Półroczne sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2015 r. do 30.06.2015 r.

Bochnia, sierpień 2015

Spis treści:

1. Organizacja Grupy Kapitałowej

2. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej

3. Sprzedaż podstawowych wyrobów

3.1 Segment Blach Elektrotechnicznych

3.2 Segment Profili

3.3 Segment Cynku

4. Podstawowe zagrożenia i ryzyka związane z pozostałymi miesiącami roku obrotowego

4.1. Koniunktura gospodarcza w kraju i na świecie

4.2. Sytuacja w branży stalowej i otoczenie rynkowe

4.3 Poziom giełdowych cen cynku i ołowiu

5. Pozostałe informacje

5.1. Zmiany w strukturze Grupy

5.2. Stanowisko zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

5.3. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu

5.4. Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających akcje Stalproduktu

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

5.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi

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

5.8. Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz są istotne dla oceny możliwości realizowania zobowiązań przez Grupę

5.9. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

5.10. Skład osobowy Zarządu oraz Rady Nadzorczej

1. Organizacja Grupy Kapitałowej

Grupa Kapitałowa Stalprodukt S.A. obejmuje jednostkę dominującą oraz 10 jednostek zależnych, prowadzących niżej wymienione segmenty działalności:

- **Stalprodukt-Centrostal Kraków sp. z o.o. -** sprzedaż hurtowa i detaliczna wyrobów metalowych,
- **Stalprodukt-Wamech sp. z o.o. -** produkcja konstrukcji i części zamiennych oraz świadczenie usług remontowych,
- **Stalprodukt-Serwis sp. z o.o. -** usługi remontowe,
- **Stalprodukt-Zamość sp. z o.o. -** produkcja stolarki budowlanej oraz handel wyrobami hutniczymi,
- **Stalprodukt-MB sp. z o.o. -** budowa i utrzymanie dróg, montaż ochronnych barier drogowych,
- **STP Elbud sp. z o.o. –** produkcja konstrukcji stalowych oraz usługi cynkowania,
- **Stalprodukt-Ochrona sp. z o.o.** - usługi ochrony mienia i osób,
- **Cynk-Mal S.A.** - produkcja bednarki ocynkowanej i drutu ocynkowanego,
- **ZGH „Bolesław" S.**A. - wydobywanie rud metali nieżelaznych oraz produkcja cynku i ołowiu,
- **Anew Institute sp. z o.o. -** projektowanie odnawialnych źródeł energii.

Wysokość udziałów Spółki dominującej w spółkach zależnych stanowi:

- w spółce Cynk-Mal – 51 %
- w spółce ZGH „Bolesław" – 92,07 %
- w pozostałych jednostkach – po 100 % udziałów.

Podstawowym przedmiotem działalności spółki dominującej jest produkcja wysoko przetworzonych wyrobów ze stali, tj. blach i taśm elektrotechnicznych transformatorowych, kształtowników zimnogiętych, ochronnych barier drogowych, rdzeni toroidalnych oraz blach gorąco- i zimnowalcowanych w taśmach i arkuszach.

Konsolidacją objęta została jednostka dominująca oraz wszystkie pozostałe jednostki z Grupy Kapitałowej.

Zgodnie z art. 55 Ustawy o rachunkowości z 29.09.1994 r. (tekst jednolity Dz. U. z 2009 roku, Nr 152, poz. 1223 z późniejszymi zmianami) Emitent sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe za okresy rozpoczynające się od 1 stycznia 2005 roku zgodnie z MSSF.

Ponadto spółka ZGH „Bolesław" posiadała w roku 2015 udziały w następujących podmiotach zależnych (w nawiasie podano udział ZGH w kapitale zakładowym tych spółek):

- Huta Cynku Miasteczko Śląskie S.A. (91,58 %) – produkcja cynku rektyfikowanego, ołowiu i kadmu,
- Bolesław Recykling Sp. z o.o. (100 %) – usługi przerobu i utylizacji materiałów cynkonośnych oraz produkcja i sprzedaż koncentratów metali nieżelaznych,
- Boltech sp. z o.o. (100 %) – usługi energetyczne, laboratoryjne i mechaniczno-budowlane, usługi transportowo – sprzętowe i spedycyjne, produkcja kruszyw dolomitowych, wyrobów cynkowych i stopów cynku,
- Gradir Montenegro d.o.o. (99,56 %) – wydobycie rud cynku i produkcja koncentratu,
- Karo sp. z o.o. (100 %) – ochrona mienia i osób.

