
**Półroczne sprawozdanie z
działalności
Grupy Kapitałowej i Spółki
Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.
za I półrocze 2006**

SPIS TREŚCI**str.**

1. Istotne informacje o stanie majątkowym, sytuacji finansowej, komentarz.....	3
2. Podstawowe produkty i usługi, w tym ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	8
3. Rynki zbytu.....	19
4. Informacja o umowach znaczących dla działalności gospodarczej oraz zdarzeniach istotnie wpływających na działalność jednostki (nagrody i wyróżnienia).....	22
5. Przewidywany rozwój Grupy Kapitałowej.....	27
6. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych oraz głównych inwestycjach.	28
7. Transakcje powyżej 500 000 euro z podmiotami powiązanymi	29
8. Kredyty, umowy pożyczki, poręczeń i gwarancji.....	29
9. Udzielone pożyczki.	31
10. Wykorzystanie wpływów z emisji papierów wartościowych	31
11. Wyniki a prognoza.....	31
12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi.....	32
13. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	33
14. Ocena nietypowych zdarzeń.....	33
15. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń	33
16. Charakterystyka czynników istotnych dla rozwoju	38
17. Zmiany w zasadach zarządzania	39
18. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących	40
19. Umowy z osobami zarządzającymi, przewidujące ew. rekompensatę	42
20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści osób zarządzających i nadzorujących Emitenta	42
21. Nie spłacone pożyczki udzielone osobom zarządzającym i nadzorującym	42
22. Akcje posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące.....	42
23. Akcjonariusze posiadający więcej niż 5% głosów na WZ	44
24. Informacja o umowach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji	44
25. Osoby posiadające papiery wartościowe dające specjalne uprzywilejowania kontrolne	45
26. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych;	45
27. Ograniczenia dot. przenoszenia prawa własności papierów i inne	45
28. Informacja o umowach z biegłym rewidentem	46
29. Informacja o realizacji zasad ładu korporacyjnego.....	47

1. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej

Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Sytuacja majątkowa

W porównaniu do stanu z 31.12.2005 roku nastąpił wzrost sumy bilansowej o 15,4%.

Tabela nr 1. Aktywa oraz ich struktura wg stanów na koniec okresów

Wyszczególnienie	30.06.2006 (w tys. zł)	31.12.2005 (w tys. zł)	30.06.2005 (w tys. zł)	Dynamika* (%)	Struktura 30.06.2006 (%)
Aktywa trwałe	11 691	10 176	12 696	114,9	33,4
Wartość firmy	61	61	324	100,0	0,2
Pozostałe wartości niematerialne	3 376	4 153	5 523	81,3	9,6
Rzeczowe aktywa trwałe	4 846	5 200	6 186	93,2	13,8
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych rozliczane metodą praw własności	2 883	253	374	1 139,5	8,2
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	525	509	289	103,1	1,5
Aktywa obrotowe	23 351	20 200	21 748	115,6	66,6
Zapasy	317	319	318	99,4	0,9
Udzielone pożyczki	132	120	117	110,0	0,4
Należności z tytułu dostaw i usług	8 220	6 152	11 038	133,6	23,5
Pozostałe należności	7 744	3 374	5 444	229,5	22,1
Należności z tytułu podatku dochodowego	90	574	332	15,7	0,3
Aktywa finansowe	194	0	0	-	0,6
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	6 654	9 661	4 499	68,9	19,0
Różnica z zaokrągleniem	1	0	1	-	-
AKTYWA OGÓŁEM	35 042	30 376	34 445	115,4	100,0

**) Dynamika stanu 30.06.2006 r. do 31.12.2005 r.*

Na zmianę wartości aktywów trwałych w odniesieniu do stanu z 31.12.2005 r. wpłynęły przede wszystkim następujące czynniki:

- amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych i prawnych,
- nabycie 20% akcji firmy PBS Sp. z o.o.,
- przyjęcie do ewidencji leasingowanego środka transportu.

Na zmianę stanu aktywów obrotowych w stosunku do 31.12.2005 r. składa się głównie wzrost należności z tytułu dostaw i usług. Natomiast spadek środków pieniężnych na rachunkach bankowych związany był z wypłatą zaliczek dla konsorcjantów wspólnie realizujących projekty unijne, na które Emitent otrzymał zaliczki z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Tabela nr 2. Wskaźniki efektywności wykorzystania majątku

Wyszczególnienie	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
Wskaźnik globalnego obrotu aktywami	0,54	1,10	0,58
Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	1,61	3,28	1,58
Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych	0,81	1,65	0,92

Wskaźnik globalnego obrotu aktywami = $\frac{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}{\text{aktywa ogółem}}$

Wskaźnik rotacji aktywów trwałych = $\frac{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}{\text{aktywa trwałe}}$

Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych = $\frac{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}{\text{aktywa obrotowe}}$

Źródła finansowania

Tabela nr 3. Źródła finansowania aktywów oraz ich struktura wg stanów na koniec okresów

Wyszczególnienie	30.06.2006 (w tys. zł)	31.12.2005 (w tys. zł)	30.06.2005 (w tys. zł)	Dynamika* (%)	Struktura 30.06.2006 (%)
Razem kapitał własny	18 220	17 442	23 368	104,5	52,0
Kapitał własny	18 101	17 345	23 361	104,4	51,7
Kapitał akcyjny	2 260	2 260	2 260	100,0	6,4
Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	14 161	14 161	14 161	100,0	40,4
Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny	98	98	0	100,0	0,3
Zyski zatrzymane	1 582	826	6 940	191,5	4,5
Udziały akcjonariuszy mniejszościowych	119	97	7	122,7	0,3
Zobowiązania długoterminowe	847	774	1 102	109,4	2,4
Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	6	12	68	50,0	0,0
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	41	35	14	117,1	0,1
Rezerwa na podatek odroczony	356	327	451	108,9	1,0
Pozostałe zobowiązania	44	43	42	102,3	0,1
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	400	357	527	112,0	1,1
Zobowiązania krótkoterminowe	15 976	12 162	9 975	131,4	45,6
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2 701	2 509	3 517	107,7	7,7
Pozostałe zobowiązania	11 033	9 193	6 085	120,0	31,5
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3	0	0	-	0,0
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	306	251	284	121,9	0,9
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	1 739	11	5	15 809,1	5,0
Rezerwy krótkoterminowe	194	198	84	98,0	0,6
Różnica z zaokrąglen	-1	-2	-	-	0,0
PASYWA OGÓŁEM	35 042	30 376	34 445	115,4	100,0

^{*)} Dynamika stanu 30.06.2006 r. do 31.12.2005 r.

Na wzrost wartości kapitału własnego w odniesieniu do stanu z 31.12.2005 r. wpłynął wypracowany zysk za I półrocze 2006 r. w wysokości 789 tys. zł.

Wzrost zobowiązań długoterminowych w stosunku do końca roku 2005 r. wynikał między innymi z następujących przyczyn:

- wyższej rezerwy na podatek odroczony,
- wzrostu poziomu zobowiązań z tytułu przyjęcia do ewidencji nowego leasingowanego samochodu.

Głównymi czynnikami, które spowodowały wzrost zobowiązań krótkoterminowych były otrzymane zaliczki na realizację projektów unijnych otrzymanych z PARP, a także wzrost wykorzystania limitów kredytowych udzielonych przez banki.

Tabela nr 4. Wskaźniki finansowania majątku

Wyszczególnienie	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym	0,52	0,57	0,68
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	1,56	1,71	1,84
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym	1,63	1,79	1,93
Wskaźnik pokrycia aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi	0,68	0,60	0,46

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

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

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

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

Rachunek zysków i strat

Tabela nr 5. Rachunek zysków i strat

Wyszczególnienie	30.06.2006 (w tys. zł)	30.06.2005 (w tys. zł)	Dynamika* (%)
Przychody netto ze sprzedaży	18 879	20 056	94,1
Koszt własny sprzedaży	13 166	12 941	101,7
Zysk/strata brutto ze sprzedaży	5 713	7 115	80,3
Koszty sprzedaży	1 516	1 868	81,2
Koszty ogólnego zarządu	3 722	3 277	113,6
Zysk/strata ze sprzedaży	475	1 970	24,1
Pozostałe przychody operacyjne	362	84	431,0
Pozostałe koszty operacyjne	9	114	7,9
Udział w zyskach jednostek objętych konsolidacją metodą praw własności	209	112	186,6
Zysk/strata z działalności operacyjnej	1 037	2 052	50,5

Przychody finansowe	10	97	10,3
Koszty finansowe	170	149	114,1
Zysk/strata przed opodatkowaniem	877	2 000	43,9
Podatek dochodowy	88	408	21,6
Zysk/strata netto	789	1 592	49,6

^{*)} 30.06.2005 = 100%

Grupa Kapitałowa DGA, zrealizowała w pierwszej półroczu 2006 r. sprzedaż w wysokości 18 879 tys. zł, w stosunku do 19 862 tys. zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Udział procentowy przychodów Spółki dominującej stanowił 89,7% sprzedaży całej Grupy.

Poniżej przedstawiono wyniki poszczególnych segmentów:

Segmenty branżowe

	PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY		Wyniki w segmentach	
	za 6 miesięcy zakończonych		za 6 miesięcy zakończonych	
	30.06.2006	30.06.2005	30.06.2006	30.06.2005
	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN
Projekty Europejskie	10 177	5 752	3 078	1 706
Technologie informatyczne	1 311	2 018	-203	707
Konsulting zarządczy i finansowy	5 644	10 517	1 787	4 584
Inne spółki grupy	2 001	2 043	938	145
Przychody nie przypisane segmentom	301		120	
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Eliminacje konsolidacyjne	-555	-274	-7	-27
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Wartość skonsolidowana	18 879	20 056	5 713	7 115

Na wykazany przez Grupę Kapitałową DGA w pierwszym półroczu 2006 r. zysk netto wpływ miał przede wszystkim wynik finansowy spółki dominującej (zysk netto 627 tys. PLN). Niższy zysk netto w porównaniu do pierwszego półrocza 2005 r. wynika z poniesionych kosztów restrukturyzacji spółki Emitenta oraz z wdrażania nowej strategii w spółce dominującej.

Wybrane wskaźniki finansowe

Tabela nr 6. Wskaźniki finansowe charakteryzujące działalność gospodarczą Grupy Kapitałowej

Wyszczególnienie	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
Rentowność sprzedaży brutto (%)	30,3	21,2	35,5
Rentowność sprzedaży netto (%)	4,2	(10,1)	7,9
Rentowność majątku ROA (%)	2,3	(11,1)	4,6
Rentowność kapitału własnego ROE (%)	4,3	(19,4)	6,8
Stopa ogólnego zadłużenia (%)	48,0	42,4	32,2
Trwałość struktury finansowania (%)	54,4	59,8	71,0

$$\begin{aligned} \text{Rentowność sprzedaży brutto} &= \frac{\text{Zysk (strata) brutto ze sprzedaży}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}} \\ \text{Rentowność sprzedaży netto} &= \frac{\text{Zysk (strata) netto przypadająca akcjonariuszom}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}} \\ \text{Rentowność majątku ROA} &= \frac{\text{Zysk (strata) netto przypadająca akcjonariuszom}}{\text{Aktywa ogółem}} \\ \text{Rentowność kapitału własnego ROE} &= \frac{\text{Zysk (strata) netto przypadająca akcjonariuszom}}{\text{Kapitał własny}} \\ \text{Stopa ogólnego zadłużenia} &= \frac{\text{Zobowiązania ogółem}}{\text{Pasywa ogółem}} \\ \text{Trwałość struktury finansowania} &= \frac{\text{Kapitał własny + zobowiązania i rezerwy długoterminowe}}{\text{Pasywa ogółem}} \end{aligned}$$

Analizując czynniki, które będą miały wpływ na przyszłe wyniki Grupy należy zwrócić uwagę na następujące z nich:

I. Czynniki zewnętrzne:

1. makroekonomiczne

- prognozowana poprawa koniunktury, (przyspieszenie gospodarcze w 2006r. – PKB powyżej 1 biliona złotych, popyt krajowy głównym determinantem wzrostu PKB w 2006 roku),
- coraz lepsze wyniki polskich przedsiębiorstw (projekty inwestycyjne),
- spodziewany wzrost poziomu inwestycji zagranicznych,
- start projektów konsolidacyjnych i prywatyzacji sektorów energetyki, ciężkiej chemii oraz sektora farmaceutycznego,
- zatwierdzanie kolejnych programów operacyjnych dotyczących nowego okresu programowania na lata 2007-2013.

2. pozostałe – w zakresie usług DGA

- dobre perspektywy branżowe - prognozowany przez wiele źródeł znaczny wzrost rynku – w latach 2006-2008 roczną dynamikę wzrostu popytu na usługi doradcze i usługi finansowane ze środków unijnych szacuje się na 15% , a konsultingu strategicznego na 9,5%,
- postępująca integracja usług doradczych i IT, stwarzająca możliwości dalszej dywersyfikacji działalności DGA w segmencie własnych produktów informatycznych oraz przy współpracy z partnerami,
- dalszy napływ środków unijnych – fundusze strukturalne, inne fundusze dodatkowe itp., stwarzające bardzo duże szanse rozwoju działalności doradczej i szkoleniowej DGA w tym segmencie,
- wzrost zainteresowania systemami zarządzania bezpieczeństwem informacji, systemami zarządzania jakością oraz systemami antykorupcyjnymi – szczególnie w administracji rządowej i samorządowej oraz branży telekomunikacyjnej,

- spodziewany wzrost popytu na usługi doradztwa strategicznego i finansowego, głównie ze strony podmiotów prywatnych, które przechodzą procesy zmian oraz ze strony inwestorów zagranicznych planujących nowe przedsięwzięcia w Polsce,
- wzrost konkurencji (dalszy rozwój firm sieciowych oraz rosnąca liczba małych i średnich podmiotów, specjalizujących się w dużej części w wykorzystywaniu środków unijnych),
- 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,
- powołanie przez kilku byłych konsultantów DGA konkurencyjnej firmy oferującej identyczne produkty, jak Departamenty Zarządzania i Informatyki.

