



KONSORCJUM STALI S.A.

04-462 Warszawa, ul. Stężycka 11, www.konsorcjumstali.com.pl, e-mail: ks@ks.mall.pl

KOMISJA NADZORU FINANSOWEGO

GIEŁDA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE S.A.

POLSKA AGENCJA PRASOWA

Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali S.A. za okres od 1 stycznia 2013 do dnia 30 czerwca 2013 roku

SPORZĄDZONE ZGODNIE Z

MIĘDZYNARODOWYMI STANDARDAMI SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ

Warszawa, sierpień 2013 r.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

SPIS TREŚCI:

1. Informacje podstawowe o spółce dominującej Konsorcjum Stali S.A. oraz grupie kapitałowej	3
2. Władze spółki dominującej na dzień sporządzenia sprawozdania	6
3. Wskazanie skutków zmian w strukturze organizacyjnej emitenta, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności	7
4. Struktura akcjonariatu na dzień przekazania raportu półrocznego	7
5. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta	8
6. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego grupy kapitałowej w okresie, którego dotyczy sprawozdanie finansowe wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących	8
7. Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na osiągnięte przez Grupę Kapitałową wyniki finansowe w okresie, którego dotyczy sprawozdanie finansowe	14
8. Objasnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta	16
9. Czynniki, które w ocenie spółki będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału	18
10. Inne istotne informacje dotyczące funkcjonowania emitenta	20
11. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, których jednostkowa lub łączna wartość przekracza 10% kapitałów własnych emitenta	21
12. Informacje o zawarciu przez emitenta nietypowych transakcji z podmiotami powiązanymi	22
13. Informacje o udzielonych poręczeniach, pożyczkach lub gwarancjach	22
14. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem w jakim stopniu emitent jest na nie narażony	23
15. PODPISY	34

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

1. Informacje podstawowe o spółce dominującej Konsorcjum Stali S.A. oraz grupie kapitałowej

Nazwa:	Konsorcjum Stali Spółka Akcyjna
Siedziba:	ul. Stężycka nr 11, 04-462 Warszawa
Kraj rejestracji:	Polska
Podstawowy przedmiot działalności wg PKD:	Pozostała sprzedaż hurtowa – PKD 2007: 4690Z
Organ rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego; wpis pod nr 0000279883; wpis dokonany dnia 02.05.2007 r.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Regon:	001333637

KONSORCJUM STALI S.A. jest jednym z najbardziej liczących się w Polsce dystrybutorów wyrobów hutniczych. Od 6 grudnia 2007 r. papiery wartościowe Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Działalność w zakresie handlu wyrobami hutniczymi Konsorcjum Stali rozpoczęła w roku 1999. Spółka stała się prekursorem konsolidacji w branży dystrybutorów wyrobów hutniczych łącząc pod swoim szyldem w 2000 r. działalność hurtowni wyrobów hutniczych: Stalko, Stalhurt i Budo-Market. Łącząc doświadczenie, rynki zbytu i bazy handlowe tych trzech firm Konsorcjum Stali stało się jedną z największych firm handlujących wyrobami hutniczymi w Polsce centralnej. 1 lipca 2008 r. Konsorcjum Stali S.A. połączyła się z Bodeko Sp. z o.o. stając się jednym z największych dystrybutorów stali działających na rynku polskim.

Konsorcjum Stali S.A. prowadzi działalność na rynku dystrybucji i przetwórstwa wyrobów hutniczych ze stali zwykłych. Działalność handlowa, w której Spółka specjalizowała się w pierwszych latach funkcjonowania, została poszerzona o produkcję zbrojeń budowlanych i konstrukcji stalowych oraz usługi w zakresie cięcia stali na wymiar.

Po połączeniu emitenta ze spółką Bodeko Sp. z o.o. , które nastąpiło 1 lipca 2008 r. znacząco wzrosła na mapie Polski ilość oddziałów handlowych i zakładów produkcyjnych należących do Spółki – z czterech do dziesięciu zwiększyła się ilość oddziałów handlowych oraz z dwóch do pięciu zwiększyła się ilość zakładów produkcyjnych.

Działalność dystrybucyjna prowadzona jest obecnie w trzynastu oddziałach handlowych, które zlokalizowane są w Białymstoku, Chojnicach, Krakowie, Lublinie, Markach, Poznaniu, Radomiu, Rzeszowie, Warszawie-Bielanach, Warszawie-Ursusie, Wrocławiu, Zawierciu, Zielonce.

Działalność produkcyjna i przetwórcza prowadzona jest w pięciu zakładach. W Poznaniu, Warszawie-Ursus i Wrocławiu zlokalizowane są zakłady produkcji zbrojeń budowlanych. W Krakowie zlokalizowany jest nowoczesny zakład przetwórstwa blach, który został otwarty na przełomie I i II kwartału 2012 r., a w Rembertowie zajmuje się zakład produkujący konstrukcje ze stali.

Obecna sieć produkcyjno-handlowa spółki składająca się z 5 zakładów produkcyjnych oraz 13 oddziałów handlowych posiadających własne magazyny towarowe, wśród których dwa największe zlokalizowane w Warszawie i Zawierciu pełnią rolę magazynów buforowych stawia Konsorcjum Stali S.A. w gronie firm z branży dysponujących najbardziej rozbudowaną siecią dystrybucyjną i posiadających największe moce produkcyjne w zakresie wytwarzania zbrojeń budowlanych.

Kalendarium najważniejszych wydarzeń w historii Spółki:

24 czerwca 1999 r.	rozpoczęcie działalności handlu wyrobami hutniczymi pod firmą Konsorcjum Stali Sp. z o.o.;
grudzień 2000 r.	zakup nieruchomości w Ursusie, gdzie znajduje się Oddział Handlowy i Zakład Produkcyjny oraz do maja 2007 mieściła się siedziba Spółki;

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

sierpień 2003	zakup udziałów spółki ZBROSTAL Sp. z o.o. podmiotu, który pozwolił Spółce na rozpoczęcie działalności produkcji zbrojeń budowlanych;
wrzesień 2005 r.	zakup nieruchomości przemysłowej w Rembertowie, gdzie obecnie mieści się siedziba Spółki i zakład produkcyjny konstrukcji stalowych;
marzec 2006 r.	połączenie ze spółką zależną ZBROSTAL Sp. z o.o.;
2 maja 2007 r.	rejestracja przekształcenia spółki w spółkę akcyjną;
22 maja 2007 r.	podpisanie umowy inwestycyjnej, na podstawie której akcjonariusze Konsorcjum Stali S.A. i wspólnicy Bodeko sp. z o.o. postanowili dokonać połączenia obu podmiotów na zasadzie przejęcia Bodeko Sp. z o.o. jako spółki przejmowanej przez Konsorcjum Stali S.A. jako spółki przejmującej w trybie art. 492 § 1 pkt. 2 KSH;
30 maja 2007 r.	zakup nieruchomości gruntowej w Krakowie o pow. 2,8382 ha z przeznaczeniem rozbudowy istniejącego już w Krakowie oddziału i budowy zakładu przetwórstwa blach;
lipiec 2007 r.	dzierżawa terenu w warszawskiej dzielnicy Ursus na potrzeby rozbudowy Oddziału Handlowego i Zakładu Produkcyjnego;
listopad 2007 r.	zakup nieruchomości gruntowej w Lublinie o pow. 5,8329 ha zrefinansowany ze środków pozyskanych w debiucie giełdowym; na nieruchomości tej powstał kolejny oddział Spółki;
6 grudzień 2007 r.	debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.;
grudzień 2007 r.	zakup 1 305 udziałów Bodeko Sp. z o.o. na podstawie umowy z dnia 22 maja 2007 r., stanowiących 11,05% udziału w kapitale zakładowym tej spółki;
29 stycznia 2008 r.	podjęcie uchwał przez Zarząd Konsorcjum Stali S.A. w sprawie przyjęcia planu połączenia;
22 kwietnia 2008 r.	podjęcie uchwał przez NWZA w sprawie połączenia spółek Konsorcjum Stali S.A. oraz Bodeko Sp. z o.o. oraz podjęcie uchwały o podniesieniu kapitału zakładowego spółki o kwotę 2 667 378 zł w drodze emisji 2 667 378 sztuk akcji serii C o wartości nominalnej 1 zł;
1 lipca 2008 r.	rejestracja połączenia z Bodeko Sp. z o.o. i podwyższenia kapitału o emisję serii C;
III kw. 2008 r.	rozpoczęcie działalności przez Zakład Produkcji Zbrojeń Budowlanych we Wrocławiu;
30 lipca 2009 r.	przejęcie kontroli nad spółką Polcynk Sp. z o.o. poprzez zakup 100% jej udziałów; powstanie Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali.
maj 2010 r.	otwarcie jedenastego oddziału handlowego spółki zlokalizowanego w Radomiu;
maj 2011 r.	otwarcie oddziału handlowego zlokalizowanego w Rzeszowie
sierpień 2011 r.	otwarcie oddziału handlowego zlokalizowanego w Markach (koło Warszawy)
listopad 2011 r.	przeniesienie dotychczasowego oddziału handlowego w Sępólnie Krajeńskim do Chojnic
marzec 2012 r.	otwarcie nowoczesnego serwis centrum - zakładu przetwórstwa blach w Krakowie

Struktura grupy kapitałowej emitenta – informacja o spółkach objętych konsolidacją

Konsorcjum Stali S.A. kupując 30.07.2009 r. 100% udziałów w spółce Polcynk Sp. z o.o. z/s w Radomiu utworzyło grupę kapitałową.

Na dzień publikacji niniejszego raportu w skład Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali S.A. wchodziły następujące podmioty:

- spółka dominująca: Konsorcjum Stali S.A.
- spółki zależne:

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

- Polcynk Sp. z o.o. – 100% udziałów należy do Konsorcjum Stali S.A.
- KS Serwis Sp. z o.o. - 100% udziałów należy do Konsorcjum Stali S.A.

Polcynk Sp. z o.o. z/s w Radomiu to średniej wielkości spółka zajmująca się produkcją konstrukcji stalowych, posiadająca własną bazę magazynowo-produkcyjną. Polcynk świadczy również usługi lakierowania. Spółka produkuje elementy konstrukcji hal, części linii produkcyjnych, elementy infrastruktury drogowej.

Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego w skład Zarządu Polcynk Sp. z o.o. wchodzi:

- Bogdan Parszewski – Prezes Zarządu

Wybrane dane finansowe Polcynk Sp. z o.o. ze sprawozdań za I półrocze 2013 oraz za 2012 i 2011 r.

lp.	pozycja	30.06.2013 r.	31.12.2012 r.	31.12.2011 r.
1	Przychody ze sprzedaży	3 281	11 703	9 119
2	Zysk ze sprzedaży	-684	71	27
3	Zysk z działalności operacyjnej	-685	94	29
4	Zysk netto	-655	23	15
5	Aktywa trwałe	1 590	1 799	2 151
6	Aktywa obrotowe	4 236	4 299	4 390
	w tym: - zapasy	2 346	2 359	2 417
	- należności	1 574	1 545	1 670
	- środki pieniężne	12	137	112
7	Kapitał własne	4 267	4 923	4 900
8	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1 558	1 175	1 641
	w tym: - zobowiązania krótkoterminowe	1 558	1 175	1 641
9	Aktywa razem	5 825	6 098	6 541

(dane ze sprawozdań sporządzonych w oparciu o ustawę o rachunkowości)

Sprawozdania finansowe Polcynk Sp. z o.o. konsolidowane są z Konsorcjum Stali S.A. metodą pełną. Sprawozdania Polcynk Sp. z o.o. na potrzeby konsolidacji zostały przekształcone na MSR/MSSF, zgodnie z którymi swoje sprawozdania prezentuje emitent. Wszystkie salda i transakcje pomiędzy jednostkami Grupy Kapitałowej zostały w całości wyłączone.

KS Serwis Sp. z o.o. – dnia 10.05.2011 r. Konsorcjum Stali S.A. kupiło 100 udziałów w spółce Noemil Sp. z o.o. o wartości nominalnej 50 zł każdy stanowiących 100% kapitału zakładowego kupowanej spółki, płacąc za nie 11 900 zł. W maju 2011 r. nazwa kupionej spółki została zmieniona na KS Serwis Sp. z o.o. Spółka ta nie prowadzi aktywnej działalności operacyjnej.

RBS STAL Sp. z o.o. Na dzień 30.06.2013 emitent posiadał również udziały w RBS STAL Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, ul. Łowińskiego 9. Emitent posiada 33,3% udziałów w kapitale zakładowym Spółki i 33,3% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Członkami Zarządu tej spółki nie są osoby związane z emitentem. Członkiem trzyosobowej Rady Nadzorczej jest p. Tadeusz

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

Borysiewicz, przewodniczący Rady Nadzorczej Konsorcjum Stali S.A. Pomędzy emitentem a Spółką występują powiązania gospodarcze – emitent sprzedaje stal dla spółki współzależnej. RBS Stal Sp. z o.o. zajmuje się produkcją prefabrykowanych zbrojeń budowlanych. Wyniki tej spółki konsolidują się w sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali S.A. metodą praw własności.

RBS Stal Sp. z o.o. poniósł w I półroczu 2013 r. stratę na poziomie 24,9 tys. zł (po I kw. 2013 spółka poniosła stratę w wys. 55,4 tys. zł; w II kw. 2013 r. wypracowała zysk na poziomie 30,5 tys. zł) , co w przeliczeniu na udziały emitenta zmniejsza jego zysk skonsolidowany o 8,3 tys. zł. W 2012 r. spółka wypracowała zysk netto w wysokości 320 tys. zł, co w przeliczeniu na udziały emitenta powiększyło wynik jego Grupy Kapitałowej o 107 tys. zł.

W lutym 2013 r. emitent zawarł umowę spółki cywilnej, której współnikami oprócz emitenta są następujące podmioty:

- Bogdan Więcek prowadzący działalność gospodarczą pod firmą **Więcek Bogdan BUDMAT** ul. Otolirńska 25, 09-407 Płock, NIP 7740015083,
- **Maxstal sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (30-731) przy ul. Kosiarzy 8, wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000059509, posługującą się numerami: NIP 6782702480, REGON 351605180,
- **Serwistal sp. z o.o.** z siedzibą w Ełku (19-300) przy ul. Dojazdowej 2A, wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Olsztynie, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000145082, posługującą się numerami: NIP 8481639865, REGON 511322350.

Nowo zawiązana spółka prowadzi działalność pod firmą „**Unia Stalowa Bogdan Więcek, Konsorcjum Stali S.A., Maxstal sp. z o.o., Serwistal sp. z o.o. spółka cywilna**” (nazwa skrócona „**Unia Stalowa s.c.**”). Spółka została zawiązana w celu prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży hurtowej metali i rud metali oraz działalności wspomagającej prowadzenie działalności gospodarczej. Wszyscy Wspólnicy Spółki posiadają w niej równe udziały. Pomędzy Emitentem a pozostałymi Wspólnikami nie istnieją żadne powiązania w zakresie kapitałowym. Brak również powiązań pomędzy osobami zarządzającymi Emitentem a osobami zarządzającymi pozostałymi Wspólnikami. W lipcu 2013 r. po uzyskaniu stosownej zgody z UOKiK, w/w podmioty zawiązały spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą Unia Stalowa. Jej kapitał zakładowy wynosi 200.000 zł i każdy z udziałowców ma po równą ilość udziałów i głosów. Spółka ta przejmie i będzie kontynuowała działalność, którą dotychczas prowadziła spółka cywilna.

2. Władze spółki dominującej na dzień sporządzenia sprawozdania

Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego i na dzień jego publikacji w skład **Zarządu** Konsorcjum Stali S.A. wchodził:

- | | |
|----------------------|----------------------|
| ▪ Robert Wojdyna | – Prezes Zarządu |
| ▪ Janusz Kocłęga | – Wiceprezes Zarządu |
| ▪ Ireneusz Dembowski | – Członek Zarządu |
| ▪ Marek Skwarski | – Członek Zarządu |

W roku I półroczu 2013 r. i do daty publikacji niniejszego raportu nie nastąpiły zmiany w Zarządzie Konsorcjum Stali S.A.

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania finansowego w skład **Rady Nadzorczej** Konsorcjum Stali S.A. wchodzi:

- | | |
|-----------------------|---|
| ▪ Tadeusz Borysiewicz | – Przewodniczący Rady Nadzorczej |
| ▪ Jerzy Wojdyna | – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej |
| ▪ Elżbieta Mikuła | – Członek Rady Nadzorczej |

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

- Mieczysław Maciążek – Członek Rady Nadzorczej
- Jan Walenty Pilarczyk – Członek Rady Nadzorczej

W roku I półroczu 2013 r. i do daty publikacji niniejszego raportu nie nastąpiły zmiany w Radzie Nadzorczej Konsorcjum Stali S.A.

3. Wskazanie skutków zmian w strukturze organizacyjnej emitenta, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W okresie, za który sporządzono raport okresowy nie wystąpiło połączenie Emitenta z innym podmiotem, nie nastąpiły również procesy podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.

