

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
ELEKTROMONT S.A. Z SIEDZIBĄ W JELENIEJ GÓRZE
PRZY ULICY WIEJSKIEJ 29
ZA OKRES 01.01.2009 R. DO 31.12.2009 R.



26 luty 2010

Spis treści

| | |
|--|----|
| 1. INFORMACJE OGÓLNE | 3 |
| 2. DZIAŁALNOŚĆ HANDLOWA | 6 |
| 2.2 RYNKI ZBYTU I ZAOPATRZENIA..... | 7 |
| 2.3 ZNACZĄCE UMOWY REALIZOWANE Z KLIENTAMI W 2009 R. | 8 |
| 2.4 OPIS PODSTAWOWYCH RYZYK I ZAGROŻEŃ..... | 8 |
| 3. WAŻNIEJSZE ZDARZENIA W OKRESIE OBJĘTYM SPRAWOZDANIEM..... | 14 |
| 4. ZASOBY LUDZKIE | 17 |
| 5. DANE FINANSOWE | 18 |
| 6. WAŻNIEJSZE ZDARZENIA PO DACIE BILANSOWEJ..... | 19 |
| 7. ZAMIERZENIA ELEKTROMONT S.A. NA LATA 2010-2011 | 19 |

1. INFORMACJE OGÓLNE

| Informacje Ogólne | |
|---|---|
| Firma: | ELEKTROMONT SPÓŁKA AKCYJNA |
| Podstawowy przedmiot działalności: | Wykonawstwo instalacji elektrycznych, niskoprądowych i teletechnicznych w obiektach przemysłowych oraz w obiektach użyteczności publicznej. |
| Kraj siedziby: | Polska |
| Siedziba: | Jelenia Góra |
| Adres: | ul. Wiejska 29, 58-506 Jelenia Góra |
| Telefony: | 075 641 58 65 |
| Faks: | 075 641 58 67 |
| Adres e-mail: | jelenia.gora@elektromont.pl |
| Adres strony internetowej: | www.elektromont.pl |
| NIP: | 929-16-75-172 |
| REGON: | 977912078 |
| KRS: | 318822 |
| Organ prowadzący rejestr: | Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego |
| Kapitał zakładowy: | 650 000 złotych (wpłacony w całości), podzielony na 6 500 000 akcji. |

Źródło: Elektromont S.A.

| Oddziały Spółki | |
|-------------------------|--------------------------------------|
| Oddział Legnica | ul. Nasienna 4 59-200 Legnica |
| Oddział Szczecin | ul. Obotrycka 14b 71-684 Szczecin |
| Oddział Wrocław | ul. Obornicka 78 51-114 Wrocław |

Źródło: Elektromont S.A.

Forma prawna

Spółka została utworzona w wyniku przekształcenia spółki Elektromont Sp. z o.o. w spółkę Elektromont S.A. w trybie przewidzianym przez art. 551 i następną Ustawy Kodeks spółek handlowych z dnia 15.09.2000 r. (Dz. U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.) i działa zgodnie z jej zapisami.

Czas trwania Spółki

Elektromont S.A. jest spółką utworzoną na czas nieokreślony.

Kapitał zakładowy, ilość i wartość nominalna akcji

Kapitał zakładowy Spółki na dzień 31.12.2009 r. wynosi 650 000,00 zł i dzieli się na 6 500 000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym:

- 5 100 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A o wartości nominalnej 0,10 zł każda,
- 28 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 0,10 zł każda,
- 1 372 000 akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Utworzenie i rejestracja Spółki w Krajowym Rejestrze Sądowym

Dnia 27 kwietnia 2001 r. Sąd Rejonowy w Zielonej Górze, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wydał postanowienie o wpisie Elektromont Sp. z o. o. do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000009464.

W dniu 01 grudnia 2008 r. Sąd Rejonowy dla Wrocławia Fabrycznej, IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wydał postanowienie, na mocy którego zarejestrowana została Elektromont Spółka Akcyjna pod numerem 0000318822.

Organy Spółki

W skład organów Spółki Elektromont S.A. wchodzi następujące osoby:

a) Zarząd:

| Zarząd | |
|--------------------|----------------|
| Prezes Zarządu | Jarosław Mazur |
| Wiceprezes Zarządu | Jacek Charązka |

Źródło: Elektromont S.A.

b) Rada Nadzorcza:

| Członkowie Rady Nadzorczej | |
|------------------------------------|----------------------|
| Przewodniczący Rady Nadzorczej | Tadeusz Mazur |
| Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej | Roman Stapor |
| Sekretarz Rady Nadzorczej | Piotr Nachmann |
| Członek Rady Nadzorczej | Janina Rabiej |
| Członek Rady Nadzorczej | Stanisław Tomkiewicz |

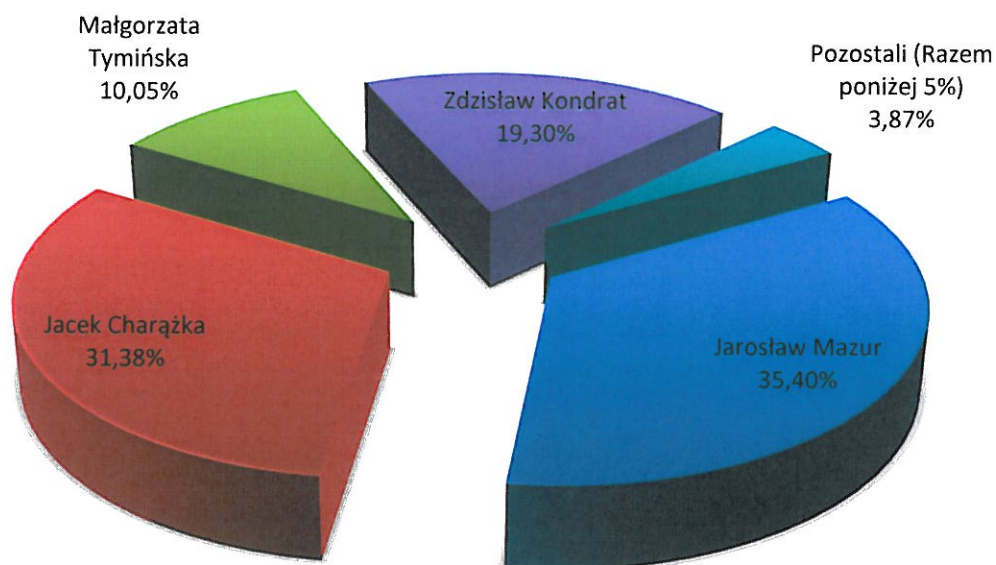
Źródło: Elektromont S.A.

