

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ  
DORADZTWO GOSPODARCZE DGA S.A.**

**ZA I PÓŁROCZE 2007 ROKU**

**28.09.2007 r.**

---

## SPIS TREŚCI

STR.

<b>I. Kalendarium najważniejszych wydarzeń w I półroczu 2007 roku .....</b>	<b>4</b>
<b>II. Istotne czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe .....</b>	<b>5</b>
<b>III. Istotne zdarzenia i czynniki mające wpływ na rozwój Grupy .....</b>	<b>5</b>
<b>IV. Wskazanie czynników i zdarzeń, które w ocenie Grupy Kapitałowej będą miały wpływ na osiągnięte przez nią wyniki finansowe w perspektywie najbliższego roku .....</b>	<b>8</b>
1. Zdarzenia, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono dane finansowe za I półrocze 2007 r.....	8
2. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych .....	10
3. Model biznesowy na lata 2008 -2011 .....	10
3.1. Opis sytuacji obecnej Emitenta i ocena jego otoczenia .....	11
3.2. Wytyczone kierunki działania na lata 2008-2011 .....	12
3.3. Strategia akwizycji.....	13
3.4. Plan inwestycyjne.....	13
3.5. Alternatywne cele emisji .....	14
3.6. Podsumowanie.....	14
4. Czynniki zewnętrzne .....	14
5. Czynniki wewnętrzne .....	15
6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń dla Emitenta .....	16
<b>V. Rynek i oferowane usługi .....</b>	<b>21</b>
1. Produkty i usługi oferowane przez Grupę Kapitałową .....	21
2. Tendencje w obszarze rynku i produktów Grupy Kapitałowej.....	26
3. Rynki zbytu .....	29
4. Prace rozwojowe realizowane przez Emitenta w I półroczu 2007 r. ....	31
<b>VI. Wyniki finansowe .....</b>	<b>32</b>
1. Objasnienie różnic pomiędzy wykazanymi wynikami finansowymi, a prognozami .....	32
2. Rachunek zysków i strat Spółki .....	32
2.1. Wyniki na segmentach branżowych .....	33
2.2. Pozostałe przychody operacyjne .....	35
2.3. Przychody finansowe .....	35
3. Bilans Spółki.....	35
3.1. Sytuacja majątkowa .....	35
3.2. Źródła finansowania .....	36
4. Przepływy środków pieniężnych Emitenta .....	38
5. Wybrane wskaźniki finansowe .....	39
6. Sytuacja kadrowa .....	40
6.1. Zasoby kadrowe.....	40
6.2. Nowy system motywacyjny .....	41
6.3. Program szkoleniowy dla konsultantów i pracowników.....	41
<b>VII. Informacje uzupełniające .....</b>	<b>42</b>
1. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta oraz o jego głównych inwestycjach.....	42
2. Znaczące zdarzenia w I półroczu 2007 .....	43
3. Informacje dodatkowe.....	45
4. Nietypowe zdarzenia mogące mieć wpływ na wynik finansowy Grupy Kapitałowej .....	45
5. Zaciągnięte kredyty, umowy pożyczki, poręczeń i gwarancji.....	45
6. Zmiany w zasadach zarządzania .....	47
7. Osoby zarządzające i nadzorujące, stan posiadania przez nie akcji Emitenta, wynagrodzenia .....	49
8. Akcjonariusze posiadający więcej niż 5% głosów na WZA .....	52
9. Informacje dotyczące emisji kapitałowych papierów wartościowych .....	53
10. Ograniczenia dot. przenoszenia prawa własności papierów Emitenta i inne .....	54
11. Informacja o umowach z biegłym rewidentem .....	55
12. Oświadczenie Zarządu w sprawie „Dobre praktyki w spółkach publicznych 2005” .....	55

13. Informacje wymagające ujawnienia zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów w sprawie informacji bieżących i okresowych, które nie dotyczą sytuacji Emitenta .....	56
14. Kurs akcji Emitenta.....	56
15. Wyrażenia i terminy profesjonalne użyte w treści sprawozdania w zakresie produktów Emitenta .....	57
16. Kodeks etyczny środowiska .....	65
17. Kalendarium Konferencji w 2007 roku.....	67
18. Dane teleadresowe.....	68

---

## I. KALENDARIUM NAJWAŻNIEJSZYCH WYDARZEŃ I PÓŁROCZE 2007

STYCZEŃ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obniżenie wkładów Spółki w Kancelarii Prawnej M.Piszcz i Wspólnicy z kwoty 70.000 zł do kwoty 17.500 zł; do 5% i 5 głosów; Udział w zysku w trzech następnych latach wyniesie łącznie 550.000,00 złotych</li> <li>• Powołanie w skład Zarządu Spółki do pełnienia funkcji <b>Wiceprezesa Zarządu pana Mirosława Marka</b></li> </ul>
LUTY	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Korekta wyników DGA za 2006 rok (zwiększenie zysku netto o 1%, zmniejszenie zysku brutto o 22% oraz zwiększenie przychodów o 25%;</li> </ul>
MARZEC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zawarcie umowy z <b>BOT Górnictwo i Energetyka S.A.</b> na opracowanie „Konceptji optymalnego funkcjonowania działalności remontowej w Grupie BOT”. Wartość umowy wynosi 792 tys. zł.</li> <li>• Asymilacja i wprowadzenie do obrotu giełdowego 139.218 akcji Emitenta;</li> </ul>
KWIECIEŃ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formalnie przystąpienie spółki zależnej Emitenta, <b>DGA Audyt Sp. z o.o.</b> do międzynarodowej sieci firm audytorskich <b>Moore Stephens International Limited</b>;</li> <li>• 25.04 <b>opublikowanie modelu Biznesowego Grupy Kapitałowej DGA na lata 2008-2011</b>;</li> <li>• Podpisanie <b>aneksów do umów z PARP</b> w sprawie realizacji projektów dla <b>Amica Wronki S.A.</b> oraz <b>Philip Morris Polska</b> zwiększenie wartości umów łącznie o 935,5 tys. zł i zmiana terminu realizacji;</li> </ul>
MAJ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Powołanie spółki komandytowej <b>Sroka &amp; Wspólnicy Kancelaria Prawna</b>, wkład emitenta wynosi 70% i daje 70% ogólnej liczby głosów na Zgromadzeniu Wspólników Spółki;</li> <li>• <b>Wybór biegłego rewidenta</b> - Mister Audytor Sp. z o.o.</li> <li>• Porozumienie o stałej współpracy ze <b>Związkiem Powiatów Polskich</b></li> </ul>
CZERWIEC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opublikowanie oświadczenia Zarządu DGA SA dotyczącego przyjęcia zasad ładu korporacyjnego;</li> <li>• <b>Podjęcie uchwały przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie o emisji akcji serii H</b>;</li> </ul>

## II. ISTOTNE CZYNNIKI I ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE WYNIKI FINANSOWE.

W I półroczu 2007 roku przychody Grupy Kapitałowej DGA S.A. wyniosły 18,1 mln zł i były niższe o 4,1% w porównaniu do analogicznego okresu w roku 2006. Jednak w stosunku do I półrocza 2006, który zamknął się zyskiem netto w wysokości 789 tys. zł, w 2007 r. zanotowano wzrost zysku netto o 62,2% (1 281 tys. zł). Zarząd DGA zwraca uwagę, iż I półrocze 2007 r. było dla spółki dominujące:

1. kolejnym okresem, w którym kontynuowano działania przyjęte w strategii na lata 2006-2007. Działania te miały znaczący wpływ na osiągnięte wyniki Spółki i związane były w szczególności z:
  - dalszym ograniczaniem kosztów stałych funkcjonowania Spółki (koszty sprzedaży spadek o 45%, koszty zarządu zmniejszenie o 10% w porównaniu do I półrocza 2006),
  - stałym podnoszeniem poziomu wiedzy konsultantów w ramach realizowanego programu szkoleń wewnętrznych „Nasza wiedza sukcesem Wielkich jutra”,
  - pozyskaniem kolejnych umów na realizację usług w zakresie nowych produktów DGA,
2. okresem, w którym w fazie pełnej realizacji znajdowały się największe, obecnie posiadane przez Spółkę projekty szkoleniowo-doradcze o ogólnopolskim zasięgu, co zaowocowało znaczącym obciążeniem projektowym znaczącej części konsultantów.

Osiągnięte wyniki dowodzą, że wdrażana strategia jest właściwa i daje perspektywę dobrych wyników w kolejnych okresach.

## III. ISTOTNE ZDARZENIA I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA ROZWÓJ GRUPY

### Spółka dominująca

Celem Zarządu jest utrzymanie zaufania Akcjonariuszy oraz stałego podnoszenia poziomu ich zadowolenia, które realizuje poprzez wzrost zysku oraz wzmocnienie Grupy Kapitałowej.

Strategia rozwoju Grupy zakłada wejście w nowe obszary z wykorzystaniem dotychczasowych kompetencji.

Spółka Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. realizuje konsekwentnie strategię przyjętą na lata 2006-2007, która została ukierunkowana na trzy obszary:

### Rozwój – Efektywność – Partnerstwo

#### ROZWÓJ

##### 1. Produktów i usług

Spółka rozwijała swoje usługi i produkty w kilku zasadniczych obszarach:

- projektów europejskich - przygotowanie podmiotów do nowego okresu programowania 2007-2013 - nowym i rozwijanym produktem jest outsourcing wiedzy o środkach unijnych, natomiast celem utworzonego Zespołu Rozwoju jest kreowanie projektów o znaczeniu między departamentalnym i dla Grupy Kapitałowej o znaczącej wartości (pow. 1 mln zł) z uwzględnieniem środków UE,
- zarządzania - system etycznych zachowań – systemy antykorupcyjne oraz optymalizacja działania podmiotów - czyli procesowa optymalizacja kosztów,
- produktów informatycznych – kontynuowanie prac związanych z opracowaniem oprogramowania integrującego i rozszerzającego funkcje aplikacji: DGA Workflow, DGA Quality i DGA Process, celem jest powstanie nowego produktu DGA BPM.

##### 2. Program szkoleniowy dla konsultantów i pracowników

Obok działań ukierunkowanych na wzrost sprzedaży i redukcję kosztów w Spółce nadal trwa proces podnoszenia kompetencji konsultantów.

### **3. Model biznesowy na lata 2008-2011**

25 kwietnia br. Zarząd zatwierdził do opublikowania dokument pt: „Synergia nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji”, opracowany zgodnie z przyjętymi przez Radę Nadzorczą Emitenta w dniu 16 kwietnia 2007 r. kierunkami strategii Spółki dominującej na lata 2008-2011 opisany szczegółowo w punkcie IV 3 niniejszego raportu.

### **EFEKTYWNOŚĆ**

W I półroczu br. Spółka kontynuowała proces restrukturyzacji ukierunkowany na wdrożenie nowego modelu biznesowego.

#### **1. Redukcja kosztów**

W omawianym okresie Zarząd zgodnie z zapowiedzią prowadził działania zmierzające do obniżenia kosztów stałych, szczególnie w obszarze kosztów najmu samochodów, kosztów najmu biura w Warszawie.

#### **2. Wzmocnienie obszaru marketingu**

Obszar marketingu został wzmocniony personalnie i ukierunkowany na bardzo aktywne prowadzenie działań marketingowych i PR zarówno DGA, produktów, projektów a także na scentralizowanie działań takich dla Grupy Kapitałowej ze wskazaniem na wspólne prowadzenie procesów sprzedaży u kluczowych klientów i przygotowywanie wspólnych projektów.

#### **3. System motywacyjny**

W pierwszej połowie 2007 r. wdrażano kolejne elementy systemu motywacyjnego, którego celem jest m.in. ukierunkowanie wysiłków kadry na realizację przyjętej strategii firmy przy jednoczesnym maksymalnym zadowoleniu z realizowanych funkcji i wykonywanej pracy. 30 kwietnia 2007 r. zakończono proces ocen okresowych zgodnie z nowym systemem.

#### **4. Delegacja uprawnień, zmiany w obszarze sprzedaży i operacyjnym**

W kwietniu br. Zarząd dokonał zmian w zakresie kompetencji decyzyjnych w obszarze sprzedaży oraz w obszarze realizacji projektów. Znaczną część uprawnień przekazał dyrektorom merytorycznym. Sprzedaż Operacyjna przekazana została do centrów kompetencji. Najważniejszym kryterium oceny funkcjonowania poszczególnych Departamentów będzie osiągany przez nie wynik finansowy.

Jednocześnie zatwierdzono nowy zakres kompetencji i obowiązków poszczególnych Członków Zarządu DGA S.A. w zakresie prowadzenia spraw Spółki.

#### **5. Nowy model współpracy z Departamentami Doradztwa Strategicznego i Doradztwa Finansowego**

Od początku roku 2007 Spółka działała w zmienionej strukturze organizacyjnej, bowiem od 1 stycznia br. zmieniła się formuła współpracy z konsultantami Departamentów: Doradztwa Strategicznego i Doradztwa Finansowego. Spółka współpracuje w zależności od potrzeb z dwiema niezależnymi spółkami konsultantów, a do koordynacji współpracy z nimi i kontynuacji działań w obszarze konsultingu finansowego i strategicznego oraz outsourcingu usług związanych z pozyskiwaniem środków unijnych dla przedsiębiorstw i instytucji powołano Departament Doradztwa Biznesowego. Z perspektywy półrocza można ocenić, że powyższa decyzja była korzystna dla Spółki.

#### **6. Wzmocnienie kluczowej kadry**

Zarząd prowadził działania mające na celu wzmocnienie kluczowej kadry. W styczniu w skład Zarządu na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Spółki został powołany pan Mirosław Marek.

#### **7. Nowy model funkcjonowania w obszarze informatyki**

Zgodnie z zapowiedziami Zarządu, drugi kwartał był okresem wnikliwej analizy rentowności projektów i perspektyw Departamentu Systemów Informatycznych. Decyzje w tej sprawie opisano w punkcie VII 6 niniejszego raportu.

### **PARTNERSTWO**

Działania w obszarze partnerstwa to przede wszystkim realizacja wspólnych z partnerami znaczących projektów z punktu widzenia zarówno DGA, jak i rozwoju gospodarki polskiej, w tym projektów współfinansowanych ze środków unijnych, takich jak Turystyka - Wspólna Sprawa, Telepraca czy Promocja klasteringu.

Zwracamy uwagę również na takie obszary w partnerstwie, jak:

### **1. Rynki zagraniczne**

Nawiązano kolejne kontakty mające na celu budowanie i pozyskanie dużych, międzynarodowych projektów. Nawiązano współpracę z dwoma firmami doradczymi z Bułgarii i Ukrainy.

### **2. Produkty informatyczne**

Trwały prace w ramach współpracy z Microsoft. W jej ramach Emitent bierze udział w prestiżowym programie „Przyjaciele Sukcesu – Biznes nabiera dynamiki”. To program doradczo-edukacyjny, który poprzez serię warsztatów ma wzbogacić wiedzę na temat nowoczesnych metod oraz narzędzi zarządzania. W omawianym okresie Emitent zrealizował kolejne projekty, w których wdrożył system CRM firmy Microsoft.

### **3. Organizacje**

W drugim kwartale br, Emitent przystąpił do Polskiej Izby Turystyki oraz zawarł porozumienie o stałej współpracy ze Związkiem Powiatów Polskich celem działań na rzecz rozwoju instytucjonalnego administracji publicznej.

### **Dodatkowe informacje**

Puls Biznesu w wydaniu z 2 stycznia 2007 r. przekazał wskazania specjalistów odnośnie długoterminowych inwestycji na 2007 rok – wśród akcji rekomendowanych znalazły się także akcje Spółki.

### **DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o.o. – spółka zależna**

Spółka rozpoczęła na szerszą skalę świadczenie usług w zakresie obsługi księgowej, kadr i płac oraz nadzoru księgowego. Spółka planuje pozyskanie kapitału, który pozwoli na ogólnopolski rozwój działalności oraz pełne z informatyzowanie usług.

W 2007 r. Zarząd planuje realizować działalność podstawową w poszerzonym zakresie, zakładając wzrost udziału przychodów w zakresie outsourcingu usług księgowych oraz kadrowo-płacowych w oparciu o intensywną działalność marketingową. Duży nacisk położony zostanie również na szkolenia merytoryczne oraz z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi. Celem jest także dalsza poprawa efektywności zarządzania firmą oraz poprawa relacji w kontaktach z klientami i dostawcami.

Spółka będzie starała się pozyskać środki unijne na szkolenia pracowników w zakresie wiedzy specjalistycznej i ogólnej oraz dalsze inwestycje w know-how.

W związku z tym, że to właśnie cena jest nadal podstawowym kryterium wyboru usług dla większości klientów, a konkurencja na rynku jest bardzo silna, Spółka zamierza konkurować poprzez jakość, która przejawiać się będzie wysokimi kwalifikacjami merytorycznymi pracowników, wysokiej klasy oprogramowaniem oraz wysokimi standardami obsługi klienta.

Strategicznym celem Spółki jest zwiększanie wolumenu sprzedaży, który pozwoliłby na generowanie środków na ciągłe doskonalenie i podnoszenie kwalifikacji pracowników oraz profesjonalne promowanie Spółki w mediach. Postawione cele Spółka zamierza realizować m.in. poprzez stałe monitorowanie i doskonalenie procesów zarządzania organizacją oraz projektami.

### **DGA Audyt Sp. z o.o. – spółka zależna**

W I półroczu 2007 roku spółka kontynuowała działalność polegającą na badaniu sprawozdań finansowych, świadczeniu innego rodzaju audytów certyfikujących, doradztwie w zakresie rachunkowości oraz w zakresie szkoleń.

Strategia przyjęta przez DGA Audyt Sp. z o.o. w latach poprzednich, która będzie w dalszym ciągu kontynuowana, obejmuje świadczenie usług audytorskich ze szczególnym położeniem nacisku na inwestorów zagranicznych prowadzących działalność w naszym kraju.

W kwietniu 2007 roku Spółka formalnie przystąpiła do międzynarodowej sieci firm audytorskich Moore Stephens International Ltd. Korzyścią wynikającą ze współpracy z Moore Stephens International Ltd. jest możliwość podnoszenia kwalifikacji poprzez udział w stażach, szkoleniach i konferencjach oraz dostarczanie klientom profesjonalnych usług dostosowanych do ich potrzeb. Poprzez członkostwo w sieci Spółka pozyskuje nowych klientów sieciowych na rynku lokalnym.

Od 2007 roku spółka bierze również udział w Programie Firm Partnerskich Giełdy Papierów Wartościowych dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw, prowadzonym przez GPW w Warszawie. Program ten ma na celu wsparcie tych podmiotów w pozyskaniu finansowania na rynku publicznym. W ramach realizacji umowy zawartej z Giełdą Papierów Wartościowych jako firma Partnerska spółka ma prawo posługiwania się tytułem Giełdowa Firma Partnerska w sektorze Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Aktywność na rynku giełdowym ma przyczynić się do pobudzenia rynku pierwotnego i pozwolić małym i średnim przedsiębiorstwom poszukiwać taniego finansowania na rynku publicznym.

Na rok 2007 Zarząd prowadzi działalność podstawową w poszerzonym zakresie, realizując planowany wzrost udziału przychodu z weryfikacji sprawozdań finansowych oraz z audytów projektów realizowanych ze środków unijnych.

#### **DGA HCM – spółka zależna**

W I półroczu br. Spółka prowadziła: działania promocyjne w oddziałach Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Kadrami, prace rozwojowe nad stworzeniem wraz z Emitentem programu do przeprowadzania ocen kwalifikacyjnych dla pracowników samorządowych oraz nad nowym narzędziem DISC Classic wspólnie z amerykańską firmą Inscape Publishing. W omawianym okresie Zarząd Spółki rozpoczął także rozmowy z niezależnymi dystrybutorami oprogramowania do wspomagania procesów kadrowych.

Na drugie półrocze br. planowane jest zakończenie projektu etatyzacji w jednej z kopalń, rozpoczęcie sprzedaży narzędzia DISC Classic w wersji polskiej oraz prace nad przemodelowaniem produktów i ofertą dla Klientów. Prowadzone są dalsze działania promocyjne oraz współpraca z Departamentem Zarządzania w zakresie adaptacji jednego z testów M5Q do pakietu Antykorupcyjnego.

#### **Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Sp. K. – spółka zależna**

Spółka Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Sp. K. jako niedawno powołany podmiot zaangażowana jest zarówno w obsługę Grupy Kapitałowej DGA S.A., jak również uczestniczy w realizacji projektów na rzecz znaczących klientów krajowych jak również zagranicznych. Celem zespołu Kancelarii jest również przeprowadzanie szkoleń ukierunkowanych na upowszechnianie wiedzy na temat nowych regulacji prawnych.

### **IV. WSKAZANIE CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, KTÓRE W OCENIE GRUPY KAPITAŁOWEJ BĘDĄ MIAŁY WPLYW NA OSIĄGNIĘTE PRZEZ NIĄ WYNIKI FINANSOWE W PERSPEKTYWIE PRZYNAJMNIEJ NAJBLIŻSZEGO ROKU OBROTOWEGO**

#### **1. Zdarzenia, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono dane finansowe za pierwsze półrocze 2007 r.**

Po dniu, na który sporządzono informację finansową, nie miały miejsca istotne zdarzenia, które nie są ujęte w tych danych i mogłyby w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Emitenta.

Jednocześnie Emitent informował o następujących znaczących zdarzeniach mających miejsce w trzecim kwartale 2007 roku:

#### **Umowy z PARP dot. Systemu Zarządzania Jakością w ośrodkach Krajowego Systemu Usług**

3 lipca br. Emitent zawarł z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) umowę na realizację zamówienia polegającego na przeprowadzeniu kompleksowych usług doradczych, związanych z utrzymaniem i doskonaleniem wdrożonego systemu zarządzania jakością w ośrodkach Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU).

Zasadniczym celem usług realizowanych w ramach powyższej umowy jest pomoc w udoskonaleniu systemów zarządzania jakością w ośrodkach Krajowego Systemu Usług dla MSP (KSU). Umowa wykonywana będzie w terminie do 30 kwietnia 2008 r. Wartość umowy wynosi 553 tys. zł brutto. (Rb nr 31/2007)

Następnie w dniu 31 sierpnia br. Spółka zawarła kolejną umowę z PARP na **przeprowadzenie auditów wewnętrznych w ośrodkach Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU)**. W ramach powyższej umowy Emitent przygotowuje i przeprowadzi ok. 120 auditów wewnętrznych, w zainteresowanych ośrodkach KSU. Zakres projektu stanowi merytoryczne uzupełnienie prac, które Emitent realizuje w ramach umowy z 3 lipca br. Realizacja obu projektów stanowi w połączeniu kompleksową usługę doradczą w zakresie utrzymania i doskonalenia Systemów Zarządzania Jakością opartych na wymaganiach normy



ISO 9001:2000 (PN-EN ISO 9001: 2001). Umowa wykonywana będzie w terminie do 30 kwietnia 2008 r. Wartość umowy wynosi ok. 325 tys. zł brutto. (Rb nr 47/2007)

#### **Porozumienie intencyjne dot. 4system Polska Sp. z o.o.**

5 lipca br. Spółka zawarła z panem Dariuszem Dołęgą – prezesem i głównym udziałowcem porozumienie intencyjne dotyczące nawiązania **współpracy i nabycia** przez Emitenta **części udziałów Spółki 4system Polska Sp. z o.o.** z siedzibą w Zielonej Górze. Zarządy spółek planują wspólne przedsięwzięcia oraz inicjatywy rozwijające nowe produkty i usługi. Szczególny nacisk zostanie położony na powiązanie doświadczenia DGA S.A. w realizacji dużych projektów szkoleniowo – doradczych i innowacyjnych metod ich prowadzenia, jakimi dysponuje 4system Polska Sp. z o.o. (Rb nr 38/2007)

#### **Umowa o przeprowadzenie procesu zbycia Akcji Stoczni Gdańsk S.A.**

17 lipca br. Emitent podpisał umowę z Korporacją Polskie Stocznie S.A. (KPS), Agencją Rozwoju Przemysłu S.A. (ARR) i Przedsiębiorstwem Handlu Zagranicznego Cenzin Sp. z o .o. (Cenzin) **na przeprowadzenie procesu zbycia Akcji Stoczni Gdańsk S.A.** Wynagrodzenie Emitenta ustalone zostało jako wynagrodzenie ryczałtowe oraz wynagrodzenie prowizyjne (success fee) uzależnionego od wartości transakcji sprzedaży akcji.

Umowa jest istotna ze względu na przedmiot transakcji. Stocznia Gdańska S.A. jest bowiem jednym z najważniejszych narodowych ośrodków i to pod względem gospodarczym jaki i historyczno – społecznym.

#### **Cena emisyjna, Model biznesowy, oświadczenie kluczowych akcjonariuszy**

W dniu 7 sierpnia br. Zarząd Emitenta ustalił cenę emisyjną akcji serii H w wysokości 2,00 złotych za jedną akcję. Jednocześnie Zarząd zaktualizował Model Biznesowy na lata 2008-2011 Spółki „Synergia nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji”, w którym opisane zostały cele emisji akcji serii H.

W tym dniu także kluczowi akcjonariusze i członkowie Zarządu Spółki Anna Szymańska i Andrzej Głowacki złożyli oświadczenie o ich zainteresowaniu objęciem pakietów akcji serii H w oparciu o znaczącą część przysługujących im praw poboru. Wielkość obejmowanego pakietu Akcji Serii H będzie zależna od relacji ceny Akcji DGA w odniesieniu do ceny praw poboru Akcji Serii H. Wielkość obejmowanego pakietu Akcji Serii H będzie zależna od relacji ceny Akcji DGA w odniesieniu do ceny praw poboru Akcji Serii H. (Rb nr 36/2007)

#### **Porozumienie intencyjne dot. HIRON Management consulting**

15 sierpnia br. Emitent zawarł z panem Dimitar Hristov – partnerem zarządzającym i głównym współwłaścicielem firmy **HIRON Management Consulting Ltd. porozumienie intencyjne** dotyczące współpracy i nabycia przez Emitenta części udziałów Spółki HIRON MC Ltd. Strony położą szczególny nacisk na wykorzystanie kompetencji DGA w zakresie bezpieczeństwa informacji i realizacji doradczo-szkoleniowych projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej i przeniesienie ich na rynek bułgarski. (Rb nr 39/2007)

#### **Rejestracja praw poboru akcji serii H w KDPW**

21 sierpnia br. miała miejsce rejestracja praw poboru w KDPW 2.260.000 jednostkowych praw poboru akcji zwykłych na okaziciela serii H Emitenta o wartości nominalnej 1,00 zł każda, emitowanych na podstawie uchwały nr 18 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 14 czerwca 2007 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii H w drodze oferty publicznej z uwzględnieniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Powyższym prawom poboru nadano kod PLDGA0000050. Jednocześnie w razie nie wystąpienia wszystkich przesłanek dematerializacji jednostkowych praw poboru, o których mowa powyżej, w dniu 21 sierpnia 2007 r. Krajowy Depozyt dokona czynności rejestracyjnych mających na celu wyłącznie dokonanie obsługi realizacji praw pierwszeństwa do objęcia akcji zwykłych na okaziciela serii H Emitenta, przysługujących akcjonariuszom tej Spółki. (Rb nr 35/2007)

#### **Umowa kredytu z PKO BP S.A.**

W dniu 23 sierpnia br. Emitent zawarł umowę **kredytu w formie limitu kredytowego wielocelowego z Powszechną Kasą Oszczędności Bankiem Polskim S.A.** (Bankiem). W ramach powyższej umowy Bank udzielił Emitentowi limit kredytowy w walucie polskiej w kwocie 4 mln złotych, na który składają się: odnawialny kredyt w rachunku bieżącym do wysokości 2 mln złotych oraz odnawialny kredyt obrotowy do kwoty 2 mln złotych. Limit został udzielony na okres do dnia 22 sierpnia 2010 r. (Rb nr 43/2007)

## Asymilacja i wprowadzenie do obrotu 31.755 akcji Emitenta

W dniu 24 sierpnia br. nastąpiła asymilacja i wprowadzenie do obrotu giełdowego 31.755 akcji Emitenta; (Rb nr 42/2007)

## Umowa ze spółką PGNiG S.A.

27 sierpnia br. DGA S.A. zawarła ze Spółką **Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo Spółka Akcyjna (PGNiG S.A.)** z siedzibą w Warszawie umowę na wdrożenie w PGNiG S.A. systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji w oparciu o normę PN-ISO/IEC 27001. Spółka zatrudnia ponad 4.000 osób. Umowa jest istotna ze względu na przedmiot transakcji. Planowane wdrożenie będzie jednym z największych wdrożeń systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji w Polsce. Umowa wykonywana będzie w terminie dwunastu miesięcy od daty podpisania umowy. (Rb nr 45/2007)

## Świadectwo Bezpieczeństwa Przemysłowego

W dniu 3 września br. Emitent otrzymał **Świadectwo Bezpieczeństwa Przemysłowego** drugiego stopnia. Świadectwo zostało wydane przez **Departament Ochrony Informacji Niejawnych Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego**, który stwierdził, że Emitent posiada zdolność do zapewnienia ochrony informacji niejawnych oznaczonych klauzulą „tajne” do 10 sierpnia 2014 roku, z wyłączeniem uprawnień do wytwarzania, przechowywania, przekazywania lub przetwarzania tych informacji we własnych systemach i sieciach teleinformatycznych. Powyższe świadectwo umożliwi Emitentowi udział w tych przetargach i realizację umów, w których stosowne uprawnienie jest wymagane. (Rb nr 46/2007)

## 2. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Program inwestycyjny przyjęty przez Spółkę dominującą zakłada poniesienie wydatków przeznaczonych na:

- inwestycje kapitałowe związane z akwizycją firm z branż inżynieryjnej, informatycznej oraz szkoleniowej. Ogólne założenia działań ukierunkowanych na rozwój i wzmocnienie Grupy Kapitałowej DGA jak również przyjęte parametry podmiotów do akwizycji opisane zostały poniżej w pkt. 3. Zarząd DGA zamierza sfinansować ww. inwestycje ze środków pozyskanych z planowanej na drugie półrocze 2007 roku emisji akcji Spółki.
- inwestycje w majątek trwały, głównie zakup nowego sprzętu elektronicznego oraz utrzymanie infrastruktury informatycznej. Na ten cel zostaną przeznaczone środki własne w wysokości ok. 200 tys. zł.

