

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI „COMPLEX” S.A.
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007**

Spółka COMPLEX S.A. z siedzibą w Łodzi, Al.J. Piłsudskiego 143 została zarejestrowana w dniu 11 maja 2006 roku w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS:0000256855 prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia XX Wydziału Krajowego Rejestru Sądowego.

W dniu 30 czerwca 2006 roku został wniesiony aportem majątek przedsiębiorstwa AON COMPLEX Michał Nowacki w rozumieniu art. 55¹ Kodeksu cywilnego. Podwyższenie kapitału zakładowego Emitenta w drodze emisji akcji opłaconych aportem zostało zarejestrowane przez sąd rejestrowy w dniu 11 września 2006r.

Kapitał Spółki wynosi 51 000 000 PLN i składa się z 25 500 000 akcji o wartości nominalnej 2,00 PLN.

Rok obrotowy Spółki obejmował okres od 01 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku i pokrywał się odpowiednio z rokiem podatkowym.

1. Informacje o zdarzeniach istotnie wpływających na działalność Spółki, jakie nastąpiły w roku obrotowym

Rok 2007 był szczególnym okresem dla działalności Spółki. W dniu 20 września 2007 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwały w przedmiocie przeprowadzenia publicznej emisji 3.765.500 akcji serii C oraz prywatnej emisji 75.000 akcji serii D, bez zachowania prawa poboru dla dotychczasowego akcjonariusza oraz o ubieganiu się o wprowadzeniu akcji do obrotu na rynku regulowanym.

Na akcje serii C została przeprowadzona subskrypcja po cenie emisyjnej 5 PLN w dniach od 22 października 2007 roku do 08 listopada 2007 roku. Łączna wartość emisji akcji serii C po cenie emisyjnej wyniosła 18.827.500 PLN netto W dniu 14 listopada 2007 roku nastąpiło pierwsze notowanie praw do akcji serii C na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Podwyższenie kapitału akcyjnego w drodze emisji akcji serii C i D zostało zarejestrowane w dniu 29 listopada 2007 roku.

2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym.**Przychody ze sprzedaży i wynik finansowy**

Przychody ze sprzedaży w roku 2007 wyniosły 97 450 tys.PLN co w porównaniu do sprzedaży w roku 2006 oznacza wzrost o 128%.

Zysk netto osiągnięty przez Spółkę w roku 2007 w kwocie 8 086 tys.PLN w porównaniu do zysku netto za rok 2006, który kształtował się na poziomie 95 tys.PLN jest wyznacznikiem znacznego wzrostu rentowności Spółki.

Największy wpływ na osiągnięte wyniki finansowe miały następujące czynniki:

- skuteczna kontrola kosztów sprzedaży i kosztów ogólnych
- zakończenie procesu wdrażania systemu klasy ERP AXAPTA
- reorganizacja działu handlowego poprzez wprowadzenie w I kwartale 2007 roku systemu motywacyjnego
- wzrost sprzedaży nowych produktów pod markami własnymi COMPLEX przy wykorzystaniu posiadanych struktur dystrybucji

Kapitał obrotowy

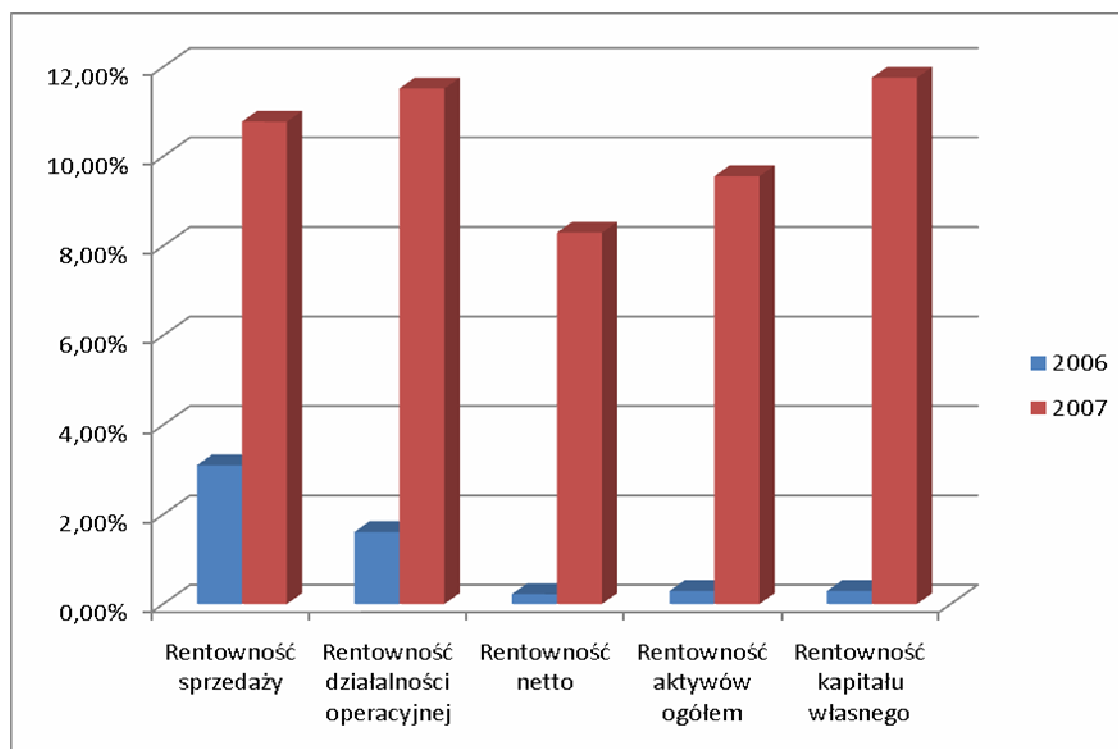
Spółka dąży do optymalizacji zarządzania kapitałem obrotowym w celu przyspieszenia cyklu konwersji gotówki, m.in. poprzez spółkę zależną International Business Services Sp z o.o., która na zlecenie Spółki zajmuje się skuteczną windykacją należności przeterminowanych. Bieżący monitoring zapasów pozwala na utrzymywanie optymalnego poziomu stanów magazynowych, zapewniający ciągłość sprzedaży przy jak najniższym koszcie ich finansowania.

Ocena rentowności

Spółka osiągnęła dodatnią rentowność na wszystkich poziomach rachunku wyników oraz wysoki poziom wskaźnika ROE, który wyniósł 11,76%.

