

## ROZDZIAŁ V – Dane o działalności Emitenta

### 1. Podstawowe produkty, towary i usługi Emitenta i podmiotów Grupy Kapitałowej

#### 1.1. Podstawowe produkty, towary i usługi Emitenta

Działalność Emitenta dotyczy doradztwa gospodarczego. Obejmuje sferę doradztwa biznesowego, konsultingu zarządczego, a także obszar usług związanych z akcesją Polski do Unii Europejskiej. Usługi w tych sferach są realizowane w Polsce, jak i w Europie także przez wyspecjalizowane podmioty. Przykładem tego jest doradzenie przez banki inwestycyjne w procesach transakcji kupna-sprzedaży podmiotów gospodarczych (Corporate Finance), wykonywanie przez komercyjne banki analiz przedsięwzięć inwestycyjnych, realizowanie przez firmy sektora IT optymalizacji procesów biznesowych. Innym przykładem jest zarządzanie zasobami ludzkimi, które wchodzi w zakres działań wyspecjalizowanych firm doradztwa personalnego (HR). Taka sytuacja jest specyficzna dla rynku usług doradczych w Polsce i na świecie i dotyczy w szczególności dużych firm doradczych, które charakteryzuje szeroki zakres usług. Z tego względu bardzo trudno jednoznacznie wskazać na typowy zakres działalności firmy zajmującej się konsultingiem – doradztwem gospodarczym. Na przestrzeni 14 lat oferta usług doradczych zmieniała się i poszerzała wraz z oczekiwaniami ich odbiorców. W początkowym okresie działalności konsultanci DGA S.A. koncentrowali się na analizach przedprywatyzacyjnych, wnioskach kredytowych, programach restrukturyzacyjnych. W kolejnych latach ofertę rozszerzono o analizę i optymalizację procesów biznesowych, przygotowywanie jednostek gospodarczych do wdrażania zintegrowanych systemów informatycznych oraz systemów zarządzania jakością.

Obecny zakres usług Emitenta wraz z ich ogólną charakterystyką został przedstawiony dalej.

**Diagram 1. Produkty doradcze DGA S.A.**

Obszar Doradztwa Biznesowego	Obszar Zarządzania	Technologie Informatyczne	Obszar Integracji Europejskiej
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Finansowanie projektów eksportowych</li> <li>– Corporate Finance</li> <li>– Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)</li> <li>– Restrukturyzacja i outsourcing</li> <li>– Strategia i BSC</li> <li>– Controlling operacyjny</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Restrukturyzacja procesów biznesowych</li> <li>– Systemy zarządzania jakością</li> <li>– Wsparcie wdrożenia systemów informatycznych</li> <li>– Doradztwo informatyczne</li> <li>– Bezpieczeństwo informacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– DGA Process: narzędzie do modelowania procesów biznesowych</li> <li>– DGA Quality: oprogramowanie służące do wdrażania systemów zarządzania jakością</li> <li>– DGA Workflow: system zarządzania obiegiem dokumentów</li> <li>– DGA Learning</li> <li>– DGA Project Management</li> <li>– DGA Controlling</li> <li>– DGA BSC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Strategie i plany rozwoju regionalnego</li> <li>– Projekty i wnioski do funduszy pomocowych i strukturalnych</li> <li>– Zarządzanie projektami</li> <li>– Rozwój zasobów ludzkich</li> <li>– Partnerstwo publiczno-prywatne</li> </ul>
<b>1990 r.</b>	<b>1997 r.</b>	<b>2001 r.</b>	<b>2003 r.</b>

Źródło: Opracowanie własne Emitenta

Zakres działalności Spółki jest stosunkowo szeroki i obejmuje cztery obszary działania, mianowicie: doradztwo biznesowe, doradztwo w sferze zarządzania, tworzenie produktów informatycznych oraz programy związane z integracją Polski z Unią Europejską.

Doradztwo biznesowe jest aktualnie realizowane w pionie, który funkcjonuje od samego początku działalności, a jego oferta produktowa zmieniała się wraz z czasem. W pierwszych latach zajmowano się przede wszystkim analizami przedprywatyzacyjnymi, wnioskami kredytowymi, analizami efektywności inwestycji oraz wycenami podmiotów. Na przestrzeni 14 lat funkcjonowania zespołu konsultantów produkt oferowany klientom praktycznie całkowicie się zmienił.

Pion Konsultingu Zarządczego funkcjonuje od roku 1997. Oferowane w tym zakresie produkty również ulegały modyfikacjom na przestrzeni lat i nadal są rozwijane. W dalszej części przedstawiona została obecna oferta produktowa Pionu.

Obszar wytwarzania oprogramowania (Departament Technologii Informatycznych) funkcjonuje od 2001 roku. W tym obszarze przygotowano kilka produktów, które są wykorzystywane przy realizacji projektów zarówno z obszaru zarządzania, jak i doradztwa biznesowego. Obszar ten jest włączony w struktury Pionu Konsultingu Zarządczego.

Programy związane z integracją Polski z Unią Europejską realizowane są od 2003 roku.

Na podstawie obserwacji rynku usług doradczych należy zwrócić uwagę na to, że działalność realizowana przez Emitenta pokrywa się w wielu zakresach z funkcjonowaniem wyspecjalizowanych w tym obszarze firm doradczych. Jest to zjawisko normalne, które występuje zarówno w krajach europejskich, jak i w Polsce. Z tego względu sytuację dotyczącą ewoluowania i zmian produktów Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. należy uznać za właściwą, a zakres jej usług za zdywersyfikowany. Mimo że Doradztwo Gospodarcze DGA S.A., przedstawiając ofertę klientowi, oferuje pełny wachlarz swoich usług i w ten sposób klient może skorzystać ze wszystkich obszarów, to jednak praktyka wskazuje na to, że w większości przypadków klienci wiążą swoje potrzeby z pewnym obszarem działalności Emitenta. Należy stwierdzić, że coraz częściej zdarza się, iż poszczególne jednostki organizacyjne klienta korzystają także z wielu obszarów i z różnych zakresów oferty produktowej Doradztwa Gospodarczego DGA.

W kolejnych rozdziałach scharakteryzowano obszary działalności Emitenta, wskazano w szczególności zakres świadczonych usług i produkty, które wspierają klientów w procesie rozwiązywania ich problemów. W niektórych projektach wykorzystywane są narzędzia informatyczne Emitenta.

### 1.1.1. Doradztwo biznesowe (*Business Consulting*)

Usługi w tym obszarze są świadczone przez konsultantów DGA S.A. począwszy od 1990 r. Ich zakres ulegał istotnym zmianom, co było wynikiem m.in. nowych potrzeb zgłaszanych przez klientów, natężenia poziomu konkurencji w niektórych segmentach rynku, wdrażania przez klientów nowych formuł zarządzania. Przedstawiona poniżej charakterystyka zakresu usług obejmuje obecnie realizowane i oferowane prace, które w przeważającej części są kierowane do podmiotów gospodarczych.

#### 1. Doradztwo w zakresie *Corporate Finance*

- a) Usługi doradcze w zakresie przejmowania podmiotów, które obejmują w szczególności:
  - poszukiwanie potencjalnych celów inwestycyjnych dla różnego rodzaju inwestorów,
  - analizę informacji dotyczących wybranego podmiotu,
  - przygotowanie strategii transakcji,
  - prowadzenie analiz *due diligence* oraz wycen podmiotów,
  - określanie kluczowych warunków transakcji,
  - przygotowywanie ofert wstępnych i ostatecznych,
  - prowadzenie procesu rokowań zarówno z właścicielem, jak i reprezentacją załogi,
  - doprowadzenie transakcji do skutku wraz z pomocą w uzyskaniu odpowiednich zezwoleń,
  - kontakty z innymi podmiotami uczestniczącymi w procesie.
- b) Usługi doradcze przy sprzedaży przedsiębiorstw, które obejmują w szczególności:
  - przygotowanie kompleksowych analiz funkcjonowania przedsiębiorstwa przed sprzedażą,
  - przeprowadzenie wyceny sprzedawanego przedsiębiorstwa,
  - określenie strategii sprzedaży podmiotu,
  - przygotowanie memorandum informacyjnego,
  - przeprowadzenie procesu poszukiwania potencjalnych inwestorów,
  - ocenę ofert wstępnych i wiążących oraz określenie kryteriów oceny,
  - nadzór i kontrolę procesu *due diligence*,
  - przygotowanie i prowadzenie przebiegu transakcji wraz z negocjowaniem ostatecznych warunków umowy sprzedaży,
  - finalizację transakcji.
- c) Usługi doradcze przy pozyskiwaniu kapitału – kompleksowe przygotowanie oraz obsługa procesu, na które składają się:
  - niezależna zewnętrzna ocena projektu,
  - opracowanie koncepcji działania,
  - przygotowanie biznesplanu,
  - wycena wkładu własnego,
  - przygotowanie memorandum informacyjnego,
  - poszukiwanie i doradztwo przy wyborze inwestora,
  - doradztwo przy negocjacjach z inwestorem lub kredytodawcą,
  - obsługa prawna i biznesowa procesu zaangażowania kapitałowego inwestora.

- d) Usługi doradcze świadczone w ramach kompleksowej realizacji fuzji i przejęć to przede wszystkim:
- określenie strategii fuzji lub przejęcia,
  - opracowanie koncepcji połączenia,
  - nadzór i przygotowanie planu połączenia,
  - przygotowanie dokumentacji prawno-ekonomicznej dotyczącej procedury przeprowadzenia połączenia,
  - udział w negocjacjach części socjalno-związkowej projektu,
  - pełne doradztwo w zakresie rachunkowej realizacji połączenia.
- e) Usługi doradcze w zakresie wykonania wycen przedsiębiorstw (spółek, spółdzielni, przedsiębiorstw państwowych), a w tym:
- analizę w zakresie zmian strukturalnych, związanych z reorganizacją lub naprawą przedsiębiorstwa,
  - wewnętrzną kontrolę wartości kapitału zaangażowanego przez właściciela,
  - sprawdzenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa,
  - wyceny wartości przedsiębiorstwa (metody dochodowe, metody majątkowe, metody rynkowe, w tym m.in. metody porównywania analogicznych transakcji w Polsce i na świecie, jak i metody wskaźnikowe oraz metody mieszane),
  - określanie wartości spółek w celu ustalenia parytetów wymiany,
  - wyceny realizowane dla potrzeb specyficznych, niestandardowych przedsięwzięć biznesowych, np. wyceny znaków towarowych, good willu, wartości niematerialnych i prawnych, wyceny pakietów mniejszościowych pod potrzeby tzw. wykupu.
- f) Doradztwo w zakresie prywatyzacji przedsiębiorstw – przygotowanie analiz prywatyzacyjnych, określenie strategii prywatyzacji, wycena podmiotów, przeprowadzanie procesu udostępniania akcji lub sprzedaży podmiotu, pełna obsługa procesu sprzedaży (nadzorowanie *due diligence*, ocena składanych ofert, przygotowanie umów, paktów socjalnych itp.) wraz z udziałem w negocjacjach oraz poszukiwanie inwestorów.

## 2. Aranżacje finansowania dla średnio- i długoterminowych kontraktów eksportowych

W ramach doradztwa realizowane są:

- a) kompleksowa obsługa kontraktów eksportowych dotyczących dóbr i usług o charakterze inwestycyjnym,
- b) wstępna analiza wiarygodności kontrahenta zagranicznego i wykonalności projektu,
- c) przygotowanie schematu finansowania,
- d) wdrożenie schematu finansowania poprzez negocjacje z instytucjami finansowymi,
- e) przygotowanie dokumentacji kredytowej i ubezpieczeniowej,
- f) działanie w roli koordynatora prac wykonywanych przez strony zaangażowane w realizację projektu,
- g) kompleksowa obsługa inwestycji bezpośrednich (FDI),
- h) kompleksowa obsługa projektów inwestycyjnych realizowanych w oparciu o metody PF-Project Finance,
- i) kompleksowa obsługa transakcji eksportowych związanych z eksportem dóbr konsumpcyjnych (FHZ),
- j) doradztwo w zakresie wprowadzania produktów i firm na nowe zagraniczne rynki zbytu (zwłaszcza rynki wschodnie).

## 3. Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)

Zarządzanie relacjami z klientem – CRM, które obejmuje:

- prowadzenie szkoleń i warsztatów dla kadry kierowniczej i specjalistów z zakresu CRM,
- przygotowywanie koncepcji biznesowych CRM (formułowanie wizji i strategii, optymalizację procesów biznesowych),
- doradztwo przy wyborze systemów informatycznych wspierających CRM (wraz z oceną opłacalności inwestycji),
- doradztwo i nadzór przy wdrażaniu systemów CRM,
- analizę i ocenę powdrożeniową w zakresie systemów CRM wraz z optymalizacją ich funkcjonowania,
- optymalizację i reorganizację procesów biznesowych w zakresie sprzedaży, marketingu i obsługi klienta,
- badanie opinii i satysfakcji klientów,
- projektowanie motywacyjnych systemów wynagrodzeń oraz systemów ocen okresowych, szkolenie dla pracowników w zakresie nowoczesnej sprzedaży marketingu oraz obsługi klienta.

#### 4. Programy restrukturyzacji i wydzielanie usług (outsourcing)

- a) W ramach działań restrukturyzacyjnych DGA S.A. realizuje między innymi następujące działania:
- opracowanie i wdrożenie nowej struktury organizacyjnej podmiotu oraz wszelkich zmian organizacyjnych,
  - przeprojektowanie kluczowych procesów biznesowych,
  - opracowanie systemów zarządzania majątkiem, zasobami ludzkimi i zasobami informacyjnymi,
  - przygotowanie obszarowych programów poprawy efektywności (np. w obszarach marketingu i PR, finansów, działalności pomocniczej, IT, obsługi klienta),
  - opracowanie i wdrożenie programów redukcji kosztów,
  - opracowanie i wdrożenie programów naprawczych dla przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej i rynkowej.
- b) Działania outsourcingowe obejmują:
- analizę organizacji, badanie rynku oraz opracowanie koncepcji przedsięwzięcia,
  - przeprowadzanie kampanii informacyjnej dla pracowników i negocjacji z pracownikami restrukturyzowanego obszaru oraz wyłonienie kadry kierowniczej przyszłej spółki dzięki zastosowaniu najnowocześniejszych metod oceny personelu,
  - przygotowanie kontraktu pomiędzy wydzielaną spółką i macierzystym przedsiębiorstwem, wycenę majątku wnoszonego do spółki oraz biznesplan przedsięwzięcia i opracowanie założeń strategii nowego podmiotu,
  - organizację podmiotu, tj. projektowanie struktury organizacyjnej podmiotu, opracowanie przebiegu procesów biznesowych oraz opracowanie najważniejszych dokumentów (statut, regulamin organizacyjny itp.).

#### 5. Wdrażanie strategii firm i zrównoważonej karty wyników (BSC)

Usługi doradcze w zakresie zarządzania strategicznego obejmujące fazę analizy strategicznej (otoczenia i sytuacji wewnętrznej), fazę wyboru oraz fazę wdrażania strategii firmy w oparciu o metodologię zrównoważonej karty wyników (BSC) zawierającą:

- uzgodnienie wizji z najwyższym kierownictwem firmy,
- opracowanie strategii realizujących wizję firmy,
- określenie w ramach każdej ze strategii celów strategicznych i relacji przyczynowo-skutkowych zgodnie z perspektywami karty wyników,
- komunikowanie strategii poprzez stopniowe uszczegółowienie celów strategicznych na poszczególne szczeble zarządzania,
- wyznaczanie mierników dla poszczególnych celów strategicznych oraz ich wartości pożądanых,
- określenie odpowiedzialności za poszczególne cele oraz inicjatywy usprawniające, budowa systemu raportowania i komunikacji w ramach opracowanych kart wyników,
- monitorowanie realizacji celów strategicznych i modyfikacja założeń karty wyników.

#### 6. Controlling operacyjny

Wdrażanie systemu controllingu i budżetowania, które obejmuje:

- wdrażanie produktu AquaControlling – narzędzia controllingu operacyjnego,
- szkolenia i warsztaty praktyczne dla kadry menedżerskiej i pracowników,
- analizę obowiązującego systemu organizacji i systemu ewidencji księgowej,
- analizę obowiązującego systemu informatycznego pod kątem możliwości wdrożenia systemu controllingu i budżetowania,
- doradztwo w zakresie doboru systemu informatycznego dostosowanego do potrzeb firmy dla celów wdrożenia systemu controllingu i budżetowania,
- opracowanie koncepcji i wdrożenia systemu controllingu i budżetowania, wraz z oceną efektów,
- wyznaczanie i analizę mierników dla poszczególnych ośrodków budżetowych,
- opracowanie motywacyjnego systemu wynagrodzeń wspierającego ocenę działania poszczególnych kierowników,
- wdrażanie produktu InfoSzpital – narzędzia do wspomaganie zarządzania szpitalem.

### 1.1.2. Doradztwo w sferze zarządzania (Management Consulting)

Rozwój gospodarki rynkowej w Polsce, postępująca globalizacja oraz proces akcesji Polski do Unii Europejskiej wymusił na podmiotach gospodarczych, administracji państwowej i samorządowej podjęcie działań dostosowawczych. Skoncentrowały się one na wdrażaniu międzynarodowych standardów zarządzania, zintegrowanych systemów informatycznych optymalizacji procesów biznesowych.

Emitent specjalizuje się w budowie systemów zarządzania jakością i bezpieczeństwa informacji dla firm i instytucji.

#### 1. Restrukturyzacja procesów biznesowych

Usługi doradcze dotyczące zarządzania procesami obejmują:

- opracowywanie strategii rozwoju – ogólnych, jak i w wybranych obszarach,
- budowanie systemów pomiaru procesów,
- przygotowanie koncepcji systemów informowania kierownictwa w zakresie informacji o efektywności procesów,
- szkolenia i warsztaty z orientacji na procesy i zarządzania procesami biznesowymi,
- wdrażanie procesowej orientacji w firmie (mapowanie, analiza i doskonalenie procesów),
- usprawnianie procesów biznesowych,
- reorganizacja (reengineering) procesów biznesowych,
- szkolenia i warsztaty z zakresu wykorzystania narzędzi do opisu i modelowania procesów,
- procesowe przygotowanie wdrożenia zintegrowanego systemu informacyjnego (ZSI), na które składa się: doradztwo w wyborze ZSI, nadzór nad wdrożeniem ZSI, określenie wymagań dotyczących danych wykorzystywanych w ZSI, określenie wymagań funkcjonalności ZSI, opracowywanie procedur zarządzania projektem wdrożenia ZSI, optymalizację i reorganizację procesów biznesowych w obszarach objętych wdrożeniem ZSI, procesowe przygotowanie wdrożenia ZSI, procesowe wdrożenie ZSI, przygotowanie przetargu na wybór ZSI, szkolenia w zakresie zarządzania projektem wdrożenia ZSI, szkolenia w zakresie procesowego wdrożenia ZSI, szkolenia w zakresie wykorzystania narzędzi do opracowywania i optymalizacji procesów biznesowych, szkolenia w zakresie zarządzania procesami biznesowymi, weryfikacja posiadanych systemów i zasobów informatycznych, audyt powdrożeniowy.

#### 2. Systemy zarządzania jakością

a) Wdrażanie i certyfikacja systemów zarządzania jakością, a w szczególności:

- wdrażanie metod kompleksowego zarządzania jakością ukierunkowanych na zaspokojenie potrzeb i oczekiwań klientów – TQM,
- projektowanie i wdrażanie Systemu Zarządzania Jakością PN-EN ISO 9001,
- projektowanie i wdrażanie Systemu Zarządzania Środowiskowego ISO 14001,
- projektowanie i wdrażanie Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy PN-N 18001,
- analiza krytycznych punktów kontroli – HACCP,
- wdrażanie systemów jakości w oparciu o technologię internetową – DGA Quality,
- projektowanie i wdrażanie zarządzania procesami biznesowymi.

b) Usługi w ramach systemu obiegu dokumentów – projektowanie wzorów dokumentów, modelowanie procesów z uwzględnieniem obiegu dokumentów, wdrażanie obiegu dokumentów zgodnego z normami ISO, integracja systemu zarządzania jakością i systemu obiegu dokumentów.

#### 3. Wsparcie wdrożenia systemów informatycznych i doradztwo informatyczne

- a) przygotowanie firm do wdrożenia systemów informatycznych (klasy ERP, CRM),
- b) analizę opłacalności wdrożenia systemów informatycznych (koszty, korzyści, biznesplan, przedsięwzięcia),
- c) opis funkcjonalności systemów informatycznych na bazie analizy przebiegu procesów,
- d) modelowanie zestawów danych (informacji) wymienianych w ramach systemu informatycznego,
- e) optymalizację kluczowych procesów po wdrożeniu systemu informatycznego,
- f) prowadzenie procedury wyboru dostawcy systemów informatycznych,
- g) tworzenie dokumentacji wdrożenia systemów informatycznych.

#### 4. Systemy wspierające bezpieczeństwo informacji i danych

Wdrażanie i certyfikacja systemów zarządzania bezpieczeństwem informacji, a w szczególności:

- nadzór nad wdrażaniem metod kompleksowego zarządzania bezpieczeństwem informacji,

- projektowanie i wdrażanie systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji w oparciu o międzynarodowe normy PN-EN ISO 17799:2002, BS 7799:2002,

audyty bezpieczeństwa teleinformatycznego oraz wdrażanie rozwiązań informatycznych podnoszących bezpieczeństwo informacji w przedsiębiorstwach.

### 1.1.3. Produkty informatyczne (IT Products)

Emitent specjalizuje się w tworzeniu oprogramowania opartego na własnej, unikalnej metodologii, które wspiera realizowane u klientów produkty konsultingowe. Poniżej przedstawiono krótką charakterystykę oprogramowania:

- **DGA Process** – program do modelowania procesów, którego zastosowanie nie wymaga specjalistycznej wiedzy. Używany zarówno przez osoby modelujące procesy na własne potrzeby, jak i profesjonalistów – analityków procesów i konsultantów wdrożeniowych – którzy wykorzystują utworzoną dokumentację do dalszych analiz.
- **DGA Quality** – oprogramowanie umożliwiające stworzenie przyjaznej dla użytkownika dokumentacji systemu zarządzania jakością. Informacje dostępne są za pośrednictwem przeglądarki internetowej w przejrzystej formie graficznej oraz jako tekstowe opisy. DGA Quality jest nowoczesnym kanałem komunikacji wewnątrz przedsiębiorstwa, które posiada wiele modułów dodatkowych, specjalizowanych dla obsługi systemów jakości firm różnych branż. Oprogramowanie charakteryzuje się otwartością i elastycznością, dzięki czemu klient (nabywca) może dopasować układ dokumentacji i jego zawartość do własnych standardów.
- **DGA Learning** – program tworzący platformę szkoleń intranetowych. Oprogramowanie zawiera funkcjonalność tradycyjnych systemów LMS (Learning Management System) rozszerzoną o unikalny mechanizm automatycznej analizy procesów i przygotowywania na jej podstawie szkoleń oraz testów dla użytkowników. DGA Learning jest narzędziem wspomagającym wdrożenie wszelkiego rodzaju procedur w dowolnej organizacji.
- **DGA Workflow** – oprogramowanie kreujące obieg dokumentów dla organizacji, która zamierza zachować spójność z funkcjonującymi systemami zarządzania procesami (np. systemami zarządzania jakością). System zawiera przeszło sto standardowych obiegów dokumentów oraz możliwość definiowania własnych.
- **DGA Controlling** – zaawansowany system controllingowy przeznaczony dla jednostek gospodarczych i instytucji. System umożliwia wdrożenie controllingu i budżetowania kosztów.
- **DGA BSC** – oprogramowanie dla kadry menedżerskiej wspomagające zarządzanie przez cele zgodnie z metodologią zrównoważonej karty wyników (BSC).
- **DGA Process Management** – nowoczesny kanał komunikacji wewnątrz przedsiębiorstwa, który sprawia, że dokumentacja procesów jest dla pracowników jasna i przejrzysta. Program umożliwia nowoczesne zarządzanie informacją o procesach realizowanych w ramach systemu jakości. Informacje przedstawione są w przejrzystej formie graficznych modeli i ich tekstowych opisów poprzez dowolną przeglądarkę.

Oprogramowanie DGA jest ściśle ze sobą zintegrowane i koncentruje się na:

- zarządzaniu procesami,
- zarządzaniu finansami.

Umożliwia to połączenie kompetencji konsultantów do spraw organizacji i zarządzania finansami ze wsparciem profesjonalnym oprogramowaniem informatycznym.

Produkty informatyczne wspierają wszystkie produkty konsultingowe oferowane w obszarze doradztwa w sferze zarządzania i część produktów związanych z doradztwem biznesowym. Relacje ujęte są w poniższej tabeli:

**Tabela 1. Powiązanie produktów konsultingowych i oprogramowania**

Produkt	Restrukturyzacja procesów biznesowych	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	System zarządzania jakością	Wsparcie wdrożenia systemów informatycznych	Restrukturyzacja oraz outsourcing	Doradztwo informatyczne	Strategia oraz BSC	Bezpieczeństwo informacji	Controlling operacyjny
DGA Process	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
DGA Quality	✓		✓				✓	✓	
DGA Learning	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
DGA Workflow	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	
DGA Process Management	✓	✓		✓	✓	✓	✓		✓
DGA BSC	✓		✓	✓	✓	✓	✓		
DGA Controlling	✓					✓	✓		✓

Źródło: Emitent

#### **1.1.4. Obszar programów związanych z akcesją Polski do Unii Europejskiej (European Union Services)**

Proces akcesji Polski do Unii Europejskiej spowodował m.in. wzrost zapotrzebowania na usługi doradcze. Obejmują one dwa główne aspekty:

- wsparcie przedsiębiorstw, instytucji rządowych, samorządowych oraz organizacji w procesie integracji,
- realizację projektów finansowanych ze środków pomocowych.

Oferta usług doradczych DGA S.A. jest kierowana do wszystkich potencjalnych beneficjentów, tj. administracji samorządowej, podmiotów gospodarczych, organizacji, jednostek non profit. Zakres usług jest następujący:

##### **1. Strategie i plany rozwoju regionalnego**

Stałe doradztwo dla jednostek samorządu terytorialnego obejmuje bieżące doradztwo i doradztwo w zakresie rozwoju regionalnego, w tym:

- przygotowanie strategii obejmujące m.in.: tworzenie instytucji odpowiedzialnych za wspieranie rozwoju, tworzenie systemu wspierania małych i średnich przedsiębiorstw, koncepcji promocji powiatu, systemu zarządzania rozwojem gospodarczym,
- przygotowanie wieloletnich planów inwestycyjnych i opracowywanie analiz branżowych,
- opracowywanie i wdrażanie planów rozwoju lokalnego.

##### **2. Projekty i wnioski pod fundusze pomocowe i strukturalne**

Doradztwo obejmuje pomoc w przygotowywaniu i zarządzaniu projektami finansowanymi z funduszy strukturalnych i innych środków pomocowych, w tym:

- opracowanie koncepcji projektów i sprecyzowanie ich celów,
- opracowanie wniosków aplikacyjnych oraz niezbędnych analiz i studiów wykonalności,
- pozyskanie źródeł finansowania projektów (w tym projektów z zakresu partnerstwa publiczno-prywatnego).

##### **3. Zarządzanie projektami**

Nadzorowanie projektów, monitorowanie i ewaluacja, organizacja działań, analiza efektów, rozliczenia finansowe.

##### **4. Rozwój zasobów ludzkich**

Doradztwo w zakresie rozwoju zasobów ludzkich realizowane głównie poprzez szkolenia, projekty organizacyjne i merytoryczne finansowane ze środków UE, w obszarze:

- przeciwdziałania bezrobociu,
- promocji samozatrudnienia,
- wzrostu i rozwoju przedsiębiorczości,
- tworzenia partnerstwa na rzecz zatrudnienia.

DGA jako pierwsza firma konsultingowa w Polsce wdrożyła system zarządzania jakością oraz uzyskała certyfikat potwierdzający jego zgodność z normą ISO 9001:2000 w zakresie usług konsultingowych, szkoleń, wdrażania systemów informatycznych, zarządzania procesami biznesowymi oraz zarządzania jakością. W listopadzie 2003 r. DGA jako pierwsza firma w Polsce uzyskała akredytowany certyfikat systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji zgodnego z normą BS 7799-2.

## **1.2. Charakterystyka poszczególnych grup asortymentowych Doradztwa Gospodarczego DGA S.A.**

Poniżej zaprezentowano ofertę Emitenta oraz analizę struktury i dynamiki przychodów w podziale na grupy oferowanych produktów.

Tabela 2. Analiza struktury i dynamiki przychodów w rozbiciu na grupy produktów oferowanych przez DGA w latach 2000-2002 oraz w okresie I-IX 2003 r.

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)						Struktura sprzedaży (%)						Dynamika rok poprzedni = 100	
	I-IX 2003 r.	I-VI 2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.	I-IX 2003 r.	I-VI 2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.	2002 r./2001 r.	2001 r./2000 r.		
<b>Doradztwo biznesowe</b>	<b>4 825,9</b>	<b>3 728,4</b>	<b>8 036,2</b>	<b>11 840,0</b>	<b>6 010,1</b>	<b>48,0</b>	<b>49,1</b>	<b>68,0</b>	<b>89,6</b>	<b>91,3</b>	<b>67,9%</b>	<b>197,0%</b>		
Corporate Finance	3 470,3	2 970,6	7 120,2	6 654,5	5 598,1	34,7	39,1	60,3	56,2	85,0	63,5%	200,2%		
Zarządzanie relacjami z klientem	115,0	115,0	312,3	247,5	173,1	1,2	1,5	2,6	2,1	2,7	126,2%	143,0%		
Restrukturyzacja i outsourcing	631,0	377,0	570,3	384,5	239,0	6,3	5,0	4,8	3,2	3,6	148,3%	160,9%		
Controlling operacyjny	185,8	154,3	33,5	0,0	0,0	1,9	2,0	0,3	0,0	0,0	-	-		
Finansowanie projektów eksportowych	413,8	111,5	0,0	0,0	0,0	4,1	1,5	0,0	0,0	0,0	-	-		
Inne	10,0	0,0	0,0	4 553,5	0,0	0,1	0,0	0,0	38,5	0,0	-	-		
<b>Konsulting zarządczy</b>	<b>3 869,0</b>	<b>3 002,0</b>	<b>2 024,2</b>	<b>1 178,8</b>	<b>183,4</b>	<b>39,0</b>	<b>39,6</b>	<b>17,1</b>	<b>8,9</b>	<b>2,8</b>	<b>171,7%</b>	<b>642,7%</b>		
Restrukturyzacja procesów biznesowych	430,0	351,8	1 054,9	682,4	183,4	4,3	4,6	8,9	5,1	2,8	154,6%	372,1%		
Systemy zarządzania jakością	3 025,6	2 384,0	928,7	496,4	0,0	30,3	31,5	7,9	3,8	0,0	187,1%	-		
Wsparcie wdrożenia systemów informatycznych	413,4	266,2	40,6	0,0	0,0	4,1	3,5	0,3	0,0	0,0	-	-		
<b>Oprogramowanie</b>	<b>454,4</b>	<b>308,0</b>	<b>770,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>4,5</b>	<b>4,1</b>	<b>6,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	-	-		
DGA Process	239,4	202,0	54,0	0,0	0,0	2,4	2,7	0,5	0,0	0,0	-	-		
DGA Quality	140,5	64,0	701,1	0,0	0,0	1,4	0,8	5,9	0,0	0,0	-	-		
DGA Workflow	74,5	42,0	15,0	0,0	0,0	0,7	0,6	0,1	0,0	0,0	-	-		
<b>Usługi związane z Unią Europejską</b>	<b>315,3</b>	<b>185,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,0</b>	<b>2,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	-	-		
Towary <sup>1)</sup>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>396,0</b>	<b>191,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,4</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0</b>	<b>206,4%</b>	-		
Inne	534,7	364,2	590,9	653,9	391,8	5,0	4,8	5,0	5,0	5,9	90,4%	166,9%		
<b>Razem</b>	<b>9 999,4</b>	<b>7 587,7</b>	<b>11 817,4</b>	<b>13 210,6</b>	<b>6 585,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>89,5%</b>	<b>200,6%</b>		

Źródło: Emitent

<sup>1)</sup> Towary obejmują także sprzedaż zakupionego przez DGA S.A. oprogramowania



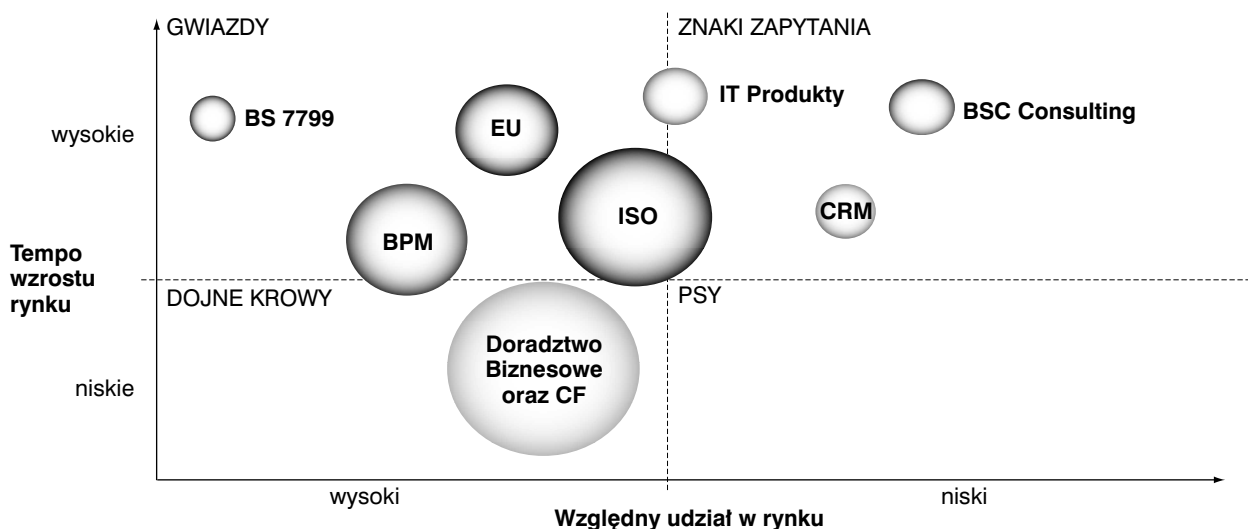
Analiza danych przedstawionych w powyższej tabeli wskazuje, że przychody Emitenta w 2001 roku zdecydowanie wzrosły (o 100,6%) w porównaniu z rokiem poprzednim, by następnie w 2002 roku nieznacznie zmaleć – o 10,5%. Spowodowane to było faktem, że w roku 2001 realizowany był, we współpracy ze znaczną grupą podwykonawców, projekt szkoleniowy finansowany z funduszy Banku Światowego (o wartości ponad 4 mln zł). Wyłączenie ze struktury przychodów tej usługi pozwala stwierdzić, iż przychody realizowane przez Emitenta mają stałą tendencję wzrostową. Pozytywna dynamika wielkości sprzedaży widoczna jest we wszystkich grupach usług oferowanych przez Emitenta.

