol od 2005 ubezpiecza należności handlowe) oraz obniżenia poziomu zapasów zbędnych i zalegających (porządkowanie tej pozycji miało miejsce w 2004). Dodatkowo odnotowano pozytywny rezultat na sprzedaży środków trwałych np. niewykorzystanych powierzchni w Zielonej Górze.
- Najważniejsze elementy wyniku pozostałej działalności operacyjnej:
  - odszkodowania, umorzenia opłat + 1,6 mln. zł
  - sprzedaż środków trwałych +0,9 mln. zł
  - rezerwy na nagrody, odprawy i urlopy -0,4 mln. zł

###### Działalność finansowa

- Działalność finansowa zmniejszyła wynik finansowy o 0,6 mln zł i to za sprawą korekty konsolidacyjnej dokonanej w związku z otrzymaną dywidendą. W ubiegłym roku wpływ ten był bardziej dotkliwy i wyniósł -1,0 mln. zł.
- Na poprawę wyniku wpłynęło przede wszystkim:
  - Zmniejszenie straty z tyt. aktualizacji wartości majątku finansowego +0,8 mln. zł
  - Zwiększenie dodatnich różnic kursowych +0,5 mln. zł
  - Zmniejszenie kosztów kredytów i leasingu +0,5 mln. zł
- Negatywny wpływ miała natomiast konieczność utworzenia rezerw na odsetki z tyt. sporu z UKS, w wysokości 695 tys. zł w skali roku oraz dokonanie korekty konsolidacyjnej z tyt. otrzymanej w ramach grupy kapitałowej dywidendy -0,5 mln. zł.
- Relpol S.A. aktywnie zabezpieczą przepływy w walutach obcych. Wynik na transakcjach zrealizowanych, łącznie z wyceną transakcji przyszłych, wyniósł na koniec 2005 roku 1,5 mln zł.

## Stopa podatkowa

Stopa obciążeń podatkowych wyniosła 31% i była o 3% wyższa od ubiegłego roku.

## Efektywność

Lp.	Nazwa wskaźnika	Definicja	Rok	
			2005	2004
1	Rotacja należności z tyt. dostaw w dniach	$(\text{St. należności z tyt. dostaw na BO} + \text{stan należności z tyt. dostaw na BZ})/2 * 360 / \text{przychody netto ze sprzedaży}$	81,7	74,9
2	Rotacja zobowiązań z tyt. dostaw w dniach	$(\text{St. zobowiązań z tyt. dostaw na BO} + \text{stan zobowiązań z tyt. dostaw na BZ})/2 * 360 / \text{przychody netto ze sprzedaży}$	35,5	44,5
3	Rotacja zapasów w dniach	$(\text{St. zapasów na BO} + \text{stan zapasów na BZ})/2 * 360 / \text{przychody netto ze sprzed.}$	87,9	81,1
4	Obrotowość majątku	$\text{Przychody ze sprzedaży} / (\text{St. aktywów na BO} + \text{stan aktywów na BZ})/2$	0,97	1,07

- Wydłużenie terminu regulowania należności przez klientów wynika z wydłużenie terminu umownego. Wartość należności przeterminowanych nie uległa większej zmianie
- Obrotowość zapasów spadła o 7%, głównie za sprawą niższej wartościowo sprzedaży

## 5. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń.

Spółka zidentyfikowała następujące, główne obszary ryzyka finansowego:

### 1. Ryzyko walutowe.

- a. Ryzyko walutowe jest wynikiem prowadzenia przez Grupę 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 się w USD i GBP.
- b. Nadwyżka wpływów walutowych nad wydatkami wynosi ok. 7,3 mln. EUR w skali roku. Konsekwencją tego jest nadwyżka aktywów w walucie nad pasywami w walucie, która na koniec roku wyniosła 2,5 mln EUR i 1 mln USD. Oznacza to, że sytuacją korzystną dla spółki jest wysoki i stabilny kurs EUR/PLN.
- 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 i opcje. W roku 2005 spółka sprzedała w ramach transakcji forward walutę EUR w kwocie 8,4 mln EUR po średnim kursie 4,22

Na koniec 2005 Relpol posiadał otwarte pozycje w wysokości:  
350 000 EUR po kursie 4,2040  
350 000 EUR po kursie 4,2080  
350 000 EUR po kursie 4,2309



## 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. 21% 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 23%
- 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.