Wskaźniki rentowności;

Wyszczególnienie	2007	2006
Rentowność sprzedaży	10,78 %	3,10 %
Rentowność działalności operacyjnej	11,52 %	1,61 %
Rentowność netto	8,30 %	0,22 %
Rentowność aktywów ogółem	9,56 %	0,29 %
Rentowność kapitału własnego	11,76 %	0,29 %



Metoda wyliczenia wskaźników:

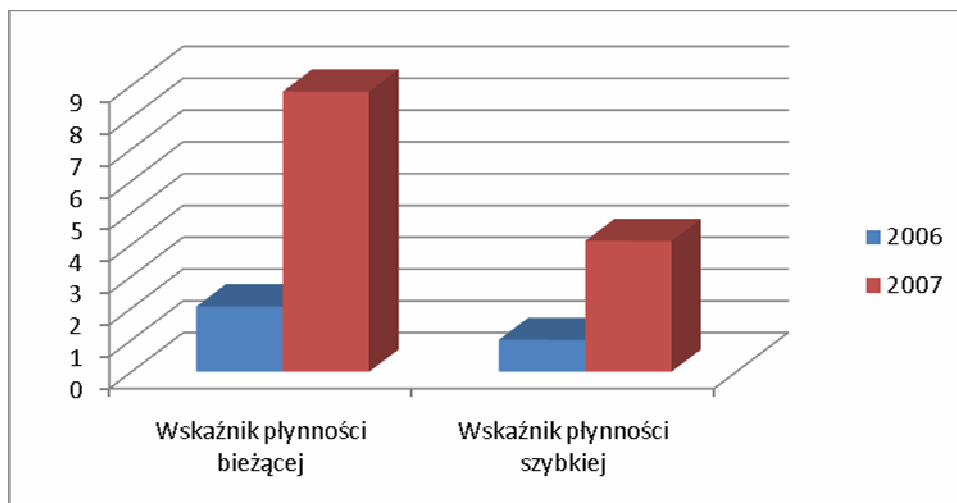
- rentowność sprzedaży = $\text{zysk ze sprzedaży okresu} / \text{przychody ze sprzedaży okresu}$
- rentowność działalności operacyjnej = $\text{zysk operacyjny okresu} / \text{przychody ze sprzedaży okresu}$
- rentowność netto = $\text{zysk netto okresu} / \text{przychody ze sprzedaży okresu}$
- rentowność aktywów ogółem = $\text{zysk netto okresu} / \text{aktywa ogółem na koniec okresu}$
- rentowność kapitału własnego = $\text{zysk netto okresu} / \text{kapitały własne na koniec okresu}$

Ocena płynności

Wskaźniki płynności finansowej umożliwiają ocenę zdolności jednostki do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Dla Spółki wskaźniki te znajdowały się w przedziałach uznawanych za optymalne, przy czym w roku 2007 odnotowano zdecydowany ich wzrost, na który oprócz wpływów środków pieniężnych z emisji akcji serii C i D, duży wpływ miały dodatnie przepływy z działalności operacyjnej. Wypracowane nadwyżki finansowe przez emitenta pozwoliły zmniejszyć zadłużenie kredytowe.

Wskaźniki płynności;

Wyszczególnienie	2007	2006
Wskaźnik płynności bieżącej	8,81	2,05
Wskaźnik płynności szybkiej	4,11	1,00



Metoda wyliczenia wskaźników:

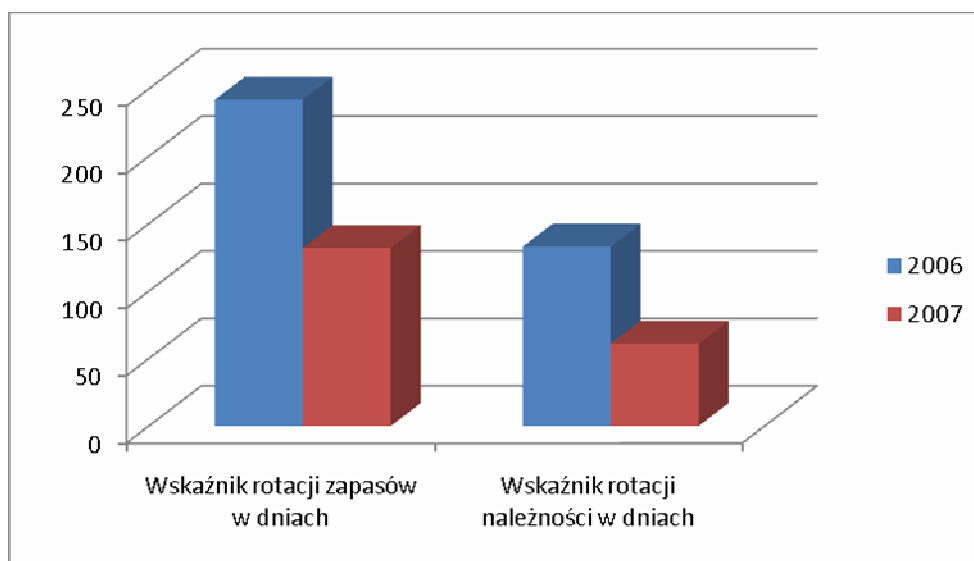
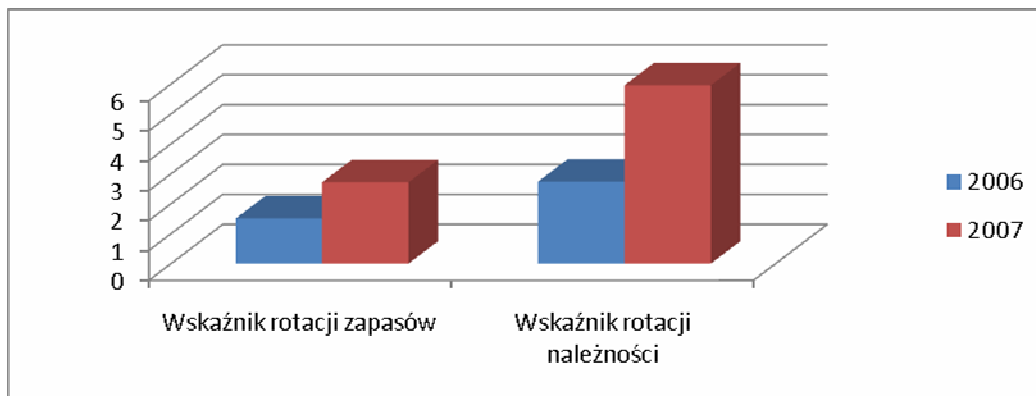
- wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
- wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe-zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźniki rotacji

Wskaźniki obrotowości Spółki znacznie poprawiły się w stosunku do roku poprzedniego. Spółka efektywniej zarządzała zapasami i należnościami. Efektywność wykorzystania majątku Spółki obrazują poniższe wskaźniki:

Wskaźniki rotacji:

Wyszczególnienie	2007	2006
Wskaźnik rotacji zapasów	2,72	1,51
Wskaźnik rotacji zapasów w dniach	132	242
Wskaźnik rotacji należności	5,96	2,74
Wskaźnik rotacji należności w dniach	61	133



Metoda wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik rotacji zapasów = koszt własny sprzedaży / przeciętny stan zapasów
- wskaźnik rotacji zapasów w dniach = przeciętny stan zapasów x 365 / koszt własny sprzedaży
- wskaźnik rotacji należności = sprzedaż / przeciętny stan należności
- wskaźnik rotacji należności w dniach = przeciętny stan należności x 365 / sprzedaż

3. Perspektywy rozwoju w najbliższym roku obrotowym.

Środki pozyskane w ramach publicznej oferty w wysokości 18.978 tys.PLN netto Spółka zamierza przeznaczyć na realizację strategicznych celów mających wpływ na rozwój, czyli utworzenie nowego centrum logistycznego i akwizycje podmiotów mających uzupełnić ofertę produktową spółki.

W dniu 11 października 2007 roku Spółka zawarła umowę najmu 10.004,18 m² powierzchni magazynowej i biurowej, zlokalizowanej w Smolicach, gmina Stryków oraz rozpoczęła projekt realizacji nowoczesnego zautomatyzowanego centrum logistycznego

4. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Spółka jest na nie narażona.