STRUKTURA AKCJONARIATU ELEKTROMONT S.A.

NA DZIEŃ 31.12.2009 R.

| Lp. | Akcjonariusz | liczba akcji | % ogólnej liczby akcji | liczba głosów | % ogólnej liczby głosów |
|-----|------------------------------|--------------|------------------------|---------------|-------------------------|
| 1 | Jarosław Mazur | 2 300 850 | 35.40 % | 2 300 850 | 35.40 % |
| 2 | Jacek Charązka | 2 039 500 | 31.38 % | 2 039 500 | 31.38 % |
| 3 | Małgorzata Tymińska | 653 512 | 10,05% | 653 512 | 10,05% |
| 4 | Zdzisław Kondrat | 1 254 500 | 19.30 % | 1 254 500 | 19.30 % |
| 5 | Pozostali (Razem poniżej 5%) | 251 638 | 3,87% | 251 638 | 3,87% |

Źródło: Elektromont S.A.

GRAFICZNA PREZENTACJA STRUKTURY AKCJONARIATU ELEKTROMONT S.A.

Źródło: Elektromont S.A.

2. DZIAŁALNOŚĆ HANDLOWA

2.1. Produkty i usługi oferowane przez Elektromont S.A.

Elektromont specjalizuje się w wykonawstwie instalacji elektrycznych, słaboprądowych i teletechnicznych w obiektach przemysłowych i obiektach użyteczności publicznej, takich jak:

- hale produkcyjne;
- hale magazynowe;
- obiekty biurowe;
- wielkopowierzchniowe obiekty handlowe;
- obiekty komunalne (m. in. szpitale, infrastruktura drogowa):
 - zakłady przetwórstwa spożywczego (np. chłodnie i mroźnie, zakłady mięsne, linie technologiczne przetwórstwa spożywczego);
- hotele i obiekty uzdrowiskowe

W ramach swojej oferty handlowej Spółka proponuje wykonanie następujących usług:

a) wykonawstwo instalacji niskiego i średniego napięcia:

- linie kablowe niskiego średniego i napięcia
- stacje transformatorowe SN/nn
- rozdzielnie główne i oddziałowe
- wewnętrzne instalacje elektryczne
- instalacje automatyki i sterowania
- oświetlenie wewnętrzne i zewnętrzne

b) wykonawstwo instalacji słaboprądowych

- systemy okablowania strukturalnego
- systemy wykrywania pożaru sap
- dźwiękowe systemy ostrzegawcze (DSO)
- systemy telewizji przemysłowej (CCTV)
- instalacje antywłamaniowe SSWIN
- systemy kontroli dostępu AC
- systemy telekomunikacyjne
- systemy EIB (inteligentny dom)

c) wykonawstwo instalacji teletechnicznych i telekomunikacyjnych

- sieci magistralne i rozdzielcze w technologii miedzianej i światłowodowej
- trakty światłowodowe
- kanalizacja teletechniczna (rurociągi kablowe, kanalizacja pierwotna i wtórna, mikrokanalizacja)

- przyłącza do budynków
 - instalacje abonenckie
 - instalacje PON (Passive Optical Network- Pasywne Sieci Optyczne) i FTTH (Fiber To The Home- doprowadzenie szerokopasmowego Internetu do klienta końcowego przez włókno światłowodowe)
 - linie napowietrzne
- d) realizacja serwisu i utrzymania ruchu
- naprawy gwarancyjne i pogwarancyjne
 - konserwacje
 - remonty
 - przeglądy i oceny stanu technicznego instalacji elektrycznych
 - inwentaryzacja istniejących instalacji elektrycznych i rozdzielnic
 - optymalizacja kosztów zużycia energii elektrycznej
- e) projektowanie
- projekty instalacji elektrycznych SN/nn
 - projekty instalacji słaboprądowych
 - projekty instalacji oświetlenia wewnętrznego i zewnętrznego
- f) badania i pomiary
- pomiary instalacji elektrycznych (m. in. pomiary rezystancji izolacji, pomiary skuteczności ochrony przeciwporażeniowej, pomiary natężenia oświetlenia) badania i przeglądy instalacji elektrycznych

2.2 RYNKI ZBYTU I ZAOPATRZENIA

2.2.1 Rynki zbytu

Spółka działa na terenie Polski.

Głównymi Klientami Spółki są:

- generalni wykonawcy obiektów budowlanych;
- inwestorzy: zakłady produkcyjne, jednostki budżetowe, firmy handlowe;
- instytucje i urzędy państwowe.

2.2.2 Rynki zaopatrzenia

Zakupy materiałów i usług realizowane są przede wszystkim na rynku krajowym. Nie występuje uzależnienie od wybranych dostawców materiałów czy usług. Podstawowym założeniem polityki zaopatrzenia materiałowego i usługowego jest konkurencyjność dostawców.

Głównymi dostawcami są dostawcy materiałów instalacyjnych - Spółka współpracuje z 2 dużymi hurtowniami elektrycznymi (dostawcy strategiczni) oraz 4 innymi hurtowniami (dostawcy rezerwowi).

W przypadku urządzeń - prefabrykatów elektrycznych Spółka stara się kupować je bezpośrednio u producentów. Spółka współpracuje z kilkoma firmami w zakresie zapewnienia odpowiedniego zaplecza budów - magazynów i biur kontenerowych.

W zależności od skali budowy i aktualnych potrzeb Spółka podejmuje współpracę z różnymi podwykonawcami usług elektrycznych i budowlanych.

2.3 ZNACZĄCE UMOWY REALIZOWANE Z KLIENTAMI W 2009 R.

- umowa z firmą Robert Bosch Sp. z o.o. o kompleksowe wykonanie instalacji elektrycznych w obiekcie Centrum Szkoleniowo-Biurowym Robert Bosch Sp. z o.o. w Warszawie. Wartość zrealizowanego kontraktu wyniosła 6 320 000 zł netto (wartość kontraktu zrealizowanego w 2009 roku: 5 976 000 zł netto).
- umowa z firmą Robert Bosch Sp. z o.o. o kompleksowe wykonanie instalacji elektrycznych w zakładzie produkcji Robert Bosch Sp. z o.o. w Mirkowie k/Wrocławia. Wartość zrealizowanego kontraktu osiągnęła 6 110 000 zł netto (wartość kontraktu zrealizowanego w 2009 roku: 6 110 000 zł netto).
- umowa z Polimex Mostostal S.A. o wykonanie instalacji elektrycznych w obiekcie przedszkolno-szkolnym we Wrocławiu. Wartość kontraktu przekroczyła 2 140 000 zł netto (wartość kontraktu zrealizowanego w 2009 roku: 902 888 zł netto).
- umowa z EMC Instytut Medyczny S.A. o wykonanie instalacji elektrycznych w obiekcie Szpitala. Wartość kontraktu wyniosła 800 000 zł netto (wartość kontraktu zrealizowanego w 2009 roku: 570 547 zł netto).

