
Półroczne sprawozdanie z działalności Spółki Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. za I półrocze 2005

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.....	12
3. Rynki zbytu.....	19
4. Informacja o umowach znaczących dla działalności gospodarczej oraz zdarzeniach istotnie wpływających na działalność jednostki (nagrody i wyróżnienia).	21
5. Przewidywany rozwój jednostki	25
6. Zmiany w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych.....	26
7. Transakcje powyżej 500 000 euro z podmiotami powiązanymi	27
8. Kredyty, umowy pożyczki, poręczeń i gwarancji.....	27
9. Udzielone pożyczki.	28
10. Wykorzystanie wpływów z emisji papierów wartościowych	29
11. Wyniki a prognoza.....	30
12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi	31
13. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	32
14. Ocena nietypowych zdarzeń.....	32
15. Opis podstawowych czynników ryzyka i zagrożeń	33
16. Charakterystyka czynników istotnych dla rozwoju	37
17. Zmiany w zasadach zarządzania	39
18. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących	40
19. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści osób zarządzających i nadzorujących Emitenta	41
20. Nie spłacone pożyczki udzielone osobom zarządzającym i nadzorującym.....	41
21. Akcje posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące	42
22. Akcjonariusze posiadający więcej niż 5% głosów na WZ	42
23. Informacja o umowach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji.....	43
24. Informacja o realizacji zasad ładu korporacyjnego	44

1. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej

Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

W pierwszym półroczu 2005 r. Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. osiągnęła następujące efekty finansowe swojej działalności:

Tabela nr 1: Wybrane pozycje wyników finansowych Spółki Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w tys. zł na dzień 30.06.2005 r.

Wyszczególnienie	I półrocze 2005	I półrocze 2004
1. Suma bilansowa w tys. zł.	33.721,8	30.848,2
2. Aktywa trwałe w tys. zł.	13.061,0	6.569,4
3. Aktywa obrotowe w tys. zł.	20.660,9	24.278,8
4. Kapitał własny w tys. zł.	23.363,8	22.797,4
5. Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe w tys. zł.	10.358,0	8.050,8
6. Przychody ze sprzedaży w tys. zł.	19.024,9	16.270,3
7. Koszty działalności operacyjnej w tys. zł.	17.054,3	13.696,2
8. Wynik na sprzedaży w tys. zł.	1.970,6	2.574,1
9. Wynik finansowy brutto w tys. zł.	1.985,8	2.330,4
10. Wynik finansowy netto w tys. zł.	1.582,9	2.201,8
11. Rentowność majątku w %	4,7	7,1
12. Rentowność majątku trwałego w %	12,1	33,5
13. Rentowność netto sprzedaży w %	8,3	13,5
14. Rentowność brutto sprzedaży w %	10,4	14,3
15. Rentowność kapitału własnego w %	6,8	9,7
16. Płynność I – wskaźnik bieżącej płynności	4,1	3,8
17. Płynność II – wskaźnik płynności szybkiej	4,0	3,7
18. Płynność III – wskaźnik podwyższonej płynności	0,8	2,1

19. Stopa ogólnego zadłużenia w %	16,4	21,3
20. Pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym i rezerwami w %	178,9	347,0
21. Trwałość struktury finansowania %	70,9	74,4

Informacja Zarządu Spółki odnośnie braku zgody na następujące korekty wyniku finansowego zaproponowane przez biegłego rewidenta:

• **Odpisy aktualizujące należności w łącznej kwocie 1.764.770 zł, na które miałyby się składać odpisy na:**

1. należności od firmy Budimex – w kwocie 341.600,00 zł

uzasadnienie Spółki:

Wystawiona faktura dotyczy części zrealizowanych prac przez Spółkę na rzecz Budimexu. Wykonane prace obejmują część projektu polegającego na doradztwie i aranżacji finansowania przy realizacji budowlanych prac eksportowych zleceniodawcy (Budimexu). Jest to projekt długoterminowy, stąd poszczególne etapy prac rozłożone są w czasie a wynagrodzenie Spółki ma charakter prowizyjny i zależne jest od zrealizowania całości ustalonego między stronami projektu. Obecnie projekt nadal jest realizowany, stąd brak zapłaty jest oczywisty i DGA nie wnosi żadnych żądań wobec firmy Budimex dotyczących uregulowania zapłaty za wystawioną wcześniej fakturę. Zamknięcie transakcji wg prowadzących projekt powinno nastąpić w IV kwartale bieżącego roku

Należy dodać, że DGA posiada doskonałe relacje z firmą Budimex, która przekazała Spółce obsługę wielu swoich projektów zagranicznych, co jest wynikiem zacieśniania współpracy między firmami. Jest to kolejne uzasadnienie, które świadczy o niewielkim ryzyku nieuregulowania zapłaty przez firmę Budimex.

2. należności od firmy Trasko-Invest-R – w kwocie 1.416.170,00 zł

uzasadnienie Spółki:

Wystawione faktury dotyczą organizacji finansowania kontraktu eksportowego mającego na celu wykonanie prac projektowych i budowlanych przez Zleceniodawcę(Trasko) na rzecz inwestora zagranicznego. Ze strony Spółki wszystkie prace zostały zakończone, skutkiem czego były wystawione i przyjęte przez odbiorcę faktury dotyczące realizacji poszczególnych etapów projektu. Z zawartej między stronami umowy wynika, że wynagrodzenie przysługujące Spółce ma charakter prowizyjny i zapłata zależna jest od uruchomienia finansowania dla tego projektu przez bank finansujący.

Opóźnienia w przedmiotowym projekcie miały miejsce ze względu na długą procedurę organizowania finansowania, spowodowane zmianami kapitałowymi i organizacyjnymi instytucji finansującej. Jednak obecnie projekt znajduje się w fazie końcowej jego realizacji, tzn. Bank finansujący podpisał umowę dot. uruchomienia finansowania projektu i Spółka jest w posiadaniu dokumentów świadczących o tym fakcie. W związku z powyższym zapłata za faktury ze strony Trasko powinna zostać zrealizowana jeszcze w miesiącu wrześniu bieżącego roku.

Należy dodać, że standing finansowy podmiotów uczestniczących w przedmiotowym projekcie nie pozostawia wątpliwości co do uregulowania naszych należności oraz sfinalizowania się transakcji. Dlatego też Spółka nie widzi uzasadnienia dla tworzenia odpisów aktualizujących na ww. należności.

3. należności od Spółdzielni „Dozór” – w kwocie 7.000,00 zł.

uzasadnienie Spółki:

Zgodnie z otrzymanym pismem od Spółdzielni Dozór część zapłaty została potraktowana przez odbiorcę jako zabezpieczenie wykonanych prac polegających na wdrożeniu systemu ISO przez Spółkę. Z pisma wynika, iż odbiorca ureguje należność po przeprowadzeniu audytu przez firmę certyfikującą system ISO. Z informacji otrzymanych od Spółdzielni Dozór wynika, że przeprowadzenie audytu certyfikującego planowane jest na drugą połowę września.

W związku z powyższym Zarząd DGA nie widzi uzasadnienia dla utworzenia odpisu aktualizującego na zabezpieczoną część faktury przez Spółdzielnię Dozór.

- **Zmniejszenia przychodów w łącznej kwocie 857.000,00 zł z tytułu wyceny kontraktów długoterminowych:**

Spółka przyjęła następującą metodę wyceny kontraktów długoterminowych z tytułu świadczenia usług doradczych i szkoleniowych:

Zgodnie z przyjętymi zasadami rachunkowości do rozliczania nie zakończonych kontraktów na dzień bilansowy przyjęto przychodową metodę określenia stopnia zaawansowania robót. Metoda ta polega na ustaleniu wartości wykonanych prac w cenach sprzedaży netto w odniesieniu do kwoty całkowitego przychodu z umowy. Wartość faktycznie wykonanych prac (należne przychody z tytułu faktycznego zaawansowania kontraktu) ustalana jest indywidualnie dla poszczególnych kontraktów na podstawie jednej z poniższych metod:

- Liczby dni faktycznie przepracowanych przez pracowników, konsultantów (ekspertów) do liczby dni ogółem, zaplanowanych do wykonania usługi (kontraktu),
- Liczby faktycznie przepracowanych godzin przez poszczególnych pracowników, konsultantów do liczby godzin ogółem zaplanowanych do wykonania usługi.
- Wykonania poszczególnych etapów prac przyjętych na podstawie ustalonego harmonogramu wykonania prac. Poszczególne etapy mogą być ustalane na podstawie jednej z poniższych metod:
 - przypisania poszczególnym etapom częściowych wartości przychodów wynikających z umowy;
 - przypisania poszczególnym etapom wykonania prac określonych stopni (procentowych) zaawansowania robót.
- Stopniem zaawansowania wykonania budżetu kosztowego ustalonego dla danego projektu.

Wiarygodnie oszacowaną wartość zaawansowania wykonanych prac ujmuje się przychodowo jako przychody z robót w toku w podziale na poszczególne projekty oraz jako inne należności krótkoterminowe. Z kolei kwoty zafakturowane, a nie znajdujące uzasadnienia w faktycznym stopniu zaawansowania prac wykazywane są w pasywach bilansu w pozycji rozliczenia międzyokresowe przychodów.

Spółka nie zgodziła się na korekty zmniejszenia przychodów z tytułu wyceny kontraktów długoterminowych dla następujących projektów:

1. Projekt o numerze ewidencyjnym 2276 prowadzony na zlecenie firmy Budimex, wartość projektu 200.000,00 zł – wycena na dzień 30.06.05 w kwocie 120.000,00 zł,

Uzasadnienie:

Prace Spółki nad projektem 2276 rozpoczęły się w grudniu 2004 roku. Projekt dotyczy doradztwa i aranżacji finansowania przy realizacji budowlanych prac eksportowych zleceńodawcy. Wycenioną kwotę obliczono jako stopień zaawansowania prac na podstawie liczby dni faktycznie przepracowanych przez pracowników i konsultantów Spółki do liczby dni ogółem, zaplanowanych do wykonania tego projektu. Dla wykonania tego projektu zaplanowano 40 dni a do końca półrocza 2005 zaewidencjonowano 24 przepracowane dni przez pracowników (konsultantów) Spółki. Stopień zaawansowania projektu ukształtował się na poziomie 60% i wskaźnik ten przyjęty został do wyceny tego projektu. Do dnia bilansowego Spółka wykonała następujący zakres prac związany z tym projektem:

- przeprowadziła spotkania robocze z Inwestorem i Wykonawcą w celu ustalenia optymalnej kwoty kontraktu pod względem dostępnych limitów kredytowych, weryfikacji stron projektu (banków i instytucji ubezpieczeniowych), ustalenia harmonogramu prac, dostępnych zabezpieczeń i struktury kredytu,
- zorganizowała spotkania z poręczycielem i uzgodnienie sposobu o kwoty zabezpieczenia projektu,
- dokonała wstępnego przedstawienia projektu wybranym instytucjom finansowym,
- przeprowadziła weryfikacje przyjętych wcześniej ustaleń z oczekiwaniami banków finansujących w zakresie kwoty, formy i terminu uruchomienia kredytu, terminu i harmonogramu jego spłaty, ustanowieniu zabezpieczeń kontraktowych itp.

W efekcie przeprowadzonych prac przez Spółkę Zleceniodawca tj. Budimex podpisał kontrakt na wykonanie prac budowlanych za granicą, bank finansujący przedłożył ofertę finansowania inwestycji w formie umowy kredytowej oraz złożono wnioski o ubezpieczenie kredytu w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych.

Do dnia bilansowego Spółka poniosła koszty, które były bezpośrednio związane z tym projektem a dotyczyły wynagrodzeń pracowników i konsultantów, koszty zagranicznych podróży służbowych, hoteli, reprezentacji itp. Spółka poniosła także koszty pośrednie m.in. ogólnego zarządu, które również powinny odnosić się do ustalenie współmierności poniesionych kosztów i osiągniętych przychodów. W związku z powyższym wycenę tego projektu na dzień bilansowy, w formie odniesienia przychodów do poniesionych kosztów Spółka uważa za uzasadnioną a określony stopień zaawansowania prac za wiarygodny.

2. Projekt o numerze ewidencyjnym 2162 prowadzony na zlecenie firmy Budimex, wartość projektu 700.000,00 zł – wycena na dzień 30.06.05 w kwocie 280.000,00 zł.