II. Czynniki wewnętrzne:

Opracowanie nowej strategii Spółki kładącej nacisk na:

- wzrost marży i rentowności projektów poprzez wprowadzenie nowoczesnych systemów zarządzania projektami i zaostrzonych procedur raportowania,
- optymalizację kosztów i wykorzystania zasobów własnych i 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,
- nową strategię 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,
- uruchomienie systemu motywacyjnego dla kadry menedżerskiej powiązanej z wynikami Emitenta,
- wzrost potencjału ludzkiego (szybkie rozwijanie kompetencji i wzrastające doświadczenie nowo zatrudnionych konsultantów), co powinno znacząco przełożyć się na poziom przychodów i efektywność Grupy w kolejnych kwartałach,
- programy szkoleniowe, także dofinansowane ze środków unijnych dla pracowników i współpracujących konsultantów,
- kreowanie nowych potrzeb oraz zasad współpracy dla kluczowych klientów w oparciu o regularne wyniki analiz satysfakcji klientów,
- rosnącą listę referencyjną złożonych i nowatorskich projektów.

2. Podstawowe produkty i usługi, w tym ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.

a) Produkty i usługi:

Zakres działalności Spółki 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.

Aktualnie w/w obszary funkcjonują w pięciu departamentach, które zostały przedstawione w poniższym diagramie:

Diagram nr 1: Aktualne funkcjonowanie konsultingu w DGA S.A.

Departament Projektów Europejskich	Departament Doradztwa Strategicznego	Departament Doradztwa Finansowego	Departament Systemów Informatycznych	Departament Zarządzania
Zarządzanie projektami, także na zlecenie	Opracowywanie strategii	Pozyskiwanie kapitału	DGA Process: modelowanie procesów biznesowych	Wdrożenie: Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM
Realizacja projektów szkoleniowych	Budowanie modelu finansowego	Controlling operacyjny	DGA Quality: wdrażanie systemów zarządzania jakością	Systemów Bezpieczeństwa Informacji
Strategie i plany rozwoju regionalnego	Opracowanie koncepcji i wdrożenie ZKW	Fuzje i przejęcia	DGA Workflow: zarządzanie obiegiem dokumentów	Optymalizacja procesów biznesowych
Projekty i wnioski do funduszy strukturalnych	Opracowywanie i wdrażanie koncepcji zmiany struktury organizacyjnej	Transakcje nabywania i sprzedaży podmiotów	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Wspieranie wprowadzania systemów ciągłości działania
Pelnienie funkcji Inżyniera Kontraktu	Wdrażanie oraz powiązanie systemów controllingu operacyjnego i strategicznego	Wyceny i due dilligance	DGA BSC	Wdrożenie systemów elektronicznego obiegu dokumentów Workflow
	Realizacja programów inwestycyjnych	Aranżacja finansowania projektów europejskich	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Programy Antukorupcyjne
		Wspieranie przedsiębiorstw w pozyskaniu środków z UE	<ul style="list-style-type: none"> • optymalizacja procesów • wdrożenie aplikacji 	

Źródło: Opracowanie własne Emitenta

Krótką charakterystyką działalności oraz produktów i usług świadczonych przez poszczególne departamenty w I półroczu 2006 została przedstawiona poniżej (listę produktów i usług oferowaną przez poszczególne Departamenty zawiera Diagram nr 1):

Departament Projektów Europejskich – najbardziej dynamiczny departament, który w I półroczu 2006 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,
- Kulturę i infrastrukturę.

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. Łączna wartość realizowanych w I półroczu br. projektów to około 17 mln PLN.

- 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. Łączna wartość realizowanych projektów wynosi około 8 mln PLN.

- **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.

Kultura i infrastruktura

Departament nadzoruje także realizację 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 uczestniczy w projekcie budowy sali koncertowej Akademii Muzycznej w Poznaniu.

Departament Doradztwa Strategicznego – specjalizuje się we wspomaganiu 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. Departament Doradztwa Strategicznego posiada także znaczące kompetencje i

doświadczenie we wdrażaniu systemów wspomagających zarządzanie strategiczne w oparciu o metodologię Zrównoważonej Karty Wyników (BSC – Balanced Scorecard). Celem projektów realizowanych przez konsultantów Departamentu jest wzrost wartości przedsiębiorstw. Z Departamentem 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 w Niemczech – DROEGE & Co (w I kwartale 2006 roku podpisano stosowne porozumienie).

Departament Doradztwa Finansowego – działalność departamentu koncentrowała się na realizacji projektów z obszaru fuzji i przejęć, organizacji finansowania (również w ramach programów Unii Europejskiej), wycen jak również specjalistycznych ekspertyz finansowych. Znaczący udział w pracach departamentu miały działania związane z obsługą procesów przejęcia przez inwestorów strategicznych firm branży stoczniowej, metalowej, paliwowej oraz telekomunikacyjnej. Departament zajmował się również doradztwem przy procesie przygotowania wycen dla Spółek branży handlowej oraz paliwowej, przygotowywał również liczne projekty dot. opracowania studiów wykonalności dla projektów inwestycyjnych. DGA S.A. prowadziło również szereg prac w obszarze organizacji finansowania prac inwestycyjnych (w tym ze środków Unii Europejskiej) dla kilkudziesięciu firm branży budowlanej oraz sektora przetwórstwa węgla, konsultanci doradzali również w projektach funkcjonowania Krajowego Systemu Usług oraz szkolili uczestników programu Rozwój Produktów Turystycznych. Doświadczony zespół doradców finansowych specjalizuje się w przedsięwzięciach wymagających nieszablonowego podejścia metodologicznego oraz udziału zespołów interdyscyplinarnych (prawno-finansowo-technicznych).

Departament Systemów Informatycznych – zmiany w zakresie strategii działania Departamentu, wprowadzone w 2005 oraz na początku 2006 roku, umożliwiły wdrożenie nowej koncepcji funkcjonowania DGA w obszarze systemów informatycznych. Ta koncepcja zakłada między innymi zwiększenie nacisku na poszukiwanie synergii pomiędzy projektami realizowanymi przez różne departamenty oraz spółki Grupy oraz na skuteczną realizację procesu wsparcia sprzedaży.

Do podstawowych osiągnięć pierwszego półrocza 2006 zaliczyć należy kolejne zakończone sukcesem wdrożenia systemów obsługujących elektroniczną wymianę informacji u klientów, kolejne udane wdrożenia systemów DGA Workflow oraz MS CRM. Osiągnięciem, z punktu widzenia perspektyw rozwoju, jest również opracowanie wspomnianej koncepcji funkcjonowania DGA w obszarze IT.

Departament Zarządzania – zajmuje się wdrażaniem Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM, Systemów Bezpieczeństwa Informacji, zarządzaniem infrastrukturą informatyczną i wspieraniem wprowadzania systemów ciągłości działania;

Największym projektem przygotowywanym przez departament w I półroczu 2006 r. była realizacja umowy z PTK Centertel Sp. z o.o. dotyczącej realizacji usługi związanej z przeprowadzeniem analizy ryzyka utraty bezpieczeństwa informacji, zgodnie z normą ISO/IEC 27001, przy wykorzystaniu dostarczonych narzędzi informatycznych. Poza tym zrealizowano kilkadziesiąt wdrożeń systemów zarządzania jakością oraz bezpieczeństwem informacji dla innych podmiotów. Zakończono również kilka projektów związanych z zapewnieniem ciągłości działania. Największym organizacyjnym przedsięwzięciem było przeprowadzenie szkoleń o tematyce zarządzania jakością dla Powiatowych Urzędów Pracy w Województwie Wielkopolskim.

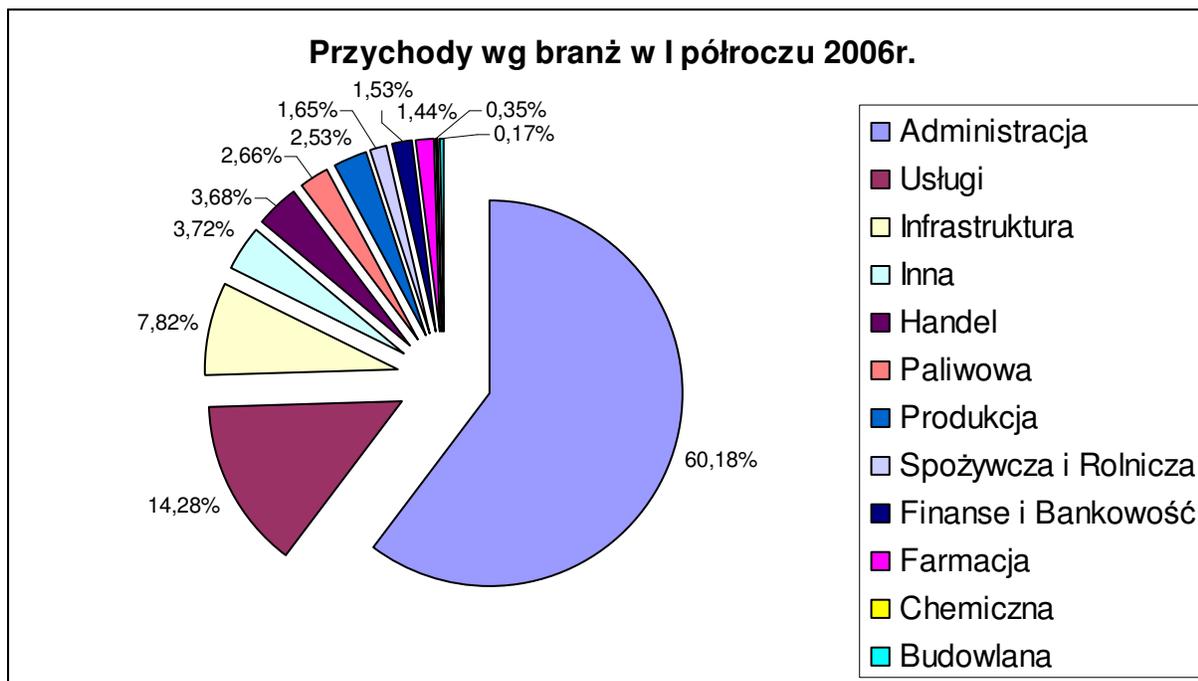
b) Tendencje w obszarze rynku i produktów DGA S.A.

Rynki zbytu, na których DGA S.A. oferuje swoje produkty

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. Do roku 2003 największy udział w strukturze sprzedaży miały przychody realizowane dla podmiotów branży energetycznej, ciepłowniczej oraz sektora usług. Wyniki I

półrocza 2006 roku wskazują na przesunięcie w kierunku zwiększenia przychodów z projektów realizowanych dla administracji (60,18%), usług (14,28%) i infrastruktury (7,82%). Dywersyfikacja branżowa neutralizuje uzależnienie działalności DGA od koniunktury w poszczególnych branżach.

Diagram nr 2: Struktura sprzedaży wg branż w I półroczu 2006 roku.

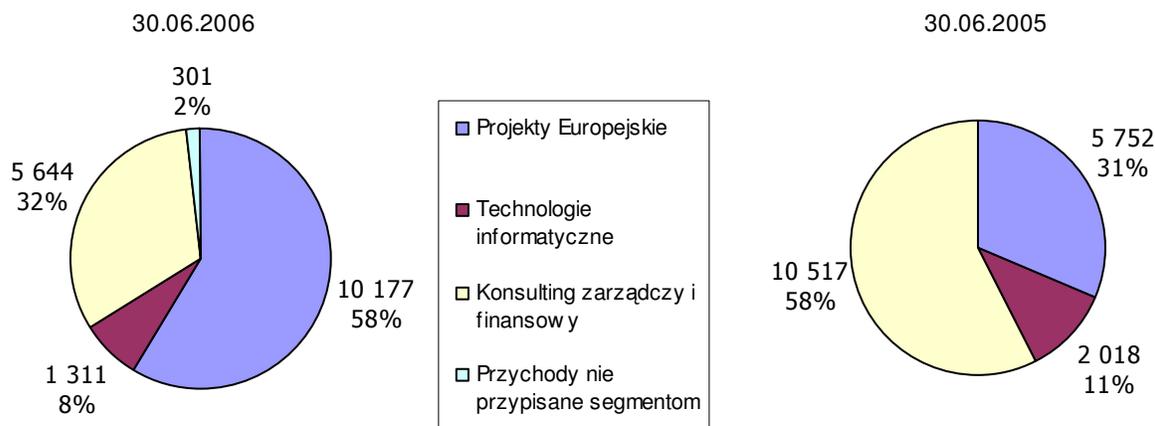


Źródło: Emitent

Zmiana struktury branżowej wymaga komentarza. Po pierwsze komentując wysoki udział w przychodach administracji należy zwrócić uwagę na znaczący udział w przychodach ze sprzedaży DGA w I półroczu 2006 roku Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, która organizuje przetargi i konkursy dotyczące projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej oraz fakt, 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 mocną stroną Spółki.

Tendencje w sprzedaży poszczególnych segmentów

Diagram 3: Wartość przychodów ze sprzedaży Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. w I półroczu 2005 i I półroczu 2006 z podziałem na segmenty



Źródło: Emitent

Porównanie struktury przychodów w segmentach I półrocza roku 2005 i 2006 wskazuje, że wyraźnie wzrosły przychody segmentu Projektów Europejskich. Jest to związane z pozyskaniem kilku dużych projektów tj. „Telepraca. Ogólnopolski program promocji i szkoleń dla przedsiębiorców”, „Program szkoleń promujący clustering”, „Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych I”.

Realizowane przez Emitenta w I półroczu 2006 roku prace rozwojowe:

Emitent konsekwentnie realizuje strategię ukierunkowaną na pozyskiwanie dużych i długoterminowych umów. W I półroczu 2006 Konsorcjum, którego członkiem jest Emitent zawarło kolejną znaczącą umowę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości „Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych II”.

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.

Emitent w I półroczu 2006 zakończył również przedsięwzięcia inwestycyjne stwarzające perspektywy dla nowych usług takich jak między innymi:

1. Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji.

Stanowi połączenie i udoskonalenie kilku produktów DGA: DGA Quality, DGA Process, DGA Secure.

2. Elektroniczny Obieg Dokumentów- DGA Workflow.

Produkt budowany w oparciu o wypracowane podejście konsultantów DGA, które uwzględnia częste zmiany w strukturze organizacji, zapewnienie ciągłości działania. Pierwsze pilotażowe wdrożenia potwierdzają znaczącą wartość dodaną dla klienta.

Rozpoczęto intensywne prace nad wdrożeniem następujących nowych produktów i usług:

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 korupcyjnych) oraz wdrożenie skutecznych mechanizmów kontrolnych.

