

**Szanowni Akcjonariusze,**

*W ubiegłym roku gospodarka europejska nadal zmagala się ze skutkami kryzysu finansowego roku 2008. Największym, wciąż nierozwiązanym problemem, pozostaje poziom deficytu budżetowego oraz nadmierne zadłużenie w odniesieniu do PKB w wielu krajach europejskich. Jednak wprowadzanie niezbędnych oszczędności w wydatkach publicznych skutkuje negatywnymi konsekwencjami, takimi jak: spadek popytu, znaczące obniżenie tempa rozwoju gospodarczego lub wręcz recesja, wzrost bezrobocia, szczególnie wśród ludzi młodych oraz ogólne pogorszenie sytuacji gospodarstw domowych i podmiotów gospodarczych.*

*Na tym tle polska gospodarka radziła sobie stosunkowo dobrze, czego najbardziej widocznym przejawem jest utrzymanie wysokiego tempa rozwoju gospodarczego, tj. na poziomie 4,3 proc. Polskim firmom i przedsiębiorstwom pomagała w dużym stopniu dobra koniunktura, napędzana inwestycjami związanymi z Mistrzostwami Europy EURO 2012, finansowanymi głównie ze środków unijnych.*

*Nasza spółka dobrze wykorzystała te sprzyjające warunki, zwiększając znacząco sprzedaż w niemal wszystkich najważniejszych grupach produktowych. Dzięki temu przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wzrosły w stosunku do roku 2010 o 15,3 proc. i wyniosły 1 787,5 mln zł. Z powodu mniej korzystnych warunków cenowych w segmencie blach elektrotechnicznych, Spółce nie udało się jednak powtórzyć wyników finansowych roku 2010. Zysk na działalności operacyjnej w roku 2011 wyniósł 149,2 mln zł i był o 15,3 proc. niższy niż w roku poprzednim. W podobnym stopniu spadł także zysk netto, który ukształtował się na poziomie 122,5 mln zł. W związku z powyższym, wskaźniki ekonomiczno-finansowe charakteryzujące działalność gospodarczą, wykazały nieznaczne pogorszenie, ale – w opinii Zarządu - ich poziom należy i tak uznać za w pełni zadowalający w aktualnych warunkach rynkowych.*

*Rok 2011 był pierwszym okresem, w którym Spółka pracowała przy zwiększonych zdolnościach produkcyjnych w segmencie blach elektrotechnicznych, uzyskanych dzięki zakończeniu w roku poprzednim znaczącego projektu inwestycyjnego. Warto podkreślić, iż Spółka w pełni wykorzystywała te moce, dzięki czemu sprzedaż blach zwiększyła się w stosunku do roku 2010 o 27 proc. i przekroczyła poziom 102 tys. ton. Poczytujemy sobie to za duży sukces, biorąc pod uwagę fakt, iż zaplanowany wzrost sprzedaży w tym segmencie wymuszał poszukiwanie nowych rynków zbytu; te nowe, ważne kierunki eksportu obejmują Indie i Chiny. Sukces, o którym mowa, jest tym większy, że sytuacja na rynku blach pozostaje ciągle trudna, czego przejawami są: duża nadpodaż tych wyrobów, niskie ceny oraz generalnie ograniczone wykorzystanie mocy produkcyjnych przez producentów. Z powodu spadku cen blach transformatorowych, wartościowy wzrost sprzedaży nie był tak duży, jak w przypadku wolumenów i wyniósł 17 proc. Udało nam się jednak nieznacznie zwiększyć udział tego segmentu produkcyjnego w strukturze sprzedaży, tj. z 37,5 proc. do 38,2 proc.*

*Znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży odnotowaliśmy w grupie kształtowników zimnogiętych. Wzrost ten wyniósł 14 proc. i był w części spowodowany wzrostem cen w tym okresie. Pod względem ilościowym sprzedaż wzrosła o 4 proc. Ten stosunkowo niewielki wzrost wolumenów był efektem zaostrej konkurencji na rynku polskim, zarówno ze strony nowych graczy na rynku lokalnym, jak i wysokiego napływu materiału z importu. Udział*

*kształtowników zimnogiętych w asortymentowej strukturze sprzedaży pozostał na praktycznie niezmiennym poziomie w stosunku do roku 2010 i wyniósł 40,0 proc.*