## 6. Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach.

Relpol S.A. jest największym polskim producentem przekaźników 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. Naszych klientów obsługujemy głównie poprzez sieć hurtowni oraz dostawy bezpośrednie wynikające z zawartych umów. Wyroby spółki trafiają do blisko 50 krajów świata. Od 2003 r. eksport stanowi około 70% sprzedaży.

Spółki zależne to spółki założone w celu dystrybucji wyrobów Relpolu na rynkach zagranicznych: Relpol Eltim, Relpol France, Relpol BG, Relpol LTD, Relpol Hungary oraz w celu produkcji pracochłonnych przekaźników i gniazd na potrzeby Relpol S.A. Produkcją zajmuje się Relpol Baltija oraz od końca 2005 r. również Relpol Altera.

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
- **cyfrowe systemy zabezpieczeń, automatyki, pomiaru, sterowania, rejestracji i komunikacji CZIP** wykorzystywane w rozdzielniach średniego napięcia,

#### Struktura geograficzna sprzedaży:

- Niższy kurs EUR i USD spowodował wartościowy spadek sprzedaży w 2005 r. w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego o 7,3 mln zł.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2005	Udział %	2004	Udział %
Polska	27 103	29,6	31 043	30,4
Eksport, w tym:	64 510	70,4	70 990	69,6
Francja	15 476	16,9	16 317	16,0
Włochy	8 165	8,9	11 477	11,3
Niemcy	7 975	8,7	8 258	8,1
Rosja	13 124	14,3	13 829	13,5
Ukraina	4 744	5,2	5 376	5,3
Wielka Brytania	1 453	1,6	1 990	1,9
USA	1 886	2,0	2 397	2,4
Pozostałe kraje	11 687	12,8	11 346	11,1
<b>Razem</b>	<b>91 613</b>	<b>100,0</b>	<b>102 033</b>	<b>100,0</b>

#### Struktura produktowa sprzedaży

- Nominalnie odnotowano wzrost sprzedaży wyrobów
- Wartościowo poziom sprzedaży w 2005 r. był jednak niższy niż w roku 2004.
- Zmieniła się struktura sprzedaży, wzrósł udział sprzedaży gniazd, urządzeń do kontroli promieniowania i wyrobów pozostałych, w tym nowowprowadzonych na rynek
- Zmniejszył się poziom sprzedaży towarów – celowe i zaplanowane działanie ograniczające sprzedaż towarów obcych marek

w tys. zł

Lp.	Treść	Rok	
		2005	2004
1	Wyroby i usługi	57 592	74 948
2	Towary i materiały	34 021	27 085
	<b>razem</b>	<b>91 613</b>	<b>102 033</b>

Ilość produkowanych wyrobów z roku na rok sukcesywnie rośnie. Wzrost ten jest zdecydowanie wyższy od średniego wzrostu szacowanego dla całego rynku przełączników.

Największą dynamiką charakteryzują się gniazda wtykowe do przełączników. Sprzedaż tych wyrobów w 2005 r. w stosunku do roku 2002 wzrosła o 260%. Sukcesywnie z roku na rok rośnie też ilość produkowanych przełączników przemysłowych. Z kolei sprzedaż przełączników miniaturowych od 2003

roku utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Jedynie w 2003 r. w stosunku do roku 2002 sprzedaż wzrosła o 22%. Dzieje się tak z powodu mniejszej niż planowano ilości sprzedaży przełączników miniaturowych na rynek włoski. Zamówienia od pozostałych klientów wykazują tendencję wzrostową.

Zapowiadane ożywienie gospodarki, zaczyna być wyraźnie widoczne w ilości składanych zamówień na rok 2006. Skłoniło to spółkę dominującą do podjęcia inwestycji zwiększającej moce produkcyjne przełączników miniaturowych w grupie RM 84/85/87. Jest to podstawowa grupa przełączników miniaturowych.

Ze względu na specyfikę rynku motoryzacyjnego i jego załamanie się w Polsce, spółka dominująca nie inwestuje w rozwój grupy przełączników samochodowych. Udział tych wyrobów spada, ale jest to pozycja mało istotna, gdyż przełączniki te stanowią zaledwie 3% sprzedaży pod względem ilości i 1% pod względem wartości.

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

Grupa Kapitałowa 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. Nie jest ona uzależniona od żadnego z dostawców. Udział żadnego z nich nie jest większy niż 10% przychodów ze sprzedaży.