Fundusze Unijne – programowanie na lata 2007-2013

Ponadto prowadzono intensywne prace przygotowawcze do okresu programowania Funduszy Unijnych na lata 2007-2013.

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.

DGA Audyt Sp. z o.o. – spółka zależna

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

Oferta spółki obejmuje:

- Badania i przeglądy sprawozdań finansowych jednostkowych i skonsolidowanych,
- Wdrażanie MSR i MSSF w spółkach giełdowych i szkolenia w tym zakresie,
- Audyt projektów unijnych,
- Badania planów połączenia spółek,
- Doradztwo podatkowe,
- Inne usługi audytorskie, w tym „due diligence”,
- Szkolenia.

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

Tabela 7: Struktura sprzedaży DGA Audyt Sp. z o.o. w latach 2005 – I półrocza 2006

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)			Struktura sprzedaży (%)			Dynamika
	I - VI 2006	I - VI 2005	2005	I - VI 2005	I - VI 2005	2005	okres poprzedni = 100 (%)
							I pół 06/ I pół 05
Prowadzenie ksiąg rachunkowych i ekspertyzy o prawidłowości ksiąg	0	328,0	661,0	0%	25,7%	35,1%	0%
Weryfikacja i przeglądy sprawozdań finansowych	1082,4	784,3	799,3	92,8%	61,6%	42,5%	138,0%
Doradztwo podatkowo księgowo	0	2,7	23,4	0%	0,2%	1,2%	0%
Pozostałe ekspertyzy i opracowania	57,2	147,1	398,2	4,9%	11,5%	21,2%	38,9%
Inne	26,8	12,0	0	2,3%	0,9%	0,0%	223,3%
Razem	1166,4	1274,1	1 881,9	100%	100,0%	100,0%	91,6%

Spółka DGA Audyt po wyodrębnieniu z niej nowego podmiotu zajmującego się usługami outsourcingowymi w zakresie prowadzenia ksiąg, kadr i płac skupiła się tylko na przeprowadzaniu badań sprawozdań finansowych, doradztwu w zakresie podatków, przeglądów sprawozdań finansowych oraz rozwija bardzo intensywnie usługę - audyt wykorzystania środków unijnych przez beneficjentów programów pomocowych. Według Spółki, usługa ta w latach następnych będzie źródłem rosnących przychodów. Spowodowane jest to uruchomieniem kolejnych programów unijnych, gdzie wykorzystanie środków musi być skrupulatnie rozliczone i sprawdzone przez niezależnego biegłego rewidenta.

DGA Meurs Sp. z o.o. – spółka zależna

DGA Meurs Sp. z o.o., to podmiot w którym DGA SA posiada 100% udziałów. Zakres działalności obejmuje:

- 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
- Badania osobowości i potencjału intelektualnego pracowników
- Projektowanie ścieżek rozwoju zawodowego
- Rekrutacja na wszystkich poziomach organizacji
- Assessment Center i Development Center
- Budowa systemów ocen pracowniczych

- Realizację projektów, w tym:

- Badanie i analiza potrzeb w zakresie kształcenia kadr
- Budowanie modeli kompetencyjnych
- Systemy ocen okresowych

- Audyt personalny – opracowanie pełnego bilansu kompetencji pracowników

Tabela 8: Struktura sprzedaży DGA Meurs Sp. z o.o. w latach 2005 – I półrocze 2006

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)			Struktura sprzedaży (%)			Dynamika
	I - VI 2006	I - VI 2005	2005	I - VI 2006	I - VI 2005	2005	okres poprzedni = 100 (%)
sprzedaż licencji i testów	55,3	99,6	444,7	35%	34%	61%	55,5%
badania, konsultacje i Doradztwo	96,7	193,6	238,2	62%	66%	32%	49,9%
Inne	3,8	0	41,4	3%	0%	7%	-
Razem	155,8	293,2	724,3	100%	100%	100%	53,1%

Źródło: DGA Meurs Sp. z o.o.

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

Nowy podmiot w Grupie Kapitałowej Emitenta, powstała w październiku 2005 r. poprzez wyodrębnienie działalności usługowego prowadzenia ksiąg handlowych ze spółki DGA Audyt i przeniesieniu tej działalności wraz z częścią personelu do spółki DGA Kancelaria Rachunkowa.

Oferta spółki obejmuje:

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

Z uwagi na fakt iż DGA Kancelaria Rachunkowa jest nowym podmiotem zrezygnowano z przedstawienia zmian w strukturze sprzedaży z tytułu braku odpowiednich danych możliwych do porównania w okresie analogicznym w 2005 r.

Doradztwo Podatkowe DGA&SAJA Sp. z o.o. – spółka współzależna

Spółka powiązana z Emitentem, powstała w roku 2005.

Oferowane przez Doradztwo Podatkowe DGA&SAJA Sp. z o.o. doradztwo obejmuje wszelkie rodzaje usługi w zakresie:

- podatek od towarów i usług (VAT), akcyzę oraz cła;

- rozwiązywanie bieżących zagadnień w zakresie VAT, akcyzy oraz cła
- weryfikacja poprawności stosowanych procedur księgowych pod kątem zmian w zakresie VAT, akcyzy i cła oraz dostosowania procedur do nowych regulacji prawnych
- wskazywanie podatkowych konsekwencji transakcji towarowych i usługowych w świetle regulacji polskich oraz Unii Europejskiej
- przeglądy podatkowe, zorientowane na weryfikację poprawności i optymalizację rozliczeń w zakresie VAT, akcyzy oraz cła
- planowanie struktur minimalizujących obciążenia VAT
- rejestracja podmiotów zagranicznych dla potrzeb podatku VAT w Polsce, pomoc w wypełnianiu obowiązków sprawozdawczych
- pomoc przy uzyskiwaniu zwrotu VAT dla podmiotów zagranicznych
- szkolenia dla służb finansowo-księgowych oraz merytorycznych

- podatek dochodowy od osób prawnych (CIT);

- zagadnienia związane z implementacją dyrektyw unijnych na gruncie CIT
- tworzenie efektywnych podatkowo metod finansowania działalności

- planowanie podatkowe
 - optymalizacja podatkowa procesów połączeń, przekształceń i restrukturyzacji kapitałowych
 - przeglądy podatkowe, zorientowane na weryfikację poprawności i optymalizację rozliczeń w zakresie CIT
 - uzasadnianie i dokumentowanie cen w transakcjach międzynarodowych i krajowych
 - doradztwo dotyczące działalności prowadzonej w Specjalnych Strefach Ekonomicznych
 - optymalizacja podatkowa realizowanych inwestycji
 - szkolenia dla służb finansowo-księgowych oraz merytorycznych
- podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT);
- przygotowanie optymalnych podatkowo struktur zatrudnienia
 - planowanie podatkowe dla obcokrajowców
 - tworzenie optymalnych podatkowo metod wynagradzania członków zarządu
- międzynarodowe prawo podatkowe;
- tworzenie międzynarodowych struktur zorientowanych na optymalizację obciążeń podatkowych
 - doradztwo w zakresie minimalizacji opodatkowania osób fizycznych, zysków kapitałowych i zysków przedsiębiorstw
 - ocena konsekwencji podatkowych nabywania przedsiębiorstw (fuzje, przejęcia) oraz nieruchomości
 - optymalizacja opodatkowania dochodów ze zbywanych aktywów
 - doradztwo w zakresie minimalizacji opodatkowania dywidend, odsetek i należności licencyjnych
 - doradztwo dotyczące rezydencji podatkowej osób prawnych i osób fizycznych

Atutem Doradztwa Podatkowego DGA&SAJA są jej doradcy - eksperci podatkowi z wiedzą i wieloletnim doświadczeniem zdobytym w uznanych międzynarodowych firmach doradczych. Klientom Spółki zapewniamy usługi o najwyższej jakości przy racjonalnym poziomie kosztów naszego wsparcia. Spółka świadczy usługi doradztwa podatkowego w językach: polskim, angielskim i niemieckim.

Misją spółki jest budowanie długoterminowego bezpieczeństwa podatkowego klientów.

Kancelaria Prawna Marcin Piszcz i Wspólnicy Spółka Komandytowa - podmiot powiązany

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

W Kancelarii funkcjonuje pięć zespołów obsługi prawnej:

- Zespół fuzji i przejęć,
- Zespół obrotu cywilnego oraz praw niematerialnych (prawa autorskie, znaki towarowe itp.),
- Zespół windykacji, postępowań układowych i upadłościowych,
- Zespół prawa pracy,
- Zespół prawa podatkowego.

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

- przygotowywanie kompleksowych analiz prawnych i prawno-podatkowych,

- doradztwo w zakresie zmian kapitałowych (przekształcenia, łączenia podmiotów gospodarczych, obrót przedsiębiorstwem w rozumieniu art. 551 kodeksu cywilnego) jak również prowadzenie w imieniu spółki negocjacji z kontrahentami i dostawcami zagranicznymi w tym zakresie,
- doradztwo podatkowe,
- doradztwo w zakresie prawa obrotu nieruchomościami,
- świadczenie usług w zakresie prawa spółdzielczego (w tym przekształcanie spółdzielni w spółki prawa handlowego),
- inne usługi w zakresie: prawa handlowego, cywilnego (w tym analizy i przygotowywanie różnych typów umów), finansowego, bankowego, dewizowego, administracyjnego, prawa pracy (w tym między innymi przygotowywanie i opiniowanie umów o pracę, regulaminów),
- obsługa procesów związanych z funkcjonowaniem rynku energetycznego,
- sporządzanie prospektów emisyjnych i memorandumów informacyjnych,
- zastępstwo prawne i procesowe (w tym reprezentowanie podmiotów przed sądami powszechnymi i polubownymi),
- doradztwo w zakresie uzyskiwania zezwoleń administracyjno-prawnych (zezwolenie MSWiA, UOKiK itp.).

PBS DGA Sp. z o.o. - podmiot powiązany

W dniu 28 stycznia 2006, DGA podpisał razem z PBS umowę kupna-sprzedaży 20% udziałów należących do dotychczasowych współwłaścicieli PBS, tym samym stał posiadaczem 20% udziału w Spółce z Sopotu. Jednocześnie podjęto także decyzję o zmianie nazwy Spółki z PBS na PBS DGA.

PBS DGA Spółka z ograniczoną działalnością posiada siedzibę w Sopocie przy ul. Junaków 2. Wiodącym przedmiotem działalności Spółki są:

- badania marki
- badania cenowe
- badania popytu
- retail audit
- Usage&Attitude (U&A)
- badania satysfakcji i lojalności
- Mystery Shopping
- rozwój nowych produktów
- testy produktów
- badania opakowań
- klimat i kultura organizacji
- badania komunikacji marketingowej
- style życia
- modelowanie
- badania segmentacyjne
- badania społeczno-polityczne
- sondaże opinii publicznej
- ewaluacja programów
- działalność związana z ochroną i promocją zdrowia ludzkiego, prowadzona w ramach Niepublicznego Zakładu Opieki Zdrowotnej PBS Medical.

3. Rynki zbytu

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.

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

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

Branże – Emitent realizuje przychody w wielu branżach. Zostały one zdefiniowane jako: Infrastruktura, Administracja, Produkcja, Usługi oraz Finanse i Bankowość. Największy udział w strukturze sprzedaży mają przychody realizowane dla jednostek administracji, podmiotów związanych z sektorem usług oraz infrastrukturą. Dywersyfikacja neutralizuje uzależnienie działalności Emitenta od koniunktury w poszczególnych sektorach. Komentarz dot. struktury sektorowej przedstawiono w pkt. 2.

Uzależnienie od głównych odbiorców – Działalność Emitenta nie jest uzależniona od głównych odbiorców, jednakże należy zwrócić uwagę na znaczący udział w przychodach ze sprzedaży DGA w I półroczu 2006 roku Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Udział ten wyniósł 5.373 tys. zł, tj. 30,8%, na co złożyła się realizacja kontraktów finansowanych, bądź współfinansowanych ze środków unijnych. Drugim odbiorcą pod względem wysokości zrealizowanych przychodów była Fundacja Fundusz Współpracy, z którą DGA zawarło umowę o przygotowanie i weryfikację 112 projektów w ramach ZPORR oraz przygotowanie szkoleń i podręcznika z zakresu procedur FIDIC. (12,9% przychodów). Udział poszczególnych pozostałych odbiorców nie przekroczył 10% przychodów ogółem.

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.

Największym dostawcą usług są konsultanci współpracujący ze Spółką na zasadach określonych umową o współpracy. DGA S.A. w związku z realizacją większych przedsięwzięć, wymagających zaangażowania podmiotów wyspecjalizowanych w konkretnych dziedzinach doradztwa, zawarła długoterminowe umowy o współpracy, na mocy których poszczególnym konsultantom przekazywane są zadania wiążące się z realizacją projektów doradczych – stosownie do ich wiedzy i doświadczenia.

Eksport usług - W I półroczu 2006 roku, tak jak w latach poprzednich Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. świadczyło swoje usługi zarówno dla klientów krajowych, jak i zagranicznych. Sprzedaż dla klientów zagranicznych dotyczy głównie usług związanych z realizacją projektu „Program Szkolenia Menedżerów z Europy Wschodniej i Azji Środkowej (MTP4)”, tj. dla Rosji, Ukrainy, Uzbekistanu i Azerbejdżanu. Projekt jest realizowany w międzynarodowej kooperacji 11 firm z Europy, w tym z Niemiec, Grecji, Francji, Węgier, Wielkiej Brytanii, Danii, Włoch. Liderem Konsorcjum, którego DGA jest członkiem jest niemiecka firma Carl Duisberg Centren.