2.4 OPIS PODSTAWOWYCH RYZYK I ZAGROŻEŃ

- **ryzyko związane z realizacją celów strategicznych Spółki (ryzyko nie osiągnięcia celów strategicznych, ryzyko związane z wdrażaniem nowych usług lub modyfikacją istniejących)**

Ze względu na to, że działalność Spółki jest narażona na wpływ wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych (przepisy prawa, stosunek podaży i popytu, dynamiczny rozwój technologiczny), istnieje ryzyko nieosiągnięcia wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągane w przyszłości przez Spółkę zależą od jej zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Spółki. W celu ograniczenia tego

ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

- ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i kadry wykonawczej i trudności związane z pozyskaniem wykwalifikowanej kadry zarządzającej i pracowników wykonawczych

Na działalność Spółki duży wpływ wywiera jakość pracy kierownictwa. Spółka nie może zapewnić, że ewentualna utrata niektórych członków kierownictwa nie będzie mieć negatywnego wpływu na działalność, sytuację finansową i wyniki Spółki. Wraz z odejściem kluczowych osób z kierownictwa Spółka mogłaby zostać pozbawiona personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej, w związku z tym Spółka kładzie szczególny nacisk na zaimplementowanie systemów motywacyjnych dla jej kluczowych pracowników, które będą aktywizowały pracowników i uzależniały ich wynagrodzenie od efektów pracy oraz zaangażowania w działalność operacyjną Spółki.

Działalność oraz perspektywy rozwoju Spółki są w dużej mierze zależne od wiedzy, doświadczenia, oraz kwalifikacji pracowników. Znaczny popyt na specjalistów z branż, w których operuje Spółka oraz działania konkurencji mogą doprowadzić do odejścia kluczowego personelu, a także utrudnić proces rekrutacji nowych pracowników o odpowiedniej wiedzy, doświadczeniu oraz kwalifikacjach. Istnieje ryzyko, że odejście kluczowych pracowników będzie miało negatywny wpływ na realizację prowadzonych przez Spółkę projektów i realizacji oraz na zapewnienie przez Spółkę odpowiedniej jakości i zakresu usług, co z kolei może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki oraz na osiągnięcie zaplanowanych wyników.

- ryzyko związane z realizowaniem dotychczasowych kontraktów i procesem pozyskiwania nowych (niewykonanie kontraktu lub niewykonanie kontraktu w terminie, wypłata odszkodowań za ewentualne błędy i wypadki, ryzyko związane z zobowiązaniami gwarancyjnymi, możliwość wystąpienia błędów w sztuce inżynierskiej i budowlanej)

Działalność Spółki charakteryzuje się tym, że znacząca część zamówień, stanowiących źródła przychodu Spółki, jest rozstrzygana w formie przetargów. Nie ma pewności, że Spółka w przyszłości będzie w stanie pozyskiwać nowe zamówienia, których realizacja zapewni osiągnięcie satysfakcjonującego poziomu przychodów i zysków. Wystąpienie takich okoliczności może negatywnie wpłynąć na działalność i sytuację finansową Spółki, osiągnięte przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju. Właściwe działanie systemu zabezpieczeń, a zwłaszcza terminowe wykonanie np. systemu sygnalizacji pożarowej jest bardzo ważne dla klienta, aby mógł oddać do użytkowania budowany obiekt. Spółka, tworząc i dostarczając klientom takie rozwiązania ponosi ryzyko popełnienia błędu i nie wykonania kontraktu na czas lub popełnienia błędu przy projektowaniu systemu, który może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie obiektu klienta, co może skutkować poniesieniem przez klienta znacznych strat. Wystąpienie takich

okoliczności rodzi ryzyko podniesienia przeciwko Spółce roszczeń odszkodowawczych na zasadach ogólnych lub o zapłatę kar umownych zastrzeżonych w umowach zawieranych z klientami, co z kolei może mieć negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Spółki oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

W opinii Zarządu w prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń. Spółka prowadzi wiele niezależnych zleceń. Większość zleceń realizowanych przez Elektromont to przedsięwzięcia niepowtarzalne, prowadzone przez Kierownika Projektu, mające swój budżet i termin realizacji. Realizacja zadania w terminie lub nieterminowe wykonanie zadania jest efektem oddziaływania wielu czynników zależnych i niezależnych od Spółki. Wobec powyższego istnieje ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń. Skutkami tego ryzyka mogą być kary umowne, utrata zaufania Klientów, pogorszenie wizerunku Spółki. W związku z tym w celu minimalizowania potencjalnych skutków tego rodzaju ryzyka Spółka analizuje ryzyka, wprowadzając zabezpieczenia i ubezpieczenia dobrego wykonania umowy w sytuacjach, gdy skutki prognozowanych ryzyk są większe od akceptowanych oraz, wg wewnętrznych unormowań, zawiera umowy według przyjętej procedury, buduje kompetencje kadry w zakresie zarządzania projektami.

Usługi wykonywane przez Spółkę to przede wszystkim wykonawstwo instalacji elektrycznych, które mogą stanowić zagrożenie życia lub zdrowia w przypadku niewłaściwego użytkowania lub wady w ich wykonaniu. Wystąpienie zdarzenia polegającego na porażeniu prądem lub zniszczeniu mienia może mieć negatywny wpływ na wizerunek Spółki oraz skutkować koniecznością wypłaty odszkodowania. W celu minimalizacji tego ryzyka Spółka zawarła umowy ubezpieczenia, których przedmiotem jest odpowiedzialność cywilna Spółki za szkody na osobie lub mieniu, wyrządzone komukolwiek w związku z użytkowaniem, zastosowaniem lub konsumpcją produktu lub grupy produktów określonych w umowie ubezpieczenia. Ubezpieczenie obejmuje odpowiedzialność cywilną wykonawcy za szkody bez względu na to, czy produkt był dotknięty wadą produkcyjną lub wykonawczą przy czym za wadę uznaje się również brak lub niepełną informację o produkcie albo brak ostrzeżenia o niebezpiecznych właściwościach produktu.

- ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski i zmianą tendencji rynkowych w branży, w której działa Spółka

Rozwój usług oferowanych przez Spółkę jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski. Na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę największy wpływ wywiera tempo i rozwój branży budowlanej, jak również napływ inwestorów z zagranicy, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach, poziom inflacji, poziom kursów walut obcych względem złotego. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach czy wzrost inflacji mogą mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, jak również na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Bezpośredni i pośredni wpływ na wyniki finansowe uzyskane przez Spółkę mają m. in.; dynamika wzrostu PKB, inflacja, polityka monetarna i podatkowa Państwa, poziom inwestycji przedsiębiorstw, wysokość dochodów gospodarstw domowych oraz wysokość popytu konsumpcyjnego. Zarówno wyżej wymienione czynniki jak i kierunek oraz poziom zmian, mają wpływ na realizację założonych przez Spółki celów. Obecna koniunktura gospodarcza kraju sprzyja inwestycjom przedsiębiorstw, wzrostowi zamożności społeczeństwa, a tym samym wzrostowi popytu na produkty inwestycyjne, w tym również na instalacje elektryczne i systemy automatyki.

- **ryzyko utraty zaufania Odbiorców usług Spółki**

W opinii Zarządu Spółki istnieje ryzyko utraty zaufania Odbiorców. Ze względu na specyficzne cechy produktów i usług oferowanych przez Spółkę oraz ze względu na możliwie długi termin realizacji poszczególnych zamówień, może nastąpić utrata zaufania Odbiorców wynikająca z niewłaściwej pracy urządzeń/systemów lub wystąpienia zakłóceń w funkcjonowaniu nowych urządzeń/systemów. Efektem utraty zaufania Odbiorców może być zmniejszenie przychodów ze sprzedaży, a w konsekwencji obniżenie wyniku.

- **ryzyko związane z niezapłaceniem należności przed Odbiorców**

W opinii Zarządu Spółka jest narażona na ryzyka związane z niezapłaceniem należności przed Odbiorcą. Odbiorcami Spółki są spółki prawa handlowego, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, instytucje państwowe i samorządowe. Spółka sprzedaje swoje usługi z odroczonym terminem płatności (kredyt kupiecki). Przy stosowaniu tej formuły rozliczeń występuje ryzyko otrzymania należności ze zwłoką lub ryzyko nie otrzymania należności. Może to spowodować pogorszenie płynności finansowej Spółki, jak i konieczność ponoszenia wyższych kosztów finansowych. Ponadto na należności zagrożone, które z dużym prawdopodobieństwem nie zostaną uregulowane po uwzględnieniu posiadanych zabezpieczeń, Spółka dokonuje odpisów aktualizacyjnych. Powyższe ryzyka mogą spowodować obniżenie wyniku, a w skrajnym przypadku utratę płynności finansowej. Spółka zapobiega wystąpieniu ww. problemów poprzez ubezpieczenie swoich należności w firmie ubezpieczeniowej.

- **ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych**

Istotny wpływ na działalność Spółki ma nasilająca się konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw zajmujących się wykonawstwem instalacji elektrycznych, szczególnie w przypadku ubiegania się o realizację dużych i prestiżowych kontraktów. Znacząca ilość firm funkcjonujących w tej branży na polskim rynku, a także rosnąca liczba podmiotów korzystających z własnych specjalistów może wpływać na konkurencyjność Spółki względem innych podmiotów, co w konsekwencji może rzutować na jej działalność i wyniki finansowe. Systematycznie rośnie też rola konkurencji ze strony największych

firm zagranicznych, dysponujących szybszym dostępem do najnowszych rozwiązań technologicznych oraz do tańszych źródeł kapitału, co pozwala na finansowanie największych kontraktów. Nie ma pewności, że rosnąca konkurencja nie wpłynie w przyszłości w negatywny sposób na działalność lub sytuację finansową Spółki, osiągnęte przez nią wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju.

- ryzyko związane ze zmianą regulacji prawnych, w szczególności zmian związanych z polityką fiskalną i różnicami w ich interpretacji

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa pociągają za sobą ryzyko związane z otoczeniem prawnym w jakim Spółka prowadzi działalność. Szczególnie częstym zmianom ulegają przepisy oraz interpretacje przepisów podatkowych. Zarówno praktyka organów skarbowych jak i orzecznictwo sądowe w tej dziedzinie nie są jednolite. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej niż Spółka interpretacji przepisów podatkowych, może wystąpić ryzyko powstania zobowiązań podatkowych, które mogą wpłynąć na działalność oraz sytuację finansową Spółki i osiągnęte przez nią wyniki finansowe. Uregulowania prawne nie są stabilne i ulegają częstym zmianom. Przepisy prawne mogące mieć wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej przez Spółkę, które w ostatnich latach ulegają częstym zmianom, to przede wszystkim: prawo podatkowe, prawo zamówień publicznych, prawo budowlane, prawo pracy i ubezpieczeń społecznych, prawo handlowe oraz prawo publicznego obrotu papierami wartościowymi. Każdorazowa zmiana przepisów może przyczynić się do podniesienia poziomu kosztów działalności Spółki oraz wpłynąć na jej wyniki finansowe. Taki stan rzeczy nie sprzyja prawidłowej ocenie przyszłych zdarzeń i opracowaniu strategii na dłuższy okres.

- ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców (w tym wzmianka o możliwości nie wywiązania się ze złożonych u dostawcy przez Spółki zamówień) i odbiorców