W grupie kapitałowej jest tylko jeden odbiorca, którego udział w skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży grupy kapitałowej wynosi ok. 13% obrotów. Zaopatruje się on w spółce Relpol France. W konsolidacji obroty pomiędzy Relpol S.A. i Relpol France zostały wyeliminowane.

#### **8. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta.**

1. Umowy kredytowe zawarte z BZ WBK i Nord/ LB Bank Polska opisane w informacji dodatkowej do sprawozdania. Termin spłaty kredytu krótkoterminowego w BZ WBK ustalony został na 31.07.2006 r (7,1 mln zł) i 30.07.2007 (2,7 mln zł), a długoterminowego do 31.07.2007 (2 mln zł).  
Termin spłaty kredytu krótkoterminowego w Nord/ LB Bank Polska ustalony został na 30.04.2007 r (2,9 mln zł) a długoterminowego do 01.05.2008 (1,9 mln zł).
2. Kontrakt z Carlo Gavazzi Feme z 19.12.2001 r. (6 letni ) na produkcję i dostawę do CGF przełączników 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 Relpol Altera – 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.
6. Spółki zależne nie zawierały umów, który byłyby istotne dla emitenta.

**9. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta oraz określenie jego głównych inwestycji.**

W I półroczu 2005 r. założono spółkę Relpol Ltd w Wielkiej Brytanii. W listopadzie 2005 r. zakończył się proces likwidacji spółki Relpol Automatic, spółka wykreślona została z KRS.

**Struktura na dzień 31.12.2005:**

Firma	Wartość bilansowa w tys. zł		Udział (%)	Sposób konsolidacji
	31.12.2005	31.12.2004		
Relpol Hungary (Relset) w Budapeszcie	47	37	90,0	Wyłączona
Relpol M na Białorusi	71	71	60,0	Wyłączona
Relpol Baltija w Wilnie	1 475	1421	100,0	Met. pełna
Relpol Eltim w Sankt Petersburgu	8	8	60,0	Met. pełna
Relpol BG w Warnie	5	5	51,0	Wyłączona
Relpol Altera w Kijowie	835	11	51,0	Wyłączona
Relpol France w Paryżu	419	87	51,0	Met. pełna
Relpol Ltd k. Londynu	3	0	51,0	Wyłączona
<b>Suma</b>	<b>2 863</b>	<b>1 640</b>		

Relpol S.A. nie posiada akcji własnych, a spółki powiązane nie posiadają akcji spółki matki. Spółka nie prowadziła innych inwestycji kapitałowych, które nie zostałyby opisane w sprawozdaniu finansowym. Nie prowadziła również inwestycji w nieruchomości.

Poza wymienionymi powyżej spółkami zależnymi, Relpol nie posiada żadnych oddziałów (zakładów) posiadających osobowość prawną lub samodzielnie sporządzających sprawozdawczość. Relpol posiada jedynie zlokalizowany w Zielonej Górze, jeden wydział produkcyjny, stanowiący część majątku spółki, zajmujący się produkcją i serwisem bramek dozymetrycznych oraz cyfrowych systemów zabezpieczeń, automatyki, pomiarów, sterowania, rejestracji i komunikacji CZIP. Produkcja ta w 2006 r. przeniesiona zostanie do Żar a nieruchomości, w której jest ona aktualnie prowadzona, przeznaczone są do sprzedaży.

**10. Informacje o zawarciu przez Spółkę w okresie 12 miesięcy transakcji z podmiotami powiązanymi, 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.

1. Transakcje zawarte w okresie I 2005 do XII 2005 r. pomiędzy Relpol S.A. a Relpol Eltim wyniosły w sumie 4,8 mln. zł.
2. Transakcje zawarte w okresie I 2005 do XII 2005 r. pomiędzy Relpol S.A. a Relpol Baltija wyniosły w sumie 5,7 mln. zł.
3. Transakcje zawarte w okresie I 2005 do XII 2005 r. pomiędzy Relpol S.A. a Relpol France wyniosły w sumie 11,7 mln. zł.

