

**Sprawozdanie Zarządu
z działalności Stalprodukt S.A.
w okresie od 1.01.2011 r. do 31.12.2011 r.**

Bochnia 2012

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Spis treści:

1. Wprowadzenie
2. Sprzedaż podstawowych wyrobów, rynki zbytu. Źródła zaopatrzenia w materiały
3. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej
4. Ocenę czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik
5. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta
6. Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami
7. Transakcje z podmiotami powiązаныmi
8. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek
9. Informacje o udzielonych i otrzymanych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach
10. Informacje o wykorzystaniu przez emitenta wpływów z emisji
11. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok
12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi
13. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych
14. Informacje dotyczące zatrudnienia, płac i szkoleń
15. Działalność inwestycyjna i rozwój technologiczny
16. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności
17. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony
18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową
19. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie
20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących
21. Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających akcje Stalproduktu
22. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy
23. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej
24. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych
25. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

Oświadczenie o stosowaniu w Spółce zasad ładu korporacyjnego

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

1. Wprowadzenie

Spółka Stalprodukt S.A. powstała w 1991 r. w procesie restrukturyzacji Huty im. Tadeusza Sendzimira (obecnie oddział ArcelorMittal Poland S.A.), wykorzystując nowatorską ścieżkę prywatyzacji. Rok później, po podpisaniu z Hutą im. T. Sendzimira porozumień dotyczących dzierżawy terenu, obiektów, urządzeń i maszyn, dostaw wsadu do produkcji oraz kupna środków obrotowych, Stalprodukt rozpoczął samodzielną działalność gospodarczą.

W wyniku usilnych starań kierownictwa Spółki w latach 1994-1996 dokonano stopniowego zakupu – w trybie przetargu publicznego nieograniczonego – dzierżawionych wcześniej środków trwałych oraz prawa wieczystego użytkowania gruntów od Huty im. T. Sendzimira za łączną kwotę 90 mln zł netto.

Wykup majątku od HTS S.A. zakończył proces prywatyzacji Stalproduktu S.A. i umożliwił Zarządowi Spółki podjęcie działań w celu wprowadzenia akcji Spółki do obrotu publicznego, a następnie giełdowego (pierwsze notowanie akcji Stalproduktu odbyło się 6 sierpnia 1997 r.). Umożliwiło to pozyskanie dodatkowych środków finansowych, które przeznaczone zostały na zakup 20-walcowej walcarki typu „Sendzimir” oraz rozbudowę hali produkcyjnej Wydziału Blach Transformatorowych.

W połowie 1997 roku zapoczątkowana została druga faza przekształceń, mająca na celu utworzenie grupy kapitałowej. W wyniku tego procesu powstały nowe podmioty, w większości spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z większościowym udziałem Stalproduktu.

Spółka, jako pierwszy producent wyrobów stalowych w Polsce, przystąpiła w 1997 r. do budowy własnej sieci dystrybucji kształtowników. Celem zasadniczym tego przedsięwzięcia było zorganizowanie kompleksowej sprzedaży wyrobów stalowych Stalproduktu oraz innych producentów z branży. Projekt ten został zakończony w swojej zasadniczej części w 2000 r. dzięki uruchomieniu składu handlowego we Wrocławiu. Proces poszerzania zakresu działania sieci dystrybucji był kontynuowany również w następnych latach, dzięki czemu otwarto kolejne składy handlowe. Obecnie ogólnopolska sieć dystrybucji stanowi jedno z najcenniejszych aktywów Emitenta, a zarządzająca nią spółka Stalprodukt-Centrostal Sp. z o.o. (w 100 % zależna od Stalproduktu S.A.) jest jednym z liczących się dystrybutorów wyrobów stalowych w Polsce.

Spółka kontynuowała w kolejnych latach swój dynamiczny rozwój, który oparty był głównie na wzroście organicznym, szeroko zakrojonych inwestycjach oraz decyzjach o znaczeniu strategicznym. Najważniejsze z nich dotyczyły wycofania się z produkcji blach prądnicowych, dynamicznego wzrostu potencjału segmentu blach transformatorowych, wzrostu potencjału produkcyjnego i poszerzenia oferty segmentu profili zimnogiętych i barier drogowych oraz budowy centrów serwisowych blach gorąco- i zimnowalcowanych.

Stalprodukt poszerzał swoją działalność również w drodze przejęć. W 2005 r. Spółka dokonała zakupu Przedsiębiorstwa Stalowych Konstrukcji Elektroenergetycznych „ELBUD” w Krakowie, a pod koniec 2008 r. objęła – w drodze nowej emisji akcji – kontrolny pakiet w spółce Cynk-Mal S.A. z siedzibą w Legnicy.

Aktualnie program produkcyjny Spółki obejmuje następujące wyroby:

- blachy elektrotechniczne transformatorowe
- kształtowniki zimnogięte
- ochronne bariery drogowie
- rdzenie toroidalne
- blachy gorąco- i zimnowalcowane - w arkuszach i taśmach.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

2. Sprzedaż podstawowych wyrobów, rynki zbytu. Źródła zaopatrzenia w materiały**Blachy i taśmy transformatorowe**

Wolumen sprzedaży blach transformatorowych w 2011 roku udało się zwiększyć o niemal jedną trzecią w porównaniu do roku 2010. Ten wzrost wolumenu nie przełożył się jednak na analogiczny wzrost wartości. Kilkuprocentowy spadek cen miał bezpośredni wpływ na wartość sprzedaży i ostatecznie ukształtowała się ona poziomem o 17% wyższym w porównaniu do poprzedniego roku. Spadki cen w 2010 roku były znaczące, a utrzymanie trendu spadkowego w 2011 roku i tak długi okres bez „odbicia” cenowego można uznać za bez precedensu w tej grupie produktowej w przeszłości. W świetle trudności rynkowych, wyniki sprzedaży w 2011 roku należy uznać za bardzo dobre.

Struktura sprzedaży została utrzymana w podobnych proporcjach jak w roku 2010 – w 2011 roku 92% z całości sprzedanego materiału trafiło na eksport, pozostałe 8% sprzedano w kraju.

Aktualnie główne kierunki eksportowe Spółki to: Indie (22% wartości eksportu), Niemcy (10%), Turcja (9,5%), Ukraina (8,3%), Włochy (6,2%), Chiny (4,8%), Francja (4,4%) i USA (4,4%).

Udział Spółki w zużyciu jawnym blach transformatorowych w kraju szacowany jest na poziomie nieco ponad 30%. Import blach transformatorowych po 11 miesiącach 2011 roku wyniósł ponad 15 tys. ton, co oznacza około 5% wzrostu w stosunku do analogicznego okresu w 2010 roku. Najwięcej importowanych taśm transformatorowych sprowadzanych jest do Polski z Japonii (blisko 50%), natomiast kręgi szerokie blach transformatorowych pochodzą głównie ze Stanów Zjednoczonych Ameryki (33%), Japonii (28%) i Niemiec (15%).

Tablica 1. Zestawienie porównawcze sprzedaży blach i taśm transformatorowych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	2010	2011	2011/2010 (%)	2010	2011	2011/2010 (%)
Kraj	4 807	7 198	150	39 656	49 304	124
Eksport	75 684	94 885	125	522 115	606 971	116
Razem	80 491	102 083	127	561 771	656 275	117

Sytuacja konkurencyjna

Konkurencja na rynku blach transformatorowych rozwija się bardzo dynamicznie. Dostępność materiału, szczególnie w niskich stratnościach jest nieporównywalnie większa niż jeszcze kilka lat temu. Najszybciej rozwijają się rynki azjatyckie, w szczególności rynek chiński.

Shougang Group oraz Anshan Iron & Steel podjęły produkcję stali elektrotechnicznej o ziarnie zorientowanym. W obecnym roku, obie firmy planują osiągnąć wydajność na poziomie 100 000 ton rocznie. Dla porównania, wydajność Wuhan Iron & Steel to 400 000 ton/rok (rozpoczęty proces inwestycyjny na kolejne 200 tys. ton). Nowa inwestycja Baosteel zwiększy zdolności produkcyjne firmy do 200 000 ton/rok. Wielkie potrzeby chińskiego rynku sprawiają, iż w chwili obecnej Chiny nadal dużo importują i dlatego też czynnik ten skłonił firmę Baosteel do zwiększenia swoich zdolności. Według danych za 9 miesięcy, w porównaniu z 3 kwartałami 2010 r. import blach

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

o ziarnie zorientowanym wzrósł o 14% do 245,146 ton. Taka sytuacja z jednej strony wpływa na politykę cenową, z drugiej na konieczność poszukiwania nowych rynków zbytu. Zarówno jedno jak i drugie zjawisko obserwowaliśmy w drugim półroczu 2011 roku, kiedy chińscy producenci prowadzili szeroko zakrojone działania marketingowe w krajach Dalekiego Wschodu oraz w Europie.

Brak producenta blach transformatorowych na rynku indyjskim stwarza możliwości handlu dla eksporterów. Sprzedaż blach transformatorowych do Indii stanowi blisko jedną czwartą aktualnej sprzedaży eksportowej Spółki. Jest to jednak rynek trudny i burzliwy. W ciągu ostatnich kilku miesięcy zaszły na tym rynku istotne zmiany. Indyjskie Ministerstwo Stali wprowadziło zakaz importu niskich jakościowo gatunków blach transformatorowych, a rząd wstrzymał możliwość wykorzystywania niskich gatunków do produkcji kluczowych komponentów transformatorów mocy. Dzięki wprowadzonym zmianom rząd planuje ograniczyć ilość awarii zasilania w sieciach przesyłowych. Ministerstwo Stali zarządziło kontrolę jakości produktów, natomiast certyfikacji dokonywać będzie Indyjskie Biuro Standardów. Certyfikacja w głównej mierze dotyczy stali elektrotechnicznej o ziarnie zorientowanym, która stanowi 35% całkowitej ceny transformatora. Ostatecznie decyzja nie weszła w życie, należy się jednak liczyć, że za rok podjęta zostanie kolejna próba.