Pozycja „towary” obejmuje oprogramowanie zakupione przez Emitenta w celu dalszej odsprzedaży.

Pozycja „inne” dotyczy sprzedaży usług kooperantom Emitenta.

Poszczególne produkty i usługi Spółki wdrażane były w różnych okresach i znalazły swe miejsce na rynku usług doradczych. Prezentuje to poniższy wykres:

**Diagram 2. Produkty Emitenta wg macierzy Boston Consulting Group (BCG)\***



Źródło: Analiza własna Emitenta

\*Macierz BCG – matryca wzrostu rynku i udziałów w rynku opracowana przez Bostońską Grupę Konsultingową; najbardziej popularna i najprostszą do stosowania metodą ułatwiającą określanie względnej pozycji produktów i usług.

### 1.3. Podstawowe produkty, towary i usługi Grupy Kapitałowej

#### 1.3.1. Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.

W ramach grupy kapitałowej Doradztwa Gospodarczego DGA funkcjonuje spółka Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o., której działalność związana jest z audytem finansowym, prowadzeniem ksiąg rachunkowych oraz doradztwem podatkowym. Spółka posiada uprawnienia do weryfikacji sprawozdań finansowych (nr 380).

Spółka Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. działa na rynku od 1991 roku. Uzupełnia ona kompleksową ofertę usług doradczych Grupy DGA o usługi związane z audytem sprawozdań finansowych, prowadzeniem ksiąg rachunkowych oraz doradztwem w zakresie rachunkowości i podatków.

Spółka Usługi Audytorskie DGA jest podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, wpisanym na listę Krajowej Izby Biegłych Rewidentów (nr 380). Podstawowymi usługami objętymi ofertą spółki Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. są:

- badanie sprawozdań finansowych,
- przeglądy sprawozdań finansowych,
- badanie planów połączenia spółek,
- prowadzenie ksiąg rachunkowych,
- doradztwo podatkowe,
- doradztwo w zakresie rachunkowości,
- inne usługi audytorskie, w tym *due diligence*,
- szkolenia.

#### 1.3.2. Charakterystyka poszczególnych grup asortymentowych spółki Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.

Poniżej zaprezentowano ofertę Spółki oraz analizę struktury i dynamiki przychodów w podziale na grupy oferowanych produktów.

**Tabela 3. Analiza struktury i dynamiki przychodów w rozbiciu na grupy produktów oferowanych przez Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. w latach 2000-2002 oraz w okresie I-IX 2003 r.**

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)					Struktura sprzedaży (%)					Dynamika rok poprzedni = 100	
	I-IX 2003 r.	I-VI 2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.	I-IX 2003 r.	I-VI 2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.	2002 r./2001 r.	2001 r./2000 r.
	Prowadzenie ksiąg rachunkowych i ekspertyzy o prawidłowości ksiąg	309,7	198,0	357,0	454,0	679,4	30,5	23,8	34,9	38,1	44,9	78,6%
Weryfikacja i przeglądy sprawozdań finansowych	559,9	547,0	573,0	585,0	729,0	55,1	65,7	56,0	49,2	48,1	97,9%	80,2%
Doradztwo podatkowo-księgowie	22,2	61,0	71,0	93,0	66,0	2,2	7,3	6,9	7,8	4,4	76,3%	140,9%
Pozostałe ekspertyzy i opracowania	124,1	26,0	22,8	58,2	40,0	12,2	3,2	2,2	4,9	2,6	39,2%	145,5%
<b>Razem</b>	<b>1 015,9</b>	<b>832,0</b>	<b>1 023,8</b>	<b>1 190,2</b>	<b>1 514,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>86,0%</b>	<b>78,6%</b>

Źródło: Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.

Spadek przychodów w latach 2000-2002 wynikał z błędnej polityki Spółki wobec klientów oraz trwającej od kilku lat wojny cenowej na rynku usług audytorskich powodującej, że firmy były zmuszone proponować coraz niższe stawki za swoje usługi. Obecnie Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. rozpoczęła aktywne działania prosprzedażowe, zatrudniła osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie nowych klientów i opiekę nad dotychczasowymi klientami. Skutkuje to podniesieniem jakości oferowanych przez Spółkę usług oraz wzrostem liczby klientów zainteresowanych jej ofertą. Ma to bezpośrednie przełożenie na wzrost przychodów ze sprzedaży w trzech kwartałach 2003 roku (o 13,6% w stosunku do pierwszych dziewięciu miesięcy 2002 roku).

## 1.4. Charakterystyka usług prawnych Kancelarii Marcin Piszcz i Wspólnicy Spółka Komandytowa

Z Emitentem stowarzyszona jest Kancelaria Prawna Marcin Piszcz i Wspólnicy sp. k. Emitent jest jej wspólnikiem komandytariuszem posiadającym wkład stanowiący 20% wkładów wniesionych do tej spółki przez wspólników. Przedmiotem przedsiębiorstwa Spółki jest działalność prawnicza w postaci świadczenia pomocy prawnej w zakresie i w formach przewidzianych prawem do wykonywania zawodu radcy prawnego lub zawodu adwokata.

W Kancelarii funkcjonują cztery departamenty obsługi prawnej:

1. Departament fuzji i przejęć,
2. Departament obrotu cywilnego oraz praw niematerialnych (prawa autorskie, znaki towarowe itp.),
3. Departament windykacji,
4. Departament prawa pracy.

Zakres usług oraz pomocy prawnej świadczonej przez Kancelarię Prawną Marcin Piszcz i Wspólnicy Spółka Komandytowa obejmuje w szczególności:

1. przygotowywanie kompleksowych analiz prawnych i prawno-podatkowych:
  - związanych z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych,
  - związanych z restrukturyzacją podmiotów gospodarczych,
  - związanych z nabywaniem udziałów, akcji lub całego przedsiębiorstwa,
2. doradztwo w zakresie zmian kapitałowych (przekształcenia, łączenia podmiotów gospodarczych, obrót przedsiębiorstwem w rozumieniu art. 55<sup>1</sup> kodeksu cywilnego), jak również prowadzenie w imieniu spółki negocjacji z kontrahentami i dostawcami zagranicznymi w tym zakresie,
3. doradztwo podatkowe,
4. świadczenie usług w zakresie prawa spółdzielczego (w tym przekształcanie spółdzielni w spółki prawa handlowego),
5. inne usługi w zakresie: prawa handlowego, cywilnego (w tym analizy i przygotowywanie różnych typów umów), finansowego, bankowego, dewizowego, administracyjnego, prawa pracy (w tym między innymi przygotowywanie i opiniowanie umów o pracę, regulaminów),
6. obsługę procesów związanych z funkcjonowaniem rynku energetycznego,
7. sporządzanie prospektów emisyjnych i memorandumów informacyjnych,
8. zastępstwo prawne i procesowe (w tym reprezentowanie podmiotów przed sądami powszechnymi i polubownymi).

## 2. Charakterystyka otoczenia Emitenta oraz Grupy Kapitałowej DGA

### 2.1. Otoczenie rynkowe Emitenta

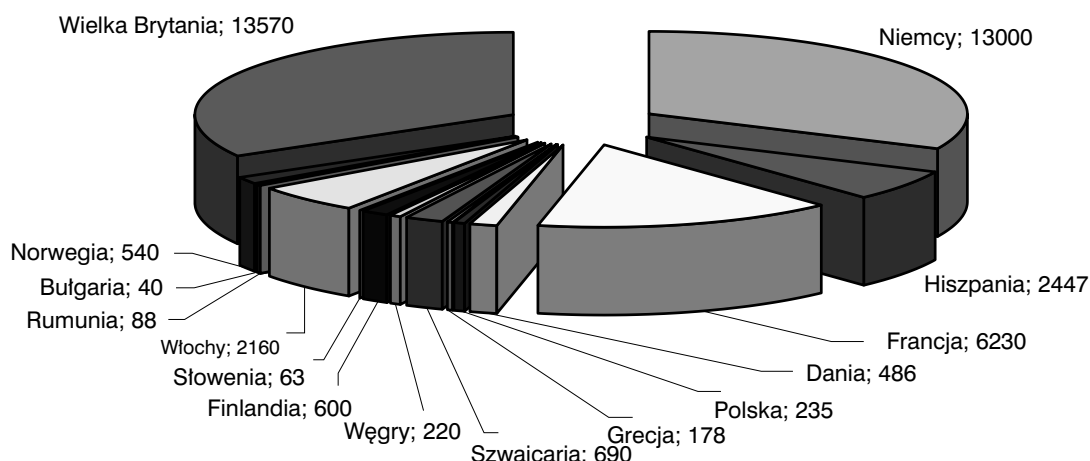
#### Rynek usług doradczych w Europie

**Wielkość rynku** – Zgodnie z danymi publikowanymi przez FEACO<sup>1)</sup> (2002 – Survey of European Management Consulting Market) rynek usług doradczych w Europie w 2002 roku przyniósł 46,5 mld euro przychodów i stanowił 0,42% PKB. Na rynku tym działało ok. 57.000 firm doradczych, a liczba konsultantów ds. zarządzania wyniosła szacunkowo 300.000 osób. Szacunkowy roczny obrót przypadający na konsultanta w 2002 r. w Europie kształtował się na poziomie 155.000 euro.

<sup>1)</sup> FEACO – The European Federation of Management Consultancies Associations

Obecna struktura rynku usług doradczych w państwach europejskich kształtuje się następująco:

**Diagram 3. Struktura rynku usług doradczych w Europie (mln euro)**



Źródło: FEACO – Survey of European Management Consulting Market 2002

Największy udział w europejskim rynku usług doradczych miały Wielka Brytania – 29,3% oraz Niemcy – 28%.

Ciekawe jest porównanie udziału przychodów z usług doradczych w odniesieniu do produktu krajowego brutto (PKB) w Polsce i innych krajach europejskich. W Polsce ten wskaźnik wynosi zaledwie 0,14%<sup>2)</sup>, średnia dla krajów Unii Europejskiej wynosi 0,42%<sup>2)</sup>. Zróznicowanie obrazuje poniższa tabela.

**Tabela 4. Rynek usług konsultingowych w odniesieniu do produktu krajowego brutto państw europejskich**

Państwo	Produkt krajowy brutto w bln dolarów	Stosunek opłat konsultingowych do PKB
Niemcy	1 870,38	0,55%
Wielka Brytania	1 486,19	1,10%
Francja	1 342,74	0,50%
Włochy	1 097,94	0,20%
Hiszpania	594,11	0,40%
Rosja	307,91	0,10%
Szwajcaria	274,16	0,39%
Belgia	239,95	0,47%
Austria	190,40	0,30%
<b>Polska</b>	<b>176,62</b>	<b>0,14%</b>
Dania	162,74	0,42%
Grecja	123,91	0,14%
Portugalia	108,71	0,33%
Węgry	53,70	0,49%
Rumunia	41,30	0,29%
Słowenia	19,55	0,45%
Bułgaria	14,12	0,37%

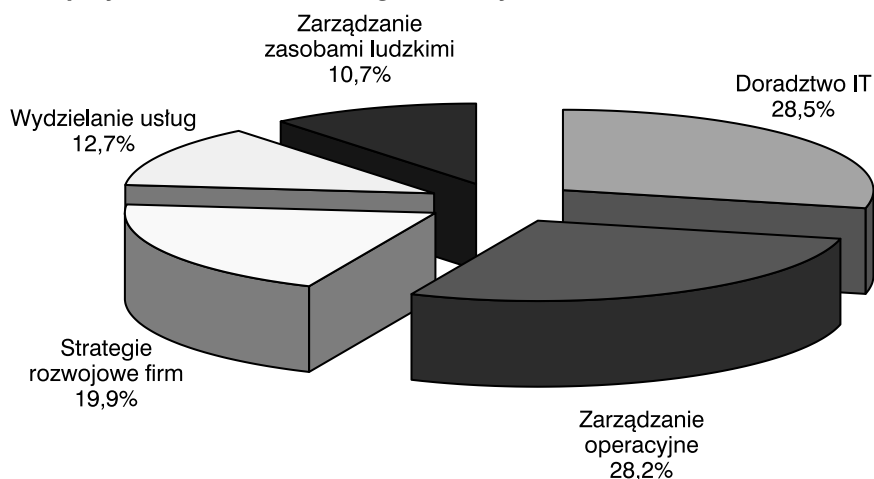
Źródło: Zestawienie Emitenta w oparciu o dane FEACO – Survey of European Management Consulting Market 2002 oraz Politics Forum

Zróznicowany pod względem struktury jest również udział wydatków na usługi konsultingowe w poszczególnych krajach europejskich w odniesieniu do produktu krajowego brutto. W Niemczech wynosi on 0,48%, w Wielkiej Brytanii 1%, w Słowenii 0,23%, natomiast w Polsce zaledwie 0,14%.

*Analiza tych danych pozwala postawić tezę, że rynek usług doradczych w Polsce, uwzględniając wielkość i potencjał kraju, jest znacząco mniejszy w porównaniu zarówno z analogicznymi krajami należącymi do UE, jak i w odniesieniu do większości krajów przystępujących do Unii Europejskiej w roku 2004. Uwzględniając doświadczenia krajów, które wstąpiły do Unii Europejskiej, powinien on systematycznie wzrastać w kolejnych latach. Doskonałym przykładem jest Hiszpania, gdzie na przestrzeni lat 1997-2002 przychody firm doradczych wzrosły z 938 mln euro do 2.450 mln euro<sup>2)</sup>.*

**Struktura rynku** – Struktura rynku usług konsultingowych w Europie od kilku lat ulega ciągłym zmianom, co jest wynikiem zmieniających się potrzeb odbiorców. Jeszcze w 2001 roku 25,5% rynku stanowiły przychody ze sprzedaży usług doradczych w zakresie strategii rozwojowych firm (Corporate Strategy Services), a doradztwo w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi (Human Resources Management) stanowiło zaledwie 4,5% obrotów sektora<sup>2)</sup>. Obecnie największy udział w sprzedaży usług doradczych notuje się w obszarach doradztwa informatycznego i wdrożeń systemów IT (IT Consulting/Implementation) oraz zarządzania operacyjnego (Operations Management). Strukturę europejskiego rynku konsultingowego w roku 2002 przedstawiono na poniższym diagramie.

<sup>2)</sup> Badanie FEACO – 2002 – Survey of European Management Consulting Market

**Diagram 4. Struktura przychodów sektora usług doradczych za 2002 r.**

Źródło: FEACO – Survey of European Management Consulting Market 2002

Struktura usług konsultingowych w poszczególnych krajach jest bardzo zróżnicowana i uzależniona od poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju. Dla przykładu w poniższej tabeli przedstawiono strukturę usług doradczych w wybranych krajach europejskich.

**Tabela 5. Struktura sprzedaży usług konsultingowych w wybranych krajach europejskich w 2002 roku (w %)**

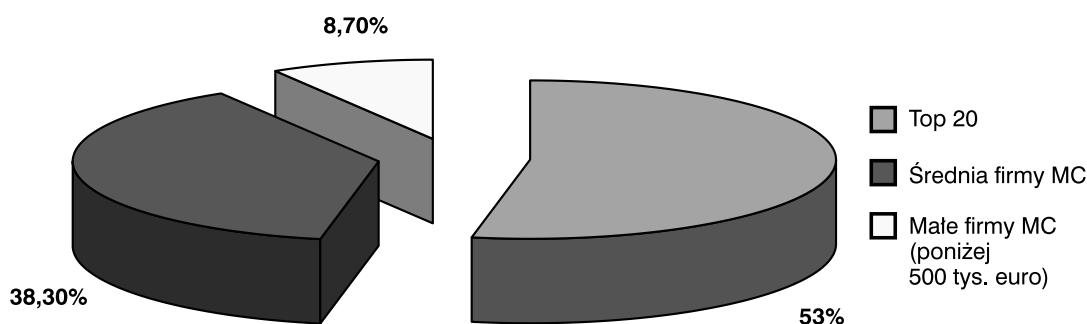
Wyszczególnienie	Belgia	Francja	Włochy	Słowenia	Hiszpania	Wielka Brytania	Polska
Strategie rozwojowe firm	10,0%	27,0%	25,0%	59,0%	3,8%	15,0%	20%
Zarządzanie operacyjne	23,0%	33,0%	24,0%	28,0%	11,8%	22,7%	25%
Zarządzanie zasobami ludzkimi	7,0%	10,0%	31,0%	8,0%	1,1%	9,3%	15%
Doradztwo IT	44,0%	28,0%	18,0%	4,0%	67,6%	26,0%	30%
Wydzielanie usług	16,0%	2,0%	2,0%	1,0%	15,7%	27,0%	10%

Źródło: FEACO – Survey of European Management Consulting Market 2002

Z tabeli wynika, że w poszczególnych krajach występuje istotne zróżnicowanie w obszarze doradztwa informatycznego oraz zarządzania operacyjnego wspomaganego rozwiązaniami informatycznymi.

**Uczestnicy rynku** – Rynek usług doradczych w Europie podzielony jest pomiędzy trzy grupy firm: „Top 20” (duże, najczęściej międzynarodowe firmy doradcze), średniej wielkości oraz małe firmy doradcze (przychód roczny poniżej 500.000 euro). Z roku na rok wzrasta udział w rynku firm z grupy „Top 20”. W 1999 roku ich udział w rynku stanowił 47,5%, natomiast w roku 2002 wyniósł już 53%<sup>2)</sup>.

Aktualny udział firm doradczych wg ich wielkości w rynku europejskim jest następujący:

**Diagram 5. Udział firm doradczych w 2002 r. w przychodach ogółem wg kryterium wielkości firmy**

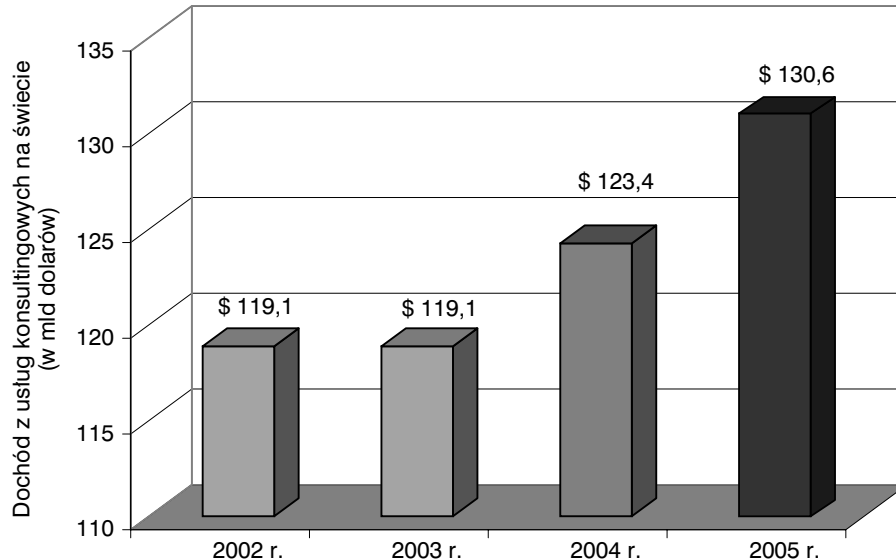
Źródło: FEACO – Survey of European Management Consulting Market 2002

Wzrost udziału w rynku dużych firm doradczych jest wynikiem oczekiwań klientów w zakresie kompleksowej obsługi, a także zdolności dużych organizmów do kreowania nowych produktów i usług.

<sup>2)</sup> Badanie FEACO – 2002 – Survey of European Management Consulting Market

**Tendencje na rynku** – Prognozy dla rynku usług doradczych w Europie na kolejne lata są bardzo korzystne. W 2003 roku planuje się utrzymanie przychodów branży na poziomie z 2002 roku, natomiast w kolejnych latach przewiduje się wzrost dochodów o odpowiednio 3,6% (w 2004 r.) i 5,8% (w 2005 r.)<sup>2)</sup>. Również rynek światowy wg prognoz będzie podlegał stałej tendencji wzrostowej. Optymistyczne tendencje wynikają zarówno z korzystnych prognoz dotyczących sytuacji makroekonomicznej, jak i generowanego przez firmy zwiększonego zapotrzebowania na usługi związane z restrukturyzacją i optymalizacją działalności w celu zwiększenia konkurencyjności w kontekście postępującej globalizacji gospodarki (zwłaszcza w kontekście wejścia Polski w struktury gospodarki UE).

**Diagram 6. Prognoza dla rynku usług konsultingowych na świecie**



Źródło: Kennedy Information, Inc.

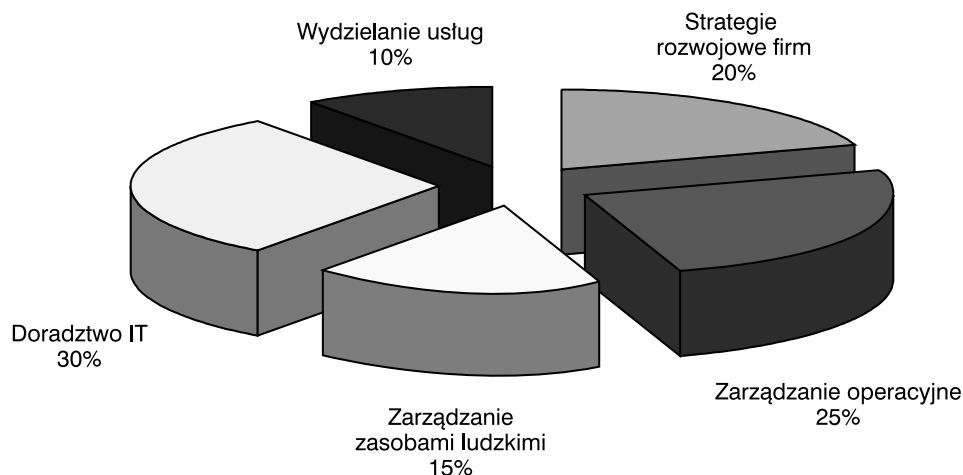
Prognozy dotyczące rozwoju usług doradczych na świecie pokrywają się z przewidywaniami dotyczącymi europejskiego rynku.

### Rynek usług doradczych w Polsce

**Wielkość rynku i jego struktura** – Wartość polskiego rynku usług doradczych wg FEACO w roku 2002 wyniosła 235 mln euro. Stanowi to tylko 0,5% usług doradczych w Europie. Udział usług doradczych w PKB w Polsce wyniósł w 2002 r. zaledwie 0,14% i utrzymuje tendencję wzrostową. Na rynku tym działa ok. 250 firm, a szacunkowa liczba konsultantów wynosi 5.000 osób. Średni obrót na konsultanta w 2002 r. w Polsce wyniósł 47.000 euro. Przedstawione dane pochodzą ze statystyk FEACO (Survey of European Management Consulting Market 2002).

Struktura polskiego rynku usług doradczych wg grup usług w roku 2002 kształtowała się następująco:

**Diagram 7. Struktura produktów usług doradczych w Polsce w 2002 roku**



Źródło: FEACO – Survey of European Management Consulting Market 2002

Analiza danych dotyczących rynku polskiego w porównaniu z rynkami europejskimi pozwala wnioskować o jego dużym potencjale wzrostowym.

<sup>2)</sup> Badanie FEACO – 2002 – Survey of European Management Consulting Market

**Perspektywy rozwoju rynku** – Przewiduje się, że wejście Polski do Unii Europejskiej wpłynie na ożywienie gospodarcze (wzrost PKB), spowoduje większy popyt na usługi doradcze, a w konsekwencji spowoduje również wzrost udziału usług konsultingowych w produkcie krajowym brutto (tendencja obserwowana w krajach uprzednio wchodzących do UE, takich jak Hiszpania czy Grecja). Usługi doradcze w Polsce stanowią zaledwie 0,14% PKB<sup>2)</sup>, podczas gdy średnia w Europie wynosi ok. 0,42% PKB<sup>2)</sup> i systematycznie rośnie. Pozwala to przypuszczać, że podobna tendencja wzrostowa będzie miała miejsce na polskim rynku. Szacuje się, że w ciągu najbliższych lat wystąpi zwiększone zapotrzebowanie na usługi konsultingowe z obszaru doradztwa strategicznego, zarządzania zasobami ludzkimi oraz zarządzania operacyjnego, wspomagane oprogramowaniem i technologiami informatycznymi. Dodatkową szansą wzrostu popytu na usługi doradcze są środki Unii Europejskiej kierowane do Polski na dostosowanie się małych i średnich przedsiębiorstw oraz całych sektorów gospodarki do zmian na rynku i konkurencji z podmiotami UE.

**Perspektywy dla usług realizowanych przez DGA S.A.** – Emitent od wielu lat obserwuje tendencje zachodzące w branży usług doradczych i dostosowuje strategię swojego rozwoju do zachodzących zmian i oczekiwań klientów. Poniżej przedstawiono perspektywy rozwoju poszczególnych obszarów usług i produktów oferowanych przez Emitenta.

W obszarze **doradztwa biznesowego** obecnie obserwuje się stałą tendencję wzrostową usług na świecie – około 3-8% rocznie<sup>2)</sup>. Szansą wzrostu popytu na usługi doradcze w tym obszarze w Polsce będą na pewno programy akcesyjne dotyczące dostosowania się małych i średnich przedsiębiorstw oraz poszczególnych branż do zmian zachodzących na europejskim rynku.

Szansą na dalszy wzrost popytu na produkty doradcze związane z transakcjami (**Corporate Finance**) są:

- duża liczba przejęć dokonywanych przez inwestorów – popyt na restrukturyzację firm i ich dostosowanie do określonych przez inwestora standardów,
- dokończenie procesów prywatyzacyjnych, wzrost liczby wtórnych fuzji i przejęć,
- wzrastający popyt na „głębokie” restrukturyzacje firm i wdrażanie strategii ich zmian,
- restrukturyzacje poszczególnych sektorów wymuszone przez rynek i konkurencję, w tym m.in.:
  - sektorów infrastrukturalnych (spółki komunalne, energetyka, gaz),
  - sektora firm prywatnych (w tym firm małych i średnich),
  - sektorów gospodarki najbardziej narażonych na konkurencję związaną z akcesją Polski do UE.

W ramach produktów związanych z **kompleksową obsługą transakcji zagranicznych** korzystny dla Emitenta jest fakt, że prognozowany wzrost gospodarczy w Polsce na najbliższe lata w dużym stopniu wiąże się z ożywieniem eksportu. Obecnie w związku z dysproporcją w kosztach produkcji pomiędzy krajami UE a krajami Europy Środkowej i Wschodniej polskie przedsiębiorstwa rozważają ekspansję na rynki wschodnie poprzez realizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ponadto coraz częściej o poziomie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych decyduje umiejętność przygotowania i zaproponowania kontrahentowi dogodnych, alternatywnych źródeł finansowania inwestycji. Wobec powyższego przewiduje się znaczny wzrost sprzedaży usług doradczych związanych z finansowaniem projektów eksportowych.

W ramach produktów związanych z **zarządzaniem relacjami z klientem (CRM)** roczne tempo wzrostu do 2005 roku powinno wynosić ponad 20% (na podstawie Raportu – CRM w Polsce opracowanego przez Process4E). Rynek CRM w Polsce wciąż stanowi ułamek całego rynku IT. Przewiduje się, że Polska osiągnie 75% poziomu obecnego nasycenia systemami CRM w Europie i USA najwcześniej za 3-4 lata (na podstawie Raportu – CRM w Polsce opracowanego przez Process4E). Prognozy wzrostu zleceń w tym obszarze oparte są na planowanym wzroście znaczenia usług konsultingowych w ramach CRM, który będzie miał miejsce ze względu na problemy związane z wdrożeniem CRM (wg przeprowadzonych badań większość firm jest skłonna powierzyć analizę przedwdrożeniową firmie konsultingowej, a nie dostawcy systemu CRM).

W ramach **controllingu operacyjnego i strategicznego** pozytywny jest fakt, że w krajach Unii Europejskiej 90% przedsiębiorstw zarządzanych jest przy wykorzystaniu koncepcji controllingowej (wg danych zamieszczonych na stronach internetowych portalu [www.controlling.info.pl](http://www.controlling.info.pl)). W Polsce w ciągu ostatnich kilku lat notuje się wzrost zainteresowania metodologią controllingu operacyjnego i strategicznego (BSC). Wynika to z rosnących nacisków akcjonariuszy na efektywność zarządzania. Ponadto rośnie aktywność instytucji szkoleniowych, firm doradczych i dostawców specjalistycznego oprogramowania, promujących rozwiązania z zakresu zarządzania strategicznego i controllingu. W związku z wejściem Polski do UE podmioty krajowe współpracujące z partnerami unijnymi będą zmuszone stosować zasady i procedury zarządzania przedsiębiorstwem obowiązujące w UE, a przez to generować informacje o określonym stopniu szczegółowości uwarunkowanym poprzez zarządzanie controllingowe. Ponadto z badań przeprowadzonych przez firmę Andersen wynika, że 68% ankietowanych polskich przedsiębiorstw zamierza wdrożyć zrównoważoną kartę wyników (BSC) jako narzędzie controllingu strategicznego, a przed wdrożeniem BSC wskazane jest wdrożenie controllingu operacyjnego. Obecnie, oprócz dużych (głównie międzynarodowych) korporacji, które wdrażają controlling sieciowo (we wszystkich oddziałach na świecie), rozwojowym segmentem rynku jest sektor średnich przedsiębiorstw (w szczególności prywatnych) działających w Polsce. Controlling idealnie odpowiada ich potrzebom w zakresie operacyjnej i strategicznej kontroli oraz powiązania systemów motywacyjnych z uzyskiwanymi wynikami.

<sup>2)</sup> Badanie FEACO – 2002 – Survey of European Management Consulting Market

W obszarze **konsultingu zarządczego** obserwuje się rosnącą liczbę zdeorientowanych klientów poszukujących doradców, którzy przeprowadzą ich przez proces zdefiniowania wymagań, negocjacji z firmami informatycznymi i nadzoru nad wdrożeniem zintegrowanych systemów informacyjnych. Następuje również wzrost świadomości klientów co do skutków nieprzemysłanego wdrażania zintegrowanych systemów informatycznych oraz przekonania o potrzebie zlecenia analizy przedwdrożeniowej.

W ramach produktów związanych z **zarządzaniem procesami biznesowymi i informacją** obserwuje się wzrost liczby firm zainteresowanych doradztwem przy wyborze i wdrożeniu systemów informatycznych – coraz więcej firm średniej wielkości, wdrażających systemy z tzw. średniej półki, oczekuje tego typu usług.

W ramach **zarządzania jakością** pozytywny jest fakt, że na świecie notuje się stały wzrost liczby nadawanych certyfikatów (np. w zakresie ISO jest ich już ok. 600.000). Obserwuje się zjawisko tzw. reakcji łańcuchowej: wdrożenie standardu ISO w jednym przedsiębiorstwie wymusza wdrożenie systemu zarządzania jakością u dostawców. Dodatkową przyczyną wzrostu popytu na usługi związane z wdrożeniem systemu zarządzania jakością są przypadki coraz częstszego obligowania instytucji państwowych lub samorządowych do posiadania certyfikatu ISO. Dla porównania, w Wielkiej Brytanii około 60 tysięcy, a w Niemczech 40 tys. firm i instytucji posiada certyfikowane systemy zarządzania jakością, natomiast w Polsce jest to zaledwie około 7 tys. (źródło: Międzynarodowy Komitet Normalizacyjny „The ISO Survey of ISO 9000 and ISO 14001 Certificates”). Szacuje się, że w ciągu 5 lat około 20-30 tys. przedsiębiorstw będzie starać się o uzyskanie takiego certyfikatu. Szacunku dokonano na podstawie Hiszpanii, kraju porównywalnego do Polski, gdzie już na koniec 2002 roku posiadano 28.690 certyfikatów.

W ramach produktów związanych z **zarządzaniem bezpieczeństwem informacji** prognozowana tendencja wzrostowa wynika z rosnącej potrzeby zapewnienia otoczenia, że informacje przetwarzane w organizacji są bezpieczne, a także z konieczności zapobiegania stratom finansowym związanym z utratą lub zniszczeniem informacji w przedsiębiorstwie.

Na podstawie dokonanych projekcji Emitent szacuje, że w ciągu 5 lat nie mniej niż 2000 przedsiębiorstw i urzędów przystąpi do wdrożenia standardu bezpieczeństwa informacji (projekcji dokonano na podstawie proporcji, iż na 60 klientów DGA S.A., którzy wdrażają ISO 9001, BS wdraża 7, co stanowi 11%, a w ciągu 2 lat szacuje się, że liczba przyznanych certyfikatów ISO 9001 wyniesie 20.000 – co można wywnioskować z prognoz dla podobnej do Polski w Unii Europejskiej Hiszpanii, gdzie jest wydanych 28.000).

W obszarze **IT Products** notowany jest wzrost zapotrzebowania na specjalistyczne, niszowe oprogramowanie. Wynika to głównie z rozpoczęcia procesów informatyzacji małych i średnich przedsiębiorstw. Według danych zawartych na **witrynach internetowych branżowych pism – [www.intelligententerprise.com](http://www.intelligententerprise.com), [www.biznesnet.pl](http://www.biznesnet.pl)**, przewiduje się, że w 2004 roku ponad połowa światowych przedsiębiorstw poświęci uwagę planowaniu wydatków i dostosowaniu do powszechnie panujących standardów i konsolidacji narzędzi do zarządzania informacjami biznesowymi (klasy Business Intelligence). Organizacje coraz bardziej koncentrują się na usprawnieniu procesów, lepszym powiązaniu pomiędzy dostawcami i odbiorcami, dopasowaniu celów biznesowych i polityki IT, obniżeniu kosztów technologii, udostępnieniu/wdrożeniu e-businessu, e-commerce’u, zwiększeniu kompetencji pracowników oraz ochronie danych firmowych i osobowych. Produkty informatyczne Emitenta są odpowiedzią na wymienione potrzeby, a dzięki szerokim możliwościom integracji są doskonałym uzupełnieniem już funkcjonujących systemów informatycznych potencjalnych klientów.

W obszarze produktów doradczych związanych z akcesją Polski do Unii Europejskiej (**European Union Services**) pozytywny jest fakt, że ze względu na wysoki poziom bezrobocia, niski poziom wykształcenia, niedostosowanie podaży i popytu polskiej siły roboczej, konieczność minimalizacji wykluczenia społecznego oraz wyrównania praw kobiet na rynku pracy obserwuje się rosnący przepływ środków z UE do Polski. Zgodnie z Narodowym Programem Rozwoju na lata 2004-2006 przyjętym przez Radę Ministrów 14 stycznia 2003 r. zaangażowanie środków UE w realizację celów polityki strukturalnej w Polsce w latach 2004-2006 wyniesie 11.368,6 mln euro, z czego około 40% środków zostanie przeznaczonych na realizację projektów wynikających ze Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego. Wg szacunków Emitenta około 650 mln euro, tj. około 5-6% wartości środków z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności UE przypadnie w udziale firmom konsultingowym. Wartość określona przez Emitenta została przyjęta na bazie dotychczasowego doświadczenia w zakresie przygotowywania projektów finansowanych ze środków UE oraz analizy zapisów poszczególnych programów operacyjnych UE.

