



**SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
ZA ROK
2006**

Żary kwiecień 2007

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

1. Informacje podstawowe

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

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

Podstawowe zdarzenia wpływające na działalność spółki 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.

2.1 Wpływ czynników makroekonomicznych

O wynikach spółki decydują nie tylko czynniki mikroekonomiczne, ale również czynniki makroekonomiczne. Są to czynniki poza kontrolą spółki i są one źródłem szans lub zagrożeń. Zarządzanie tymi czynnikami przez spółkę polega na realizacji działań które pozwolą wykorzystać szansę, a zagrożenia zminimalizować.

Wpływ otoczenia jest wielokierunkowy, 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	wykonanie
PKB Polska	5,8%
Inwestycje	16,7%
EUR/PLN średni	3,89
USD/PLN średni	3,10
WIBOR 3M – koniec roku	4,20%
Inflacja	1,0%
Dynamika wynagrodzeń	5,10%
Cena miedzi t/USD	6.500
PKB UE	2,9%

Podstawowym czynnikiem decydującym o wynikach spółki jest dynamika PKB w Polsce i na świecie. W związku z tym, iż spółka działa w sektorze dóbr inwestycyjnych istotny jest udział nakładów inwestycyjnych w strukturze PKB. Na rynku krajowym, który stanowi 1/3 sprzedaży odnotowano wysoki wzrost gospodarczy, który dodatkowo był powiązany z bardzo wysokimi nakładami inwestycyjnymi co pozytywnie wpłynęło na popyt. Na rynkach zagranicznych na których spółka prowadzi działalność handlową także zanotowano pozytywne tendencje gospodarcze, choć dynamika PKB i inwestycji nie była tak duża jak na rynku krajowym.

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 ubiegłorocznej o ok. 3,%. Spowodowało to obniżenie wartości sprzedaży. Częściowo niższy kurs EUR/PLN przełożył się na niższe ceny zakupu surowców i usług kupowanych zagranicą.

Relpol, podobnie jak wielu innych producentów odczuwa negatywne skutki wysokich cen surowców. Dotyczy to zwłaszcza cen miedzi, srebra i ropy naftowej (tworzywa). Wysokie ceny surowców zwiększają poziom kosztów oraz wartość zapasów. Na wysoce konkurencyjnym rynku takim jak rynek przekładników przerzucenie wzrostu cen surowców na wzrost cen wyrobów jest bardzo trudne.

Co raz ważniejszym czynnikiem oddziaływującym na sytuację spółki jest rynek pracy. Wzrastające koszty pracy oraz odpływ specjalistów za granicę, utrudnia prowadzenie długofalowej polityki personalnej oraz podnosi koszty produkcji.

2.2 Sprzedaż i marketing

Rok 2006 to rok kontynuacji promowania i tworzenia silnej marki na rynku krajowym i zagranicznym. Promocja rozszerzonej oferty handlowej jest jednym z elementów umacniania pozycji marki Relpol na rynku światowym. Dotychczas rynki zachodnie znały Relpol jako dostawcę przekładników i gniazd do przekładników. W 2006 r. spółka pod własną marką rozpoczęła promocję styczników, wyłączników silnikowych, zasilaczy i przekładników czasowych. Etap wdrażania na rynek nowych produktów, trwa w naszej branży ok 12-16 miesięcy. A pierwsze widoczne efekty zauważalne dla obserwatorów z zewnątrz firmy to okres ok. 2 lat.

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. Serwis internetowy skierowany do klientów, prowadzony jest obecnie w siedmiu różnych językach: polskim, angielskim, rosyjskim, francuskim, niemieckim, litewskim oraz węgierskim. Oprócz materiałów technicznych zamieszczanych w serwisach internetowych, Relpol promuje wyroby w specjalistycznej prasie branżowej, organizuje szkolenia i uczestniczy we wszystkich największych targowych branżowych na całym świecie.

W 2006 r. prezentowaliśmy wyroby i towary spółki w następujących krajach:

1. Francja – ELEC, Paryż
2. Niemcy - ELECTRONICA 2006, Monachium
3. Hiszpania - Electrical & Electronic Equipment Exhibition MATELEC, Madryd
4. Polska - Międzynarodowe Energetyczne Targi Bielskie ENERGETAB
5. Rosja –ELEKTRO, Moskwa
6. Rosja - Energetyka i Elektrotechnika, Sankt Petersburg
7. Finlandia - FINNTEC 2006, Helsinki
8. Niemcy - Hannover Messe
9. Ukraina - 10th International Power Engineering, Electrical Engineering & Energy Saving Trade Fair ELCOM, Kijów
10. Czechy - 13th international trade fair of electrotechnics and electronics Amper, Praga

11. Polska - Międzynarodowe Targi Automatyki i Pomiarów- AUTOMATICON 2006, Warszawa
12. Zjednoczone Emiraty Arabskie - Middle East Electricity, DUBAI

Rok 2006 to okres intensywnej pracy rynku krajowym. 16% wzrost sprzedaży w grupie przekaźników produkowanych przez Relpol S.A. jest bardzo dobrym wynikiem. Ogółem sprzedaż wszystkich wyrobów, towarów i usług na rynek krajowy wzrosła o ok. 10%.