Dodatkowo spółka Boloil posiadała 99,71 % kapitału zakładowego w spółce Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Olkusz Sp. z o.o.
Spółka F&R Finanse Sp. z o.o. została utworzona w 2014 roku i zarejesrtowana pod numerem KRS 0000506742. Bolesław Recycling Sp. z o.o. objęła 49% udziałów w nowo powstałej spółce.
Spółka F&R Finanse prowadzi działalność w zakresie usług finansowych i doradztwa finansowego.

2. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej

W I półroczu 2015 r. rentowność sprzedaży na poszczególnych poziomach przedstawiała się następująco:

Wyszczególnienie	I półr. 2015 r.	I półr. 2014 r.
Rentowność na sprzedaży	10,2	3,5
Rentowność operacyjna	9,5	4,3
Rentowność brutto	9,0	4,0
Rentowność netto	7,0	2,9

Rentowność majątku i kapitału własnego przedstawiają poniższe wielkości:

Wyszczególnienie	I półr. 2015 r.	I półr. 2014 r.
Rentowność majątku	3,3	1,3
Rentowność kapitału własnego	5,5	2,3

Płynność finansową w ujęciu statycznym przedstawiają poniższe wskaźniki

Wyszczególnienie	I półr. 2015 r.	I półr. 2014 r.
Wskaźnik bieżącej płynności	2,2	2,0
Wskaźnik płynności przyspieszonej	1,3	1,0

W okresie sprawozdawczym Grupa zanotowała wzrost skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w stosunku do osiągniętych w analogicznym okresie roku ubiegłego o 178 577 tys. zł, tj. o 13,0 %. Wzrost osiągnięto dzięki wzrostowi wolumenów i cen w Segmencie Blach Elektrotechnicznych oraz cen wyrażonych w PLN w Segmencie Cynku.

W Segmencie Blach Elektrotechnicznych nastąpił wzrost wolumenów sprzedaży o 14,6 %. Wzrost wolumenów wraz z podwyżkami cen spowodował znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży oraz znaczącą poprawę wyniku segmentu. W stosunku do I półrocza 2014 r. nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży o 92 344 tys. zł, tj. o 42,9 %, przy jednoczesnej poprawie wyniku o 40 328 tys. zł. Poprawa wyników segmentu Blach Elektrotechnicznych stanowi odzwierciedlenie wcześniejszych sygnałów płynących z rynku co do oznak zwiększenia popytu oraz korekty cenowej in plus. Należy przypomnieć, iż w okresie I półrocza 2014 r., a dokładnie w I kwartale 2014 r. ceny blach spadły do najniższego od 10 lat poziomu, natomiast wyraźne odbicie cen nastąpiło w II półroczu 2014 roku. Dodatkowo na poprawę zrealizowanych cen sprzedaży w złotych wpłynęły korzystne kursy walut, zwłaszcza dolara amerykańskiego.

W Segmencie Profili odnotowano ilościowy spadek sprzedaży o 1,9 %, jednak w kluczowej grupie produktowej - profili zimnogiętych - Spółce udało się zwiększyć wolumeny sprzedaży o 6,4 % w stosunku do I półrocza 2014 r. Tak więc ilościowy spadek sprzedaży w tym segmencie wystąpił głównie w grupie produktów centrów serwisowych oraz barier. Jednocześnie ze spadkiem wolumenów nastąpił spadek średnich cen. Efektem powyższego jest spadek przychodów ze sprzedaży o 38 449 tys. zł oraz spadek wyników segmentu o 7 083 tys. zł.

Sytuacja finansowa Grupy Stalprodukt jest dobra i stabilna. Wskazują na to podstawowe wskaźniki ekonomiczno-finansowe charakteryzujące działalność gospodarczą, których poziom odpowiada aktualnym warunkom rynkowym. Grupa nie doświadcza zatorów płatniczych, konsekwentnie realizując przyjętą politykę w zarządzaniu ryzykiem. Zarówno Emitent jak i większość spółek z Grupy Kapitałowej posiadają płynność finansową i zdolność kredytową.

W porównaniu do 31.12.2014 r. nastąpiły niewielkie zmiany w wielkości majątku oraz źródłach finansowania. Nastąpił wzrost wartości aktywów o 3,6 %. Jednocześnie wzrosły aktywa obrotowe o 8,3 %. Kapitał własny wzrósł o 128 500 tys. zł, tj. o 6,9 %. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania spadły o 14 787 tys. zł, tj. o 1,1 %.
W strukturze aktywów i pasywów nie nastąpiły większe zmiany. Natomiast w strukturze zobowiązań nastąpiło przesunięcie finansowania z zobowiązań handlowych na krótkoterminowe kredyty bankowe.
W porównaniu do 31.12.2014 r. nastąpił wzrost wartości księgowej na jedną akcję z 274,59 zł do 293,70 zł.