Uzasadnienie:

Projekt dotyczy doradztwa i aranżacji finansowania przy realizacji budowlanych prac eksportowych zleceniodawcy. Wycenioną kwotę obliczono jako stopień zaawansowania prac na podstawie liczby dni faktycznie przepracowanych przez pracowników i konsultantów Spółki do liczby dni ogółem, zaplanowanych do wykonania tego projektu. Dla wykonania tego projektu zaplanowano 140 dni a do końca półroczia 2005 zaewidencjonowano 56 przepracowanych dni na tym projekcie. Stopień zaawansowania projektu ukształtował się na poziomie 40% i wskaźnik ten przyjęty został do wyceny tego projektu. Do dnia bilansowego Spółka wykonała następujący zakres prac związany z tym projektem:

- przeprowadziła spotkania robocze z Inwestorem i Wykonawcą w celu ustalenia optymalnej kwoty kontraktu pod względem dostępnych limitów kredytowych, weryfikacji stron projektu (banków i instytucji ubezpieczeniowych), ustalenia harmonogramu prac, dostępnych zabezpieczeń i struktury kredytu,
- zorganizowała spotkania z poręczycielem i uzgodnienie sposobu o kwoty zabezpieczenia projektu,
- dokonała wstępnego przedstawienia projektu wybranym instytucjom finansowym,
- przeprowadziła weryfikacje przyjętych wcześniej ustaleń z oczekiwaniami banków finansujących w zakresie kwoty, formy i terminu uruchomienia kredytu, terminu i harmonogramu jego spłaty, ustanowieniu zabezpieczeń kontraktowych itp.
- doprowadziła do podpisania w dniu 04.05.2005 kontraktu przez Zleceniodawcę (Budimex) z inwestorem rosyjskim.
- doprowadziła do złożenia przez bank finansujący oferty finansowania inwestycji
- przygotowała i złożyła w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych wnioski o ubezpieczenie kredytu.

Obecnie trwają negocjacje nad treścią umowy kredytowej.

Do dnia bilansowego Zleceniodawca nie został zafakturowany przez Emitenta za wykonane prace. Z kolei Spółka poniosła koszty, które były bezpośrednio związane z tym projektem a dotyczyły wynagrodzeń pracowników i konsultantów, koszty zagranicznych podróży służbowych, hoteli, reprezentacji itp. Spółka poniosła także koszty pośrednie m.in. ogólnego zarządu, które również powinny odnosić się do ustalenia współmierności poniesionych kosztów i osiągniętych przychodów. W związku z powyższym wycenę tego projektu na dzień bilansowy, w formie odniesienia przychodów do poniesionych kosztów Spółka uważa za uzasadnioną a określony stopień zaawansowania prac za wiarygodny.

3. Projekt o numerze ewidencyjnym 1529 prowadzony na zlecenie firmy Budimex, wartość projektu 60.000,00 zł – wycena na dzień 30.06.05 w kwocie 57.000,00 zł.

Uzasadnienie:

Projekt dotyczy doradztwa i aranżacji finansowania przy realizacji budowlanych prac eksportowych zleceniodawcy. Wycenioną kwotę obliczono jako stopień zaawansowania prac na podstawie liczby dni faktycznie przepracowanych przez pracowników i konsultantów Spółki do liczby dni ogółem, zaplanowanych do wykonania tego projektu. Dla wykonania tego projektu zaplanowano 12 dni, na koniec I

półroczu 2005 zaewidencjonowano 11 przepracowanych dni na tym projekcie. Stopień zaawansowania projektu ukształtował się na poziomie 95% i wskaźnik ten przyjęty został do wyceny tego projektu. Do dnia bilansowego nastąpiło wykonanie większości prac przewidzianych na tym projekcie. Dzięki dotychczasowym pracom wykonanym przez DGA nastąpiło:

- podpisanie kontraktu eksportowego między inwestorem rosyjskim a firmą Budimex,
- ustanowienie zabezpieczeń do projektu,
- zaakceptowanie przez bank finansujący udzielonej gwarancji zabezpieczającej umowę kredytową,
- złożeniu wniosku do KUK S.A.
- podpisaniu umowy kredytowej pomiędzy bankiem finansującym a inwestorem.

Z powyższego opisu wynika, że prace Emitenta na ww. projekcie zostały zakończone a terminem otrzymania należnego wynagrodzenia dla Spółki będzie uruchomienie pierwszej raty kredytowej przez bank finansujący. Do dnia bilansowego Zleceniodawca nie został zafakturowany przez Emitenta za wykonane prace. Z kolei Spółka poniosła koszty wymienione w analogicznych projektach opisanych wyżej. W związku z powyższym wycenę tego projektu na dzień bilansowy, w formie odniesienia przychodów do poniesionych kosztów Spółka uważa za uzasadnioną a określony stopień zaawansowania prac za wiarygodny.

4. Projekt o numerze ewidencyjnym 3181 prowadzony na zlecenie firmy Budimex, wartość projektu 560.000,00 zł – wycena na dzień 30.06.05 w kwocie 140.000,00 zł.

Uzasadnienie:

Projekt dotyczy doradztwa i aranżacji finansowania przy realizacji budowlanych prac eksportowych zleceniodawcy. Wycenioną kwotę obliczono jako stopień zaawansowania prac na podstawie liczby dni faktycznie przepracowanych przez pracowników i konsultantów Spółki do liczby dni ogółem, zaplanowanych do wykonania tego projektu. Dla wykonania tego projektu zaplanowano 56 dni a do końca półroczu 2005 zaewidencjonowano 28 przepracowanych dni na tym projekcie. Stopień zaawansowania projektu ukształtował się na poziomie 50% i wskaźnik ten przyjęty został do wyceny tego projektu. Do dnia bilansowego Spółka wykonała następujący zakres prac związany z tym projektem:

- przeprowadziła spotkania robocze z Inwestorem i Wykonawcą w celu ustalenia optymalnej kwoty kontraktu pod względem dostępnych limitów kredytowych, weryfikacji stron projektu (banków i instytucji ubezpieczeniowych), ustalenia harmonogramu prac, dostępnych zabezpieczeń i struktury kredytu,
- zorganizowała spotkania z poręczycielem i uzgodnienie sposobu o kwoty zabezpieczenia projektu,
- dokonała wstępnego przedstawienia projektu wybranym instytucjom finansowym,
- przeprowadziła weryfikację przyjętych wcześniej ustaleń z oczekiwaniami banków finansujących w zakresie kwoty, formy i terminu uruchomienia kredytu, terminu i harmonogramu jego spłaty, ustanowieniu zabezpieczeń kontraktowych itp.
- doprowadziła do podpisania kontraktu przez Zleceniodawcę (Budimex) z inwestorem węgierskim.
- doprowadziła do złożenia przez bank finansujący oferty finansowania inwestycji
- przygotowała i złożyła w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych wniosek o ubezpieczenie kredytu.

Obecnie trwają negocjacje nad treścią umowy kredytowej.

Do dnia bilansowego Zleceniodawca został zafakturowany przez Emitenta za wykonane prace w kwocie wynoszącej 280.000,00 zł. Pozostała część nie zafakturowana została oszacowana na podstawie stopnia zaawansowania wykonanych prac. Tak jak w projektach opisanych wcześniej Spółka poniosła koszty, które były bezpośrednio i pośrednio związane z tym projektem, w związku z czym wycenę tego projektu na dzień bilansowy, w formie odniesienia przychodów do poniesionych kosztów Spółka uważa za uzasadnioną a określony stopień zaawansowania prac za wiarygodny.

5. Projekt o numerze ewidencyjnym 1695 prowadzony na zlecenie firmy Wiedemann Polska, wartość projektu 400.000,00 zł – wycena na dzień 30.06.05 w kwocie 260.000,00 zł.

Uzasadnienie:

Projekt dotyczy doradztwa i aranżacji finansowania przy realizacji budowlanych prac eksportowych zleceniodawcy. Wycenioną kwotę obliczono jako stopień zaawansowania prac na podstawie liczby dni

faktycznie przepracowanych przez pracowników i konsultantów Spółki do liczby dni ogółem, zaplanowanych do wykonania tego projektu. Dla wykonania tego projektu zaplanowano 80 dni a do końca półrocza 2005 zaewidencjonowano 52 przepracowanych dni na tym projekcie. Stopień zaawansowania projektu ukształtował się na poziomie 65% i wskaźnik ten przyjęty został do wyceny tego projektu. Do dnia bilansowego nastąpiło wykonanie większości prac przewidzianych na tym projekcie. Dzięki dotychczasowym pracom wykonanym przez DGA nastąpiło:

- podpisanie kontraktu eksportowego między inwestorem zagranicznym a firmą Wiedemann,
- złożenie oferty finansowania przez bank finansujący, która została podpisana przez potencjalnego kredytobiorcę zagranicznego,
- zaakceptowanie przez bank finansujący udzielonej gwarancji zabezpieczającej umowę kredytową,
- bank finansujący uzyskał wstępną zgodę komitetu kredytowego na finansowanie przedmiotowej transakcji.

Obecnie trwają prace prawne i dokumentacyjne związane z przygotowaniem struktury zabezpieczeń spłaty kredytu.

Do dnia bilansowego Zleceniodawca nie został zafakturowany przez Emitenta za wykonane prace. Z kolei Spółka poniosła koszty, które były bezpośrednio i pośrednio związane z tym projektem, w związku z czym wycenę tego projektu na dzień bilansowy, w formie odniesienia przychodów do poniesionych kosztów Spółka uważa za uzasadnioną a określony stopień zaawansowania prac za wiarygodny.

Spółka wyjaśnia także, że nie zgadza się z uwagami biegłego rewidenta odnośnie braku porównywalności do roku poprzedniego, w zakresie niezastosowania wyceny dla nie zakończonych kontraktów długoterminowych. Emitent uzasadnia, że na koniec pierwszego półrocza roku poprzedniego, ze względu na mniejszą liczbę realizowanych projektów udało się Spółce zafakturować wszystkie rozpoczęte wcześniej projekty, stąd też roboty w toku nie wystąpiły.

Sprzedaż

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. zrealizowało w I półroczu 2005 r. sprzedaż w wysokości 19.024,9 tys. zł., co oznacza wzrost o 16,9% w stosunku do I półrocza roku poprzedniego. Przychody ze sprzedaży produktów (usług) stanowiły 99,0% przychodów Spółki, pozostały 1,0% dotyczył sprzedaży towarów, tj. oprogramowania obcego oraz sprzętu komputerowego.

Udział procentowy przychodów ze sprzedaży wg poszczególnych pionów w I półroczu br. kształtował się następująco:

- Pion Integracji Europejskiej – procentowy udział w sprzedaży: 34,2%
- Pion Konsultingu Zarządczego – procentowy udział w sprzedaży: 34,1%;
- Pion Doradztwa Biznesowego – procentowy udział w sprzedaży: 30,7%;
- Pozostałe – procentowy udział w sprzedaży: 1,0%

Rentowność

W pierwszym półroczu roku 2005 spółka DGA uzyskała 16,9% wzrost sprzedaży, jednak zmniejszyła zysk brutto ze sprzedaży o 0,3%. Zysk netto wyniósł 1.582,9 tys. zł i zmniejszył się o 28,1%, w porównaniu do pierwszego półrocza roku ubiegłego.

Poniżej zaprezentowano informacje o przychodach, wynikach finansowych na poszczególnych rodzajach działalności oraz rentowności tychże działalności za I-sze półrocze 2005 r. oraz analogiczny okres roku poprzedniego:

	30.06.2005 r.	30.06.2004 r.	Dynamika %
		tys. zł.	
Przychody ze sprzedaży, w tym:	19.024,9	16.270,3	16,9
Przychody ze sprzedaży produktów	18.831,0	15.565,8	21,0
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	193,9	704,5	(72,5)
Zysk brutto ze sprzedaży	6.996,0	7.017,9	(0,3)
Rentowność zysku brutto ze sprzedaży	36,8	43,1	(14,7)
Zysk ze sprzedaży	1.970,6	2.574,1	(23,4)
Rentowność sprzedaży	10,4	15,8	(34,5)
Zysk na działalności operacyjnej	1.994,9	2.350,5	(15,1)
Rentowność operacyjna	10,5	14,5	(27,4)
Zysk netto	1.582,9	2.201,8	(28,1)
Rentowność zysku netto	8,3	13,5	(38,5)
EBITDA*	2.895,9	2.738,8	5,7
Rentowność EBITDA	15,2	16,8	(9,6)

* zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2005 wzrosły o 24,5% i wyniosły 17.054,3 tys. zł. w porównaniu do kwoty 13.696,2 tys. zł poniesionej w pierwszym półroczu roku ubiegłego.

Pozostałe przychody operacyjne w pierwszym półroczu 2005 wyniosły 73,2 tys. zł. w stosunku do 125,2 tys. zł w pierwszym półroczu roku 2004. W pozostałych przychodach operacyjnych istotne pozycje stanowiły: rozwiązane rezerwy na urlopy 10,4 tys. zł, otrzymane kary i odszkodowania w kwocie 26,4 tys. zł oraz pozostałe przychody 27,2 tys. zł.

Z kolei pozostałe koszty operacyjne w pierwszym półroczu 2005 stanowiły wartość 49,0 tys. zł w stosunku do 348,8 tys. zł. w analogicznym okresie roku poprzedniego. W pozostałych kosztach operacyjnych istotną pozycję stanowiła wartość utworzonych odpisów aktualizujących na należności w kwocie 30,2 tys. zł oraz darowizny w kwocie 12,0 tys. zł.

W rezultacie zysk na działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2005 wyniósł 1.994,9 tys. zł. i był o 15,1% niższy od wyniku za okres porównywalny.

Wartość EBITDA w pierwszym półroczu 2005 wyniosła 2.895,9 tys. zł. i była wyższa od danych porównywalnych o 5,7%.

Przychody finansowe w prezentowanym okresie wyniosły 135,9 tys. zł w stosunku do 160,3 tys. w pierwszym półroczu roku 2004. Złożyły się na nie głównie: uzyskane odsetki od lokat w kwocie 80,1 tys. zł oraz otrzymane dywidendy i udziały w zyskach spółek zależnych i stowarzyszonych w kwocie – 46,7 tys. zł.