## 11. Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek.

1. Relpol ma podpisane umowy z BZ WBK na kredyt wielowalutowy z limitem do kwoty ogółem 20 mln zł. Stan zadłużenia z tego tytułu na 31.12.2005 r. wynosił 11,8 mln zł. Zabezpieczeniem kredytu są hipoteki kaucyjne na nieruchomościach spółki do kwoty 14.000 tys. zł wraz z cesją praw polis ubezpieczeniowych, wpływy na rachunek bieżący wraz z udzielonym pełnomocnictwem do rachunku WBK, przewłaszczenie maszyn i urządzeń na wartość 3 256 tys. zł oraz cesja wierzytelności z tytułu umów o współpracę wybranych odbiorców Relpol S.A
2. Relpol ma również umowy kredytowe z Nord LB Bank Polska z siedzibą w Warszawie na kredyt wielowalutowy z limitem do kwoty 14 mln zł. Zadłużenie z tego tytułu, na 31.12.2005 r. wynosiło 4,9 mln zł. Zabezpieczeniem kredytu są transakcje typu forward, przelew wierzytelności w kwocie min. 24,7 mln zł, zastaw rejestrowy na zapasach, maszynach i urządzeniach o łącznej wartości min. 16 mln zł, hipoteka kaucyjna do kwoty 4,5 mln zł, cesje praw z polis ubezpieczeniowych przedmiotów zastawu, oświadczenie o poddaniu się egzekucji. Warunki oprocentowania kredytów podano w notach do sprawozdania finansowego.
3. Spółki zależne nie zaciągały kredytów i pożyczek bankowych. Mają jednak pożyczki udzielone przez Relpol S.A. w wysokości ogółem 1,5 mln zł:
  - Relpol Hungary – 0,2 mln zł, termin spłaty czerwiec 2006.
  - Relpol Limited – 0,3 mln zł, termin spłaty grudzień 2006.
  - Relpol Altera - 1,0 mln zł, termin spłaty grudzień 2006.

## 12. Informacje o udzielonych pożyczkach. Gwarancjach i poręczeniach.

Udzielono poręczenia kredytu spółce „Relpol-Asia” Sp. z o.o. na kwotę 50.000 USD do 01.06.2006 r. Wykaz udzielonych przez Grupę pożyczek znajduje się w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego przy omawianiu aktywów finansowych krótkoterminowych. Spółki zależne nie udzielały gwarancji i poręczeń.

## 13. Emisja papierów wartościowych.

W 2005 roku Spółka nie przeprowadzała emisji papierów wartościowych.

## 14. Różnice pomiędzy wynikami finansowym wykazanymi w raporcie a wcześniej publikowanymi prognozami.

Spółka nie publikowała prognoz dla Grupy kapitałowej.

## 15. Zarządzanie zasobami finansowymi.

Lp.	Treść	Rok	
		2005	2004
1	Płynność bieżąca	1,80	1,62
2	Płynność szybka	1,01	0,95

- Wskaźniki płynności uległy poprawie w stosunku do roku ubiegłorocznego
- Poprawa płynności związana była przede wszystkim ze zmniejszeniem stanu zobowiązań krótkoterminowych o 12% (XII2005 / XII2004)
- Zmniejszenie wartości zobowiązań krótkoterminowych było efektem:
  - Zmniejszenie wartości zadłużenia odsetkowego poprzez wygenerowanie nadwyżek przepływów pieniężnych

➤ **Finansowanie**

Lp.	Treść	Definicja	Rok	
			2005	2004
1	Wsk. udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku	kapitał własny / pasywa	43%	40%
2	Wsk. finansowania długoterminowego	kapitał własny + zobowiązania długoterminowe/ pasywa	50%	49%
3	Wsk. pokrycia majątku trwałego kapitałem długoterminowym	kapitał własny + zobowiązania długotermin. / aktywa trwałe	116%	113%
4	Zdolność do pokrycia zobowiązań odsetkowych	Odsetki z tyt. kredytów i pożyczek / wynik na sprzedaży netto	19%	15%

- Struktura finansowania uległa nieznacznej poprawie w roku bieżącym
- Udział kapitału własnego i długoterminowego w finansowaniu majątku, znajduje się w ocenie spółki na poziomie optymalnym
- Majątek trwały prawie w całości finansowany jest kapitałami długoterminowymi
- Udział kosztów finansowania zewnętrznego znajduje się poniżej poziomu maksymalnego, wynoszącego 33%

➤ **Gotówka**

Stan gotówki na koniec okresu wyniósł 6,4 mln. zł i jest on o 4,6 mln. zł większy od wartości z grudnia 2004. Przepływy pieniężne z tytułu zadłużenia netto osiągnęły wartość dodatnią i wyniosły 2,3 mln. zł.

