

**SPIS TREŚCI**

|            |                                                                                                                    |           |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1.</b>  | <b>INFORMACJE OGÓLNE .....</b>                                                                                     | <b>2</b>  |
| <b>2.</b>  | <b>WIZJA I STRATEGIA DZIAŁANIA.....</b>                                                                            | <b>2</b>  |
| <b>3.</b>  | <b>POWIĄZANIA KAPITAŁOWE .....</b>                                                                                 | <b>3</b>  |
| <b>4.</b>  | <b>STRUKTURA WŁADZ SPÓŁKI APATOR SA .....</b>                                                                      | <b>4</b>  |
| 4.1        | WALNE ZGROMADZENIE .....                                                                                           | 4         |
| 4.2        | ORGANY NADZORUJĄCE I ZARZĄDZAJĄCE .....                                                                            | 5         |
| 4.2.1      | Rada Nadzorcza .....                                                                                               | 5         |
| 4.2.2      | Zarząd .....                                                                                                       | 5         |
| <b>5.</b>  | <b>INFORMACJE DOTYCZĄCE AKCJI I AKCJONARIUSZY .....</b>                                                            | <b>6</b>  |
| 5.1        | STRUKTURA AKCJI I GŁOSÓW .....                                                                                     | 6         |
| 5.2        | AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY POWYŻEJ 5% GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU .....                                           | 7         |
| 5.3        | UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH GRUP AKCJONARIUSZY W OGÓLNEJ LICZBIE AKCJI .....                                             | 8         |
| 5.4        | KURS AKCJI .....                                                                                                   | 8         |
| 5.5        | POLITYKA DYWIDENDY.....                                                                                            | 9         |
| <b>6.</b>  | <b>CORPORATE GOVERNANCE .....</b>                                                                                  | <b>10</b> |
| <b>7.</b>  | <b>NAGRODY, DZIAŁALNOŚĆ CHARYTATYWNA, WSPÓŁPRACA Z UCZELNIAMI .....</b>                                            | <b>11</b> |
| 7.1        | NAGRODY I WYRÓŻNIENIA.....                                                                                         | 11        |
| 7.2        | DZIAŁANIA PROMOCYJNO-MARKETINGOWE I SPONSORING .....                                                               | 11        |
| 7.3        | WSPÓŁPRACA Z UCZELNIAMI .....                                                                                      | 12        |
| <b>8.</b>  | <b>STRUKTURA ORGANIZACYJNA .....</b>                                                                               | <b>13</b> |
| <b>9.</b>  | <b>SYSTEM ZARZĄDZANIA .....</b>                                                                                    | <b>13</b> |
| <b>10.</b> | <b>ZATRUDNIENIE .....</b>                                                                                          | <b>13</b> |
| 10.1       | STAN I STRUKTURA ZATRUDNIENIA .....                                                                                | 13        |
| 10.2       | SZKOLENIA.....                                                                                                     | 16        |
| <b>11.</b> | <b>TECHNOLOGIA.....</b>                                                                                            | <b>16</b> |
| 11.1       | PODZIAŁ PROCESÓW PRODUKCYJNYCH .....                                                                               | 16        |
| 11.2       | NOWE TECHNOLOGIE .....                                                                                             | 17        |
| <b>12.</b> | <b>LEAN MANUFACTURING .....</b>                                                                                    | <b>17</b> |
| <b>13.</b> | <b>INWESTYCJE W NIEFINANSOWE AKTYWA TRWAŁE .....</b>                                                               | <b>18</b> |
| <b>14.</b> | <b>PROCES ZAKUPÓW, ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA.....</b>                                                                    | <b>18</b> |
| <b>15.</b> | <b>SPRZEDAŻ.....</b>                                                                                               | <b>20</b> |
| 15.1       | STRATEGIA SPRZEDAŻY.....                                                                                           | 20        |
| 15.2       | STRUKTURA SPRZEDAŻY .....                                                                                          | 20        |
| <b>16.</b> | <b>SEGMENT POMIAROWY .....</b>                                                                                     | <b>22</b> |
| 16.1       | ROZWÓJ SYSTEMÓW I APARATURY POMIAROWEJ .....                                                                       | 22        |
| 16.2       | SPRZEDAŻ SYSTEMÓW POMIAROWYCH I PRZEDPŁATOWYCH LICZNIKÓW ENERGII ELEKTRYCZNEJ .....                                | 24        |
| 16.3       | SPRZEDAŻ LICZNIKÓW ENERGII CIEPLNEJ .....                                                                          | 25        |
| 16.4       | SPRZEDAŻ PŁYT ELEKTRONICZNYCH DO LICZNIKÓW ENERGII ELEKTRYCZNEJ.....                                               | 25        |
| <b>17.</b> | <b>SEGMENT ŁĄCZNIKOWY .....</b>                                                                                    | <b>26</b> |
| 17.1       | APARATURA ŁĄCZNIKOWA.....                                                                                          | 26        |
| 17.1.1     | Rozwój aparatury łącznikowej .....                                                                                 | 26        |
| 17.1.2     | Ograniczniki przepięć.....                                                                                         | 26        |
| 17.1.3     | Krajowa sprzedaż aparatury łącznikowej i ograniczników przepięć.....                                               | 27        |
| 17.2       | ŁĄCZNIKOWA APARATURA GÓRNICZA.....                                                                                 | 27        |
| <b>18.</b> | <b>EKSPORT.....</b>                                                                                                | <b>28</b> |
| <b>19.</b> | <b>ZASADY SPORZĄDZENIA ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ORAZ WSKAZANIE BIEGŁEGO REWIDENTA .....</b>               | <b>29</b> |
| <b>20.</b> | <b>OŚWIADCZENIA ZARZĄDU .....</b>                                                                                  | <b>29</b> |
| 20.1       | OŚWIADCZENIE ZARZĄDU APATOR SA W ZAKRESIE SPORZĄDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO I SPRAWOZDANIA ZARZĄDU .....       | 29        |
| 20.2       | OŚWIADCZENIE ZARZĄDU APATOR SA W ZAKRESIE BIEGŁEGO REWIDENTA .....                                                 | 30        |
| <b>21.</b> | <b>OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNYCH .....</b>                                                        | <b>30</b> |
| 21.1       | RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT .....                                                                                      | 30        |
| 21.1.1     | Przychody i koszty działalności podstawowej.....                                                                   | 30        |
| 21.1.2     | Przychody i koszty pozostałej działalności operacyjnej .....                                                       | 33        |
| 21.1.3     | Przychody i koszty działalności finansowej.....                                                                    | 34        |
| 21.1.4     | Wynik finansowy .....                                                                                              | 35        |
| 21.2       | BILANS.....                                                                                                        | 38        |
| 21.2.1     | Aktywa trwałe i obrotowe.....                                                                                      | 38        |
| 21.2.2     | Pasywa - kapitały i zobowiązania .....                                                                             | 40        |
| 21.2.3     | Kredyty, gwarancje, poręczenia i zobowiązania warunkowe.....                                                       | 41        |
| 21.3       | RACHUNEK PRZEPŁYWÓW FINANSOWYCH .....                                                                              | 42        |
| <b>22.</b> | <b>INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH, DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ LUB WIERZYTELNOŚCI SPÓŁKI APATOR SA .....</b> | <b>42</b> |
| <b>23.</b> | <b>INFORMACJE O NIETYPOWYCH TRANSAKCJACH ZAWIERANYCH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....</b>                             | <b>42</b> |
| <b>24.</b> | <b>PROGNOZA WYNIKÓW FINANSOWYCH NA 2007 ROK I JEJ REALIZACJA .....</b>                                             | <b>42</b> |
| <b>25.</b> | <b>PROGNOZA WYNIKÓW FINANSOWYCH NA 2008 ROK .....</b>                                                              | <b>43</b> |

## 1. Informacje ogólne

Firma APATOR została założona w 1949 roku. Zajmowała się produkcją aparatury łącznikowej i górniczej oraz produkcją urządzeń rozdzielczo-sterowniczych. Od 1993 roku funkcjonuje w formie spółki akcyjnej utworzonej przez pracowników zlikwidowanego przedsiębiorstwa państwowego. Obecny przedmiot działalności spółki APATOR SA obejmuje projektowanie, produkcję i sprzedaż systemów i aparatury pomiarowej oraz aparatury łącznikowej. APATOR SA wpisany jest do Krajowego Rejestru Sądowego, Rejestru Przedsiębiorców pod nr KRS 0000056456. Siedziba spółki zlokalizowana jest w Toruniu przy ul. Żółkiewskiego 21/29. APATOR SA jest właścicielem prawa użytkowania wieczystego gruntu, na którym prowadzi działalność oraz właścicielem znajdujących się na tym gruncie budynków i budowli.

W APATOR SA funkcjonuje System Zarządzania oparty na normach:

- PN-EN-ISO 9001 - systemy zarządzania jakością,
- PN-EN-ISO 14001 - systemy zarządzania środowiskowego,
- PN-N-18001- systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy.

Od 24 kwietnia 1997 roku akcje spółki APATOR SA notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Obrót akcjami odbywa się w systemie notowań ciągłych. Spółka zaklasyfikowana jest do sektora przemysłu elektromaszynowego i notowana jest w segmencie spółek sWIG 80.

W dniu 24 kwietnia 2007 roku minęło 10 lat obecności spółki APATOR SA na GPW.



## 2. Wizja i strategia działania

Wizja spółki APATOR SA jest bezpośrednio wkomponowana w wizję Grupy

**APATOR: Grupa APATOR dąży do uzyskania pozycji lidera regionu Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie rozwoju i sprzedaży zarówno systemów i aparatury pomiarowej, jak i aparatury łącznikowej.**

Strategicznym celem APATOR SA oraz Grupy APATOR jest budowa polskiej grupy technologicznej w oparciu o silną markę APATOR i skierowanej na wzrost sprzedaży na rynkach zagranicznych. Spółka APATOR SA oraz Grupa APATOR skupia swoją działalność w dwóch segmentach branży elektromaszynowej: pomiarowym i łącznikowym.

W skład Grupy APATOR wchodzi na dzień 31 grudnia 2007 r. poniższe spółki:



W segmencie opomiarowania nośników energii działają spółki APATOR SA, FAP PAFAL SA, APATOR METRIX SA i APATOR KFAP sp. z o.o. Produkty i usługi oferowane przez te spółki wzajemnie się uzupełniają. Stworzona w ten sposób oferta Grupy APATOR obejmuje urządzenia do pomiaru wszystkich nośników energii. Jednocześnie stanowi bazę dla dalszego rozwoju systemów umożliwiających opomiarowanie zużycia energii oraz zdalny odczyt i przekazywanie informacji (telemetria). Główne cele strategiczne Grupy APATOR w tym segmencie obejmują rozwój systemów oraz intensywny wzrost eksportu. W segmencie zabezpieczania i łączenia obwodów elektrycznych Grupa APATOR posiada silną pozycję i wieloletnie doświadczenia. Działają tutaj spółki APATOR SA, APATOR MINING sp. z o.o., APATOR CONTROL sp. z o.o. i APATOR ELEKTRO SA. W przeciwieństwie do „spółek pomiarowych” wszystkie wyżej wymienione podmioty działają w niezależnych segmentach rynków. Realizowana tutaj strategia zakłada utrzymanie silnej pozycji na krajowym rynku oraz wzrost eksportu.

### 3. Powiązania kapitałowe

APATOR SA jest podmiotem dominującym Grupy APATOR. Koordynuje i nadzoruje działalność spółek zależnych i spółki stowarzyszonej:

- APATOR MINING sp. z o. o. – w Grupie od 1995 r.,
- APATOR ELEKTRO SA – w Grupie od 1998 r.,
- APATOR CONTROL sp. z o. o. – w Grupie od 2000 r.,
- FAP PAFAL SA – w Grupie od 2004 r.,
- APATOR KFAP sp. z o. o. – w Grupie od 2004 r.,
- APATOR METRIX SA – w Grupie od 2005 r.,
- APATOR GmbH – powołana w czerwcu 2006 r., zarejestrowana 25 października 2006 r.

APATOR SA jest inwestorem strategicznym we wszystkich spółkach zależnych (posiada stuprocentowe lub prawie stuprocentowe pakiety akcji/udziałów). Pomiędzy spółkami zależnymi nie istnieją powiązania kapitałowe. Powiązania kapitałowe nie istnieją również pomiędzy spółkami zależnymi a spółką stowarzyszoną.

Spółkami z Grupy APATOR (oprócz podmiotu dominującego), które posiadają udziały w innych podmiotach są APATOR METRIX SA i FAP PAFAL SA, APATOR METRIX SA posiada 24% udziałów w węgierskiej spółce Metcom KFT (założonej w lutym 2006 r. w celu zwiększania eksportu gazomierzy). FAP PAFAL SA posiada 50% udziałów w białoruskiej spółce Gran-Systema-Pafal sp. z o.o. (założonej 13 czerwca 2007 r.)

Udział spółki APATOR SA w kapitale zakładowym poszczególnych spółek na dzień 31 grudnia 2007 r. oraz zakres działalności tych spółek przedstawia zaprezentowana poniżej tabela.

| <b>SEGMENT: OPOMIAROWANIE NOŚNIKÓW ENERGII</b>                   |                 |                             |                          |                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nazwa spółki</b>                                              | <b>Siedziba</b> | <b>Charakter powiązania</b> | <b>Udział w kapitale</b> | <b>Zakres działalności</b>                                                              |
| FAP PAFAL SA                                                     | Świdnica        | spółka zależna              | 100,00%                  | kredytowe liczniki energii elektrycznej (indukcyjne i elektroniczne), systemy pomiarowe |
| APATOR METRIX SA                                                 | Tczew           | spółka zależna              | 100,00%                  | gazomierze domowe i przemysłowe, systemy pomiarowe                                      |
| APATOR GmbH                                                      | Eberbach        | spółka zależna              | 80,00%                   | eksport liczników i systemu przedpłatowego na rynek niemiecki                           |
| APATOR-KFAP<br>Sp. z o.o.                                        | Kraków          | spółka zależna              | 100,00%                  | liczniki energii cieplnej, systemy pomiarowe                                            |
| <b>SEGMENT: ZABEZPIECZANIE I ŁĄCZENIE OBWODÓW ENERGETYCZNYCH</b> |                 |                             |                          |                                                                                         |
| APATOR Control<br>Sp. z o.o.                                     | Toruń           | spółka zależna              | 100,00%                  | napędy i aplikacje napędów, aparatura rozdzielczo-sterownicza                           |
| APATOR Mining<br>Sp. z o.o.                                      | Katowice        | spółka zależna              | 99,88%                   | aparatura górnicza                                                                      |
| APATOR Elektro SA                                                | Moskwa          | spółka stowarzyszona        | 50,00%                   | eksport aparatury łącznikowej na rynek rosyjski                                         |

W styczniu 2008 roku APATOR SA nabył 70% kapitału zakładowego (70% głosów) spółki RECTOR sp. z o.o. w Zielonej Górze, jako inwestycję długoterminową. Spółka RECTOR Sp. z o.o. jest czołowym dostawcą oprogramowania dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej oraz zakładów przemysłowych. Specjalizuje się w produkcji, dostawie i wdrażaniu rozwiązań informatycznych służących do ewidencji (paszportyzacji) i zarządzania dystrybucyjnymi sieciami branżowymi. Oferuje kompleksowe rozwiązania dla dostawców mediów (energetyka, gazownictwo, przedsiębiorstwa wodociągów i kanalizacji oraz energetyki cieplnej), a także dla telekomunikacji, ratownictwa i administracji samorządowej. Szczególną cechą oferowanych systemów jest rozszerzenie funkcjonalności poprzez wzbogacenie opisu o informację przestrzenną GIS, co znacznie ułatwia interpretację i prezentację danych. Spółka wzmocniła segment pomiarowy Grupy APATOR.

Także od stycznia 2008 r. spółka APATOR SA rozpoczęła zawieranie warunkowych umów nabycia akcji z akcjonariuszami spółki PoWoGaz SA w Poznaniu. Warunki sfinalizowania umów dotyczą m.in.:

- uzyskania przez spółkę APATOR SA 75% udziału w kapitale zakładowym PoWoGaz SA,
- posiadania przez PoWoGaz SA wszystkich ustalonych aktywów do momentu przejęcia kontroli,

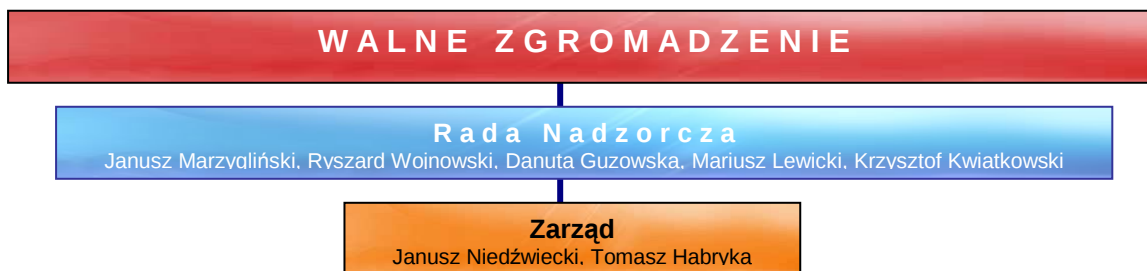
- posiadania przez PoWoGaz SA, na dzień przejęcia kontroli, inwestycji krótkoterminowych w wysokości co najmniej 14,5 mln zł,
- uzyskania zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na powiązanie kapitałowe.

W okresie od stycznia 2008 r. do momentu sporządzenia sprawozdania zawarte zostały warunkowe umowy nabycia 15.443 akcji spółki PoWoGaz SA. Akcje te stanowią 91,8% kapitału zakładowego tej spółki. Do zawarcia warunkowych umów sprzedaży akcji przystąpiło 348 akcjonariuszy PoWoGaz SA, przy ogólnej liczbie akcjonariuszy wynoszącej 386 osób.

Fabryka Wodomierzy PoWoGaz SA, z siedzibą w Poznaniu, jest jednym z największych producentów wodomierzy mieszkaniowych i przemysłowych w Polsce. Posiada również bardzo mocną pozycję na rynkach zagranicznych. Włączenie tej firmy w skład Grupy APATOR jest kolejnym etapem realizowanej strategii, której celem jest uzyskanie pozycji lidera na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej zarówno w aparaturze pomiarowej jak i łącznikowej. Rozszerzenie asortymentu sprzedaży Grupy APATOR, obejmującego w części pomiarowej liczniki energii elektrycznej, gazomierze i ciepłomierze, o brakujący produkt, czyli wodomierze spowoduje istotne wzmocnienie pozycji Grupy zarówno na rynkach krajowych jak i zagranicznych oraz dalszy dynamiczny rozwój systemów pomiarowych

#### 4. Struktura władz spółki APATOR SA

Struktura władz Spółki na dzień 31 grudnia 2007 r.



##### 4.1 Walne Zgromadzenie

W dniu 11 czerwca 2007 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie akcjonariuszy, które:

- zatwierdziło sprawozdania Zarządu z działalności spółki i grupy kapitałowej za 2006 rok,
- zatwierdziło sprawozdanie finansowe spółki oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy kapitałowej za 2006 rok,
- udzieliło absolutorium Członkom Zarządu Spółki z wykonania przez nich obowiązków w 2006 roku,
- zatwierdziło sprawozdanie Rady Nadzorczej za 2006 rok,
- udzieliło absolutorium Członkom Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków w 2006 roku,
- podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za 2006 rok, przeznaczenia niepodzielonego zysku z lat ubiegłych na kapitał zapasowy oraz wypłaty dywidendy,
- podjęło uchwałę w sprawie sprzedaży prawa użytkowania wieczystego gruntu oraz budynków i budowli stanowiących odrębny od gruntu przedmiot własności przekraczającej 10% kapitałów własnych spółki,
- podjęło uchwałę w sprawie utworzenia funduszu umorzenia akcji,
- podjęło uchwałę w sprawie wyrażenia zezwolenia na nabywanie przez Spółkę własnych akcji w celu ich późniejszego umorzenia,
- podjęło uchwałę w sprawie zmian Statutu APATOR SA,
- podjęło uchwałę w sprawie upoważnienia Rady Nadzorczej do ustalenia jednolitego tekstu Statutu,
- podjęło uchwałę w sprawie zmiany w składzie Rady Nadzorczej APATOR SA.

Spółka nie nabywała w 2007 r. akcji własnych w celu umorzenia. Ponadto zrezygnowano ze sprzedaży części nieruchomości (hał fabrycznych) na rzecz Galerii Copernicus za kwotę 26 mln zł. Powodem rezygnacji były istotne zmniejszenie poziomu zysku możliwego do uzyskania z tej transakcji z uwagi na wysoki wzrost kosztów budowy nowego zakładu produkcyjnego.

## 4.2 Organy nadzorujące i zarządzające

### 4.2.1 Rada Nadzorcza

Skład Rady Nadzorczej spółki APATOR SA w 2007 r. był następujący:

- Janusz Marzygliński - Przewodniczący RN,
- Ryszard Wojnowski - Z-ca Przewodniczącego RN,
- Danuta Guzowska - Członek RN,
- Mariusz Lewicki - Członek RN,
- Leszek Marzec - Członek RN do dnia 10 czerwca 2007 r. (rezygnacja z pełnienia funkcji Członka RN)
- Krzysztof Kwiatkowski - Członek RN od dnia 11 czerwca 2007 r. (powołany w skład RN na obecną wspólną kadencję).

Rada Nadzorcza została powołana przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 6 czerwca 2005 roku na kadencję pięcioletnią, która trwa do 2010 r. (do dnia odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w 2010 r.)

Zgodnie z obowiązującymi w 2007 r. przepisami zawartymi w „Kodeksie dobrych praktyk w spółkach publicznych w 2005 roku” w APATOR SA nie jest stosowana zasada nr 20 dotycząca liczby niezależnych Członków Rady Nadzorczej. W skład Rady wchodzi 4 Członków powiązanych z APATOR SA poprzez posiadanie znaczących pakietów akcji oraz jeden Członek niezależny.

Stan posiadania akcji przez Członków Rady Nadzorczej kształtował się następująco:

| Wyszczególnienie      | Stan na 31 grudnia 2007 roku |                   |               |               |
|-----------------------|------------------------------|-------------------|---------------|---------------|
|                       | akcje                        | głosy             | %akcji        | %głosów       |
| Mariusz Lewicki       | 1 991 010                    | 5 484 786         | 5,64%         | 9,33%         |
| Danuta Guzowska       | 1 499 311                    | 4 352 953         | 4,25%         | 7,40%         |
| Ryszard Wojnowski     | 1 145 334                    | 1 145 334         | 3,25%         | 1,95%         |
| Janusz Marzygliński   | 1 058 068                    | 3 512 344         | 3,00%         | 5,97%         |
| Krzysztof Kwiatkowski | 0                            | 0                 | 0,00%         | 0,00%         |
| <b>Podsumowanie</b>   | <b>5 693 723</b>             | <b>14 495 417</b> | <b>16,13%</b> | <b>24,66%</b> |

Członkowie Rady Nadzorczej APATOR SA pełnią funkcje w organach nadzorujących spółek zależnych:

- Mariusz Lewicki - Przewodniczący Rady Nadzorczej APATOR MINING Sp. z o.o. oraz od 17 września 2007 r. Przewodniczący Rady Nadzorczej APATOR METRIX SA,
- Janusz Marzygliński - Przewodniczący Rady Nadzorczej FAP PAFAL SA,
- Ryszard Wojnowski - Przewodniczący Rady Nadzorczej APATOR METRIX SA w okresie do 17 września 2007 r. oraz od 29 czerwca 2007 r. Przewodniczący Rady Nadzorczej APATOR CONTROL sp. z o. o.

Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej uzyskane w roku 2007 roku kształtuje się następująco:

| Imię i Nazwisko         | Wynagrodzenie<br>APATOR SA | Wynagrodzenie<br>spółki zależne | Łączne wynagrodzenie |
|-------------------------|----------------------------|---------------------------------|----------------------|
|                         | tys. zł                    | tys. zł                         | tys. zł              |
| Danuta Guzowska         | 106                        | 0                               | 106                  |
| Mariusz Lewicki         | 54                         | 46                              | 100                  |
| Janusz Marzygliński     | 60                         | 36                              | 96                   |
| Ryszard Wojnowski       | 54                         | 44                              | 98                   |
| Krzysztof Kwiatkowski*) | 30                         | 0                               | 30                   |
| Leszek Marzec**)        | 24                         | 0                               | 24                   |
| <b>Suma</b>             | <b>328</b>                 | <b>126</b>                      | <b>454</b>           |

\*) Pan Krzysztof Kwiatkowski pełni funkcję Członka Rady Nadzorczej spółki APATOR SA od 11 czerwca 2007 r.