Koszty finansowe w pierwszym półroczu 2005 wyniosły 144,9 tys. zł w porównaniu do 180,5 tys. zł w pierwszym półroczu 2004 roku. Złożyły się na nie przede wszystkim ujemne różnice kursowe – 58,3 tys. zł, koszty udzielonych gwarancji 66,0 tys. zł oraz zapłacone odsetki (głównie leasingowe) – 20,6 tys. zł.

Po uwzględnieniu obciążeń podatkowych Spółka odnotowała w pierwszym półroczu 2005 r. zysk netto w wysokości 1.582,9 tys. zł, co stanowi spadek w stosunku do okresu porównywalnego o 28,1%.

Dzięki realizacji wielu projektów dynamika wzrostu sprzedaży jest wysoka. Jednocześnie, ze względu na konieczność realizacji większej liczby kontraktów w pierwszym półroczu 2005 r. wystąpiła konieczność dalszego zwiększenia liczby konsultantów. Spowodowało to wzrost wartości usług obcych w stosunku do ich wartości za pierwsze półrocze 2004 r. o 19,9% (12.151,6 tys. zł). Usługi obce stanowiły najistotniejszą pozycję kosztową firmy.

W pierwszym półroczu 2005 oraz w okresie porównywalnym 2004 r. struktura procentowa kosztów wg rodzaju przedstawiała się następująco:

Tabela 2: Struktura kosztów wg rodzajów

Wyszczególnienie	Półrocze 2005	Półrocze 2004
Amortyzacja	5,3%	2,8%
Zużycie materiałów i energii	2,9%	4,4%
Usługi obce	71,3%	74,0%
Podatki i opłaty	1,5%	1,0%
Wynagrodzenia	12,3%	7,7%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1,6%	1,0%
Pozostałe koszty rodzajowe	4,3%	4,7%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,8%	4,3%

Majątek

Na dzień 30.06.2005 r. stan majątkowy Spółki przedstawiał się następująco:

W majątku firmy zdecydowanie większy udział posiada majątek obrotowy stanowiąc 61,3% aktywów ogółem (w pierwszym półroczu 2004 odpowiednio 78,7%).

Struktura aktywów obrotowych kształtowała się następująco:

	półrocze 2005	półrocze 2004
a. Zapasy	1,5%	1,2%
b. należności krótkoterminowe	78,2%	42,2%
c. inwestycje krótkoterminowe	19,5%	55,7%
d. krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,8%	0,9%

Struktura aktywów trwałych kształtowała się następująco:

	półrocze 2005	półrocze 2004
e. Wartości niematerialne i prawne	40,4%	32,8%

f. Rzeczowe aktywa trwałe	45,4%	52,4%
g. inwestycje długoterminowe	12,4%	12,8%
h. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1,8%	2,0%

Ogółem wartość majątku Spółki w stosunku do pierwszego półrocza 2004 roku wzrosła o 9,3%. Przyczyną wzrostu był przede wszystkim wzrost majątku trwałego o 98,8%, przy jednoczesnym spadku majątku obrotowego o 14,9%.

Źródła finansowania

Analiza pasywów bilansu spółki prowadzi do następujących wniosków:

- 1) Zarówno w pierwszym półroczu roku 2005 jak i w pierwszym półroczu roku porównywalnego 2004 firma finansowała swoją działalność w dominującym stopniu kapitałami własnymi, przy czym udział tych kapitałów w strukturze finansowania wynosił w pierwszym półroczu 2005 – 69,3% podczas gdy w pierwszym półroczu 2004 – 73,9%.
- 2) Największy wpływ na wzrost w pierwszym półroczu 2005 udziału kapitałów własnych miał wypracowany zysk netto tj. 4,7% sumy bilansowej (w analogicznym okresie roku poprzedniego 7,1%).
- 3) W kapitałach obcych najistotniejszą pozycję stanowią zobowiązania krótkoterminowe, które w pierwszym półroczu roku 2005 stanowiły 15,0% pasywów ogółem (w analogicznym okresie roku 2004 – 20,8%). Drugą bardzo istotną pozycję stanowią rozliczenia międzyokresowe z udziałem w sumie bilansowej 12,9% (w okresie porównywalnym – 4,6%).
- 4) W pierwszym półroczu 2005 wartość pasywów wzrosła w stosunku do okresu poprzedniego o 9,3%.

Aktualna sytuacja finansowa Spółki jest dobra. Na bieżąco spłacane są wszystkie zobowiązania finansowe Spółki. Oferta produktowa jest systematycznie rozwijana.

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

I. Czynniki zewnętrzne:

1. makroekonomiczne
 - wzrost eksportu usług, w szczególności na rynki wschodnie,
 - stabilizacja wartości złotego,
 - stabilizacja inflacji,
 - prognozowana poprawa koniunktury,
 - coraz lepsze wyniki polskich przedsiębiorstw.
2. pozostałe – w zakresie usług DGA
 - otrzymane już środki unijne z funduszy PHARE
 - napływ dalszych środków unijnych – fundusze strukturalne, EFS itp.
 - wzrost zainteresowania systemami zarządzania bezpieczeństwem informacji oraz systemami zarządzania jakością – szczególnie w branży telekomunikacyjnej oraz w administracji rządowej i samorządowej.

II. Czynniki wewnętrzne:

- wzrost potencjału ludzkiego (szybkie rozwijanie kompetencji i wzrastające doświadczenie nowo zatrudnionych konsultantów), co powinno znacząco przełożyć się na poziom przychodów realizowanych przez Grupę w kolejnych kwartałach,
- nowa struktura organizacyjna Emitenta powstała z przeobrażenia struktury liniowej w nowoczesną strukturę modułową, zapewniającą lepszą realizację założonych celów jednostki,
- wyodrębnienie z dotychczasowych pionów merytorycznych produktowych komórek sprzedaży i utworzenie jednego działu sprzedaży, którego celem jest efektywniejsze i skuteczne pozyskiwanie klienta,
- powołanie departamentu rozwoju
- programy szkoleniowe dla zatrudnionych pracowników i współpracujących konsultantów,
- rosnąca lista referencyjna złożonych i nowatorskich projektów.

Komentarz do informacji

Pierwsze półrocze 2005 r. nie było dla Spółki łatwe. Z jednej strony nastąpił przyrost przychodów ze sprzedaży prawie o 17% w porównaniu z I półroczem 2004 r., z drugiej strony przyrost kosztów przekroczył 24,5%. Widać, że znaczący przyrost zatrudnienia, który miał miejsce w 2004 r. nie procentuje jeszcze odpowiednim wzrostem przychodów. Jest to zjawisko, które ma miejsce w przypadku zatrudnienia licznej grupy osób, która wymaga przeszkolenia.

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

a) Produkty i usługi:

Zakres działalności Spółki jest stosunkowo szeroki i obejmuje kilka obszarów działania, a w szczególności doradztwo biznesowe, doradztwo w sferze zarządzania, projekty szkoleniowe, tworzenie produktów informatycznych oraz realizację projektów europejskich.

Od 1 lipca br. w/w obszary funkcjonują w sześciu departamentach, które zostały przedstawione w poniższym diagramie:

Diagram nr 1: Funkcjonowanie konsultingu w DGA S.A. od 1 lipca 2005 r.

Departament Projektów Europejskich	Departament Rynków Zagranicznych	Departament Doradztwa Strategicznego	Departament Doradztwa Finansowego	Departament Systemów Informatycznych	Departament Zarządzania
Zarządzanie projektami, także na zlecenie	Aranżacja finansowania projektów europejskich	Wytyczanie strategii rozwoju i wdrożeń BSC	Pozyskiwanie kapitału	DGA Process: narzędzie do modelowania procesów biznesowych	Wdrożenie: Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM
Realizacja projektów szkoleniowych	Wprowadzanie przedsiębiorstw na rynki WNP	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Controlling operacyjny		
Strategie i plany rozwoju regionalnego		Strategia i BSC	Fuzje i przejęcia	DGA Quality: oprogramowanie służące do wdrażania systemów zarządzania jakością	Systemów Bezpieczeństwa Informacji
Projekty i wnioski do funduszy strukturalnych		Outsourcing	Modele finansowe		Optymalizacja procesów biznesowych
Pełnienie funkcji Inżyniera Kontraktu		Restrukturyzacje	Transakcje nabywania i sprzedaży podmiotów	DGA Workflow: system zarządzania obiegiem dokumentów	Wspieranie wprowadzania systemów ciągłości działania
			Wyceny i due diligence	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Wdrożenie systemów elektronicznego obiegu dokumentów Workflow
			Wspieranie przedsiębiorstw w pozyskaniu środków z UE		

Źródło: Opracowanie własne Emitenta.

Nadto w ramach struktur DGA funkcjonuje Departament Aplikacji Własnych.

Krótką charakterystyką działalności oraz produktów i usług świadczonych przez poszczególne departamenty w I półroczu br. została przedstawiona poniżej (listę produktów i usług oferowaną przez poszczególne Departamenty zawiera powyższy diagram):

Departament Projektów Europejskich – najmłodszy i najbardziej dynamicznie rozwijający się departament w I półroczu 2005r. W obszarze tym w analizowanym okresie dział szkoleń zajmował się realizacją projektów szkoleniowych dla Spółek EnergiaPro S.A. oraz Amica Wronki S.A. - współfinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich (wartość projektów ogółem to ok. 9,2 mln złotych). Departament rozpoczął również prace nad realizacją znaczącej umowy dla Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Poznaniu, której tematem są „Zawody przyszłości w Wielkopolsce” – projekt realizowany w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego Priorytetu II – Wzmocnienie rozwoju zasobów ludzkich w regionach.

Departament Rynków Zagranicznych – zrealizował kilka znaczących projektów dla czołowych polskich firm sektora budowlanego dotyczących aranżacji finansowania prac inwestycyjnych głównie na rynku rosyjskim. Uaktywniła się również działalność przedstawicielstwa DGA w Moskwie, realizującego kompleksowe prace dotyczące wprowadzenia firm z branży spożywczej i instalacyjnej na rynki wschodnie.

Departament Doradztwa Strategicznego – specjalizuje się w obszarze opracowywania i wdrażania strategii dla firm głównie sektora infrastruktury i energetycznego w oparciu o metodologię oraz z wykorzystaniem autorskiego oprogramowania BSC. Rozwija się doradztwo firmom w zakresie wdrażania rozwiązań CRM – w I półroczu br. DGA nawiązało w tym obszarze bliską współpracę z firmą Microsoft, oferując swoim klientom zaawansowane rozwiązania informatyczne w/w firmy.

Departament Doradztwa Finansowego – znaczący udział w pracach departamentu miały działania związane z finalizacją procesu prywatyzacji Zespołu Elektrowni Dolna Odra S.A., Zespołu Elektrowni Ostrołęka S.A. oraz Elektrowni Kozienice (dla tej ostatniej DGA S.A. przygotowało prospekt emisyjny i przeprowadziło proces upublicznienia Spółki). Istotne były również projekty dot. przygotowania studiów wykonalności dla projektów inwestycyjnych oraz wycen dla spółek sektora naftowego oraz pozyskanie dofinansowania ze środków UE dla kilku firm z rejonu Polski zachodniej.

Departament Systemów Informatycznych – największą dynamiką charakteryzowało się wdrażanie autorskich rozwiązań informatycznych dotyczących obiegu dokumentów w firmach i sektorze administracji publicznej oraz bankowości (tzw. systemy workflow).

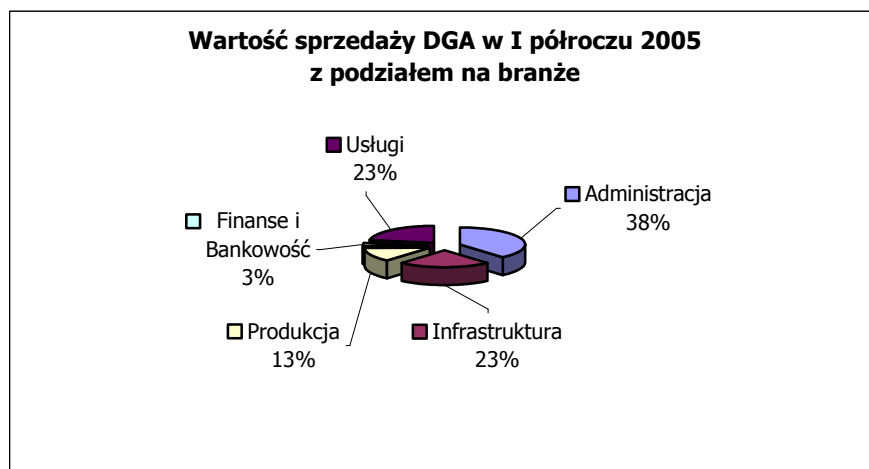
Departament Zarządzania – największym projektem przygotowywanym przez departament była realizacja umowy z Kasą Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) dotyczącej realizacji kompleksowej usługi związanej z przygotowaniem KRUS do certyfikacji Systemu Zarządzania Jakością oraz Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji zgodnie z wymaganiami norm ISO 9001:2000 i BS 7799-2:2002, przy wykorzystaniu dostarczonych narzędzi informatycznych wraz ze szkoleniem. Wartość umowy wyniosła 1,4 mln złotych. Zrealizowano również kilkadziesiąt wdrożeń systemów zarządzania jakością oraz bezpieczeństwem informacji.