W chwili obecnej produkcja transformatorów w Indiach pochłania ok. 18% światowej produkcji blach o ziarnie zorientowanym.

Rynek amerykański

AK Steel w wydanym raporcie za drugi kwartał zwrócił uwagę na rosnący trend w zakresie sprzedaży blach o ziarnie zorientowanym. Firma oszacowała, iż wzrost w roku 2011 może wynieść ok. 18 - 20%. Należy zauważyć, że wcześniej prognozowano wzrost na poziomie 10% - 15%. AK Steel odnotował znaczący wzrost popytu na swoje produkty. W szczególności wśród nabywców zewnętrznych, chociaż sprzedaż krajowa również wzrosła, w związku z koniecznością naprawy sieci przesyłowych uszkodzonych w trakcie wiosennych tornad.

Zgodnie z informacją z września 2011 r., konsumpcja stali elektrotechnicznej w USA wzrosła w czerwcu do poziomu 22 438 ton. Jest to niemal dwukrotny wzrost w porównaniu z wcześniejszym miesiącem (11 841 ton) oraz o 56,5% więcej w porównaniu z analogicznym okresem w 2010 roku. Mimo tych danych należy zauważyć, że wskaźniki miesięcznej sprzedaży blach elektrotechnicznych w 2011 są gorsze niż w roku 2010.

Import stali elektrotechnicznej w ujęciu rocznym wzrósł i stanowi w całkowitym zużyciu blach elektrotechnicznych niemal 50%. W okresie od stycznia do września, rynek amerykański skonsumował 168.937 ton amerykańskich blach elektrotechnicznych (wzrost o 17.1% w porównaniu z analogicznym okresem w 2010 r.), podczas gdy w tym samym czasie import wzrósł do 84.508 ton amerykańskich (wzrost o 20.1%).

Europa

NLMK VIZ-Stal znaczący producent wysoko jakościowej stali elektrotechnicznej o ziarnie zorientowanym zwiększa zdolności produkcyjne blachy o ziarnie zorientowanym o 40%.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Rdzenie toroidalne

W przypadku rdzeni transformatorowych minimalny wzrost cen nie przyniósł pozytywnych efektów. Uzyskane wyniki w 2011 roku nie były zadowalające. Nastąpił zarówno spadek wolumenu (o 17%) jak i spadek wartości sprzedaży (o 15%). Odnotowano znacząco niższe zapotrzebowania na rdzenie ze strony największych odbiorców eksportowych Spółki, tj. firm z Finlandii, Włoch, Hiszpanii oraz Czech. Działania sprzedażowe koncentrowano głównie na zminimalizowaniu niekorzystnego trendu. Uzyskane wyniki w 2011 roku odzwierciedlają ogólną sytuację na rynku rdzeni toroidalnych.

Tablica 2. Zestawienie porównawcze sprzedaży rdzeni transformatorowych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	2010	2011	2011/2010 (%)	2010	2011	2011/2010 (%)
Kraj	380	378	99	4 498	4 392	98
Eksport	781	584	75	7 672	5 934	77
Razem	1 161	962	83	12 170	10 326	85

Kształtowniki zimnogięte

Uzyskanie blisko 15-procentowego wzrostu wartości sprzedaży kształtowników w 2011 roku należy uznać za dobry wynik. Kilkuprocentowy wzrost cen, szczególnie w pierwszej połowie roku miał bezpośredni wpływ na zrealizowany wynik sprzedaży. Nie udało się utrzymać tempa wzrostu sprzedaży eksportowej z 2010 roku, kiedy odnotowano 75-procentowy wzrost, jednak jedynie 7-procentowy spadek przy tak wysokiej bazie jest znaczącym osiągnięciem. Struktura sprzedaży zmieniła się nieznacznie – aktualnie 73% stanowi sprzedaż krajowa, a pozostałe 23% - sprzedaż eksportowa.

Spółka szacuje swój udział w zużyciu jawnym profili giętych na zimno na rynku krajowym na poziomie blisko 30% z wahaniami +/- 5% w poszczególnych miesiącach.

Import kształtowników do Polski nadal rośnie. W 2010 import wzrósł o 35% w stosunku do 2009. Po 11 miesiącach 2011 roku wzrost importu wyniósł 20% w stosunku do analogicznego okresu w 2010 roku i jest to równoznaczne z przekroczeniem 300 tys. ton importu profili i rur giętych na zimno.

Aktualnie główne kierunki importu:

- dla kształtowników o grubości ścianki poniżej 2 mm to Ukraina (26%), Włochy (20%), Węgry (13,7%) i Republika Czeska (13,3%);
- dla kształtowników o grubości ścianki powyżej 2 mm to Holandia (15,6%), Ukraina (15,4) i Włochy (15,3%);
- dla rur okrągłych o średnicy poniżej 168,3 mm to głównie Włochy (ponad 65%);
- dla rur okrągłych o średnicy od 168,3 mm do 406,4 mm to Niemcy (21%), Włochy (18%) i Rosja (11,4%).

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Tablica 3. Zestawienie porównawcze sprzedaży kształtowników zimnogiętych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	2010	2011	2011/2010	2010	2011	2011/2010
Kraj	172 137	188 237	109	422 942	492 429	116
Eksport	74 507	69 456	93	182 292	194 859	107
Razem	246 644	257 693	104	605 234	687 288	114

Sprzedaż do spółek handlowych

Procentowy udział sprzedaży do własnej sieci dystrybucji utrzymano na podobnym poziomie jak w roku poprzednim.

Otoczenie konkurencyjne dla sprzedaży profili giętych na zimno staje się coraz trudniejsze. Do głównych czynników, kształtujących możliwości konkurowania na tym rynku, Spółka zalicza wzrost mocy produkcyjnych na rynku krajowym - głównie za sprawą inwestycji spółki Marcegaglia i Huty Łabędy - oraz wzrost potencjału ofertowego poprzez połączenie Huty Ferrum z Pietrzak Holding oraz Arcelor Mittal z Cognor. Dobrze radzą sobie też mniejsi dostawcy, jak np. Severstallat.

Ochronne bariery drogowe

Sprzedany wolumen barier drogowych w 2011 roku był dwukrotnie wyższy niż w 2010 roku. Pod względem wartości odnotowano wzrost o blisko 120 %. Przede wszystkim uzyskano bardzo dobry wynik na sprzedaży krajowej, gdzie skoncentrowano główne siły – wzrost wartości wyniósł aż 145%. Skupienie się na rynku krajowym w sytuacji dobrej koniunktury związanej z przygotowaniami do Euro 2012 jest strategią dość oczywistą i przynoszącą wymierne efekty.

W chwili obecnej Stalprodukt S.A. jest największym dostawcą barier drogowych i mostowych na rynku polskim. Powodów takiej sytuacji jest kilka. Najważniejsze z nich to duża ilość systemów SP certyfikowanych na znak CE, spore doświadczenie w realizacji największych projektów drogowych oraz możliwości produkcyjne (produkcja, cynkowanie, montaż).

Jednak już dzisiaj pojawiają się głosy, że od drugiej połowy 2012 r. na rynku będzie brakowało znaczącej ilości przetargów na budowę dróg krajowych, a spółki o rozbudowanym potencjale w drogownictwie będą musiały redukować zatrudnienie. Większość prac zaplanowanych do realizacji w latach 2011-2013 została już zakontraktowana.

Tablica 4. Zestawienie porównawcze sprzedaży barier drogowych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	2010	2011	2011/2010 (%)	2010	2011	2011/2010 (%)
Kraj	12 313	28 926	234	49 228	120 722	245
Eksport	3 283	2 407	73	10 367	9 123	88
Razem	15 596	31 334	201	59 595	129 845	218

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Na uwagę zasługuje fakt bardzo aktywnych działań firm konkurujących ze Stalprodukt, które posiadają bardzo szeroką ofertę systemów barier drogowych i mostowych zgodnych z normą PN - EN 1317.

Do najbardziej liczących się konkurentów Stalprodukt zaliczyć należy:

- Marcegaglia - dzięki bardzo agresywnej polityce cenowej, firma pozyskała dwa duże kontrakty na dostawę i montaż barier,
- Grupa Saferoad (Outimex, Interstal, Grawil) - podmioty oferujące produkty całej Grupy Saferoad na rynku polskim.

Największym powodzeniem w chwili obecnej cieszą się systemy mostowe oparte na rozwiązaniach skandynawskich i brytyjskich.

- Polimex - Mostostal - bardzo aktywny w 2010 roku, w chwili obecnej ze względu na ograniczoną liczbę systemów oznakowanych znakiem CE, jest w stanie konkurować jedynie na ograniczonej liczbie kontraktów.

W 2012 roku realizowane będą pierwsze kontrakty zaprojektowane w zgodzie z nowymi wytycznymi stosowania barier. Firmy, które będą potrafiły zaoferować kompleksową ofertę w tym zakresie, współpracując przy tym z biurami projektowymi, będą w stanie pozyskać największą liczbę kontraktów.

Produkty centrum serwisowego blach

Wyników uzyskanych w 2011 roku na sprzedaży produktów oferowanych przez funkcjonujące w ramach Stalproduktu centra serwisowe, nie można uznać za zadowalające. Odnotowano 9-procentowy spadek wartości sprzedaży i 17-procentowy spadek wolumenu przy niewielkich wzrostach cen. Znacząco gorszą sytuację odnotowano w przypadku eksportu – spadek wartości o ponad 40%, a wolumenu o ponad 50%.