\*\*) Pan Leszek Marzec pełnił funkcję Członka Rady Nadzorczej spółki APATOR SA do 10 czerwca 2007 r.

### 4.2.2 Zarząd

Zarząd spółki APATOR SA działa w następującym składzie (stan na 31 grudnia 2007 r.):

- Janusz Niedźwiecki - Prezes Zarządu,
- Tomasz Habryka - Członek Zarządu.

W 2007 r. Zarząd APATOR SA działał w następujący sposób:

- w okresie od 1 stycznia 2007 r. do 11 czerwca 2007 r. Zarząd działał w składzie dwuosobowym: Janusz Niedźwiecki (Prezes Zarządu), Piotr Skrzyński (Członek Zarządu). Kadencja tego Zarządu upłynęła w dniu 11 czerwca 2007 r. w dniu Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia.
- w okresie od 12 czerwca 2007 r. do 30 września 2007 r. na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 11 czerwca 2007 r., Zarząd APATOR SA działał jednoosobowo: Janusz Niedźwiecki (Prezes Zarządu). Kadencja tego Zarządu została określona na okres trzyletni do 2010 r. do dnia odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.
- w okresie od 1 października 2007 r. skład Zarządu został rozszerzony do dwóch osób. Powołano Tomasza Habrykę na Członka Zarządu na kadencję wspólną trzyletnią do 2010 r. do dnia odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy. Rozszerzenie nastąpiło na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 2 sierpnia 2007 r.

Członkowie Zarządu wchodzi w skład organów nadzorujących spółek zależnych (stan na 31 grudnia 2007 r.):

- Janusz Niedźwiecki - Zastępca Przewodniczącego RN w FAP PAFAL SA i APATOR METRIX SA,

Wynagrodzenie Członków Zarządu uzyskane w roku 2007 roku kształtuje się następująco:

| Imię i Nazwisko    | Wynagrodzenie APATOR SA w tys. zł | Premia APATOR SA w tys. zł | Wynagrodzenie spółki zależne w tys. zł | Łączne wynagrodzenie w tys. zł |
|--------------------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------------------|--------------------------------|
| Janusz Niedźwiecki | 415                               | 108                        | 48                                     | 571                            |
| Tomasz Habryka*)   | 72                                | 0                          | 0                                      | 72                             |
| Piotr Skrzyński**) | 355                               | 69                         | 36                                     | 460                            |
| <b>Suma</b>        | <b>842</b>                        | <b>177</b>                 | <b>84</b>                              | <b>1 103</b>                   |

\*) Pan Tomasz Habryka pełni funkcję Członka Zarządu spółki APATOR SA od 1 października 2007 r.

\*\*) Pan Piotr Skrzyński pełnił funkcję Członka Zarządu spółki APATOR SA do 11 czerwca 2007 r., Członka Rady Nadzorczej APATOR CONTROL sp. z o. o. do 29 czerwca 2007 r. i Członka Rady Nadzorczej APATOR KFAP sp. z o. o. do 28 września 2007 r.

Stan posiadania akcji spółki APATOR SA przez Członków Zarządu przedstawia się następująco:

| Wyszczególnienie    | Stan na 31 grudnia 2007 roku |                  |              |              |
|---------------------|------------------------------|------------------|--------------|--------------|
|                     | akcje                        | głosy            | %akcji       | %głosów      |
| Janusz Niedźwiecki  | 432 707                      | 1 730 828        | 1,23%        | 2,94%        |
| Tomasz Habryka      | 0                            | 0                | 0            | 0            |
| <b>Podsumowanie</b> | <b>432 707</b>               | <b>1 730 828</b> | <b>1,23%</b> | <b>2,94%</b> |

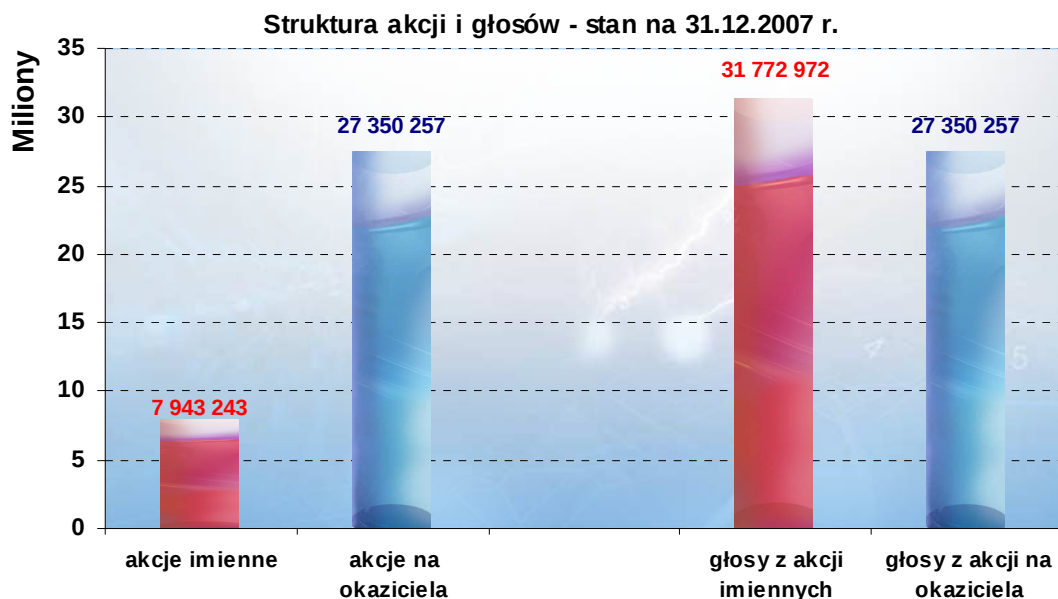
## 5. Informacje dotyczące akcji i akcjonariuszy

### 5.1 Struktura akcji i głosów

Na dzień 31 grudnia 2007 roku kapitał zakładowy spółki składał się z 35.293.500 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda i dzielił się na:

| Akcje i głosy       | Liczba akcji      | Struktura akcji % | Liczba głosów     | Struktura głosów % |
|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| akcje imienne*)     | 7 830 339         | 22,19%            | 31 321 356        | 53,28%             |
| akcje na okaziciela | 27 463 161        | 77,81%            | 27 463 161        | 46,72%             |
| <b>Ogółem akcje</b> | <b>35 293 500</b> | <b>100,00%</b>    | <b>58 784 517</b> | <b>100,00%</b>     |

\*) akcje imienne są uprzywilejowane co do głosu w stosunku 1:4



## 5.2 Akcjonariusze posiadający powyżej 5% głosów na walnym zgromadzeniu

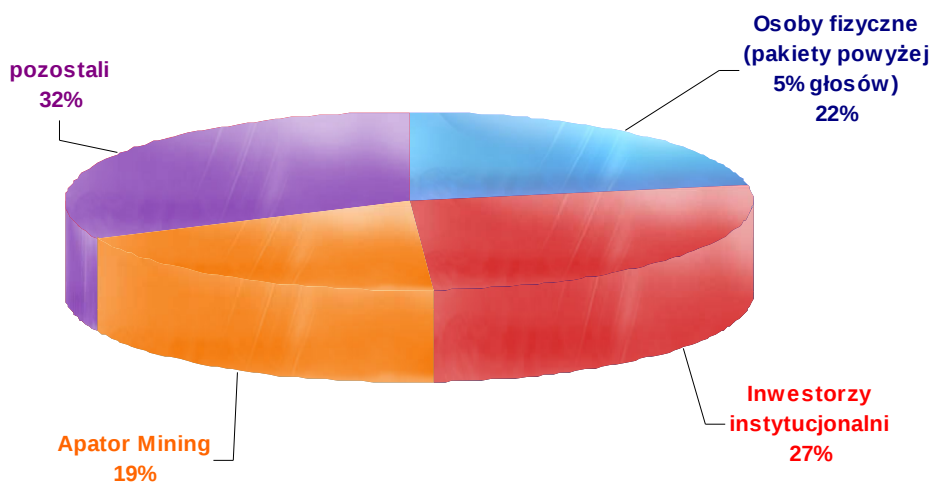
Poniżej przedstawiono zestawienie akcjonariuszy posiadających powyżej 5% głosów na WZA:

| Wyszczególnienie                       | Stan na 31 grudnia 2007 roku |                   |               |               |
|----------------------------------------|------------------------------|-------------------|---------------|---------------|
|                                        | akcje                        | głosy             | %akcji        | %głosów       |
| APATOR MINING Sp. z o.o.               | 6 600 000                    | 6 600 000         | 18,70%        | 11,23%        |
| Mariusz Lewicki                        | 1 991 010                    | 5 484 786         | 5,64%         | 9,33%         |
| Tadeusz Sosgórnik                      | 1 900 503                    | 4 879 809         | 5,38%         | 8,30%         |
| Danuta Guzowska                        | 1 499 311                    | 4 352 953         | 4,25%         | 7,40%         |
| Zbigniew Jaworski                      | 1 313 600                    | 3 596 144         | 3,72%         | 6,12%         |
| Janusz Marzygliński                    | 1 058 068                    | 3 512 344         | 3,00%         | 5,97%         |
| Pioneer Pekao Investment Management SA | 3 016 337                    | 3 016 337         | 8,55%         | 5,13%         |
| <b>Podsumowanie</b>                    | <b>17 378 829</b>            | <b>31 442 373</b> | <b>49,24%</b> | <b>53,49%</b> |

W dniu 16 stycznia 2007 r. wpłynęło zawiadomienie o przekroczeniu progu 5% ogólnej liczby głosów, otrzymane od Pioneer Pekao Investment Management SA (PPIM).

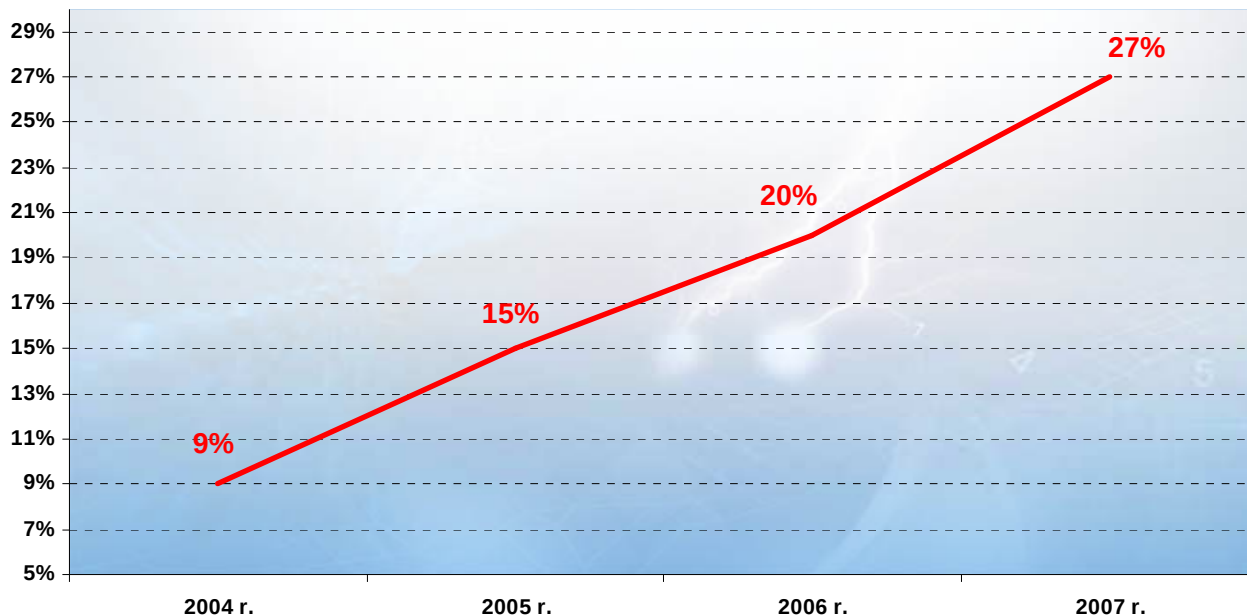
### 5.3 Udział poszczególnych grup akcjonariuszy w ogólnej liczbie akcji

Poniższy wykres przedstawia udział poszczególnych grup akcjonariuszy w kapitale zakładowym na 31 grudnia 2007 roku.



W stosunku do lat poprzednich istotnie wzrósł udział inwestorów instytucjonalnych, który obecnie wynosi 27% a zmalał udział pozostałych akcjonariuszy. Fundusze nabywają akcje zwykle na okaziciela w związku z tym ich udział w kapitale zakładowym jest wyższy niż udział w głosach. Na poniższym wykresie przedstawiono wzrost udziału inwestorów instytucjonalnych w kapitale Spółki za ostatnie cztery lata.

Udział inwestorów instytucjonalnych w kapitale APATOR SA

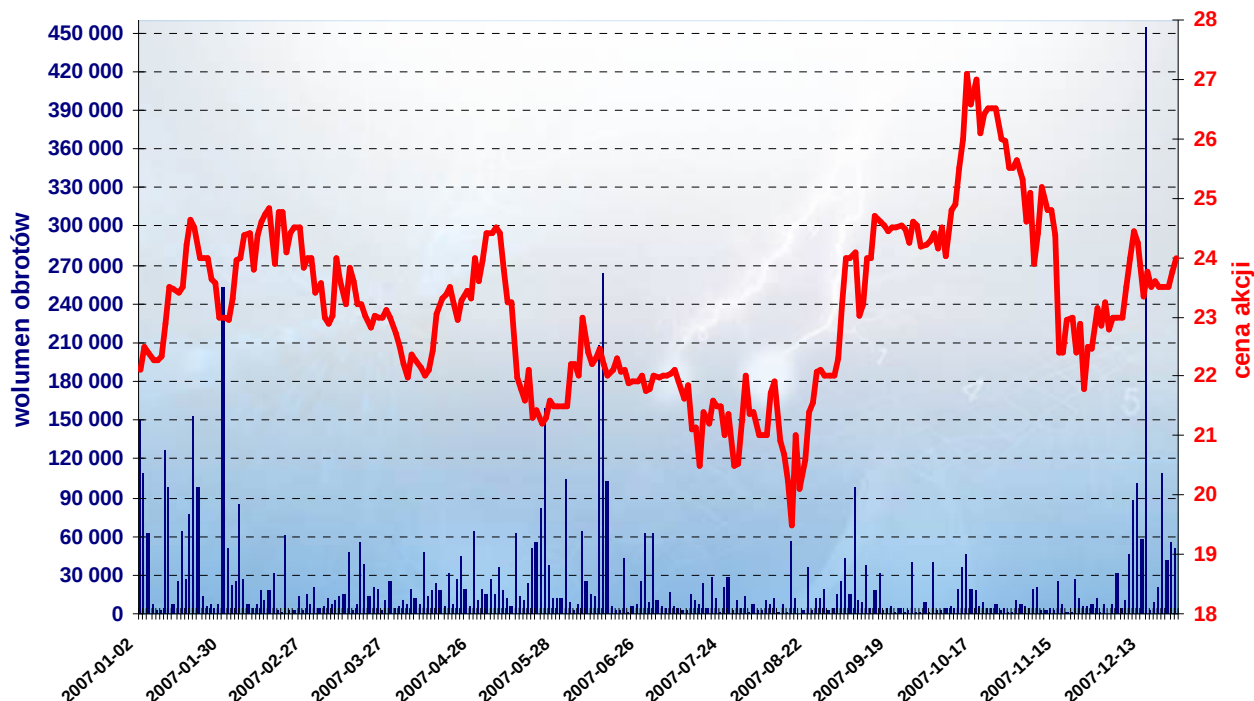


### 5.4 Kurs akcji

Początek roku 2007 to kontynuacja korekty długookresowego trendu wzrostowego na akcjach spółki APATOR, zapoczątkowanej jeszcze w grudniu 2006 roku. Spadek wyceny trwał przez niemal 9 miesięcy 2007 roku i przy łagodnym przebiegu korekta w dniu 16 sierpnia 2007 r. osiągnęła techniczny punkt wsparcia na poziomie 19,50 zł. Po tym okresie nastąpiło dynamiczne odbicie notowań spółki. W ciągu zaledwie dwóch miesięcy kurs spółki APATOR wzrósł o niemal 39%, osiągając 15 października 2007 r. wartość 27,09 zł (najwyższy kurs w historii notowań akcji Spółki). Taka zmiana kierunku notowań spółki związana była

z zachowaniem polskiego rynku akcji, charakteryzującego się w tym okresie wyraźną przewagą popytu. Powyższy wzrost wyceny rynkowej spółki APATOR SA został w krótkim czasie zniesiony do poziomu 21,80 zł. Ostatni miesiąc 2007 roku stał pod znakiem stopniowego wzrostu notowań w silnej korelacji z indeksem WIG i zakończył się ustaleniem ceny podczas ostatniej sesji na poziomie 24 zł.

Kurs akcji (zł) i wolumen obrotów (szt.)



## 5.5 Polityka dywidendy

Nadrzędnym celem Zarządu APATOR SA jest wzrost satysfakcji akcjonariuszy z inwestycji w akcje spółki. Cel ten jest realizowany poprzez:

- rozwój Grupy APATOR, w wyniku którego budowana jest długoterminowa wartość dla akcjonariuszy,
- politykę wypłaty dywidendy.

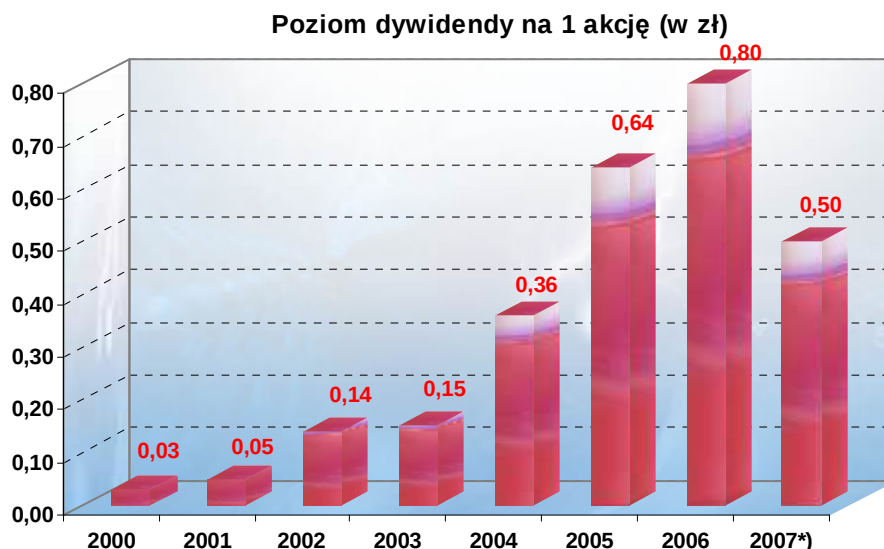
W dniu 16 marca 2007 roku Zarząd Spółki określił politykę dywidendy APATOR SA., w której zadeklarowano coroczną wypłatę dywidendy w wysokości 75% zysku netto spółki APATOR SA wypracowanego za dany rok obrotowy. Wypłata dywidendy następować będzie w dwóch częściach: w formie zaliczki w danym roku obrotowym oraz pozostała część po zatwierdzeniu ostatecznej wysokości dywidendy przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. Jednocześnie Zarząd APATOR SA zastrzegł, że w przypadku realizacji istotnych zamierzeń inwestycyjnych, spółka może podjąć decyzję o innym podziale zysku za dany rok obrotowy. Powyższa polityka dywidendy zaczęła obowiązywać od podziału zysku za rok obrotowy 2007.

Wypłata dywidendy z zysku za 2006 rok w wysokości 0,80 zł na akcję została zatwierdzona przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 11 czerwca 2007 r. Wypłata zaliczki na poczet tej dywidendy w wysokości 0,34 zł na akcję dokonana została w dniu 13 grudnia 2006 roku. Pozostała część w wysokości 0,46 zł na akcję została wypłacona w dniu 12 lipca 2007 roku.

W lutym 2008 roku Zarząd APATOR SA zadeklarował wypłatę dywidendy z zysku wypracowanego w 2007 roku w wysokości 0,50 zł na akcję, czyli 17.647 tys. zł. W IV kwartale 2007 roku wypłacona została zaliczka na poczet tej dywidendy w wysokości 0,20 zł na akcję. Decyzja o ostatecznej wysokości dywidendy za 2007 r. zostanie podjęta na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu APATOR SA w czerwcu 2008 r.

Niższy deklarowany poziom dywidendy za 2007 r. w stosunku do poprzednich dwóch lat jest zgodny z polityką dywidendy Spółki i uwzględnia znaczne nakłady finansowe na rozszerzenie grupy kapitałowej w 2008 r. W styczniu 2008 r. APATOR SA nabył 70% udziałów firmy informatycznej RECTOR sp. z o. o. za łączną kwotę 21 mln zł. Również od stycznia 2008 r. zawierane są warunkowe umowy nabycia akcji spółki PoWoGaz SA wycenianej na 72 mln zł. Zarząd APATOR SA szacuje, że nabyte zostanie w 2008 r. 95% akcji spółki PoWoGaz SA za łączną kwotę 69 mln zł.

APATOR SA systematycznie wypłaca dywidendę, której wysokość w okresie ostatnich lat wzrosła z poziomu 0,03 zł na akcję w 2000 r. do poziomu 0,80 zł na akcję w 2006 r.



\*) deklaracja wypłaty dywidendy z zysku za 2007 rok; ilość akcji - 35.293.500 szt.

## 6. Corporate Governance

Zakres stosowania ładu korporacyjnego w spółce APATOR SA jest zgodny z rekomendacją Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 6 czerwca 2005 roku. W 2007 roku Walne Zgromadzenie nie wprowadziło żadnych zmian w tym zakresie.

Walne Zgromadzenie w 2005 roku nie rekomendowało stosowania trzech zasad "Dobrych praktyk w spółkach publicznych w 2005 roku" dotyczących:

- składu Rady Nadzorczej (zasada nr 20),
- powołania w ramach Rady Nadzorczej komitetu audytu i komitetu wynagrodzeń (zasada nr 28),
- wyboru biegłego rewidenta na podstawie rekomendacji komitetu audytu (zasada nr 43).

W skład Rady Nadzorczej APATOR SA wchodzi osoby, które są jednocześnie znaczącymi akcjonariuszami spółki. Działanie Rady Nadzorczej w takim składzie zapewnia stały, prawidłowy i najbardziej skuteczny nadzór nad funkcjonowaniem spółki. Pięcioosobowy skład Rady Nadzorczej, odpowiednie kwalifikacje Członków Rady Nadzorczej, duża częstotliwość posiedzeń, stały kontakt ze spółką, jasny system wynagradzania, to czynniki, które powodują bezcelowość powoływania komitetu audytu i komitetu wynagrodzeń.

W dniu 1 stycznia 2008 r. na podstawie uchwały nr 12/1170/2007 Rady Giełdy z 4 lipca 2007 r. wszedł w życie nowy dokument „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW”. Zgodnie z tym dokumentem Zarząd APATOR SA w dniu 21 stycznia 2008 r. podał do publicznej wiadomości informację o zasadzie ładu korporacyjnego której Spółka nie będzie stosowała w sposób trwały: jest to zasada nr III.6. dotycząca liczby niezależnych Członków Rady Nadzorczej. Zarząd APATOR SA uzasadnił nie stosowanie tej zasady następująco: „Radę Nadzorczą spółki APATOR tworzy pięć osób, z których jedna jest jej niezależnym członkiem. Skład rady nadzorczej, której podstawową funkcją jest właściwa i efektywna kontrola realizacji strategii i koncepcji działalności spółki, ustalany jest suwerennie przez walne zgromadzenie akcjonariuszy. Jest to rozwiązanie dające akcjonariuszom pełną decyzyjność w kwestii struktury osobowej rady nadzorczej. Z doświadczeń spółki APATOR wynika, że rada nadzorcza odzwierciedlająca strukturę właścicielską w akcjonariacie spółki, bardzo pozytywnie wpływa na jakość nadzoru, i tym samym zapewnia należyte zabezpieczenie interesów wszystkich akcjonariuszy”.

Oddzielny raport w sprawie stosowania zasad ładu korporacyjnego, zgodnie z Regulaminem Giełdy papierów Wartościowych w Warszawie SA, zostanie opublikowany wraz ze skonsolidowanym raportem rocznym Grupy APATOR w dniu 28 kwietnia 2008 r.