Tabela 9: Sprzedaż Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. w I półroczu 2006 oraz I półroczu 2005 roku w podziale na klientów krajowych i zagranicznych

Rynki zbytu/ Rodzaj Działalności	I półrocze 2006				I półrocze 2005			
	Zagranica		Kraj		Zagranica		Kraj	
	wartość (tys. zł)	udział (%)						
Towary i materiały*	-	-	-	-	0	0	194	1,0
Produkty	483	2,8	16 949	97,2	416	2,3	17 677	96,7

* Towary obejmują m.in. sprzedaż zakupionego przez DGA oprogramowania

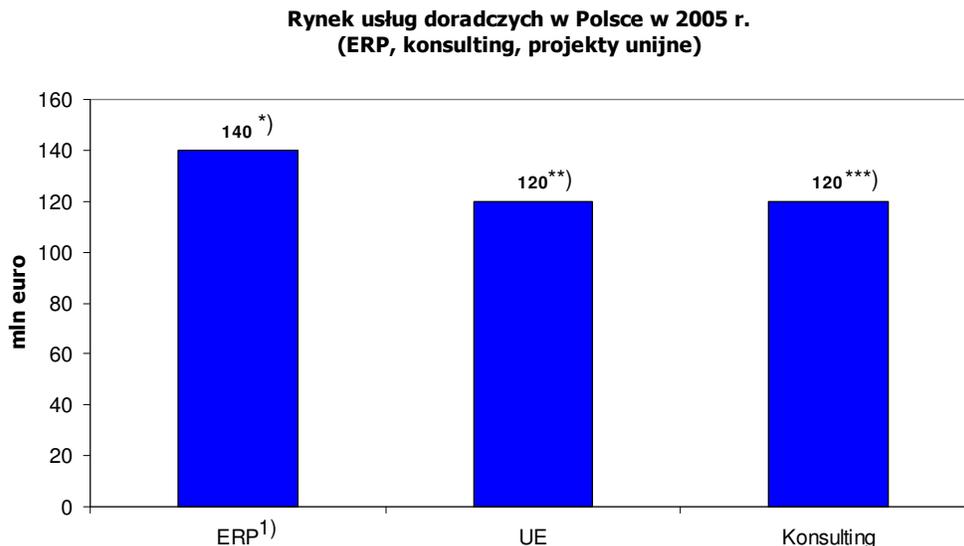
Źródło: Spółka

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 drugą 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 działa na atrakcyjnym, szybko rosnącym rynku.

Diagram 4: Perspektywy – rynek usług doradczych w 2005 r.



¹⁾ jeden z wybranych segmentów rynku IT

^{*)} przewidywana dynamika wzrostu 15%

^{**)} przewidywana dynamika wzrostu 15%

^{***)} przewidywana dynamika wzrostu 9,5%

Źródło: analizy i szacunki własne

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

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

Forma prawna odbiorców – do odbiorców spółki należą Wojewódzkie i Powiatowe Urzędy Pracy, Starostwa Powiatowe, Spółki Skarbu Państwa, Jednostki budżetowe, Spółki handlowe.

Uzależnienie od głównych odbiorców - działalność audytorska Spółki nie powoduje uzależnienia od najważniejszych klientów. Obecnie Spółka pozyskuje nowych Klientów na usługi audytu wykorzystania środków unijnych co zapewni stały i systematyczny poziom przychodów.

Eksport usług - wszystkie usługi Spółka wykonuje w Polsce.

Lokalizacja odbiorców - cała Polska – głównie województwo wielkopolskie, mazowieckie i lubuskie.

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

Główny rynek zbytu Spółki to rynek usług dla małych i średnich firm, zlokalizowanych na terenie Poznania i okolic.

Forma prawna odbiorców – do odbiorców spółki należą spółki handlowe i osoby fizyczne.

Uzależnienie od głównych odbiorców – nie występuje uzależnienie od głównych odbiorców.

Eksport usług - wszystkie usługi Spółka wykonuje w Polsce.

Lokalizacja odbiorców - Poznań i okolice.

DGA Meurs Sp. z o.o. – spółka zależna

Główny rynek zbytu Spółki to rynek usług dla dużych i bardzo dużych przedsiębiorstw o zróżnicowanej strukturze organizacyjnej, zlokalizowanych na terenie całego kraju.

Forma prawna odbiorców – do odbiorców spółki należą duże spółki handlowe, instytucje i agencje rządowe, ministerstwa.

Uzależnienie od głównych odbiorców - istnieje duża dywersyfikacja odbiorców, nie występuje zagrożenie związane z uzależnieniem od głównych odbiorców.

Eksport usług - brak eksportu usług.

Lokalizacja odbiorców - cała Polska.

4. Informacja o umowach znaczących dla działalności gospodarczej oraz zdarzeniach istotnie wpływających na działalność jednostki (nagrody i wyróżnienia)

Podmiot Dominujący

W I półroczu 2006 Emitent zawarł następujące znaczące umowy:

Umowa nabycia 20% udziałów w spółce PBS Sp. z o.o.

28 stycznia 2006 roku Emitent zawarł umowę nabycia udziałów, na mocy której Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. nabyło 1.000, tj. 20% udziałów w spółce PBS Sp. z o.o. z siedzibą w Sopocie.

W dniu 28 stycznia 2006 r. odbyło się także zgromadzenie wspólników Spółki PBS Sp. z o.o., które zmieniło umowę Spółki. Nowe zapisy dotyczą brzmienia firmy, która z dotychczasowej PBS Sp. z o.o. (dawniej: Pracownia Badań Społecznych Sp. z o.o.) przekształciła się w PBS DGA Sp. z o. o. oraz zasad podejmowania uchwał, które będą zapadać większością 9/10 głosów.

Wygrany przetarg i znacząca umowa na realizację znaczącego projektu dla PARP Turystyka II

24 kwietnia 2006 roku Spółka powzięła informację, że Konsorcjum, którego członkiem jest Emitent, zawarło umowę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącą realizacji projektu „Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych II”.

27 czerwca br. Lider Konsorcjum, którego członkiem jest Emitent, zawarł powyższą umowę z PARP na realizację powyższego projektu.

Realizacja nowej umowy rozpoczęła się z dniem jej zawarcia i zakończy się 31 grudnia 2007, co oznacza, że wpływy z nią związane dotyczą lat 2006-2007.

Całkowita wartość umowy wyniesie ok. 20,25 mln złotych, przy czym **wielkość przychodów dla Emitenta jest szacowana na kwotę około 7 mln złotych i przekroczy 35% wartości kapitałów własnych Emitenta (Rb nr 24/2006).**

Ponadto 2 czerwca br. Emitent zawarł z **Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń Spółka Akcyjna** umowę o okresowe udzielanie gwarancji ubezpieczeniowo kontraktowych; Maksymalny limit zaangażowania PZU S.A. z tytułu wszystkich współobowiązujących kontraktowych gwarancji ubezpieczeniowych, wynosi 4 mln PLN. Powyższy limit obowiązuje w okresie do dnia 28 maja 2007r.

Do istotnych umów zawartych przez Emitenta w I półroczu 2006 roku należały:

Istotna umowa w sprawie realizacji projektu dla PFRON „Kroki ku pracy – program aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych”

21 lutego 2006 r. Emitent zawarł z Państwowym Funduszem Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych z siedzibą w Warszawie umowę dotyczącą realizacji projektu **„Kroki ku pracy – program aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych”**. Celem projektu jest przeprowadzenie – przez Konsorcjum, którego liderem jest Emitent - kompleksowego programu wsparcia dla osób niepełnosprawnych prowadzącego do aktywizacji społecznej i zawodowej. Realizacja umowy rozpocznie się 1 marca 2006r. i zakończy się 29 lutego 2008 roku, co oznacza, że wpływy z nią związane będą dotyczyć lat 2006-2008. **Całkowita wartość projektu wyniesie ok. 2,2 mln złotych.**

Istotna umowa z MPiPS

27 kwietnia br. Emitent zawarł istotną umowę z Ministerstwem Pracy i Polityki Społecznej umowę dotyczącą realizacji projektu „Wysoka jakość gwarantem rozwoju”.

Głównym celem projektu jest przygotowanie pracowników Powiatowych Urzędów Pracy (PUP) do rosnących i zmieniających się potrzeb w zakresie aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych i poszukujących pracy, rozumiane jako podniesienie jakości, efektywności działania PUP. Całkowita wartość projektu wynosi ok. 1,7 mln złotych brutto, z czego przychód dla DGA wynosi około 0,7 mln złotych.

Umowa z Urzędem Służby Cywilnej

24 maja br. lider konsorcjum, którego członkiem jest Emitent zawarł istotną umowę z Urzędem Służby Cywilnej dot. projektu „Pomoc doradcza oraz szkoleniowa dla Służby Cywilnej”; Całkowita wartość projektu

wyniesie ok. 1,2 mln złotych brutto, z czego przychód dla DGA wyniesie około 0,4 mln złotych; termin realizacji: listopad 2006r.

Umowa z PARP dla KSU

6 czerwca br. podpisano istotną umowę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości na realizację usługi przeprowadzenia sesji informacyjno-doradczych z zakresu systemów zarządzania jakością, systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy oraz systemów zarządzania bezpieczeństwem żywności dla przedstawicieli Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU). Całkowita wartość projektu wynosi ok. 0,43 mln złotych.

Nowe porozumienia o współpracy

Nicom Consulting Ltd.

16 lutego 2006 Emitent zawarł alians strategiczny z polską firmą doradczą Nicom Consulting Ltd. Strony nawiązały długoterminową współpracę dla potrzeb pozyskiwania i ewentualnej współpracy realizacji mieszczących się w granicach działalności każdej ze stron.

Droege & Comp. GmbH.

29 marca 2006 r. Spółka zawarła z firmą Droege & Comp. GmbH z siedzibą w Düsseldorfie porozumienie o współpracy.

Ideą umowy jest określenie zakresu i zasad długofalowej współpracy strategicznej. Podstawą zawarcia umowy jest obustronna deklaracja współpracy przy pozyskiwaniu nowych projektów międzynarodowych i ich realizacji. Połączenie kompetencji, potencjału kadrowego, doświadczenia, jak również wysoka pozycja obu spółek na polskim i niemieckim rynku usług konsultingowych umożliwi zdobywanie i realizację znacznych projektów, w szczególności międzynarodowych. Firma Droege & Comp. jest drugą co do wielkości firmą konsultingową z niemieckim rodowodem w Niemczech.

W roku I półroczu 2006 miały miejsce także następujące istotne zdarzenia:

1. Pan Dariusz Brzeziński nowym członkiem Zarządu Spółki

5 stycznia br. Rada Nadzorcza powołała do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu pana Dariusza Brzezińskiego.

Dariusz Brzeziński posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie zdobyte przy realizacji projektów strategicznych dla korporacji międzynarodowych oraz czołowych firm polskich. Od 1991 do 2000 roku pracował w grupie Ernst & Young Polska, pełniąc po kolei funkcję szefa Departamentu Doradztwa Marketingowego i szefa Departamentu Strategii i Usprawnień Operacyjnych. Od 2001 roku pracował w Capgemini Polska, pełniąc tam funkcję szefa Działu Konsultingu, a od 2002 roku Wiceprezesa i Prokurenta.

2. Optymalizacja kosztów Przedstawicielstwa w Moskwie

W dniu 7 lutego 2006 roku Zarząd Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. podjął uchwały dotyczące zmiany formuły funkcjonowania Przedstawicielstwa w Moskwie. W ramach zmian Spółka podpisała m.in. umowę na obsługę Przedstawicielstwa Emitenta w Moskwie z zewnętrzną firmą zarejestrowaną na terenie Federacji Rosyjskiej.

Celem powyższych działań była optymalizacja kosztów działalności Przedstawicielstwa.

3. Zatwierdzenie nowej Strategii Spółki na lata 2006-2007

7 marca 2006r. w raporcie bieżącym nr 9/2006 Spółka opublikowała nową Strategię Spółki na lata 2006-2007 raz opublikowała zmienione prognozy na rok 2006. Spółka w omawianym dokumencie przyjęła cele strategiczne w następujących perspektywach: Finanse, Klient/Rynek, Procesy, Zasoby/Rozwój. Poza oczekiwanymi wskaźnikami, Emitent przygotował inicjatywy, które są na bieżąco uruchamiane.

4. Zmiany organizacyjne i personalne:

- 7 kwietnia br. Zarząd odwołał prokurę łączną udzieloną panom Waldemarowi Przybyłe i Pawłowi Radziłowskiemu.
- 10 kwietnia br. połączono Departament Rozwoju i Departament Sprzedaży – na czele połączonego Departamentu stanęła pani Anna Szymańska – Wiceprezes Zarządu. W wyniku połączenia zatrudnienie zmniejszono o 6 osób, co stanowi 26% zatrudnionych przed połączeniem.
- 22 czerwca br. pani Elżbieta Rapczyńska, Sekretarz Rady Nadzorczej poinformowała o rezygnacji z pełnionej przez siebie funkcji w Radzie Nadzorczej Spółki.
- 28 czerwca br. na wniosek Generali Otwartego Funduszu Emerytalnego, akcjonariusza posiadającego ponad 5% akcji Spółki, Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej Spółki pana Jacka Koczwagę.

5. Projekt szkoleniowy dla konsultantów i pracowników DGA „Nasza wiedza sukcesem Wielkich Jutra”

23 czerwca br. miało miejsce pierwsze szkolenie dla konsultantów Emitenta w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej „Nasza wiedza sukcesem Wielkich Jutra”. W ramach realizowanego projektu o wartości łącznie 1.148 tys. zł Konsorcjum w składzie: Mediator, Otawa Group i Główny Instytut Górnictwa zapewni Emitentowi 1.590 osobodni szkoleniowych. Planowane zakończenie projektu nastąpi w lutym 2008.