## 3. Model Biznesowy na lata 2008-2011 Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.

### „Synergia nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji”

25 kwietnia br. Zarząd zatwierdził do opublikowania dokument pt: „Synergia nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji”, opracowany zgodnie z przyjętymi przez Radę Nadzorczą Emitenta w dniu 16 kwietnia 2007 r. kierunkami strategii Spółki na lata 2008-2011 i aktualizowany przez Zarząd Spółki.

W dniu 14 czerwca br. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie większą niż 7.910.000,-PLN poprzez emisję nie więcej niż 7.910.000 akcji zwykłych na okaziciela serii H w drodze oferty publicznej z uwzględnieniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz ubiegania się o wprowadzenie akcji serii H, praw poboru akcji serii H i prawa do akcji serii H do obrotu na rynku regulowanym.

Model biznesowy (strategia) powstał w oparciu o ponad 17 letnie doświadczenie Emitenta na rynku doradczym, w tym ponad trzyletnią obecnością na Giełdzie Papierów Wartościowych, oceną dotychczasowej formuły funkcjonowania Grupy Kapitałowej DGA, zmianami zachodzącymi w otoczeniu biznesowym Spółki i zamierzeniami rozwojowymi Spółki.

Strategia Emitenta składa się z dwóch generalnych części: opisu sytuacji obecnej Emitenta i oceny jego otoczenia oraz wytyczonych kierunków działania na lata 2008-2011. Krótkie ich streszczenie podajemy poniżej.

### 3.1. Opis sytuacji obecnej Emitenta i ocena jego otoczenia

Emitent zwraca uwagę na dynamikę zmieniającego się otoczenia w jakim funkcjonuje, a jako kluczowe czynniki, które mają wpływ na przyjęte kierunki rozwoju wskazuje:

- rozpoczynający się nowy okres budżetowy Unii Europejskiej na lata 2007-2013, w którym łącznie powyżej 100 mld Euro zostanie skierowane do polskich przedsiębiorstw i instytucji,
- postępująca informatyzacja Polski,
- rosnące oczekiwania klientów w stosunku do firm doradczych.

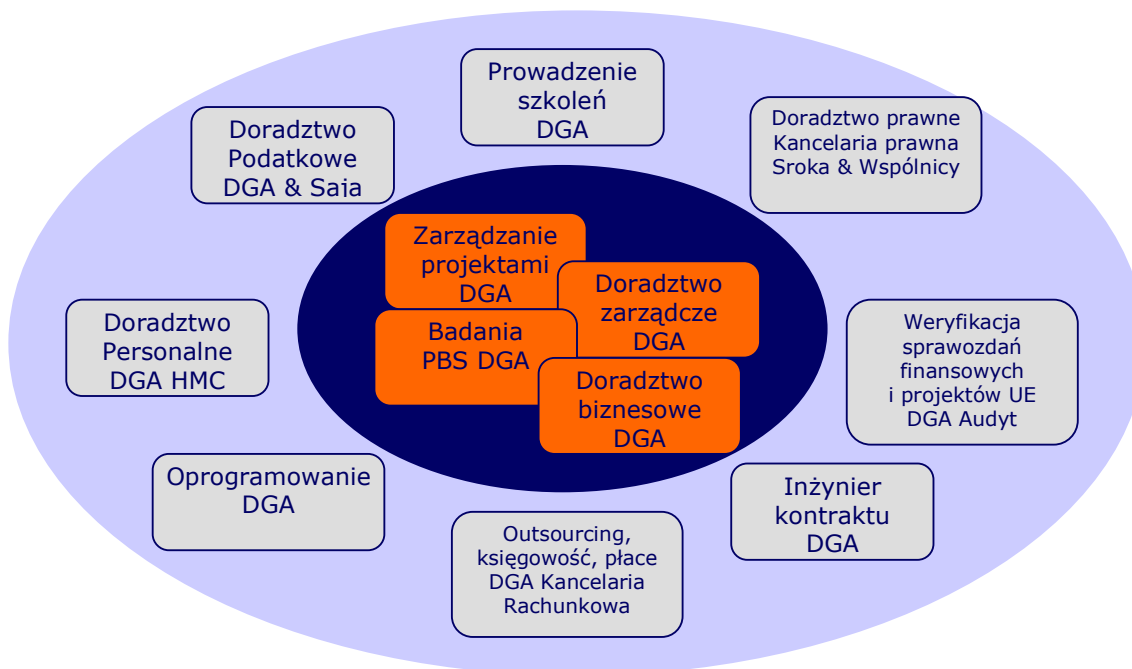
Kolejne 7 lat to w założeniach Emitenta okres kreowania innowacyjności w polskiej gospodarce, wdrożenie nowych technik i technologii, wspieranie firm innowacyjnych (także nowo tworzonych), rozwój potencjału administracji, podnoszenie kwalifikacji pracowników.

Wobec takiego otoczenia DGA również zmienia się i w sposób ciągły restrukturyzuje się, nadal zajmując wiodącą pozycję wśród polskich firm konsultingowych. Zarząd ocenia, że kilka aspektów działalności ma i mieć będzie kluczowe znaczenie dla dalszych kierunków rozwoju Spółki. Są to przede wszystkim:

- szczególne kompetencje w zakresie zarządzania dużymi projektami doradczo-szkoleniowymi – DGA realizuje największe w Polsce projekty doradczo-szkoleniowe, dotyczące m.in. promocji sieciowych produktów turystycznych, promocji klasteringu i tworzenia klastrów, wdrażania nowych form pracy jaką jest telepraca. Trwające 12-24 m-ce projekty szkoleniowo-doradcze gwarantują Spółce dużą stabilność. Realizację takich projektów umożliwia znaczący potencjał finansowo – organizacyjny Spółki i doskonały, obecnie ponad 180 - osobowy zespół.
- kluczowa pozycja DGA wśród firm pozyskujących środki z Unii Europejskiej – DGA wg rankingu czasopisma Fundusze Europejskie (z 2006 r.) była jedną z najbardziej skutecznych firm w Polsce w pozyskiwaniu środków unijnych w 2005 r., w latach 2004-2006 pozyskała ogółem dla swoich Klientów 353,6 mln zł
- pozycja lidera w Polsce we wdrażaniu systemów bezpieczeństwa informacji, wg dostępnych danych dotyczących liczby wydanych certyfikatów, większość otrzymali klienci korzystający z usług DGA w tym zakresie,
- rosnąca rozpoznawalność marki DGA, a tym samym poszerzająca się grupa kluczowych klientów takich jak ORLEN, KGHM, ENERGA, itd.
- wzrost parametrów finansowych Spółki i Grupy Kapitałowej, przy czym podstawowa działalność DGA oparta o podstawowe produkty jakimi są:
  - Zarządzanie projektami, w tym finansowanymi z UE
  - Doradztwo biznesowe
  - Systemy zarządzania
  - Rozwiązania informatyczne własne i obce (CRM)

ma istotną przewagę nad wkładem innych podmiotów Grupy Kapitałowej DGA zarówno biorąc pod uwagę wartości finansowe, jaki i parametry organizacyjne i zasoby osobowe.

**Diagram nr 1: Działalność Grupy Kapitałowej na dzień 08.08.2007 r. Kluczowe kompetencje oznaczone zostały kolorem pomarańczowym**



Źródło: Emitent

### 3.2. Wytyczone kierunki działania na lata 2008 - 2011

Diagnoza sytuacji wyjściowej DGA stanowiła podstawę do przygotowania drugiej części dokumentu, w której wskazane zostały kierunki strategii działania. Jej trzy kluczowe filary to:

- **wzrost potencjału i przyrost kompetencji** – celem Zarządu DGA jest wzmocnienie Grupy Kapitałowej podmiotami o kompetencji rozszerzającej ofertę Grupy Kapitałowej DGA i zadowalającej rentowności. Doświadczenie DGA wskazuje, że celem inwestycyjnym winny być akwizycje w podmioty posiadające poza unikalnymi referencjami również potencjał trwały, tj. licencje, programy oraz produkty rynkowe. Tak więc działania akwizycyjne ukierunkowane zostały na firmy inżynieryjne, firmy informatyczne oraz firmy szkoleniowe. Zarząd DGA jest także zainteresowany rozszerzeniem rynku poprzez współpracę z firmami z Europy Wschodniej i Centralnej.

- **spójny marketing grupy kapitałowej** – prowadzone są prace nad zintegrowanym systemem informacji o Klientach i ich potrzebach; istotnym wkładem będą wspólne akcje i działania marketingowe.

- **inwestycje w innowacyjne projekty** – DGA dopuszcza udział kapitałowy w firmach, które poszukują kapitału na rozwój w pierwszej fazie tworzenia się, tzn. fundusz załączkowy (tzn. seed capital), który skierowany jest do firm mających pomysł na rozwój, ale bez odpowiedniego kapitału aby go wdrożyć i wprowadzić na rynek. DGA zamierza wykorzystać doświadczenie z zarządzania projektami i firmami.

Celem Zarządu Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. jest wzrost wartości Spółki dla Akcjonariuszy poprzez synergię nowych obszarów i dotychczasowych kompetencji, czyli zamierzamy przede wszystkim:

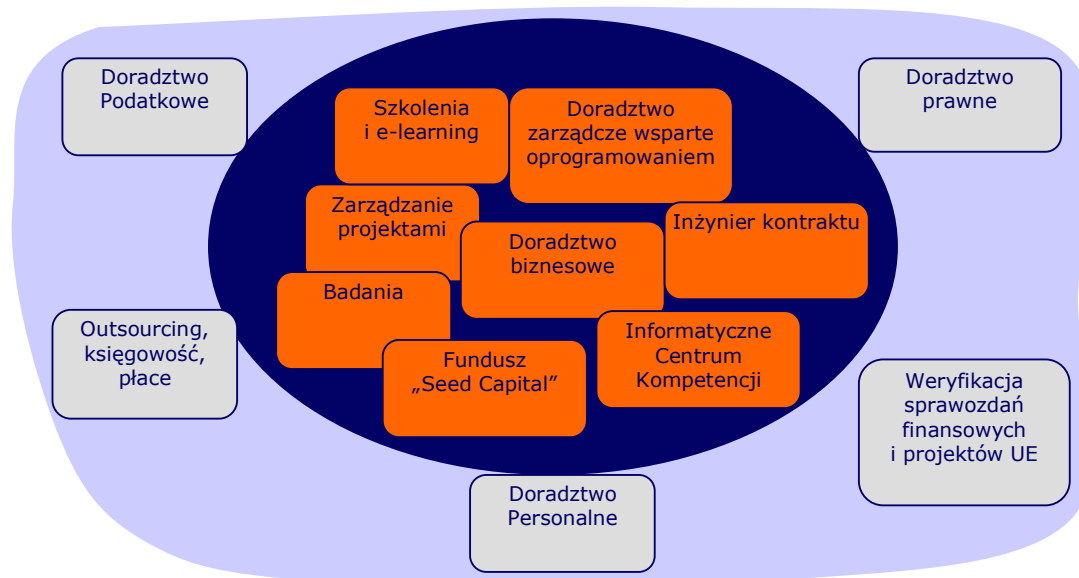
- optymalnie wykorzystać zasoby Grupy Kapitałowej,
- gwarantować kompleksową obsługę klienta w oparciu o szeroką ofertę usług,
- umacniać markę DGA w oparciu o sprawną komunikację i nowoczesne rozwiązania informatyczne,
- kontynuować misję DGA jako organizacji uczącej się i rozwijającej

Zamierzamy zmienić obraz Grupy Kapitałowej DGA, która po akwizycjach poszerzy swoje kluczowe kompetencje we wskazanych na Diagramie nr 2 obszarach.

Realizacja akwizycji ma nastąpić po kolejnej emisji akcji Spółki, której uchwalenie nastąpiło na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w czerwcu 2007 r.

Prospekt emisyjny Spółki został złożony w Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 23 sierpnia 2007 r.

**Diagram nr 2. Docelowa działalność Grupy Kapitałowej. Kluczowe kompetencje oznaczone zostały kolorem pomarańczowym**



Źródło: Emitent

Spółka podjęła wstępne rozmowy z podmiotami gwarantującymi wzrost potencjału i przyrost kompetencji Grupy.

### 3.3. Strategia akwizycji

DGA w ostatnich miesiącach przeprowadziła rozmowy z 15 firmami, których zakres działania był zgodny z przyjętymi kierunkami strategii działania. Wnioski z rozmów z właścicielami umożliwiły przyjęcie przez Emitenta strategii akwizycji.

Najbardziej istotne wnioski są następujące:

1. Oczekiwanie dotychczasowych właścicieli firm w zakresie ich wyceny są bardzo wysokie i niekiedy wskaźnik P/E przekraczał poziom dla podobnych spółek giełdowych.
2. Analizowane firmy w większości nie opracowały metody stabilizacji zatrudnienia i utrzymania kompetencji.
3. Większość firm jest w pełni obłożona projektami, z tego względu temat powiązań kapitałowych odkładają na później.

Powyższe przesłanki skłoniły Zarząd do przyjęcia strategii polegającej na stopniowym zwiększaniu udziału w strukturze właścicielskiej.

Zakłada się, że w pierwszym etapie udział DGA wynosić będzie 20-30%. Kolejne zwiększenie udziału DGA będzie następowało na przestrzeni kilku lat – po nawiązaniu ścisłej współpracy i uzyskaniu efektu synergii.

### 3.4. Plan inwestycyjny

I. Nabycie udziałów (w pierwszym etapie) 20-30% (lub więcej, o ile to będzie możliwe) w firmach

specjalizujących się w następujących obszarach:

- e-learning i inne nowoczesne metodyki nauczania
- inżynier kontraktu
- wdrażanie produktów Microsoft
- firmy umożliwiające ekspansję zagraniczną i świadczenie usług doradczych na rynkach państw takich jak Ukraina, Bułgaria, Rumunia.

II. Powołanie funduszu „seed capital” opisanego w punkcie 3.2.

Łącznie na powyższe inwestycje szacuje się ca. 16-18 mln złotych, co jest kwotą przewyższającą szacowane wpływy netto z tytułu emisji akcji serii H o 1-3 mln złotych. Emitent planuje pozyskanie dodatkowych środków niezbędnych do pełnego sfinansowania planów inwestycyjnych zarówno ze źródeł wewnętrznych (nadwyżki wypracowane w toku działalności operacyjnej), jak i źródeł zewnętrznych (bankowy kredyt inwestycyjny).

### 3.5. Alternatywne cele emisji

Emitent zakłada, że podmioty, w których nabędzie udziały będą zatrudniały 50-100 osób, tym samym będą one posiadały dojrzałą strukturę i docelową wielkość.

W przypadku braku możliwości nabycia oczekiwanego pakietu udziałów w firmach posiadających pożądaną kompetencje, DGA rozważy nabycie firm mniejszych i ich rozwój organiczny lub przejmie zespoły ludzkie.

### 3.6. Podsumowanie

Zarząd DGA przedstawiając nowy model biznesowy na lata 2008-2011 uwzględnił dwa kluczowe aspekty:

- doświadczenie DGA z projektów ostatnich kilku lat,
- zmieniające się otoczenie biznesowe, a w szczególności nowy okres programowania środków unijnych 2007-2013.

Na tej podstawie wytyczono kierunki działania na lata 2008-2011, które kładą nacisk na rozszerzenie kompetencji oraz rynku. Wskazano kompetencje, które Grupa Kapitałowa DGA winna posiadać i wybrano akwizycję firm jako ich drogę pozyskania.

Doświadczenia z rozmów z firmami wskazują, że celowym jest ścisła korelacja pomiędzy nawiązywaniem współpracy a zaangażowaniem kapitału. Ta przesłanka była podstawą do określenia ceny emisyjnej.

Zamiarem Zarządu DGA jest kontynuacja podjętych działań ukierunkowanych na wzrost potencjału Grupy Kapitałowej, co winno być finalizowane w I półroczu 2008 r.

## 4. Czynniki zewnętrzne:

### MAKROEKONOMICZNE

#### Pozytywy

- prognozowane utrzymanie się dobrej koniunktury w gospodarce w latach 2007-2013,
- polepszające się wyniki finansowe polskich przedsiębiorstw, które przekładają się na realizację projektów inwestycyjnych i doradczych,
- spodziewany wzrost poziomu inwestycji zagranicznych,
- nowy okres programowania na lata 2007-2013.

Sytuacja makroekonomiczna jest bardzo korzystna. Czytelne sygnały o dobrej koniunkturze skutkują wzrostem zapotrzebowania na usługi doradcze. Należy jednak podkreślić wysoki i nadal rosnący poziom konkurencji w tym obszarze.

### Negatywy

- możliwość dalszego podwyższenia stóp procentowych przez NBP,
- brak woli politycznej do przeprowadzenia gruntownej reformy finansów publicznych,
- odkładanie terminu wejścia Polski do strefy euro,
- przedłużające się (odkładane w czasie) procesy restrukturyzacji w takich sektorach jak: energetyka, kolej itp.
- presja na wzrost wynagrodzeń w gospodarce.

POZOSTAŁE – W ZAKRESIE USŁUG DGA

### Pozytywy

- napływ środków unijnych – fundusze strukturalne, inne fundusze dodatkowe itp., stwarzające bardzo duże szanse rozwoju działalności doradczej i szkoleniowej DGA w tym segmencie, nowy okres programowania na lata 2007-2013,
- dobre perspektywy branżowe - prognozowany przez wiele źródeł znaczny wzrost rynku – w latach 2007-2008; roczną dynamikę wzrostu popytu na usługi doradcze i usługi finansowane ze środków unijnych szacuje się na 15% , a konsultingu strategicznego na 9,5%,
- spodziewany wzrost popytu na usługi doradztwa strategicznego i finansowego, głównie ze strony podmiotów prywatnych, które przechodzą proces konsolidacji oraz ze strony inwestorów zagranicznych planujących nowe przedsięwzięcia w Polsce,
- wzrost zainteresowania systemami zarządzania bezpieczeństwem informacji, systemami zarządzania jakością oraz systemami antykorupcyjnymi – szczególnie w branży telekomunikacyjnej oraz w administracji rządowej i samorządowej,
- postępująca integracja usług doradczych i IT, stwarzająca możliwości dalszej dywersyfikacji działalności DGA w segmencie własnych produktów informatycznych oraz przy współpracy z partnerami.

### Negatywy

- silna konkurencja ze strony firm międzynarodowych oraz ze strony małych firm o zasięgu lokalnym, specjalizujących się w dużej części w wykorzystywaniu środków unijnych, widoczna walka cenowa,
- zmiany interpretacji przepisów podatkowych dotyczących zwolnień z podatku dochodowego w zakresie projektów unijnych mogą skutkować ew. korektą wyniku o podatek dochodowy,
- rosnący popyt i mobilność pracowników o wysokich kwalifikacjach, mogąca kreować szanse ale też i zagrożenia dla firm opartych w bardzo dużym stopniu na kapitale intelektualnym i wiedzy pracowników,
- powstanie licznych, niewielkich firm doradczych (niska bariera wejścia) konkurujących niekiedy wyłącznie ceną,
- działania konkurencyjne powołanej przez kilku byłych konsultantów DGA firmy oferującej identyczne produkty, jak Departamenty Zarządzania, Systemów Informatycznych,
- widoczny wzrost zainteresowania firm „headhunterskich” konsultantami DGA.

## **5. Czynniki wewnętrzne:**

### Pozytywy

- wzrost marży i rentowności projektów poprzez wprowadzenie nowoczesnych systemów zarządzania projektami i zostrzonych procedur raportowania,
- optymalizacja kosztów i wykorzystania zasobów własnych, rozwój kluczowych obszarów usług konsultingowych oraz powiązanych usług w zakresie IT,
- wykorzystanie skali działania i rozpoznawalności marki Emitenta w konkurencji z innymi firmami na rynku,

- nowa strategia sprzedaży, zakładającą koncentrację na kluczowych klientach,
- nawiązywanie współpracy z krajowymi i zagranicznymi firmami doradczymi w celu pełnej obsługi złożonych projektów oraz rozwoju i wymiany kompetencji,
- wzmocnienie kadry menedżerskiej w kluczowych obszarach,
- rosnąca lista referencyjna złożonych i nowatorskich projektów.

#### Negatywy

- zróżnicowane wyniki poszczególnych centrów kompetencji,
- system ewidencji czasu pracy i oceny efektywności poszczególnych projektów może skutkować koniecznością wprowadzenia działań celem dalszej poprawy efektywności.

### **6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń dla Grupy Kapitałowej**

#### **Czynniki ryzyka związane z branżą, w której działa Emitent**

##### **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną**

Działanie Emitenta na rynku usług doradczych jest uzależnione od sytuacji makroekonomicznej kraju. Rok 2007 potwierdza zdecydowaną poprawę koniunktury gospodarczej, przejawiającą się m. in. w lepszej sytuacji finansów państwa, przy malejącym bezrobociu. Wpływa to w sposób istotny na stabilność otoczenia makroekonomicznego, w którym funkcjonują klienci Emitenta, oraz kształtuje popyt na usługi doradcze. Innym czynnikiem wpływającym na sytuację makroekonomiczną w Polsce jest niestabilna sytuacja polityczna, negatywnie wpływająca na planowanie popytu na usługi doradcze w dużych spółkach Skarbu Państwa (m.in. spowolnienie przekształceń własnościowych i konsolidacji) oraz odsunięcie w czasie daty wprowadzenia euro.

Obecnie obserwowane jest ożywienie polskiej gospodarki, przejawiające się relatywnie wysoką dynamiką produktu krajowego brutto. Prognozy przewidują utrzymywanie się wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego Polski w kolejnych latach, a to istotnie wpływa na wzrost popytu inwestycyjnego, co pozwala wierzyć, że optymistyczne prognozy rozwoju rynku usług doradczych w Polsce zostaną zrealizowane z istotnym udziałem Emitenta. Należy jednak brać pod uwagę, że istnieje potencjalne ryzyko ochłodzenia koniunktury gospodarczej, co może doprowadzić do wzrostu ryzyka inwestycyjnego, spadku aktywności przedsiębiorców oraz pogorszenia rentowności ich funkcjonowania. Czynniki te mogą mieć negatywny wpływ na wyniki ekonomiczne i rynkowe osiągnięte przez Emitenta.

##### **Ryzyko konkurencji**

Każda ze spółek Grupy Kapitałowej DGA funkcjonuje w odmiennym otoczeniu rynkowym i każda z nich narażona jest na ryzyko konkurencji.

Działalność prowadzona przez Emitenta narażona jest na dużą konkurencję zarówno ze strony podmiotów polskich, jak i zagranicznych. Z jednej strony na rynku są obecne duże renomowane firmy międzynarodowe, a z drugiej – ma miejsce silna konkurencja cenowa ze strony małych, niszowych podmiotów. Stosunkowo niskie bariery wejścia na rynek usług doradczych przy jego dużej atrakcyjności powodują, że mogą się pojawić nowe podmioty, szczególnie na rynkach lokalnych oraz w produktach niszowych. Również rynek producentów oprogramowania dla przedsiębiorstw jest mocno rozdrobniony – oprócz podmiotów istniejących na nim od wielu lat systematycznie pojawiają się nowe firmy, oferujące produkty zróżnicowane pod względem funkcji, stopnia złożoności oraz ceny.

Prowadzona przez DGA działalność w zakresie rewizji finansowej, doradztwa podatkowego i księgowego także narażona jest na dużą konkurencję. Na rynku usług audytorskich funkcjonują zarówno międzynarodowe firmy audytorskie o bardzo dużym potencjale finansowym i ludzkim, jak również duże i średnie firmy prowadzące działalność wyłącznie na terenie Polski. Ponadto na rynku działa wiele małych (jedno- lub kilkuosobowych) biur księgowych i audytorskich, których działalność koncentruje się na rynkach lokalnych. Wejście w życie Dyrektywy



2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych spowoduje spadek konkurencyjności małych firm audytorskich oraz ograniczy działalność wykonywaną przez jednoosobowe podmioty.

Na rynku usług księgowych świadczonych przez DGA Kancelaria Rachunkowa pojawiają się międzynarodowe firmy tworzące duże centra księgowe o zasięgu lokalnym i międzynarodowym. Ponadto na rynku działa także wiele małych (jedno- lub kilkuosobowych) biur księgowych, których działalność koncentruje się na rynkach lokalnych.

Do konkurentów DGA HCM zaliczyć można firmy o ogólnosięciowym zasięgu takie jak SHL, Thomas, Insights czy też Extended Disc oraz krajową firmę Alta, która oferuje podobne do DGA HCM produkty do wspomaganie zarządzania procesami HR. Oferta DGA HCM w zakresie oprogramowania może być porównywana do ofert przedstawianych przez firmy SHL i Alta. Pozostałe firmy oferują produkty o innej funkcjonalności, niemniej jednak osoby decydujące o zakupie oprogramowania nie zawsze posiadają stosowną wiedzę odnośnie jakości oprogramowania, jego zaadaptowania do warunków kulturowych danego kraju i przeprowadzenia stosownych testów normalizacyjnych.

Nasilenie działań konkurencyjnych może oddziaływać na Grupę Kapitałową Emitenta na kilku płaszczyznach: (i) pogorszenia wyników finansowych w wyniku presji na obniżkę marż handlowych, (ii) zwiększenia trudności w pozyskiwaniu nowych i utrzymywaniu istniejących klientów, (iii) rywalizacji pracodawców o najbardziej wykwalifikowanych pracowników, dysponujących dobrymi relacjami z klientami.

Emitent dąży do zapobiegania powyższym zagrożeniom poprzez realizację projektów przez zespoły konsultantów, w ramach których przenoszona jest wiedza i praktyka od bardziej doświadczonych konsultantów. Realizowany jest system szkoleń wewnętrznych w oparciu o case studies. Duży nacisk położono na ciągły rozwój kompetencji konsultantów, które decydują o sukcesie i produktywności realizowanych projektów. W tym celu DGA uczestniczy w programie szkoleniowym „Nasza wiedza sukcesem Wielkich Jutra” współfinansowanym przez Europejski Fundusz Społeczny, z którego korzystają spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej DGA.

### **Ryzyko polityki podatkowej**

W Polsce następują częste zmiany przepisów prawa, regulujących opodatkowanie działalności gospodarczej. Istnieje ryzyko zmiany obecnych przepisów podatkowych w taki sposób, że nowe regulacje mogą okazać się mniej korzystne dla Emitenta, konsultantów lub jego klientów, co w konsekwencji może przełożyć się w sposób bezpośredni lub pośredni na pogorszenie wyników finansowych DGA. Szczególnie duże ryzyko dotyczy interpretacji opodatkowania w zakresie projektów unijnych.

### **Ryzyko konsolidacji branż, w których działają podmioty z Grupy Kapitałowej Emitenta**

Procesy konsolidacyjne w branży usług doradczych, łączenie firm zajmujących się działalnością doradczą z firmami informatycznymi, przejęcia krajowych firm doradczych przez podmioty zagraniczne oraz konsolidacja w branży usług audytorskich, polegająca bądź na łączeniu się firm, bądź na tworzeniu grup firm ściśle ze sobą współpracujących (również w ramach międzynarodowych sieci firm audytorskich) mogą spowodować pogorszenie sytuacji na rynkach, na których działają spółki z Grupy Kapitałowej Emitenta oraz powstanie lub umocnienie się na tych rynkach innych firm. Na rynku obserwowana jest tendencja (zwłaszcza wśród firm informatycznych) dążenia do szybszego wzrostu poprzez przejęcia firm niszowych oraz włączanie do oferty handlowej rozwiązań renomowanych firm światowych. Sytuacja ta może zagrozić pozycji rynkowej Emitenta oraz jego spółek zależnych oraz zmusić go do ponoszenia dodatkowych kosztów utrzymania dotychczasowych i pozyskania nowych klientów.

### **Ryzyko kursu walutowego**

Głównym rynkiem zbytu produktów i usług Emitenta jest rynek krajowy, na którym sprzedaż rozliczana jest w walucie polskiej – w 2006 r. w kraju sprzedane zostało 97% produktów i usług Emitenta. W okresie styczeń-czerwiec 2007 r. udział rynków zagranicznych w generowaniu przychodów Emitenta wyniósł 3%. Część umów denominowana jest w euro lub rzadziej w dolarze amerykańskim (dotyczy to zwłaszcza umów realizowanych dla eksporterów, projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej oraz na eksport). Istnieje w tym przypadku ryzyko związane ze zmianą kursu walut w trakcie realizacji umowy.

Emitent stara się zapobiegać temu ryzyku, przyjmując w umowach ściśle określony kurs waluty, lub przenosząc to ryzyko również na partnerów, jeżeli umowy realizowane są przy ich współudziale.

### **Ryzyko związane ze spadkiem dynamiki wzrostu rynku usług świadczonych przez podmioty z Grupy Kapitałowej Emitenta**

Dostępne opracowania wskazują, że dynamika wzrostu rynku, na którym działa Emitent, jest wysoka i przewyższa dynamikę wzrostu produktu krajowego brutto Polski. Pomimo optymistycznych prognoz zakładających wysokie tempo wzrostu gospodarczego kraju, nie można wykluczyć ryzyka wystąpienia wahań koniunktury (np. spowodowanych wysokim deficytem budżetowym, ewentualnym kryzysem finansów państwa, presją na zwiększanie wydatków socjalnych), a co za tym idzie – ograniczenia budżetów klientów przeznaczonych na usługi doradcze. Dotyczy to również poziomu wykorzystania środków z programów pomocowych. Pomimo optymistycznych zapowiedzi absorpcji przez Polskę znaczących środków z funduszy Unii Europejskiej istnieje możliwość znacznego ograniczenia wykorzystania tych środków z uwagi na np. brak możliwości współfinansowania programów czy też niedostosowanie istniejących procedur do wymogów programów. Sytuacja ta dotyczy zarówno usług ściśle doradczych, jak i rynku technologii informatycznych.

Emitent stara się zapobiegać temu zagrożeniu poprzez możliwie dużą dywersyfikację zarówno produktową jak i rynkową oraz oferowanie i rozwijanie nowoczesnych produktów, konkurencyjnych cenowo oraz zaawansowanych merytorycznie.