## **7. Nagrody, działalność charytatywna, współpraca z uczelniami**

### **7.1 Nagrody i wyróżnienia**

Spółka APATOR SA w 2007 roku otrzymała następujące nagrody i wyróżnienia:

- „Gazeta Biznesu” – nagroda Pulsu Biznesu dla najbardziej dynamicznie rozwijających się firm;
- „Dobra Firma Kujawsko-Pomorska” – nagroda przyznana za dynamikę rozwoju i osiągniętą efektywność; organizatorem konkursu był dziennik Rzeczpospolita;
- „Firma innowacyjna” – APATOR SA zajął 7. miejsce na liście 500 przedsiębiorstw najbardziej zorientowanych na rozwój w 2006 r.; organizatorem konkursu była Gazeta Prawna;
- „Złota Strona Emitenta” – APATOR SA został w kategorii „Strona Spółki Średniej”, laureatem Pierwszej Edycji konkursu „Złota Strona Emitenta”; konkurs był organizowany przez Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych, a celem konkursu było poprzez wybór najlepszej strony internetowej w zakresie relacji inwestorskich, popularyzowanie idei witryny internetowej jako głównej wizytówki firmy;
- „Europrodukt 2007” - tytuł Europrodukt 2007 w kategorii Miernictwo za licznik energii elektrycznej LEW 101-R; plebiscyt organizowany jest przez magazyn Elektrosystemy, w którym wyborę dokonują czytelnicy;
- Dobre Praktyki – Corporate Social Responsibility – Odpowiedzialny biznes w Polsce 2006; organizator Forum Odpowiedzialnego Biznesu; APATOR SA znalazł się w dziale Biznes a Społeczeństwo;
- tytuł „Ten, który zmienia polski przemysł” - konkurs organizowany przez Polskie Towarzystwo Wspierania Przedsiębiorczości.

### **7.2 Działania promocyjno-marketingowe i sponsoring**

Działania promocyjno-marketingowe podjęte w 2007 roku zmierzają w kierunku wzmacniania pozytywnego wizerunku marki i jej skojarzeń z podstawowymi wartościami: elastycznością, nowoczesnością i kompetencjami technicznymi. Spółka wzmacnia promocję marki i produktów na rynkach europejskich (zwiększenie wydatków na reklamę aparatury i systemów pomiarowych). Poprzez sponsoring wspierane są przedsięwzięcia ważne społecznie. Spółka koncentruje się na promowaniu kultury. Jest mecenasem wielu znaczących wydarzeń artystycznych o charakterze lokalnym, jak i zasięgu ogólnopolskim. Jedną z inicjatyw jest utworzenie na terenie firmy - Galerii "A". Na wystawach prezentowane są: malarstwo, grafika, fotografia, rzeźba i wzornictwo przemysłowe. APATOR SA wspiera muzyków. Filarem strategii sponsoringowej jest sport, który dynamizuje obraz firmy. Podkreśla takie cechy, jak: współpraca, zasady fair play, mobilność, siła, jak również umiejętność planowania strategii, podejmowania szybkich decyzji. APATOR SA podejmuje wiele odpowiedzialnych społecznie działań, o czym świadczy obecność w raporcie „Odpowiedzialny biznes w Polsce 2006”. Raport jest podsumowaniem zaangażowania firm w realizację zasad odpowiedzialnego biznesu.

Grupa APATOR uruchomiła nowoczesny portal korporacyjny. Prowadzone obecnie działania zmierzają do zapewnienia jak najwyższej pozycji portalu we wszystkich ważniejszych wyszukiwarkach internetowych oraz opracowania kilku wersji językowych portalu, a także uruchomienia wyszukiwarki produktowej na portalu firmy. Nowy portal dostępny jest pod nowoczesnym adresem z rozszerzeniem \*.eu ([www.apator.eu](http://www.apator.eu))

W 2007 roku do imprez sponsorowanych przez APATOR SA należały między innymi:

- Olimpiada Elektryczna i Elektroniczna EUROELEKTRA,
- Turniej Tenisowy Bella Cup 2007,
- Wystawa czasowa „Nauki dawne i niedawne” w Muzeum Okręgowym (Dom Kopernika, Dom Eskenów),
- Seminarium nt. Przegląd Osiągnięć Technicznych Torunia na przestrzeni lat 1990-2006 i promocji wdrożeń w zakładzie oraz osiągnięć w konkursie POTT w 2007 roku,
- Festiwal Robotów CybAiBot 2007 w Poznaniu,
- VII Toruński Festiwal Nauki i Sztuki,
- Festiwal Harmonijki Ustnej,
- XIV Festiwal Muzyki i Sztuki Krajów Bałtyckich,
- XXXIV Walny Zjazd Delegatów SEP,
- VIII Międzynarodowy Festiwal Bachowski,
- konkurs na rysunek satyryczno - humorystyczny Tuba Satyrice,
- koncert zespołu „Nocna Zmiana Bluesa”,
- współfinansowanie pomnika Jana Pawła II w Toruniu.

APATOR SA sponsoruje również:

- sekcję żużlową,
- drużynę koszykarską kobiet,
- Toruński Klub Piłkarski,
- Klub Tenisa Ziemnego,
- turniej tenisowy Bella Cup 2007,
- Międzyszkolny Klub Sportowy „Katarzynki”
- Międzyszkolny Klub Sportowy „Axel”
- Międzynarodowe Zawody Łyżwiarские PZU Życie Nestle Kangur Cup 2007

APATOR SA od kilku lat jest sponsorem strategicznym Toruńskiego Komitetu Lokalnego AIESEC Polska.

Ponadto spółka APATOR SA aktywnie wspiera działalność charytatywną na rzecz:

- toruńskiego Centrum CARITAS,
- Fundacji Piękniejszego Świata,
- Fundacji Społeczno-Charytatywnej „Pomoc Rodzinie i Ziemi”,
- Polskiego Towarzystwa Chemików,
- Polskiego Związku Niewidomych,
- Fundacji „Dzieciom Zdążyć z Pomocą”,
- Katolickiego Stowarzyszenia „Civitas Christiana”,
- Klubu Inteligencji Katolickiej,
- Miejskiego Ośrodka Rehabilitacji Dzieci i Młodzieży w Toruniu,
- Wspólnoty Apostolskiej Św. Elżbiety,
- Stowarzyszenia nad Dziećmi Opuszczonymi „Oratorium”.

Spółka włącza się również w dofinansowanie organizacji technicznych, organizowanie wycieczek technicznych, fundowanie sprzętu sportowego i wsparcie finansowe dla szkół.

### **7.3 Współpraca z uczelniami**

Współpraca z uczelniami pozwala na nawiązanie ściślejszych związków między nauką polską a przemysłem. Spółka podpisała umowy z kilkoma polskimi uczelniami technicznymi. Współpraca z Politechniką Wrocławską rozszerzyła się o członkostwo w Radzie Programowej uczelni. Celem Rady Programowej jest stworzenie platformy wymiany poglądów, dotyczących jakości kształcenia inżynierów elektryków oraz stworzenia warunków głębszego powiązania środowiska naukowego i dydaktycznego z zakładami pracy i instytucjami branżowymi. Ponadto APATOR SA współpracuje z Politechniką Łódzką, Akademią Techniczno-Rolniczą w Bydgoszczy i Uniwersytetem Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Także w 2007 roku APATOR SA kontynuował wdrożony w 2006 roku program o nazwie „APATOR – dołącz do najlepszych”, którego celem jest wzmocnienie wizerunku wśród młodej kadry elektryków polskich oraz pozyskanie najzdolniejszych fachowców z tej dziedziny. Wśród celów strategicznych programu najważniejszym jest zbudowanie świadomości marki APATOR wśród przyszłych pracowników i potencjalnych klientów. Równie istotna jest bezpośrednia współpraca techniczna z nauką polską dotycząca wdrożenia innowacyjnych rozwiązań oraz zastosowania wyników badań podstawowych w zakresie elektrotechniki, elektroniki i telekomunikacji.

Inne ważne cele programu to:

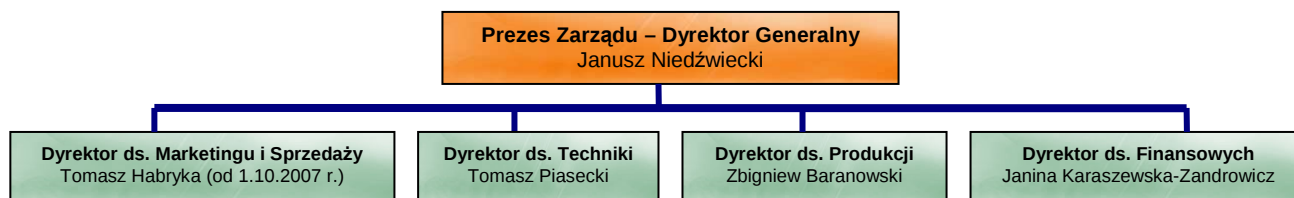
- współpraca przy rozwiązywaniu istotnych dla obu stron problemów technicznych;
- unowocześnianie treści kształcenia zgodnie z postępami nauki i techniki,
- promowanie przez Grupę APATOR nowoczesnych rozwiązań technicznych stanowiących wynik prac studenckich i dyplomowych,
- współpraca w zakresie praktyk studenckich w podmiotach należących do Grupy APATOR,
- wspólne działania lobbujące.

APATOR w ramach wcześniej zainicjowanego programu „APATOR – dołącz do najlepszych” wspiera nadal coroczną organizację Olimpiady Elektrycznej i Elektronicznej EUROELEKTRA. Firma zapewnia miesięczną praktykę zawodową dla laureatów Olimpiady Elektrycznej i Elektronicznej EUROELEKTRA oraz stypendium dla zwycięzcy. Celem programu jest promocja marki APATOR wśród elektryków i elektroników na poziomie technikum elektrycznego.

## 8. Struktura organizacyjna

APATOR SA funkcjonuje w oparciu o pięć pionów organizacyjnych:

- marketingu i sprzedaży,
- techniki,
- produkcji,
- finansów,
- komórki organizacyjne podlegające Dyrektorowi Generalnemu.



Dyrektorzy powyższych pionów podlegają Prezesowi Zarządu – Dyrektorowi Generalnemu, który ponadto kieruje bezpośrednio komórkami zajmującymi się systemem zarządzania, kadrami, informatyką, jakością oraz nadzorem korporacyjnym.

## 9. System zarządzania

W APATOR SA funkcjonuje zintegrowany system zarządzania, który składa się z:

- systemu zarządzania jakością wg normy ISO 9001:2000,
- systemu zarządzania środowiskowego wg ISO 14001:2004,
- systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy wg PN-N-18001:2004.

Spełnianie wymagań klientów jest podstawowym zadaniem wynikającym z norm systemu zarządzania. Koncentracja na klientach oznacza nie tylko spełnianie obecnych oczekiwań klientów, lecz również oferowanie nowych, innowacyjnych rozwiązań. Celem spółki APATOR SA, oprócz spełniania wymagań klientów w zakresie jakości wyrobów, jest również być firmą przyjazną dla środowiska naturalnego.

Po wejściu w życie ustaw opartych na dyrektywach Unii Europejskiej: 2002/95/WE (RoHS), oraz 2002/96/WE (WEEE) konieczne było dostosowanie systemu zarządzania środowiskowego do tych wymagań. Wymagania te dotyczą ograniczenia stosowania substancji niebezpiecznych w sprzęcie elektrycznym i elektronicznym oraz odpadów pochodzących ze sprzętu elektrycznego i elektronicznego. Postanowienia w/w dyrektyw zawartych w przepisach prawa (ustawy) zostały zawarte w dokumentach systemu zarządzania Spółki. Realizacja tych postanowień jest zadaniem dla załogi APATOR SA.

Zgodnie z wymogami systemu zarządzania BHP, określone zostały zasady bezpiecznej pracy. Stosowne procedury i instrukcje pracy określają normy bezpiecznego wytwarzania wyrobów. Oceniane jest również ryzyko zawodowe pracowników APATOR SA.

W celu usprawnienia nadzoru nad dokumentami systemu zarządzania podjęta została decyzja o wdrożeniu komputerowego programu „Lotus”. Program ten ułatwi komunikację wewnętrzną, opracowywanie i nadzór nad dokumentami.

## 10. Zatrudnienie

### 10.1 Stan i struktura zatrudnienia

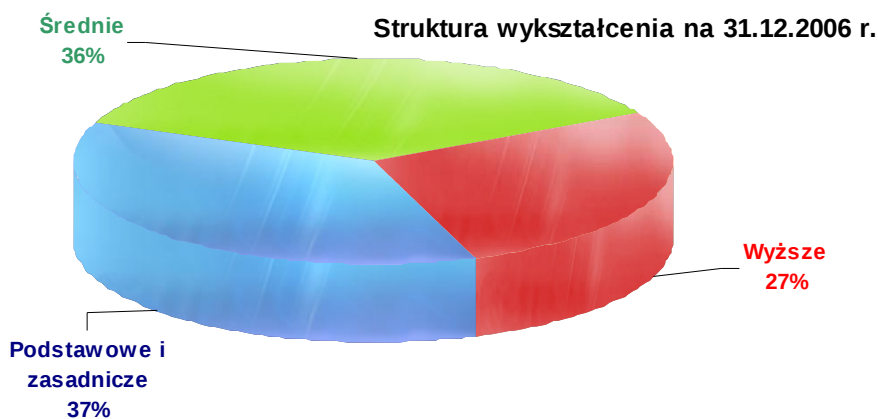
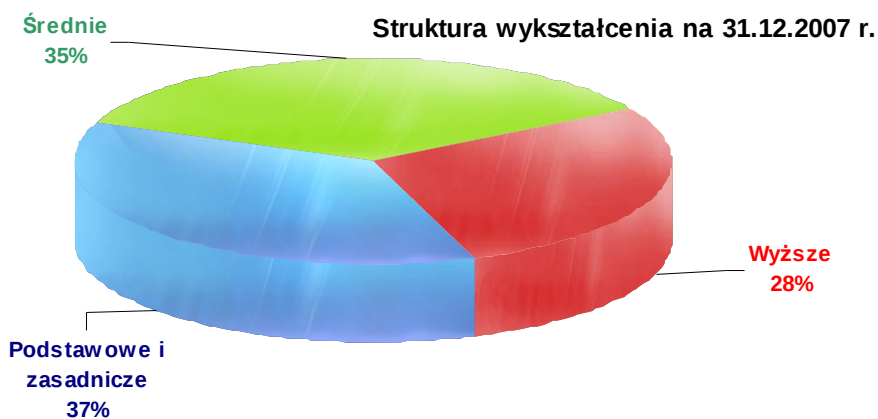
Średnie zatrudnienie w 2007 roku wyniosło 447 etatów i zmniejszyło się w stosunku do roku 2006 o 18 etatów tj. o 3,9%.

Zatrudnienie na dzień 31 grudnia 2007 r. wyniosło 436 osób (w tym 142 kobiety), czyli zmniejszyło się o 21 osób w stosunku do poziomu z dnia 31 grudnia 2006 r.

Zmiany w zakresie zatrudnienia obejmowały:

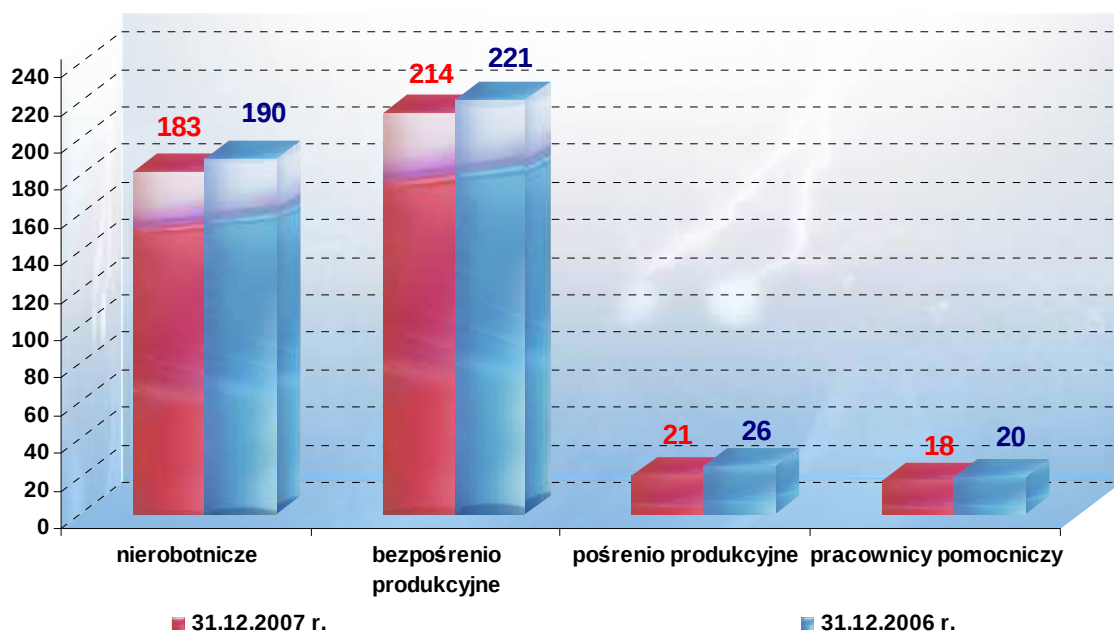
- spadek liczby pracowników w związku ze zmniejszonym poziomem produkcji Spółki w 2007 r.,
- naturalne przejścia na emeryturę nie kompensowane w 2007 r. nowym zatrudnieniem, a jedynie przesunięciami reorganizacyjnymi stanowisk.

Struktura wykształcenia pracowników kształtuje się następująco:



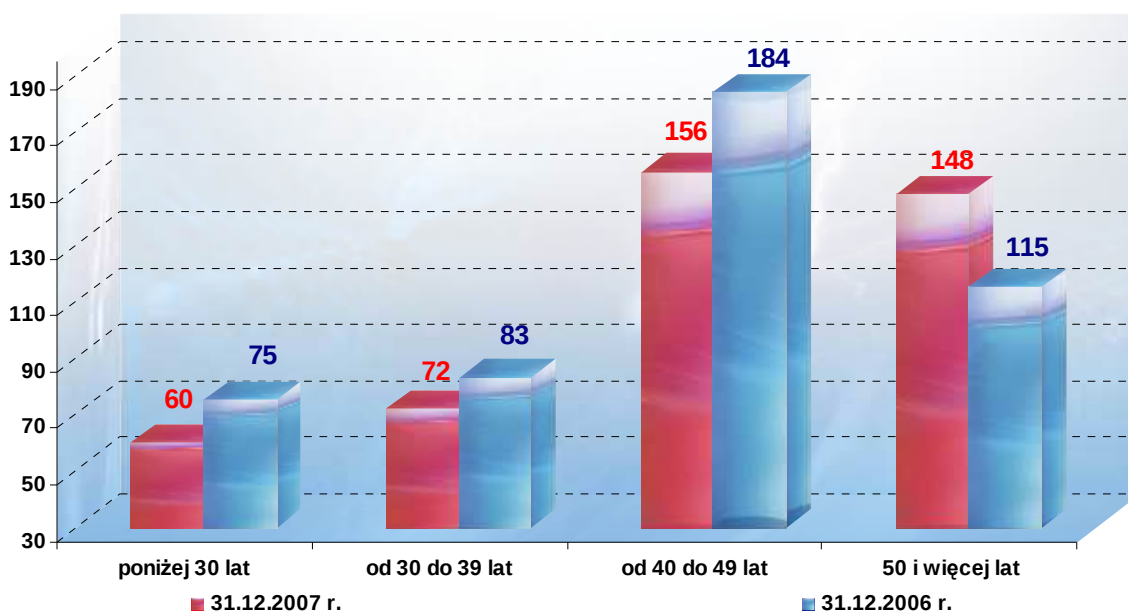
Pomimo zmniejszenia zatrudnienia w 2007 r. w stosunku do 2006 r. struktura wykształcenia pracowników Spółki została zachowana. Podobnie jest w przypadku struktury zatrudnienia pod względem rodzaju stanowiska.

Struktura zatrudnienia według rodzaju stanowisk (osoby)



Według stanu na 31 grudnia 2007 r. w APATOR SA zatrudnionych było łącznie 57 konstruktorów i technologów oraz 31 sprzedawców (handlowców). W stosunku do końca 2006 r. oznacza to wzrost o 4 osoby z grupy konstruktorzy i technologzy oraz wzrost o 2 sprzedawców.

Struktura zatrudnienia według wieku pracownika (osoby)



W spółce APATOR SA realizowany jest projekt wdrożenia motywacyjnego systemu wynagrodzeń. Do końca 2007 r. zakończono prace nad:

- opracowaniem opisów stanowisk pracy,
- wartościowaniem stanowisk pracy,
- wypracowaniem kryteriów oceny dla stanowisk robotniczych,
- opracowaniem matryc kompetencji dla stanowisk robotniczych,
- wypracowaniem kryteriów oceny dla stanowisk nierobotniczych.

Obecnie trwają prace nad opracowaniem matryc kompetencji dla stanowisk nierobotniczych i kierowniczych oraz szkolenia przygotowujące do rozmów oceniających. Planowany termin całkowitego wdrożenia systemu ustalono na 1 lipca 2008 r.

Koszty wynagrodzeń za 2007 r. wyniosły 18.267 tys. zł, co w stosunku do roku 2006 oznacza wzrost o 6%.

## 10.2 Szkolenia

W roku 2007 zrealizowano szkolenia na kwotę 252 tys. zł., co stanowi wzrost o 1,6% w stosunku do nakładów na szkolenia w roku 2006. Średni koszt szkolenia pracownika w analizowanym roku obrotowym ukształtował się na poziomie 564 zł na osobę.

| Wyszczególnienie                                                  | Rok 2007 | Rok 2006 |
|-------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| Zrealizowany budżet szkoleniowy w tys. zł                         | 252      | 248      |
| Zrealizowany budżet na 1 osobę w zł (średnia zatrudnienia w roku) | 564      | 533      |

W ciągu 2007 r. zrealizowano 73 szkolenia, w tym 19 szkoleń stanowiskowych. W ramach podnoszenia kwalifikacji pracownicy byli kierowani na szkolenia z zakresu wykonywanych obowiązków. Podnoszenie kwalifikacji finansowane było ze środków własnych oraz dofinansowane przez Europejski Fundusz Społeczny (szkolenia otwarte). Ponadto przez cały rok pracownicy uczestniczyli w kursach języków obcych (w szczególności j. angielski) oraz w zajęciach na studiach inżynierskich, magisterskich i podyplomowych.

Na początku 2008 roku spółka APATOR SA podjęła działania w celu pozyskania środków z Europejskiego Funduszu Społecznego na rzecz podniesienia kwalifikacji pracowników APATOR SA. Wniosek o dofinansowanie opracowuje firma szkoleniowa FPL Sp. z o.o., posiadająca w tym zakresie duże doświadczenie. Obecnie trwa badanie potrzeb szkoleniowych w Spółce; następnie zostanie napisany projekt szkoleniowy. W przypadku akceptacji projektu przez instytucję oceniającą, pierwsze dofinansowane szkolenia będzie można zrealizować w III kwartale 2008 r.

## 11. Technologia

### 11.1 Podział procesów produkcyjnych

W ramach procesów wytwarzania wyrobów wyodrębnione są procesy podstawowe, pomocnicze oraz wykonywane u kooperantów.

**Procesy podstawowe** są to strategiczne procesy, które firma wykonuje samodzielnie. Wymagają one stałego rozwoju technologicznego oraz nakładów inwestycyjnych i obejmują:

- obróbkę plastyczną części z materiałów nieżelaznych (miedź i aluminium),
- przetwórstwo tworzyw sztucznych,
- montaż mechaniczny aparatów,
- tamponowanie i techniki nadruku tuszem,
- montaż elektroniki (techniki SMD oraz PTH),
- produkcję ograniczników,
- legalizację wyrobów.

**Procesy pomocnicze** dotyczą prostych operacji, wykonywanych również zamiennie z kooperantami:

- obróbka plastyczna części ze stali,
- obróbka wiórowa części ze stali i materiałów nieżelaznych (miedź i aluminium),
- spawanie i zgrzewanie części ze stali i materiałów nieżelaznych,
- gratowanie detali.

Część procesów, niezbędnych w produkcji wyrobów firmy, wykonują kooperanci. Są to procesy, których APATOR SA nie wykonuje (np. wykonywanie pokryć galwanicznych czy malowanie) oraz procesy występujące w APATOR SA, lecz w przypadkach braku mocy produkcyjnych zlecane kooperantom (przetwórstwo tworzyw sztucznych, montaż elektroniki SMD i PTH czy montaż aparatury łącznikowej).