Ryzyko konkurencji

Branża łożyskowa liczy ok. 500 przedsiębiorstw. Grupę tą można podzielić z punktu widzenia pozycji w łańcuchu dystrybucji na przedsiębiorstwa produkcyjne (kilka podmiotów) oraz firmy handlowe czyli pośredników stanowiących zdecydowaną większość. Liczące kilkaset podmiotów przedsiębiorstwa handlowe to niewielka grupa wielooddziałowych hurtowni oraz bardzo liczna rzesza mniejszych sklepów i hurtowni.

Wzrastająca konkurencja w branży z jednej strony zaostrza walkę cenową, z drugiej zaś strony wymusza na producentach i dystrybutorach wzrost jakości oferowanych produktów i usług. Niewielkim przedsiębiorstwom jest coraz trudniej zaoferować odpowiednie warunki zarówno cenowe jak i jakościowe, dużą przeszkodą staje się dla nich postępujące wzmocnienie liderów w branży. Atutem małych lokalnych firm jest natomiast dobra znajomość realiów swojego otoczenia oraz bardzo dobre relacje z podmiotami działającymi w regionie.

COMPLEX poprzez inwestycje w budowę centrum logistycznego, stałe dążenia do dostarczania produktów o jak najlepszej jakości przejawiające się w realizowanych inwestycjach w laboratorium oraz stałe poszerzanie posiadanego asortymentu buduje swoją przewagę konkurencyjną.

Przewidywany wzrost inwestycji w różnych gałęziach gospodarki krajowej będzie miał pozytywny wpływ na rozwój rynku łożysk. Oczekiwany jest dalszy wzrost przewagi popytu nad podażą.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce

Na realizację celów strategicznych Spółki oraz jej wynik finansowy mogą mieć wpływ czynniki makroekonomiczne, niezależne od działań Spółki, do których można zaliczyć kondycję polskiej gospodarki, wskaźnik inflacji, zmiany legislacyjne oraz wzrost wynagrodzeń. Niekorzystne zmiany tych czynników mogą mieć wpływ na zmniejszenie przychodów lub zwiększenie kosztów działalności Spółki.

Ryzyko zmian kursów walut

W strukturze sprzedaży Spółki eksport stanowi ok. 42% sprzedaży ogółem, natomiast w strukturze zakupów ok. 65% stanowią zakupy w walutach obcych. Zmiany kursów walut mogą, zatem wpływać na wysokość przychodów i kosztów Spółki a wiąże się to z ryzykiem transakcyjnym (*transaction risk*), na które są narażone firmy, które dokonują wymiany handlowej z zagranicą. Powstałe różnice kursowe mają wpływ na wyniki finansowe, gdyż w zależności od kursu rozliczeniowego, wpływają na wielkość kosztów lub bieżących przychodów finansowych. Jest to ryzyko standardowe, które wynika z odstępu czasowego pomiędzy datą wystawienia faktury a datą realizacji płatności.

Wpływ ryzyka walutowego na rentowność Spółki ograniczany jest przez maksymalne wykorzystanie możliwości, jakie stwarza instrument wewnętrzny tzw. hedging naturalny, przy dwukierunkowości przepływów walutowych.

Ryzyko zmian stóp procentowych

Ryzyko stopy procentowej określa się z punktu widzenia możliwości przeszacowania aktywów i pasywów w efekcie zmian stopy procentowej. Pozycją bilansową wrażliwą na zmiany stóp procentowych według Spółki są długoterminowe zobowiązania kredytowe.

Spółka przeciwdziała ewentualnym, negatywnym skutkom poprzez ciągły monitoring sytuacji na rynku pieniężnym, efektywne zarządzanie finansami, a także negocjowanie z bankiem kredytującym najkorzystniejszych stóp procentowych.

Poniższa tabela przedstawia wrażliwość wyniku finansowego brutto w ujęciu rocznym na możliwe racjonalne zmiany stóp procentowych przy założeniu niezmienności innych czynników.

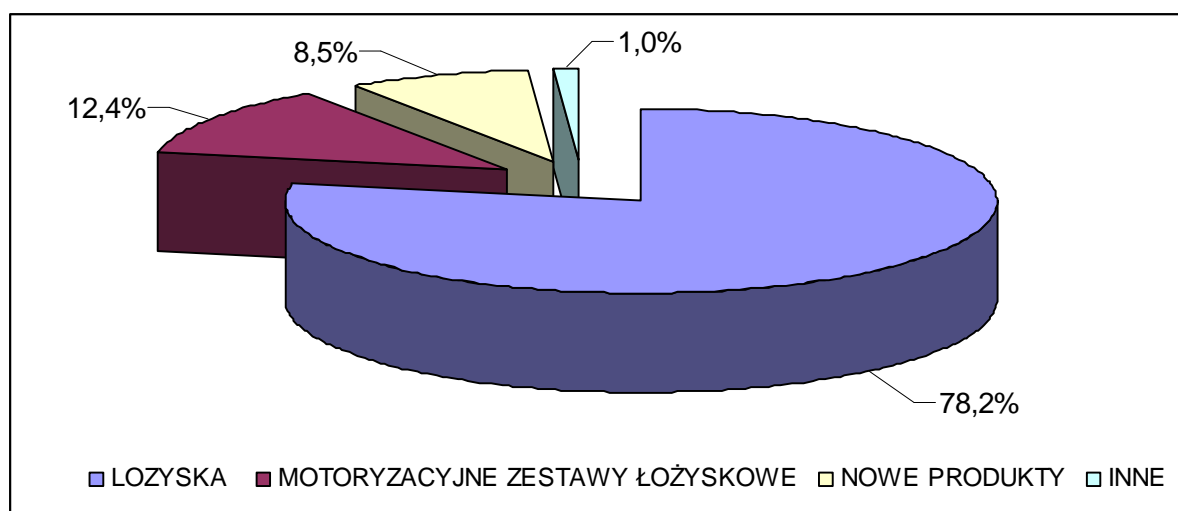
zmiana	wpływ na wynik finansowy brutto w tys. PLN za rok 2007	wpływ na wynik finansowy brutto w tys. PLN za rok 2006
zwiększenie o 1%	-81	-146
zmniejszenie o 1%	81	146
zwiększenie o 0,5%	-41	-73
zmniejszenie o 0,5%	41	73

Ryzyko wahań cen stali

Przewidywana na 2008 rok przez światowe koncerny wydobywcze dalsza podwyżka cen surowców nie będzie zaskoczeniem dla producentów stali i dystrybutorów wyrobów stalowych. Najwięksi gracze w tej branży nadal ogłaszają plany znacznej rozbudowy swoich linii produkcyjnych oraz budowę nowych zakładów produkcyjnych. Trwająca obecnie koniunktura na wyroby stalowe i dobre perspektywy na przyszłość mają duży wpływ na procesy konsolidacji rynku, co niewątpliwie wymusi na producentach większą konkurencyjność a co za tym idzie konieczność obniżania kosztów produkcji na rzecz podnoszenia jakości i tym samym konkurencyjności swoich produktów.

5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług, (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym;

Emitent prowadzi działalność jako producent i dystrybutor części maszyn na potrzeby przemysłu, rolnictwa i motoryzacji. Produktem mającym największy udział w obrotach firmy są łożyska, stanowiły one w 2007 roku ok. 78,2% obrotów. Znaczący udział 12,4% stanowią zestawy naprawcze stosowane w branży motoryzacyjnej. Udział pozostałych produktów, stanowiących nowe pozycje w ofercie firmy wyniósł 8,5% z tendencją wzrostową. Plany związane z poszerzaniem asortymentu o nowe pozycje oraz planowane przejęcia wpłyną na dalszy wzrost udziału sprzedaży nowych produktów w obrotach firmy.