Emitent wskazuje także, że dynamika wzrostu rynku, na którym działa jego spółka zależna DGA Audit, została w ostatnich kilku latach ograniczona poprzez zmiany wprowadzone do Ustawy o Rachunkowości, dotyczące obowiązków badania sprawozdań finansowych. Uregulowania te w znacznym stopniu ograniczyły liczbę podmiotów zobowiązanych do weryfikacji sprawozdań finansowych, co doprowadziło do zaniżania stawek rynkowych za przeprowadzone prace audytorskie. Niemniej jednak, Emitent obserwuje wśród klientów rosnącą tendencję do korzystania z usług firm audytorskich o ustalonej już reputacji i potencjale finansowym. Oprócz warunków cenowych, klienci zwracają szczególną uwagę na doświadczenie zespołu, wysokość ubezpieczenia OC w zakresie wykonywanego zawodu oraz jakość prac audytorskich.

### **Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta**

#### **Ryzyko związane z utratą kluczowych konsultantów**

Działalność Emitenta i spółek Grupy Kapitałowej DGA prowadzona jest przede wszystkim w oparciu o wiedzę i doświadczenie wysoko wykwalifikowanej kadry konsultantów, co jest cechą charakterystyczną przedsiębiorstw działających na rynku usług doradczych. Emitent dostrzega trudność w pozyskiwaniu wysoko wykwalifikowanej kadry specjalistów. Należy zwrócić uwagę na fakt, że charakter pracy doradcy (specyfika pracy łączy się z licznymi wyjazdami oraz koniecznością posiadania wiedzy z różnych dziedzin i branż) utrudnia znalezienie właściwych osób. Dodatkowym aspektem jest stosunkowo długi okres szkolenia konsultantów do osiągnięcia przez nich właściwego poziomu merytorycznego. Emitent zbudował zespół konsultantów głównie w oparciu o absolwentów poznańskich uczelni, którym zaoferował konkurencyjne warunki pracy i płacy oraz program szkoleń wewnętrznych. Emitent wskazuje, że odejście lub zakończenie współpracy przez kluczowych, doświadczonych konsultantów może mieć negatywny wpływ na potencjał Emitenta w zakresie świadczenia usług oraz wywiązania się z zawartych umów, co w konsekwencji może zostać negatywnie odzwierciedlone w wynikach finansowych – poprzez obniżenie przychodów lub wzrost kosztów. Jednocześnie Emitent wskazuje, że istnieje także ryzyko rozpoczęcia świadczenia konkurencyjnych w stosunku do Emitenta usług przez konsultantów którzy zakończą współpracę, a także ryzyko odejścia przez nich wraz z kluczowymi klientami.

Emitent dąży do ograniczenia fluktuacji konsultantów kładąc nacisk na:

- motywacyjny system wynagrodzeń funkcjonujący w DGA, budujący więzi pomiędzy organizacją a konsultantami i pracownikami,
- odpowiednie konstruowanie kontraktów z kluczowymi konsultantami i zawieranie umów długoterminowych,
- oferowanie możliwości rozwoju zawodowego, opartego na systemie szkoleń wewnętrznych oraz zewnętrznych,
- opiekę medyczną i program socjalny.

W pierwszym kwartale 2006 r. kilku konsultantów rozwiązało umowy z Emitentem, powołując podmiot konkurencyjny do ówczesnych Departamentów Zarządzania i Systemów Informatycznych, oferujący klientom podobne usługi.

Natomiast w oparciu o część konsultantów Departamentów: Doradztwa Strategicznego i Doradztwa Finansowego zostały powołane dwie spółki, w których Emitent nie posiada udziałów, a które współpracują z Emitentem.

Także w przypadku spółek zależnych od Emitenta czynnikiem, który wpływa na ich rozwój i wyniki finansowe jest utrzymanie wysoko wykwalifikowanej kadry, bezpośrednio odpowiedzialnej za wprowadzenie i realizację usług.

#### **Ryzyko związane z utratą kluczowych klientów**

Działalność Emitenta i jego spółek zależnych jest silnie uzależniona od reputacji, jaką posiada na rynku oraz relacji z głównymi klientami. W przypadku braku satysfakcji klienta z usług oferowanych przez podmioty z Grupy Kapitałowej Emitenta (oraz ich podwykonawców), może to spowodować negatywne postrzeganie działalności Emitenta na rynku, a co za tym idzie trudności w pozyskaniu nowych kontraktów.

Spółki z Grupy Kapitałowej DGA zapobiegają powyższemu zagrożeniu poprzez systematyczny wzrost jakości świadczonych usług, stałe oferowanie nowych usług oraz dywersyfikację portfela odbiorców - klientami Grupy Kapitałowej DGA są spółki prawa handlowego, jednostki administracji państwowej i samorządowej, przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, przedsiębiorstwa przemysłowe, infrastrukturalne i handlowe, a także podmioty działające nie dla zysku.

W roku obrotowym 2006 i w trakcie dwóch pierwszych kwartałów 2007 r. najważniejszym klientem Emitenta pozostawała PARP, która dysponuje funduszami unijnymi, przeznaczanymi na prowadzenie działań, mających na celu wzrost innowacyjności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Współpraca z PARP zapewniała w okresie 1 stycznia 2006 – 30 czerwca 2007 r. ok. 38% przychodów ze sprzedaży. Emitent, zarówno samodzielnie, jak i w ramach konsorcjów, zawarł z PARP szereg umów na realizację szerokiego zakresu projektów. W celu minimalizacji ryzyka utraty kluczowego klienta, jakim jest PARP, Emitent wdrożył stosowne procedury obiegu dokumentacji i monitorowania realizacji projektów (celem zminimalizowania ryzyka naruszenia ustaleń regulujących sferę projektów finansowanych przy udziale funduszy unijnych).

W ramach procedur ISO, Emitent bada poziom zadowolenia klientów i dostosowuje przebieg projektów do sugestii przez nich zgłaszanych. Emitent wprowadził także zasadę informowania klientów o istotnych wydarzeniach, jakie mają miejsce w Grupie Kapitałowej DGA, a mogą mieć wpływ na relację z klientami.

#### **Ryzyko zmienności generowanych wyników w poszczególnych kwartałach**

Przychody kwartalne spółek Grupy Kapitałowej Emitenta oraz generowane zyski są zmienne w poszczególnych kwartałach. Jest to związane z takimi czynnikami jak m.in.: sezonowość (w tym liczba świąt i dni wolnych od pracy w kolejnych miesiącach oraz sezon wakacyjny), decyzje biznesowe klientów, zdolność konsultantów do zamykania projektów w okresach kwartalnych, wdrażanie nowych produktów i usług, zmiany kursu waluty, a przede wszystkim wysoki poziom potencjalnych przychodów (wynagrodzenie za sukces) oraz przeciągające się procedury zawierania umów (protesty przegranych).

Emitent wskazuje na wyraźny efekt sezonowości w przypadku spółki PBS DGA, w której od wielu lat półroczny rozkład przychodów jest następujący: 30-40% wartości rocznych przychodów generowanych jest w pierwszym półroczu, natomiast pozostała część - w drugim półroczu. Bezpośredni wpływ na występowanie sezonowości w tej branży ma podział budżetów marketingowych klientów, gdzie główne wydatki planowane są na III i IV kwartał. W związku z tym możliwe jest występowanie straty operacyjnej, szczególnie w I kwartale, co może mieć wpływ na skonsolidowane wyniki Grupy Kapitałowej Emitenta.

Również spółka DGA HCM, której głównymi klientami są wielkie korporacje międzynarodowe, odnotowuje efekt sezonowości przychodów. W przypadku tej grupy klientów największa ilość zamówień generowana jest w miesiącach listopad i grudzień, kiedy to firmy wykorzystują pozostały budżet przeznaczony na szkolenia i doradztwo w zakresie badania efektywności zasobów ludzkich. Przychody DGA HCM stanowiły w I półroczu 2007 r. 1,5% przychodów Grupy Kapitałowej Emitenta, dlatego też sezonowość DGA HCM nie odbija się na zauważalnej sezonowości przychodów Grupy Kapitałowej Emitenta.

Podmioty z Grupy Kapitałowej Emitenta dążą do ograniczania negatywnego wpływu zmienności przychodów poprzez politykę ścisłej ewidencji robót w toku oraz zawieranie umów w oparciu o stałe wynagrodzenie, niezależne od sukcesu danego przedsięwzięcia (wpływ na sukces ma często wiele zewnętrznych czynników, pozostających poza gestią DGA), a także wprowadzanie nowych usług, które mogą być świadczone niezależnie od pory roku.

### **Ryzyko skali działania**

Emitent prowadził dotychczas działalność w oparciu o zaplecze merytoryczne funkcjonujące w siedzibie DGA w Poznaniu oraz biuro w Warszawie. Od debiutu giełdowego w roku 2004 Emitent rozszerza działalność poprzez przejęcia lub połączenia z innymi firmami. Wiąże się to ze zmianami wewnątrz organizacji, rozszerzeniem zakresu uprawnień delegowanych na wyższą i średnią kadre kierowniczą oraz rozwojem technik kontroli i nadzoru istniejącej struktury. Emitent ogranicza ryzyko finansowe skali działania poprzez zachowanie zasady otwierania oddziałów lub zwiększania zatrudnienia wyłącznie w przypadku gwarancji portfela zleceń, prowadzenie okresowej wnikliwej weryfikacji efektywności poniesionych inwestycji oraz podejmowanie stosownych decyzji zależnie od efektów analizy.

### **Ryzyko związane z rozwojem nowych produktów i usług**

Rozwój Emitenta jest ściśle związany z oferowaniem klientom nowych usług, produktów i rozwiązań. Takie podejście wymusza znaczne inwestycje związane zarówno z opracowaniem i wdrożeniem określonych rozwiązań, jak również z ich promocją na rynku. Istnieje ryzyko podjęcia decyzji związanej z rozwojem określonej usługi lub produktu, opartej na błędnych przesłankach. W efekcie usługa może nie odpowiadać potrzebom zgłaszanym przez rynek, jak również może być wprowadzona na rynek w niewłaściwym momencie.

Emitent stara się zapobiegać powyższemu ryzyku poprzez:

- analizę potrzeb i oczekiwań klientów przed podjęciem decyzji o inwestowaniu, a także analizę rynku i dostępności projektów,
- systematyczny monitoring poczyną konkurencji, przede wszystkim zdarzeń i trendów, które mają miejsce w krajach wysoko rozwiniętych,
- poszerzanie listy produktów poprzez współpracę z partnerami i realizację projektów w konsorcjach.

Emitent przyjął zasadę wdrażania w miarę możliwości nowych rozwiązań w pierwszej kolejności w DGA, a następnie oferowanie ich klientom. Taka zasada w sposób istotny ogranicza omawiane ryzyko. Duża liczba nowych produktów i usług jest kolejnym czynnikiem, który ogranicza powyższe ryzyko.

### **Ryzyko związane z zawartymi umowami o świadczenie usług**

W związku z realizacją szeregu umów dla PARP, Emitent przedstawił zabezpieczenia w formie gwarancji bankowych oraz ubezpieczeniowych, wystawił weksle in blanco, zaopatrzone w stosowne deklaracje wekslowe, przygotowane w oparciu o zawarte umowy.

W ramach umów współfinansowanych ze środków unijnych DGA otrzymuje zaliczki na poczet wykonania umowy. Nierozliczenie otrzymanych płatności w określonych umownych terminach może skutkować koniecznością zwrotu zaliczek, przy czym płatność za realizację umowy nie jest wówczas zagrożona, ale oddalona w czasie. Emitent zapobiega temu ryzyku stosując zasady ścisłej bieżącej kontroli realizacji projektów zgodnie z przyjętymi procedurami zarządzania projektami, a jednocześnie przeprowadza cykliczne audyty wewnętrzne projektów przez powołaną do tego celu komórkę.

### **Ryzyko związane ze wzrostem kosztów pracowniczych**

Specyfika działalności Emitenta powoduje, że wynagrodzenia konsultantów, świadczących usługi doradcze stanowią podstawowy element kosztów jego działalności. Koszty wynagrodzeń wypłaconych pracownikom Emitenta oraz konsultantom zewnętrznym zatrudnionym na umowy o współpracę stanowiły w latach 2005-2006 ok. 45% ogółu kosztów operacyjnych. Należy zwrócić uwagę na fakt, że wg danych GUS wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w okresie VI 2006 r. – VI 2007 r. wzrosły o 9,3%, co jest wartością istotnie wyższą zarówno od dynamiki wzrostu PKB, jak i poziomu inflacji. Nie można wykluczyć, że obserwowana tendencja wzrostu wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw wymusi wzrost wynagrodzeń pracowników i konsultantów Emitenta. Jeżeli Emitent, poprzez wzrost cen świadczonych usług, nie będzie w stanie przerzucić zwiększonych kosztów na klientów, może to mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez niego wyniki finansowe – obniżone

zostaną marże oraz zyski.

### **Ryzyko związane z realizacją celów emisji**

Zwraca się uwagę inwestorów na okoliczność, iż wobec specyfiki przebiegu procesów akwizycji kapitałowych, polegającej na konieczności wynegocjowania warunków i terminów realizacji nabycia udziałów lub akcji przejmowanych spółek oraz ze względu na fakt, iż Emitent nie zawarł wiążących umów, które w przyszłości mogłyby skutkować przejęciem podmiotów zidentyfikowanych przez DGA jako potencjalne cele akwizycji, nie jest możliwe ścisłe określenie przez Emitenta ostatecznego sposobu wykorzystania wpływów pochodzących z emisji Akcji Serii H. W związku z powyższym Emitent przewiduje możliwość alokacji środków pochodzących z wpływów z emisji Akcji Serii H pomiędzy poszczególnymi celami emisji.

Mając na uwadze, iż niemożliwe jest precyzyjne określenie, w jakiej dokładnie wysokości oraz w jakiej kolejności priorytetów wydatkowane będą poszczególne części kwot stanowiących wpływy z Oferty, zwraca się tym samym uwagę, iż nie jest możliwe obecnie konkretne i pełne określenie sposobu realizacji celów emisji, co może wpłynąć na perspektywy Emitenta.

### **Ryzyko wymagalności zobowiązań warunkowych**

Na dzień 30 czerwca 2007 roku wartość wystawionych przez podmioty Grupy Kapitałowej DGA weksli stanowiących zabezpieczenie wyniosła 23,3 mln zł. Emitent odpowiadał ponadto jako komandytariusz do kwoty 24,5 tys. zł, a podmioty zależne Emitenta w związku z przyznanymi kredytami złożyły oświadczenia o poddaniu się egzekucji do łącznej kwoty 0,075 mln zł.

W przypadku zrealizowania się okoliczności, które czyniłyby zobowiązania warunkowe wymagalnymi, struktura bilansu oraz płynność finansowa Grupy Kapitałowej DGA mogłaby ulec znacznemu pogorszeniu. Ewentualne przedstawienie do zapłaty weksli, stanowiących zabezpieczenie udzielonych kredytów i pożyczek oraz przekazanych zaliczek, spowodowałoby zdecydowane skrócenie okresu wymagalności wykazywanych zobowiązań, co negatywnie wpłynęłoby na płynność Grupy Kapitałowej DGA. W przypadku zajścia okoliczności, które byłyby podstawą do przedstawienia do zapłaty weksli, wystawionych z tytułu gwarancji należytego wykonaniu kontraktu, odpowiedniemu zwiększeniu uległyby koszty, co miałoby negatywny wpływ na wykazywany wynik finansowy, a wypływ gotówki obniżyłby płynność Grupy Kapitałowej DGA.

### **Ryzyko rozbudowy Grupy Kapitałowej Emitenta**

Strategia realizowana przez Emitenta zakłada rozbudowę Grupy Kapitałowej DGA m. in. poprzez przejęcia istniejących na rynku podmiotów. Emitent planuje przeznaczenie środków pozyskanych dzięki emisji Akcji Serii H na akwizycje innych spółek. Celem tych działań jest rozszerzenie usług oferowanych przez Grupę Kapitałową DGA, a także istotne zwiększenie przychodów, jak i zysków. Pomimo że decyzje o inwestycjach kapitałowych poprzedzane są analizami ekonomicznymi i prawnymi (due diligence), nie można wykluczyć, że przejmowane podmioty nie będą wypracowywać wyników finansowanych na przewidywanym poziomie, do czego mogą przyczynić się czynniki o charakterze zarówno zewnętrznym, jak i wewnętrznym w stosunku do tych podmiotów.

Opisana sytuacja może przełożyć się na gorsze od zakładanych skonsolidowane wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Emitenta, a także brak możliwości ewentualnej odsprzedaży nabytych udziałów w innych podmiotach bez ponoszenia strat na takiej transakcji.

## **V. RYNEK I OFEROWANE USŁUGI**

### **1. Produkty i usługi oferowane przez Grupę Kapitałową**

Zakres działalności Grupy Kapitałowej DGA jest stosunkowo szeroki i obejmuje kilka obszarów działania, a w szczególności realizację złożonych ogólnopolskich i międzynarodowych projektów doradczo-szkoleniowych finansowanych ze środków UE, doradztwo biznesowe, doradztwo w sferze zarządzania, projekty szkoleniowe, tworzenie produktów informatycznych, usługi audytorskie, księgowo-rachunkowe, tworzenie narzędzi wspomagających zarządzanie zasobami ludzkimi.

**Diagram nr 3 Departamenty funkcjonujące w DGA od sierpnia 2007 r.**

Departament Doradztwa Biznesowego		Departament Projektów Europejskich		Departament Zarządzania	
Strategie i Finanse	Innowacyjność	Rozwój Zasobów Ludzkich	Projekty Infrastrukturalne	Projekty Informatyczne	Systemy Zarządzania
Kompleksowa pomoc w przygotowaniu i obsłudze procesu pozyskiwania kapitału	Outsourcing wiedzy o środkach UE dla przedsiębiorstw, audyty i strategię	Przygotowanie i realizacja projektów szkoleniowych finansowanych z EFS	Badania i analizy przedprojektowe	Platforma BPB (DGA Process: modelowanie procesów biznesowych, DGA Quality: oprogramowanie służące do wdrażania systemów zarządzania jakością)	Wdrożenia Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM, CAF, EMAS
Kompleksowa obsługa procesu fuzji i przejęć przedsiębiorstw	Badania i analizy rynkowe	Badania potrzeb szkoleniowych	Strategie i plany rozwoju regionalnego	DGA Workflow: system elektronicznego obiegu dokumentów	Wdrożenia Systemów Bezpieczeństwa Informacji ISO 27001
Doradztwo finansowe	Analizy innowacyjności	Centrum Rozwoju Kadr	Wnioski i projekty do funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Optymalizacja procesów biznesowych
Transakcje nabywania i sprzedaży podmiotów	Organizacja i zarządzanie powiązaniem sieciami	Zarządzanie projektami	Inżynier Kontraktu	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Wsparanie wprowadzania systemów ciągłości działania (PAS 56)
Opracowywanie strategii	Wspieranie przedsiębiorstw w pozyskiwanie środków UE oraz zarządzanie projektami	Monitoring, ewaluacja i audyty projektów	Audyt projektów inwestycyjnych i EFS	Zarządzanie projektami Informatycznymi	Systemy przeciwdziałania Zagrożeniom korupcyjnym, Fraud Management
Opracowywanie i wdrażanie koncepcji zmiany struktury organizacyjnej	Clustering	Badania i analizy z zakresu rynku pracy	Opracowywanie projektów inwestycyjnych	Opracowanie projektów informatycznych	Audytoryzacja bezpieczeństwa Informacji, teleinformatycznego, fizycznego, danych osobowych
Systemy zarządzania strategicznego		Elastyczne formy zatrudnienia – telepraca	Partnerstwo publiczno - prywatne		Wdrożenie systemów Zarządzania działem IT (BS 15000)

Źródło: Emitent

Krótką charakterystyką działalności oraz produktów i usług świadczonych przez poszczególne departamenty została przedstawiona poniżej (listę produktów i usług oferowaną przez poszczególne Departamenty zawiera powyższy Diagram):

**Departament Projektów Europejskich** – najbardziej dynamiczny departament, który w I półroczu 2007 roku obejmował swym działaniem cztery istotne obszary działań, wpływające na oblicze polskiej oraz regionalnej gospodarki:

- Innowacyjność rozwiązań w biznesie,
- Podnoszenie kwalifikacji kadr,
- Społeczną odpowiedzialność biznesu,
- Infrastrukturę i Kulturę.

**Innowacyjność rozwiązań w biznesie**

Departament realizuje kompleksowe projekty zmieniające oblicze polskiej gospodarki:

- **Turystyka – wspólna sprawa.** Wspieranie rozwoju produktów turystycznych poprzez współpracę różnych podmiotów w regionie oraz podniesienie wiedzy osób zatrudnionych w polskiej turystyce (część I, II oraz III) – łączna wartość projektów przekracza 60 mln złotych.
- **Program szkoleń promujących clustering.** Propagowanie wśród przedsiębiorców współpracy w ramach „klastrow”, czyli geograficznie powiązanych firm, dostawców oraz przedsiębiorstw działających w pokrewnych sektorach – wartość projektu - 5,76 mln złotych.
- **Telepraca.** Ogólnopolski program promocji i szkoleń dla przedsiębiorców. Popularyzowanie idei telepracy w Polsce – modelu zatrudnienia, który w innych krajach cieszy się olbrzymią popularnością – projekt o wartości ok. 4,5 mln złotych.

**Podnoszenie kwalifikacji kadr**

Budowa sprofilowanych programów szkoleniowych rozwijających kompetencje i umiejętności pracowników i mających istotny wkład w budowanie konkurencyjności firm (niektóre projekty zostały już zrealizowane):

- Kompleksowy program rozwoju kadr dla Amica Wronki SA;
- Wykwalifikowana kadra atutem Koncernu Energetycznego EnergiaPro na wolnym rynku UE;
- Rozwój i podwyższanie kwalifikacji kadry Icopal;
- Doskonalenie kwalifikacji kadry zarządzającej Elcho;

- Budowanie przewagi konkurencyjnej firmy Kreisel w oparciu o wykwalifikowaną kadrę;
- Rozwój kadry źródłem konkurencyjności firmy Phytopharm Klęka i firm powiązanych;
- Program rozwoju kadr dla pracowników Philips Morris Polska;
- Sprzedawca doskonały – pilotażowy program szkoleń dla kioskarzy RUCH S.A.
- Managers' Training Programme IV – projekt w ramach międzynarodowego konsorcjum.

### Spółeczna odpowiedzialność biznesu

Realizując zasadę odpowiedzialnego biznesu Departament tworzy i realizuje wiele projektów społecznych wspierających osoby niepełnosprawne, zagrożone utratą pracy lub marginalizacją społeczną. Prowadzi także badania i analizy rynku pracy i sytuacji zawodowej kobiet.

- **Spółeczno-ekonomiczne konteksty sukcesu zawodowego kobiet** Badania motywacyjne na temat czynników umożliwiających sukces i przyczyn niepowodzenia kobiet na rynku pracy.
- **Kroki ku pracy. Program aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych.** Projekt ma na celu aktywizację zawodową osób niepełnosprawnych oraz zachęcenie pracodawców do zatrudniania niepełnosprawnych pracowników.
- **Kierunek zatrudnienie.** Wsparcie dla osób zagrożonych procesami restrukturyzacyjnymi. Pomoc w reorientacji zawodowej i odnalezieniu się na rynku pracy poprzez szkolenia i indywidualne doradztwo.
- **Zawody przyszłości w Wielkopolsce.** Departament prowadził badania i analizy służące do tworzenia prognoz bezrobocia w regionie. W efekcie powstał raport dot. najbardziej pożądanym przez pracodawców umiejętności pracowników oraz listą najlepiej rokujących zawodów – zawodów przyszłości.
- **Supported Employment.** Projekt ma na celu aktywizację zawodową osób niepełnosprawnych oraz budowanie świadomości wśród pracodawców o możliwościach zawodowych osób niepełnosprawnych w ramach projektu finansowanego z europejskiego programu Leonardo da Vinci.
- **Nowy zawód – szansą dla osób odchodzących z rolnictwa.** Wsparcie dla osób zatrudnionych w rolnictwie chcących podjąć zatrudnienie w sferze pozarolniczej i nabyć umiejętności umożliwiające wykonywanie nowego zawodu.
- **PARTNERSTWO DLA RAIN MANA - RAIN MAN DLA PARTNERSTWA.** Projekt mający na celu stworzenie modelowego przedsiębiorstwa społecznego zatrudniającego osoby z autyzmem.

### Infrastruktura i kultura

Działalność Departamentu obejmuje szeroko rozumiane zarządzanie projektami, które obejmuje m.in. zarządzanie techniczne – szereg działań wykonywanych przez inspektorów nadzoru inwestorskiego, pełnienie funkcji inżyniera kontraktu itp. Do tego typu projektów należało np. nadzorowanie realizacji przebiegu prac renowacyjno-konserwatorskich regionalnych dóbr dziedzictwa narodowego, takich jak Kościół Farny w Poznaniu, Muzeum i Archiwum Archidiecezjalnego na Ostrowie Tumskim w Poznaniu i poznańskiej Opery oraz uczestniczenie w projekcie budowy sali koncertowej Akademii Muzycznej w Poznaniu.

**Departament Doradztwa Biznesowego** – działalność Departamentu Doradztwa Biznesowego koncentruje się na realizacji przedsięwzięć z zakresu: doradztwa finansowego, strategicznego oraz wykorzystania funduszy unijnych dla przedsiębiorców.

W zakresie doradztwa finansowego działalność Departamentu Doradztwa Biznesowego koncentruje się na: fuzjach i przejęciach, organizacji i planowaniu finansowania przedsięwzięć (także w ramach programów Unii Europejskiej), wycenach, jak również specjalistycznych ekspertyzach finansowych. Znaczący udział w pracach tego Departamentu miały działania związane z obsługą procesów przejęcia przez inwestorów strategicznych firm branży stoczniowej, metalowej, paliwowej oraz telekomunikacyjnej. Departament Doradztwa Biznesowego zajmował się również doradztwem przy procesie przygotowania wycen przedsiębiorstw branży handlowej oraz paliwowej, przygotowywał liczne opracowania studiów wykonalności dla projektów inwestycyjnych. Prowadzono również szereg prac w obszarze organizacji finansowania prac inwestycyjnych (w tym ze środków Unii Europejskiej) dla kilkudziesięciu firm branży budowlanej oraz sektora przetwórstwa węgla. W zakresie doradztwa strategicznego – Departament Doradztwa Biznesowego specjalizuje się we wspomaganii firm w budowaniu i wdrażaniu strategii, zmianie modeli biznesowych, poszukiwaniu możliwości rozwoju. Konsultanci przeprowadzają audyty strategiczne, programy restrukturyzacyjne, coraz częściej w segmencie średnich klientów z różnych branż. Celem takich projektów jest wzrost wartości przedsiębiorstw. Z Departamentem Doradztwa Biznesowego współpracują także doświadczeni polscy i zagraniczni konsultanci o głębokiej specjalizacji w różnych dziedzinach biznesowych, tak aby wszystkie, nawet wyjątkowe, potrzeby klientów mogły zostać zaspokojone. W tym celu zostało nawiązane partnerstwo strategiczne z wiodącą, niemiecką firmą konsultingową – DROEGE & Co.

Departament Doradztwa Biznesowego przygotowuje przedsiębiorców praktycznie wszystkich branż do korzystania ze środków finansowych UE, analizując ich potrzeby i planowane działania rozwojowe w odniesieniu do dostępnych (obecnie i w przyszłości) źródeł środków, przy uwzględnieniu specyficznych uwarunkowań korzystania z dofinansowania (m.in. uwarunkowań w zakresie pomocy publicznej).

**Departament Zarządzania** – Departament Zarządzania zajmuje się wdrażaniem systemów zarządzania jakością ISO, EFQM, Systemów Bezpieczeństwa Informacji, systemami antykorupcyjnymi, wspieraniem wprowadzania systemów ciągłości działania oraz optymalizacji kosztów procesów biznesowych.

Departament Zarządzania zrealizował kilkadziesiąt wdrożeń systemów zarządzania jakością oraz bezpieczeństwem informacji dla podmiotów z różnych sektorów – zarówno przedsiębiorców dużych, średnich i małych, administracji, jak i instytucji rynku pracy. Zakończono również kilka projektów związanych z zapewnieniem ciągłości działania. Największym organizacyjnym przedsięwzięciem było i jest przeprowadzenie szkoleń o tematyce zarządzania jakością dla Powiatowych Urzędów Pracy w Województwie Wielkopolskim i Zachodniopomorskim.

Departament Zarządzania oferuje również wdrożenia systemów informatycznych, opartych o własne produkty IT, obejmujące swoją funkcjonalnością wspomaganie systemu zarządzania jakością, optymalizację procesów biznesowych oraz automatyzację i optymalizację pracy organizacji w zakresie obiegu dokumentów. Produkty DGA Process, DGA Quality, DGA Workflow zostały wdrożone w kilkuset przedsiębiorstwach prywatnych i w instytucjach administracji publicznej. Wśród największych wdrożeń warto wymienić Kompanię Węglową S.A. oraz Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego.

#### **Usługi audytorskie – DGA Audyt**

W ramach Grupy Kapitałowej DGA funkcjonuje spółka DGA Audyt. Uzupełnia ona kompleksową ofertę usług doradczych Grupy Kapitałowej DGA o usługi związane z audytem sprawozdań finansowych oraz doradztwem w zakresie rachunkowości i podatków. Spółka DGA Audyt działa na rynku od 1991 roku i jest podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, wpisanym na listę Krajowej Izby Biegłych Rewidentów (nr 380).

Oferta usług audytorskich obejmuje:

- badania i przeglądy sprawozdań finansowych jednostkowych i skonsolidowanych,
- wdrażanie MSR i MSSF w spółkach giełdowych,
- audyt projektów unijnych,
- badania planów połączenia spółek,
- doradztwo podatkowe,
- inne usługi audytorskie, w tym „due dilligence”,
- szkolenia (z zakresu stosowania Ustawy o rachunkowości, wdrażania/stosowania MSSF, organizacji rachunkowości).