4. Struktura akcjonariatu na dzień przekazania raportu półrocznego

Zgodnie z informacjami posiadanymi przez Spółkę na dzień przekazania raportu następujący akcjonariusze posiadali bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu emitenta:

nazwisko i imię/firma akcjonariusza	ilość posiadanych akcji [szt.]	% w kapitale zakładowym	% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki	% w kapitale zakładowym bez uwzględniania akcji własnych w posiadaniu emitenta	% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki bez uwzględniania akcji własnych w posiadaniu emitenta
Kocłęga Janusz	883 283	14,98%	14,98%	16,19%	16,19%
Borysiewicz Krystyna	816 980	13,85%	13,85%	14,97%	14,97%
Dembowska Barbara	816 980	13,85%	13,85%	14,97%	14,97%
TFI Allianz (wraz z Allianz Platinum FIZ)	546 977	9,27%	9,27%	10,02%	10,02%
Aviva OFE	500 000	8,48%	8,48%	9,16%	9,16%
Skwarski Marek	400 200	6,79%	6,79%	7,33%	7,33%
Wojdyna Robert	400 200	6,79%	6,79%	7,33%	7,33%
Konsorcjum Stali S.A. zakup w ramach operacji buy back	440 558	7,47%	7,47%		

Akcjonariusze posiadający akcje dające powyżej 5% głosów na WZA byli w posiadaniu 4 364 620 sztuk akcji co stanowiło 79,98% udziału w kapitale zakładowym. Nie uwzględniono w tej ilości akcji własnych posiadanych przez emitenta.

Pozostali Akcjonariusze, mający indywidualnie mniej niż 5% ogólnej liczby akcji, posiadali 1 092 241 sztuk akcji co stanowi 20,02% udziału w kapitale zakładowym emitenta.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

5. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta

Osoby zarządzające i nadzorujące na dzień przekazania raportu posiadały następującą ilość akcji emitenta:

Imię i Nazwisko/Nazwa Akcjonariusza	Funkcja	Liczba posiadanych akcji	% ogólnej liczby akcji i głosów na Walnym Zgromadz. oraz udział w kapitale zakładowym
Robert Wojdyna	Prezes Zarządu	400 200	6,79%
Janusz Kocłęga	Wiceprezes Zarządu	883 283	14,98%
Ireneusz Dembowski wraz ze swoją żoną Barbarą Dembowską w ramach małżeńskiej wspólnoty majątkowej	Członek Zarządu	816 980	13,85%
Marek Skwarski	Członek Zarządu	400 200	6,79%
Tadeusz Borysiewicz wraz ze swoją żoną Krystyną Borysiewicz w ramach małżeńskiej wspólnoty majątkowej	Przewodniczący Rady Nadzorczej	816 980	13,85%
Jerzy Wojdyna	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	180 000	3,05%

6. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego grupy kapitałowej w okresie, którego dotyczy sprawozdanie finansowe wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących

Omówienie wypracowanych wyników finansowych:

Na poziomie skonsolidowanych wyników grupy kapitałowej przychody ze sprzedaży w I półroczu 2013 r. wyniosły 448 934 tys. zł. W analogicznym okresie roku 2012 Grupa osiągnęła przychody na poziomie 622 494 tys. zł. Oznacza to, że przychody ze sprzedaży były niższe o 27,9% przy porównaniu półrocza 2013 do półrocza 2012 r. Spadek dotknął zarówno przychodów w obszarze handlu hurtowego stałą – Grupa zanotowała tu spadek o 142 819 tys. zł tj. o 34,1%, jak i przychody w obszarze sprzedaży własnych wyrobów, które zanotowały spadek o 15,1% w stosunku do analogicznego okresu 2012 r. tj. o 30 741 tys. zł.

W konsekwencji niestety również i wyniki I półrocza 2013 roku są słabsze od tych uzyskanych w I półroczu 2012 roku. W pierwszych sześciu miesiącach 2012 r. Grupa Kapitałowa emitenta wypracowała zysk netto na poziomie 1 550 tys. zł, podczas gdy w I pół. roku bieżącego Grupa poniosła stratę na poziomie 718 tys. zł netto.

Pogorszenie wyników to efekt zjawisk opisywanych w niniejszym sprawozdaniu, które szczególnie mocno dotknęły polską gospodarkę i branżę stalową w III i IV kw. 2012 r. i I kw. 2013 r. i niestety przełożyły się również na wyniki emitenta i jego grupy. Główne czynniki, które wpłynęły zarówno na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży jak i wypracowane zyski emitenta i podmiotów wchodzących w skład jego grupy kapitałowej to:

- spowolnienie gospodarcze istotnie wpływające na mniejszy popyt na wyroby stalowe oferowane przez emitenta i jego grupę – to makroekonomiczne zjawisko przełożyło się na mniejszą skłonnością do nowych inwestycji, które są głównym determinantem popytu na stal oferowaną przez emitenta;
- zatory płatnicze w branży budowlanej i niestabilna sytuacja finansowa partnerów handlowych emitenta, upadłości wielu podmiotów z branży docelowych odbiorców emitenta – to zjawisko skutkowało z kolei większą ostrożnością emitenta w udzielaniu limitów kredytowych swym odbiorcom, co często było powodem rezygnacji z dalszej sprzedaży do klientów, z którymi współpraca oceniona była jako ryzykowna z punktu widzenia

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

bezpieczeństwa odzyskania należności;

- problemy nieuczciwej konkurencji związane z wyłudzeniem VAT-u przy wykorzystywaniu mechanizmu karuzeli podatkowej – powszechnie już znany patologiczny, przestępczy proceder, który wypaczył mechanizm zdrowej konkurencji na rynku stali, zniekształcając ceny, marże i doprowadzając do stopniowego eliminowania z rynku uczciwych dystrybutorów i producentów, co doskonale uwidoczniło się zwłaszcza w obszarze handlu prętami żebrowanymi;
- znaczące wahania kursowe – nieprzewidywalność i duże wahania kursów walutowych (najniższy kurs EUR/PLN w okresie to 4,0671 najwyższy 4,3432) w zestawieniu z bardzo niskimi marżami ze sprzedaży możliwymi do osiągnięcia na rynku w tym okresie, często bardzo istotnie wpływały na rentowność kontraktów, w których nie można było w pełni zastosować mechanizmów ochrony przed wahaniami kursowymi;
- długa i sroga zima, która przedłużyła się do kwietnia – czynnik pogodowy miał w tym roku bardzo istotny wpływ na wyniki emitenta i podmiotów z jego grupy. Negatywny wpływ zimy odzwierciedlił się szczególnie w wynikach grupy emitenta za I kwartał bieżącego roku – wszystkie podmioty z grupy Konsorcjum Stali odnotowały w tym okresie straty, które spowodowały, że wynik skonsolidowany grupy po pierwszych trzech miesiącach 2013 roku osiągnął poziom -2977 tys. zł .

Szerzej o tych wszystkich czynnikach emitent opisuje w rozdziałach 7 i 9 niniejszego sprawozdania.

Przy okazji omawiania wyników wypracowanych po I półroczu 2013 roku warto jednak zwrócić uwagę na zauważalną zmianę trendu, która nastąpiła w II kw. 2013 r. i która daje uzasadnione podstawy do optymizmu na dalszą część bieżącego roku. Każdy z aktywnych podmiotów, którego wyniki są konsolidowane w niniejszym sprawozdaniu w sposób widoczny zaczął od połowy kwietnia br. poprawiać osiągane wyniki (zarówno w obszarze sprzedaży jak i wypracowanych zysków). Jest to zarówno efekt ożywienia obserwowanego w gospodarce, stopniowego eliminowania z rynku oszustów podatkowych działających w branży stalowej wyłudzających VAT, jak również efekt wewnętrznych działań optymalizacyjnych podjętych przez emitenta. W efekcie strata skonsolidowana po dwóch kwartałach bieżącego roku została znacząco zniwelowana i spadła ze wspomnianych -2977 tys. zł po I kwartale br. do poziomu -718 tys. zł na koniec I półrocza, co oznacza, że grupa kapitałowa wypracowała w II kw. 2013 r. zysk netto na poziomie 2259 tys. zł. Na ujemnym wyniku skonsolidowanym za I półrocze 2013 r. zaważyły niestety jednostkowe wyniki podmiotu zależnego – spółki Polcynk Sp. z o.o. Jest to spółka stricte produkcyjna, która aktualnie swój profil działalności nakierowała na wykonywanie różnorodnych konstrukcji na potrzeby modernizacji kolei (w tym celu m.in. uzyskała niezbędne certyfikaty i pozwolenia). Niestety mimo szumnych zapowiedzi inwestycje związane z tym sektorem nie rozwinęły się jeszcze w stopniu umożliwiającym wykorzystanie zdolności wytwórczych i tej spółki. W wyniku tego, a także spowolnienia spowodowanego srogą zimą w I kw. 2013 r. Polcynk zanotował wysoką jak na tą firmę stratę na poziomie 625 tys. zł. W drugim kwartale wielkość sprzedaży tego podmiotu poprawiła się, jednak nie na tyle istotnie, żeby uzyskać dodatnią rentowność – strata jednostkowa tej spółki w II kw. znacząco zmniejszyła się, ale nadal wynosiła -30 tys. zł. W efekcie za I półrocze spółka ta poniosła 655 tys. zł straty jednostkowej, co niestety w głównej mierze spowodowało, że skonsolidowany wynik grupy Konsorcjum Stali za cały ten okres jest również ujemny (jak wspomniano wyżej wyniósł -718 tys. zł po I półroczu).

Warto jednak zwrócić uwagę na tendencję w kształtowaniu się jednostkowych wyników finansowych w poszczególnych kwartałach pierwszego półrocza 2013 roku spółki matki – Konsorcjum Stali S.A. Jest to bowiem największy, dominujący podmiot w grupie kapitałowej, którego rozwój, wielkość sprzedaży i jej rezultaty w sposób najbardziej istotny wpływają na wyniki skonsolidowane całej grupy kapitałowej. W jednostkowych sprawozdaniach finansowych emitenta za I półrocze 2013 r., analizowanych przez pryzmat wyników osiąganych w I i II kwartale tego okresu, wyraźnie widać ożywienie, o którym coraz śміalej mówią rynkowi analitycy. Po stracie jednostkowej na poziomie brutto 2298 tys. zł w I kw. 2013 r., Konsorcjum Stali S.A. w II kw. wypracowała zysk brutto na poziomie 2645 tys. zł. W efekcie wynik przed opodatkowaniem emitenta za I półrocze był dodatni i wyniósł 347 tys. zł brutto. Warto zwrócić również uwagę na to, że wynik wypracowany w II kw. 2013 r. był również lepszy niż ten wypracowany w analogicznym okresie 2012 r. kiedy to spółka osiągnęła 533 tys. zł zysku przed opodatkowaniem. Biorąc pod uwagę wyniki osiągane w latach ubiegłych oraz potencjał jaki reprezentuje Konsorcjum Stali trudno uznać to oczywiście za wielki sukces. Uwzględniając jednak fakt, że jeszcze nie dalej

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

niż kwartał temu, większość obserwatorów rynku (w tym większość instytucji finansowych i analityków rynku) miała bardzo pesymistyczne spojrzenie na najbliższą przyszłość i wieściła kryzys, krach i brak możliwości dalszego rozwoju w krótkim horyzoncie czasowym (co miało dotknąć głównie branżę, w której działa emitent), należy przyjąć że wyniki uzyskane w II kwartale są potwierdzeniem pozytywnych tendencji, które w swojej bieżącej działalności obserwuje Zarząd emitenta. Są one również dobrym prognostykiem na przyszłość, na którą emitent patrzy z umiarkowanym spokojem i ostrożnym optymizmem. Odwrócenie negatywnych tendencji, o których mowa powyżej dobrze obrazują wybrane wielkości charakteryzujące działalność operacyjną emitenta z jego jednostkowego sprawozdania finansowego, co przedstawiono w poniższym zestawieniu:

dane z jednostkowego sprawozdania finansowego Konsorcjum Stali S.A. [tys. zł]	I kw. 2013 r. [tys. zł]	II kw. 2013 r. [tys. zł]	łącznie po I półroczu 2013 r. [tys. zł]	zmiana między I kw. a II kw. 2013 r. [tys. zł]	zmiana między I kw. a II kw. 2013 r. [%]
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług, towarów i materiałów, w tym:	205 959	240 408	446 367	34 449	16,7%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	9 551	13 900	23 451	4 349	45,5%
<i>marża brutto [%]</i>	<i>4,6%</i>	<i>5,8%</i>	<i>5,3%</i>		
EBIT (w tys. zł)	-935	3 593	2 658	4 528	484,3%
<i>wsk. rentowności EBIT [%]</i>	<i>-0,5%</i>	<i>1,5%</i>	<i>0,6%</i>		
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	-2 298	2 645	347	4 943	215,1%
Zysk (strata) netto (w tys. zł)	-2 453	2 494	41	4 947	201,7%
<i>wsk. rentowności netto [%]</i>	<i>-1,2%</i>	<i>1,0%</i>	<i>0,0%</i>		
EBITDA (w tys. zł)	631	5 157	5 788	4 526	717,3%
<i>wsk. rentowności EBITDA [%]</i>	<i>0,3%</i>	<i>2,1%</i>	<i>1,3%</i>		

Wyżej wymienione wielkości pokazują pozytywną tendencję wynikającą z ożywienia i podjętych działań optymalizacyjnych, którą emitent ma nadzieję potwierdzić w kolejnych okresach.

Porównanie skonsolidowanych i jednostkowych wyników półrocznych za poszczególne okresy roku 2013 i 2012 przedstawiono w poniższych zestawieniach:

A. Dane z jednostkowego rachunku zysków i strat emitenta

a) Zyskowność brutto na sprzedaży w I półroczu 2013 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku 2012 – dane z jednostkowego rachunku zysków i strat

POZYCJA JEDNOSTKOWEGO RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT w tys. zł	za okres 01.01.2013 - 30.06.2013	za okres 01.01.2012 - 30.06.2012	zmiana między 2013 a 2012 r. [tys. zł]	zmiana między 2013 a 2012 r. [%]
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług, towarów i materiałów	446 367	618 073	-171 706	-27,8%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	422 916	585 410	-162 494	-27,8%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	23 451	32 663	-9 212	-28,2%
<i>Zyskowność brutto na sprzedaży [%]</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,3%</i>		

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

b) porównanie zysków mierzonych na poziomie zysku netto, EBIT i EBITDA – dane z jednostkowego rachunku zysków i strat

POZYCJA JEDNOSTKOWEGO RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT w tys. zł	za okres 01.01.2013 - 30.06.2013	za okres 01.01.2012 - 30.06.2012	zmiana między 2013 a 2012 r. [tys. zł]	zmiana między 2013 a 2012 r. [%]
Zysk (strata) netto (w tys. zł)	41	2 416	-2 375	-98,3%
<i>wsk. rentowności netto [%]</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,4%</i>		
EBIT (w tys. zł)	2 658	5 841	-3 183	-54,5%
<i>wsk. rentowności EBIT [%]</i>	<i>0,6%</i>	<i>0,9%</i>		
EBITDA (w tys. zł)	5 788	8 839	-3 051	-34,5%
<i>wsk. rentowności EBITDA [%]</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,4%</i>		

B. Dane ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat grupy emitenta**a) Zyskowność brutto na sprzedaży w I półroczu 2013 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku 2012 – dane ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat**

POZYCJA SKONSOLIDOWANEGO RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT w tys. zł	za okres 01.01.2013 - 30.06.2013	za okres 01.01.2012 - 30.06.2012	zmiana między 2013 a 2012 r. [tys. zł]	zmiana między 2013 a 2012 r. [%]
Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług, towarów i materiałów	448 934	622 494	-173 560	-27,9%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	426 000	589 604	-163 604	-27,7%
Zysk (strata) brutto na sprzedaży	22 934	32 890	-9 956	-30,3%
<i>Zyskowność brutto na sprzedaży [%]</i>	<i>5,1%</i>	<i>5,3%</i>		

b) porównanie zysków mierzonych na poziomie zysku netto, EBIT i EBITDA – dane ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

POZYCJA SKONSOLIDOWANEGO RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT w tys. zł	za okres 01.01.2013 - 30.06.2013	za okres 01.01.2012 - 30.06.2012	zmiana między 2013 a 2012 r. [tys. zł]	zmiana między 2013 a 2012 r. [%]
Zysk (strata) netto (w tys. zł)	-718	1 550	-2 268	-146,3%
<i>wsk. rentowności netto [%]</i>	<i>-0,2%</i>	<i>0,2%</i>		
EBIT (w tys. zł)	1 893	5 774	-3 881	-67,2%
<i>wsk. rentowności EBIT [%]</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,9%</i>		
EBITDA (w tys. zł)	5 276	8 998	-3 722	-41,4%
<i>wsk. rentowności EBITDA [%]</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,4%</i>		

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

Istotne umowy handlowe zawarte w okresie sprawozdawczym:

W raporcie bieżącym nr 2/2013 z 22.01.2013 emitent poinformował, że w okresie od dnia 26 września 2012 r. do 21 stycznia 2013 r. zawarł ze Spółką prawa hiszpańskiego pod firmą Obrascón Huarte Lain Spółka Akcyjna z siedzibą w Madrycie (dalej Zamawiającym), umowy na dostawę prefabrykowanej stali zbrojeniowej oraz elementów zbrojarskich o łącznej wartości szacunkowej 23.961.000,00 zł (dwadzieścia trzy miliony dziewięćset sześćdziesiąt jeden tysięcy złotych) netto.