Tablica 5. Sprzedaż produktów centrum serwisowego blach

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	2010	2011	2011/2010 (%)	2010	2011	2011/2010 (%)
Kraj	84 757	77 537	91	199 952	196 735	98
Eksport	18 998	8 853	47	41 842	23 628	56
Razem	103 755	86 390	83	241 794	220 363	91

Pomimo znaczących inwestycji w roku ubiegłym w linie do cięcia blach w takich spółkach jak Murbet czy Odmet i pomimo szacunków rynkowych stwierdzających, że zdolności produkcyjne w zakresie usługowego cięcia blach co najmniej dwukrotnie przekraczają zużycie jawne, wielu producentów nadal zwiększa moce. Działania takie niekorzystnie wpływają na możliwości konkurowania i uzyskiwania wyższych marż na sprzedaży. Na uwagę zasługują m.in. przedsięwzięcia firm: ATS, Ravena, Maxstal, Konsorcjum Stali, Ekoinstal.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki**Struktura asortymentowa**

Porównując strukturę asortymentową w latach 2010 i 2011, zaobserwować można utrzymanie na tym samym poziomie udziału procentowego sprzedaży blach i taśm transformatorowych oraz rdzeni toroidalnych. Dzięki wysokiemu wzrostowi sprzedaży barier drogowych, nastąpił wzrost udziału sprzedaży tych wyrobów oraz kształtowników w strukturze sprzedaży ogółem. Zauważalny jest także spadek udziału procentowego wyrobów centrów serwisowych.

Tablica 6. Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży produktów

Asortyment	2010		2011	
	wartość (tys. zł)	udział (%)	wartość (tys. zł)	udział (%)
Blachy i taśmy transformatorowe oraz rdzenie toroidalne	573 941	38,3	666 601	38,8
Kształtowniki gięte na zimno i bariery drogowe	664 829	44,4	817 133	47,5
Produkty z centrum serwisowego*	241 794	16,2	220 363	12,8
Pozostałe	16 062	1,1	15 594	0,9
Razem	1 496 626	100,0	1 719 691	100,0

* uniwersale, blachy arkuszowe g/w i z/w, blachy w taśmach i kręgach

Zakup materiału wsadowego

W 2011 roku głównymi dostawcami materiałów wsadowych dla Stalproduktu, których wartość dostaw przekroczyła 10 % przychodów ze sprzedaży były:

- ArcelorMittal Flat Carbon Europe – 45,57 % przychodów ze sprzedaży,
- U.S.Steel Kosice – 16,18 % przychodów ze sprzedaży.

ArcelorMittal Flat Carbon Europe jest częścią koncernu ArcelorMittal Poland S.A, który jest w posiadaniu 33,77 % akcji Spółki.

3. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej**Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe**

W 2011 roku przychody z całokształtu działalności osiągnęły poziom 1 794 mln zł, a wypracowany zysk na działalności operacyjnej wyniósł 149 mln zł.

Zysk netto stanowi 122 mln zł, a EBITDA osiągnął wartość 191 mln zł.

W ujęciu ilościowym sprzedaż w 2011 roku wzrosła w stosunku do 2010 średnio dla wszystkich asortymentów o 7 %, a w ujęciu wartościowym o 15 %.

W efekcie wzrostu ilości sprzedanej blachy transformatorowej, kształtowników giętych i barier Spółka znacząco poprawiła, w porównaniu do roku 2010, wartość sprzedaży wyrobów.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

W 2011 roku rentowność sprzedaży na poszczególnych poziomach kształtowała się następująco:

Wyszczególnienie	2010 r.	2011 r.
Rentowność na sprzedaży	11,7	8,4
Rentowność operacyjna	11,3	8,3
Rentowność brutto	11,5	8,4
Rentowność netto	9,3	6,8

Rentowność majątku i kapitału własnego obrazują poniższe wielkości:

Wyszczególnienie	2010 r.	2011 r.
Rentowność majątku	9,1	7,1
Rentowność kapitału własnego	10,7	8,4

Płynność finansową w ujęciu statycznym przedstawiają poniższe wskaźniki.

Wyszczególnienie	2010 r.	2011 r.
Wskaźnik bieżącej płynności	2,5	2,7
Wskaźnik płynności przyspieszonej	1,4	1,8

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej są dodatnie i wyniosły 104 mln zł.

Majątek Spółki zwiększył się z 1 600 mln zł (2010 r.) do 1 715 mln zł (2011 r.), tj. o 7 %, w tym aktywa trwałe wzrosły o 1 %, natomiast aktywa obrotowe powiększyły się o 18 % w relacji do roku ubiegłego.

Kapitał obrotowy netto wzrósł w analizowanym roku z 344 mln zł do 433 mln zł.

Wartość kapitału własnego uległa zwiększeniu z 1 360 mln zł w 2010 r. do 1 457 mln zł na koniec 2011 r. Jego wartość stanowi 85% ogółu kapitału.

Ocena uzyskanych wyników i sytuacji finansowej

Wyniki okresu sprawozdawczego w zakresie przychodów ze sprzedaży były lepsze od wyników roku 2010 o 15,3 %, natomiast pod względem wyników finansowych rok 2011 był dla Stalproduktu nieco słabszy. Zwiększenie przychodów ze sprzedaży jest wynikiem wzrostu wolumenu sprzedaży przede wszystkim w segmencie blach elektrotechnicznych o 26,2 %. Osiągnięte wyniki finansowe są natomiast odzwierciedleniem dalszego spadku marż spowodowanego niekorzystnymi tendencjami

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

cenowymi, zwłaszcza w segmencie blach. Uzyskane średnie ceny zbytu blach transformatorowych w okresie sprawozdawczym były o 8,0 % niższe niż w roku 2010. Średnie ceny wyrobów segmentu profili ukształtowały się co prawda na wyższym poziomie (o 11,6 %), ale wyniki z tego tytułu nie zdołały zrekompensować strat z tytułu spadku cen blach elektrotechnicznych. W efekcie w okresie sprawozdawczym zanotowano spadek zysku operacyjnego o 15,3% i zysku netto o 15,7% w stosunku do roku poprzedniego. Nadmienić należy, że uzyskane wyniki znacznie przekroczyły założone zadania w planie finansowym Spółki na rok 2011.

Pomimo spadku marż i wyników finansowych w okresie sprawozdawczym sytuacja finansowa Spółki utrzymała się na dobrym poziomie. Wskaźniki ekonomiczno-finansowe, charakteryzujące działalność gospodarczą, zanotowały spadek, ale i tak ich poziom należy uznać za zadowalający w aktualnych warunkach rynkowych.

Spółka wykorzystuje w pełni sprawnie funkcjonującą i przystosowaną do szybkiej reakcji na wymagania rynku bazę produkcyjną oraz własną sieć sprzedaży, co w warunkach zmiennej koniunktury i narastającej konkurencji ma niebagatelne znaczenie.

Spółka nie doświadczyła zatorów płatniczych, konsekwentnie realizując przyjętą politykę w zarządzaniu ryzykiem. Nie jest również zagrożona zmieniającymi się kursami walut z uwagi na w większości naturalne zabezpieczenie tego ryzyka.

W roku 2011 r. nastąpiły niewielkie zmiany w kształtowaniu się majątku i źródeł jego finansowania. Majątek trwały wzrósł nieznacznie, bo tylko o 1,0 %, natomiast majątek obrotowy zanotował wzrost o 18,1 %. W grupie środków obrotowych zanotowano wzrost zapasów o 2,9 % i wzrost należności o 23,6 % uzasadniony zwiększeniem wolumenu produkcji i sprzedaży, a także presją odbiorców na wydłużanie terminów płatności. Znaczący wzrost zanotowały natomiast inwestycje krótkoterminowe (o 93,5 %), w tym środki pieniężne o 20 751 tys. zł, to jest o 93,1%.

W strukturze aktywów udziały aktywów trwałych i aktywów obrotowych zmieniły się jedynie o 3,5 %. Aktywa Spółki powiększyły się o 114 900 tys. zł, to jest o 7,2 %. Wzrostowi majątku towarzyszył wzrost źródeł finansowania w pozycji kapitał własny o 7,1 % oraz zobowiązania o 7,5 %. Wzrost zobowiązań dotyczy krótkoterminowych zobowiązań z tytułu zwiększonych zakupów wsadu do produkcji.

Struktura pasywów nie uległa zmianie. Kapitał własny stanowi 85 % pasywów, a zobowiązania 15 %. Zwiększeniu uległa wartość księgowa na jedną akcję zwykłą z 202,18 zł do 216,60 zł (7,1 %).

Przez cały okres sprawozdawczy Spółka utrzymywała bardzo dobrą płynność finansową, o czym świadczą wzorcowe wskaźniki płynności oraz terminowe realizowanie wszelkich zobowiązań, zarówno wobec pracowników i dostawców, jak i budżetu oraz instytucji finansowych.

Spółka nie jest zadłużona i sporadycznie tylko korzystała z kredytów bieżących. W roku sprawozdawczym Spółka zakończyła spłatę zobowiązań długoterminowych zaciągniętych w latach ubiegłych w formie leasingu i kredytu długoterminowego. Wypracowany zysk i amortyzacja wystarczają na finansowanie rozwoju i wypłatę dywidendy.

W ocenie banków finansujących Spółka Stalprodukt posiada nieprzerwanie zdolność kredytową, a uzyskiwane wyniki oraz przejrzysta sytuacja majątkowa i własnościowa pozwala na uzyskanie finansowania działalności Spółki w różnych formach.

W okresie sprawozdawczym Spółka odnowiła umowy z bankami na wielocelowe linie kredytowe, mające na celu zabezpieczenie źródeł finansowania Spółki.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Pomimo dalszego spadku marż i wyników finansowych w roku 2011, Zarząd nie przewiduje pogorszenia sytuacji finansowej Spółki w roku 2012. W celu utrzymania dobrej sytuacji finansowej i płynności w tym okresie prowadzone są dalsze przedsięwzięcia, zwłaszcza w zakresie zdobywania nowych rynków zaopatrzenia i zbytu, racjonalnej gospodarki zapasami i należnościami oraz obniżki kosztów.

Uzyskiwane i planowane wyniki finansowe wskazują na brak zagrożenia w realizacji podjętych zamierzeń inwestycyjnych.

Zarządzanie zasobami finansowymi należy uznać za prawidłowe, o czym świadczy osiągnięcie dobrych wyników i wskaźników ekonomicznych oraz utrzymywanie płynności finansowej i zdolności kredytowej, a także terminowe wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań.

4. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik

- Produkt krajowy brutto Polski wzrósł w roku 2011 o 4,3 %, co oznacza niewielką poprawę w stosunku do roku 2009, kiedy tempo wzrostu gospodarczego wyniosło 3,9 %.
- korzystna koniunktura gospodarcza przełożyła się na wysoki poziom zapotrzebowania na wyroby ze stali, dzięki czemu wzrosła produkcja praktycznie wszystkich (poza blachami walcowanymi na zimno) wyrobów hutniczych, a w szczególności: stali surowej (o 9,3 %), wyrobów walcowanych na gorąco (o 9,1 %), taśm walcowanych na zimno (o 6,2 %), rur stalowych (o 6,2 %). Również produkowane przez Spółkę kształtowniki zimnogięte zanotowały wysoki, bo ponad 10-procentowy wzrost produkcji.
- w przypadku Stalproduktu przełożyło się to na wzrost wolumenów w tym asortymencie o 4,5 %, natomiast cen o 8,7 %, dzięki czemu łączna wartość sprzedaży tych wyrobów wzrosła o 14 % w porównaniu do roku 2010;
- realizowane w kraju projekty infrastrukturalne, zwłaszcza te związane z budową autostrad i dróg ekspresowych, sprzyjały znaczącemu wzrostowi sprzedaży barier drogowych. W efekcie wolumen sprzedaży barier w roku 2011 był o 101 % wyższy niż w roku poprzednim, a wartość sprzedaży wzrosła o 118 %.
- Spółka w pełni wykorzystała zwiększone w 2010 roku zdolności produkcyjne blach transformatorowych. W rezultacie w 2011 r. sprzedano ponad 102 tys. ton tych wyrobów, co oznacza wzrost aż o 27 % w stosunku do roku poprzedniego. Ten znaczący ilościowy wzrost sprzedaży pozwolił na zwiększenie przychodów ze sprzedaży blach o 17 % w porównaniu do roku 2010, pomimo prawie 8-procentowego spadku średnich cen. Zaobserwowany spadek cen był głównie efektem wysokiej nadpodaży blach transformatorowych w skali globalnej, spowodowanej znaczącymi inwestycjami w rozwój zdolności produkcyjnych tego asortymentu;
- duża konkurencja krajowa wśród operatorów centrów serwisowych powoduje, iż funkcjonowanie na rynku taśm i arkuszy, zarówno gorąco- jak i zimnowalcowanych, staje się bardzo trudne. Spowodowane jest to głównie ponad dwukrotnym nadmiarem zdolności produkcyjnych istniejących stalowych centrów serwisowych nad popytem. Sytuacja w tym zakresie uległa zaostrzeniu zwłaszcza po wzmocnieniu działalności dystrybucyjnej ArcelorMittal Poland w wyniku przejęcia firmy Cognor. Konsekwencją tego jest spadek wolumenów (o 17 %), a także przychodów ze sprzedaży (o 9 %), realizowanych w tym asortymencie produkcji przez Stalprodukt.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

5. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta

W okresie sprawozdawczym Spółka nie zawarła znaczących umów w trybie art. 5 ust. 1 pkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych.

6. Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami

Stalprodukt posiada udziały w 12 spółkach zależnych, w tym 51 % w spółce Stalprodukt-Warszawa i Cynk-Mal Legnica, 50% w spółce Anew Institute oraz po 100% w pozostałych spółkach.

W okresie sprawozdawczym dokonano 50 % odpisu aktualizującego dotyczącego akcji spółki Anew Institute sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie specjalizującej się w projektowaniu odnawialnych źródeł energii.

Powiązania Spółki z innymi podmiotami zostały szczegółowo przedstawione w notach 4 – 4f do sprawozdania finansowego.

7. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi w roku 2011 dotyczą:

- sprzedaży produktów i towarów do spółek z Grupy Kapitałowej Stalproduktu,
- świadczenia usług dla Stalprodukt S.A. przez spółki zależne.

Są to transakcje typowe i rutynowe, świadczone w sposób ciągły, zawierane na warunkach rynkowych w ramach grupy kapitałowej i wynikające z bieżącej działalności operacyjnej.

Inne znaczące transakcje z podmiotami powiązanymi nie wystąpiły.

8. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych umowach dotyczących kredytów i pożyczek

W okresie sprawozdawczym Spółka okresowo tylko korzystała z limitów kredytowych w rachunkach bieżących.

Umowa kredytowa o kredyt obrotowy w rachunku bieżącym, zawarta z Bankiem Nordea S.A. wraz z aneksami na kwotę 40 000 tys. zł, została przedłużona w miesiącu maju 2011 r. do dnia 30.09.2012 r. Równocześnie podwyższony został limit kredytowy o 20 000 tys. zł z przeznaczeniem na gwarancje i akredytywy.

Podpisano z Bankiem Pekao S.A. z siedzibą w Warszawie Umowę o linię na wystawianie gwarancji i otwieranie akredytyw do łącznej kwoty 30 000 tys. zł na okres do 30.09.2012 roku.

Przedłużono na następny okres roczny Umowę wielocelowej linii kredytowej z przeznaczeniem na kredyt w rachunku bieżącym, gwarancje i akredytywy z BNP Paribas Bank Polska S.A. (dawniej Fortis) z siedzibą w Warszawie, podwyższając dotychczasowy limit do 50 000 tys. zł. Umowa obowiązuje do 09.09.2012 roku.

Przedłużono również limity kredytowe w następujących Bankach:

- Bank Handlowy S.A. z siedzibą w Warszawie na linię rewolwingową na udzielanie gwarancji bankowych i otwieranie akredytyw z podwyższonym limitem odnawialnym do 65 000 tys. zł. Linia

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

dotyczy kwoty 50 000 tys. zł z przeznaczeniem na kredyt w rachunku bieżącym oraz wystawianie gwarancji i akredytyw z terminem do 18 miesięcy (do 19.04.2013 r.) oraz 15 000 tys. zł na gwarancje długoterminowe do 6 lat (umowa ważna do 12.07.2012 r.),

- Bank PKO BP S.A. z siedzibą w Warszawie – limit kredytowy wielocelowy w wysokości 50 000 tys. zł, przeznaczony na korzystanie z kredytu w rachunku bieżącym oraz otwieranie akredytyw i udzielanie gwarancji na okres do 09.12.2014 roku,

W okresie sprawozdawczym Spółka Stalprodukt zakończyła spłatę kredytu inwestycyjnego długoterminowego w Nordea Bank Polska S.A. z siedzibą w Gdyni, zaciągniętego na sfinansowanie zakupu pieców do wyżarzania wysokotemperaturowego, realizowanego w ramach projektu inwestycyjnego dotyczącego zwiększenia produkcji blach transformatorowych w kwocie 6 925 tys. EUR.

9. Informacje o udzielonych i otrzymanych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

W okresie sprawozdawczym Emitent udzielił poręczenia spółce zależnej Cynk-Mal S.A. w Legnicy do kwoty 20 000 tys. zł z tytułu zaciągniętego przez nią kredytu w Banku Pekao S.A.

Spółka nie posiada na dzień bilansowy zobowiązań warunkowych innych niż z tytułu wymienionego wyżej poręczenia oraz gwarancji dobrego wykonania, dotyczących produkcji i montażu barier drogowych. Na dzień 31.12.2011 r. łączna kwota niewygasłych gwarancji z tego tytułu wynosi 27 239 tys. zł.

10. Informacje o wykorzystaniu przez emitenta wpływów z emisji

W okresie objętym raportem Spółka nie przeprowadziła emisji papierów wartościowych.

11. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok

Spółka nie publikuje prognoz wyników finansowych.

12. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Spółka posiada wysoką płynność finansową, sporadycznie korzysta z kredytów obrotowych, a wolne środki pieniężne lokuje w bezpieczne i zapewniające dostępność do środków lokaty krótkoterminowe. Zarządzanie zasobami finansowymi należy uznać za prawidłowe, o czym świadczy osiągnięcie dobrych wyników i wskaźników ekonomicznych oraz utrzymywanie płynności finansowej i zdolności kredytowej, a także terminowe wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań.

13. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Dotychczasowy szeroki plan inwestycyjny w organiczny rozwój Spółki (zwiększenie produkcji blach transformatorowych, nowe linie do produkcji kształtowników, urządzenia do centrów serwisowych) zrealizowany został w całości z wypracowanych środków własnych.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Uzyskiwane i planowane wyniki finansowe wskazują na brak zagrożenia w realizacji dalszych zamierzeń inwestycyjnych.

14. Informacje dotyczące zatrudnienia, płac i szkoleń

W 2011 roku ogółem do Spółki przyjęto 85 osób. Natomiast umowę o pracę na mocy porozumienia stron lub w innym trybie rozwiązało 72 pracowników – z czego 43 osoby odeszły na emeryturę.

Stan zatrudnienia na dzień 31.12.2011 r. w Stalprodukt S.A. ukształtował się na poziomie 1 660 osób. Średnia płaca na 1 zatrudnionego za 2011 rok wynosiła 4 992 zł/m-c.

W 2011 roku odbyło się ogółem 143 szkolenia, w których udział wzięło 864 pracowników. Koszt szkoleń wyniósł 382,8 tys. zł, co stanowiło średnio około 443,00 zł na jednego uczestnika.

15. Działalność inwestycyjna i rozwój technologiczny

W okresie sprawozdawczym Spółka realizowała inwestycje w zakresie: rozwoju swoich wyrobów, budowlanym, doskonalenia procesów technologicznych i badań.

