



PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE
Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ RELPOL
ZA I P. 2006 ROKU

Żary wrzesień 2006

Spis treści

1. Informacje podstawowe	4
2. Oświadczenie dotyczące poprawności sporządzenia sprawozdania finansowego	4
3. Oświadczenie dotyczące prawidłowości wyboru podmiotu do badania sprawozdania finansowego.....	4
4. Ocena aktualnej i przewidywanej sytuacji Relpol S.A. i Grupy kapitałowej	4
5. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych i istotnych zdarzeń mających wpływ na działalność Grupy kapitałowej.	6
6. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń	12
7. Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach	13
8. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	15
8 Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągających, co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem.....	16
9 Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta.	16
10 Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta oraz określenie jego głównych inwestycji.	16
11 Informacje o zawarciu przez Spółkę w okresie 12 miesięcy transakcji z podmiotami powiązаныmi, przekraczających wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EURO.....	16
12 Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek.....	16
13 Informacje o udzielonych pożyczkach, gwarancjach i poręczeniach.....	16
14 Emisja papierów wartościowych.	17
15 Różnice pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie a wcześniej publikowanymi prognozami.	17
16 Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków.	17
17 Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za okres obrachunkowy.....	17
18 Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej oraz opis perspektyw rozwoju działalności.....	17
19 Sytuacja w branży.....	19
20 Zmiana podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową... 19	
21 Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego I półrocza 2006 r. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających.	20
22 Umowy zawarte pomiędzy emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	21
23 Wartość wynagrodzeń, nagród korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym.	21
24 Określenie liczby i wartości nominalnej akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.	21
25 Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na WZA.....	22
26 Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.	22
27 Wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia	

kontrolne w stosunku do emitenta.....	22
28 Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.....	22
29 Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdania finansowego.	22
30 Inne ważniejsze wydarzenia w 2006 r.....	23
31 Ważne informacje po dniu bilansowym.....	23
32 Pożyczki udzielone władzom spółki.....	23
33 Informacje o zawarciu przez Spółkę w okresie 12 miesięcy transakcji z podmiotami powiązanymi, przekraczających wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 EURO.....	23
34 Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków.	23

1. Informacje podstawowe

Relpol S.A. jest jednostką dominującą w grupie kapitałowej składającej się z 3 spółek produkcyjnych i 6 spółek handlowych.
Dokładna struktura GK przedstawiona została w informacji dodatkowej do sprawozdania skonsolidowanego za I półrocze 2006 r.

2. Oświadczenie dotyczące poprawności sporządzenia sprawozdania finansowego

Według najlepszej wiedzy Zarządu spółki, półroczne rozszerzone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za I p. 2006 r. oraz będące jego częścią jednostkowe sprawozdanie finansowe Relpol S.A. za I p. 2006 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. 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 we Francji i Wielkiej Brytanii. Relpol nadal poszukuje przedstawicieli handlowych lub partnerów do założenia spółki w Niemczech i we Włoszech.

Wybrane dane finansowe i wskaźniki

WYSZCZEGÓLNIENIE	I półrocze 2006	I półrocze 2005
Przychody ze sprzedaży	48.8	44.5
Zvsk brutto na sprzedaż	11.8	10.8
Marża brutto na sprzedaż (%)	24.2%	24.3%
EBITDA	4.3	6.4
Marża EBITDA (%)	8.8%	14.4%
EBIT	1.7	3.1
Marża EBIT (%)	3.5%	7.0%
Zvsk netto	0.6	2.0
Marża netto	1.2%	4.5%

Na skonsolidowane wyniki wpływ miało:

1. Zwiększenie poziomu sprzedaży (opisanej poniżej).

2. Koszty rozwoju nowych spółek.

Spółki Relpol France i Relpol Ltd zakończyły 1 rok swojej działalności ze stratą. Zgodnie z planem powinny one przynieść zyski w 3 roku działalności.

3. 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 183 %.

4. Zahamowany spadek kursu euro.

Stopniowe ustabilizowanie się poziomu kursu euro względem złotówki, zmniejszyła negatywny wpływ sytuacji walutowej na wyniki grupy kapitałowej. Zarząd szacuje, że kurs EUR/PLN obniżył wynik na sprzedaży w I p. 2006 r. o 0,55 mln zł.

5. Wzrost cen surowców.

W produkcji przekładników wykorzystuje się tworzywa sztuczne oraz detale z zawartością surowców takich jak miedź, srebro, złoto. Średnio ok. 11% kosztów produkcji wyrobów stanowi miedź i srebro. Udział cynku w produkcji jest znikomy.

Ceny surowców od blisko roku zaczęły regularnie rosnąć. Jak widać na poniższych wykresach największy wzrost nastąpił w II kw. 2006 r. W ciągu kilku ostatnich miesięcy cena miedzi wzrosła o ponad 180%, srebra o 114%, złota o 73%, cynku o 235 % a żywic o 10%. Wzrost cen zwiększa koszty produkcji wyrobów. Z tego tytułu w I p. 2006 r. wynik na sprzedaży grupy kapitałowej zmniejszył się o ok. 1,8 mln zł.