Największa z zawartych z Zamawiającym umów to Umowa dostawy prefabrykowanej stali zbrojeniowej z dnia 20 sierpnia 2012 r. Wartość szacunkowa tej Umowy wynosi 13.200.000,00 zł (trzynaście milionów dwieście tysięcy złotych) netto. Przewidywany termin zakończenia dostaw z tej Umowy to 30 września 2013 r. Umowa została zawarta na warunkach powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Wartość umów z Zamawiającym przekracza 10 % kapitałów własnych Emitenta. Pełna treść komunikatu w tej sprawie została ujęta w raporcie bieżącym 2/2013.

W raporcie bieżącym nr 3/2012 z 24.01.2013 emitent poinformował o zawarciu ze Spółką prawa hiszpańskiego pod firmą Obrascón Huarte Lain Spółka Akcyjna z siedzibą w Madrycie (dalej Zamawiający) umowy na dostawę prefabrykowanej stali zbrojeniowej oraz elementów zbrojarskich o łącznej wartości szacunkowej około 42,7 mln zł (czterdzieści dwa miliony siedemset tysięcy złotych) netto.

Przewidywany termin zakończenia dostaw z Umowy to 14 października 2014 r. Umowa została zawarta na warunkach powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Wartość umowy z Zamawiającym przekracza 10 % kapitałów własnych Emitenta. Pełna treść komunikatu w tej sprawie została ujęta w raporcie bieżącym 3/2013.

W raporcie bieżącym nr 4/2013 z 22.02.2013 r. emitent poinformował, że w okresie od dnia 12 kwietnia 2012r. do 22 lutego 2013r. zawarł ze Spółką pod firmą Strabag Sp. z o.o. z siedzibą w Pruszkowie (dalej Zamawiającym), umowy na dostawę prefabrykowanej Stali zbrojeniowej o łącznej wartości szacunkowej 22.716.272,22 zł (dwadzieścia dwa miliony siedemset szesnaście tysięcy dwieście siedemdziesiąt dwa złote 22/100 groszy) netto. Największa z zawartych z Zamawiającym umów to Umowa Szczegółowa nr 2 na dostawę prefabrykowanej stali zbrojeniowej, o której zawarciu Emitent powziął wiadomość w dniu 16 kwietnia 2012 r. (dalej Umowa). Wartość szacunkowa tej Umowy wynosi 6.854.700,00 zł (sześć milionów osiemset pięćdziesiąt cztery tysiące siedemset złotych) netto. Przewidywany termin zakończenia dostaw z Umowy to 31 grudnia 2012 r. Umowa została zawarta na warunkach powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Pełna treść komunikatu w tej sprawie została ujęta w raporcie bieżącym 4/2013.

Zawiazanie spółki cywilnej a następnie spółki z o.o. pod firmą Unia Stalowa:

W raporcie bieżącym nr 5/2013 z dnia 22.02.2013 r. emitent poinformował o zawarciu umowy spółki cywilnej, której współnikami (dalej Wspólnicy) oprócz emitenta są następujące podmioty:

- Bogdan Więcek prowadzący działalność gospodarczą pod firmą **Więcek Bogdan BUDMAT** ul. Otolińska 25, 09-407 Płock, NIP 7740015083,
- **Maxstal sp. z o.o.** z siedzibą w Krakowie (30-731) przy ul. Kosiarzy 8, wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000059509, posługującą się numerami: NIP 6782702480, REGON 351605180,
- **Serwistal sp. z o.o.** z siedzibą w Elku (19-300) przy ul. Dojazdowej 2A, wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Olsztynie, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000145082, posługującą się numerami: NIP 8481639865, REGON 511322350.

Nowo zawiązana spółka będzie prowadzić działalność pod firmą „**Unia Stalowa Bogdan Więcek, Konsorcjum Stali S.A., Maxstal sp. z o.o., Serwistal sp. z o.o. spółka cywilna**” (nazwa skrócona „**Unia Stalowa s.c.**”). Spółka została zawiązana w celu prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży hurtowej metali i rud metali oraz działalności wspomagającej prowadzenie działalności gospodarczej. Spółka została zawiązana na czas nieokreślony. Wszyscy Wspólnicy Spółki posiadają równe udziały. Pozostałe postanowienia wskazanej umowy spółki cywilnej nie odbiegają od powszechnie stosowanych dla tego typu umów. Pomiędzy Emitentem a pozostałymi Wspólnikami nie istnieją żadne powiązania w

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

zakresie kapitałowym. Brak również powiązań pomiędzy osobami zarządzającymi Emitentem a osobami zarządzającymi pozostałymi Wspólnikami. Podanie niniejszej informacji do wiadomości publicznej uzasadnione jest faktem, iż zawarcie wskazanej umowy może mieć istotny wpływ na ocenę sytuacji finansowej emitenta.

W raporcie bieżącym nr 20/2013 z dnia 18.07.2013 r. emitent poinformował z kolei o zawiązaniu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą Unia Stalowa. Spółkę zawiązały te same podmioty wymienione w raporcie bieżącym nr 5/2013, które wcześniej były wspólnikami spółki cywilnej o tej samej nazwie. Kapitał zakładowy Unia Stalowej Sp. z o.o. wynosi 200.000 zł a każdy z udziałowców posiada w niej równe udziały. Zawiązanie spółki z o.o. w miejsce wcześniej zawiązanej spółki cywilnej jest konsekwencją wydania zgody przez UOKiK na powstanie takiego podmiotu. Zakres działalności i cele działalności tej spółki są tożsame z tymi, które zostały opisane w raporcie nr 5/2013 charakteryzującym spółkę cywilną.

Istotne umowy z instytucjami finansowymi zawarte w okresie sprawozdawczym

W raporcie bieżącym nr 13/2013 z dnia 20.06.2013 r. emitent poinformował o zawarciu z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie (dalej Bank) aneksów do umów kredytowych przewidujące łączny limit kredytowy dla Emitenta w wysokości 60 mln zł (sześćdziesiąt milionów złotych).

Aneks do największej z zawartych umów dotyczy umowy nr 25/2010/IMCK/KON z dnia 8 grudnia 2010r. (dalej Umowa). Ustalony tym aneksem limit kredytowy w Umowie, od dnia 1 lipca 2013r. wynosi 40 mln zł (czterdzieści milionów złotych), natomiast okres kredytowania został przedłużony do dnia 31 marca 2014 r.

O przedmiotowej Umowie Emitent informował raportami bieżącymi nr 31/2010 z dnia 08.12.2010r., nr 32/2011 z dnia 04.07.2011r., nr 52/2011 z dnia 28.12.2011r. oraz nr 27/2012 z dnia 29 czerwca 2012r.

W celu zabezpieczenia w/w kredytów Emitent utrzyma w mocy lub odpowiednio zmieni ustanowione wcześniej zabezpieczenia tj.:

- a/ cesja wierzytelności w wartości nie niższej niż 110% kwoty aktualnie wykorzystywanego nieodnawialnego kredytu;
- b/ zastaw rejestrowy na wierzytelności na rachunku pomocniczym, na który będą wpływały środki z tytułu przelanych na Bank wierzytelności;
- c/ pełnomocnictwa do dysponowania środkami na rachunkach bankowych Emitenta prowadzonych przez Bank;
- d/ oświadczenie Emitenta o poddaniu się egzekucji;
- e/ hipoteka umowna łączna do kwoty 75.100 tys. zł (siedemdziesiąt pięć milionów sto tysięcy złotych) na nieruchomościach Emitenta wraz z cesją praw z polis ubezpieczeniowych;
- f/ zastawy rejestrowe wraz z cesją praw z polis ubezpieczeniowych na zapasach towarów (wyrobów hutniczych, metalowych) przechowywanych w magazynach Emitenta w łącznej wysokości 12 mln (słownie: dwanaście milionów) zł;

Aneksy do umów zostały zawarte na warunkach powszechnie stosowanych dla danego typu umów. Wartość limitu kredytowego przekracza 10% kapitałów własnych Emitenta

W raporcie bieżącym nr 14/2013 z dnia 22.06.2013 r. emitent poinformował iż w dniu 21.06.2013 podpisał z Bankiem Millennium S.A. z siedzibą w Warszawie aneks do Umowy o kredyt w rachunku bieżącym (dalej Aneks). O przedmiotowej umowie Emitent informował raportem bieżącym nr 17/2010 z dnia 24 czerwca 2010r., raportem bieżącym nr 31/2011 z dnia 17 czerwca 2011r. oraz raportem 23/2012 z dnia 19 czerwca 2012. Kwota i waluta kredytu – 40 mln (słownie: czterdzieści milionów) zł. Na podstawie aneksu został przedłużony okres kredytowania do dnia 23.07.2013r. Do tego czasu strony miały zawrzeć właściwy aneks do umowy o kredyt na kolejny okres kredytowania. Dotychczasowe zabezpieczenia umowy kredytowej nie ulegają zmianie. Aneks do umowy został zawarty na warunkach powszechnie stosowanych dla danego typu umów. Umowa istotna ze względu na wartość kredytu oraz zabezpieczeń.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

O zawarciu kolejnego aneksu przedłużającego w/w umowę emitent poinformował z kolei w **raporcie bieżącym nr 21/2013 23.07.2013 r.** Linia kredytowa w wysokości 40.000 tys. zł została przedłużona na okres do 23.01.2014 r. W celu zabezpieczenia Umowy w brzmieniu nadanym Aneksem Emitent utrzymał w mocy ustanowione wcześniej zabezpieczenia:

- hipoteka łączna kaucyjna do kwoty 68 mln (słownie: sześćdziesiąt osiem milionów) zł, ustanowiona na nieruchomościach Emitenta wraz z cesją praw z umowy ubezpieczenia;
- zastaw rejestrowy na zapasach (stali i wyrobów ze stali) przechowywanych w magazynach Emitenta o wartości 10 mln (słownie: dziesięć milionów) zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;
- pełnomocnictwo do rachunku bankowego;
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji.

Aneks do umowy został zawarty na warunkach powszechnie stosowanych dla danego typu umów. Umowa istotna ze względu na wartość kredytu oraz zabezpieczeń.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

Dnia 04 czerwca 2013 odbyło się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Konsorcjum Stali S.A. Szczegółowa informacja na ten temat wraz z treścią podjętych uchwał została zakomunikowana w raporcie bieżącym nr 9/2012 z 04.06.2012. podczas WZA podjęto następujące ważne uchwały:

- zatwierdzono Sprawozdania Zarządu z działalności Konsorcjum Stali S.A. oraz Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali w 2012 roku,
- zatwierdzono Jednostkowe Sprawozdanie Finansowe Konsorcjum Stali S.A. oraz Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali za rok obrotowy 2012,
- zatwierdzono Sprawozdania Rady Nadzorczej za rok 2012,
- zatwierdzono pokrycie straty za rok 2012 w całości z kapitału zapasowego
- udzielono Członkom Zarządu absolutorium z wykonywania przez nich obowiązków w 2012 r.,
- udzielono Członkom Rady Nadzorczej absolutorium z wykonywania przez nich obowiązków w 2012 r.

7. Czynniki i zdarzenia mające znaczący wpływ na osiągnięte przez Grupę Kapitałową wyniki finansowe w okresie, którego dotyczy sprawozdanie finansowe

I półrocze 2013 roku miało dla działalności emitenta i jego grupy dwa oblicza:

- pierwsze dominowało w I kw. 2013 r. i charakteryzowało się bardzo mocnym spadkiem popytu a w konsekwencji spadkiem marż i wielkości sprzedaży co zaowocowało stratami wypracowanymi zarówno przez emitenta jak i podmioty z jego grupy kapitałowej;
- drugie objawiło się w II kw. 2013 r. i charakteryzowało się stopniowym ożywieniem rynku wynikającym zarówno z poprawy koniunktury, jak i poprawieniem warunków konkurencji w branży na skutek stopniowego wypierania z niej oszustów opierających swą działalność wyłącznie na procedurze wyłudzenia VAT-u. Dzięki temu ożywieniu wszystkie podmioty z grupy emitenta znacząco poprawiły swoje wyniki a emitent w swoim jednostkowym sprawozdaniu finansowym pokazał już nawet niewielki zysk za I półrocze, pokrywając tym samym zyskami wypracowanymi w II kwartale straty, które poniósł w trudnym I kwartale bieżącego roku.

Duże znaczenie dla wyników emitenta osiągniętych zwłaszcza w I kwartale 2013 r. miał czynnik pogody, co niestety negatywne rzutowało na wyniki całego I półrocza. Zima, która przeciągnęła się praktycznie do kwietnia w znaczący sposób

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

wpłynęła na konsumpcję stali. Biorąc pod uwagę fakt, że znaczny segment odbiorców emitenta stanowią firmy związane z szeroko pojętą branżą budowlaną, z reguły słabsze wyniki osiągnięte przez emitenta w I kwartale roku są zjawiskiem naturalnym.

Jednakże uwzględniając niebagatelny wpływ czynników meteorologicznych w I kwartale 2013 r., należy również wyraźnie wskazać, że zmniejszenie sprzedaży, marż i zyskowności emitenta i podmiotów z jego grupy, jest również odzwierciedleniem spowolnienia gospodarczego, które dotkliwie zaczęło dotykać nasz kraj już od III kw. 2012 r. Zjawisko to nadal jest szczególnie odczuwalne w branży budowlanej, która jest głównym odbiorcą towarów i wyrobów oferowanych przez podmioty z Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali. Zmniejszenie liczby inwestycji związanych z rozbudową infrastruktury drogowej nie zostało jeszcze zastąpione przez zapowiadane od kilku lat w Polsce i tak oczekiwane inwestycje w rozbudowę infrastruktury kolejowej oraz inwestycje w sektorze energetycznym. Odbiło się to niestety wyraźnie na popycie na stal.

Zmniejszenie nakładów inwestycyjnych w gospodarce oraz powszechnie znane problemy związane z dotychczas realizowanymi inwestycjami infrastrukturalnymi (zyskowność tych kontraktów, problemy związane z ich rozliczeniem, dokończeniem, spory z GDDKiA, etc.) negatywnie wpłynęły na kondycję finansową wielu zarówno dużych, jak i małych przedsiębiorców z branży budowlanej. To z kolei spotkało się z szybką reakcją instytucji finansowych – banki coraz częściej podejmowały bardzo zachowawcze, krótkowzroczne i w konsekwencji negatywne dla stabilności całej gospodarki, decyzje o ograniczaniu lub wycofywaniu finansowania dla przedsiębiorstw działających w ryzykownych branżach, a ubezpieczyciele często nie zwracając uwagi na stabilność finansową indywidualnych przedsiębiorstw, masowo ograniczały limity kredytowe, kierując się jedynie przynależnością przedsiębiorstwa do danej grupy PKD. Przekłada się to bezpośrednio na pogorszenie wyników finansowych przedsiębiorstw będących docelowymi odbiorcami emitenta, a to w rezultacie prowadzi do decyzji o wstrzymaniu dostaw do takich klientów, lub też do utrzymywania sprzedaży, ale z większym udziałem ryzyka własnego.

Problemy emitenta związane z koniecznością realizacji sprzedaży w sytuacji obniżonego popytu, spowodowanego zjawiskiem spowolnienia gospodarczego, są jednak niczym wobec problemów jakie niósł i nadal niesie za sobą przestępczy proceder tzw. „karuzeli podatkowej”, który bardzo mocno dotknął branżę stalową, z którym uczciwi przedsiębiorcy nie są sobie w stanie sami poradzić. Mechanizm ten w dużym uproszczeniu polega na tym, że nieuczciwe firmy, deklarując eksport wyrobów hutniczych do innych krajów Unii Europejskiej korzystają z zerowej stawki podatku VAT, która dotyczy takiej sprzedaży, a następnie ten sam towar sprowadzają z powrotem do kraju, w cenie obniżonej o stawkę VAT. Takie działanie z punktu widzenia obowiązującego prawa jest przestępstwem i ma na celu uchylenie się od obowiązku dotyczącego podatku VAT poprzez niezapłacenie VAT-u należnego lub nieuprawnione domaganie się zwrotu VAT-u. Ten przestępczy proceder zatacza coraz szersze kręgi w różnych krajach Europy i dotyczy wielu działów gospodarki. W Polsce stał się obecnie prawdziwym utrapieniem branży stalowej destabilizując rynek i wprowadzając nieuczciwą konkurencję cenową, której nie są w stanie sprostać legalnie działające firmy, uczciwie wywiązujące się ze swych obowiązków podatkowych. Z powodu wykorzystywania mechanizmów przestępstwa karuzelowego w handlu stalą budżet Państwa może tracić, jak szacuje PUDS (Polska Unia Dystrybutorów Stali), kilkaset milionów złotych rocznie.