Zdarzenia, które nastąpiły po dniu bilansowym

Tabela 10: Zdarzenia, które nastąpiły po dniu bilansowym

Data	Zdarzenie
28.07.06	<p>Emitent, jako lider konsorcjum, zawarł z PARP umowę dotyczącą realizacji projektu „Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych III”.</p> <p>Realizacja umowy rozpoczęła się w lipcu 2006 r. i zakończy się 31 grudnia 2007 r., co oznacza, że wpływy z nią związane będą dotyczyć lat 2006-2007.</p> <p>Całkowita wartość umowy wyniesie 20,15 mln złotych, z czego przychód dla DGA wyniesie około 12 mln złotych i przekroczy 70% wartości kapitałów własnych Emitenta oraz 34% wartości przychodów ze sprzedaży grupy kapitałowej Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.</p> <p>W ten sposób pod hasłem „Turystyka – wspólna sprawa” Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. wraz z konsorcjantami objęło swoim zasięgiem całą Polskę. Łączna wartość wszystkich trzech projektów wyniosła 62,4 mln złotych. (Rb nr 29/2006)</p>

31.08.06	Zawarcie umowy z Fundacją „Fundusz Współpracy” Jednostką Finansującą-Kontraktującą dotyczącą realizacji projektu „Opracowanie ekspertyz, analiz i badań w zakresie ochrony konkurencji dla Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) w ramach projektu 2004/016-829.02.03 Ochrona Konkurencji”. Realizacja umowy potrwa 11 miesięcy. Całkowita wartość projektu wyniesie 345 tys. złotych netto (Rb nr 30/2006).
31.08.06	Zawarcie z PGNIG S.A. umowy dot. Implementacji Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) w Zintegrowanym Systemie (ZSZ). Realizacja umowy potrwa około 8 miesięcy. Całkowita wartość projektu wynosi 1,08 mln złotych netto. (Rb nr 31/2006).
01.09.06	Rozpoczęcie realizacji projektu budowy i wdrożenia Systemu Zarządzania Środowiskowego w oparciu o wymagania normy PN-EN ISO 14001: 2005 w Kompani Węglowej S.A. Czas realizacji projektu założono na 9 miesięcy, całkowita wartość projektu wynosi 1,4 mln złotych brutto. (Rb nr 32/2006)
04.09.06	Decyzja Zarządu o zamianie ogółem 139.218 akcji imiennych uprzywilejowanych serii E na akcje zwykłe na okaziciela. (Rb nr 33/2006)
11.09.06	Udzielenie prokury samoistnej pani Annie Olszowej. Odwołanie przez Zarząd Spółki z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu pana Dariusza Brzezińskiego. Pan Dariusz Brzeziński będzie pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu do czasu zatwierdzenia uchwały Zarządu przez Radę Nadzorczą Spółki. Przedmiotowy wniosek zostanie postawiony na posiedzeniu Rady Nadzorczej zwołanym na 25 września 2006r. (Rb nr 34/2006).
19.09.06	Zawarcie z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (RBP) umowy o limit wierzycelności do maksymalnej kwoty 4,03 mln złotych. W celu zabezpieczenia wierzycelności wynikającej z powyższej umowy Emitent zawarł również z RBP umowę zastawu rejestrowego oraz umowy ustanowienia blokady środków pieniężnych na rachunkach bankowych prowadzonych w banku RBP w wysokości 4,03 mln złotych. Przedmiotem zastawu są także wierzycelności z rachunku bankowego. Okres wykorzystania limitu zamyka się datą 31 marca 2008r. (Rb nr 35/2006).

Nagrody i wyróżnienia

1. DGA na podium

30 stycznia 2006 roku Redakcja tygodnika Warsaw Business Journal opublikowała **Ranking Firm Doradczych** w Polsce. Doradztwo Gospodarcze DGA SA zajęło dobrą **3 pozycję wśród wszystkich firm doradczych w Polsce i 1 w gronie polskich firm doradczych**.

W poprzednich latach DGA zajmowało kolejno: 1 miejsce w rankingu przeprowadzonym w roku 2002 i miejsce 4 w latach 2003 i 2004.

2. 34 pozycja DGA S.A. w rankingu Gazel Biznesu

W VI edycji **rankingu Gazel Biznesu organizowanego przez dziennik Puls Biznesu, Doradztwo Gospodarcze DGA SA zajęło 34 pozycję** (na 500 firm wyróżnionych w województwie wielkopolskim) i

296 w ogólnopolskim zestawieniu (na 3.050 firm). Już po raz drugi DGA otrzymało zaszczytny tytuł Gazeli Biznesu.

Gazete Biznesu są wspólnym projektem realizowanym przez 9 dzienników ekonomicznych należących do Grupy Wydawniczej Bonnier. Oprócz "Pulsu Biznesu" podobne zestawienia sporządzają jego siostrzane dzienniki ze Szwecji, Danii, Austrii, Litwy, Łotwy, Rosji, Estonii i Słowenii. Mimo że szczegółowe kryteria doboru firm biorących udział w tych rankingach różnią się zależnie od realiów gospodarczych poszczególnych krajów, ich idea wszędzie jest taka sama: promocja rozwijających się dynamicznie małych i średnich firm.

3. Złoty BIT dla DGA

24 maja br. Zespół DGA po raz drugi odebrał nagrodę w konkursie ZŁOTY BIT, organizowanym przez Software Konferencje. Uczestnicy konferencji CRM GigaCon, wybrali spośród prezentowanych przez firmy rozwiązań - Najlepszy Produkt CRM. DGA zajęła III miejsce za produkt Microsoft CRM 3.0.

Celem konkursu jest promocja najnowszych produktów i rozwiązań informatycznych wspierających pracę polskich firm i instytucji. Najlepszy produkt jest wybierany spośród rozwiązań prezentowanych podczas konferencji "CRM GigaCon".

4. I miejsce w rankingu Najskuteczniejszych Firm Konsultingowych w 2005 roku w Polsce w pozyskiwaniu dotacji unijnych.

Ponadto w II kwartale br. Emitent uzyskał informację, o zajęciu przez siebie I miejsca w rankingu Najskuteczniejszych Firm Konsultingowych w 2005 roku w Polsce w pozyskiwaniu dotacji unijnych. Ranking został przygotowany przez magazyn Fundusze Europejskie. Wartość uzyskanego w 2005 roku przez DGA dofinansowania wyniosła 168,1 mln złotych. Pozyskano środki głównie dla jednostek samorządu terytorialnego (a także kościołów, wyższych uczelni, innych instytucji publicznych), przede wszystkim w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR) z przeznaczeniem m.in. na inwestycje drogowe, kanalizacyjne, oraz dla przedsiębiorstw, na programy szkoleniowe i doradcze finansowane głównie z Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO-RZL) oraz na inwestycje z Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP).

5. Przewidywany rozwój Grupy Kapitałowej

Zarząd Emitenta przedstawił 7 marca 2006r. strategię rozwoju Spółki Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. na lata 2006-2007. Nacisk został położony w niej na program zmian w Podmiocie Dominującym. Zarząd Spółki zakłada, że w 2006 r. Grupa Kapitałowa będzie funkcjonowała w niezmienionym kształcie, a jej podmioty będą rozwijały się wykorzystując własny potencjał oraz efekt synergii Grupy Kapitałowej DGA.

W dalszej perspektywie, w latach 2007-2010, Grupa Kapitałowa ma skupiać podmioty o komplementarnych produktach i kompetencjach, w oparciu o silną, międzynarodową bazę partnerską, obejmującą obszar Europy Środkowo-Wschodniej. Będzie to organizacja oparta na jednolitych, wysokich standardach, o wysokiej efektywności integrująca w sobie pełen łańcuch wartości dodanej. Począwszy od badań, przez doradztwo, zarządzanie zmianą, szkolenia oraz wdrożenie rozwiązań informatycznych.

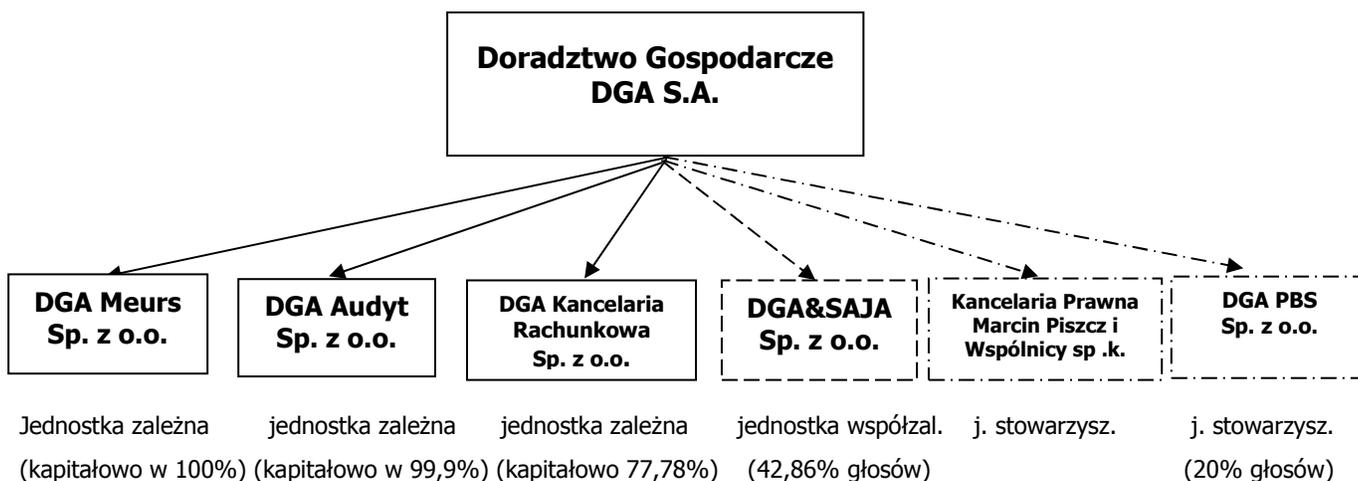
Kierunki wytyczone dla Grupy Kapitałowej DGA na lata 2007–2010 zostały określone następująco:

- Grupa DGA to grono powiązanych ze sobą kapitałowo firm doradczych.
- Celem jest osiąganie przez Grupę przychodów nie niższych niż 100 mln zł.
- Grupa kapitałowa będzie realizować interdyscyplinarne projekty w kraju i za granicą.
- Rozwój odbywać się będzie zarówno przez wzrost organiczny, jak i fuzje i przejęcia.

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

Aktualnie struktura Grupy Kapitałowej przedstawia się ona następująco:

Diagram 6: Aktualna struktura grupy Kapitałowej DGA



DGA Meurs Polska Sp. z o.o.

DGA Meurs Polska Sp. z o.o. zajmuje się doradztwem w zakresie diagnozy i optymalizacji potencjału ludzkiego w organizacjach, tworzeniem i adaptacją narzędzi wspierających zarządzanie personelem.

- W dniu 16 lutego 2006 r. Spółka zmieniła siedzibę, która obecnie mieści się w warszawskim biurze DGA SA, zlokalizowanym w Warsaw Financial Center.
- W dniu 23 lutego 2006 r. Pani Alicja Dembowska, członek Zarządu złożyła rezygnację ze sprawowanej funkcji. Tym samym Zarząd DGA Meurs składa się z jednego członka Zarządu – Pana Bartosza Maklesa.

DGA Audyt Sp. z o.o. w Grupie Kapitałowej DGA

- DGA Audyt prowadzi działalność związaną z badaniami sprawozdań finansowych, przeglądami sprawozdań finansowych, due diligence systemów rachunkowości, doradztwo w zakresie rachunkowości. Kapitał zakładowy wynosi 500.000 zł i dzieli się na 1.000 udziałów o wartości nominalnej 500 zł. Emitent posiada w spółce 99,99% udziałów i głosów na zgromadzeniu wspólników, pozostała część (1 udział i 1 głos) należy do osoby fizycznej - Pana Andrzeja Głowackiego.

DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o.o. w Grupie Kapitałowej DGA

- Nowy podmiot w Grupie Kapitałowej Emitenta, powstała w październiku 2005 r. poprzez wyodrębnienie działalności usługowego prowadzenia ksiąg handlowych ze spółki DGA Audyt i przeniesieniu tej działalności wraz z częścią personelu do spółki DGA Kancelaria Rachunkowa. Kapitał zakładowy wynosi 450.000 zł i dzieli się na 450 udziałów o wartości nominalnej 1.000 zł. DGA SA objęło 77,77% udziałów i głosów na zgromadzeniu wspólników, natomiast pozostała część została objęta przez Panią Małgorzatę

Gładkowską (50 udziałów i głosów) oraz Pana Pawła Multaniak (50 udziałów i głosów). Podstawowym przedmiotem działalności DGA Kancelaria Rachunkowa jest usługowe prowadzenie ksiąg handlowych oraz prowadzenie usług w zakresie kadr i płac. Rozdział usług audytorskich od usług księgowych podyktowany był ograniczaniem konfliktu interesów tj. zakazu prowadzenia i badania ksiąg handlowych przez jeden podmiot.

DGA & Saja Sp. z o.o. w Grupie Kapitałowej DGA

- Kapitał zakładowy wynosi 200.000 zł i dzieli się na 200 udziałów o wartości nominalnej 1.000 zł. DGA SA posiada 60% udziałów co daje 43% głosów na zgromadzeniu wspólników. Pozostała część tj. 40% udziałów należy do Pani Magdaleny Saji i jest uprzywilejowana co do głosu w wymiarze dwóch głosów na jeden udział. Przedmiotem działalności jest świadczenie usług doradczych w zakresie prawa podatkowego. W ciągu I półrocza 2006 nie nastąpiły zmiany w powiązaniach kapitałowych Emitenta w tym podmiocie.

Marcin Piszcz i Wspólnicy Spółka Komandytowa w Grupie Kapitałowej DGA

- Suma wkładów wynosi 350.000 zł. DGA SA jako komandytariusz, posiada w podmiocie wkład w wysokości 70.000 zł. Pozostała część należy do osób fizycznych – komplementariuszy. W trakcie I półrocza 2006 r. nie miały miejsca żadne zmiany w zakresie wysokości wkładów wniesionych przez wszystkich wspólników.

PBS DGA Spółka z o.o.

- W styczniu 2006 roku osiągnięto porozumienie, uwieńczone podpisaniem w dniu 28 stycznia 2006 roku umowy, zgodnie z którą dotychczasowi udziałowcy PBS Spółka z o.o. odsprzedali w sumie 20 % udziałów spółce DGA S.A.. Kapitał zakładowy Spółki wynosi 500 tys. zł i dzieli się na 5000 udziałów o wartości nominalnej 100 zł, natomiast kapitały własne na dzień 31.12.2005 wyniosły 3,2 mln zł.
- Jednocześnie zdecydowano o zmianie firmy spółki z PBS Spółka z o.o. na nową - PBS DGA Spółka z o.o.

7. Transakcje powyżej 500 000 euro z podmiotami powiązаныmi

W I półroczu 2006 r. Emitent nie zawierał transakcji z podmiotami powiązаныmi, których wartość przekraczałyby 500 000 EURO.

8. Kredyty, umowy pożyczki, poręczeń i gwarancji

W dniu 10 października 2005 r. podpisana została umowa kredytu w rachunku bieżącym pomiędzy Emitentem, a PKO BP S.A. Na mocy tej umowy PKO BP S.A. udziela kredytu w walucie polskiej, odnawialnego w ramach limitu kredytowego w kwocie 2 000 000 PLN. Kredyt udzielony został na okres od 10 października 2005 r. do 9 października 2006 r.