W związku z rosnącymi cenami surowców, Zarząd Relpolu podjął dodatkowe działania zmierzające do utrzymania poziomu marż, poprzez częściowe przerzucenie wzrostu cen surowców na ceny wyrobów i ciągłą poprawę produktywności.

Ceny miedzi na Londyńskiej Giełdzie Metali (w USD za tonę)



Ceny srebra – Londyn (w USD za uncję)



Źródło: http://www.rynek.owg.pl/Notowania_surowcow

5. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych i istotnych zdarzeń mających wpływ na działalność Grupy kapitałowej.

Podstawowe zdarzenia wpływające na działalność w 2006 wynikają zarówno z działań podejmowanych przez Relpol S.A. w celu realizacji długofalowej strategii, jak i kształtowania się niezależnego od spółki otoczenia gospodarczego.

5.1 Czynniki makroekonomiczne

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 wahania kursów walut wpływają natomiast na wszystkie elementy składowe wyniku netto.

Treść	plan	wykonanie
PKB Polska	5,0%	5,4%
Inwestycje	11,0%	10,7%
EUR/PLN średni	4,00	3,89
WIBOR 1M	4,5%	4,20%
Inflacja	1,5%	0,7%
Cena miedzi	3.400	6.075
PKB UE	2,5%	2,2%

Zgodnie z naszymi oczekiwaniami gospodarka polska odnotowała w I pół. bieżącego roku znaczący wzrost. Szczególnie ważne jest to, że w porównaniu do kilku ostatnich lat, głównym czynnikiem sprawczym takiej sytuacji była wysoka dynamika nakładów inwestycyjnych. Realizacja prognoz makroekonomicznych umożliwiła spółce zwiększenie sprzedaży na rynku polskim.

Na naszych głównych rynkach zagranicznych gospodarka również rozwijała się w tempie zbliżonym do planowanego. Nie odnotowaliśmy jednak żadnych istotnych zmian ogólnogospodarczych w stosunku do okresów poprzednich.

Biorąc pod uwagę fakt, iż 2/3 sprzedaży realizowanej jest poprzez eksport – jednym z najważniejszych elementów makro-otoczenia jest kurs EUR/PLN. Niestety rok 2006 jest kolejnym okresem w którym kurs waluty jest niższy od planowanego. Jego wartość była niższa od planowanej o

około 2,7 % i o 4,5% od ubiegłorocznej. Niższy kurs EUR obniżył przede wszystkim poziom sprzedaży eksportowej oraz nieznacznie wynik na sprzedaży.

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 surowce są sumą ceny ustalonej na giełdach surowcowych (najczęściej Londyn) na dzień złożenia zamówienia i ceny przerobu. Szczególnie negatywna jest wysoka dynamika zmian – w ciągu kilku miesięcy np. ceny miedzi wzrosły blisko 2-krotnie. W tak krótkim okresie czasu żadna spółka nie jest w stanie zrekompenzować innymi działaniami negatywnych efektów wzrostu kosztów materiałowych.

Koszt pozyskania pieniądza na rynku utrzymuje się na stabilnym, planowanym poziomie. Niewielkie obniżenie stawki WIBOR wpłynęło pozytywnie na wielkość kosztów finansowych.

5.2 Działalność handlowa i marketingowa

Relpol jest największym w kraju producentem przekaźników elektromagnetycznych stosowanych w urządzeniach: automatyki przemysłowej, energetyki, energoelektroniki, elektroniki przemysłowej i użytkowej, AGD i innych.

Poza dostawami komponentów automatyki 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.

Klientom oferujemy szeroką gamę wyrobów i towarów. Budujemy z nimi 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.

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. Jest to ciągły proces zmierzający do osiągnięcia minimalnego wpływu działalności spółki na otaczający nas krajobraz. Produkowane przez Relpol wyroby spełniają wymogi dyrektywy Unii Europejskiej RoHS o wykorzystaniu niebezpiecznych substancji.

Ciągle rozszerzanie 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 I półroczu 2006 r. przeprowadziliśmy kampanię marketingową dla grupy przekaźników interfejsowych PI6, która już przynosi efekty. W pierwszym półroczu sprzedaż tych przekaźników w kraju w porównaniu do 2005 wzrosła wartościowo o 62% , a za granicą o 59% i nadal utrzymuje się tendencja wzrostowa.

I półroczu tego roku wzięliśmy udział w ośmiu znaczących imprezach targowych w kraju i za granicą:

05-08.02.2006 MEE Dubai / UAE

21-24.03.2006 AUTOMATICON Warszawa

04-07.04.2006 AMPER Praga / Czechy

10-13.04.2006 ELCOM Kijów / Ukraina

24-28.04.2006 HANNOVER MESSE Hanower / Niemcy

25-28.04.2006 FINNTEC Helsinki / Finlandia

16-19.05.2006 ELEKTROTECHNIKA I ENERGETYKA St.Petersburg / Rosja

05-09.06.2006 ELECTRO Moskwa / Rosja

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 związku z czym spółka prowadzi serwis internetowy www.relpol.com.pl w 7 wersjach językowych.