### Rynek usług audytorskich

Na rynku usług oferowanych przez biegłych rewidentów działa kilkaset firm, a wartość tego rynku szacowana jest na 1-2 mld zł i uległa znacznej obniżce w stosunku do lat wcześniejszych (na podstawie artykułu i rankingu audytorów zamieszczonego w „Rzeczpospolitej” z dnia 18-19 czerwca 2003 r.).

Wynikato z faktu, że rynek usług audytorskich w ostatnich latach przechodził szereg zmian. Ich głównym motorem były modyfikacje w przepisach ustawy o rachunkowości, jak również zmiany wśród samych uczestników tego rynku (firm audytorskich). Zmiana przepisów ustawy o rachunkowości, które weszły w życie 1 stycznia 2002 r. spowodowała, że znacząco spadła liczba firm, które muszą skorzystać z usług audytora. Według danych Emitenta za rok 2000 w Polsce audytorzy zweryfikowali sprawozdania finansowe 42.529 firm. W roku 2002 po wprowadzeniu zmian w ustawie liczba firm, które skorzystały z usług audytorów, wyniosła 20.329. Znaczne ograniczenie wielkości rynku spowodowało, że w walce o klienta nasiliła się konkurencja cenowa pomiędzy firmami audytorskimi. W wyniku tego ceny usług audytorskich uległy znacznej obniżce, co może skutkować obniżeniem standardów badań przeprowadzanych przez niektóre firmy audytorskie. Wpływu na zmianę tej tendencji nie miał nawet fakt, że w roku 2002 audytorzy badali po raz pierwszy sprawozdania sporządzone wg przepisów znowelizowanej ustawy, co wymagało przeprowadzenia dokładniejszego i bardziej czasochłonnego badania. Nadmienić należy, że w Stanach Zjednoczonych po aferach związanych z „kreatywną księgowością” ceny usług oferowanych przez biegłych wzrosły o blisko 30%. Znaczne



obniżenie cen w Polsce oraz konieczność walki o klienta spowodowały, że wśród firm audytorskich zaszły istotne zmiany zarówno w ich podejściu do klienta, jak również w ich otoczeniu wewnętrznym. Wojna cenowa okazała się bardzo korzystna dla małych i średnich firm audytorskich, które poniosły mniejsze koszty związane z walką o klienta w stosunku do dużych firm audytorskich. Jednakże główna walka odbywa się pomiędzy największymi firmami audytorskimi – o klientów z tzw. Listy 500 największych przedsiębiorstw polskich.

Na rynku firm audytorskich działają zarówno duże podmioty wywodzące się z czołowych firm światowych, jak również firmy z polskim rodowodem zaliczane do średnich i małych podmiotów. Obok tych firm funkcjonują także małe jednoosobowe firmy zajmujące się działalnością audytorską.

### **Perspektywy rynku**

W najbliższych latach należy spodziewać się dalszych dynamicznych zmian na rynku usług audytorskich. Dotyczyć one będą głównie zmian w zakresie oferowanych produktów. Ograniczenie rynku usług audytorskich w Polsce tylko do badań sprawozdań finansowych wydaje się mało realne. Wprowadzone ustawą zmiany, a także rosnące oczekiwania ze strony klientów powodują, że pojawiło się wiele nowych usług, które mogą być świadczone przez firmy audytorskie. Znowelizowana ustawa o rachunkowości wprowadziła pojęcia np. wartości godziwej czy tzw. trwałej utraty wartości aktywów, które będą miały wpływ na wzrost zapotrzebowania na usługi związane z ustalaniem tych wielkości przez przygotowujących sprawozdania finansowe w przedsiębiorstwach. Zapotrzebowanie na tego typu usługi jest ściśle zależne od stanu rynku: im jest on słabiej rozwinięty, tym większe trudności we właściwej wycenie bilansowej i tym większa skłonność przedsiębiorstw do zlecania tego typu prac specjalistom. Podobne tendencje zaobserwowano w krajach wysoko rozwiniętych. Świadomość zmian zachodzących na rynku spowoduje zmianę podejścia firm audytorskich. Będą one opracowywały strategie wprowadzenia na rynek nowych usług, aktywnego kształtowania rynku usług audytorskich oraz będą prowadzić stały monitoring funkcjonowania rynku w celu odpowiednio szybkiego zidentyfikowania potrzeb klientów. Pozwoli to im na proponowanie nowych usług zgodnych z oczekiwaniami przedsiębiorstw i kształtowanie rynku poprzez wyprzedzanie potrzeb klientów wynikające z trendów rozwoju rynku w innych krajach oraz zaobserwowanych zmian w krajowym popycie.

Rynek usług audytorskich w Polsce znajduje się w przełomowym momencie, który należy postrzegać jako dodatkową szansę dla audytorów na wykorzystanie nowych możliwości.

### **Pozycja Emitenta i Grupy Kapitałowej na tle branży**

Analiza danych o branży konsultingowej w Polsce wykazuje, że Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. od kilku lat plasuje się w ścisłej czołówce firm konsultingowych.

Obecną pozycję rynkową Emitenta można przedstawić następująco:

**Tabela 6. Szacunkowy udział Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. i Grupy Kapitałowej DGA w rynku 20 największych firm konsultingowych w Polsce, wg danych za 2002 rok**

Wyszczególnienie	Przychód z działalności konsultingowej (w mln zł)	Udział
Łączna sprzedaż podmiotów	207,4	
Sprzedaż DGA S.A.	12	5,79%
Sprzedaż Grupy Kapitałowej DGA	13	6,27%

Źródło: *Warsaw Business Journal*, 5-11 maja 2003 r.

Udział DGA S.A. w rynku na poziomie 5,8% należy uznać jako szacunkowy. Wiele firm doradczych nie ujawniło swoich obrotów w rankingu przygotowanym przez *Warsaw Business Journal*. Przy szacunku przychodów sektora na poziomie 235 mln euro (wg FEACO) udział DGA S.A. należy szacować na 1,3%.

W ostatnich latach Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. odnotowało znaczny wzrost przychodów ze sprzedaży i tym samym stała się krajowym liderem w branży usług konsultingowych (wg publikacji *Warsaw Business Journal* z dnia 6-12 maja 2002 r., gdzie za kryterium przyjęto przychód z działalności konsultingowej, a badaniu poddano większość spółek prowadzących działalność konsultingową w Polsce).

Poniższa tabela prezentuje dynamiczny rozwój DGA S.A. w latach 1998-2002.

**Tabela 7. Przychody ze sprzedaży Emitenta na tle przychodów ze sprzedaży w wybranych firmach konsultingowych w latach 1998-2002 (w mln zł)**

Wyszczególnienie	2002 r.	2001 r.	2000 r.	1999 r.	1998 r.
<b>DGA S.A.</b>	<b>12,00</b>	<b>13,20</b>	<b>7,40</b>	<b>6,60</b>	<b>3,70</b>
EVIP Grupa Firm Doradczych	11,20	13,00	13,80	14,00	11,50
Nicom Consulting Sp. z o.o.	bd	bd	11,40	6,70	2,80
Doradca Consultants Ltd. Sp. z o.o.	6,00	6,11	9,78	6,36	5,12
Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting Sp. z o.o.	6,00	6,00	4,40	4,00	3,90
Pro-invest International Sp. z o.o.	2,90	2,85	1,93	1,95	bd

Źródło: *Warsaw Business Journal*, 6-12 maja 2002 r. i 5-11 maja 2003 r.

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. została uhonorowana następującymi nagrodami i wyróżnieniami:

- Czwarta pozycja w rankingu firm konsultingowych zorganizowanym przez Warsaw Business Journal za rok 2002,
- Medal Europejski za usługę „Obsługa doradcza procesów fuzji i przejęć”, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej i Business Centre Club (rok 2002),
- Medal Europejski za produkt DGA Process\*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej i Business Centre Club (rok 2002),
- Nominacja do Nagrody Gospodarczej w kategorii „małe przedsiębiorstwo w Wielkopolsce”, Marszałek Województwa Wielkopolskiego (rok 2002),
- W szóstej edycji rankingu „Złote Firmy Wielkopolski” DGA zajęło 10. miejsce wśród 100 firm w Wielkopolsce wg uzyskanych wskaźników ekonomicznych w 2000 r., Głos Wielkopolski oraz Centrum Ekspertyz Gospodarczych Fundacji Akademii Ekonomicznej w Poznaniu (rok 2001),
- Wielkopolski Filar Biznesu w kategorii „nowe technologie”, Wielkopolski Klub Kapitału i Gazeta Poznańska (rok 2001),
- Medal Europejski za usługę „Zarządzanie Procesami Biznesowymi”, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej i Business Centre Club (rok 2001),
- Wyróżnienie za osiągnięty poziom Zarządzania przez Jakość w III edycji konkursu Wielkopolska Nagroda Jakości, Unia Wielkopolan oraz Regionalna Izba Gospodarcza Wielkopolski w porozumieniu z Komitetem Polskiej Nagrody Jakości (rok 2001),
- Wyróżnienie za produkt DGA Quality\*\* na VIII Sympozjum pt.: „Systemy Informatyczne w Energetyce” podczas Targów w Bielsku-Białej „INFOENERGETAB 2001”, Komisja powołana przez Zarząd Targów w Bielsku-Białej (rok 2001),
- Pierwsza pozycja w rankingu firm konsultingowych zorganizowanym przez Warsaw Business Journal, za kryterium oceny – jak co roku – obrano przychód z działalności gospodarczej w 2001 roku,
- Medal Europejski za produkt DGA Quality, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej i Business Centre Club (rok 2000),
- Wielkopolski Filar Biznesu w kategorii „doradztwo gospodarcze”, Wielkopolski Klub Kapitału i Gazeta Poznańska (rok 2001).

\* poprzednia nazwa produktu – e-proces dga

\*\* poprzednia nazwa produktu – e-jakość dga

Ponadto Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. czynnie działa w stowarzyszeniach ogólnopolskich i lokalnych, takich jak:

- Stowarzyszenie Doradców Gospodarczych w Polsce z siedzibą w Warszawie, Prezes Andrzej Głowacki jest Prezesem SDG,
- Business Centre Club z siedzibą w Warszawie – Prezes Andrzej Głowacki otrzymał tytuł „Członka Łoży Niebieskiej”,
- Wielkopolski Klubu Kapitału z siedzibą w Poznaniu – Prezes Andrzej Głowacki został Przewodniczącym Komisji ds. Unii Europejskiej WKK,
- Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa w Poznaniu,
- Izba Gospodarcza Energetyki i Ochrony Środowiska w Warszawie,
- Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych z siedzibą w Warszawie,

Nr POL 18914 w Centralnym Rejestrze Firm Konsultingowych PHARE/TACIS z siedzibą w Brukseli.

### **Współpraca międzynarodowa Emitenta**

Z inicjatywy Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. została założona sieć skupiająca firmy doradcze z krajów przystępujących do Unii Europejskiej oraz innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej – Management Consulting Network (MaCoNet). Celem organizacji jest nawiązanie współpracy pomiędzy firmami konsultingowymi z regionu oraz realizacja wspólnych projektów o zasięgu międzynarodowym. MaCoNet ma stanowić platformę wymiany doświadczeń związanych z procesem integracji z Unią Europejską oraz wykorzystaniem środków pomocowych Unii przez różne grupy beneficjentów. Kongres założycielski odbył się w dniach 3-5 października w Warszawie.

Emitent należy także do sieci Euronet Consulting z siedzibą w Brukseli, która zrzesza europejskie firmy konsultingowe. Począwszy od 1990 roku, 10 europejskich firm zdecydowało się na formalną współpracę w pozyskiwaniu i realizacji zleceń, przede wszystkim od Komisji Europejskiej, zwłaszcza w zakresie realizacji tzw. kontraktów ramowych. Członkami Euronet Consulting są znane firmy europejskie z bogatym doświadczeniem w doradztwie w różnych regionach świata, przy czym jeden kraj jest reprezentowany tylko przez jedną firmę.

### 3. Rynki zbytu

#### 3.1. Główne rynki zbytu Emitenta

Główne rynki zbytu usług doradczych Emitenta to podmioty gospodarcze funkcjonujące w różnej formie prawnej, jednostki administracji państwowej i samorządowej oraz inne jednostki organizacyjne. Jednostki gospodarcze obsługiwane przez Emitenta prowadzą działalność w bardzo szerokim spektrum branż.

**Forma prawna odbiorców** – W okresie 2000 r.–I-VI 2003 r. struktura odbiorców produktów i usług oferowanych przez Emitenta ulegała nieznacznym zmianom. W dalszym ciągu do największych odbiorców Emitenta należą spółki prawa handlowego (średnio 54%), administracja państwowa (średnio 15%) i podmioty gospodarcze zagraniczne niezarejestrowane w Polsce (średnio 8%). Łącznie do wskazanych grup odbiorców trafia ok. 78% sprzedaży Emitenta.

Pozycja „inne jednostki”, do których trafia średnio 7% ogółu przychodów ze sprzedaży Emitenta, obejmuje: spółdzielnie, stowarzyszenia, fundacje, towarzystwa, przedsiębiorstwa państwowe oraz pozostałe urzędy i jednostki.

**Tabela 8. Sprzedaż Spółki za lata 2000-2002 i okres I-IX 2003 r. w podziale na grupy odbiorców – rynki zbytu**

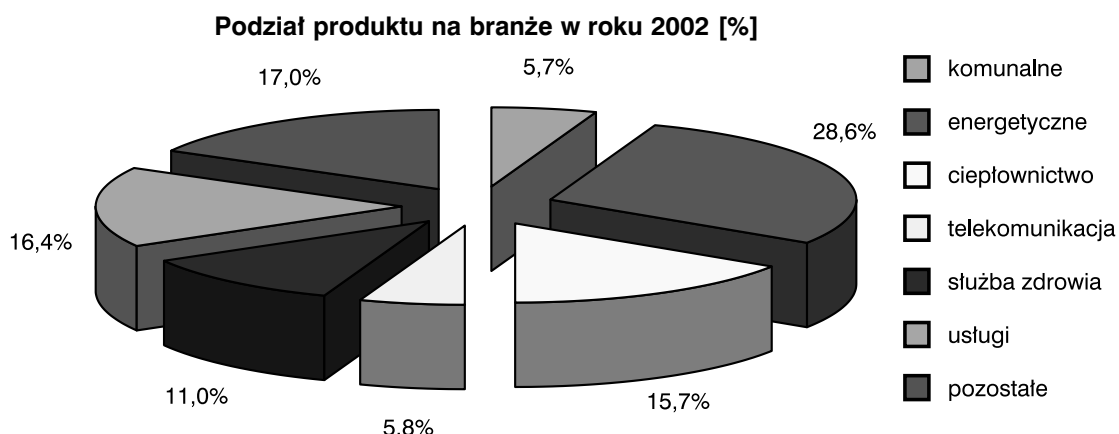
Odbiorcy	I-IX 2003 r.	I-VI 2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.
	udział w wartości sprzedaży	udział w wartości sprzedaży	udział w wartości sprzedaży	udział w wartości sprzedaży	udział w wartości sprzedaży
Spółki prawa handlowego	73,59%	71,60%	56,00%	38,20%	51,50%
Administracja państwowa i samorządowa	4,83%	1,30%	17,70%	14,90%	27,40%
Podmioty gospodarcze zagraniczne niezarejestrowane w Polsce	3,83%	4,30%	15,70%	6,90%	6,10%
SP ZOZ, szpitale	0,36%	0,40%	1,40%	31,20%	0,10%
Spółki cywilne i osoby fizyczne	6,13%	6,80%	1,20%	0,20%	0,00%
Inne jednostki	6,85%	12,10%	4,20%	4,90%	8,60%
Pozostała sprzedaż	4,41%	3,50%	3,80%	3,70%	6,30%
<b>Razem</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Emitent

**Uzależnienie od głównych odbiorców** – Działalność Emitenta nie jest uzależniona od głównych odbiorców – w roku 2003 tylko jeden z klientów Emitenta przekroczył 10% udziału w strukturze sprzedaży Emitenta, osiągając 16% udziału. W latach 2000-2002 wysoki udział w strukturze sprzedaży wykazywały instytucje rządowe: Ministerstwo Skarbu Państwa i Ministerstwo Zdrowia. W roku 2003 liczba zleceń od ww. instytucji znacząco spadła, w ich miejsce pojawiły się przychody głównie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz dużych korporacji.

**Branże** – Emitent realizuje przychody w bardzo wielu branżach, największy udział w strukturze sprzedaży mają przychody realizowane dla podmiotów branży energetycznej, ciepłownictwa oraz sektora usług. Dywersyfikacja branżowa neutralizuje uzależnienie działalności Emitenta od koniunktury w poszczególnych branżach.

**Diagram 8. Podział usług doradczych na branże (%)**



Źródło: Emitent

**Eksport usług** – W latach 2000-2002 oraz w okresie styczeń-czerwiec 2003 roku Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. świadczyło swoje usługi zarówno dla klientów krajowych, jak i zagranicznych. Sprzedaż dla klientów zagranicznych dotyczy głównie usług związanych z fuzjami i przejęciami określonych podmiotów w Polsce przez podmioty zagraniczne, jak również prac analitycznych dotyczących rynku polskiego.

Tabela 9. Sprzedaż Spółki za lata 2000-2002 i okres I-IX 2003 r. w podziale na klientów krajowych i zagranicznych

Rynki zbytu/ Rodzaj działal- ności	I-IX 2003 r.						I-VI 2003 r.						2002 r.						2001 r.						2000 r.											
	Kraj			Zagranica			Kraj			Zagranica			Kraj			Zagranica			Kraj			Zagranica			Kraj			Zagranica			Kraj			Zagranica		
	wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)		wartość (tys. zł)	udział (%)				
Towary i materiały*	0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		3,4	0,0		191,8	1,5		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0		0,0	0,0	
Produkty	9 583,4	95,8		416,0	4,2		7 257,9	95,7		329,8	4,3		9 570,7	81,0		1 850,6	15,7		108,9	91,7		909,7	6,9		6 185,8	93,9		399,4	6,1		6 185,8	93,9		399,4	6,1	

Źródło: Emitent

\* Towary obejmują także sprzedaż zakupionego przez DGA S.A. oprogramowania

**Lokalizacja odbiorców** – Emitent realizuje prace oraz sprzedaje swoje usługi i produkty na terenie całego kraju, największa sprzedaż realizowana jest na terenie województw: wielkopolskiego, mazowieckiego i śląskiego.

*Emitent posiada bardzo zróżnicowany portfel odbiorców, dywersyfikacja obejmuje zarówno branże, w których funkcjonują odbiorcy, ich formę prawną, zakres oferowanych produktów, jak i lokalizację.*

### 3.2. Główne rynki zbytu Spółki Usługi Audytorskie DGA Spółka z o.o.

Główne rynki zbytu Spółki to rynek usług dla małych i średnich firm, reprezentujących zróżnicowane branże oraz funkcjonujących w odmiennych formach prawnych.

**Forma prawna odbiorców** – Zdecydowana większość usług audytorskich realizowanych przez Spółkę dotyczy spółek prawa handlowego oraz podmiotów zagranicznych posiadających swoją siedzibę w Polsce. W zakresie usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych znaczący jest również udział spółek cywilnych oraz osób fizycznych. Udział pozostałych grup klientów jest znikomy.

**Uzależnienie od głównych odbiorców** – Działalność Spółki nie jest uzależniona od głównych odbiorców – w roku 2003 żaden w klientów Spółki nie przekroczył 10% udziału w jej strukturze sprzedaży.

**Eksport usług** – Praktycznie całość przychodów Spółki Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. realizowana jest dla klientów krajowych, prowadzących działalność na terenie Polski. Wyjątek stanowi okres styczeń-czerwiec 2003 roku, kiedy to Spółka zrealizowała 6,1% sprzedaży dla klientów zagranicznych w zakresie usług doradztwa księgowego.

**Lokalizacja odbiorców** – Spółka realizuje prace oraz sprzedaje swoje usługi i produkty na terenie całego kraju, największa sprzedaż realizowana jest na terenie województwa wielkopolskiego.

*Spółka ma bardzo mocno zróżnicowanych odbiorców świadczonych przez nią usług, duża ich dywersyfikacja ogranicza możliwość utraty znaczącego portfela klientów.*

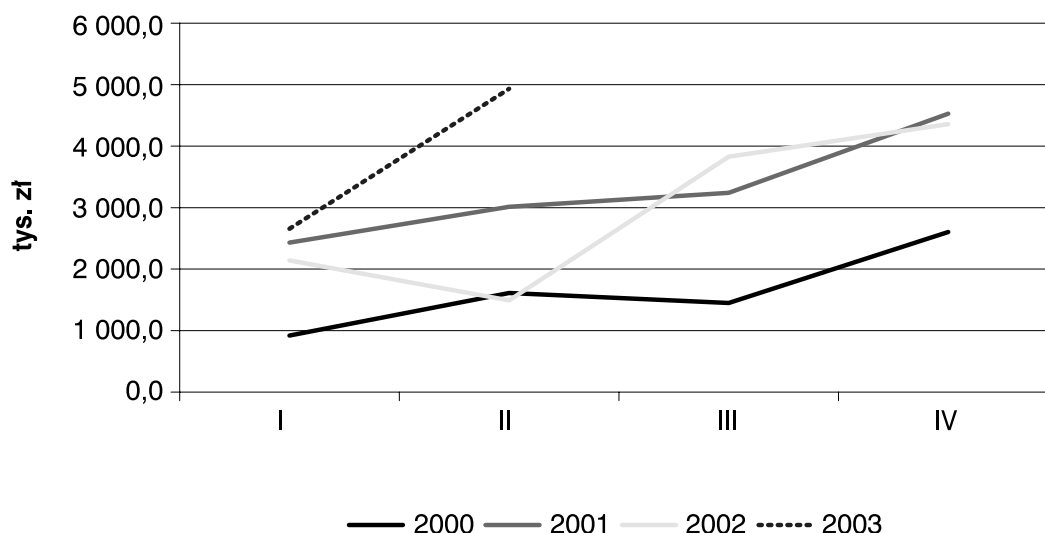
## 4. Sezonowość sprzedaży Emitenta

Emitent pozyskuje zlecenia w głównej mierze w oparciu o organizowane przez zamawiającego przetargi. Przetargi odbywają się w oparciu o ustawę o zamówieniach publicznych bądź o wewnętrzne ustalenia potencjalnych klientów Emitenta. Część zleceń Emitent pozyskuje w drodze bezprzetargowej w wyniku wyboru przez klienta lub w wyniku zawartych długoterminowych umów o świadczenie usług doradczych. Począwszy od roku 2003, Emitent rozpoczął proces rozmów z klientami, które mają na celu zawarcie umów na czas określony, najczęściej na 3 lata, oraz określają zasady współpracy w zakresie usług doradczych. W tych umowach Emitent określa stawkę za dzień świadczenia usług doradczych, określa zakres świadczonych usług, a także wskazuje gotowość świadczenia usług na wezwanie zamawiającego. W tej chwili Emitent dysponuje kilkoma umowami, a kilka kolejnych jest w fazie negocjacji.

Działalność Emitenta uzależniona jest w dużej mierze od sytuacji makroekonomicznej kraju oraz kondycji finansowej przedsiębiorstw. Cechą charakterystyczną branży jest stopniowe zwiększanie się wielkości obrotu w kolejnych kwartałach roku. Największa sprzedaż realizowana jest zwykle w IV kwartale każdego roku. Takie rozłożenie dynamiki wzrostu przychodów w roku wynika ze struktury odbiorców usług doradczych Emitenta – dużą grupę odbiorców usług Spółki stanowią przedsiębiorstwa sektora państwowego lub też klienci sektora budżetowego, w których wydatki realizowane są głównie pod koniec roku, gdy znane jest wykonanie założonego budżetu.

Spadek obrotów w II kwartale 2002 r. spowodowany był zmianą składu rządu oraz spadkiem koniunktury gospodarczej, jednakże szeroki wachlarz usług oferowanych przez Emitenta pozwolił na odwrócenie niekorzystnej tendencji spadkowej obrotów, co zaowocowało znaczącym wzrostem przychodów w III i IV kwartale tego roku.

**Diagram 9. Sezonowość sprzedaży przychodów Spółki (kwartalnie) w latach 2000-2002 oraz w I połowie 2003 roku**



Źródło: Emitent

**Rynki zbytu Emitenta**

Emitent nie stwierdził występowania znaczącego zjawiska sezonowości sprzedaży związanej z rynkami, na których działa. Określone wahania w wartości realizowanych zleceń mogą jedynie dotyczyć sektora publicznego oraz firm związanych z sektorem publicznym (większe zamówienia w okresie drugiej połowy roku).

**Produkty i usługi**

W działalności Emitenta występuje niewielka sezonowość realizacji przychodów, nie ma ona jednak znaczącego wpływu na działalność Emitenta i generowane przez Emitenta wyniki finansowe.

**Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.**

Sprzedaż Spółki Usługi Audytorskie Sp. z o.o. podlega sezonowym wahaniom. Poniższa tabela przedstawia, w ujęciu miesięcznym, kształtowanie się sprzedaży w latach 2000-2002 oraz w okresie styczeń-wrzesień 2003 roku.

**Tabela 10. Sezonowość sprzedaży produktów Spółki (miesięcznie) w latach 2002-2002 i w okresie styczeń-wrzesień 2003 roku**

Miesiąc	I-IX 2003 r.		2002 r.		2001 r.		2000 r.	
	Sprzedaż (tys. zł)	Udział w sprzedaży	Sprzedaż (tys. zł)	Udział w sprzedaży	Sprzedaż (tys. zł)	Udział w sprzedaży	Sprzedaż (tys. zł)	Udział w sprzedaży
I	67,9	6,69%	35,0	3,4%	88,9	7,5%	98,8	6,5%
II	118,7	11,69%	103,3	10,1%	169,7	14,3%	164,6	10,9%
III	222,4	21,90%	270,6	26,4%	197,8	16,6%	180,2	11,9%
IV	161,5	15,91%	150,3	14,7%	170,6	14,3%	206,7	13,6%
V	224,1	22,07%	100,2	9,8%	114,4	9,6%	158,7	10,5%
VI	37,4	3,68%	99,8	9,7%	136,0	11,4%	145,3	9,6%
VII	56,1	5,53%	45,0	4,4%	65,8	5,5%	77,1	5,1%
VIII	43,9	4,32%	38,1	3,7%	53,7	4,5%	113,0	7,5%
IX	83,3	8,20%	51,7	5,0%	63,4	5,3%	99,7	6,6%
X			36,0	3,5%	36,8	3,1%	83,0	5,5%
XI			38,5	3,8%	36,6	3,1%	89,9	5,9%
XII			55,3	5,4%	56,5	4,7%	97,4	6,4%
<b>Razem</b>	<b>1 015,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 023,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 190,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 514,4</b>	<b>100,0%</b>

Źródło: Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.

Z prezentowanych danych wynika, że sprzedaż Spółki charakteryzuje się stosunkowo dużą sezonowością. Największe przychody ze sprzedaży występują w pierwszym i drugim kwartale każdego roku. Wynika to z faktu, że w tym właśnie okresie przeprowadza się badania sprawozdań finansowych, które stanowią główne źródło przychodu Spółki. Przychody ze sprzedaży usług w dwóch pierwszych kwartałach w przychodach ogółem w latach 2000-2002 wynosiły odpowiednio 63,0%, 73,7% oraz 74,2%.

## 5. Sprzedaż Emitenta z podziałem na rodzaje działalności i strukturę geograficzną rynków zbytu

Przychody Emitenta są głównie wynikiem świadczenia usług doradczych. Stanowią one ponad 98% łącznych przychodów. Pozostałe przychody to:

- przychody ze sprzedaży towarów – głównie występuje sprzedaż obcego oprogramowania, która jest łączona wraz ze świadczonymi usługami, w szczególności w zakresie zarządzania lub mapowania i optymalizacji procesów biznesowych,
- przychody z udziałów w Kancelarii Prawnej Marcin Piszcz i Wspólnicy,
- przychody finansowe wynikające z dywidend ze spółki-córki Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. lub przychody uzyskane z oprocentowania środków posiadanych przez Emitenta.

Tabela 11. Wartość sprzedaży DGA S.A. i Grupy Kapitałowej DGA w latach 2000-2002 i w okresie I-IX 2003 roku (w tys. zł)

Rodzaj działalności	I-IX 2003 r.			I-VI 2003 r.			2002 r.			2001 r.			2000 r.					
	DGA		GK DGA	DGA		GK DGA	DGA		GK DGA	DGA		GK DGA	DGA	GK DGA <sup>1)</sup>				
	Wartość	Dynamika (rok poprzedni = 100)	Wartość	Dynamika (rok poprzedni = 100)	Wartość	Dynamika (rok poprzedni = 100)	Wartość	Dynamika (rok poprzedni = 100)	Wartość	Dynamika (rok poprzedni = 100)	Wartość	Dynamika (rok poprzedni = 100)	Wartość	Wartość				
<b>Przychody ze sprzedaży towarów i produktów</b>	<b>9 999,36</b>	<b>85%</b>	<b>10 133,10</b>	<b>79%</b>	<b>7 587,7</b>	<b>64%</b>	<b>8 419,7</b>	<b>66%</b>	<b>11 817,4</b>	<b>89%</b>	<b>12 841,1</b>	<b>89%</b>	<b>13 210,6</b>	<b>201%</b>	<b>14 400,8</b>	<b>178%</b>	<b>6 585,3</b>	<b>8 099,7</b>
kraj	9 583,46	96%	9 641,84	88%	7 257,9	73%	8 038,9	73%	9 966,7	81%	10 990,5	81%	12 300,8	199%	13 491,0	175%	6 185,8	7 700,2
zagranica	415,90	22%	491,26	27%	329,8	18%	380,8	21%	1 850,6	203%	1 850,6	203%	909,8	228%	909,8	228%	399,5	399,5
<i>Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów</i>																		
kraj																		
zagranica																		
<i>Przychody ze sprzedaży produktów</i>																		
kraj	9 583,46	100%	9 952,06	94%	7 257,9	76%	8 038,9	76%	9 570,8	79%	10 594,5	80%	12 109,0	196%	13 299,2	173%	6 185,8	7 700,2
zagranica	415,90	22%	463,20	25%	329,8	18%	380,8	21%	1 850,6	203%	1 850,6	203%	909,8	228%	909,8	228%	399,5	399,5
<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>29,08</b>	<b>121%</b>	<b>42,78016</b>	<b>148%</b>	<b>22,3</b>	<b>93%</b>	<b>24,0</b>	<b>83%</b>	<b>24,0</b>	<b>41%</b>	<b>28,9</b>	<b>48%</b>	<b>58,0</b>	<b>35%</b>	<b>59,8</b>	<b>36%</b>	<b>167,4</b>	<b>167,4</b>
<i>Przychody ze sprzedaży majątku trwałego</i>																		
			13,7	652%	0,0		0,8	39%	0,0	0%	2,1	4%	57,8	56%	58,8	56%	104,1	104,1
<i>Dotacje</i>																		
<i>Pozostałe przychody operacyjne</i>																		
	29,08	160%	29,08016	139%	22,3	123%	23,2	111%	18,2	8568%	20,9	2085%	0,2	0%	1,0	2%	63,3	63,3
<b>Przychody finansowe</b>	<b>133,74</b>	<b>15%</b>	<b>136,24405</b>	<b>15%</b>	<b>100,0</b>	<b>11%</b>	<b>101,9</b>	<b>11%</b>	<b>886,5</b>	<b>81%</b>	<b>898,7</b>	<b>81%</b>	<b>1 094,4</b>	<b>124%</b>	<b>1 115,8</b>	<b>124%</b>	<b>883,5</b>	<b>897,7</b>
<i>Dywidendy z tytułu udziałów</i>																		
<i>Odsetki uzyskane</i>	58,38	74%	60,88253	67%	50,1	64%	52,0	57%	78,9	265%	91,1	178%	29,8	43%	51,1	62%	68,8	82,9
<i>Pozostałe</i>	75,36	11%	75,36152	11%	49,9	7%	49,9	7%	708,6	70%	708,6	70%	1 018,2	125%	1 018,2	125%	814,7	814,8
<b>Zyski nadzwyczajne</b>																		
<b>Razem</b>	<b>10 162,18</b>	<b>80%</b>	<b>10 594,29</b>	<b>77%</b>	<b>7 710,0</b>	<b>61%</b>	<b>8 545,5</b>	<b>62%</b>	<b>12 727,9</b>	<b>88%</b>	<b>13 768,7</b>	<b>88%</b>	<b>14 399,2</b>	<b>188%</b>	<b>15 612,5</b>	<b>170%</b>	<b>7 652,2</b>	<b>9 180,8</b>

Źródło: Emitent

<sup>1)</sup> GK DGA – Grupa Kapitałowa DGA S.A.

Emitent realizuje średnio 7,6% przychodów ze świadczenia usług klientom zagranicznym, natomiast spółka Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. realizuje praktycznie całość sprzedaży w kraju. Jedynie w okresie styczeń-czerwiec 2003 roku 6% sprzedaży ogółem zostało zrealizowane dla klientów zagranicznych.

## 6. Źródła zaopatrzenia w materiały, towary oraz usługi Emitenta

Emitent ze względu na formę funkcjonowania współpracuje z wieloma podwykonawcami, szczególnie w obszarze świadczenia usług doradczych. Ze wskazanej w Rozdziale VII struktury organizacyjnej i modelu funkcjonowania Emitenta wynika, że na umowę o pracę Emitent zatrudnia kilkanaście osób, natomiast pozostałe osoby (konsultanci) świadczą usługi na rzecz Emitenta. Z tego względu w strukturze usług obcych kluczowe znaczenie mają koszty związane z umowami świadczenia usług przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na rzecz Emitenta. Emitent korzysta z usług takich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą zarówno w zakresie usług doradczych, jak i innych usług, np. administracyjnych. Nadto Emitent korzysta z obiektów wynajmowanych od spółki RAL Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, w związku z czym uiszcza czynsz najmu, a także korzysta w części z taboru samochodowego wynajmowanego od spółki Transpost S.A. z siedzibą w Poznaniu. Struktura głównych źródeł zaopatrzenia w usługi i produkty została zawarta w tabeli.