DGA Audyt przeprowadza badania i przeglądy sprawozdań finansowych sporządzone zgodnie z Ustawą o rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR/MSSF), a także standardami amerykańskimi i niemieckimi. Spółka w 2007 r. przystąpiła do międzynarodowej sieci firm audytorskich Moore Stephens International Limited. Daje to grupie Kapitałowej DGA możliwość realizowania projektów, zarówno doradczych jak i audytorskich, dla koncernów międzynarodowych korzystających z sieci Moore Stephens w innych krajach.

#### **Usługi księgowo-rachunkowe – DGA Kancelaria Rachunkowa**

Od października 2005 r. Emitent świadczy usługi księgowo-rachunkowe za pośrednictwem spółki zależnej DGA Kancelaria Rachunkowa. Spółka ta powstała poprzez wyodrębnienie działalności usługowego prowadzenia ksiąg handlowych ze spółki DGA Audyt i przeniesienie tej działalności wraz z częścią personelu do spółki DGA Kancelaria Rachunkowa.

Oferta usług księgowo-rachunkowych obejmuje:

- prowadzenie ksiąg rachunkowych,
- prowadzenie kompleksowej obsługi kadrowej i płacowej (payroll),



- sprawozdawczość giełdową,
- prowadzenie księgowości projektów unijnych.

### **Wspomaganie zarządzania zasobami ludzkimi – DGA HCM**

DGA Human Capital Management (do 1 marca 2007r. funkcjonująca pod firmą DGA Meurs) świadczy usługi w obszarach:

- tworzenie oraz sprzedaż narzędzi psychometrycznych na bazie licencji:
- System Doboru Kadr MBS® - profesjonalny, skomputeryzowany zestaw testów psychometrycznych do badania potencjału kadrowego,
- M360 Feedback – komputerowa metoda przeprowadzania ocen pracowniczych,
- M5Q – test oparty o model czynnikowy cech osobowości wg. koncepcji Wielkiej Piątki,
- doradztwo personalne, w tym:
  - - profilowanie stanowisk pracy,
  - - badanie przydatności pracowników na określone stanowiska,
  - - badanie osobowości i potencjału intelektualnego pracowników,
  - - projektowanie ścieżek rozwoju zawodowego,
  - - rekrutacja na wszystkich poziomach organizacji,
- Assessment Center i Development Center,
- budowa systemów ocen pracowniczych,
- realizacja projektów, w tym:
  - - badanie i analiza potrzeb w zakresie kształcenia kadr,
  - - budowanie modeli kompetencyjnych,
  - - systemy ocen okresowych,
  - - audyt personalny – opracowanie pełnego bilansu kompetencji pracowników.

### **Usługi prawne - Sroka&Wspólnicy Kancelaria Prawna Spółka Komandytowa**

Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Sp. K. jest kancelarią, działającą w różnych dziedzinach prawa, zarówno na rynku krajowym, jak również europejskim. Komplementariuszem i zarazem wspólnikiem zarządzającym jest Radomir Sroka – radca prawny świadczący stałą obsługę prawną na rzecz Grupy Kapitałowej DGA od 2003 r.

W ramach swojej działalności Kancelaria oferuje szereg wyspecjalizowanych usług z zakresu obsługi prawnej, w tym: opiniowanie i sporządzanie umów, porady i opinie prawne, zakładanie spółek, obsługa spółek, prowadzenie spraw sądowych, fuzje, przejęcia i przekształcenia spółek, procesy prywatyzacyjne, przekształcenia zakładów budżetowych, wprowadzanie spółek na Giełdę, przeprowadzanie *due diligence* i audytów o podobnym charakterze, dokonywanie wszelkich czynności w sferze problematyki prawa zamówień publicznych, własności intelektualnej i przemysłowej itp.

### **Usługi badań marketingowych - PBS DGA**

PBS DGA (dawniej: Pracownia Badań Społecznych) jest jedną z najstarszych i największych na polskim rynku agencji badawczych. Założona w 1990 roku, dynamicznie rozwijała się niemal od zera do dużej firmy badawczej, zatrudniającej obecnie ponad 100 pracowników. PBS DGA świadczy usługi w zakresie całego spektrum badań ilościowych i jakościowych, pracując zarówno dla klientów z sektora przedsiębiorstw, jak i usług publicznych. PBS DGA stosuje zarówno metody tradycyjne (np. etnograficzne techniki obserwacyjne), jak i zaawansowane techniki badawcze (CAPI, CATI, M-Research). Zespół doświadczonych badaczy - konsultantów obsługuje klientów z tak różnych branż gospodarki, jak: AGD, budownictwo, finanse, energetyka, gry losowe i hazard, media, telekomunikacja, internet, zdrowie czy żywność. PBS DGA przeprowadza również badania dla klientów z szeroko rozumianego sektora usług publicznych (rząd i jego agendy, samorząd lokalny, fundacje, edukacja). Konsultantów wspiera zespół statystyków, dzięki którym klienci PBS DGA mogą otrzymywać analizy oparte najbardziej wyrafinowane i nowoczesne narzędzia analizy danych.

Przedmiotem działalności PBS DGA są m.in.: badania marki, badania cenowe, badania popytu, badania satysfakcji i lojalności, rozwój nowych produktów, testy produktów, badania opakowań, badania komunikacji marketingowej i wewnętrznej, style życia, badania segmentacyjne, badania społeczno-polityczne, sondaże opinii publicznej, ewaluacja programów, konsultacje społeczne.

Ponadto PBS DGA prowadzi działalność związaną z ochroną i promocją zdrowia ludzkiego, w ramach Niepublicznego Zakładu Opieki Zdrowotnej PBS Medical.

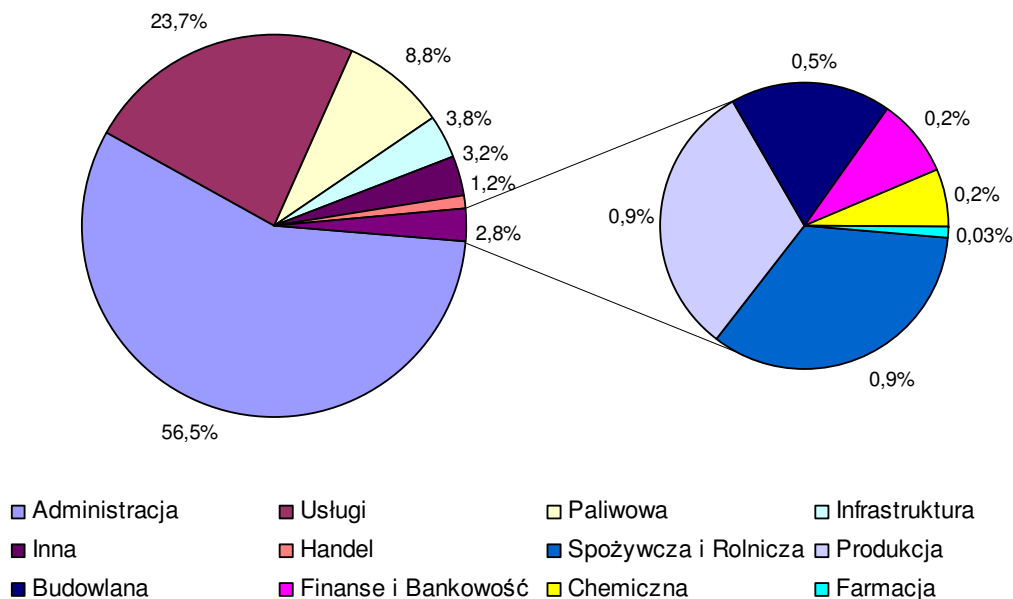
## 2. Tendencje w obszarze rynku i produktów Grupy Kapitałowej

### Spółka dominująca

Główne rynki zbytu usług doradczych DGA S.A. to podmioty gospodarcze funkcjonujące w różnej formie prawnej, jednostki administracji państwowej i samorządowej oraz inne jednostki organizacyjne. DGA realizuje przychody w wielu branżach. Wyniki pierwszego półrocza 2007 roku w porównaniu do analogicznego okresu 2006 roku wskazują na przesunięcie w kierunku zwiększenia przychodów z projektów realizowanych dla branży usług (23,7%), paliwowej (8,8%) i infrastruktury (3,8%), podczas gdy zachowany został znaczący udział administracji (56,5%).

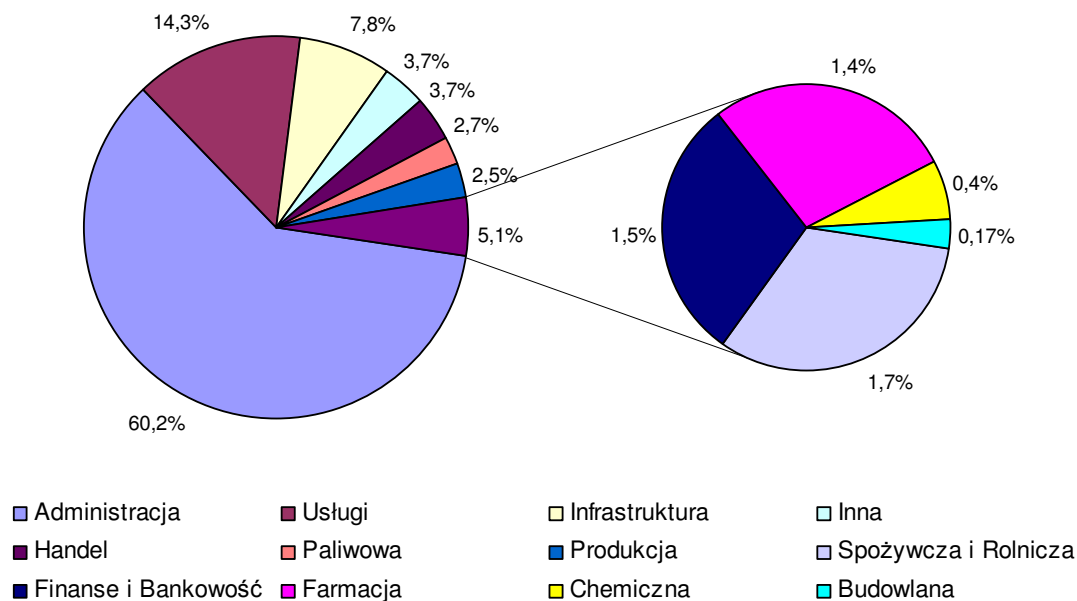
Komentując wysoki odsetek w przychodach administracji, należy zwrócić uwagę na znaczący udział w przychodach ze sprzedaży DGA w pierwszym półroczu 2007 roku kontraktów realizowanych dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Instytucja ta organizuje przetargi i konkursy dotyczące projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Faktem jest również to, że administracja centralna, samorządowa, podmioty sektora ochrony zdrowia, izby i urzędy skarbowe stały się organizatorem bardzo licznych przetargów na systemy zarządzania jakością, bezpieczeństwem informacji, obiegiem dokumentów, itd. - a te produkty są kluczowymi w ofercie DGA.

**Wykres nr 1 Przychody ze sprzedaży Emitenta wg branż w 1 półroczu 2007 r. (udział procentowy)**



Źródło: Opracowanie własne

Wykres nr 2 Przychody ze sprzedaży Emitenta wg branż w 1 półroczu 2006 r. (udział procentowy)



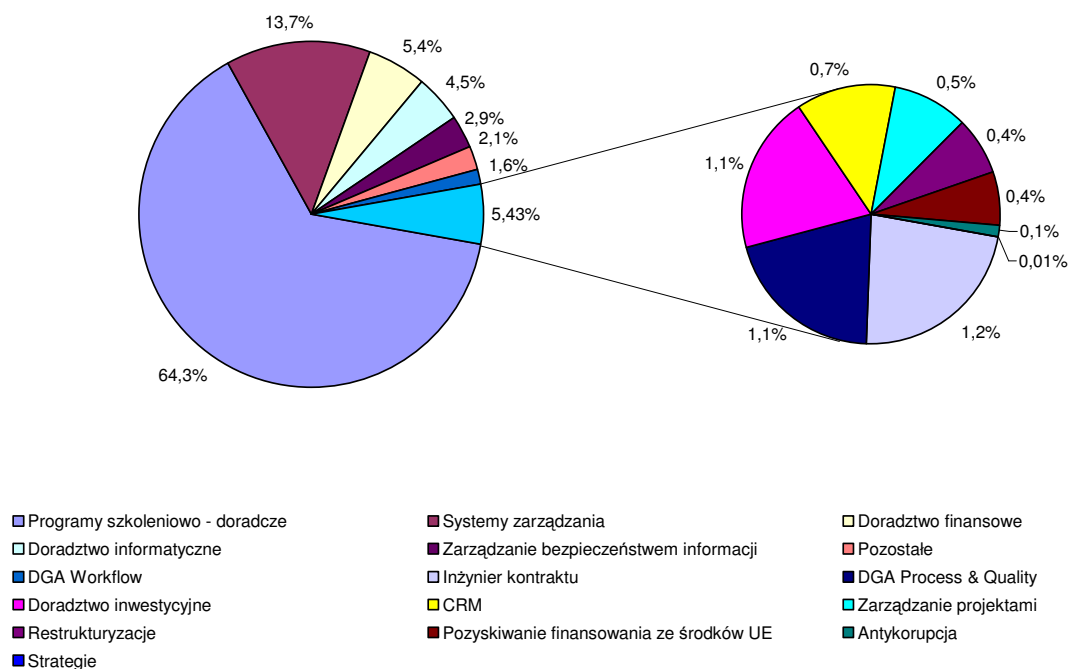
Źródło: Opracowanie własne

Tabela nr 1 Wartość przychodów ze sprzedaży pierwszego półrocza w latach 2006 – 2007 w podziale na podstawowe grupy produktów i usług spółki dominującej

dane w tys. zł (nie uwzgl. wyłączeń konsolidacyjnych)

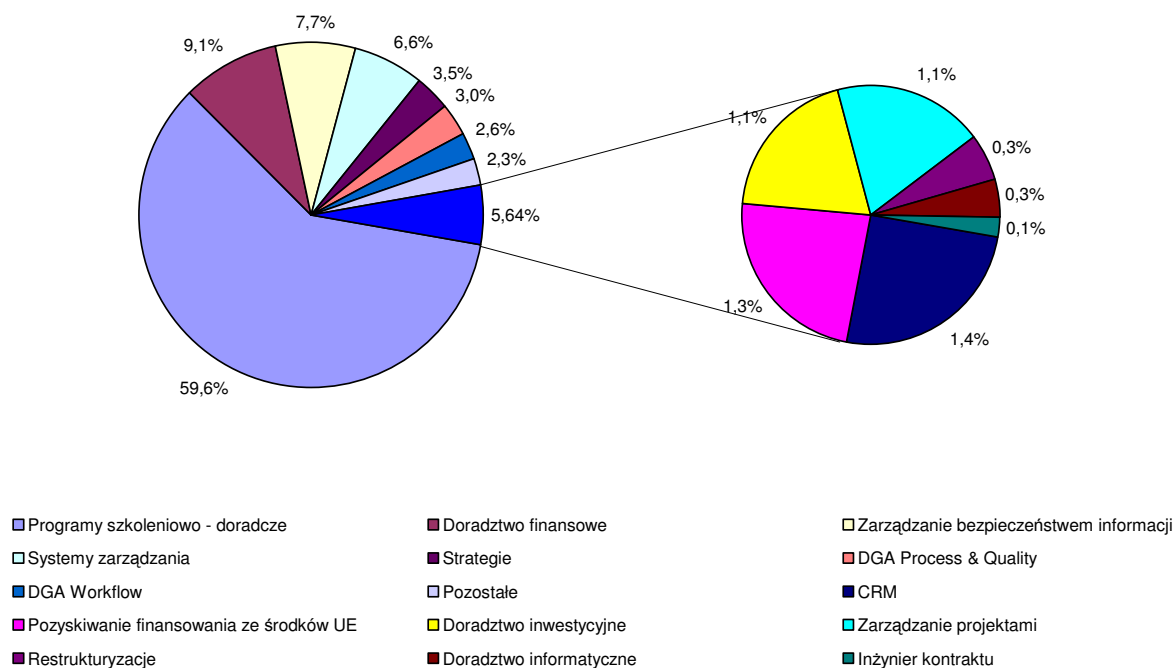
Produkt lub usługa	2007.06.30		2006.06.30	
	przychody	udział %	przychody	udział %
Programy szkoleniowo - doradcze	10 820	64,3%	10 393	59,6%
Systemy zarządzania	2 300	13,7%	1 143	6,6%
Doradztwo finansowe	916	5,4%	1 593	9,1%
Doradztwo informatyczne	760	4,5%	48	0,3%
Zarządzanie bezpieczeństwem informacji	494	2,9%	1 340	7,7%
Pozostałe	359	2,1%	400	2,3%
DGA Workflow	275	1,6%	447	2,6%
Inżynier kontraktu	209	1,2%	24	0,1%
DGA Process & Quality	185	1,1%	528	3,0%
Doradztwo inwestycyjne	180	1,1%	189	1,1%
CRM	116	0,7%	249	1,4%
Zarządzanie projektami	86	0,5%	186	1,1%
Restrukturyzacje	65	0,4%	57	0,3%
Pozyskiwanie finansowania ze środków UE	62	0,4%	230	1,3%
Antykorupcja	11	0,1%	0	0,0%
Strategie	1	0,0%	605	3,5%
<b>PODSUMOWANIE:</b>	<b>16 839</b>	<b>100,0%</b>	<b>17 432</b>	<b>100,0%</b>

Wykres nr 3 Struktura rzeczowa przychodów Emitenta w pierwszym półroczu 2007 r.



Źródło: Opracowanie własne

Wykres nr 4 Struktura rzeczowa przychodów Emitenta w pierwszym półroczu 2006r.



Źródło: Opracowanie własne

**Tabela nr 2 Wartość przychodów pozostałych spółek Grupy Kapitałowej DGA w I półroczu 2006 i 2007**

dane w tys. zł (nie uwzgl. wyłączeń konsolidacyjnych)

Spółki zależne	Przychody		Dynamika
	2007.06.30	2006.06.30	
DGA Audyty	915,9	1 116,9	-18,0%
DGA Kancelaria Rachunkowa	827,2	728,5	13,5%
DGA HCM	308,1	155,9	97,6%
Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna	13,9	-	-

### 3. Rynki zbytu

Grupa Kapitałowa sprzedaje swoje produkty i usługi przede wszystkim na terenie kraju jednak należy zaznaczyć, że realizuje także projekty o zasięgu międzynarodowym. W pierwszym półroczu 2007 roku udział sprzedaży Grupy na zagraniczne rynki zbytu wyniósł 2,7%. Sprzedaż ta dotyczy w głównej mierze projektu szkoleniowego dla menedżerów z Europy Wschodniej i Azji Środkowej realizowanego przez międzynarodowe konsorcjum, którego spółka dominująca jest członkiem a liderem konsorcjum jest niemiecka firma konsultingowa Carl Duisberg Centren GmbH oraz usług doradczych związanych z nabyciem przez niemiecką spółkę Forum Media Group GmbH udziałów w Wydawnictwie W.A.B. Sp. z o.o.

**Tabela nr 3 Rynki zbytu Grupy Kapitałowej DGA z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne**

Rynki zbytu	2007.06.30		2006.06.30	
	Przychody	udział %	Przychody	udział %
Krajowe	17 619	97,3%	18 396	97,4%
Zagraniczne	491	2,7%	483	2,6%
<b>SUMA:</b>	<b>18 110</b>	<b>100,0%</b>	<b>18 879</b>	<b>100,0%</b>

Odbiorcą, którego udział w przychodach ze sprzedaży w pierwszym półroczu 2007 r. wyniósł powyżej 10% była Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (42%). DGA jest zaangażowane w szereg projektów finansowanych bądź współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości jako instytucja odpowiedzialna za wdrażanie działań finansowanych z funduszy UE, przeznaczonych m.in. na wspieranie przedsiębiorczości, rozwój zasobów ludzkich oraz funduszy strukturalnych występuje jako „Zamawiający” w odnośnych umowach.

Udział żadnego z odbiorców nie przekroczył w pierwszym półroczu 2007 r. równowartości 10% przychodów ze sprzedaży.

**Uzależnienie od głównych dostawców** – DGA 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. Konsorcjanci realizujący projekty wspólnie z DGA nie są brani pod uwagę, ze względu na sposób rozliczeń przyjęty przez Spółkę.

### Udział w rynku

Rynek usług doradczych jest wzrostowy. Szacunki Spółki mówią o przyroście rzędu 15% rocznie dla doradztwa w zakresie IT i projektów europejskich oraz 9,5% dla usług doradczych. Koncentracja usług doradczych w poszczególnych krajach wygląda różnie, generalnie na większości rynków liczy się ok. 5-10 firm globalnych i ok. 5-10 lokalnych. Pozycja Emitenta na polskim rynku jest bardzo dobra. W gronie firm lokalnych DGA zajmuje pierwszą pozycję, zarówno w aspekcie przychodów, jak i liczby konsultantów. W odniesieniu do wszystkich firm

doradczych, Spółka lokuje się na szóstym miejscu. Zarząd DGA dokonał także analizy efektywności działania konsultantów. Jej wyniki wskazują na znaczne rezerwy w tym zakresie i pożądanym jest, co najmniej podwojenie tej efektywności.

Emitent jest siódmą firmą doradczą w Polsce i pierwszą firmą z polskim rodowodem według liczby zatrudnianych konsultantów:

**Tabela nr 4 Główne podmioty działające na polskim rynku usług doradczych  
(stan na koniec 2006 r.)**

Nazwa firmy doradczej	Liczba zatrudnionych konsultantów	Profil
Accenture Sp. Z o.o	302	Polska część globalnej korporacji zatrudniającej ponad 146 tys. pracowników o przychodach przekraczających 16,5 mld USD (dane za 2006 r). Accenture działa w Polsce od 17 lat i świadczy usługi w segmentach rynku związanych z nowoczesnymi technologiami, outsourcingiem oraz konsultingiem biznesowym.
Deloitte Advisory Sp. z o.o	200	Deloitte Advisory Sp. z o.o jest częścią Deloitte in Central Europe działającej poprzez oddziały w 17 krajach Europy Środkowej i uzyskującej przychody przekraczające 150 mln euro dzięki 2800 pracownikom. Spółka świadczy szeroki zakres usług obejmujący m.in.: outsourcing, konsulting i integrację IT, zarządzanie strategiczne, zarządzanie kapitałem ludzkim.
Capgemini Polska Sp. z o.o.	187	Polska część jednej z największych firm konsultingowych świata, zatrudniającej w 2006 r. ponad 75 000 specjalistów w 30 krajach, dzięki którym uzyskano przychody przekraczające 7,7 mld euro. Spółka specjalizuje się w usługach z segmentów doradztwa strategicznego, outsourcingu oraz doradztwa strategicznego, które świadczy dla szerokiego zakresu klientów.
IMG Polska Sp. z o.o.	140	IMG Polska jest oddziałem The Information Management Group. IMG Polska rozpoczęło działalność w 1995 roku i w krótkim czasie stało się jednym z najważniejszych polskich partnerów firmy SAP- w chwili obecnej spółka specjalizuje się we wdrażaniu pełnej oferty SAP. Około połowa przychodów generowana jest na rynkach zagranicznych, głównie w krajach niemieckojęzycznych.
KPMG Sp. z o.o.	134	KPMG będące jedną z największych globalnych sieci świadczących usługi audytorskie i doradcze obecne jest w Polsce od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Spółka obsługuje klientów z różnych branż, świadcząc szeroki zakres usług obejmujący m.in. usługi audytorskie, doradztwo podatkowe, doradztwo prawne, doradztwo finansowe, doradztwo gospodarcze, usługi księgowo oraz administracji płacowo-kadrowej, a także usługi doradcze dla sektora administracji publicznej i doradztwo europejskie.
PricewaterhouseCoopers Polska	126	Polska część jednej z wiodących firm konsultingowych świata, zatrudniającej około 140 tys. pracowników w 149 krajach. Spółka świadczy szeroki zakres usług: audyty, doradztwo podatkowe, obsługa transakcji, optymalizacja wyników, zarządzanie kapitałem ludzkim, restrukturyzacja przedsiębiorstw, śledztwa i ekspertyzy gospodarcze.
DGA SA	120	Emitent

Źródło: *Ranking Warsaw Business Journal z 2007 roku, opracowania własne*

Emitent nie należy do grona firm typowych dla rynku polskiego – pod względem wielkości zatrudnienia oraz osiąganych przychodów Grupa Kapitałowa DGA należy do podmiotów największych (pierwsza dziesiątka), ponadto świadczy szeroki zakres usług we wszystkich głównych segmentach rynku, jednakże nie jest częścią międzynarodowego koncernu doradczego.

Celem Emitenta jest wzmocnienie pozycji lidera w pozyskiwaniu środków unijnych - jego działania rozwojowe ukierunkowane były i nadal są na przygotowywanie strategii wykorzystania funduszy strukturalnych na lata 2007-

2013 (uwzględniając zarówno grupy klientów obecnych, jak i przyszłych). Szacuje się, że przyjęcie stosownych programów operacyjnych przez Komisję Europejską nastąpi w drugiej połowie 2007 roku, co oznacza, że pierwsze terminy ubiegania się o dofinansowanie konkretnych projektów ogłoszone mogą zostać w IV kwartale 2007 roku. Łączna wielkość środków finansowych na realizację Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia (ogół programów operacyjnych) wyniesie w latach 2007-2013 ok. 85,6 mld euro natomiast ok. 12,4 mld euro spłynie do Polski ze środków Wspólnej Polityki Rolnej i Wspólnej Polityki Rybackiej.

Spółka posiada w swojej ofercie dwie grupy produktów wysoce konkurencyjnych: Zarządzanie Bezpieczeństwem Informacji oraz Produkty Departamentu Projektów Europejskich, w szczególności z obszaru Innowacyjności i Społecznej Odpowiedzialności Biznesu. Ponadto istnieje cały wachlarz produktów, w które warto inwestować i rozwijać: Workflow, Zarządzanie Projektami Europejskimi, Fuzje i Przejęcia oraz Systemy Antykorupcyjne. Spółka podejmie zdecydowane działania, aby poprawić pozycję konkurencyjną kluczowych produktów.

DGA S.A. konkuruje na rynku zdominowanym przez wiodące firmy międzynarodowe, a w niektórych produktach z małymi firmami, konkurującymi głównie ceną. Mimo rosnącej presji konkurencyjnej, perspektywy rozwoju rynku w Polsce są dobre. Analizy rynku wskazują, że klienci coraz częściej preferują firmy mające znaną markę, a marka DGA jest rozpoznawalna na rynku.

Obecnie pozycja Emitenta jest szczególnie mocna w segmencie średnich firm. Kluczowym wyzwaniem jest wzmocnienie pozycji w segmencie dużych firm. Spółka zamierza ukierunkować się na kluczowych klientów, z którymi zamierza budować długotrwałe relacje.

#### **4. Prace rozwojowe realizowane przez Emitenta w I półroczu 2007 r.**

Emitent konsekwentnie realizuje strategię ukierunkowaną na pozyskiwanie dużych i długoterminowych umów.

Wartość dodaną Emitent zamierza także uzyskać poprzez rozwój partnerstwa z innymi firmami, oferującymi produkty, które mogą poszerzyć ofertę DGA.

Ważnym kierunkiem rozwoju są także projekty międzynarodowe.

Spółka w I półroczu 2007 prowadziła przedsięwzięcia inwestycyjne stwarzające perspektywy dla nowych usług takich jak między innymi:

##### **System Antykorupcyjny**

Jest to część systemu zarządzania ukierunkowanego na zapewnienie zaufania, że organizacja wdrożyła rozwiązania eliminujące lub w znacznym stopniu ograniczające możliwość występowania zjawisk korupcyjnych i rozwiązania te nadzoruje i doskonali. Głównym celem Systemu Antykorupcyjnego jest minimalizacja ryzyka występowania okazji do nadużyć (sytuacji korupcjogennych) oraz wdrożenie skutecznych mechanizmów kontrolnych.

##### **Fundusze Unijne – programowanie na lata 2007-2013**

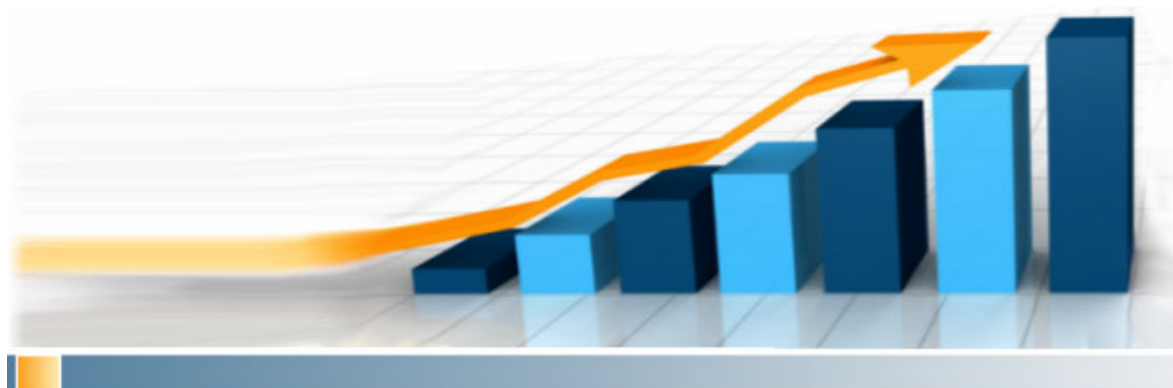
W omawianym okresie prowadzono intensywne prace przygotowawcze do okresu programowania Funduszy Unijnych na lata 2007-2013. Nowym i rozwijanym produktem jest outsourcing wiedzy o środkach unijnych, natomiast celem utworzonego Zespołu Rozwoju jest kreowanie projektów o znaczeniu między departamentalnym i dla Grupy Kapitałowej o znaczącej wartości (pow. 1 mln zł) z uwzględnieniem środków UE.

##### **Produkty informatyczne**

Spółka kontynuowała prace związane z opracowaniem oprogramowania integrującego i rozszerzającego funkcje aplikacji: DGA Workflow, DGA Quality i DGA Process, celem jest nowy produkt DGA BPM.

