

1. Jerzy Józef Gabrielczyk	
2. Data urodzenia	7 marca 1952
3. Obywatelstwo:	brytyjskie i polskie
4. Wykształcenie:	Imperial College of Science & Technology Uniwersytet Londyński Eketrotechnika, 10.1970-06.1973 Bachelorat (B.Sc)Hons 2i Członkostwo City & Guilds Institute
5. Kwalifikacje zawodowe:	(1976) Fellow of Institute of Chartered Accountants
6. Znajomość języków:	angielski – native speaker standard polski – native speaker standard francuski – podstawowy
7. Publikacje:	(1988 Inżynieria finansowa – podręcznik dla menedżerów w dziedzinie dokonywania ocen finansowych konsekwencji podejmowanych decyzji (2002) <i>Ten years after the fall – analiza konsekwencji zmian systemowych w Europie Centralnej (praca zbiorowa uniwersytetu w Nottingham)</i>
8. Doświadczenia zawodowe:	
8a. Zakres geograficzny doświadczenia:	Zjednoczone Królestwo, USA, Francja, Środkowy Wschód, Polska
8b. Zakres tematyczny doświadczenia:	Rachunkowość i audyt, finansowanie działalności korporacyjnej, restrukturyzacja, połączenia firm, przejęcia i sprzedaż (również w zakresie międzynarodowym), prywatyzacje, upublicznienie firm
8c. Zakres branżowy doświadczenia:	Przemysł produkcyjny, leasing, przemysł wydobywczy, farmaceutyki, hotelarstwo, przemysł wydobywczy i inne
9. <u>Staż pracy</u>	1973 – 1984 (jednoroczną przerwą jak niżej Arthur Anderson – audit i rachunkowość, początkowo w Londynie, później stworzyłem biuro AA&Co w wschodnich Midlandach w Nottingham. Odpowiadałem za kompleksową obsługę klientów takich jak Holiday Inns, Mars (Masterfoods) i GD Searle & Co.
	1978 – Air Products and Chemicals Inc w Allentown Pa, USA – consulting wewnętrzny, odpowiedzialny za opracowanie polityki prowadzenie dystrybucji w USA i Kanadzie, oraz za kontrolę wewnętrzną
	1985 – Singer & Friendlander, notowany na londyńskiej Giełdzie (LSE) bank inwestycyjny, Dyrektor z odpowiedzialnością za prowadzenie transakcji w rejonie wschodnich Midlandów
	1986 – Współwłaściciel i dyrektor finansowy CCE plc, producent sprzętu telekomunikacyjnego. Wprowadziłem firmę na rynek równoległy (USM) londyńskiej Giełdy i sprzedałem ją inwestorowi branżowemu.

	1987 – 1990 – Prowadziłem własną firmę doradczą, która aranżowała wykupy menedżerskie (MBO i MBI). W tym okresie przeprowadziłem 6 projektów, pracując w każdym wypadku na rzecz menedżerów, ale również współpracując ściśle z instytucjami finansującymi (3i, NatWest Bank, Investco, Close Bros i inne).
	1987-1993 – Non-executive dyrektor reprezentujący inwestorów – instytucje finansowe w zarządach 7 inwestycji typu venture capital.
	1990 – Na rzecz bryt.Know-How Fund, doradca polskiego ministra przemysłu w związku z restrukturyzacją polskiego przemysłu, stworzyłem pierwsze programy PHARE w tej dziedzinie oraz byłem współtwórcą Agencji Restrukturyzacji Przemysłu S.A.
	1990 do dziś, prezes Polish Investment Partners S.A., tzw. „boutique” zajmującej się aranżacją transakcji kapitałowych (fuzjami, przejęciami, sprzedażą firm oraz prywatyzacją). Ostatni wykonany i zakończony projekt – przejęcie warszawskiej firmy, producenta kostki brukowej Bauma S.A. przez ponadnarodową firmę Anglo-American plc.
10. <u>Istotne doświadczenia</u>	a) 1987 – 1993, w W.Brytanii, „Non-executive dyrektor” w 7 spółkach będących przedmiotami inwestycji angielskich funduszy venture i development capital, reprezentowałem tych inwestorów
	b) STOMIL SANOK SA 1993-2002, członek Rady Nadzorczej reprezentujący grupę menedżerską. W tym okresie spółka przeszła restrukturyzację, dekapitalizację, zmianę głównego kierunku działania, została notowana-na GPW. Przewodniczący Rady Nadzorczej 2004-2006
	c) Mostostal Siedlce S.A. 1996-2000, przewodniczący rady nadzorczej. W tym okresie spółka przekształciła się z spółki pracowniczej (spółdzielnia) w spółkę właścicielską (wejście inwestora finansowego) i upubliczniła akcje na GPW. Prowadziłem negocjacje z inwestorami i doprowadziłem do uzgodnionego (wówczas) przejęcia spółki przez Polimex-cekop (nabycie akcji za gotówkę). Uzgodniona cena przejęcia była 0 70 % wyższa od pierwotnej propozycji.
	d) Leasco S.A. 1999-2000, przewodniczący rady nadzorczej. W tym okresie spółka została dokapitalizowana oraz upubliczniła akcje na rynku CETO. Zrezygnowałem ze względu na różnice poglądów co do polityki prowadzenia firmy.

	<p>e) Beefsan S.A. 2000-2002 przewodniczący rady nadzorczej. W tym okresie spółka została dokapitalizowana, częściowo własnymi siłami, oraz pozyskałem inwestora branżowego w celu zakończenia procesu restrukturyzacji.</p>
	<p>f) Bauma S.A. 2003, członek rady nadzorczej w okresie dokonywania przejęcia (zrobionego w dwóch etapach), reprezentant wschodzącego inwestora</p>