**Tabela 12. Struktura głównych źródeł zaopatrzenia Emitenta w 2002 r. oraz w 9 miesiącach 2003 r.**

Wyszczególnienie	Rok 2003 (9 m-cy)		Rok 2003 (6 m-cy)		Rok 2002	
	Wartość dostaw (tys. zł)	Struktura %	Wartość dostaw (tys. zł)	Struktura %	Wartość dostaw (tys. zł)	Struktura %
Wartość dostaw ogółem, w tym:	10 050,0	100%	8 079	100%	10 851	100%
– konsultanci związani umową o współpracy	2 908,5	28,9%	2 428	30%	3 182	29%
– RAL Sp. z o.o.	306,4	3,0%	239	3%	570	5%
– Transpost S.A.	79,4	0,8%	59	1%	78	1%
– Pozostali	6 755,8	67,2%	5 353	66%	7 022	65%

Źródło: Emitent

Największą pozycję w zakresie dostaw usług stanowią konsultanci współpracujący z Emitentem na zasadach określonych umową o współpracy. Charakter tej umowy, jak również zasady współpracy zostały szerzej opisane w pkt 7. niniejszego Rozdziału.

Kolejne pozycje w strukturze dostawców zajmuje firma RAL Sp. z o.o. (deweloper wynajmujący powierzchnię biurową Emitentowi) oraz Transpost S.A. (wynajmujący samochody przeznaczone na podróże służbowe konsultantów).

Istotną pozycją jest grupa kosztów pozostałych, na którą składają się głównie koszty podwykonawców Emitenta, zatrudnianych w związku z realizacją określonych projektów doradczych. Są to głównie firmy specjalizujące się w określonych dziedzinach, w których Emitent nie posiada kwalifikacji. Największą pozycję w ww. grupie stanowią koszty analiz i opinii prawnych, opinii rzeczoznawców majątkowych i specjalistów od technologii oraz koszty ekspertów specjalizujących się w poszczególnych branżach. Znaczącą pozycję stanowią również (zwłaszcza w roku 2002) koszty wykładowców zatrudnionych pod potrzeby projektów szkoleniowych. Opisywana grupa kosztów ma charakter typowo zmienny, uzależniony od rodzaju realizowanych projektów i udziału w tych projektach specjalistów spoza Grupy Emitenta.

**Towary** – Emitent realizuje dostawy towarów (oprogramowanie), które nabywa od firmy IDS Scheer Polska Sp. z o.o. w Poznaniu. Aktualnie DGA S.A. oferuje także własne produkty informatyczne.

**Materiały i surowce** – W związku ze specyfiką działalności prowadzonej przez Emitenta zakup materiałów i energii jest wartościowo znikomy i nieistotny z punktu widzenia ryzyka funkcjonowania Spółki.

**Tabela 13. Geograficzna struktura głównych źródeł zaopatrzenia Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. w 2002 r. oraz w trzech kwartałach 2003 r.**

Wyszczególnienie	I-III kwartały 2003 r.		I-II kwartały 2003 r.		2002 r.	
	Wartość dostaw (tys. zł)	Udział w dostawach	Wartość dostaw (tys. zł)	Udział w dostawach	Wartość dostaw (tys. zł)	Udział w dostawach
Kraj	9 164,0	91,18%	8 078,8	99,90%	10 845,5	99,94%
Import	886,0	8,82%	7,6	0,10%	6,1	0,06%
<b>Razem</b>	<b>10 050,0</b>	<b>100,00%</b>	<b>8 086,4</b>	<b>100,00%</b>	<b>10 851,6</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Emitent

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. głównie zaopatruje się w kraju. Dotyczy to przede wszystkim dostaw usług konsultingowych, usług prawnych, sprzętu komputerowego oraz wynajmu pomieszczeń biurowych. Natomiast dostawy zagraniczne obejmują wyłącznie szkolenia i konferencje zagraniczne i stanowią niewielki odsetek w strukturze dostaw Emitenta.



Emitent posiada szerokie grono stałych i sprawdzonych dostawców usług, współpracujących ze Spółką na podstawie umów handlowych. Wieloletnia partnerska współpraca z większością z dostawców, jak i ich duża dywersyfikacja nie stanowią zagrożenia dla działalności Emitenta. Natomiast grupą dostawców usług o strategicznym dla Emitenta znaczeniu są konsultanci współpracujący z Emitentem na zasadach umowy o współpracy.

## 6.1. Źródła zaopatrzenia w materiały, towary oraz usługi pozostałych podmiotów Grupy Kapitałowej DGA

Dostawcami usług dla Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. są głównie biegli rewidenci lub kancelarie biegłych rewidentów, świadczący usługi na rzecz Spółki w zakresie weryfikacji sprawozdań finansowych jej klientów. Udział poszczególnych osób/podmiotów w strukturze dostaw Spółki oscyluje w okolicach 10%. Dostawy towarów oraz materiałów i surowców mają marginalne znaczenie dla działalności Spółki.

Tabela 14. Geograficzna struktura głównych źródeł zaopatrzenia Usług Audytorskich DGA Sp. z o.o. w 2002 r.

Wyszczególnienie	Wartość dostaw (tys. zł)	Udział w dostawach
Kraj	1 423,9	100%
Import	0,0	0%
<b>Razem</b>	<b>1 423,9</b>	<b>100%</b>

Źródło: Usługi Audytorskie DGA

Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. zaopatrują się wyłącznie w kraju. Dostawy dotyczą przede wszystkim usług księgowych i audytorskich oraz sprzętu komputerowego.

## 7. Uzależnienie od dostawców lub odbiorców

### 7.1. Uzależnienie od dostawców

#### 7.1.1. Uzależnienie Emitenta od dostawców usług i materiałów

Emitent w związku z realizacją większych przedsięwzięć, wymagających zaangażowania podmiotów wyspecjalizowanych w konkretnych dziedzinach doradztwa, zawarł długoletnie umowy o współpracy, na mocy których poszczególnym konsultantom przekazywane są zadania wiążące się z realizacją projektów doradczych – stosownie do ich wiedzy i doświadczenia. Na podstawie wzajemnych ustaleń, przy uwzględnieniu wyraźnych instrukcji i procedur przygotowanych przez Emitenta, konsultanci zobowiązani są do organizacji procesu realizacji powierzonych projektów przy sprawnym zabezpieczeniu wszelkich niezbędnych do tego zasobów.

Emitent na dzień aktualizacji Prospektu Emisyjnego posiada zawartych 71 umów o współpracę z konsultantami, którzy prowadzą działalność na podstawie wpisu do ewidencji. 23 z nich to umowy długoterminowe – trzyletnie.

W celu zapewnienia sprawnego procesu realizacji projektów powierzonych poszczególnym konsultantom zawarte umowy współpracy zakładają m.in. zakaz konkurencji, polegający na bezwzględnym zakazie świadczenia usług na rzecz podmiotów o działalności zbliżonej do Emitenta. Ograniczenia te odnoszą się również do uczestniczenia konsultantów w charakterze wspólników i członków organów zarządzających i nadzorujących w spółkach cywilnych, osobowych i kapitałowych, których spektrum działania jest podobne do zakresu działania Emitenta. Wprowadzone zakazy, obwarowane restrykcyjnymi karami, zapewniają pełne zaangażowanie konsultantów przy realizacji powierzonych projektów, gwarantując tym samym wysoką jakość usług konsultingowych świadczonych przez Emitenta.

System oparty na zastrzeżeniu kar umownych w umowach współpracy z konsultantami rozszerzony został również na kwestie związane z zachowaniem obowiązku poufności wszelkich danych i informacji, które uzyskiwane są przez konsultanta w trakcie współpracy z Emitentem i w trakcie realizacji konkretnych przedsięwzięć. Wprowadzone przez Emitenta umowne zapisy uzasadnione są z jednej strony oczekiwaniami kontrahentów Emitenta, a z drugiej strony realizacją profesjonalnych wymogów obowiązujących na europejskim rynku konsultingowo-doradczym.

Kary umowne zastrzeżone w umowach, które mają przeważnie charakter finansowy, posłużyły również zagwarantowaniu długoletniej współpracy pomiędzy Emitentem a konsultantami, których doświadczenie i wiedza uzasadniają taką współpracę. Wprowadzone rozwiązania umowne ograniczają bowiem konsultanta w prawie do wcześniejszego rozwiązania umowy zastrzeżeniem, że może to nastąpić dopiero po upływie trzech lat od daty zawarcia. Zapisy te są uzasadnione przede wszystkim faktem dokonania inwestycji w podwyższenie kwalifikacji konsultantów poprzez wdrożenie kosztownych systemów szkoleniowych, jak i polityką Emitenta zakładającą zapewnienie ciągłości procesów konsultingowych odnoszących się do kontrahentów Emitenta.

Zasady wynagrodzenia stosowane przez Emitenta opierają się przede wszystkim na określeniu rocznego wynagrodzenia oraz systemu korzyści związanych z realizacją projektów w celu zapewnienia większej wydajności pracy i zwiększenia pułapu przychodów zapewnianych Emitentowi przez konsultanta. Wprowadzony został schemat wyliczania tych kwot, które co roku są aktualizowane.

Oprócz umownych zapisów zapewniających stabilizację składu osobowego zespołów wykorzystywanych przez Emitenta w trakcie realizacji powierzonych mu przedsięwzięć, postanowień zastrzegających coroczne aktualizowanie schematu naliczania wynagrodzenia za sukces, wprowadzone zostały również regulacje stwarzające dodatkowo możliwość uczestnictwa w programie opcji menedżerskich, który opiera się na uchwale Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w tym właśnie temacie. Uczestnictwo to gwarantuje nabycie akcji serii G Emitenta. W związku z powiązaniem tej możliwości z wynagrodzeniem za sukces z całą pewnością ten element stosunków pomiędzy Emitentem a wykonawcami należy traktować jako czynnik mobilizujący do zwiększonej aktywności w działalności na rzecz Emitenta. Opcje menedżerskie stworzone zostały dla niektórych konsultantów mających znaczenie kluczowe dla firmy. Liczbę akcji i sposób ich przyznawania określi Zarząd Emitenta w swojej uchwale, do czego upoważniony został uchwałą nr 6 podjętą przez Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 18 października 2003 r.

Poza kluczową grupą umów dotyczących świadczenia usług na rzecz Doradztwa Gospodarczego DGA, Emitent zawiera wiele umów z podmiotami gospodarczymi świadczącymi usługi.

Do grupy najważniejszych dostawców Emitenta w roku 2002 należeli:

- Kancelaria Prawna Marcin Piszcz i Wspólnicy Spółka Komandytowa,
- Energoprojekt Kraków S.A.

Ponadto Emitent zawarł wiele umów związanych z jego funkcjonowaniem. Kluczowe umowy w tym aspekcie to: dotycząca najmu powierzchni przy ulicy Warszawskiej 39/41 w Poznaniu umowa ze spółką RAL, umowa najmu pojazdów samochodowych sporządzoną ze spółką Transpost S.A., umowa najmu z firmą Warszawskie Centrum Finansowe Spółka z o.o. dotycząca wynajmu powierzchni biurowych w budynku Warszawskie Centrum Finansowe przy ulicy Emilii Plater 53 w Warszawie, umowy z firmą Celpol w zakresie najmu przez Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. sprzętu, drukarek i kserokopiarek, umowa z firmą Akme dotycząca dostaw materiałów biurowych. Umowy te są wynikiem wieloletniej współpracy, a ich kluczowe ustalenia są zwyczajowe i nie odbiegają od norm ustalonych w tym zakresie.

Emitent współpracuje z wieloma dostawcami, przez co ogranicza ryzyko uzależnienia od dostaw z jednego źródła. Analiza struktury dostaw Emitenta wykazuje, że nie występuje sytuacja, w której którykolwiek z dostawców posiadałby udział na poziomie co najmniej 10% ogółu dostaw, wobec czego nie istnieje ryzyko uzależnienia Emitenta od wyżej wspomnianych dostawców.

### **7.1.2. Uzależnienie Usług Audytorskich DGA Sp. z o.o. od dostawców**

Dostawcami Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. są głównie biegli rewidentzi lub kancelarie biegłych rewidentów, świadczący usługi na rzecz Spółki w zakresie weryfikacji sprawozdań finansowych jej klientów. Udział poszczególnych osób/podmiotów w strukturze dostaw Spółki oscyluje w okolicach 10%, nie istnieje ryzyko uzależnienia Spółki od wyżej wspomnianych dostawców.

## **7.2. Uzależnienie od odbiorców**

### **7.2.1. Uzależnienie Emitenta od odbiorców**

Struktura sprzedaży Emitenta jest znacząco zdwersyfikowana, występuje duża liczba klientów, dla których realizowane są w większości małe i średnie projekty doradcze. Biorąc pod uwagę kryterium udziału głównych odbiorców w przychodach za 2002 rok, udział na poziomie co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem miał miejsce w przypadku dwóch klientów, którzy razem osiągnęli 34,8-proc. udział w sprzedaży Emitenta. W roku 2003 jeden odbiorca osiągnął powyżej 10%, tj. 16% udziału w obrotach Emitenta. Nazwy odbiorców, którzy w latach 2002 i trzech pierwszych kwartałach 2003 osiągnęli ponad 10% udziałów w sprzedaży Emitenta zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.

Uwzględniając specyfikę rynku usług doradczych, na którym funkcjonuje Emitent, oraz skalę i różnorodność oferowanych odbiorcom usług i produktów, jak i charakter prac wykonywanych w ramach umów handlowych zawartych ze wspomnianymi odbiorcami, nie występuje zjawisko uzależnienia się od jednego lub kilku odbiorców.

### **7.2.2. Uzależnienie spółki Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. od odbiorców**

Analiza struktury odbiorców spółki Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. wykazuje, że nie występuje sytuacja, w której którykolwiek z odbiorców posiadałby udział na poziomie co najmniej 10% ogółu przychodów ze sprzedaży. Uwzględniając specyfikę rynku usług, na którym funkcjonuje Spółka oraz specyfikę oferowanych odbiorcom usług, jak i charakter wykonywanych prac w ramach umów handlowych zawartych ze wspomnianymi odbiorcami, nie występuje zjawisko uzależnienia się od jednego lub kilku odbiorców.

## 8. Umowy znaczące i istotne dla działalności Emitenta

Ze względu na wartość umów, których stroną jest Emitent, w niniejszym Prospekcie dokonano ich podziału na dwie podstawowe kategorie:

- umowy znaczące,
- umowy istotne.

Ponadto, mając na względzie znaczną liczbę zawartych umów istotnych, będących wyrazem aktywnej działalności Emitenta na rynku krajowym i zagranicznym, konieczne jest przeprowadzenie wstępnej klasyfikacji ze względu na stopień znaczenia poszczególnych umów, ich charakter oraz ze względu na podmiot, z którym umowy są zawierane. Przy uwzględnieniu wskazanych kryteriów zawarte umowy dzielą się na następujące kategorie:

- umowy o świadczenie usług doradczych, w tym umowy z Ministerstwem Skarbu Państwa,
- umowy o długoterminowe świadczenie usług doradczych,
- umowy licencyjne,
- umowy o serwis oprogramowania,
- umowy partnerskie,
- umowy z podmiotami powiązanymi,
- umowy wewnętrzne z konsultantami,
- umowy o pracę i podobne,
- umowy administracyjno-organizacyjne,
- umowy ubezpieczeniowe,
- umowy najmu,
- porozumienia ustanawiające członkostwo Emitenta w organizacjach międzynarodowych.

### 8.1. Umowy znaczące

Przy kwalifikacji wymienionych poniżej umów jako umów znaczących, przyjęto kryterium ustawowe, wskazane w art. 2 ust. 1 pkt 53 lit. a) Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 16 października 2001 r. „w sprawie szczególnych warunków, jakim powinien odpowiadać prospekt emisyjny oraz skrót prospektu”. Zgodnie z jego zapisem za umowy znaczące uznaje się umowy, przy których wartość przedmiotu umowy wynosi co najmniej 10% łącznej wartości kapitałów własnych Emitenta.

#### **8.1.1. Umowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a rządem Rzeczypospolitej Polskiej, reprezentowanym przez Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej, działające poprzez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości „SERVICE CONTRACT FOR EUROPEAN COMMUNITY EXTERNAL AID”**

Jedną z umów o istotnym znaczeniu dla działalności Emitenta jest umowa „SERVICE CONTRACT FOR EUROPEAN COMMUNITY EXTERNAL AID”, stanowiąca podstawę do realizacji projektu o charakterze ogólnoeuropejskim. Umowa ta zawarta została w dniu 3 października 2003 r. z rządem Rzeczypospolitej Polskiej, reprezentowanym przez Ministra Pracy i Polityki Socjalnej reprezentowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Emitent, będąc inicjatorem realizacji przedsięwzięcia oraz koordynatorem, powołał konsorcjum, w którym uczestniczyli: Danish School of Public Administration, West Midlands Enterprise Limited oraz Frąckowiak i Wspólnicy Konsulting Sp. z o.o.

Konsolidacja wiedzy i doświadczenia partnerów konsorcjum, a także sprawne działanie pod koordynacją Emitenta pozwoli na zrealizowanie programu Human Resources Development Promotion of Employment and HRD Wielkopolski Region Poland, który jest przedmiotem wskazanej powyżej umowy.

Ze względu na charakter przedmiotu umowy, podmioty zaangażowane w realizację zlecenia, odbiorcą usług, a także wartość środków zaangażowanych przy realizacji projektu, kontrakt ten należy określić nie tylko jako bardzo istotny w skali działalności Emitenta, ale mający bardzo istotne znaczenie w skali regionu i kraju.

Przedmiotem umowy jest wdrożenie programu „Human Resources Development Promotion of Employment and HRD-Region Wielkopolska”. Program jest finansowany ze środków pochodzących ze Wspólnoty Europejskiej (PHARE) w 75% i w 25% z budżetu państwa.

Głównym założeniem realizowanego projektu jest rozwiązywanie problemów lokalnego rynku pracy poprzez wdrożenie aktywnych form redukcji bezrobocia, wsparcie przedsiębiorczości, poprawę jakości kapitału ludzkiego małych i średnich przedsiębiorstw, wzmocnienie lokalnych zdolności do przeciwdziałania bezrobociu oraz inicjowanie lokalnych partnerstw na rzecz zatrudnienia. Szerszym kontekstem projektu jest reforma polskiego systemu kształcenia zawodowego, szczególnie w województwie wielkopolskim oraz przygotowanie do uczestnictwa

w Europejskim Funduszu Społecznym. W zakresie tym Emitent w ramach powołanego konsorcjum będzie: przygotowywał merytorycznie i praktycznie personel odpowiedzialny za realizację zadań objętych projektem, ustalał zadania konsorcjum, przygotowywał programy robocze oraz strategię promocji i rekrutacji, sporządzał stosowne i kompleksowe raporty wymagane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, dokonywał badań i analiz, dotyczących potrzeb rynkowych (badania rynkowe) sektorów gospodarki, wymaganych kwalifikacji, popytu na określone kategorie zawodów czy też oceny potrzeb szkoleniowych. Ponadto w zakresie wyznaczonych zadań Emitenta znalazły się również: usługi z zakresu promocji przedsiębiorczości oraz promocji zdolności przystosowawczych – szkolenia dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Aktualnie umowa jest realizowana, obowiązuje bowiem przez okres 16 miesięcy. Ma ona istotne znaczenie ze względu na wartość wynagrodzenia Emitenta, które według szacunkowych ustaleń, przekroczy 10% kapitału zakładowego Emitenta. W związku z realizacją Projektu, Konsorcjum, w którym Emitent jest koordynatorem, przysługuje łączna kwota wynagrodzenia w wysokości 1.776.347,00 euro. Dokładna kwota wynagrodzenia Emitenta będzie mogła być jednak ustalona dopiero po realizacji prac, po której dojdzie do końcowego rozliczenia finansowego pomiędzy konsorcjantami.

W art. 10. załącznika do zawartej umowy, zatytułowanego „General conditions for services contracts for EC external actions”, zastrzeżono kary umowne w wysokości 10% wartości przedmiotu umowy w przypadku naruszenia przez stronę jej obowiązków umownych. Przy uwzględnieniu zatem wartości przedmiotu umowy, należy stwierdzić, iż kara umowna może przekroczyć wyrażoną w złotych równowartość kwoty 200.000 euro według kursu na dzień zawarcia tej umowy.

Postanowienia umowne nie zastrzegają jakiegokolwiek warunku lub terminu, zawieszającego lub rozwiązującego. Zawarta umowa wywołuje, bowiem skutki prawne z chwilą jej podpisania i wygasa z chwilą wykonania przedmiotu umowy.

### **8.1.2. Umowa konsorcjum zawarta pomiędzy Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. a ABERO International GmbH z siedzibą Kirchseeon w Niemczech, w sprawie realizacji Projektu – PL01.06.09.01-02-04 Human Resource Development – Lubuskie Region, Promotion of employment and HRD**

W dniu 10 listopada 2003 r. Emitent zawarł z ABERO International z siedzibą w Kirchseeon (Niemcy) umowę związaną z realizacją projektu finansowanego przez Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, reprezentowane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Na mocy niniejszej umowy, jak i umów zawartych z pozostałymi konsorcjantami, powołane zostało do życia Konsorcjum, obejmujące: Emitenta, ABERO International GmbH z siedzibą w Kirchseeon, Zakład Doskonalenia Zawodowego w Gorzowie oraz Centrum Kształcenia Ustawicznego Zielona Góra.

Celem powołanego Konsorcjum stała się realizacja Projektu oznaczonego nr PL01.06.09.01-02-04, noszącego nazwę Human Resource Development – Lubuskie Region, Promotion of employment and HRD, finansowanego w części przez Rząd Rzeczypospolitej Polskiej i w części ze środków wspólnotowych Unii Europejskiej.

Głównym założeniem projektu jest rozwiązywanie problemów lokalnego rynku pracy poprzez wdrożenie aktywnych form redukcji bezrobocia, wsparcie przedsiębiorczości, poprawę jakości kapitału ludzkiego małych i średnich przedsiębiorstw, wzmocnienie lokalnych zdolności do przeciwdziałania bezrobociu oraz inicjowanie lokalnych partnerstw na rzecz zatrudnienia. Szerszym kontekstem projektu jest reforma polskiego systemu kształcenia zawodowego, szczególnie w województwie lubuskim, oraz przygotowanie do uczestnictwa w Europejskim Funduszu Społecznym. W zakresie tym Emitent w ramach powołanego konsorcjum będzie: przygotowywał merytorycznie i praktycznie personel odpowiedzialny za realizację zadań objętych projektem, ustalał zadania konsorcjum, przygotowywał programy robocze oraz strategię promocji i rekrutacji, sporządzał stosowne i kompleksowe raporty wymagane przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, dokonywał badań i analiz, dotyczących potrzeb rynkowych (badania rynkowe) sektorów gospodarki, wymaganych kwalifikacji, popytu na określone kategorie zawodów, czy też oceny potrzeb szkoleniowych. Ponadto w zakresie wyznaczonych zadań Emitenta znalazły się również: usługi z zakresu promocji przedsiębiorczości oraz promocji zdolności przystosowawczych – szkolenia dla małych i średnich przedsiębiorstw.

W treści umowy nie zawarto jakichkolwiek postanowień dotyczących kar umownych, których maksymalna wysokość może przekroczyć równowartość co najmniej 10% wartości przedmiotu umowy lub co najmniej wyrażoną w złotych równowartość kwoty 200.000 euro według kursu na dzień zawarcia tej umowy.

Postanowienia umowne nie zastrzegają również jakiegokolwiek warunku lub terminu, zawieszającego lub rozwiązującego. Zawarta umowa wywołuje bowiem skutki prawne z chwilą jej podpisania.

Zastrzeżony w umowie ostateczny termin realizacji projektu zakreślony został na wrzesień 2004 r.

Emitent zobowiązany jest do świadczenia kompleksowych usług doradczych związanych z realizacją projektu, z zachowaniem należytej staranności, przy wykorzystaniu swojej pełnej wiedzy i doświadczenia, na warunkach określonych w umowie oraz wszelkich jej załącznikach.

Ze względu na zastosowanie skomplikowanych procedur, wiedzy i doświadczenia, które w świetle ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa, do umowy wprowadzona została rozbudowana klauzula o zachowaniu poufności wszelkich informacji, związanych z realizacją projektu.

Ponadto dla zabezpieczenia interesów każdej ze stron wprowadzony został zapis mówiący o wyłączności Konsorcjum na realizację projektu, będącego przedmiotem umowy. Zgodnie z dokonany zastrzeżeniem każdy z członków Konsorcjum może brać udział w realizacji projektu tylko i wyłącznie w ramach stworzonego Konsorcjum.

Ze względu na fakt, iż Emitent jako członek Konsorcjum realizować będzie wyznaczone mu zadania za pośrednictwem swoich ekspertów, dysponujących różnymi poziomami wiedzy i doświadczenia, stawki wynagrodzenia ustalone zostały odmiennie dla każdej kategorii ekspertów. Jednakże całkowite wynagrodzenie Emitenta za wykonanie prac przewidzianych w umowie i w załącznikach wyniesie 250.530,00 euro. Wynagrodzenie to nie obejmuje jednak kosztów realizacji przedsięwzięcia, które nie powinny przekroczyć 158.912,00 euro.

Oznacza to zatem, iż łączne wynagrodzenie Emitenta wraz z kosztami wyniesie 409.442,00 euro.

### **8.1.3. Umowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a Zakładem Energetycznym Jelenia Góra S.A.**

Umowa zawarta została w dniu 28 października 2003 r. pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a Zakładem Energetycznym Jelenia Góra S.A.

Przedmiotem zawartej umowy jest kompleksowe świadczenie usług doradczych w procesie konsolidacji Zakładów Energetycznych Grupy W-5. Spektrum ustalonych usług doradczych jest bardzo szerokie, albowiem dotyczy ono wszelkich aspektów prawnych i ekonomiczno-finansowych konsolidacji, w tym również: wyceny spółek przejmowanych, określenia parytetu wymiany akcji, przygotowania i nadzoru nad przygotowaniem wszelkiej dokumentacji niezbędnej do wdrożenia procesu połączenia, doradztwa w zakresie tworzenia struktury organizacyjnej, regulaminów organizacyjnych, polityki rachunkowości, standaryzacji procesów i dokumentacji, negocjacji z przedstawicielami związków zawodowych, doradztwa przy zawieraniu umów społecznych, udziału w pracach zespołu sterującego oraz zespołów tematycznych itp.

Aktualnie umowa ta jest realizowana. Finalny termin wykonania przedmiotu umowy ustalony został na dzień 31 grudnia 2004 r. Umowa ta realizowana jest etapami.

Zgodnie ze standardami przyjętymi u Emitenta, które są konsekwencją obowiązujących u niego norm bezpieczeństwa, w umowie zawarta została klauzula o poufności wszelkich informacji pozyskanych w związku z realizacją umowy.

Ustalone umownie etapy prac obejmują poszczególne powiązane ze sobą fazy usług doradczych, które łącznie stanowią funkcjonalną całość skomplikowanego konsultingu w świetle konsolidacji. Wynagrodzenie ustalone zostało w formie umownego ryczałtu. Jest ono regulowane w terminach określonych w umowie, które są jednocześnie harmonogramem prac wykonywanych na mocy umowy przez Emitenta.

W pozostałym zakresie umowa jest odzwierciedleniem kodeksowych zapisów poświęconych w obrębie prawa cywilnego umowie zlecenia i umowie świadczenia usług i umowie o dzieło.

W zawartej umowie zastrzeżono kary umowne w wysokości 0,5% wartości każdego ze zleconych etapów prac, za każdy dzień zwłoki w wykonaniu etapu. W tym kontekście z teoretycznego punktu widzenia możliwym jest, aby maksymalna wysokość kar przekroczyła równowartość co najmniej 10% wartości przedmiotu umowy lub co najmniej wyrażoną w złotych równowartość kwoty 200.000 euro według kursu na dzień zawarcia tej umowy.

Postanowienia umowne nie zastrzegają jakiegokolwiek warunku lub terminu, zawieszającego lub rozwiązującego. Zawarta umowa wywołuje bowiem skutki prawne z chwilą jej podpisania i wygasa z chwilą wykonania przedmiotu umowy.

### **8.1.4. Umowa o świadczenie usług doradczych nr 117/2002**

Umowa zawarta została w dniu 8 października 2002 r. w Poznaniu pomiędzy Spółkami Dystrybucyjnymi Grupy Zachodniej reprezentowanymi przez: Energetykę Poznańską S.A., Energetykę Szczecińską S.A., Zakład Energetyczny Gorzów S.A., Zakład Energetyczny Bydgoszcz S.A., Zielonogórskie Zakłady Energetyczne S.A. w dalszej części umowy zwanymi Zleceniodawcą a Spółką Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w dalszej części umowy zwaną Zleceniobiorcą.

Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Zleceniobiorcę na rzecz Zleceniodawcy doradztwa w procesie konsolidacji pięciu Spółek dystrybucyjnych w zakresie: zagadnień prawnych; kwestii ekonomiczno-finansowych, w tym wyceny; prezentacji prac na forum wskazanym przez Zleceniodawcę; udziału w zespołach tematycznych powołanych przez Zleceniodawcę.

Umowa została zawarta na okres do dnia 31 grudnia 2003 r.

Strony ustaliły, iż Emitent otrzyma łączne wynagrodzenie za wykonanie przedmiotu umowy do 1.950.000,00 zł + aktualna stawka podatku VAT obowiązująca w chwili powstania obowiązku podatkowego.

Z ponadstandardowych postanowień umownych istotna jest regulacja zastrzegająca konieczność uiszczenia kar umownych. Zleceniobiorca – Emitent, zapłaci Zleceniodawcy karę umowną w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. Wysokość kary za każde niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy wynosi 25% ceny danej usługi, nie może jednak przekroczyć 25% łącznego wynagrodzenia. W przypadku poniesienia przez Zleceniodawcę szkody przewyższającej karę umowną Zleceniodawca zastrzegł sobie prawo dochodzenia odszkodowania uzupełniającego.

W kontekście wysokości zastrzeżonych kar oraz ich limitów z teoretycznego punktu widzenia możliwym jest, aby maksymalna wysokość kar przekroczyła równowartość co najmniej 10% wartości przedmiotu umowy lub co najmniej wyrażoną w złotych równowartość kwoty 200.000 euro według kursu na dzień zawarcia tej umowy.

Postanowienia umowne nie zastrzegają jakiegokolwiek warunku lub terminu, zawieszającego lub rozwiązującego. Zawarta umowa wywołuje, bowiem skutki prawne z chwilą jej podpisania i wygasa z chwilą wykonania przedmiotu umowy.

#### **8.1.5. Umowa nr MSP/DFSP/260/FFP/2001**

Umowa zawarta została w dniu 19 września 2002 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji Spółek: Zespół Elektrowni Dolna Odra S.A. z siedzibą w Nowym Czarnowie, Elektrownia Kozienice S.A. z siedzibą w Świerżach Górnych, Zespół Elektrowni Ostrołęka S.A. z siedzibą w Ostrołęce.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę do wystawienia uregulowanej aktualnie faktury. Na zlecenia Ministerstwa Skarbu Państwa Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. ma obowiązek nieodpłatnego zaktualizowania analizy Spółki, a także obowiązek przygotowania i przeprowadzenia procesu udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych kupujących. Przedmiotem zamówienia objęte jest badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,32% wartości transakcji z tytułu sprzedaży akcji Spółki w trybie publicznego zaproszenia do rokowań lub 0,01% wartości transakcji z tytułu sprzedaży akcji Spółki w trybie oferty publicznej.

W treści postanowień zawartej umowy skonstruowano schemat naliczania kar umownych, których wysokość uzależniona jest od liczby dni opóźnienia w realizacji każdego z etapów prac. Schemat ten oraz dodatkowe postanowienia umowne przewidują możliwość potrącenia naliczonych kar umownych z wynagrodzenia Emitenta lub możliwość odstąpienia od umowy z jednoczesnym wystąpieniem z roszczeniem o zapłatę dodatkowej kary umownej wynoszącej 25% wynagrodzenia za realizację przedmiotu konkretnego zlecenia przekazanego na mocy zawartej umowy.

Wyznaczone limity kar umownych oraz hipotetyczne założenie niewywiązania się z większości terminów zastrzeżonych dla poszczególnych etapów prac, z teoretycznego punktu widzenia stwarzają możliwość wystąpienia sytuacji, w której maksymalna wysokość kar przekroczy równowartość co najmniej 10% wartości przedmiotu umowy lub co najmniej wyrażoną w złotych równowartość kwoty 200.000 euro według kursu na dzień zawarcia tej umowy. Nie należy jednak zapominać, iż umowa ta w części została wykonana w sposób prawidłowy zgodnie z wyznaczonymi terminami, co oznacza, iż na obecnym etapie realizacji, ryzyko związane z koniecznością uregulowania kar umownych w wysokości przekraczającej 10% wartości przedmiotu umowy lub 200.000 euro zostało całkowicie zminimalizowane, a wkrótce zostanie całkowicie wykluczone.

Postanowienia umowne nie zastrzegają jakiegokolwiek warunku lub terminu, zawieszającego lub rozwiązującego. Zawarta umowa wywołuje bowiem skutki prawne z chwilą jej podpisania i wygasa z chwilą wykonania przedmiotu umowy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy, w szczególności na zabezpieczenie wiarygodności Zamawiającego, z tytułu należnych kar umownych i sum odszkodowania, w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Emitenta umowy, Emitent wystawił weksel własny in blanco, poręczony i zaopatrzony w klauzulę „bez protestu” na kwotę 500.000 złotych wraz ze stosowną deklaracją wekslową. Wykaz zobowiązań wekslowych określony został w tabeli nr 25 w niniejszym rozdziale Prospektu.

#### **8.1.6. Umowa nr 379/2003 zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a Energy Management and Conservation Agency S.A.**

W dniu 23 grudnia 2003 r. Emitent zawarł z Energy Management and Conservation Agency S.A. z siedzibą w Warszawie kolejną ze znaczących umów. W ramach podpisanej umowy Emitent występował w charakterze Wykonawcy, natomiast Energy Management and Conservation Agency S.A. w charakterze Zamawiającego.

Zawarcie przedmiotowej umowy było konsekwencją wyłonienia Energy Management and Conservation Agency S.A. jako oferenta, który zaproponował Lubelskim Zakładom Energetycznym S.A. najkorzystniejszą ofertę, gwarantując wysoką jakość wykonania zamówionych usług. Wybór ten dokonany został w trakcie przeprowadzonego postępowania o zamówienie publiczne, przy zachowaniu trybu negocjacji z zachowaniem konkurencji.

Zamawiający, chcąc wywiązać się ze złożonej oferty, gwarantującej wykonanie usług na wysokim poziomie, zawarł z Emitentem umowę, której przedmiotem stały się kompleksowe usługi doradcze w procesie konsolidacji spółek Grupy L-6 i utworzenia Koncernu na bazie ich majątków. Konsolidacja obejmować ma następujące spółki: Lubelskie Zakłady Energetyczne S.A., Rzeszowski Zakład Energetyczny S.A., Zakłady Energetyczny Okręgu Radomsko-Kieleckiego S.A., Zamojską Korporację Energetyczną S.A., Zakład Energetyczny Białystok S.A., Zakład Energetyczny Warszawa – Teren S.A.