Na rynku krajowym pojawia się coraz silniejsza konkurencja. Otwierają się przedstawicielstwa firm zarówno z Europy Zachodniej jak i z Dalekiego Wschodu. Oferują oni stosunkowo tanie wyroby, rezygnując nawet z marży, a wszystko po to, by zdobyć udziały w rynku. Relpol jest największym w kraju producentem podzespołów elektrotechnicznych i jego sytuacja rynkowa jest bardzo dobra. Spółka kładzie nacisk na jakość wyrobów, markę, nowości techniczne, 50 - letnie doświadczenie w branży, rozwiniętą sieć dystrybucji itp.

W 2006 rozpoczęliśmy współpracę z nowym dostawcą styczników, który produkuje je pod marką Relpol. Pomimo, że zmiana dostawcy spowodowała, zaprzestanie sprzedaży do niektórych dotychczasowych odbiorców tego typu wyrobów, to oferta ta jest dla spółki atrakcyjniejsza, gdyż umożliwia rozszerzenie sprzedaży styczników pod własną marką do nowych klientów i na rynki zagraniczne.

Dużym osiągnięciem Spółki jest wprowadzenie na rynek nowego przekaźnika programowalnego NEED, zawierającego polską myśl techniczną. Twórcami przekaźnika są pracownicy spółki. Wyrób ten, sprzedawany na razie w niewielkich ilościach, cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Zainteresowanie to spowodowane jest:

- z jednej strony, nagrodami jakie NEED już zdobył, tj. tytuł „Produkt roku 2006” przyznany przez czytelników Control Engineering Polska; wyróżnienie na 19 Międzynarodowych Energetycznych Targach Bielskich ENERGETAB i uznanie go za jeden z najnowocześniejszych produktów oraz Złoty Medal XIII Międzynarodowych Targów Automatyki i Pomiarów Automaticon 2007.
- z drugiej strony, prowadzonymi szkoleniami dla sprzedawców i pracowników technicznych, z zakresu obsługi, zastosowania i samodzielnego programowania przekaźnika.

Na przełomie roku 2006/2007 opracowano również wzbogaconą wersję przekaźnika programowalnego - NEED MAX.

Tego typu wyroby wprowadza się na rynek znacznie dłużej niż inne mniej skomplikowane przekaźniki, dlatego też na widoczne efekty na wyniku sprzedaży należy jeszcze poczekać.

Zmiany w organizacji pracy działu sprzedaży krajowej, wprowadzone w 2005 roku zaowocowały uporządkowaniem rynku dystrybucji oraz umocnieniem pozycji Relpolu, jako dostawcy przekaźników do największych sieci handlowych. Jesteśmy przekonani, że zmiany te zaowocują w 2007 roku.

W roku 2006 w działalności eksportowej skupiliśmy się na dwóch podstawowych zadaniach:

- rozbudowie sieci sprzedaży,
- zwiększeniu sprzedaży nowych grup produktów obecnych na rynkach światowych.

W 2006 r. Relpol rozpoczął współpracę z doświadczonymi firmami handlowymi w Finlandii i Norwegii. W ten sposób zakończyliśmy tworzenie sieci sprzedaży w Skandynawii, gdzie od wielu lat współpracowaliśmy z dystrybutorami ze Szwecji i Danii. Firmy te mają wieloletnie doświadczenie w branży elektrotechnicznej. Nasze produkty stanowią naturalne uzupełnienie szerokiej gamy produktów innych producentów, która jest oferowana klientom, jako kompleksowe rozwiązania techniczne.

Podpisaliśmy również umowę dystrybucyjną z partnerem biznesowym w Afryce Południowej, gdzie do tej pory nie byliśmy obecni.

Najważniejszym wydarzeniem dotyczącym rozbudowy zagranicznej sieci sprzedaży, było podpisanie umowy o współpracy z dystrybutorem Milano Rappresentanze we Włoszech. Jest to jeden z głównych rynków zbytu w Europie i rozpoczęcie współpracy z bardzo doświadczonym dystrybutorem daje nam możliwość wprowadzenia marki Relpol na czwarty pod względem potencjału sprzedażowego rynek Europy.

Spółka prowadzi szereg działań zmierzających do wzrostu sprzedaży nowych produktów wprowadzonych do oferty handlowej, na wszystkich rynkach, gdzie działają dystrybutorzy spółki. Oprócz tradycyjnych wyrobów takich jak przełączniki elektromagnetyczne, intensywnie promowana jest rodzina styczników i przełączników czasowych. Wyroby te cieszą się szczególnym powodzeniem we Francji, Anglii, Włoszech, na Węgrzech, a nawet na bardziej odległych rynkach jak Afryka Południowa czy Pakistan.

2.3 Produkcja

Aktualnie, przedsiębiorstwo chcąc sprostać rosnącej konkurencji rynkowej musi się rozwijać i doskonalić. Coraz większego znaczenia nabierają nowoczesne metody zarządzania przedsiębiorstwem oraz skuteczne ich wdrażanie i utrzymanie.