## **11.2 Nowe technologie**

W roku 2007 spółka APATOR SA podobnie jak w roku 2006 poniosła znaczne nakłady związane z rozwojem technologii umożliwiających obniżenie kosztów produkcji oraz dalszy rozwój. W rezultacie:

- w pełni wdrożono zakupiony jeszcze w roku 2006 magazyn LEAN LIFT - system automatycznego składowania komponentów do montażu płytek elektroniki, który jest zintegrowany z systemem BAAN,
- w roku 2007 spółka rozpoczęła prace związane z wdrożeniem środowiska umożliwiającego konstruowanie automatycznych urządzeń testujących w oparciu o technologię National Instruments LabVIEW.
- opracowano i wdrożono do produkcji kolejne testery dla produkowanych w APATOR SA płytek elektroniki,
- wdrożono system firmy KIC umożliwiający profilowanie rozkładu temperatur w procesach lutowania rozplwowego (technologia SMD), oraz lutowania na fali,
- zaprojektowano i wykonano trzecie gniazdo montażowe łączników 4G, zgodnie z filozofią Lean Manufacturing wpływające na poprawę organizacji pracy na stanowisku oraz skrócenie czasu montażu, co ma bezpośredni wpływ na niższe koszty produkcji wyrobu,
- w gniazdach montażu łączników 4G oraz na liniach montażowych rozłączników listwowych zaprojektowano i wykonano system kontroli i identyfikacji wyrobów z elektronicznym zapisem danych,
- zakupiono nową wtryskarkę przystosowaną do przetwórstwa silikonu, wdrażając jednocześnie do produkcji nową w APATOR SA technologię obtrysku silikonem ograniczników średniego napięcia,
- zaprojektowano i wykonano stanowisko do wstępnego przygotowania ograniczników ASM do nowej technologii obtrysku silikonem. Stanowisko to zostało skonstruowane tak, aby zachować ciągły przepływ materiałów zgodnie z zasadami Lean Manufacturing, oraz w maksymalnym stopniu zapewnić poprawę warunków BHP podczas pracy.

## **12. Lean Manufacturing**

W ramach kontynuacji procesu restrukturyzacji firmy zgodnie z filozofią Lean Manufacturing w 2007 r. zaprojektowano i wykonano:

- zaprojektowano i wykonano trzecie gniazdo montażowe łączników 4G, wpływające na poprawę organizacji pracy na stanowisku oraz skrócenie czasu montażu, co ma bezpośredni wpływ na niższe koszty produkcji wyrobu;
- zaprojektowano i wykonano stanowisko do wstępnego przygotowania ograniczników ASM do nowej technologii obtrysku silikonem; stanowisko to zostało skonstruowane tak, aby zachować ciągły przepływ materiałów zgodnie z zasadami Lean Manufacturing, oraz w maksymalnym stopniu zapewnić poprawę warunków BHP podczas pracy;
- zaprojektowano i wykonano gniazdo montażowe ograniczników średniego napięcia wpływające na poprawę organizacji pracy na stanowisku, co wpływa na niższe koszty wyrobu.

Ponadto aktywnie rozwija się Program Pomysłów Pracowniczych motywujący pracowników do samodzielnego usprawniania pracy na odcinkach produkcyjnych. Obecnie zarejestrowanych jest 16 zespołów, które w okresie od 1 września 2006 r. wdrożyły 40 pomysłów dających oszczędności na kwotę około 400 tys. zł. rocznie. Zgłoszone i wdrożone projekty dotyczyły:

- zmian organizacji stanowisk poprawiających jakość i bezpieczeństwo pracy, (np. parawan ograniczający pylenie przy produkcji gęstwy warystorowej, wykonanie zasypu do prasy produkującej warystory, modernizacja wózków podnośnikowych do transportu form wtryskowych),
- zaprojektowania i wykonania różnorodnych szablonów i przyrządów usprawniających pracę, (np. przyrządy ułatwiające spawanie elementów obudów górniczych, modernizacja stanowiska programowania mikroprocesorów MSP w licznikach GR i zegarach sterujących),
- propozycji zmian konstrukcyjnych w produkowanych wyrobach, (np. zmiana w konstrukcji rozłącznika listwowego pozwalająca na zmniejszenie zużycia materiału).

### 13. Inwestycje w niefinansowe aktywa trwałe

Wydatki inwestycyjne w 2007r. osiągnęły poziom 6.851 tys. zł i kształtowały się następująco:

| Wyszczególnienie                  | Wykonanie<br>2007 r.<br>(tys. zł) | Wykonanie<br>2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| 1 maszyny i urządzenia            | 2 340                             | 3 319                             | 70,50%          |
| 2 przyrządy                       | 2 624                             | 1 658                             | 158,26%         |
| 3 wartości niematerialne i prawne | 490                               | 1 187                             | 41,28%          |
| 4 zadania budowlane, pozostałe    | 1 397                             | 216                               | 646,76%         |
| <b>Ogółem</b>                     | <b>6 851</b>                      | <b>6 380</b>                      | <b>107,38%</b>  |

Główne zadania inwestycyjne zrealizowane w 2007 r.:

- Maszyny i urządzenia, w tym:
  - podajniki elementów elektroniki do automatu Juki,
  - wtryskarka do silikonów,
  - urządzenie do pomiaru wyładowań niezupełnych,
  - sprzęt komputerowy,
  - samochody osobowe,
  - nowe uruchomienia – stanowiska produkcyjne wykonane w ramach projektów wewnętrznych.
- Oprzyrządowania w zakresie form wtryskowych i przyrządów do aparatury łącznikowej:
  - formy dla ARS, RBK2, PBS/ARS,
  - modernizacja istniejących form i przyrządów,
- Wartości niematerialne i prawne, w tym;
  - wdrożenie Lotus Notes,
  - system ofertowy dla działu zakupów,
  - oprogramowanie dla działów konstrukcyjnych,
  - prace badawczo-rozwojowe – system zdalnego odczytu liczników energii elektrycznej.
- Pozostałe:
  - zakup nieruchomości o powierzchni 4.253 m<sup>2</sup> bezpośrednio przylegającej do terenu Spółki – poprawia ona komunikację w Spółce i umożliwia w przyszłości ewentualną rozbudowę firmy,
  - modernizacja ośrodka czasowego w Rowach.

Plan inwestycyjny na 2008 rok przewiduje nakłady w wysokości 6.065 tys. zł, z czego:

- 55% przeznaczone jest na zakup maszyn i urządzeń,
- 15% przeznaczone jest na oprzyrządowanie nowej generacji aparatury łącznikowej i elektronicznych liczników energii,
- 15% przeznaczone jest na prace rozwojowe i oprogramowanie,
- 10% przeznaczone jest na zadania budowlane,
- 5% pozostałe.

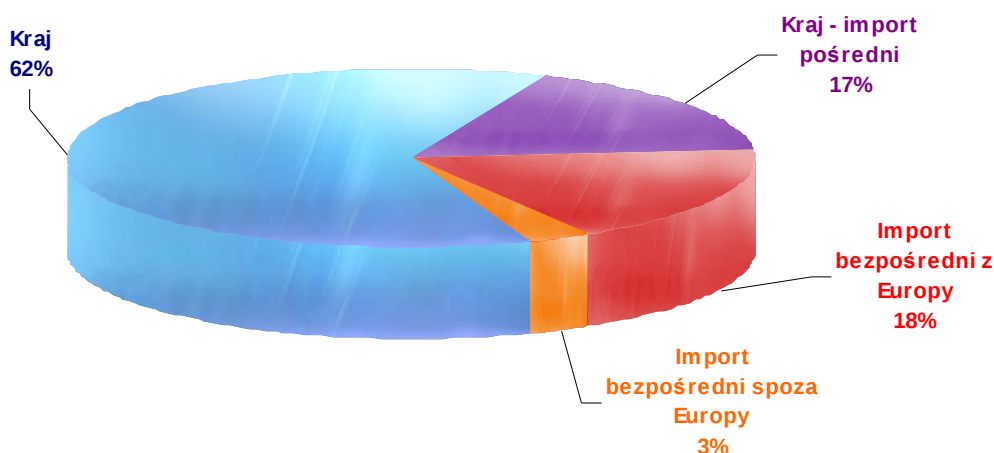
### 14. Proces zakupów, źródła zaopatrzenia

W 2007 roku spółka APATOR SA kontynuowała działania mające na celu utrzymywanie prawidłowej gospodarki zaopatrzeniowej oraz dalsze obniżanie kosztów zakupu dóbr i usług. W związku z tym:

- realizowano wspólne zakupy wraz ze spółkami zależnymi wyrobów hutniczych, tworzyw sztucznych i komponentów elektronicznych,
- renegocjowano warunki handlowe z dostawcami o dużym wolumenie obrotów,
- prowadzono stały nadzór nad realizacją podpisanych umów,
- dokonywano cyklicznej oceny wiarygodności dostawców strategicznych,
- prowadzono ofertyzację oraz wybór dostawców,
- zatrudniono pracownika w Chinach, który rozwija współpracę z dostawcami chińskimi.

W strukturze zakupów 79% materiałów (wartościowo) zostało nabytych w kraju, tj. od podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w Polsce. Szacuje się jednak, iż w tych 79% aż 17% stanowił import pośredni, tzn. od firm - importerów. Import bezpośredni stanowił 21% (18% z Europy i 3% spoza Europy). W rzeczywistości wartość importu jest większa niż 38% ze względu na fakt, iż również wielu dostawców krajowych opiera swoją produkcję na imporcie. Stąd kursy walutowe, głównie EUR do PLN, mają znaczący wpływ na zmianę cen nabywanych materiałów. APATOR SA w swojej polityce zakupowej przyjął zasadę stałego nadzoru nad cenami w PLN, które oparte są o walutę obcą. W przypadku zakupów od krajowych strategicznych producentów, kontrolowane są importowane składniki wchodzące w skład kupowanych materiałów, a w przypadku przekroczenia określonego progu korygowana jest cena złotówkowa. W przypadku importu pośredniego ustalane są z dostawcami ceny w obcej walucie (głównie EUR) i przeliczane w chwili zakupu na PLN według aktualnego kursu walutowego. Podejście takie pozwala na zabezpieczenie interesów zarówno APATORA (w przypadku aprecjacji złotego) jak i dostawców (w przypadku deprecjacji złotego).

#### Podział ze względu na miejsce zakupu materiałów w 2007 r.



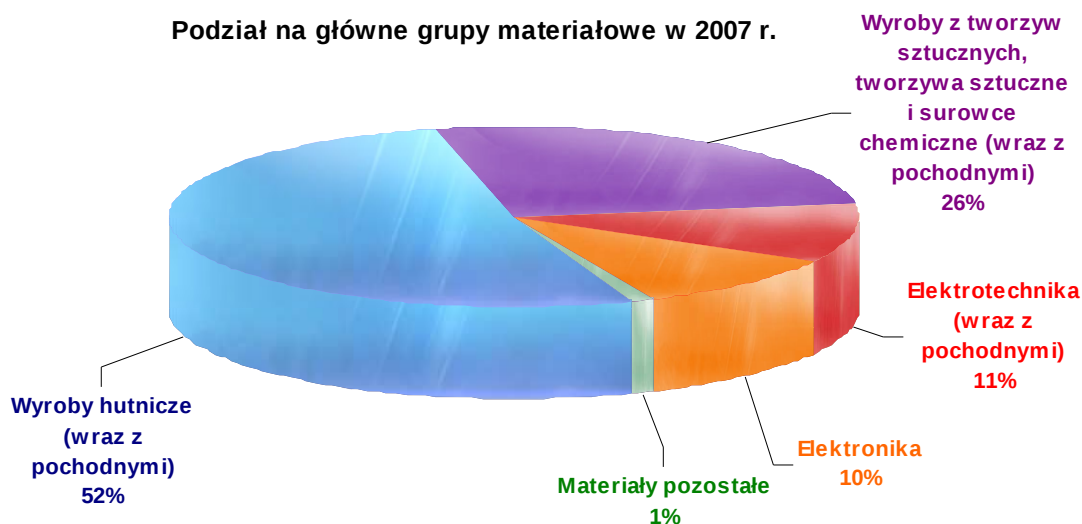
Do największych dostawców spółki APATOR SA w zakresie materiałów należały:

- Walcownia Metali Nieżelaznych Sp. z o.o. Gliwice – wyroby hutnicze – metale nieżelazne,
- Hutmen SA Wrocław – wyroby hutnicze – metale nieżelazne,
- General Electric Company Polska/Sabic Innovative Plastics Poland – tworzywa sztuczne.

Największym dostawcą usług związanych z produkcją wyrobów była Warszawska Fabryka Platerów Hefra SA z Legnicy, która wykonywała usługi pokryć galwanicznych.

Obroty z żadnym z wyżej wymienionych dostawców nie przekroczyły 10% kapitałów własnych spółki APATOR SA.

#### Podział na główne grupy materiałowe w 2007 r.



Wyroby hutnicze (metale nieżelazne, stal, elementy złączne, itd.) oraz wyroby z tworzyw sztucznych, tworzywa sztuczne i surowce chemiczne (stanowiące odpowiednio 52% oraz 26% wartości zakupów) wykorzystywane były głównie do produkcji aparatury łącznikowej i górniczej. Przy czym wysoki udział zakupów wyrobów hutniczych spowodowany był drastycznie wysokimi światowymi cenami metali nieżelaznych (notowanych na London Metal Exchange), a także wysoką sprzedażą (ilościowo i wartościowo) aparatury łącznikowej. Należy wskazać na bardzo duży spadek zakupów elektroniki, z 39% w 2006 roku do zaledwie 10% w 2007 roku. Wynika to z faktu, iż spółka zależna PAFAL SA przejęła zakupy elektroniki do swoich wyrobów. Stąd widoczny jest spadek udziału zakupów spoza Europy (głównie Dalekiego Wschodu) z 8% do 3%, jak również spadek zakupów od importerów z 25% do 17%.

Pod koniec 2007 roku wdrożono nowy system przetargowy dla dostawców pod nazwą Proffer. System umożliwia zakwalifikowanym dostawcom składanie ofert on-line przy wykorzystaniu Internetu. Dostawcy mają wymagania jakościowe i logistyczne, a jednocześnie widząc ceny po jakich kupuje APATOR SA, mają możliwość składania ofert z niższymi cenami. Systemowe rozwiązanie ustalania cen zakupu na wybrane grupy materiałowe pozwoli spółce APATOR SA na optymalizację kosztów materiałowych.

## **15. Sprzedaż**

### **15.1 Strategia sprzedaży**

Realizowane przez spółkę APATOR SA działania handlowo-marketingowe skierowane są na:

- budowanie silnej marki APATOR w oparciu o rozszerzoną Grupę APATOR i jej marki produktowe: PAFAL, KFAP, METRIX,
- budowanie stabilnej bazy klientów,
- wzrost eksportu,
- podkreślanie wizerunku nowoczesnej, elastycznej i kompetentnej technologicznie firmy działającej w branży opomiarowania i aparatury łącznikowej
- podkreślanie wizerunku uczciwego partnera biznesowego,
- podkreślanie wizerunku firmy dbającej o jakość wytwarzanych produktów oraz szanującej środowisko i zasoby naturalne.

Strategicznym celem w zakresie aparatury pomiarowej jest przygotowanie polskiego odbiorcy do rozliczania mediów przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa multienergetyczne. W związku z powyższym prace rozwojowe w tym segmencie skierowane są przede wszystkim na rozwój kompleksowych systemów pomiarowych, nowoczesne rozwiązania w zakresie odczytu i przesyłu informacji dostosowanych do obsługi odbiorców na zliberalizowanym konkurencyjnym rynku energii.

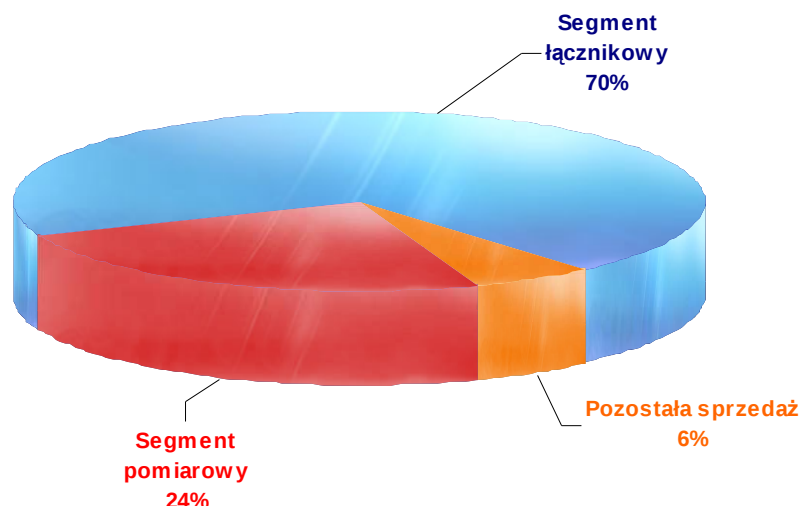
W zakresie aparatury łącznikowej APATOR SA dąży do utrzymania pozycji ważnego dostawcy dobrych jakościowo produktów przy utrzymaniu niskich kosztów wytwarzania i szerokiej oferty wyrobów.

### **15.2 Struktura sprzedaży**

Przychody ze sprzedaży ogółem spółki APATOR SA ukształtowały się w 2007 r. na poziomie 90.031 tys. zł, co oznacza spadek o 11.641 tys. zł, czyli o 4,05% w stosunku do 2006 r., w tym:

- sprzedaż produktów - 83.659 tys. zł,
- sprzedaż towarów i materiałów - 6.372 tys. zł.

Struktura sprzedaży produktów, towarów i materiałów w 2006 r. charakteryzuje się przewagą segmentu łącznikowego, który stanowi ponad połowę (51%) całkowitej sprzedaży. Segment pomiarowy natomiast ma 38% udziału w obrotach firmy.



Poniższa tabela przedstawia strukturę sprzedaży produktów według grup asortymentowych w ujęciu wartościowym:

| Wyszczególnienie     | Wykonanie<br>2007 r.<br>(tys. zł) | Wykonanie<br>2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| 1 segment pomiarowy  | 22 047                            | 38 468                            | 57,31%          |
| 2 segment łącznikowy | 62 669                            | 51 666                            | 121,30%         |
| 3 pozostała sprzedaż | 5 315                             | 11 538                            | 46,07%          |
| <b>Ogółem</b>        | <b>90 031</b>                     | <b>101 672</b>                    | <b>88,55%</b>   |

Głównym źródłem spadku przychodów ogółem ze sprzedaży (o 11.641 tys. zł) spółki APATOR SA w 2007 r. w stosunku do 2006 r. jest:

- zakończenie w 2006 r. współpracy z firmą RUG-RIELLO Urządzenia Grzewcze sp. z o.o. należąca do włoskiej grupy RIELLO (prezentowana w 2006 r. jako działalność zaniechana); współpraca dotyczyła świadczenia usług kooperacyjnych w zakresie wiązek przewodów, okablowania i montażu paneli sterowniczych - przychody z tego tytułu w 2006 roku wyniosły 3.706 tys. zł;
- zmiany charakteru wykonawstwa płyt elektroniki dla spółki zależnej PAFAL SA; w 2007 r. przez APATOR SA wykonywana była wyłącznie usługa montażu płyt elektroniki, natomiast w 2006 r. w APATOR SA odbywał się cały proces produkcyjny tego wyrobu, począwszy od zakupu materiału do sprzedaży gotowego produktu - przychody na skutek tej zmiany w 2007 r. osiągnęły wartość 2.732 tys. zł i były niższe o 11.483 tys. zł od 2006 r.;
- zmniejszenie sprzedaży w segmencie pomiarowym (głównie ze sprzedaży przedpłatowych liczników energii elektrycznej) - rok 2007 przyniósł wydzielenie z Zakładów Energetycznych spółek dystrybucyjnych; przesunięcie odpowiedzialności i kompetencji związanych z zakupami (m.in. przedpłatowymi licznikami energii elektrycznej i systemami z nimi związanymi) na Spółki Obrotu i Spółki Dystrybucyjne było główną przyczyną spadku sprzedaży w tym segmencie – spadek wyniósł 6.456 tys. zł,
- spadek przychodów z pozostałej sprzedaży o 2.517 tys. zł.

Jednocześnie wyżej wymienione spadki zostały kompensowane wzrostem przychodów ze sprzedaży w zakresie aparatury łącznikowej realizowanej zarówno w kraju jak i na eksport. Wzrost z tytułu krajowej sprzedaży łącznikowej w 2007 r. w stosunku do 2006 r. wyniósł 3.491 tys. zł, natomiast wzrost eksportu: 9.117 tys. zł.

## 16. Segment pomiarowy

### 16.1 Rozwój systemów i aparatury pomiarowej

Rozwój systemów i aparatury pomiarowej spółki APATOR SA jest ściśle powiązany z rozwojem tego segmentu w Grupie APATOR i jest jego częścią. Grupa APATOR posiada w swojej ofercie szereg liczników mediów energetycznych. Są to:

- liczniki energii elektrycznej zarówno elektroniczne jak i elektromechaniczne (APATOR SA, FAP PAFAL SA),
- ciepłomierze (APATOR SA, APATOR-KFAP Sp. z o.o.),
- gazomierze (APATOR METRIX SA).

Wszystkie te urządzenia spełniają wymagane w Europie normy i posiadają odpowiednie certyfikaty. Są również odporne na oddziaływanie silnymi zewnętrznymi polami magnetycznymi i wyposażone w sygnalizatory obecności tego pola.

W dobie globalnej komunikacji od liczników mediów energetycznych wymagana jest, oprócz właściwości metrologicznych, możliwość zdalnego przekazywania danych pomiarowych. Nierzadka jest też zdalna parametryzacja przyrządu lub sterowanie dopływem medium. W tym celu zaprojektowano liczniki wyposażone w interfejsy komunikacyjne, za pomocą których można skomunikować się zdalnie z licznikiem. Elementem umożliwiającym odczyt i procesy zarządzania wszystkimi rodzajami liczników (energia, woda, gaz, ciepło) jest AMRsystem Apator. Jest to nowoczesny, autorski system spółki APATOR SA. Podstawowe cechy tego systemu to: pełna dwukierunkowość protokołu komunikacyjnego (pomiędzy licznikiem a dostawcą mediów energetycznych), co pozwala na realizację przez system wielu zadań, w tym zdalny odczyt wskazań pomiarowych, zarządzanie pracą stycznika (otwarcie/zamknięcie), zdalne konfigurowanie licznika, w przypadku integracji z systemem przedpłatowym LEWsystem APATOR – zdalne doładowanie wartościami zakupionej energii (rozliczenie w kWh) bądź kwoty wydatkowanej na zakup energii (rozliczenie w pieniądzu), obsługę zgłoszeń sytuacji alarmowych inicjowanych ze strony licznika (powiadamianie on-line o zdarzeniu ingerencji polem magnetycznym, monitoring linii: zanik którejkolwiek z faz czy też odcięcie przewodu „zerowego”). Zaprojektowano następujące interfejsy komunikacyjne:

1. Radio krótkiego zasięgu (SRD) - bez konieczności uzyskania zezwoleń, w ogólnie dostępnym paśmie możliwa jest budowa sieci liczników energii elektrycznej, ciepła, gazu i wody. Dwukierunkowa łączność z koncentratorem jest następnie przenoszona na platformie GPRS do centrum zbierania danych. Uruchomione instalacje pilotażowe w ilości kilkuset sztuk potwierdziły w pełni zakładaną funkcjonalność i zalety systemu. W planie jest jego rozbudowa o repeatery zwiększające zasięg oraz integracja liczników produkowanych przez FAP PAFAL SA.

2. Komunikacja poprzez sieć energetyczną (PLC). Szczególnie promowana dla liczników energii elektrycznej gdyż oprzewodowanie występuje tu w sposób naturalny. Poprzez sieć niskiego napięcia realizowana jest komunikacja z koncentratorem i analogicznie do metody poprzedniej przez GPRS dalej do hurtowni danych. Działają instalacje pilotażowe.

3. Magistrala M-Bus - prosty dwuprzewodowy system komunikacji szczególnie rozpowszechniony w ciepłownictwie. Za pomocą skrętki przewodów łączone są poszczególne elementy systemu gromadzenia danych i sterowania. Ponieważ jest to sieć wydzielona stanowi pewny i odporny na zakłócenia element systemu. Koszty, szczególnie w budownictwie wielorodzinnym są zminimalizowane.

4. Modem GSM montowany bezpośrednio w liczniku zapewnia łączność, gdy inne systemy są nieopłacalne z powodu dużego rozproszenia lub technicznie trudne do realizacji z powodu przewidywanych źródeł zakłóceń.

5. Sieć Ethernet - dynamiczny rozwój infrastruktury opartej o sieci lokalne Ethernet oraz sieci telewizji kablowej udostępnił dodatkowe medium transmisyjne do wykorzystania w systemach telemetrii. Podstawową zaletą tego kanału komunikacyjnego jest dostęp do Internetu, dlatego jednym z elementów systemu jest konwerter RS232/Ethernet wykorzystywany do łączności z licznikami i koncentratorami danych.