Specyfika firmy konsultingowej sprawia, że aby sprostać rosnącym wymaganiom klientów, konsultanci DGA prowadzą na bieżąco prace badawczo-rozwojowe w zakresie nowych usług doradztwa gospodarczego, praktycznie każdy realizowany projekt wymaga unikalnego podejścia i wytworzenia wartości dodanej dla klienta.

## VI. WYNIKI FINANSOWE



### 1. Objąsnienie różnic pomiędzy wykazanymi wynikami finansowymi, a wcześniej publikowanymi prognozami

Na rok 2007 Emitent nie publikował prognozy finansowej dla Grupy Kapitałowej DGA i dla jednostki dominującej Grupy.

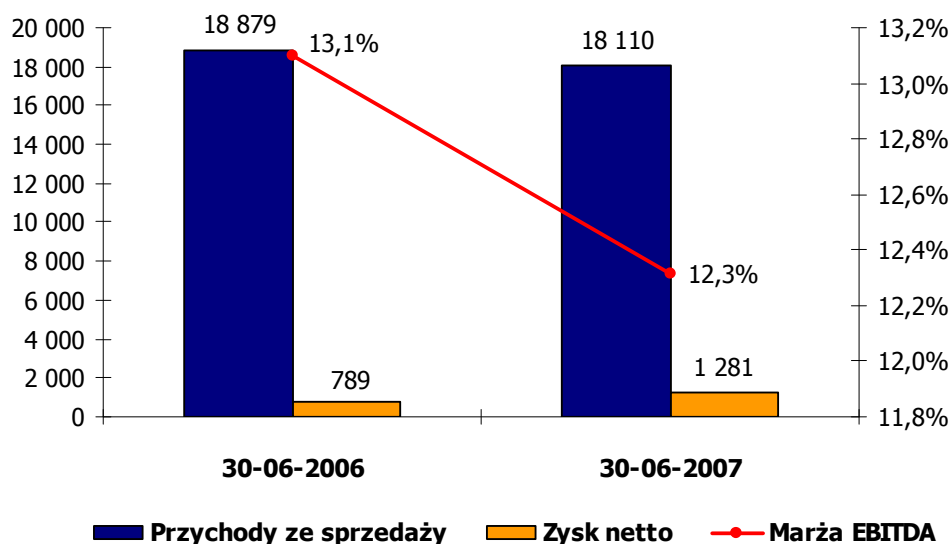
### 2. Rachunek zysków i strat

Tabela nr 5 Rachunek zysków i strat (w tys.)

Wyszczególnienie	od 01-01-2007 do 30-06-2007	od 01-01-2006 do 30-06-2006	% zmiany do 30-06-2006
Przychody netto ze sprzedaży	18 110	18 879	-4,1%
Koszt własny sprzedaży	13 189	13 166	0,2%
<b>Zysk/strata brutto ze sprzedaży</b>	<b>4 921</b>	<b>5 713</b>	<b>-13,9%</b>
Koszty sprzedaży	831	1 516	-45,2%
Koszty ogólnego zarządu	3 338	3 722	-10,3%
<b>Zysk/strata ze sprzedaży</b>	<b>752</b>	<b>475</b>	<b>58,3%</b>
Pozostałe przychody operacyjne	188	362	-48,1%
Pozostałe koszty operacyjne	27	9	200,0%
Udział w zyskach jednostek objętych konsolidacją metodą praw własności	-22	209	-110,5%
<b>Zysk/strata z działalności operacyjnej</b>	<b>891</b>	<b>1 037</b>	<b>-14,1%</b>
Przychody finansowe	465	10	4 550,0%
Koszty finansowe	50	170	-70,6%
<b>Zysk/strata przed opodatkowaniem</b>	<b>1 306</b>	<b>877</b>	<b>48,9%</b>
Podatek dochodowy	25	88	-71,6%
Zaokrąglenia	-	-	-
<b>Zysk/strata netto</b>	<b>1 281</b>	<b>789</b>	<b>62,2%</b>
Akcjonariuszy podmiotu dominującego	1 267	767	65,2%
Udziałowcom mniejszościowym	14	22	-36,4%



## Wykres nr 5 Przychody, wynik finansowy netto, marża EBITDA



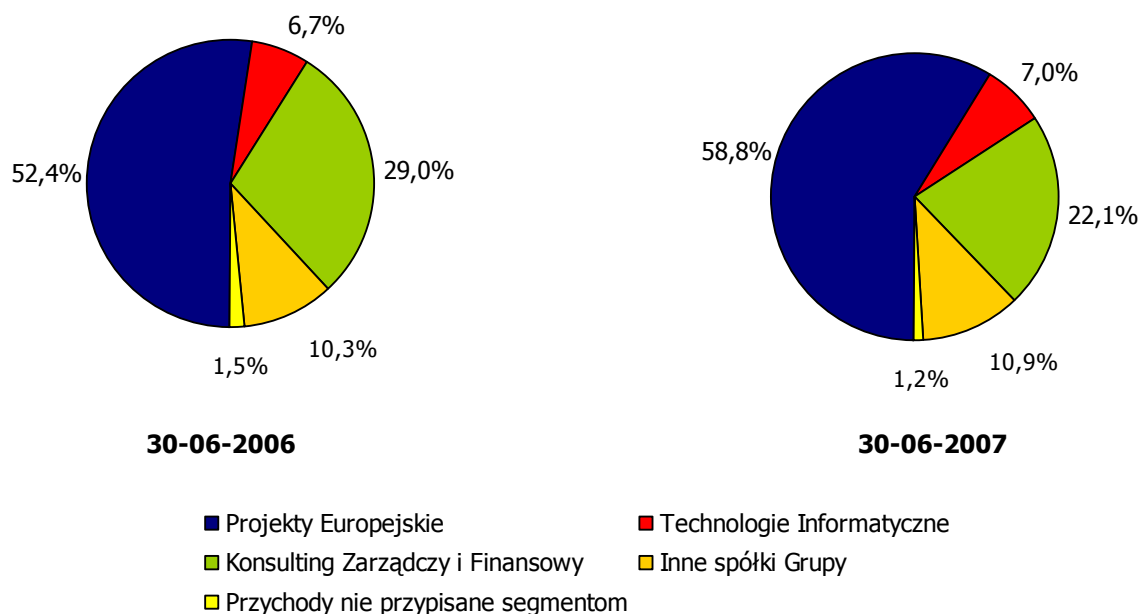
Źródło: Opracowanie własne

W pierwszym półroczu 2007 roku przychody Grupy Kapitałowej wyniosły 18,1 mln zł i były o 4,1% niższe niż w porównywalnym okresie roku poprzedniego. Jednak przeprowadzona restrukturyzacja przyczyniła się do osiągnięcia wyższego, aż o 62,2% wyniku finansowego netto. Było to wynikiem realizacji założeń wynikających ze strategii DGA przewidzianej na lata 2006-2007. Znacząco obniżyły się koszty sprzedaży (o 45,2%) oraz koszty zarządu (o 10,3%).

## 2.1. Wyniki na segmentach branżowych

Tabela nr 6 Wyniki na segmentach branżowych (w tys.)

Wyszczególnienie	Przychody			Wynik na segmencie		
	30-06-2007	30-06-2006	zmiana 2007 do 2006	30-06-2007	30-06-2006	zmiana 2007 do 2006
Projekty Europejskie	11 111	10 177	934	3 616	3 078	538
Technologie Informatyczne	1 323	1 311	12	-603	-203	-400
Konsulting Zarządczy i Finansowy	4 174	5 644	-1 470	1 164	1 787	-623
Inne spółki Grupy	2 065	2 001	64	519	938	-419
Przychody nie przypisane segmentom	231	301	-70	232	120	112
Eliminacje konsolidacyjne	-794	-555	-239	-7	-7	0
<b>Wartość ogółem</b>	<b>18 110</b>	<b>18 879</b>	<b>-769</b>	<b>4 921</b>	<b>5 713</b>	<b>-792</b>

**Wykres 6** Udział segmentów w przychodach Grupy Kapitałowej DGA

Źródło: Opracowanie własne

**Tabela nr 7** Zrealizowana marża na segmentach branżowych

Wyszczególnienie	30-06-2007	30-06-2006
Projekty Europejskie	32,5%	30,2%
Technologie Informatyczne	-45,6%	-15,5%
Konsulting Zarządczy i Finansowy	27,9%	31,7%
Inne spółki Grupy	25,1%	46,9%
<b>Zrealizowana marża brutto ze sprzedaży Grupy Kapitałowej DGA</b>	<b>27,2%</b>	<b>30,3%</b>

Segment Projektów Europejskich w I półroczu 2007 r. zrealizował najwyższe przychody w spółce Doradztwo Gospodarcze DGA i osiągnął zysk brutto na sprzedaży w wysokości 3,6 mln zł, co oznacza 32,5% zrealizowaną marżę.

Drugim pod względem wielkości przychodów był segment Konsultingu zarządczego i finansowego. Przy przychodach na poziomie 4,2 mln zł w 2007 r. osiągnął 27,9% rentowność brutto projektów, co skutkowało zyskiem brutto na sprzedaży w wysokości 1,2 mln zł.

Segmentem, który przy przychodach w I półroczu 2007 r. na poziomie 1,3 mln zł zanotował stratę brutto na sprzedaży (603 tys. zł) były Technologie Informatyczne. W wyniku reorganizacji z dniem 1 sierpnia 2007 r. Departament Informatyki został zlikwidowany, a kompetencje zostały rozdzielone i przydzielone do Departamentu Zarządzania oraz Zespołu Informatyki.

Pozostałe spółki Grupy DGA osiągnęły w I półroczu 2007 r. przychody rzędu 2,1 mln zł i wynik na poziomie 0,5 mln zł, co daje 25,1% marżę brutto na sprzedaży.

## 2.2. Pozostałe przychody operacyjne

Na pozostałe przychody operacyjne w głównej mierze (164 tys. zł) składa się wynik ze sprzedaży środków trwałych oraz rozliczenie kosztów związanych z inwestycjami w obcych środkach trwałych. W ramach restrukturyzacji zmniejszono powierzchnię biurową, a Wynajmujący zwrócił część nakładów, które zostały poniesione na aranżację powierzchni biurowej.

## 2.3. Przychody finansowe

Na przychody finansowe składają się przede wszystkim różnice kursowe (148 tys. zł) oraz udział w Kancelarii Prawnej Piszcz i Wspólnicy (249 tys. zł).

## 3. Bilans

### 3.1. Sytuacja majątkowa

W porównaniu do końca roku 2006 roku nastąpił spadek sumy bilansowej o 1,1%.

**Tabela nr 8 Aktywa oraz ich struktura wg stanów na koniec okresów (w tys.)**

w tys. zł	30-06-2007	31-12-2006	30-06-2006	% zmiany do 31-12-2006	% struktura 30-06-2007
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>9 462</b>	<b>10 362</b>	<b>11 691</b>	<b>-8,7%</b>	<b>23,6%</b>
Wartość firmy	61	61	61	0,0%	0,2%
Wartości niematerialne	1 951	2 588	3 376	-24,6%	4,9%
Rzeczowe aktywa trwałe	3 987	4 255	4 846	-6,3%	10,0%
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych konsolidowanych metodą praw własności	2 718	2 991	2 883	-9,1%	6,8%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	58	20	0	190,0%	0,1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	687	447	525	53,7%	1,7%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>30 548</b>	<b>30 099</b>	<b>23 351</b>	<b>1,5%</b>	<b>76,4%</b>
Zapasy	317	317	317	0,0%	0,8%
Udzielone pożyczki	316	10	132	3 060,0%	0,8%
Należności z tytułu dostaw i usług	7 196	7 003	8 220	2,8%	18,0%
Pozostałe należności	12 439	6 986	7 744	78,1%	31,1%
Należności z tytułu podatku dochodowego	102	287	90	-64,5%	0,3%
Aktywa finansowe	243	221	194	10,0%	0,6%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	9 935	15 275	6 654	-35,0%	24,8%
<b>AKTYWA OGÓŁEM</b>	<b>40 010</b>	<b>40 461</b>	<b>35 042</b>	<b>-1,1%</b>	<b>100,0%</b>

Na zmianę wartości aktywów trwałych w odniesieniu do stanu z końca 2006 r. wpłynęły przede wszystkim następujące czynniki:

- planowa amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych i prawnych w wysokości 1 276 tys.,
- obniżenie inwestycji w jednostkach stowarzyszonych rozliczanych metodą praw własności poprzez obniżenie wkładów przez spółkę Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w Kancelarii Prawnej Piszcz i Wspólnicy,
- wzrost wysokości odroczonego podatku dochodowego o 240 tys. zł.

Na zmianę stanu aktywów obrotowych w odniesieniu do końca grudnia 2006 r. składa się głównie:

- spadek środków pieniężnych na rachunkach bankowych (5,3 mln zł) związany przede wszystkim z rozliczeniem zaliczek, które Emitent otrzymał na realizację projektów unijnych,
- wzrost pozostałych należności o 5,5 mln zł.

Na pozostałe należności składają się przede wszystkim następujące pozycje dotyczące spółki dominującej Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.:

- 6 453 tys. zł - należności od PARP z tytułu projektów unijnych przypadające dla Konsorcjantów oraz należności od konsorcjantów z tytułu wypłaconych zaliczek przez DGA,
- 2 255 tys. zł – rozliczenia międzyokresowe przychodów oraz należności z tytułu robót w toku,
- 566 tys. zł – krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe,
- 256 tys. zł - należności z tytułu podatków i ubezpieczeń,
- 181 tys. zł – należności z tytułu wypłaconych zaliczek i wadów.

**Tabela nr 9 Wskaźniki efektywności wykorzystania majątku**

Wyszczególnienie	30-06-2007	31-12-2006	30-06-2006
Wskaźnik globalnego obrotu aktywami	0,45	1,11	0,58
Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	1,83	3,84	1,73
Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych	0,60	1,57	0,87

Wskaźnik globalnego obrotu aktywami  $\frac{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w okresie}}{(\text{Aktywa ogółem na początek okresu} + \text{Aktywa ogółem na koniec okresu})/2}$

Wskaźnik rotacji aktywów trwałych  $\frac{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w okresie}}{(\text{Aktywa trwałe na początek okresu} + \text{Aktywa trwałe na koniec okresu})/2}$

Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych  $\frac{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w okresie}}{(\text{Aktywa obrotowe na początek okresu} + \text{Aktywa obrotowe na koniec okresu})/2}$

Analiza porównawcza wskaźników na dzień 30 czerwca (lata 2007 i 2006) wskazuje, że rotacja aktywów ogółem się pogorszyła. Przy czym rotacja aktywów trwałych uległa poprawie o 5,8%, natomiast rotacja aktywów obrotowych uległa pogorszeniu o 31%.

### 3.2. Źródła finansowania

**Tabela nr 10 Źródła finansowania aktywów oraz ich struktura wg stanów na koniec okresów (w tys.)**

Wyszczególnienie	30-06-2007	31-12-2006	30-06-2006	% zmiany do 31-12-2006	% struktura 30-06-2007
<b>Kapitał własny</b>	<b>20 390</b>	<b>20 330</b>	<b>18 220</b>	<b>0,3%</b>	<b>51,0%</b>
Kapitał akcyjny	2 260	2 260	2 260	0,0%	5,6%
Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	14 161	14 161	14 161	0,0%	35,4%
Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny	98	98	98	0,0%	0,2%
Zyski zatrzymane	3 736	3 690	1 582	1,2%	9,3%
Udziały akcjonariuszy mniejszościowych	135	121	119	11,6%	0,3%
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>711</b>	<b>657</b>	<b>847</b>	<b>8,2%</b>	<b>1,8%</b>
Pożyczki i kredyty bankowe	0	0	6	-	0,0%
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	58	41	41	41,5%	0,1%

Rezerwa na podatek odroczony	502	284	356	76,8%	1,3%
Pozostałe zobowiązania	0	0	44	-	0,0%
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	106	286	400	-62,9%	0,3%
Inne	45	46	0	-2,2%	0,1%
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>18 908</b>	<b>19 475</b>	<b>15 976</b>	<b>-2,9%</b>	<b>47,3%</b>
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 619	2 335	2 701	-30,7%	4,0%
Pozostałe zobowiązania	16 674	16 573	11 033	0,6%	41,7%
Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego	6	0	3	-	0,0%
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	316	291	306	8,6%	0,8%
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	6	54	1 739	-88,9%	0,0%
Rezerwy krótkoterminowe	287	222	194	29,3%	0,7%
<b>Zaokrąglenia</b>	<b>1</b>	<b>-1</b>	<b>-1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>PASYWA OGÓŁEM</b>	<b>40 010</b>	<b>40 461</b>	<b>35 042</b>	<b>-1,1%</b>	<b>100,0%</b>

Na zmianę wartości kapitału własnego w odniesieniu do stanu z 31.12.2006 r. wpłynął wypracowany zysk Grupy w wysokości 1,28 mln zł oraz ustalona dywidenda do wypłaty w wysokości 1,2 mln zł.

Na zmianę zobowiązań długoterminowych wpływ miało zmniejszenie zobowiązań z tytułu leasingowanych środków transportu oraz zwiększenie rezerwy na podatek odroczony.

Na zmianę stanu zobowiązań krótkoterminowych w odniesieniu do końca roku 2006 składa się głównie:

- spadek zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 716 tys. zł.
- wzrost pozycji pozostałych zobowiązań o 101 tys. zł,

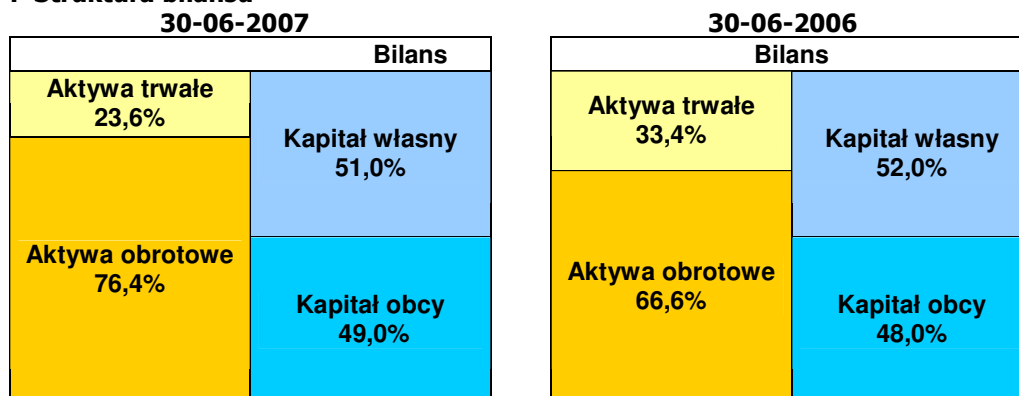
Na pozostałe zobowiązania w wysokości 16,7 mln zł składają się przede wszystkim następujące pozycje:

- 8 621 tys. zł rozliczenia z konsorcjantami z tytułu bieżących płatności od PARP,
- 4 983 tys. zł zaliczki otrzymane na dostawy (głównie z PARP na realizację projektów unijnych),
- 1 219 tys. zobowiązanie z tyt. wypłaty dywidendy,
- 1 162 tys. zł rozliczenia międzyokresowe (rezerwy),
- 338 tys. zł zobowiązania z tytułu podatków, ubezpieczeń i innych świadczeń.

Na dzień 30.06.2007 Emitent posiadał limit kredytowy w PKO BP S.A – do kwoty 2 000 tys. zł.

Zamiarem Spółki jest zmniejszenie poziomu należności i tym samym stopniowe obniżanie zobowiązań. Poziom należności i zobowiązań związany z projektami unijnymi nie zależy praktycznie od Spółki, a jest następstwem formuły finansowania tych przedsięwzięć (zaliczki, okresowe wnioski o płatność, itd.).

#### Diagram 4 Struktura bilansu



Źródło: Opracowanie własne

Struktura bilansu Emitenta przedstawia się korzystnie. Kapitał własny w całości finansuje aktywa trwałe, co jest zgodne ze „złotą zasadą bilansową”. Z układu bilansu wynika, że Spółka posiada stabilne i pewne źródło finansowania. Wysoki odsetek kapitału własnego (51,0%) oznacza, że Emitent ma duży potencjał rozwoju i może angażować się w nowe inwestycje.

**Tabela nr 11 Wskaźniki finansowania majątku**

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>30-06-2007</b>	<b>31-12-2006</b>	<b>30-06-2006</b>
Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym	0,51	0,50	0,52
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	2,15	1,96	1,56
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym	2,23	2,03	1,63
Wskaźnik pokrycia aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi	0,62	0,65	0,68

Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym =  $\frac{\text{kapitał własny na koniec okresu}}{\text{aktywa ogółem na koniec okresu}}$

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym =  $\frac{\text{kapitał własny na koniec okresu}}{\text{aktywa trwałe na koniec okresu}}$

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym =  $\frac{\text{kapitał własny na koniec okresu} + \text{zobowiązania i rezerwy długoterminowe na koniec okresu}}{\text{aktywa trwałe na koniec okresu}}$

Wskaźnik pokrycia aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi =  $\frac{\text{zobowiązania krótkoterminowe na koniec okresu}}{\text{aktywa obrotowe na koniec okresu}}$

#### 4. Przepływy środków pieniężnych Grupy Kapitałowej

**Tabela nr 12 Przepływy środków pieniężnych (w tys. zł)**

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>od 01-01-2007 do 30-06-2007</b>	<b>od 01-01-2006 do 30-06-2006</b>	<b>% zmiana do 30-06-2006</b>
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-4 391	-2 536	73,1%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-731	-1 962	-62,7%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-252	1 490	-116,9%
<b>Razem przepływy netto</b>	<b>-5 374</b>	<b>-3 008</b>	<b>78,7%</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>9 935</b>	<b>6 654</b>	<b>49,3%</b>

Ujemne przepływy z działalności operacyjnej wynikają w głównej mierze ze zmian w stanie:

- należności – wzrost o 5,1 mln zł,
- zobowiązań – spadek o 1,4 mln zł.

Na dzień 30.06.2007 r. na wyodrębnionych rachunkach bankowych dotyczących projektów unijnych znajdowała się kwota 7,8 mln złotych, co stanowi 79% wszystkich środków pieniężnych.

## 5. Wybrane wskaźniki finansowe

**Tabela nr 13 Wskaźniki finansowe charakteryzujące działalność gospodarczą Spółki**

Wyszczególnienie	30-06-2007	31-12-2006	30-06-2006
Rentowność sprzedaży brutto (%)	27,2%	28,4%	30,3%
Rentowność sprzedaży netto (%)	7,1%	8,2%	4,2%
Rentowność majątku ROA (%)	3,2%	9,2%	2,4%
Rentowność kapitału własnego ROE (%)	6,3%	17,4%	4,5%
Stopa ogólnego zadłużenia (%)	49,0%	49,8%	48,0%
Trwałość struktury finansowania (%)	52,7%	51,9%	54,4%

$$\text{Rentowność sprzedaży brutto} = \frac{\text{Zysk (strata) brutto ze sprzedaży}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$$

$$\text{Rentowność sprzedaży netto} = \frac{\text{Zysk (strata) netto}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$$

$$\text{Rentowność majątku ROA} = \frac{\text{Zysk (strata) netto}}{(\text{Aktywa ogółem na początek okresu} + \text{Aktywa ogółem na koniec okresu})/2}$$

$$\text{Rentowność kapitału własnego ROE} = \frac{\text{Zysk (strata) netto}}{(\text{Kapitał własny na początek okresu} + \text{Kapitał własny na koniec okresu})/2}$$

$$\text{Stopa ogólnego zadłużenia} = \frac{\text{Zobowiązania ogółem na koniec okresu}}{\text{Pasywa ogółem na koniec okresu}}$$

$$\text{Trwałość struktury finansowania} = \frac{\text{Kapitał własny na koniec okresu} + \text{zobowiązania i rezerwy długoterminowe na koniec okresu}}{\text{Pasywa ogółem na koniec okresu}}$$

W roku I półroczu 2007 zasoby finansowe były wykorzystywane zgodnie z planem, przeznaczeniem i bieżącymi potrzebami. W aspekcie płynności finansowej działania w zakresie zarządzania zasobami finansowymi skoncentrowane były na:

- ograniczaniu wykorzystywania limitów kredytowych,
- zwiększeniu dostępnych źródeł finansowania,
- wydłużeniu średniego okresu zapadalności zobowiązań,
- skróceniu średniego okresu spływu należności.

**Tabela nr 14 Wskaźniki płynności**

Wyszczególnienie	30-06-2007	31-12-2006	30-06-2006
Wskaźnik bieżącej płynności	1,62	1,55	1,46
Wskaźnik płynności szybkiej	1,60	1,53	1,44
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,53	0,78	0,42

$$\text{Wskaźnik bieżącej płynności} = \frac{\text{Aktywa obrotowe na koniec okresu}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe na koniec okresu}}$$

$$\text{Wskaźnik płynności szybkiej} = \frac{\text{Aktywa obrotowe na koniec okresu} - \text{zapasy na koniec okresu}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe na koniec okresu}}$$

$$\text{Wskaźnik podwyższonej płynności} = \frac{\text{Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe na koniec okresu}}$$

Powyższe wartości potwierdzają zdolność firmy do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. Wskaźnik szybki potwierdza nawet możliwość pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Celem dodatkowego zabezpieczenia płynności finansowej Emitent uzyskał limit kredytowy w rachunku bieżącym w wysokości 2 mln zł.

## 6. Sytuacja kadrowa

Na 30 czerwca 2007 r. w spółce Emitenta i w spółkach zależnych (nie uwzględniono spółki stowarzyszonej PBS DGA Sp. z o.o.) pracowało łącznie 309 pracowników i konsultantów, z tego na:

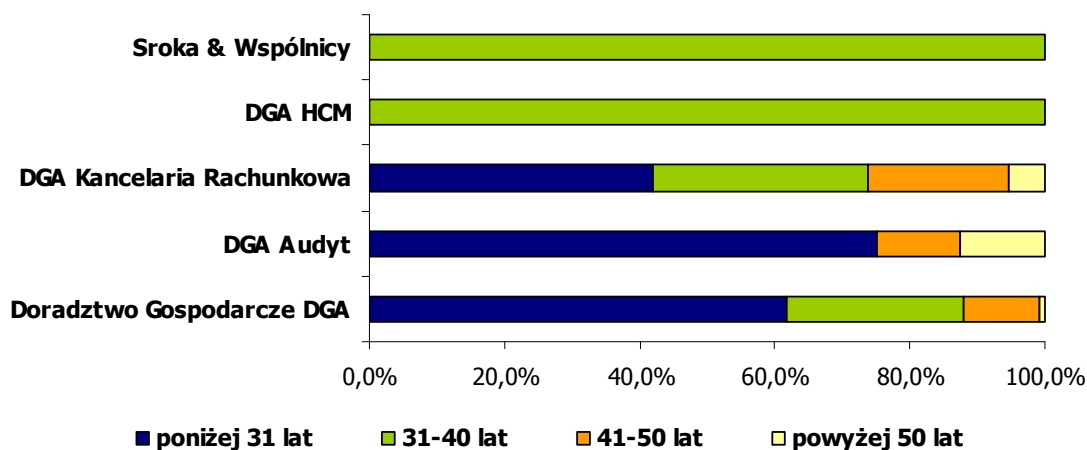
- umowę o pracę 131 osób,
- umowę o współpracę (w tym kontrakty menedżerskie) 31 osób,
- umowę zlecenie/o dzieło 147.

Duża liczba zawartych umów zleceń/o dzieło wynika z realizacji projektów szkoleniowych, w których szkolenia prowadzą trenerzy, z którymi Emitent zawiera umowy cywilnoprawne.

### 6.1. Zasoby kadrowe

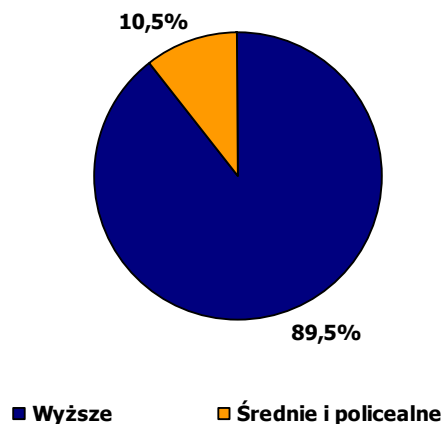
Specyfika działalności spółek z Grupy Kapitałowej DGA charakteryzuje się tym, że pracownicy i konsultanci muszą wykazywać bardzo wysoki poziom wiedzy i kompetencji, dlatego też prawie 90% osób w Grupie Kapitałowej posiada wyższe wykształcenie. W zdecydowanej większości są to ludzie młodzi, kreatywni i otwarci na nowe wyzwania.

**Wykres nr 7 Struktura wiekowa pracowników i konsultantów Emitenta i spółek zależnych**



\*nie uwzględniono osób zatrudnionych na podstawie umów zlecenia/o dzieło



**Wykres nr 8 Struktura wykształcenia w spółce Emitenta i spółkach zależnych**

\*nie uwzględniono osób zatrudnionych na podstawie umów zlecenia/o dzieło

**6.2. System motywacyjny**

W pierwszym półroczu 2007 r. został wdrożony nowy system motywacyjny, którego celem jest m.in. ukierunkowanie wysiłków kadry na realizację przyjętej strategii firmy przy jednoczesnym maksymalnym zadowoleniu z realizowanych funkcji i wykonywanej pracy.

Jednym z filarów powyższego systemu jest system ewaluacyjny połączony z procesem indywidualnego rozwoju zawodowego dla każdego pracownika i konsultanta.

Ważnym elementem ukierunkowanym na zmniejszenie fluktuacji zatrudnionych było zapewnienie grupom pracowników, w zależności od stażu, dostępności do stałej, bezpłatnej opieki medycznej.