*Realizowane w kraju projekty infrastrukturalne, zwłaszcza te związane z budową autostrad i dróg ekspresowych, sprzyjały znaczącemu wzrostowi sprzedaży barier drogowych. Tym samym, zanotowały one największy wzrost sprzedaży, zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym. W efekcie wolumen sprzedaży barier w roku 2011 był o 101 proc. wyższy niż w roku poprzednim, a wartość sprzedaży wzrosła o 118 proc. Spowodowało to wyraźne zwiększenie udziału tej grupy produktowej w strukturze sprzedaży, tj. z 4,0 proc. w roku 2010 do 7,6 proc. w roku 2011.*

*Produkty centrów serwisowych blach gorąco- i zimnowalcowanych, tj. blach w arkuszach i taśmach, były tymi, których sprzedaż spadła. Ilościowo spadek ten wyniósł 17 proc., natomiast wartościowo - 9 proc. W konsekwencji udział tych produktów w strukturze sprzedaży spadł z 16,2 proc. do 12,8 proc. Warto podkreślić, iż słabsze wyniki w tej grupie produktowej są efektem trudniejszych warunków konkurencyjnych na rynku krajowym, w tym przede wszystkim dwukrotnej nadwyżki zdolności produkcyjnych w usługach cięcia wzdłużnego i poprzecznego nad popytem.*

*Zdajemy sobie sprawę, że nadchodzące lata będą stanowić dla Spółki duże wyzwanie. Na rynku krajowym można spodziewać się ograniczenia finansowania dużych projektów infrastrukturalnych, a tym samym spadku popytu. O powadze tego zagrożenia świadczyć może aktualna sytuacja firm budowlanych, które w okresie koniunktury zwiększyły swoją pozycję i potencjał rynkowy, głównie drogą przejęć finansowanych długiem, a przetargi na realizację kontraktów wygrywały z powodu olbrzymiej konkurencji po bardzo niskich cenach. Efektem są poważne problemy płynnościowe wielu firm.*

*Od sytuacji na rynkach zagranicznych będzie z kolei zależeł sukces eksportowy Stalproduktu. Jest to tym istotniejsze, iż niemal 50 proc. przychodów ze sprzedaży generowanych jest przez eksport. Dużym ryzykiem w przyszłej działalności Spółki jest także dalsze zwiększanie światowego potencjału produkcyjnego w blachach transformatorowych. Jeśli popyt rynkowy nie będzie nadążał za tempem rozwoju zdolności produkcyjnych, niekorzystna sytuacja w zakresie nadpodaży tych wyrobów na rynku ulegnie jeszcze pogorszeniu, co może skutkować dalszym spadkiem cen.*

*Działania podejmowane przez Stalprodukt mają na celu zminimalizowanie skutków tych niekorzystnych tendencji na rynku. Najważniejszym jest realizowany projekt wdrożenia nowej technologii produkcji wysokich gatunków blach transformatorowych. W ubiegłym roku podpisano kontrakty na modernizację wszystkich niezbędnych linii produkcyjnych. Zakończenie tego projektu w roku 2013 pozwoli w lepszym stopniu odpowiedzieć na aktualne zapotrzebowanie rynku, a jednocześnie istotnie wzmocnić naszą pozycję konkurencyjną w tym segmencie produkcyjnym.*

*W bieżącym roku Stalprodukt obchodzi dwie ważne rocznice: 20-lecie rozpoczęcia działalności gospodarczej oraz 15-lecie debiutu giełdowego. W ciągu 20 lat swojego funkcjonowania Spółka przeszła wyraźne przeobrażenia i dokonała dużego postępu – w sferze technicznej, produkcyjnej, organizacyjnej i rynkowej – stając się znaczącym podmiotem w swojej branży i jedną z największych firm w Małopolsce. Korzystając z okazji chciałbym podziękować tym wszystkim, którzy przyczynili się do tego sukcesu, w tym przede wszystkim*

Pismo Prezesa Zarządu

---

*naszej Załodze, bez której zaangażowania, ciężkiej pracy i poświęcenia, nie byłoby to możliwe.*

*Dziękuję także naszym Akcjonariuszom, którzy – mimo pogorszenia wyników finansowych – nie tracą wiary w przyszłość Spółki i jej potencjał rozwojowy! Będziemy nadal podejmować wszelkie starania, aby zwiększać wartość firmy dla naszych Akcjonariuszy.*

Piotr Janeczek  
Prezes Zarządu-Dyrektor Generalny  
Stalprodukt S.A.