Grupa kapitałowa w sposób istotny zmniejszyła swoje zadłużenie odsetkowe, nawet jeśli pominiemy pozytywny wpływ środków zwróconych z Urzędu Skarbowego w wysokości 8,1 mln zł.

zadłużenie netto	wykonanie	
	2005	2004
Krótkoterminowe aktywa finansowe	8 235	1 873
Zadłużenie odsetkowe	-20 342	-24 315
Zwrot z Urzędu Skarbowego	-8 050	0
<b>Saldo</b>	<b>-20 157</b>	<b>-22 442</b>

Głównymi źródłami wpływów było:

- Wynik netto 4,3 mln.
- Amortyzacja 6,7 mln.
- Zwrot z Urzędu Skarbowego 8,1 mln.

Główne kierunki wydatków:

- Spłata kredytów (saldo wpływów i wydatków) 5,7 mln zł
- Wydatki inwestycyjne (saldo wpływów i wydatków) 4,3 mln zł

Grupa kapitałowa nie ma problemów z wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań i nie przewiduje w przyszłości zagrożeń w tym zakresie. Wszystkie ewentualne ryzyka dla działalności Grupy, które zarząd zidentyfikował opisane zostały w punkcie 5 Sprawozdania zarządu.

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

Grupa kapitałowa nie ma problemów z realizacją zamierzeń inwestycyjnych. Inwestycje realizowane będą częściowo ze środków własnych a częściowo z kredytów.

#### **17. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy.**

Nie wystąpiły żadne nietypowe zdarzenia mające wpływ na działalność w 2005r. Wszystkie istotne zdarzenia zostały opisane w sprawozdaniu zarządu lub w informacji dodatkowej.

#### **18. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej oraz opis perspektyw rozwoju działalności.**

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

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

Osiąganie 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.

➤ **Kierunki działań realizowane w roku 2005.**

- Rozwój sieci sprzedaży w Europie,
- Współpraca z producentami Wschodnimi.
- Poszerzanie oferty o nowe produkty,
- Doskonalenie procedur wewnętrznych,
- Zarządzenie środowiskiem – przygotowanie do wdrożenia ISO 14001
- Zabezpieczanie transakcji walutowych przed wahaniami kursów walut,

**Program rozwoju Spółki i grupy kapitałowej**

Relpol od 2001 roku konsekwentnie realizuje program rozwoju spółki i grupy kapitałowej. Plan na lata 2001 – 2007 podzielony został na kilka etapów. Aktualnie Relpol realizuje 4 etap przyjętego planu.

1. W latach 2001 – 2003 prowadzono proces porządkowania grupy kapitałowej. W ramach tych działań, Relpol sprzedał spółki, których działalność podstawowa nie była związana z produkcją i dystrybucją przekąsników. Były to spółki handlowe, ciepłownicze, ubezpieczeniowa i komputerowa.
2. Drugim elementem planu była poprawa wyników finansowych. W tym okresie grupa kapitałowa zdecydowanie poprawiła wyniki finansowe i wszystkie wskaźniki określające jej kondycję.

Lp.	Wskaźnik	Definicja	2000	2005
1	Przychody ze sprzedaży	w tys. zł	146 539	91 613
2	Zysk netto	w tys. zł	-3 575	4 252
3	Zysk na sprzedaży	w tys. zł	1 184	5 126
4	Marża na sprzedaży	Zysk (strata) ze sprzedaży netto/ przychody ze sprzedaży	0,8%	5,6%
5	Marża zysku brutto	Zysk brutto / przychody ze sprzedaży	-4,3%	7,0%
6	Rentowność kapitału własnego	Zysk (strata) netto/ kapitał własny bez wyniku danego okresu	-7,2%	11,8%



7	Rentowność aktywów	Zysk (strata) netto/ aktywa	-2,9%	4,6%
8	Płynność bieżąca	Aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	1,32	1,8
9	Kapitał pracujący	Aktywa obrotowe – r.m.k – zobowiązania krótkoterminowe	17 063	23 199

3. W latach 2002- 2005, w ramach rozwoju wewnętrznego firmy udoskonalono przebieg procesów wewnętrznych, przeprowadzono szereg specjalistycznych szkoleń załogi, wprowadzono i nowoczesne metody zarządzania.
4. W roku 2005 rozpoczęto ekspansję produktową i geograficzną. W ramach tych działań utworzono nowe spółki, podpisano umowy dystrybucyjne i wprowadzono do oferty szereg nowych wyrobów. Więcej na temat realizacji strategii, podano w punkcie 2.7.21 Informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego za rok 2005.