Blisko 70% sprzedaży stanowi eksport. To zobowiązuje do utrzymywania i nawiązywania nowych kontaktów oraz prowadzenia aktywnej działalności marketingowej za granicą.

W I półroczu 2006 roku w zakresie eksportu skupiliśmy się na dwóch podstawowych działaniach:

- rozbudowie sieci dystrybucyjnej,
- rozpoczęciu sprzedaży produktów z nowej oferty handlowej.

Nasza sieć dystrybucyjna wzbogaciła się na początku roku o dwóch doświadczonych dystrybutorów działających na nowych dla Relpolu rynkach: fińskim i południowoafrykańskim. W kwietniu wraz z nowym dystrybutorem Relpol wziął udział w targach Finntec w Helsinkach, gdzie wspólnie przedstawialiśmy ofertę naszej firmy.

Kontakty handlowe na rynkach azjatyckich i rozpoczęliśmy w tym półroczu od współpracy na terenie Tajlandii, Singapuru i Tajwanu.

Wraz z początkiem roku wprowadziliśmy do oferty handlowej skierowanej do klientów Europy Zachodniej nową rodzinę styczników pod własną marką. Nasze wysiłki skupiły się na zmianie profilu oferty firmy i zdobyciu zaufania szerokiej grupy klientów do nowych rodzin produktów.

5.3 Działalność produkcyjna

Działania wydziałów produkcyjnych i logistyki w I półroczu 2006 roku ukierunkowane były na realizację zadań wynikających z przyjętej strategii na bieżący rok na uzyskanie zaplanowanych wartości wskaźników.

Zrealizowane działania:

- zwiększono moce produkcyjne w grupie przekaźników miniaturowych RM84/5/7,
- wdrożono system informatyczny umożliwiający sterowanie i rozliczanie zdolności produkcyjnych
- przygotowano pion produkcji i logistyki do wdrożenia procedury ISO 14001
- wdrożono procedury SMED na kluczowych stanowiskach produkcyjnych

Mając na uwadze coraz większe wymogi rynku dotyczące terminowości i jakości dostaw oraz zmienną dynamikę popytu, skupiliśmy się na pełnym wykorzystaniu systemu planowania sprzedaży i operacji SOP. Pozwoliło to zoptymalizować zapasy, obniżyć wartość produkcji w toku, zapewnić klientom większą dostępność oferowanych przez nas produktów.

Prowadzone działania widoczne są we wzroście produkcji - w I p. 2006 r. produkcja wzrosła o 20% w stosunku do I półrocza 2005 r.

Przy rosnących kosztach surowców niezbędnych do realizacji produkcji: miedz, srebro, tworzywa sztuczne, swoją działalność skupiliśmy na optymalizacji wykorzystania surowców w procesie produkcyjnym. W wyniku podjętych działań ponadnormatywne zużycie materiałów zostało zmniejszone o 0,7 % w porównaniu do wartości z 2005 roku.

Trwają prace nad udoskonaleniem istniejących procesów i procedur. Bardzo dużą wagę skupiliśmy na rozwijaniu Lean Manufacturing poprzez zaangażowanie pracowników w działalność 5S,

Kół Jakości, MZU. Powyższe ma na celu wdrażanie coraz lepszych procesów sterowania jakością, co jest niezbędnym warunkiem rozwoju organizacji.

Zwiększenie mocy produkcyjnych przełączników miniaturowych

W związku z rosnącą ilością zamówień, napływających głównie z Europy Zachodniej, Zarząd spółki podjął decyzję o 55% zwiększeniu mocy produkcyjnych przełączników miniaturowych serii RM84, RM85, RM87. Zakończyły się prace nad przygotowaniem projektu inwestycyjnego rozbudowania linii montażowej do produkcji tych przełączników.

Od listopada 2006 r. moce produkcyjne wzrosną o ok. 55% w stosunku do stanu ze stycznia 2006 r. Nakłady inwestycyjne wyniosą ok. 4,3 mln zł.

Przełączniki miniaturowe serii RM84, RM85, RM87 to jedna z podstawowych grup wyrobów spółki. Trafiają one głównie na eksport. Sprzedaż ich od 1999 r. sukcesywnie rośnie. W 2005 roku sprzedaż ilościowa tych wyrobów wzrosła o 37% w stosunku do roku 2004.

5.4 Pozostała działalność operacyjna

Pozostała działalność operacyjna w I p. 2006 r. podobnie jak w I p. 2005 r. zmniejszyła wynik grupy kapitałowej o ok. 0,7 mln zł.