**6.3. Program szkoleniowy dla konsultantów i pracowników**

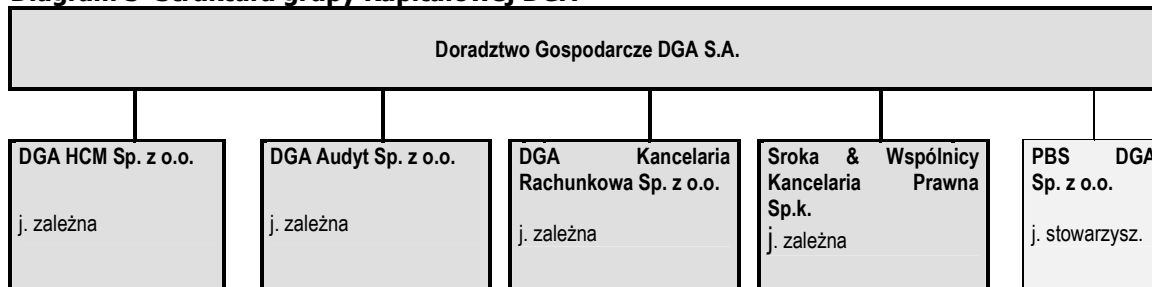
Kontynuowany jest proces podnoszenia kompetencji konsultantów i pracowników. Program szkoleniowy „Nasza wiedza sukcesem Wielkich Jutra” jest współfinansowany ze środków unijnych (wartość ogółem 1,15 mln zł). Program obejmuje między innymi takie kluczowe w konsultingu obszary jak zarządzanie projektami oraz budowanie i rozwijanie relacji z klientem.

## VII. INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE

### 1. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta oraz o jego głównych inwestycjach

Struktura Grupy Kapitałowej na dzień 30 czerwca 2007 r. przedstawiała się następująco:

**Diagram 5 Struktura grupy Kapitałowej DGA**



Źródło: Opracowanie własne

**Tabela nr 15 Spółki Grupy DGA**

Lp.	Spółka	Charakter powiązania	Zakres usług
1.	DGA HCM Sp. z o.o. (do 1 marca 2007 – DGA Meurs Sp. z o.o.) Warszawa	jednostka zależna (100% udziałów w kapitale zakładowym, 100% głosów na zgromadzeniu wspólników)	doradztwo w zakresie diagnozy i optymalizacji potencjału ludzkiego w organizacjach, tworzenie i adaptacja narzędzi wspierających zarządzanie personelem
2.	DGA Audyt Sp. z o.o. Poznań	jednostka zależna (99,9% udziałów w kapitale zakładowym, 99,9% głosów na zgromadzeniu wspólników)	działalność związana z badaniami sprawozdań finansowych, przeglądami sprawozdań finansowych, due dilligence systemów rachunkowości, doradztwo w zakresie rachunkowości, audyty projektów unijnych
3.	DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o.o. Poznań	jednostka zależna (78% udziałów w kapitale zakładowym, 78% głosów na zgromadzeniu wspólników)	usługowe prowadzenie ksiąg handlowych oraz prowadzenie usług w zakresie kadr i płac
4.	Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Spółka Komandytowa Poznań	jednostka zależna (70% ogółu wkładów , 70% głosów)	świadczenie usług prawnych
5.	PBS DGA Sp. z o.o. Sopot	jednostka stowarzyszona (20% udziałów w kapitale zakładowym /głosów na zgromadzeniu wspólników)	świadczenie usług w zakresie marketingowych badań ilościowych i jakościowych

Źródło: Emitent

Emitent nie wchodzi w skład grupy kapitałowej żadnego innego podmiotu.

Doradztwo Podatkowe DGA&Saja Sp. z o.o. i Kancelaria Prawna Piszcz i Wspólnicy Spółka Komandytowa, na dzień 30.06.2007 nie są objęte konsolidacją, lecz traktowane są jako aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży, ze względu na fakt, iż udziały DGA w tych spółkach wynoszą mniej niż 20 %.

## 2. Znaczące zdarzenia Znaczące zdarzenia w I półroczu 2007 r.

### Informacja o zawarciu znaczących umów dla działalności gospodarczej Grupy Kapitałowej

W I półroczu 2007 r. podpisano lub dokonano zmian następujących znaczących umowy:

#### Aneksy do umów z PARP

30 kwietnia br. Emitent podpisał **aneks** do istotnej umowy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości w sprawie realizacji projektu dla **Amica Wronki S.A.** Wartość o jaką zwiększyła się umowa zgodnie z aneksem wynosi 532 065,72 PLN, co powoduje, że całkowita wartość umowy wynosi 2 766 416,23. Realizacja umowy rozpoczęła się 1 kwietnia 2005 r. i zgodnie z aneksem zakończy się 31 marca 2008 r. (Rb nr 17/2007)

W tym samym dniu Spółka podpisała aneks do znaczącej umowy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości w sprawie realizacji projektu dla **Philip Morris Polska**; Wartość o jaką zwiększyła się umowa zgodnie z aneksem wynosi 403.429,60 PLN, co powoduje, że całkowita wartość umowy wynosi 2.394.431,86 PLN. Realizacja umowy rozpoczęła się 1 sierpnia 2005 r. i zgodnie z aneksem zakończy się 31 grudnia 2007 r. (Rb nr 19/2007)

#### Umowa z Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń Społecznych

5 czerwca Emitent zawarł umowę z **Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń Spółka Akcyjna** o okresowe udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych kontraktowych. Maksymalny limit zaangażowania PZU S.A. z tytułu wszystkich współobowiązujących kontraktowych gwarancji ubezpieczeniowych, wynosi 7 mln PLN. Powyższy limit obowiązuje w okresie do dnia 4 czerwca 2008r. (Rb nr 23/2007)

Do istotnych umów zawartych przez Emitenta w I połowie 2007 roku należały:

#### Zawarcie umowy z BOT Górnictwo i Energetyka S.A. z siedzibą w Łodzi

23 marca br. Spółka zawarła umowę dot. realizacji usługi doradczej „Koncepcja optymalnego funkcjonowania działalności remontowej w Grupie BOT”. Umowa wykonywana będzie w terminie pięciu miesięcy od daty podpisania umowy. Wartość umowy wynosi 792 tys. zł.

#### Umowa ze Związkiem Powiatów Polskich

30 maja br. Zarząd Emitenta zawarł porozumienie o stałej współpracy ze **Związkiem Powiatów Polskich** (ZPP). Współpraca pomiędzy ZPP i DGA ma obejmować działania na rzecz rozwoju instytucjonalnego administracji publicznej, a w szczególności rozwoju zasobów ludzkich w samorządach. Działania podejmowane w jej ramach to między innymi podnoszenie kompetencji pracowników samorządów, ograniczanie zachowań korupcyjnych, podnoszenie jakości obsługi oraz wsparcie budowy społeczeństwa informatycznego poprzez system e-Administracji.

#### Zawarcie z TU Allianz Polska S.A. umowy o udzielanie gwarancji kontraktowych

6 lutego 2007 r. Emitent zawarł z TU Allianz Polska S.A. umowę o udzielanie gwarancji kontraktowych w ramach limitu odnawialnego Nr 00/07/807. Przedmiotowa umowa pozwoli usprawnić proces uzyskiwania zabezpieczeń realizowanych przez Emitenta umów, obniżyć koszty oraz skrócić czas pozyskiwania gwarancji ubezpieczeniowych. Wysokość limitu odnawialnego na wszystkie udzielone kontraktowe gwarancje ubezpieczeniowe została ustalona w wysokości 2 mln PLN. Czas trwania umowy od 07 lutego 2007r. do 06 lutego 2008r. (Rb nr 5/2007)

### Inne znaczące zdarzenia

#### Obniżenie wkładów Emitenta w Kancelarii Prawnej Piszcz i Wspólnicy

29 stycznia 2007 r. Emitent obniżył swój wkład w Kancelarii Prawnej Piszcz i Wspólnicy z kwoty 70.000 zł do kwoty 17.500 zł.

W związku z zamierzonymi zmianami dotyczącymi funkcjonowania Grupy Kapitałowej DGA, Zarząd podjął decyzję o zakończeniu inwestycji kapitałowej w Kancelarii Prawnej Piszcz i Wspólnicy Sp.K. Wspólnicy Kancelarii uzgodnili okres przejściowy w tym zakresie, który będzie trwał trzy lata, przez który udział Emitenta w łącznej wartości wkładów wynosi 5% i 5 głosów na Zgromadzeniu Wspólników (poprzednio odpowiednio 20% i 20 głosów). Zgodnie z uchwalonymi przez Wspólników w dniu 29 stycznia 2007 roku zmianami umowy Kancelarii Prawnej

DGA S.A. będzie przysługiwać udział w zysku Kancelarii w roku 2007 w kwocie 250.000 zł (dwieście pięćdziesiąt tysięcy złotych), w 2008 - 150.000 zł (sto pięćdziesiąt złotych), a w roku 2009 - 150.000 zł (sto pięćdziesiąt tysięcy złotych). (Rb nr 4/2007)

#### **Powołanie w skład Zarządu Spółki do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu pana Mirosława Marka.**

1 lutego 2007 r. uchwałami Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w skład Zarządu powołany został pan Mirosław Marek (Rb nr 1/2007).

Mirosław Marek jest ekspertem w dziedzinie funduszy europejskich oraz polityki wspierania rozwoju przedsiębiorczości. Posiada wieloletnie doświadczenie jako reprezentant Skarbu Państwa w Radach Nadzorczych spółek prawa handlowego. Jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie oraz Krajowej Szkoły Administracji Publicznej. W latach 1993-1996 pracował w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych, gdzie zajmował się problematyką reprivatyzacji. W latach 1997 - 2002 był Dyrektorem Departamentu Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Ministerstwie Gospodarki. W latach 2002 - 2006 piastował funkcję Prezesa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

#### **Konwersja i asymilacja 139.218 akcji Emitenta w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych**

1 lutego 2007 r. na mocy uchwały Zarządu Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A., po rozpatrzeniu wniosku Spółki nastąpiła zmiana oznaczenia 139.218 akcji zwykłych na okaziciela Spółki powstałych po zamianie (konwersji) w dniu 1 lutego 2007 roku 139.218 akcji imiennych uprzywilejowanych.

Asymilacja i wprowadzenie powyższych akcji do obrotu giełdowego nastąpiła w dniu 9 marca 2007 r. (Rb nr 3/2007)

#### **Korekta wyników DGA za 2006 rok**

19 lutego Zarząd Emitenta opublikował korektę wyników DGA na 2006 rok zakładającą: zwiększenie zysku netto o 1% (z 3 mln do 3,02 mln zł) zmniejszenie zysku brutto o 22% (z 3,9 mln do 3,04 mln zł) oraz zwiększenie przychodów o 25% (z 30 mln do 37,4 mln zł).

Ponadto w dniu 2 marca 2007 r. Zgromadzenie Wspólników dokonało zmiany nazwy DGA Meurs na DGA Human Capital Management Sp. z o.o.

#### **DGA Audyt Sp. z o.o. w sieci Moore Stephens International Limited**

10 kwietnia br. Zarząd spółki zależnej Emitenta, DGA Audyt Sp. z o.o. podpisał umowę z Moore Stephens International Limited, zgodnie z którą formalnie przystąpił do międzynarodowej sieci firm audytorskich Moore Stephens International Limited. Powyższa operacja stała się wyrazem formalnego ukonstytuowania współpracy DGA Audyt Sp. z o.o. z siecią Moore Stephens. Podpisanie umowy zostało poprzedzone przeglądem procedur kontroli jakości oraz rekomendacją ze strony European Executive Committee.

#### **Zmiany w składzie i podziale zadań wśród członków Rady Nadzorczej**

Ponadto 16 kwietnia 2007 r. Zarząd powziął informację o rezygnacji z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta z dniem 15 maja 2007 r. pana dr Jacka Koczvary. Rezygnacja pana Jacka Koczvary została umotywowana obowiązkami zawodowymi.

W związku z powyższą rezygnacją w dniu 16 kwietnia 2007 r. Rada Nadzorcza przekazała obowiązki Przewodniczącego Komitetu Audytu panu Karolowi Działoszyńskiemu oraz powołała w skład Komitetu Audytu pana Romualda Szperlińskiego. (Rb nr 10/2007)

#### **Model biznesowy na lata 2008-2011**

25 kwietnia br. Emitent opublikował modelu Biznesowego Grupy Kapitałowej DGA na lata 2008-2011 (Rb nr 13/2007)

#### **Zamiana praw z części akcji imiennych Emitenta**

27 kwietnia br. miała miejsce zamiana praw z papierów wartościowych Emitenta, tj. zamiana 31.755 akcji imiennych na akcje na okaziciela (Rb nr 14/2007). Następnie w dniu 1 czerwca br. na skutek uchwały Zarządu Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych doszło do konwersji w KDPW powyższych akcji Emitenta na akcje na okaziciela (Rb nr 22/2007); Planowany termin asymilacji i wprowadzenie powyższych akcji do obrotu giełdowego to 24 sierpnia 2007 r.

**Powołanie nowej Kancelarii Prawnej**

22 maja br. powołano nową spółkę komandytową Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Sp. Komandytowa. Początkowa suma wkładów wspólników spółki **Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Spółka Komandytowa** wynosi 10.000,-PLN. Docelowa suma wkładów określona została na kwotę 500.000,- PLN. Wartość wkładu pieniężnego wniesionego przez Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. do spółki **Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Spółka Komandytowa** wynosi 7.000,-PLN i uprawnia do wykonywania 70 głosów (tj. 70% ogólnej liczby głosów) na Zgromadzeniu Wspólników Spółki, albowiem na każdy udział Wspólnika przypada jeden głos.(Rb nr 16/2007)

**Wybór biegłego rewidenta**

25 maja br. Rada Nadzorcza dokonała wyboru podmiotu do przeprowadzenia badania sprawozdań finansowych Spółki za rok 2007 oraz pierwsze półrocze 2007 roku. Badanie przeprowadzi firma Misters Audytor Sp. z o.o. (Rb nr 18/2007)

**Powołanie w skład Rady Nadzorczej**

14 czerwca br. Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej panów Jacka Gulińskiego, Tomasza Koziola i Janusza Steinhoffa; (Rb nr 28/2007)

**3. Informacje dodatkowe****KUKE Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.**

W piśmie z dnia 9 maja 2007 r. KUKE powiadomiło spółkę o rozwiązaniu umowy ubezpieczeniowej obejmującej ochronę ubezpieczeniową gwarantowaną przez Skarb Państwa koszty poszukiwania zagranicznych rynków zbytu, planowane do poniesienia przez Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w celu wejścia ze sprzedażą usług doradczych na rynek Federacji Rosyjskiej. Podstawą takiej decyzji KUKE było nie zaakceptowanie przez Komitet Polityki Ubezpieczeń Eksportowych propozycji zgłoszonych przez spółkę i stwierdzenie, że Emitent nie wywiązał się z obowiązków określonych w umowie i OWU.

Na mocy powyższej decyzji spółka została wezwana do zwrotu zaliczki na poczet odszkodowania w wysokości 107 347,07 USD.

Zarząd Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. nie zgadza się z uzasadnieniem decyzji podjętej przez KUKE i będzie odwoływał się od powyższej decyzji. Jednocześnie informuje, że skutki ewentualnej decyzji ostatecznej nie wpłyną na wynik finansowy spółki.

**4. Nietypowe zdarzenia mogące mieć wpływ na wynik finansowy Grupy Kapitałowej**

W I półroczu 2007 miały miejsce dwa nietypowe zdarzenia, które miały lub będą miały wpływ na wyniki finansowe Spółki, a mianowicie:

- obniżenie wkładów w Kancelarii Prawnej Piszcz i Wspólnicy z 20% do 5%.
- powołanie nowej spółki komandytowej Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna, w której Emitent posiada 70% wkładów.

**5. Zaciągnięte kredyty, umowy pożyczki, poręczeń i gwarancji**

Na dzień 30 czerwca 2007 roku Emitent miał do dyspozycji limit kredytowy odnawialny w kwocie 2 mln zł przyznany na mocy umowy kredytu w rachunku bieżącym zawartej z PKO BP S.A. w dniu 10 października 2005 roku wraz z późniejszym aneksem przedłużającym termin obowiązywania umowy do dnia 8 października 2007 roku. Zamiarem Spółki było wykorzystywanie środków z kredytu na finansowanie bieżących zobowiązań wynikających z wykonywanej działalności. Spłata kredytu była zabezpieczona w następujący sposób:

- 1) Klauzula potrącenia z rachunku bieżącego Emitenta prowadzonego przez PKO BP S.A.
- 2) hipoteka kaucyjna do kwoty 530.000,00 zł na nieruchomości położonej w Warszawie, ul. Łucka 15/501,

stanowiącej własność Emitenta

- 3) cesja praw z umowy ubezpieczenia nieruchomości
- 4) poręczenie wg prawa cywilnego do kwoty 530.000,00 zł, Poznańskiego Funduszu Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o. (9 października 2006 roku podpisana została umowa o udzielenie poręczenia wg prawa cywilnego pomiędzy Emitentem a PFPK Sp. z o.o. Zabezpieczenie poręczenia stanowił weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową na kwotę 530.000,00 zł)
- 5) przelew wierzytelności przysługującej Emitentowi, wynikającej z umowy nr 39/PARP/2.3/2004 zawartej 14 grudnia 2005 roku pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. jako „Liderem Konsorcjum” a Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości oraz przyszłych kontraktów w wysokości nie mniejszej niż 1.500.000,00 zł

Na dzień 30 czerwca 2007 roku Emitent nie wykorzystywał limitu kredytowego.

Opisana wyżej umowa została zastąpiona nową umową kredytu w formie limitu kredytowego wielocelowego w kwocie 4 mln zł zawartą z PKO BP S.A. w dniu 23 sierpnia 2007 roku. (zob. pkt IV.1. Zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym)

Spółka DGA HCM Sp. z o.o. posiada kredyt na zakup samochodu. Umowa kredytowa zawarta z Volkswagen Bank Polska S.A. – ostatnia rata płatna 23.12.2007 rok. Na dzień bilansowy stan kredytu wynosi 19 tys. PLN z tego wykazane jako zobowiązanie długoterminowe – 6 tys. PLN.

#### **Umowy o limit wierzytelności z Raiffeisen Bank Polska S.A.**

Raiffeisen Bank Polska S.A. udzielił Emitentowi limity wierzytelności, które zostały wykorzystane w formie gwarancji bankowych.

Umowa o limit wierzytelności zawarta 27 grudnia 2005 roku pomiędzy Emitentem a RBP S.A. Przedmiotem umowy jest udzielenie Emitentowi limitu wierzytelności do maksymalnej kwoty 5.000.000,00 zł. W ramach ww. umowy RBP udzielił Emitentowi gwarancję bankową do kwoty 4.410.000,00 zł stanowiącą zabezpieczenie zwrotu zaliczki w projekcie „Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych I, realizowanym na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Przyznany limit obowiązuje do 31 marca 2008r.

Umowa o limit wierzytelności zawarta 19 września 2006 roku pomiędzy Emitentem a RBP S.A. Przedmiotem umowy jest udzielenie Emitentowi limitu wierzytelności do maksymalnej kwoty 4.030.000,00 zł. W ramach ww. umowy RBP udzielił Emitentowi gwarancję bankową do kwoty 3.022.500,00 zł stanowiącą zabezpieczenie zwrotu zaliczki w projekcie „Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych III, realizowanym na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Przyznany limit obowiązuje do 31 marca 2008r.

#### **Umowa gwarancji bankowej z ING Bank Śląski S.A.**

Umowa dotycząca gwarancji bankowej zawarta w dniu 10 listopada 2005 r. pomiędzy ING Bank Śląski S.A. a Emitentem. Przedmiotem umowy jest udzielenie na zlecenie Emitenta gwarancji bankowej celem zabezpieczenia zwrotu zaliczki, jaką Emitent otrzymał od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z tytułu realizacji umowy zawartej w dniu 6 października 2005 r. oznaczonej nr 55/PARP/2.3b/2005 na kwotę 1.151.972,-PLN. Beneficjentem gwarancji jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Gwarancja obowiązuje do dnia 15 lutego 2008 roku.

#### **Umowy o udzielanie gwarancji kontraktowych**

Ponadto 6 lutego 2007 r. Emitent zawarł z **TU Allianz Polska S.A.** umowę o udzielanie gwarancji kontraktowych w ramach limitu odnawialnego. Wysokość limitu odnawialnego została ustalona na 2 mln PLN z okresem obowiązywania do 6 lutego 2008 r.

5 czerwca 2007 r. Emitent zawarł z **Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń Spółka Akcyjna** umowę o okresowe udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych. Maksymalny limit zaangażowania PZU S.A. z tytułu wszystkich współobowiązujących kontraktowych gwarancji ubezpieczeniowych wynosi 7 mln PLN. Powyższy limit obowiązuje w okresie do dnia 4 czerwca 2008r.

Zestawienie obowiązujących na dzień bilansowy gwarancji udzielonych przez banki i firmy ubezpieczeniowe prezentuje poniższa tabela.

**Tabela nr 16 Gwarancje udzielone Emitentowi na dzień 30.06.2007 r.**

dane w zł

Lp.	Gwarant	Beneficjent	Wartość gwarancji	Termin obowiązywania
1.	PKO BP S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	4 165 645,31	2007-06-30
2.	PZU S.A.	MPWiK w m. st. Warszawie S.A.	4 148,00	2007-08-15
3.	PZU S.A.	Przedsiębiorstwo Państwowe "Porty Lotnicze"	3 041,00	2007-08-17
4.	BOŚ S.A.	Warszawskie Centrum Finansowe	94 068,93	2007-10-08
5.	PZU S.A.	Związek Miast i Gmin Dorzecza Parsęty	15 994,20	2007-10-10
6.	PZU S.A.	Fundacja Fundusz Współpracy	42 090,00	2007-10-31
7.	ING Bank Śląski S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	1 151 972,00	2008-02-15
8.	T.U. Allianz Polska S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	115 197,20	2008-02-15
9.	Raiffeisen Bank Polska S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	4 410 000,00	2008-03-31
10.	Raiffeisen Bank Polska S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	3 022 500,00	2008-03-31
11.	PZU S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	3 022 500,00	2008-03-31
12.	T.U. Allianz Polska S.A.	Ministerstwo Skarbu Państwa	12 000,00	2008-05-30
13.	PZU S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	403 000,00	2008-06-30
14.	T.U. Allianz Polska S.A.	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości	441 000,00	2008-06-30

## 6. Zmiany w zasadach zarządzania

W pierwszym półroczu 2007 r. trwały prace nad oceną rentowności poszczególnych Departamentów. Ich efektem była restrukturyzacja polegająca na likwidacji Departamentu Systemów Informatycznych (Technologie Informatyczne), którego działalność okazał się być deficytową. Z dniem 1 sierpnia 2007 r. Zarząd Emitenta włączył część usług i produktów (DGA Process, Quality i Workflow) oraz zespołu konsultantów od Departamentu Zarządzania a kompetencje w obszarze CRM zostały przesunięte do Zespołu Informatyki i planuje wydelegowanie części kompetencji poza strukturę wewnętrzną DGA, tj. do jednej ze spółek, które Emitent zamierza pozyskać w przyszłości. W wyniku powyższych zmian zatrudnienie w obszarze informatyki zredukowano o 10 osób. Ponadto z dniem 1 lipca br. pani Anna Olszowa objęła obowiązki Dyrektora Zarządzającego.

Diagram nr 6 Struktura obszarów biznesowych DGA na dzień 01.01.2007 r.

ZARZĄD				
	Departament Projektów Europejskich	Departament Zarządzania	Departament Systemów Informatycznych	Departament Doradztwa Biznesowego
<b>Obszar Rozwoju</b>	Zarządzanie projektami, także na zlecenie	Wdrożenie: Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM	DGA Process: modelowanie procesów biznesowych	Pozyskiwanie kapitału Fuzje i przejęcia
	Realizacja projektów szkoleniowych	Systemy Bezpieczeństwa Informacji	DGA Quality: wdrażanie systemów zarządzania jakością	Modele finansowe
	Strategie i plany rozwoju regionalnego	Optymalizacja procesów biznesowych	DGA Workflow: zarządzanie obiegiem dokumentów	Transakcje nabywania i sprzedaży podmiotów
	Projekty i wnioski do funduszy strukturalnych	Wspieranie wprowadzania systemów ciągłości działania	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Wyceny i due diligence
	Pełnienie funkcji Inżyniera Kontraktu	Wdrożenie systemów elektronicznego obiegu dokumentów Workflow	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM) ✓optymalizacja procesów ✓wdrożenie aplikacji Produkt firmy Microsoft	Aranżacja finansowania Audyt możliwości Wspieranie przedsiębiorstw w pozyskaniu środków z UE

Źródło: Opracowanie własne

Diagram nr 7 Struktura obszarów biznesowych DGA od dnia 01.08.2007 r.

Departament Doradztwa Biznesowego		Departament Projektów Europejskich		Departament Zarządzania	
Strategie i Finanse	Innowacyjność	Rozwój Zasobów Ludzkich	Projekty Infrastrukturalne	Projekty Informatyczne	Systemy Zarządzania
Kompleksowa pomoc w przygotowaniu i obsłudze procesu pozyskiwania kapitału	Outsourcing wiedzy o środkach UE dla przedsiębiorstw, audyty i strategię	Przygotowanie i realizacja projektów szkoleniowych finansowanych z EFS	Badania i analizy przedprojektowe	Platforma BPB (DGA Process: modelowanie procesów biznesowych, DGA Quality: oprogramowanie służące do wdrażania systemów zarządzania jakością)	Wdrożenia Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM, CAF, EMAS
Kompleksowa obsługa procesu fuzji i przejęć przedsiębiorstw	Badania i analizy rynkowe	Badania potrzeb szkoleniowych	Strategie i plany rozwoju regionalnego	DGA Workflow: system elektronicznego obiegu dokumentów	Wdrożenia Systemów Bezpieczeństwa Informacji ISO 27001
Doradztwo finansowe	Analizy innowacyjności	Centrum Rozwoju Kadr	Wnioski i projekty do funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Optymalizacja procesów biznesowych
Transakcje nabywania i sprzedaży podmiotów	Organizacja i zarządzanie powiązaniami sieciowymi	Zarządzanie projektami	Inżynier Kontraktu	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Wspieranie wprowadzania systemów ciągłości działania (PAS 56)
Opracowywanie strategii	Wspieranie przedsiębiorstw w pozyskiwanie środków UE oraz zarządzanie projektami	Monitoring, ewaluacja i audyty projektów	Audyt projektów inwestycyjnych i EFS	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Systemy przeciwdziałania zagrożeniom korupcyjnym, Fraud Management
Opracowywanie i wdrażanie koncepcji zmiany struktury organizacyjnej	Clustering	Badania i analizy z zakresu rynku pracy	Opracowywanie projektów inwestycyjnych	Zarządzanie projektami Informatycznymi	Audytorzy bezpieczeństwa Informacji, teleinformatycznego, fizycznego, danych osobowych
Systemy zarządzania strategicznego		Elastyczne formy zatrudnienia – telepraca	Partnerstwo publiczno - prywatne	Opracowanie projektów informatycznych	Wdrożenie systemów Zarządzania działem IT (BS 15000)

Źródło: Emitent



## 7. Osoby zarządzające i nadzorujące, stan posiadania przez nie akcji Emitenta, wynagrodzenia

### Podmiot dominujący Grupy

Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 01.01.2006r. był następujący:

1. dr Piotr Gosieniecki – Przewodniczący
2. Karol Działoszyński – Zastępca Przewodniczącego
3. Romuald Szperliński - Sekretarz
4. dr Jacek Koczwara
5. Leon Stanisław Komornicki
6. dr Janusz Steinhoff

Komitet Audytu – od początku 2007 roku działał w składzie

- pani Jacek Koczwara – Przewodnicząca Komitetu Audytu,
- pan Karol Działoszyński – Członek.

Podstawowym zadaniem Komitetu Audytu jest doradztwo na rzecz Rady Nadzorczej w kwestiach właściwego wdrażania i kontroli procesów sprawozdawczości finansowej w Spółce, skuteczności kontroli wewnętrznej i systemów zarządzania ryzykiem oraz współpraca z biegłymi rewidentami.

16 kwietnia 2007 r. Zarząd powziął informację o rezygnacji z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta z dniem 15 maja 2007 r. pana dr Jacka Koczwary. Rezygnacja pana Jacka Koczwary została umotywowana obowiązkami zawodowymi.

W związku z powyższą rezygnacją w dniu 16 kwietnia 2007 r. Rada Nadzorcza przekazała obowiązki Przewodniczącego Komitetu Audytu panu Karolowi Działoszyńskiemu oraz powołała w skład Komitetu Audytu pana Romualda Szperlińskiego. (Rb nr 10/2007)

14 czerwca br. Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej na nową, trzyletnią kadencję panów Jacka Gulińskiego, Tomasza Kozioła i Janusza Steinhoffa; (Rb nr 28/2007)

Następnie 17 sierpnia br. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej nowej kadencji panów: Piotra Gosienieckiego, Karola Działoszyńskiego, Romualda Szperlińskiego oraz Leona Komornickiego.

Rada Nadzorcza w głosowaniu obiegowym zakończonym w dniu 20 sierpnia 2007 r. dokonała wyboru władz Rady Nadzorczej i składu Komitetu Audytu. Od tego dnia do dnia publikacji niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej jest następujący:

1. dr Piotr Gosieniecki – Przewodniczący
2. Karol Działoszyński – Zastępca Przewodniczącego, Przewodniczący Komitetu Audytu
3. Romuald Szperliński – Sekretarz, Członek Komitetu Audytu
4. prof. Jacek Guliński
5. Leon Stanisław Komornicki
6. Tomasz Kozioł
7. dr Janusz Steinhoff

Skład Zarządu Spółki trzeciej kadencji w dniu 01.01.2007r. przedstawiał się następująco:

1. Andrzej Głowacki – Prezes Zarządu,
2. Anna Szymańska – Wiceprezes Zarządu.

pani Anna Olszowa – Prokurent (prokura samoistna) Dyrektor Finansowy, a od 1 sierpnia 2007 r, Dyrektor Zarządzający Spółki.

1 lutego 2007 r. uchwałami Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki w skład Zarządu powołany został pan Mirosław Marek (Rb nr 1/2007).

