



Data publikacji raportu: 21 września 2020 roku

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA I PÓŁROCZE ZAKOŃCZONE 30 CZERWCA 2020 ROKU

Spis treści

Spis treści.....	2
1. Wybrane jednostkowe dane finansowe.....	3
2. Wybrane skonsolidowane dane finansowe.....	4
3. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta.....	5
3.1. Przychody.....	5
3.2. Koszty.....	7
3.3. Wyniki.....	9
3.4. Bilans.....	10
3.5. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Emitenta.....	11
3.6. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki finansowe w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału.....	14
3.7. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta, Grupy Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności.....	15
3.8. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz finansowych w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie.....	19
4. Podstawowe informacje o Emitencie.....	20
4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej.....	20
4.2. Akcjonariat.....	21
4.3. Historia Emitenta.....	22
4.4. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami.....	23
4.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach.....	24
4.6. Informacje o rynkach zbytu i zaopatrzenia.....	26
5. Informacje dodatkowe.....	27
5.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony.....	27
5.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej.....	31
5.3. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	31
5.4. Informacje o zawartych umowach.....	33
5.5. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe.....	33
5.6. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.....	33
5.7. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym okresie sprawozdawczym umowach dotyczących kredytów i pożyczek.....	33
5.8. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań.....	34

1. Wybrane jednostkowe dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	od 01.01.2020 do 30.06.2020 tys. PLN	od 01.01.2019 do 30.06.2019 tys. PLN	dynamika	od 01.01.2020 do 30.06.2020 tys. EUR	od 01.01.2019 do 30.06.2019 tys. EUR	dynamika
Przychody z działalności operacyjnej	611 630	719 978	-15,0%	137 714	167 905	-18,0%
Przychody netto ze sprzedaży	611 072	716 898	-14,8%	137 590	167 186	-17,7%
Zysk (strata) na sprzedaży	8 188	326	2 409,3%	1 844	76	2 322,8%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	8 436	2 852	195,8%	1 899	665	185,6%
Zysk (strata) brutto	1 912	-3 582	153,4%	431	-835	151,5%
Zysk (strata) netto	2 139	-2 960	172,3%	482	-690	169,8%
EBITDA	9 764	3 809	156,4%	2 198	888	147,5%
Amortyzacja	1 328	957	38,8%	299	223	34,0%

Wybrane dane bilansowe	30.06.2020 tys. PLN	31.12.2019 tys. PLN	dynamika	30.06.2020 tys. EUR	31.12.2019 tys. EUR	dynamika
Aktywa trwałe	162 023	161 648	0,2%	36 279	37 959	-4,4%
Aktywa obrotowe	274 108	234 613	16,8%	61 377	55 093	11,4%
Aktywa razem	436 131	396 261	10,1%	97 656	93 052	4,9%
Należności długoterminowe	0	0	-	0	0	-
Należności krótkoterminowe	133 071	107 992	23,2%	29 796	25 359	17,5%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	40 968	3 021	1 256,3%	9 173	709	1 193,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	200 904	170 630	17,7%	44 985	40 068	12,3%
Zobowiązania długoterminowe	113 311	103 954	9,0%	25 372	24 411	3,9%
Zobowiązania i rezerwy razem	314 215	274 583	14,4%	70 357	64 479	9,1%
Kapitał własny	121 917	121 678	0,2%	27 299	28 573	-4,5%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	od 01.01.2020 do 30.06.2020 tys. PLN	od 01.01.2019 do 30.06.2019 tys. PLN	dynamika	od 01.01.2020 do 30.06.2020 tys. EUR	od 01.01.2019 do 30.06.2019 tys. EUR	dynamika
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	41 388	-20 964	-297,4%	9 319	-4 889	-290,6%
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-1 367	-2 380	-42,6%	-308	-555	-44,5%
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	-2 073	25 091	-108,3%	-467	5 851	-108,0%
Przepływy pieniężne netto razem	37 947	1 747	2 072,8%	8 544	407	1 997,8%
Środki pieniężne na początek okresu	3 021	1 336	126,1%	680	312	118,3%
Środki pieniężne na koniec okresu	40 968	3 082	1 229,1%	9 224	719	1 183,3%

Wybrane dane ze sprawozdania z całkowitych dochodów, sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono na euro zgodnie ze wskazaną, obowiązującą metodą przeliczania:

- poszczególne pozycje aktywów i pasywów sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
 - kurs na dzień 30.06.2020 wynosił 1 EUR – 4,4660 PLN
 - kurs na dzień 31.12.2019 wynosił 1 EUR – 4,2585 PLN
- poszczególne pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów i sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym:
 - kurs średni w okresie 01.01.2020 – 30.06.2020 wynosił 1 EUR – 4,4413 PLN
 - kurs średni w okresie 01.01.2019 – 30.06.2019 wynosił 1 EUR – 4,2880 PLN

Przeliczenia dokonano zgodnie ze wskazanymi wcześniej kursami wymiany przez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

2. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	od 01.01.2020	od 01.01.2019	dynamika	od 01.01.2020	od 01.01.2019	dynamika
	do 30.06.2020	do 30.06.2019		do 30.06.2020	do 30.06.2019	
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
Przychody z działalności operacyjnej	584 631	685 666	-14,7%	131 635	159 903	-17,7%
Przychody netto ze sprzedaży	583 414	681 860	-14,4%	131 363	159 015	-17,4%
Zysk (strata) na sprzedaży	8 826	1 337	560,2%	1 987	312	537,4%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	9 668	4 571	111,5%	2 177	1 066	104,2%
Zysk (strata) brutto	2 571	-2 339	209,9%	579	-545	-206,1%
Zysk (strata) netto	2 713	-1 962	238,3%	611	-458	-233,5%
EBITDA	12 505	7 036	77,7%	2 816	1 641	71,6%
Amortyzacja	2 837	2 465	15,1%	639	575	11,1%

Wybrane dane bilansowe	30.06.2020	31.12.2019	dynamika	30.06.2020	31.12.2019	dynamika
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
Aktywa trwałe	162 342	163 262	-0,6%	36 351	38 338	-5,2%
Aktywa obrotowe	295 421	250 611	17,9%	66 149	58 850	12,4%
Aktywa razem	457 763	413 873	10,6%	102 500	97 188	5,5%
Należności długoterminowe	0	0	-	0	0	-
Należności krótkoterminowe	141 204	114 738	23,1%	31 618	26 943	17,3%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	43 033	3 585	1 100,2%	9 636	842	1 044,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	216 239	179 597	20,4%	48 419	42 174	14,8%
Zobowiązania długoterminowe	135 881	129 451	5,0%	30 426	30 398	0,1%
Zobowiązania i rezerwy razem	352 120	309 048	13,9%	78 845	72 572	8,6%
Kapitał własny	105 643	104 825	0,8%	23 655	24 615	-3,9%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	od 01.01.2020	od 01.01.2019	dynamika	od 01.01.2020	od 01.01.2019	dynamika
	do 30.06.2020	do 30.06.2019		do 30.06.2020	do 30.06.2019	
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	44 077	-19 106	-330,7%	9 924	-4 456	-322,7%
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-1 133	-2 481	-54,3%	-255	-579	-55,9%
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	-3 496	23 783	-114,7%	-787	5 546	-114,2%
Przepływy pieniężne netto razem	39 447	2 196	1 696,3%	8 882	512	1 634,3%
Środki pieniężne na początek okresu	3 585	1 541	132,7%	807	359	124,7%
Środki pieniężne na koniec okresu	43 033	3 737	1 051,6%	9 689	871	1 011,8%

Wybrane dane ze sprawozdania z całkowitych dochodów, sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono na euro zgodnie ze wskazaną, obowiązującą metodą przeliczania:

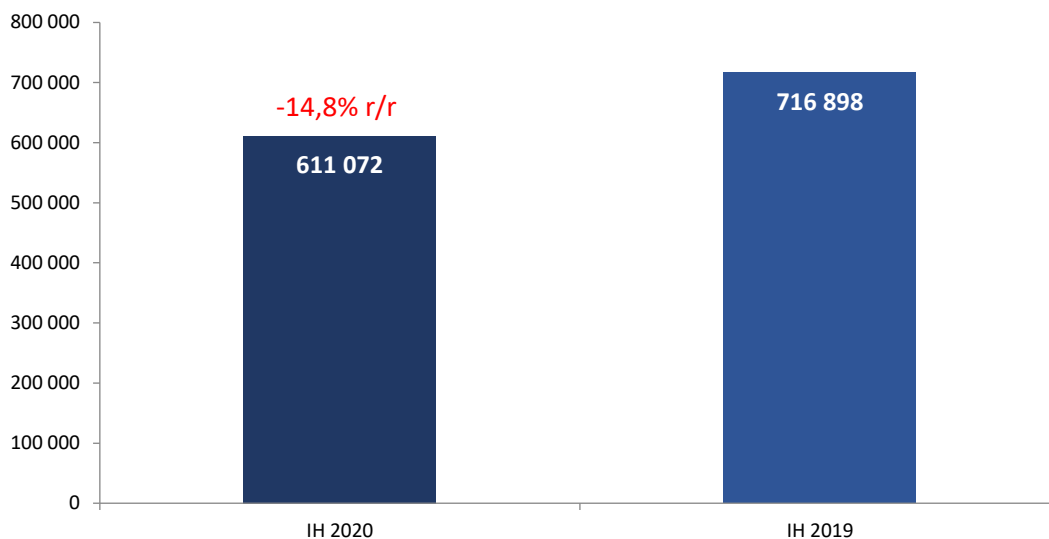
- poszczególne pozycje aktywów i pasywów sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
 - kurs na dzień 30.06.2020 wynosił 1 EUR – 4,4660 PLN
 - kurs na dzień 31.12.2019 wynosił 1 EUR – 4,2585 PLN
- poszczególne pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów i sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym:
 - kurs średni w okresie 01.01.2020 – 30.06.2020 wynosił 1 EUR – 4,4413 PLN
 - kurs średni w okresie 01.01.2019 – 30.06.2019 wynosił 1 EUR – 4,2880 PLN

Przeliczenia dokonano zgodnie ze wskazanymi wcześniej kursami wymiany przez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

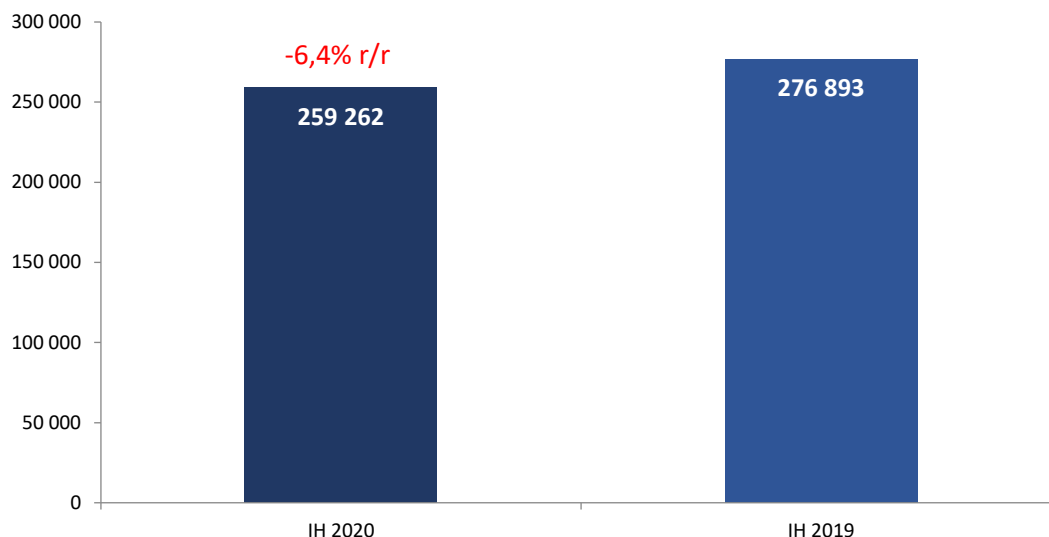
3. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta

3.1. Przychody

WYKRES: JEDNOSTKOWE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU (DANE W TYS. PLN)



WYKRES: SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW ORAZ MATERIAŁÓW W TONACH W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU



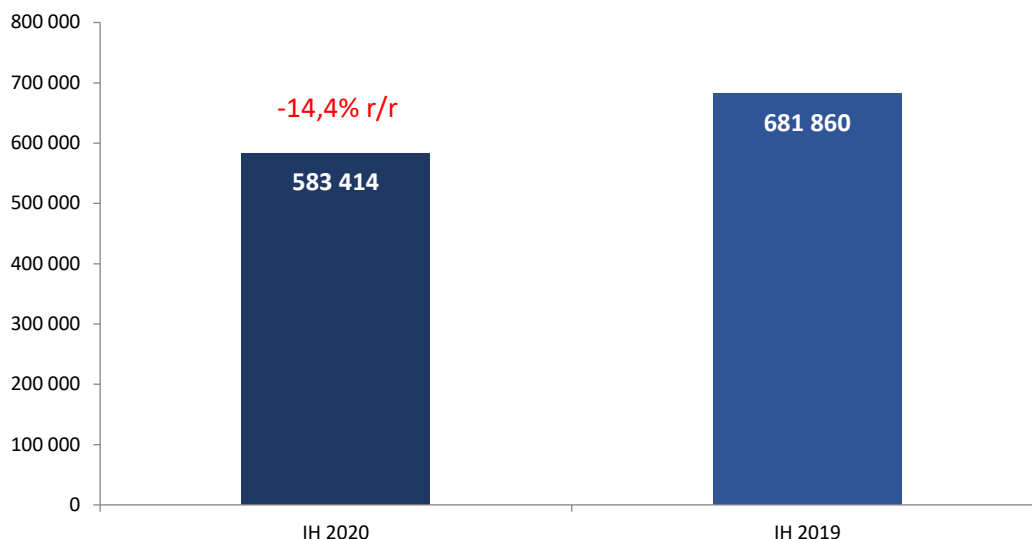
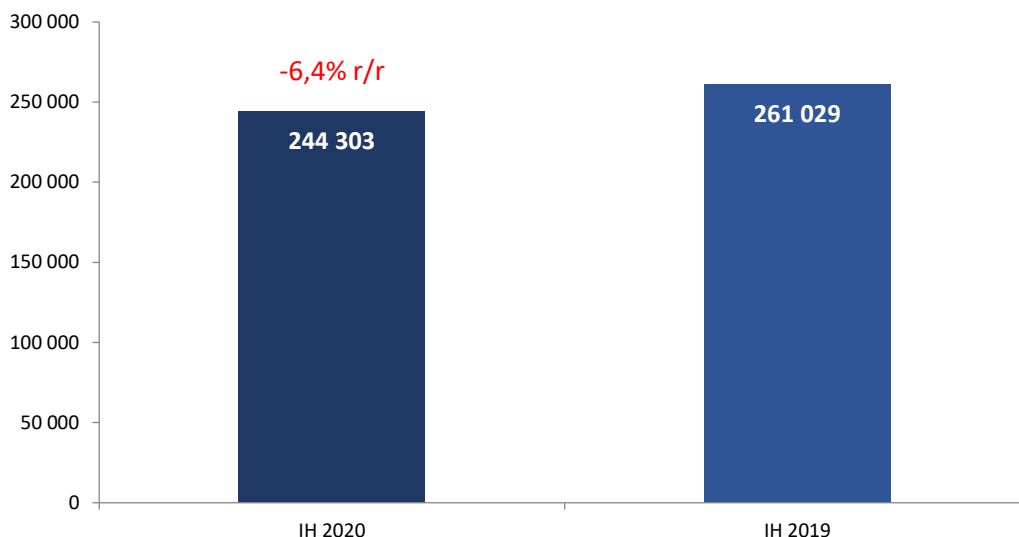
Przychody ze sprzedaży w okresie 01.01.2020-30.06.2020 wyniosły 611.072 tys. PLN w porównaniu do 716.898 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie roku poprzedniego, co oznacza spadek na poziomie 14,8%. Na ten spadek miały wpływ zmiany następujących pozycji przychodów ze sprzedaży:

- produktów z 48.408 tys. PLN w IH 2019 do 58.138 tys. PLN w IH 2020, co stanowi wzrost o 20,1%,
- towarów i materiałów z 667.297 tys. PLN w IH 2019 do 551.861 tys. PLN w IH 2020, co stanowi spadek o 17,3%,
- usług z 1.193 tys. PLN w IH 2019 do 1.073 tys. PLN w IH 2020, co stanowi spadek o 10,1%.

Pozostałe przychody operacyjne w pierwszym półroczu 2020 r. wyniosły 558 tys. PLN w porównaniu do 566 tys. PLN w analogicznym okresie roku ubiegłego, co oznacza spadek o 1,3%.

W ujęciu jednostkowym przychody z działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2020 roku wyniosły 611.630 tys. PLN, w stosunku do 719.978 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie 2019 roku, co oznacza spadek na poziomie 15,0% w ujęciu rocznym.

Przychody finansowe nieznacznie wzrosły z poziomu 3.761 tys. PLN w IH 2019 roku do poziomu 3.935 tys. PLN w IH 2020 roku, tj. o 4,6%, co było w głównej mierze wynikiem rozwiązania odpisów aktualizujących odsetki (zmiana o 208 tys. PLN).

WYKRES: SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU (DANE W TYS. PLN)**WYKRES: SKONSOLIDOWANA SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW ORAZ MATERIAŁÓW W TONACH W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU**

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w okresie 01.01.2020-30.06.2020 wyniosły 583.414 tys. PLN w porównaniu do 681.860 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to, że skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży były niższe o 14,4% w stosunku do I półrocza 2020 roku. Na ten spadek miały wpływ zmiany następujących pozycji skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży:

- produktów z 133.368 tys. PLN w IH 2019 do 132.430 tys. PLN w IH 2020, co stanowi spadek o 0,7%,
- towarów i materiałów z 547.205 tys. PLN w IH 2019 do 449.884 tys. PLN w IH 2020, co stanowi spadek o 17,8%,
- usług z 1.287 tys. PLN w IH 2019 do 1.100 tys. PLN w IH 2020, co stanowi spadek o 14,5%.

Pozostałe skonsolidowane przychody operacyjne w pierwszym półroczu 2020 r. wyniosły 1.217 tys. PLN w porównaniu do 1.292 tys. PLN w analogicznym okresie roku ubiegłego, co oznacza spadek o 5,8%.

W ujęciu skonsolidowanym przychody z działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2020 roku wyniosły 584.631 tys. PLN, w stosunku do 685.666 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie 2019 roku, co oznacza spadek na poziomie 14,7% w ujęciu rocznym.

Skonsolidowane przychody finansowe kształtowały się podobnie, jak w przypadku danych jednostkowych, gdyż czynniki je determinujące były identyczne – rok do roku nastąpił wzrost o 4,5% z 3.673 tys. PLN w IH 2019 r. do 3.839 tys. PLN w IH 2020 roku (zmiana o 166 tys. PLN).

Spadek przychodów zarówno w ujęciu jednostkowym jak i skonsolidowanym związany był głównie z wpływem pandemii COVID-19 na rynek na którym działa Emitent – wpływ ten skutkował nie tylko obniżeniem się popytu na stal ale również spadkiem cen wyrobów stalowych. Wystąpienie tych dwóch czynników jednocześnie przełożyło się na spadek przychodów w okresie pierwszego półrocza 2020 roku o 14,8%.

Dzięki dużej elastyczności, dywersyfikacji działalności i rozproszeniu odbiorców, Grupie Bowim udało się zminimalizować wpływ negatywnych zmian, które nastąpiły w otoczeniu rynkowym, zwłaszcza w okresie drugiego kwartału 2020 r. Działania te

przyczyniły się do minimalizacji spadku przychodów przy jednoczesnym utrzymaniu marży na sprzedaży, co przyniosło pozytywne efekty w wynikach za I półrocze 2020 r.

3.2. Koszty

W związku z niższymi w pierwszym półroczu 2020 roku przychodami ze sprzedaży odnotowano również spadek kosztów działalności operacyjnej Bowim S.A. o 15,9% (z poziomu 717.126 tys. PLN w IH 2019 roku do 603.194 tys. PLN w IH 2020 roku) oraz o 15,6% w przypadku Grupy Kapitałowej (z poziomu 681.095 tys. PLN w IH 2019 roku do 574.963 tys. PLN w IH 2020 roku). Na spadek ten największy wpływ miały następujące pozycje kosztów, odpowiednio w ujęciu jednostkowym i skonsolidowanym:

- wartość sprzedanych towarów i materiałów - spadek o 18,8% i 18,2%,
- zużycie materiałów i energii – wzrost o 23,0% i spadek o 4,2%,
- usługi obce – spadek o 14,2% i 15,8%.