6. Lokalne sieci bezprzewodowe - istnieje możliwość wykorzystania infrastruktury bezprzewodowych sieci lokalnych typu WLAN (WiFi) oraz Bluetooth dzięki zastosowanym w AMRSystem APATOR modułom konwersji RS232/WiFi i RS232/Bluetooth zarówno do koncentratorów danych jak i liczników energii elektrycznej. Zasięgi – zgodnie ze specyfiką mediów: Bluetooth – do 100 m, WLAN (WiFi) – zależy od zastosowanych anten, w najprostszych przypadkach do 10 m w budynkach / 100 m w terenie otwartym, natomiast przy zastosowaniu anten kierunkowych – kilka, a nawet kilkadziesiąt km.

W 2007 r. opracowano urządzenia infrastruktury telekomunikacyjnej (koncentratory, repeatery, konwertery mediów i protokołów) umożliwiające zbudowanie sieci zdalnego odczytu. Uruchomiono oprogramowanie

definiujące topologię sieci odczytowej i zarządzające odczytami. Dalsze prace koncentrowały się na usprawnieniu mechanizmów zdalnego odczytu poprzez wprowadzenia mechanizmów autokonfiguracji sieci. Autokonfiguracja znacznie skraca czas potrzebny na uruchomienie sieci i pozwala na zmianę jej topologii w czasie pracy bez osobowego udziału obsługi lub serwisu. Ponadto wprowadzono możliwość zwiększenia funkcjonalności systemu poprzez tworzenia archiwów i profili zatrząskiwanych w licznikach, odczyt danych archiwalnych i profilowych, odczyt logu zdarzeń, zaprojektowanie i realizacja licznika bilansującego umożliwiającego bilansowanie stacji, zdalne przełączanie w tryby pracy przedpłatowy/kredytowy). Wprowadzono też system radiowej wymiany informacji z licznikami energii elektrycznej – informacje mogą być przekazywane za pośrednictwem innych liczników. Pozwala to na zwiększenie zasięgu odczytu radiowego liczników energii i zmniejszenie ilości niezbędnych do poprawnego działania dodatkowych elementów takich jak koncentratory i repetyery.

Kolejne działania koncentrowały się na obniżeniu kosztów infrastruktury odczytowej. Trwają prace nad nowymi technologiami telemetrycznymi (w zakresie radia SRD i sieci energetycznej PLC) zapewniającymi większe możliwości techniczne i obniżenie kosztów.

Szczególnego znaczenia w tym względzie nabiera włączenie od stycznia 2008 r. do Grupy APATOR, spółki informatycznej RECTOR sp. z o. o. z Zielonej Góry. Spółka RECTOR jest czołowym dostawcą oprogramowania dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej oraz zakładów przemysłowych. Specjalizuje się w produkcji, dostawie i wdrażaniu rozwiązań informatycznych służących do ewidencji (paszportyzacji) i zarządzania dystrybucyjnymi sieciami branżowymi. Oferuje kompleksowe rozwiązania dla dostawców mediów (energetyka, gazownictwo, przedsiębiorstwa wodociągów i kanalizacji oraz energetyki ciepłej), a także dla telekomunikacji, ratownictwa i administracji samorządowej. Szczególną cechą oferowanych systemów jest rozszerzenie funkcjonalności poprzez wzbogacenie opisu o informację przestrzenną GIS, co znacznie ułatwia interpretację i prezentację danych. Spółka RECTOR nadal będzie rozwijać swoje dotychczasowe produkty oraz równolegle współpracować ze spółkami z Grupy APATOR, w zakresie systemów zarządzania infrastrukturą i danymi pomiarowo-odczytowymi. Efektem tych prac będzie pierwsze na rynku polskim, kompleksowe rozwiązanie w zakresie zarządzania licznikami mediów i pomiarami dla wyżej wymienionych branż.

Rozwojowi podlega też sposób obróbki uzyskanych informacji. Opracowany i wyróżniony w 2006 roku Godłem „Teraz Polska” LEWsystem APATOR pozwala na współpracę z wszystkimi systemami bilingowymi używanymi w Polsce. Jest z nimi w pełni zintegrowany i umożliwia pełną obsługę liczników przedpłatowych wraz z udostępnieniem zakupu energii poprzez telefon, e-mail, SMS czy w sklepowej kasie. Opracowany też został nowocześniejszy model energomatu – automatu zapewniającego 24-godzinny zakup energii. Następuje również dalszy rozwój funkcjonalności systemu przedpłatowego LEWSystem - opracowano rozwiązanie taniego i uniwersalnego urządzenia (projekt OKO) przenoszącego informacje między licznikiem a systemem bilingowym (optotoken). Urządzenie wielkości breloczka do kluczy umożliwia dwukierunkową komunikację z każdym licznikiem energii elektrycznej (dowolnego producenta) bez konieczności instalowania w nim dodatkowych interfejsów. Może służyć do wpisywania kodów, parametryzacji i odczytu tych urządzeń. Zwarta konstrukcja, przenośność i uniwersalność stanowią o zaletach i innowacyjności tego sposobu komunikacji. Jest ona niezastąpiona tam, gdzie nie ma rozbudowanej struktury sieciowej a jej instalacja jest nieopłacalna z technicznego lub finansowego punktu widzenia. Sposób komunikacji z wykorzystaniem OKA jest zgłoszony do patentu europejskiego.

Zasadniczy zakres odczytywanych liczników obejmuje obecnie liczniki energii elektrycznej produkowane przez APATOR i PAFAL. W ramach rozszerzania zakresu odczytywanych mediów - włączono do systemu odczyty gazomierzy z liczydłem elektronicznym produkowanych przez APATOR METRIX SA. W trakcie opracowania jest system oparty o gazomierze spółki APATOR METRIX SA z przystawką przedpłatową APATORA. Standardowo wyposażony będzie w moduł radiowy do zdalnej komunikacji oraz klawiaturę do wprowadzania kodów. System przedpłatowej sprzedaży gazu został wstępnie przetestowany wspólnie z Pomorską Spółką Gazownictwa. APATOR SA wraz z APATOR METRIX SA planuje dalszy rozwój systemów przedpłatowych i zdalnego odczytu (AMR/AMM) zarówno dla rynku krajowego jak również rynków zagranicznych.

W APATOR SA także konstrukcje urządzeń pomiarowych są stale unowocześniane.

Rozpoczęto prace projektowe (współpraca z PAFAL SA) nad nowym, systemowym trójfazowym licznikiem energii elektrycznej (jednocześnie podjęto działania na rzecz ujednolicenia wzornictwa liczników produkcji APATOR i PAFAL). Będzie to wspólna linia liczników przemysłowych, systemowych i przedpłatowych. Zachowane zostaną dotychczasowe funkcje rozszerzone o wymienne interfejsy komunikacyjne. Ich ujednolicenie umożliwia konstrukcję homogenicznej sieci odczytowej dla produktów Grupy APATOR. Wprowadzenie do produkcji i sprzedaży przewidywane jest na czwarty kwartał 2008 r.

Rozpoczęto prace nad nowym ciepłomierzem kompaktowym (współpraca APATOR SA, APATOR KFAP sp. z o. o. i PoWoGaz SA). Przeznaczony ma być dla spółdzielni mieszkaniowych, „tbsów” itp. do rozliczania

indywidualnych klientów. Główne cechy nowej konstrukcji to: mniejsza niż dotychczas i nowoczesna obudowa, pełen zakres interfejsów komunikacyjnych, sposób pomiaru wody całkowicie odporny na stałe pole magnetyczne (magnesy neodymowe). Wprowadzenie tego produktu przewidywane jest też na czwarty kwartał 2008 r.

W trakcie konstruowania jest licznik energii elektrycznej ze zdalną komunikacją i możliwością zdalnej kontroli zainstalowanego obciążenia. Jest przeznaczony do obsługi planów taryfowych, których zastosowanie wymusza deregulacja rynku energii. Z jednej strony klient końcowy będzie wiedział, jaka jest aktualnie cena energii i dostosowywał do niej swoje zużycie, z drugiej strony dostawca może poprzez zdalne załączanie odbiorników bilansować swoje zapotrzebowanie na energię i tym samym redukować koszty. Reagując na potrzeby rynku wprowadzono modyfikacje licznika LEW. Licznik przełączany przedpłatowo-kredytowy ma możliwość zdalnego wyboru trybu pracy. Umożliwia to elastyczną gospodarkę licznikową w zakładach energetycznych i zmniejszenie kosztów obsługi przy zmianie sposobu rozliczania energii u końcowego klienta (brak konieczności wymiany licznika). Z kolei do bilansowania sieci energetycznej wyprodukowano licznik półpośredni. W połączeniu z systemem odczytowym liczników u odbiorców końcowych i swobodnie programowanym systemem archiwizacji i rejestracji umożliwia on pełną diagnostykę sieci energetycznej, między innymi nielegalnych poborów a co za tym idzie ograniczenie start pozatechnicznych

Wszystkie nowo opracowywane produkty i systemy mają na celu kompleksową obsługę dostawców mediów energetycznych. Za ich pomocą możliwe stanie się budowanie dużych systemów odczytu, rozliczania, analizowania i bilansowania wszystkich nośników energii. Efektem tego będzie wzrost efektywności gospodarowania zasobami energetycznymi zarówno w skali makro – widzianej od strony dostawców, jak i mikro – od strony końcowego konsumenta.

## **16.2 Sprzedaż systemów pomiarowych i przedpłatowych liczników energii elektrycznej**

W 2007 roku uwolniono rynek energii elektrycznej oraz nastąpiło wydzielenie z Zakładów Energetycznych - Spółek Dystrybucyjnych. Przesunięcie odpowiedzialności i kompetencji za realizowane zakupy w zakresie liczników i systemów na Spółki Obrotu i Spółki Dystrybucyjne było główną przyczyną spadku sprzedaży w tym segmencie. Spółki te muszą wypracować własne, jasne procedury zakupowe.

Sprzedaż systemów i kredytowo - przedpłatowych liczników energii elektrycznej przyniosła w 2007 roku spółce APATOR SA przychody na poziomie 12.666 tys. zł. Jest to poziom niższy niż w 2006 roku.

Liczniki przedpłatowe cieszą się pozytywną opinią w zakładach energetycznych, jako dobre narzędzie windykacyjne. W wielu miejscach Polski liczniki te znajdują klientów wśród właścicieli mieszkań pod wynajem oraz domków letniskowych. Pojawiają się także grupy odbiorców, dla których taka forma zakupu energii elektrycznej pozwala oszczędzać. Wprowadzane zmiany w licznikach (np. możliwość obsługi licznika poprzez pilot TV) w sposób ciągły poszerzają funkcjonalność i bezpieczeństwo liczników.

LEWsystem Apator umożliwiający zakup energii poza Biurami Obsługi Klienta utrzymywanymi przez zakłady energetyczne zyskuje zwolenników.

Dotychczas opracowano i wdrożono następujące moduły LEWsystem Apator:

1. LEW-Terminal: sprzedaż energii poprzez sieć terminali w sklepach, hipermarketach i na stacjach benzynowych,
2. LEW-Internet: sprzedaż energii poprzez stronę internetową,
3. LEW-Generator: sprzedaż energii w biurach obsługi klienta na podstawie kodów generowanych centralnie w APATOR SA,
4. LEW-Energomat: zakup energii w urządzeniu podobnym do bankomatu,
5. LEW-GSMserwis obsługujący wymianę legalizacyjną liczników z wykorzystaniem iPAQ (mobilnego komputera typu palmtop).

Do największych odbiorców systemów i liczników przedpłatowych w 2007 roku należała Energa KE SA. Poniższa tabela przedstawia wdrożenia LEWsystem Apator:

| Moduł           | Miejsce wdrożenia                           |
|-----------------|---------------------------------------------|
| Vattenfall      | LEW-Generator, LEW-Terminal, LEW-Internet   |
| Energa O/Toruń  | LEW-Generator, LEW-Energomat, LEW-GSMserwis |
| Energa O/Słupsk | LEW-Generator, LEW-Energomat, LEW-GSMserwis |
| Energa O/Kalisz | LEW-Energomat                               |
| Energa O/Elbląg | LEW-Energomat                               |
| Energa O/Gdańsk | LEW-Generator, LEW-GSMserwis, LEW-Energomat |

| Moduł               | Miejsce wdrożenia |
|---------------------|-------------------|
| Enion O/Częstochowa | LEW-Energomat     |
| Enion O/Będzin      | LEW-Energomat     |
| Enea O/Szczecin     | LEW-Energomat     |
| Łódzki ZE           | LEW-Energomat     |
| ZE Łódź Teren       | LEW-Energomat     |

Ponadto podpisano umowę na wdrożenie LEWsystem w koncernie EnergiaPro z terminem realizacji w 2008 roku. Prowadzone są również zaawansowane rozmowy na temat dalszych wdrożeń w:

- Energa O/Kalisz (LEW-Generator, LEW-GSMserwis, LEW-Terminal),
- Energa O/Koszalin (LEW-Generator, LEW-GSMserwis),
- Energa O/Elbląg (LEW-Generator, LEW-GSMserwis, LEW-Terminal),
- Energa O/Olsztyn (LEW-Generator, LEW-GSMserwis, LEW-Terminal),
- Łódzki ZE (LEW-GSMserwis)
- ZE Białystok (LEWsystem)
- Enion K.E. (LEW-GSMserwis).

Spółka APATOR SA prowadzi również 24 godzinny serwis gwarancyjny i pogwarancyjny w zakresie LEWsystem Apator i energomatów

W 2006 roku poza LEWsystem, rozpoczęto sprzedaż AMRsystem (technologia zdalnego odczytu). Do chwili obecnej uruchomiono programy pilotażowe, które funkcjonują w KE Energa O/Gdańsk, O/Kalisz, O/Elbląg, O/Koszalin, KE EnergiaPro O/Legnica, O/Opole.

Początkowo AMRsystem funkcjonował w oparciu o tzw. koncentratory mobilne (iPaq z modułem radiowym), natomiast od listopada 2006 r. zaczęto rozbudowywać AMRsystem o koncentratory stacjonarne i repeatery. Prowadzone są dalsze prace zmierzające do wyposażenia liczników w repeatery i funkcję samo konfigurowania w sieci AMR. Oprogramowanie pozwala na odczyt bieżących wskazań i profili, jak również odczyt archiwów z okresu rozliczeniowego.

Trwają prace nad wdrożeniem systemu zdalnego odczytu liczników gazu w ramach AMRsystem Apator. Uruchomiono pilotażowe partie liczników energii elektrycznej w systemie AMR (z transmisją danych). Wdrożenia dotyczyły systemu AMR z wykorzystaniem w pierwszym etapie koncentratorów mobilnych, a w dalszym koncentratorów i bazy danych stacjonarnych.

### 16.3 Sprzedaż liczników energii cieplnej

Przychody ze sprzedaży liczników energii cieplnej osiągnęły w 2007 r. wartość 5.212 tys. zł i były wyższe o 907 tys. zł w stosunku do roku poprzedniego. Jedynym odbiorcą ciepłomierzy jest spółka APATOR - KFAP sp. z o.o., która prowadzi kompletację, legalizację i sprzedaż tych urządzeń do klientów zewnętrznych.

Dla wody i ciepła realizowane są również projekty związane ze zdalnym odczytem. Główną technologią komunikacyjną wykorzystywaną przy odczycie wskazań wodomierzy i ciepłomierzy jest technologia M-Bus.

### 16.4 Sprzedaż płyt elektronicznych do liczników energii elektrycznej

Przychody ze sprzedaży płyt elektronicznych do kredytowych liczników energii elektrycznej w 2007 r. osiągnęły wartość 2.732 tys. zł i były niższe o 11.483 tys. zł. Spadek wartości przychodów ze sprzedaży wynika ze zmiany charakteru wykonawstwa tych płyt dla spółki zależnej PAFAL SA w roku 2007 w stosunku do 2006 r. W 2007 r. w APATOR SA wykonywana była wyłącznie usługa montażu płyt elektroniki, natomiast w 2006 r. w APATOR SA odbywał się cały proces produkcyjny tych podzespołów, począwszy od zakupu materiału do sprzedaży gotowej płyty elektroniki.

Jedynym odbiorcą tych podzespołów jest spółka FAP PAFAL SA, producent kredytowych liczników energii elektrycznej.

## **17. Segment łącznikowy**

### **17.1 Aparatura łącznikowa**

Pod względem konstrukcyjnym oraz rodzaju zastosowanego zabezpieczenia elektryczna aparatura łączeniowa dzieli się na automatyczną (styczniki, wyłączniki) oraz aparaturę opartą na bazie bezpieczników topikowych. APATOR SA działa w segmencie aparatów elektrycznych wykorzystujących bezpieczniki topikowe. Aparaty te służą do łączenia, rozłączania i zabezpieczania obwodów elektrycznych i stosowane są w podstacjach energetycznych, rozdzielnicach przemysłowych, sieciach niskich napięć. Odbiorcami tych urządzeń są spółki dystrybucyjne energii elektrycznej, oraz przemysł. Sprzedaż odbywa się za pośrednictwem sieci dystrybutorów oraz kontraktów realizowanych bezpośrednio do największych producentów rozdzielnic.

Pomimo faktu, że APATOR SA jest jedynym liczącym się krajowym producentem aparatury łącznikowej to działa na bardzo konkurencyjnym rynku. APATOR SA konkuruje ze spółkami importującymi rozłączniki do Polski (ABB, Legrand, GE, Schneider Electric, Jean Muller, Efen, Weber, ETI, M. Schneider).

Spółka APATOR SA posiada około 40-45% udział w rynku polskim, przy czym w zależności od rodzaju aparatury udział ten osiąga nawet poziom 80%. Mocna pozycja spółki APATOR SA jest efektem:

- siły marki APATOR,
- bezpośredniego kontaktu z producentami rozdzielnic i projektantami urządzeń rozdzielczo sterowniczych,
- rozbudowanej sieci dystrybucji,
- dobrej współpracy z zakładami energetycznymi.

#### **17.1.1 Rozwój aparatury łącznikowej**

W 2007 r. kontynuowano prace rozwojowe i wdrożeniowe w zakresie aparatury łączeniowej. Głównym ich celem jest spełnianie wymagań klientów, stosowanie nowych rozwiązań technicznych ułatwiających eksploatację, podnoszących bezpieczeństwo obsługi oraz zmniejszających zużycie materiałów na jednostkę wyrobu i zmniejszenie pracochłonności produkcji. W ramach rozwoju aparatury łącznikowej:

- wdrożono do produkcji i rozpoczęła się sprzedaż nowego rozłącznika izolacyjnego bezpiecznikowego typu RBK 2 (400A) którego konstrukcja zawiera szereg nowatorskich i wyjątkowych na skalę europejską rozwiązań;
- rozpoczęły się prace konstrukcyjne nad nowymi wykonaniami innych wielkości prądowych rozłączników RBK;
- rozpoczęto badania certyfikacyjne dla nowego rozłącznika izolacyjnego, bezpiecznikowego, listwowego typu ARS 1, 2, 3. Sprzedaż ma rozpocząć się w 2008 r.;
- rozpoczęto sprzedaż rozłączników RBK 00 W i RBK 000 W z przedłużonymi osłonami;
- prowadzono próby technologiczne i badania nowych tworzyw sztucznych, które mogłyby zastąpić dotychczas stosowane w celu obniżki kosztów wytwarzania lub być alternatywą w przypadku wzrostu cen materiałów.

#### **17.1.2 Ograniczniki przepięć**

APATOR SA dąży do oferowania swoim klientom kompleksowej ochrony przeciwprzepięciowej w zakresie niskich i średnich napięć.

W roku 2003 rozpoczęto prace nad pierwszym produktem z rodziny ograniczników przepięć, tj. ogranicznikiem przepięć niskiego napięcia w wykonaniu napowietrznym. Wyrób został wdrożony do produkcji we wrześniu 2003 roku. Od roku 2006 w ofercie znajduje się pełna gama ograniczników przepięć średniego napięcia na napięcia trwałej pracy od 4 do 36 kV. Taki zakres napięciowy jest wystarczający do pokrycia zapotrzebowania zarówno krajowych jak i zagranicznych (europejskich) odbiorców.

W I połowie 2007 r. rozpoczęto modyfikację konstrukcji napowietrznych ograniczników ASA, mającą obniżyć koszty wytwarzania, zarówno pod względem materiałów, jak i robocizny. Planuje się wdrożenie tych zmian do produkcji w I kwartale 2008 r.

W I kwartale 2007 r. rozpoczęto współpracę z IEL O/Wrocław w zakresie opracowania nowej konstrukcji ograniczników przepięć średniego napięcia ASM. W II połowie 2007 r. zostały wykonane pierwsze prototypy. Przewidywany termin wdrożenia do produkcji to II kw. 2008 r. Równolegle podjęto działania w zakresie obniżenia kosztów materiałowych i robocizny dla aktualnej konstrukcji.

W marcu 2007 r. zainstalowano urządzenie niezbędne do ostatniego etapu procesu produkcyjnego w APATOR tj. obtrysku obudowy silikonowej ograniczników ASM. Tym samym APATOR SA posiada obecnie pełną zdolność produkcyjną w zakresie ASM-ów dla napięć od 4 kV do 36 kV, która pozwala szybko

reagować na potrzeby klienta, bez powiększania zapasów magazynowych (wyeliminowano kosztowną kooperację).

W II kwartale 2007 r. uzupełniono wyposażenie laboratorium zakładowego do prób warystorów i ograniczników o urządzenie do pomiaru wyładowań niepełnych ograniczników średniego napięcia, na którym wykonuje się próbę weryfikującą proces wulkanizacji osłony silikonowej.

W 2006 r. APATOR uzupełnił swoją ofertę handlową o ograniczniki przepięć średniego napięcia ASI, spełniające również funkcję izolatorów odciągowych dla linii napowietrznych średnich napięć.

Prace w 2007 r. w zakresie ograniczników przepięć ASI związane były z obniżką kosztów wytwarzania. Wykonano próbki warystorów na urządzeniach APATOR SA (aktualnie warystory są kupowane od firmy zagranicznej). Uzyskano pozytywne wyniki. Wdrożenie tańszych warystorów uwarunkowane jest instalacją urządzenia do nakładania bocznej warstwy izolacyjnej. Kolejne potencjalne źródło obniżki kosztów to wyeliminowanie kooperacji. W tym celu niezbędny jest zakup formy do wtrysku silikonu oraz urządzeń do zakuwania i badań wytrzymałościowych.

W styczniu 2007 r. APATOR wprowadził do swojej oferty pierwsze aparaty niskiego napięcia do aplikacji wewnętrznych, hiszpańskiej firmy CIRPROTEC. Oferta w zakresie tej aparatury ma być rozszerzana.

W 2007 r. rozpoczęto próby typu ograniczników do trakcji kolejowych SN i NN. Pierwsze prototypy ograniczników SN typu AST wykonano w I kwartale 2007 r. i poddano badaniom typu. Konieczne jest powtórzenie próby zwarciowej dla wartości prądowej 12 kA, oraz wykonanie próby wytrzymałości izolacji obudowy ogranicznika, i próby kondycjonowania termomechanicznego z próbą wnikania wilgoci.

Wykonano i przetestowano w PKP Energetyka Sp. z o.o. w Toruniu podstawę montażową do ograniczników AST, projektowaną i wykonaną w APATOR SA.

W 2007 r. przeprowadzono z wynikiem pozytywnym próby typu ograniczników niskiego napięcia ASR.

Główne prace w zakresie technologii warystorów - to wprowadzenie podkładek niespiekających się z warystorem niezbędnych przy produkcji. Ich zastosowanie wyeliminowało proces czyszczenia powierzchni czołowej z podsypki separującej.

W 2007 r. we współpracy z IEL O/Wrocław prowadzono prace nad nową masą warystorową. Efektem tych prac mają być oszczędności materiałowe.

Nowe projekty w zakresie ochrony przeciwprzepięciowej to

- kompozytowe izolatory liniowe wsporcze i odciągowe do zastosowania w elektroenergetycznych sieciach przesyłowych średniego napięcia - przygotowano i złożono wnioski o grant celowy we współpracy z IEL O/Wrocław,
- ogranicznik przepięć niskiego napięcia ASR do aplikacji kolejowych.

Cały czas prowadzone są intensywne działania marketingowe, mające na celu wpisanie wyrobów APATORA do standardów technicznych w zakładach energetycznych.

### **17.1.3Krajowa sprzedaż aparatury łącznikowej i ograniczników przepięć**

W roku 2007 wartość sprzedaży aparatury łącznikowej i ograniczników przepięć na terenie kraju osiągnęła poziom 32.000 tys. zł, co oznacza wzrost o 3.491 tys. zł (o 12,24%) w porównaniu z rokiem 2006.