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. Dotychczas największy udział w strukturze sprzedaży miały przychody realizowane dla podmiotów branży energetycznej, ciepłowniczej oraz sektora usług. Wyniki pierwszego półrocza br. wskazują na przesunięcie w kierunku zwiększenia przychodów z projektów realizowanych dla administracji (38%) i infrastruktury (23%). Dywersyfikacja branżowa neutralizuje uzależnienie działalności DGA od koniunktury w poszczególnych branżach.

Diagram nr 2: Struktura sprzedaży wg branż w I półroczu 2005.



Źródło: Emitent

Zmiana struktury branżowej wymaga komentarza. Pierwszą przyczyną tego stanu rzeczy jest znaczący przyrost oferty produktowej i usług i związku z tym możliwe było skierowanie oferty praktycznie do

wszystkich sektorów gospodarki. Po drugie 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.

Trzeci aspekt, który należy wskazać to duża liczba projektów powierzana w trybie bezprzetargowym (w kwotach przewidzianych prawem), co potwierdza wysoką wiarygodność Spółki uzyskaną m.in. poprzez jej giełdowy status.

Tendencje w sprzedaży poszczególnych grup produktów

Tabela 3: Analiza struktury i dynamiki przychodów w rozbiciu na grupy produktów oferowanych przez DGA S.A. w latach 2002 – I półrocze 2005

Wyszczególnienie	Wartość (w tys. zł)				Struktura sprzedaży (%)				Dynamika rok poprzedni = 100		
	I pół. 2005	2004	2003	2002	I pół. 2005	2004	2003	2002	I pół. 2005 / 2004**)	2004 / 2003	2003 / 2002
Departament Projektów Europejskich	6 427,22	10 014,11	1 606,32	0,00	33,8	35,2	10,5	0,0	128,36	623,42	0,00
Departament Rynków Zagranicznych	2 657,83	1 715,52	707,30	0,00	14,0	6,0	4,6	0,0	309,86	242,54	0,00
Departament Doradztwa Strategicznego	1 218,33	957,42	1 011,25	916,10	6,4	3,4	6,6	7,8	254,50	94,68	110,39
Departament Doradztwa Finansowego	1 862,64	5 595,69	4 986,56	7 120,20	9,8	19,7	32,6	60,3	66,57	112,22	70,03
Departament Systemów Informatycznych	480,50*)	233,60	413,40	40,60	2,5	0,8	2,7	0,3	411,39	56,51	1 018,23
Departament Zarządzania	4 334,60*)	5 775,71	4 827,59	1 983,60	22,8	20,3	31,5	16,8	150,10	119,64	243,38
Oprogramowanie	1 596,35	1 482,14	1 112,56	770,10	8,4	5,2	7,3	6,5	215,41	133,22	144,47
Towary	193,88	1 061,90	0,00	396,00	1,0	3,7	0,0	3,4	36,52	0,00	0,00
Inne	253,54	1 614,22	639,03	590,90	1,3	5,7	4,2	5,0	31,41	252,60	108,15
Razem	19 024,89	28 450,31	15 304,01	11 817,50	100,00	100,00	100,00	100,00	133,74	185,90	129,50

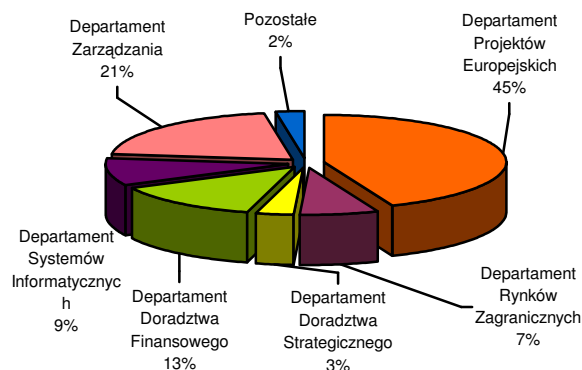
Źródło: Opracowanie własne Emitenta.

*) W latach 2002-2004 systemy informatyczne dotyczące zarządzania jakością oraz procesami ujmowane były w ramach Departamentu Zarządzania. W I połowie 2005r. zostały one częściowo wydzielone i funkcjonują w ramach Departamentu Systemów Informatycznych.

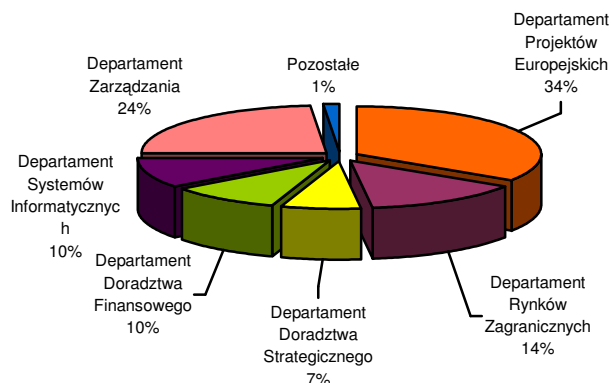
**) Dynamika dla roku 2005 została obliczona przy założeniu podwojenia obrotów Departamentów w II półroczu 2005r.

Diagram nr 3: Udział poszczególnych obszarów w strukturze przychodów DGA w I półroczu 2004 i I półroczu 2005

I półrocze 2004r.



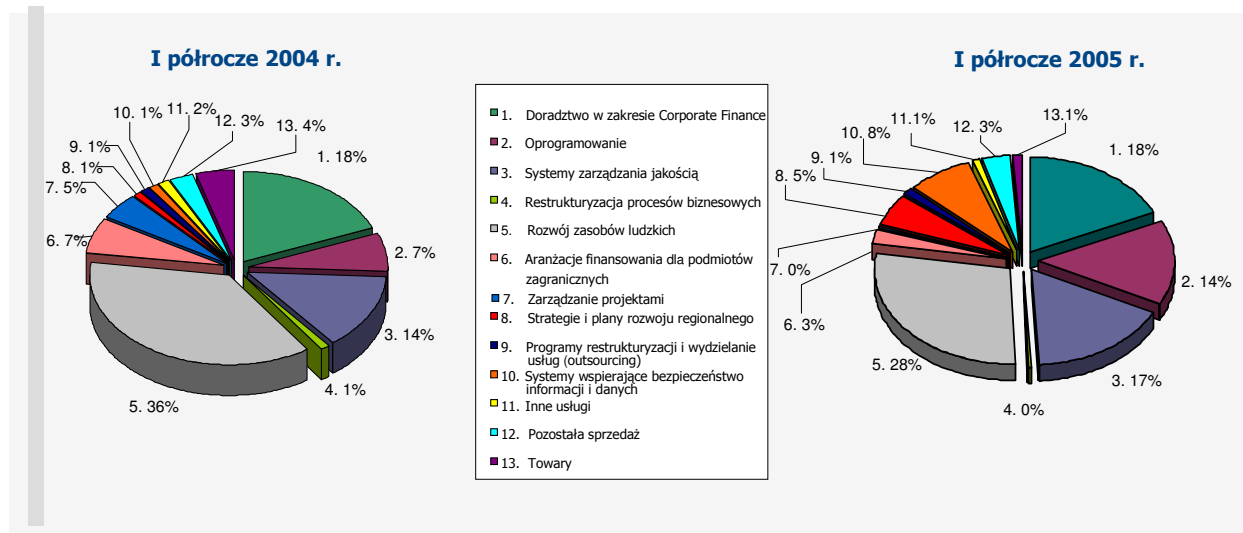
I półrocze 2005r.



Źródło: Opracowanie własne Emitenta

Porównanie udziału poszczególnych obszarów w I półroczu 2005 r. do analogicznego okresu roku 2004r. wskazuje na ustabilizowanie się trendów. Spadek udziału przychodów Departamentu Projektów Europejskich w I półroczu 2005r. wynika ze zmiany harmonogramu realizacji projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. W roku 2004 projekty były finalizowane w III kwartale, co skutkowało zwiększeniem przychodów Emitenta w II kwartale, podczas gdy w 2005r. główne natężenie prac w DGA i w związku z tym większe przychody nastąpią w III kwartale w związku z przesunięciem zamknięcia powyższych projektów na IV kwartał 2005r.

Diagram nr 4: Udział poszczególnych grup produktowych i usług doradczych w strukturze przychodów DGA w I półroczu 2004 i I półroczu 2005



Źródło: Emitent

Porównanie struktury przychodów w I półroczu 2004r. i pierwszych sześciu miesiącach 2005r. wskazuje, że występuje pewna jej stabilizacja. Wyraźnie wzrosły przychody ze sprzedaży oprogramowania oraz strategii i planów rozwoju regionalnego.

c) tendencje w rozwoju rynku usług doradczych:

Prognozy dla rynku usług doradczych w Europie na kolejne lata są bardzo korzystne. Według danych FEACO (The European Federation of Management Consultancies Associations) w 2005 roku planuje się przyrost przychodów branży na poziomie 5,8% w odniesieniu do ubiegłego roku. Również rynek światowy wg prognoz będzie podlegał stałej tendencji wzrostowej. Optymistyczne tendencje wynikają zarówno z korzystnych prognoz dotyczących sytuacji makroekonomicznej, jak i generowanego przez firmy zwiększonego zapotrzebowania na usługi związane z restrukturyzacją i optymalizacją działalności w celu zwiększenia konkurencyjności w kontekście postępującej globalizacji gospodarki (zwłaszcza w kontekście obecności Polski w strukturze gospodarki UE).

W Polsce w roku 2005 wyraźnie widoczne są dwa zjawiska:

- rośnie liczba firm doradczych w segmencie firm małych i średnich (kilku-kilkunastu zatrudnionych konsultantów), świadczących usługi o charakterze niszowym (w ostatnim roku wzrost szacowany jest na ok. 20%),
- w strukturze sprzedaży firm doradczych znaczącą pozycję (o wyraźnej tendencji rosnącej) jest doradztwo związane z projektami finansowanymi przez Unię Europejską, stanowiące główne źródło wzrostu firm sektora.

Realizowane przez Emitenta w pierwszym półroczu 2005 roku prace rozwojowe:

Emitent konsekwentnie realizuje strategię ukierunkowaną na pozyskiwanie dużych i długoterminowych umów. W I półroczu 2005r. jako jedna z pierwszych firm szkoleniowych w Polsce, DGA podpisała 2 umowy na realizację dwuletnich projektów szkoleniowych dla firm: Koncern Energetyczny EnergiaPro S.A. i Amica Wronki S.A, na łączną kwotę ponad 9 mln zł.

Emitent w I półroczu 2005r. zakończył również przedsięwzięcia inwestycyjne stwarzające perspektywy dla nowych usług takich jak:

1. Centrum Przygotowania i Nadzorowania Inwestycji

- Zarządzanie projektami inwestycyjnymi finansowymi ze środków UE i Banku Światowego
- Przygotowanie Ekspertyz Technicznych,

- Przygotowanie opracowań specjalistycznych i projektów wymaganych w procesie inwestycyjnym,
 - Monitoring projektów inwestycyjnych,
2. **Rozwój Przedstawicielstwa w Moskwie** - wprowadzenie usług DGA S.A. na rynki zagraniczne, w konsekwencji docelowo zwiększenie przychodów z działalności firmy,
 3. **DGA Controlling** - zaawansowany system informatyczny przeznaczony dla jednostek gospodarczych i instytucji. System umożliwia wdrożenie controllingu i budżetowania kosztów,
 4. **DGA BSC (Balanced Scorecard)** - oprogramowanie adresowane dla kadry menedżerskiej wspomagające zarządzanie strategiczne: planowanie i monitoring realizacji strategii zgodnie z metodologią zrównoważonej karty wyników (BSC),
 5. **DGA CRM (Customer Relationship)** – własne narzędzie umożliwiające optymalizację procesów zarządzania relacjami z klientami;
 6. **DGA Business Portal** - kompletne rozwiązanie klasy business intelligence, tzn. narzędzie wspomagające podejmowanie decyzji zarządczych pozwalające na zgromadzenie niezbędnych do analizy w przyszłości danych w jednym miejscu. Narzędzie zawiera, obok portalu korporacyjnego, między innymi kompletne bazy danych, zestaw sprawdzonych praktyk zarządczych, systemy wyszukiwania danych (data-mining) oraz systemy analityczno-raportujące.

W pierwszym półroczu 2005 Emitent prowadził także prace rozwojowe nad następującymi przedsięwzięciami inwestycyjnymi:

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.

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.