Spadek kosztów działalności operacyjnej (o 15,9%) był wyższy niż spadek przychodów z działalności operacyjnej (o 15,0%) w ujęciu jednostkowym oraz odpowiednio o 15,6% i o 14,7% w ujęciu skonsolidowanym.

Spółka zgodnie ze złożonym wnioskiem otrzymała w okresie 3 miesięcy (czerwiec-sierpień) 2020 roku ze środków Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników. Jednocześnie Spółka w tym czasie obniżyła wymiar czasu pracy do 80%.

Dla światowego rynku stali pierwsze półrocze 2020 roku upłynęło pod znakiem rozwijającej się pandemii COVID-19 i jej wpływu na gospodarkę. Wyniki operacyjne zostały przyćmione rozprzestrzenianiem się koronawirusa. Trudności, które ujawniły się w pierwszym kwartale pogłębiły się w okresie drugiego kwartału 2020 r. Zarządy przedsiębiorstw główną uwagę poświęciły ochronie zdrowia pracowników i klientów, a w dalszej kolejności zabezpieczeniu przedsiębiorstw i ich dostosowaniu do funkcjonowania w nowej, bezprecedensowej rzeczywistości. Funkcjonowanie przy licznych ograniczeniach społecznych i gospodarczych przyczyniło się do spadku popytu, co z kolei wymusiło konieczność redukcji kosztów operacyjnych i kapitałowych w celu dostosowania się do zaistniałych zmian.

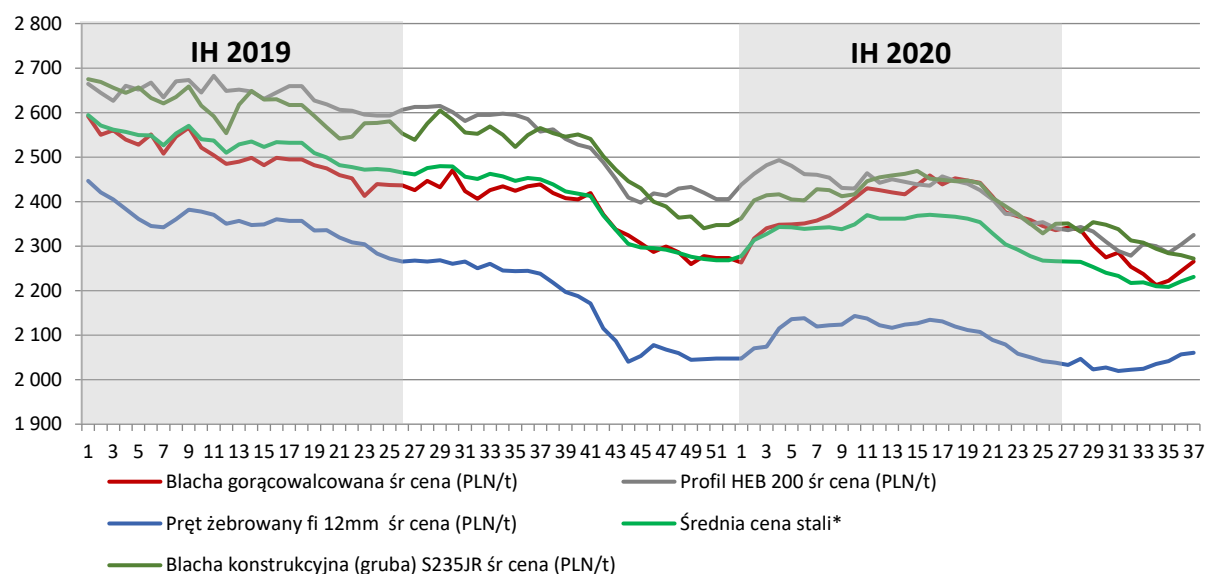
W całym pierwszym półroczu 2020 r. Wspólnota Europejska wytworzyła o 18,7% ton stali surowej mniej niż przed rokiem, w efekcie czego w pierwszym półroczu 2020 r. sprzedaż dystrybutorów stali w Unii Europejskiej spadła o 13,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Hutnicza Izba Przemysłowo-Handlowa podała, że według jej danych zużycie stali w Polsce w pierwszym półroczu 2020 roku wyniosło 6,25 mln ton i było mniejsze niż w pierwszym półroczu 2019 roku o 10%.

Innym czynnikiem wpływającym na sytuację w polskim hutnictwie był i jest w dalszym ciągu niekorzystny polski mikś energetyczny, który jest oparty głównie na węglu, co w połączeniu z polityką energetyczną Unii Europejskiej wpływa na wysokie ceny energii w Polsce. W efekcie ceny hurtowe energii w Polsce są coraz mniej konkurencyjne wobec cen w innych krajach, np. są o 19% wyższe niż w Niemczech i o 20% wyższe niż w Czechach.

W pierwszym kwartale 2020 roku nastąpiło wyhamowanie i lekkie odbicie trwającego nieprzerwanie od czwartego kwartału 2018 roku spadku cen stali. Jednak po stabilizacji w kwietniu od maja postępowało dalsze osłabienie. W ostatnich dwóch tygodniach obserwujemy powrót do tendencji wzrostowej cen stali. Zmianę rynkowych cen stali odzwierciedla wykres poniżej.

WYKRES: ŚREDNIE CENY WYROBÓW HUTNICZYCH NA POLSKIM RYNKU W OKRESIE 01.01.2019-11.09.2020



*) uśredniona wartość cen: blachy gorącowalcowanej, profilu HEB 200, pręta żebrowanego fi 12, blachy konstrukcyjnej (grubej)
Źródło: opracowanie własne na podstawie www.puds.pl

Duży wpływ na ceny stali miał spadek produkcji przemysłu motoryzacyjnego, związany ze spadkiem popytu na nowe samochody głównie w efekcie COVID-19. W obliczu spadku, zwykle dużego zapotrzebowania ze strony motoryzacji, europejskie huty szukały zbytu w innych sektorach gospodarki, konkurując ze sobą w walce o odbiorców szczególnie na rodzimych rynkach, co utrzymywało ceny na niskich poziomach.

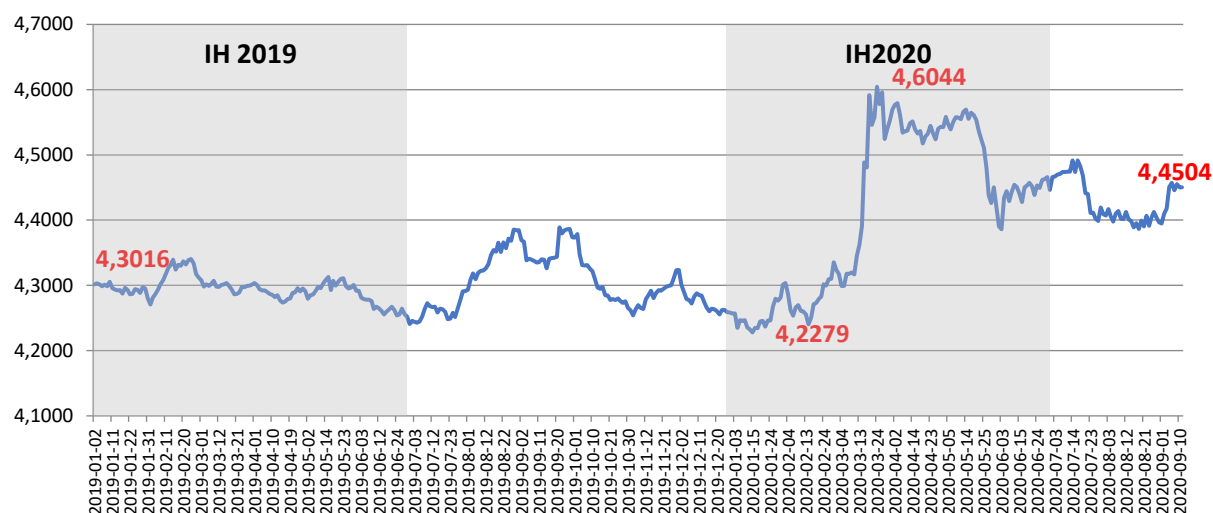
W Polsce sytuacja popytowa była nieco lepsza, niemniej obserwowanym problemem był brak spodziewanych inwestycji firm prywatnych. Od marca 2020 roku polska gospodarka zaczęła tracić impet z uwagi na rozpoczęcie jej "zamrażania". Na koniec miesiąca widoczne już było załamanie w handlu i branży odzieżowej. Marzec był pierwszym miesiącem, w którym zaczęły wszystkich dotyczyć wprowadzone obostrzenia i ograniczenia. Wtedy stało się jasne, że dotychczasowe prognozy ekonomiczne staną się nieaktualne. Według wcześniejszych prognoz Ministerstwa Finansów wzrost gospodarczy w tym roku miał wynieść 3,7%. Jednak według najnowszych szacunków nasza gospodarka ma się skurczyć o 4,6%.

Pozostałe koszty operacyjne Spółki spadły z poziomu 554 tys. PLN w IH 2019 roku do 311 tys. PLN w IH 2020 roku, czyli o 44,0%. Natomiast w Grupie Kapitałowej spadek wartości pozostałych kosztów operacyjnych wyniósł 34,5% - z poziomu 572 tys. PLN w okresie IH 2019 r. do poziomu 375 tys. PLN w okresie IH 2020 roku.

Pierwsze półrocze 2020 r. przyniosło niewielki wzrost kosztów finansowych Emitenta (głównie w wyniku nadwyżki ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi) z poziomu 10.195 tys. PLN w IH 2019 roku do poziomu 10.459 tys. PLN w IH 2020 roku, tj. o 2,6% (w Grupie wzrost ten wyniósł 3,3% z poziomu 10.583 tys. PLN w IH 2019 roku do poziomu 10.936 tys. PLN w IH 2020 roku).

Zmienność kursu EUR/PLN przedstawiono na wykresie ŚREDNIE KURSY NBP EUR/PLN W OKRESIE 01.01.2019-11.09.2020.

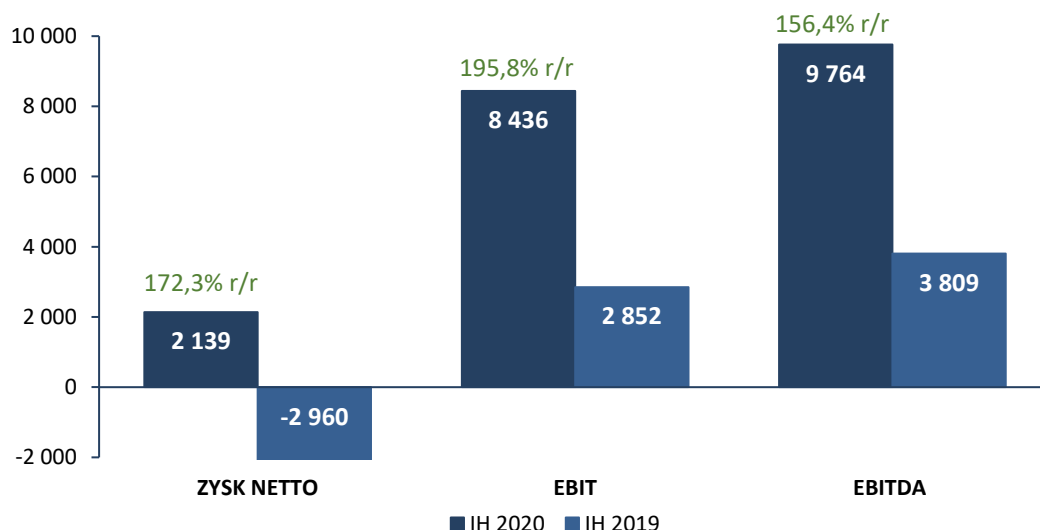
WYKRES: ŚREDNIE KURSY NBP EUR/PLN W OKRESIE 01.01.2019-11.09.2020



Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.nbp.pl

3.3. Wyniki

WYKRES: JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO, EBIT ORAZ EBITDA W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU (TYS. PLN)



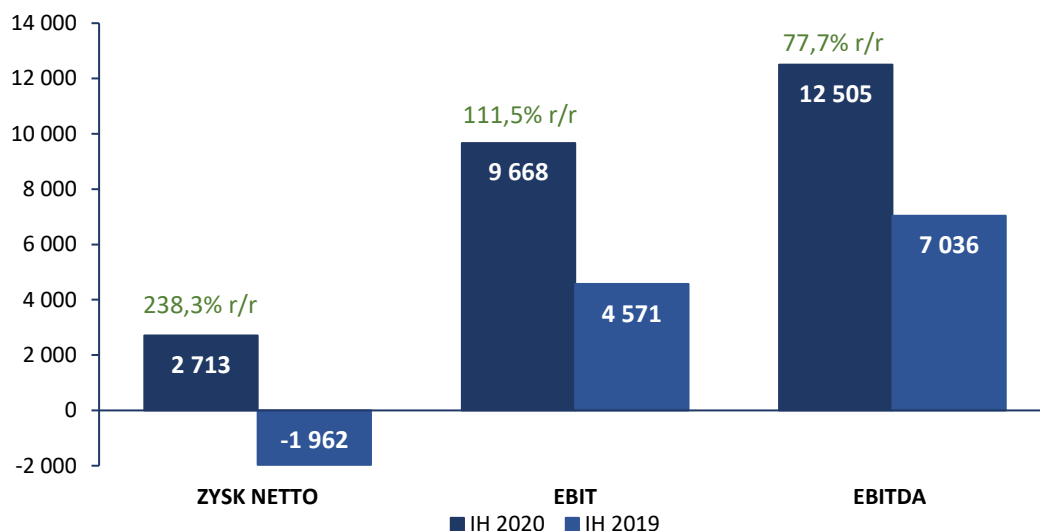
W IH 2020 roku EBIT Emitenta wyniósł 8.436 tys. PLN, co oznacza wzrost o 195,8% w stosunku do analogicznego okresu 2019 roku (2.852 tys. PLN). Z kolei zysk netto wypracowany w analogicznym okresie wyniósł 2.139 tys. PLN i był wyższy o 172,3% w porównaniu do wyniku z IH 2019 roku (-2.960 tys. PLN).

Wskaźniki rentowności	I Półrocze 2020	I Półrocze 2019
Rentowność działalności operacyjnej (marża EBIT)	1,4%	0,4%
Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację (marża EBITDA)	1,6%	0,5%
Rentowność netto	0,4%	-0,4%
ROA	0,5%	-0,7%
ROE	1,8%	-2,5%

Definicje:

- Rentowność EBIT = Zysk operacyjny / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność EBITDA = Zysk operacyjny powiększony o amortyzację / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność netto = Zysk netto / Przychody ze sprzedaży
- ROA = Zysk netto / Aktywa
- ROE = Zysk netto / Kapitały własne

WYKRES: SKONSOLIDOWANY ZYSK NETTO, EBIT ORAZ EBITDA W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU (TYS. PLN)



W I półroczu 2020 roku EBIT Grupy Emitenta wyniósł 9.668 tys. PLN, co oznacza wzrost o 111,5% w stosunku do analogicznego okresu 2019 roku (4.571 tys. PLN). Z kolei skonsolidowany zysk netto wypracowany w I półroczu 2020 roku wyniósł 2.713 tys. PLN i był o 238,3% wyższy w porównaniu do wyniku z IH 2019 roku (-1.962 tys. PLN).

Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej	I Półrocze 2020	I Półrocze 2019
Rentowność działalności operacyjnej (marża EBIT)	1,7%	0,7%
Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację (marża EBITDA)	2,1%	1,0%
Rentowność netto	0,5%	-0,3%
ROA	0,6%	-0,4%
ROE	2,6%	-1,9%

Definicje:

- Rentowność EBIT = Zysk operacyjny / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność EBITDA = Zysk operacyjny powiększony o amortyzację / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność netto = Zysk netto / Przychody ze sprzedaży
- ROA = Zysk netto / Aktywa
- ROE = Zysk netto / Kapitały własne

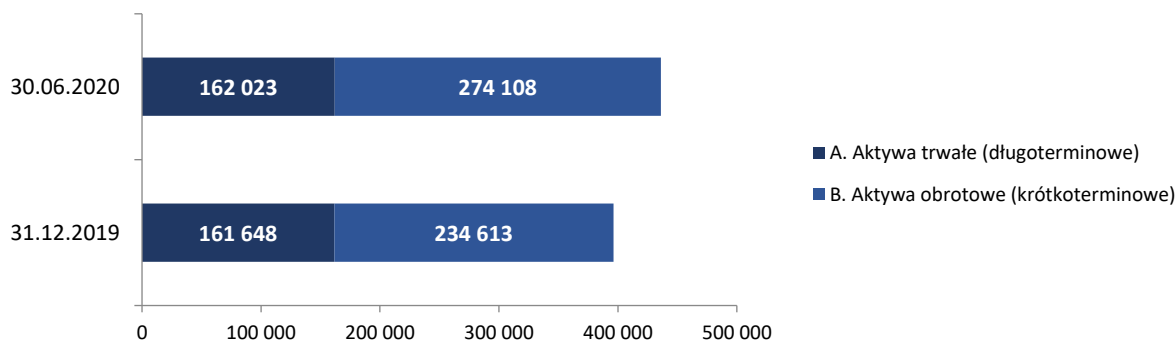
Początkiem pierwszego kwartału 2020 roku na rynku dominowała strona popytowa. Dystrybutorzy i klienci nie byli pewni przyszłości, dlatego robili zapasy w obawie przed pogłębianiem rozprzestrzeniającej się pandemii COVID-19, trudnościami w transporcie oraz terminowością dostaw. I kwartał 2020 roku pokazał jak bardzo nieprzewidywalny może być rynek. Wzmożony ruch w zamówieniach, a także wysokie obłożenie u przetwórców pozytywnie wpływały na wyniki wielu przedsiębiorstw. Drugi kwartał 2020 roku i globalny lock-down okazały się trudnym czasem dla przemysłu stalowego. Pandemia COVID-19 zmusiła wiele firm do ograniczania działalności i dostosowania się do spadającego popytu.

Dobre wyniki Emitenta są rezultatem przemyślanej i konsekwentnie realizowanej strategii zakupowo sprzedażowej, utrzymaniem udziałów w rynku, a tym samym właściwego wykorzystania dynamicznie zmieniającej się sytuacji rynkowej, co pozwoliło na realizację pozytywnych marż.

3.4. Bilans

Suma bilansowa Emitenta na 30 czerwca 2020 roku wyniosła 436.131 tys. PLN, czyli o 10% więcej niż na koniec 2019 roku, kiedy wyniosła 396.261 tys. PLN. Wzrost sumy bilansowej w porównaniu do końca 2019 roku po stronie aktywów był przede wszystkim rezultatem zwiększenia aktywów obrotowych: należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 23% (z 107.992 tys. PLN w 2019 r. do 133.071 tys. PLN na 30.06.2020 r.); środków pieniężnych o 1.256% (z 3.021 tys. PLN w 2019 r. do 40.968 tys. PLN na 30.06.2020 r.).

WYKRES: STRUKTURA AKTYWÓW BOWIM S.A. NA DZIEŃ 30.06.2020 I 31.12.2019 (TYS. PLN)



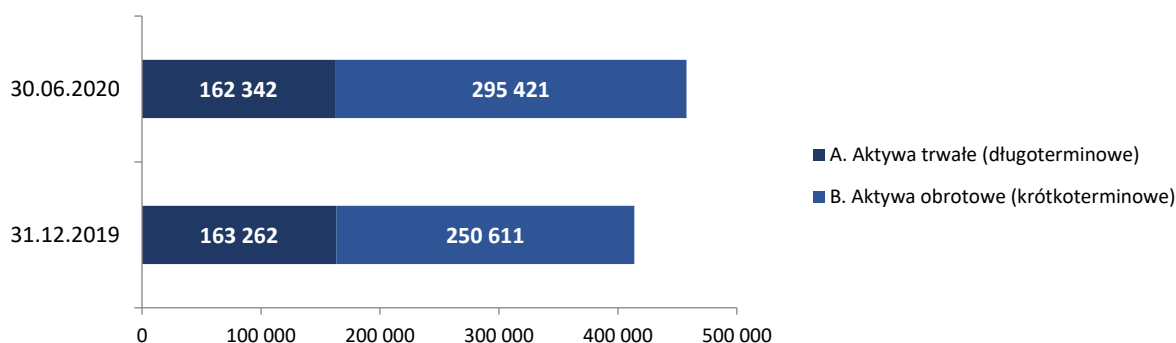
Głównym źródłem finansowania działalności Spółki jest kapitał obcy w postaci zobowiązań handlowych, kredytów bankowych oraz pożyczek. Na koniec czerwca 2020 roku zobowiązania ogółem wyniosły 314.215 tys. PLN i w stosunku do końca 2019 roku zwiększyły się o 39.631 tys. PLN, głównie w wyniku wzrostu: długoterminowych zobowiązań finansowych o 11% (z 87.468 tys. PLN w 2019 r. do 96.918 tys. PLN na 30.06.2020 r.); zobowiązań handlowych o 17% (z 144.053 tys. PLN w 2019 r. do 168.456 tys. PLN na 30.06.2020 r.).