Najnowsze wyroby spółki - ograniczniki przepięć średniego i niskiego napięcia zaczynają być coraz istotniejszym źródłem przychodu. W roku 2007 przychód ze sprzedaży tych wyrobów wyniósł łącznie 2.102 tys. zł. (oraz 817 tys. zł na eksport), a w 2006 r. 1.754 tys. zł (oraz 96 tys. zł na eksport). Jest to prawie 20-procentowy wzrost sprzedaży. We wszystkich oferowanych grupach wyrobów spółka utrzymała bądź też zwiększyła swoje udziały rynkowe. Cały czas prowadzone są intensywne działania marketingowe, mające na celu wpisanie wyrobów APATORA z zakresu aparatury łącznikowej do standardów technicznych w nowo powstałych skonsolidowanych zakładach energetycznych. Prowadzone są również prace nad umieszczeniem wyrobów APATORA jako standardowo stosowanych w katalogach znaczących producentów rozdzielnic.

### **17.2 Łącznikowa aparatura górnicza**

W ramach aparatury górniczej APATOR SA wytwarza kompletnie zmontowane aparaty oraz obudowy metalowe. Zasadniczy „biznes górniczy” prowadzony jest przez spółkę zależną APATOR MINING sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach, która jest jedynym odbiorcą aparatury górniczej i jednocześnie stopniowo przejmuje produkcję tej aparatury od spółki „matki”.

Przychody ze sprzedaży aparatury górniczej w 2007 r. osiągnęły poziom 5.860 tys. zł i były niższe o 959 tys. zł niż w analogicznym okresie 2006 roku. Spadek sprzedaży wynika z sukcesywnego

przenoszenia produkcji i sprzedaży tej aparatury do spółki zależnej APATOR MINING sp. z o. o. w Katowicach.

Od 1990 roku polskie górnictwo węgla kamiennego znajduje się w fazie restrukturyzacji. W okresie tym następował spadek poziomu wydobycia węgla. W 2004 roku tendencje się odwróciły. Rozpoczęło się ożywienie związane z pojawieniem się zwiększonego zapotrzebowania na węgiel na rynkach zagranicznych. Efektem wzrostu wydobycia węgla kamiennego i jednoczesnego wzrostu cen były dodatnie wyniki branży górniczej i zwiększone możliwości inwestycyjne. W 2006 roku nastąpiło ochłodzenie koniunktury na rynku górniczym. 2007 rok przyniósł lekkie ożywienie tego rynku.

## 18. Eksport

Wzrost eksportu zarówno w zakresie aparatury łącznikowej jak i w szczególności pomiarowej jest strategicznym celem spółki APATOR SA.

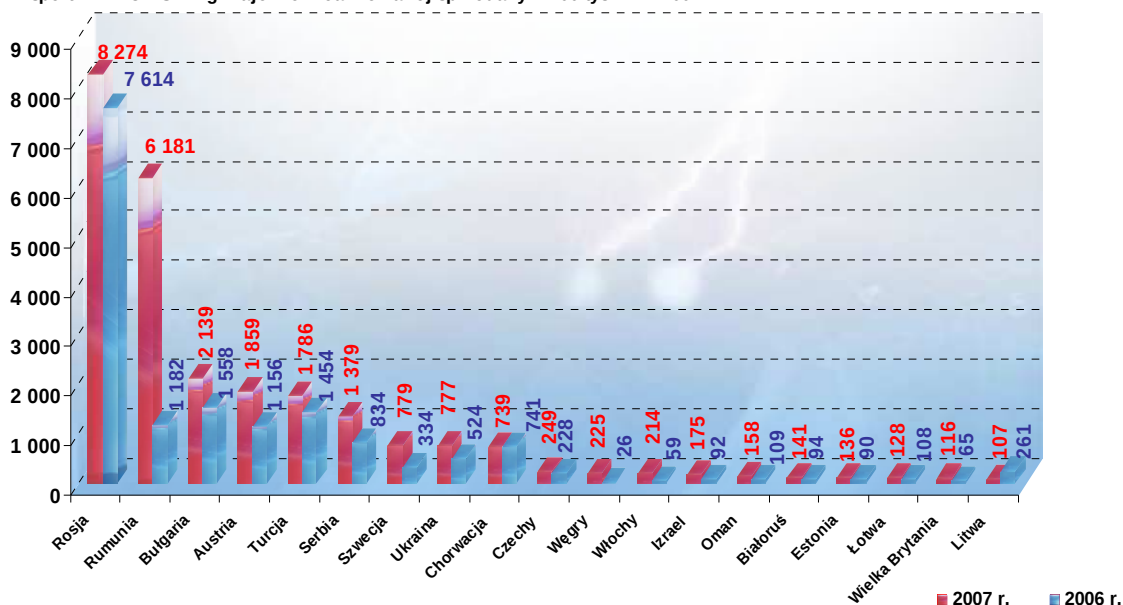
W roku 2007 nastąpił znaczny wzrost przychodów ze sprzedaży eksportowej w stosunku do 2006 r. Spółka APATOR SA w 2007 r. uzyskała w wyniku sprzedaży produktów, towarów i materiałów na rynkach zagranicznych przychody na poziomie 25.869 tys. zł. Jest to wzrost o 9.117 tys. zł, czyli aż o 54,42%.

| Struktura terytorialna przychodów | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| Kraj                              | 64 162               | 84 920               | 75,56%          |
| Eksport                           | 25 869               | 16 752               | 154,42%         |
| <b>Przychody ogółem</b>           | <b>90 031</b>        | <b>101 672</b>       | <b>88,55%</b>   |

Eksport całej Grupy APATOR jest mocno zdominowany przez aparaturę pomiarową, natomiast sprzedaż wyrobów na rynkach zagranicznych spółki APATOR SA to w dalszym ciągu głównie aparatura łączeniowa, ograniczniki przepięć.

Rok 2007 to kolejny rok umacniania pozycji i marki firmy na dotychczasowych rynkach aparatury łączeniowej obejmujących rynek rosyjski i kraje bałkańskie. To kolejny rok dużego wzrostu sprzedaży eksportowej w Rumunii, Turcji, Bułgarii, na Ukrainie oraz w Serbii i Chorwacji. W dalszym ciągu wzrasta sprzedaż aparatury łączeniowej do Rosji. Rok 2007 to również kontynuacja sprzedaży na bardzo dobrze rokującym rynku Szwecji, Węgier i w Krajach Arabskich.

Eksport APATOR SA wg krajów o zrealizowanej sprzedaży > 100 tys. zł w 2007 r.



Zwiększenie sprzedaży w tych krajach spowodowane jest między innymi silną penetracją rynków, dotarciem do coraz większej liczby odbiorców i przede wszystkim otwarciem linii montażowych naszych wyrobów. Nie jest bez znaczenia również stale podnoszący się poziom jakości naszych aparatów. Wyroby Apatora docierają szybciej do klienta, są na bieżąco dostępne na rynkach. W spółce APATOR ELEKTRO SA w Moskwie, w Belgradzie (Serbia), w Płowdiw (Bułgaria) na Ukrainie i Białorusi funkcjonują uruchomione stanowiska montażowe łączników krzywkowych i aparatów listwowych, głównie rozłączników ARS. Wysokie przyrosty sprzedaży w stosunku do roku 2006 odnotowały podstawowe grupy wyrobów: rozłączniki ARS (133%), RBK (184%), łączniki 4G (142%), podstawy PBS (aż 423%).

W zakresie eksportu ograniczników przepięć przewiduje się sprzedaż zarówno z wykorzystaniem dotychczasowych kanałów dystrybucji jak i współpracę z firmami europejskimi, które nie mają w swojej ofercie aparatury przeciwprzepięciowej napowietrznej. Wysoki poziom sprzedaży ograniczników w dalszym ciągu odnotowuje Serbia, reeksportując ograniczniki niskiego napięcia do Bośni i Hercegowiny. Największym jednak rynkiem sprzedaży ograniczników niskiego napięcia jest Rumunia. W roku 2007 do sprzedaży można dodać także rynek Bułgarii i Łotwy. Penetrację rynku ograniczników rozpoczęto także w Rosji. Ponadto cały czas wykonywane są certyfikacje ograniczników w innych krajach, a także testy tych wyrobów na Słowacji i w krajach Skandynawskich. W roku 2007 APATOR SA otrzymał certyfikaty w Rumunii i na Słowacji.

Kierunki dalszego rozwoju eksportu obejmą:

- sprzedaż liczników energii elektrycznej w systemie przedpłatowym na rynki krajów Afryki, głównie północnej, na Bałkany oraz na rynek niemiecki poprzez działającą tam spółkę APATOR GmbH; właśnie w Niemczech prowadzona jest najszerza penetracja rynku pomiarowego;
- stały, dynamiczny wzrost sprzedaży aparatów listwowych oraz złącz kablowych w Turcji, Serbii, Skandynawii, Krajach Arabskich, Rosji, Bułgarii, Rumunii oraz Chorwacji, stymulujących wzrost sprzedaży pełnego zakresu aparatury łączeniowej;
- uruchomienie dalszego montażu niektórych wyrobów aparatury łączeniowej niskiego napięcia na Ukrainie i Białorusi (obecnie montaż odbywa się w Rosji, Serbii, na Ukrainie, Białorusi i Bułgarii);
- występowanie pośrednio i bezpośrednio w przetargach międzynarodowych zarówno na aparaturę łącznikową, pomiarową, jak i przeciwprzepięciową;
- dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży ograniczników przepięcia niskiego i średniego napięcia; dalsze działania promocyjne systemów opomiarowania w Afryce Płn., w Niemczech, w Czechach, na Słowacji, Wielkiej Brytanii, Włoszech i Rumunii.

## **19. Zasady sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego oraz wskazanie biegłego rewidenta**

Sprawozdanie finansowe spółki APATOR SA za 2007 rok sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej. Szczegółowe zasady sporządzenia sprawozdania zawarte zostały w notach objaśniających do sprawozdania finansowego.

Badanie rocznego sprawozdania finansowego dokonane zostało przez biegłego rewidenta – firmę Korycka, Budziak & Audytorzy Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Umowa z biegłym rewidentem zawarta została w dniu 19 czerwca 2007 r. Zgodnie z umową wynagrodzenie biegłego rewidenta wynosi 79 tys. zł plus VAT i obejmuje badanie jednostkowego i skonsolidowanego rocznego sprawozdania finansowego, badanie jednostkowego półrocznego sprawozdania finansowego oraz przegląd skonsolidowanego półrocznego sprawozdania finansowego. Ponadto APATOR SA pokrywa koszty noclegów, przejazdów i przesyłek kurierskich.

W 2007 roku firma ta, na zlecenie spółki APATOR SA, opracowała due dilligence spółki PoWoGaz SA w Poznaniu. Wynagrodzenie za tą usługę wyniosło 30 tys. zł plus VAT oraz zwrot kosztów przejazdów i noclegów.

## **20. Oświadczenia Zarządu**

### **20.1 Oświadczenie Zarządu APATOR SA w zakresie sporządzenia sprawozdania finansowego i sprawozdania Zarządu**

Zarząd APATOR SA oświadcza, że roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Odzwierciedlają one w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy APATOR oraz jej wynik finansowy. Roczne sprawozdanie Zarządu z działalności spółki APATOR SA zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji spółki, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Szczegółowe zasady sporządzenia sprawozdania zawarte zostały w notach objaśniających do sprawozdania finansowego.

W sprawozdaniu finansowym w okresie porównawczym roku 2006 do 2007 r. usługi kooperacyjne w zakresie wiązek przewodów, okablowania i montażu paneli sterowniczych do kotłów gazowych na rzecz firmy RUG RIELLO prezentowane są jako działalność zaniechania. W sprawozdaniu Zarządu z działalności spółki APATOR SA za 2007 rok prezentowane dane porównawcze za 2006 r. obejmują zarówno działalność kontynuowaną jak i zaniechaną.

## 20.2 Oświadczenie Zarządu APATOR SA w zakresie biegłego rewidenta

Zarząd APATOR SA oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, firma Korycka, Budziak & Audytorzy Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która dokonała badania rocznego sprawozdania finansowego została wybrana zgodnie z przepisami prawa. Korycka, Budziak & Audytorzy sp. z o.o. oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

## 21. Omówienie podstawowych wielkości ekonomicznych

### 21.1 Rachunek zysków i strat

Wyniki działalności spółki APATOR SA w 2007 roku kształtują się następująco:

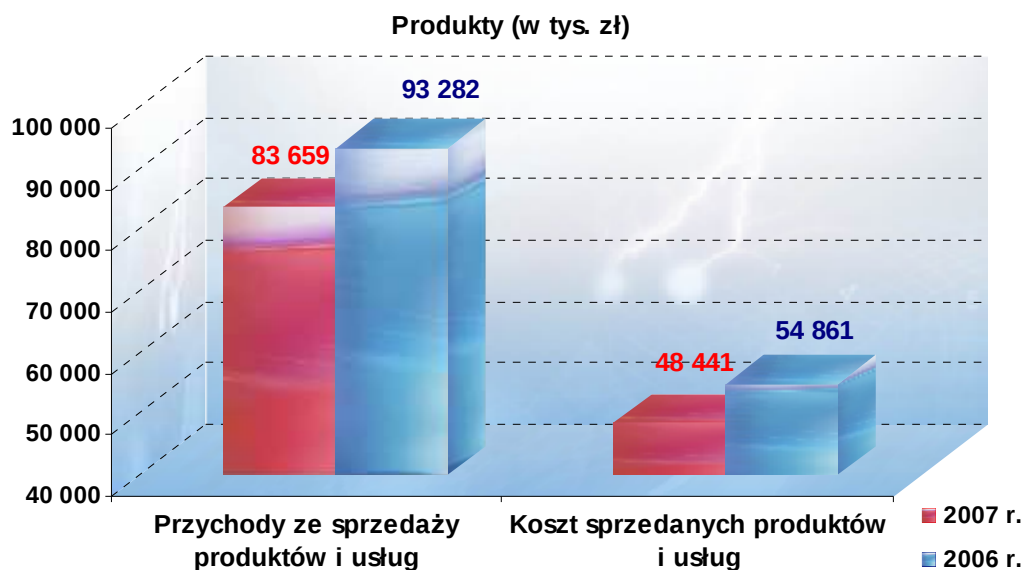
| Rachunek zysków i strat                           | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|---------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| <b>Przychody ze sprzedaży</b>                     | <b>90 031</b>        | <b>101 672</b>       | <b>88,55%</b>   |
| Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów | 53 364               | 61 053               | 87,41%          |
| <b>Zysk brutto na sprzedaży</b>                   | <b>36 667</b>        | <b>40 619</b>        | <b>90,27%</b>   |
| Koszty sprzedaży                                  | 9 656                | 9 334                | 103,45%         |
| Koszty ogólnego zarządu                           | 14 964               | 13 833               | 108,18%         |
| <b>Zysk na sprzedaży</b>                          | <b>12 047</b>        | <b>17 452</b>        | <b>69,03%</b>   |
| Pozostałe przychody operacyjne                    | 1 820                | 1 629                | 111,72%         |
| Pozostałe koszty operacyjne                       | 2 050                | 2 210                | 92,76%          |
| <b>Zysk na działalności operacyjnej</b>           | <b>11 817</b>        | <b>16 871</b>        | <b>70,04%</b>   |
| <b>EBITDA</b>                                     | <b>17 055</b>        | <b>21 112</b>        | <b>80,78%</b>   |
| Przychody finansowe                               | 27 975               | 27 487               | 101,78%         |
| Koszty finansowe                                  | 1 734                | 4 674                | 37,10%          |
| <b>Zysk brutto</b>                                | <b>38 058</b>        | <b>39 684</b>        | <b>95,90%</b>   |
| Podatek dochodowy                                 | 2 440                | 3 671                | 66,47%          |
| <b>Zysk netto</b>                                 | <b>35 618</b>        | <b>36 013</b>        | <b>98,90%</b>   |

#### 21.1.1 Przychody i koszty działalności podstawowej

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w 2007 r. wyniosły 90.031 tys. zł i były niższe o 11.641 tys. zł w stosunku do przychodów w 2006 roku natomiast koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów wyniósł 53.364 tys. zł i był niższy o 7.689 tys. zł od kosztu w analogicznym okresie poprzedniego roku obrotowego.

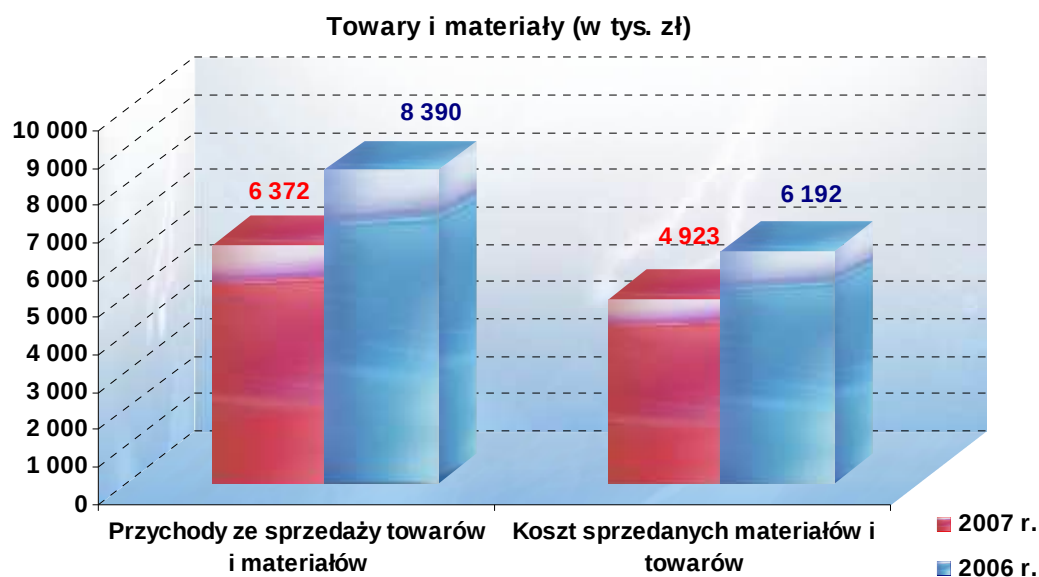
Spadek poziomu obrotów (zarówno po przychodach jak i kosztach) wynika ze spadku obrotów w krajowym segmencie pomiarowym. Pomimo wzrostów przychodów w segmencie łącznikowym oraz w ramach sprzedaży eksportowej, nie udało się skompensować wolumenu całości sprzedaży do poziomu z poprzedniego roku. Sprzedaży aparatury łącznikowej oraz eksportowi towarzyszy obecnie niższa rentowność niż w przypadku aparatury pomiarowej.

| Wyszczególnienie                                         | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|----------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| <b>Przychody ze sprzedaży</b>                            | <b>90 031</b>        | <b>101 672</b>       | <b>88,55%</b>   |
| Przychody ze sprzedaży produktów i usług                 | 83 659               | 93 282               | 89,68%          |
| Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów              | 6 372                | 8 390                | 75,95%          |
| <b>Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów</b> | <b>53 364</b>        | <b>61 053</b>        | <b>87,41%</b>   |
| Koszt sprzedanych produktów i usług                      | 48 441               | 54 861               | 88,30%          |
| Koszt sprzedanych materiałów i towarów                   | 4 923                | 6 192                | 79,51%          |



W 2007 roku 92,92% przychodów ogółem to przychody ze sprzedaży produktów. Dla porównania, w 2006 roku było to 91,75%.

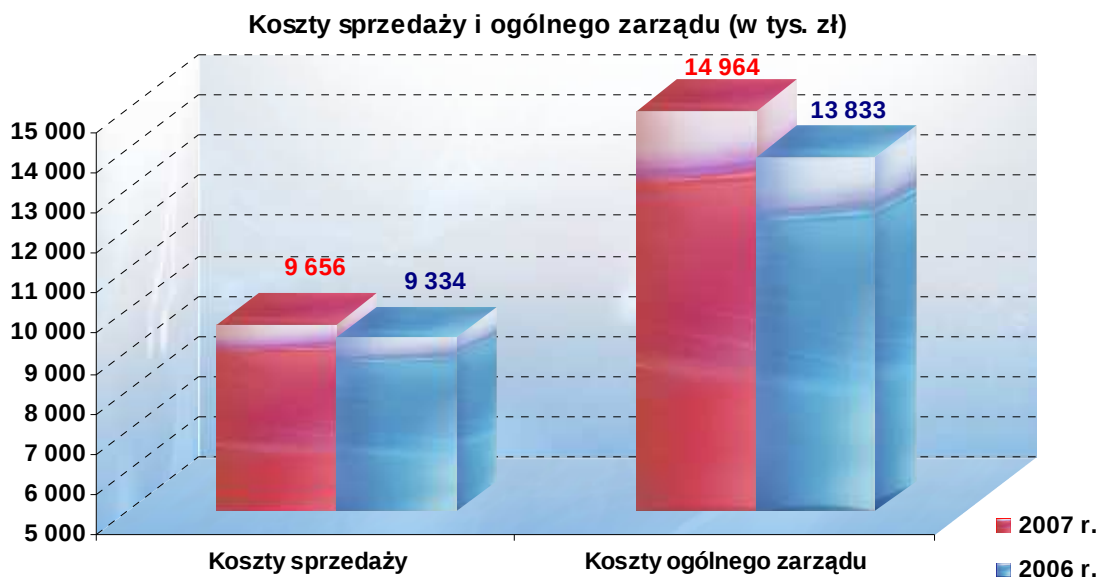
Zysk brutto na sprzedaży produktów spadł z kwoty 38.421 tys. zł w roku 2006 do kwoty 35.218 tys. zł w roku 2007 (o 8,34%). Wpływ na tę sytuację miała zmiana struktury asortymentowej sprzedaży oraz znaczny wzrost TKW spowodowany przez wysokie ceny surowców.



Zysk brutto na sprzedaży towarów i materiałów spadł z kwoty 2.198 tys. zł w 2006 r. do kwoty 1.449 tys. zł w 2007 r., czyli o 34,08% przy spadku sprzedaży materiałów i towarów o 24,05%.

| Wyszczególnienie                                  | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|---------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| Przychody ze sprzedaży                            | 90 031               | 101 672              | 88,55%          |
| Koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów | 53 364               | 61 053               | 87,41%          |
| Zysk brutto na sprzedaży                          | 36 667               | 40 619               | 90,27%          |

Zysk brutto na sprzedaży ogółem spadł o 3.952 tys. zł. Jego procentowy spadek był niższy w stosunku do spadku sprzedaży (11,45%) i wyniósł 9,73%.



Koszty sprzedaży wzrosły o 322 tys. zł (o 3,45%). W miejsce sprzedaży niepociągającej za sobą wysokich kosztów sprzedaży (dla RUG RIELLO w 2006 r., aparatura górnicza dla APATOR MINING sp. z o. o., płytki elektroniki dla PAFAL SA) zwiększano sprzedaż aparatury łącznikowej głównie na rynkach zagranicznych. Spowodowało to wzrost powyższych kosztów.

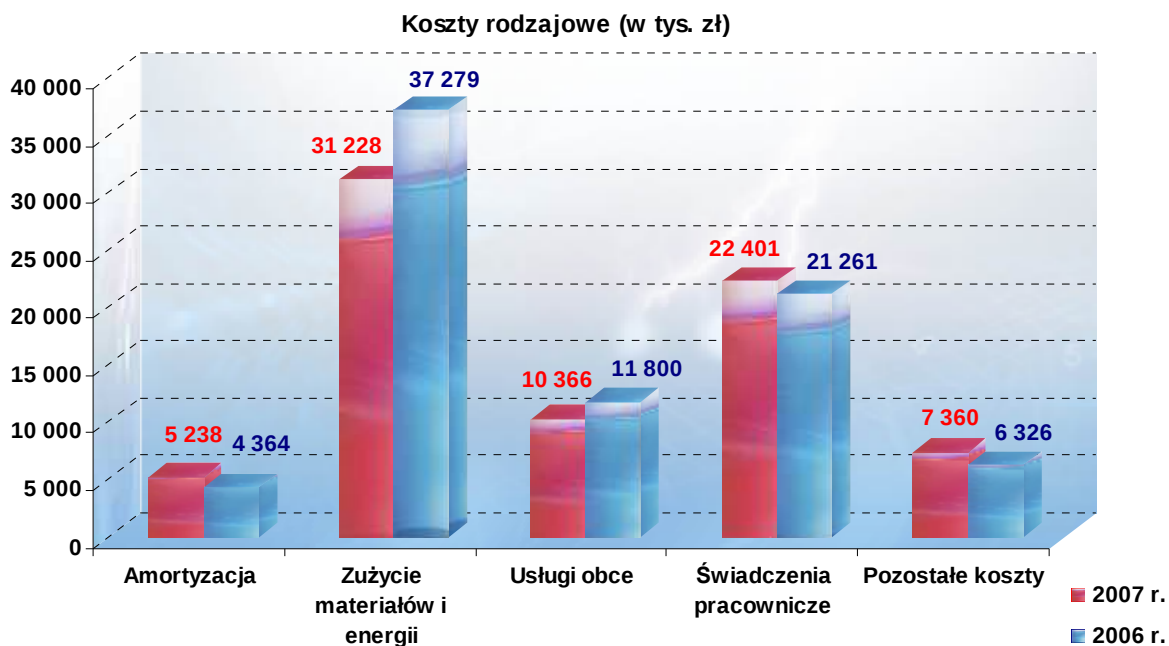
Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 1.131 tys. zł (o 8,18%) co było związane głównie ze wzrostem kosztów wynagrodzeń.