Pozostałe przychody operacyjne w I p. 2006 r. wyniosły 362 tys. zł. Główne pozycje to:

- przychody z dzierżaw 232 tys. zł
- wpływy z postępowania sądowego i układowego 60 tys. zł
- pozostałe 70 tys. zł

Pozostałe koszty operacyjne w I p. 2006 wynosiły 1.033 tys. zł i dotyczyły:

- koszty dzierżaw 177 tys. zł
- aktualizacja wartości aktywów niefinansowych 224 tys. zł
- VAT należny nie odliczony 174 tys. zł
- pozostałe 458 tys. zł

5.5 Działalność finansowa

Działalność finansowa w I p. 2006 r. zmniejszyła wyniki skonsolidowane o 0,8 mln zł.

Główne pozycje przychodów finansowych w I p. 2006 r. wyniosły 230 tys. zł:

- odsetki 181 tys. zł
- pozostałe 49 tys. zł

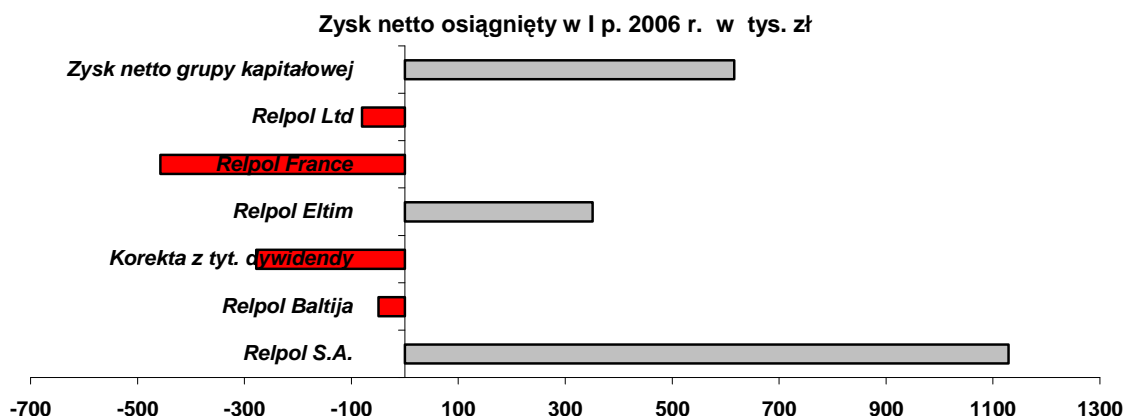
Główne pozycje kosztów finansowych w I p. 2006 r. wyniosły 1007 tys. zł:

- odsetki 870 tys. zł.
- wynik na transakcjach zrealizowanych forward 68 tys. zł
- pozostałe 69 tys. zł

5.6 Wynik netto

Wynik netto grupy kapitałowej wyniósł w I p. 2006 r. 616 tys. zł, co stanowi ok. 31% zysku w porównaniu do I p. 2005 r.

Wykres przedstawia wpływ zysku netto spółek objętych konsolidacją (po korektach konsolidacyjnych i wyłączeniu zysku/straty przypadającej akcjonariuszom mniejszościowym) na zysk netto Grupy Kapitałowej.



Zysk netto GK stanowi 54% zysku netto Relpol S.A. Głównym powodem obniżenia skonsolidowanego zysku netto jest objęcie konsolidacją spółek nowoutworzonych, Relpol France i Relpol Ltd, które ze względu na początkowy okres rozwoju generują straty. W planie rozwoju grupy kapitałowej przyjęto, że spółki te zaczną przynosić zyski w 3 roku działalności.

Pozostałe czynniki wpływające na poziom zysku netto opisano powyżej omawiając wynik na sprzedaży.

5.7 Zarządzanie jakością i środowiskiem

Relpol w prowadzeniu biznesu wykorzystuje nowoczesne metody zarządzania. Duże znaczenie odgrywa tu system zarządzania jakością ISO 9001, który spółka wprowadziła w 1998 r., i który sukcesywnie rozwija.

Rozwijając system zarządzania jakością nie można zapominać o aspektach ochrony środowiska i wpływu procesów produkcyjnych, wyrobów i usług na środowisko naturalne. Dlatego też w spółce wdrażany jest obecnie system zarządzania środowiskowego, zgodny z normą ISO 14001. Dzięki wdrażaniu systemu zarządzania środowiskowego poprawia się świadomość i odpowiedzialność pracowników w tym obszarze. W swoich działaniach, spółka dąży do zmniejszenia emisji zanieczyszczeń i minimalizacji ilości odpadów. Wprowadziła też selektywną zbiórkę odpadów produkcyjnych.

W trosce o środowisko naturalne Relpol od kilku lat udoskonala technologię i eliminuje z wyrobów związki szkodliwe, zastępując je bezpiecznymi dla środowiska. Produkcja prowadzona jest w oparciu o wymagania dyrektywy RoHS Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ograniczenia stosowania niektórych niebezpiecznych substancji w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym.

W lipcu 2006 r. przeprowadzony został audit przedcertyfikacyjny systemu zarządzania środowiskiem, zgodny z normą ISO 14001, a w styczniu 2007 r. zaplanowane jest przeprowadzenie auditu

wznawiającego system zarządzania jakością ISO 9001 i jednoczesna certyfikacja systemu zarządzania środowiskiem ISO 14001.