W 2006 r. działania wydziałów produkcyjnych skupione były na realizacji zadań wynikających z przyjętej strategii i na uzyskaniu zaplanowanych wartości wskaźników Balanced Scorecard (BSC).

W 2006 r. zmieniono metody planowania i organizacji produkcji na linii montażowej przełączników miniaturowych, co w porównaniu do 2005 roku, pozwoliło to na osiągnięcie 40 % wzrostu produkcji ilościowej przełączników z grupy RM 84/85/87.

W celu obniżenia kosztów wytwarzania, przeniesiono i uruchomiono w zakładzie DP Relpol-Altera na Ukrainie, montaż kolejnych przełączników.

Bardzo dużą uwagę skupiliśmy na rozwijanie Lean Manufacturing poprzez zaangażowanie pracowników w działalność 5S, Kół Jakości, MZU oraz na propagowanie stosowania narzędzi doskonalenia jakości tj. analizy Pareto, diagramu przyczynowo-skutkowego Ishikawy, arkuszy kontrolnych, kart kontrolnych XR itp. Na kluczowych stanowiskach wdrożono procedury SMED.

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 oraz IAP. Zaskutkowało to uzyskaniem 5% wzrostu ilościowej produkcji przełączników w porównaniu do 2005 roku oraz 65% dynamiką wzrostu w porównaniu 2002/2006 .

2.4 Zarządzanie jakością i środowiskiem

W zarządzaniu produkcją, jakością i środowiskiem, istotne znaczenie mają certyfikowane systemy zarządzania zgodne z normami ISO.

W czerwcu 2006 roku, jednostka certyfikująca Kema Quality B.V. przeprowadziła w Spółce trzeci audit nadzoru systemu zarządzania jakością zgodny z normą PN-EN ISO 9001: 2001, który zakończył się sukcesem. Rok ten poświęcony był również na wdrożenie systemu zarządzania środowiskowego zgodnego z normą PN-EN ISO 14001: 2005.

O skuteczności podjętych i przeprowadzonych działań świadczy audit certyfikacyjny przeprowadzony w ostatnich dniach stycznia 2007, przez Polskie Centrum Badań i Certyfikacji. Pozytywny wynik auditu zapewnił spółce otrzymanie zintegrowanego certyfikatu na system zarządzania zgodny z normami PN-EN ISO 9001: 2001 oraz PN-EN ISO 14001: 2005.

Jednym z podstawowych zadań przy wdrażaniu systemu zarządzania środowiskiem, było opracowanie nowych procesów wynikających z normy PN EN-ISO 14001:2005 oraz ich integracja z dotychczas obowiązującą polityką i księgą jakości. Głównym celem było doprowadzenie do zgodności z wymaganiami prawnymi w zakresie gospodarki odpadami, emisji zanieczyszczeń do atmosfery oraz zrzutów ścieków. Szczegółowych ustaleń wymagał proces zagospodarowania odpadów.

Myśląc o kolejnym etapie rozwoju zintegrowanego systemu zarządzania, spółka poprawiła funkcjonowanie obiegu kart charakterystyk substancji chemicznych, wzbogacając procedury o elementy BHP i normy 18001.

Wdrażanie zintegrowanego systemu zarządzania w ramach dwóch wymienionych wyżej norm, poprawiło świadomość pracowników, w zakresie podejścia procesowego, zrozumienia zasad systemu zarządzania, spełnienia wymagań jakościowych naszych wyrobów oraz ich wpływu na środowisko.

2.4 Inne ważniejsze wydarzenia w 2006 r.

- WZA w czerwcu 2006r. podjęło uchwałę o przeznaczeniu 48% zysku netto za 2005 r. na wypłatę dywidendy. Kwota dywidendy wyniosła 2.352 tys. zł i stanowiło to 2,75 zł na akcję. Pozostałą kwotę 2.540 tys. zł przeznaczono na kapitał zapasowy celem finansowania inwestycji.
- W związku z otrzymaniem decyzji Dyrektora Izby Skarbowej, w sprawie zaległości podatkowej w podatku dochodowym za rok 2000r, z którą spółka się nie zgodziła, w dniu 29 stycznia 2007 r. Zarząd złożył skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gorzowie. Zaskarżona kwota wynosi 3.022.102 zł bez odsetek.
- W 2006 r. przeprowadzono niepubliczną emisję 18.458 szt. akcji serii D.

3. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

1. Nakłady i struktura

Na prace badawczo-rozwojowe wydano w 2006 r. około 1 425 tys. zł
Strukturę wydatków przedstawia poniższa tabela.

Lp.	Temat	Nakłady [tys. zł]
1	Nakłady na rozwój przekazników	1068
2	Modyfikacja gniazd	179
3	Pozostałe wydatki	178
	Razem:	1 425

2. Nowe wyroby

1. Opracowanie konstrukcji, technologii i uruchomienie produkcji przekaznika programowalnego NEED na znamionowe napięcie zasilania 24VDC i 12VDC z 4 wyjściami przekaznikowymi na sterowniku mikroprocesorowym, bez wyświetlacza LCD.