Po słabym I kwartale pod względem osiągniętej sprzedaży i wypracowanych wyników przez emitenta, w II kwartale 2013 r. zaczęło pojawiać się coraz więcej przesłanek dających podstawy do umiarkowanego optymizmu. Po pierwsze nagłośniecie problemu i pokazanie skali nadużyć oraz strat jakie z powodu wyłudzenia VAT-u ponosi Skarb Państwa, doprowadziło do tego, że Ministerstwo Finansów zapowiedziało wprowadzenie stosowania mechanizmu VATu odwróconego w obrocie tymi wyrobami stalowymi, które są najbardziej narażone na ten proceder. Podkreślić należy, że ten mechanizm skutecznie wyeliminował nagminne niegdyś nadużycia z jakim zmagala się branża złomowa. Obecnie kończy się proces legislacyjny i rewolucyjne, korzystne dla branży zmiany w przepisach VAT-owskich cywilizujące rynek stany mają zostać wprowadzone w IV kw. 2013 r. O ile zatem doraźnie proceder ten może nadal więc powodować obniżenie sprzedaży lub nawet straty podmiotów legalnie działających, to pojawiły się już pierwsze widoczne sygnały wypierania nieuczciwej konkurencji z rynku, a co najważniejsze – realne perspektywy zupełnego wyeliminowania tego procederu z branży stalowej poprzez wprowadzenie rozwiązań systemowych.

W II kwartale 2013 r. zaobserwować można było stopniowe ożywienie rynku, wynikające zarówno z jego wybudzania się z letargu po długiej zimie, która dosłownie zamroziła wiele inwestycji, jak i ożywienie wynikające ze stopniowej poprawy

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

nastrojów inwestycyjnych spowodowanych lepszymi perspektywami wzrostu gospodarczego w Polsce i w regionie. Dla emitenta przekładało się to i nadal się przekłada na widoczną z miesiąca na miesiąc poprawę wyników sprzedażowych i rentowności.

8. Objasnienia dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta

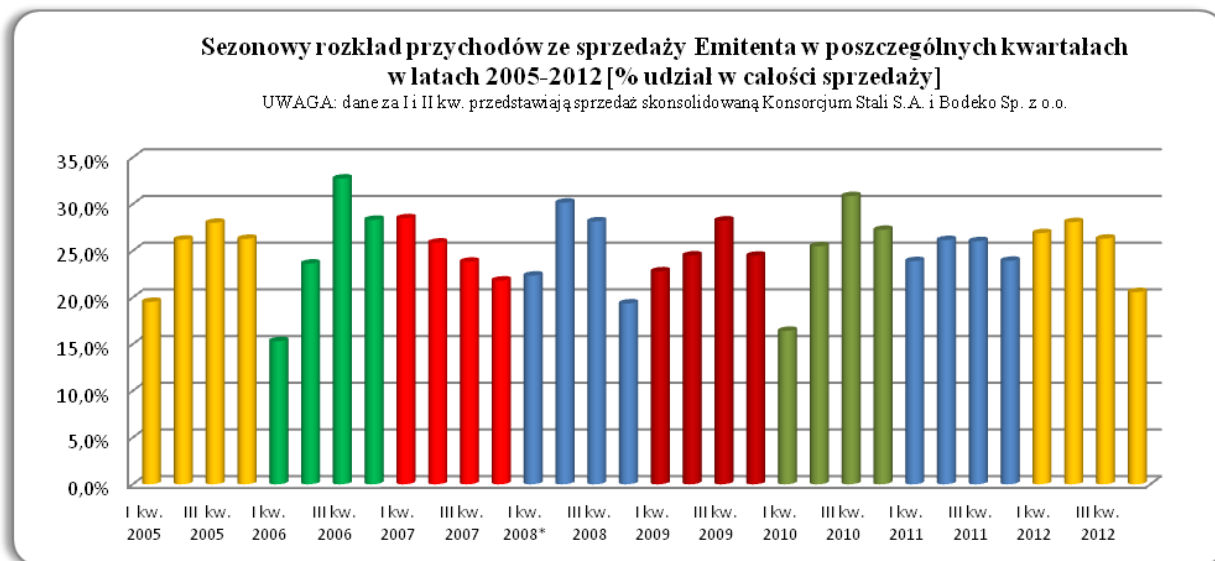
Głównymi odbiorcami towarów i wyrobów oferowanych przez podmioty z Grupy Konsorcjum Stali S.A. są podmioty z szeroko pojętej branży budowlanej – w ciągu ostatnich lat kalendarzowych sprzedaż do podmiotów z tego sektora stanowiła 40%-60% całkowitej sprzedaży Spółki. Powoduje to, że cykl produkcyjny tej branży ma silne odzwierciedlenie na sezonową strukturę sprzedaży Konsorcjum Stali S.A. Historia minionych lat funkcjonowania Konsorcjum Stali S.A. (włączenie do Grupy Kapitałowej przychodów spółki zależnej Polcynk, niewiele zaburza tą analizę z uwagi na niski udział przychodów tej spółki w całkowitych przychodach Grupy) pokazywała, że I kwartał roku z uwagi na okres zimowy i warunki pogodowe z reguły był okresem obniżenia zapotrzebowania na wyroby stalowe a udział przychodów ze sprzedaży zrealizowanej w tym okresie w przychodach całorocznych nie przekraczał zwykle 15%-22%. Kwartał drugi okresów minionych pod względem wyników sprzedaży zbliżony był do kwartału czwartego, a ich udział w zrealizowanych przychodach całorocznych kształtował się na poziomie po ok. 25%-28% dla każdego z tych kwartałów. Historia minionych lat działalności emitenta pokazywała również, że najlepszym pod względem wyników sprzedażowych i realizowanych zysków był dotychczas dla spółki kwartał trzeci z przychodami ze sprzedaży na poziomie ok. 28%-33% całorocznych przychodów. Reguła ta została jednak złamana w roku 2007, w którym łagodna zima jak i znaczący wzrost popytu spowodowany boomem inwestycyjnym przyczyniły się do tego, że I kwartał był najlepszy pod względem osiągniętych wyników sprzedaży i wypracowanych zysków. Przychody osiągnięte w tym okresie stanowiły 28,5% całkowitych przychodów Spółki. Pozostałe kwartały 2007 r. stanowiły następujące udziały w osiągniętych przychodach całorocznych: II kw. 25,9%, III kw. 23,8%, IV kw. 21,8%.

Z kolei rok 2008 był nietypowy pod względem kwartalnego rozkładu przychodów ze sprzedaży Spółki ze względu na połączenie ze spółką Bodeko Sp. z o.o., które nastąpiło tuż na początku III kwartału. Z tego względu proste porównanie wyników ze sprzedaży osiągniętych w II połowie roku do tych osiągniętych w I połowie roku da mylny obraz sezonowości, gdyż przychody i wyniki wypracowane w III i IV kwartale uwzględniają już efekt połączenia, podczas gdy analogiczne wyniki z I i II kwartału 2008 r. pokazują wyłącznie dane wypracowane przez strukturę organizacyjną Spółki sprzed połączenia. Dzieje się tak, bowiem rachunek zysków i strat spółek łączących się nie podlega konsolidacji, tj. nie wykazuje się przychodów, kosztów i zysków/strat spółki przejmowanej w rachunku zysków i strat spółki przejmującej. Dlatego, aby odzwierciedlić sezonowość rozkładu przychodów ze sprzedaży w poszczególnych kwartałach 2008 r. emitent na poniższym wykresie i w poniższym zestawieniu doprowadził do porównywalności danych z I-II kwartału 2008 z danymi z III-IV kwartału 2008 r. poprzez przedstawienie przychodów ze sprzedaży za I i II kw. 2008 r. w postaci skonsolidowanych wielkości osiągniętych przez Konsorcjum Stali S.A. i Bodeko Sp. z o.o. w tych dwóch okresach. Wielkość skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży została zaczerpnięta ze sprawozdań finansowych pro forma opublikowanych przez emitenta w Memorandum Informacyjnym sporządzonym na potrzeby połączenia z Bodeko Sp. z o.o. i emisji akcji serii C (publikacja zatwierdzonego przez KNF Memorandum w dniu 07.11.2008 r.).

Wyszczególnienie	I kw. 2008*	II kw. 2008*	III kw. 2008	IV kw. 2008	RAZEM 2008
Przychody ze sprzedaży łącznie	254 229	343 128	320 358	220 181	1 137 896
udział w sprzedaży za dany rok	22,3%	30,2%	28,2%	19,3%	100,0%

Uwaga: wg informacji przedstawionej w tekście powyżej dane dotyczące sprzedaży za I i II kw. 2008 r. są danymi skonsolidowanymi Konsorcjum Stali S.A. i Bodeko Sp. z o.o.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)



Po dokonaniu korekt mających na celu doprowadzenie do porównywalności danych dotyczących sprzedaży w poszczególnych kwartałach 2008 r. uzyskujemy obraz 2008 r. pokazujący, że sezonowy, kwartalny rozkład sprzedaży w tym okresie był bardziej zbliżony do typowych lat 2004-2006. Na wykresie obrazującym rok 2008 odbijają się jednak również niekorzystne tendencje charakterystyczne dla całej gospodarki polskiej i światowej, czego wyrazem jest stopniowy spadek przychodów w III kw. i osiągnięcie najniższej sprzedaży kwartalnej w IV kwartale 2008 r. Typowymi sezonowymi rozkładami sprzedaży charakteryzowały się lata 2009-2010, w których w pierwszym kwartale spółka osiągała najniższe przychody ze sprzedaży w roku a w trzecim najwyższe.

Jak pokazuje powyższy wykres, rok 2011 charakteryzował się najbardziej wyrównanym rozkładem sprzedaży w poszczególnych kwartałach. Wprawdzie pierwszy i czwarty kwartał również charakteryzowały się najmniejszym udziałem wartości przychodów ze sprzedaży w okresie w całkowitej sprzedaży roku (po ok. 23,9%), to jednak nie obserwowaliśmy w tym przypadku tak znaczących odchyień w stosunku do sprzedaży uzyskanej w II i III kwartale, jak to miało miejsce w latach ubiegłych. Odchylenia te wyniosły zaledwie ok. 2% (sprzedaż w II kw. 2011 r., który był najlepszy pod tym względem, stanowiła udział 26,1% sprzedaży rocznej). Dla porównania – o ile w 2010 r. różnica między przychodami ze sprzedaży między najlepszym pod tym względem kwartałem III i najsłabszym kwartałem I wyniosła blisko 47%, to w roku 2011 różnica ta stanowiła zaledwie ok. 9%. Rok 2012 miał zaburzoną strukturę kwartalnego rozkładu przychodów ze sprzedaży. Zaburzenia pod tym względem wprowadziły spowolnienie gospodarcze, kończące się inwestycje związane z przygotowaniem do turnieju EURO 2012 oraz coraz dotkliwsze dla branży budowlanej zatory płatnicze i upadłości podmiotów. Z tych powodów sprzedaż w II półroczu stopniowo wyhamowywała a III i IV kwartał roku charakteryzowały się gorszymi wynikami zarówno pod względem osiąganych przychodów i zysków.

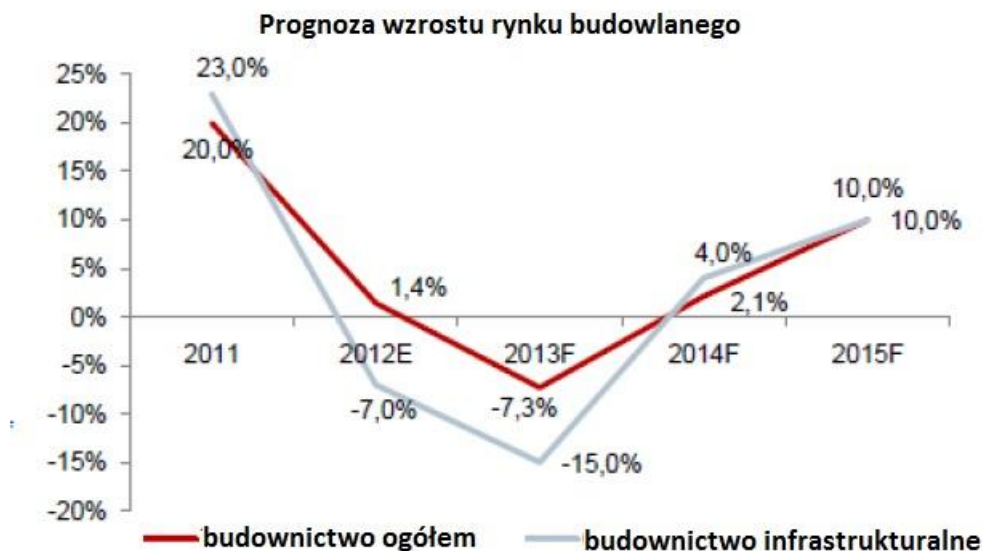
Po I połowie 2013 roku wydaje się, że będzie to rok o typowym rozkładzie sezonowym sprzedaży i wyników. Długa zima oraz nakładające się na nią efekty spowolnienia spowodowała, że tak słabych wyników jak w I kw. 2013 roku, Konsorcjum Stali i jego grupa dawno nie osiągnęły. W II kwartale przyszło ożywienie, którego efektem była poprawa zarówno wielkości sprzedaży i wypracowanych zysków, a rozpoczęty III kwartał zdaje się tą tendencję utrzymywać.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

9. Czynniki, które w ocenie spółki będą miały wpływ na osiągnięte wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Działalność i wyniki emitenta są w wysokim stopniu zależne od koniunktury gospodarczej w Polsce, a w szczególności związane są z aktywnością sektora budowlanego. Polska przez całe pierwsze półrocze pozostawała pod wpływem spowolnienia gospodarczego, którego efektem było wypracowanie wzrostu gospodarczego tylko o 0,8% oraz kryzysu w niemal całej Europie. Spowolnienie szczególnie mocno dotknęło branże, w których działa i z którymi współpracuje emitent. Zmniejszenie tempa prac budowlanych widoczne było przede wszystkim w I kw. roku 2013, w którym to okresie wykonawcom inwestycji nie sprzyjały także warunki atmosferyczne. W II kwartale obserwowaliśmy powolną zmianę trendu. Szczególnie wyraźne sygnały zostały zauważone w maju i czerwcu tego roku. Pomimo bardzo złego nastawienia instytucji finansowych do branży budowlanej i stalowej rozpoczął się systematyczny wzrost zapotrzebowania na wyroby hutnicze. Poniżej oczekiwań wypada jeszcze rentowność realizowanych projektów, ale coraz więcej inwestycji znajduje finansowanie. Wiele do życzenia pozostawiała kondycja finansowa klientów emitenta, ale obecnie sytuacja ulega normalizacji. Wydaje się, że najgorszy okres mamy za sobą. Coraz lepsze dane napływają z krajów ościennych, głównie Niemiec, które są tradycyjnie największym odbiorcą produktów stalowych wytwarzanych w Polsce. Rośnie export, a co za tym idzie wiele zakładów coraz odważniej zamawia wyroby hutnicze niezbędne do wytwarzania konstrukcji stalowych, maszyn, mebli, sprzętu AGD czy produktów dla motoryzacji.

Emitent ocenia, że budownictwo infrastrukturalne w kolejnych latach nadal będzie głównym odbiorcą stali budowlanej i zbrojeń budowlanych. Nowe rozdanie funduszy europejskich w wysokości prawie 73 mld Euro w dalszym ciągu będzie napędzać rozwój infrastruktury w Polsce. Rozpoczynane są nowe projekty drogowe, kontynuowane będą rozpoczęte w ubiegłych latach. Jeśli dojdzie do uspokojenia na rynkach finansowych i poprawy koniunktury gospodarczej można liczyć na większe inwestycje sektora prywatnego. Pozwoli to na uwolnienie potencjału tkwiącego w sektorze budowy centrów handlowych, biurowców, budynków przemysłowych. Pojawia się większe zapotrzebowanie na stal z tego segmentu rynku, coraz więcej przedsiębiorców ocenia, że jest to dobry moment na inwestycje. Branża produkcji zbrojeń budowlanych spore nadzieje wiąże również z planowanymi inwestycjami na kolejach i w energetyce, których początki już widać, ale w dużej mierze niestety cały czas pozostają jednak jeszcze w sferze planów, bądź dopiero co rozstrzyganych przetargów.