5.8 Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		I p 2006	I p 2005
Rentowność brutto na sprzedaży	Wynik brutto na sprzedaży /sprzedaż * 100	24,18%	24,22%
Rentowność na sprzedaży	Wynik na sprzedaży/ sprzedaż *100	4,95%	7,56%
Rentowność netto sprzedaży	Zysk netto/ sprzedaż *100	1,26%	4,52%
ROE	Zysk netto za 12 m-cy/ śr. wartość kapitału własnego *100	6,44%	11,58%
ROA	Zysk netto za 12 m-cy/ śr. wartość aktywów *100	2,71%	5,01%

Rentowność brutto sprzedaży jest na porównywalnym poziomie jak w I p. 2005 r.

Rentowność netto sprzedaży jest niższa niż w roku ubiegłym, co wynika z wyższych kosztów produkcji (omówiono powyżej) oraz w wyższych kosztów ogólnego zarządu (głównie nowych spółek).

ROE uległo zmniejszeniu ale jest nadal powyżej rentowności inwestycji w papiery skarbowe.

Wskaźniki efektywności

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		I p 2006	I p 2005
Wskaźnik obrotu aktywów	Sprzedaż za 12 miesięcy/ śr. poziom aktywów	1,02	1,04
Cykl zapasów	Średni poziom zapasów/ koszt sprzed. produktów i towarów) * liczba dni w okresie	116	118
Cykl należności	Średni poziom należności z tyt. dostaw/ sprzedaż) * liczba dni w okresie	79,8	82,1
Cykl zobowiązań	Średni poziom zobowiązań z tyt. dostaw/ koszt sprzedanych produktów i towarów) * liczba dni w okresie	41,9	49,5

Wskaźniki efektywności nie uległy większym zmianom.

Długi cykl rotacja zapasów wynika z charakteru branży w jakiej działa spółka.

Cykle rotacji należności i zobowiązań nieznacznie się zmniejszyły.

Grupa kapitałowa nie ma problemu z realizacją zobowiązań.

Zarządzanie zasobami finansowymi

Zarządzanie zasobami finansowymi ukierunkowane jest na:

- zarządzanie majątkiem finansowym,
- zarządzanie bieżącymi aktywami i pasywami,
- zarządzanie ryzykiem finansowym

Poziom zadłużenia

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		I p 2006	I p 2005
Ogólny poziom zadłużenia	Zobowiązania + rezerwy/aktywa * 100	58,8%	54,6%
Finansowanie kapitałem stałym	(kapitał własny+ zob. długoterminowe+ rezerwy długot.)/aktywa * 100	47,9%	52,6%
Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny/ Majątek trwały*100	99%	93%

Zadłużenie grupy kapitałowej nieznacznie wzrosło na koniec I p 2006 r. Powodem było zwiększenie poziomu sprzedaży o 10%, co wymagało zwiększenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto. Wskaźnik ogólnego poziomu zadłużenia utrzymuje się na podobnym poziomie jak w I p. 2005 r. W sprawozdaniu zachowana jest tzw. złota reguła bilansowania - kapitał własny niemal w pełni pokrywa majątek trwały. Trwałe składniki majątku przedsiębiorstwa finansowane są z kapitału własnego.

Wskaźniki płynności

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		I p 2006	I p 2005
Płynność bieżąca	Aktywa bieżące/ zobowiązania krótkoterminowe	1,5	1,8
Płynność szybka	Aktywa bieżące – zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe	0,8	0,9
Poziom kapitału pracującego	Aktywa bieżące – zobowiązania krótkoterminowe/sprzedaż) * liczba dni w okresie	68,1	92,5

Wskaźniki płynności są na prawidłowym poziomie, co świadczy o tym, że grupa kapitałowa nie ma problemu z realizacją zobowiązań.

6. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń

Emitent zidentyfikował 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. 7,5 mln. EUR w skali roku. Konsekwencją tego jest nadwyżka aktywów w walucie nad pasywami w walucie która na

koniec okresu wyniosła 2,4 mln EUR 0,8 mln USD. Oznacza to, że sytuacją korzystną dla spółki jest wysoki i stabilny kurs EUR/PLN.

- c. Istotny wpływ kursu EUR/PLN na wynik grupy kapitałowej powoduje, iż Relpol aktywnie zarządza ryzykiem walutowym i wykorzystuje różnorodne narzędzia finansowe, przede wszystkim transakcje forward i opcje.

Na koniec czerwca 2006 Relpol posiadał otwarte pozycje w wysokości 3200 tys. eur. , średni kurs otwartych transakcji forward wynosił 4,1172, średni kurs otwartych transakcji opcyjnych wynosił minimum 4,0159 i maximum 4,1174

2. Ryzyko stopy procentowej.

- a. Ryzyko stopy procentowej wynika z finansowania działalności Relpolu kapitałami obcymi bazującymi na zmiennych stopach procentowych.
- b. Ze względu na to, iż kapitał obcy odsetkowy na dzień sporządzenia bilansu stanowi zaledwie ok. 20% 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.

7. Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach

7.1 Działalność podstawowa.

Głównym przedmiotem działalności grupy kapitałowej jest produkcja i dystrybucja przekazników elektromagnetycznych. Relpol, jednostka dominująca w grupie jest największym polskim producentem przekazników 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 obsługiwani są głównie poprzez sieć hurtowni oraz dostawy bezpośrednie, wynikające z zawartych umów. Wyroby Relpolu trafiają do blisko 50 krajów świata - eksport stanowi ok 70% sprzedaży.

Działalność produkcyjna opiera się na sześciu podstawowych grupach 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, zamykach 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.

7.2 Struktura geograficzna sprzedaży

- Wzrost przychodów ze sprzedaży o 9,7%
- Zwiększył się udział sprzedaży krajowej w sprzedaży ogółem.

WYSZCZEGÓLNIENIE	II q 2006	I - II q	Udział %	II q 2005	I - II q	Udział %
Polska	8,1	15,6	32,0%	6,5	12,8	28,8%
Eksport, w tym:	17,4	33,2	68,0%	17,5	31,7	71,2%
Rynki wschodnie	5,1	9,4	19,3%	5,5	8,8	19,8%
Francja	3,7	7,5	15,4%	4,2	7,3	16,4%
Włochy	2,6	4,6	9,4%	2,7	4,9	11,0%
Niemcy	2,1	4,3	8,8%	2,4	4,3	9,7%
Wielka Brytania	0,7	1,6	3,3%	0,4	0,8	1,8%
USA	0,4	0,8	1,6%	0,5	1,0	2,2%
Pozostałe kraje	2,8	5,0	10,2%	1,8	4,6	10,3%
Razem	25,5	48,8	100,0%	24,0	44,5	100,0%

W I p. 2006 r. sprzedaż krajowa wzrosła o 21,9% a sprzedaż eksportowa o 4,7%. Sprzedaż eksportowa stanowi blisko 70% sprzedaży ogółem, dlatego też poziom kursów walut ma duże znaczenie. Największy udział w strukturze sprzedaży mają rynki wschodnie, szczególnie rosyjski oraz rynek francuski, włoski i niemiecki.

7.3 Struktura produktowa sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży

Lp.	Treść	Rok		Dynamika
		I p 2006	I p 2005	
1	Wyroby i usługi	38 731	33 570	+15,4 %
2	Towary i materiały	10 093	10 899	-7,4 %
	Razem	48 824	44 469	+9,8 %

W I p. 2006 r. zdecydowanie wzrosła ilość składanych zamówień, co znalazło swoje odzwierciedlenie w dynamice wzrostu przychodów, pomimo spadku wartości euro.

Trend wzrostowy zanotowaliśmy we wszystkich grupach wyrobów i na wszystkich rynkach.

Doskonale przyjmują się nowe towary handlowe wprowadzane sukcesywnie w 2005 r. pod marką Relpol. O ile w I p. 2005 r. sprzedaż ich wynosiła 209 tys. zł, to w I p. 2006 r. osiągnęła poziom 801 tys. zł, co daje wzrost o 283% w stosunku do I p. 2005.

Mniejszy jest udział sprzedaży towarów pod obcą marką.

Grupa kapitałowa generuje wyższe przychody ze sprzedaży przy niższym kursie euro. Co świadczy o wzroście ilości sprzedawanych produktów i zdobywaniu nowych rynków zbytu.

8. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

Na prace badawczo-rozwojowe wydano w I półroczu 2006 r. około 707 tys. zł.

Nowe wyroby

1. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji przekaźnika programowalnego NEED na znamionowe napięcie zasilania 24VDC i 12VDC z 4 wyjściami przekaźnikowymi,
2. Opracowanie przekaźnika programowalnego posiadającego 13 wejść cyfrowych i 3 wejścia cyfrowo - analogowe oraz 8 wyjść przekaźnikowych. Przełącznik jest rozszerzeniem i unowocześnieniem poprzedniej wersji.
3. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji przekaźnika czasowego TR4NW w obudowie modułowej wąskiej, montowanego na szynę, pracującego w dziesięciu trybach funkcjonalnych.
4. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji wąskoprofilowych przekaźników interfejsowych PIR6WB z zaciskami sprężynowymi i z wymiennym członem wykonawczym.
5. Modyfikacja konstrukcji i technologii produkcji gniazd rodziny GZM, montowanych na szynę.

Tematy z okresu poprzedniego kontynuowane w 2006 r.

1. Modernizacja systemu produkcyjnego przekaźników z grupy R4
2. Uruchomienie zmodernizowanej wersji przekaźników miniaturowych serii RM84/5/7 o podwyższonych cechach użytkowych.

8 Informacje o zmianach rynków zbytu oraz odbiorcach, dostawcach osiągniętych, 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. 15% obrotów. Zaopatruje się on w spółce Relpol France.

9 Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta.