W działalności Spółki występuje ryzyko uzależnienia się od niektórych dostawców. Może to skutkować wzrostem cen materiałów oferowanych przez te podmioty, wykorzystywanych do produkcji przez Spółkę oraz ograniczeniem dostępności materiałów będących w ofercie ww. podmiotów. W związku z tym w celu minimalizowania potencjalnych skutków tego rodzaju ryzyka, Spółka prowadzi politykę dywersyfikacji źródeł zakupów. Spółka przywiązuje dużą wagę do problematyki zaopatrzenia jako istotnej sfery działalności przedsiębiorstwa, mającej bezpośredni wpływ na koszty jego działalności, jakość i terminowość świadczonych usług, a co za tym idzie pozycję konkurencyjną na rynku oraz ryzyko uzależnienia do dostawcy. Spółka nawiązuje i utrzymuje współpracę z dostawcami, którzy po spełnieniu ściśle określonych wymogów, umieszczani są na liście kwalifikowanych dostawców. Zasadą firmy jest to, że występuje dywersyfikacja dostawców w przypadku zakupu materiałów i usług. Z głównymi dostawcami (hurtownie elektrotechniczne, dostawcy prefabrykatów, producenci, dystrybutorzy) Spółka zawiera długoletnie umowy, które w związku ze zmieniającymi się warunkami otoczenia zewnętrznego są corocznie renegotjowane w

celu dostosowania do aktualnych wymogów rynku. Umowy zawierane są na podobnych warunkach handlowych. Wdrożone przez Spółkę procedury zakupowe zmniejszają prawdopodobieństwo uzależnienia się od dostawcy i tworzą solidną podstawę do długoterminowej współpracy z dostawcami opartej na poszanowaniu interesów obu stron. Bieżące zakupy dokonywane są na podstawie standardowych warunków opisanych w umowach współpracy. Duże zakupy jednostkowe są dokonywane w formie przetargów ograniczonych. Spółka zaprasza do składania ofert dostawców wpisanych na listę kwalifikowanych dostawców, w tym dostawców z którymi Spółka ma podpisane umowy współpracy. Takie działania dają gwarancję świadczenia usług z zachowaniem najwyższych standardów i optymalizuje korzyści wynikające z efektu skali. Występuje ryzyko uzależnienia się od odbiorców. Spółka prowadzi działania by zmniejszyć prawdopodobieństwo uzależnienia od odbiorcy. W celu zmniejszenia prawdopodobieństwa uzależnienia od odbiorcy Spółka będzie prowadziła politykę sprzedaży, której celem będzie dywersyfikacja rynków zbytu, dążyć będzie do takiej struktury sprzedaży, w której udział sprzedaży dla największego odbiorcy nie przekracza 10% sprzedaży Elektromont-u

- **ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Sprzedaż Elektromont S.A. jest obciążona sezonowością. Spółka odnotowuje największą sprzedaż swoich usług w III i IV kwartale roku. Z kolei słabszym okresem dla Spółki jest I oraz II kwartał. Skutkiem sezonowości sprzedaży mogą być słabsze wyniki w I i II kwartale. W celu ograniczenia tego ryzyka Spółka modyfikuje swoją ofertę produktową tak, by znalazło się w niej więcej usług sprzedawanych w I i II kwartale, a także wprowadza większą ilość usług niewrażliwych na sezonowość. By ograniczyć skutki sezonowości Spółka ogranicza koszty stałe poprzez ścisłą współpracę z firmami partnerskimi na podstawie umów partnerskich, zatrudnianie pracowników sezonowych, efektywne zarządzanie terminami wykorzystywania urlopów.

- **ryzyko związane z wypadkami losowymi (kradzież, zniszczeniem wykonanych prac, warunkami pogodowymi i innymi sitami wyższymi)**

Spółka, jak każdy podmiot gospodarczy, narażona jest na ryzyko związane ze zdarzeniami losowymi. Zaistnienie znaczących zdarzeń lub czynników, których Spółka nie jest w stanie przewidzieć może wpłynąć negatywnie na prowadzoną działalność i sytuację finansową Spółki. Spółka zabezpiecza się przed nieprzewidywanymi stratami poprzez zawieranie umów ubezpieczeń.

- **ryzyko związane z wahaniami cen surowców (głównie miedzi) na światowych rynkach**

Koszty działalności Spółki w sferze zakupu materiałów do produkcji usług uzależnione są od cen aluminium, stali, szkła, miedzi, tworzyw sztucznych oraz różnego rodzaju elementów elektronicznych i elektrycznych wykorzystywanych do produkcji tychże materiałów. Poziomy cen tych materiałów zależne są od sytuacji na

rynkach międzynarodowych. Ceny metali zależą od sytuacji na giełdach światowych, tworzyw sztucznych od ceny ropy naftowej, a ceny szkła od cen gazu ziemnego. W celu ograniczenia ryzyka zmian cen nabywanych materiałów Spółka stale monitoruje poziomy cen surowców strategicznych. Stosowany jest również system kwalifikacji dostawców oraz kontrakty długoterminowe. Na zmniejszenie tego ryzyka wpływa ponadto prowadzona strategia alternatywnych dostawców oraz ich dywersyfikacja.

3. WAŻNIEJSZE ZDARZENIA W OKRESIE OBJĘTYM SPRAWOZDANIEM

W 2009 roku przeprowadzona została subskrypcja prywatna zakończona sprzedażą wszystkich nowo wyemitowanych przez Spółkę akcji serii B i C oraz pozyskaniem od Inwestorów blisko 2 000 000 złotych na inwestycje, których realizacja pozwoli osiągać cele strategiczne Spółki w latach 2009-2011. 14 maja 2009 roku Spółka z sukcesem zadebiutowała na rynku NewConnect organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Elektromont S.A. stał się 88 spółką notowaną na rynku alternatywnym i 5 debiutującą w roku 2009. Kurs odniesienia na pierwszej sesji wynosił 1,43. Kurs otwarcia na pierwszej sesji wyniósł 2,00 złote i sukcesywnie wzrastał przekraczając wartość 4 złotych.

W 2009 roku Elektromont S.A. otworzył trzy oddziały Spółki w Legnicy, Wrocławiu i Szczecinie. Głównym zadaniem otworzonego w czerwcu oddziału w Legnicy jest pozyskanie nowych kontraktów z zakresu instalacji teletechnicznych i telekomunikacyjnych. Głównym zadaniem otworzonego w sierpniu oddziału w Szczecinie i w listopadzie oddziału we Wrocławiu jest pozyskanie nowych klientów oraz nowych kontraktów w zakresie wykonawstwa instalacji elektrycznych niskiego i średniego napięcia oraz instalacji niskoprądowych. Działania te są odzwierciedleniem planów strategicznych Spółki, które mają na celu m. in. zacieśnienie kontaktów z obecnymi klientami i pozyskanie nowych klientów, rozwój działalności w zakresie instalacji teletechnicznych oraz zwiększenie przychodów z działalności na rynku krajowym.

Wprowadzone zostały zmiany w strukturze organizacyjnej Elektromont S.A. Powołano Dział Controllingu, którego podstawowym zadaniem jest koordynacja działań związanych z przygotowywaniem budżetów i harmonogramów finansowych poszczególnych kontraktów realizowanych przez Spółkę - gromadzenie danych, nadzór nad ich poprawnością i kompletnością oraz ich weryfikowanie na podstawie decyzji osób odpowiedzialnych za realizację kontraktów. Informacje tworzone przez Dział Controllingu będą stanowiły podstawę do podejmowania odpowiednich działań, które wpłyną na zwiększenie bezpieczeństwa prowadzonego biznesu Spółki.