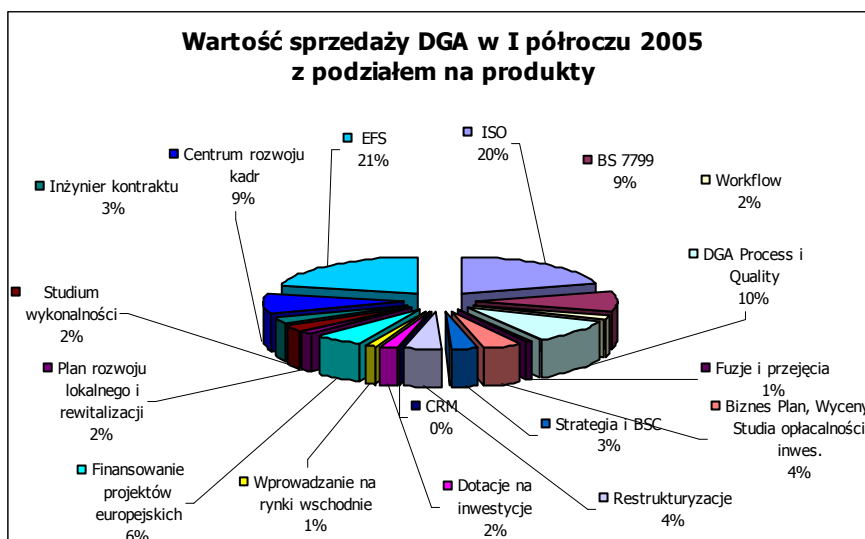
3. Rynki zbytu

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 infrastrukturą oraz sektorem usług. Dywersyfikacja neutralizuje uzależnienie działalności Emitenta od koniunktury w poszczególnych sektorach. Komentarz dot. struktury sektorowej przedstawiono w pkt. 2 .

Diagram 5: Wartość sprzedaży DGA w I półroczu 2005r. z podziałem na produkty



Źródło: Emitent

Diagram opisujący strukturę produktów doradczych wskazuje na ich dużą liczbę i rozdrobnienie przychodów. Taka sytuacja jest efektem rozwoju produktów i usług w poszczególnych Centrach Kompetencji – Departamentach. W pierwszym półroczu 2005 r. główne przychody zostały uzyskane z wdrożenia systemów zarządzania jakością i bezpieczeństwa informacji (29%) i programów szkoleniowych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego (21%).

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 2005 roku Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Udział ten wyniósł 4.000,2 tys. zł, tj. 21,0% (w tym przychody z tytułu wyceny kontraktów długoterminowych stanowiły kwotę 2.276,1 tys. zł.), na co złożyły się przychody związane z realizacją kontraktów finansowanych, bądź współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej tj. „HRD Promocja Zatrudnienia i Rozwój Zasobów Ludzkich – Województwo Lubuskie 2002”, „Wykwalifikowana kadra atutem Koncernu Energetycznego EnergiaPro na wolnym rynku UE” oraz „Kompleksowy program rozwoju kadr dla Amica Wronki S.A.”. Udział pozostałych odbiorców nie przekroczył 10% przychodów ogółem, np. Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego – 7,4%, Unibud Bep S.A. – 7,0%.

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 2005 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 projektów „HRD – Promocja Zatrudnienia i Rozwój Zasobów Ludzkich – Województwo Lubuskie 2001” oraz „Leonardo da Vinci”. DGA S.A. w obu przypadkach była podwykonawcą firm zagranicznych.

Tabela 4: Sprzedaż Spółki za lata 2001 – 2004 w podziale na klientów krajowych i zagranicznych

Rynki zbytu/ Rodzaj Działalności	I półrocze 2005				2004				2003				2002			
	Kraj		Zagranica		Kraj		Zagranica		Kraj		Zagranica		Kraj		Zagranica	
	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)
Towary i materiały*	194	1,0	0	0	1062	3,7	0	0	0	0	0	0	395,9	3,4	0	0
Produkty	18 415	96,8	416	2,2	25019	87,9	2394	8,4	14 720	96,7	505	3,3	9 570,70	81	1 850,6	15,7

Źródło: Spółka

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

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

W pierwszym półroczu 2005 Emitent zawarł następujące znaczące umowy:

Umowy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości dot. dofinansowania projektów dla EnergiiPro i Amica Wronki - łączna wartości umów ok. 6,4 mln złotych

1 kwietnia br. Emitent zawarł z PARP dwie umowy dofinansowywane w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich, Priorytet 2 Rozwój społeczeństwa opartego na wiedzy Działanie 2.3 Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki, Schemat a "Doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr". Dotyczyły one projektów dla Koncernu Energetycznego EnergiaPro S.A. o ogólnej wartości ok. 6,0 mln złotych (w tym wartość umowy z PARP - ok. 4,2 mln złotych) – „Wykwalifikowana kadra atutem Koncernu Energetycznego EnergiaPro na wolnym rynku UE” oraz dla firmy Amica Wronki S.A. – „Kompleksowy program rozwoju kadr dla Amica Wronki S.A.”, którego wartość opiewa na 3,2 mln złotych (w tym wartość umowy z PARP ok. 2,2 mln złotych). Część powyższych projektów jest finansowana ze środków własnych spółek, w związku z czym Emitent zawarł dwie umowy szkoleniowe z beneficjentami umów z PARP, czyli:

- w dniu 25 kwietnia 2005r. z Koncernem Energetycznym EnergiaPro S.A. na kwotę ok. 1,8 mln złotych,
- w dniu 1 kwietnia 2005r. z Amica Wronki S.A. na kwotę ok. 1,0 mln złotych.

Łączna wartość powyższych projektów wynosi ok. 9,2 mln złotych.

Umowy z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Poznaniu

Umowy dotyczą realizacji następujących projektów finansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego Priorytetu II – Wzmocnienie rozwoju zasobów ludzkich w regionach. Łącznie poniżej opisane umowy spełniają kryterium znaczącej umowy:

1 Zawody Przyszłości w Wielkopolsce

Umowa z 12 maja 2005r., której przedmiotem jest dofinansowanie Projektu „Zawody przyszłości w Wielkopolsce” numer projektu Z/2.30/II/2.1/05. W ramach projektu wypracowane zostaną analityczne i prognostyczne narzędzia badawcze, które posłużą opracowaniu raportów na temat sytuacji na rynku pracy w Wielkopolsce. Narzędzia te będą mogły być wykorzystane przez powiatowe urzędy pracy i Wojewódzki Urząd Pracy w Poznaniu w tworzeniu samodzielnych analiz i prognoz. W wyniku realizacji umowy zostanie także sformułowana lista zawodów najczęściej poszukiwanych przez przedsiębiorców w Wielkopolsce oraz rozpoznane zostaną oczekiwania pracodawców, co do pożądanych umiejętności i kwalifikacji pracowników.

Całkowita wartość umowy wynosi ok. 964.910 złotych.

2 Kierunek zatrudnienie

Umowa z 13 czerwca 2005r. na dofinansowanie projektu „Kierunek zatrudnienie” o numerze Z/2.30/II/2.4/19/05. Projekt obejmuje usługi doradcze i szkoleniowe oraz tworzenie indywidualnych planów działań dla 350 pracowników sektorów restrukturyzowanych z terenu województwa wielkopolskiego.

Całkowita wartość umowy wynosi ok. 2,04 mln złotych.

Do istotnej umowy zawartej przez Emitenta w I półroczu 2005 roku należała:

Umowa z Kasą Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego

9 maja 2005 roku DGA S.A. zawarło umowę z Kasą Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) dotyczącą realizacji kompleksowej usługi związanej z przygotowaniem KRUS do certyfikacji Systemu Zarządzania Jakością oraz Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji zgodnie z wymaganiami norm ISO 9001:2000 i BS 7799-2:2002, przy wykorzystaniu dostarczonych narzędzi informatycznych wraz ze szkoleniem. **Wartość umowy wyniosła 1,4 mln złotych.**

W pierwszym półroczu 2005 miały miejsce następujące istotne zdarzenia:

1. DGA S.A. agencją poradnictwa zawodowego – kolejny krok w budowie Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich

9 lutego 2005r. Minister Gospodarki i Pracy dokonał wpisu Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. do rejestru agencji zatrudnienia jako agencji poradnictwa zawodowego. Potwierdzeniem dokonania wpisu jest stosowny certyfikat. Uzyskanie certyfikatu jest następnym krokiem w pozyskiwaniu przez Emitenta stosownych uprawnień w ramach budowy centrum kompetencji w sferze rozwoju zasobów ludzkich przyjętym w strategii rozwoju DGA S.A.

2. Tytuł Certified Software Advisor dla Emitenta

4 marca konsultanci DGA przeszli pozytywnie proces certyfikacji w zakresie Microsoft CRM i Spółka uzyskała tytuł Certified Software Advisor upoważniający do oferowania i wdrażania rozwiązania Microsoft Business Solution CRM;

3. Wprowadzenie akcji serii G do obrotu giełdowego

13 kwietnia Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. postanowił z dniem 20.04.05 dopuścić do obrotu giełdowego na rynku podstawowym 20.000 akcji Emitenta serii G pod warunkiem ich asymilacji z akcjami serii F;

15 kwietnia Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. podjął uchwałę o asymilacji w dniu 20 kwietnia br. akcji serii G w innych akcjami będącymi w obrocie giełdowym;

20 kwietnia w rocznicę debiutu akcji DGA na GPW akcje serii G zostały dopuszczone do obrotu giełdowego.

4. Generali OFE wśród znaczących akcjonariuszy

21 kwietnia br. Generali Otwarty Fundusz Emerytalny po nabyciu łącznie 170 362 akcji Spółki dołączył z 7,54% udziałem w ogólnej liczbie głosów na WZ do grona znaczących akcjonariuszy Spółki.

5. Dywidenda dla Akcjonariuszy

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Emitenta w dniu 7 czerwca 2005r. podjęło uchwałę o przeznaczeniu z kwoty 2.194,4 tys. zysku netto roku 2004, kwoty 994,4 tys. złotych na dywidendę, co w przeliczeniu na jedną akcję (zarówno zwykłą na okaziciela, jak i imienną uprzywilejowaną) wynosi 0,44 zł. Prawo do dywidendy ustalono na dzień 27.06.2005. Dywidendę Spółka wypłaciła w dniu 27.07.2005.

Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Akcjonariusze posiadający 1.509.000 akcji Emitenta stanowiących 66,77% zarejestrowanych akcji Emitenta (wszystkie Akcje serii B oraz część Akcji serii A, C i E) zawarli w dniu 18 października 2003r. pisemną umowę, w której zobowiązali się wzajemnie, że zachowają własność posiadanych akcji Spółki i nie zbędą pod żadnym tytułem prawnym żadnych z posiadanych akcji do dnia 1 lipca 2005r. Zobowiązanie to dotyczy również zastawienia, ustanowienia prawa użytkowania lub innego prawa rzeczowego na posiadanych akcjach. Postanowienia powyższe stosuje się również do ułamkowych części akcji. Ograniczenia zbywania zawarte w Umowie nie naruszają ograniczeń rozporządzania akcjami zawartych w Statucie, dotyczących serii E.

W punkcie 22 Komentarza opisane zostały inne umowy między akcjonariuszami.

Zdarzenia, które nastąpiły po dniu bilansowym

Tabela 5: Zdarzenia, które nastąpiły po dniu bilansowym

01.07.05	Zawarcie przez lidera konsorcjum, w którym Emitent jest członkiem umowy z Dolnośląskim Wojewódzkim Urzędem Pacy w Wałbrzychu w przedmiocie dofinansowania projektu „Nowy zawód – szansą dla osób odchodzących z rolnictwa” ; wartość kontaktu wyniesie ok. 1,7 mln a szacowany udział DGA w przychodach konsorcjum wyniesie ok. 50%; (rb nr 29/2005);
06.07.05	Powołanie nowego członka Rady Nadzorczej – pana Janusza Steinhoffa; (rb nr 30/2005);
28.07.05	Zawarcie znaczącej umowy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości umowę dotyczącą realizacji projektu „Telepraca. Ogólnopolski program promocji i szkoleń dla przedsiębiorców.” Całkowita wartość umowy wyniesie 4,5 mln złotych i przekroczy 10% wartość kapitałów własnych Emitenta. (rb nr 34/2005);
08.08.05	Zawarcie znaczącej umowy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości umowę dotyczącą realizacji projektu „Program Rozwoju Kadr dla pracowników Philip Morris Polska.” Całkowita wartość umowy wyniesie 2,89 mln złotych i przekroczy 10% wartość kapitałów własnych Emitenta. (rb nr 35/2005);
09.08.05	Uchwała Zarządu w sprawie polityki wypłat środków dla akcjonariuszy Emitenta. (rb nr 36/2005);
01.09.05	Zawarcie istotnej umowy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącej realizacji projektu „Rozwój i podwyższanie kwalifikacji kadry Icopal S.A.” Całkowita wartość umowy wyniesie ok. 1,69 mln złotych. (rb nr 37/2005);

Nagrody i wyróżnienia

1. Nagroda Gospodarcza Województwa Wielkopolskiego

8 stycznia br. Stefan Mikołajczak Marszałek Województwa Wielkopolskiego wręczył spółce Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. **Nagrodę Gospodarczą Województwa Wielkopolskiego** w kategorii Instytucje Finansowe. Doradztwo Gospodarcze DGA w ostatnich trzech latach było w gronie firm nominowanych do Nagrody Gospodarczej.