Koszty rodzajowe spółki w 2007 r. wyniosły 76.593 tys. zł i były niższe o 4.437 tys. zł (o 5,48%) od kosztów poniesionych w roku 2006.

Największe procentowe spadki kosztów rodzajowych nastąpił w zakresie:

- zużycia materiałów i energii – o 6.051 tys. zł (o 16,23%), co wynika głównie ze spadku przychodów ze sprzedaży produktów o 9.623 tys. zł, oszczędności z tytułu zmniejszenia kosztów wytwarzania produktów aparatury łącznikowej;
- usług obcych - o 1.434 tys. zł (o 12,15%), co wynika głównie z obniżki kosztów obróbki obcej o 1.005 tys. zł.

| Wyszczególnienie             | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| Amortyzacja                  | 5 238                | 4 364                | 120,03%         |
| Zużycie materiałów i energii | 31 228               | 37 279               | 83,77%          |
| Usługi obce                  | 10 366               | 11 800               | 87,85%          |
| Świadczenia pracownicze      | 22 401               | 21 261               | 105,36%         |
| Pozostałe koszty             | 7 360                | 6 326                | 116,35%         |
| <b>Ogółem</b>                | <b>76 593</b>        | <b>81 030</b>        | <b>94,52%</b>   |



**Struktura kosztów rodzajowych w 2007 r.**



### 21.1.2 Przychody i koszty pozostałej działalności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej zamknął się stratą w wysokości 230 tys. zł.

| Działalność operacyjna                          | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|-------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| <b>Przychody operacyjne</b>                     | <b>1 820</b>         | <b>1 629</b>         | <b>111,72%</b>  |
| Przychody ze sprzedaży środków trwałych         | 129                  | 48                   | 268,75%         |
| Rozwiązanie odpisów na zapasy                   | 106                  | 42                   | 252,38%         |
| Sprzedaż wyrobów deprecjonowanych               | 50                   | 58                   | 86,21%          |
| Wykorzystanie rezerw na świadczenia pracownicze | 1 089                | 1 110                | 98,11%          |
| Otrzymane odszkodowania                         | 96                   | 131                  | 73,28%          |
| Rozwiązanie rezerwy na marżę                    | 45                   | 91                   | 49,45%          |
| Refundacja kosztów targi                        | 31                   | 74                   | 41,89%          |
| Rozwiązanie rezerwy na naprawy gwarancyjne      | 14                   | 0                    | -               |

| <b>Działalność operacyjna</b>                | <b>2007 r.<br/>(tys. zł)</b> | <b>2006 r.<br/>(tys. zł)</b> | <b>Dynamika<br/>(%)</b> |
|----------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| Otrzymane darowizny                          | 79                           | 17                           | 464,71%                 |
| Zwrot podatku VAT                            | 91                           | 5                            | 1820,00%                |
| Pozostałe przychody                          | 90                           | 53                           | 169,81%                 |
| <b>Koszty operacyjne</b>                     | <b>2 050</b>                 | <b>2 210</b>                 | <b>92,76%</b>           |
| Wartość netto sprzedanych środków trwałych   | 91                           | 8                            | 1137,50%                |
| Dokonanie odpisów na zapasy                  | 178                          | 75                           | 237,33%                 |
| Dokonanie odpisów na środki trwałe           | 0                            | 2                            | 0,00%                   |
| Ostrożna wycena zapasów                      | 98                           | 28                           | 350,00%                 |
| Utworzenie rezerw na świadczenia pracownicze | 1 049                        | 1 657                        | 63,31%                  |
| Szkody w składnikach majątku                 | 78                           | 92                           | 84,78%                  |
| Przekazane darowizny                         | 100                          | 133                          | 75,19%                  |
| Złomowanie zapasów                           | 107                          | 109                          | 98,17%                  |
| Niezrealizowane prace rozwojowe              | 0                            | 0                            | -                       |
| Utworzenie rezerwy na naprawy gwarancyjne    | 162                          | 57                           | 284,21%                 |
| Utworzenie rezerwy na marżę                  | 121                          | 0                            | -                       |
| Pozostałe koszty                             | 66                           | 49                           | 134,69%                 |
| <b>Wynik na działalności operacyjnej</b>     | <b>-230</b>                  | <b>-581</b>                  | <b>39,59%</b>           |

Koszty operacyjne w 2007 roku zostały zmniejszone o 7,24% w porównaniu do poprzedniego roku. Główne zmiany w ich strukturze dotyczyły spadku rezerwy na świadczenia pracownicze o 608 tys. zł.

Przychody operacyjne w 2007 r. wzrosły o 191 tys. zł. Główne wzrosty w strukturze przychodów dotyczyły wzrostu przychodów ze sprzedaży środków trwałych o 81 tys. zł w stosunku do 2006 r., wzrostu przychodów z tytułu zwrotu podatku VAT o 86 tys. zł oraz wzrostu przychodów z tytułu rozwiązywania odpisów na zapasy (wzrost o 64 tys. zł) w stosunku do poprzedniego roku.

### 21.1.3 Przychody i koszty działalności finansowej

Wynik na działalności finansowej zamknął się kwotą 26.241 tys. zł. Jest to wzrost o 3.428 tys. zł, czyli o 15,03%.

| <b>Działalność finansowa</b>                              | <b>2007 r.<br/>(tys. zł)</b> | <b>2006 r.<br/>(tys. zł)</b> | <b>Dynamika<br/>(%)</b> |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| <b>Przychody finansowe</b>                                | <b>27 975</b>                | <b>27 487</b>                | <b>101,78%</b>          |
| Dywidendy (od jednostek powiązanych)                      | 26 172                       | 22 446                       | 116,60%                 |
| Odsetki od pożyczki                                       | 25                           | 2                            | 1250,00%                |
| Odsetki (od pozostałych jednostek)                        | 163                          | 251                          | 64,94%                  |
| Sprzedaż udziałów                                         | 0                            | 4 004                        | 0,00%                   |
| Sprzedaż papierów wartościowych                           | 0                            | 0                            | -                       |
| Odpisy aktualizujące finansowy majątek obrotowy           | 145                          | 127                          | 114,17%                 |
| Otrzymane dyskonto                                        | 53                           | 46                           | 115,22%                 |
| Dodatnie różnice kursowe                                  | 203                          | 408                          | 49,75%                  |
| Przychody z tytułu kontraktów terminowych                 | 1 201                        | 194                          | 619,07%                 |
| Wycena należności - wartość bieżąca                       | 4                            | 9                            | 44,44%                  |
| Odpisy aktualizujące wartość udziałów                     | 8                            | 0                            | -                       |
| Pozostałe                                                 | 1                            | 0                            | -                       |
| <b>Koszty finansowe</b>                                   | <b>1 734</b>                 | <b>4 674</b>                 | <b>37,10%</b>           |
| Odsetki od kredytów i pożyczek                            | 124                          | 103                          | 120,39%                 |
| Gwarancje i prowizje bankowe                              | 81                           | 95                           | 85,26%                  |
| Cena nabycia sprzedanych udziałów                         | 0                            | 3 732                        | 0,00%                   |
| Odsetki od zobowiązań                                     | 0                            | 3                            | 0,00%                   |
| Odsetki karne do budżetu                                  | 6                            | 0                            | -                       |
| Płacone dyskonto                                          | 0                            | -3                           | -                       |
| Ujemne różnice kursowe                                    | 1 437                        | 682                          | 210,70%                 |
| Koszty z tytułu kontraktów terminowych                    | 31                           | 1                            | 3100,00%                |
| Utworzone odpisy aktualizujące finansowy majątek obrotowy | 45                           | 33                           | 136,36%                 |
| Umorzone odsetki                                          | 9                            | 28                           | 32,14%                  |

| Działalność finansowa                   | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|-----------------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| Pozostałe                               | 1                    | 0                    | -               |
| <b>Wynik na działalności finansowej</b> | <b>26 241</b>        | <b>22 813</b>        | <b>115,03%</b>  |

Wzrost przychodów finansowych został zrealizowany poprzez wzrost przychodów z tytułu dywidend od jednostek powiązanych o 3.726 tys. zł oraz poprzez wzrost przychodów z tytułu kontraktów terminowych o 1.007 tys. zł.

W 2006 r. APATOR SA uzyskał przychód z tytułu sprzedaży akcji FAP PAFAL SA na rzecz tej spółki. Przedmiotem umowy było 143 tys. akcji (stanowiących 16,26% kapitału zakładowego) w łącznej cenie 4.004 tys. zł.

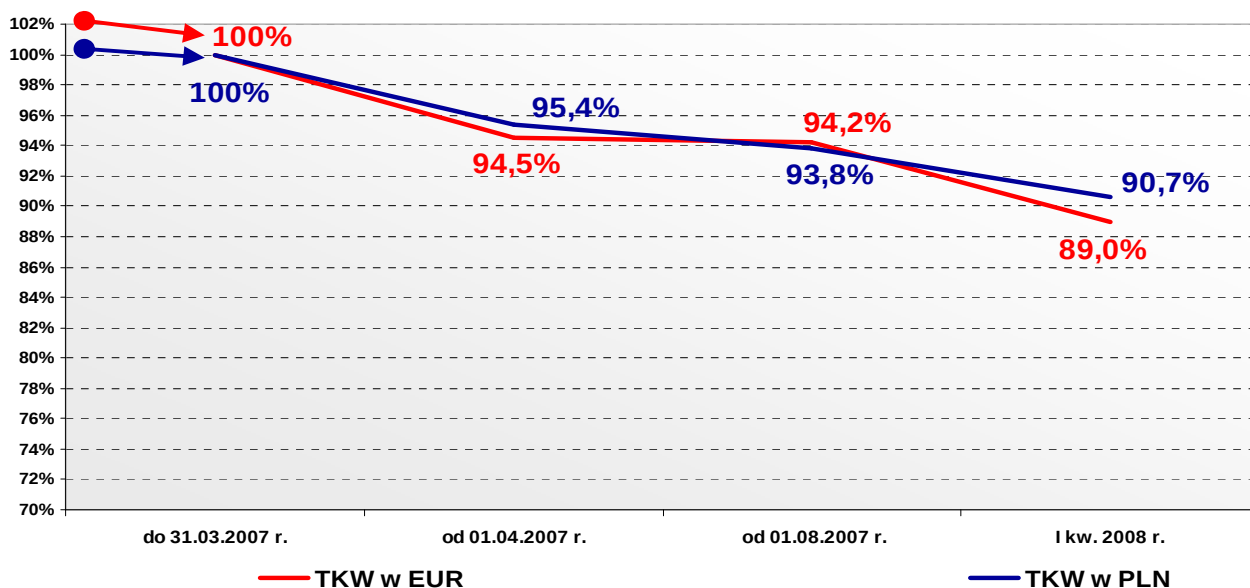
| Dywidenda uzyskana przez APATOR SA od spółki zależnej | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika       |
|-------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------|
| APATOR MINING sp. z o. o.                             | 13 377               | 15 729               | 85,05%         |
| APATOR CONTROL sp. z o. o.                            | 1 000                | 1 200                | 83,33%         |
| APATOR METRIX SA                                      | 5 947                | 5 217                | 113,99%        |
| APATOR-KFAP sp. z o.o.                                | 848                  | 300                  | 282,67%        |
| FAP PAFAL SA                                          | 5 000                | 0                    | -              |
| <b>Dywidenda ogółem</b>                               | <b>26 172</b>        | <b>22 446</b>        | <b>116,60%</b> |

#### 21.1.4 Wynik finansowy

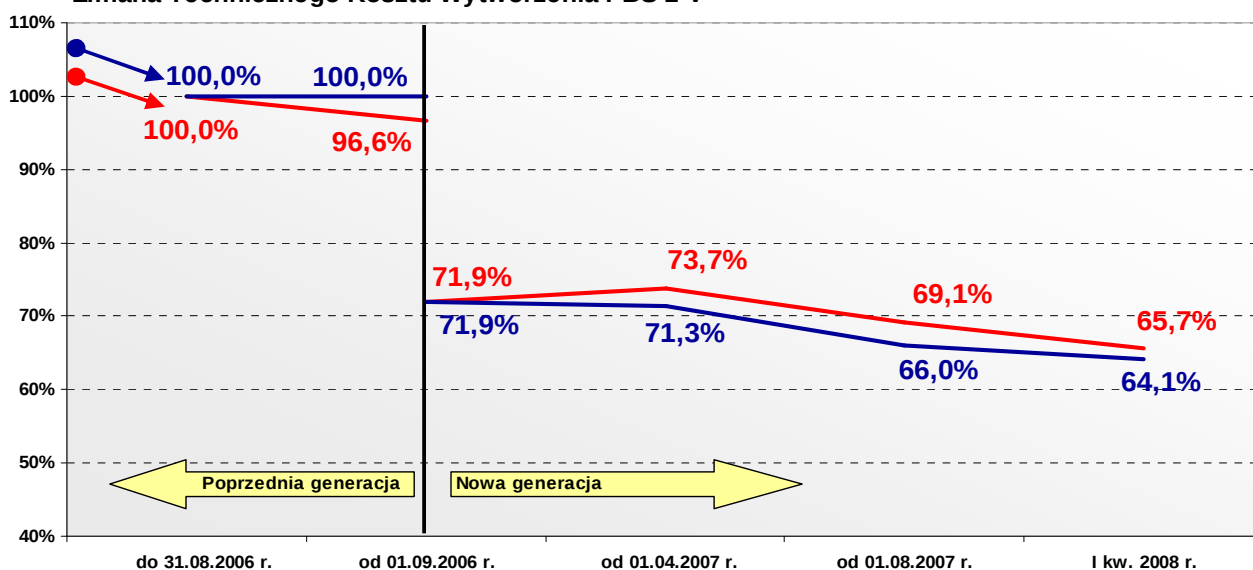
Poziom zysku netto w 2007 r. spadł o 395 tys. zł, czyli o 1,10%. Na ten spadek wyniku istotny wpływ miała podstawowa działalność operacyjna Spółki. Wynik na sprzedaży spadł o 5.405 tys. zł (o 30,97%), co było bezpośrednią konsekwencją niemożności zrealizowania zaplanowanych przychodów ze sprzedaży w bardziej rentownym segmencie aparatury pomiarowej. Brak zrealizowanych przychodów ze sprzedaży przełożył się na niższą rentowność na sprzedaży od rentowności brutto na sprzedaży. Zysk na sprzedaży zawiera bowiem niezależne od sprzedaży stałe koszty ogólnego zarządu. Marża zysku brutto ze sprzedaży w 2007 r. była wyższa niż w 2006 r. W 2007 r. osiągnęła ona wartość 40,73%, a w 2006 r. 39,95%. Świadczy to o silnych działaniach ze strony Spółki zmierzających do obniżania kosztów wytwarzania: pomimo spadku w 2007 r. przychodów ze sprzedaży ogółem, w tym spadku bardziej rentownych produktów, APATOR SA osiągnął wyższą rentowność na produktach niż rok wcześniej. W ten sposób widać efekty, które obniżają koszty wytwarzania w segmencie łącznikowym.

Poniżej zaprezentowano zmianę (spadki) kosztów wytwarzania w 2007 r. dwóch przykładowych produktów z segmentu łącznikowego spółki APATOR SA: RBK 00 i PBS 2-V.

Zmiana technicznego Kosztu Wytworzenia RBK 00

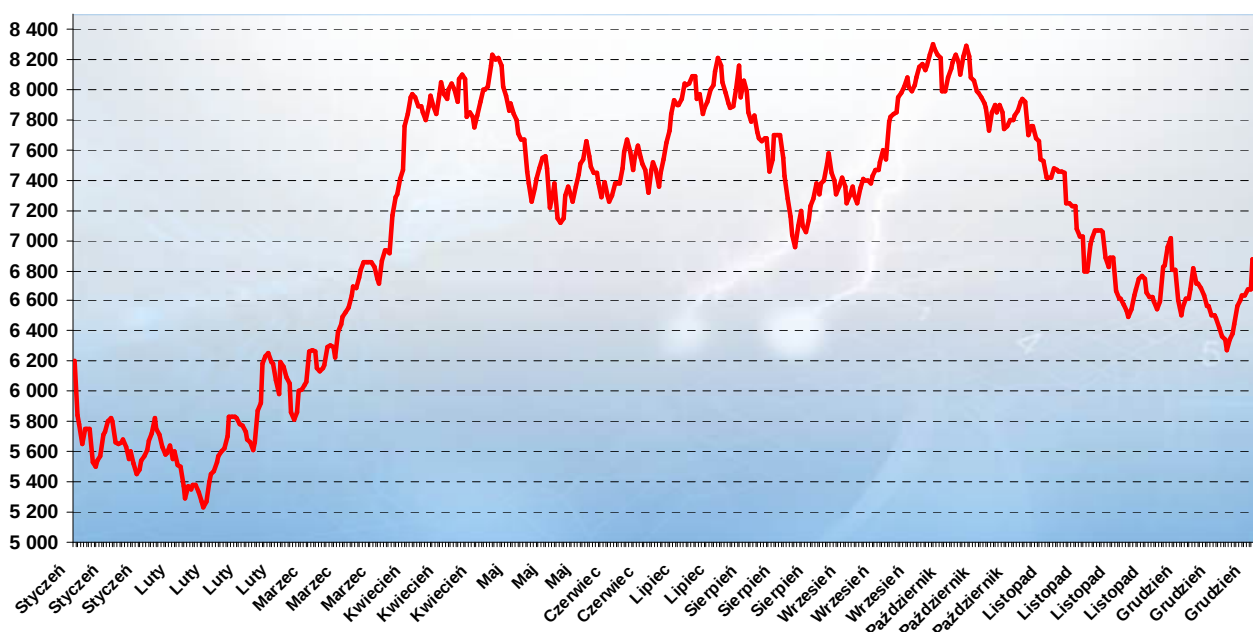


### Zmiana Technicznego Kosztu Wytworzenia PBS 2-V



Uzyskane obniżki uwzględniają już wpływ wzrostów cen surowców, jakie miały miejsce w 2007 r., w tym w szczególności ceny miedzi – podstawowego materiału do produkcji wyrobów segmentu łącznikowego. Poniżej, na wykresie przedstawiono kształtowanie się wzrostu cen miedzi w 2007 r. (USD/t).

### Ceny miedzi w 2007 r. (USD/t)



Wszystkie wspomniane wyżej czynniki wpłynęły na ukształtowanie się pozycji wynikowych rachunku zysków spółki APATOR SA za 2007 r. Ponadto na wynik brutto i netto Spółki wpływ miała działalność finansowa – głównie przychody finansowe z tytułu dywidend. W 2007 r. wyniosły one 26.172 tys. zł, a w 2006 r.: 22.446 tys. zł.

W 2007 r. także poziom EBITDA zmniejszył się o 4.057 tys. zł, czyli o 19,22%. Wynika to z kilku czynników:

- zmiany udziału poszczególnych grup produktowych w sprzedaży – głównie wzrost sprzedaży aparatury łącznikowej, spadek przychodów ze sprzedaży aparatury pomiarowej, spadek sprzedaży aparatury górniczej, której działalność przenoszona jest sukcesywnie do spółki zależnej APATOR MINING sp. z o. o.),
- wzrostu cen surowców (metale kolorowe, ropa naftowa),
- wzrostu kosztów wynagrodzeń.

Spółka nadal utrzymuje wyższą od średniej w branży rentowność. Poniżej przedstawiono porównanie średnich marż sektora elektromaszynowego w porównaniu ze spółką APATOR SA w 2007 r. i w 2006 r.

| Wyszczególnienie | Rok 2007                |           | Rok 2006                |           |
|------------------|-------------------------|-----------|-------------------------|-----------|
|                  | Sektor elektromaszynowy | APATOR SA | Sektor elektromaszynowy | APATOR SA |
| Marża operacyjna | 9,2%                    | 13,1%     | 10,0%                   | 16,6%     |
| Marża EBITDA     | 12,5%                   | 18,9%     | 12,8%                   | 20,8%     |
| Marża netto*)    | 11,1%                   | 39,6%     | 8,0%                    | 35,4%     |

\*) w przypadku marży netto dla APATOR SA znaczny wpływ mają uzyskane dywidendy (przychody finansowe) od spółek zależnych

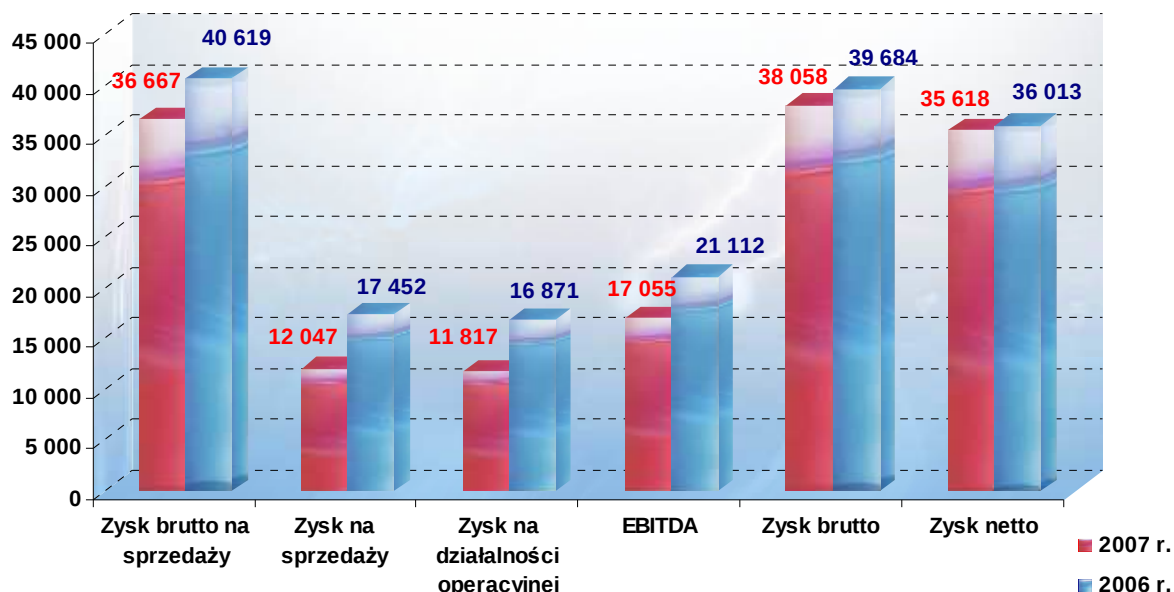
Spółka APATOR SA prowadzi nadal działania zmierzające do ograniczenia kosztów – stałych oraz zmiennych w zakresie wytwarzania, w szczególności w aparaturze łącznikowej.

W poniższych tabelach przedstawione zostały wartości wyników z poszczególnych działalności spółki APATOR SA oraz poziomy marż na tych działalnościach.

| Wynik finansowy                  | 2007 r.<br>(tys. zł) | 2006 r.<br>(tys. zł) | Dynamika<br>(%) |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| Zysk brutto na sprzedaży         | 36 667               | 40 619               | 90,27%          |
| Zysk na sprzedaży                | 12 047               | 17 452               | 69,03%          |
| Zysk na działalności operacyjnej | 11 817               | 16 871               | 70,04%          |
| EBITDA                           | 17 055               | 21 112               | 80,78%          |
| Zysk brutto                      | 38 058               | 39 684               | 95,90%          |
| <b>Zysk netto</b>                | <b>35 618</b>        | <b>36 013</b>        | <b>98,90%</b>   |

| Wskaźniki rentowności                  | Sposób liczenia                                                             | 2007 r.<br>(%) | 2006 r.<br>(%) |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Marża zysku brutto ze sprzedaży        | relacja zysku brutto ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży ogółem         | 40,73%         | 39,95%         |
| Marża zysku ze sprzedaży               | relacja wyniku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży ogółem               | 13,38%         | 17,17%         |
| Marża operacyjna                       | relacja zysku na działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży ogółem | 13,13%         | 16,59%         |
| Marża EBITDA                           | relacja EBITDA do przychodów ze sprzedaży ogółem                            | 18,94%         | 20,76%         |
| Marża zysku netto                      | relacja wyniku netto do przychodów ze sprzedaży ogółem                      | 39,56%         | 35,42%         |
| Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) | relacja wyniku netto do kapitału własnego                                   | 35,12%         | 40,42%         |
| Stopa zwrotu z aktywów (ROA)           | relacja wyniku netto do aktywów ogółem                                      | 30,67%         | 31,71%         |

Wynik finansowy (w tys. zł)



## 21.2 Bilans

Suma bilansowa na dzień 31 grudnia 2007 r. wynosiła 116.133 tys. zł, co oznacza wzrost o 2.573 tys. zł (o 2,27%) w stosunku do 31 grudnia 2006 r.

| Bilans              | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) |
|---------------------|------------------------------|------------------------------|
| <b>Aktywa razem</b> | <b>116 133</b>               | <b>113 560</b>               |
| Aktywa trwałe       | 80 420                       | 79 155                       |
| Aktywa obrotowe     | 35 713                       | 34 405                       |
| <b>Pasywa razem</b> | <b>116 133</b>               | <b>113 560</b>               |
| Kapitał własny      | 101 419                      | 89 095                       |
| Zobowiązania        | 14 714                       | 24 465                       |

### 21.2.1 Aktywa trwałe i obrotowe

Wartość aktywów spółki na dzień 31 grudnia 2007 r. wynosiła 116.133 tys. zł.