Zlecone usługi doradcze sklasyfikowane zostały w zespoły czynności, których efektem były konkretne opracowania lub ujednoczenia, stanowiące integralne części całego procesu konsolidacji i utworzenia Koncernu.

Realizacja umowy będzie następować etapowo. W odniesieniu do każdego z wyszczególnionych w umowie etapów zastrzeżono ściśle określone terminy realizacji.

Wartość świadczeń wynikająca z umowy przekracza 10% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie, zawarta została we wniosku o niepublikowanie. Ze względu na etapowość prac wypłata wynagrodzenia Emitenta następować będzie etapowo, po wykonaniu sklasyfikowanych zespołów prac i po protokolarnym odbiorze efektu tych prac, poprzedzonym odbiorem dokonany przez bezpośredniego Zamawiającego – Lubelskie Zakłady Energetyczne S.A.

Ze względu na szczególną wagę zawartego kontraktu informacje wykorzystywane w trakcie jego wykonania, jak i procedury wykorzystywane w trakcie realizacji projektu, które niewątpliwie stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa, w umowie zastrzeżono klauzulę poufności odnoszącą się do danych uzyskanych przy zawarciu umowy, jak i w trakcie jej realizacji.

W związku z tym, iż przedmiotem umowy jest opracowanie różnych strategii, struktur organizacyjnych, regulaminów, procesów itp., w ramach postanowień umownych Emitent zobowiązany został do przeniesienia na Zamawiającego praw autorskich, dotyczących rezultatów wykonanych prac.

Zastrzeżone kary umowne wynoszą 0,5% wartości każdego ze zleconych etapów prac, za każdy dzień zwłoki w wykonaniu etapu, nie więcej jednak niż 10% wartości przedmiotu umowy. W tym kontekście z teoretycznego punktu widzenia możliwym jest, aby maksymalna wysokość kar przekroczyła równowartość co najmniej 10% wartości przedmiotu umowy lub co najmniej wyrażoną w złotych równowartość kwoty 200.000 euro według kursu na dzień zawarcia tej umowy. W przypadku natomiast uzasadnionego wypowiedzenia przez Emitenta umowy, zobowiązany będzie on do zapłaty na rzecz Zamawiającego kary umownej w wysokości 10% wartości przedmiotu umowy.

Postanowienia umowne nie zastrzegają jakiegokolwiek warunku lub terminu, zawieszającego lub rozwiązującego. Zawarta umowa wywołuje bowiem skutki prawne z chwilą jej podpisania i wygasa z chwilą wykonania przedmiotu umowy.

W przypadku odstąpienia od przedsięwzięcia przez bezpośredniego zamawiającego umowa pomiędzy Energy Management and Conservation Agency S.A. a Emitentem ulegnie rozwiązaniu. Zastrzeżono jednak, iż za wykonane do dnia rozwiązania umowy prace Emitent otrzyma wynagrodzenie.

#### **8.1.7. Umowa szczegółowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a spółką Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting**

W dniu 3 października 2003 r. pomiędzy Emitentem a firmą Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting Sp. z o.o. zawarta została umowa szczegółowa w sprawie „Rozwoju Zasobów Ludzkich, Promocja Zatrudnienia i Rozwoju Zasobów Ludzkich” – województwo wielkopolskie PHARE 2001” PL 01.06.09.01-02-15.

Celem zawartej umowy było ustalenie zasad współpracy pomiędzy Emitentem a firmą Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o., przy realizacji Projektu powierzonego Konsorcjum będącego stroną umowy opisanej w pkt 8.1.1.

W wielu postanowieniach umowa ta odnosi się do regulacji zwartych w umowie podpisanej przez Konsorcjum. Dotyczy to w szczególności używanej terminologii.

Strony poprzez szczegółowe uregulowania zawarte w umowie i w załącznikach, stanowiących ich integralną część ustaliły: zakres prac, odpowiadający zapisom umowy zawartej z Rządem RP, opisanej w pkt 8.1.1., nakład pracy ustalony w wymiarze czasowym. Ponadto strony wyznaczyły ekspertów odpowiedzialnych za realizację poszczególnych prac, wynagrodzenie firmy Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting Sp. z o.o., zasady wypłaty wynagrodzenia, zasady rozliczania z wykonanej pracy.

Koordynatorem (liderem) powołanego do życia konsorcjum jest Emitent, co oznacza, iż dysponuje on w pełni środkami przekazanymi na realizację projektu określonego w umowie opisanej w pkt 8.1.1., Dlatego też strony ustaliły również łączną wysokość wynagrodzenia firmy Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting Sp. z o.o. Wypłata wynagrodzenia odbywać się będzie w systemie ratalnym, powiązany jednak z nakładem pracy, rozliczany w oparciu o wyznaczone limity czasowe pracy, określone w załączniku do umowy. Wartość świadczeń wynikająca z umowy przekracza 40% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie, zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

W zawartej umowie nie zastrzeżone zostały jakiegokolwiek kary umowne, terminy i warunki. Podlega ona realizacji, poczynając od dnia podpisania umowy, wygasa natomiast z chwilą wykonania przedmiotu umowy, co potwierdzone zostanie stosownym raportem podpisanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

### **8.1.8. Umowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a West Midlands Enterprise Limited „Promotion of SME Development-TA Project, PL0106.09.02.03 – Poland”**

Jedną z umów o istotnym znaczeniu dla działalności Emitenta jest umowa z West Midlands Enterprise Limited zawarta w związku z realizacją projektu: „Promotion of SME Development-TA Project, PL0106.09.02.03 – Poland”. Umowa ta została podpisana w dniu 8 stycznia 2004 roku. Jest to projekt o charakterze ogólnoeuropejskim wynikający z kontraktu podpisanego z rządem Rzeczypospolitej Polskiej, reprezentowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Emitent jest konsorcjantem powołanego Konsorcjum, w którym koordynatorem jest West Midlands Enterprise Limited. Ze względu na charakter przedmiotu umowy, podmioty zaangażowane w realizację zlecenia, odbiorcą usług, a także wartość środków zaangażowanych przy realizacji projektu, kontrakt ten należy określić nie tylko jako bardzo istotny w skali działalności Emitenta, ale mający bardzo istotne znaczenie w skali regionu i kraju.

Przedmiotem umowy jest wdrożenie programu dotyczącego rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Program jest finansowany ze środków pochodzących ze Wspólnoty Europejskiej (PHARE) w 75% i w 25% z budżetu państwa.

Głównym założeniem realizowanego projektu jest przeprowadzenie kompleksowych szkoleń w zakresie problematyki finansowej, zarządzania, technik biznesowych i marketingowych, sposobu działania przedsiębiorstw, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej itp. W zakresie tym Emitent w ramach powołanego konsorcjum zapewni personel odpowiedzialny za realizację zadań objętych projektem, przygotowuje programy robocze oraz strategię działania, dokona badań i analiz, dotyczących potrzeb rynkowych (badania rynkowe) sektorów gospodarki, wymaganych kwalifikacji. W zakresie wyznaczonych zadań Emitenta znalazły się również: usługi z zakresu promocji przedsiębiorczości oraz promocji zdolności przystosowawczych – szkolenia dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Wartość świadczeń wynikająca z umowy przekracza 10% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie, zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

### **8.1.9. Umowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A., firmą Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting Sp. z o.o. a Ośrodkiem Doskonalenia Zawodowego z Gostynia**

W dniu 6 stycznia 2004 r. pomiędzy Emitentem, firmą Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting Sp. z o.o. a Ośrodkiem Doskonalenia Zawodowego w Gostyniu podpisana została umowa podwykonawstwa.

Przedmiotem tej umowy jest zorganizowanie i przeprowadzenie kompleksowych szkoleń i doradztwa w ramach projektu „Aktywne działania na rynku pracy”, jak i przeprowadzenie stosownej rekrutacji uczestników tych szkoleń. Realizacja wskazanych obowiązków jest jednym z elementów projektu, wykonywanego przez Konsorcjum, w skład którego wchodzi Emitent oraz Frąckowiak i Wspólnicy – Konsulting Sp. z o.o., określonego mianem PL 01.06.09.01-02-15 „Human Resources Development – Promotion of Employment and HRD Wielkopolskie Region, Poland”.

Prace wykonywane przez Podwykonawcę realizowane będą zgodnie z harmonogramem stanowiącym załącznik do podpisanej umowy, w okresie od 3 października 2003 r. do dnia przejścia raportu finalnego przez PARR.

Wartość świadczeń wynikająca z umowy przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

W umowie nie zawarto żadnych kar umownych. W jej treści nie uwzględniono również jakiegokolwiek warunku lub terminu, zawieszającego lub rozwiązującego.

### **8.1.10. Znaczące umowy ubezpieczenia**

Ze względu na charakter prowadzonej działalności, strukturę organizacyjną Emitenta, rodzaj wykonywanych usług oraz wartość zaangażowanych środków niezbędnych do realizacji statutowych celów Emitenta, zawarte zostały umowy ubezpieczenia. Celem tych umów było przede wszystkim wyeliminowanie niebezpieczeństw z zakresu odpowiedzialności za wyrządzone ewentualnie szkody wynikające z usług konsultingowo-doradczych. W dotychczasowym dorobku Emitenta nie ma incydentów, które mogłyby stać się podstawą do skierowania wobec Emitenta roszczeń odszkodowawczych za szkody wyrządzone nieprawidłowym wykonaniem umów. Jednakże jest oczywiste, że działalność konsultingowa oparta jest na czynniku ludzkim, co zawsze wiąże się z możliwością błędów. Zawarte umowy ubezpieczenia stały się zatem formą zabezpieczenia pozycji podmiotów właścicielskich Emitenta i wyeliminowania ryzyka wystąpienia po ich stronie niekorzystnych skutków finansowych.

Wykluczenie ryzyka niekorzystnych uszczerpków majątkowych stało się również motywem zawarcia umów ubezpieczeniowych obejmujących majątek Emitenta.

W treści zawartych umów nie umieszczono jakichkolwiek postanowień dotyczących kar umownych, których maksymalna wysokość może przekroczyć równowartość co najmniej 10% wartości przedmiotu umowy lub co najmniej wyrażoną w złotych równowartość kwoty 200.000 euro według kursu na dzień zawarcia tej umowy.

Postanowienia umowne nie zastrzegają jakiegokolwiek warunku, zawieszającego lub rozwiązującego. Zastrzeżony został natomiast termin rozwiązujący. Umowy te zostały, bowiem zawarte na czas określony, co oznacza, iż z chwilą upływu określonego terminu, umowy przestają wywoływać określone w nich skutki prawne. Brak jest natomiast terminu zawieszającego.



W przedstawionej poniżej tabeli opisane zostały umowy ubezpieczenia zawarte przez Emitenta, znaczące z punktu widzenia przedmiotu lub sumy ubezpieczenia.

**Tabela 15. Znaczące umowy ubezpieczenia**

Lp.	Firma ubezpieczeniowa i nr polisy	Przedmiot i zakres ubezpieczenia	Suma ubezpieczenia/ Składka	Okres ubezpieczenia
1.	TUIR CIGNA STU S.A. Polisa nr A 258126	Odpowiedzialność cywilna, deliktowa i kontraktowa, za szkody wyrządzone przez podwykonawców, z tytułu wypadków przy pracy, chorób zawodowych oraz szkód wyrządzonych w wynajmowanej nieruchomości	Suma ubezpieczenia: 1.500.000 USD, tj. 5.737.200 zł Składka: 27.505 zł	01.08.2003- -31.07.2004
2.	TUIR CIGNA STU S.A. Polisa nr A 258128	Sprzęt elektroniczny stacjonarny i przenośny	Suma ubezpieczenia: 1.091.424,9 zł Składka: 12.748 zł	01.08.2003- -31.07.2004

Źródło: Emitent

## 8.2. Umowy istotne

Przy kwalifikacji wymienionych poniżej umów jako umów istotnych przyjęto kryterium ustawowe, wskazane w art. 2 ust. 1 pkt 54 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 16 października 2001 r. „w sprawie szczegółowych warunków, jakim powinien odpowiadać prospekt emisyjny oraz skrót prospektu”. Zgodnie z jego zapisem za umowy istotne uznaje się umowy, które są istotne dla działalności Emitenta ze względu na swój charakter, strony umowy, przedmiot umowy, wartość umowy, ryzyko lub konsekwencje dla dalszej działalności Emitenta. Emitent za główne kryterium zakwalifikowania wymienionych umów w kategorii istotne uznał: podmiot, z którym zawarto umowę, np. Minister Skarbu Państwa, lub konsultant (ekspert), w oparciu o którego wykonywane są usługi, przedmiot umowy – skomplikowane usługi doradcze i dodatkowe, jak i znaczenie dla dalszej działalności Emitenta (np. umowy ubezpieczenia zabezpieczające pozycję Emitenta).

Na zabezpieczenie należytego wykonania umów zawartych ze Skarbem Państwa, wskazanych w tabeli nr 16, w szczególności na zabezpieczenie wiarygodności Zamawiającego, z tytułu należnych kar umownych i sum odszkodowania, w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, oraz na wypadek wypowiedzenia przez Emitenta umowy, Emitent wystawił weksle własne in blanco, poręczone i zaopatrzone w klauzulę „bez protestu” na kwoty wskazane w stosownych deklaracjach wekslowych. Wykaz zobowiązań wekslowych, wraz z wysokością kwot określony został w tabeli nr 25 niniejszego Rozdziału.

W zakresie realizacji wszystkich umów wskazanych w niniejszym punkcie, z wyłączeniem umowy zawartej ze Skarbem Państwa, oznaczonej nr MSP/80/FFP/2001 (pkt 8.2.1.5.) ostateczne terminy wykonania wszystkich prac jeszcze nie upłynęły, co oznacza, iż aktualnie umowy te są nadal realizowane i w związku z tym zastrzeżone w umowach wynagrodzenia nie zostały jeszcze w pełni wypłacone. Aktualnie ze względu na realizację części prac, wyszczególnionych w umowach wypłacone zostało wynagrodzenie zaliczkowe. Ze względu na terminowość wykonywania poszczególnych etapów prac, przy zachowaniu wymaganej przez odbiorcę prac jakości, brak jest jakichkolwiek podstaw do naliczania kar umownych. Poszczególne etapy prac wykonywane są w sposób prawidłowy, z zachowaniem należytej staranności, czego dowodem są m.in. etapowe protokoły zdawczo-odbiorcze.

### 8.2.1. Istotne umowy o świadczenie usług doradczych zawarte z Ministrem Skarbu Państwa

Poniżej zamieszczono tabelę zawierającą znaczące umowy Emitenta.

W kolumnie „Wyszczególnienie” podano nazwy spółek Skarbu Państwa, które były objęte pracami na rzecz Ministerstwa Skarbu Państwa.

**Tabela 16. Istotne umowy Emitenta**

Lp.	Numer umowy	Data zawarcia	Dotyczy spółki
1.	Umowa nr MSP/158/2000	24 marca 2000 r.	Bydgoskie Zakłady Elektromechaniczne „Belma” Spółka Akcyjna z siedzibą w Bydgoszczy
2.	Umowa nr MSP/224/2000	26 kwietnia 2000 r.	Gdańskie Zakłady Elektroniczne „UNIMOR” Spółka Akcyjna z siedzibą w Gdańsku
3.	Umowa nr 2 MSP/225/2000	28 kwietnia 2000 r.	„Stomil-Poznań” Spółka Akcyjna z siedzibą w Poznaniu
4.	Umowa nr MSP/DFSP/387/FWP/2000	1 sierpnia 2000 r.	Składnica Księgarska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
5.	Umowa nr MSP/80/FFP/2001	9 marca 2001 r.	Przedsiębiorstwo Sprzętu Ochronnego „MASKPOL” Spółka Akcyjna z siedzibą w Konieczkach
6.	Umowa nr MSP/DFSP/109/FWP/2001	3 kwietnia 2001 r.	Zakłady Elektroniczne „WAREL” S.A. z siedzibą w Warszawie
7.	Umowa nr MSP/DFSP/155/FWP/2001	22 maja 2001 r.	Zespół Uzdrawisk Kłodzkich S.A. z siedzibą w Polanicy Zdroju
8.	Umowa nr MSP/DBiF/118/2002	21 maja 2002 r.	„Polskie Tatry” S.A. z siedzibą w Zakopanem

Źródło: Emitent

#### 8.2.1.1. Umowa nr MSP/158/2000

Umowa zawarta została w Warszawie w dniu 24 marca 2000 r. w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki Bydgoskie Zakłady Elektromechaniczne „Belma” Spółka Akcyjna, pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Emitentem jako Wykonawcą.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę do wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Przedmiotem zlecenia przekazanego na podstawie niniejszej umowy objęte jest również badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

#### 8.2.1.2. Umowa nr MSP/224/2000

Umowa zawarta została w dniu 26 kwietnia 2000 r. w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki Gdańskie Zakłady Elektroniczne „UNIMOR” Spółka Akcyjna z siedzibą w Gdańsku, pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. jako Wykonawcą.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę do wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Przedmiotem zlecenia przekazanego na podstawie niniejszej umowy objęte jest również badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

#### 8.2.1.3. Umowa nr 2 MSP/225/2000

Umowa zawarta została w Warszawie w dniu 28 kwietnia 2000 r. w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji spółki „Stomil-Poznań” Spółka Akcyjna z siedzibą w Poznaniu, pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. jako Wykonawcą.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę do wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Przedmiotem zlecenia przekazanego na podstawie niniejszej umowy objęte jest również badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

#### 8.2.1.4. Umowa nr MSP/DFSP/387/FWP/2000

Umowa została zawarta w dniu 1 sierpnia 2000 r. w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim udziałów spółki Składnica Księgarska Sp. z o.o. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę dla wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Na zlecenie Ministra Skarbu Państwa Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. ma obowiązek nieodpłatnego zaktualizowania analizy Spółki, a także obowiązek przygotowania i przeprowadzenia procesu udostępniania osobom trzecim udziałów Spółki, w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych kupujących, badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży udziałów, przygotowanie umowy sprzedaży udziałów i doprowadzenie do jej zawarcia. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

#### 8.2.1.5. Umowa nr MSP/80/FFP/2001

Umowa zawarta została w Warszawie w dniu 9 marca 2001 r. w związku z postępowaniem o zamówienie publiczne w trybie przetargu nieograniczonego, pomiędzy Skarbem Państwa jako Zamawiającym, a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą.

Podstawą zawarcia umowy był zamiar zbycia osobom trzecim akcji spółki Przedsiębiorstwo Sprzętu Ochronnego „MASKPOL” Spółka Akcyjna, zwanej w umowie Spółką.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę do wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Na zlecenie Ministra Skarbu Państwa Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. ma obowiązek nieodpłatnego zaktualizowania analizy Spółki, a także obowiązek przygotowania i przeprowadzenia procesu udostępniania osobom trzecim akcji Spółki, w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych kupujących, badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia.

Aktualnie w związku ze zrealizowaniem I etapu prac, obejmującego wykonanie audytu przedprywatyzacyjnego, Emitentowi wypłacone zostało określone w umowie wynagrodzenie. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie. Zleceniodawca odstąpił jednak od II etapu prac, który miał polegać na przygotowaniu i obsłudze procesu zbycia akcji Spółki MASKPOL S.A., regulując koszty poniesione przez Emitenta w związku z podjętymi czynnościami. Uprawnienie takie przewidziane zostało w treści zawartej umowy.

#### 8.2.1.6. Umowa nr MSP/DFSP/109/FWP/2001

Umowa zawarta została w Warszawie w dniu 3 kwietnia 2001 r. w związku z postępowaniem o zamówienie publiczne w trybie przetargu nieograniczonego, pomiędzy Skarbem Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą.

Podstawą zawarcia Umowy był zamiar zbycia osobom trzecim akcji spółki Zakłady Elektroniczne „WAREL” S.A. z siedzibą w Warszawie zwanej w umowie Spółką.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę do wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Na zlecenie Ministra Skarbu Państwa Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. ma obowiązek nieodpłatnego zaktualizowania analizy Spółki, a także obowiązek przygotowania i przeprowadzenia procesu udostępniania osobom trzecim akcji Spółki, w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych kupujących, badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

#### 8.2.1.7. Umowa nr MSP/DFSP/155/FFP/2001

Umowa zawarta została w Warszawie w dniu 22 maja 2001 r. w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim udziałów Spółki Zespół Uzdrawisk Kłodzkich S.A. z siedzibą w Polanicy Zdroju, pomiędzy Skarbem Państwa jako Zamawiającym, a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę do wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Na zlecenie Ministra Skarbu Państwa Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. ma obowiązek nieodpłatnego zaktualizowania analizy Spółki, a także obowiązek przygotowania i przeprowadzenia procesu udostępniania osobom trzecim akcji Spółki, w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych kupujących, badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia. Wartość świadczeń wynikająca z umowy przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

### 8.2.1.8. Umowa nr MSP/DBiF/118/2002

Umowa zawarta została w dniu 21 maja 2002 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki prowadzonej pod firmą „Polskie Tatry” S.A. z siedzibą w Zakopanem.

Umowa została częściowo wykonana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na podstawie uzgodnień umownych we wstępnej fazie realizacji umowy Emitent zobowiązany był do wykonania audytu przedprywatyzacyjnego. Kompleksowe prace z tego zakresu zostały wykonane, co potwierdzono właściwym protokołem podpisanym przez Ministerstwo Skarbu Państwa, który stanowił podstawę dla wystawienia uregulowanej aktualnie faktury.

Na zlecenie Ministra Skarbu Państwa Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. ma obowiązek nieodpłatnego zaktualizowania analizy Spółki, a także obowiązek przygotowania i przeprowadzenia procesu udostępniania osobom trzecim akcji Spółki, w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych kupujących, badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Dokładna wartość wynagrodzenia Emitenta za realizację prac opisanych w umowie zawarta została we wniosku o niepublikowanie.

### 8.2.2. Umowy o długoterminowe świadczenie usług doradczych

Emitent, ze względu na charakter swojej działalności, a w szczególności ze względu na kompleksowe świadczenie usług doradczo-konsultingowych na rzecz większych przedsiębiorców, zawiera umowy stanowiące podstawę do stałej kooperacji. Typowym przykładem takiej umowy jest „Długoterminowa umowa o świadczenie usług doradczych”, zawierana przez Emitenta z podmiotami wykazującymi zapotrzebowanie na usługi i produkty Emitenta. W ramach tych umów Emitent występuje w charakterze jednoosobowej strony bądź jako koordynator konsorcjum.

Ze względu na rozmiary współpracy zapotrzebowanie na usługi Emitenta oraz rozmiary odbiorców usług, umowy te należy zakwalifikować jako umowy o istotnym znaczeniu.

Przedmiotem tych umów jest kompleksowe świadczenie przez Emitenta usług doradczych obejmujących sfery zarządzania, doradztwa biznesowego, kwestie związane z akcesją Polski do Unii Europejskiej.

### 8.2.3. Umowy licencyjne

Wdrażanie przez Emitenta rozwiązań biznesowych wspartych oprogramowaniem komputerowym doprowadziło do stworzenia umowy licencyjnej, regulującej w pełnym zakresie relacje pomiędzy Emitentem a podmiotem korzystającym z oprogramowania. Aktualnie umowa ta przekazuje prawa licencyjne do korzystania z dwóch oprogramowań: DGA Process i DGA Quality. Konstrukcja umowy ma jednak charakter uniwersalny, co oznacza, że będzie ona mogła być zastosowana również w odniesieniu do innych oprogramowań, tworzonych aktualnie przez Emitenta.

W celu zapewnienia należytej ochrony swoich interesów Emitent zawarł w umowie postanowienia precyzyjnie wyznaczające prawa i obowiązki podmiotów korzystających z oprogramowania Emitenta. Wykluczenie bazowania tylko i wyłącznie na rozwiązaniach Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych pozwoliło na dokładne określenie pól eksploatacyjnych, w których podmiot korzystający z oprogramowania może działać, wykorzystując oprogramowanie Emitenta.

Umowy licencyjne zaopatrzone są w szereg załączników. Określają one dokładnie zasady korzystania z przekazanego oprogramowania. Umożliwiło to wykluczenie wszelkich sytuacji, w których odbiorca mógłby wystąpić z nieuzasadnionymi roszczeniami odszkodowawczymi.

Wynagrodzenie Emitenta jako licencjodawcy jest z góry określone. Wynika ono z postanowień umownych i uzależnione jest od rodzaju sprzedawanego produktu.

### 8.2.4. Umowy o serwis oprogramowania

Konstrukcja umowy licencyjnej, a w szczególności sposób skonstruowania uprawnień gwarancyjnych odbiorcy oprogramowania Emitenta, a także fakt systematycznego ulepszania opracowywanego oprogramowania stwarza nowe możliwości w zakresie realizacji przedsięwzięć o charakterze uzupełniającym w odniesieniu do sprzedanego już oprogramowania.

Emitent, opracowując aktualizacje swoich produktów, jest jedynym podmiotem uprawnionym do ich wdrażania u kontrahentów, którzy wykażą zapotrzebowanie na modernizację oprogramowania. Ponadto ze względu na to, że sprzedawane oprogramowanie jest uniwersalne oraz ze względu na to, iż zawsze istnieje konieczność dostosowania oprogramowania do indywidualnych preferencji, Emitent zobowiązany jest do świadczenia usług serwisowych.

Wyrazem ukonstytuowania praw i obowiązków w tym zakresie stała się kolejna umowa powszechnie stosowana przez Emitenta, określana nazwą „umowa serwisu oprogramowania”. Umowa ta, będąca wyrazem zapisu praw i obowiązków stron, określa dokładnie uprawnienia stron, zasady realizacji zleceń serwisowych oraz zasady rozliczeń z tego tytułu precyzyjnie określonych należności. Umowy zawierane są na czas nieokreślony i mogą być rozwiązane za zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia, w drodze porozumienia stron, jak również bez wypowiedzenia w przypadku istotnego naruszenia postanowień umownych. Wymagane u Emitenta standardy i procedury bezpieczeństwa doprowadziły do wprowadzenia w umowach rozbudowanej klauzuli poufności danych.

Wynagrodzenie Emitenta z tytułu realizacji zawartych umów serwisowych jest zróżnicowane i określone jest w oparciu o potencjalne zapotrzebowanie poszczególnych klientów oraz charakter usług, które mają być wykonywane.

### **8.2.5. Umowy partnerskie**

Emitent, dążąc cały czas w trakcie swojej działalności do rozszerzenia rynku zbytu oferowanych przez siebie usług i produktów, podjął działania zmierzające do rozbudowy sieci sprzedaży.

Na ich podstawie nawiązana została współpraca opierająca się na sprzedaży produktów Emitenta przez niezależnych partnerów, którzy w zakresie swojej działalności posiadają: pośrednictwo w sprzedaży oprogramowania, świadczenie usług serwisowych i szkoleniowych, a także konsultacyjnych.

Umowy partnerskie są umowami kooperacji, posiadającymi elementy umów pośrednictwa w sprzedaży. Opierają się one na powszechnie stosowanych przez Emitenta cenach sprzedaży swoich produktów. Cechą charakterystyczną jest to, że pomimo pośrednictwa w zakresie sprzedaży, serwisu i konsultingu Emitent nadal pozostaje bezpośrednim licencjodawcą, dołączając licencje do każdego egzemplarza oprogramowania. Schemat współpracy opartej na tych umowach miał na celu nawiązanie współpracy z kontrahentami gwarantującymi jasność i stabilność współpracy i pewność w rozliczeniach finansowych, przy jednoczesnym wyłączeniu się z dalszych procesów sprzedaży z klientami pozyskanymi przez partnerów.

Zawarte umowy partnerskie precyzyjnie określają obowiązki stron, przy uwzględnieniu zobowiązań do poufności oraz procedur bezpieczeństwa obowiązujących u Emitenta. Umowy te zawierane są na czas nieokreślony z możliwością ich wypowiedzenia.

### **8.2.6. Umowy zawarte z podmiotami powiązanymi**

Wskazane w niniejszym punkcie umowy są jedynymi umowami istotnymi nie tylko w aspekcie pozycji Emitenta i jego działalności, ale również w zakresie funkcjonowania Usług Audytorskich DGA Sp. z o.o. Podmiot ten nie zawarł żadnych innych znanych Emitentowi umów, które mogłyby mieć istotny wpływ na status Emitenta i jego aktywność gospodarczą.

Poza umowami opisanymi w niniejszym punkcie Emitent nie podpisał z Usługami Audytorskimi DGA Sp. z o.o. innych umów, a w szczególności umów dotyczących transakcji (jednorazowej lub kilku), które w okresie ostatnich 12 miesięcy przekroczyły wartość 500.000 euro.

#### *8.2.6.1. Umowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a Usługami Audytorskimi DGA Sp. z o.o. o świadczenie usług księgowych*

Umowa zawarta została w dniu 13 maja 2003 r. Przedmiotem umowy jest świadczenie usług księgowych polegających na:

- 1) prowadzeniu ksiąg rachunkowych,
- 2) sporządzaniu deklaracji, raportów oraz sprawozdań finansowych,
- 3) obsłudze kontroli skarbowych i podatkowych oraz ZUS w zakresie prowadzonych ksiąg rachunkowych,
- 4) udzielaniu ustnych wyjaśnień Zleceniodawcy dotyczących prowadzonych ksiąg rachunkowych.

Umowa obowiązuje od dnia 1 maja 2003 r. i została zawarta na czas nieokreślony. Na podstawie umowy Zleceniobiorca bierze na siebie odpowiedzialność za prowadzenie rachunkowości Zleceniodawcy zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami. Wszelkie prace będą prowadzone w miejscu siedziby Zleceniodawcy przy użyciu systemu komputerowego Zleceniodawcy. Zleceniobiorca zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy wszelkich informacji o Zleceniodawcy. Każda ze stron ma możliwość wypowiedzenia umowy z zachowaniem trzy-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

#### *8.2.6.2. Umowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a Usługami Audytorskimi DGA Sp. z o.o. o świadczenie usług doradczych*

Umowa zawarta dnia 15 czerwca 2003 r. Przedmiotem umowy jest:

1. Analiza potrzeb Zleceniodawcy w zakresie systemu finansowo-księgowego (F-K). W ramach analizy Zleceniodawca dokona:
  - a) zdefiniowania wymagań i potrzeb Zleceniodawcy w zakresie systemu księgowego (F-K),
  - b) opracowania dokumentów księgowych (raportów) generowanych w programie F-K.

Ponadto oddelegowany pracownik Zleceniobiorcy koordynował będzie prace związane z:

- c) opracowaniem systemu budżetowania i jego powiązań z systemem F-K,
- d) opracowaniem zasad współdziałania systemu F-K z programami posiadanymi przez Zleceniodawcę,
- e) udziałem podmiotów trzecich w wyżej wymienionych pracach.

2. Dostosowanie systemu księgowego Zleceniodawcy do wymagań wykorzystywanego przez Zleceniobiorcę systemu informatycznego.
3. Prace dodatkowe.

Prace objęte przedmiotem niniejszej umowy realizowane będą w trzech etapach:

1. Etap I – Analiza potrzeb Zleceniodawcy – termin realizacji do dnia 31.08.2003 r.,
2. Etap II – Dostosowanie systemu księgowego – termin realizacji do dnia 30.11.2003 r.,
3. Etap III – Prace dodatkowe – termin realizacji do dnia 31.12.2003 r.

**8.2.6.3. Umowa zawarta pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. a Usługami Audytorskimi DGA Sp. z o.o. o sporządzenie prospektu emisyjnego w części dotyczącej sprawozdania finansowego z dnia 3.09.2003 r.**

Przedmiotem umowy jest sporządzenie sprawozdania finansowego jednostkowego oraz skonsolidowanego na dzień 2 lipca 2003 r. w układzie wymaganym do celów prospektu emisyjnego z podaniem porównywalnych danych finansowych za lata 2000-2002 oraz innych prac związanych z przygotowaniem prospektu. Wynagrodzenie za wykonanie prac określonych umową wynosi 40.000 zł.

**8.2.7. Umowy, w których stroną są akcjonariusze**

Przy wymienionych w niniejszym Rozdziale umowach zawartych z akcjonariuszami Emitent reprezentowany był przez Radę Nadzorczą Spółki, w imieniu której umowy podpisane zostały przez Przewodniczącego Rady Nadzorczej – Piotra Gosienieckiego, natomiast akcjonariusze podpisali umowy w imieniu własnym.

Wskazane w niniejszym punkcie umowy są jedynymi umowami zawartymi z akcjonariuszami, które w aspekcie pozycji Emitenta i jego działalności, mają istotne znaczenie. Akcjonariusze nie zawarli żadnych innych znanych Emitentowi umów, które mogłyby mieć istotny wpływ na status Emitenta i jego aktywność gospodarczą.

Poza umowami opisanymi w niniejszym punkcie Emitent nie podpisał z akcjonariuszami innych umów, a w szczególności umów dotyczących transakcji (jednorazowej lub kilku), które w okresie ostatnich 12 miesięcy przekroczyły wartość 500.000 euro.

Wymienione w niniejszym punkcie umowy mają charakter istotny dla działalności Emitenta ze względu na rolę, jaką akcjonariusze odgrywają w strukturze i w działalności Emitenta. Dlatego też zawarte z nimi umowy obwarowane zostały szczególnymi zapisami. Typowym przykładem może być zapis zastrzegający, iż umowa może być wypowiedziana przez strony dopiero po upływie 3 lat od daty zawarcia aneksu wprowadzającego tę klauzulę (01.10.2003 r.). Po upływie tego okresu każda ze stron może rozwiązać umowę z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca, bez ponoszenia jakichkolwiek konsekwencji. Ponadto strony zawarły w umowach klauzulę zastrzegającą kary umowne w przypadku nieuzasadnionego rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym. Zgodnie z tymi zapisami, w przypadku gdy akcjonariusz rozwiąże umowę ze skutkiem natychmiast, nie mając ku temu podstaw lub w przypadku, gdy Emitent zasadnie rozwiąże umowę ze skutkiem natychmiastowym, akcjonariusz zobowiązany będzie do uregulowania na rzecz Emitenta kary umownej w wysokości 50.000,00 PLN. W sytuacji natomiast, gdy Emitent dopuści się nieuzasadnionego rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym, zobowiązany będzie on do uregulowania na rzecz akcjonariusza odszkodowania w wysokości 1/3 rocznego wynagrodzenia akcjonariusza. Dane o wysokości odszkodowań objęte zostały wnioskiem o zwolnienie z obowiązku publikacji. Postanowienia dotyczące kary umownej wprowadzone zostały do umów zawartych ze wszystkimi akcjonariuszami wymienionymi w niniejszym punkcie z wyłączeniem Pana Piotra Kocha. Wysokość zastrzeżonej kary umownej jest stała. O jej nałożeniu decydować będzie Rada Nadzorcza Emitenta. Wymienieni bowiem akcjonariusze są jednocześnie członkami Zarządu, co oznacza, iż w zakresie tym stosowną decyzję podejmie Rada Nadzorcza.