12 października 2005 r. podpisana została umowa o udzielenie poręczenia według prawa cywilnego pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A., a Poznańskim Funduszem Poręczeń Kredytowych. Na mocy umowy PFPK udziela poręczenia według prawa cywilnego w wysokości 325 000 PLN na zabezpieczenie spłaty kredytu w PKO BP S.A., o którym mowa powyżej.

W dniu 27 grudnia 2005 r. podpisana została umowa o limit wierzytelności pomiędzy Emitentem, a Raiffeisen Bank Polska S.A. Na mocy umowy Raiffeisen Bank Polska S.A. udziela limitu wierzytelności w wysokości 5 000 000 PLN na okres do 31 marca 2008 r. Limit może być wykorzystany w formie gwarancji bankowych. Na 30.06.2006 r. wykorzystanie limitu wynosi 4.410.000,- PLN.

W dniu 30 stycznia 2006 r. zawarta została umowa pomiędzy ING Bankiem Śląskim S.A., a Doradztwem Gospodarczym DGA S.A. o udzielenie kredytu w rachunku bankowym. Na mocy umowy ING Bank Śląski S.A. udziela Doradztwu Gospodarczemu DGA S.A. kredytu do wysokości maksymalnego pułapu zadłużenia:

- 2.000.000,- PLN do dnia 30.05.2006 r.,
- 1.500.000,- PLN do dnia 30.07.2006 r.,
- 1.000.000,- PLN do dnia 29.10.2006 r.,
- 500.000,- PLN do dnia 29.01.2007 r.

Jednym z zabezpieczeń ewentualnych roszczeń ING Banku Śląskiego S.A. wobec Emitenta stanowi weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową poręczony przez spółkę zależną DGA Audyt Sp. z o.o. Spółki poddały się egzekucji w wysokości 3.000.000,- PLN.

W dniu 29 maja 2006 r. podpisana została umowa o okresowe udzielanie gwarancji ubezpieczeniowych kontraktowych pomiędzy PZU S.A. a Emitentem. Na mocy umowy PZU S.A. udziela maksymalnego limitu zaangażowania w wysokości 4.000.000,- PLN na wydawanie gwarancji ubezpieczeniowych kontraktowych. Powyższy limit obowiązuje do dnia 28 maja 2007 r. Na 30 czerwca 2006 r. wykorzystanie limitu wynosiło 55.578,- PLN.

Spółka DGA Meurs Sp. z o.o. zaciągnęła w 2004 r. kredyt na zakup samochodu w wysokości 10 737,75 EUR. Umowa kredytowa zawarta została z Volkswagen Bank Polska S.A. Płatność ostatniej raty wyznaczona została na dzień 23.12.2007 roku.

Posiadane gwarancje przez Emitenta na dzień 30 czerwca 2006 r.

Tabela 11: Gwarancje udzielone Emitentowi na dzień 30.06.2006 r.

Lp.	Gwarant	Beneficjent	Kwota gwarancji	Termin obowiązywania
1.	PKO BP SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	4.165.645,31 PLN	do 30-06-2007
2.	BOŚ SA	Gwarancja dla Warszawskiego Centrum Finansowego	94 068,93 PLN	do 08-10-2007
3.	PKO BP SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	900 760,00 PLN	do 15-05-2007
4.	TU Allianz Polska SA	Gwarancja dla Ministerstwa Skarbu Państwa	12 000,00 PLN	do 30-05-2008
5.	TU Allianz Polska SA	Gwarancja dla PKP Polskie Linie Kolejowe	17 568,00 PLN	do 31-08-2006
6.	TU Allianz Polska SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	115 197,20 PLN	do 15-02-2008
7.	TU Allianz Polska SA	Gwarancja dla Komendy Głównej Policji	14 688,82 EUR	do 30-11-2006
8.	TU Allianz Polska SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	90 076,00 PLN	do 15-05-2007
9.	PZU SA	Gwarancja dla Ruch S.A.	349 000,00 PLN	do 30-03-2007
10.	ING Bank Śląski SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	1 151 972,00 PLN	do 15-02-2008
11.	PZU SA	Gwarancja dla PKN Orlen	58 100,00 PLN	do 18-01-2007

12.	TU Allianz Polska SA	Gwarancja dla Fundacji Fundusz Współpracy	895 372,00 PLN	do 30-11-2006
13.	Ergo Hestia SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	300 000,00 PLN	do 03-07-2006
14.	TU Allianz Polska SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	441 000,00 PLN	do 28-02-2008
15.	Raiffeisen Bank Polska SA	Gwarancja dla Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości	4 410 000,00 PLN	do 28-02-2008
16.	PZU SA	Gwarancja dla Fundacji Funduszu Współpracy	9 600,00 PLN	do 28-02-2007
17.	PZU SA	Gwarancja dla Fundacji Funduszu Współpracy	40 000,00 PLN	do 04-09-2006
18.	PZU SA	Gwarancja dla Gminy Miasta Toruń	5 978,00 PLN	do 24-11-2006

9. Udzielone pożyczki

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w dniu 30 grudnia 2005 udzieliło prolongaty pożyczki na rzecz Doradztwa Podatkowego DGA & Saja Sp. z o.o. w wysokości 100.000 PLN. Termin spłaty pożyczki upłynął 30 czerwca 2006 r. Wpłata należności wraz odsetkami nastąpiła 3 lipca 2006.

10. Wykorzystanie wpływów z emisji papierów wartościowych

W I półroczu 2006 roku Emitent nie wyemitował papierów wartościowych.

11. Wyniki a prognoza

Emitent nie publikował prognozy finansowej dla Grupy Kapitałowej DGA, tylko dla jednostki dominującej Grupy.

Podmiot Dominujący Grupy

7 marca 2006r. w raporcie bieżącym nr 9/2006 Spółka opublikowała nową Strategię Spółki na lata 2006-2007 i zmianę prognozy finansowej jednostki dominującej na 2006 rok, która przewiduje w roku 2006 przychody na poziomie 30,0 mln złotych, zysk brutto 3,9 mln złotych, oraz zysk netto 3,0 mln złotych.

Przychody ze sprzedaży w I półroczu br. wyniosły 17.432 tys. złotych, co stanowi 58,1% prognozowanej wartości przychodów na rok 2006.

W raporcie bieżącym nr 9/2006 Zarząd zakładał, że w I i II kwartale br. Spółka poniesie najwyższe koszty jednorazowe zmian reorganizacyjnych. Zgodnie z zapowiedzią Zarządu wynik II kwartału był już zdecydowanie lepszy niż pierwszego i Spółka osiągnęła po II kwartałach zysk brutto w wysokości 642 tys. złotych, natomiast zysk netto w wysokości 627 tys. złotych, co stanowi 20,9% prognozowanej wielkości na 2006 rok.

W świetle zgodnych z planami wyników finansowych w drugim kwartale Zarząd Spółki podtrzymuje prognozy Spółki na rok 2006.

Prezentując prognozy na 2006 rok Zarząd zwraca uwagę na fakt sporządzania raportów finansowych Emitenta zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, których kształt ulega nadal zmianom. Wprawdzie już w roku 2004 Spółka wskazywała w sprawozdaniach jakościowe różnice między stosowanymi dotychczas polskimi standardami rachunkowości a MSR, ale bez szczegółowego wyliczenia tych różnic. Obecnie wiadomo, że zastosowanie nowych standardów rachunkowości spowodowało zmiany wyniku zarówno roku 2004 jak i roku 2005.

12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W pierwszym półroczu 2006 zasoby finansowe były wykorzystywane zgodnie z planem, przeznaczeniem i bieżącymi potrzebami. W aspekcie płynności finansowej w 2006 r. działania w zakresie zarządzania zasobami finansowymi skoncentrowane były na:

- zwiększeniu dostępnych źródeł finansowania,
- wydłużeniu średniego okresu zapadalności zobowiązań,
- skróceniu średniego okresu spływu należności.

Płynność finansowa Emitenta dodatkowo zabezpieczona jest dwoma limitami kredytowymi udzielonymi przez PKO BP S.A. oraz ING Bank Śląski S.A. Natomiast płynność finansowa największych projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej zabezpieczona jest poprzez otrzymywane zaliczki od instytucji zlecających realizację projektów.

Tabela nr 12: Wskaźniki płynności

Wyszczególnienie	30.06.2006	31.12.2005	30.06.2005
Wskaźnik bieżącej płynności	1,46	1,66	2,18
Wskaźnik płynności szybkiej	1,44	1,63	2,15
Wskaźnik podwyższonej płynności	0,42	0,79	0,45

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

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

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

Powyższe wartości potwierdzają zdolność Grupy Kapitałowej do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. Wskaźnik szybki potwierdza nawet możliwość pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Celem dodatkowego zabezpieczenia płynności finansowej Emitenta są limity kredytowe w rachunkach bieżących.

13. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Spółka dominująca zakończyła w 2005 r. proces inwestycji w majątek trwały i rozwój większości produktów. Aktualnie trwa proces wprowadzania ich do sprzedaży. Wydatki na majątek trwały umożliwiły zbudowanie nowoczesnej infrastruktury technicznej na 150 stanowisk pracy. W 2005 r. Emitent zakupił licencję na system CRM firmy Microsoft. W lutym 2006 r. nabyto upgrade tego oprogramowania (ver. 3.0.). Spółka dominująca rozważa zakup nowego oprogramowania do zarządzania projektami.

14. Ocena nietypowych zdarzeń

W I półroczu 2006 nie wystąpiły nietypowe zdarzenia mogące mieć wpływ na wynik Spółki.

15. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Podmiot dominujący Grupy

Najważniejsze zewnętrzne czynniki ryzyka istotne z punktu widzenia Emitenta są następujące:

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działanie Emitenta na rynku usług doradczych jest uzależnione od sytuacji makroekonomicznej kraju. Ostatnie dwa lata przyniosły poprawę koniunktury gospodarczej, przejawiające się w lepszej sytuacji finansów państwa, jednak przy nadal wysokim bezrobociu. Wpływa to w sposób istotny na stabilność otoczenia makroekonomicznego, w którym funkcjonują klienci Emitenta, oraz kształtuje popyt na usługi doradcze. Czynnikiem wpływającym na sytuację makroekonomiczną w Polsce jest niestabilna sytuacja polityczna, negatywnie wpływająca na planowanie popytu w dużych spółkach Skarbu Państwa (m.in. spowolnienie przekształceń własnościowych) oraz odsunięcie w czasie daty wprowadzenia euro.

Rok 2006 jest kolejnym rokiem ożywienia polskiej gospodarki (szacowany przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową wzrost Produktu Krajowego Brutto o 4,9% w 2006 i o 4,5% w 2007 roku oraz zapowiadany na II półrocze 2006 r. znaczący wzrost popytu inwestycyjnego) co pozwala wierzyć, że optymistyczne prognozy rozwoju rynku usług doradczych w Polsce zostaną zrealizowane z istotnym udziałem Emitenta.

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 firmy międzynarodowe innowacyjne i posiadające prestiż i, z drugiej – ma miejsce silna konkurencja cenowa ze strony małych, niszowych podmiotów.

Emitent zapobiega powyższym zagrożeniom poprzez realizację projektów przez zespoły konsultantów, w ramach których przenoszona jest wiedza i praktyka od bardziej doświadczonych konsultantów. Także zarządzanie projektami (w zależności od ich wielkości) powierzono jest młodszej kadrze pod nadzorem konsultantów z dłuższym stażem. Realizowany jest również 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 Spółka uruchomiła program szkoleniowy „Nasza wiedza sukcesem Wielkich Jutra” współfinansowany przez Europejski Fundusz Społeczny.

Ryzyko nowych standardów sprawozdawczości MSR

Wynikająca z przepisów o sprawozdawczości spółek publicznych zmiana w 2005 roku standardów sprawozdawczości na międzynarodowe oraz wprowadzane systematycznie i obecnie zapowiadane kolejne zmiany sprawozdawczości mogą wpłynąć na wynik finansowy Emitenta. Stosowanie nowych standardów, które może przynieść zwiększenie wiarygodności przedsiębiorstwa, rodzi jednak wiele kontrowersji co do interpretacji wyników finansowych.

Wprawdzie już w roku 2004 Spółka wskazywała w sprawozdaniach jakościowe różnice między stosowanymi dotychczas polskimi standardami rachunkowości a MSSF, ale bez szczegółowego wyliczenia tych różnic. Zmiany wprowadzone są w sprawozdaniach okresowych Emitenta od 1 stycznia 2005 roku i skutkować mogą negatywnie na wynik finansowy.

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 Spółki. Szczególnie duże ryzyko dotyczy interpretacji opodatkowania w zakresie projektów unijnych pod kątem podatku dochodowego od osób prawnych jak i podatku VAT.

Ryzyko kursu walutowego

Głównym rynkiem zbytu produktów i usług Emitenta jest rynek krajowy, na którym sprzedaż rozliczana jest w walucie polskiej – w kraju sprzedawane jest ponad 95% produktów i usług Emitenta. Część umów denominowana jest w euro lub 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, jednak stopniowo maleje.

Do czynników ryzyka bezpośrednio związanych z działalnością Emitenta należą:

Ryzyko związane z utratą kluczowych konsultantów

Działalność Emitenta prowadzona jest przede wszystkim w oparciu o wiedzę i doświadczenie wysoko wykwalifikowanej kadry konsultantów. Jest to cecha charakterystyczna dla przedsiębiorstw działających na rynku usług doradczych. Na rynku istnieje duża trudność w pozyskaniu wysoko wykwalifikowanej kadry specjalistów, charakter pracy doradcy (liczne wyjazdy, różne zagadnienia, branże) utrudnia znalezienie właściwych osób. Dodatkowym aspektem jest stosunkowo długi okres szkolenia konsultantów do osiągnięcia przez nich właściwego poziomu merytorycznego. Emitent zbudował zespół konsultantów w oparciu o absolwentów poznańskich uczelni, którym zaoferowano konkurencyjne warunki pracy i płacy oraz program szkoleń wewnętrznych.

Zamiarem Emitenta jest położenie nacisku na:

- Motywacyjny system wynagrodzeń funkcjonujący w Spółce, 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,

- Wprowadzenie programu opcji menedżerskich, obejmującego zarówno członków Zarządu Emitenta, jak również kluczowych konsultantów Emitenta.