1. Inwestycje z zakresu poszerzenia asortymentu produkcji

- W ramach zadania inwestycyjnego „Zakup i uruchomienie linii w DP” prowadzone były prace na agregacie o rozwinieciu 600 do kształtowników przeznaczonych głównie dla potrzeb budownictwa. Uruchomienie linii „600” jest znacznie opóźnione w stosunku do planowanych terminów z uwagi na wniesienie przez Stalprodukt powództwa przeciwko dostawcy urządzenia - firmie Marcegaglia s.p.a z siedzibą w Mantova (Włochy) – i skierowanie sprawy do sądu arbitrażowego z powodu niespełnienia warunków technicznych określonych w umowie, co spowodowało konieczność wstrzymania prac związanych z rozruchem urządzenia. Decyzja definitywna Trybunału Arbitrażowego w Wiedniu wydana w dniu 16.02.2012 r. nakazała redukcję ceny linii o 30 %, tj. 1.080.000 EUR oraz zasądziła karę umowną na rzecz Stalproduktu w kwocie 180.000 EUR. Wyrok Trybunału pozwolił tym samym na kontynuowanie prac związanych z uruchomieniem linii.
- W ramach zadania inwestycyjnego „Uruchomienie produkcji blach elektrotechnicznych w gatunku HiB” rozpoczęto następujące zadania:
 - modernizacja walcarki WS-1,
 - modernizacja linii NT,
 - modernizacja linii A, B1, B2,
 - wykonanie stacji rozładunku i magazynowania amoniaku,
 - rozbudowa azotowni,
 - zabudowa linii do laserowania.
- Na Wydziale PU zakupiono zautomatyzowane stanowisko pomiarowe rdzeni.
- Podpisano kontrakt na zakup automatycznej linii do produkcji pasa odciągowego.
- Podpisano kontrakt na dostawę urządzeń do produkcji kształtowników z taśmy ocynkowanej.
- Zakończono modernizację napędu głowic Turka dla agregatu nr 8 na Wydziale P2.
- Wykonano modernizację układu pomiarowego grubości walcowania walcarki WS-2.
- Na wydziale P1 zakupiono i zamontowaną nową sprężarkę powietrza.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

2. Inwestycje w zakresie prac budowlanych

- Rozpoczęto budowę hali w Krakowie przy ul. Płk. Dąbka. Docelowo planowane jest przeniesienie do nowo wybudowanego obiektu Spółki STP Elbud i prowadzenie działalności w zakresie produkcji konstrukcji i wyrobów dla energetyki.
- Zakończono budowę nowej hali dla spółek zależnych oraz naprawiono kolektor burzowy uszkodzony w czasie powodzi w 2010 roku.
- Zakończono budowę nowego parkingu dla 200 samochodów osobowych przed bramą nr 1.
- Zakończono wymianę komina kotłowni zakładowej.
- Zakończono rozbudowę hali ACP na Wydziale P2.
- Zakończono modernizację budynku 219A.
- Wykonany został nowy budynek biurowy z zapleczem socjalnym dla Oddziału w Szczecinie.
- Wykonano projekt i uzyskano pozwolenie na budowę na budowę hotelu przy ul. Kopernika w Krakowie.

3. Przedsięwzięcia mające wpływ na środowisko i BHP

- Zabudowano ścianę dźwiękochłonną dla sprężarek na Wydziale P4.
- Zainstalowano nowe energooszczędne lampy na starej hali Wydziale P4.

4. Pozostałe zadania inwestycyjne

- Zakupiono system backupu danych dla potrzeb Spółki.
- Zakończono modernizację urządzeń elektrycznych GST2. W ramach tej inwestycji zakupiony został trzeci rezerwowy transformator 110/6 kV.
- Uruchomiony został system obiegu dokumentów „Plus Workflow v.2.8”.
- Wymieniono cztery bramy wjazdowe na Wydziale P2.

16. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności

Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki istotne dla rozwoju Spółki

- Prognozowany poziom rozwoju gospodarczego

Według prognozy Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, tempo wzrostu produktu krajowego brutto w 2012 roku wyniesie 2,9 proc., co oznacza znaczne spowolnienie w stosunku do 2011 roku. Lepszej koniunktury spodziewać się należy w pierwszej połowie roku, natomiast w drugiej połowie sytuacja gospodarcza będzie gorsza. Tempo wzrostu PKB w ciągu roku będzie się zmniejszać od 3,7 proc. w pierwszym kwartale do 2,4 proc. w czwartym. W ocenie Instytutu, rok 2013 nie będzie się istotnie różnił pod względem koniunktury od roku 2012 – prognozowany wzrost PKB wynosi 3,2 proc. Pamiętać jednak należy, że obecna sytuacja w gospodarce europejskiej powoduje dużą niepewność i wszelkie prognozy na okres dłuższy niż rok obarczone są dużym ryzykiem.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

W 2012 roku utrzyma się sektorowy wzorzec wzrostu z ubiegłego roku. Oznacza to, że najszybciej rozwijającym się sektorem gospodarki będzie budownictwo, gdzie wartość dodana wzrośnie o 9,3 proc. Wzrost wartości dodanej w przemyśle wyniesie 4,9 proc., a w sektorze usług rynkowych 2,7 proc. Warto zaznaczyć, że sektor budowlany wyraźnie szybciej rozwijał się będzie w pierwszej połowie roku. Wynika to z tego, że w pierwszych dwóch kwartałach prowadzone będą jeszcze ostatnie prace związane z realizacją inwestycji na EURO 2012. Dotyczy to nie tylko dużych inwestycji publicznych, ale także mniejszych projektów realizowanych przez inwestorów prywatnych, na przykład w turystyce. Według prognozy Instytutu, w 2013 roku wymienione sektory będą się rozwijały w nieco niższym lub w podobnym tempie jak w roku 2012, a budownictwo nadal będzie pozostawało liderem wzrostu.

- Popyt

Tempo wzrostu popytu krajowego w 2012 roku wyniesie 2,7 proc., czyli o około 1 punkt procentowy mniej niż w roku poprzednim. W ujęciu kwartalnym tempo wzrostu popytu krajowego będzie malało, ale różnice pomiędzy kwartałami nie będą znaczące. Spadek tempa wzrostu popytu krajowego wynikał będzie przede wszystkim ze spowolnienia popytu inwestycyjnego – tempo wzrostu nakładów brutto na środki trwałe wyniesie w bieżącym roku 4,9 proc. wobec 8,7 proc. w roku poprzednim. W ocenie IBnGR, w 2012 roku spożycie indywidualne wzrośnie o 2,8 proc. wobec 3,1 proc. w roku 2011. Na spowolnienie wzrostu spożycia oraz inwestycji duży wpływ będą miały pogarszające się nastroje zarówno wśród konsumentów, jak i w sektorze przedsiębiorstw. W 2013 roku popyt krajowy przyspieszy – jego prognozowany wzrost wynosi 3,5 proc. Szybciej niż w 2012 roku rosły będą także nakłady brutto na środki trwałe, których prognozowany wzrost wynosi 7,2 proc.

Sytuację na rynku pracy w roku 2011 ocenić należy negatywnie, podobnie jak perspektywy jej zmiany w roku bieżącym. W ocenie IBnGR, stopa bezrobocia na koniec grudnia 2012 roku wyniesie 12,8 proc., a więc będzie nieco wyższa niż na koniec ubiegłego roku i wyższa od przyjętej przez rząd w założeniach do budżetu. Powodem pogarszania się sytuacji na rynku pracy będzie przede wszystkim wolniejszy wzrost gospodarczy, ale także pesymistyczne nastroje w sektorze przedsiębiorstw i niska skłonność do inwestycji, w tym inwestycji w tworzenie nowych miejsc pracy. Sytuacja na rynku pracy poprawiać się powinna w 2013 roku – według prognozy IBnGR, stopa rejestrowanego bezrobocia wyniesie na koniec przyszłego roku 11,8 proc.

- Inflacja

W ocenie Instytutu Inflacja pozostanie w 2012 roku ważnym problemem polskiej gospodarki. W pierwszych dwóch kwartałach będzie się ona utrzymywać powyżej 4 procent, a w drugiej połowie roku spadnie nieco poniżej tego poziomu. Prognozowany średni poziom inflacji w 2012 roku wynosi 3,9 proc., a na koniec grudnia 3,3 proc. W roku 2013 ceny będą rosły wolniej – prognozowana średnioroczna inflacja wynosi 2,8 proc. Prognoza inflacji obciążona jest szczególnym ryzykiem z uwagi na niepewną sytuację na rynku finansowym i zagrożenie okresowymi deprecjacjami złotego. Czynnikiem ryzyka w przypadku inflacji jest także niepewność związana z sytuacją w Iranie i możliwość zaistnienia poważnych perturbacji na światowym rynku paliwowym.

Mimo napiętej sytuacji w strefie euro, która z pewnością przełoży się na spowolnienie wzrostu w całej UE, nie należy spodziewać się w przyszłym roku drastycznego załamania polskiego eksportu. Według aktualnych prognoz, Niemcom – naszemu największemu partnerowi handlowemu – nie grozi recesja, a polskiemu eksportowi będzie sprzyjać stale poprawiająca się konkurencyjność polskich produktów. Uwzględniając te czynniki, Instytut prognozuje, że w bieżącym roku tempo wzrostu eksportu wyniesie

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

5,1 proc., a w 2013 roku 4,0 proc. Z kolei import w latach 2012 – 2013 wzrośnie odpowiednio o 4,2 oraz o 4,8 proc.

Obecna sytuacja w strefie euro oraz wynikająca z niej duża niepewność i zmienność na rynkach walutowych sprawiają, że prognoza kursów walutowych obarczona jest jeszcze większym niż zazwyczaj ryzykiem. Według IBnGR, w 2012 roku średnioroczne kursy euro i dolara wyniosą odpowiednio 4,2 oraz 3,1 złotego, natomiast w 2013 roku średni kurs euro wyniesie 4,0, a średni kurs dolara 3,0 złotego.

Prognozy kursowe TMS

TABELA PROGNOZ								
PROGNOZY KURSÓW WALUTOWYCH								
koniec okresu	I kw 2012	II kw 2012	III kw 2012	IV kw 2012	I kw 2013	II kw 2013	III kw 2013	IV kw 2013
EUR/PLN	4,46	4,40	4,33	4,32	4,2	4,17	4,12	4,12
USD/PLN	3,63	3,55	3,55	3,63	3,5	3,42	3,38	3,38
EUR/USD	1,23	1,24	1,22	1,19	1,2	1,22	1,22	1,22

PROGNOZY KURSÓW WALUTOWYCH (ROCZNE)		
	2012	2013
EUR/PLN	4,40	4,18
USD/PLN	3,62	3,45
EUR/USD	1,21	1,21

PROGNOZY STÓP PROCENTOWYCH		
	koniec I półrocza 2012 r.	koniec 2012 r.
strefa euro	0,75 %	0,50 %
USA	0,25 %	0,25 %
Polska	4,5 %	4,25 %

Perspektywy rozwoju działalności Spółki w 2012 roku**Blachy transformatorowe**

Rok 2012 to kontynuacja rozwoju sprzedaży blach laserowanych, określenie grup docelowych na asortyment o innych parametrach jakościowych niż dotychczas i przygotowanie się do oferowania materiału typu HiB. W bieżącym roku udział blach laserowanych stanowił już blisko 15% sprzedaży w całym asortymencie. Przy finalnych możliwościach urządzeń, które mają być osiągnięte w przyszłym roku, udział blach laserowanych może osiągnąć nawet 35-40 %.