2. Opracowanie konstrukcji, technologii i uruchomienie produkcji przekaźnika czasowego TR4NW w obudowie modułowej wąskiej 17,5 mm w wersji 1P i 2P (odpowiednio 16 i 8A) montowany na szynę 35 mm, zdejmowany za pomocą wkrętaka, pracujący w dziesięciu trybach funkcjonalnych.
3. Opracowanie konstrukcji i technologii produkcji wąskoprofilowych przekaźników interfejsowych PIR6WB z zaciskami sprężynowymi, z wymiennym członem wykonawczym przy pomocy wyrzutnika. Przekaźnik PIR6WB jest rozszerzeniem rodziny przekaźników PIR6W.
4. Opracowanie konstrukcji, technologii i uruchomienie produkcji przekaźników interfejsowych PIR6W-1PS.
5. Modyfikacja konstrukcji i technologii produkcji gniazd rodziny GZM, montowanych na szynę 35 mm, zdejmowany za pomocą wkrętaka.
6. Opracowanie przekaźnika programowalnego posiadającego 13 wejść cyfrowych i 3 wejścia cyfrowo - analogowe oraz 8 wyjść przekaźnikowych. Przekaźnik jest rozszerzeniem dostępnych w sprzedaży wersji NEED.
7. Opracowanie konstrukcji przekaźnika czasowego wielofunkcyjnego na bazie przekaźników interfejsowych PIR6W i PIR6WB z przekaźnikami wykonawczymi: RM699 i RSR30.
8. Modernizacja systemu produkcyjnego przekaźników grupy R4.
9. Uruchomienie produkcji zmodernizowanej wersji przekaźników miniaturowych serii RM84/5/7 o podwyższonych cechach użytkowych i niższych kosztach produkcji.

4. Ocena aktualnej i przewidywanej sytuacji Relpol S.A.

4.1 Wybrane wskaźniki oceniające aktualną sytuację Relpolu

Rentowność

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		2006	2005
ROE	Zysk netto za 12 m-cy/ śr. wartość kapitału własnego *100	9,7%	12,6%
ROA	Zysk netto za 12 m-cy/ śr. wartość aktywów *100	4,0%	5,5%
Rentowność netto sprzedaży	Zysk netto/ sprzedaż *100	4,5%	5,8%

- Niższy wynik netto od ubiegłorocznego spowodował obniżenie wartości wskaźników ROE i ROA
- Zwrot z kapitałów własnych jest 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
 - wzrostu cen surowców

Stopa podatkowa

Stopa obciążeń podatkowych wyniosła 21% i była o 4% niższa niż w 2005 roku.

Efektywność

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		2006	2005
Rotacja należności z tyt. dostaw w dniach	(St. należności z tyt. dostaw na BO + stan należności z tyt. dostaw na BZ)/2)*360/ przychody netto ze sprzedaży	87,9	88,8
Rotacja zobowiązań z tyt. dostaw w dniach	(St. zobowiązań z tyt. dostaw na BO + stan zobowiązań z tyt. dostaw na BZ)/2) *360/ przychody netto ze sprzedaży	33,0	38,4
Rotacja zapasów w dniach	(St. zapasów na BO + stan zapasów na BZ)/2) *360/ przychody netto ze sprzed.	94,7	85,1
Obrotowość majątku	Przychody ze sprzedaży / (St. aktywów na BO + stan aktywów na BZ)/2	0,93	0,92

- Cykl obrotu gotówką wyniósł 150 dni i był o 14 dni dłuższy od ubiegłorocznego
- Termin regulowania należności minimalnie się skrócił. O 1,6 mln zł wzrosła natomiast wartość należności przeterminowanych.
- Obrotowość zapasów wzrosła o 11%, głównie za sprawą wzrostu poziomu zapasów, spowodowanego wzrostem cen surowców.

5. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń.

Spółka zidentyfikowała następujące, główne obszary ryzyka finansowego:

1. Ryzyko walutowe.

- a. Ryzyko walutowe jest wynikiem prowadzenia przez spółkę sprzedaży oraz zakupu w walutach obcych. Eksport stanowi ok. 2/3 sprzedaży ogółem, import ok. 40% kosztów ogółem. Podstawową walutą obcą stosowaną w rozrachunkach jest EUR. Dodatkowo, w przypadku sprzedaży niewielką część eksportu realizuje się w USD i GBP.
- b. Nadwyżka wpływów walutowych nad wydatkami wynosi ok. 6,5 mln. EUR w skali roku. Konsekwencją tego jest nadwyżka aktywów w walucie nad pasywami w walucie, która na koniec okresu wyniosła 2,5 mln EUR 0,6 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.

Na koniec grudnia 2006 Relpol posiadał otwartą pozycję transakcji w wysokości 1250 tys. eur. , średni kurs otwartych transakcji opcyjnych wynosił minimum 4,0112 i maximum 4,1200

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 ok. 31,4% 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 18%
- 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. Przekazniki 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.