Źródło: www.pmrpublications.com

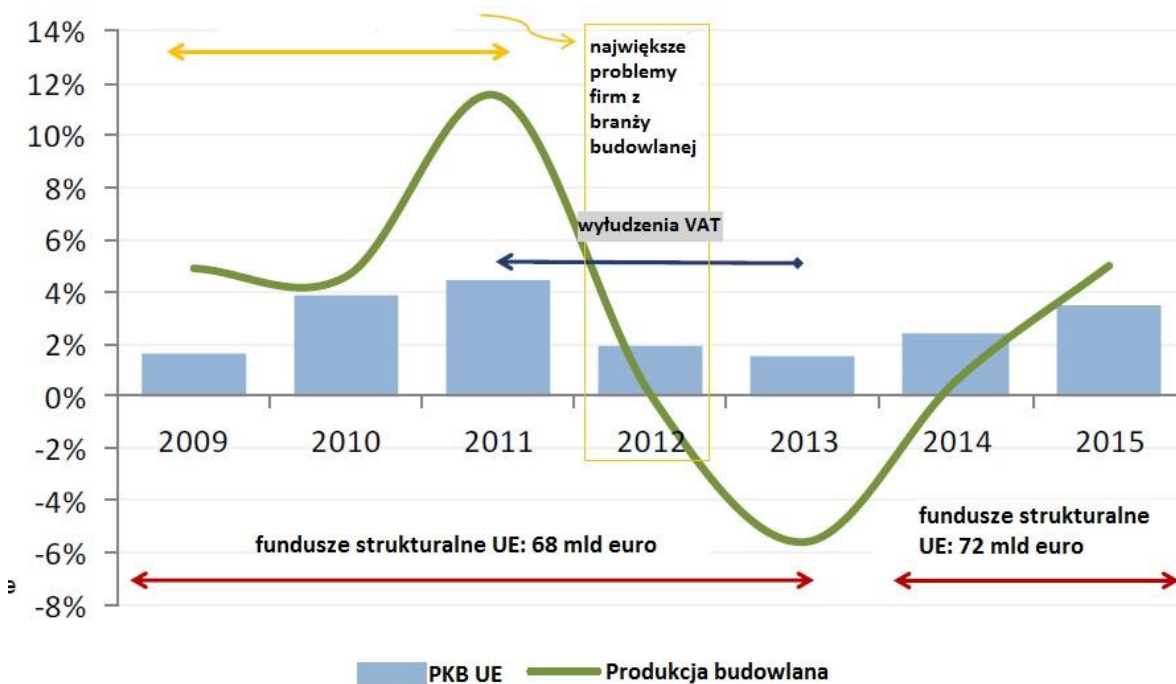
Nie bez znaczenia dla rozwoju Emitenta, pozostaje sytuacja na rynku walutowym. Kondycja złotówki ma bardzo duży wpływ na poziom cen stali w Polsce, poziom importu i eksportu wyrobów hutniczych oraz na realizowane marże. W ostatnim okresie obserwujemy jednak pewną stabilizację na rynkach walutowych. Wahania kursów nie są już tak duże i tak

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

dotkliwe jak w roku ubiegłym. Emitent coraz lepiej radzi sobie z polityką zabezpieczania transakcji walutowych.

Bardzo istotny wpływ na wyniki emitenta i podmiotów z branży stalowej wywierał proceder wyłudzenia VAT-u i zaniżania cen wyrobów stalowych przez przestępców podatkowych. Skala tego zjawiska była tak duża, że Emitent szacuje, że utracił ponad 30 % spodziewanych przychodów i zysków. Pojawiła się jednak szansa, że podjęta walka z tym procederem przez podmioty skupione w ramach PUDS przyniesie wkrótce pozytywne efekty. Do walki z tym procederem aktywnie włączyła się również Hutnicza Izba Przemysłowo-Handlowa oraz producenci – największe huty polskie. Nagłośnienie problemu i pokazani skali nadużyć oraz strat jakie z tego powodu ponosi Skarb Państwa, doprowadziło do tego, że Ministerstwo Finansów zapowiedziało wprowadzenie stosowania mechanizmu VAT-u odwróconego w obrocie stalą. Stosowne ustawy zostały już uchwalone przez Parlament i czekają na podpis Prezydenta RP. Podkreślić należy, że ten mechanizm skutecznie wyeliminował nagminne niegdyś nadużycia z jakimi zmagala się branża złomowa. Rozwiązanie tego problemu w naszej branży zapowiedziane jest na III-IV kw. 2013 r. Emitent we wprowadzanych zmianach legislacyjnych upatruje ogromnej szansy na wzrost sprzedaży wyrobów hutniczych i poprawę rentowności.

Bardzo trafnie korelacje rozwoju gospodarczego Polski z branżą budowlaną, jak również wpływ negatywnych zjawisk z ubiegłego okresu na tę działalność, opisuje poniższy wykres. Warto jeszcze raz zwrócić uwagę jak wielką szansą dla naszego kraju są europejskie fundusze strukturalne i skuteczna walka z przestępstwami gospodarczymi.



Źródło: www.euroconstruct.org

W tle wyżej opisanych zjawisk gospodarczych, zagrożeń i szans, Konsorcjum Stali prowadzi działania dostosowujące swój profil działalności do potrzeb rynku. Emitent oceniając, że rynek dystrybucji stali coraz szybciej będzie ewoluował w kierunku sprzedaży wyrobów bardziej przetworzonych już dawno przyjął i realizuje strategię rozwoju zmierzającą do rozbudowy obszaru przetwórstwa stali w swojej grupie. Poza produkcją zbrojeń budowlanych rozwijana jest produkcja konstrukcji stalowych oraz cięcie blach z kręgów. W I kwartale 2012 roku, Konsorcjum Stali S.A. otworzyło nowoczesny zakład w Krakowie zajmujący się produkcją taśm i formatek stalowych z blachy zimnowalcowanej i ocynkowanej. Drugi kwartał zaowocował zdobywaniem doświadczenia produkcyjnego i poszerzaniem rynku zbytu. W celu poprawy rentowności i lepszego dostępu do materiału produkcyjnego Emitent wraz z trzema firmami z rynku polskiego: Budmatem z Płocka, Maxstalem z Krakowa oraz Serwistalem z Eku założył grupę zakupową Unia Stalowa Sp. z o.o. Efekty pracy tej firmy i pozytywny wpływ grupy na działalność Konsorcjum Stali będą już lepiej widoczne w drugim półroczu tego roku.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

Konsekwentnie realizowana strategia stabilnego rozwoju w połączeniu z dobrymi, mimo wszystkich zagrożeń, średnio- i długoterminowymi perspektywami rozwoju polskiej gospodarki i branży, w której działa Konsorcjum Stali S.A., pozwalają mieć nadzieję na dalsze umacnianie pozycji rynkowej i dalszy dynamiczny rozwój spółki w okresach poprawy koniunktury. Duży potencjał wytwórczy jakim dysponuje spółka w połączeniu ze stabilną pozycją finansową oraz renomą solidnego dostawcy czyni z niej atrakcyjnego partnera dla klientów zainteresowanych zakupem szerokiego asortymentu stali.

10. Inne istotne informacje dotyczące funkcjonowania emitenta

Ryzyko związane z aktywami finansowymi dostępnymi do sprzedaży – opis konfliktu z firmą Bowim S.A. dotyczącego wypełnienia postanowień podpisanego przez spółki w dniu 03.12.2010 r. „Porozumienia Inwestycyjnego”

W lutym 2010 roku, w związku z rozpoczętymi rozmowami dotyczącymi ewentualnego połączenia spółek, Bowim SA pożyczył od Konsorcjum Stali SA 20 mln zł na poprawienie swojej sytuacji płatniczej. Początkowo ustalono umownie, że pożyczki te zostaną zwrócone do Konsorcjum Stali w kwietniu i maju 2010 roku, jednak, wobec braku możliwości spłaty (Bowim uzasadniał to swoją trudną sytuacją finansową), termin ten został przedłużony do końca 2010 roku. W kwietniu 2010 r. strony podpisały Umowę Inwestycyjną mającą doprowadzić do połączenia Spółek. Niestety już we wrześniu tego roku pojawiły się istotne trudności i wątpliwości co do sensu i zasadności zrealizowania tej Umowy. Strony postanowiły polubownie rozwiązać Umowę Inwestycyjną i zastąpić ją Porozumieniem Inwestycyjnym. Udzielone przez Konsorcjum Stali pożyczki miały zostać zamienione na akcje Bowimu na zasadach opisanych w Porozumieniu. Dla Konsorcjum Stali operacja ta wydawała się wówczas jedyną realną szansą na odzyskanie w dłuższym horyzoncie czasu zaangażowanych dotychczas w tę spółkę środków. Debiut giełdowy i potencjalne znalezienie inwestora dawały bowiem nadzieję na poprawienie sytuacji finansowej Bowimu na tyle, aby w okresie, który został zaproponowany a później zapisany w Porozumieniu, otrzymać zwrot środków zaangażowanych w pożyczkę. W dniu 3 grudnia 2010 roku Konsorcjum Stali S.A. zawarła z Bowim SA Porozumienie Inwestycyjne. Przewidywało ono, że Konsorcjum Stali obejmie 2 177 647 sztuk nowo wyemitowanych akcji Bowim oraz odkupi od akcjonariuszy dodatkowe 352 941 akcji. Bowim zaś zobowiązał się, że w terminie od dnia 1 lipca 2013 r. do 16 lipca 2013 r. KONSORCJUM STALI ma prawo żądać od BOWIM zawarcia umowy sprzedaży 2.177.647 akcji serii F i 352.941 akcji serii B BOWIM S.A. za cenę ustaloną według algorytmu: cena zapłacona za jedną akcję, czyli 8,50 zł powiększona o kwotę równą oprocentowaniu według zmiennej stopy procentowej równej WIBOR3M z pierwszego dnia roboczego danego okresu plus 2%. Porozumienie to przewidywało również prawo do naliczenia kary umownej w wysokości 25 mln zł na rzecz Konsorcjum Stali w wypadku gdyby Bowim nie przystąpił do zawarcia powyższej umowy. Wykonując Porozumienie Inwestycyjne BOWIM wyemitował nowe akcje, które zostały objęte przez Konsorcjum Stali, dokonał potrącenia swojego zobowiązania do zwrotu pożyczek z należnością za objęcie akcji oraz doprowadził do upublicznienia swoich akcji na GPW. Partnerem wprowadzającym akcje Bowim SA został Dom Maklerski IDM SA, jednocześnie jeden z głównych akcjonariuszy Bowim.

W dniu 3 czerwca 2013 roku do Konsorcjum Stali S.A. zostało doręczone postanowienie Sądu Okręgowego w Katowicach wydane z powództwa Domu Maklerskiego IDM S.A. przeciwko KONSORCJUM STALI i BOWIM o udzieleniu zabezpieczenia poprzez zakazanie Konsorcjum Stali złożenia Bowim żądania zawarcia umowy sprzedaży akcji oraz zakazanie obu spółkom zawarcia umowy na warunkach opisanych w Porozumieniu Inwestycyjnym w związku z planowanym złożeniem przez Dom Maklerski IDM SA pozwu o stwierdzenie nieważności całego Porozumienia. Sąd jednocześnie zobowiązał Dom Maklerski IDM SA do złożenia w terminie dwutygodniowym pozwu w tej sprawie. Po złożeniu przez Konsorcjum Stali zażalenia – Sąd Apelacyjny w Katowicach zmienił w dniu 5 lipca 2013 postanowienie Sądu Okręgowego przez oddalenie wniosku o zabezpieczenie w zakresie zakazania złożenia żądania zawarcia umowy sprzedaży akcji. W dniu 13 czerwca 2013 roku Dom Maklerski IDM złożył w Sądzie Okręgowym w Katowicach pozew przeciwko BOWIM S.A. i Konsorcjum Stali S.A., wnosząc o stwierdzenie nieważności tylko niektórych zapisów Porozumienia Inwestycyjnego.

W odpowiedzi na pozew Konsorcjum Stali S.A. złożyła wniosek o oddalenie tego powództwa w całości jako oczywiście bezzasadnego, kwestionując przy tym interes prawny Domu Maklerskiego IDM SA w tej sprawie.

Z kolei w dniu 25 czerwca 2013 r., na wniosek tym razem Bowim SA, Sąd Okręgowy w Warszawie udzielił BOWIM

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

zabezpieczenia poprzez zakazanie KONSORCJUM STALI złożenia BOWIM żądania zakupu 2.177.647 akcji BOWIM serii F i 352.941 akcji BOWIM serii B, oraz zakazanie KONSORCJUM STALI wystosowywania względem BOWIM wezwania do zapłaty kary umownej na podstawie pkt 4.12 Porozumienia Inwestycyjnego.

W dniu 15 lipca 2013 Bowim SA wniósł przeciwko KONSORCJUM STALI S.A. pozew o stwierdzenie nieważności Porozumienia Inwestycyjnego.

Postanowieniem z dnia 5 sierpnia 2013 r., Sąd Apelacyjny w Warszawie, po rozpoznaniu zażalenia KONSORCJUM STALI SA na postanowienie Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 25 czerwca 2013 r., o udzieleniu zabezpieczenia BOWIM, zmienił zaskarżone postanowienie w ten sposób, że oddalił wniosek o udzielenie zabezpieczenia oraz zasądził od BOWIM na rzecz KONSORCJUM STALI 1.397 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania. W uzasadnieniu postanowienia Sąd Apelacyjny stwierdził brak podstaw do uwzględnienia wniosku o zabezpieczenie. Sąd Apelacyjny nie podzielił argumentów Bowim co do nieważności Porozumienia oraz zwrócił uwagę, że na tym etapie postępowania nie został wystarczająco uprawdopodobniony zarzut nieważności umowy.

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania toczą się więc dwa postępowania w sprawie ustalenia ważności Porozumienia Inwestycyjnego – jedno z powództwa Domu Maklerskiego IDM SA, drugie z powództwa BOWIM SA. Konsorcjum Stali SA złożyła do Bowim SA w dniu 5 lipca 2013 r. żądanie zawarcia umowy nabycia przez Bowim SA od Konsorcjum Stali SA akcji własnych Bowim SA, a w dniu 12 sierpnia 2013 r. zostało doręczone do Bowim SA wezwanie do zapłaty kary umownej w wysokości 25 mln zł. Jak zostało to przypomniane we wstępie spór de facto dotyczy żądania zwrotu pożyczek udzielonych Bowim SA przez Konsorcjum Stali SA. W ocenie Emitenta, popartej opiniami kancelarii prawnych, Porozumienie Inwestycyjne z dnia 3 grudnia 2010 r. jest ważne i Konsorcjum Stali SA jest uprawnione do żądania od Bowim SA wypełnienia swoich uprawnień wynikających z tego Porozumienia. W obecnym stanie zaawansowania tych spraw nie została przesądzona nieważność zapisów Porozumienia Inwestycyjnego, dlatego w ocenie emitenta, wartość akcji posiadanych przez emitenta w spółce Bowim wykazywana obecnie w bilansie emitenta w pozycji „Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży” jest wartością godziwą, możliwą do wyegzekwowania od spółki Bowim. Tym samym aktualnie nie zachodzą okoliczności uzasadniające konieczność dokonania odpisów aktualizujących wartość posiadanych przez Emitenta akcji Bowim S.A.

Informacje o sporze ze spółką Bowim S.A. w rzecznej sprawie emitent publikował dotychczas w raportach bieżących nr 8/2013, nr 12/2013, nr 15/2013, nr 16/2013, nr 17/2013, nr 18/2013, nr 19/2013, nr 23/2013, nr 25/2013 i nr 26/2013.

Wybór biegłego rewidenta do przeglądu sprawozdań półrocznych i do badania sprawozdania rocznego

W raporcie bieżącym nr 24/2013 z dnia 02.08.2013 r. emitent poinformował, że w dniu 2 sierpnia 2013 roku Rada Nadzorcza Spółki na podstawie par. 13 ust. 2 pkt q) Statutu Emitenta dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do dokonania przeglądu półrocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 30.06.2013r. oraz zbadania rocznych sprawozdań finansowych Spółki, jednostkowego i skonsolidowanego sporządzonych na dzień 31.12.2013 r. Podmiotem uprawnionym do zbadania powyższych sprawozdań została wybrana spółka pod firmą PKF AUDYT Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 548 Rejestru prowadzonego przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów.

11. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, których jednostkowa lub łączna wartość przekracza 10% kapitałów własnych emitenta

W punkcie 10 powyżej emitent szczegółowo poinformował o sporze z firmą Bowim S.A. dotyczącym realizacji Porozumienia Inwestycyjnego z dnia 03.12.2010 r. Emitent domaga się od spółki Bowim wypełnienia postanowień wspomnianego Porozumienia żądając od niej odkupienia posiadanych przez emitenta akcji spółki Bowim S.A. na warunkach określonych w porozumieniu oraz zapłacenia kary umownej z tytułu niewywiązania się spółki Bowim z zobowiązań wynikających z Porozumienia Inwestycyjnego. Łączna wartość roszczeń Konsorcjum Stali S.A. wobec Bowim S.A. to kwota ponad 49 mln zł.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

12. Informacje o zawarciu przez emitenta nietypowych transakcji z podmiotami powiązаныmi

W I półroczu 2013 r. miały miejsce transakcje z podmiotami powiązаныmi, były to jednak transakcje o charakterze typowym i rutynowym, których charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Emitenta i jednostki powiązane. Wykaz podmiotów powiązanych oraz zestawienie transakcji przeprowadzonych między emitentem a tymi podmiotami pokazano w punkcie 2.19 pn. „Wymagane ujawnienia informacji dodatkowych” w Śródrocznym skróconym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali S.A.