Jako cel na 2012 rok Spółka przyjmuje wzrost sprzedaży na rynkach Ameryki Północnej i Południowej. Dostrzega bowiem tam nie tylko potencjał pod względem wolumenu, ale też pod względem uzyskiwania lepszych marż na sprzedaży w porównaniu z innymi regionami świata.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Należy też podkreślić cel długofalowy, kontynuowany i priorytetowy, tj. utrwalanie pozycji strategicznego dostawcy do grup: Siemens, ABB oraz Schneider Electric. Rozwój współpracy z tymi klientami wymaga ciągłej poprawy w zakresie parametrów technicznych materiału, jakości i logistyki dostaw.

Profile gięte na zimno

Prognozy na rok 2012 dla branż wykorzystujących profile gięte na zimno nie są najlepsze. Także sytuacja konkurencyjna jest dynamiczna. Pomimo spodziewanych trudności zewnętrznych, Spółka zakłada wzrost sprzedaży, przy czym główny nacisk zostanie położony na wzrost sprzedaży eksportowej. Główne kierunki dla ugruntowania dalszego rozwoju sprzedaży eksportowej to nadal Niemcy, Skandynawia i Benelux.

Asortymenty, dla których prognozuje się znaczący rozwój to kształtowniki zamknięte perforowane oraz kształtowniki z taśmy zimnowalcowanej i kształtowniki ocynkowane.

Cele określone w polityce sprzedaży profili i produktów oferowanych przez centra serwisowe dla wyodrębnionych segmentów docelowych stanowią integralną część planu sprzedaży. Nowe segmenty, które postrzegane są jako strategiczne i o znaczącym potencjale, to:

- górnictwo, gdzie Spółka zabiega o pozyskanie długoterminowych kontraktów
- budownictwo - inżynieria lądowa i wodna, gdzie planowany jest znaczący wzrost sprzedaży, m.in. wśród firm z branży rusztowań i szalunków.

Wyroby centrum serwisowego blach

Podobnie jak w przypadku profili giętych na zimno, Spółka zakłada wzrost sprzedaży wyrobów oferowanych z własnych centrów serwisowych, głównie na rynki eksportowe.

Od kilku już lat obserwuje się znaczące przekroczenie na rynku krajowym zdolności produkcyjnych w stosunku do chłonności rynku i realnego zużycia jawnego. Taka sytuacja ma bezpośredni wpływ na możliwości konkurowania i uzyskiwane wyniki.

Bariery drogowe

Realizowane przez Generalną Dyрекcję Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA) inwestycje drogowe mają wartość 68 mld zł. Jednak nowych przetargów ubywa. O ile do połowy 2010 r. dyrekcja zleciła spółkom budowlanym prace warte 11 mld zł, to do połowy 2011 r. — już tylko za niecałe 3 mld zł.

Rok 2012 to rok, na który przypada EURO 2012 organizowane w Polsce i na Ukrainie. Powinien to być okres ukończenia wielu kluczowych inwestycji drogowych.

Wśród nich wymienić należy autostrady: A-1, A - 2 i A - 4. Ponadto zakończone zostaną prace na kilku odcinkach dróg ekspresowych. Bardzo duża część tych inwestycji w zakresie barier drogowych i mostowych realizowana będzie przez Stalprodukt S.A.

Spółka zakłada na 2012 rok 40-procentowy wzrost sprzedaży barier drogowych w kraju, przy jednoczesnej stabilizacji w eksporcie.

Podstawowe cele w zakresie barier drogowych na 2012 rok to: zakończenie prac nad rozwojem własnych systemów barier o wyższych poziomach powstrzymywania, optymalizacja już posiadanych systemów, a także rozwój sprzedaży barier tymczasowych.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

17. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony

a) otoczenie makroekonomiczne i słabnący popyt na wyroby Spółki

- Światowy kryzys finansowy i ekonomiczny nie został w pełni zażegnany, dlatego jego skutki są wciąż odczuwalne, co przejawia się zmniejszonym popytem na wyroby Spółki. Dodatkowo zakończenie realizacji projektów infrastrukturalnych na rynku krajowym, związanych w dużej mierze z organizowanymi Mistrzostwami EURO 2012, negatywnie wpłynie na wielkość sprzedaży wyrobów stalowych w kolejnych latach. Proces ten może nasilić się w związku z prawdopodobnym ograniczeniem finansowania tego typu inwestycji ze strony Unii Europejskiej. Szczególnie segment profili zimnogiętych jest narażony na pogorszenie koniunktury gospodarczej.
- Skutkiem trudnej sytuacji w gospodarce są zatory płatnicze i problemy z płynnością finansową w branżach, do których należą odbiorcy wyrobów Stalproduktu. Stosowane przez Spółkę zabezpieczenia spłaty należności chronią przed ryzykiem niewypłacalności klientów, ale z drugiej strony, z powodu dodatkowych obciążeń finansowych, ograniczają ich możliwości zakupowe.

b) zaostrenie się konkurencji rynkowej w segmencie profili

- Następuje dalszy proces zaostrzania się konkurencji rynkowej w segmencie profili giętych na zimno. Dotyczy to zarówno importu, który w ubiegłym roku zwiększył się o ok. 20 proc., jak również dalszego rozwoju produkcji tego asortymentu w Polsce. Coraz poważniejszym konkurentem staje się firma Marcegaglia, która sukcesywnie zwiększa produkcję w zakładzie w Kluczborku, zlokalizowanym na terenie tamtejszej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Nowym producentem kształtowników zamkniętych jest ponadto Huta Łabędy, która w grudniu 2011 r. uruchomiła linię o zdolnościach produkcyjnych 50 tys. ton/rok;
- W jeszcze większej skali powyższy problem występuje w przypadku wyrobów centrów serwisowych blach gorąco- i zimnowalcowanych. Tutaj bowiem zdolności w zakresie ciecienia wzdłużnego i poprzecznego dwukrotnie przekraczają popyt na te usługi. Konsekwencją jest słabe wykorzystanie mocy wytwórczych i konkurowanie przy bardzo niskich marżach;
- Duże znaczenie ma również wzmocnienie pozycji firmy ArcelorMittal Distribution Solutions Poland (będącej dystrybucyjnym ramieniem koncernu ArcelorMittal) na rynku polskim dzięki przejęciu firmy Cognor i znaczącemu zwiększeniu liczby oddziałów handlowych.

c) ryzyko spadku marż na wyroby Spółki

- dalszy wzrost światowych zdolności produkcyjnych w zakresie blach transformatorowych, przy ograniczonym popycie, nie sprzyja odbudowie cen na rynku tych wyrobów;
- rosnąca produkcja krajowa i import kształtowników giętych na zimno powodują zaostrenie się konkurencji cenowej wśród producentów, co z kolei powoduje utrzymywanie się niskich marż w tym asortymencie;
- mocna pozycja producentów stali (zwłaszcza na bardzo skoncentrowanym rynku europejskim), skutkująca narzucaniem warunków cenowych i handlowych, powoduje wprowadzanie podwyżek cen na blachy gorąco- i zimnowalcowane nawet przy słabym popycie. Przerzucanie w pełni kosztów zakupu materiałów wsadowych na ceny wyrobów gotowych nie zawsze jest możliwe, co prowadzi do obniżenia marż firm zajmujących się przetwórstwem stali.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

d) ryzyko zmiany kursów walut

- Udział przychodów ze sprzedaży eksportowej blach transformatorowych jest bardzo wysoki i wynosi 92 %. Biorąc pod uwagę wpływ tych wyrobów na marże i wyniki Spółki należy podkreślić, iż zbyt duże umocnienie się złotego spowodowałoby istotny spadek przychodów oraz uzyskiwanych marż.

e) ryzyka związane z instrumentami finansowymi

Inne ryzyka, wynikające z instrumentów finansowych, tj. ryzyko stopy procentowej, ryzyko płynności, ryzyko kredytowe oraz ryzyko walutowe zostały szczegółowo opisane w rozdziale V „Informacje dodatkowe i objaśniające” do rocznego sprawozdania finansowego.

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły żadne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką jak i Grupą Kapitałową.

19. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie

Świadczenia należne Członkom Zarządu Spółki w związku z rozwiązaniem z nimi stosunku pracy, są określone w poszczególnych umowach o pracę zawartych z Członkami Zarządu.

Zgodnie z ww. umowami, w przypadku gdy Członek Zarządu zostanie odwołany z pełnienia swojej funkcji w trakcie trwania kadencji, Spółka jest zobowiązana do wypłaty odszkodowania, w zależności do funkcji pełnionej w ramach Zarządu, w wysokości 6- bądź 12-miesięcznego przeciętnego wynagrodzenia danego Członka Zarządu.

Umowy o pracę zawierają także klauzule o zakazie konkurencji po ustaniu stosunku pracy. Zgodnie z tymi zapisami, Członek Zarządu jest zobowiązany do powstrzymania się od działalności konkurencyjnej wobec Spółki przez okres 12 miesięcy od ustania stosunku pracy.