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 przelączniki** 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:

- Sprzedaż na rynek krajowy wzrosła w 2006 r. o blisko 10%
- O 2,6 % zwiększył się udział sprzedaży krajowej w sprzedaży ogółem.
- W związku z kończącym się kontraktem z klientem francuskim, sprzedaż na tym rynku spadła w br. o 15,4%. Powstała luka firmą wypełnia sprzedażą do nowy klientów.
- O 107% wzrosła sprzedaż na rynek angielski, co związane jest z działalnością na tym rynku spółki Relpol Ltd.

WYSZCZEGÓLNIENIE	2006	Udział %	2005	Udział %	Dynamika 2006/2005
Polska	29 838	35,1	27 088	32,4	+9,9%
Eksport, w tym:	55 218	64,9	56 574	67,6	-2,3%
Rynki Wschodnie	11 064	13,0	10 573	12,6	+4,6%
Francja	12 504	14,7	14 878	17,8	-15,4%
Włochy	8 267	9,7	8 165	9,8	+1,2%
Niemcy	8 413	9,9	7 975	9,5	+5,5%
Wielka Brytania	3 010	3,5	1 453	1,7	+107,2%
USA	1 600	1,9	1 886	2,3	-15,2%
Pozostałe kraje	10 360	12,2	11 643	13,9	-10,5%
Razem	85 056	100,0	83 661	100,0	+1,7%

Przychody ze sprzedaży w 2006 r. wzrosły o 1,7% w stosunku do roku 2005.

Niższy kurs EUR i USD spowodował wartościowy spadek sprzedaży w 2006 r. w porównaniu do roku ubiegłego o 1,7 mln zł tj. o 2%.

Struktura produktowa sprzedaży

- Ilościowo i wartościowo odnotowano wzrost sprzedaży,
- Zmieniła się struktura sprzedaży, zmniejszył się udział sprzedaży przełączników przemysłowych, a wzrósł udział sprzedaży gniazd, przełączników miniaturowych, interfejsowych, urządzeń do kontroli promieniowania oraz wyrobów pozostałych, w tym nowowprowadzonych na rynek,
- Zmniejszył się poziom sprzedaży towarów – było to celowe i zaplanowane działanie ograniczające sprzedaż towarów obcych marek,

w tys. zł

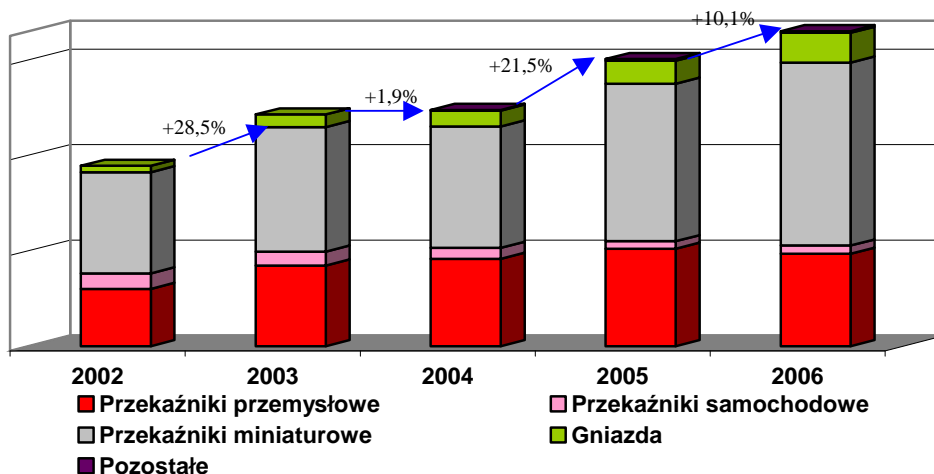
Lp.	Treść	Rok		Dynamika
		2006	2005	
1	Wyroby	72 004	69 719	+3,3%
2	Usługi	1 914	1 428	+34,0%
3	Towary i materiały	11 138	12 514	-11,0%
	Razem	85 056	83 661	+1,7%

Struktura sprzedaży wg grup wyrobów

w tys. zł.

Lp.	Treść	Rok		Dynamika
		2006	2005	
1	Przełączniki przemysłowe	29 112	29 858	-2,5%
2	Przełączniki miniaturowe	21 815	19 776	+10,3%
3	Gniazda do przełączników	5 669	4 668	+21,4%
4	Urządzenia do kontroli promieniowania i cyfrowe systemy zabezpieczeń	7 404	7 208	+2,7%
5	Pozostałe (przełączniki czasowe, interfejsowe, samochodowe, przełączniki, moduły, styczniki ...)	8 004	8 209	-2,5%
	Razem wyroby	72 004	69 719	+3,3%

Ilościowa dynamika wzrostu sprzedaży podstawowych grup produktów spółki



Ilość produkowanych przez spółkę wyrobów z roku na rok sukcesywnie rośnie. Największą dynamiką wzrostu sprzedaży ilościowej wykazały przełączniki interfejsowe i przełącznik programowalny NEED. Są to jednak grupy nowych wyrobów, których ilość i wartość w strukturze sprzedaży jest jeszcze mało widoczna.

Wśród rozwiniętych grup wyrobów, największy ilościowy wzrost sprzedaży wykazały gniazda wtykowe do przełączników (+29%) oraz przełączniki miniaturowe 16,3%.