Przez cały okres sprawozdawczy Grupa posiadała bardzo dobrą płynność finansową, o czym świadczy utrzymanie na wysokim poziomie wskaźników płynności, terminowo realizowała wszelkie zobowiązania zarówno wobec pracowników i dostawców, jak i budżetu oraz instytucji finansowych.

W ocenie banków finansujących Grupa Kapitałowa Stalprodukt posiada nieprzerwanie zdolność kredytową, która pozwala na pozyskiwanie finansowania działalności Grupy w różnych formach. Wszystkie linie kredytowe, które zostały szczegółowo opisane w ostatnim skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2014 funkcjonują i są przedłużane przez banki w stosownych terminach. Większość tych linii jest wykorzystywana jako limity na gwarancje i akredytywy oraz kredyt w rachunkach bieżących. Dodatkowo stanowią one zabezpieczenie źródeł finansowania zewnętrznego Grupy.

W celu utrzymania dobrej sytuacji finansowej i płynności prowadzone są dalsze przedsięwzięcia w zakresie restrukturyzacji działalności mające na celu poprawę gospodarki zapasami i obniżkę kosztów, a także działania w zakresie zdobywania nowych rynków zaopatrzenia i zbytu.

3. Sprzedaż podstawowych wyrobów

3.1 Segment Blach Elektrotechnicznych

Łączna sprzedaż Segmentu Blach Elektrotechnicznych w I półroczu 2015 roku wyniosła 307,6 mln zł, co oznacza wzrost o 42,9 % w stosunku do wykonania I półrocza 2014 r.

W pierwszym półroczu 2015 roku nastąpił wzrost wartości sprzedaży blach transformatorowych o 44,0 % (do poziomu 302,2 mln zł) w stosunku do I półrocza 2014 r. Ilościowy wzrost wolumenów sprzedaży wyniósł w tym okresie 14,8 %. Po długim okresie spadku cen, zarysował się wyraźny trend wzrostowy – ceny wzrosły w stosunku do I półrocza 2014 roku o 25,4 %.

Znacząco zwiększono sprzedaż krajową (głównie poprzez sprzedaż do klientów korporacyjnych), co znalazło swoje odzwierciedlenie zarówno w zmianie struktury (aktualnie udział sprzedaży krajowej to 6,8 %, wcześniej 2,7 %), jak i udziale w krajowym rynku blach transformatorowych (wzrost z 12 % do 27%).

Otoczenie rynkowe

Pierwsza połowa 2015 roku była na rynku blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym (GOES) okresem dynamicznego wzrostu cen i popytu. Trend wzrostowy rozpoczął się już w roku minionym, kiedy to wszyscy światowi producenci z azjatyckimi na czele zdali sobie sprawę, iż bardzo niski poziom cen utrzymujący się już od dłuższego czasu szkodzi wszystkim producentom blach CRGO. Wielu producentów operowało na granicy progu rentowności. W obecnym roku wzrost cen uległ jeszcze większemu zdynamizowaniu. Powodów takiego stanu rzeczy było kilka, m.in. wchodząca w życie od 1 lipca regulacja unijna EcoDesign – Tier 1. EcoDesign nakłada na producentów transformatorów dystrybucyjnych obowiązek stosowania wyższych gatunków blach elektrotechnicznych o niskich parametrach stratności. W związku z powyższym, wielu z nich stosując w procesie produkcyjnym nadal konwencjonalną blachę (CGO) zmuszonych zostało do zabezpieczenia swoich magazynów poprzez zakup dużych ilości blach w tym gatunku w pierwszej połowie roku.

W sierpniu 2014 na wniosek Europejskiego Stowarzyszenia Hutnictwa Stali Eurofer w imieniu unijnych producentów blach elektrotechnicznych transformatorowych (GOES) wszczęte zostało postępowanie antydumpingowe w odniesieniu do przywozu do Unii wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki. Skarga zawierała dowody wskazujące na dumping i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania. 13 maja 2015 r. zostało opublikowane Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2015/763 z dnia 12 maja 2015 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz niektórych wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki. Wysokość nałożonych ceł tymczasowych wynosi od 21,6 % dla producentów rosyjskich do 35,9 % dla producentów japońskich. Tymczasowe cła antydumpingowe obowiązywać będą przez okres sześciu miesięcy. Po tym czasie

Komisja Europejska przy współudziale Państw Członkowskich UE zdecyduje o nałożeniu bądź nienałożeniu ceł antydumpingowych ostatecznych.