Osoby zarządzające, świadcząc w ramach ww. umów usługi doradcze dla klientów DGA, ponoszą określone koszty. Zgodnie z umową o współpracy koszty te są Konsultantom zwracane. Uwzględniane są m.in. następujące ich rodzaje:

- koszty noclegów,
- koszty dojazdów do klientów,
- koszty reprezentacji i reklamy,
- koszty odpłatnego korzystania ze sprzętu, wyposażenia i powierzchni biurowej.

Podstawą uznania w przypadku kosztów korzystania ze sprzętu, wyposażenia i powierzchni biurowej jest umowa najmu stanowiąca załącznik do umowy o współpracy. Pozostałe rodzaje kosztów nie są doprecyzowane żadnym odrębnym dokumentem. Uznawane koszty są określane umownie i sprowadzają się do wyżej wymienionych ich rodzajów.

Informacje dotyczące dokładnej wartości wynagrodzenia otrzymywanego przez akcjonariuszy objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

*8.2.7.1. Umowa z Panem Andrzejem Głowackim prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą Doradztwo Gospodarcze Andrzej Głowacki w Poznaniu, wpisana do ewidencji działalności gospodarczej, prowadzonej przez Urząd Miasta Poznania, pod numerem 05786/92/S, o numerze REGON 632118985*

Umowa została zawarta w dniu 7 kwietnia 2003 r. w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Wykonawcę usług doradczych na rzecz Klientów DGA. Przedmiot oraz zakres usług świadczonych przez Wykonawcę, a także sposób wykonywania czynności w ramach świadczenia usługi, wynikać będą z umowy zawartej przez DGA z klientem. DGA może w stosunku do Wykonawcy dochodzić odszkodowania w wysokości 33% łącznej, rocznej ceny usługi netto, w przypadku gdy podmiot, który zlecił DGA wykonanie usług doradczych, na skutek zawinionego działania Wykonawcy wystąpi w stosunku do DGA z jakimikolwiek roszczeniami finansowymi lub zmniejszy wynagrodzenie DGA. DGA przysługują prawa autorskie do dzieł Wykonawcy wykonywanych w ramach świadczenia usług. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Wykonawcy przysługuje wynagrodzenie za sukces, w wypadku gdy DGA otrzyma pełną zapłatę, klient DGA nie zgłasza zastrzeżeń do wykonanej przez Wykonawcę usługi oraz skompletowana jest pełna dokumentacja projektu. Wynagrodzenie będzie wyliczane w oparciu o odpowiedni wskaźnik wynikający z uchwały Rady Nadzorczej nr 42/XXXIII/2003 z dnia 1 lipca 2003 r. Ponadto Wykonawcy może zostać wypłacona dodatkowa kwota, uzgodniona przez strony umowy. W ramach wykonywania zadań wynikających z niniejszej umowy DGA powierza Wykonawcy odpłatnie powierzchnię biurową i wyposażenie na zasadach określonych w umowie najmu stanowiącej załącznik do niniejszej umowy. Wykonawca zobowiązuje się nie prowadzić działalności konkurencyjnej przez czas trwania umowy, a w przypadku naruszenia tego zapisu ciąży na nim obowiązek zapłaty kary umownej w wysokości 50.000 PLN. W przypadku świadczenia usług konkurencyjnych wobec DGA, Zarząd DGA ma prawo rozwiązać niniejszą umowę ze skutkiem natychmiastowym. Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Strony mogą ją rozwiązać z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może zostać rozwiązana w każdym czasie za porozumieniem stron. Umowa może również zostać wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w przypadku naruszenia istotnych jej postanowień.

W celu zapewnienia stabilizacji składu osobowego zespołów wykorzystywanych przez Emitenta w trakcie realizacji powierzonych mu przedsięwzięć, do umowy tej oprócz postanowień zastrzegających coroczne aktualizowanie schematu naliczania wynagrodzenia za sukces wprowadzone zostały również regulacje ograniczające możliwość rozwiązania umowy w okresie 3 lat od dnia wprowadzenia zapisu na mocy podpisanego aneksu. Rozwiązanie współpracy przed upływem zastrzeżonego okresu wywoła konsekwencje natury finansowej, które przybiorą postać kary finansowej, wynoszącej 50.000,00 PLN.

Zawarta umowa stwarza dodatkowo możliwość uczestnictwa w programie opcji menedżerskich, który opiera się na uchwale Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w tym właśnie temacie. Uczestnictwo to gwarantuje nabycie akcji serii G. W związku z powiązaniem tej możliwości z wynagrodzeniem za sukces z całą pewnością ten element stosunków pomiędzy Emitentem a Wykonawcą należy traktować jako czynnik mobilizujący do zwiększonej aktywności w działalności na rzecz Emitenta.

*8.2.7.2. Umowa o współpracy z Panią Anną Szymańską prowadzącą działalność gospodarczą pod nazwą Doradztwo Gospodarcze Anna Szymańska w Poznaniu, wpisana do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez Urząd Miejski w Poznaniu, pod numerem 11029/92/S, o numerze REGON 632119022*

Umowa zawarta została dnia 7 kwietnia 2003 r. w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Wykonawcę usług doradczych na rzecz Klientów DGA. Przedmiot oraz zakres usług świadczonych przez Wykonawcę, a także sposób wykonywania czynności w ramach świadczenia usługi wynikać będzie z umowy zawartej przez DGA z klientem. DGA może w stosunku do Wykonawcy dochodzić odszkodowania w wysokości 33% łącznej ceny usługi netto, w przypadku gdy podmiot, który zlecił DGA wykonanie usług doradczych, na skutek zawinionego działania Wykonawcy wystąpi w stosunku do DGA z jakimikolwiek roszczeniami finansowymi lub zmniejszy wynagrodzenie DGA. DGA przysługują prawa autorskie do dzieł Wykonawcy wykonywanych w ramach świadczenia usług. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Wykonawcy przysługuje wynagrodzenie za sukces w wypadku, gdy DGA otrzyma pełną zapłatę, klient DGA nie zgłasza zastrzeżeń do wykonanej przez Wykonawcę usługi oraz skompletowana jest pełna dokumentacja projektu. Wynagrodzenie będzie wyliczane w oparciu o odpowiedni wskaźnik wynikający z uchwały Rady Nadzorczej nr 42/XXXIII/2003 z dnia 1 lipca 2003 r. Ponadto Wykonawcy może zostać wypłacona dodatkowa kwota, uzgodniona przez strony umowy. W ramach wykonywania zadań wynikających z niniejszej umowy DGA powierza Wykonawcy odpłatnie powierzchnię biurową i wyposażenie na zasadach określonych w umowie najmu stanowiącej załącznik do niniejszej umowy. Wykonawca zobowiązuje się nie prowadzić działalności konkurencyjnej przez czas trwania umowy, a w przypadku naruszenia tego zapisu ciąży na nim obowiązek zapłaty kary umownej w wysokości 50.000 PLN. W przypadku świadczenia usług konkurencyjnych wobec DGA Zarząd DGA ma prawo rozwiązać niniejszą umowę ze skutkiem natychmiastowym. Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Strony mogą ją rozwiązać z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może zostać rozwiązana w każdym czasie za porozumieniem stron. Umowa może również zostać wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w przypadku naruszenia istotnych jej postanowień.

W celu zapewnienia stabilizacji składu osobowego zespołów wykorzystywanych przez Emitenta w trakcie realizacji powierzonych mu przedsięwzięć, do umowy tej oprócz postanowień zastrzegających coroczne aktualizowanie schematu naliczania wynagrodzenia za sukces wprowadzone zostały również regulacje ograniczające możliwość rozwiązania umowy w okresie 3 lat od dnia wprowadzenia zapisu na mocy podpisanego aneksu. Rozwiązanie współpracy przed upływem zastrzeżonego okresu wywoła konsekwencje natury finansowej, które przybierają postać wysokich kar finansowych.

Zawarta umowa stwarza dodatkowo możliwość uczestnictwa w programie opcji menedżerskich, który opiera się na uchwale Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w tym właśnie temacie. Uczestnictwo to gwarantuje nabycie akcji serii G. W związku z powiązaniem tej możliwości z wynagrodzeniem za sukces z całą pewnością ten element stosunków pomiędzy Emitentem a Wykonawcą należy traktować jako czynnik mobilizujący do zwiększonej aktywności w działalności na rzecz Emitenta.

*8.2.7.3. Umowa o współpracy z Panem Pawłem Radziłowskim prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą Doradztwo Strategiczne w Poznaniu, wpisana do ewidencji działalności gospodarczej, prowadzonej przez Urząd Miejski w Poznaniu, pod numerem 3581/97, o numerze REGON 310295188*

Umowa zawarta została dnia 7 kwietnia 2003 r. w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Wykonawcę usług doradczych na rzecz Klientów DGA. Przedmiot oraz zakres usług świadczonych przez Wykonawcę, a także sposób wykonywania czynności w ramach świadczenia usługi wynika z umowy zawartej przez DGA z klientem. DGA może w stosunku do Wykonawcy dochodzić odszkodowania w wysokości 33% łącznej ceny usługi netto, w przypadku gdy podmiot, który zlecił DGA wykonanie usług doradczych, na skutek zawinionego działania Wykonawcy wystąpi w stosunku do DGA z jakimikolwiek roszczeniami finansowymi lub zmniejszy wynagrodzenie DGA. DGA przysługują prawa autorskie do dzieł Wykonawcy wykonywanych w ramach świadczenia usług. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Wykonawcy przysługuje wynagrodzenie za sukces, w wypadku gdy DGA otrzyma pełną zapłatę, klient DGA nie zgłasza zastrzeżeń do wykonanej przez Wykonawcę usługi oraz skompletowana jest pełna dokumentacja projektu. Wynagrodzenie będzie wyliczane w oparciu o odpowiedni wskaźnik wynikający z uchwały Rady Nadzorczej nr 42/XXXIII/2003 z dnia 1 lipca 2003 r. Ponadto Wykonawcy może zostać wypłacona dodatkowa kwota uzgodniona przez strony umowy. W ramach wykonywania zadań wynikających z niniejszej umowy DGA powierza Wykonawcy odpłatnie powierzchnię biurową i wyposażenie na zasadach określonych w umowie najmu stanowiącej załącznik do niniejszej umowy. Wykonawca zobowiązuje się nie prowadzić działalności konkurencyjnej przez czas trwania umowy, a w przypadku naruszenia tego zapisu ciąży na nim obowiązek zapłaty kary umownej w wysokości 50.000 PLN. W przypadku świadczenia usług konkurencyjnych wobec DGA Zarząd DGA ma prawo rozwiązać niniejszą umowę ze skutkiem natychmiastowym. Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Strony mogą ją rozwiązać z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może zostać rozwiązana w każdym czasie za porozumieniem stron. Umowa może również zostać wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w przypadku naruszenia istotnych jej postanowień.

W celu zapewnienia stabilizacji składu osobowego zespołów wykorzystywanych przez Emitenta w trakcie realizacji powierzonych mu przedsięwzięć, do umowy tej oprócz postanowień zastrzegających coroczne aktualizowanie schematu naliczania wynagrodzenia za sukces wprowadzone zostały również regulacje ograniczające możliwość rozwiązania umowy w okresie 3 lat od dnia wprowadzenia zapisu na mocy podpisanego aneksu. Rozwiązanie współpracy przed upływem zastrzeżonego okresu wywoła konsekwencje natury finansowej, które przybierają postać wysokich kar finansowych.

Zawarta umowa stwarza dodatkowo możliwość uczestnictwa w programie opcji menedżerskich, który opiera się na uchwale Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w tym właśnie temacie. Uczestnictwo to gwarantuje nabycie akcji serii G. W związku z powiązaniem tej możliwości z wynagrodzeniem za sukces z całą pewnością ten element stosunków pomiędzy Emitentem a Wykonawcą należy traktować jako czynnik mobilizujący do zwiększonej aktywności w działalności na rzecz Emitenta.

*8.2.7.4. Umowa o współpracy z Waldemarem Przybyłą prowadzącym działalność pod nazwą Usługi Konsultingowe Waldemar Przybyła w Poznaniu, wpisana do ewidencji działalności gospodarczej, prowadzonej przez Urząd Miejski w Poznaniu, pod numerem 07989/94/S, o numerze REGON 630244800*

Umowa zawarta została dnia 7 kwietnia 2003 r. w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Wykonawcę usług doradczych na rzecz Klientów DGA. Przedmiot oraz zakres usług świadczonych przez Wykonawcę, a także sposób wykonywania czynności w ramach świadczenia usługi, wynikać będzie z umowy zawartej przez DGA z klientem. DGA może w stosunku do Wykonawcy dochodzić odszkodowania w wysokości 33% łącznej ceny usługi netto, w przypadku gdy podmiot, który zlecił DGA wykonanie usług doradczych, na skutek zawinionego działania Wykonawcy wystąpi w stosunku do DGA z jakimikolwiek roszczeniami finansowymi lub zmniejszy wynagrodzenie DGA. DGA przysługują prawa autorskie do dzieł Wykonawcy wykonywanych w ramach świadczenia usług. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Wykonawcy przysługuje wynagrodzenie za sukces, w wypadku gdy DGA otrzyma pełną zapłatę, klient DGA nie zgłasza zastrzeżeń do wykonanej przez Wykonawcę usługi oraz skompletowana jest pełna dokumentacja projektu. Wynagrodzenie będzie wyliczane w oparciu o odpowiedni wskaźnik wynikający z uchwały Rady Nadzorczej nr 42/XXXIII/2003 z dnia 1 lipca 2003 r. Ponadto Wykonawcy może zostać wypłacona dodatkowa kwota, uzgodniona przez strony umowy. W ramach wykonywania zadań wynikających z niniejszej umowy DGA powierza Wykonawcy odpłatnie powierzchnię biurową i wyposażenie na zasadach określonych w umowie najmu stanowiącej załącznik do niniejszej umowy. Wykonawca zobowiązuje się nie prowadzić działalności konkurencyjnej przez czas trwania umowy, a w przypadku naruszenia tego zapisu ciąży na nim obowiązek zapłaty kary umownej w wysokości 50.000 PLN. W przypadku świadczenia usług konkurencyjnych wobec DGA Zarząd DGA ma prawo rozwiązać niniejszą umowę ze skutkiem natychmiastowym. Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Strony mogą ją rozwiązać z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może zostać rozwiązana w każdym czasie za porozumieniem stron. Umowa może również zostać wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w przypadku naruszenia istotnych jej postanowień.



W celu zapewnienia stabilizacji składu osobowego zespołów wykorzystywanych przez Emitenta w trakcie realizacji powierzonych mu przedsięwzięć do umowy tej oprócz postanowień zastrzegających coroczne aktualizowanie schematu naliczania wynagrodzenia za sukces wprowadzone zostały również regulacje ograniczające możliwość rozwiązania umowy w okresie 3 lat od dnia wprowadzenia zapisu na mocy podpisanego aneksu. Rozwiązanie współpracy przed upływem zastrzeżonego okresu wywoła konsekwencje natury finansowej, które przybierają postać wysokich kar finansowych.

Zawarta umowa stwarza dodatkowo możliwość uczestnictwa w programie opcji menedżerskich, który opiera się o uchwałę Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w tym właśnie temacie. Uczestnictwo to gwarantuje nabycie akcji serii G. W związku z powiązaniem tej możliwości z wynagrodzeniem za sukces z całą pewnością ten element stosunków pomiędzy Emitentem a Wykonawcą należy traktować jako czynnik mobilizujący do zwiększonej aktywności w działalności na rzecz Emitenta.

*8.2.7.5. Umowa o współpracy z Panem Jackiem Musiałem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą J.M. Konsulting w Poznaniu, wpisana do ewidencji działalności gospodarczej, prowadzonej przez Urząd Miejski w Poznaniu, pod numerem /S21509/96/9, o numerze REGON 630471157*

Umowa zawarta została dnia 7 kwietnia 2003 r. w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Wykonawcę usług doradczych na rzecz Klientów DGA. Przedmiot oraz zakres usług świadczonych przez Wykonawcę, a także sposób wykonywania czynności w ramach świadczenia usługi wynikać będzie z umowy zawartej przez DGA z klientem. DGA może w stosunku do Wykonawcy dochodzić odszkodowania w wysokości 33% łącznej ceny usługi netto, w przypadku gdy podmiot, który zlecił DGA wykonanie usług doradczych, na skutek zawinionego działania Wykonawcy wystąpi w stosunku do DGA z jakimikolwiek roszczeniami finansowymi lub zmniejszy wynagrodzenie DGA. DGA przysługują prawa autorskie do dzieł Wykonawcy wykonywanych w ramach świadczenia usług. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r. Wykonawcy przysługuje wynagrodzenie za sukces, w wypadku gdy DGA otrzyma pełną zapłatę, klient DGA nie zgłasza zastrzeżeń do wykonanej przez Wykonawcę usługi oraz skompletowana jest pełna dokumentacja projektu. Wynagrodzenie będzie wyliczane w oparciu o odpowiedni wskaźnik wynikający z uchwały Rady Nadzorczej nr 42/XXXIII/2003 z dnia 1 lipca 2003 r. Ponadto Wykonawcy może zostać wypłacona dodatkowa kwota, uzgodniona przez strony umowy. W ramach wykonywania zadań wynikających z niniejszej umowy DGA powierza Wykonawcy odpłatnie powierzchnię biurową i wyposażenie na zasadach określonych w umowie najmu stanowiącej załącznik do niniejszej umowy. Wykonawca zobowiązuje się nie prowadzić działalności konkurencyjnej przez czas trwania umowy, a w przypadku naruszenia tego zapisu ciąży na nim obowiązek zapłaty kary umownej w wysokości 50.000 PLN. W przypadku świadczenia usług konkurencyjnych wobec DGA Zarząd DGA ma prawo rozwiązać niniejszą umowę ze skutkiem natychmiastowym. Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Strony mogą ją rozwiązać z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może zostać rozwiązana w każdym czasie za porozumieniem stron. Umowa może również zostać wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w przypadku naruszenia istotnych jej postanowień.

W celu zapewnienia stabilizacji składu osobowego zespołów wykorzystywanych przez Emitenta w trakcie realizacji powierzonych mu przedsięwzięć, do umowy tej oprócz postanowień zastrzegających coroczne aktualizowanie schematu naliczania wynagrodzenia za sukces wprowadzone zostały również regulacje ograniczające możliwość rozwiązania umowy w okresie 3 lat od dnia wprowadzenia zapisu na mocy podpisanego aneksu. Rozwiązanie współpracy przed upływem zastrzeżonego okresu wywoła konsekwencje natury finansowej, które przybierają postać wysokich kar finansowych.

Zawarta umowa stwarza dodatkowo możliwość uczestnictwa w programie opcji menedżerskich, który opiera się na uchwale Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w tym właśnie temacie. Uczestnictwo to gwarantuje nabycie akcji serii G. W związku z powiązaniem tej możliwości z wynagrodzeniem za sukces z całą pewnością ten element stosunków pomiędzy Emitentem a Wykonawcą należy traktować jako czynnik mobilizujący do zwiększonej aktywności w działalności na rzecz Emitenta.

*8.2.7.6. Umowa o współpracy z Panem Piotrem Kochem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą P.H.U. Piotr Koch, wpisana do ewidencji działalności gospodarczej, prowadzonej przez Urząd Gminy w Nowym Mieście nad Wartą, pod numerem 000828, o numerze REGON 630364326*

Umowa zawarta została dnia 1 sierpnia 2003 r. w Poznaniu. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Wykonawcę usług o charakterze administracyjno-organizacyjnym, które w zamierzeniu mają doprowadzić do pełnego usprawnienia funkcjonowania Emitenta w aspektach wykorzystywania środków trwałych Emitenta, organizowania działalności Emitenta pod względem technicznym i organizacyjnym, jak również uczestnictwa w procesach inwestycyjnych od strony techniczno-organizacyjnej. Do zakresu zadań Wykonawcy należy w szczególności: nadzór nad przebiegiem prac wszystkich pracowników administracyjnych, odpowiednie administrowanie samochodami służbowymi wykorzystywanymi przez Emitenta i kontrolowanie w tym zakresie prac serwisowych, ustalanie zasad korzystania i kontrolowanie funkcjonowania urządzeń wykorzystywanych w codziennej działalności Emitenta, pośrednictwo z firmami kooperującymi z Emitentem w tym zakresie, negocjowanie umów o charakterze organizacyjno-administracyjnym, gospodarowanie specjalistycznym sprzętem, udostępnianym konsultantom w związku z wykonywanymi przez nich zadaniami, kontrolowanie zachowania wszelkich wymogów i przestrzegania przepisów dotyczących BHP, jak i przepisów przeciwpożarowych, kontrolowanie i zapewnianie zasobów artykułów technicznych i spożywczych itp. Przedmiot oraz zakres usług świadczonych przez Wykonawcę, a także sposób wykonywania czynności podejmowanych w ramach świadczenia usług, wynikają dokładnie z zawartej umowy.

Emitent może w stosunku do Wykonawcy dochodzić odszkodowania, które pokrywać będzie faktycznie poniesione szkody. Wartość świadczeń wynikająca z umowy nie przekracza 5% wartości kapitałów własnych Grupy Kapitałowej Emitenta na dzień 30.09.2003 r.

Na mocy stosownych zapisów umownych Wykonawcy przysługiwać będzie dodatkowe wynagrodzenie w przypadku powierzenia mu dodatkowych zadań. Umowa zawarta została na czas nieokreślony z możliwością jej rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa może być również rozwiązana w każdym czasie za porozumieniem stron, jak i ze skutkiem natychmiastowym przez każdą ze stron w przypadku naruszenia istotnych jej postanowień.

Ze względu na standardy bezpieczeństwa Emitenta, obejmujące ściśle sprecyzowane procedury bezpieczeństwa danych, wprowadzony został obowiązek zachowania tajemnicy wszelkich informacji, które uzyskane zostały w trakcie realizacji przedmiotu zlecenia. Obowiązki te obwarowane są szeregiem kar umownych, które mają przeważanie charakter finansowy.

### **8.2.8. Umowy wewnętrzne z konsultantami**

Struktura organizacyjna, na której opiera się działalność Emitenta, stała się podstawą do zawarcia umów współpracy z konsultantami. W strukturze tej za konsultanta uznaje się osobę dysponującą specjalistyczną wiedzą i doświadczeniem, która w oparciu o właściwy wpis do ewidencji działalności gospodarczej prowadzi samodzielnie działalność gospodarczą. W zależności od zwyczajowo przydzielanych projektów do realizacji, charakteryzujących się różnym stopniem istotności, wprowadzony schemat umowy współpracy uzupełniany jest o pewne obowiązki i uprawnienia, w odniesieniu do indywidualnie określanych konsultantów.

Umowa podstawowa ma jednak w założeniu oparcie kompleksowej realizacji przedsięwzięć Emitenta na usługach wykonywanych przez konsultantów. Rozliczenia dokonywane są comiesięcznie w oparciu o kwotę wynagrodzenia określoną rocznie. Emitent wprowadził ponadto do przedmiotowych umów czynnik mobilizacyjny w postaci wynagrodzenia za sukces. Element ten ma w zamierzeniu zwiększenie efektywności działalności poszczególnych konsultantów. Schemat naliczania wynagrodzenia za sukces jest aktualizowany corocznie w formie aneksu do umowy, zawieranego po przeprowadzeniu negocjacji. Rozwiązanie to pozwala Emitentowi kontrolować wysokość rzeczywistego wynagrodzenia przy uwzględnieniu efektów działalności całej firmy i jej poszczególnych departamentów, jak i aktualnej sytuacji na rynku, na którym Emitent świadczy usługi. Umowy standardowo zastrzegają obowiązek zachowania poufności wszelkich informacji i danych uzyskanych w trakcie ich realizacji. Wymóg ten wprowadzony został m.in. ze względu na ściśle normy bezpieczeństwa obowiązujące u Emitenta. Umowy współpracy zawierane są na czas nieokreślony, jednakże w odniesieniu do konsultantów o istotnym znaczeniu dla działalności Emitenta wprowadzony został trzyletni okres, w którym możliwość wypowiedzenia umowy została wyłączona. Ponadto zastrzeżono, że w przypadku nieuzasadnionego rozwiązania umowy przez którąkolwiek ze stron obowiązywać będzie wysoka kara umowna. Rozwiązania tego typu w założeniu mają zagwarantować stabilność jakościową w świadczeniu usług przez Emitenta. Umowy w sposób precyzyjny określają zasady współpracy, wyznaczając jednocześnie dokładnie zakres praw i obowiązków konsultanta.

### **8.2.9. Umowy o pracę i umowy podobne**

Z kadrą administracyjną, z osobami odpowiedzialnymi za rachunkowość oraz sprawy finansowe, jak i administrowanie poszczególnymi komórkami organizacyjnymi działającymi u Emitenta, zawarte zostały umowy o pracę, które są wyrazem standardowych rozwiązań obowiązujących w ramach przepisów prawa pracy. Są to umowy zawarte na czas nieokreślony, które poprzedzone były umowami na okres próbny pozwalającymi zweryfikować predyspozycje poszczególnych pracowników do przekazywanych mu zadań. Umowy te opatrzone są klauzulami o zachowaniu poufności wszelkich informacji pozyskiwanych w trakcie wykonywania pracy u Emitenta. Wynagrodzenie pracowników ustalone zostało w wysokości stałej, comiesięcznej. Jednakże Emitent, stosując rozwiązania mające zwiększyć efektywność działalności jego kadry, zastosował również premię regulaminową, która uzależniona została m.in. od jakości wykonywanej pracy oraz obecności w pracy. Pracownicy, którzy zajmują stanowiska związane z dysponowaniem mieniem należącym do Emitenta, zobligowani byli również do zawarcia umów o odpowiedzialności materialnej za powierzone mienie. Poprzez swoje regulacje umowy te w pełni zabezpieczają interesy Emitenta.

W związku z realizacją zadań doraźnych, niewymagających nawiązania stałej współpracy, Emitent w pierwszym półroczu 2003 r. zawarł 50 umów zlecenia i o dzieło. W przeważającej części są to szablonowe umowy cywilne z wyznaczeniem terminu realizacji przedmiotu umowy i zastrzeżeniem obowiązku zachowania poufności wszelkich danych uzyskanych w trakcie realizacji umowy. Umowy te zawierane są przeważnie z osobami, które wykonują z góry określone zadania.

## 8.2.10. Umowy ubezpieczenia

### 8.2.10.1. Emitent

Emitent pozostaje właścicielem mieszkania w Warszawie przy ul. Marszałkowskiej, wyposażenia w posiadanych biurach oraz m.in. samochodu osobowego marki Volvo S 80. Mając na uwadze zabezpieczenie się przed ewentualnymi szkodami w posiadanim mieniu, zawarto umowy jego ubezpieczenia od kradzieży z włamaniem, ognia i innych zdarzeń losowych oraz – w przypadku mieszkania – od odpowiedzialności cywilnej.

Ponadto Emitent w celu zabezpieczenia swoich menedżerów przed skutkami niewykonania lub nienależytego wykonania przez nich czynności dokonywanych w związku z pełnieniem i podczas pełnienia przez nich funkcji członków władz podmiotu zawarł umowę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej menedżerów.

W tabeli opisane zostały umowy ubezpieczenia zawarte przez Emitenta, istotne z punktu widzenia przedmiotu ubezpieczenia.

**Tabela 17. Istotne umowy ubezpieczenia**

Lp.	Firma ubezpieczeniowa i nr polisy	Przedmiot i zakres ubezpieczenia	Suma ubezpieczenia/Składka	Okres ubezpieczenia
1.	TUIR STU S.A. Polisa nr FP 114005	Wyposażenie biura	Suma ubezpieczenia: 150.000 zł Składka: 203 zł	16.06.2003 r.- -15.06.2004 r.
2.	TUIR STU S.A. Polisa nr FP 258151	Nakłady inwestycyjne, urządzenia techniczne, wyposażenie	Suma ubezpieczenia: 407.277,84 zł Składka: 1.597 zł	01.08.2003 r.- -31.07.2004 r.
4.	Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. Polisa nr 6168005, Polisa seria PAK nr 5108937	1) Ubezpieczenie OC, AC, NW 2) Ubezpieczenie komunikacyjne w ruchu zagranicznym	Suma ubezpieczenia: 125.000 zł Składka: 7.125 zł	27.06.2003 r.- -26.06.2004 r.
5.	Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji S.A. Warta Polisa nr 11060 0005078	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej menedżerów	Suma ubezpieczenia: 500.000 zł Składka: 19.500 zł	01.08.2003 r.- -31.07.2004 r.

Źródło: Emitent

### 8.2.10.2. Podmiot zależny

W związku z wykonywaniem przez Spółkę zależną – Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. usług polegających między innymi na prowadzeniu ksiąg rachunkowych oraz weryfikacji sprawozdań finansowych, istnieje wskazane powyżej zagrożenie wyrządzenia szkód osobom trzecim z tytułu nienależytego wykonania zobowiązań wynikających z umów zawartych w ramach wykonywanej działalności. Ponadto Spółka współpracuje z podwykonawcami – biegłymi rewidentami, za których działalność ponosi bezpośrednią odpowiedzialność. Spółka weryfikuje prace audytorów zewnętrznym, jednakże zawsze istnieje ryzyko wyrządzenia przez nich szkody odbiorcom usług Spółki. W związku z powyższym zawarte zostały umowy obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej mające na celu ochronę Spółki przed ewentualnymi skutkami szkód wyrządzonych zarówno przez nią samą, jak również przez jej podwykonawców.

W poniższej tabeli opisane zostały zawarte przez podmiot zależny umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

**Tabela 18. Umowy ubezpieczenia Usług Audytorskich DGA Sp. z o.o.**

Lp.	Firma ubezpieczeniowa i nr polisy	Przedmiot i zakres ubezpieczenia	Suma ubezpieczenia/ Składka	Okres ubezpieczenia
1.	Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. Polisa Seria A Nr 0049176	Obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej podmiotów wykonujących doradztwo podatkowe	Suma gwarancyjna: 10.000 euro Składka: 2.050 zł	18.04.2003 r.- -17.04.2004 r.
2.	Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A. Polisa Seria B Nr 1315929	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych i podatkowych oraz weryfikacji sprawozdań finansowych	Suma gwarancyjna: 80.000 USD Składka: 864 USD, tj. 3.456 zł	20.04.2003 r.- -19.04.2004 r.

Źródło: Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.

## 8.2.11. Porozumienia międzynarodowe ustanawiające członkostwo Emitenta w organizacjach międzynarodowych

### 8.2.11.1. Porozumienie intencyjne sieci europejskich firm konsultingowych MaCoNet Management Consulting Network

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. jest inicjatorem i współzałożycielem sieci europejskich firm konsultingowych działających w krajach przystępujących do Unii Europejskiej lub starających się o akcesję. W dniu 4 października 2003 r. Emitent zawarł porozumienie intencyjne konstruujące strukturę organizacyjną i zasady funkcjonowania sieci firm konsultingowych noszącej nazwę MaCoNet (Management Consulting Network).

Stronami porozumienia, obok Emitenta, są: AM Vezetoi Informatikai Tanacsado z siedzibą w Budapeszcie, Arah Consulting gospodarsko svetovanje d.o.o. z siedzibą w Ljublanie, Economic & Management Consultancy Services Ltd. z siedzibą w Sliema (Malta), Engineering Service Sofia Ltd. z siedzibą w Sofii, Ensight z siedzibą w Bukareszcie,

Eurostadija UAB z siedzibą w Wilnie, PD Consulting z siedzibą w Bratysławie, Trajkovski & Partners Consulting z siedzibą w Skopje, Kiev Consulting Group z siedzibą w Kijowie oraz Zygon Baltic Consulting Ltd. z siedzibą w Rydze.

Współpraca opierająca się na stworzonej sieci polegać ma w szczególności na rozwinięciu zintegrowanego, skutecznego i trwałego wielostronnego systemu, w ramach którego realizowane będą wspólne przedsięwzięcia konsultingowe, wymagające wiedzy i doświadczenia uzyskanego w krajach, w których poszczególni członkowie świadczą usługi konsultingowe. Celem powołania sieci MaCoNet jest ponadto wymiana informacji i doświadczeń, którymi dysponują poszczególni członkowie, a które mogą stać się podstawą do wspólnych przedsięwzięć realizowanych na podstawie odrębnych umów zawieranych przez członków sieci.

#### 8.2.11.2. Porozumienie z EURONET Consulting EESV

W dniu 1 lipca 2003 r. Emitent zawarł umowę z EURONET Consulting EESV, na mocy której ukonstytuowana została międzynarodowa sieć konsultingowa określona mianem EURONET.

Współpraca prowadzona przez członków tej sieci jest przede wszystkim skoncentrowana na kompleksowym świadczeniu usług konsultingowych dla podmiotów rządowych, organizacji o charakterze nieprzychodowym, jak i dla podmiotów z prywatnego sektora gospodarczego. W ten sposób doszło do sprecyzowania podmiotów będących potencjalnymi odbiorcami usług członków sieci. Jednakże strony zastrzegły, iż ich działanie nie powinno się absolutnie ograniczać do tych podmiotów.

Zgodnie z zastrzeżeniami umownymi członkowie sieci prowadzić będą działalność nie tylko na terytorium Polski.

Status sieci EURONET określony został poprzez stosowne zapisy umowne, jak również aneks A. W aspekcie finansowym postanowienia umowy mają charakter intencyjny. Strony postanowiły bowiem, iż zasady rozliczania wynagrodzeń i kosztów określane będą każdorazowo przy realizacji konkretnego projektu.

W umowie umieszczona została klauzula poufności zastrzegająca, iż strony zobowiązane są do zachowania w tajemnicy wszelkich informacji związanych z realizacją projektów, dla których podstawą jest umowa o ustanowieniu sieci, informacji o stronach i potencjalnych klientach.

### 8.3. Umowa najmu i kupna lokalu

#### 8.3.1. Umowa najmu z PPHU RAL Sp. z o.o.

W dniu 1 kwietnia 2001 r. pomiędzy Emitentem a Przedsiębiorstwem Produkcyjno-Handlowo-Usługowym RAL Sp. z o.o. zawarta została umowa najmu pomieszczeń biurowych o łącznej powierzchni 685 mkw. i o powierzchni magazynowej 41 m<sup>2</sup>. Umowa zawarta została na czas nieokreślony z prawem do rozwiązania umowy z zachowaniem 4-miesięcznego okresu wypowiedzenia. Podstawą najmu jest sama umowa i ogólne warunki najmu lokalu użytkowego, stanowiące integralną część umowy najmu.