Wartość przychodów ze sprzedaży wyrobów, towarów i usług wzrosła w 2006 r. , w stosunku do roku 2005 o 1,7% natomiast w stosunku do roku 2002 o 70%.

Wzrost ilości składanych zamówień w roku 2006 był głównym powodem, dla którego zarząd zdecydował się na stworzenie w 2007 r. nowej linii do produkcji przełączników miniaturowych w grupie RM 84/85/87. Jest to w tej chwili podstawowa grupa przełączników miniaturowych.

Ze względu na specyfikę rynku motoryzacyjnego i jego załamanie się w Polsce, Relpol nie inwestuje już w rozwój przełączników samochodowych. Sprzedaż tych wyrobów w latach 2002 - 2005 r. spadała, ale w roku 2006 r. zanotowano nieznaczny wzrost. Jest to jednak pozycja mało istotna, gdyż przełączniki te stanowią zaledwie 2,5% sprzedaży pod względem ilości i ok. 1% pod względem wartości.

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

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

Relpol posiada jednego dużego odbiorcę zagranicznego - Relpol France, którego udział w sprzedaży ogółem wynosi 14,0 %. Pozostali odbiorcy zarówno krajowi jak i zagraniczni, nie przekraczają 10% sprzedaży ogółem. Spółka z dużymi odbiorcami podpisuje długoletnie kontrakty, w ramach których klienci składają roczne zamówienia ramowe.

Niektóre wyroby produkowane są pod specjalne zamówienia klienta.

8. Informacje o umowach znaczących dla działalności emitenta.

1. Umowy kredytowe zawarte z BZ WBK i Raiffeisen Bank Polska - opisane w punkcie 11.
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 DP – 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.

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

Struktura na dzień 31.12.2006:

w tys. zł

Firma	Wartość bilansowa		Udział (%)
	31.12.2006	31.12.2005	
Relpol Hungary (Relset) w Budapeszcie	0	47	100,0*
Relpol M na Białorusi	71	71	60,0
Relpol Baltija w Wilnie	1 475	1 475	100,0
Relpol Eltim w Sankt Petersburgu	9	8	60,0
Relpol BG w Warnie	6	5	51,0
Relpol Altera w Kijowie	848	835	51,0
DP Relpol Altera Czerniaków	4	0	0
Relpol France w Paryżu	419	419	51,0
Relpol Ltd koło Londynu	0	3	51,0
Suma	2 832	2 863	

* Relpol w 2006 r. dokupił 10% udziałów w Relpol Hungary uzyskując 100% - zmiana ta czeka na zarejestrowanie.

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 została w inne miejsce a nieruchomości, w której była ona prowadzona, zostały sprzedane.

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.

Typowe transakcje zakupu i sprzedaży dokonane z podmiotami powiązanymi:

1. Transakcje zawarte w okresie I 2006 do XII 2006 r. pomiędzy Relpol S.A. a Relpol Eltim wyniosły w sumie 5,4 mln. zł.
2. Transakcje zawarte w okresie I 2006 do XII 2006 r. pomiędzy Relpol S.A. a Relpol Baltija wyniosły w sumie 5,3 mln. zł.
3. Transakcje zawarte w okresie I 2006 do XII 2006 r. pomiędzy Relpol S.A. a Relpol France wyniosły w sumie 12,5 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 24,5 mln zł. Stan zadłużenia z tego tytułu na 31.12.2006 r. wynosił 16,5 mln zł. Zabezpieczeniem kredytu są hipoteki kaucyjne na nieruchomościach spółki do kwoty 22.531 tys. zł wraz z cesją praw polis ubezpieczeniowych, wpływy na rachunek bieżący wraz z udzielonym pełnomocnictwem do rachunku bankowego w BZ WBK, przewłaszczenie maszyn i urządzeń na wartość 2.936 tys. zł, cesja wierzytelności z tytułu umów o współpracę wybranych odbiorców Relpol S.A oraz zastaw rejestrowy na zapasach o wartości 10.000 tys. zł.
2. Relpol ma również podpisane umowy kredytowe z Nord LB Bank Polska Norddeutsche Landesbank S.A. z siedzibą w Warszawie na kredyt wielowalutowy z limitem do kwoty 19,8 mln zł. Zadłużenie z tego tytułu, na 31.12.2006 r. wynosiło 14,4 mln zł. Zabezpieczeniem kredytu jest przelew wierzytelności w kwocie min. 25 mln zł, zastaw rejestrowy na zapasach, maszynach i urządzeniach o łącznej wartości min. 14,8 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 punkcie 21 sprawozdania finansowego.

12. Informacje o udzielonych pożyczkach. Gwarancjach i poręczeniach.

Spółka nie udzielała gwarancji i poręczeń. Udzieliła natomiast pożyczek podmiotom zależnym na ogólną kwotę 1.309 tys. zł. Na dzień 31.12.2006 r. kwota udzielonych pożyczek wraz z należnymi odsetkami wynosiła 1.406 tys. zł.

Wykaz udzielonych przez spółkę pożyczek znajduje się w punkcie 13 Sprawozdania finansowego przy omawianiu aktywów finansowych.