WYKRES: STRUKTURA PASYWÓW BOWIM S.A. NA DZIEŃ 30.06.2020 I 31.12.2019 (TYS. PLN)



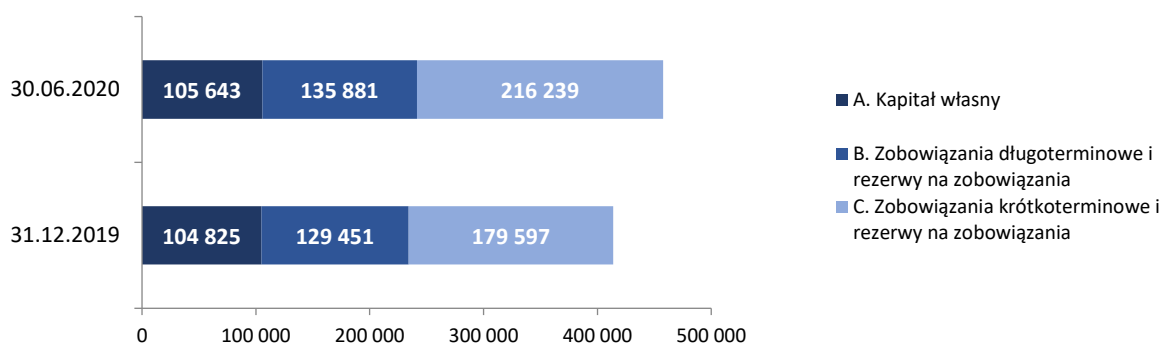
Skonsolidowana suma bilansowa na 30 czerwca 2020 roku wyniosła 457.763 tys. PLN, czyli o 11% więcej, niż na koniec 2019 roku, kiedy wyniosła 413.873 tys. PLN. Wzrost sumy bilansowej w porównaniu do końca 2019 roku po stronie aktywów był przede wszystkim rezultatem zwiększenia aktywów obrotowych: należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 23% (z 114.677 tys. PLN w 2019 r. do 141.196 tys. PLN na 30.06.2020 r.), środków pieniężnych o 1.100% (z 3.585 tys. PLN w 2019 r. do 43.033 tys. PLN na 30.06.2020 r.). Omówione zmiany zostały zestawione na poniższym wykresie.

WYKRES: STRUKTURA AKTYWÓW GRUPY BOWIM NA DZIEŃ 30.06.2020 I 31.12.2019 (TYS. PLN)



Głównym źródłem finansowania działalności Grupy Bowim jest, podobnie jak w przypadku Spółki, kapitał obcy w postaci zobowiązań handlowych, kredytów bankowych oraz pożyczek. Na koniec czerwca 2020 roku zobowiązania ogółem wyniosły 352.120 tys. PLN i w stosunku do końca 2019 roku zwiększyły się o 43.072 tys. PLN, głównie w wyniku wzrostu: długoterminowych zobowiązań finansowych o 6% (z 105.432 tys. PLN w 2019 r. do 112.280 tys. PLN na 30.06.2020 r.); zobowiązań handlowych o 19% (z 150.256 tys. PLN w 2019 r. do 179.494 tys. PLN na 30.06.2020 r.); pozostałych zobowiązań finansowych o 26% (z 27.811 tys. PLN w 2019 r. do 35.168 tys. PLN na 30.06.2020 r.).

WYKRES: STRUKTURA PASYWÓW GRUPY BOWIM NA DZIEŃ 30.06.2020 I 31.12.2019 (TYS. PLN)



3.5. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Emitenta

PANDEMIA KORONAWIRUSA SARS-CoV-2

W pierwszym kwartale 2020 roku pojawiło się nowe, niespodziewane zagrożenie, które ma duże, chociaż wciąż trudne do oszacowania znaczenie dla europejskiej i światowej gospodarki - wybuch epidemii koronawirusa SARS-CoV-2. Produkcja stali surowej w Unii Europejskiej do połowy sierpnia 2020 roku kontynuowała trend negatywny pomimo krótkiego odbicia, które nastąpiło w okresie IV kwartał 2019 – I kwartał 2020. W lipcu 2020 roku Wspólnota wyprodukowała 9,8 mln ton stali, tj. mniej o ponad 3 mln ton w stosunku do ubiegłego roku, co oznacza spadek o 24,4% oraz o 0,3 mln ton stali mniej w stosunku do poprzedniego miesiąca. Żaden z europejskich krajów nie odnotował wzrostu produkcji w porównaniu z lipcem 2019 roku. Według szacunków worldsteel produkcja stali surowej w Polsce w lipcu 2020 roku wyniosła około 635 tys. ton. Oznacza to spadek w porównaniu do 2019 roku o 6,3%. Po siedmiu miesiącach 2020 roku krajowe hutnictwo wytworzyło 4,6 mln ton stali czyli o 17% mniej niż przed rokiem. Światowa Organizacja Stali zrezygnowała z corocznych, publikowanych w kwietniu prognoz dla rynku stali. Natomiast prognozy EUROFER dla europejskiego rynku stali nie napawają optymizmem. Według tej organizacji kondycja sektorów zużywających stal powróci do wzrostów najszybciej w pierwszym kwartale 2021 roku.

W opinii Zarządu Spółki istotny wpływ a spadek popytu na wyroby stalowe ma w dalszym ciągu trwająca pandemia COVID-19, która realnie obniżyła zapotrzebowanie na stal w wielu sektorach gospodarki w szczególności w przemyśle motoryzacyjnym. Dodatkowo wpływ pandemii COVID-19 w opinii Emitenta będzie również zauważalny w poziomie inwestycji infrastrukturalnych realizowanych przez samorządy i rząd.

CŁA ANTYDUMPINGOWE

Proces ochrony Unijnego rynku stali zintensyfikowany w 2017 roku był kontynuowany w kolejnych latach. W 2018 roku Unia Europejska zakończyła największą od 1994 roku reformę swojego prawodawstwa antydumpingowego i antysubsydyjnego, tym samym prowadzone w tym zakresie dochodzenia są szybsze i bardziej przejrzyste.

Od 8 czerwca 2018 roku zaczęły obowiązywać nowe unijne przepisy ochrony handlu - wszystkie dochodzenia wszczęte od tego dnia objęte zostały nowymi przepisami antydumpingowymi i antysubsydyjnymi. Wprowadzone zmiany miały przede wszystkim na celu: modernizację instrumentów ochrony handlu UE, umożliwienie Unii Europejskiej nakładanie w niektórych przypadkach wyższych cef dzięki zmianie „zasady niższego cła”, skrócenie okresu dochodzenia w ramach przyspieszenia procedur, zwiększenie przejrzystości i przewidywalności systemu dla przedsiębiorstw unijnych oraz odzwierciedlenie wysokich norm środowiskowych i społecznych stosowanych w UE.

Pod koniec 2018 roku w Unii Europejskiej obowiązywały 93 ostateczne środki antydumpingowe i 12 środków antysubsydyjnych. Prawie 44% z nich stanowiły środki mające zastosowanie do przywożonych wyrobów stalowych.

Komisja Europejska opublikowała z dniem 31 stycznia 2019 roku rozporządzenie wprowadzające ostateczne środki ochronne ograniczające import stali do Unii Europejskiej. To reakcja na nałożenie przez USA taryf na unijną stal. Dochodzenie w tej sprawie zainicjowano jeszcze w marcu 2018 roku, a w jego następstwie UE zdecydowała się na przyjęcie tymczasowych (na okres maksymalnie 200 dni) cef w wysokości 25%, które zostaną nałożone wówczas, gdy import przekroczy średnią cenę importu w ciągu ostatnich trzech lat. Zgodnie z rozporządzeniem pierwszy okres obowiązuje od 1 lutego do 30 czerwca 2019 roku, drugi od 1 lipca 2019 roku do 30 czerwca 2020 roku, a trzeci od 1 lipca 2020 roku do 30 czerwca 2021 roku. Komisja Europejska zastrzegła, że wprowadzone przez nią ostateczne środki, które powinny obowiązywać do trzech lat, mogą być poddane przeglądowi "w razie zmienionych okoliczności" - przy czym EUROFER wezwał Komisję do uwzględnienia rzeczywistych warunków rynkowych w czasie pierwszej rewizji ostatecznych środków ochronnych w lipcu 2019 roku. Komisja Europejska stoi pod presją uczestników rynku. Z jednej strony unijne huty lobbują za tym, aby środki ochronne były bardziej rygorystyczne, z drugiej strony odbiorcy i handlowcy naciskają na ich złagodzenie.

W dniu 1 lipca 2019 roku rozpoczął się drugi okres obowiązywania środków ochronnych na wyroby stalowe. Zgodnie z rozporządzeniem, kontyngenty wzrosły automatycznie o 5% w stosunku do pierwszego okresu. Ustanowione limity pozwalają na import wyrobów stalowych bez 25% cła, po ich przekroczeniu cło będzie obowiązywało. Największe zastrzeżenie producentów stali w UE budzi mechanizm automatycznego zwiększania kontyngentu w każdym kolejnym okresie.

W sierpniu 2019 roku Komisja Europejska ogłosiła wyniki rocznego przeglądu stalowych środków ochronnych. Zgodnie z postulatami producentów, zmniejszony zostanie wzrost kwot wolnych od taryf. W wyniku wsłuchania się w postulaty europejskich producentów, procent ten ma zostać zmniejszony do 3. Oznacza to, że kwoty beczłowe na przywóz stali spoza UE w trzecim roku obowiązywania (lipiec 2020 – czerwiec 2021) wyniosłyby 31,6 mln ton, o 1,5 mln mniej niż rekordowy przywóz do UE w 2018 roku, ale o około milion więcej, niż poziom przywozu z 2017 roku.

Komisja Europejska opublikowała decyzję o przyjęciu od 1 października 2019 r. zmian, które zmniejszają tempo automatycznego wzrostu kontyngentów, co oznacza, że kwoty na bieżący rok (od lipca 2019 do czerwca 2020) zostaną obniżone w kolejnych kwartałach, aby osiągnąć poziom wzrostu 3%.

Tureckie Stowarzyszenie Producentów Stali (TCUD) rozpoczęło ostry atak na systemy Unii Europejskiej zmniejszające kwoty kontyngentów, mówiąc, że stworzyły one "bariery dla uczciwego i konkurencyjnego handlu stalą". TCUD oświadczyło również, że nie ma szans na zawarcie umowy handlowej między Turcją a Unią Europejską. Organizacja zagroziła również działaniami odwetowymi. Według stanu na koniec października 2019 r. Turcja wykorzystała cały przyznany jej kontyngent. W efekcie przez najbliższe miesiące dostawy z tego kraju nie będą mieć dostępu do europejskiego rynku.

Komisja Europejska rozpoczęła na początku 2020 roku przegląd wygaśnięcia środków antydumpingowych mających zastosowanie do przywozu niektórych spawanych rur i przewodów rurowych z żeliwa lub stali niestopowej pochodzących z Białorusi, Chin i Rosji. Dochodzenie w sprawie kontynuacji utrzymania środków ochronnych obejmuje okres od 1 stycznia 2019 roku do 31 grudnia 2019 roku.

Europejskie stowarzyszenie producentów stali EUROFER napisało do przewodniczącej Komisji Europejskiej Ursuli von der Leyen, wzywając do podjęcia szeregu działań wspierających sektor stalowy w obecnym kryzysie COVID-19. Hutnicy zwrócili się o niezwłoczne dokonanie przeglądu istniejących środków ochronnych. Proponują zmniejszenie kwot o 75 proc. na okres sześciu miesięcy, aby dostosować je do trudnej sytuacji na rynku. W zamian poziom taryf przekraczający kwoty można obniżyć poniżej 25 proc. Organizacja postuluje również nałożenie „... ograniczeń związanych z importem stali związanych z kryzysem i bezpieczeństwem”. Komisja Europejska zdecydowała się na nieoczekiwany krok i otworzyła w ramach trwającego przeglądu środków, badanie wpływu COVID-19 na import stali. Zdaniem ekspertów, takie przyspieszenie prac, może z całą pewnością oznaczać obniżenie limitów od lipca 2020 roku. Eurofer oczekuje od Komisji także zmiany naliczania wszystkich kwot na kwartalną oraz likwidację przechodzenia niewykorzystanych limitów na kolejny okres.

Oprócz przeglądu systemu zabezpieczeń i kontroli importu, Eurofer wzywa UE do zachęcania samorządów regionalnych i lokalnych do uznania stali za „niezbędny” sektor, aby mógł nadal działać podczas kryzysu. Stowarzyszenie sugeruje również szereg środków mających na celu dostosowanie unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji w celu uniknięcia ucieczki emisji.

Na przełomie kwietnia-maja 2020 roku Komisja Europejska wszczęła postępowanie antydumpingowe w sprawie importu tureckiej blachy gorącowalcowanej w kręgach. Turecka stal już od dłuższego czasu jest na celowniku europejskich producentów. Tureccy producenci zrzeczenie w TCUD sugerują natychmiastowe wprowadzenie cef odwetowych na kręgi gorącowalcowane, podając, że import stali do Turcji wzrósł w IQ 2020 roku o 50%, natomiast eksport z Turcji do Unii Europejskiej spadł o 47%.

Komisja Europejska Rozporządzeniem z dnia 29 czerwca 2020 roku oficjalnie ogłosiła zmiany w stalowych środkach ochronnych obowiązujące od 1 lipca 2020 roku przez najbliższy rok. Najważniejsze z nich to: likwidacja globalnej kwoty na wyroby gorącowalcowane płaskie, a w jej miejsce wprowadzenie kwot krajowych dla Turcji, Rosji, Serbii, Indii i Korei Południowej oraz

zbiorczego kontyngentu dla reszty państw; zwiększenie wielkości kontyngentów według wcześniejszej zasady odnawiania kontyngentów, czyli o 3%; przejście na naliczanie kwartalne dla wszystkich kategorii wyrobów; utrzymanie mechanizmu przechodzenia niewykorzystanego tonażu na kolejny kwartał; uwalnianie kwoty dla krajów pozostałych w ostatnim kwartale do wykorzystania przez kraje, które miały kwoty indywidualne bez ograniczeń zostało uwarunkowane od grupy wyrobów.

Wszystko wskazuje na to, że przed zakończeniem obecnie trwającego trzy letniego okresu obowiązywania środków ochronnych na import stali (lipiec 2021), importerów czekają jeszcze dwa przeglądy, które mogą zasadniczo zmienić zasady importu stali spoza UE. Pierwszy z nich ma mieć miejsce pod koniec 2020 roku i będzie związany z umową pomiędzy UE a Wielką Brytanią dotyczącą przyszłych relacji. Natomiast w 2021 roku ma zostać zainicjowany przegląd wygaśnięcia środków w celu podjęcia decyzji, czy przedłużyć je poza ich obecny termin, tj. lipiec 2021 roku. Jest to bardzo prawdopodobne, bowiem ograniczenia w eksporcie do USA, które pierwotnie uruchomiły zabezpieczenia unijne, prawdopodobnie pozostaną w mocy.

WOJNA CELNA

Z początkiem marca 2018 roku Prezydent Donald Trump zapowiedział wprowadzenie cła na stal i aluminium odpowiednio w wysokości 25% i 10%. Protekcyjnistyczne ruchy amerykańskiego prezydenta spotkały się z krytyką ze strony m.in. Unii Europejskiej i Chin. Zarówno szef KE Jean-Claude Juncker, jak i szef chińskiego MSZ Wang Yi grozili cłami odwetowymi. Mimo to w dniu 8 marca 2018 roku Trump podpisał rozporządzenie, wprowadzające od 23 marca 2018 roku cła na import ww. produktów. W odpowiedzi Chin (najbardziej dotknięte tym instrumentem, gdyż wymiana produktów objętych cłami sięga 50 mld USD) uruchomiły cła na 128 różnego rodzaju towarów z USA, których handel sięga wartości 3 mld USD, co ze względu na wielkość jest uznawane za działanie ostrzegawcze. W pierwszym tygodniu kwietnia po ogłoszeniu przez USA listy 1300 towarów z ChRL, które mają być objęte 25% cłami, Chin zapowiedziały uruchomienie karnych cła na 106 amerykańskich produktów o wartości ok. 50 mld USD rocznie i nie jest wykluczone uruchomienie kolejnych działań odwetowych. Natomiast w przeddzień wprowadzenia cła Przedstawiciel USA ds. Handlu Robert Lightizer przekazał kongresmenom, że z amerykańskich cła będzie tymczasowo zwolniona Unia Europejska i dodatkowo Argentyna, Australia, Brazylia i Korea Południowa. Jednak w przypadku Unii Europejskiej na kilka godzin przed upływem terminu obowiązywania wykluczenia z cła (uprzedni termin wydłużono do 1 czerwca), amerykański sekretarz handlu Wilbur Ross ogłosił, że prezydent Donald Trump nie mogąc dojść do porozumienia, zdecydował się na nałożenie cła na import stali i aluminium z Kanady, Meksyku i UE.

W połowie czerwca 2018 r. Komisja Europejska przyjęła rozporządzenie wprowadzające unijne środki równoważące w odpowiedzi na wprowadzone przez USA cła na stal i aluminium. Środki te weszły w życie 22 czerwca 2018 r. i mają natychmiastowe zastosowanie do pochodzących z USA produktów ze stali i aluminium, produktów rolnych i innych, o łącznej wartości 2,8 mld euro. Natomiast za trzy lata lub wcześniej (w zależności od terminu rozstrzygnięcia sporu na forum WTO) kolejne produkty o wartości 3,6 mld euro zostaną objęte środkami równoważącymi.

3 sierpnia 2018 roku Prezydent Stanów Zjednoczonych Donald Trump zatwierdził wyższe cła na import z Turcji - 20 proc. na aluminium (wzrost z 10 proc.) i 50 proc. na stal (wzrost z 25 proc.). Według tureckiego stowarzyszenia producentów stali TÇÜD, dostawy do USA stanowiły około 9 proc. całkowitego eksportu stali przez Turcję, a w 2017 roku Turcja wyeksportowała do Stanów Zjednoczonych 1,8 miliona ton wyrobów stalowych o wartości około 1,2 miliarda dolarów.

Stany Zjednoczone nałożyły z dniem 23 sierpnia 2018 roku 25-procentowe cła na chińskie towary warte 16 mld USD, by ukarać Chin za nielegalne praktyki handlowe, w tym kradzież amerykańskiej technologii. Łącznie karnymi cłami objęto już chiński eksport wart 50 mld USD rocznie (pierwsza partia karnych cła, obejmująca produkty warte 34 mld USD rocznie, weszła w życie 6 lipca i tego samego dnia ChRL odpowiedziała cłami odwetowymi w tej samej wysokości).

Odpowiedź Chin była natychmiastowa – na 333 pozycje towarowe pochodzące ze Stanów Zjednoczonych (m.in. olej napędowy, propan, węgiel, smar, motocykle) wprowadzono również z dniem 23 sierpnia 2018 roku identyczne cła, o identycznej wartości.

Na początku września prezydent Donald Trump groził ocleniem nawet całego chińskiego eksportu do USA, jeśli Pekin nie zmieni swojej polityki handlowej. Amerykański przywódca wini ją za olbrzymi deficyt swojego kraju w dwustronnej wymianie, który w ubiegłym roku wyniósł - według danych amerykańskich - 375 mld dolarów. Z początkiem września prezydent USA skonkretyzował, że ma już przygotowane kolejne cła na towary importowane z Chin o wartości 267 mld USD. Wcześniej Waszyngton zagroził obłożeniem karnymi cłami towarów importowanych z Chin o wartości 200 mld USD.

Od 24 września 2018 roku zaczęły obowiązywać nowe amerykańskie cła na blisko 6000 produktów sprowadzanych z ChRL, których roczny import sięgał 200 mld USD – zatem zapowiedzi Donalda Trumpa ziściły się, a dodatkowo, w przypadku podjęcia działań odwetowych prezydent USA zagroził, iż nie zawaha się skorzystać z cła „trzeciej fazy” na import chińskich towarów o wartości 267 mld USD, których stawka wynosiła 10%, jednak począwszy od 2019 roku miała wzrosnąć do 25%. Jak można było się spodziewać chińskie ministerstwo finansów odpowiedziało własnymi środkami, jednak tym razem, ze względu na dysproporcję w wymianie handlowej, nie można było zastosować analogicznej wartości importu. Chin zdecydowały się na 5 i 10% stawki na towary, których import wynosił ok. 60 mld USD rocznie.