2. Lider Polskiego Biznesu

12 lutego br. w Warszawie Prezes Zarządu odebrał z rąk pana Premiera Marka Belki nagrodę **Lidera Polskiego Biznesu w XIV edycji prestiżowego konkursu Business Centre Club** jako jedyna w powyższej edycji konkursu firma z Wielkopolski. Zaszczytny tytuł Lidera Polskiego Biznesu przyznany został za konsekwentny rozwój przedsiębiorstwa oparty na nowoczesnym systemie zarządzania, dbałości o zaspokajanie potrzeb kontrahentów przejawiającej się rozszerzaniem zakresu świadczonych usług oraz stałym podnoszeniu kwalifikacji zatrudnionej kadry.

3. Nominacja do Nagrody Gospodarczej Prezydenta RP

11 kwietnia 2005r. Kapituła Nagrody Gospodarczej Prezydenta RP nominowała 25 firm i produktów. Doradztwo Gospodarcze DGA SA uzyskało nominację w kategorii "Średnie polskie przedsiębiorstwo".

Zgodnie z opinią pana Jerzego Mackiewicza, sekretarza Kapituły Nagrody, Nagroda Prezydenta RP jest obecnie najbardziej prestiżowym wyróżnieniem za osiągnięcia gospodarcze w Polsce. Pan Prezydent Aleksander Kwaśniewski ustanowił ją w 1998 roku jako wyraz uznania dla wszystkich tych, którzy przyczyniają się do rozwoju polskiej gospodarki, podnoszą jej konkurencyjność i budują silną pozycję na polskim i zagranicznych rynkach.

Wręczenie nominacji miało miejsce 20 czerwca br. podczas uroczystej gali w Poznaniu.

4. Brązowe Krzyże Zasługi dla Członków Zarządu Emitenta

Prezydent RP - Aleksander Kwaśniewski - przyznał Członkom Zarządu Emitenta - panu Andrzejowi Głowackiemu, Prezesowi Zarządu, oraz pani Annie Szymańskiej, Wiceprezesowi, Brązowe Krzyże Zasługi. Odznaczenie to, jest nadawane osobom, które "położyły zasługi dla Państwa i obywateli spełniając czyny przekraczające zakres ich zwykłych obowiązków, a przynoszące znaczną korzyść Państwu lub Obywatelom, a także wzorowe, wyjątkowo sumienne wykonywanie obowiązków zawodowych, ofiarną działalność publiczną, ofiarne niesienie pomocy oraz działalność charytatywną". Uroczystego wręczenia odznaczeń dokonał 17 maja br., Wojewoda Wielkopolski pan Andrzej Nowakowski, podczas jubileuszowego spotkania Wielkopolskiego Klubu Kapitału.

5. Wielkopolski Filar Biznesu dla DGA

12 czerwca br. Emitent otrzymał Wielkopolski Filar Biznesu 2004 w kategorii Kooperacja z Wielkopolskimi Przedsiębiorstwami. Organizatorami konkursu był Wielkopolski Klub Kapitału i Gazeta Poznańska.

5. Przewidywany rozwój jednostki

Pierwsze półrocze 2005 r. charakteryzowało się wieloma istotnymi zmianami, które będą wdrażane w II półroczu 2005 r. i będą na pewno rzutować na rozwój Spółki.

Kluczowe zmiany to:

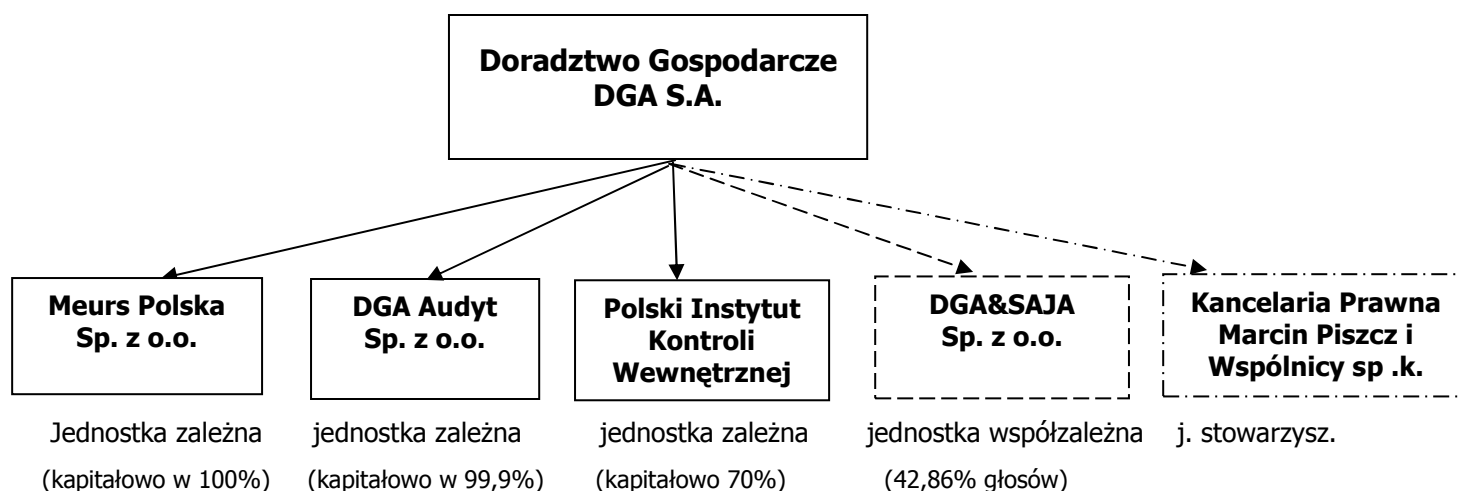
- Nowe cele strategiczne Spółki,
- Nowa struktura organizacyjna,
- Zmiany w Grupie Kapitałowej DGA.

Zarząd DGA wybrany w czerwcu 2005 r. skorygował cele strategiczne Spółki wskazując na ukierunkowanie usług dla dużych i średnich firm, wsparcie usług rozwiązaniami informatycznymi oraz położenie nacisku na produkty z dużą wartością dodaną dla klienta.

Począwszy od 1 lipca br. w DGA wprowadzono nową strukturę organizacyjną. Zlikwidowano pionowy merytoryczny, wdrożono system Centrów Kompetencji oraz wspólne dla nich Departamenty Rozwoju i Sprzedaży. Szczegóły przedstawiono w pkt. 17 Sprawozdania.

Zarząd DGA dokonał analizy struktury Grupy Kapitałowej. Aktualnie przedstawia się ona następująco:

Diagram 6: Struktura grupy Kapitałowej DGA



Wstępne wnioski wskazują, że podmioty Grupy są zbyt małe w porównaniu z DGA i możliwości rozwoju niektórych z tych podmiotów są ograniczone. W II półroczu 2005r. Zarząd DGA podejmie decyzję o ewentualnym połączeniu z DGA.

Zarząd DGA prowadzi z kilkoma spółkami zaawansowane rozmowy na temat połączenia. Proces negocjacji z dwoma z nich jest zaawansowany i przewiduje się podpisanie w II półroczu br. umów o przejęciu lub przynajmniej listów intencyjnych.

W aspekcie produktów doradczych, DGA rozwija przede wszystkim te, które wsparte są rozwiązaniami informatycznymi.

6. Zmiany w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych

W pierwszym półroczu 2005 Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. zmieniło swoje zaangażowanie kapitałowe w następujący sposób:

Polski Instytut Kontroli Wewnętrznej S.A. w Grupie Kapitałowej DGA

- 5 kwietnia br. miała miejsce rejestracja zmian struktury akcjonariatu w Polskim Instytucie Kontroli Wewnętrznej S.A. (PIKW) Zmiany polegały na wpisie Emitenta jako akcjonariusza posiadającego 70% akcji (8.750 sztuk) w spółce PIKW dających prawo do wykonywania 70% głosów (8.750 głosów) na Walnym Zgromadzeniu spółki.

Meurs Polska Sp. z o.o.

- W dniu 11 stycznia 2005 r. Emitent zakończył proces zakupu 100% (670) udziałów w Spółce Meurs Polska Sp. z o.o. o wartości nominalnej 100 złotych każdy, za cenę 118 euro za każdy udział;
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. Nabywana Spółka posiada nowoczesne narzędzia do selekcji, rekrutacji, badania i oceny potencjału kadrowego. Meurs Polska Sp. z o.o. realizowała projekty m.in. na rzecz PZU S.A., PLL LOT, Policji Polskiej. Bardzo znaczącym atutem nabycia Spółki Meurs Polska Sp. z o.o. są jej zasoby unikalnych narzędzi informatycznych wykorzystywanych w ramach prowadzonej działalności.
- W dniu 1 kwietnia 2005 r. Sąd Rejonowy w Warszawie zarejestrował zmiany w spółce zależnej związane z zakupem przez Emitenta 100% (670) udziałów w Spółce Meurs Polska Sp. z o.o. o wartości nominalnej 100 złotych każdy.
- W dniu 30 czerwca 2005r. Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników podjęło uchwałę w sprawie zmiany firmy Spółki na „DGA MEURS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością”.

7. Transakcje powyżej 500 000 euro z podmiotami powiązanymi

W I półroczu 2005 r. Emitent nie zawierał transakcji z podmiotami powiązanymi, których wartość przekraczałyby 500 000 EURO.

8. Kredyty, umowy pożyczki, poręczeń i gwarancji

Na 30 czerwca 2005 r. Spółka nie posiada otwartej jakiegokolwiek linii kredytowej.

Posiadane gwarancje przez Emitenta na dzień 30 czerwca 2005 r.:

Tabela 6: Gwarancje udzielone Emitentowi na dzień 30.06.05r.

Lp.	Gwarant	Beneficjent	Kwota gwarancji	Termin obowiązywania
1.	PKO BP SA	PARP "Rozwój Zasobów Ludzkich - województwo lubuskie, promocja zatrudnienia i RZL"	517 711,20 EUR	do 30-06-2006
2.	PKO BP SA	PARP "Wykwalifikowana kadra atutem Koncernu Energetycznego EnergiaPro na wolnym rynku UE"	4.165.645,31 PLN	do 30-06-2007
3.	BOŚ	Warszawskie Centrum Finansowe	94 068,93 PLN	do 08-10-2007
4.	BOŚ	Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze”	23 658,50 PLN	do 08-02-2006
5.	BOŚ	Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji – Wodzisław Śląski	55.000,00 PLN	do 02-07-2005
6.	TUIR Cigna STU	Gwarancja dla PKN Orlen	45 000,00 PLN	do 18-01-2006
7.	TU Allianz Polska	Gwarancja dla Ministerstwa Skarbu Państwa dotyczy Zakładów Elektronicznych Warel	12 000,00 PLN	do 30-05-2008
8.	TU Allianz Polska	Gwarancja dla PKP Polskie Linie Kolejowe	17 568,00 PLN	do 31-08-2006
9.	TU Allianz Polska	Gwarancja dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy	21 960,00 PLN	do 30-11-2005
10.	TU Allianz Polska	Gwarancja wadialna dla Ministerstwa Skarbu Państwa	45.000,00 PLN	do 12-07-2005

9. Udzielone pożyczki

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w dniu 2 lipca 2004 r. udzieliło pożyczkę Doradztwu Podatkowemu DGA & Saja Sp. z o.o. w wysokości 250.000 PLN. Termin spłaty pożyczki upływa 30 grudnia 2005 r.

W dniu 4 listopada 2004 r. Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. udzieliło pożyczkę Wielkopolskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej w wysokości 20.000 PLN. Pożyczka została spłacona w dwóch ratach: 4 stycznia 2005 r. oraz 1 lutego 2005 r.

Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. w dniu 21 grudnia 2004 r. podpisało umowę pożyczki z Meurs Polska Sp. z o.o. Zgodnie z umową DGA jako pożyczkodawca udzieliło pożyczkobiorcy pożyczki pieniężnej w złotych polskich, w kwocie stanowiącej równowartość 20.940,- Euro. W dniu 7 lutego 2005 r. pomiędzy Doradztwem Gospodarczym DGA S.A., a Meurs Polska Sp. z o.o. zostało podpisane porozumienie w sprawie potrącenia wzajemnych wierzytelności. W porozumieniu Meurs Polska oświadcza, iż z tytułu umowy pożyczki zobowiązana jest względem DGA do zapłaty kwoty pożyczki w wysokości 82.916,12 PLN, która stanowi równowartość 20.940,- Euro. Natomiast DGA oświadcza, iż z tytułu uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki Meurs Polska Sp. z o.o., na mocy której DGA jako udziałowiec zobowiązane jest do zapłaty na rzecz Meurs Polska kwoty 82.916,12 PLN tytułem nieuregulowanej części wkładu na poczet podwyższonego kapitału zakładowego, w związku z objęciem przez DGA 830 udziałów spółki Meurs Polska Sp. z o.o. W porozumieniu tym strony potwierdziły wysokość swoich wierzytelności i oświadczyły, iż w ich zakresie rezygnują ze wszelkich świadczeń dodatkowych. Strony zgodnie postanowiły, że wzajemne wierzytelności ulegają potrąceniu.

10. Wykorzystanie wpływów z emisji papierów wartościowych

W miesiącu kwietniu 2004 r. doszło do publicznej subskrypcji 560.000 akcji na okaziciela serii F o wartości 1,00 zł. każda, w ramach oferty otwartej oraz 20.000 akcji na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 1,00 zł. każda, w ramach oferty zamkniętej. W wyniku subskrypcji Spółka pozyskała 15,5 mln zł.