13. Emisja papierów wartościowych.

W 2006 roku Spółka przeprowadziła niepubliczną emisję akcji zwykłych na okaziciela serii D w ilości 18 458 sztuk.

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

Spółka nie publikowała prognoz na 2006 r.

15. Zarządzanie zasobami finansowymi.

Wskaźnik	Sposób liczenia	Wielkość	
		2006	2005
Płynność bieżąca	Aktywa bieżące/ zobowiązania krótkoterminowe	1,35	1,74
Płynność szybka	Aktywa bieżące – zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe	0,71	1,04

- Wskaźniki płynności pomimo, że uległy nieznacznemu pogorszeniu w stosunku do roku ubiegłorocznego znajdują się na bezpiecznym poziomie. Zmniejszenie wsk. płynności wynika ze wzrostu stanu zobowiązań z tyt. kredytów.
- Zwiększenie wartości zobowiązań krótkoterminowych było spowodowane:
 - zaciągnięciem kredytu na spłatę zobowiązania tyt. podatku dochodowego za 2000 r. Na decyzję Izby Skarbowej spółka złożyła skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego.

➤ Finansowanie

Lp.	Treść	Definicja	Rok	
			2006	2005
1	Wsk. udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku	kapitał własny / pasywa	42,5%	43,9%
2	Wsk. finansowania długoterminowego	kapitał własny + zobowiązania długoterminowe/ pasywa	49,5%	51,6%
3	Wsk. pokrycia majątku trwałego kapitałem długoterminowym	kapitał własny + zobowiązania długoterm. / aktywa trwałe	114,1%	119,7%
4	Zdolność do pokrycia zobowiązań odsetkowych	Odsetki z tyt. kredytów i pożyczek / wynik na sprzedaży netto	23,3%	20,8%

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

➤ Gotówka

Spółka nie ma problemów z generowaniem gotówki i regulowaniem płatności. Stan gotówki na koniec 2006 r. wyniósł 4,2 mln. zł.

Struktura środków pieniężnych	31.12.2006r. (rok bieżący)	31.12.2005r. (rok ubiegły)
Środki pieniężne w kasie	30	22
Środki pieniężne na rachunkach bieżących	4 214	5 047
Razem środki pieniężne w r-ku przepływów pieniężnych	4 244	5 069
Skutki wyceny na dzień bilansowy	-43	15
Razem środki pieniężne w bilansie	4 201	5 084

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

Struktura rachunku przepływów pieniężnych	31.12.2006r. (rok bieżący)	31.12.2005r. (rok ubiegły)
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	-6 769	18 433
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-3 791	-4 285
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	9 735	-10 219
D. Przepływy pieniężne netto razem A+B+C	-825	3 929

W 2006 r. spółka wykazała ujemne przepływy na działalności operacyjnej, co spowodowane było ujemnymi korektami z tyt. zmiany stanu rezerw i zmiany stanu zapasów (-13,7 mln zł). Istotną pozycją zmniejszającą przepływy z działalności operacyjnej był podatek dochodowy zapłacony (-1,9 mln zł) oraz korektą z działalności inwestycyjnej (-1,7 mln zł). Największą dodatnią pozycją przepływów działalności operacyjnej był zysk i amortyzacja (9,8 mln zł).

Spółka wykazała też ujemne przepływy na działalności inwestycyjnej, co wynika z zaangażowania znacznych środków na finansowanie inwestycji i prac badawczo-rozwojowych (-7,7 mln zł). W 2006 r. spółka uzyskała wpływy z tyt. sprzedaży zbędnych nieruchomości (3,4 mln zł).

Ujemny strumień działalności operacyjnej i inwestycyjnej spółki, finansowany był kredytami, co widoczne jest w dodatnich przepływach z działalności finansowej.

Główne źródła wpływów było:

- Wynik netto 3,8 mln. zł
- Amortyzacja 4,9 mln. zł
- Kredyty 18,1 mln. zł
- Sprzedaż zbędnych nieruchomości 3,4 mln zł

Główne kierunki wydatków:

- Spłata kredytów 4,0 mln zł
- Wydatki inwestycyjne 7,7 mln. zł
- Wypłacone dywidendy 2,3 mln zł
- Odsetki , raty leasingowe 2,1 mln zł
- Podatek dochodowy 1,9 mln zł

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

Spółka 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 2006r. Wszystkie istotne zdarzenia zostały opisane w sprawozdaniu zarządu lub w informacji dodatkowej.

18. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników, istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz opis perspektyw rozwoju działalności.

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

Strategia 1 (S1):

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

Strategia 2 (S2):

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

Strategia 3 (S3):

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

Strategia 4 (S4):

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

Zróźnicowanie 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. Osiągnięcia 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 2006.

- 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 spółka zdecydowanie poprawiła wyniki finansowe i wszystkie wskaźniki określające jej kondycję.