W ogólnej strukturze aktywów przeważają aktywa trwałe, które stanowią 69,25% ogólnej wartości aktywów. Wzrosły one w stosunku do 31 grudnia 2006 r. o 1.265 tys. zł do poziomu 80.420 tys. zł.

Główne zmiany w ramach aktywów trwałych dotyczyły:

- wzrostu łącznie rzeczowych aktywów trwałych i nieruchomości inwestycyjnych o 1.223 tys. zł,
- wzrostu długoterminowych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży o 883 tys. zł i dotyczy on zakupu udziałów APATOR MINING od osób fizycznych oraz przymusowego wykupu akcji APATOR METRIX SA.

| Aktywa trwałe                                                                | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) | dynamika<br>(%) | struktura<br>2007 r. (%) |
|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|
| Wartości niematerialne                                                       | 1 543                        | 2 611                        | 59,10%          | 1,92%                    |
| Rzeczowe aktywa trwałe                                                       | 34 860                       | 34 890                       | 99,91%          | 43,35%                   |
| Nieruchomości inwestycyjne                                                   | 1 253                        | 0                            | -               | 1,56%                    |
| Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych konsolidowane metodą praw własności | 0                            | 0                            | -               | -                        |
| Długoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży                        | 36 856                       | 35 973                       | 102,45%         | 45,83%                   |
| Inne inwestycje długoterminowe w jednostkach powiązanych                     | 3 272                        | 3 275                        | 99,91%          | 4,07%                    |
| Udzielone pożyczki długoterminowe                                            | 1 017                        | 620                          | 164,03%         | 1,26%                    |
| Należności długoterminowe                                                    | 0                            | 86                           | -               | -                        |
| Inne długoterminowe rozliczenia międzyokresowe                               | 0                            | 0                            | -               | -                        |
| Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego                              | 1 619                        | 1 700                        | 95,24%          | 2,01%                    |
| <b>Suma</b>                                                                  | <b>80 420</b>                | <b>79 155</b>                | <b>101,60%</b>  | <b>100,00%</b>           |

Aktywa obrotowe na koniec roku obrotowego 2007 wynoszą 35.713 tys. zł i stanowią 30,75% aktywów ogółem.

Wzrosły one w stosunku do 31 grudnia 2006 r. o 1.308 tys. zł. Zmiany dotyczyły głównie:

- pojawienia się pozycji krótkoterminowych aktywów finansowych przeznaczonych do obrotu w wysokości 453 tys. zł – weksle,
- pojawienia się pozycji innych krótkoterminowych aktywów finansowych w postaci wyceny kontraktów forward w wysokości 452 tys. zł.
- wzrostu wartości zapasów o 1.246 tys. zł – wzrost o 14,44% w stosunku do 2006 r.
- spadku należności z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych o 1.729 tys. zł - w 2006 r. nastąpiła nadpłata podatku dochodowego powstała tytułem uzyskania dywidendy od spółek zależnych, od której podatek został zapłacony w formie ryczałtu,
- spadku należności z tytułu dostaw i usług o 1.600 tys. zł głównie z tytułu spadku przychodów ze sprzedaży.

| Aktywa obrotowe                                              | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) | dynamika<br>(%) | struktura<br>2007 r. (%) |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|
| Zapasy                                                       | 9 876                        | 8 630                        | 114,44%         | 27,65%                   |
| Należności z tytułu dostaw i usług                           | 20 008                       | 21 608                       | 92,60%          | 56,02%                   |
| Należności z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych  | 412                          | 2 141                        | 19,24%          | 1,15%                    |
| Przedpłaty - zaliczki na zakup usług                         | 37                           | 14                           | 264,29%         | 0,10%                    |
| Pozostałe należności krótkoterminowe                         | 253                          | 297                          | 85,19%          | 0,71%                    |
| Krótkoterminowe aktywa finansowe dostępne do sprzedaży       | 0                            | 0                            | -               | -                        |
| Krótkoterminowe aktywa finansowe przeznaczone do obrotu      | 453                          | 0                            | -               | 1,27%                    |
| Inne krótkoterminowe aktywa finansowe                        | 452                          | 0                            | -               | 1,27%                    |
| Udzielone pożyczki krótkoterminowe                           | 0                            | 0                            | -               | 0,00%                    |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty                           | 2 671                        | 665                          | 401,65%         | 7,48%                    |
| Rozliczenia międzyokresowe                                   | 1 284                        | 1 050                        | 122,29%         | 3,60%                    |
| Aktywa trwałe zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży | 267                          | 0                            | -               | 0,75%                    |
| <b>Aktywa obrotowe</b>                                       | <b>35 713</b>                | <b>34 405</b>                | <b>103,80%</b>  | <b>100,00%</b>           |

Wzrost poziomu zapasów związany jest głównie ze wzrostem towarów (o 716 tys. zł), produkcji w toku (o 437 tys. zł) i wyrobów gotowych (o 298 tys. zł).

Cykl obrotu materiałami wynosił 25 dni, cykl produkcji w toku 19 dni a cykl wyrobów gotowych 8 dni (cykle liczone wg stanu na 31 grudnia 2007 r.).

| Stan zapasów         | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) | dynamika<br>(%) | struktura<br>2007 r. (%) |
|----------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|
| Materiały            | 2 176                        | 2 368                        | 91,89%          | 22,03%                   |
| Produkcja w toku     | 4 246                        | 3 809                        | 111,47%         | 42,99%                   |
| Wyroby gotowe        | 1 922                        | 1 624                        | 118,35%         | 19,46%                   |
| Towary               | 1 473                        | 757                          | 194,58%         | 14,91%                   |
| Zaliczki na dostawy  | 59                           | 72                           | 81,94%          | 0,60%                    |
| <b>Zapasy ogółem</b> | <b>9 876</b>                 | <b>8 630</b>                 | <b>114,44%</b>  | <b>100,00%</b>           |

Stan należności netto na 31 grudnia 2007 r. wyniósł 20.710 tys. zł i zmniejszyły się o 3.436 tys. zł (o 14,23%) w stosunku do 31 grudnia 2006 r. Główną pozycję w należnościach ogółem stanowią należności bieżące nieprzeterminowane w wysokości 16.841 tys. zł, które w porównaniu do roku 2006 obniżyły się o 627 tys. zł (o 3,59%).

Należności przeterminowane powyżej 1 miesiąca wynoszą 1.369 tys. zł i w stosunku ubiegłego roku wzrosły o 217 tys. zł (o 18,84%).

| Stan należności                           | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) | dynamika<br>(%) | struktura<br>2007 r. (%) |
|-------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|
| <b>Należności z tytułu dostaw i usług</b> | <b>20 008</b>                | <b>21 608</b>                | <b>92,60%</b>   | <b>96,61%</b>            |
| Należności bieżące                        | 16 841                       | 17 468                       | 96,41%          | 81,32%                   |
| Należności przeterminowane do 1 miesiąca  | 2 270                        | 3 568                        | 63,62%          | 10,96%                   |
| Należności przeterminowane od 1           | 831                          | 496                          | 167,54%         | 4,01%                    |

| Stan należności                                                    | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) | dynamika<br>(%) | struktura<br>2007 r. (%) |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|
| miesiąca do 3 miesięcy                                             |                              |                              |                 |                          |
| Należności przeterminowane od 3<br>miesięcy do 6 miesięcy          | 85                           | 82                           | 103,66%         | 0,41%                    |
| Należności przeterminowane od 6<br>miesięcy do 1 roku              | 20                           | 9                            | 222,22%         | 0,10%                    |
| Należności przeterminowane<br>powyżej 1 roku                       | 433                          | 565                          | 76,64%          | 2,09%                    |
| Odpisy aktualizujące wartość<br>należności z tytułu dostaw i usług | -472                         | -580                         | 81,38%          | -2,28%                   |
| <b>Pozostałe należności</b>                                        | <b>702</b>                   | <b>2 538</b>                 | <b>27,66%</b>   | <b>3,39%</b>             |
| Należności z tytułu sprzedaży<br>udziałów - długoterminowe         | 0                            | 90                           | 0,00%           | 0,00%                    |
| Należności z tytułu sprzedaży<br>udziałów - krótkoterminowe        | 90                           | 90                           | 100,00%         | 0,43%                    |
| Należności z tytułu podatku VAT                                    | 279                          | 671                          | 41,58%          | 1,35%                    |
| Należności z tytułu podatku od<br>osób prawnych                    | 133                          | 1 470                        | 9,05%           | 0,64%                    |
| Inne należności                                                    | 163                          | 207                          | 78,74%          | 0,79%                    |
| Przedpłaty - zaliczki na zakup<br>usług                            | 37                           | 14                           | 264,29%         | 0,18%                    |
| Roszczenia sporne                                                  | 0                            | 75                           | 0,00%           | 0,00%                    |
| Wycena należności - wartość<br>bieżąca                             | 0                            | -4                           | 0,00%           | 0,00%                    |
| Odpisy aktualizujące wartość<br>pozostałych należności             | 0                            | -75                          | 0,00%           | 0,00%                    |
| <b>Należności ogółem</b>                                           | <b>20 710</b>                | <b>24 146</b>                | <b>85,77%</b>   | <b>100,00%</b>           |

### 21.2.2 Pasywa - kapitały i zobowiązania

Kapitał własny na 31 grudnia 2007 r. wyniósł 101.419 tys. zł i zwiększył się o 12.324 tys. zł w stosunku do 31 grudnia 2006 r. w wyniku znaczącego wzrostu:

- kapitału zapasowego,
- spadku odpisu z wyniku finansowego bieżącego roku (zaliczka na dywidendę).

Ponadto z kapitału własnego wydzielono kapitał rezerwowy (na ewentualny wykup akcji własnych w celu umorzenia – zgodnie z decyzją Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 11 czerwca 2007 r.) w wysokości 4.000 tys. zł,

| Wyszczególnienie                                                                              | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) | dynamika<br>(%) | struktura<br>2007 r. (%) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|
| Kapitał podstawowy                                                                            | 3 529                        | 3 529                        | 100,00%         | 3,48%                    |
| Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji własnych powyżej ich<br>wartości nominalnej               | 15 142                       | 15 142                       | 100,00%         | 14,93%                   |
| Pozostały kapitał zapasowy                                                                    | 44 021                       | 40 208                       | 109,48%         | 43,41%                   |
| Kapitał z aktualizacji wyceny                                                                 | 6 279                        | 6 279                        | 100,00%         | 6,19%                    |
| Akcje/udziały własne                                                                          | 0                            | 0                            | -               | -                        |
| Kapitały rezerwowe                                                                            | 4 000                        | 0                            | -               | 3,94%                    |
| Kapitał z wyceny transakcji zabezpieczających oraz różnice<br>kursowe z konsolidacji          | 0                            | 0                            | -               | -                        |
| Ujęte bezpośrednio w kapitale kwoty dotyczące aktywów trwałych<br>przeznaczonych do sprzedaży | 0                            | 0                            | -               | -                        |
| Niepodzielony wynik finansowy                                                                 | -111                         | -76                          | 146,05%         | -0,11%                   |
| Wynik finansowy bieżącego okresu                                                              | 35 618                       | 36 013                       | 98,90%          | 35,12%                   |
| Odpisy z wyniku finansowego bieżącego roku                                                    | -7 059                       | -12 000                      | 58,83%          | -6,96%                   |
| <b>Kapitał własny</b>                                                                         | <b>101 419</b>               | <b>89 095</b>                | <b>113,83%</b>  | <b>100,00%</b>           |

Łączne zobowiązania spółki APATOR SA na 31 grudnia 2007 r. wynosiły 14.714 tys. zł i spadły o 9.751 tys. zł w stosunku do 31 grudnia 2006 r.

Największe zmiany nastąpiły w ramach krótkoterminowych kredytów i pożyczek. Spadły one o 6.857 tys. zł (o 100,00%) – zostały całkowicie spłacone.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług spadły z poziomu 5.085 tys. zł w 2006 roku do poziomu 3.932 tys. zł na koniec 2007 roku.

| Wyszczególnienie                                                                           | 31.12.2007 r.<br>(w tys. zł) | 31.12.2006 r.<br>(w tys. zł) | dynamika<br>(%) | struktura<br>2007 r. (%) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|
| <b>Zobowiązania długoterminowe</b>                                                         | <b>6 562</b>                 | <b>6 188</b>                 | <b>106,04%</b>  | <b>44,60%</b>            |
| Długoterminowe kredyty i pożyczki                                                          | 0                            | 0                            | -               | 0,00%                    |
| Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe                                            | 24                           | 0                            | -               | 0,16%                    |
| Pozostałe zobowiązania długoterminowe                                                      | 0                            | 0                            | -               | 0,00%                    |
| Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego                                           | 1 505                        | 1 316                        | 114,36%         | 10,23%                   |
| Rezerwy na zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych                                   | 5 033                        | 4 872                        | 103,30%         | 34,21%                   |
| Pozostałe rezerwy długoterminowe                                                           | 0                            | 0                            | -               | 0,00%                    |
| <b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>                                                        | <b>8 152</b>                 | <b>18 277</b>                | <b>44,60%</b>   | <b>55,40%</b>            |
| Krótkoterminowe kredyty i pożyczki                                                         | 0                            | 6 857                        | 0,00%           | 0,00%                    |
| Pozostałe krótkoterminowe zobowiązania finansowe                                           | 9                            | 1                            | 900,00%         | 0,06%                    |
| Zobowiązania z tytułu dostaw i usług                                                       | 3 932                        | 5 085                        | 77,33%          | 26,72%                   |
| Zobowiązania z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych                              | 1 534                        | 2 440                        | 62,87%          | 10,43%                   |
| Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń                                                          | 396                          | 335                          | 118,21%         | 2,69%                    |
| Zaliczki otrzymane                                                                         | 0                            | 0                            | -               | 0,00%                    |
| Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe                                                     | 558                          | 1 387                        | 40,23%          | 3,79%                    |
| Rezerwa na zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych                                   | 1 036                        | 1 283                        | 80,75%          | 7,04%                    |
| Rezerwy krótkoterminowe                                                                    | 687                          | 889                          | 77,28%          | 4,67%                    |
| Zobowiązania związane z aktywami trwałymi zaklasyfikowanymi jako przeznaczone do sprzedaży | 0                            | 0                            | -               | 0,00%                    |
| <b>Zobowiązania ogółem</b>                                                                 | <b>14 714</b>                | <b>24 465</b>                | <b>60,14%</b>   | <b>100,00%</b>           |

### 21.2.3 Kredyty, gwarancje, poręczenia i zobowiązania warunkowe

#### Kredyty.

Na dzień 31 grudnia 2007 roku spółka APATOR SA nie posiadała zaciągniętych kredytów, poza kwotą 147,91 zł w rachunku bieżącym. Poniżej przedstawiono stan limitów kredytowych, którymi dysponuje Spółka:

- kredyt w Citibank Bank Handlowy w Warszawie SA - limit: 7.000 tys. zł, wykorzystanie: 0,00 zł,
- kredyt w Raiffeisen Bank Polska SA - limit: 1.500 tys. zł, wykorzystanie: 147,91 zł,
- kredyt rewolwingowy w Raiffeisen Bank Polska SA z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności - limit: 5.000 tys. zł, wykorzystanie: 0,00 zł,

#### Gwarancje i poręczenia.

W dniu 23 stycznia 2007 roku Spółka APATOR SA zawarła porozumienie z Bankiem Handlowym w Warszawie SA w sprawie udzielenia gwarancji. Na mocy zawartego porozumienia Bank udzielił gwarancji bankowej na kwotę 40 tys. USD na rzecz Firmy KONCAR (Chorwacja). Zabezpieczeniem wierzytelności Banku jest przewłaszczenie wyrobów gotowych.

W dniu 25 lipca 2007 roku Spółka zawarła porozumienie z Bankiem Handlowym w Warszawie SA w sprawie udzielenia gwarancji. Na mocy zawartego porozumienia Bank udzielił gwarancji bankowej na kwotę 51 tys. zł na rzecz Koncernu Energetycznego ENERGA SA w celu zagwarantowania właściwego wykonania przez APATOR zobowiązań. Gwarancja jest ważna do dnia 24 lipca 2010 roku. Zabezpieczeniem wierzytelności Banku jest hipoteka.

W dniu 14 grudnia 2007 roku Spółka zawarła porozumienie z Bankiem Handlowym w Warszawie SA w sprawie udzielenia gwarancji. Na mocy zawartego porozumienia Bank udzielił dwóch gwarancji bankowych na kwoty 82 tys. zł i 59 tys. zł na rzecz ENERGA – OPERATOR SA w związku ze złożeniem przez APATOR SA oferty przetargowej. Gwarancje są ważne do dnia 14 kwietnia 2008 roku. Zabezpieczeniem wierzytelności Banku jest hipoteka.

W dniu 7 sierpnia 2006 roku na mocy umowy zawartej z Bankiem Handlowym w Warszawie SA Spółka APATOR SA udzieliła poręczenia spłaty przyszłych wierzytelności Spółki zależnej APATOR CONTROL sp. z o.o. Poręczenie na kwotę 28,4 tys. zł jest ważne do dnia 30 kwietnia 2009 roku.

W dniu 14 maja 2007 roku Spółka APATOR SA udzieliła poręczenia za całość kredytu APATOR MINING sp. z o.o. Poręczenie obejmuje zobowiązania wynikające z umowy kredytowej, a w szczególności zobowiązania z tytułu kredytu na kwotę 6.000 tys. zł, odsetek, prowizji i innych kosztów egzekucji. Poręczenie jest ważne do dnia 15 kwietnia 2011 roku.

Spółka APATOR SA udzieliła poręczenia z tytułu udzielonego w dniu 21 grudnia 2007 roku kredytu w rachunku bankowym APATOR MINING sp. z o.o. w wysokości 1.000 tys. zł. Poręczenie obejmujące zobowiązania wynikające z umowy kredytowej, a w szczególności zobowiązania z tytułu kredytu, odsetek, prowizji i innych kosztów egzekucji jest ważne do dnia 13 września 2011 roku.

### Zobowiązania warunkowe.

Na mocy umowy inwestycyjnej zawartej w dniu 30 sierpnia 2007 roku z Przedsiębiorstwem Techniczno – Handlowym RECTOR Spółka jawna reprezentowanym przez wspólników Spółka APATOR SA zobowiązała się do zakupu 70% udziałów w przekształconej spółce RECTOR sp. z o.o. za kwotę 21.000 tys. zł.

Po okresie trzech lat APATOR SA zobowiązał się do dopłaty do ceny nabywanych 70% udziałów pod warunkiem osiągnięcia przez spółkę przekształconą RECTOR założonych zysków netto za lata 2008-2010. Zgodnie z umową wysokość dopłaty nie przekroczy 5.000 tys. zł. Jednocześnie spółka APATOR SA zobowiązała się do zakupu pozostałych 30% udziałów po upływie trzech lat za cenę określoną na podstawie wartości firmy.

### 21.3 Rachunek przepływów finansowych

Spółka APATOR SA posiada za 2007 r. dodatnie przepływy finansowe z działalności operacyjnej: 9.609 tys. zł oraz z działalności inwestycyjnej: 22.754 tys. zł. Dodatkowo przepływy z działalności operacyjnej świadczą o tym, iż spółka generuje środki ze swojej podstawowej działalności. Ponadto spółka tworzy także środki pieniężne z działalności inwestycyjnej. Środki te pochodzą ze wcześniejszych inwestycji w zakup podmiotów, które teraz generują spółce APATOR SA przychody w postaci dywidend (+26.172 tys. zł). Z kolei działalność finansowa prezentuje ujemne przepływy na kwotę -30.355 tys. zł. Jest to związane głównie z wypłatą akcjonariuszom spółki dywidendy w wysokości 23.294 tys. zł i saldem w wysokości -6.857 tys. zł z tytułu zaciągnięcia i spłaty kredytów Spółki. W wyniku wyżej przedstawionych przepływów stan środków pieniężnych na koniec 2007 roku ukształtował się w wysokości +2.671 tys. zł.

### 22. Informacje o toczących się postępowaniach, dotyczących zobowiązań lub wierzytelności spółki APATOR SA

W prezentowanym okresie przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej nie toczyły się postępowania dotyczące zobowiązań lub wierzytelności APATOR SA lub jednostek od niego zależnych, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych APATOR SA.

### 23. Informacje o nietypowych transakcjach zawieranych z podmiotami powiązanymi

W okresie 2007 r. spółka APATOR SA prowadziła typowe transakcje z podmiotami powiązanymi. Wynikały one z bieżącej działalności operacyjnej lub z powiązań kapitałowych (dywidendy).

### 24. Prognoza wyników finansowych na 2007 rok i jej realizacja

Spółka APATOR SA nie publikuje jednostkowej prognozy wyników finansowych z uwagi na duże znaczenie grupy kapitałowej oraz powiązania jakie zachodzą w zakresie sprzedaży pomiędzy podmiotem dominującym oraz spółką:

- APATOR-KFAP Sp. z o.o. w zakresie ciepłomierzy,
- APATOR MINING Sp. z o.o. w zakresie aparatury górniczej,
- FAP PAFAL SA w zakresie kredytowych elektronicznych liczników energii elektrycznej.

Powyższe powiązania są eliminowane w trakcie konsolidacji zarówno od strony przychodów jak i kosztów, eliminowane są również wzajemne powiązania w zakresie dywidend.

Prognoza skonsolidowanych wyników Grupy APATOR jest publikowana.

Prognoza skonsolidowanych wyników finansowych Grupy APATOR na 2007 rok została podana w dniu 16 marca 2007 r. i kształtowała się następująco:

- skonsolidowane przychody ze sprzedaży ogółem: 320 mln zł;
- skonsolidowany zysk netto: 38 mln zł,
- skonsolidowany zysk netto na akcję: 1,32 zł.

Realizacja prognozy wyników finansowych Grupy APATOR za 2007 rok przedstawia się następująco:

| Wyszczególnienie                                                 | Prognoza 2007 r. | I-IV kw. 2007 r. | Zaawansowanie realizacji prognozy (%) |
|------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|---------------------------------------|
| Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (tys. zł) | 320 000          | 311 354          | 97,30%                                |
| Zysk netto (tys. zł)                                             | 38 000           | 34 734           | 91,41%                                |
| Zysk netto na akcję (zł)                                         | 1,32             | 1,21             | 91,71%                                |

**25. Prognoza wyników finansowych na 2008 rok**

Prognoza skonsolidowanych wyników finansowych Grupy APATOR na 2008 rok została podana w dniu 28 lutego 2008 roku i kształtuje się następująco:

- skonsolidowane przychody ze sprzedaży ogółem: 370 mln zł;
- skonsolidowany zysk netto: 57 mln zł,
- skonsolidowany zysk netto na akcję : 1,90 zł.

Przy sporządzaniu powyższej prognozy uwzględniono następujące czynniki:

- jednorazowy przychód ze sprzedaży 1,3 mln akcji podmiotu dominującego APATOR SA, będących w posiadaniu spółki zależnej APATOR MINING SA. z o.o. po średniej cenie 20 zł za 1 akcję,
- skład grupy kapitałowej obejmujący spółki: APATOR SA, FAP PAFAL SA, APATOR KFAP Sp. z o.o., APATOR METRIX SA, APATOR MINING sp. z o. o., APATOR CONTROL Sp. z o.o., APATOR ELEKTRO SA, APATOR GmbH, PoWoGaz SA (spółka włączona od kwietnia 2008 r.) i RECTOR Sp. z o.o.

Przy obliczaniu zysku na akcję z 35.293.500 akcji APATOR SA wyłączono 5.300.000 akcji należących do spółki zależnej APATOR MINING sp. z o. o.

Toruń, dnia 17 marca 2008 roku

**Janusz Niedźwiecki**

**Tomasz Habryka**

**Prezes Zarządu APATOR SA**

**Członek Zarządu APATOR SA**