1. Umowy kredytowe zawarte z BZ WBK i Nord/lb Bank Polska Norddeutsche Landesbank SA w Warszawie - opisane w informacji dodatkowej.
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 Relpol Altera – umowy 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. Umowa ubezpieczenia majątku firmy zawarta z Commercial Union.

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

W I p. 2006 r. nie wystąpiły w GK zmiany organizacyjne lub kapitałowe.

11 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.

12 Informacje o zaciągniętych kredytach i umowach pożyczek.

Informacja o kredytach i pożyczkach podana została w nocie 21 do sprawozdania finansowego.

13 Informacje o udzielonych pożyczkach, gwarancjach i poręczeniach.

Informacja o udzielonych kredytach i pożyczkach opisana została w informacji dodatkowej - krótkoterminowe aktywa finansowe.

14 Emisja papierów wartościowych.

W I półroczu 2006 r. Relpol przeprowadził emisję 18.458 sztuk akcji serii D skierowanej do byłego i obecnego członka zarządu. Więcej na temat emisji w punkcie 29 Sprawozdania finansowego – Wartość wynagrodzeń

15 Różnice pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie a wcześniej publikowanymi prognozami.

Spółka nie publikowała prognoz Grupy kapitałowej na rok 2006.

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

Grupa kapitałowa nie prowadzi dużych inwestycji. Bieżące inwestycje realizowane są ze środków własnych i otwartych linii kredytowych.

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

Nie wystąpiły żadne nietypowe zdarzenia mające wpływ na działalność w I 2006r. 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”.

Zróżnicowanie 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):

Ciągłe 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.

Perspektywy rozwoju na następne 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. Poszukiwanie możliwości szybkiego rozwoju poprzez akwizycję firmy z branży.

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 spółek grupy kapitałowej oraz czynniki zewnętrzne niezależne od nich.

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:

- Ugruntowaną pozycję w branży,
- Dogodną lokalizację 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)
- Konkurencję chińska,
- Wynik ostateczny toczącego się sporu z Urzędem Skarbowym,

19 Sytuacja w branży.

Od wielu lat Relpol jest znanym w kraju i za granicą, dostawcą komponentów elektroniki. Przekazniki i gniazda do przekazników produkowane przez spółkę znajdują zastosowanie w obszarach: automatyki przemysłowej, energetyki, energoelektroniki, elektroniki przemysłowej i użytkowej, AGD i innych.

Ze względu na szeroki i wciąż rosnący zakres zastosowania wyrobów Relpolu, perspektywy rozwoju firmy są obiecujące. Produkty spółki należą do dóbr inwestycyjnych, na które popyt wzrasta w sytuacji ożywienia gospodarki. Już od blisko roku Relpol otrzymuje wyraźne sygnały poprawy koniunktury w branży. Skala zainteresowania wyrobami Relpolu oraz ilość otrzymywanych zamówień, tak z kraju jak i z zagranicy sukcesywnie rośnie.

Wg. badań przeprowadzonych przez Elektrosystemy oraz raportu opublikowanego w styczniowym dodatku „Napędy i sterowanie”, ożywienie w branży elektrotechnicznej potwierdza ponad 77% ankietowanych.

Specjaliści i znawcy branży wskazują również na duże możliwości rozwoju rynku automatyki przemysłowej w Polsce. Sądzą oni, że wraz z rozwojem technologii nadchodzi czas hossy¹. Uważają, że rozwój ten będzie zależny od wymagań stawianych przez Unię Europejską² (a wymagania te już teraz są coraz większe). Zakres zastosowań automatyki będzie się powiększał. Już teraz wiele różnych rodzajów procesów przemysłowych nie może obejść się bez udziału komponentów automatyki.

Stopień automatyzacji polskiego przemysłu jest wciąż dużo niższy niż w krajach rozwiniętych. Zdaniem specjalistów, dobrym wymiarem stopnia automatyzacji gospodarki narodowej jest gęstość robotów². W Polsce wypadają 3 roboty na 10 tys. zatrudnionych w branży obróbkowej, w Niemczech 162 a w Japonii 329 robotów².

W Polsce niewiele jest dokładnych raportów z badań i analiz opisujących branżę i perspektywy jej rozwoju. Jeszcze mniej jest informacji na temat krajowego rynku przekazników. Dlatego też Relpol bazuje na własnym 50 letnim doświadczeniu w branży, szerokich kontaktach zagranicznych, bezpośrednich spotkaniach z klientami oraz na dostępnych za granicą badaniach globalnego rynku przekazników. Doskonałym źródłem informacji o kondycji branży, potrzebach rynku, kierunkach zmian i perspektywach rozwoju, są największe w Europie i na świecie targi branżowe. Relpol od wielu lat regularnie bierze w nich udział.

20 Zmiana podstawowych zasad zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i grupą kapitałową.

W I p. 2006 roku nie wystąpiły żadne inne zmiany dotyczące zasad zarządzania Spółką i grupą kapitałową.

¹ Magazyn Fakt Nr 4 (22) wrzesień/ październik 2006, art. Bogactwo różnorodności.