23 lipca Ministerstwo Handlu Chin podało informację, że na wniosek największych chińskich graczy (Wuhan i Baosteel) postanowiło wszcząć postępowanie antydumpingowe w zakresie przywozu blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym objętych kodami CN 72251100 i 72261100. Stronami postępowania będą Japonia, Korea Płd. oraz kraje UE.
To już trzecie kolejne duże postępowanie w zakresie blach GOES w ostatnich dwóch latach (pierwsze w 2013 zostało wszczęte na wniosek producentów amerykańskich, a drugie w roku minionym przez Komisję Europejską).

Duża dynamika zdarzeń na światowych rynkach GOES świadczy dobitnie o tym, że mimo poprawy w zakresie cen i popytu nadmierna produkcja i jej niepełne wykorzystanie oraz niekorzystny bilans geograficzny podaży (np. japońskie zdolności produkcyjne przekraczają 11-krotnie krajowe potrzeby) to nadal największe bolączki branży GOES.
Regiony z największą nadprodukcją usiłują ulokować nadwyżki na pozostałych rynkach, a rynki najbardziej narażone na takie działania usiłują wprowadzać różne działania protekcjonistyczne przed nadmiernym importem i przed dumpingiem cenowym czy przed napływem blach o bardzo niskich parametrach magnetycznych (II klasy, odpady).

Rdzenie toroidalne

W I półroczu 2015 roku wartość sprzedaży rdzeni i kształtek transformatorowych wyniosła 5,4 mln zł, co oznacza praktycznie utrzymanie poziomu osiągniętego w I półroczu 2014 roku. Przy kilkuprocentowym spadku wolumenów oznacza to równocześnie, że ilościowy spadek sprzedaży został zrównoważony wzrostem cen.

Struktura sprzedaży zmieniła się na korzyść sprzedaży krajowej. Aktualnie udział sprzedaży krajowej wynosi 46,6 % (wcześniej 39,1 %).

Otoczenie rynkowe

Sytuacja na rynku rdzeni kształtowała się różnie. Klienci eksportowi wyraźnie przesunęli zapotrzebowanie z rdzeni zwijanych na kształtki. Ze względu na krótkie serie, nacisk na krótki czas realizacji dostaw i dostęp do taśm transformatorowych w niższych cenach (produkcja z materiałów w II klasie jakości, import z Rosji), niektórzy odbiorcy zdecydowali się na produkcję rdzeni we własnym zakresie i znacząco zmniejszyli bądź zrezygnowali z zakupu rdzeni w Stalprodukcie. Firmy pośredniczące w sprzedaży odnotowały duże trudności w pozyskiwaniu zamówień.

Wzrost sprzedaży na rynek krajowy był spowodowany pozyskaniem przez odbiorców Stalproduktu nowych kontraktów (głównie z rynku niemieckiego z powodu ograniczonego dostępu do blach z ThyssenKrupp i podniesienie cen na rdzenie).

3.2 Segment Profili

Łączna sprzedaż Segmentu Profili w I półroczu 2015 roku wyniosła 348,3 mln zł i była o niemal 10 % niższa, niż w analogicznym okresie 2014 r.

- **Kształtowniki zimnogięte**

W I półroczu 2015 roku wartość sprzedaży kształtowników przez Grupę wyniosła 277 919 mln zł. Taki wynik oznacza spadek o 1,6 proc. w stosunku do wykonania I półrocza 2014 r. przy 6,4-procentowym wzroście wolumenów.

Struktura sprzedaży pozostaje bez zmian od dłuższego czasu: 2/3 stanowi sprzedaż krajowa, a 1/3 to sprzedaż eksportowa. Wg danych HIPH w Polsce wyprodukowano w okresie styczeń - czerwiec 2015 r. 411 tys. ton rur (spadek o 7 %), w tym produkcja:
- rur bez szwu wyniosła 64 tys. ton (spadek o 12 %),
- rur ze szwem wyniosła 347 tys. ton (spadek o 7 %), w tym kształtowników zimnogiętych zamkniętych 249 tys. ton (spadek o 9 %).

Sprzedaż do spółek handlowych

Udział sprzedaży krajowej poprzez sieć dystrybucji wyniósł 80 % całkowitej sprzedaży krajowej.