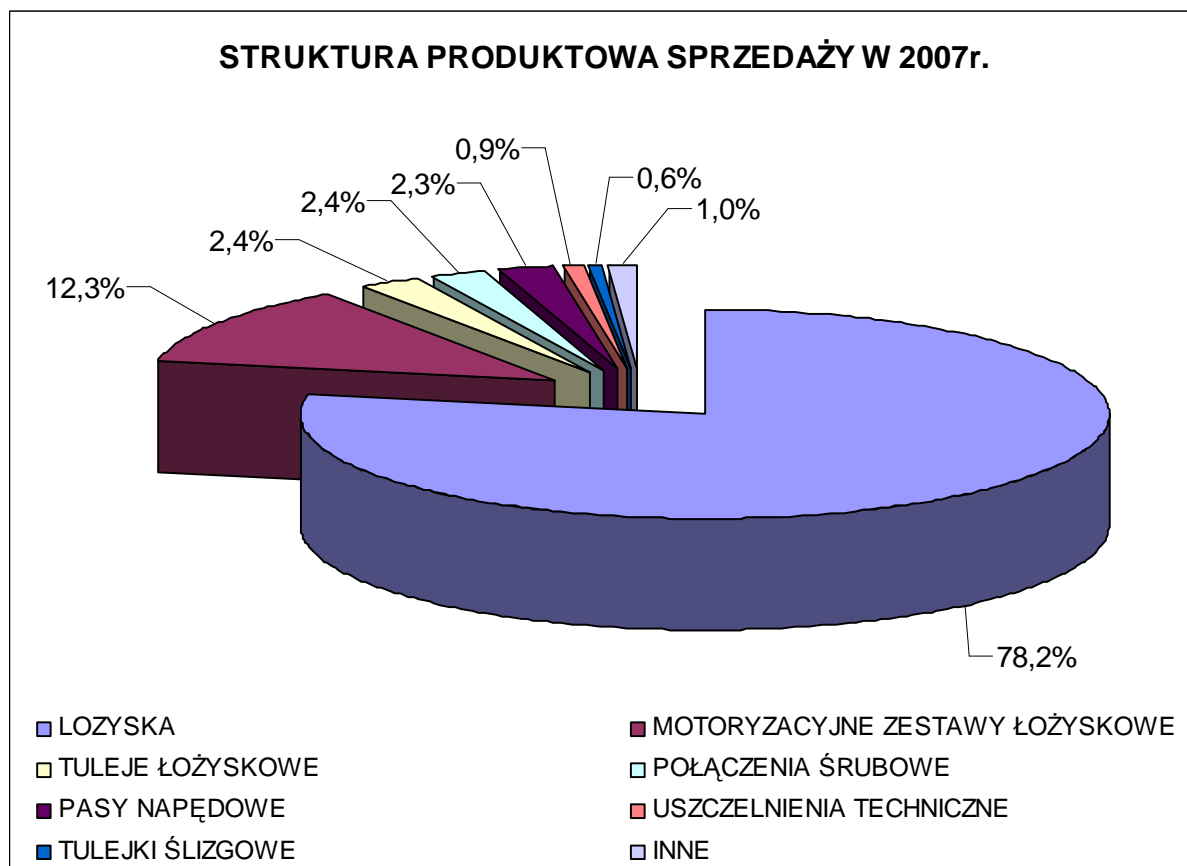


Silna pozycja na rynku marki CX, powoduje, że Emitent z powodzeniem poszerza ofertę elementów przenoszenia napędów o kolejne grupy produktów tj. uszczelnienia techniczne, pasy napędowe, tulejki ślizgowe czy tuleje łożyskowe.

Asortyment wprowadzonych na rynek w 2006r. połączeń śrubowych HERTZ, również podlega procesowi dalszej dywersyfikacji. W 2007 roku w ofercie Emitenta było ponad 2 tysiące typów produktów HERTZ.

GRUPA PRODUKTOWA	Sprzedaż		Ilość *	
	PLN	%	szt./kg	%
ŁOŻYSKA	76 183 276	78,2%	25 750 385	88,6%
MOTORYZACYJNE ZESTAWY ŁOŻYSKOWE	12 034 235	12,4%	868 679	3,0%
TULEJE ŁOŻYSKOWE	2 338 962	2,4%	386 176	1,3%
POŁĄCZENIA ŚRUBOWE	2 301 484	2,4%	560 746	1,9%
PASY NAPĘDOWE	2 218 404	2,3%	245 128	0,8%
USZCZELNIENIA TECHNICZNE	848 061	0,9%	532 078	1,8%
TULEJKI ŚLIZGOWE	571 020	0,6%	421 620	1,5%
INNE	954 777	1,0%	308 033	1,1%
SUMA	97 450 219	100,0%	29 072 845	100,0%

* jednostką miary są sztuki lub w przypadku drobnych produktów jej wielokrotność, dla połączeń śrubowych jednostką miary jest kg



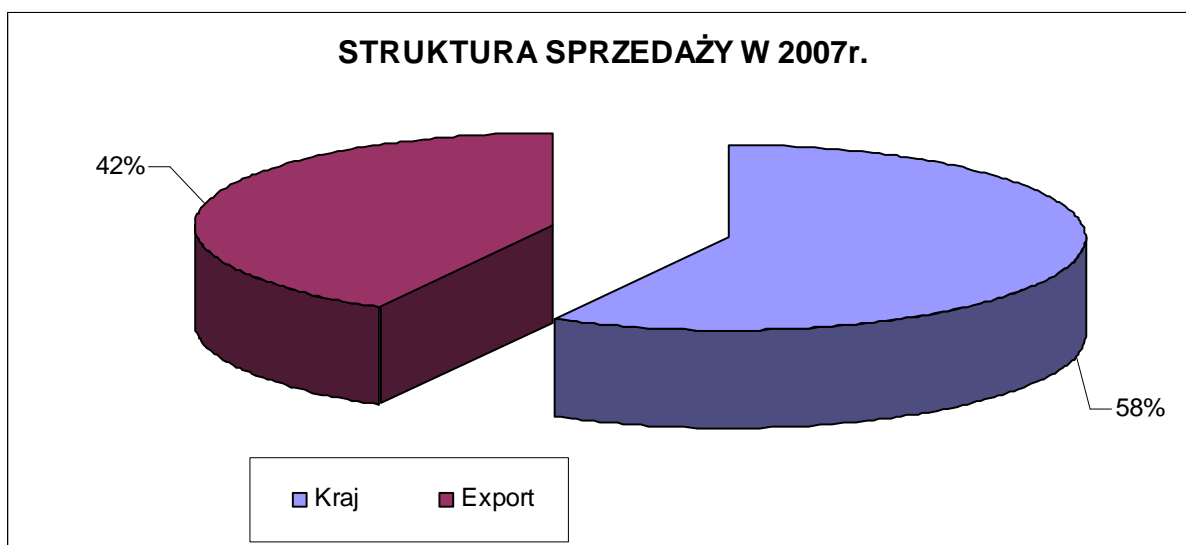
Powyższy wykres obrazuje udział poszczególnych typów produktów w sprzedaży za rok 2007.

6. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku, gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwa(firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem;

Rynki zbytu

Głównym rynkiem działania COMPLEX S.A. jest rynek łóżysk, to rynek niszowy wchodzący w skład znacznie większego rynku maszyn i części maszyn. Rynek maszyn i części maszyn jest dużym i stabilnym rynkiem, o wielkości ok. 5 mld PLN.

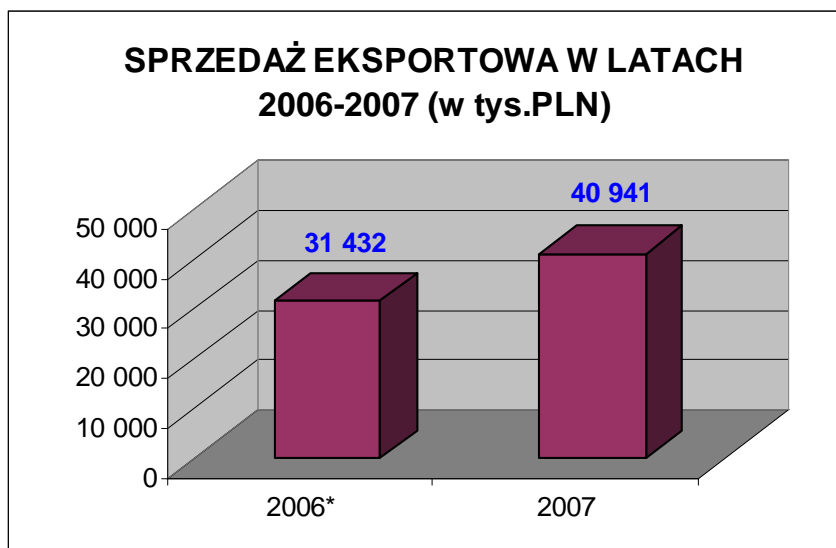
Kolejny ważny rynek zbytu to rynek elementów złącznych, stanowiący część znacznie większego rynku wyrobów metalowych, o wartości ok. 12,4 mld PLN.



W roku 2007r. sprzedaż COMPLEX S.A. z podziałem na kraj i eksport kształtowała się w sposób następujący:

	Wartość sprzedaży	%
Export	40 941 090	42%
Kraj	56 509 129	58%
SUMA	97 450 219	100%

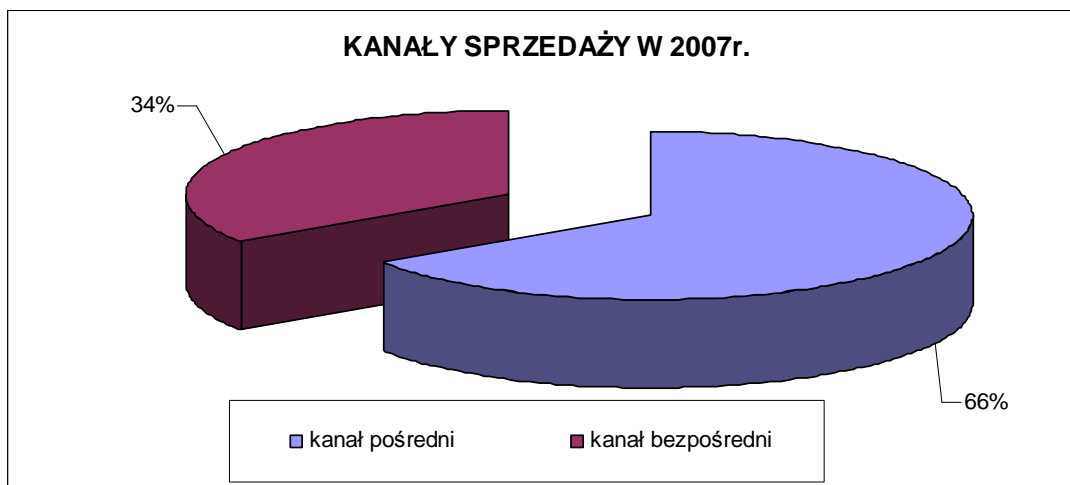
Co roku sukcesywnie wzrasta sprzedaż eksportowa zarówno w ujęciu wartościowym jak i jej udział w obrotach firmy. W minionym roku wartość sprzedaży eksportowej stanowiła 42% obrotów firmy, co stanowi wzrost w stosunku do roku 2006 o 30%.



*Wartość sprzedaży za rok 2006 zawiera w sobie również dane zagregowane z A.O.N.COMPLEX

W roku 2007 COMPLEX SA współpracował z 3200 Klientami krajowymi oraz zagranicznymi, do których dostarczał części maszyn. W grupie tej nie występuje żaden kontrahent o dominującej dla emitenta roli. Obroty z żadnym z Klientów nie przekroczyły 10% przychodów emitenta.

Sprzedając części maszyn dostawcy, korzystają z kanału pośredniego i bezpośredniego. Kanał pośredni stanowią autoryzowani dystrybutorzy, hurtownie i sklepy. Kanał bezpośredni natomiast to klienci ostateczni, czyli przedsiębiorstwa remontowe i produkcyjne. 66% wartości sprzedaży COMPLEX realizuje za pośrednictwem kanału pośredniego (dane 2007r.) ze względu na specyfikę odbiorców zagranicznych, których znacząca większość to firmy handlowe.



COMPLEX S.A. prowadzi sprzedaż za pośrednictwem działów handlowych zlokalizowanych w siedzibie firmy w Łodzi oraz ośmiu oddziałów regionalnych. Z uwagi na specyfikę produktu oraz związanego z nim rynku struktura działu sprzedaży to trzy segmenty:

- segment łożysk i elementów przenoszenia napędu: odpowiedzialny za sprzedaż łożysk i innych elementów przenoszenia napędu takich jak pasy klinowe, łańcuchy napędowe, tuleje łożyskowe oraz inne akcesoria łożyskowe,

- segment samochodowy: prowadzi sprzedaż zestawów naprawczych, past kół oraz łożysk motoryzacyjnych,
- segment śrubowy: prowadzi sprzedaż połączeń śrubowych: śrub, nakrętek oraz podkładek.

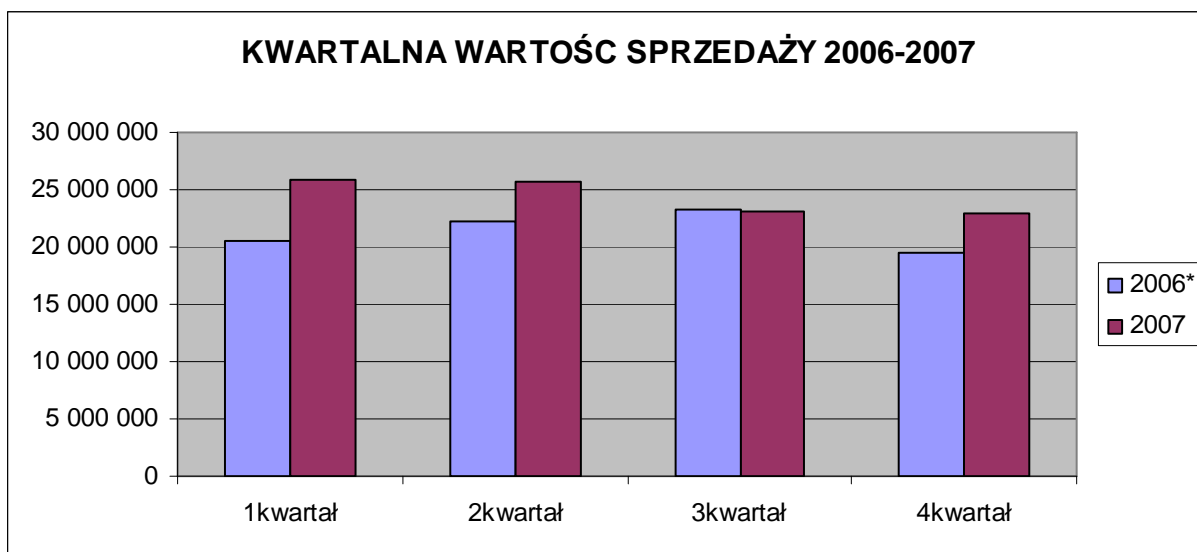
Strukturę sprzedaży z punktu widzenia oferowanych marek można podzielić natomiast na:

- marki własne: produkty oferowane pod znakami towarowymi COMPLEX m.in. CX, HERTZ i EŁP,
- marki obce: produkty innych producentów stanowiące uzupełnienie oferty Spółki,
- produkcja pod markami obcymi: produkty produkowane przez COMPLEX, a sprzedawane pod znakami handlowymi zamawiających producentów lub innych sieci dystrybucyjnych

Od lat sukcesywnie wzrasta udział sprzedaży marek własnych COMPLEX. Ta korzystna struktura sprzedaży wynika m.in. ze wzrostu zaufania klientów do wyrobów produkowanych przez COMPLEX i jest konsekwencją ponoszonych od lat nakładów na jakość produkcji, świadczonych usług oraz prowadzonych działań marketingowych.

Sezonowość sprzedaży.

W sprzedaży Emitenta brak wyraźnej sezonowości. można jedynie zauważyć iż czwarty kwartał roku jest najsłabszym okresem sprzedaży rocznej. Jest to konsekwencją sezonowości rynku przemysłowego, który w tym okresie zwykle korzysta z nagromadzonych zapasów, przygotowując się do rozliczeń związanych z zakończeniem roku i inwentaryzacjami.



* Dane za rok 2006 zawierają w sobie również dane zagregowane z A.O.N.COMPLEX

Źródła zaopatrzenia

Znaczna część, bo ok. 65% źródeł zaopatrzenia ulokowana jest na rynkach zagranicznych w tym dalekowschodnich. Znaczącym dostawcą w strukturze zakupów jest China Ningbo Cixi Import and Export, Co. z siedzibą w Chinach, którego udział wyniósł ok. 26% wartości dostaw w roku 2007. Jest to centrala handlu zagranicznego, dzięki czemu możliwa jest konsolidacja dostaw, która pozwala znacznie ograniczyć koszty transportu oraz daje pewność utrzymania ciągłości dostaw w realizacji nawet najbardziej zdywersyfikowanych zamówień.

Dostawcami surowców do produkcji są krajowe huty (Huta Stalowa Wola), hurtownie metali oraz kuźnie. Podstawowe surowce nabywane przez Spółkę to rury stalowe, odkuwki, pręty i blachy.

7. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Spółki.

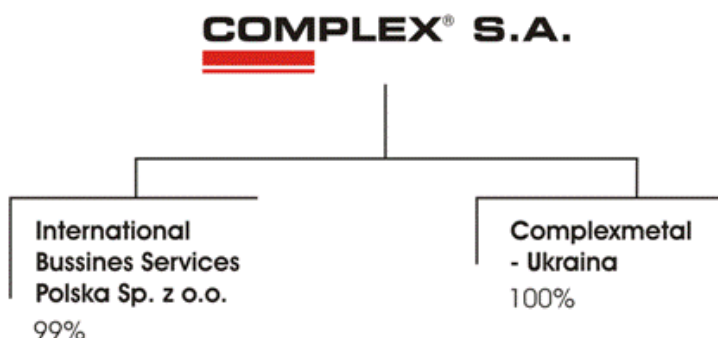
Wykaz umów istotnych dla działalności Emitenta został zawarty w prospekcie emisyjnym zatwierdzonym przez KNF w dniu 15 października 2007 roku wraz z następnymi aneksami.

8. Powiązania organizacyjne i kapitałowe Spółki oraz inwestycje z opisem metod finansowania.

Powiązania kapitałowe

Według stanu na dzień 31 grudnia 2007 roku Emitent posiada udziały w następujących Spółkach zależnych:

Nazwa Spółki	Siedziba	Przedmiot działalności	Wartość udziałów w tys.PLN	Liczba udziałów szt.	Udział w kapitale zakładowym %
International Business Services Polska Sp. z o.o.	92-332 Łódź, Al. Piłsudskiego 143	windykacja należności	754	1 491	99,87%
Komplexmetal	Ukraina - Lwów, ul. Żółta 8 m 21	handel częściami do maszyn	405	1	100%



Ponadto Emitent zawarł umowę kupna udziałów w COMPLEX RULMENT S.R.L. z siedzibą w Suceava, Rumunia w ilości 14 738 udziałów co stanowi 51% kapitału zakładowego. Wejście w życie powyższej umowy i przeniesienie praw własności udziałów na Emitenta uzależnione jest od wyrażenia zgody na jej zawarcie przez wspólników COMPLEX RULMENT S.R.L., reprezentujących $\frac{3}{4}$ jej kapitału zakładowego.

Inwestycje

Środki z publicznej oferty.

Środki pozyskane w ramach publicznej oferty w wysokości 18.978 tys. PLN netto Spółka zamierza przeznaczyć na realizację strategicznych celów, czyli utworzenie nowego centrum logistycznego i akwizycję podmiotów mających uzupełnić ofertę produktową Spółki

Środki własne

W roku 2007 spółka poniosła nakłady na:

- nieruchomość o powierzchni 1 hektar 31 arów położoną w Łodzi-Widzew w cenie nabycia 435 tys.PLN
- wysokiej klasy sprzęt kontrolno-pomiarowy o wartości 384 tys.PLN w celu zwiększenia kontroli nad jakością produkowanego asortymentu
- oprogramowanie komputerowe w kwocie 106 tys.PLN

9. Transakcje z podmiotami powiązanymi.

Transakcje z podmiotami powiązanymi mają charakter handlowy i wchodzą w zakres ich działalności podstawowej. Łączna wartość transakcji zawartej z każdym podmiotem powiązanym w okresie roku obrotowego 2007 nie przekroczyła wyrażonej w złotych równowartości kwoty 500 000 euro.

10. Informacje o zaciągniętych kredytach uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.

Nazwa (firma) jednostki	Kwota kredytu wg umowy	Kwota kredytu pozostała do spłaty na dzień 31.12.2007	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
BRE Bank SA Oddział w Łodzi	1 000 000,00	100 000,00	WIBOR 1M+1,3	26 luty 2010
BRE Bank SA Oddział w Łodzi	2 500 000,00	1 500 000,00	WIBOR 1M+0,9	31marzec 2008
BRE Bank SA Oddział w Łodzi	5 000 000,00	-	WIBOR 1M+0,9	26 listopad 2009
RAIFFEISEN Bank Polska SA Oddział w Łodzi	10 000 000,00	6 390 000,00	WIBOR 1T+0,97	15 październik 2009

Spółka nie udzieliła gwarancji.