Mirosław Marek jest ekspertem w dziedzinie funduszy europejskich oraz polityki wspierania rozwoju

przedsiębiorczości. Posiada wieloletnie doświadczenie jako reprezentant Skarbu Państwa w Radach Nadzorczych spółek prawa handlowego. Jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie oraz Krajowej Szkoły Administracji Publicznej. W latach 1993-1996 pracował w Ministerstwie Przekształceń Własnościowych, gdzie zajmował się problematyką reprivatyzacji. W latach 1997 - 2002 był Dyrektorem Departamentu Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Ministerstwie Gospodarki. W latach 2002 - 2006 piastował funkcję Prezesa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Stan posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby nadzorujące i zarządzające Emitenta na dzień 1 stycznia 2007 r. przedstawia poniższa tabela:

**Tabela nr 17 Stan posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające Emitenta na dzień 01.01.2007 r.:**

Imię i nazwisko	Stanowisko	Liczba głosów na WZ	Wartość nominalna Akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZ
Andrzej Głowacki	Prezes Zarządu	1 183 354	1 183 354	52,36%	52,36%
Anna Szymańska	Wiceprezes Zarządu	145 629	145 629	6,44%	6,44%
Pozostali Akcjonariusze		931 017	931 017	41,20%	41,20%

*Źródło: Emitent*

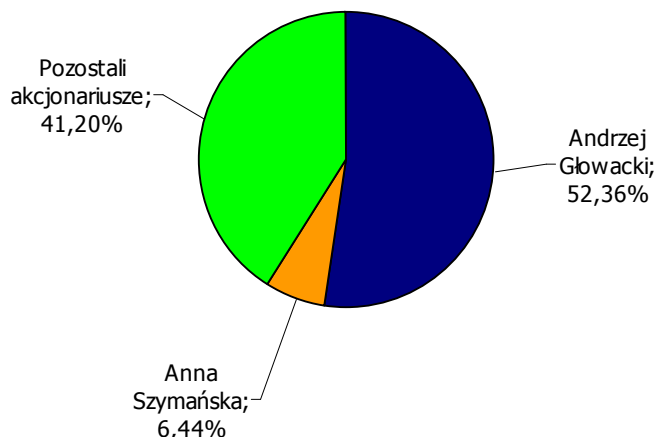
W dniu 14 czerwca br. Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej pana Tomasza Kozioła, który udokumentował prawo do 300 akcji. Następnie w wyniku transakcji sesyjnych dokonanych w dniu 19 czerwca 2007 na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie pan Tomasz Kozioł nabył 970 akcji Spółki, w dniu 28 czerwca 2007 r. kolejnych 230 akcji, w dniu 18 lipca 500 akcji Spółki oraz w dniu 16 sierpnia 2007 r. 200 akcji Spółki, w rezultacie, zgodnie z aktualną wiedzą Zarządu Spółki pan Tomasz Kozioł posiada na dzień publikacji niniejszego raportu 2.200 akcji.

**Tabela nr 18 Stan posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta na dzień 28.09.2007 r.:**

Imię i nazwisko	Stanowisko	Liczba głosów na WZ	Wartość nominalna Akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZ
Andrzej Głowacki	Prezes Zarządu	1 183 354	1 183 354	52,36%	52,36%
Anna Szymańska	Wiceprezes Zarządu	145 629	145 629	6,44%	6,44%
Tomasz Kozioł	Członek Rady Nadzorczej	2 200	2 200	0,10%	0,10%
Pozostali Akcjonariusze		928 817	928 817	41,10%	41,10%

*Źródło: Emitent*

**Wykres nr 9 Struktura akcjonariatu – udział akcji znajdujących się w posiadaniu Zarządu na 28.09.2007 r.**



Źródło: Opracowanie własne

**Spółka zależna - DGA Audyt Sp. z o.o.**

**Tabela nr 19 Struktura kapitałowa spółki DGA Audyt Sp. z o.o. na dzień 30.06.2007 r.:**

Nazwa/Imię i nazwisko udziałowca	Liczba głosów na ZW	Wartość nominalna udziałów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na ZW
Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.	999	499 500	99,9%	99,999%
Andrzej Głowacki	1	500	0,1%	0,001%

**Spółka zależna – DGA HCM Sp. z o. o.**

**Tabela nr 20 Struktura kapitałowa spółki DGA HCM Sp. z o.o. na dzień 30.06.2007 r.:**

Nazwa/Imię i nazwisko udziałowca	Liczba głosów na ZW	Wartość nominalna udziałów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na ZW
Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.	2 000	200 000	100%	100%

**Spółka zależna – DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o. o.**

**Tabela nr 21 Struktura kapitałowa spółki DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o.o. na dzień 30.06.2007 r.:**

Nazwa/Imię i nazwisko udziałowca	Liczba głosów na ZW	Wartość nominalna udziałów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na ZW
Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.	350	350 000	77,7%	77,7%
Małgorzata Gładkowska	50	50 000	11,1%	11,1%
Paweł Multaniak	50	50 000	11,1%	11,1%

**Spółka zależna – Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Sp. K.****Tabela nr 22 Struktura kapitałowa spółki Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Sp. K. na dzień 30.06.2007 r.:**

Nazwa/Imię i nazwisko udziałowca	Liczba głosów na WZ	Wartość nominalna udziałów	Udział w łącznej sumie wkładów	Udział w liczbie głosów na WZ
Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.	70	7 000	70%	70%
Radomir Sroka	30	3 000	30%	30%

Informacja dotycząca wartości wynagrodzeń, nagród lub korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych dla osób zarządzających i nadzorujących Emitenta została umieszczona w Notach objaśniających do sprawozdania finansowego sporządzonego na 31 grudnia 2006 roku w nocy 43 Wynagrodzenia członków zarządu i organów nadzoru.

**8. Akcjonariusze posiadający więcej niż 5% głosów na WZA**

Zgodnie z wiedzą Zarządu Spółki, struktura znaczącego akcjonariatu Emitenta na dzień 01 stycznia 2007 r. prezentowała się następująco:

**Tabela nr 23 Akcjonariusze dysponujący bezpośrednio co najmniej 5% kapitału zakładowego Spółki oraz co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień 01.01.2007 r.:**

	Liczba głosów na WZ	Wartość nominalna Akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZ
<b>Andrzej Głowacki</b>	<b>1 183 354</b>	<b>1 183 354</b>	<b>52,36%</b>	<b>52,36%</b>
W tym akcje uprzywilejowane:	784 000	784 000	34,69%	34,69%
<b>Piotr Koch</b>	<b>166 671</b>	<b>166 671</b>	<b>7,37%</b>	<b>7,37%</b>
W tym akcje uprzywilejowane:	0	0	0	0
<b>Anna Szymańska</b>	<b>145 629</b>	<b>145 629</b>	<b>6,44%</b>	<b>6,44%</b>
W tym akcje uprzywilejowanie:	96 000	96 000	4,25%	4,25%

Źródło: Emitent

W dniu 30 lipca 2007 r. Spółka zwróciła się do pana Piotra Kocha o zaktualizowanie informacji na temat posiadanych przez niego akcji Emitenta, dla celów sporządzenia bieżącej informacji w prospekcie. W dniu 30 lipca br. pan Piotr Koch poinformował Spółkę, że posiada ogółem 115.000 sztuk akcji Spółki.

W związku z powyższym, zgodnie z aktualną wiedzą Zarządu Spółki, struktura znaczącego akcjonariatu Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu prezentuje się w następujący sposób:

**Tabela nr 24 Akcjonariusze dysponujący bezpośrednio co najmniej 5% kapitału zakładowego Spółki oraz co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień 28.09.2007 r.:**

	Liczba głosów na WZ	Wartość nominalna Akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZ
<b>Andrzej Głowacki</b>	<b>1 183 354</b>	<b>1 183 354</b>	<b>52,36%</b>	<b>52,36%</b>
w tym akcje uprzywilejowane:	784 000	784 000	34,69%	34,69%
<b>Anna Szymańska</b>	<b>145 629</b>	<b>145 629</b>	<b>6,44%</b>	<b>6,44%</b>
w tym akcje uprzywilejowanie:	96 000	96 000	4,25%	4,25%
<b>Piotr Koch</b>	<b>115 000</b>	<b>115 000</b>	<b>5,09%</b>	<b>5,09%</b>
w tym akcje uprzywilejowane:	0	0	0	0

Źródło: Emitent

### 9. Informacje dotyczące emisji kapitałowych papierów wartościowych

14 czerwca 2007 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło uchwałę nr 18 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii H w drodze oferty publicznej z uwzględnieniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz ubiegania się o wprowadzenie akcji serii H, praw poboru akcji serii H i prawa do akcji serii H do obrotu na rynku regulowanym.

Na podstawie powyższej uchwały postanowiono, że podwyższa się kapitał zakładowy Spółki o kwotę nie większą niż 7.910.000,-PLN (słownie: siedem milionów dziewięćset dziesięć tysięcy złotych) poprzez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1,-PLN (słownie: jeden złoty) każda, w liczbie nie większej niż 7.910.000 (słownie: siedem milionów dziewięćset dziesięć tysięcy).

Podwyższenie kapitału zakładowego nastąpi z uwzględnieniem prawa poboru dotychczasowych Akcjonariuszy Spółki, w drodze subskrypcji zamkniętej przewidzianej w art. 431 § 2 pkt 2 Ksh, z zastrzeżeniem postanowień § 5 ust. 2 pkt. d) niniejszej uchwały. Akcje serii H będą opłacone wyłącznie wkładami pieniężnymi i będą opłacone przed rejestracją podwyższenia kapitału zakładowego. Akcje serii H uczestniczyć będą w dywidendzie począwszy od wypłat zysku jaki przeznaczony będzie do podziału za rok obrotowy 2007.

Dotychczasowym akcjonariuszom przysługiwać będzie prawo poboru Akcji serii H proporcjonalnie do liczby posiadanych przez nich akcji Spółki, przy czym za każdą jedną akcją Spółki posiadaną na koniec dnia prawa poboru akcjonariuszowi przysługiwać będzie jedno jednostkowe prawo poboru. Uwzględniając liczbę emitowanych Akcji serii H, 2 (słownie: dwa) jednostkowe prawa poboru uprawniać będą do objęcia 7 (słownie: siedmiu) Akcji serii H. Ułamkowe części akcji nie będą przydzielane. W przypadku, gdy liczba Akcji serii H, przypadających danemu akcjonariuszowi z tytułu prawa poboru, nie będzie liczbą całkowitą, ulegnie ona zaokrągleniu w dół do najbliższej liczby całkowitej.

Dniem, według którego określa się Akcjonariuszy Spółki, którym przysługuje prawo poboru Akcji serii H (dzień prawa poboru) jest 21 sierpnia 2007 r.

Emisja Akcji serii H zostanie przeprowadzona w drodze oferty publicznej zgodnie z przepisami ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. „o ofercie publicznej i warunkach wprowadzenia instrumentów finansowych do zorganizowanego obrotu oraz o spółkach publicznych” (Dz. U. nr 184 poz. 1539 z późn. zm.)”, z zastrzeżeniem postanowień § 5 ust. 2 pkt. d) niniejszej uchwały.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło wprowadzić Akcje serii H, prawa poboru Akcji serii H i prawa do Akcji serii H do obrotu na rynku regulowanym – na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Akcje serii H, prawa poboru Akcji serii H i prawa do Akcji serii H będą miały formę zdematerializowaną.

Działając w oparciu o art. 432 § 1 pkt 4) Ksh, Zwyczajne Walne Zgromadzenie upoważniło Zarząd Spółki do określenia ceny emisyjnej Akcji serii H.

Ponadto ZWZ na podstawie art. 432 § 1 pkt 6) Kodeksu spółek handlowych upoważniło Zarząd Spółki do ustalenia zasad dystrybucji Akcji Serii H, w tym do:

- a) ustalenia terminów otwarcia i zamknięcia subskrypcji,
- b) zawarcia umowy o subemisję inwestycyjną bądź subemisję usługową w przypadku gdy Zarząd Spółki uzna to za zasadne,

- c) ustalenia terminów w jakich będzie wykonywane prawo poboru Akcji serii H,
- d) ustalenia szczegółowych zasad przydziału Akcji serii H, w tym zasad przydziału Akcji serii H nie objętych w ramach wykonywania prawa poboru oraz w ramach zapisu dodatkowego, w tym do złożenia oferty objęcia Akcji serii H oznaczonym adresatom, jak też dokonania wszelkich innych czynności związanych z subskrypcją prywatną lub otwartą - w zakresie w jakim akcjonariusze nie skorzystają z prawa poboru.

Na mocy powyższej uchwały Zarząd Spółki został upoważniony do podjęcia wszelkich czynności prawnych i faktycznych w celu wprowadzenia do obrotu na rynku regulowanym: Akcji serii H, praw poboru Akcji serii H, praw do Akcji serii H. Upoważnienie to rozciąga się również na wszelkie inne czynności skutkujące realizacją niniejszej uchwały, w tym złożenie odpowiednich wniosków lub zawiadomień do Komisji Nadzoru Finansowego oraz złożenie wniosków o wprowadzenie papierów wartościowych wskazanych w uchwale do obrotu na rynku regulowanym – na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Zarząd uprawniony został do zawarcia zgodnie z art. 5 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. „o obrocie instrumentami finansowymi” odpowiednich umów z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A., dotyczących w szczególności rejestracji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych Akcji serii H, praw poboru Akcji serii H i praw do Akcji serii H oraz do podjęcia wszelkich innych niezbędnych czynności faktycznych i prawnych związanych z dematerializacją powyższych papierów wartościowych

Zarząd Spółki został także uprawniony do złożenia oświadczenia w formie aktu notarialnego określającego wysokość objętego kapitału zakładowego w związku z emisją akcji serii H na podstawie art. 431 § 7 w zw. z art. 310 § 2 Ksh.

Prospekt emisyjny Spółki został złożony w Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 23 sierpnia 2007 r.

W dniu 7 sierpnia br. Zarząd Emitenta ustalił cenę emisyjną akcji serii H w wysokości 2,00 złotych za jedną akcję.

## **10. Ograniczenia dot. przenoszenia prawa własności papierów Emitenta i inne**

### **Ograniczenie w zbywaniu, ustanawianiu prawa użytkowania lub innego prawa rzeczowego**

Zbycie, zastawienie, ustanowienie prawa użytkowania lub innego prawa rzeczowego na Akcjach serii E – akcjach uprzywilejowanych lub ich ułamkowych częściach, a także przyznanie zastawnikowi i użytkownikowi tych akcji prawa głosu wymaga zachowania zasad przewidzianych w § 10 Statutu Emitenta.

Akcjonariusz zamierzający zbyć Akcje serii E jest obowiązany złożyć na ręce Zarządu pisemny wniosek (zawierający wskazanie osoby nabywcy, liczby akcji oraz proponowaną cenę) o wyrażenie zgody na zbycie, skierowany do wszystkich pozostałych akcjonariuszy posiadających akcje uprzywilejowane.

W ciągu 14 dni od dnia otrzymania wniosku Zarząd jest obowiązany doręczyć, za potwierdzeniem odbioru, odpis wniosku każdemu z właścicieli akcji uprzywilejowanych.

Akcjonariusze w terminie 14 dni informują pisemnie Zarząd o wyrażeniu zgody lub odmowie jej wyrażenia. Zarząd w przypadku uzyskania przez akcjonariusza zgody, informuje o niej w terminie 7 dni akcjonariusza zamierzającego zbyć akcje.

Jeżeli w ciągu 14 dni od dnia doręczenia przez Zarząd odpisu wniosku, o którym mowa w ust. 2, ostatniemu z akcjonariuszy uprawnionych do wyrażenia zgody Zarząd nie otrzyma pisemnych wyrażen zgody lub jeżeli właściciele przynajmniej 50% akcji uprzywilejowanych odmówią wyrażenia zgody, Zarząd w terminie 3 dni informuje o tym akcjonariusza posiadającego największą liczbę akcji uprzywilejowanych, który w terminie 21 dni wskazuje ich nabywcę, uzyskawszy uprzednio jego pisemną zgodę.

Wskazany podmiot zobowiązany jest nabyć w terminie 21 dni wszystkie akcje objęte wnioskiem, za cenę w nim wskazaną, nie wyższą jednak od ich wartości bilansowej wynikającej z ostatniego zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego, płatną w terminie 30 dni od dnia zawarcia umowy.

### **Ograniczenia w procesie przekształcenia akcji imiennych na akcje na okaziciela**

Zgodnie z § 9 Statutu Emitenta zamiana akcji imiennych na akcje na okaziciela jest dopuszczalna z zastrzeżeniem ograniczeń przewidzianych w Statucie Spółki.

Zgodnie z uwarunkowaniami statutowymi Zamiana akcji imiennych na akcje na okaziciela następuje w oparciu o uchwałę Zarządu do dnia 30 czerwca każdego roku pod warunkiem złożenia przez akcjonariusza posiadającego te akcje stosownego wniosku najpóźniej do dnia 15 kwietnia. W przypadku przekroczenia terminu złożenia wniosku

zamiana akcji nastąpi do 30 czerwca następnego roku po roku w którym wniosek został złożony.

Zamiana akcji uprzywilejowanych może nastąpić w następujących terminach:

1) w okresie od dnia 1 kwietnia 2008 r. do dnia 31 marca 2009 r. może zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela do 20% łącznej liczby akcji uprzywilejowanych będących w posiadaniu akcjonariusza w dniu 1 kwietnia 2008 r.;

2) w okresie od dnia 1 kwietnia 2009 r. do dnia 31 marca 2010 r. może zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela do 20% łącznej liczby akcji uprzywilejowanych będących w posiadaniu akcjonariusza w dniu 1 kwietnia 2009 r.;

3) po dniu 1 kwietnia 2010 r. może zostać dokonana zamiana dowolnej liczby akcji uprzywilejowanych pozostających w posiadaniu akcjonariusza na akcje na okaziciela.

Zamiana akcji uprzywilejowanych na okaziciela może nastąpić przed upływem terminów określonych wyżej w przypadku: śmierci akcjonariusza posiadającego te akcje (zamiana akcji może nastąpić poczynając od 1 kwietnia roku, w którym nastąpiła śmierć akcjonariusza, jeżeli miała ona miejsce najpóźniej 1 kwietnia tego roku albo 1 kwietnia następnego roku, jeżeli śmierć akcjonariusza nastąpiła po tym) lub wyrażenia przez Prezesa Zarządu Spółki zgody na zamianę określonej liczby tych akcji.

Postanowień ograniczających zamianę nie stosuje się w przypadku, jeżeli bezwzględnie obowiązujące przepisy wyłączają możliwość ograniczeń zamiany akcji.

## 11. Informacja o umowach z biegłym rewidentem

### Zakres badania – półrocze i rok 2007

Emitent w dniu 30 lipca 2007 r. zawarł ze Spółką Mistery Audytory Spółką z o.o., z siedzibą w Warszawie umowę o badanie sprawozdania finansowego jednostkowego Emitenta i skonsolidowanego Grupy Kapitałowej za półrocze i rok 2007 w terminie do 21 maja 2008 r.

### Tabela nr 25 Wynagrodzenie biegłych rewidentów w Spółce w latach 2006-2007

Lp.	Zakres	2006 (kwota netto w zł)	2007 (kwota netto w zł)
1	Łączna wysokość wynagrodzenia, wynikającego z umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego oraz z tytułu badania i przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dotyczącego danego roku obrotowego;	42 600,00	40 300,00
2	Pozostała łączna wysokość wynagrodzenia biegłego rewidenta dotycząca danego roku obrotowego, nie ujęta w wierszu powyżej;	0	0

## 12. Oświadczenie Zarządu w sprawie „Dobre praktyki w spółkach publicznych 2005”

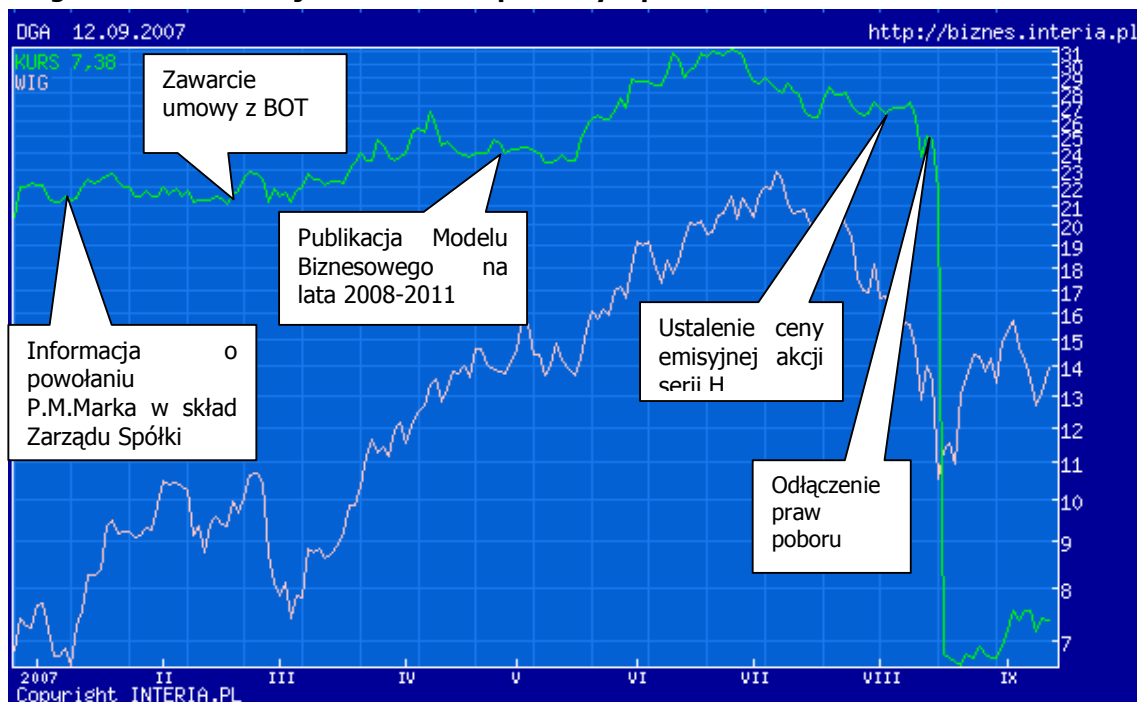
W omawianym okresie Spółka przestrzegała zasady ładu korporacyjnego, zgodnie z oświadczeniem opublikowanym w raporcie bieżącym nr 27/2006 z 28 czerwca 2006 roku oraz raporcie bieżącym nr 27/2007 z 14 czerwca 2007 roku.

### 13. Informacje wymagające ujawnienia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, które nie dotyczą sytuacji Emitenta

1. W I półroczu 2007 r. Emitent nie zawarł jakichkolwiek transakcji z podmiotami powiązаныmi, których wartość przekraczałyby wyrażoną w złotych równowartość 500.000 EURO.
2. Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. na dzień 30 czerwca 2007 r. nie posiadało należności z tytułu udzielonych pożyczek.
3. Emitent nie zawarł z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny ani gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.
4. Zarząd Spółki nie posiada informacji o jakichkolwiek umowach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji.
5. Emitent nie wyemitował żadnych papierów wartościowych dających specjalne uprzywilejowania kontrolne.
6. W Spółce nie został wprowadzony program akcji pracowniczych, a co za tym idzie system kontroli powyższego programu.

### 14. Kurs akcji Emitenta

Diagram nr 8 Kurs akcji DGA a WIG w pierwszym półroczu 2007 r.



Źródło: Portal [WWW.interia.pl](http://WWW.interia.pl), komentarz Emitenta



## 15. Wyrażenia i terminy profesjonalne użyte w treści sprawozdania w zakresie produktów Emitenta

### Projekty Europejskie

Przygotowanie Klientów do pozyskania środków z Unii Europejskiej poprzez wskazanie możliwości wykorzystania funduszy strukturalnych w latach 2007-2013 w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia i poszczególnych programów operacyjnych, obejmujące:

- analizę zapisów poszczególnych programów operacyjnych pod kątem specyfiki oraz potrzeb i możliwości Klienta,
- zdefiniowanie obszarów potencjalnie interesujących dla Klienta,
- raport końcowy, który wskaże konkretne działania umożliwiające skorzystanie ze środków funduszy strukturalnych.

### Outsourcing wiedzy UE

### Pozyskiwanie środków z UE



pozyskiwanie srodkow z UE

Pozyskiwanie środków z Unii Europejskiej na projekty inwestycyjne lub infrastrukturalne, szkoleniowe i doradcze oraz informatyczne obejmujące:

- poszukiwanie możliwości dofinansowania z UE, Programów Ramowych lub z Norweskich Mechanizmów Finansowych,
- kompleksowe przygotowanie projektów pod konkretne działania,
- opracowanie i złożenie wniosku o dofinansowanie wraz z kompletną dokumentacją aplikacyjną;
- przygotowanie studiów wykonalności, oceny oddziaływania na środowisko, biznesplanów,
- ostateczne pozyskanie finansowania.

### Zarządzanie projektami



Zarządzanie projektem

Zarządzanie projektami m.in. dofinansowanymi ze środków Unii Europejskiej (inwestycyjnymi i infrastrukturalnymi, szkoleniowymi i doradczymi oraz informatycznymi i innowacyjnymi). Zarządzanie odbywa się na wielu poziomach - prawnym, finansowym i technicznym: zarządzanie prawne to przede wszystkim przeprowadzenie procedury przetargowej na wybór wykonawcy robót, zarządzanie finansowe to kontrola i poświadczenie przejściowych płatności, zarządzanie techniczne to szereg działań wykonywanych przez inspektorów nadzoru inwestorskiego w poszczególnych, wymaganych specyfiką danego kontraktu branżach, mających na celu bieżącą kontrolę jakości dostaw materiałów, sprzętu, urządzeń, zgodności postępu robót z harmonogramem, dokonywanie prób i odbiorów częściowych oraz końcowych, kontrola w okresie gwarancji. Zarządzanie obejmuje także pełnienie funkcji inżyniera kontraktu, czyli usługi mającej na celu kompleksowe zarządzanie inwestycją w całym jej okresie (od procedury przetargowej mającej na celu wyłonienie wykonawcy do zakończenia okresu gwarancji).

### Audyt projektów inwestycyjnych

Dla projektów inwestycyjnych i dofinansowanych ze środków UE sporządzany jest audyt dla projektów, które otrzymały dofinansowanie z funduszy UE i dla których sporządzanie takich audytów jest obligatoryjne. Audyty sporządzane są zgodnie z obowiązującymi wytycznymi i stanowią niezbędny element w procesie rozliczenia

tych środków.

### **Pomoc publiczna**

Usługi doradcze w tym zakresie mają na celu objęcie Klientów kompleksową obsługą w zakresie możliwości i warunków uzyskania pomocy państwa dla różnego rodzaju przedsięwzięć, w tym zwłaszcza w aspekcie pozyskiwania środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Oferta dotyczy zarówno analizy unijnych i krajowych regulacji prawnych pod kątem specyfiki i planów Klientów, jak również bieżące konsultacje i doradztwo dostosowane do indywidualnych oczekiwań i potrzeb Klientów w zakresie udzielania pomocy publicznej. Doradzamy w sprawach związanych z problematyką dotyczącą pomocy publicznej w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007-2013. Doświadczenie DGA w realizacji projektów związanych z zagadnieniami pomocy publicznej zaowocowało m.in. współpracą z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego przy opracowaniu projektów aktów prawnych dotyczących pomocy publicznej udzielanej w ramach programów operacyjnych na lata 2007 – 2013. W zakresie zagadnień związanych z szeroko pojmowaną pomocą publiczną, prowadzona jest współpraca z renomowanymi kancelariami prawnymi, gwarantując tym samym kompleksowość, rzetelność i profesjonalizm rozwiązań oferowanych Klientom.

### **Clustering, Klaster**

Geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, dostawców, przedsiębiorstw działających w pokrewnych sektorach. Firmy działające w ramach klastra konkurują ze sobą, ale znajdują także obszary współpracy.

### **Badania i analizy**



Prowadzenie projektów badawczych i analitycznych, prognozowanie zmian na rynku pracy, zmian w tendencji rozwoju województw oraz poszczególnych sektorów. Badania i analizy rynku pracy opierają się na dwóch rodzajach badań: na dokumentach (desk research) oraz sondażach opinii. Oba badania zestawiane są w analizy wykorzystywane jako diagnoza do dokumentów strategicznych lub jako samodzielnie funkcjonujące opracowania.

### **Doradztwo strategiczne**

Opracowywanie wszelkiego rodzaju dokumentów planistycznych, strategicznych oraz operacyjnych, w tym: strategii rozwoju, planów rozwoju lokalnego, programów rewitalizacji, strategii polityki społecznej oraz programów przeciwdziałania bezrobociu.

**Centrum rozwoju kadr –  
usługi szkoleniowe**

Przygotowanie i zarządzanie projektami szkoleniowymi - całościowe przygotowanie merytoryczne i organizacyjne szkoleń dla poszczególnych grup pracowników obejmuje zarówno opracowanie materiałów szkoleniowych, jak i wybór ośrodków szkoleniowych i opiekę wykwalifikowanych konsultantów w trakcie szkolenia. Współpracę w zakresie zarządzania wieńczy sporządzenie przez konsultantów Centrum Rozwoju Kadr raportu zawierającego bezpośrednie i długofalowe wyniki ewaluacji przeprowadzonych szkoleń, treningów oraz warsztatów wraz ze wskazaniem pożądanych kierunków dalszego rozwoju polityki szkoleniowej organizacji.

**Technologie informatyczne****DGA Process**

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. Rozbudowane moduły raportowania oraz symulacji pozwalają na bieżąco analizować organizację. Szerokie możliwości w zakresie przygotowania własnej metodologii oraz środowiska projektowego i wspomaganie pracy grupowej umożliwiają wykorzystanie oprogramowania w bardzo specyficznych i nietypowych projektach

**DGA Quality**

DGA Quality to nowoczesny kanał komunikacji wewnątrz przedsiębiorstwa. Program umożliwia nowoczesne zarządzanie informacją o procesach realizowanych w ramach systemu jakości. Informacje przedstawione są w przejrzystej formie graficznych modeli utworzonych w DGA Process i ich tekstowych opisów dostępnych za pośrednictwem przeglądarki WWW. Oprogramowanie DGA Quality posiada wiele modułów dodatkowych, które w pełni wspomagają wdrożenie i utrzymanie systemu zarządzania jakością.