W październiku 2018 roku Przedstawiciel Stanów Zjednoczonych ds. Handlu poinformował oficjalnie Kongres o zamiarze rozpoczęcia negocjacji z Japonią, Unią Europejską i Wielką Brytanią w celu podpisania porozumień handlowych.

Również w październiku 2018 roku poinformowano, że Rosja przyłącza się do coraz większej liczby krajów, które kwestionują legalność cła importowych, nałożonych przez Stany Zjednoczone w kwietniu 2018 roku.

Na początku listopada organ ds. rozstrzygania sporów Światowej Organizacji Handlu (WTO) zgodził się powołać panele, aby rozstrzygnąć, czy amerykańskie taryfy z Sekcji 232 na stal i aluminium są zgodne z zasadami WTO. Organ zatwierdził utworzenie paneli na drugi wniosek sześciu członków WTO: Chin, UE, Kanady, Meksyku, Norwegii i Rosji.

Prezydent USA Donald Trump wydał 8 maja 2019 r. rozporządzenie wykonawcze nakładające sankcje na eksport irańskich metali. Nowe sankcje dotyczą stali, żelaza, aluminium oraz miedzi. Mają uderzyć w sektor metalurgiczny i górniczy oraz pozbawić budżet Iranu 10% dochodów pochodzących z eksportu.

Stany Zjednoczone wprowadziły 10 maja 2019 roku zapowiadaną przez prezydenta Donalda Trumpa podwyżkę ceł na chiński eksport wart 200 mld dolarów rocznie. Cła wzrosły z 10% do 25%. Władze w Pekinie już wyraziły ubolewanie z powodu tej decyzji i zapowiedziały odwet, ale nie podały konkretnie, jakie środki mogą zostać podjęte.

Pomimo iż Unia Europejska nie jest już głównym celem chińskich eksporterów (nie jest nawet w pierwszej dziesiątce), na którą przypada połowa eksportu (9 krajów to państwa azjatyckie, a na dziesiątej pozycji znalazło się Chile), konsekwencje konfliktu na linii USA – Chiny w dalszym ciągu mogą być odczuwalne dla Unijnej gospodarki w postaci nadpodaży stali, którą producenci objęci cłami starają się ulokować w innych krajach (głównie będących członkami UE). Sytuacja ta może wpłynąć na wysokość cen także na rynku polskim. W opinii Spółki Unia Europejska jest obecnie jednym z najlepiej zabezpieczonych przed chińskimi produktami rynków, a import stali z Chin do Polski nie stanowi obecnie problemu.

W listopadzie 2019 roku pojawiły się pozytywne informacje dotyczące trwającej od niemal 2 lat regularnej wojny ekonomicznej. Chiny i USA uzgodniły, że karne i odwetowe cła nakładane na wzajemny eksport w ramach wojny handlowej będą stopniowo wycofywane. To ma być początek tzw. "fazy pierwszej" porozumienia handlowego z Chinami, które chce osiągnąć prezydent Donald Trump. Podpisana w styczniu 2020 roku pierwsza część porozumienia handlowego jest przełomem w trwających od blisko dwóch lat napięciach handlowych. Jak donoszą media – Chiny zgodziły się zwiększyć import amerykańskich towarów co najmniej o 200 mld USD. Stany Zjednoczone w zamian przystały na niewprowadzanie niektórych zapowiadanych wcześniej ceł odwetowych. Zdaniem komentatorów, porozumienie to rzeczywiście krok w dobrą stronę, który jednak nie zamyka do końca tematu.

Wojna celna, zapoczątkowana w 2018 roku wprowadzeniem przez Stany Zjednoczone ceł na wyroby stalowe i aluminium na niemal wszystkie kraje, rozlała się na świat spowodowała w ostatnich dwóch latach znaczące zmiany w przepływie wyrobów oraz w relacjach handlowych i politycznych. Wszystko wskazuje na to, że nową odsłoną globalnego konfliktu będzie spór na linii Bruksela – Ankara. A w kolejce do następnych ograniczeń europejscy producenci chętnie widzieliby Rosję.

3.6. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki finansowe w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

ZMIENNOŚĆ KURSÓW WALUTOWYCH

Z racji, że około 40% zakupów jest rozliczana w walucie euro, należy uznać, że zmienność kursu złotówki do wspomnianej waluty może wpłynąć na wyniki Spółki, jak i Grupy mimo aktywnego stosowania hedgingu walutowego. Jak widać na wykresie „ŚREDNIE KURSY NBP EUR/PLN W OKRESIE 01.01.2019-11.09.2020” w rozdziale 3.1 Przychody - Kurs złotego w okresie od stycznia 2019 roku do końca lutego 2020 roku charakteryzował się stabilnością (z krótkotrwałymi korektami) i umocnieniem złotówki pod koniec 2019 roku, co pozwoliło w grudniu odrobić wcześniejsze, niewielkie straty wobec euro. Następnie, złoty na początku pandemii mocno stracił, ale później ustabilizował się na nowych, wyższych poziomach. Po trzech ostatnich cięciach kosztu pieniądza oraz rozpoczęciu przez NBP skupu obligacji skarbowych, złoty pozostaje osłabiony utrzymując obrane wcześniej pozycje. Notowania złotego wobec euro od dłuższego czasu fluktuują wokół poziomu 4,40. Jednak na początku września doszło do zdecydowanego wzrostu kursu euro w okolice 4,47. W dalszym ciągu panuje niepewność na rynkach, która potrwa zapewne do momentu, gdy napłyną wyraźne i wiarygodne informacje, że świat wygrywa walkę z koronawirusem. W bieżącej chwili nikt nie jest w stanie powiedzieć, kiedy to nastąpi.

ZMIENNOŚĆ CEN WYROBÓW STALOWYCH

W rozdziale 3.2 Koszty (wykres „ŚREDNIE CENY WYROBÓW HUTNICZYCH NA POLSKIM RYNKU W OKRESIE 01.01.2019-11.09.2020”) przedstawiono zmienność cen referencyjnych wyrobów stalowych oraz zmienność ich uśrednionej wartości. Po dochodowych dla przemysłu stalowego 9 miesiącach 2018 roku, od czwartego kwartału 2018 ceny wyrobów hutniczych zaczęły spadać. Spadek ten z uwagi na wolniejszy wzrost gospodarczy i globalną nadpodaż w hutnictwie utrzymywał się również przez cały rok 2019. W pierwszym kwartale 2020 roku nastąpiło odbicie i lekki wzrost cen. Na początku pandemii ceny zaczęły ponownie spadać. Dalsze zmiany trudno prognozować ze względu na wpływ koronawirusa, który mimo wszystko wywiera presję na ceny i spready wyrobów hutniczych.

STAN I WAHANIA KONIUNKTURY

Jednym z kluczowych czynników, który może mieć wpływ na wyniki Spółki i Grupy są stan i wahania koniunktury na krajowym i europejskim rynku stali. Prowadzona w ramach Grupy dywersyfikacja działalności i rozproszenie odbiorców ma na celu ograniczanie tego wpływu.

PANDEMIA KORONAWIRUSA SARS-CoV-2

W opinii Zarządu wpływ na wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Kapitałowej Bowim S.A w kolejnym kwartale może mieć spowolnienie gospodarcze spowodowane pandemią SARS-CoV-2, co może wpłynąć na obniżenie poziomu przychodów. Dodatkowy wpływ na poziom kosztów może mieć skorzystanie przez Spółkę lub Spółki z Grupy Kapitałowej z programów pomocowych wprowadzonych w ramach tzw. Tarczy antykryzysowej.

3.7. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta, Grupy Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności

RYZIKO WPŁYWU KORONAWIRUSA SARS-CoV-2 NA RYNKI STALI I DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA

W pierwszym kwartale 2020 roku pojawiło się nowe, niespodziewane zagrożenie, które zapewne będzie miało duże, chociaż trudne aktualnie do oszacowania znaczenie dla światowej gospodarki – wybuch epidemii koronawirusa SARS-CoV-2 w Chinach. Wirus ten zaczął dość szybko rozprzestrzeniać się w kolejnych regionach świata, w tym również w krajach europejskich. Pierwszymi skutkami dla światowego rynku stali były wysokie zapasy chińskich hut, obniżki produkcji oraz spadki cen eksportowych. Należy podkreślić, że udział Chin w światowej produkcji stali wyniósł w 2019 roku 53,3%. W miarę rozprzestrzeniania się epidemii rynki giełdowe zaczęły pogrążyć się w kryzysie, który dodatkowo pogłębił gwałtowny spadek cen ropy.

Emitent prowadzi działalność operacyjną głównie w Polsce (ok. 99% sprzedaży), natomiast import wyrobów stalowych stanowi ok. 28% zakupów. Z uwagi na obłożenie chińskiej stali licznymi cłami antydumpingowymi oraz innymi środkami ochronnymi wprowadzonymi przez Unię Europejską – Emitent nie importuje stali z Chin. Na dzień publikacji niniejszego raportu za istotne obszary ryzyka związane z epidemią Spółka uznaje: wzrost przeterminowanych płatności, zatory płatnicze, ograniczanie limitów ubezpieczeniowych, przestoje produkcyjne, możliwe zakłócenia w łańcuchu dostaw materiałów, kondycja branż odbierających stal, trudne do przewidzenia zachowania odbiorców i ich klientów, spadek zamówień, ograniczenie swobody przepływu towarów i przemieszczania się, ograniczanie inwestycji, decyzje administracyjne rządu i innych instytucji państwowych, wahania kursów walutowych, absencja kadrowa oraz inne trudne do przewidzenia zdarzenia - "siła wyższa".

Emitent wskazuje, że powyższa ocena została sporządzona w oparciu o najlepszą wiedzę zarządu Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu, natomiast rozmiar skutków epidemii na działalność Spółki jest nieznany i w tej chwili niemożliwy do oszacowania, gdyż uzależniony jest od czynników zewnętrznych, na które Emitent nie ma żadnego wpływu.

Zarząd na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji związanej z rozprzestrzenianiem się koronawirusa SARS-CoV-2 i jego wpływu na działalność Emitenta. Biorąc powyższe po uwagę, Emitent powołał zespół roboczy składający się z przedstawicieli różnych komórek organizacyjnych Grupy Emitenta, który ma na celu bieżące reagowanie na zmieniającą się sytuację i minimalizowanie negatywnych dla Emitenta skutków wynikających z rozprzestrzeniania się epidemii. Ponadto, mając na uwadze zdrowie oraz bezpieczeństwo pracowników i klientów, Emitent podjął decyzję o przejściu na rotacyjną pracę zdalną przez okres kilkunastu tygodni. Zalecono ograniczenie kontaktów służbowych, ograniczono dostęp osób z zewnątrz do obiektów Spółki, pracowników wyposażono w środki ochrony osobistej oraz środki dezynfekcyjne i odkażające. Ewentualne, nowe uwarunkowania wpływające na działalność i wyniki Emitenta zostaną niezwłocznie zakomunikowane stosownym raportem.

Emitent w okresie czerwiec-sierpień 2020 roku otrzymał z Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Katowicach dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników ze środków Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych w wysokości 1.256.776,95 zł.

Dofinansowanie do części kosztów wynagrodzeń oraz należnych od tych wynagrodzeń składek na ubezpieczenia społeczne otrzymały również spółki zależne Emitenta. Spółka Passat-Stal S.A. otrzymała w okresie maj-lipiec 2020 roku kwotę 318.348,78 zł, natomiast Spółka Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. otrzymała w okresie marzec-wrzesień kwotę 218.034,54 zł.

Emitent na bieżąco analizuje dostępne programy pomocowe związane z COVID-19. W przypadku otrzymania dofinansowania w ramach tych programów, potencjalna wysokość pomocy publicznej będzie mogła mieć pozytywny wpływ na wyniki i rozwój Spółki w kolejnych kwartałach.

W związku z niepewnością związaną z rozprzestrzenianiem się koronawirusa SARS-CoV-2 zostały podjęte pierwsze decyzje mające wpływ na branżę stalową w Polsce i Europie. ArcelorMittal odłożył planowane na połowę marca 2020 roku uruchomienie wielkiego pieca i stalowni w Krakowie. Od początku maja do końca lipca koncern zdecydował się wprowadzić przestój ekonomiczny, podczas którego pracownicy otrzymywali 60%-80% wynagrodzenia, w zależności od okresu przebywania na tzw. postojowym.

Wpływ epidemii widoczny jest również w załamaniu notowań praw do emisji CO2. W ślad za nimi w dół idą krajowe ceny energii na Towarowej Giełdzie Energii. Również wielu konsumentów cieszą tańsze paliwa. Dla większości europejskich państw kluczowe będzie przeciwdziałanie kryzysowi i ratowanie ich krajowych gospodarek, co w wielu przypadkach będzie sprzeczne z celami Europejskiego Zielonego Ładu, który może zostać zepchnięty na dalszy plan. W dniu 18 marca 2020 roku premier Mateusz Morawiecki poinformował o powstaniu projektu pod nazwą: "Gospodarcza i społeczna tarcza antykryzysowa dla bezpieczeństwa przedsiębiorstw i pracowników w związku z pandemią wirusa SARS-CoV-2". Prezydent Andrzej Duda w dniu 31 marca 2020 roku podpisał przyjęte przez Sejm ustawy składające się na tzw. "tarczę antykryzysową". W kolejnych miesiącach zakres wsparcia dla przedsiębiorców i pracowników został rozszerzony wprowadzanymi kolejnymi "tarczami 2.0, 3.0 i 4.0".

Światowe Stowarzyszenie Stali worldsteel opublikowało prognozę rozwoju rynków stali na świecie. Producenci tradycyjnie w kwietniu podawali do wiadomości swoje przewidywania dotyczące konsumpcji, jednak w tym roku z powodu pandemii koronawirusa prognozy zostały opublikowane dopiero w czerwcu. W ocenie hutników, Unię Europejską czeka 16% spadek zapotrzebowania na stal w 2020 roku. Po przyszłorocznym odbiciu rynek ma osiągnąć zaledwie poziomy jakie miał 6 lat temu. Oczekuje się, że popyt na stal w rozwiniętych gospodarkach spadnie o 17% w 2020 roku.

NIEOSTATECZNA DECYZJA PARP NAKAZUJĄCA CZĘŚCIOWY ZWROT DOTACJI UDZIELONEJ SPÓŁCE ZALÉŻNEJ PASSAT-STAL S.A.

W dniu 13 marca 2020 roku, spółce zależnej Passat-Stal S.A. została doręczona decyzja z dnia 25 lutego 2020 roku, wydana przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), w której zobowiązano spółkę zależną Emitenta do dokonania w terminie 14 dni od dnia 13 marca 2020 roku zwrotu środków w wysokości 8.118.868,80 zł wraz z odsetkami. Szczegółowe informacje na ten temat Emitent zamieścił w raporcie bieżącym nr 7/2020 z dnia 13.03.2020 r. oraz w rozdziale 5.3. Wskazanie

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

ROZBUDOWA SIECI DYSTRYBUCJI I ROZWÓJ SEGMENTU DETALICZNEGO

W 2020 roku i latach kolejnych przewiduje się dalszy rozwój sieci handlowej Grupy Bowim, w tym także otwarcie sieci lokalnych składów handlowych w głównych miastach Polski. Tworzenie sieci detalicznej dystrybucji ma następować poprzez akwizycje podmiotów, najem infrastruktury (np. magazynów) lub budowę nowych oddziałów.

Spółka w pierwszym półroczu 2020 roku dołączyła do swojej oferty produkty i usługi w zakresie wypalania blach, gięcia na prasie krawędziowej, wykonania drobnych konstrukcji spawanych oraz usług związanych z wierceniem, szlifowaniem, gratowaniem, itp.

KONTYNUACJA INWESTYCJI INFRASTRUKTURALNYCH I BUDOWLANYCH

W ostatnich latach zapadło wiele decyzji świadczących o ożywieniu sytuacji w sektorze budownictwa. Dla licznych inwestycji zostały dopełnione wszelkie niezbędne formalności i na tej podstawie można było rozpocząć prace budowlane. Mowa tu o inwestycjach kolejowych (w fazę realizacji wchodzi m.in. opóźnione kontrakty kolejowe z Krajowego Programu Kolejowego, przyspiesza również wykorzystanie funduszy z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko na lata 2014-2020, które trzeba zainwestować i rozliczyć do końca 2023 roku), drogowych (głównie obwodnice i drogi ekspresowe).

ZMIANY W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH

Sejm RP uchwalił we wrześniu 2019 roku nowe prawo zamówień publicznych, które ma wejść w życie z początkiem 2021 roku. Głównym celem jest zwiększenie efektywności przetargów czemu służyć ma nowa uproszczona procedura dla mniejszych zamówień poniżej tzw. progów unijnych. Dla robót budowlanych np. jest to ok. 20 mln PLN. Ustanowienie przyjaznej procedury poniżej progów unijnych jest najważniejszą zmianą w tej ustawie. Kolejną istotną zmianą jest dopuszczenie w umowach o roboty budowlane i dostawę na dłużej niż 12 miesięcy klauzul waloryzacji wynagrodzenia, nie tylko na korzyść wykonawcy, gdy ceny towarów wrosną, ale też zamawiającego, gdy spadną. Inną zmianą jest wprowadzenie zasady efektywności, według której zamawiający mają brać pod uwagę nie tylko cenę, ale również jakość towarów i usług oraz ich znaczenie dla środowiska. Według Jadwigi Emilewicz pozwoli to mniejszym firmom wystartować w przetargach i konkurować z większymi podmiotami jakością, a nie tylko niską ceną. Zdaniem szefowej resortu - przygotowano przejrzystą procedurę zachęcającą do udziału w przetargach, na której przyswojenie przedsiębiorcy mają prawie półtora roku. Zdaniem Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii zamówienia publiczne powinny w większym stopniu niż dotąd przyczyniać się do wzmocnienia polskich firm i całej gospodarki.

MECHANIZMY WPROWADZANE PRZEZ UE WSPIERAJĄCE EUROPEJSKI PRZEMYSŁ STALOWY

Dokumentem wspierającym europejski przemysł stalowy było opublikowane w dniu 29 kwietnia 2016 roku przez Komisję Europejską rozporządzenie wykonawcze 2016/670, które wprowadziło uprzedni nadzór unijny nad przywozem niektórych wyrobów z żelaza i stali pochodzących z niektórych państw trzecich. Rozporządzenie to weszło w życie w ciągu 21 dni od dnia publikacji. Według Komisji system ma: „służyć do przewidywania krótkoterminowych zmian na rynku, co umożliwi podejmowanie niezbędne działań, jeśli zaistnieje taka potrzeba.”

Mechanizm jest częścią szeregu działań mających na celu wsparcie sektora stalowego w UE i polega na tym, że import stali do Unii Europejskiej będzie wymagał licencji importowych, co pozwoli lepiej monitorować jego wielkość i następujące w nim zmiany. System obowiązywał przez 4 lata do 15 maja 2020 r.

CŁA ANTYDUMPINGOWE

W zakończonej pod kierownictwem Jean-Clauda Junckera kadencji Komisji Europejskiej przyjęto 25 indywidualnych instrumentów ochronnych w handlu stalą (spośród 35 wszystkich) oraz zainicjowano w 2019 roku ostateczne środki ochronne na wyroby stalowe. Komisja Europejska zauważyła, że wprowadzone cła wahały się średnio w przedziale 29%-45%. Działania te, jak podała Komisja w raporcie spowodowały, że import produktów stalowych objętych przyjętymi środkami zmniejszył się średnio o ponad 95% w porównaniu z wielkością przywozu przed nałożeniem środków. Według opinii Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Stali - EUROFER, europejscy producenci oczekują dalszej poprawy jakości zabezpieczeń i dostosowania ich do aktualnych warunków rynkowych. Komisja Europejska Rozporządzeniem z dnia 29 czerwca 2020 roku oficjalnie ogłosiła zmiany w stalowych środkach ochronnych obowiązujące od 1 lipca 2020 roku przez najbliższy rok.

UNIJNE ŚRODKI NA INWESTYCJE

W lipcu 2016 r. kraje członkowskie UE formalnie zatwierdziły listę 195 projektów z zakresu infrastruktury transportowej, które zostaną dofinansowane kwotą 6,7 mld euro z unijnego funduszu „Łącząc Europę”. Wśród nich jest 17 projektów z Polski dotyczących głównie modernizacji infrastruktury kolejowej i portowej, a opiewających na łączną kwotę prawie 2 mld euro.

Wstępnie oszacowane wybrane potrzeby infrastrukturalne w Polsce do 2020 r. wynoszą ok. 310 mld PLN, a w obecnej perspektywie finansowej na lata 2014-2020 UE przeznaczy na ten cel ok. 25,8 mld euro (z łącznej puli 82,5 mld euro przyznanej Polsce).