Lp.	Wskaźnik	Definicja	2001	2006
1	Przychody ze sprzedaży	w tys. zł	68 562	85 056
2	Zysk netto	w tys. zł	930	3 820
3	Zysk netto na sprzedaży	w tys. zł	-1 257	4 389
4	Marża na sprzedaży	Zysk (strata) ze sprzedaży netto/ przychody ze sprzedaży *100	-1,8%	5,2%
5	Marża zysku brutto	Zysk brutto / przychody ze sprzedaży*100	2,3%	5,7%
6	Rentowność kapitału własnego	Zysk (strata) netto/ kapitał własny bez wyniku danego okresu	2,4%	10,5%
7	Rentowność aktywów	Zysk (strata) netto/ aktywa	1,0%	4,0%
8	Płynność bieżąca	Aktywa obrotowe – r.m.k/ zobowiązania krótkoterminowe	1,38	1,35
9	Kapitał pracujący	Aktywa obrotowe – r.m.k – zobowiązania krótkoterminowe	16 030	13 842

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.
5. W roku 2006 kontynuowano rozwój sieci dystrybucyjnej w Europie. Promowano produkty I towary pod własną marką, rezygnując ze sprzedaży towarów handlowych obcych marek.

Perspektywy rozwoju na najbliższe lata

Rok 2007, podobnie jak rok 2006, będzie kontynuacją działań rozpoczętych w roku 2005.

Będzie to:

1. Ekspansja rynkowa i produktowa. 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.

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 surowców (miedź, stal, srebro)
- Konkurencja chińska,
- Wynik ostateczny rozstrzygnięcia sprawy podatku dochodowego za rok 2000r,

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

W 2006 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.

W 2006 r. nie było zmian w Zarządzie Spółki.

Powoływanie i odwoływanie osób zarządzających.

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

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

Spółka 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 premiovych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych.

a. Wynagrodzenie brutto w 2006 z tytułu umowy o pracę z członkami zarządu:

1. Prezes Zarządu - Mariusz Wróbel	340,74 tys. zł
2. Robert Tęcza – Wiceprezes Zarządu	263,67 tys. zł

b. Wynagrodzenie brutto członków Rady Nadzorczej

1. Kajetan Wojnicz	71,0 tys. zł
2. Maciej Mizerka	56,8 tys. zł
3. Wojciech Kowalski	56,8 tys. zł
4. Kurt Montgomery	31,0 tys. zł
5. Zbigniew Budziński	31,0 tys. zł
6. Krzysztof Piontek	24,5 tys. zł
7. Wojciech Konat	24,5 tys. zł

c. Wynagrodzenie z programu motywacyjnego dla zarządu:

W dniu 05.05.2005r rada Nadzorcza podjęła Uchwałę 2/05/05/2005, na podstawie której dokonano oceny realizacji wyznaczonych zarządowi zadań, w okresie 2002-2004 i przydzielono łącznie za cały okres realizacji programu 18458 sztuka akcji dla dwóch obecnych wówczas członków zarządu. W ramach tego przydziału Prezesa Zarządu Mariusz Wróbel otrzymał 9 971 akcji, które zakupił w 2006 r. po cenie nominalnej w wysokości 5 zł za sztukę.

Na lata następne nie ustalono nowego programu opcji na akcje.

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

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	4.107 akcji
Rada Nadzorcza Relpol S.A.	Kajetan Wojnicz	290 akcji
	Krzysztof Piontek	9.201 akcji
	Leszek Szwedo	55.413 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 873.563 akcje i wszystkie zostały dopuszczone do obrotu giełdowego i są notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Akcjonariusze spółki

Treść	26.04.2007	26.04.2007	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2005
	Ilość	%	Ilość	%	Ilość	%
OFE Skarbiec Emerytura	-	-	77.000	8,81 %	72.292	8,45 %
CU S.A.	-	-	62.302	7,13 %	62.302	7,29 %
Leszek Jędrzejewski	-	-	133.954	15,67 %	133.954	15,67 %
ING TFI	-	-	37.496	4,38%	86.768	10,15 %
Skarbiec TFI	-	-	83.579	9,57 %	47.369	5,54 %
Generali OFE	-	-	47.144	5,51 %	47.144	5,51 %
Bogumił Piontek	57.376	6,57%	57.376	6,57 %	44 804	5,24 %
Piotr Wiaderek	144.283	16,52%	60 090	6,88%	-	-
Leszek Szwedo	55.413	6,34%	-	-	-	-
Ponar Holding	130.855	14,98%	-	-	-	-
Pozostali	485.636	55,59%	397 875	45,55%	360.472	42,15 %
Razem	873.563	100,00%	873.563	100,0 %	855.105	100,0 %

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.

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 10 maja 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. Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. dokonała również przeglądu i badania sprawozdań finansowych za 2005 r. Koszty umowy ustalono na 80,1 tys. zł netto + koszty dojazdu i pobytu.

Relpol współpracował z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. w latach ubiegłych.

27. Ważne informacje po dniu bilansowym.

Po dniu bilansowym 31.12.2006 r. nie wystąpiły znaczące i istotne zdarzenia w działalności Spółki, które nie zostały uwzględnione w księgach do 31.12.2006 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, sprawozdanie finansowe za 2006 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 Spółki za wykazane okresy sprawozdawcze.

Sprawozdanie zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć spółki 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 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