13. Informacje o udzielonych poręczeniach, pożyczkach lub gwarancjach

Na dzień **30.06.2013 r.** emitent udzielał następujących pożyczek:

- Na dzień bilansowy 30.06.2013 r. Konsorcjum Stali S.A. na podstawie Umowy pożyczki z dnia 27.11.2008 r. z późniejszymi zmianami, udzielało spółce Bodeko Hotele Sp. z o.o. łączna wartość należności z tego tytułu wynosiła na ten dzień 432 408 zł.

Z tytułu udzielonej pożyczek emitentowi należne są odsetki, których koszt oparty jest na stawce WIBOR 1M powiększonej o rynkową stawkę prowizji. Zabezpieczeniem pożyczki jest weksel własny In blanco wystawiony przez Pożyczkodawcę poręczony przez Członków Zarządu. Spółka Bodeko Hotele Sp. z o.o. jest podmiotem powiązаныm personalnie z emitentem - Prezesem Zarządu tej spółki jest p. Janusz Kocłęga pełniący w Konsorcjum Stali S.A. funkcję Wiceprezesa Zarządu, a panowie Tadeusz Borysiewicz i Ireneusz Dembowski pełniący w spółce Bodeko Hotele Sp. z o.o. funkcje Wiceprezesów Zarządu są również odpowiednio: Przewodniczącym Rady Nadzorczej i Członkiem Zarządu Konsorcjum Stali S.A.

Na dzień **30.06.2013 r.** na zlecenie Konsorcjum Stali S.A. wystawione były następujące gwarancje bankowe i ubezpieczeniowe:

Gwarancje w PLN

lp.	gwarancja obowiązuje od dnia	kwota gwarancji	waluta gwarancji	gwarancja obowiązuje do dnia	nazwa beneficjenta	rodzaj gwarancji	przedmiot gwarancji
1	2011-06-21	45 474,00	PLN	2013-12-31	Kapsch Telematic Services Sp. z o.o.	gwarancja zapłaty	Gwarancja stanowi zabezpieczenie dla Beneficjenta odroczonego terminu płatności, który został przyznany Konsorcjum Stali S.A. przez Beneficjenta za korzystanie dróg krajowych bądź ich odcinków. Niniejsza gwarancja została wystawiona na podstawie Umowy Limitu Kredytowego zdefiniowanego w Umowie Wieloproduktowej nr 679/2009/00002763/00 między Konsorcjum Stali S.A. i ING Bankiem Śląski S.A.;

Gwarancje w EUR

lp.	gwarancja obowiązuje od dnia	kwota gwarancji	waluta gwarancji	gwarancja obowiązuje do dnia	nazwa beneficjenta	rodzaj gwarancji	przedmiot gwarancji
1	2011-12-08	2 500 000,00	EUR	2013-12-31	ISD Dunaferr Co. Ltd.	gwarancja zapłaty	Gwarancja stanowi zabezpieczenie dla Beneficjenta zapłaty za zamówiony przez Emitenta towar. Niniejsza gwarancja została wystawiona na podstawie Umowy Limitu Kredytowego zdefiniowanego w Umowie Wieloproduktowej nr 679/2009/00002763/00 między Konsorcjum Stali S.A. i ING Bankiem Śląski S.A.; Pierwotna wartość gwarancji udzielonej dnia 09.02.2010 r. wynosiła 1.000.000 EUR. Dnia 18.11.2010 r. kwota gwarancji została podniesiona o 500.000 EUR do kwoty 1.500.000 EUR i wydłużona do 31.01.2011 r., następnie aneksem z 14.01.2011 r. gwarancja została zwiększona do 2.000.000 EUR i przedłużona do 31.12.2011 r. a dnia 08.12.2011 r. Gwarancja została podniesiona do 2.500.000 EUR a następnie przedłużona do 31.12.2013 r.. Podniesienie gwarancji jest skutkiem rozszerzenia współpracy z kontrahentem.

Łączna kwota gwarancji wystawionych w PLN wyniosła 45 474 zł. Łączna kwota gwarancji wystawionych w EUR wyniosła

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

2 500 000 EUR co po przeliczeniu na PLN wg kursu z dnia 28.06.2013 r. (4,3292 EUR/PLN) daje wartość 10 823 000,00 zł. Łączna kwota gwarancji wystawionych i obowiązujących na dzień 30.06.2013 r. wyniosła zatem 10 868 474,00 zł.

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

14.1. Czynniki związane z działalnością emitenta

14.1.1. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

W 2012 r. Konsorcjum Stali S.A. zaopatrywała się w towary i materiały głównie bezpośrednio u krajowych producentów wyrobów hutniczych. Poprzez dziesięciu największych dostawców w 2012 r. realizowanych było ponad 80% wartości zakupów całkowitych zakupów. W związku z tym, istnieje ryzyko, iż w przypadku zmiany polityki handlowej tych podmiotów, ich problemów finansowych lub pogorszenia konkurencyjności ich oferty, przełoży się to negatywnie na wyniki finansowe osiągnięte przez emitenta.

14.1.2. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Głównymi odbiorcami Konsorcjum Stali S.A. są podmioty z branży budowlanej – w każdym z trzech ostatnich lat kalendarzowych sprzedaż do podmiotów z tego sektora stanowiła powyżej 40% całkowitej sprzedaży Spółki – dlatego cykl produkcyjny tej branży ma silne oddziaływanie na sezonowość sprzedaży Konsorcjum Stali S.A. W miesiącach zimowych, spadać może zapotrzebowanie na stal w budownictwie co powoduje, że sprzedaż emitenta w miesiącach zimowych może osiągać niższe wartości, w porównaniu z pozostałymi miesiącami. Istotne ryzyko związane jest również ze spowolnieniem gospodarczym, które szczególnie mocno dotyka firmy budowlane. Zmniejszenie inwestycji budowlanych jest powodem problemów finansowych wielu przedsiębiorstw z tego sektora co może przełożyć się również na wyniki finansowe emitenta.

14.1.3. Ryzyko związane z zapasami i należnościami

Z uwagi na fakt, iż większość przychodów emitenta jest generowana przez działalność handlową, emitent musi utrzymywać stan zapasów na odpowiednim poziomie. Niedopasowanie stanów magazynowych do zapotrzebowania rynku wiąże się z ryzykiem utraty potencjalnych przychodów (w przypadku za małych stanów lub braku danego asortymentu) lub zamrożenia kapitału obrotowego (w przypadku zbyt małej rotacji towaru i za dużych stanów magazynowych). W przypadku wysokiej fluktuacji cen towarów będących w asortymencie emitenta, utrzymywanie zbyt wysokich stanów magazynowych może być powodem konieczności przeszacowania wartości zapasów i dostosowania ich do niższych niż ceny magazynowe cen rynkowych.

Należności emitenta z tytułu dostaw i usług stanowią około 25-35% sumy bilansowej, co wynika ze specyfiki kanałów dystrybucji, za pośrednictwem których Spółka sprzedaje towary i produkty. Emitent stara się redukować ryzyko związane z należnościami poprzez indywidualne, ustalone dla każdego klienta, limity kredytowe wraz z określonymi terminami płatności. Emitent prowadzi aktywną politykę zarządzania należnościami i kredytami kupieckimi, których udziela swoim klientom. Monitoruje spłatę należności oraz zdolność płatniczą swoich klientów poprzez aktywną współpracę własnych służb finansowo-prawnych i handlowych a także bezpośredni kontakt z klientami. W przypadku przekroczenia terminu płatności przez klientów podejmowane są odpowiednie kroki według ustalonych procedur windykacyjnych. W ramy polityki zarządzania należnościami wpisuje się współpraca z firmami ubezpieczeniowymi obejmującymi ubezpieczeniem należności. W roku 2012 emitent współpracował w tym zakresie z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Polisa ubezpieczająca należności z odroczonym terminem płatności znacznie redukuje ryzyko wystąpienia strat – w ramach tej umowy/polisy Ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłaty emitentowi odszkodowania za należności objęte ubezpieczeniem, jeżeli emitent nie otrzyma płatności z tytułu sprzedaży towarów lub usług w wyniku prawnie potwierdzonej bądź faktycznej niewypłacalności klienta. Przedmiotem działalności objętym ochroną ubezpieczeniową jest handel wyrobami hutniczymi i usługi z tym związane. W ramach podpisanej umowy z Ubezpieczycielem świadczone są również usługi windykacyjne oraz monitoring sytuacji płatniczej klientów emitenta. Politykę zarządzania należnościami

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

uzupełnia współpraca z zewnętrznymi firmami windykacyjnymi i kancelariami prawnymi. Mimo prowadzonej racjonalnej polityki w zakresie zarządzania należnościami nadal występuje jednak ryzyko, zwłaszcza w sytuacji pogorszenia koniunktury rynkowej a w konsekwencji i sytuacji finansowej firm-klientów emitenta, strat spowodowanych nieściągalnością części należności. Ryzyko to powiększyło się zwłaszcza po kryzysie gospodarczym, kiedy to ubezpieczyciele ograniczając własne ryzyko zmniejszali znacząco limity kredytowe podlegające ochronie ubezpieczeniowej i tym samym zwiększają ekspozycję na ryzyko podmiotów ubezpieczających swoje należności. Bardzo często w takiej sytuacji słaby rating w ocenie ubezpieczycieli całych branż i tworzących je firm powoduje, że Spółka staje przed dylematem, czy przerwać współpracę z kontrahentem bowiem ubezpieczyciel nie chce objąć jego zobowiązań należytą ochroną ubezpieczeniową, czy też kontynuować współpracę sprzedając nadal towar w kredycie kupieckim i ponosić zwiększone ryzyko takiej współpracy w okresie niestabilnej gospodarki.

14.1.4. Ryzyko związane z niepowodzeniem realizowanej strategii

Emitent konsekwentnie realizuje przyjętą strategię rozwoju, która opiera się na budowie ogólnopolskiej sieci dystrybucyjnej, rozwoju usług dodatkowych w ramach punktów serwisowych zlokalizowanych przy oddziałach handlowych oraz zwiększeniu udziału przetwórstwa w przychodach poprzez rozwój produkcji zbrojeń budowlanych i konstrukcji stalowych oraz przetwórstwa wyrobów płaskich. Istnieje jednak ryzyko, iż przyjęta przez emitent strategią nie przełoży się na oczekiwane efekty lub też wystąpią czynniki niezależne od emitenta, które przeszkodzą w realizacji tej strategii (w tym pogorszenie sytuacji gospodarczej, zmiana otoczenia konkurencyjnego, spadek popytu).

Emitent na bieżąco monitoruje realizację wdrażanej strategii i nie wyklucza jej modyfikacji celem dostosowania do aktualnych warunków rynkowych.

W ramach realizowanej strategii emitent nie wyklucza rozszerzać swoją działalność również przez fuzje, przejęcia i zaangażowanie kapitałowe w innych podmiotach. W toku tego procesu istnieje szereg ryzyk o charakterze ekonomiczno-prawnym i rynkowym, które mogą spowodować, że proces ten zakończy się niepowodzeniem lub jego efekty będą gorsze niż oczekiwane. Aby zabezpieczyć się przed ryzykiem niepowodzenia tych transakcji emitent wspiera się doradztwem firm doświadczonych w przeprowadzaniu tego typu operacji.

14.1.5. Ryzyko związane z zawieraniem umowami

W wielu przypadkach postanowienia zawieranych przez emitenta umów przewidują możliwość odstąpienia od umowy przez kontrahenta emitenta w przypadku wycofania się głównego inwestora z realizacji projektu budowlanego, którego dotyczy dostawa wyrobów emitenta, a więc sytuacji, na które emitent nie ma wpływu.

W przypadku umów na dostawę długoterminowe (z reguły są to umowy zawierane na okres 1-1,5 roku dotyczące przede wszystkim dostawy zbrojeń budowlanych), częstym zapisem jest gwarancja ceny w okresie dostaw przewidzianym w umowie. Emitent stara się zabezpieczyć przed ryzykiem wystąpienia ujemnej marży na takich kontraktach, lecz istnieje ryzyko, że w przypadku niekorzystnych zmian cenowych na rynku, marża na takich kontraktach będzie ujemna.

Dodatkowo, częstym postanowieniem zawieranych przez emitenta umów dotyczących dostaw wyrobów zbrojarskich i innych wyrobów ze stali jest udzielanie przez emitenta gwarancji na dostarczane wyroby. Umowny okres gwarancji obejmuje od kilku do 36 miesięcy licząc od daty końcowego odbioru. Ponadto w ich postanowieniach wskazywany jest obowiązek zapłaty przez emitenta kar umownych za opóźnienie w usunięciu wad w okresie gwarancji i rękojmi. Ryzyko konieczności zapłaty kar umownych wynikać może ze stosunkowo krótkich terminów zastrzeżonych do wypełnienia zobowiązań z tytułu rękojmi i gwarancji.

Warto podkreślić jest, iż w dotychczasowej działalności emitenta nie miała miejsca sytuacja wystąpienia jego kontrahenta z roszczeniami z tytułu rękojmi lub gwarancji. Dodatkowo, wskazane ryzyko jest minimalizowane przez zawierane umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności oraz fakt, że emitent oferuje wyłącznie wyroby stalowe z pewnych źródeł, z potwierdzonymi certyfikatami jakości wystawianymi przez renomowanych producentów. Jednak wystąpienie obowiązku zapłaty kar umownych może w sposób negatywny wpłynąć na sytuację finansową emitenta i perspektywę jego rozwoju.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

14.1.6. Ryzyko związane z instrumentami finansowymi

W aktywach bilansu, w pozycji aktywa finansowe dostępne do sprzedaży, emitent prezentuje akcje spółki Bowim S.A., które nabywane były na przełomie 2010 i 2011 r. Ich wartość bilansowa na dzień 31.12.2012 r. wynosi 21 032 tys. zł.

W IV kwartale 2010 r. i w I kwartale 2011 r., w wykonaniu Porozumienia Inwestycyjnego pomiędzy Bowim S.A. a Konsorcjum Stali S.A. emitent nabył łącznie 2 470 588 sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii B i F spółki Bowim S.A. o cenie nominalnej 0,10 zł i cenie zakupu 8,50 zł za jedną akcję. Nabyte akcje stanowią 12,66% w kapitale zakładowym Bowim S.A. Emitent zobowiązał się, że w terminie do 30 czerwca 2012 r. nie zbędzie nabytych przez siebie akcji. W okresie od 1 lipca 2012 do 30 czerwca 2013 r. Bowim S.A. (lub podmiotowi wskazanemu przez Bowim) przysługiwało pierwszeństwo nabycia akcji nabytych przez emitenta, a w okresie od 1 lipca 2013 r. do 16 lipca 2013 r. emitent miał prawo żądać od Bowim S.A. zawarcia umowy sprzedaży akcji za cenę określoną według algorytmu: cena zapłacona za jedną akcję, czyli 8,50 zł powiększona o kwotę równą oprocentowaniu wg zmiennej stopy procentowej równej WIBOR 3M z pierwszego dnia roboczego danego okresu (kwartału) plus 2%, oprocentowanie naliczane w skali roku. Umowa powinna zostać zawarta w ciągu 14 dni po otrzymaniu żądania wykupu, przy cenie płatnej w dacie zawarcia umowy. Bowim uprawniony jest jednocześnie do wskazania podmiotu/podmiotów, które nabędą opisane wyżej akcje w wykonaniu Porozumienia Inwestycyjnego. W przypadku niewywiązania się przez Bowim S.A. z powyższych obowiązków, Bowim S.A. będzie zobowiązany do zapłaty na rzecz Konsorcjum Stali S.A. kary umownej w wysokości 25.000.000 zł.

O przebiegu sporu toczącego ze spółką Bowim S.A. w tej sprawie emitent szczegółowo informował w punkcie 10 powyżej oraz we wskazanych w tym punkcie raportach bieżących. Emitent na bieżąco diagnozuje ryzyko zakończenia niepowodzeniem roszczeń kierowanych wobec spółki Bowim S.A. i pod tym kątem ocenia, czy akcje posiadane w tej spółce wykazywane są w bilansie emitenta w wartości godziwej czy też istnieje potrzeba dokonania stosownych odpisów aktualizujących. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania finansowego, na tym etapie sprawy, wg emitenta nie ma przesłanek, aby przeszacowania takiego dokonać, gdyż spór przebiega po myśli emitenta i wg posiadanych opinii prawnych istnieją realne przesłanki nie tylko wyegzekwowania od Bowim S.A. należnej kwoty za wykup akcji po ustalonej cenie albo dochodzenia kary umownej w wysokości 25 mln zł, która w przypadku jej wyegzekwowania powiększy wynik emitenta.