Otoczenie rynkowe

Produkcja rur w Unii Europejskiej w pierwszym kwartale 2015 roku wzrosła o prawie 4 %. Różnice jednak co do uzyskanych wolumenów produkcyjnych są znaczące na poziomie poszczególnych krajów. Wynika to zarówno z samej oferty asortymentowej jak i rynków przeznaczenia danego asortymentu oraz narażenia na konkurencję międzynarodową.
Produkcja rur we Francji spadła o prawie 38 %, a w Hiszpanii o ponad 15 %. Spadek produkcji we Włoszech był mniejszy, natomiast w Niemczech i Wielkiej Brytanii produkcja nieznacznie wzrosła. Z wyjątkiem Węgier i Polski, produkcja w Europie Środkowej również wzrosła .

Warunki działalności rynkowej w ciągu ostatnich kilku miesięcy pozostawały trudne. Eurofer znajduje przesłanki, aby szacować, że w całym 2015 roku zostanie odnotowany spadek produkcji rur na poziomie 2 % w stosunku do roku 2014.
Nic nie wskazuje, aby sytuacja rynkowa miała się zmienić znacząco w drugiej połowie roku. Szczególnie perspektywy dla segmentu dużych rur spawanych są stonowane.

Sytuacja na krajowym rynku kształtowników giętych na zimno w ślad za aktualną kondycją szerzej postrzeganego rynku dystrybucji stali jest nadal trudna. W pierwszej połowie roku można było zaobserwować zarówno spadek zużycia jawnego, spadek importu jak i spadek cen.

W zakresie produkcji kształtowników giętych na zimno działalność od wielu dekad prowadzą firmy, w kapitale których swój udział ma również Skarb Państwa. Mowa o takich zakładach jak: Pietrzak Holding, Ferrum, Huta Łabędy oraz Huta Pokój, w której działalność coraz bardziej angażuje się grupa

Węglokoks będąca właścicielem Huty Łabędy. W kwietniu Węglokoks otrzymał zgodę UOKiK na przejęcie Huty Pokój.

Ochronne bariery drogowe

W pierwszym półroczu 2015 roku wartość sprzedaży barier drogowych była o 41 % niższa niż w tym samym okresie roku 2014 i wyniosła 27,9 mln zł. Osiągnięte wyniki oznaczają spadek wolumenu w stosunku do analogicznego okresu w 2014 roku o 38,0 %, przy ponad 5-procentowym spadku cen.

Znacząco zmieniła się struktura sprzedaży na korzyść eksportu. Aktualnie sprzedaż eksportowa stanowi 26,4 % (w analogicznym okresie w 2014 roku wynosiła 7 %), a sprzedaż krajowa 73,6 % (odpowiednio w zeszłym roku 93,0 %).

Otoczenie rynkowe

Znaczny spadek sprzedaży barier w 2015 roku, szczególnie na rynku krajowym, przewidywany był przez Stalprodukt od dłuższego czasu. Jest on związany z cyklem przebiegu inwestycji drogowych, w ramach których dostawa i montaż barier występują w ostatniej fazie realizacji projektów drogowych. Chcąc zmniejszyć wpływ tego, co dzieje się na rynku krajowym, od 2012 roku, kiedy to opracowane zostały pierwsze systemy z rodziny StalPro Rail, rozwijana jest sprzedaż eksportowa. Pozytywne efekty tych działań będzie można obserwować w całym 2015 roku.

Ze względu na znaczny spadek zapotrzebowania na bariery, trudności związane z brakiem zamówień przeżywają wszyscy najwięksi konkurenci Stalprodukt S.A., a także firmy świadczące usługi montażu barier. W konsekwencji w I półroczu 2015 roku można było obserwować znaczące spadki cen oferowanych barier.

Pomimo znacznego spadku obrotów, I półrocze 2015 roku było okresem, w którym Grupa zaoferowała bardzo dużą liczbę projektów drogowo-mostowych z terminem realizacji 2015 – 2018. Wartość kontraktów pozyskanych w I półroczu br. przekroczyła 40 mln zł. Należy się spodziewać, że wraz z upływem czasu, dzięki bardzo szerokiej i ciągle rozwijanej ofercie barier, Stalprodukt pozyska kontrakty umożliwiające powrót do obrotów osiąganych w latach 2013 – 2014.

- **Produkty centrum serwisowego blach**

W zakresie sprzedaży wyrobów centrów serwisowych odnotowano znaczące spadki zarówno w zakresie wartości sprzedaży (o 25,0 %), jak i wolumenów (o 18,6 %) w porównaniu do analogicznego okresu 2014 roku. Ogółem wartość sprzedaży produktów centrów serwisowych wyniosła w I półroczu 2015 r. 42,4 mln zł.

Sprzedaż kierowana była głównie na rynek krajowy (84,8 % całkowitej sprzedaży).