Rozbudowany został również Dział Przygotowania Produkcji. Inwestowanie w sprzęt, oprogramowanie komputerowe oraz zatrudnienie wykwalifikowanej kadry specjalistów miało na celu zwiększenie możliwości produkcyjnych tego Działu oraz wspomoczenie oddziałów Spółki w zdobywaniu nowych kontraktów.

W okresie objętym sprawozdaniem, Spółka wdrażała do działania kolejne moduły elektronicznego systemu zarządzania firmą, który stworzony został specjalnie na potrzeby organizacyjne Elektromont S.A. W celu usprawnienia pracy ukończony i wdrożony został moduł obiegu dokumentów, oraz moduł analizy płynności finansowej zaprojektowany w celu poprawy i usprawnienia kontroli nad przepływami gotówki Spółki.

Spółka kontynuowała prace modernizacyjne w zakupionej w lutym 2008 roku przez Spółkę nieruchomości pod przyszłą siedzibę Firmy. Wykonano między innymi roboty zabezpieczające oraz rozpoczęto prace w piwnicy budynku, w której będzie w przyszłości znajdowało się zaplecze magazynowo-socjalne Spółki.

Dla zbudowania właściwych relacji z otoczeniem oraz postępowaniem zgodnie z wytycznymi Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Spółka dostosowała stronę internetową do standardów Dobrych Praktyk Spółek notowanych na NewConnect. Rozbudowany został m.in. sektor Relacji Inwestorskich, dodana mapa strony, Kanał RSS, wersja mobilna strony, lista subskrypcyjna oraz narzędzie „Kalkulator zwrotu z inwestycji w akcje”. Dostępna jest również mobilna wersja strony internetowej Spółki.

Akcjonariusze Spółki mogą się również na bieżąco zapoznawać z dokumentacją dotyczącą Walnych Zgromadzeń Akcjonariuszy na stronie Spółki.

Efektem naszych starań jest dotarcie do ścisłego finału konkursu Złota Strona Emitenta 2009 organizowanego przez Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych i znalezienie się strony internetowej w gronie 12 najlepszych spółek giełdowych i 3 najlepszych Spółek na rynku NewConnect.

SZCZEGÓŁOWA LISTA WAŻNYCH WYDARZEŃ W OKRESIE OBJĘTYM SPRAWOZDANIEM:

23 stycznia 2009 roku – zakończenie subskrypcji prywatnej akcji serii B i C. Spółki. W wyniku przeprowadzonej subskrypcji sprzedano inwestorom 1 400 000 akcji, z których pozyskano 1 966 160 złotych

2 lutego 2009 roku – na posiedzeniu Zarządu Elektromont S.A. podjęto uchwałę o ustanowieniu Prokury. Prokurentem została Małgorzata Zabrzeńska, pełniąca w Elektromont S.A. funkcję Głównej Księgowej.

27 lutego 2009 roku – zgodnie z postanowieniem Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu dokonano wpisu podwyższenia kapitału zakładowego Spółki do kwoty 650 000 złotych. Podwyższony kapitał pochodzi z emisji akcji serii B i C.

marzec 2009 roku – rozpoczęcie prac na budowie Bosch w Mirkowie k/Wrocławia oraz kontynuacja kontraktu na budowie Bosch w Warszawie. Termin zakończenia kontraktów ustalony został na 30.07.2009 roku. Kilkumilionowe kontrakty były największymi w dotychczasowej historii Spółki.

W marcu Zarząd Elektromont S.A. ogłosił, że na zlecenie firmy Meinert Sp. z o.o. wykona instalacje elektryczne. Wartość robót wyniosła blisko 260 000 złotych netto. Zakończenie prac nastąpiło w grudniu 2009 roku.

14 kwietnia 2009 roku – odbyło się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które zatwierdziło sprawozdania finansowe Spółki oraz sprawozdania z działalności Zarządu za rok 2008.

14 maja 2009 roku – Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Elektromont S.A. stała się 88 spółką notowaną na rynku alternatywnym i 5 debiutującą w roku 2009. Kurs odniesienia na pierwszej sesji wynosił 1,43. Kurs otwarcia na pierwszej sesji wyniósł 2,00 złote i sukcesywnie wzrastał przekraczając wartość 4 złotych.

1 czerwca 2009 roku – otwarcie nowego oddziału Elektromont S.A. w Legnicy. Głównym zadaniem oddziału jest pozyskiwanie nowych kontraktów m. in. z zakresu budowy kanalizacji i sieci telekomunikacyjnych. Otwarcie nowego oddziału Elektromont S.A. stanowi odzwierciedlenie planów strategicznych Spółki, które mają na celu zacieśnienie kontaktów z obecnymi klientami, pozyskanie nowych klientów, rozwój działalności w zakresie instalacji teletechnicznych oraz zwiększenie przychodów z działalności na rynku krajowym.

17 czerwiec 2009 roku – Spółka otrzymała zlecenie od ADIF Sp. z o.o. na wykonanie instalacji niskoprądowych. Wartość robót będących przedmiotem zlecenia to 113 800 złotych netto, a termin zakończenia prac ustalony został na 17.07.2009 roku.

24 czerwca 2009 roku – Spółka otrzymała zlecenie od Meinert Sp. z o.o. na wykonanie przyłącza energetycznego w hali produkcyjnej firmy Meinert. Wartość robót będących przedmiotem zlecenia wyniosła 239 700 złotych.

30 lipca 2009 roku - Elektromont S.A. otrzymał zlecenie na kompleksowe wykonanie instalacji elektrycznych oraz instalacji niskoprądowych na budowie SPZOZ w Sulęcinie (województwo lubuskie). Wartość zleconych robót to 850 000 złotych netto. Termin realizacji zlecenia wyznaczony został na 21.05.2010 roku.

30 lipca 2009 roku - Elektromont S.A. otrzymał zlecenie na wykonanie prac w zakresie wykonawstwa instalacji elektrycznych oraz instalacji niskoprądowych z firmy Robert Bosch Sp. z o.o. Minimalna wartość zleconych robót to 500 000 złotych netto.