**DGA Workflow**

System powstał w celu zapewnienia jego użytkownikom swobodnej wymiany dowolnych dokumentów w formie elektronicznej. Elektroniczny obieg dokumentów umożliwia przekazywanie dokumentów między użytkownikami systemu z zachowaniem zdefiniowanych przez administratora ścieżek przepływu. System DGA w ramach jednego środowiska zapewnia możliwość projektowania, uruchomienia, kontroli i optymalizacji wszystkich działań, zarówno realizowanych przez pracowników, jak i wspieranych przez systemy informatyczne.

**Zarządzanie relacjami z  
klientem - CRM**

Zarządzanie Relacjami z Klientem (Customer Relationship Management) jest strategią biznesową dotyczącą sposobu, w jaki firma powinna budować i utrzymywać trwałe związki z klientami, przy ciągłym zapewnianiu obopólnych korzyści. DGA oferuje wdrożenie programu CRM firmy Microsoft. Jest to doskonałe narzędzie, które usprawnia relację z klientem.

**Konsulting IT**

Stopień informatyzacji podmiotów gospodarczych działających w Polsce w ciągu ostatnich kilku lat znacząco wzrósł i tendencja ta zostanie zachowana. W związku z tym skuteczne zarządzanie zasobami informatycznymi firmy, właściwa organizacja działu IT staje się coraz trudniejszym zadaniem. Z drugiej strony wiele



przedsiębiorstw ma spore braki w zakresie wspomagania procesów biznesowych systemami informatycznymi.

Do usług z obszaru konsultingu IT należą:

- Zwiększenie efektywności zasobów informatycznych firmy
- Racjonalizacja kosztów utrzymania IT
- Zaplanowanie inwestycji informatycznych w oparciu o analizę ekonomiczną
- Dostosowanie organizacji IT do obecnie wdrożonych lub planowanych do wdrożenia systemów informatycznych (w tym Zintegrowanych Systemów Informatycznych).

## Konsulting zarządczy i finansowy

### Strategie rozwoju przedsiębiorstw



Wspieranie Klientów w zakresie: budowania strategii rozwoju oraz ich wdrażania. Strategia firmy stanowi kluczowy element integrujący wszystkie obszary i aspekty funkcjonowania organizacji. Usługi DGA S.A. dotyczące budowania strategii rozwoju przedsiębiorstw są uzupełnione o szeroki zakres działań doradczych nakierowanych na budowę nowoczesnej i efektywnej organizacji, która umożliwi skuteczną realizację planu strategicznego przy wykorzystaniu nowoczesnych rozwiązań informatycznych.

### Fuzje i przejęcia



Doradztwo w zakresie fuzji i przejęć obejmuje wspieranie Klienta, zarówno sprzedającego lub/i nabywcę przedsiębiorstwa w całym procesie fuzji bądź przejęcia. Usługi Emitenta obejmują analizę wskazanego rynku, wytypowanie przedsiębiorstw – potencjalnych celów przejęcia, a następnie przeprowadzenie całej procedury przejęcia obejmującej badanie *due diligence* oraz wycenę spółki, przygotowanie oferty nabycia akcji bądź udziałów, wsparcie klienta na etapie negocjacji oraz przygotowania umowy zakupu. W przypadku doradztwa stronie sprzedającej usługa obejmuje dodatkowo takie działania jak poszukiwanie inwestora, przygotowanie memorandum informacyjnego, bądź prospektu emisyjnego w przypadku sprzedaży poprzez Giełdę Papierów Wartościowych, sporządzenie wyceny, koordynację badania spółki przez potencjalnych nabywców.

### Zarządzanie Jakością ISO 9001:2000



System zarządzania w oparciu o wymagania normy ISO 9001:2000 jest koncepcją zarządzania przez jakość. Norma określa wymagania dla systemu, które mają być stosowane dla wewnętrznych potrzeb organizacji. Wymagania normy dotyczące systemu zarządzania obejmują zapewnienie zdolności organizacji do dostarczenia wyrobów (produktów i usług), spełniających wymagania klientów oraz realizację celu polegającego na zwiększeniu zadowolenia klientów. W normie zastosowano podejście procesowe – zgodnie, z którym wszystkie działania organizacji traktowane są jako procesy z wejściem i wynikiem. Tak więc podstawą funkcjonowania systemu są zadania i procesy zachodzące w organizacji.

**System Zarządzania  
Laboratorium – ISO  
17025**

Wdrożenia systemu zarządzania w oparciu o wymagania normy ISO 17025:2005, który stanowi koncepcję systemu zarządzania laboratorium, która w zakresie nadzoru nad systemem, opiera się na wymaganiach normy ISO 9001:2000. Ponadto określa ona wymagania techniczne dedykowane dla laboratoriów dotyczące: kompetencji personelu wykonującego badania, warunków lokalowych i środowiskowych, metod badań wzorcowań, ich walidacji, wyposażenia laboratorium, wyposażenia i nadzoru, nad sprzętem pomiarowym i pomocniczym w laboratorium, pobierania próbek czy postępowania z obiektami badań/wzorcowań. Wymagania normy dotyczące systemu zarządzania obejmują zapewnienie zdolności laboratorium do dostarczenia wyrobów i usług, spełniających wymagania klientów oraz potwierdzenie kompetencji laboratorium do przeprowadzania badań i/lub wzorcowania przy wykorzystaniu metod znormalizowanych i nieznormalizowanych oraz metod własnych wypracowanych przez laboratorium.

**Zarządzanie BHP (PN-  
N-18001; OHSAS)**

System Zarządzanie BHP polega na zarządzaniu zidentyfikowanymi zagrożeniami, ocenionym ryzykiem zawodowym, stawianiu celów i zadań w celu poprawy warunków pracy. Osią systemu jest identyfikacja zagrożeń, także tych potencjalnych, oraz zapobieganie powstaniu niepożądanych zdarzeń związanych z wykonywaną pracą. Wartością dodaną do systemowego podejścia do zarządzania bezpieczeństwem pracy jest zapobieganie wypadkom oraz zmniejszenia skutków tych wypadków, a także ograniczanie narażenia na zagrożenia i występowanie chorób zawodowych. Zmniejszenie ilości wypadków przy pracy jest niewątpliwie sposobem na obniżenie kosztów bezpieczeństwa pracy, a także bardzo często kosztów związanych ze stratami produkcyjnymi.

**Europejski Model  
Doskonałości (EFQM i  
CAF)**

Europejski Model Doskonałości jest rozwinięciem międzynarodowych standardów w zarządzaniu przez jakość takich jak ISO 9001:2000, ponadto jest startem w kierunku zbudowania organizacji spełniającej w pełni kryteria modelu samodoskonalenia. Model doskonałości EFQM (Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością - European Foundation for Quality Management) jest narzędziem, które organizacje stosują na różne sposoby dla samooceny, która pozwala organizacji zmierzyć, w jakim miejscu na drodze do doskonałości się znajdują. **Model CAF** (Common Assessment Framework) - (w wersji polskiej nazywany Powszechnym Modelem Oceny czy też Wspólną Metodą Samooceny) jest modelem samooceny i zarządzania przeznaczonym dla jednostek administracji publicznej. CAF jest rezultatem współpracy pomiędzy ministerstwami Unii Europejskiej odpowiedzialnymi za administrację publiczną.

**Zarządzanie Środowiskowe  
14001, EMAS) (ISO**

ISO 14001 jest międzynarodowym standardem zawierającym wymagania umożliwiające organizacji budowę Systemu Zarządzania Środowiskowego. System ten nakłada obowiązek pełnej identyfikacji wpływów działań organizacji na środowisko wraz z wywołującymi je czynnikami, a następnie wdrożenia działań doskonalących procesy w krytycznych obszarach zawierających znaczące czynniki wpływu na środowisko. Korzyścią z wdrożenia takiego systemu jest m.in. redukcja kosztów ponoszonych na działalność środowiskową związaną z nakładanymi karami, oraz nieekonomicznym gospodarowaniem zasobami środowiskowymi, jak również szybkie wykrywanie i reagowanie na potencjalne zagrożenia środowiska. System Ekozarządzania i Audytu (EMAS) jest Wspólnotowym, dobrowolnym instrumentem potwierdzającym ciągle doskonalenie efektywności ekologicznej (środowiskowej) w organizacjach. Organizacje zarejestrowane w EMAS są w pełni

zgodne z prawem, posiadają funkcjonujący system zarządzania środowiska oraz komunikują swoje efekty działalności środowiskowej poprzez publikowanie niezależnie zweryfikowanej deklaracji środowiskowej.

**Zarządzanie  
bezpieczeństwem  
żywności (ISO 22000,  
BRC Food, IFS)**

Producenci żywności dostarczający produkty do sieci handlowych stają przed wyzwaniem wdrożenia międzynarodowych standardów IFS (International Food Standard – Międzynarodowy Standard Żywności oceny spełnienia przez producentów wymagań higienicznych, wprowadzony przez niemiecki i francuskie sieci handlowe) i BRC (British Retail Consortium (BRC), organizacji skupiającej sieci handlowe w Wielkiej Brytanii, która opracowała standard dla zakładów spożywczych dostarczających produkty pod marką handlową do sieci brytyjskich hipermarketów). ISO 22000 jest narzędziem pozwalającym spełnić krajowe i międzynarodowe wymagania dotyczące bezpieczeństwa i jakości żywności. Łączy w sobie elementy związane z komunikacją w łańcuchu żywnościowym, systemem zarządzania oraz kontrolą procesu. Wymagania normy są ogólne i mogą być zastosowane w organizacjach bez względu na typ, wielkość i dostarczany wyrób.

**Zarządzanie motoryzacji  
w (ISO/TS  
16949)**

Specyfikacja Techniczna ISO/TS 16949 jest uszczegółowieniem wymagań normy ISO 9001 dedykowana dla przemysłu motoryzacyjnego w produkcji seryjnej oraz produkcji części zamiennych. Norma ISO/TS 16949 wymaga dodatkowo stałego monitorowania spełnienia wymagań klientów, realizacji procesu ciągłego doskonalenia działalności, pomiarów zadowolenia kadry pracowniczej, analizowania trendów na rynku oraz stosowanie technik benchmarkingu a ponadto zastosowanie narzędzi zarządczych do rozwiązywania problemów i redukcji kosztów takich jak FMEA (Failure Mode and Effects Analysis) - analiza przyczyn i skutków wad celem zminimalizowania strat spowodowanych niską jakością produktów.

**Zarządzanie Zasobami  
Ludzkimi (SA 8000)**

SA 8000 to zarządzanie zasobami ludzkimi ukierunkowane na osiągnięcie celów biznesowych i organizacyjnych przedsiębiorstw, z zastosowaniem standardów etycznych i społecznych. Dobrze prosperująca firma to nie tylko właściwa infrastruktura, wytyczne do działania, wynik finansowy, ale przede wszystkim personel, który pozwala osiągnąć zakładane cele organizacji, a bez którego jej inne elementy nie miałyby racji bytu. Pomagamy zarządzać kapitałem ludzkim, czyli między innymi w zaimplementowaniu systemów społecznej odpowiedzialności, gwarantujących osiągnięcie założonych celów przy jednoczesnym osiągnięciu satysfakcji z wykonywanej pracy.

**System Zarządzania  
Bezpieczeństwem  
Informacji wg  
standardu ISO 27001**

Celem Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji (SZBI) jest zdefiniowanie i utrzymywanie właściwego poziomu zabezpieczeń i świadomości użytkowników w odniesieniu do wymagań biznesowych. Całość ujęta jest w pętlę zapewniającą ciągły nadzór nad skutecznością wdrożonych mechanizmów bezpieczeństwa. System zapewnia też bieżącą obsługę incydentów bezpieczeństwa. SZBI obejmuje obszary organizacyjne jak i techniczne w aspektach bezpieczeństwa organizacyjnego, fizycznego, osobowego i prawnego. Produkt jest też nazywany Polityką Bezpieczeństwa – w ujęciu kompleksowym i systemowym.



bezpieczeństwo informacji



**System Zarządzania Usługami Informatycznymi**

System obejmuje:

- Audyt procesów zarządzania IT na zgodność z wymaganiami normy ISO/IEC 20000:2005,
- Wdrożenie Systemu Zarządzania Usługami Informatycznymi zgodnego z normą ISO/IEC 20000:2005,
- Doradztwo w zakresie zarządzania IT w organizacji w oparciu o dobre praktyki ITIL i/lub wytyczne ISO/IEC 20000:2005.

Celem zarządzania ciągłością działania jest zapewnienie dostarczania Klientom kluczowych produktów lub usług w sytuacji, kiedy występują zakłócenia w prowadzeniu normalnej działalności ich organizacji. Pozwala to organizacjom w realizacji ich celów, realizacji wymagań prawnych, budowaniu przewagi nad konkurencją. Specyficznym aspektem ciągłości działania jest zarządzanie ciągłością usług informatycznych – jest to szczególnie ważne dla firm, które zbudowały swoją przewagę konkurencyjną dzięki sprawnemu zarządzaniu informacją i automatyzacji procesów.

**Ciągłość biznesu**

Najważniejsze etapy realizacji usługi to:

- analiza działalności - określenie wymagań, przed jakimi stoi organizacja w zakresie ciągłości działania,
- identyfikacja źródeł zakłóceń dla działalności,
- określenie strategii zapewnienia ciągłości działania,
- przygotowanie planów reakcji na incydenty zakłócające działalność,
- testowanie i utrzymanie strategii i planów.

Czynności te uzupełnia program zarządzania ciągłością działania mający na celu koordynację powyższych etapów oraz program budowania kultury ciągłości wśród pracowników.

**Audyt bezpieczeństwa teleinformatycznego**

Celem audytu bezpieczeństwa teleinformatycznego jest określenie aktualnego stanu bezpieczeństwa teleinformatycznego organizacji, wskazanie zagrożeń oraz podatności, a następnie przedstawienie zaleceń, których celem jest poprawa bezpieczeństwa teleinformatycznego. Audyt bezpieczeństwa teleinformatycznego obejmuje zarówno obszary organizacyjne, jak i techniczne. W ramach weryfikacji części organizacyjnej audytem objęte są polityki, procedury i instrukcje związane z zarządzaniem środowiskiem i systemami teleinformatycznymi. W ramach technicznej części audytu weryfikowane są między innymi:

- bezpieczeństwo fizyczne infrastruktury teleinformatycznej i nośników danych,
- bezpieczeństwo logiczne sieci teleinformatycznej,
- bezpieczeństwo stacji roboczych i komputerów przenośnych,
- bezpieczeństwo systemów informatycznych.

**Optymalizacja kosztowa i efektywności operacyjnej**

Przygotowania kompletnej analizy efektywności operacyjnej. Pozyskanie wiedzy na temat kosztów funkcjonowania organizacji i ośrodków kosztotwórczych oraz określenie miejsca możliwych działań podnoszących efektywność wykorzystywanych zasobów. Na podstawie przeprowadzonej analizy przygotowany zostaje szczegółowy plan zadań do zrealizowania. Budowa planu zapewnia skuteczne zarządzania realizacją projektu. Następnie realizowane jest plan poprawy efektywności operacyjnej. Wynagrodzenie jest uzależnione od wymiernej poprawy efektywności



optymalizacja procesów

operacyjnej.

### Systemy

#### Antykorupcyjne, Fraud Management, Kodeks Etyki Biznesu



Fraud management

System Przeciwdziałania Zagrożeniom Korupcyjnym to część systemu zarządzania ukierunkowanego na zapewnienie zaufania, że organizacja wdrożyła rozwiązania eliminujące lub w znacznym stopniu ograniczające możliwość występowania zjawisk korupcyjnych i rozwiązania te nadzoruje i doskonali. System Przeciwdziałania Zagrożeniom Korupcyjnym (Fraud Management) skupia się na przyczynach, a nie na skutkach działań korupcyjnych. Nie jest to system „ścigania korupcji” ale zapobiegania jej wystąpienia, co często oznacza nie tylko możliwość popełnienia umyślnego, ale nawet niezawinionego błędu. Istotną rolę tutaj odgrywa świadomość pracowników prawidłowych zachowań. System Przeciwdziałania Zagrożeniom Korupcyjnym to standard do wdrożenia w organizacjach, a więc wypracowania zasad postępowania, stosownych polityk, procedur i sposobów pomiaru. Powstał jako odpowiedź na zapotrzebowanie aby całość działań podejmowanych przez organizację celem wyeliminowania korupcji, została ujęta spójny system oraz narzędzie dla Kierownictwa organizacji. Zastosowane w nim mechanizmy pozwalają na spójne zarządzanie organizacją.



Etyka biznesu (antykoru)

#### Centrum rozwoju kadr – usługi szkoleniowe

Centrum Rozwoju Kadr ma za zadanie dostarczenie kompleksowego doradztwa w świadomym budowaniu kapitału ludzkiego oraz dopasowanej do potrzeb najwyższej jakości usługi szkoleniowej. Usługi obejmują:

a) analizę potrzeb szkoleniowych - audyt potrzeb szkoleniowych umożliwia zidentyfikowanie luk kompetencyjnych pod kątem optymalizacji inwestycji przedsiębiorstwa.

b) szkolenia - szeroka tematyka szkoleń, nastawiona na wykreowanie wśród uczestników konkretnych umiejętności, zachowań oraz zdobycie praktycznej wiedzy. Prowadzone przez doświadczonych trenerów i wykładowców szkolenia o bardzo szerokiej i różnorodnej tematyce odbywają się z wykorzystaniem najskuteczniejszych metod interaktywnych takich, jak warsztaty, wykłady, ćwiczenia, gry, symulacje, treningi psychologiczne i biznesowe oraz analiza przypadków.

c) ewaluacja i monitorowanie działań z zakresu HR - obejmuje ocenę ewaluacyjną bezpośrednio i pośrednio po szkoleniu (zaspokojenie oczekiwań szkolonych pracowników),



## 16. Kodeks etyczny środowiska

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. jest członkiem wspierającym Stowarzyszenia Doradców Gospodarczych (SDG), co jest gwarantem stosowania przez Emitenta Kodeksu Etyki Zawodowej Stowarzyszenia.

Adres strony SDG jest następujący: <http://www.sdg.com.pl>

Organizacją branżową o charakterze międzynarodowym, z którą współpracuje Emitent jest FEACO European Federation of Management Consultancies Associations – Europejska Federacja Stowarzyszeń Doradczych <http://www.feaco.org/>.

## KODEKS ETYKI ZAWODOWEJ Stowarzyszenia Doradców Gospodarczych

### I. Zasady ogólne

1. Kodeks reguluje zasady prawidłowego wykonywania zawodu doradcy gospodarczego obowiązujące wszystkich członków Stowarzyszenia, zwanych dalej „doradcami”.
2. Nieprzestrzeganie jego reguł w takiej postaci dyskwalifikuje osoby zamierzające ubiegać się o przyjęcie w poczet członków.
3. Członkowie Stowarzyszenia propagują zasady Kodeksu wśród wszystkich osób, z którymi współpracują.
4. Zasady Kodeksu obowiązują doradców zarówno wówczas, gdy działają na własny rachunek, jak i w ramach organizacji doradczych.
5. Zachowanie doradcy powinna zawsze cechować dbałość o opinię zawodu doradcy gospodarczego i Stowarzyszenia, tak w sprawach etyki, jak i poziomu profesjonalnego.
6. Przy Stowarzyszeniu działa Komisja Etyki Zawodowej. Zadaniem Komisji jest rozpatrywanie spraw o naruszenie Kodeksu przez członków Stowarzyszenia i kierowanie wniosków do Komisji Członkowskiej. Zasady postępowania Komisji i stosowane przez nią środki dyscyplinarne określi odrębna uchwała.
7. Komisja prowadzi Księgę zasad etyki zawodowej, do której wpisuje się tezy orzeczeń mające znaczenie ogólne.

### II. Reklama i uzyskiwanie zleceń

1. W działalności reklamowej i marketingowej obowiązuje doradców zachowanie realizmu i obiektywizmu w przedstawianiu swoich doświadczeń, możliwości oraz zakresu specjalizacji, a także korzyści mogących wynikać dla klientów z oferowanych usług. Reklama musi być rzetelna i nie może wprowadzić w błąd.
2. Zakazane jest posługiwanie się w celu uzyskania zleceń reklamą porównawczą. W działalności mającej na celu uzyskanie zleceń doradca postępuje zgodnie z zasadami konkurencji.
3. Doradcy nie wolno dla uzyskania zlecenia powoływać się na jakiegokolwiek stosunki w kierownictwie innych podmiotów lub we władzach.
4. Doradca przyjmując zlecenie polegające na sprawdzeniu albo korekcie wyniku innego doradcy, albo na wykonaniu bieżącego nadzoru na jego działalnością, powinien, jeżeli nie stoi temu na przeszkodzie ważny interes klienta, powiadomić o tym kontrolowanego.
5. Doradca nie może przyjąć zlecenia powodującego równocześnie działanie jego lub jego organizacji na rzecz klientów, których interesy są sprzeczne. W takich wypadkach obowiązuje zasada zachowania trzymiesięcznego odstępu czasowego pomiędzy zakończeniem pracy dla jednego klienta i rozpoczęciem dla drugiego. Zasada ta nie dotyczy sytuacji, w której obaj klienci wyrażą pisemną zgodę na równoczesną realizację zleceń. W wyjątkowych wypadkach może wystarczyć zgoda jednego klienta pod warunkiem wypowiedzenia zlecenia później przyjętego do realizacji. Doradca jest zobowiązany do uprzedzenia klientów o możliwości takiej sytuacji przed jej zaistnieniem.
6. Doradca nie może przyjąć zlecenia, jeżeli nie ma specjalistycznej wiedzy niezbędnej do jego wykonania, albo jeżeli wskutek dotychczasowych obciążeń nie może mieć pewności co do terminowej realizacji zlecenia.

### III. Wykonywanie usług doradczych

1. Interes klienta powinien mieć dla doradcy pierwszeństwo przed interesami osobistymi oraz osób trzecich. W interesie klienta doradca powinien przedstawić mu zawsze rzeczywisty, a nie pożądany obraz jego spraw.
2. Jeżeli efekty działalności doradcy mają być opublikowane lub przedstawione osobom trzecim jako jego opinia, doradca również wobec wszystkich zainteresowanych osób obowiązany jest do zachowania obiektywizmu w ocenie spraw, a w toku działalności powinien brać pod uwagę uzasadnione interesy tych osób.
3. Doradca obowiązany jest zachować niezależność opinii. Doradca powinien zapewnić sobie możliwość niezwłocznego odstąpienia od umowy, gdyby jakiegokolwiek przyczyny utrudniły mu zachowanie niezależności od klienta lub od władz i innych podmiotów, albo mogły wywołać poważne podejrzenie o taką zależność.
4. Doradca może podejmować się wykonania zlecenia jedynie na podstawie sformułowanych na piśmie warunków, określających ściśle przedmiot i zakres zlecenia oraz zasady ustalenia wynagrodzenia.
5. Wynagrodzenie doradcy powinno być oparte na rzetelnej wycenie świadczonej pracy według uzgodnionych zasad. Wynagrodzenie doradcy za sukces powinno być w zasadzie uzgodnione w kwotach bezwzględnych. Tylko w wypadkach, gdy jest to zwyczajowo stosowane wynagrodzenie może mieć formę oznaczonego udziału w korzyściach klienta lub być obliczone od wartości transakcji.
6. Doradca nie może proponować warunków umowy stawiających klienta w nie równoprawnej sytuacji, a w szczególności wyłączających odpowiedzialność finansową doradcy lub utrudniających jej dochodzenie.
7. Doradca nie może uzyskiwać w związku z działaniem dla klienta dodatkowych korzyści, w postaci:
  - jakiegokolwiek wynagrodzeń od osób trzecich;
  - promowania dostaw lub usług podmiotów gospodarczych, z których interesami jest osobiście lub kapitałowo powiązany;
  - przejmowania personelu klienta.
8. Zgoda klienta uzyskana przed rozpoczęciem wykonywania zleceń lub po jego zakończeniu zwalnia doradcę od powyższych ograniczeń.
9. Doradca obowiązany jest zachować poufność wszelkich informacji otrzymanych od klienta lub osób działających na jego zlecenie, a także dotyczących przedsiębiorstwa i personelu klienta. Nie może również wykorzystywać takich informacji we własnym interesie.
10. Wypadki naruszenia niniejszego Kodeksu, w tym wykonywania usług bez należytego przygotowania zawodowego przez doradców lub osoby mogące ubiegać się o przyjęcie do Stowarzyszenia lub uzyskania certyfikatu powinny być zgłaszane do Komisji Etyki Zawodowej.
11. Komisja Etyki Zawodowej informuje o decyzjach dotyczących naruszenia Kodeksu:
  - zgłaszającego;
  - Prezesa Zarządu SDG;
  - Przewodniczącego Komisji Certyfikacyjnej.
12. We wszystkich wypadkach, w których klient według powyższych postanowień może wyrazić zgodę na odstąpienie od zwykłych zasad, zgoda taka będzie skuteczna tylko pod warunkiem rzetelnego poinformowania klienta przez doradcę o istotnych okolicznościach sprawy.

**17. Kalendarium Konferencji w 2007 roku**

Zarząd Emitenta dąży do jak najlepszej komunikacji z Mediami, Inwestorami i Analitykami. Spotkania są organizowane nie rzadziej niż co kwartał. O nadchodzących konferencjach Spółka informuje na stronie Relacji Inwestorskich.

Miejsce konferencji: biuro Emitenta w Warszawie lub inne wskazane na stronie internetowej Spółki.

- |                   |   |
|-------------------|---|
| <b>28.02.2007</b> | Raport kwartalny skonsolidowany za IV kw. 2006  |
| <b>25.04.2007</b> | Raport kwartalny skonsolidowany za I kw. 2007 oraz Model Biznesowy Emitenta na lata 2008-2013 |
| <b>08.08.2007</b> | Raport kwartalny skonsolidowany za II kw. 2007  |
| <b>PLANOWANE:</b> |   |
| <b>14.11.2007</b> | Raport kwartalny skonsolidowany za III kw. 2007   |

## 18. DANE TELEADRESOWE

### Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.

ul. Towarowa 35  
61-896 Poznań  
tel.: 0 (prefix) 61 859-59-00  
fax: 0 (prefix) 61 859-59-01  
strona internetowa: [www.dga.pl](http://www.dga.pl)  
e-mail: [dgasa@dga.pl](mailto:dgasa@dga.pl)

### Biuro w Warszawie

Warsaw Corporate Center  
00-688 Warszawa  
Ul. Emilii Plater 28 p.IV

tel. 0 (prefix) 22 630 3530  
fax: 0 (prefix) 22 630 3531  
e-mail: [dgawawa@dga.pl](mailto:dgawawa@dga.pl)

NIP 781-10-10-013  
REGON 630346245  
Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy KRS nr 0000060682  
kapitał zakładowy: 2.260 tys. PLN w pełni wpłacony

### Biuro Prasowe

Kamila Górczyńska-Żyżkowska  
Dyrektor ds. Marketingu i PR  
e-mail: [kamila.gorczyńska@dga.pl](mailto:kamila.gorczyńska@dga.pl)  
gsm: +48 601 805 484  
tel.: +48 61 643 51 17

### Biuro Zarządu – kontakt w Inwestorami i Rynkiem Giełdowym

Alina Czub  
Dyrektor Biura Zarządu  
email: [alina.czub@dga.pl](mailto:alina.czub@dga.pl)  
tel.: +48 61 859 59 00,  
fax.: +48 61 859 59 01

### Spółki zależne

#### DGA Audyt Sp. z o.o.

ul. Towarowa 35  
61-896 Poznań  
tel.: 0 (prefix) 61 859-59-20  
fax: 0 (prefix) 61 859-59-21  
strona internetowa: [www.dga.pl/audyt](http://www.dga.pl/audyt)  
e-mail: [audyt@dga.poznan.pl](mailto:audyt@dga.poznan.pl)

NIP 781-00-22-936  
REGON 004857507  
Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy KRS nr 0000081451  
kapitał zakładowy: 500 tys. PLN

**DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o.o.**

ul.Towarowa 35  
61-896 Poznań  
tel.: 0 (prefix) 61 643-53-16  
fax: 0 (prefix) 61 643-53-16  
strona internetowa: [www.dgakancelaria.pl](http://www.dgakancelaria.pl)  
e-mail: [kancelaria@dgakancelaria.pl](mailto:kancelaria@dgakancelaria.pl)

NIP 778-14-30-896  
REGON 300152025  
Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy KRS nr 244234  
kapitał zakładowy: 450 tys. PLN

**DGA Human Capital Management Sp. z o.o.**

Warsaw Corporate Center  
00-688 Warszawa  
Ul. Emilii Plater 28 p.IV  
tel. 0 (prefix) 22 630 3530  
fax: 0 (prefix) 22 630 3531  
strona internetowa: [www.dga-hcm.pl](http://www.dga-hcm.pl)  
e-mail: [biuro@dga-hcm.pl](mailto:biuro@dga-hcm.pl)

NIP 899-000-71-39  
REGON 930034810  
Sąd Rejonowy w Warszawie, KRS nr 0000059022  
kapitał zakładowy: 200 tys. PLN

**Sroka & Wspólnicy Kancelaria Prawna Sp. K.**

ul.Towarowa 35  
61-896 Poznań  
tel.: 0 (prefix) 61 859-59-00  
fax: 0 (prefix) 61 859-59-01  
strona internetowa: [www.sroka.info.pl](http://www.sroka.info.pl)  
e-mail: [radomir.sroka@dga.pl](mailto:radomir.sroka@dga.pl)

NIP 778-14-45-662  
REGON 300572477  
Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy KRS  
KRS nr 0000280368

**Spółka stowarzyszona**

**PBS DGA Sp. z o.o.**

ul. Junaków 2  
81-812 Sopot  
tel.: 0 (prefix) 58 550-60-70  
fax: 0 (prefix) 58 550-66-70  
strona internetowa: [www.pbsdga.pl](http://www.pbsdga.pl)  
e-mail: [kontakt@pbsdga.pl](mailto:kontakt@pbsdga.pl)

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało zaakceptowane przez Zarząd Spółki dnia 28.09.2007 r. oraz podpisane w imieniu Zarządu przez:

Andrzej Głowacki

Prezes Zarządu

Anna Szymańska

Wiceprezes Zarządu

Mirosław Marek

Wiceprezes Zarządu

Poznań, 28.09.2007 r.