ZWOLNIENIE PRZEMYSŁU STALOWEGO Z AKCYZY NA ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ

Wysokie koszty produkcji stali w Polsce wynikają między innymi z konieczności opłacania akcyzy za energię elektryczną oraz ponoszenia kosztów unijnej polityki klimatycznej. Szansą dla polskiego hutnictwa jest obowiązujące od początku 2016 roku przemysł energochłonny częściowe zwolnienie z akcyzy na energię elektryczną. Obecnie jednak niekorzystne interpretacje przepisów podatkowych sprawiają, że beneficjenci zwolnienia mają problemy z uzyskiwaniem ww. ulgi w podatku akcyzowym. Urzędnicy z różnych regionów inaczej interpretują tę sprawę, co powoduje problemy w rozliczeniu kosztów energii. W kilku przypadkach sprawy skierowane zostały do sądu (jedna firma wygrała już proces, ale urzędnicy skarbowi wnieśli apelację).

WZROST CEN ENERGII ELEKTRYCZNEJ

Główne cele Unii Europejskiej w zakresie polityki energetyczno-klimatycznej zostały określone w: pierwszym unijnym pakiecie działań klimatyczno-energetycznych wyznaczonych do 2020 roku oraz zintegrowanych ramach polityki klimatyczno-energetycznej do roku 2030, przyjętych w 2014 roku w oparciu o pakiet do 2020 roku. Cele UE to ograniczenie emisji gazów cieplarnianych o 20% do 2020 roku i o co najmniej 40% do 2030 roku (w stosunku do poziomu z 1990 roku); zwiększenie udziału energii ze źródeł odnawialnych w całkowitym zużyciu energii w UE do 20% do 2020 roku oraz zapewnienie co najmniej 27% udziału do 2030 roku; zwiększenie efektywności energetycznej UE o 20% do 2020 roku i o co najmniej 27% do 2030 roku.

Ponadto cele długoterminowe określone w planie działania dotyczącym przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 roku – założenia planu: zmniejszenie emisji o 80% (w stosunku do poziomu z 1990 r.) wyłącznie za pomocą krajowych redukcji emisji; planie działania do 2050 roku w zakresie energii – przedstawiono cztery główne drogi prowadzące do zrównoważonego, konkurencyjnego i bezpiecznego systemu energetycznego w 2050 roku (efektywność energetyczna, energia odnawialna, energia jądrowa oraz wychwytywanie i składowanie dwutlenku węgla).

Począwszy od końca pierwszego kwartału 2018 roku zaobserwowano skokowo rosnące ceny energii elektrycznej rynku hurtowego na Towarowej Giełdzie Energii wynikające: z rosnących cen węgla kamiennego; z rosnących opłat za emisję CO₂ dla wytwórców energii. Ceny energii elektrycznej w Polsce często przekraczają ceny w państwach sąsiednich np. w Niemczech, Czechach czy na Słowacji. Wzrastające koszty energii, na które odbiorcy nie mają wpływu, mogą istotnie wpływać na wyniki finansowe przedsiębiorstw i ich konkurencyjność. Koszty energii w produkcji sprzedanej w Europie nie przekraczają 5%, a w Polsce w przypadku szeregu przemysłów, ale również gospodarstw rolnych koszty te sięgają 10%. W takich warunkach polskie przedsiębiorstwa tracą konkurencyjność na rynkach międzynarodowych

PAKIET ULG ENERGETYCZNYCH DLA HUTNICTWA

Minister Rozwoju Jadwiga Emilewicz zapowiedział uruchomienie szeregu działań osłonowych dla spółek konsumujących największą pulę energii. Pakiet, obejmujący 51 podmiotów, które zużywają najwięcej energii, w tym huty, miał być gotowy do końca 2018 roku i miał obejmować ulgi i rekompensaty, mające odciążyć przemysł energochłonny z zobowiązań, jakie nakłada na nie wprowadzona w 2018 roku ustawa o rynku mocy. Przedstawiciele przemysłu hutniczego zabiegają także o ulgi we wprowadzonej nadmienioną ustawą opłacie mocowej. Producenci stali wyliczyli, że opłata ta od końca 2020 r. oznaczałaby dodatkowy koszt kilkudziesięciu zł do każdej megawatogodziny nabywanej energii elektrycznej, co w skali całego sektora dałoby ok. 300 mln zł rocznie. O dokładnej wartości opłaty mocowej będzie decydował Urząd Regulacji Energetyki. Do 30 września każdego roku ogłoszone zostaną stawki opłaty mocowej na kolejny rok. W ustawie przewidziana jest ulga dla podmiotów energochłonnych, na razie jednak takich ulg nie wprowadzono. Ministerstwo Rozwoju prowadzi proces notyfikacji w Komisji Europejskiej pierwszej w Unii Europejskiej ulgi w opłacie mocowej. Przedsiębiorcy będą mogli wybrać tylko jeden system wsparcia. Albo rekompensaty, albo ten wprowadzony na mocy tzw. ustawy "prądowej".

REKOMPENSATY DLA BRANŻ ENERGOCHŁONNYCH

Sejm w lipcu 2019 roku uchwalił ustawę umożliwiającą ok. 300 przedsiębiorstwom z branż energochłonnych uzyskanie rekompensat za zawarte w cenie energii koszty nabycia uprawnień do emisji CO₂. Rekompensaty mają pomóc naszemu przemysłowi utrzymać konkurencyjność z zagranicą. Pierwsze wypłaty – za rok 2019 mają nastąpić w październiku/listopadzie 2020 roku. Mają one łącznie wynieść ok. 890 mln PLN rocznie, a ma je wypłacać Bank Gospodarstwa Krajowego S.A.

ZIELONY ŁĄD

Komisja Europejska oficjalnie ogłosiła Europejski Zielony Łąd. Przemysł unijny ma osiągnąć neutralność emisyjną do 2050 roku. Komisja zamierza także wprowadzić podatek od emisji CO₂ na granicach Unii Europejskiej w celu ograniczenia zjawiska ucieczki przemysłu emisyjnego poza granice Wspólnoty (carbon leakage). Konsekwencją przyjęcia celu neutralności klimatycznej ma być również rewizja zasad funkcjonowania systemu handlu emisjami ETS do czerwca 2021 roku, która prawdopodobnie będzie zmierzać do większego obciążenia emisji CO₂ oraz rozszerzenia systemu na nowe sektory jak rolnictwo. Szerzej o tych tematach poniżej. W marcu 2020 roku Komisja Europejska przedstawiła propozycję nowego prawa klimatycznego. Ma ono być elementem Europejskiego Zielonego Ładu. Propozycja zakłada przedstawienie do września 2020 roku planu w sprawie zwiększenia redukcji emisji CO₂ do 2030 roku w granicach 50-55% w porównaniu do poziomów z 1990 roku. Obecnie cel ten wynosi 40%. Przyjęcie nowego prawa oznaczałoby możliwość wyznaczania przez Komisję celów pośrednich przed 2050 rokiem, kiedy Unia Europejska ma być neutralna klimatycznie.

Centrum Analiz Klimatycznych CAKE oszacowało, że przyjęcie wyższego celu redukcyjnego niż obecnie obowiązujący w Unii Europejskiej 40% do 2030 roku mogłoby skutkować wzrostem cen uprawnień do emisji CO₂ w 2030 roku do 52 EUR (cel redukcji 50%) i 76 EUR (cel redukcji 55%) przy cenie 28 EUR dla scenariusza bazowego (cel redukcji 40%).

Przewidywany wzrost kosztów zakupu uprawnień dla unijnych instalacji objętych systemem ETS (o czym mowa poniżej) na aukcjach przy zwiększonych celach redukcyjnych wynosiłby w całej Unii Europejskiej w 2030 roku od 10 mld EUR (cel redukcji 50%) do 18 mld EUR (cel redukcji 55%).

WĘGLOWY PODATEK WYRÓWNAWCZY

Wielu członków worldsteel lobbuje za nałożeniem podatku od węgla w Europie. Twierdzą, że huty w Unii Europejskiej ponoszą koszty emisji dwutlenku węgla za sprawą systemu handlu uprawnieniami do emisji, którego nie ponoszą producenci w innych regionach. Tam, gdzie producenci mają bezcłowy dostęp do rynku Unii Europejskiej, mają nieuczciwą przewagę. Według przedstawicieli Ministerstwa Rozwoju graniczny podatek węglowy może być systemowym rozwiązaniem, wyrównującym szanse między proklimatyczną Europą, a np. Dalekim Wschodem, gdzie nie ma klimatycznych priorytetów. Zasadniczym problemem w kontekście opłaty granicznej jest także to, czy byłaby ona zastosowana w odniesieniu do Chin i USA – objęcie tych państw jakąkolwiek opłatą graniczną samo w sobie może stanowić duży problem polityczny dla całej Unii Europejskiej i każdego państwa członkowskiego z osobna. Epidemia koronawirusa dodatkowo zintensyfikowała oczekiwania branży na wprowadzenie "podatku węglowego" na granicach Unii Europejskiej.

REFORMA UNIJNEGO SYSTEMU HANDLU UPRAWNIENIAMI DO EMISJI

W dniu 27 lutego 2018 r. Rada Europejska formalnie zatwierdziła reformę unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji (ETS) na okres po 2020 r. Zmieniona dyrektywa ETS jest istotnym krokiem UE ku realizacji celu, którym jest redukcja emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 40% do 2030 r., tak jak zakładają unijne ramy klimatyczno-energetyczne 2030, i do wypełnienia zobowiązań wynikających z porozumienia paryskiego. Unijny system handlu uprawnieniami do emisji określa górny limit emisji CO₂ dla przemysłu ciężkiego i elektrowni. Całkowite dozwolone emisje są rozdzielane między przedsiębiorstwa w postaci uprawnień, które mogą być przedmiotem obrotu. ETS jest jednym z kluczowych elementów unijnej polityki walki ze zmianą klimatu, a zarazem zasadniczym narzędziem pozwalającym redukować emisje gazów cieplarnianych w sposób racjonalny pod względem kosztów. Został ustanowiony w 2005 r. jako pierwszy na świecie znaczący rynek dwutlenku węgla i jak dotąd pozostaje największym takim rynkiem.

Unijna polityka klimatyczno-energetyczna spowodowała skokowy wzrost cen uprawnień do emisji CO₂. Aktualnie są one pięciokrotnie wyższe niż na początku 2018 r. i wynoszą ok. 25 EUR za tonę. Istnieją obawy, że w związku ze wzrostem cen uprawnień ETS koszty produkcji stali wzrosną na tyle, że funkcjonowanie w nowym systemie będzie nierentowne dla hut znajdujących się na terenie UE. W związku z tym dystrybucja stali może się opierać za kilka lat w zdecydowanej mierze na wyrobach importowanych spoza obszaru Unii. Między innymi z uwagi na wysokie koszty uprawnień do emisji CO₂, ArcelorMittal Poland ogłosił w dniu 12 listopada 2019 roku zapowiadaną wcześniej decyzję o wygaszeniu wielkiego pieca i zatrzymaniu stalowni w Krakowie. Proces wyłączenia surowcowej części huty rozpoczął się 23 listopada 2019 roku. Koncern 3 lutego 2020 roku nieoczekiwanie poinformował, że zakłada ponowne uruchomienie instalacji w połowie marca 2020 roku, choć ostateczny termin będzie uzależniony od czasu potrzebnego na przygotowania. Zdaniem przedstawicieli ArcelorMittal Poland, decyzja o ponownym uruchomieniu wynika z konieczności dostarczenia słabów do huty ArcelorMittal w Gandawie, gdzie rozpocznie się remont wielkiego pieca, a także konieczności uzupełnienia strat produkcyjnych w zakładach ArcelorMittal Europe. Zdaniem przedstawicieli polskiego rządu, decyzja ta jest w dużej mierze efektem działań Polski na rzecz poprawy konkurencyjności przemysłu stalowego podejmowanych w kraju, m.in. wprowadzenia rekompensat dla branż energochłonnych, jak i na arenie Unii Europejskiej, gdzie Polska aktywnie uczestniczyła w pracach nad wprowadzeniem środków ochronnych na wyroby stalowe po wprowadzeniu ceł na stal przez USA. Koncern w marcu 2020 roku poinformował o odłożeniu w czasie ponownego uruchomienia wielkiego pieca w Krakowie w związku z niepewnością związaną z rozprzestrzenianiem się koronawirusa.

Na początku września 2020 roku koncern poinformował o planowanym wznowieniu prac zatrzymanych przez koronawirusa instalacji we Francji i Hiszpanii. Działania te dają pewne nadzieje polskiemu rynkowi, który wciąż czeka na uruchomienie instalacji w Krakowie.

Na szczeblu krajowym przemysł w dalszym ciągu oczekuje na nową „Politykę energetyczną Polski” i kierunki, jakie tam zostaną wyznaczone. Jej projekt miał być przedstawiony pod koniec 2017 r., jednak prace wciąż trwają. Ostatni przyjęty dokument przez Radę Ministrów w 2009 roku to Polityka Energetyczna Polski do 2030 roku.

Metall Bulletin poinformował w kwietniu 2019 roku, że Rada Unii Europejskiej przyjęła propozycję, aby producentom stali, żelaza i metali nieżelaznych przyznawać do 2030 r., bezpłatne uprawnienia do emisji dwutlenku węgla w ramach unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji. Decyzja, popierająca wniosek Komisji Europejskiej, została podjęta w obawie przed przeniesieniem produkcji poza UE, gdyby przemysł był zmuszony kupować przydziały. Lista sektorów kwalifikujących się do bezpłatnych uprawnień do emisji obejmuje również wydobycie i przetwarzanie rud żelaza i metali nieżelaznych, a także produkcję żelazostopów, produkcję rur stalowych, rur, profili zamkniętych i związanych z nimi kształtek, prętów ciągnionych na zimno.

ZMIANY PODATKOWE

W dniu 1 listopada 2019 roku wszedł w życie przepis wprowadzający od dnia 1 lipca 2020 r. (pierwotnie od 1 kwietnia 2020 roku) nową matrycę stawek VAT. Od 1 kwietnia 2020 roku obowiązująca jest PKWiU 2015 w zakresie usług, natomiast w zakresie towarów - Nomenklatura Scalona (CN).

Również 1 listopada 2019 roku wszedł w życie inny przepis tej samej nowelizacji, wprowadzający instytucję Wiążącej Informacji Stawkowej dotyczącej VAT. PUDS liczy, że postulowane przez branżę rozwiązanie stanie się realną pomocą w kwestiach spornych dotyczących opodatkowania poszczególnych wyrobów. Wnioski o Wiążącą Informację Stawkową można kierować do Krajowej Informacji Skarbowej przez e-PUAP lub w formie papierowej. Jak informuje Ministerstwo Finansów, Wiążąca Informacja Stawkowa (WIS) to decyzja, która ma nie tylko ułatwić podatnikom stosowanie przepisów dotyczących stawek VAT, ale również zapewnić im odpowiednią ochronę. Pozyskana informacja stawkowa jest prawomocna od 1 kwietnia 2020 roku i tym samym od tego okresu chroni podatnika przed negatywnymi konsekwencjami ze strony organu podatkowego.

W celu ułatwienia weryfikacji przyszłych kontrahentów od 1 września 2019 roku została wdrożona biała lista podatników, zawierająca niezbędne informacje o podatnikach VAT.

Od 1 stycznia 2020 roku wprowadzono tzw. ulgę na złe długi, na wzór tej, która od wielu lat obowiązuje w ustawie od podatku od towarów i usług. Dzięki temu wierzyciel, który nie otrzymał należności przez 90 dni od terminu płatności określonego na fakturze, ma prawo: zmniejszyć o wartość tej należności podstawę obliczenia podatku albo zwiększyć o wartość tej należności poniesioną stratę. Ulga ta może stać się powszechnym instrumentem obniżania zobowiązań podatkowych w czasie epidemii koronawirusa.

3.8. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz finansowych w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie

Emitent nie publikował jednostkowych ani skonsolidowanych prognoz wyników finansowych na 2020 rok. Niemniej jednak Zarząd Spółki w dniu 24.08.2020 roku raportem bieżącym nr 27/2020 przekazał do publicznej wiadomości wstępne dane o jednostkowych przychodach netto ze sprzedaży oraz o wynikach finansowych za I półrocze 2020 roku, a 04.09.2020 roku raportem bieżącym nr 31/2020 przekazał do publicznej wiadomości wstępne dane o skonsolidowanych przychodach netto ze sprzedaży oraz o wynikach finansowych za I półrocze 2020 roku. Poniżej w tabeli zaprezentowano porównanie osiągniętych w I półroczu 2020 roku wyników z danymi wynikającymi z przytoczonych raportów bieżących.

TABELA: DANE Z RAPORTÓW BIEŻĄCYCH ORAZ WYNIKI ZREALIZOWANE (DANE W TYS. PLN)

Wyszczególnienie	Dane z raportu bieżącego nr 27/2020 (dane jednostkowe)	Jednostkowe dane finansowe (zrealizowane)	Zmiana	Dane z raportu bieżącego nr 31/2020 (dane skonsolidowane)	Skonsolidowane dane finansowe (zrealizowane)	Zmiana
Przychody	611.072	611.072	0%	583.414	583.414	0%
Zysk operacyjny	8.436	8.436	0%	9.668	9.668	0%
Zysk netto	2.139	2.139	0%	2.713	2.713	0%

4. Podstawowe informacje o Emitencie

Spółka dominująca „Bowim” S.A. (Spółka) z siedzibą w Sosnowcu, przy ul. Niweckiej 1e jest jedną z największych firm działających na rynku dystrybucji i przetwórstwa wyrobów hutniczych. W swojej ofercie proponuje szeroki asortyment wyrobów ze stali węglowej, na który składają się zarówno produkty polskich jak i zagranicznych producentów stali. Ponadto Spółka sama jak i poprzez swoje spółki zależne oferuje usługi serwisu i przetworzenia wyrobów stalowych.

Spółka została zarejestrowana i wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000001104 w dniu 19 lutego 2001 roku.

Siedziba Spółki wraz z magazynem centralnym jest zlokalizowana w Sosnowcu i pełni funkcję centrum dystrybucyjno-logistycznego. Sieć dystrybucyjna Emitenta obejmuje swym zasięgiem praktycznie cały obszar kraju, a w jej skład wchodzi magazyn przeładunkowy w Sławkowie oraz oddziały handlowe zlokalizowane w Białymstoku, Gdańsku, Kielcach, Lublinie, Poznaniu, Szczecinie (razem z magazynem), Toruniu, Warszawie. Sieć ta jest uzupełniona Zakładem Wypalania Blach w Zabrze jak i infrastrukturą spółek z Grupy Kapitałowej w postaci centrum serwisowo-magazynowego w Płocku (należącego do spółki zależnej – Passat Stal S.A.) oraz centrum dystrybucyjno-logistycznego w Rzeszowie wraz z magazynem handlowym w Jaśle (należących do spółki zależnej Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o.).

Od dnia 25 stycznia 2012 roku akcje Spółki są notowane na Głównym Parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Spółka jest członkiem i założycielem Polskiej Unii Dystrybutorów Stali.

KAPITAŁ ZAKŁADOWY

Na dzień publikacji niniejszego raportu kapitał zakładowy Spółka wynosi 1.951.464,70 PLN (słownie: jeden milion dziewięćset pięćdziesiąt jeden tysięcy czterysta sześćdziesiąt cztery złote 70/100) i dzieli się na 19.514.647 (słownie: dziewiętnaście milionów pięćset czternaście tysięcy sześćset czterdzieści siedem) akcji o wartości nominalnej po 0,10 PLN (słownie: dziesięć groszy) każda w tym:

TABELA: KAPITAŁ AKCYJNY SPÓŁKI

Seria akcji	Rodzaj akcji	Ilość akcji	Ilość głosów	Ilość akcji w obrocie na rynku regulowanym
Seria A	imienne/ uprzywilejowane co do głosu	6.375.000	12.750.000	0
Seria B	zwykłe	6.375.000	6.375.000	6.375.000
Seria D	zwykłe	3.882.000	3.882.000	3.882.000
Seria E	zwykłe	765.000	765.000	765.000
Seria F	zwykłe	2.117.647	2.117.647	2.117.647
łącznie		19.514.647	25.889.647	13.139.647

WALNE ZGROMADZENIE AKCJONARIUSZY

Zarząd Spółki zwołał na dzień 27 sierpnia 2020 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy (raport bieżący nr 24/2020). Zgodnie z podjętą w dniu 22 kwietnia 2020 r. uchwałą, Zarząd rekomendował przeznaczenie całego zysku za 2019 rok w kwocie 1.604.668,32 zł na kapitał rezerwowy (raport bieżący nr 13/2020).

