



DORADZAMY WIELKIM JUTRA

Poznań, 15 lutego 2006 r.

Adresaci: Kancelaria Publiczna KPWiG Dział Emitentów GPW Dział Emitentów PAP		
Tytuł: Zmiana prognozy finansowej na 2005 rok		
Raport bieżący nr 7/2006 Zarząd Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. informuje o dokonaniu korekty w prognozie jednostkowych wyników finansowych na rok 2005, która została opublikowana w Raporcie bieżącym nr 38/2005 w dniu 21 września 2005 roku.		
Wyszczególnienie	Skorygowana prognoza 2005r. (w tys. zł)	Poprzednia prognoza na 2005r. (w tys. zł)
Przychody netto ze sprzedaży	31.600	33 000 -35 000
Wynik brutto	- 3 300 (strata)	3 700 - 4 300
Wynik netto	- 3 300 (strata)	3 000 - 3500
Na tak istotną zmianę prognozy wyniku miały wpływ następujące czynniki: I. Skutki funkcjonowania Przedstawicielstwa w Moskwie i powiązanego z nim Departamentu – 3.260 tys. złotych, w tym - utworzenie rezerwy na należności z 2003 r. i 2004 r. – 1.060 tys. złotych - korekta przychodów z poprzednich kwartałów (1.532 tys. złotych) i nie wykonanie planu zysku operacyjnego w 2005r. – łącznie 2.200 tys. złotych. II. Niewykonanie planu zysku operacyjnego przez Centra Kompetencji – 1.815 tys. złotych III. Korekta przychodów poprzednich kwartałów (dot. projektu dla Ministerstwa Skarbu Państwa – ZEDO S.A.) – 1.731 tys. złotych.		

Siedziba Główna
Biuro „Delta”
ul. Towarowa 35 p. V
61-896 Poznań
tel. +48 61 859 59 00
fax +48 61 859 59 01
e-mail: dgasa@dga.pl

Oddział Warszawa
Warszawskie Centrum Finansowe
ul. Emilii Plater 53 p. XIII
00-113 Warszawa
tel. +48 22 520 62 00
fax +48 22 520 62 01
e-mail: dgawawa@dga.pl

Oddział Moskwa:
Balszoy Afanasiewskij Pereulok 8/2
119019, Moskwa, Rosja
tel.: +7 095 291 67 67
e-mail: moscow@dga.pl

DORADZTWO GOSPODARCZE DGA SA

www.DGA.pl

NIP: 781-10-10-013, KRS: 0000060682, Sąd Rejonowy w Poznaniu XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego

RAZEM

- 6.806 tys. złotych

Zarząd Spółki przedstawia poniżej szczegółowe wyjaśnienie dot. poszczególnych pozycji:

I. Przedstawicielstwo DGA w Moskwie i Departament Rynków Zagranicznych

Przedstawicielstwo DGA w Moskwie funkcjonuje formalnie od października 2004r. Pracownicy Emitenta przebywali w Moskwie począwszy od maja 2004 roku. Celem powołania Przedstawicielstwa było wspieranie działań Departamentu Rynków Zagranicznych w projektach aranżacji finansowania dla polskich eksporterów usług, wprowadzania polskich firm na rynek rosyjski oraz świadczenie innych usług, w tym wdrażania systemów zarządzania jakością dla firm rosyjskich.

Po początkowych sukcesach Przedstawicielstwa i Departamentu, Departament z każdym kwartałem uzyskiwał coraz gorsze wyniki. Przy bardzo wysokich kosztach (rzędu 200.000 złotych miesięcznie) wpływy były coraz niższe. Z dniem 31 grudnia br. Departament Rynków Zagranicznych zaprzestał działalności i z tym dniem rozwiązano wszelkie umowy dot. funkcjonowania Przedstawicielstwa. Prowadzenie Przedstawicielstwa zlecono zewnętrznej firmie (koszt miesięczny wynosi 500 USD). Zarząd Spółki odwołał z dniem 28 lutego 2006 roku dotychczasowego Dyrektora Przedstawicielstwa.

Zarząd podjął decyzję o utworzeniu rezerw na należności z 2003 r. i 2004 r., gdyż przedłużający się w czasie proces finalnego zakończenia projektów nie gwarantuje ich sukcesu. Zarząd Spółki w odniesieniu do uwag biegłego rewidenta do wyników finansowych Spółki w I półroczu 2005r. szczegółowo wyjaśnił wówczas stan zaawansowania projektów i przedstawił swoją ocenę stanu należności. Od tego czasu tylko część należności została uiszczona.

Zarząd Spółki zawarł umowę, na mocy której kontrakty będące w toku zostaną dokończone i Emitent otrzyma należne wynagrodzenie. Kwota wynagrodzenia trudna jest do określenia, gdyż są to umowy zawarte na zasadzie wynagrodzenia za sukces. Zarząd stoi na stanowisku, że trudnym jest także określenie terminu jego spływu. W celu właściwego nadzoru nad tymi projektami, Zarząd wystąpił do klientów o potwierdzenie zakresu wykonanych prac.

Ewentualne przychody z tego tytułu nie będą uwzględniane w budżetach na przyszłe lata, co oznacza, że mogą pojawić się jako zdarzenie jednorazowe „in plus”.

Spółka będzie nadal prowadzić Przedstawicielstwo w Moskwie (bez ponoszenia kosztów stałych z wyjątkiem kwoty 500 USD miesięcznie) i będzie je wykorzystywać przy realizacji międzynarodowych kontraktów. Pierwszym z nich będzie wkrótce rozpoczęty projekt Program Szkolenia Menedżerów z Europy Wschodniej i Azji Środkowej (MTP4), tj. dla Rosji, Ukrainy, Uzbekistanu i Azerbejdżanu, o którym Spółka informowała raportem bieżącym nr 2/2006 z 5 stycznia 2006r.).