Gdyby jednak w miarę upływu czasu, w tej sprawie okazało się, że pojawiło się istotne ryzyko, iż emitent nie odzyska kwoty za wykup akcji określonej w porozumieniu albo kwoty co najmniej równoważnej tej, w której akcje te są ujęte w bilansie emitenta, Zarząd Konsorcjum Stali będzie zmuszony podjąć decyzję o utworzeniu odpisu aktualizującego na tę pozycję swoich aktywów, przeszacowując ją do aktualnej - w momencie takiej decyzji - wartości możliwej do odzyskania. Wartość w ten sposób dokonanego odpisu aktualizującego skorygowałaby wówczas bieżący jednostkowy wynik finansowy Konsorcjum Stali a także wynik skonsolidowany grupy kapitałowej Konsorcjum Stali. Odpis aktualizujący z tego tytułu zostałby wtedy ujęty w kosztach finansowych i wpłynąłby bezpośrednio na pomniejszenie wyniku finansowego. W bilansie emitenta oraz w bilansie skonsolidowanym operacja taka wpłynęłaby na pomniejszenie o wartość dokonanego odpisu pozycji „Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży”. Mimo negatywnego wpływu na bieżący wynik finansowy, warto jednak zwrócić uwagę, że nawet jeżeli taka sytuacja miałaby miejsce w przyszłości, to nie wpłynęłaby ona bezpośrednio negatywnie na płynność finansową emitenta i podmiotów z jego grupy. Nie zagraża ona zatem stabilności emitenta i jego grupy. Środki finansowe wydane na udzielenie pożyczki firmie Bowim, transformowanej później na akcje tej spółki, których odkupienia Konsorcjum Stali obecnie domaga się na podstawie Porozumienia Inwestycyjnego podpisanego przez obie strony, przekazane/wydane zostały już w 2010 r. Od tego czasu do chwili obecnej emitent, nie wykorzystuje ich w bieżącej działalności operacyjnej i mimo to doskonale sobie radzi utrzymując pozycję jednego z rynkowych liderów na rynku dystrybucji stali.

14.2. Czynniki związane z otoczeniem, w jakim emitent prowadzi działalność**14.2.1. Ryzyko związane z wpływem sytuacji makroekonomicznej na wyniki emitenta**

Sytuacja finansowa emitenta jest uzależniona od sytuacji ekonomicznej w Polsce i na świecie. Na wyniki finansowe uzyskiwane przez Spółkę mają wpływ: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, stopa bezrobocia oraz wysokość dochodów osobistych ludności, polityka fiskalna i monetarna państwa, nakłady inwestycyjne. Te czynniki silnie wpływają na poziom zakupów wyrobów stalowych. W przypadku pogorszenia sytuacji gospodarczej w Polsce lub na świecie, wystąpienia spadku

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

nakładów inwestycyjnych (szczególnie w budownictwie) lub zastosowania instrumentów polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływających na pozycję rynkową emitenta, realizowane przez niego wyniki finansowe mogą ulec osłabieniu.

14.2.2. Ryzyko fluktuacji cen wyrobów stalowych

Wyroby stalowe ciągle podlegają wahaniom cenowym. Istnieje ryzyko, iż cena sprzedaży w danym okresie będzie niższa niż cena zakupu danego produktu. By zniwelować to ryzyko, emitent stara się podpisywać z dostawcami kontrakty zawierające klauzulę „ochrony ceny”, która zapewnia obniżkę przez producenta ceny dostarczonego towaru, znajdującego się w magazynie emitenta. Niestety nie zawsze jest to możliwe, dlatego w celu redukcji ryzyka związanego z potencjalnymi stratami wynikającymi ze spadku cen rynkowych stanów magazynowych, emitent stale kontroluje stan zapasów, zwiększa ich rotację oraz uwzględnia to ryzyko przy negocjacjach kontraktów z dostawcami. Gwałtowne spadki cen na rynku mogą prowadzić do spadków osiąganych marż przez emitenta, a co za tym idzie spadku wypracowanego zysku netto.

14.2.3. Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych

Dla części transakcji zawieranych przez emitenta walutą bazową jest waluta inna niż polski złoty. Niesie to za sobą ryzyko powstania ujemnych różnic kursowych i w efekcie strat przy rozliczaniu tych transakcji spowodowanych niekorzystną dla emitenta zmianą rynkowych kursów walutowych. Emitent stara się zabezpieczyć przed tymi zmianami korzystając, w zależności od tendencji kształtowania się kursów na rynku i przewidywań w tym zakresie, z prostych terminowych instrumentów zabezpieczających kurs dla zawartych już transakcji.

14.2.4. Ryzyko związane ze zmianą tendencji rynkowych

Zmiana popytu na wyroby stalowe przełożyłaby się bezpośrednio na wartość sprzedaży emitenta, natomiast zmiana (spadek) cen wyrobów stalowych odbiłby się negatywnie na osiąganych wynikach finansowych. Istnieje również ryzyko, iż krajowi producenci wyrobów hutniczych (krajowe huty to główni dostawcy emitenta) ograniczą ilość produkcji lub będą zwiększać moce produkcyjne wolniej niż wzrost popytu, co przełoży się na ograniczone możliwości emitenta w realizacji sprzedaży.

14.2.5. Ryzyko związane ze zmianami regulacji prawnych

Regulacje prawne w Polsce zmieniają się bardzo często. Pewne zagrożenie mogą więc stanowić zmiany przepisów prawa lub różne jego interpretacje. Dotyczy to m.in. uregulowań i interpretacji przepisów podatkowych, uregulowań dotyczących prawa handlowego, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Każda zmiana przepisów może wywołać negatywne skutki dla funkcjonowania emitenta – spowodować wzrost kosztów działalności emitenta i wpłynąć na jego wyniki finansowe oraz powodować trudności w ocenie rezultatów przyszłych zdarzeń czy decyzji. Prawo polskie wciąż znajduje się w okresie dostosowawczym, związanym z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Związane z tym zmiany przepisów prawa mogą mieć wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym także Spółki. Wejście w życie nowych regulacji prawnych może wiązać się między innymi z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecnictwem sądów oraz niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej (w tym podatkowe).

Dodatkowo polski system podatkowy charakteryzuje się stosunkowo dużą niestabilnością. Część przepisów podatkowych nie zostało sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Przedsiębiorstwa działające w Polsce są zatem narażone na pojawianie się zastrzeżeń ze strony organów podatkowych. Istnieje zatem ryzyko, iż pomimo stosowania przez emitenta aktualnych wykładni przepisów podatkowych, organy skarbowe mogą przyjąć odmienną interpretację.

Ponadto, wobec zapowiadanej od wielu lat gruntownej reformy zmieniającej system podatkowy istnieje ryzyko, że wprowadzenie nowych regulacji może mieć negatywny wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej. Jednocześnie, istnieje ryzyko, iż zmiany przepisów podatkowych wprowadzane w dalszej lub bliższej przyszłości mogą opierać się na rozwiązaniach, które spowodują wzrost obciążeń podatkowych emitenta.

14.2.6. Ryzyko wynikające ze wzrostu konkurencji

Rynek dystrybucji wyrobów stalowych jak również produkcji zbrojeń budowlanych i konstrukcji stalowych cechuje wysoki poziom konkurencyjności. Z drugiej strony, jest to rynek bardzo rozdrobniony, który najprawdopodobniej przejdzie

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

intensywny proces konsolidacji, w ramach którego powstanie kilka dużych dystrybutorów o ogólnokrajowej sieci dystrybucyjnej. Podmioty te uzyskają szereg przewag konkurencyjnych nad małymi i średnimi dystrybutorami, w tym przede wszystkim silniejszą pozycję negocjacyjną z dostawcami oraz możliwość obsługi dużych zamówień.

Emitent aktywnie uczestniczy w procesie konsolidacji, który jest wpisany w jego historię. Konsorcjum Stali S.A. po realizacji w 2008 r. fuzji z firmą Bodeko Sp. z o.o. jest jednym największych dystrybutorów wyrobów stalowych w kraju. Proces dalszej konsolidacji rynku był kontynuowany przez emitenta w 2009 r. poprzez przejęcie spółki Polcynk Sp. z o.o. W kolejnych latach emitent nie wyklucza kontynuowania procesu konsolidacji rynku dystrybutorów wyrobów stalowych.

Jednakże, istnieje ryzyko, iż firmy konkurencyjne w ramach fuzji, przejęć lub wzrostu organicznego stworzą większe organizacje niż organizacja emitenta, co pomniejszy jego przewagę konkurencyjną.

14.2.7. Ryzyko zmiany polityki handlowej hut

Emitent jest hurtowym dystrybutorem sprzedaży wyrobów stalowych, czyli pełni rolę pośrednika pomiędzy hutami, a odbiorcami końcowymi. Niekorzystna zmiana polityki sprzedaży hut, np. przejście na dostawy bezpośrednie do odbiorców końcowych, budowa własnych centrów serwisowych (a więc oferowanie przez huty w ramach sprzedaży bezpośredniej usług dodanych jak kompletacja i konfekcjonowanie) lub zmiana polityki cenowej, może negatywnie wpłynąć na działalność emitenta.

14.2.8. Ryzyko ograniczenia dostępu do źródeł finansowania działalności oraz ryzyko wzrostu kosztów finansowania

Emitent jako firma handlowa skazana jest m.in. na korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania swojej działalności. Dostawcami kapitału pożyczkowego są banki. Biorąc pod uwagę doświadczenia z kryzysu lat 2008-2009 oraz obecnego spowolnienia istnieje ryzyko, że banki patrząc przez pryzmat ryzyka branż, w obszarze których prowadzi swą działalność emitent, ograniczą źródła finansowania dla emitenta lub znacząco zwiększą jego koszty.

Ograniczenia kapitału kredytowego dla firm z szeroko rozumianego sektora inwestycyjnego również może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową emitenta, gdyż ograniczenie inwestycji na skutek braku możliwości ich sfinansowania może mieć wpływ na spadek sprzedaży emitenta.

Koszt kredytów, z których korzysta emitent oparty jest na zmiennej stopie procentowej, która powiązana jest ze stawką WIBOR i powiększona o stałą marżę banku. Wzrost rynkowych stóp procentowych może wpłynąć na wzrost kosztów finansowania działalności emitenta.

14.3. Czynniki ryzyka związane z rynkiem kapitałowym

14.3.1. Ryzyko zawieszenia notowań

Zarząd Giełdy może na podstawie § 30 ust. 1 Regulaminu Giełdy zawiesić obrót Akcjami emitenta na okres do trzech miesięcy:

- na wniosek emitenta,
- jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące na GPW.

Zgodnie z § 30 ust. 2 Regulaminu Giełdy Zarząd Giełdy zawiesza obrót akcjami na okres nie dłuższy niż miesiąc na żądanie KNF zgłoszone zgodnie z przepisami Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. Zgodnie z art. 20 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi w przypadku, gdy obrót określonymi papierami wartościowymi lub innymi instrumentami finansowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania rynku regulowanego lub bezpieczeństwa obrotu na tym rynku, albo naruszenia interesów inwestorów, na żądanie KNF, spółka prowadząca rynek regulowany zawiesza obrót tymi papierami lub instrumentami, na okres nie dłuższy niż miesiąc.

Na podstawie art. 96 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej prawo do czasowego lub bezterminowego wykluczenia akcji z

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

obrotu giełdowego przysługuje także KNF, w przypadku stwierdzenia niewykonywania lub nienależytego wykonywania przez emitenta szeregu obowiązków, do których odwołuje się art. 96 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej. KNF przed wydaniem takiej decyzji zasięga opinii GPW.

14.3.2. Ryzyko wykluczenia akcji z obrotu giełdowego

Na podstawie § 31 Regulaminu GPW, Zarząd Giełdy może wykluczyć akcje Spółki z obrotu giełdowego, m.in. w następujących przypadkach:

- jeżeli akcje przestały spełniać inny warunek dopuszczenia ich do obrotu giełdowego, niż nieograniczona zbywalność,
- jeżeli emitent uporczywie narusza przepisy obowiązujące na giełdzie,
- na wniosek emitenta,
- wskutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania,
- jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- wskutek podjęcia decyzji o połączeniu emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu,
- jeżeli w ciągu ostatnich 3 miesięcy nie dokonano żadnych transakcji giełdowych akcjami emitenta,
- wskutek podjęcia przez emitenta działalności, zakazanej przez obowiązujące przepisy prawa,
- wskutek otwarcia likwidacji emitenta.

Wykluczenie akcji emitenta z obrotu giełdowego ograniczyłoby swobodę w zbywaniu akcji przez ich właścicieli.

14.3.3. Ryzyko struktury akcjonariatu

Duża koncentracja posiadania akcji Spółki przez kilku głównych akcjonariuszy powoduje, że Inwestorzy powinni brać pod uwagę możliwość porozumienia się tych akcjonariuszy co do wspólnego działania.

14.4. Czynniki związane z działalnością grupy kapitałowej emitenta

14.4.1. Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

Grupa Kapitałowa Konsorcjum Stali S.A. zaopatruje się w towary i materiały głównie bezpośrednio u krajowych producentów wyrobów hutniczych. Poprzez dziesięciu największych dostawców realizowanych jest ok. 80-85% wartości całkowitych zakupów. W związku z tym, istnieje ryzyko, iż w przypadku zmiany polityki handlowej tych podmiotów, ich problemów finansowych lub pogorszenia konkurencyjności ich oferty, przełoży się to negatywnie na wyniki finansowe osiągnięte przez grupę kapitałową emitenta.

14.4.2. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Głównymi odbiorcami podmiotów z Grupy Kapitałowej Konsorcjum Stali S.A. są podmioty z branży budowlanej – w każdym z trzech ostatnich lat kalendarzowych sprzedaż do podmiotów z tego sektora stanowiła powyżej 40% całkowitej sprzedaży grupy – dlatego cykl produkcyjny tej branży ma silne oddziaływanie na sezonowość sprzedaży Konsorcjum Stali S.A. i podmiotów z jego grupy. W miesiącach zimowych, spadać może zapotrzebowanie na stal w budownictwie co powoduje, że sprzedaż podmiotów z grupy emitenta w miesiącach zimowych może osiągać niższe wartości, w porównaniu z pozostałymi miesiącami.

14.4.3. Ryzyko związane z zapasami i należnościami

Z uwagi na fakt, iż większość przychodów grupy kapitałowej emitenta jest generowana przez działalność handlową, podmioty te muszą utrzymywać stan zapasów na odpowiednim poziomie. Niedopasowanie stanów magazynowych do zapotrzebowania rynku wiąże się z ryzykiem utraty potencjalnych przychodów (w przypadku za małych stanów lub braku danego asortymentu) lub zamrożenia kapitału obrotowego (w przypadku zbyt małej rotacji towaru i za dużych stanów

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

magazynowych). W przypadku wysokiej fluktuacji cen towarów będących w asortymencie emitenta i jego podmiotów, utrzymywanie zbyt wysokich stanów magazynowych może być powodem konieczności przeszacowania wartości zapasów i dostosowania ich do niższych niż ceny magazynowe cen rynkowych.

Należności z tytułu dostaw i usług w bilansie skonsolidowanym emitenta stanowią około 25-30% sumy bilansowej, co wynika ze specyfiki kanałów dystrybucji, za pośrednictwem których Spółka sprzedaje towary i produkty. Grupa emitenta redukuje ryzyko związane z należnościami poprzez indywidualne, ustalone dla każdego klienta, limity kredytowe wraz z określonymi terminami płatności. Grupa emitenta prowadzi aktywną politykę zarządzania należnościami i kredytami kupieckimi, których udziela swoim klientom. Monitoruje spłatę należności oraz zdolność płatniczą swoich klientów poprzez aktywną współpracę własnych służb finansowo-prawnych i handlowych a także bezpośredni kontakt z klientami. W przypadku przekroczenia terminu płatności przez klientów podejmowane są odpowiednie kroki według ustalonych procedur windykacyjnych. W ramy polityki zarządzania należnościami wpisuje się współpraca z firmami ubezpieczeniowymi obejmującymi ubezpieczeniem należności. W roku 2012 emitent współpracuje w tym zakresie z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Polisa ubezpieczająca należności z odroczonym terminem płatności znacznie redukuje ryzyko wystąpienia strat – w ramach tej umowy/polisy Ubezpieczyciel zobowiązuje się do wypłaty emitentowi odszkodowania za należności objęte ubezpieczeniem, jeżeli emitent nie otrzyma płatności z tytułu sprzedaży towarów lub usług w wyniku prawnie potwierdzonej bądź faktycznej niewypłacalności klienta. Przedmiotem działalności objętym ochroną ubezpieczeniową jest handel wyrobami hutniczymi i usługi z tym związane. W ramach podpisanych umów z Ubezpieczycielem świadczone są również usługi windykacyjne oraz monitoring sytuacji płatniczej klientów emitenta. Politykę zarządzania należnościami uzupełnia współpraca z zewnętrznymi firmami windykacyjnymi i kancelarią prawną. Mimo prowadzonej racjonalnej polityki w zakresie zarządzania należnościami nadal występuje jednak ryzyko, zwłaszcza w sytuacji pogorszenia koniunktury rynkowej a w konsekwencji i sytuacji finansowej firm-klientów emitenta, strat spowodowanych nieściągalnością części należności. Ryzyko to powiększyło się zwłaszcza po kryzysie gospodarczym, kiedy to ubezpieczyciele ograniczając własne ryzyko zmniejszali znacząco limity kredytowe podlegające ochronie ubezpieczeniowej i tym samym zwiększają ekspozycję na ryzyko podmiotów ubezpieczających swoje należności. Bardzo często w takiej sytuacji słaby rating w ocenie ubezpieczycieli całych branż i tworzących je firm powoduje, że Spółka staje przed dylematem – czy przerwać współpracę z kontrahentem bowiem ubezpieczyciel nie chce objąć jego zobowiązań należytą ochroną ubezpieczeniową, czy też kontynuować współpracę sprzedając nadal towar w kredycie kupieckim i ponosić zwiększone ryzyko takiej współpracy w okresie niestabilnej gospodarki.