W zależności do funkcji pełnionej w ramach Zarządu, przysługuje mu w tym czasie odszkodowanie w wysokości 100 proc. lub 75 proc. przeciętnego wynagrodzenia (przez okres pierwszych 6 miesięcy) oraz 50 proc. przeciętnego wynagrodzenia przez okres następnych 6 miesięcy.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących

1. Wartość wynagrodzeń osób zarządzających (w tys. zł):

	Płaca podstawowa	Premia za wyniki *	Tantiema z zysku za 2010	Razem	Wynagr. z tyt. pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych
Piotr Janeczek	806	3 191	581	4 578	108
Józef Ryszka	403	787	291	1 481	399
Antoni Noszkowski	373	621	291	1 285	37
Razem	1 582	4 599	1 163	7 344	544

- Jednym z głównych kryteriów oceny pracy Zarządu było utrzymanie wysokiego poziomu ekonomicznej wartości dodanej (EVA).

2. Wartość wynagrodzeń osób nadzorujących (w tys. zł):

	Dieta	Tantiema z zysku za 2010	Razem	Wynagr. z tyt. pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych
Stanisław Kurnik	81	145	226	
Kazimierz Szydłowski	69	145	214	30
Janusz Bodek	63	145	208	42
Maria Sierpińska	69	145	214	
Janusz Smoleński	-	70	70	
Sanjay Samaddar	-	-	-	
Augustine Kochuparampil	63	145	208	
Tomasz Plaskura	63	75	138	
Razem	408	870	1 278	72

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

21. Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających akcje Stalproduktu

1. Osoby zarządzające:

- Piotr Janeczek - posiada 114 865 akcji spółki Stalprodukt S.A.
wartości nominalnej 229 730 zł
- Antoni Noszkowski - posiada 2 040 akcji spółki Stalprodukt S.A.
wartości nominalnej 4 080 zł
- Józef Ryszka - posiada 504 akcje spółki Stalprodukt S.A.
wartości nominalnej 1 008 zł

2. Osoby nadzorujące:

- Stanisław Kurnik - posiada 2 900 akcje spółki Stalprodukt S.A.
wartości nominalnej 5 800 zł
- Maria Sierpińska - posiada 11 880 akcji spółki Stalprodukt S.A.
wartości nominalnej 23 760 zł
- Kazimierz Szydłowski - posiada 7 012 akcji spółki Stalprodukt S.A.
wartości nominalnej 14 024 zł
- Janusz Bodek - posiada 62 640 akcji spółki Stalprodukt S.A.
wartości nominalnej 125 280 zł

Powyższe informacje są zgodne z posiadaną przez Spółkę wiedzą na dzień sporządzenia sprawozdania.

22. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

W okresie sprawozdawczym jak i również w okresie po dniu bilansowym nie wystąpiły znane Spółce umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

23. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Spółka nie jest stroną w postępowaniach toczących się przed sądem, których przedmiotem są zobowiązania albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej o wartości stanowiących co najmniej 10 % kapitałów własnych emitenta.

24. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowników

Spółka nie posiada systemów kontroli programów akcji pracowników.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

25. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

- Stalprodukt zawarł umowę o dokonanie przeglądów półrocznych oraz pełnych badań sprawozdań finansowych (jednostkowych i skonsolidowanych) za lata obrotowe 2011 i 2012 z firmą audytorską „Accord’ab” Biegli Rewidenci sp. z o.o., z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Grabiszyńskiej 241. Umowa została zawarta 8.08.2011 roku.
- Wynagrodzenie roczne wynikające z umowy wynosi netto 62 500 zł.

Wynagrodzenie za rok obrotowy 2010 wyniosło 65 000 zł („Rachunkowość Audyt Bilans” sp. z o.o. z siedzibą w Opolu przy ul. Głogowskiej 37).

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

Oświadczenie o stosowaniu w Spółce zasad ładu korporacyjnego

Zgodnie z § 29 ust. 5 Regulaminu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. przyjętego na mocy uchwały nr 17/1249/2010 Rady Nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie z dnia 19 maja 2010 roku, Zarząd Stalprodukt S.A. przekazuje raport dotyczący stosowania przez Spółkę w 2011 roku zasad ładu korporacyjnego zawartych w dokumencie „Dobre praktyki w spółkach notowanych na GPW”.

a) wskazanie

- **zbioru zasad ładu korporacyjnego, któremu podlega emitent, oraz miejsca, gdzie tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny**

Spółka podlega zasadom ładu korporacyjnego zawartym w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW. Treść tego dokumentu dostępna jest na stronie internetowej Spółki (www.stalprodukt.com.pl), w dziale „Relacje inwestorskie” i zakładce pod nazwą „Ład korporacyjny”.

- **zbioru zasad ładu korporacyjnego, na którego stosowanie emitent mógł się zdecydować dobrowolnie, oraz miejsce, gdzie tekst zbioru jest publicznie dostępny, lub**

Spółka nie zdecydowała się na przyjęcie do stosowania innych zasad ładu korporacyjnego, niż przedstawione powyżej.

- **wszelkich odpowiednich informacji dotyczących stosowanych przez emitenta praktyk w zakresie ładu korporacyjnego, wykraczających poza wymogi przewidziane prawem krajowym wraz z przedstawieniem informacji o stosowanych przez niego praktykach w zakresie ładu korporacyjnego,**

Spółka nie stosuje praktyk w zakresie ładu korporacyjnego, wykraczających poza wymogi przewidziane prawem krajowym.

b) informacje w zakresie, w jakim emitent odstąpił od postanowień zbioru zasad ładu korporacyjnego, o którym mowa w lit. a tiret pierwsze i drugie, wskazanie tych postanowień oraz wyjaśnienie przyczyn tego odstąpienia,

- Spółka nie transmitowała obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, nie rejestrowała przebiegu obrad i nie upubliczniała go na swojej stronie internetowej.

Zarząd zamierza w przyszłości prowadzić rejestrację walnych zgromadzeń, a także ich transmisję poprzez sieć Internet.

- Spółka nie stosowała zasady, zgodnie z którą przynajmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności od spółki.

Zarząd Spółki konsekwentnie kwestionował stosowanie tej zasady, jako uderzającej w uprawnienia właścicielskie akcjonariuszy. Możliwość samodzielnego decydowania przez akcjonariuszy o wyborze władz, czyli rady nadzorczej, która z kolei dokonuje wyboru zarządu, jest podstawowym uprawnieniem właścicielskim wynikającym z faktu posiadania

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

określonego pakietu akcji.

Zarząd Spółki w dalszym ciągu nie może zadeklarować przyjęcia do stosowania tej zasady.

c) opis głównych cech stosowanych w przedsiębiorstwie emitenta systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych,

Sprawozdania finansowe sporządzane są przez Kierownika Działu Rachunkowości i Podatków w oparciu o dane finansowe pochodzące z system finansowo-księgowego IFS, z zachowaniem ustaleń określonych w obowiązującej w Spółce dokumentacji przyjętych zasad (polityki) rachunkowości.

Od 1 stycznia 2005 roku, Stalprodukt S.A. sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości i Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, przyjętymi przez Unię Europejską, a w zakresie nieuregulowanym powyższymi Standardami, zgodnie z wymogami polskiej Ustawy o Rachunkowości.

Nadzór merytoryczny nad procesem przygotowania sprawozdań finansowych i raportów okresowych Spółki sprawuje Członek Zarządu-Dyrektor Finansowy, który dokonuje wstępnej kontroli sprawozdania finansowego a następnie przedkłada Zarządowi celem ostatecznej weryfikacji.

Za organizację prac związanych z przygotowaniem rocznych i śródrocznych sprawozdań finansowych odpowiedzialne jest Biuro Zarządu, funkcjonujące w pionie dyrektora generalnego. W ramach Biura Zarządu funkcjonuje także kontrola wewnętrzna. Takie jej umiejscowienie pozwala w bardziej skuteczny sposób sprawować nadzór nad procesem sporządzania sprawozdań finansowych.

d) wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio znaczne pakiety akcji wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu (informacje są zgodne z posiadaną przez Spółkę wiedzą na dzień sporządzenia sprawozdania),

1. ArcelorMittal Poland S.A. posiadający 2 270 800 akcji, stanowiących 33,77 % udziału w kapitale oraz 6 846 800 głosów stanowiących 38,20 % ogólnej liczby głosów na WZA,
2. STP Investment S.A. posiadający 1 929 725 akcji, stanowiących 28,69 % udziału w kapitale oraz 5 869 941 głosów stanowiących 32,75 % ogólnej liczby głosów na WZA,
3. Stalprodukt Profil S.A., posiadająca 632 225 akcji, co stanowi 9,40 % udziału w kapitale i 943 149 głosów, stanowiących 5,26 % ogólnej liczby głosów na WZA.

e) wskazanie posiadaczy wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne, wraz z opisem tych uprawnień,

Nie istnieją papiery wartościowe, które dawałyby specjalne uprawnienia kontrolne.

f) wskazanie wszelkich ograniczeń odnośnie do wykonywania prawa głosu, takich jak ograniczenie wykonywania prawa głosu przez posiadaczy określonej części lub liczby głosów, ograniczenia czasowe dotyczące wykonywania prawa głosu lub zapisy, zgodnie z którymi, przy współpracy spółki, prawa kapitałowe związane z papierami wartościowymi są oddzielone od posiadania papierów wartościowych,

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

W marcu 2007 r. Stalprodukt S.A. nabył 69.733 akcje własne w celu ich umorzenia. Na dzień 31.12.2011 roku akcje te nadal nie były umorzone (brak stosownej uchwały WZA). Akcje te zostały zablokowane na rachunku brokerskim Spółki, a wynikające z nich prawa głosu na WZA Stalproduktu, nie są wykonywane.

g) wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta,

Wyemitowane przez Spółkę akcje serii A, B i E są akcjami imiennymi, uprzywilejowanymi co do głosu. Zgodnie z § 12 ust. 1 Statutu Stalprodukt S.A.: *zbycie akcji imiennych wymaga pisemnej zgody Zarządu. Decyzja Zarządu w sprawie wyrażenia zgody lub jej braku powinna być wydana w ciągu 7 dni od daty złożenia wniosku w tej sprawie. W przypadku braku zgody, Zarząd w terminie 7 dni wskaże nabywcę. Nabywca w terminie 7 dni dokona zakupu przedmiotowych akcji za gotówkę, w siedzibie Spółki.*

Pozostałe akcje Spółki - serii C, D, F i G - są akcjami na okaziciela, notowanymi na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W obrocie tymi akcjami nie istnieją żadne ograniczenia.

h) opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji,

Zarząd Spółki działa w oparciu o przepisy kodeksu spółek handlowych oraz Statutu Spółki. Zgodnie ze Statutem Spółki, Zarząd składa się z dwóch do czterech osób, powoływanych na okres trzech lat przez Radę Nadzorczą w następujący sposób: Prezesa Zarządu powołuje Rada Nadzorcza spośród kandydatów zgłoszonych przez Członków Rady Nadzorczej, pozostałych Członków Zarządu Rada Nadzorcza powołuje na wniosek Prezesa Zarządu. Rada Nadzorcza odwołuje Członków Zarządu – z wyjątkiem Prezesa Zarządu. Prezes i członkowie Zarządu mogą być także powoływani spoza grona akcjonariuszy. Umowę o pracę z Prezesem oraz członkami Zarządu zawiera w imieniu Spółki - Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny przedstawiciel Rady Nadzorczej delegowany spośród jej członków.