II. Niewykonanie planu zysku operacyjnego przez Centra Kompetencji.

Korekta prognozy następuje po księgowym rozliczeniu projektów z 2005 roku (w szczególności projektów europejskich i robót w toku).

Wprowadzona 1 lipca 2005 roku zmiana formuły funkcjonowania Obszaru Konsultingu (utworzenie Centrów Kompetencji) oraz powołanie Departamentów Rozwoju i Sprzedaży skutkowało nowym podejściem do pozyskiwania projektów.

Wystąpiły dwa zjawiska. Pozyskano bardzo duże projekty unijne na łączną kwotę ponad 52 mln złotych, które będą realizowane przez najbliższe dwa lata. Natomiast dla Departamentu Doradztwa Strategicznego nie udało się pozyskać znaczących kontraktów, co skutkowało mniejszymi przychodami od prognozowanych. Czynnikiem, który bez wątpienia miał wpływ na ten stan rzeczy była sytuacja polityczna, która wpłynęła na zdecydowanie niższe zainteresowanie usługami doradczymi ze strony wielu klientów, w szczególności Spółek Skarbu Państwa.

Dodatni wynik wypracowany przez Departamenty Projektów Europejskich i Zarządzania nie pokrył jego braku w pozostałych. Wynik Centrów Kompetencji jest także skutkiem niskiego wykonania planu III

kwartału.

Zarząd podjął kierunkowe działanie, które z założenia mają sanować tę sytuację:

1. Włączenie do realizacji projektów europejskich konsultantów ze wszystkich Centrów Kompetencji, w szczególności z Departamentu Doradztwa Strategicznego.
2. Zmiana formuły pozyskiwania zleceń – Departament Rozwoju od lutego br. pozyskuje projekty dla wszystkich Departamentów.
3. Wprowadzenie systemu bieżącej analizy rentowności projektów.
4. Rozpoczęcie działań związanych z wzmocnieniem kompetencji (partnerstwo z firmami zagranicznymi).

Wg stanu na dzień 1 stycznia 2006r. Spółka posiadała podpisane kontrakty na rok 2006 ogółem na kwotę 31,2 mln złotych, z czego własnymi siłami zostanie uzyskany przychód nie mniejszy niż 14,7 mln złotych.

III. Korekta przychodów poprzednich kwartałów (dot. prywatyzacji Zespołu Elektrowni Dolna Odra S.A. (ZEDO))

Do połowy 2005 roku Emitent nie aktywował kosztów związanych z realizacją projektu dla Ministra Skarbu Państwa związanego z prywatyzacją trzech elektrowni: Elektrownia Kozienice S.A., Zespół Elektrowni Dolna Odra S.A. oraz Zespół Elektrowni Ostrołęka S.A.

Projekt jest realizowany przez DGA od 2001 roku, a od 2002 praktycznie wyłącznym wynagrodzeniem Spółki będzie prowizja od sprzedanych akcji. W związku z istotnym zaawansowaniem projektu i zbliżającym się finałem prywatyzacji Zarząd postanowił zaliczyć do robót w toku część należnego wynagrodzenia. Jego kwota wyniosła 1.731 tys. złotych. Biorąc pod uwagę dyskutowaną aktualnie strategię dla sektora elektroenergetycznego i uwzględnienie Zespołu Elektrowni Dolna Odra S.A. (podobnie jak pozostałych dwóch elektrowni) w konsolidowanych pionowo grupach – co oznacza odstępianie od ich prywatyzacji – Zarząd uznał, że realność uzyskania przychodów jest niska i postanowił skorygować je w całości.

PODSUMOWANIE:

Wyniki DGA po I półroczu oraz sytuacja II półrocza 2005 r. skłoniły Zarząd do podjęcia zdecydowanych działań.

Działania długoterminowe to:

- rozpoczęcie prac nad nową strategią DGA,
- wzmocnienie Zarządu Spółki i kadry menedżerskiej.

Natomiast do działań krótkoterminowych należały:

- redukcja i racjonalizacja kosztów,
- przekształcenie Przedstawicielstwa w Moskwie – decyzja o likwidacji Departamentu.

Korekta prognozy wyników na 2005 rok jest decyzją Zarządu mającą na celu uporządkowanie pozycji sprawozdania finansowego i jest jednym z działań potwierdzającym nowe podejście Spółki do relacji z Inwestorami. Została ona podjęta po konsultacji z Audytorem oraz Komitetem Audytu Rady Nadzorczej. Tą decyzją – Zarząd zamyka pewien etap w rozwoju Spółki DGA.

Zarząd przygotował program działań na kolejne okresy. Jednym z kluczowych zadań jest prezentacja i wdrożenie strategii, która będzie wskazywała nie tylko na wyzwania biznesowe (wzrost zyskowności) ale także na tematykę relacji inwestorskich.

6 marca br. nastąpi prezentacja strategii Radzie Nadzorczej Emitenta celem zatwierdzenia, natomiast 7 marca br. przedstawienie jej inwestorom i mediom.

Spółka oczekuje, że efekty wdrożenia strategii winny być widoczne już w I półroczu 2006 roku.

Podstawa prawna:

Artykuł 56 ust. 1 pkt 2 Ustawy o ofercie.

Podpis osoby upoważnionej do reprezentowania Emitenta:

Andrzej Głowacki

Prezes Zarządu