11. Informacja o udzielonych pożyczkach.

W dniu 29 marca 2007 roku Spółka zawarła umowę pożyczki z firmą AVEN Adam Mizerski z siedzibą w Łodzi na kwotę 42 700,00 PLN, oprocentowaną w wysokości 7% w skali roku, z terminem spłaty 14 dni od daty otrzymania przez pożyczkobiorcę wezwania do zwrotu pożyczki. Odsetki naliczane są kwartalnie. Do dnia 31 grudnia 2007 roku Pożyczkobiorca wpłacił tytułem spłaty pożyczki kwotę 17 700,00 oraz naliczane odsetki. Pozostała do spłaty kwota 25 tys.PLN, na którą Zarząd nie złożył wezwania do zwrotu.

12. Wykorzystanie wpływów z emisji.

Środki pozyskane w ramach publicznej oferty w wysokości 18.978 tys. PLN netto Spółka zamierza przeznaczyć na realizację celów emisyjnych, czyli utworzenie nowego centrum logistycznego i akwizycję podmiotów mających uzupełnić ofertę produktową Spółki

W dniu 11 października 2007 roku Spółka zawarła umowę najmu 10 tys.m² powierzchni magazynowej i biurowej oraz rozpoczęła projekt budowy nowoczesnego w pełni zautomatyzowanego centrum logistycznego. Na powierzchni magazynowej zostały

zainstalowane regały wysokiego składowania, o łącznej pojemności przekraczającej 10 tys. palet. Odbiór powierzchni biurowych i socjalnych przewidziany jest na koniec marca 2008 roku. Aktualnie trwają zaawansowane negocjacje dotyczące wyposażenia pozostałej, niemal w pełni zautomatyzowanej części magazynu. W jej skład wejdą m.in. najnowocześniejsze regały automatyczne typu windowego oraz ergonomiczne regały przepływowe. Całość zostanie zintegrowana za pomocą linii automatycznych (taśmociągów rolkowych). Trwają również intensywne prace nad wdrożeniem zintegrowanego systemu zarządzania magazynem klasy WMS

Dotychczasowa wartość poniesionych inwestycji liczona jako suma wykonanych do dnia sporządzenia sprawozdania oraz złożonych i potwierdzonych zamówień wyniosła ok. 3 mln PLN. Emitent nie przewiduje przekroczenia zakładanych nakładów inwestycyjnych w kwocie 7 mln PLN

COMPLEX, zgodnie z celami emisji, realizuje proces akwizycji podmiotów o działalności zgodnej z przyjętą strategią produktową Spółki. Plany zakładają przejęcie podmiotów (jedna duża firma lub 2 – 3 mniejsze), które łącznie generują przychody na poziomie ok. 20 – 30 mln złotych.

Dzięki ściśle określonym kryteriom i wstępnej analizie kandydatów do przejęcia, Spółka zawęziła swoje działania do kilku przedsiębiorstw. Podmioty będące w obszarze zainteresowania COMPLEX S.A. to producenci z branży przemysłowej i metalowej, których przychody przekraczają wartość 10 mln zł oraz charakteryzują się dobrą zyskownością lub potencjalnie wysokimi możliwościami rozwoju.

Spółka prowadzi zaawansowane rozmowy z potencjalnymi podmiotami. Realizacja pierwszej akwizycji planowana jest w roku bieżącym. W przypadku, gdy wartość akwizycji przekroczy kwotę pozyskaną z emisji akcji serii C, Spółka nie wyklucza finansowania jej m.in. z kredytu bankowego.

13. Porównanie wyników finansowych w raporcie rocznym z prognozami wyników na dany rok prezentowanymi w Prospekcie Emisyjnym.

W dniu 15 października 2007 roku w Prospekcie Emisyjnym Zarząd opublikował prognozę wyników na rok 2007. Poziom realizacji prognozowanych wyników finansowych przedstawiono poniżej:

Wyszczególnienie	Prognoza	Wynik za rok 2007	% wykonanie prognozy
Przychody ze sprzedaży netto	96 298	97 450	101%
Wynik na sprzedaży	9 733	10 503	108%
EBIT	10 381	11 226	108%
EBITDA	12 969	13 790	106%
Wynik netto	8 039	8 086	101%

Jak wynika z powyższej tabeli Spółka przekroczyła wyniki finansowe na każdym poziomie prognozy.

14. Zarządzanie zasobami finansowymi ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz istniejące zagrożenia i działania w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

Najistotniejszą pozycję zobowiązań emitenta stanowią kredyty bankowe, szerzej opisane w sprawozdaniu finansowym. Zobowiązania finansowe z tego tytułu regulowane są bez opóźnień. Posiadane przez Spółkę zasoby finansowe oraz niewykorzystane obecnie linie kredytowe w obydwu bankach gwarantują zachowanie płynności finansowej.

15. Ocena możliwości realizacji inwestycji kapitałowych z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tych inwestycji.

Realizacja strategii spółki polegającej na akwizycji podmiotów mogących poszerzyć jej ofertę produktową znajduje swoje zabezpieczenie w posiadanych środkach finansowych. Przedmiotem akwizycji są producenci posiadający w swej ofercie produkty uzupełniające ofertę Emitenta. Dla sprawniejszej obsługi procesu akwizycji spółka powołała w swej strukturze organizacyjnej Dział Rozwoju Grupy Kapitałowej, którego celem jest wyszukiwanie i dokonywanie oceny potencjalnych podmiotów. Cały proces przebiega przy szczególnym zaangażowaniu kadry zarządzającej oraz profesjonalnych doradców. W przypadku, gdy proces akwizycji będzie wymagał nakładów przekraczających posiadane przez Emitenta obecnie środki finansowe, przewidywany jest wzrost zobowiązań wynikający z konieczności zaciągnięcia kredytów bankowych na sfinansowanie inwestycji.

16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy.

W roku obrotowym 2007 nie wystąpiły nietypowe zdarzenia, które mogłyby mieć wpływ na wynik finansowy Spółki, poza opisanymi w pkt.1 sprawozdania z działalności.

17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Spółki oraz perspektywy rozwoju z uwzględnieniem strategii rynkowej.**Czynniki zewnętrzne.**Czynniki makroekonomiczne

Widoczna poprawa koniunktury gospodarczej w Polsce w dużym stopniu wpływa na wyniki przedsiębiorstw działających na polskim rynku, co pozwala oczekiwać wzrostu inwestycji, między innymi w zakresie modernizacji procesów produkcyjnych. Pozwala to oczekiwać wzrostu zainteresowania rynku wyrobami oferowanymi przez Emitenta.

Konkurencja na rynku.

Aby zwiększyć konkurencyjność Spółka dąży do posiadania na stanie swojego magazynu bardzo szerokiego asortymentu części maszyn. Nowoczesne magazyny wysokiego składowania o wysokim poziomie automatyzacji oraz sprawna obsługa logistyczna to warunek konieczny istnienia w czołówce firm branży przemysłowej. Zaawansowane pracę nad realizacją jednego z celów emisyjnych – budową centrum logistycznego, spowodują dalsze podniesienie jakości świadczonych przez Emitenta usług.

Dla odbiorców coraz większe znaczenie nabiera również przedłużona gwarancja, sprawna obsługa reklamacji, bogata gama materiałów informacyjnych i marketingowych, sprawny i profesjonalny serwis. Emitent jako pierwszy w branży wprowadził osiemnastomiesięczną gwarancję na swoje produkty, co stało się realne dzięki skrupulatnej kontroli produkcji w nowocześnie wyposażonym laboratorium.