Otoczenie rynkowe

Największym problemem przetwórców wyrobów płaskich nadal pozostaje bardzo słaba rentowność tej działalności. Niskie marże hamują rozwój niemal wszystkich stalowych centrów serwisowych (SSC). W chwili obecnej SCS dalekie są od pełnego obłożenia. Na rynku panuje duża konkurencja, a import pogłębia tylko problem z już i tak dużą nadprodukcją. Ponadto następuje dalsze zwiększanie już i tak nadmiernych mocy(np. w minionym roku nowa linia o wydajności ok. 12-15 tys. ton/miesiąc zaczęła działać w centrum serwisowym Tesko Steel, natomiast w 2. kwartale br. roku ArcelorMittal Distribution Solutions Poland uruchomiło w Krakowie linię do cięcia poprzecznego przeniesioną z Ostrawy).

3.3. Segment Cynku

W I półroczu 2015 roku przychody Segmentu Cynku wyniosły 772,3 mln zł i w stosunku do porównywalnego okresu roku 2014, kiedy to sprzedaż wyniosła 655,8 mln zł, wzrosły o 17,8 %.

Przyczyną znaczącego wzrostu przychodów tego Segmentu w okresie sprawozdawczym były wyższe o ponad 4 % ceny cynku na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME) w porównaniu do I półrocza 2014 r. Ze względu na różnice w kursach walut i umocnienie się dolara amerykańskiego, wzrost cen bazowych cynku w złotych wyniósł 26,7 %. Na uwagę zasługuje natomiast znaczący spadek giełdowych cen ołowiu w okresie sprawozdawczym, który wyniósł prawie 11 %.

Ceny podstawowych metali dla ZGH „Bolesław" S.A. i jej spółek zależnych przedstawiały się następująco:

I półrocze 2015 r.
Średnia cena LME cynku 2134 USD/tonę
Średnia cena LME ołowiu 1873 USD/tonę
Średnia cena LME srebra 16,55USD/uncję
Kurs USD 3,7155 zł

W przeliczeniu na PLN cena bazowa cynku na LME wzrosła o 26,7%, z 6248 zł w I półroczu 2014 do 7916 zł w bieżącym okresie.

I półrocze 2014 r.
Średnia cena LME cynku 2051 USD/tonę
Średnia cena LME ołowiu 2101 USD/tonę
Średnia cena LBM srebra 20,05 USD/uncję
Kurs USD 3,0466 zł

Wyższe przychody w stosunku do porównywalnego okresu spowodowane są przede wszystkim wzrostem cen cynku notowanego na LME. Wzrost przychodów spotęgowany był dodatkowym umocnieniem się dolara amerykańskiego w stosunku do złotego. W przypadku ołowiu, pomimo spadków notowań na LME, dzięki umocnieniu dolara ceny wyrażone w złotym polskim wzrosły o 8,6 %. Co do wolumenów sprzedaży cynku i ołowiu, to w porównaniu do I półrocza 2015 były one na tym niemal na tym samym poziomie (wzrost poniżej 1 %).

4. Podstawowe zagrożenia i ryzyka związane z pozostałymi miesiącami roku obrotowego

4.1. Koniunktura gospodarcza w kraju i na świecie

Tempo wzrostu produktu krajowego brutto w 2015 roku wyniesie w Polsce 3,7 proc., co oznacza, że będzie ono wyższe niż w roku ubiegłym. Według prognozy IBnGR, w kolejnych kwartałach 2015 roku wzrost gospodarczy będzie przyspieszał, ale różnice między kwartałami będą niewielkie – w trzecim kwartale PKB wzrośnie o 3,7 proc., a w czwartym o 3,9 proc.

4.2. Sytuacja w branży stalowej i otoczenie rynkowe

Dane na temat produkcji w europejskim sektorze stalowym w pierwszym kwartale 2015 pokazały skromny, bo zaledwie 0,4-proc. wzrost w porównaniu z analogicznym okresem 2014 roku, chociaż możliwe było prowadzenie działalności na wysokim poziomie ze względu na bardzo łagodne warunki zimowe w całej Europie.

Nastroje w przemyśle pozostawały raczej stabilne. Z jednej strony niskie ceny ropy naftowej przełożyły się na niższe koszty energii i transportu, z drugiej strony jednak wpływ słabszego euro na eksport nie dał oczekiwanych profitów z powodu powolnego wzrostu handlu międzynarodowego w pierwszych miesiącach roku.