11 sierpnia 2009 roku - strona internetowa Elektromont S.A. znalazła się wśród 10 najlepszych stron w swojej kategorii w konkursie Złota Strona Emitenta 2009, przechodząc jednocześnie do II etapu konkursu. Konkurs organizowany jest przez Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych pod patronatem Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie oraz patronatem medialnym Rzeczypospolitej, Parkietu, Polskiej Agencji Prasowej, portalu Bankier.pl, Computerworld, TVN CNBC Business i Radia PiN

26 sierpnia 2009 roku - Elektromont S.A. otrzymał od Polimex Mostostal S.A. zlecenie na wykonanie zewnętrznych i wewnętrznych instalacji elektrycznych w nowo budowanej hali magazynowej w Bolesławcu (woj. Dolnośląskie). Wartość zleconych robót: 500 000 złotych netto. Termin realizacji zlecenia: do 15.01.2010 roku.

1 września 2009 roku - otworzony został nowy oddział Elektromont S.A. w Szczecinie. Główne zadanie oddziału to pozyskanie nowych klientów oraz nowych kontraktów w zakresie wykonawstwa instalacji elektrycznych niskiego i średniego napięcia oraz instalacji niskoprądowych.

2 września 2009 roku - Elektromont S.A. otrzymał zlecenie na wykonanie instalacji niskoprądowych w Komendzie Powiatowej Policji w Sulęcinie (woj. lubuskie). Wartość zleconych robót: 490 000 złotych netto. Termin realizacji zlecenia ustalono do 10.12.2009 roku.

10 września 2009 roku - strona internetowa Elektromont S.A. znalazła się wśród 12 najlepszych stron internetowych spółek giełdowych i 3 najlepszych stron internetowych spółek notowanych na NewConnect w zakończonym II etapie Konkursu Złota Strona Emitenta 2009.

20 października 2009 roku Zarząd Elektromont S.A. poinformował o podpisaniu umowy na wykonanie instalacji sygnalizacji systemu pożarowego SAP w budynku Bursy Szkolnej nr 1 w Radomiu. Wartość zleconych robót wynosi 95 131 złotych brutto, a termin realizacji zlecenia ustalony został na 30.11.2009 roku.

2 listopada 2009 roku otworzony został nowy oddział Elektromont S.A. we Wrocławiu. Główne zadanie oddziału to pozyskanie nowych klientów w zakresie wykonawstwa instalacji elektrycznych niskiego i średniego napięcia, instalacji niskoprądowych oraz w zakresie usług związanych z utrzymaniem ruchu i serwisem instalacji elektrycznych.

19 listopada 2009 roku Elektromont S.A. podpisał z firmą Echo Investment S.A. umowę na wykonanie instalacji elektrycznych w kompleksie biurowym OXYGEN. Wartość zleconych robót: 3 929 970 zł netto. Termin wykonania umowy zaplanowany jest na 31.05.2010 r.

7 grudnia 2009 roku Zarząd Elektromont S.A. poinformował, że Spółka podpisała Umowę Ramową z wiodącym operatorem telefonii stacjonarnej na wykonywanie instalacji abonenckich miedzianych oraz światłowodowych dla potrzeb świadczenia usług telefonicznych, internetowych i telewizji cyfrowej w obszarze obsługiwanych przez „hosty” we Wrocławiu, Lubinie, Jeleniej Górze, Elblągu, Wałbrzychu i Bielsku-Białej. Umowa została zawarta na czas nieokreślony.

4. ZASOBY LUDZKIE

Spółka na dzień 31.12.2009 roku zatrudniała w przeliczeniu na pełny wymiar czasu pracy 54 osoby, z czego 26 pracowników na stanowiskach elektromonterów. Przeciętne zatrudnienie w roku 2009: 52 osoby

Przeciętna sprzedaż na jednego zatrudnionego w Elektromont S.A. wyniosła: 311 747,09 zł

Średni wiek zatrudnionych osób na 31.12.2009 r. to: 40 lat

Przeciętne wynagrodzenie brutto na jedną osobę wyniosło średnio miesięcznie: 4436,54 zł

Struktura zatrudnienia w Elektromont Sp. z o.o. według płci na dzień 31.12.2009 r.:

Mężczyźni - 49 osób

Kobiety - 5 osoby

Struktura zatrudnienia w Elektromont Sp. z o.o. według wykształcenia na dzień 31.12.2009 r.

Wyższe-17 osób 31,5%

Średnie-20 osób 37%

Zawodowe - 17 osób 31,5%

5. DANE FINANSOWE

Przychody netto Elektromont S.A. w roku 2009 roku wyniosły 16 210 848,67 zł, co w porównaniu z przychodami osiągniętymi w roku 2008 (9 689 677,35 zł netto) dało ponad 60 % wzrost. Poziom osiągniętego zysku w 2009 roku to 518 885,21 zł netto, co oznacza uzyskanie rentowności sprzedaży na poziomie 3,2%, co w okresie wahań koniunktury gospodarczej, spadku poziomu popytu i co za tym idzie produkcji i inwestycji oraz symptomów kryzysu gospodarczego uznaje się w branży budowlanej w Polsce jako dobre osiągnięcie.

Wynik sprzedaży oraz zysk w roku 2009 r. został osiągnięty dzięki realizacji podpisanych kontraktów m. in. z Robert Bosch Sp. z o.o., Polimex Mostostal S.A., EMC Instytut Medyczny S.A. oraz zachowaniu dyscypliny w realizacji budżetu kosztów.

Elektromont S.A., choć zanotował w całym roku 2009 r. wzrost sprzedaży o 60% w stosunku do roku 2008 (przychody ze sprzedaży w roku 2009 osiągnęły poziom 16 210 848,67 zł netto wobec 9 689 677,36 zł netto w roku 2008), odnotował spadek średniej rentowności na realizowanych kontraktach z 7,2 % osiągniętych w roku 2008 do 3,2 % uzyskanych w 2009 roku. Osiągnięty zysk netto w roku 2009 wyniósł 518 885,21 zł i jest o 26 % niższy w roku 2008. Jednocześnie amortyzacja w roku 2009, w porównaniu do roku 2008, wzrosła o ponad 50 %. Głównym czynnikiem, który wpłynął na obniżenie wyników finansowych były koszty Spółki związane z tworzeniem oddziałów w Legnicy, Szczecinie i Wrocławiu. Mimo uzyskania przez nowo utworzone Oddziały pierwszych znaczących kontraktów na ponad 4 000 000 zł netto (m. in. wykonanie instalacji elektrycznych w budynku biurowym Oxygen w Szczecinie przez Oddział Szczecin oraz umowy ramowej z wiodącym operatorem telefonii stacjonarnej na wykonywanie instalacji abonenckich dla potrzeb świadczenia usług telefonicznych, internetowych i telewizji cyfrowej przez Oddział w Legnicy) to jednak ich realizacja przypada na rok 2010 i nie miały one wpływu na wyniki IV kwartału oraz całego roku 2009. Budowa sieci Oddziałów Emitenta była jednym z głównych celów emisji akcji przeprowadzonej w roku 2009 roku i Zarząd Elektromont S.A., mając przede wszystkim na uwadze zabezpieczenie przyszłych źródeł przychodów Spółki, postanowił o przeprowadzeniu wszystkich inwestycji z tym związanych.