W pierwszym kwartale 2006r. DGA opuściło kilku konsultantów, którzy powołali konkurencyjny podmiot do Departamentów Zarządzania i Informatyki, oferujący klientom podobne usługi. Zarząd przekazał sprawę w ręce prawników uznając działanie byłych konsultantów za nieetyczne.

Ryzyko związane z utratą kluczowych klientów

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

Emitent zapobiega powyższym zagrożeniom poprzez systematyczny wzrost jakości świadczonych usług, oferowanie nowych usług oraz dywersyfikację portfela odbiorców - klientami Grupy Kapitałowej są spółki prawa handlowego, jednostki administracji państwowej i samorządowej, przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, przedsiębiorstwa przemysłowe, infrastrukturalne i handlowe. Dzięki dywersyfikacji segmentów rynku, do których skierowana jest oferta Emitenta, nie występuje zjawisko uzależnienia się od któregokolwiek nich.

W przypadku znaczącego klienta, jakim dla Emitenta jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Spółka wdrożyła 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, Spółka bada poziom zadowolenia klientów i dostosowuje przebieg projektów do sugestii przez nich zgłaszanych.

Jednocześnie Emitent wprowadził zasadę informowania klientów o istotnych wydarzeniach, jakie następują w Spółce a mogą mieć wpływ na relację z klientami (np. zmiana kierownika projektu).

Ryzyko zmienności generowanych wyników w poszczególnych kwartałach

Przychody kwartalne Emitenta oraz generowane zyski są zmienne w poszczególnych kwartałach, co może mieć wpływ na kurs akcji Spółki. Jest to związane z takimi czynnikami jak m.in. sezonowość (w tym liczba świąt i dni wolnych od pracy oraz sezon wakacyjny), decyzjami biznesowymi klientów, zdolnością konsultantów do zamykania projektów w okresach kwartalnych, wdrażaniem nowych produktów i usług, zmianami kursu waluty oraz przede wszystkim wysokim poziomem potencjalnych przychodów (wynagrodzenie za sukces) oraz przeciągającymi się procedurami zawierania umów (protesty przegranych).

Spółka ogranicza negatywny wpływ sezonowości przychodów poprzez politykę ścisłej ewidencji robót w toku oraz zawieranie umów w oparciu o stałe wynagrodzenie, niezależne od sukcesu danego przedsięwzięcia (na który wpływ ma wiele zewnętrznych czynników pozostających poza gestią Spółki).

Ryzyko skali działania

Emitent prowadził dotychczas działalność w oparciu o zaplecze merytoryczne funkcjonujące w siedzibie Spółki w Poznaniu oraz biuro w Warszawie i Przedstawicielstwo w Moskwie. Od debiutu giełdowego w roku 2004 Emitent rozszerza działalność poprzez przejęcia lub połączenia z innymi firmami niszowymi. Wiąże się to ze zmianami wewnątrz organizacji, rozszerzeniem zakresu uprawnień delegowanych na wyższą i średnią kadrę 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 rynku zleceń, prowadzenie okresowej wnikliwej weryfikację 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 zapobiega powyższemu ryzyku poprzez:

- analizę potrzeb i oczekiwań klientów przed podjęciem decyzji o inwestowaniu a także analizę rynku i dostępności projektów,
- systematyczny monitoring poczynąń 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 Spółce, a następnie oferowanie ich klientom. Taka zasada w sposób istotny ogranicza omawiane ryzyko. Duża liczba nowych produktów i usług jest kolejnym czynnikiem, które ogranicza ryzyko finansowe.

Ryzyko związane z zawartymi umowami o świadczenie usług

W związku z realizacją szeregu umów o szczególnym znaczeniu dla Skarbu Państwa, Emitent wystawił weksle *in blanco*, zaopatrzone w stosowne deklaracje wekslowe, przygotowane w oparciu o zawarte umowy. Weksle te stanowią formę zabezpieczenia należytego wykonania umów, zawartych ze Skarbem Państwa.

Aktualnie ryzyko związane z dochodzeniem przez Skarb Państwa roszczeń w oparciu o weksle Emitenta systematycznie się zmniejsza i z punktu widzenia dotychczasowego sposobu realizacji wskazanych na wstępie umów weksle te stanowią czysto teoretyczną formę zabezpieczenia.

Podmiot zależny- DGA Audyt Sp. z o. o.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w którym funkcjonuje spółka DGA Audyt Sp. z o.o., są następujące:

Ryzyko konkurencji

Prowadzona przez DGA Audyt Sp. z o. o. działalność (w zakresie rewizji finansowej, usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, doradztwa podatkowego i księgowego) 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 także wiele małych (jedno- lub kilkuosobowych) biur księgowych i audytorskich, których działalność koncentruje się na rynkach lokalnych. Planowane wejście w życie VII dyrektywy unijnej, spowoduje spadek konkurencyjności małych firm audytorskich oraz wyeliminuje działalność wykonywaną przez jednoosobowe podmioty.

Ryzyko konsolidacji branży

Pogorszenie się sytuacji rynkowej Spółki może być spowodowane procesami konsolidacji w branży usług audytorskich, polegającymi bądź na łączeniu się firm, bądź na tworzeniu grup firm ściśle ze sobą współpracujących (również w ramach międzynarodowych sieci firm audytorskich).

Ryzyko związane ze spadkiem dynamiki wzrostu rynku usług audytorskich – zmiany w regulacjach prawnych

Dynamika wzrostu rynku, na którym działa spółka DGA Audyt Sp. z o.o., 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 zaniżenia stawek rynkowych za przeprowadzone prace audytorskie. Niemniej jednak, powoli widać rosnącą tendencję do korzystania z usług firm audytorskich o ustalonej już reputacji i potencjale finansowym. Oprócz warunków cenowych, Klienci są zainteresowani doświadczeniem zespołu, wysokością ubezpieczenia OC w zakresie wykonywanego zawodu oraz jakością prac audytorskich.

Podmiot zależny- DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o. o.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w którym funkcjonuje spółka DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o.o., są następujące:

Ryzyko konkurencji

Pewnym zagrożeniem dla działalności prowadzonej przez Spółkę są małe podmioty uprawnione do prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz osoby fizyczne prowadzące taką działalność. Czynnikiem decydującym dla klientów tych podmiotów jest przede wszystkim cena. Pozostałe aspekty takie jak doświadczenie, jakość prac, wysokość polisy OC, posiadane systemy informatyczne, szybkość dostępu do danych są aspektami drugo i trzeciorzędowymi.

Na terenie na którym DGA Kancelaria Rachunkowa prowadzi działalność funkcjonuje kilka podmiotów o porównywalnej wielkości i strukturze odbiorców. To te podmioty są główną konkurencją Spółki w rosnącym rynku outsourcingu księgowego, kadrowego i płacowego. Czynniki decydującymi o wyborze danej firmy o podobnym profilu usług są: sprawny system informatyczny, reputacja, cena oraz doświadczenie zespołu.

Ryzyko konsolidacji branży

Istnieje bardzo niskie ryzyko związane z konsolidacją branży.

Ryzyko związane ze spadkiem dynamiki wzrostu rynku usług księgowych, kadrowych i płacowych

Perspektywy co do spadku dynamiki wzrostu w tym segmencie są niskie. Lata 2001 – 2004 spowodowały iż wiele przedsiębiorstw skupiło się na redukcjach kosztów działalności nie związanej z działalnością podstawową. Przyczyniło się to do wzrostu świadomości przedsiębiorców że usługi takie jak księgowość, płace i kadry, informatyka można zlecić firmie zewnętrznej. Rynek usług outsourcingowych, w tym rynek księgowości zewnętrznej, naliczania płac i prowadzenia procesów kadrowych będzie rozwijał się dynamicznie, czego przykładem są międzynarodowe korporacje które zdecydowały się na uruchomienie takich centrów outsourcingowych w Polsce.

Podmiot zależny- DGA Meurs Sp. z o.o.

Ryzyko konkurencji

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

Na rynku nie występują inni znaczący konkurenci.

Ryzyko sezonowości

Kluczowym czynnikiem ryzyka jest fakt występowania efektu sezonowości. W wielkich korporacjach, które są głównymi Klientami spółki DGA Meurs, 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. Okresem kiedy spada zapotrzebowanie na usługi oraz produkty Spółki są tradycyjnie miesiące letnie.

Ryzyko utraty części przychodów

W związku z odejściem pracowników merytorycznych, Spółka ogranicza koszty stałe związane z wynagrodzeniami. Jednakże jest zmuszona do znalezienia nowych ekspertów zewnętrznych, którzy będą zatrudniani tylko w momencie realizacji projektów merytorycznych. W przypadku nie znalezienia takich osób, Spółka nie będzie w stanie osiągnąć porównywalnych do osiągniętych w poprzednich okresach przychodów, bazując tylko na sprzedaży licencji i oprogramowania. W momencie przygotowywania tej informacji, Spółka jest po wstępnych uzgodnieniach z jednym ekspertem oraz prowadzi szkolenie dla nowej osoby, zatrudnionej w podmiocie dominującym. W I półroczu 2006 Spółka rozpoczęła także poszukiwania przedstawicieli regionalnych.

Ryzyko pozostałych podmiotów Grupy, ze względu na ograniczony wpływ jaki mogą mieć na wyniki finansowe Grupy nie zostały omówione.

16. Charakterystyka czynników istotnych dla rozwoju

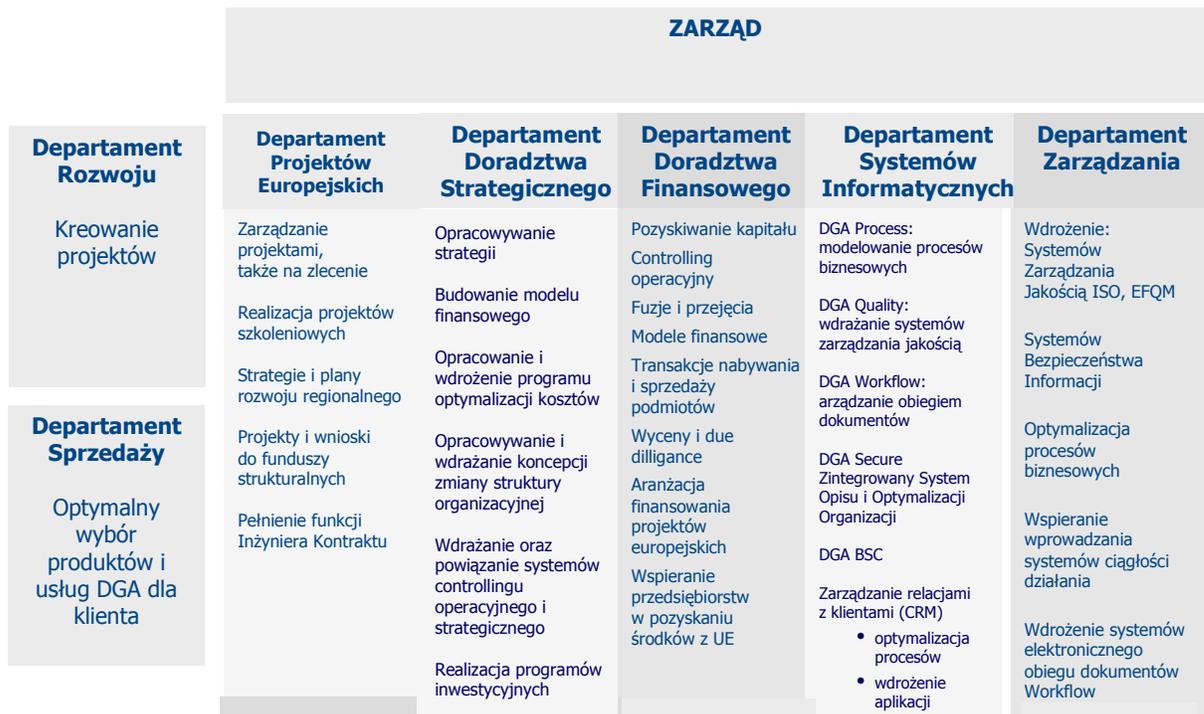
Czynniki istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej zostały opisane w punkcie 1 niniejszego Sprawozdania.

17. Zmiany w zasadach zarządzania

Podmiot Dominujący Grupy

W pierwszym półroczu 2006 r. w Spółce trwały dalsze zmiany organizacyjne. W kwietniu połączono Departament Sprzedaży i Departament Rozwoju.

Diagram nr 7: Struktura organizacyjne DGA na dzień 01.01.2006r.



Źródło: Opracowanie własne Emitenta

Diagram nr 8: Funkcjonowanie konsultingu w DGA S.A. od kwietnia 2006 r.

ZARZĄD					
Departament Rozwoju i efektywnej Sprzedaży projektów	Departament Projektów Europejskich	Departament Doradztwa Strategicznego	Departament Doradztwa Finansowego	Departament Systemów Informatycznych	Departament Zarządzania
	Zarządzanie projektami, także na zlecenie	Opracowywanie strategii	Pozyskiwanie kapitału	DGA Process: modelowanie procesów biznesowych	Wdrożenie: Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM
	Realizacja projektów szkoleniowych	Budowanie modelu finansowego	Controlling operacyjny	DGA Quality: wdrażanie systemów zarządzania jakością	Systemów Bezpieczeństwa Informacji
	Strategie i plany rozwoju regionalnego	Opracowanie i wdrożenie programu optymalizacji kosztów	Fuzje i przejęcia	DGA Workflow: zarządzanie obiegiem dokumentów	Optymalizacja procesów biznesowych
	Projekty i wnioski do funduszy strukturalnych	Opracowywanie i wdrażanie koncepcji zmiany struktury organizacyjnej	Modele finansowe	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Wspieranie wprowadzania systemów ciągłości działania
	Pełnienie funkcji Inżyniera Kontraktu	Wdrażanie oraz powiązanie systemów controllingu operacyjnego i strategicznego	Transakcje nabywania i sprzedaży podmiotów	DGA BSC	Wdrożenie systemów elektronicznego obiegu dokumentów Workflow
		Realizacja programów inwestycyjnych	Wyceny i due dilligance	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	
			Aranżacja finansowania projektów europejskich	<ul style="list-style-type: none"> • optymalizacja procesów • wdrożenie aplikacji 	
			Wspieranie przedsiębiorstw w pozyskaniu środków z UE		

Źródło: Opracowanie własne Emitenta

18. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących

Podmiot dominujący Grupy

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

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

22 czerwca br. pani Elżbieta Rapczyńska, Sekretarz Rady Nadzorczej poinformowała o rezygnacji z pełnionej przez siebie funkcji w Radzie Nadzorczej Spółki.