Zarząd reprezentuje Spółkę na zewnątrz w stosunku do władz, osób trzecich, w sądzie i poza sądem. Do składania oświadczeń woli i podpisywania w imieniu Spółki upoważniony jest Prezes Zarządu samodzielnie lub dwóch Członków Zarządu łącznie, albo jeden Członek Zarządu wraz z Prokurentem. Zarząd jest odpowiedzialny za prowadzenie bieżących spraw Spółki. Szczegółowy tryb działania Zarządu a także sprawy wymagające uchwały Zarządu oraz sprawy, które mogą załatwiać w imieniu Zarządu poszczególni jego Członkowie, określa Regulamin Zarządu.

Regulamin ten uchwała sam Zarząd na wniosek Prezesa Zarządu i jest on następnie zatwierdzany przez Radę Nadzorczą.

i) opis zasad zmiany statutu lub umowy spółki emitenta,

Zmianę statutu Spółki uchwała Walne Zgromadzenie. Uchwały Walnego Zgromadzenia w sprawie zmiany statutu wymagają większości 3/4 oddanych głosów.

j) sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania, w szczególności zasady wynikające z regulaminu

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

walnego zgromadzenia, jeżeli taki regulamin został uchwalony, o ile informacje w tym zakresie nie wynikają wprost z przepisów prawa,

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki działa w oparciu o uregulowania zawarte w Kodeksie spółek handlowych i Statucie Spółki. Sposób działania walnego zgromadzenia i jego zasadnicze uprawnienia określa Regulamin Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Stalprodukt S.A., zatwierdzony Uchwałą Nr XXVI/16/2010 WZA z dnia 25.06.2010 r.

Zgodnie ze Statutem Spółki:

1. Walne Zgromadzenie może być zwyczajne lub nadzwyczajne.
2. Zwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd Spółki w terminie sześciu miesięcy po upływie każdego roku obrotowego.
3. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd Spółki z własnej inicjatywy lub na wniosek akcjonariusza lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego. Żądanie zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia akcjonariusz lub akcjonariusze zobowiązani są złożyć Zarządowi na piśmie lub w postaci elektronicznej.
4. Zgromadzenie, o którym mowa w ust. 3, podejmuje uchwałę rozstrzygającą, czy koszty zwołania i odbycia zgromadzenia ma ponieść Spółka. Akcjonariusze, na żądanie których zostało zwołane Zgromadzenie, mogą zwrócić się do sądu rejestrowego o zwolnienie z obowiązku pokrycia kosztów nałożonych uchwałą Zgromadzenia.
5. Rada nadzorcza może zwołać Zwyczajne Walne Zgromadzenie, jeżeli Zarząd Spółki nie zwoła go w terminie określonym w przepisach kodeksu spółek handlowych lub dwóch tygodni od dnia zgłoszenia odpowiedniego żądania przez Radę Nadzorczą, oraz Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, jeżeli zwołanie go uzna za wskazane.
6. Akcjonariusze reprezentujący co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w Spółce mogą zwołać Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie. Akcjonariusze wyznaczają przewodniczącego tego Zgromadzenia.

Walne Zgromadzenie może podejmować uchwały jedynie w sprawach objętych porządkiem obrad. Porządek obrad ustala Zarząd Spółki. Akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą żądać umieszczenia określonych spraw w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia. Żądanie powinno zostać zgłoszone Zarządowi nie później niż na dwadzieścia jeden dni przed wyznaczonym terminem zgromadzenia. Żądanie powinno zawierać uzasadnienie lub projekt uchwały dotyczącej proponowanego punktu porządku obrad. Żądanie może zostać złożone w postaci elektronicznej.

Akcjonariusz lub akcjonariusze reprezentujący co najmniej jedną dwudziestą kapitału zakładowego mogą przed terminem Walnego Zgromadzenia zgłaszać Spółce na piśmie lub przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej projekty uchwał dotyczące spraw wprowadzonych do porządku obrad Walnego Zgromadzenia lub spraw, które mają zostać wprowadzone do porządku obrad. Spółka niezwłocznie ogłasza projekty uchwał na stronie internetowej.

Każdy z akcjonariuszy może podczas Walnego Zgromadzenia zgłaszać projekty uchwał dotyczące spraw wprowadzonych do porządku obrad.

Walne Zgromadzenie może podejmować uchwały bez względu na liczbę obecnych akcjonariuszy i reprezentowanych akcji, przy czym powzięcie przez Walne Zgromadzenie uchwały w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego przewidującej objęcie nowych akcji w drodze subskrypcji

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

prywatnej lub subskrypcji otwartej przez oznaczonego adresata, wymaga obecności akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną trzecią kapitału zakładowego.

Jeżeli Walne Zgromadzenie, zwołane w celu powzięcia tej uchwały, nie odbyło się z powodu braku tego quorum, można zwołać kolejne Walne Zgromadzenie, podczas którego uchwała może być powzięta bez względu na liczbę akcjonariuszy obecnych na Zgromadzeniu.

Akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy osobiście lub przez pełnomocników.

Pełnomocnictwo do uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu i wykonywania prawa głosu wymaga udzielenia na piśmie lub w postaci elektronicznej. Udzielenie pełnomocnictwa w postaci elektronicznej nie wymaga opatrzenia bezpiecznym podpisem elektronicznym weryfikowanym przy pomocy ważnego kwalifikowanego certyfikatu. O sposobie zawiadamiania o udzieleniu pełnomocnictwa rozstrzyga regulamin Walnego Zgromadzenia.

Uchwały Walnego Zgromadzenia zapadają większością głosów oddanych z tym, że uchwała w sprawie zmiany przedmiotu przedsiębiorstwa Spółki wymaga większości 2/3 oddanych głosów, zaś uchwały w sprawie zmiany statutu, zmiany kapitału akcyjnego oraz połączenia lub likwidacji Spółki wymagają większości 3/4 oddanych głosów.

Głosowanie jest jawne. Tajne głosowanie zarządza się przy wyborach oraz nad wnioskami o odwołanie członków władz lub likwidatorów Spółki bądź o pociągnięciu ich do odpowiedzialności. Ponadto tajne głosowanie jest, jeżeli z takim wnioskiem wystąpiła przynajmniej jedna z osób uprawnionych do głosowania.

Zgodnie z § 36 Statutu Spółki do kompetencji Walnego Zgromadzenia należy:

- Odwołanie Prezesa Zarządu.
- Rozpatrywanie i zatwierdzanie rocznego sprawozdania finansowego Spółki, rocznego sprawozdania Zarządu z działalności Spółki, a także skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej.
- Decydowanie o podziale zysków lub o sposobie pokrycia strat.
- Udzielanie władzom Spółki absolutorium.
- Zmiana statutu Spółki.
- Zmniejszanie lub zwiększanie kapitału akcyjnego Spółki.
- Zmiana przedmiotu przedsiębiorstwa Spółki.
- Połączenie Spółki lub przekształcenie Spółki.
- Likwidacja Spółki, wybór likwidatorów oraz ustalenie podziału majątku Spółki po likwidacji.
- Emisja obligacji.
- Postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązywaniu Spółki i sprawowaniu zarządu albo nadzoru.
- Decydowanie o wykorzystaniu kapitału zapasowego oraz decydowanie o utworzeniu i przeznaczeniu kapitałów rezerwowych.
- Ustalanie dla Zarządu wskaźnika tantiemy z zysku i sposobu jej wypłacania.
- Inne kompetencje należące z mocy kodeksu spółek handlowych do wyłącznej właściwości zgromadzenia akcjonariuszy, za wyjątkiem wyrażania zgody na nabycie i zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości, co zostało przekazane do kompetencji Rady Nadzorczej

Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

k) skład osobowy i zmiany, które w nim zaszły w ciągu ostatniego roku obrotowego, oraz opis działania organów zarządzających, nadzorujących lub administrujących emitenta oraz ich komitetów.

Skład Zarządu

W roku 2011 Zarząd Stalproduktu pracował w następującym składzie:

Piotr Janeczek	- Prezes Zarządu
Antoni Noszkowski	- Członek Zarządu
Józef Ryszka	- Członek Zarządu

Skład Rady Nadzorczej

W 2011 roku w skład Rady Nadzorczej wchodził:

Stanisław Kurnik	- Przewodniczący Rady
Maria Sierpińska	- Z-ca Przewodniczącego
Kazimierz Szydłowski	- Sekretarz
Janusz Bodek	- Członek
Sanjay Samaddar	- Członek
Augustine Kochuparampil	- Członek
Tomasz Plaskura	- Członek

Komitet Audytu

W skład Komitetu Audytu wchodziły następujące osoby:

- 1) Maria Sierpińska - przewodnicząca
- 2) Kazimierz Szydłowski
- 3) Tomasz Plaskura

.....
Antoni Noszkowski
Członek Zarządu – Dyrektor Finansowy

.....
Józef Ryszka
Członek Zarządu – Dyrektor Marketingu

.....
Piotr Janeczek
Prezes Zarządu -Dyrektor Generalny