Spółka, w zakresie terminowego regulowania swoich zobowiązań i terminowego spływu należności, nie odnotowała żadnych niekorzystnych zmian w stosunku do okresów poprzednich. Spółka nie ma problemów z płynnością finansową, należności Spółki są ubezpieczone i jest prowadzona aktywna działalność inwestycyjna i handlowa, która ma przynieść w przyszłości Spółce stabilny wzrost i osiągnięcie zaplanowanych celów finansowych.

6. WAŻNIEJSZE ZDARZENIA PO DACIE BILANSOWEJ

12 stycznia 2010 roku spółka podpisała umowę na wykonanie instalacji elektrycznych i teletechnicznych w Centrum Nowych Technologii Medycznych Pomorskiej Akademii Medycznej w Szczecinie. Wartość zleconych robót wynosi 1 620 000,00 złotych netto. Termin realizacji zlecenia: 31.10. 2011 roku.

13 stycznia 2010 roku Gmina Kobierzyce, organizator przetargu ograniczonego dotyczącego budowy oświetlenia drogowego w miejscowości Bielany Wrocławskie, dokonała wyboru Konsorcjum firm Elektromont S.A. (lidera konsorcjum) oraz Przedsiębiorstwa Budownictwa Technicznego TEL Sp. z o.o. z siedzibą w Legnicy jako wykonawcę zadania. Łączna wartość robót wynosi 1 240 668,87 złotych brutto.

20 stycznia 2010 roku Urząd Miejski w Elblągu, organizator przetargu nieograniczonego dotyczącego budowy miejskiej sieci szerokopasmowej w Elblągu - części pasywnej, dokonał wyboru Konsorcjum firm Elektromont S.A. (uczestnika konsorcjum) oraz Przedsiębiorstwa Budownictwa Telekomunikacyjnego "ZACHÓD" Sp. z o.o. z siedzibą w Kostrzynie Wielkopolskim jako wykonawcę zadania. Łączna wartość robót wynosi 10 490 000 złotych netto. Termin wykonania prac: wrzesień 2010 r.

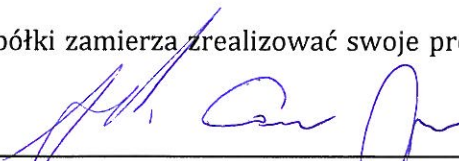
9 luty 2010 roku Spółka otrzymała od Polkomtel S.A. podpisane umowy na wykonanie pasywnej części traktu światłowodowego w Kielcach. W ramach tych umów Spółka wykona dwa zadania o wartości : 240 000 i 290 000 złotych netto. Łączna wartość umów to 530 000 złotych netto. Termin realizacji umowy: do 15 czerwca 2010 roku.

7. ZAMIERZENIA ELEKTROMONT S.A. NA LATA 2010-2011

Zarząd Spółki budując plany na przyszłość bardzo poważnie bierze pod uwagę informacje na temat sytuacji makroekonomicznej w Polsce oraz za granicą. W gospodarce na początku ubiegłego roku dominowały kiepskie nastroje - słaba koniunktura gospodarcza, ostra konkurencja cenowa i utrzymujące się niskie marże za roboty budowlano-montażowe. Zarówno w skali globalnej jak i europejskiej odczuwalna jest poprawa nastrojów wśród większości głównych uczestników rynku. W 2010 r. można się spodziewać poprawy koniunktury w branży budowlano - montażowej, lecz w tempie umiarkowanym.

Spółka planuje pozyskać zlecenia, które pozwolą zrealizować wcześniej podawane prognozy dotyczące poziomu przychodów ze sprzedaży na rok 2010 w wysokości 20 000 000 zł netto. Na wielkość prognozowanych przychodów wpływają przede wszystkim kontrakty zawarte z: ECHO INVESTMENT S.A., Polkomtel S.A., Urzędem Miejskim w Elblągu, Dialog S.A., Pomorską Akademią Medyczną w Szczecinie. Wartość pozyskanych do chwili obecnej kontraktów z terminem realizacji na rok 2010 przekracza 10 000 000 zł netto.

W związku z planowanymi przychodami na rok 2010 Zarząd Spółki zamierza zrealizować swoje prognozy poprzez następujące przedsięwzięcia:



- rozwój Oddziałów Elektromont S.A. poprzez budowanie odpowiedniej struktury Oddziałów, intensyfikację działań zmierzających do pozyskania nowych klientów i rynków zbytu;
- nowa emisja akcji Spółki, której szczegółowy plan ma zostać opracowany w III i IV kwartale 2010 roku
- aktywną działalność w zakresie pozyskiwania nowych zleceń;
- rozszerzenie zakresu usług oferowanych Klientom;
- utrzymanie dyscypliny budżetowej w zakresie kosztów bezpośrednich budów, kosztów ogólnych budów oraz kosztów zarządu;
- inwestycje w rozwój działalności poprzez dywersyfikację oferty asortymentowej (rozwój usług wykonawstwa oświetlenia ulicznego oraz usług w zakresie instalacji teletechnicznych i telekomunikacyjnych);
- przygotowanie wniosków o dotacje ze środków UE na finansowanie planowanych inwestycji w zakresie rozszerzenia asortymentu oferowanych usług;

Do najważniejszych problemów, z którymi Spółka spotykać się będzie w latach 2010-2011 będą:

- niska rentowność kontraktów z powodu silnej konkurencji cenowej;
- mimo planowanej poprawy nadal utrzymująca się słaba koniunktura gospodarcza oraz niski poziom inwestycji budżetowych i inwestycji zagranicznych;
- wysokie koszty pozyskania kapitału – wzrost stóp procentowych kredytów, leasingów i ubezpieczeń;

Prezes Zarządu

Jarosław Mazur

Wiceprezes Zarządu

Jacek Charązka

Jelenia Góra, 26.02.2010 r.