Na dzień 30-06-2005 r. sposób ich wykorzystania przedstawia się następująco:

- 1) 0,8 mln zł – koszty emisji,
- 2) 2,8 mln zł – nakłady inwestycyjne na środki trwałe i wart. niematerialne i prawne,
- 3) 2,0 mln zł. – środki pieniężne na rachunkach bankowych,
- 4) 1,5 mln zł. – finansowanie projektów rozwojowych,
- 5) 2,1 mln zł. – tworzenie nowego oprogramowania przeznaczonego do sprzedaży;
- 6) 1,1 mln zł. – koszty organizacji Przedstawicielstwa w Moskwie,
- 7) 0,6 mln zł – przejęcia innych spółek – poszerzenie grupy kapitałowej
- 8) 4,6 mln zł. - zasilenie kapitału obrotowego w związku ze wzrostem przychodów.

11. Wyniki a prognoza

5 maja 2005r. w raporcie bieżącym nr 14/2005 Spółka podtrzymała opublikowaną wcześniej prognozę wyników jednostkowych podmiotu dominującego, która przewiduje w roku 2005 przychody na poziomie 32,6 mln złotych, zysk brutto 6,3 mln złotych, a zysk netto – 5,1 mln złotych.

Przychody ze sprzedaży w pierwszym półroczu 2005 wyniosły 19.025 tys. złotych, co stanowi wzrost o 16,9% w stosunku do przychodów w analogicznym okresie roku 2004 oraz 58,4% prognozowanej wartości przychodów na rok 2005.

Zysk brutto br. wyniósł 1 986 tys. złotych, co stanowi 31,5% prognozowanej wartości zysku netto na rok 2005.

Zysk netto za I półrocze br. wyniósł 1 583 tys. złotych, co stanowi 31,0% prognozowanej wartości zysku netto na rok 2005.

Na dzień 10 sierpnia 2005r. łączna wartość przychodów zrealizowanych w 2005 roku i zakontraktowanych na ten rok wynosiła 34 mln, co stanowi już 104 % założonych przychodów.

Zarząd Spółki dokona analizy planowanych przychodów i poinformuje inwestorów o ew. korektach prognozy wyników w 2005r. Szczególne znaczenie mają zdarzenia nietypowe opisane w pkt. 12 niniejszego sprawozdania.

W dniu 10 sierpnia 2005r. Spółka zaprezentowała wstępne wyniki za I półrocze 2005r. Kształtowały się one następująco:

- przychody ze sprzedaży – 19,2 mln złotych,
- zysk netto – 2,2 mln złotych.

Zarząd na wniosek biegłego rewidenta dokonał korekt wyniku. Główne pozycje zmian to:

- należny podatek dochodowy oraz rezerwy na odroczony podatek dochodowy – 326,6 tys. zł
- rezerwy na wydatki poniesione w lipcu i sierpniu a dotyczące czerwca br. – 152,1 tys. zł
- rozliczenie międzyokresowe przychodów ze sprzedaży – 49,4 tys. zł
- faktury korekty sprzedaży wystawione w lipcu a dot. czerwca – 35,3 tys. zł
- przychody z wyceny kontraktów długoterminowych – 81,7 tys. zł

Nadto Spółka nie zgodziła się na kilka korekt wyniku finansowego zaproponowanych w trakcie przeglądu ksiąg. Szczegóły zawarto w punkcie 1 niniejszego sprawozdania.

Prezentując prognozy na 2005 rok Zarząd zwraca uwagę na fakt sporządzania raportów finansowych Emitenta zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości. 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. Szczegóły zawarto w sprawozdaniu finansowym.

12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

W pierwszym półroczu 2005 zasoby finansowe były wykorzystywane zgodnie z planem, przeznaczeniem i bieżącymi potrzebami. Wskaźniki sytuacji finansowej potwierdzają dobrą kondycję Spółki i jej finansowe bezpieczeństwo.

Wskaźniki rentowności

W pierwszym półroczu 2005 r. firma osiągnęła rentowność netto sprzedaży na poziomie 8,3%, co oznacza spadek w stosunku do okresu porównywalnego 2004 r. (13,5%).

W pierwszym półroczu 2005 rentowność majątku wyniosła 4,7% co w stosunku do pierwszego półrocza roku poprzedniego (7,1%) oznacza znaczące pogorszenie. Wpływ na to miało przede wszystkim wypracowanie niższego zysku netto (spadek o 28,1% w stosunku do analogicznego okresu 2004 roku), przy jednoczesnym wzroście majątku Emitenta (wzrost o 9,3% w stosunku do pierwszego półrocza roku 2004).

Wskaźnik rentowności zaangażowanych kapitałów własnych ukształtował się w pierwszym półroczu 2005 na poziomie 6,8% co w stosunku do analogicznego okresu roku 2004 oznacza spadek (9,7%). Jego przyczyną podobnie jak w przypadku spadku rentowności majątku jest przede wszystkim spadek zysku netto wypracowanego w I-szym półroczu 2005.

Wskaźniki płynności

W aspekcie płynności finansowej w pierwszej połowie 2005 r. działania w zakresie zarządzania zasobami finansowymi skoncentrowane były na:

- zwiększeniu dostępnych źródeł finansowania,
- wydłużeniu średniego okresu zapadalności zobowiązań,
- skróceniu średniego okresu spływu należności,
- ograniczaniu kosztów finansowania obcymi środkami w postaci kredytów bankowych.

Poniżej przedstawiono wartości wskaźników płynności Spółki na 30.06.2005 r. oraz odpowiednio na 30.06.2004 r.:

	30.06.2005 r.	30.06.2004 r.
Wskaźnik bieżącej płynności		
Aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe	4,1	3,8
Wskaźnik płynności II stopnia		
Aktywa obrotowe ogółem – zapasy/zob. krótkoterminowe	4,0	3,7
Wskaźnik szybki		
Majątek obrotowy – zapasy – należności/ zob. krótkoterminowe	0,8	2,1

Powyższe wartości potwierdzają zdolność firmy do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. Wskaźnik szybki potwierdza nawet możliwość pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Powyższe oznacza, że zobowiązania nie stanowią zagrożenia dla kondycji Spółki. Firma kontroluje wydatki i czuwa nad racjonalnością podpisywania nowych umów o współpracę z konsultantami, jako że koszty usług obcych są najistotniejszym elementem jej struktury kosztów.

13. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Spółka zakończyła w I półroczu 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 200 stanowisk pracy. W II półroczu br. nie przewiduje się znaczących wydatków w tym obszarze, a nakład na rozwój nowych produktów nie powinien przekroczyć 0,5 mln zł. Spółka prowadzi rozmowy na temat przejęcia innych firm – przewidywany wydatek w 2005 r. to 2-3 mln zł, które Spółka sfinansuje środkami własnymi lub w części kredytem bankowym.

14. Ocena nietypowych zdarzeń

Zmiana struktury organizacyjnej Spółki była bardzo istotna dla funkcjonowania Spółki. Wiele czasu przeznaczono na opracowanie optymalnego modelu DGA. Skutkowało to zmniejszoną liczbą sprzedanych

godzin pracy niektórych konsultantów w I półroczu 2005r. Nową strukturę zaprezentowano w punkcie 17 niniejszego sprawozdania.

Inne nietypowe zdarzenia nie nastąpiły.

15. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Najważniejsze 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 wysokim bezrobociu. Wpływa to w sposób istotny na stabilność otoczenia makroekonomicznego, w którym funkcjonują klienci Emitenta, oraz kształtuje popyt na usługi doradcze. Czynnikiem mogącym wpłynąć zarówno in plus jak i in minus na sytuację makroekonomiczną w Polsce są wyniki wyborów prezydenckich oraz parlamentarnych oraz preferencje dot. gospodarki zwycięskiej opcji politycznej. Na dzień dzisiejszy jednak wszystko wskazuje na to, iż wybory zostaną wygrane przez proliberalne opcje polityczne, co wpłynie pozytywnie na klimat gospodarczy w Polsce.

Rok 2005 jest kolejnym rokiem ożywienia polskiej gospodarki (szacowany wzrost Produktu Krajowego Brutto o 3,7%) 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. Stosunkowo niskie bariery wejścia na rynek usług doradczych przy jego dużej atrakcyjności powodują, że stale pojawiają się nowe podmioty, szczególnie na rynkach lokalnych oraz w produktach niszowych, które bardzo często oferują usługi na dużo niższym poziomie cenowym.

Emitent zapobiega powyższym zagrożeniom poprzez:

- oferowanie usługi doradczej wspartej rozwiązaniami informatycznymi,
- projektowanie nowych produktów i usług doradczych wyprzedzających potrzeby klientów,
- oferowanie usługi kompleksowej, obejmującej pełny zakres doradztwa: zarówno w dziedzinie doradztwa biznesowego, doradztwa w sferze zarządzania wspartego rozwiązaniem informatycznym, jak i wykorzystania środków z Unii Europejskiej,
- systematyczne poszerzanie kompetencji, umożliwiające podniesienie jakości usług,

- wyszukiwanie i wypełnianie niszy rynkowych (możliwość uzyskania wyższych marż z racji pierwszeństwa produktu na rynku),

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.

Ryzyko nowych standardów sprawozdawczości MSR

Wynikająca z przepisów o sprawozdawczości spółek publicznych zmiana w 2005 roku standardów sprawozdawczości na międzynarodowe może 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 kursu walutowego

Głównym rynkiem zbytu produktów i usług Emitenta jest rynek krajowy, na którym sprzedaż rozliczana jest w walucie polskiej – w kraju sprzedawane jest blisko 90% 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.

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.

Emitent zapobiega temu ryzyku poprzez:

- 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.

Do tej pory rotacja pracowników i konsultantów Emitenta w gronie osób o dłuższym stażu była nieznaczająca.

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.

Ryzyko skali działania

Emitent prowadził dotychczas działalność w oparciu o zaplecze merytoryczne funkcjonujące w siedzibie Spółki w Poznaniu oraz rozwijające się biura w Warszawie, Katowicach i Przedstawicielstwo w Moskwie. W 2004r. i I półroczu br. Emitent rozszerzył działalność poprzez przejęcia lub połączenia z innymi firmami niszowymi. Będzie się to wiązać 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. Celem transferu ryzyka związanego z uruchomieniem Przedstawicielstwa w Moskwie Emitent zawarł stosowną umowę ubezpieczeniową z KUKE dot. prowadzenia działalności w Federacji Rosyjskiej.

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,
- systematyczny monitoring poczynąń konkurencji, przede wszystkim zdarzeń i trendów, które mają miejsce w krajach wysoko rozwiniętych,
- sprawne i szybkie wykonanie produktów informatycznych,

- przejęcia przygotowanych merytorycznie grup doradców posiadających określone know-how i rynek usług.

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.

Podobna sytuacja występuje w przypadku zabezpieczeń (gwarancje bankowe, ubezpieczeniowe, weksle) na rzecz PARP. Emitent na bieżąco wywiązuje się z podjętych zobowiązań.

16. Charakterystyka czynników istotnych dla rozwoju

Popyt na usługi świadczone przez Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. wzrósł po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej i tendencja wzrostowa naszym zdaniem będzie się utrzymywać. Coraz więcej firm chcąc zwiększyć swoją przewagę konkurencyjną, dostosować się do nowych wymagań rynku lub uzyskać fundusze unijne korzysta z usług DGA. Ponadto Emitent cały czas dostosowuje się do zmieniających się warunków rynkowych, m.in. nieustannie rozwija swoją ofertę w zakresie usług związanych z pozyskiwaniem środków unijnych i dzięki temu potrafi obsługiwać coraz szerszą rzeszę klientów. Drugim obszarem dynamicznego rozwoju są systemy zarządzania bezpieczeństwem informacji oraz systemy elektronicznego obiegu dokumentów. W obu produktach, Spółka uzyskuje istotną przewagę konkurencyjną, która winna skutkować przyrostem przychodów w kolejnych latach.

Potencjalni klienci oczekują obecnie nie tylko teoretycznego doradztwa, lecz konkretnych rozwiązań.

Kompleksowa oferta, doświadczeni konsultanci, możliwość finansowania wielu projektów oraz silny Dział Sprzedaży sprawiają, że Spółka pozytywnie ocenia perspektywę rozwoju.

Wprowadzone od 1 lipca br. zmiany struktury organizacyjnej ukierunkowane są na maksymalne wykorzystanie potencjału Emitenta w kontekście realizacji znaczących kwotowo i realizowanych w dłuższym okresie czasu projektów interdyscyplinarnych i kompleksowych, wykorzystujących kompetencje konsultantów z wszystkich Departamentów. Perspektywy dla takich celów stwarza:

- wzrost gospodarczy i rozwój przedsiębiorczości – w zakresie usług dla średnich i dużych firm
- potrzeba stałego wzrostu potencjału administracji publicznej
- kierunki rozwój funduszy Unii Europejskiej na kolejne lata i planowane budżety, szczególnie w obszarach takich jak:
 - a. rozwój zasobów ludzkich i zatrudnienia
 - b. wzmocnienie potencjału rozwojowego regionów i przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów
 - c. tworzenie warunków dla zwiększenia poziomu inwestycji, promowanie zrównoważonego rozwoju i spójności przestrzennej
 - d. społeczeństwo informacyjne i innowacyjność

Rozwój działalności za granicą, Emitent będzie kontynuował w oparciu o Przedstawicielstwo w Moskwie oraz współpracę z sieciami Euronet oraz MaCoNet i ukierunkowuje ją na wspieranie rozwoju i budowanie klimatu dla biznesu w krajach kandydujących do Unii Europejskiej, w oparciu o środki przedakcesyjne tam kierowane.