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło w dniu 27 sierpnia 2020 roku (raport bieżący nr 28/2020) uchwałę w sprawie podziału zysku za rok 2019. Zgodnie z podjętą uchwałą zysk Spółki w kwocie 1.604.668,32 zł przeznaczono w całości na kapitał rezerwowy.

4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej

Poniżej przedstawiono skład Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu.

Zarząd Spółki

Zarząd Emitenta jest trzysobowy:

- Jacek Rożek – Wiceprezes Zarządu,
- Adam Kidała – Wiceprezes Zarządu,
- Jerzy Wodarczyk – Wiceprezes Zarządu.

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodzi obecnie siedem osób:

- Feliks Rożek – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Jan Kidała – Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksandra Wodarczyk – Członek Rady Nadzorczej,
- Katarzyna Czerniak – Członek Rady Nadzorczej,
- Jerzy Biernat – Członek Rady Nadzorczej,
- Tadeusz Borysiewicz – Członek Rady Nadzorczej,
- Janusz Kocłęga – Członek Rady Nadzorczej.

Od daty publikacji poprzedniego raportu okresowego do dnia publikacji niniejszego raportu skład Zarządu Spółki nie uległ zmianie.

Kadencja, członków Zarządu upływa z dniem 8 maja 2022 roku. Ich mandaty wygasną najpóźniej z dniem odbycia WZ Emitenta zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się dnia 31 grudnia 2021 roku.

Kadencja członków Rady Nadzorczej upływa z dniem 25 maja 2021 roku. Ich mandaty wygasną najpóźniej z dniem odbycia WZ Emitenta zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się dnia 31 grudnia 2020 roku.

Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje funkcje w siedzibie Emitenta w Sosnowcu przy ul. Niweckiej 1e.

Komitet Audytu

Na dzień publikacji niniejszego raportu, w skład Komitetu Audytu funkcjonującego w ramach Rady Nadzorczej Emitenta od dnia 28 czerwca 2013 roku wchodziły trzy osoby, a na dzień 30 czerwca 2020 roku oraz dzień publikacji raportu są to:

- Katarzyna Czerniak – Przewodnicząca Komitetu Audytu,
- Feliks Rożek – Członek Komitetu Audytu,
- Jerzy Biernat – Członek Komitetu Audytu.

Komitet Audytu wykonuje swoje funkcje w oparciu o obowiązujące przepisy prawne.

4.2. Akcjonariat

TABELA: STRUKTURA AKCJONARIATU BOWIM S.A. NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU, TJ. 21.09.2020:

Lp.	Struktura akcjonariatu	Liczba akcji	% w kapitale	Liczba głosów na WZA	% udział głosów na WZA
1	Adam Kidała	4.132.353	21,18%	6.257.353	26,38%
2	Jacek Rożek	4.132.353	21,18%	6.257.353	26,38%
3	Jerzy Wodarczyk	4.132.353	21,18%	6.257.353	26,38%
4	Value Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	1.519.417	7,79%	1.519.417	6,41%
5	Pozostali akcjonariusze, w tym: Konsorcjum Stali S.A.	3.427.431 299.848	17,55% 1,54%	3.427.431 299.848	14,45% 1,26%
6	"Bowim" S.A. zakup w ramach operacji buy back*	2.170.740	11,12%	0	-
	Razem	19.514.647	100,00%	23.718.907	100,00%

*) akcje własne skupione w ramach operacji buy back nie biorą udziału podczas WZ Spółki

TABELA: STRUKTURA AKCJONARIATU BOWIM S.A. NA DZIEŃ 30.06.2020:

Lp.	Struktura akcjonariatu	Liczba akcji	% w kapitale	Liczba głosów na WZA	% udział głosów na WZA
1	Adam Kidała	4.132.353	21,18%	6.257.353	26,31%
2	Jacek Rożek	4.132.353	21,18%	6.257.353	26,31%
3	Jerzy Wodarczyk	4.132.353	21,18%	6.257.353	26,31%
4	Value Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	1.468.974	7,53%	1.468.974	6,18%
5	Pozostali akcjonariusze, w tym: Konsorcjum Stali S.A.	3.541.054 363.028	18,13% 1,86%	3.541.054 363.028	14,89% 1,53%
6	"Bowim" S.A. zakup w ramach operacji buy back*	2.107.560	10,80%	0	-
	Razem	19.514.647	100,00%	23.782.087	100,00%

*) akcje własne skupione w ramach operacji buy back nie biorą udziału podczas WZ Spółki

W raporcie bieżącym nr 08/2017 z dnia 28.02.2017r. przekazano do publicznej wiadomości informację o zawarciu dnia 28.02.2017 roku przez Emitenta z Konsorcjum Stali S.A. Aneksu nr 5 do Porozumienia Inwestycyjnego z dnia 3 grudnia 2010r. Emitent i Konsorcjum Stali postanowili zmienić §3 ust. 3 Aneksu nr 4, wydłużając z 14 do 75 dni wskazany tam termin w jakim Emitent, otrzymawszy wezwanie od Konsorcjum Stali, zobowiązany jest, jako kupujący do zwarcia z Konsorcjum Stali, jako sprzedającym, Umowę Sprzedaży II, na mocy której Emitent zakupi 1.286.548 akcji własnych Emitenta za cenę 18.000.160 PLN., a płatność za akcje zostanie rozłożona na transze miesięczne w okresie 15.06.2017r.-15.12.2021r. W Aneksie nr 5 strony zmieniły również zapisy § 3 ust. 5 Aneksu nr 4 w ten sposób, iż w związku z opisaną wyżej zmianą zawartego w §3 ust. 3 Aneksu nr 4 terminu na zawarcie Umowy Sprzedaży II, pierwsza transza płatności za akcje stanowić będzie sumę trzech pierwszych transz przewidzianych w dotychczasowym brzmieniu §3 ust. 5 Aneksu nr 4, co jednocześnie zmniejszy liczbę transz z pięćdziesięciu siedmiu do pięćdziesięciu pięciu, bez zmiany kwoty kolejnych transz. W pozostałych zakresie Porozumienie Inwestycyjne nie uległo zmianom oraz ustanowione zabezpieczenia pozostają bez zmian.

W związku z opisaną wyżej zmianą w zakresie §4 ust. 5 Aneksu nr 4, Emitent i Konsorcjum Stali, w ramach Aneksu nr 5, dokonali także aktualizacji wzorów Umowy Sprzedaży II stanowiących załączniki 3a i 3b do Aneksu nr 4. Zawarcie Aneksu nr 5 uzasadnione było koniecznością podjęcia przez Walne Zgromadzenie Emitenta uchwał umożliwiających Zarządowi Emitenta zawarcie Umowy Sprzedaży II, wymaganych przez art. 362 Ksh, po otrzymaniu wezwania, o którym mowa w §3 ust. 3 Aneksu nr 4.

W dniu 16.03.2017 r. (raport bieżący nr 14/2017) Emitent otrzymał od Konsorcjum Stali S.A. wezwanie do zawarcia Umowy Sprzedaży Akcji, o którym mowa wyżej. A w dniu 22.05.2017 r. (raport bieżący nr 31/2017) strony podpisały wymienioną wyżej umowę Umowy Sprzedaży II.

W okresie pierwszego półrocza 2020 roku Emitent dokonał odkupu 126.360 akcji stanowiących 0,65% kapitału zakładowego Bowim S.A. Natomiast od początku roku do dnia publikacji niniejszego Raportu wielkości te wyniosły odpowiednio 189.540 akcji i 0,97% udziału w kapitale zakładowym.

ZESTAWIENIE STANU POSIADANIA AKCJI LUB UPRAWNIENI DO AKCJI PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE EMITENTA
Poniższa tabela przedstawia akcje Spółki będące w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, Członków Zarządu lub Rady Nadzorczej na dzień publikacji raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu okresowego. Informacje zawarte w tabeli oparte są na danych otrzymanych od członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej.

TABELA: AKCJE POSIADANE PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE EMITENTA NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU

Osoba	Funkcja pełniona w organach Emitenta	Liczba akcji	Zmiana w okresie
Adam Kidała	Wiceprezes Zarządu	4.132.353	-
Jacek Rożek	Wiceprezes Zarządu	4.132.353	-
Jerzy Wodarczyk	Wiceprezes Zarządu	4.132.353	-
Feliks Rożek	Przewodniczący Rady Nadzorczej	-	-
Jan Kidała	Członek Rady Nadzorczej	-	-
Aleksandra Wodarczyk	Członek Rady Nadzorczej	-	-
Katarzyna Czerniak	Członek Rady Nadzorczej	-	-
Jerzy Biernat	Członek Rady Nadzorczej	-	-
Tadeusz Borysiewicz*	Członek Rady Nadzorczej	-	-
Janusz Kocłęga*	Członek Rady Nadzorczej	-	-

* pośrednio przez Konsorcjum Stali S.A. posiadają 299.848 akcji

4.3. Historia Emitenta

Powstanie Grupy Kapitałowej (dalej: Grupa Kapitałowa, Grupa Emitenta, Grupa) - **wrzesień 2005 roku**, kiedy to Spółka utworzyła, na bazie oddziału w Rzeszowie, spółkę zależną Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. Emitent objął wówczas przedmiotowe udziały w kapitale założycielskim powyższej spółki stanowiące 75% kapitału zakładowego i uprawniające do wykonywania praw z 85,7% głosów na zgromadzeniach wspólników Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o.

W 2007 roku Spółka nabyła 80% udziałów w kapitale zakładowym Betstal Sp. z o.o. a spółka zależna Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym Centrostal-Jasło Sp. z o.o., inkorporując ją w całości w 2008 roku.

W 2010 roku Spółka nabyła 100% akcji w spółce Passat-Stal S.A.

W 2011 roku Spółka nabyła 10% udziałów w spółce Betstal Sp. z o.o.

W dniu 25 stycznia 2012 roku akcje Spółki „Bowim” SA z powodzeniem zadebiutowały na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Wejściu Spółki na GPW nie towarzyszyła emisja akcji. Do obrotu wprowadzonych zostało łącznie 13.139.647 akcji zwykłych na okaziciela serii B, D, E i F o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

W dniu 07 marca 2014 roku wypełniając postanowienia wynikające z zawartego w dniu 24 stycznia 2014 roku Aneksu nr 4 do Porozumienia inwestycyjnego z dnia 3 grudnia 2010 roku Emitent dokonał sprzedaży jednej akcji spółki Passat Stal S.A. na rzecz Konsorcjum Stali S.A., kształtując aktualny skład Grupy Kapitałowej „Bowim”.

W dniu 25 sierpnia 2015 roku Spółka przejęła od osoby fizycznej 10 udziałów w spółce zależnej Betstal Sp. z o.o. stanowiących 10% udziału w kapitale zakładowym Spółki Betstal, osiągając tym samym 100% udziału w kapitale zakładowym.

Na dzień 30 czerwca 2020 roku oraz na dzień przekazania niniejszego raportu Grupa Kapitałowa „Bowim” obejmuje podmiot dominujący BOWIM S.A. oraz trzy spółki zależne: Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o., Betstal Sp. z o.o. oraz Passat-Stal S.A.

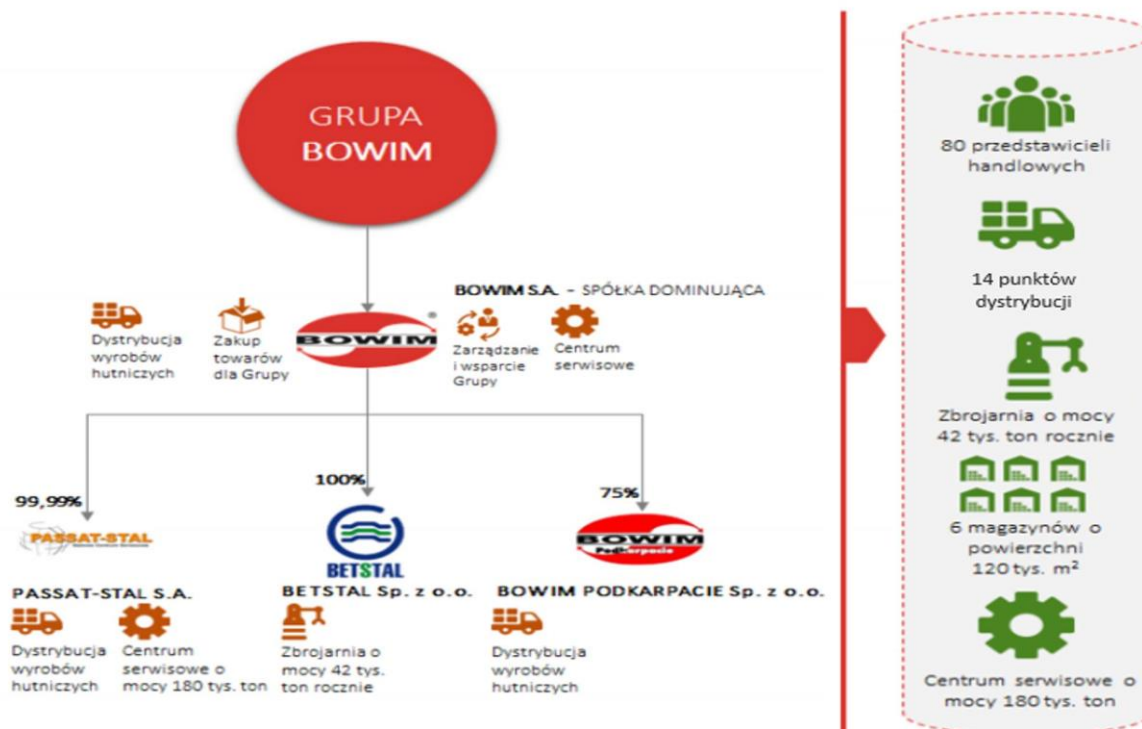
4.4. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami

Struktura i działalność Grupy Kapitałowej

Na dzień 30 czerwca 2020 roku oraz na dzień przekazania niniejszego raportu Grupa Kapitałowa obejmuje jednostkę dominującą Spółka oraz trzy spółki zależne tj.: Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o., Betstal Sp. z o.o. oraz Passat-Stal S.A.

Poniższy schemat przedstawia strukturę Grupy Kapitałowej wg stanu na dzień publikacji niniejszego raportu.

SCHEMAT: GRUPA KAPITAŁOWA EMITENTA NA DZIEŃ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU



Emitent nie należy do grupy kapitałowej innego podmiotu.

W pierwszym półroczu 2020 roku Spółka na bazie przejętych aktywów dołączyła do swojej oferty nowe usługi świadczone w centrum serwisowym w Zabrze (Zakład Wypalania Blach).

CHARAKTERYSTYKA JEDNOSTEK ZALEŻNYCH:

- **Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie**
 Podstawową działalnością Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. jest sprzedaż wyrobów hutniczych na lokalnym rynku podkarpackim. Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. oferuje w szerokim zakresie stale węglowe niestopowe i niskostopowe producentów krajowych i zagranicznych, w tym w szczególności blach, prętów, w tym zbrojeniowych, kształtowników, rur oraz profili.
- **Betstal Sp. z o.o. z siedzibą w Gliwicach**
 Działalność produkcyjna Betstal Sp. z o.o. wykonywana jest wyłącznie na potrzeby Emitenta. Podstawowa działalność Betstal Sp. z o.o. koncentruje się na prefabrykacji zbrojenia. Zbrojarnia Betstal Sp. z o.o. posiada możliwości produkcji elementów wszystkich kształtów w zakresie średnic prętów od 6mm do 40mm. Zakład wyposażony jest w nowoczesne maszyny do produkcji zbrojeń: linię do cięcia prętów, automaty do produkcji strzemion, giętkarki. Posiada również dwie maszyny do produkcji koszy pali. Moce produkcyjne, w zależności od ilości średnic przetworzonych prętów, wynoszą ok. 3.500 ton na miesiąc.
- **Passat-Stal S.A. z siedzibą w Białej k/Płocka**
 Passat-Stal S.A. funkcjonuje na rynku od 2000 r. konsekwentnie rozwijając profesjonalny park maszynowy oraz zwiększając zakres asortymentu i oferowanych usług. Spółka dostarcza odbiorcom blachę w kręgach, arkuszach, taśmach i profile stalowe. Passat-Stal S.A. świadczy również usługi cięcia poprzecznego, wzdłużnego, przetwarzania stali oraz usługi profilowania. Passat – Stal S.A. jest obecnie stalowym centrum serwisowym oferującym produkty w znacznej mierze przetworzone.

4.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Podstawowym przedmiotem działalności Emitenta oraz Grupy Kapitałowej Bowim jest dystrybucja wyrobów hutniczych poprzez własną sieć sprzedaży, a także produkcja prefabrykatów zbrojeniowych (poprzez spółkę zależną BETSTAL Sp. z o.o.), cięcie wzdłużne i poprzeczne blach oraz produkcji profili zimno giętych oraz proces cięcia wzdłużnego i poprzecznego blach w kręgach (poprzez centrum serwisowe w spółce zależnej Passat-Stal S.A.). Emitent poprzez outsourcing świadczy usługi montażu stali zbrojeniowej na potrzeby budownictwa infrastrukturalnego, przemysłowego oraz mieszkaniowego i usługi transportu towarów zakupionych przez kontrahentów.

Spółka w ramach realizacji strategii rozwoju dołączyła do swojej oferty usługi z zakresu wypalania blach, gięcia na prasie krawędziowej, wykonywania drobnych konstrukcji spawanych oraz innych usług związanych z wierceniem, szlifowaniem, gratowaniem, itp. Poszerzenie oferty wpisuje się w strategię Grupy, a nabyte aktywa pasują do jej profilu biznesowego. Działalność prowadzona jest w Zabrze pod nazwą Zakład Wypalania Blach.

Sieć dystrybucyjna



Siedziba Spółki wraz z magazynem centralnym jest zlokalizowana w Sosnowcu i pełni funkcję centrum dystrybucyjno-logistycznego. Sieć dystrybucyjna Emitenta obejmuje swym zasięgiem praktycznie cały obszar kraju, a w jej skład wchodzi magazyn przeładunkowy w Sławkowie oraz oddziały handlowe zlokalizowane w Białymstoku, Gdańsku, Kielcach, Lublinie, Poznaniu, Szczecinie (razem z magazynem), Toruniu, Warszawie. Sieć ta jest uzupełniona Zakładem Wypalania Blach w Zabrze jak i infrastrukturą spółek z Grupy Kapitałowej w postaci centrum serwisowo-magazynowego w Płocku (należącego do spółki zależnej – Passat Stal S.A.) oraz centrum dystrybucyjno-logistycznego w Rzeszowie wraz z magazynem handlowym w Jasle (należących do spółki zależnej Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o.).

W celu osiągnięcia korzyści skali zakupy dla całej Grupy Kapitałowej Emitenta dokonywane są przez Bowim S.A. Efektywne zarządzanie asortymentem oraz bieżąca kontrola stanów magazynowych są możliwe dzięki połączeniu systemem informatycznym magazynu centralnego z regionalnymi biurami handlowymi.

TABELA: STRUKTURA ASORTYMENTOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY EMITENTA W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU

Wyszczególnienie	I półrocze 2020			I półrocze 2019		
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]
Blachy	255 916	42%	111 652	308 344	43%	119 918
Rury i profile	135 912	22%	46 446	143 678	20%	48 235
Pręty zbrojeniowe	78 725	13%	39 198	93 209	13%	41 321
Prefabrykaty zbrojeniowe	59 715	10%	27 183	50 076	7%	19 769
Kształtowniki	46 575	7%	19 954	75 571	10%	29 511
Pręty	30 231	5%	13 495	33 205	5%	13 228
Inne	2 747	1%	1 334	11 063	2%	4 911
RAZEM		100%	259 262		100%	276 893

W samej strukturze asortymentowej przychodów nie zaszły zmiany, które można by uznać za istotne. Od lat czołowe miejsca wśród sprzedawanych towarów stanowią blachy z 42% udziałem w przychodach I półrocza 2020 roku (43% - IH 2019 r.) oraz rury i profile z 22% udziałem (20% - IH 2019 r.). Pozostałe asortymenty osiągnęły łącznie 36% udziału w przychodach I półrocza 2019 roku i 37% udziału w analogicznym okresie roku poprzedniego.