14.4.4. Ryzyko związane z niepowodzeniem realizowanej strategii

Grupa emitenta konsekwentnie realizuje przyjętą strategię rozwoju, która opiera się na budowie ogólnopolskiej sieci dystrybucyjnej, rozwoju usług dodatkowych w ramach punktów serwisowych zlokalizowanych przy oddziałach handlowych oraz zwiększeniu udziału przetwórstwa w przychodach poprzez rozwój produkcji zbrojeń budowlanych i konstrukcji stalowych. Istnieje jednak ryzyko, iż przyjęta przez emitenta strategia nie przełoży się na oczekiwane efekty lub też wystąpią czynniki niezależne od emitenta, które przeszkodzą w realizacji tej strategii (w tym pogorszenie sytuacji gospodarczej, zmiana otoczenia konkurencyjnego, spadek popytu).

Grupa emitenta na bieżąco monitoruje realizację wdrażanej strategii i nie wyklucza jej modyfikacji celem dostosowania do aktualnych warunków rynkowych.

W ramach realizowanej strategii grupa emitenta zamierza rozszerzać swoją działalność również przez fuzje i przejęcia. W toku tego procesu istnieje szereg ryzyk o charakterze ekonomiczno-prawnym i rynkowym, które mogą spowodować, że proces ten zakończy się niepowodzeniem lub jego efekty będą niższe niż oczekiwane. Aby zabezpieczyć się przed ryzykiem niepowodzenia procesu fuzji i przejęć emitent wspiera się doradztwem firm doświadczonych w przeprowadzaniu tego typu operacji.

14.4.5. Ryzyko związane z zawieranymi umowami

W wielu przypadkach postanowienia zawieranych przez grupę emitenta i podmioty z jego grupy umów przewidują możliwość odstąpienia od umowy przez kontrahenta grupy emitenta w przypadku wycofania się głównego inwestora z realizacji projektu budowlanego, którego dotyczą dostawy wyrobów emitenta i jego grupy, a więc sytuacji, na które

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

emitent nie ma wpływu.

W przypadku umów na dostawy długoterminowe (z reguły są to umowy zawierane na okres 1-1,5 roku dotyczące przede wszystkim dostawy zbrojeń budowlanych), częstym zapisem jest gwarancja ceny w okresie dostaw przewidzianym w umowie. Grupa emitenta stara się zabezpieczyć przed ryzykiem wystąpienia ujemnej marży na takich kontraktach, lecz istnieje ryzyko, że w przypadku niekorzystnych zmian cenowych na rynku, marża na takich kontraktach będzie ujemna.

Dodatkowo, częstym postanowieniem zawieranych przez grupę emitenta umów dotyczących dostaw wyrobów zbrojarskich i innych wyrobów ze stali jest udzielanie przez emitenta gwarancji na dostarczane wyroby. Umowny okres gwarancji obejmuje od 6 do 36 miesięcy licząc od daty końcowego odbioru. Ponadto w ich postanowieniach wskazywany jest obowiązek zapłaty przez emitenta lub przedsiębiorstwo z jego grupy kar umownych za opóźnienie w usunięciu wad w okresie gwarancji i rękojmi. Ryzyko konieczności zapłaty kar umownych wynikać może ze stosunkowo krótkich terminów zastrzeżonych do wypełnienia zobowiązań z tytułu rękojmi i gwarancji.

Warte podkreślenia jest, iż w dotychczasowej działalności grupy emitenta nie miała miejsca sytuacja wystąpienia jego kontrahenta z roszczeniami z tytułu rękojmi lub gwarancji. Dodatkowo, wskazane ryzyko jest minimalizowane przez zawierane umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności oraz fakt, że grupa emitenta oferuje wyłącznie wyroby stalowe z pewnych źródeł, z potwierdzonymi certyfikatami jakości wystawianymi przez renomowanych producentów. Jednak wystąpienie obowiązku zapłaty kar umownych może w sposób negatywny wpłynąć na sytuację finansową grupy kapitałowej i perspektywę jego rozwoju.

14.5. Czynniki związane z otoczeniem, w jakim podmioty z grupy kapitałowej emitent prowadzą działalność

14.5.1. Ryzyko związane z wpływem sytuacji makroekonomicznej na wyniki grupy kapitałowej emitenta

Sytuacja finansowa podmiotów z grupy emitenta jest uzależniona od sytuacji ekonomicznej w Polsce i na świecie. Na wyniki finansowe uzyskiwane przez Spółki mają wpływ: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, stopa bezrobocia oraz wysokość dochodów osobistych ludności, polityka fiskalna i monetarna państwa, nakłady inwestycyjne. Te czynniki silnie wpływają na poziom zakupów wyrobów stalowych. W przypadku pogorszenia sytuacji gospodarczej w Polsce lub na świecie, wystąpienia spadku nakładów inwestycyjnych (szczególnie w budownictwie) lub zastosowania instrumentów polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływających na pozycję rynkową grupy kapitałowej emitenta, realizowane przez niego wyniki finansowe mogą ulec osłabieniu.

14.5.2. Ryzyko fluktuacji cen wyrobów stalowych

Wyroby stalowe ciągle podlegają wahaniom cenowym. Istnieje ryzyko, iż cena sprzedaży w danym okresie będzie niższa niż cena zakupu danego produktu. By zniwelować to ryzyko, emitent stara się podpisywać z dostawcami kontrakty zawierające klauzulę „ochrony ceny”, która zapewnia obniżkę przez producenta ceny dostarczonego towaru, znajdującego się w magazynie grupy emitenta i jego podmiotów. Niestety nie zawsze jest to możliwe, dlatego w celu redukcji ryzyka związanego z potencjalnymi stratami wynikającymi ze spadku cen rynkowych stanów magazynowych, emitent stale kontroluje stan zapasów, zwiększa ich rotację oraz uwzględnia to ryzyko przy negocjacjach kontraktów z dostawcami. Gwałtowne spadki cen na rynku mogą prowadzić do spadków osiąganych marż przez grupę kapitałową emitenta, a co za tym idzie spadku wypracowanego zysku netto.

14.5.3. Ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych

Dla części transakcji zawieranych przez grupę emitenta walutą bazową jest waluta inna niż polski złoty. Niesie to za sobą ryzyko powstania ujemnych różnic kursowych i w efekcie strat przy rozliczaniu tych transakcji spowodowanych niekorzystną dla emitenta zmianą rynkowych kursów walutowych. Grupa emitenta stara się zabezpieczyć przed tymi zmianami korzystając, w zależności od tendencji kształtowania się kursów na rynku i przewidywań w tym zakresie, z prostych terminowych instrumentów zabezpieczających kurs dla zawartych już transakcji.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

14.5.4. Ryzyko związane ze zmianą tendencji rynkowych

Zmiana popytu na wyroby stalowe przełożyłaby się bezpośrednio na wartość sprzedaży grupy kapitałowej emitenta, natomiast zmiana (spadek) cen wyrobów stalowych odbiłby się negatywnie na osiąganych wynikach finansowych. Istnieje również ryzyko, iż krajowi producenci wyrobów hutniczych (krajowe huty to główni dostawcy do podmiotów z grupy emitenta) ograniczą ilość produkcji lub będą zwiększać moce produkcyjne wolniej niż wzrost popytu, co przełoży się na ograniczone możliwości grupy kapitałowej emitenta w realizacji sprzedaży.

14.5.5. Ryzyko związane ze zmianami regulacji prawnych

Regulacje prawne w Polsce zmieniają się bardzo często. Pewne zagrożenie mogą więc stanowić zmiany przepisów prawa lub różne jego interpretacje. Dotyczy to m.in. uregulowań i interpretacji przepisów podatkowych, uregulowań dotyczących prawa handlowego, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych. Każda zmiana przepisów może wywołać negatywne skutki dla funkcjonowania emitenta i podmiotów z jego grupy – spowodować wzrost kosztów działalności i wpłynąć na wyniki finansowe oraz powodować trudności w ocenie rezultatów przyszłych zdarzeń czy decyzji. Prawo polskie wciąż znajduje się w okresie dostosowawczym, związanym z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Związane z tym zmiany przepisów prawa mogą mieć wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym także spółek z Grupy Kapitałowej emitenta. Wejście w życie nowych regulacji prawnych może wiązać się między innymi z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądów oraz niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej (w tym podatkowe).

Dodatkowo polski system podatkowy charakteryzuje się stosunkowo dużą niestabilnością. Część przepisów podatkowych nie została sformułowanych w sposób dostatecznie precyzyjny i brak jest ich jednoznacznej wykładni. Przedsiębiorstwa działające w Polsce są zatem narażone na pojawianie się zastrzeżeń ze strony organów podatkowych. Istnieje zatem ryzyko, iż pomimo stosowania przez emitenta aktualnych wykładni przepisów podatkowych, organy skarbowe mogą przyjąć odmienną interpretację.

Ponadto, wobec zapowiadanej od wielu lat gruntownej reformy zmieniającej system podatkowy istnieje ryzyko, że wprowadzenie nowych regulacji może mieć negatywny wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej. Jednocześnie, istnieje ryzyko, iż zmiany przepisów podatkowych wprowadzane w dalszej lub bliższej przyszłości mogą opierać się na rozwiązaniach, które spowodują wzrost obciążeń podatkowych podmiotów z grupy kapitałowej emitenta.

14.5.6. Ryzyko wynikające ze wzrostu konkurencji

Rynek dystrybucji wyrobów stalowych jak również produkcji zbrojeń budowlanych i konstrukcji stalowych cechuje wysoki poziom konkurencyjności. Z drugiej strony, jest to rynek bardzo rozdrobniony, który najprawdopodobniej przejdzie intensywny proces konsolidacji, w ramach którego powstanie kilka dużych dystrybutorów o ogólnokrajowej sieci dystrybucyjnej. Podmioty te uzyskają szereg przewag konkurencyjnych nad małymi i średnimi dystrybutorami, w tym przede wszystkim silniejszą pozycję negocjacyjną z dostawcami oraz możliwość obsługi dużych zamówień.

Emitent aktywnie uczestniczy w procesie konsolidacji, który jest wpisany w jego historię. Konsorcjum Stali S.A. po realizacji w 2008 r. fuzji z firmą Bodeko Sp. z o.o. jest jednym największych dystrybutorów wyrobów stalowych w kraju. Proces dalszej konsolidacji rynku był kontynuowany przez emitenta w 2009 r. poprzez przejęcie spółki Polcynk Sp. z o.o. W kolejnych latach emitent nie wyklucza kontynuowania procesu konsolidacji rynku dystrybutorów wyrobów stalowych.

Jednakże, istnieje ryzyko, iż firmy konkurencyjne w ramach fuzji, przejęć lub wzrostu organicznego stworzą większe organizacje niż organizacja emitenta, co pomniejszy jego przewagę konkurencyjną.

14.5.7. Ryzyko zmiany polityki handlowej hut

Emitent jest hurtowym dystrybutorem sprzedaży wyrobów stalowych, czyli pełni rolę pośrednika pomiędzy hutami, a odbiorcami końcowymi. Niekorzystna zmiana polityki sprzedaży hut, np. przejście na dostawy bezpośrednie do odbiorców końcowych, budowa własnych centrów serwisowych (a więc oferowanie przez huty w ramach sprzedaży bezpośredniej usług dodanych jak kompletacja i konfekcjonowanie) lub zmiana polityki cenowej, może negatywnie wpłynąć na działalność emitenta i jego grupy kapitałowej.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

14.5.8. Ryzyko ograniczenia dostępu do źródeł finansowania działalności oraz ryzyko wzrostu kosztów finansowania

Spółki z grupy kapitałowej emitenta skazane są m.in. na korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania swojej działalności. Dostawcami kapitału pożyczkowego są banki. Biorąc pod uwagę doświadczenia z kryzysu lat 2008-2009 istnieje ryzyko, że banki patrząc przez pryzmat ryzyka branż, w obszarze których prowadzi swą działalność emitent, ograniczą źródła finansowania dla emitenta lub znacząco zwiększają jego koszty.

Ograniczenia kapitału kredytowego dla firm z szeroko rozumianego sektora inwestycyjnego również może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową grupy kapitałowej emitenta, gdyż ograniczenie inwestycji na skutek braku możliwości ich sfinansowania może mieć wpływ na spadek sprzedaży grupy kapitałowej emitenta.

Koszt kredytów, z których korzystają podmioty z grupy emitenta oparty jest na zmiennej stopie procentowej, która powiązana jest ze stawką WIBOR i powiększona o stałą marżę banku. Wzrost rynkowych stóp procentowych może wpłynąć na wzrost kosztów finansowania działalności grupy kapitałowej emitenta.

14.6. Czynniki ryzyka związane z rynkiem kapitałowym

14.6.1. Ryzyko zawieszenia notowań

Zarząd Giełdy może na podstawie § 30 ust. 1 Regulaminu Giełdy zawiesić obrót akcjami emitenta na okres do trzech miesięcy:

- na wniosek emitenta,
- jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące na GPW.

Zgodnie z § 30 ust. 2 Regulaminu Giełdy Zarząd Giełdy zawiesza obrót akcjami na okres nie dłuższy niż miesiąc na żądanie KNF zgłoszone zgodnie z przepisami Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. Zgodnie z art. 20 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi w przypadku, gdy obrót określonymi papierami wartościowymi lub innymi instrumentami finansowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania rynku regulowanego lub bezpieczeństwa obrotu na tym rynku, albo naruszenia interesów inwestorów, na żądanie KNF, spółka prowadząca rynek regulowany zawiesza obrót tymi papierami lub instrumentami, na okres nie dłuższy niż miesiąc.

Na podstawie art. 96 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej prawo do czasowego lub bezterminowego wykluczenia akcji z obrotu giełdowego przysługuje także KNF, w przypadku stwierdzenia niewykonywania lub nienależytego wykonywania przez emitenta szeregu obowiązków, do których odwołuje się art. 96 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej. KNF przed wydaniem takiej decyzji zasięga opinii GPW.

14.6.2. Ryzyko wykluczenia akcji z obrotu giełdowego

Na podstawie § 31 ust. 2 Regulaminu GPW, Zarząd Giełdy może wykluczyć akcje Spółki z obrotu giełdowego:

- jeżeli akcje przestały spełniać inny warunek dopuszczenia ich do obrotu giełdowego, niż nieograniczona zbywalność,
- jeżeli emitent uporczywie narusza przepisy obowiązujące na giełdzie,
- na wniosek emitenta,
- wskutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania,
- jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- wskutek podjęcia decyzji o połączeniu emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu,
- jeżeli w ciągu ostatnich 3 miesięcy nie dokonano żadnych transakcji giełdowych akcjami emitenta,

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

- skutek podjęcia przez emitenta działalności, zakazanej przez obowiązujące przepisy prawa,
- skutek otwarcia likwidacji emitenta.

Wykluczenie akcji emitenta z obrotu giełdowego ograniczyłoby swobodę w zbywaniu akcji przez ich właścicieli.

14.6.3. Ryzyko struktury akcjonariatu

Duża koncentracja posiadania akcji Spółki przez kilku głównych akcjonariuszy powoduje, że Inwestorzy powinny brać pod uwagę możliwość porozumienia się tych akcjonariuszy co do wspólnego działania.

(kwoty wyrażone w tys. złotych, o ile nie podano inaczej)

15. PODPISY

PODPISY WSZYSTKICH CZŁONKÓW ZARZĄDU EMITENTA

data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
23.08.2013 r.	Robert Wojdyna	Prezes Zarządu	
23.08.2013 r.	Janusz Kocłęga	Wiceprezes Zarządu	
23.08.2013 r.	Ireneusz Dembowski	Członek Zarządu	
23.08.2013 r.	Marek Skwarski	Członek Zarządu	