### **Perspektywy rozwoju na najbliższe lata**

W latach 2006 – 2007 Relpol będzie kontynuować działania rozpoczęte w roku 2005. Będzie to:

1. Ekspansja rynkowa i produktowa w latach 2005 – 2006. Celem zarządu jest dalszy rozwój własnej sieci handlowej w krajach europejskich oraz rozszerzanie palety oferowanych wyrobów i promocja ich pod własną marką.
2. Przygotowanie się do akwizycji i rozwoju grupy kapitałowej – 2007 r.

Na rozwój Relpolu, podobnie jak na rozwój każdej firmy działającej w gospodarce rynkowej wpływ ma wiele czynników. Czynniki te, można podzielić na czynniki wewnętrzne zależne od spółki oraz czynniki zewnętrzne niezależne od firmy.

Wśród czynników wewnętrznych będzie to:

- Posiadanie planów strategicznych i konsekwencja w ich realizacji,
- Wykwalifikowana kadra
- Doskonalenie produkcji i rozwój nowych wyrobów
- Możliwość zwiększania mocy produkcyjnych
- Realizacja indywidualnych potrzeb klientów i zdolność do wchodzenia w nisze rynkowe
- Zintegrowany system zarządzania
- Doskonalenie procesów wewnętrznych
- Doświadczenie i znajomość branży
- Rozwój własnej sieci dystrybucji
- Dobre wskaźniki ekonomiczno-finansowe
- Szeroka oferta i wysoka jakość wyrobów

Wśród czynników zewnętrznych wymienić należy:

- Ugruntowana pozycja w branży,
- Dogodna lokalizacja w Europie,
- Rozwój gospodarczy w kraju i zagranicą, zwłaszcza w sferze inwestycji
- Rozwój spółek w Grupie kapitałowej
- Stabilną politykę walutową, szczególnie w strefie Euro,
- Poziom cen materiałów i surowców (miedź, stal, srebro)
- Konkurencja chińska,
- Wynik ostateczny toczącego się sporu z Urzędem Skarbowym,

## **19. Zmiana podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową.**

W 2005 roku nie wystąpiły żadne inne zmiany dotyczące zasad zarządzania Spółką i grupą kapitałową.

## **20. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrachunkowego. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających.**

Podczas Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w dniu 28 czerwca 2005 r. nastąpiły zmiany w składzie Zarządu Spółki.

W wyniku rezygnacji Wiceprezesa Waldemara Łobody z ubiegania się o wybór do następnej kadencji, Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy powołało na to stanowisko Roberta Tęczę, pełniącego w spółce obowiązki Dyrektora Finansowego.

Prezesem Zarządu Spółki pozostał Mariusz Wróbel.

W 2005 r. nie było zmian w składzie Rady Nadzorczej Relpol S.A.

Wśród spółek zależnych wystąpiła zmiana w organach zarządzających w Relpol Hungary. Na Zgromadzeniu Wspólników w dniu 6 grudnia 2005 r. na prezesa Relpol Hungary, w miejsce Laszlo Kaposi powołany został Nonn Ferenc.

### **Powoływanie i odwoływanie osób zarządzających w jednostce dominującej.**

Zgodnie z § 2 Regulaminu Zgromadzenia Akcjonariuszy, członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej powoływani i odwoływani są przez akcjonariuszy podczas Walnego Zgromadzenia.

Uchwały w sprawie wyboru władz zapadają bezwzględną większością głosów. Regulamin Zgromadzenia Akcjonariuszy przewiduje, że w trzeciej turze głosowania, uchwały o wyborze władz zapadają zwykłą większością głosów.

Rada Nadzorcza może wnioskować o powołanie i odwołanie członków Zarządu.

Zarząd Spółki składa się z 2 do 5 członków i działa w osobach Prezesa, Wiceprezesa i Członków Zarządu.

Zarząd jest powoływany przez Zgromadzenie Akcjonariuszy w drodze tajnego głosowania na okres 3 lat.

Zarząd może być odwołany przed upływem okresu, na który został powołany, w drodze uchwały Zgromadzenia Akcjonariuszy.

Rada Nadzorcza składa się z 5 do 7 członków, z których przynajmniej połowę powinni stanowić członkowie niezależni. Rada jest powoływana na 3 lata.