Rzeczywiste zużycie stali ustabilizowało się w I kwartale br. na takim samym poziomie jak rok wcześniej. Szacunki dla drugiego kwartału i drugiego półrocza 2015 roku sugerują niewielki wzrost. Znaczącego wzrostu należy oczekiwać w sektorze motoryzacyjnym w przeciwieństwie do budownictwa, które przestało być branżą ciągnącą w górę realne zużycie stali w Europie.

Perspektywa drugiej połowy 2015 roku i rok 2016 to stopniowe wzmocnienie w zakresie unijnego zużycia stali. W 2016 roku są szanse na dynamiczne wzmocnienie inwestycji, po kilku latach względnego niedoinwestowania. Efektywnie należy oczekiwać wzrostu rzeczywistego zużycia stali w UE na poziomie 1,4 % w 2015 i 2 % w 2016 roku.

Tak jak się obawiano, dostawcy z krajów trzecich bardziej skorzystali z dodatkowych wolumenów na europejskim rynku stali niż rdzenni europejscy dostawcy. Import gotowych produktów stalowych wzrósł rok do roku w I kwartale o 8 %. Należy jednak podkreślić, iż w zakresie produktów najbardziej przetworzonych (tj. wyrobów płaskich) wzrost importu wyniósł aż 12 przy jednoczesnym, 8-procentowym spadku importu wyrobów długich. W rezultacie, dostawy krajowe spadły o prawie 1 %.

Pierwsze dane za drugi kwartał wskazują, że konsumpcja wzrosła o około 1,5 %, jednak presja importu nie słabnie - dane handlowe za kwiecień i maj wskazują, że przywóz produktów gotowych wzrósł zarówno w stosunku do poprzedniego kwartału, jak również w porównaniu do tego samego okresu 2014 roku.

Oczekuje się stopniowej poprawy na rynku stalowym EU w drugiej połowie 2015 roku ze względu na spodziewany łagodny wzrost rzeczywistego zużycia stali. Z kolei jawne zużycie stali powinno wzrosnąć w 2015 roku o 1,5 %. Niestety, z uwagi na spodziewany wzrost o prawie 6 % importu ogółem, dostawcy europejscy stali raczej z tego wzrostu nie skorzystają.

Prognozy rozwoju sytuacji w poszczególnych segmentach operacyjnych Grupy

Segment Blach Elektrotechnicznych

Mimo ogólnie dobrych perspektyw dla Segmentu Blach w roku 2015 (istotny wzrost cen i wolumenów dostaw w I półroczu 2015 r.), należy wskazać na potencjalne ryzyka. Najważniejsze z nich to:

- wyraźnie niższe od zakładanych wolumeny blach w gatunku HiB w związku z niestabilną jakością wsadu gorącowalcowanego;
- pojawiające się pierwsze sygnały z rynków azjatyckich o korekcie cen blach konwencjonalnych (CGO);
- brak pewności co do ostatecznego kształtu i skuteczności rozwiązań w zakresie instrumentów ochrony rynku w związku z prowadzonym przez Komisję Europejską postępowaniem antydumpingowym przeciwko importowi blach GOES na rynek UE.

Segment Profili

Wyroby Segmentu Profili pozostają pod dużą presją cenową ze strony konkurencji krajowej i importu (dotyczy to głównie grup asortymentowych kształtowników i wyrobów centrów serwisowych). Konkurencja w tym obszarach produktowych ulega dalszemu zaostrzeniu, a warunki konkurowania stają się jeszcze trudniejsze. Do takich wniosków skłania m.in. fakt przejęcia przez ArcelorMittal (wspólnie z konsorcjum banków) hiszpańskiego producenta rur i profili (firma Condesa), który jest dużym graczem na rynku europejskim. Ze względu na powyższe, wyzwaniem będzie utrzymanie aktualnego poziomu przychodów i wyników tego segmentu.

4.3 Poziom giełdowych cen cynku i ołowiu

Wyniki Segmentu Cynku są ściśle powiązane z giełdowymi cenami takich metali, jak: cynk, ołów czy srebro. Grupa nie ma wpływu na kształtowanie się cen tych metali, ponieważ zależą one od wielu czynników zewnętrznych.

I półrocze 2015 było korzystne pod względem kształtowania się poziomu giełdowych cen cynku, który jest podstawowym i najważniejszym produktem tego Segmentu. Niestety, początek III kwartału 2015 r. przyniósł odwrócenie pozytywnych tendencji i zapoczątkowanie trendu dynamicznego spadku cen. Biorąc pod uwagę ogólnie niekorzystną sytuację na rynku surowców można oczekiwać, iż trend ten może utrzymywać się w perspektywie kilku najbliższych miesięcy. Tym samym, uzyskanie przez Segment Cynku w II połowie br. roku tak dobrych wyników jak za I półrocze, może być bardzo trudne. Należy jednocześnie podkreślić, iż negatywny wpływ cen giełdowych metali jest częściowo niwelowany wysokim kursem USD oraz stosowaną aktywnie przez spółki Grupy ZGH politykę zabezpieczeń.