Jest to standardowa umowa najmu opatrzona dodatkowymi postanowieniami, odpowiadającymi preferencjom Emitenta. Emitent, współpracując m.in. z wieloma podmiotami zależnymi, uzyskał prawo do podnajmu niektórych pomieszczeń biurowych. W zakresie tym nie jest wymagana zgoda Wynajmującego. Ponadto Wynajmujący zobowiązał się wobec Emitenta do zapewnienia warunków zewnętrznych umożliwiających prawidłowe korzystanie z budynku znajdującego się w Poznaniu przy ul. Warszawskiej 39/41. Zobowiązania te zostały zrealizowane, czego materialnym odzwierciedleniem jest droga dojazdowa oraz kilkudziesięciostanowiskowy parking przeznaczony dla kadry Emitenta, jak i gości oraz kontrahentów. Umowne obowiązki Wynajmującego objęły również zachowanie bezpieczeństwa na terenie wynajmowanego budynku, co zagwarantowane jest przez specjalnie powołane do tego służby, utrzymanie należytej infrastruktury technicznej budynku, zapewnienie klimatyzacji itp.

Ze względu na fakt zwiększenia zapotrzebowania Emitenta na pomieszczenia lokalowe, które przeznaczone będą dla systematycznie zwiększającego się grona konsultantów Emitenta, jak i dla stale rozbudowującego się zaplecza techniczno-informatycznego, Emitent podjął decyzję o rozwiązaniu umowy najmu. Przy uwzględnieniu stosownych zapisów umownych, zastrzegających 4-miesięczny okres wypowiedzenia, umowa wygaśnie definitywnie w dniu 31 marca 2004 r., kiedy to zmieniony zostanie adres siedziby Emitenta.

#### 8.3.2. Umowa najmu z Przedsiębiorstwem Produkcyjno-Budowlanym ATANER Sp. z o.o. i Automobilklubem Wielkopolskim

Ze względu na zwiększone zapotrzebowanie Emitenta na pomieszczenia lokalowe w dniu 5 listopada 2003 r. zawarta została z Przedsiębiorstwem Produkcyjno-Budowlanym ATANER S.A. i Automobilklubem Wielkopolskim umowa najmu, na podstawie której od dnia 1 kwietnia 2004 r. wynajęta została powierzchnia biurowa o łącznej powierzchni 1378 mkw., powierzchnia magazynowa – 37 mkw., jak również 20 miejsc parkingowych, znajdujących się na dolnych poziomach budynku.

Na mocy przedmiotowej umowy lokalizacja nowej siedziby Emitenta znajdować się będzie w Poznaniu przy ul. Towarowej 35 w budynku DELTA. Budynek ten należy do najnowocześniejszych i najbardziej efektywnych obiektów w Poznaniu. Jest on położony bezpośrednio przy kompleksie Międzynarodowych Targów Poznańskich i przy Dworcu Głównym PKP.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony, z możliwością jej wypowiedzenia z zachowaniem 6-miesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca. Nie wyklucza to możliwości rozwiązania umowy w trybie porozumienia lub ze skutkiem natychmiastowym (w ściśle określonych okolicznościach). Strony zastrzegły jednak, iż rozwiązanie umowy nie może nastąpić wcześniej niż po upływie 3 lat od daty podpisania umowy.

Strony na mocy postanowień umownych zastrzegły, iż wynajmowane pomieszczenia powinny być zaopatrzone w odpowiednią infrastrukturę techniczną, odpowiadającą zapotrzebowaniu Emitenta, sprecyzowaną w załącznikach do umowy. Wystrój wnętrza wykonany zostanie w oparciu o preferencje Emitenta, które znalazły wyraz w projekcie załączonym do umowy.

Zapisy umowne uzależniają podnajem zajmowanych przez Emitenta lokali od zgody Wynajmujących. Zapis ten nie dotyczy jednak podmiotów, które są powiązane z Emitentem kapitałowo lub/i gospodarczo.

Ponadto w ramach sformułowanych zapisów umownych nałożono na PP-B ATANER Sp. z o.o. obowiązki administrowania budynkiem. Z tego względu Wynajmujący zobligowany jest m.in. do: zapewnienia kontroli i nadzoru nad prawidłowością działania wszelkich instalacji technicznych, zapewnienia całodobowej ochrony budynku, zapewnienie czystości itp.

Ze względu na bardzo wysoką wartość dokumentacji i sprzętu Emitenta zawarta umowa nakłada na Wynajmujących obowiązek podpisania stosownych umów ubezpieczeniowych, w tym umów od ognia i innych zdarzeń losowych. Nie wyklucza to jednak możliwości wykupienia polisy ubezpieczeniowej samodzielnie przez Emitenta.

W umowie ponadto umieszczono zapis mówiący o zabezpieczeniu roszczeń Wynajmującego, co nastąpiło poprzez wystawienie weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową określającą okoliczności, w których weksel może być wystawiony, jak i wysokość sumy wekslowej, która nie może jednak przekroczyć trzykrotności czynszu oznaczonego w umowie.

### **8.3.3. Przedwstępna umowa kupna mieszkania**

W dniu 18 listopada 2003 r. Emitent zawarł z firmą Łucka InvestCo Sp. z o.o. przedwstępną umowę sprzedaży mieszkania znajdującego się w Warszawie przy ul. Łuckiej 13.

Podstawą decyzji w przedmiocie zakupu lokalu stała się konieczność częstego zakwaterowania konsultantów Emitenta w Warszawie ze względu na realizowane przez nich Projekty.

Na mocy podpisanej umowy, poprzez zawarcie ostatecznej umowy w formie aktu notarialnego, Emitent nabędzie prawo odrębnej własności lokalu mieszkalnego znajdującego się w nowoczesnym i nowo budowanym budynku położonym pod wskazanym adresem. Przedmiotowe mieszkanie jest komfortowym apartamentem o łącznej powierzchni 67,43 m kw., położonym w centrum Warszawy.

Ostateczne oddanie lokalu mieszkalnego Emitenta ma nastąpić najpóźniej do 30 czerwca 2004 r., kiedy to podpisana zostanie ostateczna umowa przenosząca własność lokalu.

### **8.3.4. Umowa kupna mieszkania w Warszawie przy ul. Marszałkowskiej 83/47**

W związku z dynamicznie rozwijającym się zespołem specjalistów Emitanta, realizującym istotne projekty i przedsięwzięcia u podmiotów mających siedzibę w Warszawie, w tym również w związku z realizacją wielu projektów rangi rządowej, Emitent stanął w obliczu konieczności zapewnienia konsultantom, stosownych warunków bytowych, gwarantujących należyte wykonywanie określonych prac. Liczba realizowanych projektów oraz liczba konsultantów delegowanych do stolicy, spowodowała, iż dotychczasowe mieszkanie, będące własnością Emitenta, przeznaczone na potrzeby jego specjalistów, okazało się niewystarczające.

Te właśnie okoliczności, stały się podstawą dla decyzji, podjętej przez Zarząd Emitenta, na mocy której w dniu 6 lutego 2004 r., na podstawie stosownej umowy sprzedaży, zawartej w formie aktu notarialnego, sporządzonego przez notariusza Iwonę Bogusławski, Emitent nabył mieszkanie znajdujące się w Warszawie przy ul. Marszałkowskiej 83/47. Dokonany wybór mieszkania był nieprzypadkowy, albowiem lokal ten znajduje się w budynku, w którym aktualnie Emitent posiada już jedno mieszkanie. Układ ten, może okazać się doskonałym ułatwieniem, umożliwiającym doskonałą koordynację wykorzystania zasobów mieszkaniowych, jak i komunikację pomiędzy konsultantami Emitenta.

Przedmiotowe mieszkanie stanowi odrębną nieruchomość, dla której prowadzona jest przez Sąd Rejonowy dla Warszawy - Mokotów, osobna księga oparzona nr KW 104212. Wraz z nabyciem nieruchomości lokalowej, Emitent nabył udział w prawie użytkowania wieczystego działki, na której znajduje się budynek, w którym usytuowane jest nabyte mieszkanie. Udział ten wynosi 0,011.

Zakupiony lokal wolny jest od obciążeń hipotecznych, ograniczonych praw rzeczowych, jak i praw osób trzecich.

Powierzchnia mieszkania wynosi 48,00 m<sup>2</sup>, znajduje się na VII piętrze i składa się z dwóch pokoi, kuchni, przedpokoju oraz łazienki z wc.

## 9. Koncesje i zezwolenia posiadane przez Emitenta

Informacje o najistotniejszych posiadanych koncesjach lub zezwoleniach na prowadzenie działalności gospodarczej oraz pozwoleniach na korzystanie ze środowiska naturalnego.

### 9.1. Emitent

Według oświadczenia złożonego przez Zarząd Spółki Emitent nie posiada żadnych koncesji. Spółka nie korzysta również z jakichkolwiek zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej lub na korzystanie ze środowiska naturalnego.

### 9.2. Podmioty powiązane

#### Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.

Firma Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o. jest wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych. Numer wpisu – 380.

Ponadto według oświadczeń złożonych przez Zarząd Spółki podmiot ten nie posiada żadnych innych koncesji. Spółka nie korzysta również z jakichkolwiek zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej lub na korzystanie ze środowiska naturalnego.

## 10. Patenty, licencje oraz znaki towarowe posiadane przez Emitenta

Informacje o najistotniejszych posiadanych patentach, licencjach i znakach towarowych, z opisem ich roli w prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej.

### 10.1. Patenty

#### 10.1.1. Patenty posiadane przez Emitenta

Grupa Kapitałowa Emitenta nie posiada żadnych patentów.

### 10.2. Licencje

Grupa Kapitałowa Emitenta nie posiada żadnych istotnych licencji poza poniżej wymienionymi licencjami na używanie oprogramowania do komputerów.

#### 10.2.1. Licencje posiadane przez Emitenta

Emitent posiada licencje następujących grup aplikacji:

##### Oprogramowanie biurowe i graficzne:

- Microsoft Office XP, 2000
- Microsoft Works
- Adobe Acrobat
- Documind Office
- Corel Draw
- Fine Reader
- Słowniki Collins
- System LEX

##### Oprogramowanie do modelowania procesów biznesowych:

- ARIS
- DGA Process, DGA Quality – własne aplikacje

##### Zarządzanie i elektroniczny obieg dokumentów, systemy pocztowe:

- Lotus Domino Server, Workflow, Learningspace, Lotus Notes
- System CRM i Karty Pracy
- Extrafax
- Microsoft Project

**Narzędzia programistyczne:**

- Borland Delphi w wersjach Architect, Professional oraz Enterprise
- Microsoft MSDN
- Editplus
- InstallShield
- JBuilder Enterprise

**Narzędzia wspomagające zarządzanie infrastrukturą IT:**

- Microsoft SMS Server
- Microsoft SQL Server

**Narzędzia zabezpieczające infrastrukturę IT przed wirusami oraz wszelkiego rodzaju atakami:**

- Symantec Antivirus Enterprise – ochrona antywirusowa plików
- Norton Antivirus Filtering for Domino – ochrona antywirusowa poczty
- Cisco Secure – ochrona połączeń zdalnych
- Cisco CVMS – ochrona przed atakami
- Websense Enterprise – filtrowanie stron www
- Bibi – zarządzanie kartami dostępu

**10.3. Znaki towarowe**

Znaki towarowe zarejestrowane na rzecz Emitenta są od wielu lat obecne na rynku, stanowiąc o wysokiej jakości świadczonych usług. Polityka Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. skierowana jest na stałe podnoszenie prestiżu.

**10.3.1. Znaki towarowe posiadane przez Emitenta**

W dniu 28 lutego 2002 r. na rzecz Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. wydane zostało świadectwo ochronne nr 132474 na słowno-graficzny znak towarowy „DGA”. Prawo z rejestracji znaku towarowego trwa od dnia 20 lipca 1998 r., tj. od dnia zgłoszenia znaku towarowego w Urzędzie Patentowym RP.

Ponadto Emitent zgłosił następujące znaki towarowe słowno-graficzne do ochrony patentowej:

	Nr zgłoszenia	Zgłoszono
nowy logotyp DGA	Z 242995	16.11.2001 r.
E-jakość	Z 236552	04.06.2001 r.
E-proces	Z 242079	22.10.2002 r.
DGA BSC	Z 272529	12.11.2003 r.
DGA Workflow	Z 272526	12.11.2003 r.
DGA Controlling	Z 272528	12.11.2003 r.
DGA Process Management	Z 272621	14.11.2003 r.
DGA Process 2.0	Z 272620	14.11.2003 r.
DGA Quality 2.0	Z 272619	14.11.2003 r.

Ponadto Emitent zgłosił do Biura Międzynarodowego OMPI w Genewie następujące znaki towarowe:

	Nr zgłoszenia	Zgłoszono
DGA	Z 242995	11.2003 r.
DGA Process Management	Z 272621	11.2003 r.
DGA Process 2.0	Z 272620	11.2003 r.
DGA BSC	Z 272529	11.2003 r.
DGA Controlling	Z 272528	11.2003 r.
DGA Quality 2.0	Z 272619	11.2003 r.
DGA Workflow	Z 272526	11.2003 r.

**11. Prace badawczo-rozwojowe i wdrożeniowe**

Specyfika firmy konsultingowej sprawia, że aby sprostać rosnącym wymaganiom klientów, konsultanci DGA prowadzą na bieżąco prace badawczo-rozwojowe, praktycznie każdy realizowany projekt wymaga unikalnego podejścia i wytworzenia wartości dodanej dla klienta. Poniżej są przedstawione prace badawczo-rozwojowe, które zostały zaprojektowane jako zorganizowane działania rozwojowe.

## 11.1. Prace badawczo-rozwojowe w obszarze produktów informatycznych

Decyzje o podjęciu prac badawczo-rozwojowych firma podjęła po analizie ówczesnej oferty firm krajowych i zagranicznych, stwierdzając że produkty krajowe nie spełniają oczekiwań klientów, natomiast oferta firm zachodnich jest bardzo kosztowna oraz niedopasowana do potrzeb polskiego rynku (brak odpowiednich procedur i niekiedy wersji językowych). W konsekwencji powstały następujące produkty informatyczne:

### 11.1.1. DGA Process – platforma opisu procesów

Program do modelowania procesów, który nie wymaga specjalistycznej wiedzy i może być używany zarówno przez osoby modelujące procesy na własne potrzeby, jak i profesjonalistów – analityków procesów i konsultantów wdrożeniowych, którzy wykorzystują utworzoną dokumentację do dalszych analiz. Po wersji 1.0 z roku 2001 obecnie powstaje wersja ulepszona 2.0.

### 11.1.2. DGA Quality – zarządzanie dokumentacją systemu jakości

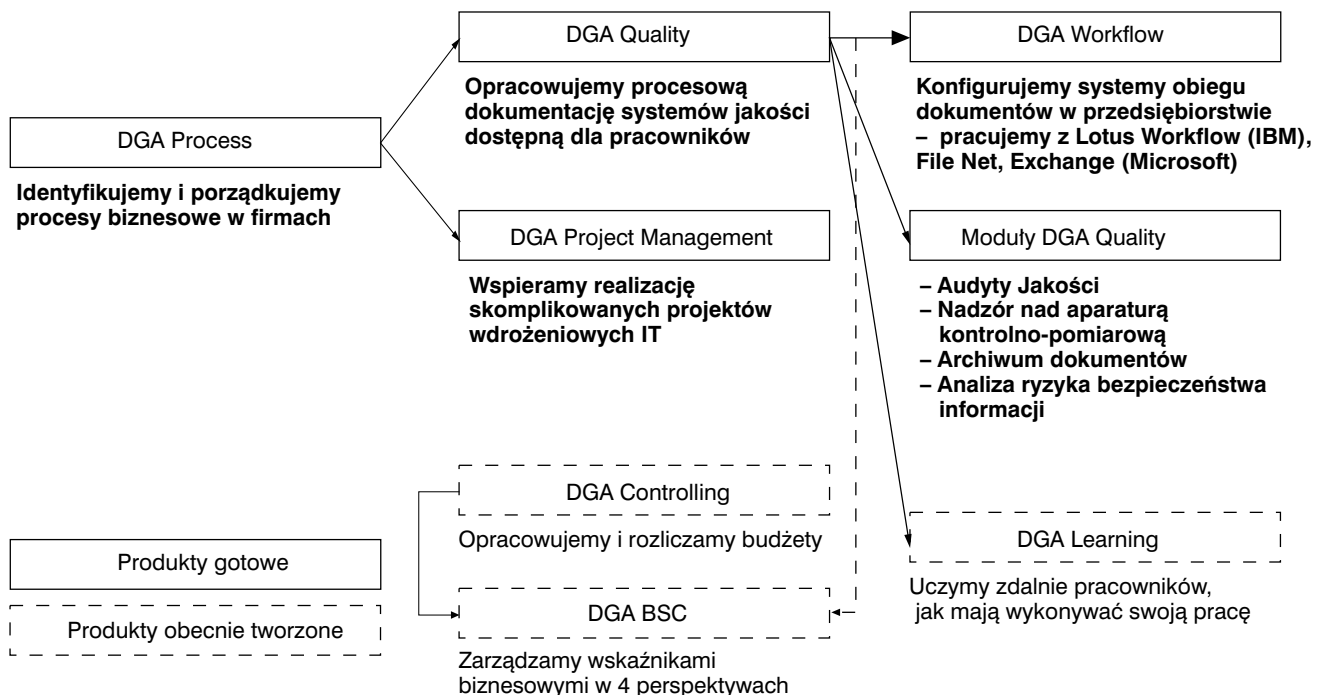
Jest to oprogramowanie służące do publikacji dokumentacji systemu zarządzania jakością. Informacje dostępne są za pośrednictwem przeglądarki w przejrzystej formie graficznej oraz jako tekstowe opisy. DGA Quality jest nowoczesnym kanałem komunikacji wewnątrz jednostki.

### 11.1.3. DGA Controlling i DGA BSC

Są narzędziami zapewniającymi szybki i wieloprzekrojowy dostęp do danych zgromadzonych w istniejących już systemach informatycznych przedsiębiorstwa. Oprogramowanie to składa się z szeregu wzajemnie ze sobą powiązanych modułów: Budżetowania, Informatora menedżera, Raportowania oraz Analizy wskaźników w czterech płaszczyznach biznesowych.

Dodatkowo DGA rozwija oprogramowanie **DGA Learning** – narzędzie do zdalnej nauki procesów biznesowych, **DGA Workflow** – narzędzie umożliwiające tworzenie elektronicznych obiegów dokumentów na bazie światowych systemów obiegu dokumentów, oraz moduły do oprogramowania **DGA Quality – Audyty i Archiwum Dokumentów**. Strukturę rozwoju oprogramowania przedstawia poniższy schemat.

Schemat 1. Struktura rozwoju oprogramowania



Źródło: Emitent

## 11.2. Pozostałe prace badawczo-rozwojowe

### 11.2.1. Zarządzanie bezpieczeństwem informacji BS 7799-2, ISO/IEC 17799

W dobie rozwoju technologii informatycznych, globalizacji oraz jednoczenia Europy najcenniejszą wartością wielu przedsiębiorstw staje się informacja. Niewiele jest na świecie organizacji, które nie doświadczyłyby strat związanych z utratą ważnych informacji. Niewiele organizacji rozumie wagę posiadanych danych i podejmuje kroki w celu ochrony przed ich utratą. Niestety, wielu spośród tych nielicznych skupia się jedynie na ochronie informacji występującej w postaci elektronicznej, zapominając, że równie łatwo można utracić informacje zapisane na papierze, jeżeli w strukturze firmy istnieją luki organizacyjne.



Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. opracowuje metodologię wdrożenia w przedsiębiorstwach polskich systemów zarządzania bezpieczeństwem informacji. W ramach tworzenia metodologii DGA współpracuje z naukowcami z Politechniki Poznańskiej i Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Konsultanci są jednocześnie aktywnymi członkami komisji bezpieczeństwa informacji w Polskim Komitecie Normalizacyjnym, zaangażowanymi w przygotowanie polskiej edycji brytyjskiej normy BS 7799.

### **11.2.2. Analiza Zagrożeń Krytyczne Punkty Kontroli HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points)**

Rosnąca skala produkcji oraz zwiększające się znaczenie międzynarodowej wymiany handlowej żywności oznacza większą troskę o bezpieczeństwo zdrowotne produktów spożywczych. Wymagania konsumentów ukierunkowane są na produkty żywnościowe o wysokiej jakości, przez którą należy rozumieć nie tylko najlepsze cechy organoleptyczne, wysoką wartość odżywczą, atrakcyjne opakowanie, ale przede wszystkim ich bezpieczeństwo zdrowotne. Aby w pełni sprostać oczekiwaniom konsumentów oraz spełnić wymagania wynikające z obowiązujących przepisów prawnych, przedsiębiorstwa funkcjonujące w sferze produkcji i obrotu żywnością muszą zadbać o wdrożenie standardów higieniczno-sanitarnych.

Międzynarodowe regulacje określają sposób podejścia do zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego produktów żywnościowych. Tradycyjny nadzór o charakterze inspekcyjnym zastąpiony został innymi formami działań, w których dominują działania korygujące i zapobiegawcze. Narzędziem zapewniającym produkcję i obrót bezpiecznej żywności, obowiązkowo stosowanym w Unii Europejskiej, jest system *Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontrolnych – HACCP*.

Oferta Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. obejmuje świadczenie usług w zakresie opracowania i wdrożenia systemu zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności – GMP, GHP i HACCP, system ten może być opracowany w sposób zapewniający spełnienie wymagań uregulowanych w następujących dokumentach odniesienia:

- Codex Alimentarius,
- Norma Duńska DS 3027 E: 2002,
- International Food Standard,
- British Retail Consortium,
- ISO/TC 34 N 1046.

### **11.2.3. Zarządzanie zasobami ludzkimi SA 8000**

SA 8000 jest pierwszą na świecie normą dotyczącą zarządzania zasobami ludzkimi. Certyfikat SA 8000 gwarantuje klientom, że firma zapewniła swoim pracownikom przewidziane międzynarodowymi standardami warunki pracy. Norma jest unikalną kombinacją wytycznych z zakresu prawa pracy oraz zasad zarządzania efektywnością i jakością. Przewiduje ciągły rozwój organizacji oraz regularne audyty zatrudniania przeprowadzane przez ekspertów z zakresu standardów społecznej odpowiedzialności (Social Accountability International – SAI).

Certyfikat SA 8000 to reputacja firmy, która przyciąga klientów, inwestorów i – co najważniejsze – najlepszych pracowników.

Certyfikat SA 8000 to także zapewnienie dla klienta, że wybiera firmę, w której pracownik nie jest wykorzystywany, źle traktowany czy pracuje w niebezpiecznych dla jego życia warunkach.

Jedyną drogą do zdobycia certyfikatu SA 8000 jest uczestnictwo w programie CIP. Program obejmuje szkolenia dla menedżerów, dostawców i pracowników, wsparcie w zakresie rozwiązań technologicznych, audyty kontrolne oraz certyfikację. SA 8000 wdrożono już w 36 krajach. Polska dopiero rozpoczęła badania nad rozwojem programu wdrożeniowego na potrzeby SA 8000.

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. jest jedną z pierwszych firm w Polsce, które podjęły wyzwanie skonfrontowania normy SA 8000 z polskim prawem pracy oraz stworzenia kompleksowej usługi doradczej w zakresie wdrażania normy. W ramach prac badawczo-rozwojowych współpracuje z licznymi instytucjami rządowym oraz organizacjami pozarządowymi zajmującymi się tematyką warunków pracy.

Dodatkowo DGA rozwija inne unikalne metodologie wdrażania specjalistycznych norm jakości, np. TL oraz IFS.

### **11.2.4. Zarządzanie relacjami z klientem – CRM (Customer Relationship Management)**

Prowadzone prace rozwojowe dotyczą obszaru tzw. CRM operacyjnego (integracja procesów w obszarze finansów, zarządzania łańcuchem dostaw oraz zasobami ludzkimi; zapewnienie dostępu do aktualnych, szczegółowych i pełnych informacji ułatwiających podejmowanie odpowiednich decyzji biznesowych) oraz analitycznego (dokonywanie w czasie rzeczywistym analizy danych umożliwiające np. badanie zachowania klientów oraz ich upodobań).

W ramach rozwiązań CRM operacyjnego zapoczątkowania zostały prace mające na celu opracowanie modelu branżowego CRM dla sektorów infrastrukturalnych (energetyka, gazownictwo, ciepłownictwo, wod.-kan.), bazującego na gotowym produkcie informatycznym (system klasy CRM). W tym zakresie wykorzystanie zostanie długoletnie doświadczenie konsultingowe DGA w zakresie projektów energetycznych oraz posiadane rozwiązania w zakresie wymienionych branż. W dalszym ciągu rozwijane jest autorskie podejście do wdrażania CRM, które można określić w skrócie: strategia, organizacja, technologia (przy wykorzystaniu innych narzędzi informatycznych DGA: DGA Process, DGA Quality).

W zakresie CRM analitycznego zapoczątkowano współpracę z firmą SAS Institute i wspólnie prowadzone są pierwsze próby zastosowania narzędzi analitycznych (data mining – kategoria aplikacji operująca na bazach danych w poszukiwaniu danych „ukrytych”, dotychczas nieujawnionych związków między różnymi informacjami, których poznanie umożliwi przewidywanie przyszłych zdarzeń na podstawie zapisów z przeszłości) w analizie danych billingowych i firm infrastrukturalnych. Prace mają na celu określenie stopnia przydatności narzędzi oraz możliwości budowy skutecznych modeli w tym zakresie.

## 12. Główne inwestycje Emitenta

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. znaczącą część środków w latach 2000-2003 przeznaczyła na zakup wartości niematerialnych i prawnych, które w większości stanowią licencje na oprogramowania dla konsultantów. Kolejnym wydatkiem są pozostałe środki trwałe, na które łącznie wydatkowano ponad 1 mln zł i głównym wydatkiem był zakup notebooków, których firma posiada 132 szt., oraz rzutników. Natomiast pozostałe środki trwałe typu drukarki, budynek i inne środki transportu są przez Spółkę dzierżawione.

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w ostatnich latach dokonywała inwestycji przede wszystkim w majątek rzeczowy i wartości niematerialne oraz prawne niezbędne do sprawnego funkcjonowania Spółki. Wszystkie inwestycje finansowane były ze środków własnych Emitenta.

**Tabela 19. Inwestycje Emitenta w latach 2000-30.09.2003 r. (tys. zł)**

Wyszczególnienie	30.09.2003 r.	02.07.2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.
Wartości niematerialne i prawne	91,93	75,91	110,62	215,99	78,82
Grunty własne	–	–	–	–	–
Budynki i budowle	–	–	–	–	271,68
Urządzenia techniczne i maszyny	97,78	56,93	39,64	34,18	32,83
Środki transportu	–	–	9,77	202,55	–
Pozostałe środki trwałe	397,74	205,20	170,32	232,62	222,97
Inwestycje w obcych środkach trwałych	12,0	–	–	–	–

Źródło: Emitent

**Tabela 20. Inwestycje kapitałowe Emitenta w latach 2000-30.09.2003 r. (tys. zł)**

Wyszczególnienie	30.09.2003 r.	02.07.2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.
„Systemy Informacyjne DGA” S.A.	–	–	–	–	18,0
Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.	–	–	39,5	–	–
Kancelaria Prawna M. Piszcz i Wspólnicy	1,0	1,0	–	32,0	32,0

Źródło: Emitent

**Tabela 21. Ilość i wartość posiadanych udziałów w innych podmiotach na dzień 30.09.2003 r.**

Nazwa spółki	Posiadana liczba akcji	Całkowita liczba akcji	Udział w kapitale zakł.	Udział w głosach	Wartość wg ceny nabycia w tys. zł
Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.	399	400	99%	99%	279,5
Kancelaria Prawna	–	–	20%	20%	26,0

Źródło: Emitent

**Tabela 22. Działalność charytatywna i sponsorska Emitenta w latach 2000-30.09.2003 r. (tys. zł)**

Wyszczególnienie	30.09.2003 r.	02.07.2003 r.	2002 r.	2001 r.	2000 r.
Działalność charytatywna					5,2
Kultura fizyczna i sport					
Cele rehabilitacyjne	3,0	3,0	3,0	3,0	0,7
Cele kulturalne				0,5	
Cele oświatowe	1,7	1,7	6,0	0,5	5,0
Ochrona zdrowia i pomoc społeczną	0,5	0,5	2,5	7,8	0,5

Źródło: Emitent

## 13. Współpraca z bankami

### 13.1. Emitent

Na dzień sporządzenia prospektu Emitent współpracuje z dwoma bankami, w których prowadzi opisane w tabeli poniżej rachunki:

**Tabela 23. Rachunki bankowe Emitenta**

Nazwa Banku	Rodzaj prowadzonej obsługi
BANK OCHRONY ŚRODOWISKA S.A. ODDZIAŁ POZNAŃ	– rachunek bieżący podstawowy w PLN, rachunki pomocnicze w EUR i USD; – rachunki lokat terminowych; – udzielanie kredytów obrotowych;
PKO BANK POLSKI S.A. I ODDZIAŁ CENTRUM W POZNANIU	– rachunki pomocnicze w PLN i w EUR; – korzystanie z bankowych gwarancji finansowych.

Źródło: Emitent

### 13.2. Podmiot zależny

**Tabela 24. Rachunki bankowe spółki zależnej**

Nazwa Banku	Rodzaj prowadzonej obsługi
BANK ZACHODNI WBK S.A.	– rachunek bieżący podstawowy w PLN; – rachunek lokat terminowych; – udzielanie kredytów obrotowych.

Źródło: Usługi Audytorskie DGA Sp. z o.o.

## 14. Informacje o zawartych istotnych umowach: kredytu, pożyczki, poręczenia, gwarancji oraz o istotnych zobowiązaniach wekslowych, zobowiązaniach wynikających z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązaniach wynikających z emitowanych dłużnych papierów wartościowych oraz innych istotnych zobowiązaniach Emitenta

Emitent oraz podmiot od niego zależny nie są stroną jakichkolwiek umów kredytowych, pożyczek ani poręczeń.

DGA S.A. korzysta z jednej gwarancji bankowej. Została ona udzielona Emitentowi jako zabezpieczenie zaliczki przekazanej w związku z realizacją kontraktu zawartego z rządem Rzeczypospolitej Polskiej, reprezentowanym przez Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, w którego imieniu występuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Przedmiotem kontraktu jest projekt nr PL01.06.09.01-02-15 „Rozwój zasobów ludzkich – promocja zatrudnienia i rozwoju zasobów ludzkich w Wielkopolsce” o numerze identyfikacyjnym EuropeAid/1 13870/D/SY/PL. Kontrakt finansowany jest przez fundusz PHARE oraz polskie środki krajowe w stosunku 75%:25%. Umowa gwarancji nr 5/2003/KK podpisana została z bankiem PKO BP S.A. I Oddział Centrum w Poznaniu w dniu 07.11.2003 r. i opiewa na kwotę 1.036.422,00 euro.

Emitent korzysta również z dwóch następujących gwarancji ubezpieczeniowych udzielonych przez T.U. ALLIANZ POLSKA S.A.:

1) Gwarancja należytego wykonania umowy nr 31/03/351/5756057 z dnia 21 listopada 2003 r.

Gwarancja zabezpiecza roszczenia Zakładu Energetycznego w Jeleniej Górze S.A. z tytułu umowy o świadczenie usług doradczych nr 376/6/2003 zawartej z Emitentem w dniu 28 października 2003 r. Gwarancja opiewa na kwotę 82.990,50 PLN i zabezpiecza roszczenia w stosunku do Emitenta powstałe z tytułu niewykonania przez Zobowiązanego usług objętych umową. Gwarancja obowiązuje do dnia 21 listopada 2004 r.

2) Gwarancja przetargowa nr 00/03/3505756223 z dnia 11 grudnia 2003 r. Gwarancja dotyczy zabezpieczenia ewentualnego roszczenia Ministerstwa Skarbu Państwa i jest związana z udziałem Emitenta w przetargu na Wybór Doradcy Ministra Skarbu Państwa w Procesie Prywatyzacji Katowickiego Holdingu Węglowego Spółka Akcyjna z Siedzibą w Katowicach.

Roszczenie z tytułu niniejszej gwarancji powstaje, gdy:

- Oferta Zobowiązanego zostanie wybrana i Zobowiązany odmówi podpisania umowy na warunkach określonych w ofercie, lub

- Zawarcie umowy stanie się niemożliwe z przyczyn leżących po stronie zobowiązanego, lub
  - Oferta Zobowiązanego zostanie wybrana i Zobowiązany odmówi wniesienia zabezpieczenia należytego wykonania umowy na zasadach określonych w specyfikacji istotnych warunków zamówienia publicznego, lub
  - Zobowiązany nie złoży oświadczenia, o którym mowa w art. 22 ust. 5 ustawy o zamówieniach publicznych.
- Gwarancja obowiązuje do dnia 27 stycznia 2004 r.

## 14.2. Zobowiązania wekslowe

### 14.2.1. Emitent

Poniżej zamieszczono tabelę zawierającą wszystkie zobowiązania wekslowe Emitenta.

Poza pozycją 19, 22, 23 i 24 dotyczą one zobowiązań wobec Ministerstwa Skarbu Państwa. W kolumnie „Wyszczególnienie” podano nazwy spółek Skarbu Państwa, które były objęte pracami na rzecz Ministerstwa Skarbu Państwa.

**Tabela 25. Wykaz zobowiązań wekslowych Emitenta**

Lp.	Wyszczególnienie	Kwota (tys. zł)
1.	Warszawska Wytwórnia Wódek „Koneser”	25,0
2.	Przedsiębiorstwo Sprzętu Ochronnego „MASKPOL” S.A. w Konieczkach	90,0
3.	Z-dy Elektroniczne „WAREL” S.A. w Warszawie	60,0
4.	„STOMIL-POZNAŃ” S.A. w Poznaniu	100,0
5.	Gdańskie Z-dy Elektroniczne „UNIMOR” S.A. w Gdańsku	80,0
6.	Bydgoskie Z-dy Elektromechaniczne „BELMA” S.A. w Bydgoszczy	60,0
7.	Kompania Piwowarska S.A. w Poznaniu	13,4
8.	Zespół Uzdrawisk Kłodzkich S.A. w Polanicy Zdrój	57,9
9.	Przedsiębiorstwo Turystyczno-Gastronomiczne „WIERZYNEK” S.A. w Krakowie	3,0
10.	Z-dy Przemysłu Spirytusowego „POLMOS” w Łodzi	10,0
11.	Z-dy Przemysłu Spirytusowego „POLMOS” w Sieradzu	25,0
12.	Z-dy Tytoniowe w Lublinie S.A.	75,0
13.	Składnica Księgarska Sp. z o.o.	10,0
14.	ZPPD „LUBSTAR” S.A. w Zielonej Górze	24,2
15.	Z-dy Radiowe „RADMOR” w Gdyni	65,0
16.	Z-dy Sprzętu Przeciwpożarowego „PROGAZ” S.A. w Łodzi	23,0
17.	„Polskie Tatry” S.A. w Zakopanem	40,0
18.	Zespół Elektrowni: ZEDO, EKO, ZEO	500,0
19.	Spółki Dystrybucyjne Grupy Zachodniej	58,5
20.	„BESTER” S.A. w Bielawie	150,0
21.	Zakład Nadwozi Chtodniczych „IGLOOGAR” S.A. w Dębicy	150,0
22.	Raiffeisen-Leasing Polska S.A.	in blanco
23.	T.U. Allianz Polska S.A.	82,99
24.	T.U. Allianz Polska S.A.	100,0
25.	Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Budowlane „ATANER” Sp. z o.o.	231,5

Źródło: Emitent

#### 14.2.1.1. Umowa nr MSP/DFSP/13/FFP/2001

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 15.01.2001 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą.