### **Uprawnienia osób zarządzających.**

Zarząd Spółki jest organem wykonawczym, kieruje działalnością spółki, zarządza jej majątkiem i reprezentuje ją na zewnątrz. Zarząd podejmuje decyzje samodzielnie i za te decyzje odpowiada.

Do zakresu działania zarządu należą wszelkie czynności związane z prowadzeniem spraw spółki, niezastrzeżone do kompetencji innych władz.

Zarząd Spółki, upoważniony został uchwałą WZA, do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego, poprzez emisję nowych akcji o łącznej wartości nominalnej nie większej niż 92.290 zł (słownie: dziewięćdziesiąt dwa tysiące dwieście dziewięćdziesiąt złotych). Upoważnienie to

obowiązuje w okresie 3 lat licząc od dnia zarejestrowania Uchwały Nr 1/2005 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 9.09.2005 r. w Krajowym Rejestrze Sądowym. Zarząd upoważniony został do wyłączenia w całości lub ograniczenia prawa poboru do emisji nowych akcji, po uzyskaniu zgody Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza jest stałym organem nadzoru i kontroli Spółki. Rada Nadzorcza może zawiesić w czynnościach Zarząd lub poszczególnych członków Zarządu. W przypadku zawieszenia całego Zarządu Rada Nadzorcza zobowiązana jest do zwołania Nadzwyczajnego Zgromadzenia w terminie 14 dni od podjęcia uchwały i deleguje swoich członków do prac Zarządu. W przypadku zawieszenia członka Zarządu, Rada Nadzorcza deleguje jednego z członków Rady do pracy w Zarządzie do czasu zwołania zwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

Zarząd i Rada Nadzorcza prowadzą działania i podejmują uchwały w oparciu o zapisy Statutu Spółki, Regulaminu Rady Nadzorczej, Regulaminu Zarządu oraz Kodeksu Spółek Handlowych. Regulaminy o których mowa oraz Statut Spółki, dostępne są na stronie [www.relpol.com.pl](http://www.relpol.com.pl)

**21. Umowy zawarte pomiędzy emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.**

Spółka Dominująca ma zawartą z prezesem zarządu umowę o zakazie konkurencji, która po odwołaniu lub rezygnacji ze stanowiska, zobowiązuje prezesa do powstrzymywania się od działalności konkurencyjnej w Relpolu w okresie 12 miesięcy. Za powstrzymanie się od tego typu działalności, umowa przewiduje wypłatę odszkodowania w wysokości 24 miesięcznych wynagrodzeń brutto. Wysokość odszkodowania nie może być niższa niż 350 tys. zł.

Oprócz umowy o zakazie konkurencji, Spółka ma zawarte umowy o pracę z członkami Zarządu, które przewidują 6-miesięczny okres wypowiedzenia, niezależnie od podstawy wypowiedzenia umowy.

Spółka nie zawierała żadnych innych umów ani z członkami Zarządu, ani z członkami Rady Nadzorczej.

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

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

1. Prezes Zarządu - Mariusz Wróbel	263 tys. zł
2. Wiceprezes Zarządu – Waldemar Łoboda	173 tys. zł
3. Robert Tęcza – Wiceprezes Zarządu	105 tys. zł

b. Wynagrodzenie brutto członków Rady Nadzorczej

1. Kajetan Wojnicz	74,4 tys. zł
2. Maciej Mizerka	59,5 tys. zł
3. Wojciech Kowalski	59,5 tys. zł
4. Kurt Montgomery	59,5 tys. zł
5. Zbigniew Budziński	59,5 tys. zł

c. Odszkodowanie dla członka zarządu z tyt. zakazu konkurencji:

Wiceprezes zarządu Waldemar Łoboda nie kandydował w czerwcu 2005 r. w wyborach do zarządu na następną kadencję i złożył wypowiedzenie umowy o pracę. Zgodnie z umową o zakazie konkurencji w 2005 r. wypłacono mu kwotę 350 tys. zł.

d. Wynagrodzenie potencjalnie należne:

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 Wiceprezesa Zarządu W. Łobody 8 487 akcji.

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

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.

Zarząd planuje, że emisja 18.458 szt. akcji w ramach opisanego powyżej programu, przeprowadzona zostanie w 2006 r.

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.