4.4 Wpływ kryzysu ukraińskiego na rynki zaopatrzenia

Ukraińskie huty są ważnym źródłem zaopatrzenia w materiały wsadowe dla segmentu produkcji profili. Pogłębienie się kryzysu na Ukrainie mogłoby ograniczyć dostęp do materiału z tego kierunku, co byłoby niekorzystne z punktu widzenia optymalizacji przez Grupę kosztów zakupu materiałów wsadowych (tj. przede wszystkim blach gorąco- i zimnowalcowanych w kręgach).

5. Pozostałe informacje

5.1. Zmiany w strukturze Grupy

W związku z realizowanym sukcesywnie przez Stalprodukt S.A. procesem odkupu akcji pracowniczych spółki ZGH „Bolesław" S.A., a także podniesieniem kapitału zakładowego tej spółki o kwotę 40 mln zł, nastąpiło zwiększenie udziału Emitenta w kapitale zakładowym tej spółki na koniec I półrocza 2015 r. do 92,07 % (wobec 86,92 % na koniec czerwca 2014 r.)

5.2. Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

Grupa Kapitałowa nie publikuje prognoz wyników finansowych.

5.3. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu

1. ArcelorMittal Poland S.A. posiadający 2 270 800 akcji, stanowiących 33,77 % udziału w kapitale oraz 6 846 800 głosów stanowiących 38,20 % ogólnej liczby głosów na WZA.
2. STP Investment S.A. posiadający 1 949 985 akcji, stanowiących 29,0 % udziału w kapitale oraz 5 891 241 głosów stanowiących 32,87 % ogólnej liczby głosów na WZA
3. Stalprodukt Profil S.A., posiadająca 612 497 akcji, co stanowi 9,11 % udziału w kapitale i 970 509 głosów, stanowiących 5,42 % ogólnej liczby głosów na WZA.

5.4. Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających akcje Stalproduktu

1. Osoby zarządzające:

- Piotr Janeczek - posiada 114 865 akcji
- Józef Ryszka - posiada 504 akcje

2. Osoby nadzorujące:

- Stanisław Kurnik - posiada 2 900 akcji
- Maria Sierpińska - posiada 11 880 akcji
- Kazimierz Szydłowski - posiada 7 012 akcji
- Janusz Bodek - posiada 62 640 akcji

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

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

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

5.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi w I półroczu 2015 r. dotyczą:

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

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

Inne znaczące transakcje z podmiotami powiązanymi nie wystąpiły.

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

W okresie sprawozdawczym Spółka Stalprodukt i jednostki od niej zależne nie udzielały pożyczek lub kredytów, ani też gwarancji i poręczeń, stanowiących łącznie co najmniej 10 % kapitałów własnych Emitenta.

5.8. Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz są istotne dla oceny możliwości realizowania zobowiązań przez Grupę

Wszystkie informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz są istotne dla oceny możliwości realizowania zobowiązań przez Grupę zawarte są w niniejszym dokumencie oraz w „Informacjach dodatkowych".

5.9. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

W ocenie Emitenta, czynnikami które mogą wpłynąć na osiągnięte wyniki Grupy w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału będą:

- kształtowanie się poziomu cen blach transformatorowych,
- kształtowanie się cen wsadu,
- rozwój sytuacji we wschodniej Ukrainie,
- kształtowanie się cen i popytu na produkty Spółki, zwłaszcza w segmencie kształtowników,
- poziom giełdowych cen metali, takich jak cynk i ołów,
- kształtowanie się kursów walutowych,
- sytuacja gospodarcza w Europie i na świecie związana z trwającym kryzysem finansowym.

5.10. Skład osobowy Zarządu oraz Rady Nadzorczej

Skład Zarządu

W okresie od 1.01.2015 r. do 30.06.2015 r. Zarząd Stalproduktu pracował w następującym składzie:

Piotr Janeczek - Prezes Zarządu
Józef Ryszka - Członek Zarządu

Skład Rady Nadzorczej

W okresie od 1.01.2015 r. do 30.06.2015 r. w skład Rady Nadzorczej wchodzili:

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

....

Piotr Janeczek
Prezes Zarządu – Dyrektor Generalny

Józef Ryszka
Członek Zarządu – Dyrektor Marketingu