Umowa zawarta została w związku z zamiarem sprzedaży przez Zamawiającego składników materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa państwowego pod nazwą: Warszawska Wytwórnia Wódek „Koneser” w Warszawie zwanego w umowie „Przedsiębiorstwem Państwowym”. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 pkt 1.1.-1.6., tj:

- przygotowanie analizy sytuacji prawnej majątku Przedsiębiorstwa Państwowego (§ 1 pkt 1.1.)
- przygotowanie stanu i perspektyw rozwoju Przedsiębiorstwa Państwowego (§ 1 pkt 1.2.),

- przygotowanie oszacowania wartości Przedsiębiorstwa Państwowego co najmniej dwiema metodami (§ 1 pkt 1.3.),
- przygotowanie analizy realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska (§ 1 pkt 1.4.),
- przygotowanie oceny ochrony dóbr kultury wchodzących w skład Przedsiębiorstwa Państwowego (§ 1 pkt 1.5.),
- opracowanie strategii prywatyzacji Przedsiębiorstwa Państwowego oraz przygotowanie memorandum informacyjnego.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z wykonawcą w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy z 30-dniowym wypowiedzeniem, Wykonawca wniósł 25.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu”. Umowa została zrealizowana, a za wykonanie zamówionych dzieł Wykonawca otrzymał wynagrodzenie. Zamawiający może jednakże zwrócić się do Wykonawcy o aktualizację wykonanych dzieł.

#### 14.2.1.2. Umowa nr MSP/DFSP/80/FFP/2001

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 9 marca 2001 r. w związku z postępowaniem o zamówienie publiczne w trybie przetargu nieograniczonego, pomiędzy Skarbem Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki Przedsiębiorstwo Sprzętu Ochronnego „MASKPOL” S.A. z siedzibą w Konieczkach, zwanego w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w postaci analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, opracowania strategii prywatyzacji, przygotowania i obsługi procesu zbycia akcji Spółki osobom trzecim, pełnienia funkcji doradcy itp.

Umowa została zrealizowana, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na zlecenie Zamawiającego Wykonawca ma obowiązek nieodpłatnie zaktualizować analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, badanie ich wiarygodności finansowej, a także doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowanie umowy sprzedaży akcji i doprowadzenie do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,976% od Wartości Transakcji oraz 0,488% od wartości zobowiązań inwestycyjnych Nabywcy do zaangażowania środków w rzeczowy majątek trwały w Spółce w rzeczowe aktywa, które zostaną zrealizowane w okresie 2 lat od zawarcia umowy. Wykonawca złożył zabezpieczenie na wypadek kar umownych i odszkodowań przysługujących Zamawiającemu z tytułu nienależytego wykonania i niewykonania Umowy lub z tytułu odstąpienia od niej w części dotyczącej Zamówionych dzieł w formie weksla in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” podpisanego przez wystawcę weksla i poręczyciela wraz z dołączoną i podpisaną przez nich deklaracją wekslową na kwotę 60.000 PLN. Wykonawca złożył również zabezpieczenie na wypadek kary umownej z tytułu rozwiązania umowy przez Wykonawcę przed jej wykonaniem w formie weksla in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” podpisanego przez wystawcę weksla i poręczyciela wraz z dołączoną i podpisaną przez nich deklaracją wekslową na kwotę 30.000 PLN.

#### 14.2.1.3. Umowa nr MSP/DFSP/109/FFP/2001

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 3 kwietnia 2001 r. w związku z postępowaniem o zamówienie publiczne w trybie przetargu nieograniczonego, pomiędzy Skarbem Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki Zakłady Elektroniczne „WAREL” S.A. z siedzibą w Warszawie zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w postaci analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji, przygotowania i obsługi procesu zbycia akcji Spółki osobom trzecim oraz pełnienia funkcji doradcy.

Umowa została zrealizowana w zakresie zamówionych dzieł, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. W chwili obecnej na zlecenia Zamawiającego realizowana jest druga część umowy (prace zlecone) polegająca na aktualizacji analizy Spółki, a także przygotowaniu i przeprowadzeniu procesu udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, badaniu ich wiarygodności finansowej, a także doradztwie w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowaniu umowy sprzedaży akcji i doprowadzeniu do jej zawarcia. Za ww. działania Wykonawca otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,845% od Wartości Transakcji oraz 0,366% od wartości zobowiązań inwestycyjnych Nabywcy do zaangażowania środków w rzeczowy majątek trwały w Spółce w rzeczowe aktywa, które zostaną zrealizowane w okresie 2 lat od zawarcia umowy. Wykonawca złożył zabezpieczenie na wypadek kar umownych i odszkodowań przysługujących Zamawiającemu z tytułu nienależytego wykonania i niewykonania Umowy lub z tytułu odstąpienia od niej w części dotyczącej Zamówionych dzieł w formie weksla in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” podpisanego przez wystawcę weksla i poręczyciela wraz z dołączoną i podpisaną przez nich deklaracją wekslową na kwotę 40.000 PLN. Wykonawca złożył również zabezpieczenie na wypadek kary umownej z tytułu rozwiązania umowy przez Wykonawcę przed jej wykonaniem w formie weksla in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” podpisanego przez wystawcę weksla i poręczyciela wraz z dołączoną i podpisaną przez nich deklaracją wekslową na kwotę 20.000 PLN.

#### 14.2.1.4. Umowa nr MSP/225/2000

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 28 kwietnia 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki „STOMIL-POZNAŃ” S.A. z siedzibą w Poznaniu, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 pkt 1.1.; 1.2. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, przygotowania Informacji o Spółce oraz opracowania strategii prywatyzacji, oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 1 pkt 1.3.; 1.4. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu zbycia akcji Spółki osobom trzecim oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy z 30-dniowym wypowiedzeniem, Wykonawca wnosi 100.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania dzieł, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek nieodpłatnie zaktualizować analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,67% od Wartości Transakcji oraz 0,55% od zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w rzeczowy majątek trwały Spółki w ciągu 24 miesięcy od daty sprzedaży pakietu akcji Spółki (prace zlecone).

#### 14.2.1.5. Umowa nr MSP/229/2000

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 26 kwietnia 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki Gdańskie Zakłady Elektroniczne „UNIMOR” S.A. z siedzibą w Gdańsku, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 pkt 1.1.; 1.2. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, przygotowania Informacji o Spółce i opracowania strategii prywatyzacji, oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 1 pkt 1.3.; 1.4. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu zbycia akcji Spółki osobom trzecim oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy z 30-dniowym wypowiedzeniem, Wykonawca wniósł 80.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie zamówionych dzieł, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek nieodpłatnie zaktualizować analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,67% od Wartości Transakcji oraz 0,55% od zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w rzeczowy majątek trwały Spółki w ciągu 24 miesięcy od daty sprzedaży pakietu akcji Spółki (prace zlecone).

#### 14.2.1.6. Umowa nr MSP/158/2000

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 24 marca 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki Bydgoskie Zakłady Elektromechaniczne „BELMA” S.A. z siedzibą w Bydgoszczy, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 pkt 1.1.; 1.2. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, przygotowania Informacji o Spółce i opracowania strategii prywatyzacji, oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 1 pkt 1.3.; 1.4. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu zbycia akcji Spółki osobom trzecim oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy z 30-dniowym wypowiedzeniem, Wykonawca wniósł 60.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania dzieł, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymała wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek nieodpłatnie zaktualizować

analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,67% od Wartości Transakcji oraz 0,54% od zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w rzeczowy majątek trwały Spółki w ciągu 24 miesięcy od daty sprzedaży pakietu akcji Spółki.

#### 14.2.1.7. Umowa nr MSP/DFSP/123/FFP/2001

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 10 kwietnia 2001 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji spółki prowadzonej pod firmą Kompania Piwowarska S.A. z siedzibą w Poznaniu, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 pkt 1.1. Umowy, tj. oszacowania wartości Spółki. Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy z 30-dniowym wypowiedzeniem, Wykonawca wniósł 13.400 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Za wykonanie zamówionego dzieła Wykonawca otrzymał wynagrodzenie. Umowa została zrealizowana w całości.

#### 14.2.1.8. Umowa nr MSP/DFSP/155/FFP/2001

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 22 maja 2001 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji spółki Zespół Zdrowisk Kłodzkich S.A. z siedzibą w Polanicy Zdroju, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 pkt 1.1.; 1.2.; 1.3.; 1.4. i 1.8. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji, (punkty opcjonalne) przygotowanie memorandum informacyjnego, prospektu emisyjnego oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 1 pkt 1.5.; 1.6. i 1.7. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu zbycia akcji Spółki osobom trzecim, współpraca z Zamawiającym przy organizacji i przeprowadzeniu publicznej oferty Spółki oraz przygotowanie i obsługę dalszej sprzedaży akcji w kolejnych transzach.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę albo przez Zamawiającego Umowy w całości lub w części, Wykonawca wniósł 57.909 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania zamówionych dzieł, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek nieodpłatnie zaktualizować analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,5% od Wartości Transakcji oraz 0,1% od wartości zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w środki trwałe w ciągu 24 miesięcy od daty sprzedaży pakietu akcji Spółki.

#### 14.2.1.9. Umowa nr MSP/478/99

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 8 lipca 1999 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji spółki Przedsiębiorstwo Turystyczno-Gastronomiczne WIERZYNEK S.A. z siedzibą w Krakowie, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1.; 2.; 3. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji, przygotowania memorandum informacyjnego oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 4.; 5. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu zbycia akcji Spółki w trybie rokowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia, doradztwo w negocjacjach, przygotowanie umowy sprzedaży akcji oraz na żądanie Zamawiającego przygotowanie i obsługę dalszej sprzedaży akcji w kolejnych transzach.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek odstąpienia przez Wykonawcę od Umowy, Wykonawca wniósł weksel własny, in blanco, na kwotę 3.000 PLN, poręczony, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania zamówionych dzieł, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjal-

nych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć doradztwo w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,7% od Wartości Transakcji oraz 0,5 % od wartości zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w środki trwałe w ciągu 36 miesięcy od daty sprzedaży pakietu akcji Spółki.

#### 14.2.1.10. Umowa nr MSP/DFSP/267/FFP/2001

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 8 października 2001 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem sprzedaży składników materialnych i niematerialnych majątku przedsiębiorstwa państwowego pod nazwą Łódzkie Zakłady Przemysłu Spirytusowego „POLMOS” w Łodzi. Zamawiający zamówił u Wykonawcy poprawienie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1. pkt 1.1.; 1.2.; 1.3.; 1.4.; 1.5. i 1.6. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Przedsiębiorstwa, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Przedsiębiorstwa, przygotowanie memorandum informacyjnego Przedsiębiorstwa. Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wiarytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę albo przez Zamawiającego Umowy z 30-dniowym wyprzedzeniem, Wykonawca wniósł 10.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu”.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonanych dzieł, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie. Zamawiający może jednakże zwrócić się do Wykonawcy o aktualizację wykonanych dzieł.

#### 14.2.1.11. Umowa nr MSP/212/2000

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 25 kwietnia 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem wniesienia do Spółki składników materialnych i niematerialnych majątku przedsiębiorstwa państwowego pod nazwą Zakłady Przemysłu Spirytusowego „POLMOS” w Sieradzu. Zamawiający zamówił u Wykonawcy poprawienie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1. pkt 1.1.; 1.2.; 1.3.; 1.4.; 1.5. i 1.6. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Przedsiębiorstwa, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Przedsiębiorstwa, przygotowanie memorandum informacyjnego Przedsiębiorstwa. Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wiarytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę albo przez Zamawiającego Umowy z 30-dniowym wyprzedzeniem, Wykonawca wniósł 25.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu”.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonanych dzieł, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie. Zamawiający może jednakże zwrócić się do Wykonawcy o aktualizację wykonanych dzieł.

#### 14.2.1.12. Umowa nr MSP/DFSP/132/FWP/2001

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 18 kwietnia 2001 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim od 51% do 59% akcji spółki „Zakłady Tytoniowe w Lublinie” S.A. z siedzibą w Lublinie, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 pkt 1.1.; 1.2.; 1.3.; 1.4.; 1.5.; 1.6. i 1.7. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji Spółki, przygotowanie memorandum informacyjnego, oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 1 pkt. 1.8. i 1.9. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wiarytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy bez ważnych powodów, Wykonawca wniósł 75.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania zamówionych dzieł, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie. Obecnie realizowany jest drugi etap umowy (prace zlecone), w ramach którego Wykonawca aktualizuje analizę Spółki, a także przygotowuje i przeprowadza proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonuje identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, bada ich wiarygodność finansową, a także świadczy usługi doradztwa w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotowuje umowę sprzedaży akcji i ma na celu doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,48% od Wartości Transakcji oraz 0,15% od wartości zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w środki trwałe w ciągu 24 miesięcy od daty sprzedaży pakietu akcji Spółki.



*14.2.1.13. Umowa nr MSP/DFSP/387/FFP/2000*

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 1 sierpnia 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim udziałów spółki Składnica Księgarska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 pkt 1.1.; 1.2. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, przygotowanie memorandum informacyjnego, oraz prac zleconych opisanych w § 1 pkt 1.3. i 1.4. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu udostępnienia osobom trzecim udziałów Spółki oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy bez ważnych powodów, Wykonawca wniósł 10.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania zamówionych dzieł, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek nieodpłatnie zaktualizować analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć usługę doradztwa w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,4% od Wartości Transakcji oraz 0,3% od wartości zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w środki trwałe w ciągu 18 miesięcy od podpisania umowy.

*14.2.1.14. Umowa na usługi konsultantów nr MSP/472/99*

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 30 listopada 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako „Konsultantem” na wykonanie analiz przedprywatyzacyjnych ZPPD „LUBTAR” S.A. w Zielonej Górze.

Przedmiotem umowy jest wykonanie analiz przedprywatyzacyjnych, w zakres których wchodzi m.in. następujące analizy: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji Spółki, przygotowanie memorandum informacyjnego oraz opracowanie pewnych części prospektu emisyjnego.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy przez Konsultanta, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Konsultanta umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Konsultanta Umowy bez ważnych powodów, wystawiony został weksel własny, in blanco, poręczony, zaopatrzone w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową na kwotę 24.235 PLN z oznaczeniem daty płatności na dzień stwierdzenia przez MSP niewykonania lub nienależytego wykonania ww. Umowy, albo na dzień wypowiedzenia przez Konsultanta umowy, gdy wypowiedzenie to nastąpi z innych powodów niż określone w pkt 2.6.2. Warunków Ogólnych Umowy. Umowa została zrealizowana w całości.

*14.2.1.15. Umowa nr MSP/159/2000*

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 24 marca 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki Zakłady Radiowe „RADMOR” S.A. z siedzibą w Gdyni, zwanymi w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § ust. 1 pkt 1.1.; 1.2. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, przygotowanie „Informacji o spółce”, opracowanie strategii prywatyzacji Spółki oraz prac zleconych opisanych w § 1 pkt 1.3. i 1.4. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu zbycia osobom trzecim akcji Spółki oraz pełnienie funkcji doradcy.

Umowa została zrealizowana, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie.

Wykonawca złożył zabezpieczenie na wypadek kar umownych i odszkodowań przysługujących Zamawiającemu z tytułu nienależytego wykonania i niewykonania Umowy lub z tytułu odstąpienia od niej w części dotyczącej Zamówionych dzieł w formie weksla in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” podpisanego przez wystawcę weksla i poręczyciela wraz z dołączoną i podpisaną przez nich deklaracją wekslową na kwotę 65.000 PLN.

*14.2.1.16. Umowa nr MSP/DFSP/110/FFP/2001*

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 4 kwietnia 2001 r. w związku z postępowaniem o zamówienie publiczne w trybie przetargu nieograniczonego, pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki Zakłady Sprzętu Przeciwpożarowego „PROGAZ” S.A. z siedzibą w Łodzi, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 2 ust. 1

pkt 1.1.; 1.2. i 1.3. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji Spółki, przygotowanie memorandum informacyjnego, oraz prac zleconych opisanych w § 2 ust. 1 pkt 1.4. i 1.5. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy bez ważnych powodów, Wykonawca wniósł 23.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie.

#### *14.2.1.17. Umowa nr MSP/DBiF/118/2002*

Umowa zawarta w dniu 21 maja 2002 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki prowadzonej pod firmą „Polskie Tatry” S.A. z siedzibą w Zakopanem.

Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 pkt 1. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji Spółki, przygotowanie memorandum informacyjnego, oraz prac zleconych opisanych w § 1 pkt 1 Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu udostępnienia osobom trzecim akcji Spółki oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy bez ważnych powodów, Wykonawca wniósł 40.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania zamówionych dzieł, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek nieodpłatnie zaktualizować analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć usługę doradztwa w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,61% od Wartości Transakcji oraz 0,15% od wartości zobowiązania Kupującego do dokonania inwestycji w Spółce w środki trwałe w ciągu 36 miesięcy od daty sprzedaży pakietu akcji Spółki.

#### *14.2.1.18. Umowa nr MSP/DFSP/260/FFP/2001*

Umowa zawarta w dniu 19 września 2002 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji następujących Spółek: Zespół Elektrowni Dolna Odra S.A. z siedzibą w Nowym Czarnowie, Elektrownia Kozienice S.A. z siedzibą w Świerżach Górnych, Zespół Elektrowni Ostrołęka S.A. z siedzibą w Ostrołęce.

Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 Umowy, tj. analiz przedprywatyzacyjnych, łącznego oszacowania wartości spółek, łącznej analizy ich stanu i perspektyw oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 2 Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy bez ważnych powodów, Wykonawca wniósł 500.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w zakresie wykonania zamówionych dzieł, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie. Na zlecenia Zamawiającego Wykonawca ma jednakże obowiązek nieodpłatnie zaktualizować analizę Spółki, a także przygotować i przeprowadzić proces udostępnienia akcji Spółki osobom trzecim w trybie rokowań, w tym dokonać identyfikacji i selekcji potencjalnych Kupujących, zbadać ich wiarygodność finansową, a także świadczyć usługę doradztwa w negocjacjach dotyczących sprzedaży akcji, przygotować umowę sprzedaży akcji i doprowadzić do jej zawarcia, za co otrzyma wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 0,32% od Wartości Transakcji z tytułu sprzedaży akcji Spółki w trybie publicznego zaproszenia do rokowań oraz 0,01% od Wartości Transakcji z tytułu sprzedaży akcji Spółki w trybie oferty publicznej (od każdej spółki).

*14.2.1.19. Umowa o świadczenie usług doradczych nr 117/2002*

Umowa zawarta dnia 8 października 2002 r. w Poznaniu pomiędzy Spółkami Dystrybucyjnymi Grupy Zachodniej reprezentowanymi przez: Energetykę Poznańską S.A., Energetykę Szczecińską S.A., Zakład Energetyczny Gorzów S.A., Zakład Energetyczny Bydgoszcz S.A., Zielonogórskie Zakłady Energetyczne S.A., zwanymi w umowie Zleceniodawcą a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą. Przedmiotem umowy jest świadczenie przez Zleceniobiorcę doradztwa w procesie konsolidacji pięciu spółek dystrybucyjnych w zakresie:

- zagadnień prawnych,
- kwestii ekonomiczno-finansowych, w tym wyceny,
- prezentacji prac na forum wskazanym przez Zleceniodawcę,
- udział w zespołach tematycznych powołanych przez Zleceniodawcę.

Umowa została zawarta na okres do dnia 31 grudnia 2003 r. i w znacznej części zrealizowana, za co Wykonawca otrzymał wynagrodzenie.

*14.2.1.20. Umowa nr MSP/218/2000*

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 27 kwietnia 2000 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem zbycia osobom trzecim akcji spółki „BESTER” S.A. z siedzibą w Bielawie, zwanej w umowie Spółką. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 ust. 1 pkt 1.1.; 1.2.; 1.3. Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, przygotowania Informacji o Spółce i opracowania strategii prywatyzacji oraz prac zleconych opisanych w § 1 ust. 1 pkt 1.4.; 1.5. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu zbycia akcji Spółki osobom trzecim oraz pełnienie funkcji doradcy.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy z 30-dniowym wypowiedzeniem, Wykonawca wniósł 150.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w całości. Zamawiający ma jednak prawo – w okresie nie krótszym niż do zakończenia realizacji wszystkich zobowiązań Kupującego – do zwrócenia się do Wykonawcy o doradztwo przy dokonywaniu ewentualnych zmian w umowie sprzedaży akcji oraz przy dokonywaniu interpretacji postanowień tej Umowy.

*14.2.1.21. Umowa nr MSP/DFSP/236/FFP/2001*

Umowa zawarta w Warszawie w dniu 31 lipca 2001 r. pomiędzy Ministrem Skarbu Państwa jako Zamawiającym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Wykonawcą, w związku z zamiarem udostępnienia osobom trzecim akcji spółki Zakład Nadwozi Chłodniczych „IGLOOGAR” S.A. z siedzibą w Dębicy. Zamawiający zamówił u Wykonawcy wykonanie dzieł w rozumieniu art. 627-646 Kodeksu cywilnego, o których mowa w § 1 pkt 1.1.; 1.2.; 1.3.; Umowy, tj. analiz: sytuacji prawnej majątku Spółki, stanu i perspektyw rozwoju, oceny realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska, oszacowania wartości Spółki, opracowania strategii prywatyzacji, przygotowanie memorandum informacyjnego oraz prac zleconych opisanych w pkt 1.4. i 1.5. Umowy, tj. przygotowanie i obsługa procesu udostępniania akcji Spółki osobom trzecim oraz doradztwo przy dokonywaniu ewentualnych zmian w umowie sprzedaży i prowadzeniu negocjacji.

Na zabezpieczenie należytego wykonania umowy z Wykonawcą, w szczególności na zabezpieczenie wierzytelności Zamawiającego z tytułu należnych mu kar umownych i sum odszkodowania w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez Wykonawcę umowy oraz na wypadek wypowiedzenia przez Wykonawcę Umowy z 30-dniowym wyprzedzeniem, Wykonawca wniósł 150.000 PLN w formie weksla własnego, in blanco, poręczonego, zaopatrzonego w klauzulę „bez protestu” wraz z deklaracją wekslową.

Umowa została zrealizowana w całości, za co Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. otrzymało wynagrodzenie.

*14.2.1.22. Umowa leasingu nr F1894H*

Umowa zawarta w dniu 3 kwietnia 2003 r. pomiędzy Raiffeisen-Leasing Polska S.A. jako Finansującym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Korzystającym. Przedmiotem umowy jest leasing samochodu ciężarowego VW Passat o wartości 93.852,47 PLN. Wartość wstępnej opłaty leasingowej – 17.362,71 PLN; okresowa opłata leasingowa – 2.416,26 PLN; wartość końcowa – 2.815,57 PLN. Przedmiot leasingu stanowi wyłączną własność Finansującego, dokonującego odpisów amortyzacyjnych. Umowa zawarta na czas określony. Termin zakończenia umowy stanowi ostatni dzień miesiąca, na który przypada płatność ostatniej – 36 raty. Zabezpieczenie umowy stanowi weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową, który Finansujący jest upoważniony wypełnić do kwoty stanowiącej równowartość wszelkich wymagalnych, a niezapłaconych należności.

#### 14.2.1.23. Umowa leasingu nr F1895I

Umowa zawarta w dniu 3 kwietnia 2003 r. pomiędzy Raiffeisen-Leasing Polska S.A. jako Finansującym a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako Korzystającym. Przedmiotem umowy jest leasing samochodu ciężarowego VW Passat o wartości 93.852,47 PLN. Wartość wstępnej opłaty leasingowej – 17.362,71 PLN; okresowa opłata leasingowa – 2.416,26 PLN; wartość końcowa – 2.815,57 PLN. Przedmiot leasingu stanowi wyłączną własność Finansującego, dokonującego odpisów amortyzacyjnych. Umowa zawarta na czas określony. Termin zakończenia umowy stanowi ostatni dzień miesiąca, na który przypada płatność ostatniej – 36 raty. Zabezpieczenie umowy stanowi weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową, który Finansujący jest upoważniony wypełnić do kwoty stanowiącej równowartość wszelkich wymagalnych, a niezapłaconych należności.

Zobowiązania wekslowe wymienione w tabeli pod pozycjami 23 i 24 dotyczą gwarancji ubezpieczeniowych opisanych wyżej.

#### 14.2.1.24. Umowa najmu

Umowa zawarta w Poznaniu w dniu 5 listopada 2003 r. pomiędzy Przedsiębiorstwem Produkcyjno-Budowlanym „ATANER” Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu oraz Automobilklubem Wielkopolskim z siedzibą w Poznaniu, jako Wynajmującym, a firmą Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. jako Najemcą.

Przedmiotem umowy jest najem lokalu na przyszłą siedzibę Emitenta znajdującego się w Budyńku Biurowym Delta, mieszczącym się w Poznaniu przy ul. Towarowej 35.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony nie krótszy niż 3 lata. Z dniem podpisania umowy Najemca wystawił na rzecz Wynajmującego weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową określającą wysokość kwoty, która może być wpisana na wekslu (kwota ta nie może przekroczyć trzykrotnej wartości czynszu) oraz warunki, od ziszczenia których uzależniona będzie możliwość wypełnienia weksla. Weksel stanowi zabezpieczenie dla wszelkich uzasadnionych roszczeń Wynajmującego, które mogą powstać na tle realizacji niniejszej umowy.

Wypowiedzenie umowy może nastąpić w każdym czasie za sześciomiesięcznym wypowiedzeniem. Umowa może zostać rozwiązana ze skutkiem natychmiastowym, przed upływem czasu, na jaki została zawarta, w przypadkach opisanych w jej § 19 (przez Wynajmującego – w przypadku opóźnienia z opłaceniem dwóch miesięcznych czynszów najmu, średnich opłat eksploatacyjnych za dwa miesięczne okresy opłat, w przypadku prowadzenia działalności sprzecznej ze działalnością statutową Najemcy, w przypadku zmiany zadeklarowanego przeznaczenia lokalu; przez Najemcę – jeżeli okaże się, że z przyczyn zależnych od Wynajmującego nie możliwe będzie wykorzystanie Lokalu na cele określone w umowie; jeżeli na skutek działania lub zaniechania ze strony Wynajmującego korzystanie z Lokalu stanie się niemożliwe przez okres dłuższy niż 14 dni).

### 14.3. Podmioty zależne

Podmioty zależne od Emitenta nie zawarły jakichkolwiek umów, z których wynikałyby zobowiązania wekslowe, zobowiązania wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązania wynikające z emitowanych dłużnych papierów wartościowych oraz inne istotne zobowiązania.

## 15. Nieruchomości Emitenta

Jedyną nieruchomością stanowiącą własność DGA S.A. jest lokal mieszkalny nr 49 zlokalizowany w Warszawie – Śródmieście na VIII piętrze budynku przy ul. Marszałkowskiej 83. Powierzchnia użytkowa mieszkania wynosi 61,24 m<sup>2</sup> i składa się z trzech pokoi, kuchni, łazienki i holu. Z własnością opisanego wyżej lokalu mieszkalnego związany jest udział we współwłasności części wspólnych budynku, z którego lokal ten został wydzielony, oraz w prawie użytkowania wieczystego terenu, na którym znajduje się ten budynek, wynoszący 0,014 części. Nieruchomość została nabyta Aktem Notarialnym Rep. A nr 7272/2000 w dniu 21.06.2000 r. Dla nieruchomości tej w Sądzie Rejonowym dla Warszawy Mokotowa VI Wydziale Ksiąg Wieczystych prowadzona jest księga wieczysta KW nr 159800. Na prawie własności nieruchomości nie ustanowiono żadnych obciążeń.

Ponadto w dniu 18.11.2003 roku Emitent zawarł z firmą Łucka InvestCo Sp. z o.o. przedwstępną umowę kupna mieszkania znajdującego się w Warszawie przy ul. Łuckiej 13. Szczegółowy opis tej umowy zamieszczony został w Rozdziale V pkt 8.3.3. Prospektu.

W związku z rozwijającym się zespołem konsultantów, w dniu 6 lutego 2004 r., Emitent zakupił kolejny lokal mieszkalny znajdujący się w Warszawie przy ul. Marszałkowskiej 83/47. Szczegółowy opis zakupionego mieszkania znajduje się w Rozdziale V, w pkt 8.3.4.

## 16. Postępowania toczące się z udziałem Emitenta

### 16.1. Informacje za okres ostatnich 5 lat obrotowych do dnia sporządzenia lub dnia aktualizacji danych zawartych w Prospekcie, o wszczętych postępowaniach

**Informacje o postępowaniach: upadłościowym, układowym, ugodowym, egzekucyjnym lub likwidacyjnym wobec Emitenta, a także akcjonariusza posiadającego co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy bądź spółki zależnej od Emitenta**

W okresie ostatnich pięciu lat obrotowych, według stanu na dzień sporządzenia prospektu, nie wszczęto wobec Emitenta żadnego postępowania upadłościowego, układowego, ugodowego czy też likwidacyjnego.

Według informacji posiadanych przez Emitenta żadne z wyżej wymienionych postępowań nie toczyło się także, według stanu na dzień sporządzenia prospektu, wobec spółki zależnej od Emitenta lub akcjonariusza Emitenta.

### 16.2. Informacje o wszczętych postępowaniach, w których stroną jest Emitent lub akcjonariusz posiadający co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Emitenta

W okresie ostatnich pięciu lat obrotowych toczyły się następujące postępowania z powództwa Emitenta:

a) Sądowe:

- 1) przeciwko „ARIA” S.A. w Warszawie o zapłatę kwoty 30.826,70 PLN – zakończone wyrokiem, tytułem egzekucyjnym i ściąganiem należności;
- 2) przeciwko „BOG-ART. ” w Olsztynie o zapłatę kwoty 7.320 PLN – zakończone wyrokiem sądowym i ściąganiem należności;
- 3) przeciwko PKP S.A. w Warszawie o zapłatę kwoty 77.678,62 PLN – zakończone wyrokiem, tytułem egzekucyjnym i ściąganiem należności;
- 4) przeciwko Skarbowi Państwa-Urzędowi Lubuskiemu o zapłatę kwoty 15.327 PLN – zakończone wyrokiem sądowym i ściąganiem należności;
- 5) przeciwko „HIT” Sp. z o.o. w Katowicach o zapłatę kwoty 8.370 PLN – zakończone wyrokiem, tytułem egzekucyjnym i ściąganiem należności;
- 6) przeciwko „MATA CZYŃSKI” Sp. z o.o. o zapłatę 42.578 PLN – sprawa w toku – wniosek o podjęcie zawieszono postępowania;
- 7) przeciwko Sam. Publ. ZOZ w Środzie o zapłatę kwoty 13.620 PLN – zakończone wyrokiem i częściowym ściąganiem należności;
- 8) przeciwko Pow. Sam. Publ. ZOZ w Dzierżonowie o zapłatę kwoty 12.200 PLN – postępowanie zakończone prawomocnym nakazem;
- 9) przeciwko Sam. Publ. ZOZ w Lwówku Śląskim o zapłatę 12.200 PLN – postępowanie zakończone prawomocnym nakazem;
- 10) przeciwko „GOMAD” w Gorzowie Wlkp. o zapłatę kwoty 4.372 PLN – zakończone wyrokiem sądu i ściąganiem należności;
- 11) przeciwko NATIONAL CONSULTING + BERATUNG Sp. z o.o. o zapłatę kwoty 101.000 PLN – sprawa zawieszona;
- 12) układowe dotyczące „MATA CZYŃSKI” Sp. z o.o. – w trakcie realizacji postanowienia o postępowaniu układowym (spłata ratalna);
- 13) przeciwko Spółdzielni Mieszkaniowej „Wielkopolanka” w Poznaniu o zapłatę 61.000 – sprzeciw od nakazu zapłaty;
- 14) przeciwko ZPPD „Lubtar” S.A. w Zielonej Górze o zapłatę 40.260 PLN – nakaz zapłaty prawomocny, egzekucja komornicza w toku;
- 15) upadłościowe dotyczące „Przedsiębiorstwa Przemysłu Drzewnego” w Legnicy – w toku;
- 16) upadłościowe dotyczące „Lubańskiej Bawełny” S.A. w Lubaniu – w toku;
- 17) z powództwa NATIONAL CONSULTING + BERATUNG Sp. z o.o. przeciwko DGA S.A. o zapłatę 96.096 PLN – prawomocnie zasądzona – Emitent rozważa możliwość wniesienia kasacji.

## b) Egzekucyjne:

- 1) przeciwko „ARIA” S.A. w Warszawie – zakończone wyrokiem, tytułem egzekucyjnym i ściągnięciem należności;
- 2) przeciwko PKP S.A. w Warszawie – zakończone wyrokiem, tytułem egzekucyjnym i ściągnięciem należności;
- 3) przeciwko „HIT” Sp. z o.o. w Katowicach – zakończone wyrokiem, tytułem egzekucyjnym i ściągnięciem należności;
- 4) przeciwko „GOMAD” w Gorzowie Wlkp. – zakończone wyrokiem sądu i ściągnięciem należności;
- 5) przeciwko „Lubtar” S.A. w Zielonej Górze – w toku;
- 6) przeciwko Pow. Sam. Publ. ZOZ w Dzierżoniowie – sprawa w toku;
- 7) przeciwko Sam. Publ. ZOZ w Lwówku Śląskim – sprawa w toku.

Według informacji posiadanych przez Emitenta akcjonariusze Emitenta, według stanu na dzień sporządzenia prospektu, nie są stroną żadnego postępowania, którego wynik może mieć znaczenie dla działalności Emitenta. Stroną takiego postępowania nie są również podmioty zależne od Emitenta.

### **16.3. Informacje o toczących się postępowaniach przed organami administracji w związku z prowadzoną przez Emitenta działalnością, jeżeli wynik tych postępowań ma lub może mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta**

Według stanu na dzień sporządzania prospektu Emitent nie jest stroną żadnego postępowania toczącego się przed organami administracji, którego wynik może mieć znaczenie dla działalności Emitenta. Stroną takiego postępowania nie są również podmioty zależne od Emitenta.

## **17. Opis realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska**

Na dzień sporządzenia prospektu na Emitencie oraz podmiocie zależnym nie ciążyą obowiązki wynikające z tytułu wymagań ochrony środowiska.