28 czerwca br. na wniosek Generali Otwartego Funduszu Emerytalnego, akcjonariusza posiadającego ponad 5% akcji Spółki, Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało w skład Rady Nadzorczej Spółki pana Jacka Koczwarę.

W dniu 10 sierpnia br. pan Romuald Szperliński został uchwałą Rady Nadzorczej powołany do pełnienia funkcji sekretarza Rady Nadzorczej.

W związku z powyższą zmianą aktualny skład i podział funkcji w Radzie Nadzorczej na dzień 22.09.2006r. jest następujący:

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

Komitet Audytu - 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.

Na dzień 01.01.2006 w Spółce działał Komitet Audytu w składzie:

- pani Elżbieta Rapczyńska – Przewodnicząca Komitetu Audytu,
- pan Karol Działoszyński – Członek.

W dniu 22 czerwca br. z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej zrezygnowała pani Elżbieta Rapczyńska. Następnie w dniu 10 sierpnia 2006r. pan Jacek Koczwara został Przewodniczącym Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Spółki.

Skład Zarządu Spółki czwartej kadencji w dniu 01.01.2006r. przedstawiał się następująco:

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

5 stycznia 2006 roku Rada Nadzorcza powołała do pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu pana Dariusza Brzezińskiego.

Na dzień 22 września 2006 r. skład Zarządu jest następujący:

1. Andrzej Głowacki – Prezes Zarządu,
2. Anna Szymańska – Wiceprezes Zarządu.
3. Dariusz Brzeziński - Wiceprezes Zarządu.

7 kwietnia 2006 roku Zarząd Spółki odwołał prokurę łączną udzieloną 7 czerwca 2005 roku panom Waldemarowi Przybyle i Pawłowi Radziłowskiemu.

11 września 2006 roku Zarząd odwołał z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu pana Dariusza Brzezińskiego. Uchwała Zarządu została podjęta na wniosek pana Dariusza Brzezińskiego umotywowany względami osobistymi. Pan Dariusz Brzeziński będzie pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu do czasu zatwierdzenia uchwały Zarządu przez Radę Nadzorczą Spółki. Zgodnie z § 23 ust. 6 Statutu Spółki odwołanie członka Zarządu Emitenta wymaga dla swojej ważności zgody Rady Nadzorczej w formie uchwały. Przedmiotowy wniosek zostanie postawiony na posiedzeniu Rady Nadzorczej zwołanym na 25 września 2006r.

Wybrane obszary, które podlegały panu Dariuszowi Brzezińskiemu, a szczególnie nadzór nad efektywnością realizowanych przez Emitenta projektów przekazano pani Annie Olszowej, Dyrektorowi Finansowemu Spółki,

której z dniem 11 września 2006 roku Zarząd udzielił prokury samoistnej. Pani Anna Olszowa ma prawo samodzielnego dokonywania czynności sądowych i pozasądowych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki.

Ponadto Zarząd Emitenta zawarł umowę z międzynarodową firmą doradztwa personalnego Ward Howell Euroselect o poszukiwaniu kandydatów na stanowisko Wiceprezesa Zarządu.

19. Umowy z osobami zarządzającymi, przewidujące ew. rekompensatę

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.

20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych dla osób zarządzających i nadzorujących Emitenta

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 30 czerwca 2006 roku w nocy 33 Wynagrodzenia członków zarządu i organów nadzoru.

21. Niespłacone pożyczki udzielone osobom zarządzającym i nadzorującym

W I półroczu 2006 Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. nie udzieliło osobom zarządzającym i nadzorującym oraz ich osobom bliskim pożyczek, poręczeń, czy gwarancji. Firma nie posiada również niespłaconych pożyczek od osób zarządzających i nadzorujących z okresów poprzednich.

22. Akcje posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące

Podmiot dominujący Grupy

Łączna liczba wszystkich akcji według stanu na dzień 22 września 2006r. wynosi 2 260 000 sztuk. Wartość nominalna wszystkich akcji wynosi 2 260 000 zł.

Zgodnie z oświadczeniami osoby nadzorujące nie posiadały i na dzień 22 września 2006r. nie posiadają akcji Emitenta.

Według aktualnej wiedzy Emitenta, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego nie miały miejsca zmiany w stanie posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez osoby nadzorujące i zarządzające Emitenta (osoby nadzorujące nie posiadają akcji Emitenta).

Tabela nr 13. Stan posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające Emitenta na dzień 22.09.2006r.:

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%

Źródło: Emitent

Oprócz pana Andrzeja Głowackiego żadna z osób nadzorujących i zarządzających nie posiada akcji i udziałów w spółce zależnej od spółki Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. Na dzień 22 września 2006 roku pan Andrzej Głowacki posiada 1 udział w kapitale zakładowym spółki DGA Audyt Sp. z o.o. Pozostałe 999 udziałów w kapitale zakładowy wynoszącym łącznie 500.000 złotych należy do Emitenta.

Spółka zależna - DGA Audyt Sp. z o.o.

Tabela 14: Struktura kapitałowa spółki DGA Audyt Sp. z o.o. na dzień 22.09.2006 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%

Źródło: Emitent

Spółka zależna – DGA Meurs Polska Sp. z o. o.

Tabela 15: Struktura kapitałowa spółki Meurs Polska Sp. z o.o. na dzień 22.09.2006 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%

Źródło: Emitent

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

Tabela 16: Struktura kapitałowa spółki DGA Kancelaria Rachunkowa Sp. z o.o. na dzień 22.09.2006 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%

Źródło: Emitent

23. Akcjonariusze posiadający więcej niż 5% głosów na WZA

W I półroczu 2006r. zgodnie z wiedzą Spółki nie miały miejsca zmiany w stanie posiadania akcji przez znaczących akcjonariuszy Spółki.

Tabela nr 17. Akcjonariusze dysponujący bezpośrednio co najmniej 5% kapitału zakładowego Spółki oraz co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień 22.09.2006r.:

Imię i nazwisko akcjonariusza	Liczba głosów na WZ	Wartość nominalna Akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZ
Andrzej Głowacki	1 183 354	1 183 354	52,36%	52,36%
Generali Otwarty Fundusz Emerytalny	170 362	170 362	7,54%	7,54%
Piotr Koch	166 671	166 671	7,37%	7,37%
Anna Szymańska	145 629	145 629	6,44%	6,44%
Otwarty Fundusz Emerytalny Allianz Polska	113 990	113 990	5,04%	5,04%

Źródło: Emitent

24. Informacja o umowach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji

Umowa zawarta pomiędzy Panem Andrzejem Głowackim a Panem Pawłem Radziłowskim

W dniu 10 kwietnia 2006 r. pomiędzy Panem Andrzejem Głowackim a Panem Pawłem Radziłowskim zawarta została „umowa w sprawie zbycia akcji” Spółki Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.

W ramach zawartej umowy, ustalono, iż w okresie do 31 grudnia 2006 r. na pisemne żądanie Nabywcy, Pan Paweł Radziłowski zobowiązany będzie do odsprzedaży na rzecz Pana Andrzeja Głowackiego połowy pakietu posiadanych akcji Emitenta. Przedmiotem zobowiązania w tym zakresie stały się 47.182 akcji imiennych serii E oznaczonych nr 990.001 - 1.037.182.

Wyrazem realizacji tego zobowiązania, miałyby być zawarcie przez Pana Pawła Radziłowskiego stosownej umowy sprzedaży akcji w miejscu i czasie wskazanym przez Pana Andrzeja Głowackiego, za cenę 10,- PLN za jedną akcję.

Zawarta umowa zawiera klauzulę automatycznego nabycia przez Pana Andrzeja Głowackiego przedmiotowych akcji w przypadku gdy Pana Paweł Radziłowski uchylałby się od zawarcia umowy finalnej, na mocy której doszło do sprzedaży akcji.

W przypadku takim zawarta w dniu 10 kwietnia 2006 r. umowa staje się umową sprzedaży akcji przez Pana Pawła Radziłowskiego na rzecz Pana Andrzeja Głowackiego z zastrzeżonym warunkiem (zawieszającym) – złożenia Przez Pana Andrzeja Głowackiego żądania zawarcia stosownej umowy sprzedaży akcji.

Umowa zawiera również alternatywne uprawnienie Pana Andrzeja Głowackiego, obejmujące prawo do żądania sprzedaży przedmiotowych akcji za cenę jednej akcji wynoszącą 10,- PLN, wskazanym przez siebie podmiotom.

W zakresie tym legitymację do wskazania miejsca i terminu zawarcia właściwych umów sprzedaży akcji posiada Pan Andrzej Głowacki.

W przypadku uchylania się przez Pana Pawła Radziłowskiego od zawarcia stosownych umów zbycia akcji, przedmiotowa umowa, na skutek zawartej w jej treści klauzuli staje się podstawą do przeniesienia własności

akcji i wynikających z nich uprawnień korporacyjnych na rzecz osób wskazanych przez Pana Andrzeja Głowackiego.

Umowa ta uzyskuje taki status w przypadku spełnienia się łącznie dwóch przesłanek: złożenia przez Pana Andrzeja Głowackiego żądania sprzedaży akcji na rzecz wskazanych osób oraz złożenia przez te osoby stosownych oświadczeń o nabyciu akcji.

W umowie zastrzeżono również, iż w okresie do dnia 31 grudnia 2006 r. Pan Paweł Radziłowski nie będzie korzystał ze stosownego uprawnienia zamiany akcji imiennych będących przedmiotem umowy na akcje na okaziciela.

25. Osoby posiadające papiery wartościowe dające specjalne uprzywilejowania kontrolne

Grupa Kapitałowa nie wyemitowała żadnych papierów wartościowych dających specjalne uprzywilejowania kontrolne.

26. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych;

W Grupie Kapitałowej nie został wprowadzony program akcji pracowniczych.

27. 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 wyrażenia 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 ciągu 30 dni od złożenia wniosku przez akcjonariusza posiadającego te akcje, z tym, że zamiana akcji uprzywilejowanych posiadanych przez akcjonariusza będącego w dniu 18 lipca 2003 r. członkiem Zarządu Spółki na akcje na okaziciela (postanowienie to dotyczy 1.103.000 Akcji serii E stanowiących 65,65% całości kapitału zakładowego Emitenta) może nastąpić w następujących terminach:

1. w okresie od dnia 1 lipca 2005 r. do dnia 30 czerwca 2006 r. mogła zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela do 20% łącznej liczby akcji uprzywilejowanych będących w posiadaniu akcjonariusza w dniu 1 lipca 2005 r.;
2. w okresie od dnia 1 lipca 2006 r. do dnia 30 czerwca 2007 r. może zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela do 20% łącznej liczby akcji uprzywilejowanych będących w posiadaniu akcjonariusza w dniu 1 lipca 2006 r.;
3. w okresie od dnia 1 lipca 2007 r. do dnia 30 czerwca 2008 r. może zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela do 20% łącznej liczby akcji uprzywilejowanych będących w posiadaniu akcjonariusza w dniu 1 lipca 2007 r.;
4. w okresie od dnia 1 lipca 2008 r. do dnia 30 czerwca 2009 r. może zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela do 20% łącznej liczby akcji uprzywilejowanych będących w posiadaniu akcjonariusza w dniu 1 lipca 2008 r.;
5. w okresie od dnia 1 lipca 2009 r. do dnia 30 czerwca 2010 r. może zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela do 20% łącznej liczby akcji uprzywilejowanych będących w posiadaniu akcjonariusza w dniu 1 lipca 2009 r.;
6. po dniu 30 czerwca 2010 r. może zostać dokonana zamiana na akcje na okaziciela akcji uprzywilejowanych pozostających w posiadaniu akcjonariusza.

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 lipca roku, w którym nastąpiła śmierć akcjonariusza, jeżeli miała ona miejsce najpóźniej 1 lipca tego roku albo 1 lipca 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.

28. Informacja o umowach z biegłym rewidentem

Emitent w dniu 29 grudnia 2005 r. zawarł ze Spółką Mistery Audytor Spółką z o.o., z siedzibą w Warszawie umowę o badanie sprawozdania finansowego za rok 2005 i 2006.

Zakres przedmiotu tej umowy obejmuje:

- a) przeprowadzenia badania jednostkowego sprawozdania finansowego Emitenta za lata 2005 i 2006 i stanowiących jego podstawę ksiąg rachunkowych, w celu wydania pisemnej opinii wraz z raportem o sytuacji majątkowej i finansowej Spółki Doradztwo Gospodarcze DGA S.A.
- b) przeprowadzenia badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. za lata 2005 i 2006 i stanowiących jego podstawę ksiąg rachunkowych, w celu wydania pisemnej opinii wraz z raportem o sytuacji majątkowej i finansowej.
- c) przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego Emitenta za I półrocze 2006 r. i stanowiących jego podstawę ksiąg rachunkowych, w celu wydania pisemnego raportu o sytuacji majątkowej i finansowej Spółki.

- d) przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za I półrocze 2006 roku i stanowiących jego podstawę ksiąg rachunkowych, w celu wydania pisemnego raportu o sytuacji majątkowej i finansowej,

Terminy rozpoczęcia badania jednostkowego sprawozdania finansowego Emitenta za 2006 oraz badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Emitenta za 2006 rok zostaną określone w aneksie do powyższej umowy, po przekazaniu przez Spółkę Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. raportu bieżącego, o którym mowa w stosownym rozporządzeniu w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

29. Informacja o realizacji zasad ładu korporacyjnego i oświadczeniu Zarządu w sprawie „Dobre praktyki w spółkach publicznych 2005”

W omawianym okresie Spółka przestrzegała zasad ładu korporacyjnego, zgodnie z oświadczeniem opublikowanym w raporcie bieżącym nr 25/2005 z 8 czerwca 2005r. oraz w raporcie numer 27/2006 z 28 czerwca 2006 roku.

Zarząd Doradztwa Gospodarczego DGA S.A.:

Prezes Zarządu

Andrzej Głowacki

Wiceprezes Zarządu

Anna Szymańska

Wiceprezes Zarządu

Dariusz Brzeziński

Poznań, 22 września 2006 r.