**23. Określenie liczby i wartości nominalnej akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.**

Liczba akcji emitenta będąca w posiadaniu osób zarządzających, wg stanu na dzień przekazania sprawozdania:

Zarząd Relpol S.A.	Mariusz Wróbel	2.828 akcji	9.971 opcji na akcje
Rada Nadzorcza Relpol S.A.	Kajetan Wojnicz	290 akcji	

Zarząd i Rada nadzorcza spółki nie posiadają akcji w jednostkach powiązanych z Relpol S.A.

**24. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio i pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.**

Relpol wyemitował 855.105 akcji i wszystkie zostały dopuszczone do obrotu giełdowego i są notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

**Akcjonariusze spółki**

Treść	09.05.2006	09.05.2006	31.12.2005	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2004
	Ilość	%	Ilość	%	Ilość	%
OFE Skarbiec Emerytura	72.292	8,45 %	72.292	8,45 %	72.292	8,45 %
CU S.A.	62.302	7,29 %	62.302	7,29 %	62.302	7,29 %
Lech Jędrzejewski	133.954	15,67 %	133.954	15,67 %	133.954	15,67 %
ING TFI	37.496	4,38%	86.768	10,15 %	86.768	10,15 %
Skarbiec TFI	47.369	5,54 %	47.369	5,54 %	47.369	5,54 %
Generali OFE	47.144	5,51 %	47.144	5,51 %	47.144	5,51 %
Bogumił Piontek	44 804	5,24 %	44 804	5,24 %	0	0
Pozostali	409.744	47,92 %	360.472	42,15 %	405.276	47,39 %
<b>Razem</b>	<b>855.105</b>	<b>100,0 %</b>	<b>855.105</b>	<b>100,0 %</b>	<b>855.105</b>	<b>100,0 %</b>

Wśród akcjonariuszy spółki nie ma posiadaczy papierów wartościowych, które dawałyby specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta. Wszystkie wyemitowane przez Relpol akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela. Każdej akcji odpowiada jeden głos na WZA.

Nie występują żadne ograniczenia dotyczące przenoszenia praw własności papierów wartościowych. Nie ma również ograniczeń co do wykonywania prawa głosu przypadającego wyemitowanym akcjom.

Spółka jest w trakcie realizacji jednego programu akcji pracowniczych przyznanych członkom Zarządu w ramach programu motywacyjnego. Emisja 18.458 sztuk akcji w ramach tego programu przewidziana jest w 2006 r. Będą to akcje zwykłe na okaziciela. Więcej na ten temat w punkcie 22 d Sprawozdania Zarządu.

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

Emitentowi nie są znane takie umowy.

**26. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdania finansowego.**

W dniu 5 maja 2005 r. Rada Nadzorcza wybrała firmę HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, wpisaną do KIBR pod nr 238, do przeglądu półrocznego i badania rocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2005 r. Wybór audytora nastąpił zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

W dniu 7 lipca 2005 r. Zarząd podpisał w HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. umowę na przegląd jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2005r oraz na badanie rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2005r.

Łączna wysokość wynagrodzenia za przegląd i badanie sprawozdań za 2005 r. ustalono na 80,1 tys. zł netto + koszty dojazdu i pobytu. Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. dokonała również przeglądu i badania sprawozdań finansowych za 2004 r. Koszty umowy ustalono na 58 tys. zł netto + koszty dojazdu i pobytu.

Ponadto, w 2004 r. Relpol podpisał z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. dwie umowy na usługi dodatkowe, na kwotę 41,9 tys. zł netto + koszty dojazdu i pobytu.

## **27. Ważne informacje po dniu bilansowym.**

Po dniu bilansowym 31.12.2005 r. nie wystąpiły znaczące i istotne zdarzenia w działalności Spółki, które nie zostały uwzględnione w księgach do 31.12.2005 r. a miały wpływ na wielkości ujęte w bilansie, rachunku zysków i strat oraz w sprawozdaniu z przepływów środków pieniężnych.

## **28. Oświadczenia zarządu.**

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

Według najlepszej wiedzy Zarządu spółki, skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 2005 r. oraz dane porównywalne w tych sprawozdaniu, sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości. Odzwierciedlają one w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową, finansową oraz wynik finansowy Grupy Kapitałowej za wykazane okresy sprawozdawcze.

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

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

Podmiot uprawniony do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego 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.

Mariusz Wróbel – Prezes Zarządu .....

Robert Tęcza – Wiceprezes Zarządu .....

Żary 2006.05.15