Czynniki wewnętrzne.Centrum logistyczne

Budowa centrum logistycznego: dzięki rozpoczętej w 2007 emitent będzie dysponował większą powierzchnią magazynową zaś procesy logistyczne zostaną usprawnione. Efektem inwestycji będzie wyższa jakość obsługi klienta zaś oferta zostanie poszerzona, co będzie miało wpływ na wzrost obrotów emitenta.

Duże znaczenie dla Emitenta ma usprawnienie procesów zachodzących wewnątrz firmy i redukcja kosztów wynagrodzeń osiągnięta dzięki daleko posuniętej automatyzacji. Emitent szacuje, że koszty zatrudnienia pracowników magazyny uda się zredukować o 50%.

Dywersyfikacja asortymentu

Dywersyfikacja asortymentu: kontynuacja procesu dywersyfikacji asortymentu polegająca na konsekwentnym poszerzaniu oferty emitenta w zakresie części maszyn, pozwoli na wejście na nowe rynki, rozszerzenie kręgu odbiorców oraz zwiększenie wolumenu sprzedaży.

Marketing

Prowadzona polityka marketingowa mająca na celu wzmocnienie wizerunku marek własnych emitenta oraz przedsiębiorstwa emitenta pozwoli zwiększyć znaczenie Spółki na rynku krajowym i zagranicznym, co powinno wpłynąć na wzrost wartości sprzedaży.

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

Podstawowe zasady zarządzania Spółką nie uległy zmianie w roku obrotowym 2007.

19. Zmiany w składzie osobowym osób zarządzających i nadzorujących w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia tych osób.

Zmiany w składzie osobowym osób zarządzających.

Z dniem 01 lutego 2007 roku został powołany do pełnienia funkcji Członka Zarządu Pan Marek Składowski, powiększając tym samym skład Zarządu do trzech osób.

Zasady powoływania i odwoływania osób zarządzających

Zarząd Spółki powoływany i odwoływany jest przez Radę Nadzorczą na okres wspólnej kadencji trwającej trzy lata.

Radę Nadzorczą powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.

Uprawnienia osób zarządzających do podejmowania decyzji o emisji lub wykupu akcji.

Zarząd Spółki nie posiada uprawnień decyzyjnych w sprawie emisji lub wykupu akcji.

20. Umowy zawarte między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska.

Z osobami zarządzającymi nie zawarto odrębnych umów przewidujących rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska. W przypadku odwołania z pełnionej funkcji członka Zarządu Pana Marka Składowskiego na mocy uchwały o powołaniu ma prawo do jednomiesięcznego odszkodowania, za wyjątkiem sytuacji, gdy przyczyną odwołania jest świadome działanie członka Zarządu na szkodę spółki.

21. Wartość wynagrodzeń lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Emitenta.Wynagrodzenia Członków Zarządu

Imię i nazwisko	Wynagrodzenie za okres od 01.01.2007 do 31.12.2007 w tys. PLN
Michał Nowacki	476
Radosław Łodziato	199
Marek Składowski	196

Wynagrodzenia Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Wynagrodzenie za okres od 01.01.2007 do 31.12.2007 w tys. PLN
Katarzyna Nowacka	198
Ewa Nowacka	0
Urszula Nowacka	30
Lucjan Nowacki	76
Stanisław Osiecki	51

Spółka nie wprowadziła programu motywacyjnego opartego na kapitale Emitenta za wyjątkiem zaoferowania w dniach 25 -31 października 2007 roku 22 pracownikom spółki oraz dwóm członkom zarządu po cenie nominalnej akcji serii D. Łączna wartość emisji wyniosła 150.000 PLN.

Akcje serii D zostały wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w dniu 14 grudnia 2007 roku.

22. Liczba oraz wartość nominalna akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.

Osoby Zarządzające Emitenta na dzień 31 grudnia 2007 roku posiadają następujące pakiety akcji Emitenta:

Imię i Nazwisko	Ilość szt.	Wartość nominalna w PLN
Michał Nowacki	20 909 500	41 819 500
Radosław Łodziato	25 500	51 000
Marek Składowski	15 500	31 000

Zgodnie z wiedzą Zarządu Spółki osoby nadzorujące nie posiadają akcji Emitenta.

W jednostce powiązanej, International Business Services Polska Sp. z o.o. posiada udziały Urszula Nowacka w ilości 2 szt. o wartości 1 000 PLN

23. Wskazania akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Na dzień 31 grudnia 2007 roku jedynym akcjonariuszem posiadającym bezpośrednio, co najmniej 5% akcji i ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu był Pan Michał Nowacki posiadający 20 90 9500 akcji, co stanowi 82% kapitału zakładowego oraz ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta.

24. Informacje o znanych Emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Zarządowi Spółki nie są znane żadne umowy w wyniku, których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

25. Wskazania posiadaczy akcji dających specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Emitenta.

W roku obrotowym 2007 nie wystąpili akcjonariusze o specjalnych uprawnieniach kontrolnych w stosunku do emitenta.

26. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Emitent nie posiada programu akcji pracowniczych.

27. Wskazania ograniczeń dotyczących przenoszenia praw własności akcji Emitenta oraz ograniczeń w zakresie wykonywania praw głosu przypadających na akcje Emitenta.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w prospekcie emisyjnym opublikowanym w dniu 15 października 2007 roku Pan Michał Nowacki zobowiązał się do nie zbywania posiadanych akcji przez okres 12 miesięcy od dnia pierwszego dnia notowania akcji Emitenta na GPW, tj. do dnia 13 listopada 2008 roku.

Akcje serii C są akcjami na okaziciela wprowadzonymi do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych i nie istnieje żadne ograniczenie dotyczące przenoszenia praw własności oraz ograniczenie w zakresie wykonywania praw głosu przypadających na te akcje.

Akcje serii D będące w posiadaniu pracowników Emitenta, zgodnie z zawartą umową objęcia akcji posiadają ograniczenie w ich sprzedaży przez okres 12 miesięcy od daty rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta tj. do dnia 28 listopada 2008 roku, bez ograniczeń w zakresie wykonywania praw głosu z posiadanych akcji.

28. Informacje o umowie z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego.

W dniu 08 stycznia 2008 roku została zawarta umowa pomiędzy Emitentem a PKF CONSULT Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Elbląska 15/17 na przeprowadzenie badania sprawozdań finansowych Spółki za lata 2007 i 2008.

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikająca z wymienionej umowy wynosi 28 tys. PLN netto za każdy rok obrotowy. Z tytułów innych niż określono powyżej podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego otrzymał w roku 2007 wynagrodzenie w wysokości 30 tys. PLN netto.

Za rok 2006 podmiot uprawniony do badania otrzymał wynagrodzenie za badanie sprawozdania finansowego w kwocie 27 tys.PLN netto oraz wynagrodzenie z innych tytułów w kwocie 64 tys.PLN netto.

29. Informacje dotyczące zatrudnienia.

Przeciętne zatrudnienie w okresie od 01.01.2007 do 31.12.2007 kształtowało się następująco:

Pracownicy ogółem, w tym:	163
pracownicy umysłowi	76
pracownicy na stanowiskach robotniczych	87

30. Propozycja, co do sposobu podziału zysku za okres od 1.01.2007 do 31.12.2007.

Zysk netto w wysokości 8.085.551,81 PLN Zarząd Spółki proponuje przeznaczyć na podwyższenie kapitału zapasowego Spółki

.....
Michał Nowacki - Prezes Zarządu

.....
Radosław Łodziato - Członek Zarządu

.....
Marek Skłodowski – Członek Zarządu