² Puls Biznesu nr 2166, z 28.08.23, art. Tańsza praca drogich automatów.

21 Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego I półrocza 2006 r. Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających.

W ciągu I półrocza 2006 r. oraz do dnia publikacji sprawozdania finansowego nie było zmian w Zarządzie spółki.

W dniu 9 czerwca 2006 r. zgodnie z uchwałą WZA Spółki, nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej. W związku z zakończeniem kadencji, Kurt Montgomery i Zbigniew Budziński przestali być członkami Rady Nadzorczej, natomiast Kajetan Wojnicz, Wojciech Kowalski i Maciej Mizerka wybrani zostali na następną kadencję.

Nowymi członkami Rady Nadzorczej zostali Krzysztof Piontek i Wojciech Konat.

Od 9 czerwca 2006. r Rada Nadzorcza pracuje w składzie:

- Kajetan Wojnicz – przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Piontek – zastępca przewodniczącego RN
- Wojciech Kowalski - członek RN
- Maciej Mizerka - członek RN
- Wojciech Konat - członek RN

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.

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

22 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 wb. 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.

23 Wartość wynagrodzeń, nagród korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym.

Dane o wynagrodzeniach podano w Sprawozdaniu finansowym za I p. 2006 r. w pkt. 29.

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

Stan posiadanych akcji przez Zarząd i Radę Nadzorczą na dzień 28.09.2006 r.

		Ilość w sztukach	wartość nominalna w zł
Zarząd Relpol S.A.:	Mariusz Wróbel	3.768 akcji	18.840 zł
		9.971 akcji w ramach opcji	49.855 zł
Rada Nadzorcza Relpol S.A.	Krzysztof Piontek	8.424 akcji	42.120 zł
	Kajetan Wojnicz	290 akcji	1.450 zł

Osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadają akcji ani udziałów w jednostkach powiązanych.

25 Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na WZA.

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Wartość nominalna posiadanych akcji (w tys. zł)	Udział w kapitale zakładowym
Leszek Jędrzejewski	135.341	135.341	15,83 %	676,7	15,83 %
OFE Skarbiec Emerytura	77.000	77.000	9,00 %	385,0	9,00 %
CU S.A.	62.302	62.302	7,29 %	311,5	7,29 %
Skarbiec TFI S.A.	47.369	47.369	5,54 %	236,8	5,54 %
Generali OFE	50.000	50.000	5,85 %	250,0	5,85 %
Bogumil Piontek	57.376	57.376	6,71 %	286,9	6,71 %
Pozostali	425.717	425.717	49,79 %	2.128,6	49,79 %
Razem	855.105	855.105	100,00	4.275,5	100,00

26 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.

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

Spółka nie emitowała tego typu papierów wartościowych.

28 Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Aktualnie nie ma programów akcji pracowniczych.

Jedyny program motywacyjny za lata 2002-2004, skierowany do członków zarządu zakończył się emisją 18.458 akcji (opisano w pkt. 29 Sprawozdania finansowego).

29 Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdania finansowego.

W maju 2006 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 2006 r. Wybór audytora nastąpił zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

W dniu 20 czerwca 2006 r. Zarząd podpisał w HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. umowę na przegląd jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za I półrocze 2006r oraz na badanie rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2006r.

Łączna wysokość wynagrodzenia za przegląd i badanie sprawozdań za 2006 r. ustalono na 88,3 tys. zł netto + koszty dojazdu i pobytu. W 2005 r. kwotę tę ustalono na 80,1 tys. zł netto + koszty dojazdu i pobytu.

Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. dokonywała przeglądu i badania sprawozdań finansowych również w latach poprzednich.

30 Inne ważniejsze wydarzenia w 2006 r.

- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło 09.06. 2006 r. uchwałę o przeznaczeniu części zysku za 2005 r. na wypłatę dywidendy. Na dywidendę przeznaczono kwotę 2.351.538,75 zł tj. 2,75 zł na akcję.
- Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 09.06.2006 r. dokonało wyboru członków Rady Nadzorczej na kolejną kadencję.
- Przeprowadzono emisję akcji serii D w ilości 18458 sztuk, w ramach realizacji programu motywacyjnego dla zarządu w latach 2002-2004.

31 Ważne informacje po dniu bilansowym.

Wszystkie informacje opisane zostały w sprawozdaniu z działalności i informacji dodatkowej.

32 Pożyczki udzielone władzom spółki

Wg stanu na dzień 30.06.2006 r. nie było udzielonych pożyczek dla Zarządu, Rady Nadzorczej oraz członków ich rodzin.

33 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.

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

Spółki z grupy kapitałowej nie prowadzą znaczących inwestycji.
Relpol jako jednostka dominująca nie ma problemów z realizacją zamierzeń inwestycyjnych.
Inwestycje realizowane są częściowo ze środków własnych a częściowo z kredytów.

Mariusz Wróbel – Prezes Zarządu

Robert Tęcza – Wiceprezes Zarządu

Żary 21.09.2006