Biorąc pod uwagę realizację strategii, Emitent uznaje za szczególnie istotne dla dalszego rozwoju takie czynniki jak:

- czynniki zewnętrzne:

- dotychczasowe efektywne wykorzystanie przez Polskę środków Unii Europejskiej
- budżet środków planowanych w Narodowym Planie Rozwoju na lata 2007 – 2013 (kwota ok. 142 mld Euro)
- sytuację gospodarczą w kraju

- czynniki wewnętrzne:

- stałe podnoszenie kwalifikacji konsultantów, wdrożony program szkoleniowy
- wprowadzenie systemu motywacyjnego (od 1 lipca br.)

17. Zmiany w zasadach zarządzania

W pierwszym półroczu 2005 r. Spółka przygotowywała istotną zmianę struktury organizacyjnej. Do 30 czerwca 2005r. DGA funkcjonowała w trzech pionach merytorycznych i departamentach wspierających. Strukturę organizacyjną z wydzielonymi obszarami przedstawia poniższy schemat:

Diagram nr 7: Struktura organizacyjna Emitenta do 30.06.2005r.

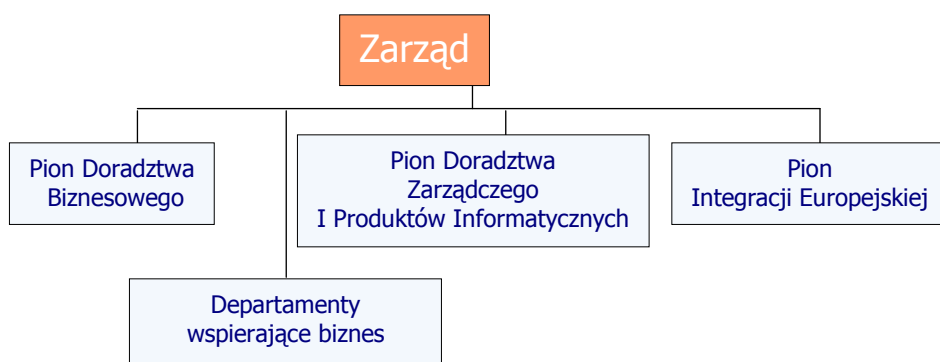


Diagram nr 8: Produkty doradcze w poszczególnych pionach

Obszar Doradztwa Biznesowego	Obszar Zarządzania	Technologie Informatyczne	Obszar Integracji Europejskiej
<ul style="list-style-type: none"> Corporate Finance Wytyczanie strategii rozwoju i wdrożenie BSC Aranżacje finansowania projektów eksportowych Zarządzanie relacjami z klientami (CRM) Wspieranie przedsiębiorców w pozyskiwaniu środków UE 	<ul style="list-style-type: none"> Wdrożenie: <ul style="list-style-type: none"> -Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM -Systemów Bezpieczeństwa Informacji Optymalizacje procesów biznesowych Wspieranie wprowadzania systemów ciągłości działania Wdrożenie systemów elektronicznego obiegu dokumentów Workflow 	<ul style="list-style-type: none"> DGA Process DGA Quality DGA Workflow DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji 	<ul style="list-style-type: none"> Zarządzanie projektami, także na zlecenie Realizacja projektów szkoleniowych Strategie i plany rozwoju regionalnego Projekty i wnioski do funduszy strukturalnych Pełnienie funkcji Inżyniera Kontraktu

Źródło: Opracowanie własne Emitenta.

Z dniem 1 lipca wprowadzono nową strukturę:

Diagram nr 9: Struktura organizacyjna DGA od 01.07.2005r.

Zarząd						
Departament Konsultingu	Departament Projektów Europejskich	Departament Rynków Zagranicznych	Departament Doradztwa Strategicznego	Departament Doradztwa Finansowego	Departament Systemów Informatycznych	Departament Zarządzania
Nadzór nad projektami	Zarządzanie projektami, także na zlecenie	Aranżacja finansowania Projektów europejskich	Wytyczanie strategii rozwoju i wdrożeń BSC	Pozyskiwanie kapitału	DGA Process: narzędzie do modelowania procesów biznesowych	Wdrożenie: Systemów Zarządzania Jakością ISO, EFQM
Departament Rozwoju	Realizacja projektów szkoleniowych	Wprowadzanie przedsiębiorstw na rynki WNP	Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Fuzje i przejęcia	DGA Quality: oprogramowanie służące do wdrażania systemów zarządzania jakością	Systemów Bezpieczeństwa Informacji
Kreowanie projektów	Strategie i plany rozwoju regionalnego		Strategia i BSC	Modele finansowe	DGA Workflow: system zarządzania obiegiem dokumentów	Optymalizacja procesów biznesowych
Departament Sprzedaży	Projekty i wnioski do funduszy strukturalnych		Outsourcing	Transakcje nabywania i sprzedaży podmiotów	DGA Secure Zintegrowany System Opisu i Optymalizacji Organizacji	Wspieranie wprowadzania systemów ciągłości działania
Optymalny wybór produktów i usług DGA dla Klienta	Pełnienie funkcji Inżyniera Kontraktu		Restrukturyzacja	Wyceny i due diligence		Wdrożenie systemów elektronicznego obiegu dokumentów Workflow
				Wspieranie przedsiębiorstw w pozyskaniu środków z UE		

Nową strukturę cechuje powołanie trzech departamentów: konsultingu, rozwoju i sprzedaży, które pracują na rzecz sześciu centrów kompetencji. Jest to odejście od idei pionów, które integrowały uprzednio te funkcje w ramach swoich struktur. Efektem był brak synergii.

Kształt nowej struktury organizacyjnej został opracowany przy wsparciu zewnętrznej firmy doradczej.

18. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących

Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 01.01.2005r. był następujący:

1. dr Piotr Gosieniecki – Przewodniczący
2. Elżbieta Rapczyńska - Sekretarz
3. Karol Działoszyński – Zastępca Przewodniczącego
4. Leon Stanisław Komornicki
5. Tomasz Sadowski

6. Romuald Szperliński

W dniu 21 lutego 2005 w związku z licznymi obowiązkami pan Tomasz Sadowski złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki.

Skład Zarządu Spółki trzeciej kadencji w dniu 01.01.2005r. przedstawiał się następująco:

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1. Andrzej Głowacki | – Prezes Zarządu, |
| 2. Anna Szymańska | – Wiceprezes Zarządu, |
| 3. Jacek Musiał | - Wiceprezes Zarządu, |
| 4. Waldemar Przybyła | - Wiceprezes Zarządu, |
| 5. Paweł Radziłowski | - Wiceprezes Zarządu. |

7 czerwca br. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało dwuosobowy Zarząd czwartej kadencji, w którego skład weszli:

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

7 czerwca 2005 roku Zarząd Spółki udzielił prokury łącznej panom Waldemarowi Przybyle i Pawłowi Radziłowskiemu.

19. 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 części B Dodatkowe noty objaśniające nota nr 10 sprawozdania finansowego.

20. Niespłacone pożyczki udzielone osobom zarządzającym i nadzorującym

W pierwszym półroczu 2005 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.

21. Akcje posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące

Łączna liczba wszystkich akcji według stanu na dzień 19 września 2005r. wynosi 2 260 000 sztuk. Wartość nominalna wszystkich akcji wynosi 2 260 000 zł.

Zgodnie z oświadczeniami osoby nadzorujące nie posiadały i na dzień 19 września 2005r. nie posiadają akcji Emitenta.

7 czerwca br. zakończyła się trzecia kadencja Zarządu działającego w pięcioosobowym składzie. Tego dnia Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta powołało dwuosobowy Zarząd czwartej kadencji, w którego skład weszli pan Andrzej Głowacki, Prezes Zarządu i pani Anna Szymańska, Wiceprezes Zarządu; w tym samym dniu Zarząd Spółki udzielił prokury łącznej panom Waldemarowi Przybyłe i Pawłowi Radziłowskiemu.

Zgodnie z posiadanymi przez Emitenta informacjami, 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 7. Stan posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające Emitenta na dzień 19.09.2005r.:

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	1 183 284	1 183 284	52,36%	52,36%
Anna Szymańska	Wiceprezes Zarządu	145 629	145 629	6,44%	6,44%
Waldemar Przybyła	Prokurent	94 546	94 546	4,18%	4,18%
Paweł Radziłowski	Prokurent	94 363	93 363	4,18%	4,18%

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 19 września 2005 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.

22. Akcjonariusze posiadający więcej niż 5% głosów na WZA

26 kwietnia br. Zarząd Generali Otwartego Funduszu Emerytalnego, poinformował Emitenta, iż w dniu 21 kwietnia br. w związku z nabyciem akcji spółki DGA S.A. Generali OFE przekroczył 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Na dzień 21 kwietnia br. Generali Otwarty Fundusz Emerytalny posiadał 170.362 sztuk akcji Spółki Doradztwo Gospodarcze DGA S.A., co stanowi 7,54% ogólnej liczby

wyemitowanych akcji Spółki i daje prawo do wykonywania 170.362 głosów na Walnym Zgromadzeniu, czyli 7,54% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Tabela nr 8. Akcjonariusze dysponujący bezpośrednio co najmniej 5% kapitału zakładowego Spółki oraz co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki na dzień 19.09.2005r.:

Imię i nazwisko akcjonariusza	Liczba głosów na WZ	Wartość nominalna Akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZ
Andrzej Głowacki	1 183 284	1 183 284	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

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

W dniu 24 lutego 2003r. Andrzej Głowacki sprzedał akcje DGA S.A. Pawłowi Radziłowskiemu, a w dniu 31 maja 2003r. Waldemarowi Przybyłe.

W obu wyżej wymienionych umowach Kupujący zobowiązali się do sprzedaży Sprzedającemu akcji, w następujących przypadkach:

- Kupujący wypowie umowę o współpracy ze spółką Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. przed upływem trzech lat od daty niniejszej umowy;

- Spółka Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. wypowie Kupującemu umowę o współpracy w trybie natychmiastowym, co będzie wynikiem działania na szkodę Doradztwa Gospodarczego DGA S.A.

Obowiązek sprzedaży akcji, o których mowa wyżej, strony rozszerzyły na akcje nabyte przez Kupującego w kolejnych emisjach, przez okres jednego roku od podpisania niniejszej umowy, z wyjątkiem akcji związanych z pulą akcji menedżerskich, których objęcie będzie związane z osiągnięciem założonych wyników ekonomiczno-finansowych, o ile Doradztwo Gospodarcze DGA S.A. takowe wyemituje.

Kupujący nie jest zobowiązany do sprzedaży Sprzedającemu akcji w przypadku, gdy w okresie trzech lat od podpisania niniejszej umowy w ramach świadczenia usług dla Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. na podstawie umowy o współpracy zostanie objęty systemem wynagradzania ryczałtowego oraz systemem motywującym na zasadach gorszych niż pozostali członkowie Zarządu Emitenta.

Liczba akcji, które podlegają obowiązkowi sprzedaży, jest po każdym roku obrachunkowym świadczenia usług na rzecz Doradztwa Gospodarczego DGA S.A. pomniejszana o 800 sztuk akcji. Po zawarciu umowy doszło do zmniejszenia wartości nominalnej akcji, w wyniku czego postanowienie to dotyczy obecnie 8.000 sztuk akcji.

W dniu 9.06.2003r Paweł Radziłowski objął w podwyższonym kapitale zakładowym Emitenta 6.200 Akcji imiennych i uprzywilejowanych serii E o wartości nominalnej 10 złotych. W dniu 12.06.2003 Waldemar Przybyła objął w podwyższonym kapitale zakładowym Emitenta 6.200 Akcji imiennych i uprzywilejowanych serii E o wartości nominalnej 10 złotych. Podwyższenie kapitału zostało zarejestrowane 2 lipca 2003r.

19 marca 2004 roku Członkowie Zarządu złożyli zapisy na akcje serii F i G. W dniu 23 marca 2004 roku Pawłowi Radziłowskiemu przydzielono 11 Akcji serii F oraz 1352 akcji serii G o wartości nominalnej 1 złoty każda w ramach emisji publicznej akcji, natomiast Waldemarowi Przybyłe przydzielono 194 Akcji serii F oraz 1352 akcji serii G o wartości nominalne 1 złoty każda w ramach emisji publicznej akcji. Podwyższenie kapitału zakładowego obejmujące emisję akcji serii F i G zostało zarejestrowane 6 kwietnia 2004 roku.

24. 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 oświadczeniami opublikowanymi w raportach bieżących nr 3/2004 z 19 lutego 2004r. i 25/2005 z 8 czerwca 2005r.

Zarząd Doradztwa Gospodarczego DGA S.A.:

Prezes Zarządu

Andrzej Głowacki

Wiceprezes Zarządu

Anna Szymańska

Poznań, 19 września 2005 r.