TABELA: STRUKTURA BRANŻOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY EMITENTA W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU

Wyszczególnienie	I półrocze 2020		I półrocze 2019		Dynamika [%]
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	
Przemysł metalowy	142 336	23%	182 425	26%	-22%
Konstrukcje stalowe	133 481	22%	160 545	22%	-17%
Handel	117 640	19%	124 745	17%	-6%
Przemysł budowlany	103 882	17%	114 652	16%	-9%
Inny	67 429	11%	78 106	11%	-14%
Przemysł maszynowy	39 186	7%	49 914	7%	-21%
Przemysł energetyczny	7 118	1%	6 511	1%	9%
RAZEM	611 072		716 898	100%	-15%

W IH 2020 roku głównymi odbiorcami Spółki były podmioty z branży metalowej, a ich 23% udział w strukturze przychodów ze sprzedaży spadł z poziomu 26% w odniesieniu do analogicznego okresu 2019 roku. Należy zaznaczyć, że w jednostkowej branżowej strukturze Emitenta ujęta jest również sprzedaż wewnątrz Grupy Kapitałowej na rzecz spółki Passat-Stal S.A., co powoduje, iż w ujęciu sprzedaży wyłącznie poza Grupę Kapitałową udział odbiorców należących do segmentu przemysłu metalowego jest mniejszy i wynosi 16%.

Kolejne trzy miejsca pod względem udziału w przychodach ze sprzedaży w okresie I-VI 2020 roku zajmowali odbiorcy z branży konstrukcji stalowych (22%), handlowej (19%) i przemysłu budowlanego (17%). Największe spadki wartości przychodów odnotowano w segmencie konstrukcji stalowych i metalowym. Przyrost sprzedaży odnotowano w segmencie przemysłu energetycznego.

TABELA: STRUKTURA ASORTYMENTOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY GRUPY EMITENTA W I PÓŁROCZU 2020 I 2019 ROKU

Wyszczególnienie	I półrocze 2020			I półrocze 2019		
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]
Blachy	210 324	36%	89 269	252 536	37%	96 284
Rury i profile	138 621	24%	47 455	150 148	22%	50 330
Pręty zbrojeniowe	86 553	15%	43 044	104 225	15%	46 073
Prefabrykaty zbrojeniowe	59 857	10%	27 242	50 056	7%	19 757
Kształtowniki	51 942	9%	21 675	77 328	12%	30 000
Pręty	32 283	5%	14 218	34 925	5%	13 667
Inne	2 450	1%	1 400	10 890	2%	4 918
RAZEM		100%	244 303		100%	261 029

W samej strukturze asortymentowej przychodów Grupy Emitenta nie zaszły zmiany, które można by uznać za istotne. Od lat czołowe miejsca wśród sprzedawanych towarów stanowią blachy z 36% udziałem w przychodach I półrocza 2020 roku (37% - IH 2019 r.) oraz rury i profile z 24% udziałem (22% - IH 2019 r.). Pozostałe asortymenty osiągnęły łącznie odpowiednio 40% i 41% udziału w przychodach w okresie I-VI 2020 oraz I-VI 2019 roku.

TABELA: STRUKTURA BRANŻOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY GRUPY EMITENTA W I PÓŁROCZU 2019 I 2018 ROKU

Wyszczególnienie	I półrocze 2020		I półrocze 2019		Dynamika [%]
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	
Konstrukcje stalowe	140 809	24%	168 183	25%	-16%
Handel	107 028	18%	111 489	16%	-4%
Przemysł budowlany	106 846	18%	116 829	17%	-9%
Przemysł metalowy	92 631	16%	125 038	18%	-26%
Inny	86 158	15%	100 789	15%	-15%
Przemysł maszynowy	42 654	7%	53 017	8%	-20%
Przemysł energetyczny	7 288	1%	6 514	1%	12%
RAZEM	583 414	100%	681 860	100%	-14%

W IH 2020 roku głównymi odbiorcami Grupy Bowim były podmioty z branży konstrukcji stalowych, a ich 24% udział w strukturze przychodów ze sprzedaży zmienił się o -1 p.p. w odniesieniu do analogicznego okresu 2019 roku. Kolejne trzy miejsca pod względem udziału w przychodach ze sprzedaży w I półroczu 2020 roku zajmowali odbiorcy z branży handlowej (18%), budowlanej (18%) oraz przemysłu metalowego (16%). Największe spadki wartości przychodów odnotowano w kategorii przemysłu metalowego oraz konstrukcji stalowych. Przyrost sprzedaży odnotowano w segmencie przemysłu energetycznego.

4.6. Informacje o rynkach zbytu i zaopatrzenia

Głównym rynkiem działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej Bowim jest rynek dystrybucji wyrobów hutniczych. Ponadto Spółka działa na rynku produkcji zbrojenia prefabrykowanego dla budownictwa.

Większość sprzedaży generowana jest na rynku krajowym. Przychody z tytułu sprzedaży eksportowej Emitenta i Grupy Kapitałowej Bowim w okresie I-VI 2020 roku stanowiły ok. 1,0% sprzedaży ogółem. W strukturze sprzedaży krajowej największy udział w okresie I-VI 2020 roku miały województwa: mazowieckie (30%), śląskie (11%) oraz wielkopolskie (8%).

Z kolei analizując łączny udział 10 największych odbiorców, rok do roku nie wystąpiły istotne zmiany ich udziału w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży – zarówno w IH 2020 i IH 2019 roku udział ten wyniósł ok. 14%. Ponadto żaden z odbiorców nie przekroczył poziomu 5% udziału, co świadczy o pełnej niezależności Emitenta od nabywców.

Emitent, jako centrum zakupowe Grupy, dąży w swojej polityce do niezależności zakupowej, która pozwala na przemyślane funkcjonowanie, niezagrożone utratą podstawowego źródła zaopatrzenia. W tym celu Emitent dokonuje wyboru 2-3 podstawowych dostawców w każdym asortymencie, a dostawy od tych podmiotów są uzupełniane na bieżąco przez zakupy od dostawców o mniejszym znaczeniu i mobilności. Ponadto Spółka realizuje dostawy od kilkudziesięciu producentów krajowych i zagranicznych. Taki model pozwala Emitentowi na dokonywanie swobodnego wyboru najkorzystniejszych dla siebie warunków dostawy poszczególnych wyrobów hutniczych. U 10 największych dostawców Emitent dokonał w pierwszym półroczu 2020 roku 67% zakupów, a w analogicznym okresie 2019 roku było to 64%. Udział w zakupach netto 2 największych dostawców wyniósł łącznie 26%, a pozostali dostawcy jednostkowo nie przekroczyli progu 11%.

Z wieloma podstawowymi dostawcami, Emitent negocjuje i podpisuje umowy handlowe pozwalające na uzyskanie rabatów przy odpowiednim poziomie zrealizowanych i terminowo zapłaconych zamówień.

Relacje handlowe z dostawcami krajowymi Emitenta opierają się głównie na pisemnych zamówieniach do każdorazowych dostaw, natomiast krótkoterminowe umowy i długoterminowe umowy ramowe określające ogólne warunki współpracy zdarzają się rzadko. Import w IH 2020 roku stanowił 28% zakupów Spółki (35% w IH 2019 roku) i prowadzony był w oparciu o zawierane kontrakty.

Wszystkie kontrakty na zakup materiałów zawierane do tej pory przez Emitenta miały charakter krótkoterminowy i obejmowały swoim czasem obowiązywania okres dostaw maksymalnie do 3 miesięcy.

Zasady uzupełniania zapasów

Emitent dokonuje uzupełniania stanów magazynowych w oparciu o plany sprzedażowe, wyniki raportów z systemu gospodarki magazynowej oraz na podstawie bieżącej analizy rynku stalowego oraz jego trendów.

Do głównych kryteriów zakupu towarów stosowanych przez Emitenta należą:

- analiza dostępności materiału na magazynach handlowych w stosunku do zaplanowanych poziomów sprzedażowych,
- analiza rotacji materiału na magazynie – Emitent uzupełnia bieżące stany magazynowe do sprzedaży doraźnej poprzez analizę aktualnych stanów magazynowych, złożonych zamówień oraz współczynnika sprzedaży za ostatnie okresy handlowe. Bowim pozyskuje na bieżąco aktualne oferty dostawców (producentów), a następnie, po ich analizie i ostatecznych negocjacjach, wybierane są te z najkorzystniejszymi warunkami cenowymi, jakościowymi oraz terminowymi. W zależności od dostawcy mogą występować różne formy dostawy. W większości, dostawy zagraniczne realizowane są za pośrednictwem kolei i na koszt dostawcy, natomiast w przypadku dostaw krajowych przeważają odbiory samochodowe organizowane na zlecenie Działu Zakupu przez Dział Logistyki na bazie współpracy z przewoźnikami zewnętrznymi,
- dostawy typu „tranzytowego” bezpośrednio dla kluczowych odbiorców Emitenta – w tym przypadku Dział Zakupu wysłał zapytania ofertowe do stałych dostawców Emitenta. Na bazie otrzymanych ofert, przygotowywana jest oferta dla odbiorcy. W przypadku organizacji dostawy bezpośrednio dla odbiorcy, odbioru materiału dokonuje najczęściej klient (np. w hucie) lub dostawca zagraniczny przesyła na zlecenie Emitenta materiał bezpośrednio do finalnego odbiorcy,
- zakupy w oparciu o dokonywaną analizę sytuacji na rynku (ograniczanie wpływu wysokiej fluktuacji cen stali). W związku ze specyfiką rynku stalowego charakteryzującego się dość dużą zmiennością cen, Emitent dokonuje ciągłego monitoringu rynku stali i wyrobów hutniczych. W zależności od wyników bieżącej analizy rynku Emitent podejmuje decyzje o ilości zamawianych materiałów i wyborze dostawcy.

5. Informacje dodatkowe

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

Poniżej przedstawiono kluczowe ryzyka Grupy Kapitałowej Bowim, w tym wskazano specyficzne ryzyka Jednostki Dominującej oraz Grupy Bowim.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM RYNKOWYM

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Z uwagi na fakt, iż przychody Grupy Kapitałowej Bowim są prawie w całości realizowane na terenie kraju (99% ogółu przychodów netto w I półroczu 2020 roku) jej działalność jest w istotnym stopniu uzależniona od sytuacji makroekonomicznej Polski, a w szczególności od:

- tempa wzrostu PKB,
- poziomu nakładów budżetowych na inwestycje,
- efektywnego wykorzystania funduszy unijnych,
- poziomu inwestycji prywatnych, krajowych i zagranicznych.

Perturbacje na międzynarodowych rynkach finansowych wpływają na sytuację gospodarczą w Polsce i mogą wpływać na sytuację finansową Emitenta jak i Grupy.

Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub kilku z powyższych czynników, w szczególności pogorszenie stanu polskiej gospodarki, kryzys walutowy lub kryzys finansów publicznych, mogą mieć negatywny wpływ na wyniki i sytuację finansową Grupy. Czynnikiem zmniejszającym ryzyko negatywnego wpływu uwarunkowań makroekonomicznych na wyniki osiągane przez Grupę Kapitałową Bowim jest członkostwo Polski w Unii Europejskiej oraz związany z tym napływ unijnych funduszy pomocowych.

W opinii Zarządu ze względu na epidemię wirusa COVID-19 istnieje wysokie ryzyko spadku PKB, a tym samym poziomu inwestycji prywatnych, krajowych i zagranicznych, które będą mogły mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy Kapitałowej.

Ryzyko związane z epidemią wirusa COVID-19

W związku brakiem możliwości oszacowania skutków gospodarczych rozprzestrzeniającej się pandemii koronawirusa COVID-19 Emitent zalicza do istotnych obszarów ryzyka zagrożone procesy w postaci: przestojów produkcyjnych, możliwych zakłóceń w łańcuchach dostaw materiałów, trudnych do przewidzenia zachowań odbiorców i ich klientów, spadku zamówień, ograniczeń swobody przepływu towarów, zatorów płatniczych, ograniczania inwestycji, decyzji administracyjnych rządu i innych instytucji państwowych, wahan kursów walutowych, zachowania banków i ubezpieczycieli, absencji kadrowej oraz innych trudnych do przewidzenia zdarzeń - "siły wyższej".

Ryzyko zmian stóp procentowych

Emitent jest stroną umów kredytowych opartych na zmiennych stopach WIBOR. W związku z tym Grupa Kapitałowa Bowim narażona jest na ryzyko zmian stóp procentowych. Zmiana stóp procentowych wpływa na zwiększenie lub zmniejszenie kosztów finansowych, a tym samym wpływa na wynik finansowy Grupy Kapitałowej Bowim. W ocenie Emitenta nie ma potrzeby dokonywania zabezpieczeń w odniesieniu do tego rodzaju ryzyka. Emitent z całą pewnością poczyni odpowiednie kroki w celu zabezpieczenia tego ryzyka w momencie gdy zajdą uzasadnione przesłanki do rozpoczęcia takiego procesu.

Ryzyko płynności

Emitent w celu ciągłego rozwoju i budowania pozycji rynkowej korzysta z zewnętrznych źródeł finansowania głównie w postaci linii kredytowych, kredytów obrotowych, inwestycyjnych, leasingu, faktoringu oraz pożyczek. Dzięki wykorzystaniu efektu dźwigni finansowej podnoszony jest poziom rentowności, jednak powstaje jednocześnie ryzyko niewypłacalności, czyli utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań oraz pozyskiwania środków na finansowanie działalności. Aby ograniczyć poziom nadmienionego ryzyka w Grupie Kapitałowej BOWIM aktywnie i w sposób permanentny zarządza się poziomem zadłużenia, jak i dywersyfikacją źródeł kapitałów obcych, monitoruje zdolność do regulowania zobowiązań w krótkim, średnim i długim terminie oraz wykorzystuje zróżnicowane narzędzia dla efektywnego zarządzania płynnością.

Zestaw powyższych czynności pozwala na utrzymanie ciągłości działania, poprzez zabezpieczenie dostępności środków pieniężnych wymaganych do realizacji celów biznesowych Grupy Kapitałowej, przy optymalizacji ponoszonych kosztów. Za zarządzanie płynnością finansową w BOWIM i przestrzeganie przyjętych w tym zakresie zasad odpowiada Zarząd.

Ryzyko związane z kształtowaniem się kursów walutowych

Emitent dokonuje zakupów importowych oraz niewielkiej sprzedaży wyrobów hutniczych w walutach obcych w związku z czym jest narażony na występowanie ryzyka walutowego. Wahan kursu euro mogą mieć wpływ na wyniki finansowe osiągane przez Grupę Emitenta w przyszłości.

W celu uniknięcia niekorzystnego wpływu kursów walutowych na osiągane wyniki, Emitent podejmuje następujące działania:

- zawiera transakcje zabezpieczające przed ryzykiem kursowym (transakcje terminowe forward),
- analizuje na bieżąco sytuację na rynku walutowym w oparciu o dane pochodzące m.in. od współpracujących banków,
- prowadzi stały monitoring transakcji narażonych na ryzyko kursowe.

W celu zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym Emitent prowadzi aktywny hedging oraz kontynuuje współpracę w zakresie doradztwa inwestycyjnego z Domem Maklerskim TMS Brokers S.A. z siedzibą w Warszawie oraz Domem Maklerskim AFS Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Ryzyko konkurencji ze strony innych podmiotów

Polski rynek dystrybucji wyrobów hutniczych charakteryzuje się wysokim stopniem konkurencyjności, co może się wiązać nie tylko ze spadkiem wolumenu dystrybuowanych wyrobów ale przede wszystkim ze spadkiem rentowności sprzedaży. Grupa Kapitałowa Bowim poprzez rozwój usług serwisu stali oraz rozbudowę sieci logistyczno - dystrybucyjnej stara się w jak największym stopniu zabezpieczyć przed negatywnym wpływem powyższych czynników na swoją działalność.

Ryzyko zmiany polityki handlowej hut

Emitent jest hurtowym dystrybutorem wyrobów hutniczych, czyli pełni rolę pośrednika pomiędzy hutami, a odbiorcami końcowymi. Niekorzystna zmiana polityki sprzedażowej hut, np. przejście na dostawy bezpośrednie do odbiorców końcowych, budowa własnych centrów serwisowych lub zmiana polityki cenowej może negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

Czynniki ryzyka związane ze zmianą obowiązujących regulacji prawnych

Niejednoznaczne i często zmieniane przepisy prawa, zwłaszcza przepisy prawa podatkowego wrażliwego na koniunkturę polityczną, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa handlowego, budowlanego, prawa papierów wartościowych, oraz prawa rynku kapitałowego mogą mieć niekorzystny wpływ na działalność Grupy Bowim. Największe konsekwencje dla sytuacji finansowej Emitenta może mieć zmiana przepisów podatkowych lub przyjęcie przez organy skarbowe niekorzystnej dla Emitenta interpretacji przepisów prawa podatkowego, przy czym ryzyko to może być minimalizowane przez korzystanie przez Emitenta z instytucji wiążącej interpretacji przepisów prawa podatkowego.

Nie bez znaczenia dla działalności Emitenta jest także ciągłe dostosowywanie wewnętrznego prawa polskiego do przepisów obowiązujących w Unii Europejskiej, co wpływa na niekorzystną dla prowadzonej działalności gospodarczej dynamikę zmian legislacyjnych.

Wejście w życie nowych regulacji obrotu gospodarczego może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, itp.

Duże znaczenie dla Emitenta mogą mieć również zmiany lub wprowadzenie nowych aktów prawa europejskiego (rozporządzeń, dyrektyw), regulujących działalność Emitenta, w szczególności w zakresie prawa pracy, prawa podatkowego prawa ochrony środowiska i prawa rynku kapitałowego. W obszarze ostatniego z nadmienionych zakresów prawa w 2017 roku pojawiło się zjawisko tzw. „dualizmu prawnego”, czyli jednoczesnego obowiązywania przepisów prawa europejskiego i przepisów krajowych, które nie zostały jeszcze dostosowane do tych pierwszych.

Wpływ na działalność Grupy Emitenta mają również regulacje prawne dotyczące handlu z krajami nie wchodzącymi w skład Unii Europejskiej. Dotyczy to w dużej mierze wysokości kontyngentów na wyroby hutnicze importowane do Unii Europejskiej i związanego z tym systemu udzielania licencji.

Ryzyko wpływu polityki energetyczno-klimatycznej UE na poziom produkcji hutniczej w Polsce

Decyzje Komisji Europejskiej dotyczące redukcji limitów emisji CO₂ dla Polski mogą przełożyć się w przyszłości na poziomy produkcji stali w Polsce i tym samym wpłynąć na zmniejszenie dostępności wyrobów hutniczych dla dystrybutorów stali, w tym Grupy Emitenta. Nowe ramy polityki klimatyczno-energetycznej UE do roku 2030, przyjęte zostały na posiedzeniu Rady Europejskiej w październiku 2014 roku. Główne jego postanowienia to redukcja emisji CO₂ co najmniej o 40%, osiągnięcie minimum 27% udziału źródeł odnawialnych (OZE), wspieranie budowy pełnego wewnętrznego rynku energii i niewiążący cel poprawy efektywności energetycznej. Polska ma dostać darmowe uprawnienia do emisji CO₂ dla energetyki oraz udział w funduszu na modernizację energetyki.

O zmianach w zakresie systemu handlu uprawnieniami do emisji CO₂ pisano w rozdziale 3.7 Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta, Grupy Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności (akapit: Reforma unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji). Nadmienione zmiany mogą przyczynić się do zwiększenia zakupów stali u dostawców spoza Unii Europejskiej w celu zapewnienia dostępności produktów w niższych cenach, a przez to także utrzymania konkurencyjności względem innych dystrybutorów, którzy również będą zwiększać import względem zakupów krajowych i wewnątrzwspólnotowych.

Ryzyko stosowania interpretacji i orzecznictwa w zakresie prawa podatkowego

W praktyce organy podatkowe stosują prawo opierając się nie tylko bezpośrednio na przepisach, ale także na ich interpretacjach dokonywanych przez organy wyższej instancji oraz orzeczeniach sądów. Takie interpretacje ulegają również zmianom, są zastępowane innymi lub też pozostają ze sobą w sprzeczności. W pewnym stopniu dotyczy to również orzecznictwa sądowego. Powoduje to brak pewności, co do sposobu zastosowania prawa przez organy podatkowe albo automatycznego stosowania go zgodnie z posiadanymi w danej chwili interpretacjami, które mogą nie przystawać do różnorodnych, często skomplikowanych stanów faktycznych występujących w obrocie gospodarczym. Do zwiększenia tego ryzyka przyczynia się dodatkowo niejasność wielu przepisów składających się na polski system podatkowy. Z jednej strony wywołuje to wątpliwości co do właściwego stosowania przepisów, a z drugiej powoduje konieczność brania pod uwagę w większej mierze wyżej wymienionych interpretacji.

W przypadku regulacji podatkowych, które zostały oparte na przepisach obowiązujących w UE i powinny być z nimi w pełni zharmonizowane należy zwrócić uwagę na ryzyko ich stosowania związane z często niewystarczającym poziomem wiedzy na temat przepisów unijnych do czego przyczynia się fakt, iż są one relatywnie nowe w polskim systemie prawnym. Może to

skutkować przyjęciem interpretacji przepisów prawa polskiego pozostającej w sprzeczności z regulacjami obowiązującymi na poziomie UE.

CZNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY EMITENTA

Ryzyko związane z epidemią wirusa COVID-19

W z związku brakiem możliwości oszacowania skutków gospodarczych rozprzestrzeniającej się pandemii koronawirusa COVID-19 Emitent zalicza do istotnych obszarów ryzyka, zagrożone procesy w postaci: przestojów produkcyjnych, możliwych zakłóceń w łańcuchach dostaw materiałów, spadków cen a tym samym spadku osiąganych marż, trudnych do przewidzenia zachowań odbiorców i ich klientów, spadku zamówień, towarów zalegających na składach magazynowych, ograniczeń swobody przepływu towarów, zatorów płatniczych, zachowania banków i ubezpieczycieli, absencji kadrowej, itp.

Jednocześnie w celu zapobiegnięcia ewentualnym wewnętrznym skutkom rozprzestrzeniania się epidemii, Emitent podjął działania prewencyjne w postaci przejścia na rotacyjną pracę zdalną, ograniczenia czasu pracy magazynów, zakazu gromadzenia się, nakazu używania dodatkowych środków dezynfekcyjnych jak również obowiązku noszenia masek ochronnych dla pracowników i osób z zewnątrz przebywających na terenie magazynów spółek Emitenta.

Emitent zastrzega iż na bieżąco będą również podejmowane decyzje operacyjne, m.in. dotyczące kosztów działalności, których celem będzie zachowanie rentowności na odpowiednim poziomie i co za tym idzie spełnienie kowenantów finansowych zdefiniowanych w umowach z bankami. Zarząd Emitenta nie wyklucza w przypadku pojawienia takiej możliwości, skorzystania z programów pomocowych zorganizowanych przez banki finansujące działalność Grupy Kapitałowej Emitenta, jak również z rozwiązań przygotowanych przez Rząd RP w ramach programu tzw. „Tarczy antykrzysowej”.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Działalność spółki Emitenta oraz spółek z jej Grupy Kapitałowej prowadzona jest przede wszystkim w oparciu o wiedzę i doświadczenie wysoko kwalifikowanej kadry pracowniczej.

Istnieje potencjalne ryzyko odejścia pracowników o kluczowym znaczeniu z punktu widzenia rozwoju Grupy, co mogłoby mieć wpływ na poziom świadczonych usług oraz przyszłe wyniki finansowe Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

W aspekcie ryzyka związanego z możliwością utraty kluczowych pracowników Emitenta, warto zwrócić uwagę na charakterystyczną od wielu lat dla Spółki niską rotację na kluczowych stanowiskach.

Ryzyko awarii systemu komputerowego i utraty danych

Ewentualna utrata danych związana z awarią systemów komputerowych Grupy Emitenta mogłaby skutkować negatywnymi następstwami dla organizacji. Dlatego Grupa Bowim wprowadziła procedury archiwizowania oraz zabezpieczania danych przed niepowołanym dostępem, a także ich utratą. Celem zminimalizowania ryzyka utraty danych (niezależnie od nośnika) rozpoczęty został w 2016 roku projekt „Poprawa płynności i bezpieczeństwa przesyłania danych w Grupie Bowim”. Bezpieczeństwo systemów i danych należy do priorytetowych działań Zarządu. W spółce jest powszechna świadomość, że bezpieczeństwo to nie tylko konkretne rozwiązania techniczne, ale również kwestia odpowiedniego zarządzania i administracji.

Dodatkowym zabezpieczeniem przed ryzykiem awarii systemu komputerowego Emitenta jest posiadane ubezpieczenie na wypadek awarii tego systemu (umowa ubezpieczeniowa z Generali T.U. S.A.).

Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

W I półroczu 2020 r. Emitent i podmioty z jego grupy kapitałowej zaopatrywały się w towary i materiały zarówno u krajowych jak i zagranicznych producentów wyrobów hutniczych. Udział dziesięciu największych dostawców w I półroczu 2020 r. stanowił 67% ogólnej wartości zakupów. W związku z tym istnieje ryzyko, iż zmiana polityki handlowej tych podmiotów, pogorszenie ich sytuacji finansowej przełoży się negatywnie na wyniki finansowe Emitenta. W celu ograniczenia tego ryzyka Emitent utrzymuje kontakty handlowe również z mniejszymi dostawcami, tak aby zapewnić Spółce i Grupie płynność dostaw.

Ryzyko związane z zarządzaniem stanami magazynowymi

W związku ze zmianami cen wyrobów hutniczych istnieje ryzyko, że Grupie Emitenta nie uda się prawidłowo przewidzieć trendów kształtowania się ich cen lub nie będzie miała środków i możliwości zakupu odpowiedniej ilości zapasów. W przypadku zbyt małych stanów magazynowych lub braku danego asortymentu, Spółki Grupy narażone są na ryzyko utraty potencjalnych przychodów, co w konsekwencji może uniemożliwić osiągnięcie odpowiednich poziomów marż.

Ponadto, Spółki Grupy mogą mieć problemy z zagwarantowaniem wymaganego przez Banki poziomu zabezpieczeń umów kredytowych. W przypadku zbyt dużych stanów magazynowych i zbyt małej rotacji składowanych asortymentów, Spółki Grupy narażone są na ryzyko zamrożenia kapitału obrotowego. Może to również doprowadzić do sytuacji, w której Grupa Emitenta w celu uwolnienia kapitału obrotowego będzie zmuszona wyprzedawać towary realizując marże niższe od konkurencji.

Zarządy spółek Grupy Emitenta ograniczają to ryzyko poprzez bieżące monitoring trendów występujących na rynku stali w Polsce, Europie i na świecie. W ocenie Zarządu Emitenta czynnik ryzyka związany z zarządzaniem stanami magazynowymi jest typowy dla rynku, na którym działa Grupa Emitenta.

Ryzyko związane z dokonywaniem transakcji z podmiotami powiązanymi

Emitent zawiera transakcje z podmiotami powiązanymi, które mogą zostać poddane badaniu przez organy podatkowe. Podstawowa ocena takich transakcji opiera się na sprawdzeniu, czy są one zawierane na warunkach rynkowych. Emitent ocenia, iż wszystkie transakcje jakie zawiera z podmiotami powiązanymi były i są zawierane wyłącznie na warunkach rynkowych.

Nie można jednak wykluczyć, iż ocena transakcji Emitenta z podmiotami powiązanymi przez organy podatkowe będzie odmienna, co mogłoby pociągnąć za sobą konsekwencje w postaci odmiennie ustalonego dochodu podatkowego i konieczności zapłaty dodatkowego podatku wraz z odsetkami za zwłokę.

W przypadku niektórych transakcji z podmiotami powiązanymi Spółka zobowiązana jest do sporządzania dokumentacji podatkowej dotyczącej takiej transakcji. Dokumentacja powinna obejmować m.in. określenie funkcji, jakie spełniać będą podmioty uczestniczące w transakcji, określenie wszystkich przewidywanych kosztów z nią związanych, a także metodę i sposób kalkulacji zysków. Dokumentację należy przedłożyć organom podatkowym lub organom kontroli skarbowej na ich żądanie w terminie 7 dni od dnia doręczenia żądania. Jeżeli organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej określą dochód w wysokości wyższej (stratę w wysokości niższej) niż zadeklarowana w związku z dokonaniem transakcji z podmiotem powiązanym, co do której istniał obowiązek sporządzenia dokumentacji, a podatnik nie przedstawi tym organom wymaganej przez te przepisy dokumentacji podatkowej – różnicę między dochodem zadeklarowanym przez podatnika a określonym przez te organy opodatkowuje się stawką 50%.

Ryzyko powiązań rodzinnych pomiędzy członkami organu nadzorującego i zarządzającego

Pomiędzy członkami organu zarządzającego oraz nadzorującego Emitenta zachodzą powiązania rodzinne polegające na tym, że członkowie Rady Nadzorczej – pan Jan Kidała oraz pan Feliks Rożek są ojcami odpowiednio panów Adama Kidały oraz Jacka Rożka, pełniących funkcje członków Zarządu. Ponadto członek Rady Nadzorczej – pani Aleksandra Wodarczyk pozostaje w związku małżeńskim z członkiem Zarządu – panem Jerzym Wodarczykiem. Powiązania rodzinne pomiędzy członkami władz Emitenta mogą rodzić wątpliwość, co do bezstronności i niezależności wykonywanych przez takich członków Rady Nadzorczej funkcji.

Ryzyko niewypłacalności klientów (kredytowe)

Sprzedaż Grupy Emitenta jest realizowana w większości przypadków z odroczonym terminem płatności. Wysoki poziom należności handlowych jest charakterystyczny dla firm dystrybucyjnych. Grupa Emitenta posiada szeroki krąg odbiorców z różnych branż pozwalający na dywersyfikację ryzyka.

Istnieje oczywiście ryzyko, iż brak płatności od dłużników wskutek ich niewypłacalności może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta, przy czym zdecydowana większość należności handlowych jest ubezpieczonych przez Emitenta, natomiast w zakresie pozostałej części należności, Emitent prowadzi politykę zabezpieczania się na majątku klientów. Zgodnie z warunkami zawartych polis w przypadku braku zapłaty przez dłużnika niekwestionowanych należności handlowych przysługujących Emitentowi ubezpieczony uzyska z tego tytułu wypłatę odszkodowania. Spółki Grupy starają się eliminować to ryzyko poprzez stosowanie polityki limitów wewnętrznych przyznawanych indywidualnie dla każdego klienta, opartych na limitach ubezpieczeniowych oraz wnikliwej kontroli dokumentów finansowych odbiorców, historii współpracy oraz analizy płatności.

W przypadkach gdy klienci nie spełniają przyjętych norm oceny, Spółki Emitenta stosują dodatkowe zabezpieczenia przyszłych należności w postaci gwarancji bankowych i ubezpieczeniowych, poręczeń, cesji, hipotek, umów zastawu oraz weksli, co dodatkowo zmniejsza ryzyko niewypłacalności klientów.

Ryzyko to staje się szczególnie dotkliwe w czasach trwania kryzysów gospodarczych, kiedy zwiększa się ryzyko strat spowodowanych nieściągalnością należności oraz zmianami polityk Towarzystw Ubezpieczeniowych, w wyniku których zostaje ograniczone własne ryzyko tychże towarzystw, zarówno dla klientów z gorszymi wynikami finansowymi jak i dla całych branż.

Istnieje również ryzyko związane z ograniczeniem ekspozycji ubezpieczeniowej na Emitenta, a w ślad za tym zmniejszeniem potencjału zakupowego Grupy. Emitent prowadzi politykę cyklicznych, kwartalnych spotkań z Towarzystwami Ubezpieczeniowymi celem prezentacji aktualnej sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko związane z realizacją postanowień Porozumienia Inwestycyjnego z dnia 3 grudnia 2010 roku z Konsorcjum Stali S.A.

W wykonaniu postanowień Aneksu nr 4 z dnia 24 stycznia 2014 roku do Porozumienia Inwestycyjnego zawartego w dniu 3 grudnia 2010 roku pomiędzy Konsorcjum Stali S.A. a Emitentem nastąpiła zmiana Porozumienia Inwestycyjnego jakie Emitent i Konsorcjum zawarły dnia 3 grudnia 2010 roku w Warszawie (zwane dalej: „Porozumieniem”), zmienionego następnie dnia 29 grudnia 2010 roku Aneksem nr 1, dnia 2 marca 2011 roku Aneksem nr 2 oraz dnia 7 marca 2011 roku Aneksem nr 3. Na mocy Aneksu nr 4 Bowim zobowiązuje się nabyć od Konsorcjum łącznie 2.117.647 akcji serii F i 352.941 akcji serii B Bowim, a płatność za akcje zostanie rozłożona na okres do dnia 15 grudnia 2021 roku w zamian za co Konsorcjum i Bowim wycofują się z dochodzenia podnoszonych roszczeń. Dnia 28 lutego 2017 roku opublikowano raport bieżący nr 8/2017, w którym informowano o podpisaniu Aneksu nr 5 do Porozumienia Inwestycyjnego z dnia 3 grudnia 2010 r. dokonującego zmiany ilości transz z 57 do 55 przy zachowaniu bez zmian ilości akcji i ich ogólnej ceny. Aneksem tym wydłużono też termin (z 14 do 75 dni od otrzymania wezwania) w jakim Bowim SA ma zawrzeć z Konsorcjum Stali SA Umowę Sprzedaży II, na mocy której Spółka zakupi 1.286.548 akcji własnych Emitenta za cenę 18.000.160 PLN (płatność za akcje zostanie rozłożona na transze miesięczne).

Nadmienione wezwanie wpłynęło do Spółki w dniu 16.03.2017 r. (o czym Emitent informował w raporcie bieżącym nr 14/2017), a Umowa Sprzedaży Akcji została podpisana przez Bowim S.A. i Konsorcjum Stali S.A. w dniu 22 maja 2017 roku (raport bieżący 31/2017) i następnie w dniu 24 maja 2017 roku weszła w życie w związku z podpisaniem jej przez Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska S.A. (raport bieżący 33/2017).

O wszelkich zdarzeniach dotyczących powyższego sporu Emitent informował raportami bieżącymi o nr: 28/2013, 38/2013, 39/2013, 41/2013, 42/2013, 45/2013, 49/2013, 51/2013, 54/2013, 62/2013, 68/2013, 5/2014, 8/2014, 20/2014, 26/2014, 27/2014, 32/2014, 8/2017, 14/2017, 31/2017, 33/2017.

Ryzyko braku wystarczającego kapitału obrotowego

W związku z dużą zmiennością cen surowca istotny wpływ na wyniki finansowe Grupy Emitenta ma właściwe zarządzanie kapitałem obrotowym. Wzrost sprzedaży może spowodować zagrożenie wystąpienia niedostatków w kapitale obrotowym, a co za tym idzie braku wystarczających środków finansowych, by zgromadzić znaczną ilość zapasów w momencie, kiedy ceny

u dostawców będą kształtowały się na korzystnym poziomie. Brak wystarczającego poziomu kapitału obrotowego może zatem negatywnie wpłynąć na poziom generowanych przez Grupę marż na sprzedaży.

Ryzyko skutków awarii maszyn i urządzeń, zniszczenia lub utraty majątku

Awaria, zniszczenie, utrata części lub całości rzeczowego majątku trwałego posiadanego przez Spółki Grupy Kapitałowej Bowim może spowodować czasowe wstrzymanie produkcji lub sprzedaży. W tym przypadku Emitent może mieć trudności z terminową realizacją umów, co z kolei może pociągać za sobą konieczność płacenia kar umownych lub utraty klienta na rzecz konkurencji. Taka sytuacja spowoduje nie tylko obniżenie jakości obsługi klientów, ale także pogorszenie wyników finansowych.

W celu ograniczenia ryzyka Spółki z Grupy Emitenta zawarły kompleksowe ubezpieczenia chroniące posiadane mienie od wszelkich ryzyk. Zakres ubezpieczenia obejmuje nagłe, nieprzewidziane i niezależne od woli Ubezpieczających zniszczenie, uszkodzenie lub utratę przedmiotu ubezpieczenia stanowiącego własność spółek lub znajdującego się w posiadaniu spółek na podstawie tytułu prawnego.

Ryzyko niekorzystnej interpretacji przez Urząd Skarbowy przepisów podatkowych

Emitent podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych, które mogą spowodować rozbieżności interpretacyjne, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż mimo stosowania przez Emitenta obowiązujących przepisów podatkowych, interpretacja odpowiedniego dla Emitenta Urzędu Skarbowego może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie na Spółkę kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z regulacjami w zakresie RODO

W maju 2018 roku weszło w życie unijne rozporządzenie dotyczące ochrony danych osobowych, tzw. RODO. Pomimo wdrożenia i stosowania przez Emitenta polityki RODO, a także wprowadzenia dodatkowych rozwiązań informatycznych w celu zabezpieczenia przetwarzania danych osobowych, istnieje ryzyko wypłynięcia wrażliwych danych osobowych poza Spółkę i ich nieuprawnionego wykorzystania.

5.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

Na dzień niniejszego raportu nie wystąpiły okoliczności mogące spowodować skutki w postaci zmian w strukturze jednostki gospodarczej w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.

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

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu poza niżej opisanym postępowaniem przed PARP nie toczą się i w okresie pierwszego półrocza 2020 roku nie toczyły się w stosunku do Emitenta lub jego spółek zależnych żadne postępowania przed organami administracji publicznej, ani inne postępowania sądowe lub arbitrażowe, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta, czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo lub łącznie co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta lub Grupy Kapitałowej Bowim. Niemniej jednak Emitent, w trosce o zapewnienie pełnej transparentności, zdecydował się opisać postępowania przed Urzędem Kontroli Skarbowej w Katowicach oraz Urzędem Celno-Skarbowym w Opolu.

POSTĘPOWANIE PRZED DYREKTOREM URZĘDU KONTROLI SKARBOWEJ (NASTĘPNIE DYREKTOREM ADMINISTRACJI SKARBOWEJ) W KATOWICACH W PRZEDMIOCIE NALEŻNEGO PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG ZA OKRES OD GRUDNIA 2007 R. DO KWIEŚNIA 2008 R.

W dniu 10.08.2020 r. (raport bieżący 25/2020) Emitent poprzez swego pełnomocnika, został poinformowany o wydaniu w dniu 7.08.2020 r. przez Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Katowicach decyzji uchylającej w całości decyzję Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach z 31.03.2016 r. nr UKS/2491/W4P/42/3/10/217/025 w sprawie określenia zobowiązania podatkowego Emitenta w podatku VAT za okres od grudnia 2007 r. do kwietnia 2008 r. oraz o **umorzeniu postępowania** w sprawie zobowiązania Emitenta w zakresie tego podatku za wskazany wyżej okres.

Decyzja została wydana w wyniku szeregu korzystnych dla Spółki wyroków sądów administracyjnych orzekających w sprawie, w szczególności ostatniego wydanego w przedmiotowej sprawie wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 21.11.2019 r. (I FSK 1462/17), objętego raportem bieżącym 36/2019, a brak przesłanek uzasadniających kontynuowanie postępowania w sprawie uzasadnił jego umorzenie na podstawie art. 208 §1 Ordynacji podatkowej.

Decyzja Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Katowicach jest ostateczna. Organ podatkowy tj. Naczelnik Pierwszego Śląskiego Urzędu Skarbowego w Sosnowcu w dniu 20 sierpnia 2020 roku zwrócił Emitentowi kwotę 2.070.754,00 zł zapłaconego podatku od towarów i usług za wskazane wyżej okresy powiększoną o należne odsetki.

POSTĘPOWANIE PRZED NACZELNIKIEM URZĘDU CELNO-SKARBOWEGO W OPOLU W PRZEDMIOCIE NALEŻNEGO PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG ZA OKRES OD STYCZNIA DO SIERPNI 2012 R.

W dniu 12 grudnia 2019 r. (raport bieżący 39/2019) Emitent, poprzez swego pełnomocnika, został poinformowany o wydaniu w tym dniu przez Naczelnego Sądu Administracyjnego wyroku **uwzględniającego skargę kasacyjną** Spółki od niekorzystnego wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Opolu, oddalającego skargę Spółki na decyzję Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu z dnia 14.12.2017 r. nr 388000-COP.4103.1.2017.5, utrzymującą w mocy decyzję Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu z dnia 29.09.2017 r., określającą Spółce kwotę zobowiązania podatkowego w podatku VAT

za miesiące od stycznia do sierpnia 2012 r. w kwocie o 5.578.316 zł. wyższej niż wynikająca z deklaracji podatkowych złożonych przez Spółkę.

Różnica pomiędzy kwotą wynikającą z decyzji a kwotami zadeklarowanymi przez Spółkę wynikała z kwestionowanego przez Naczelnika prawa do odliczenia podatku VAT z faktur wystawionych przez jednego z polskich dostawców wyrobów stalowych do Spółki, na tej podstawie, że podmioty które dostarczyły towar do tego dostawcy (na wcześniejszych etapach obrotu) dopuściły się nadużyć związanych z rozliczeniem podatku VAT.

W wyniku uwzględnienia skargi kasacyjnej, sprawa została przekazana za pośrednictwem Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Opolu do Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu w celu jej ponownego rozpoznania, z uwzględnieniem wytycznych wskazanych przez Naczelnego Sąd Administracyjny.

W dniu 18.02.2020 r. do pełnomocnika Spółki wpłynęło uzasadnienie wyroku z dnia 12.12.2019 r. Z treści uzasadnienia wynika, że Sąd uwzględnił praktycznie wszystkie zarzuty zawarte w skardze kasacyjnej. Uznano że doszło do naruszenia przepisów postępowania. Organ podatkowy nie wykazał okoliczności potwierdzających świadomość udziału Spółki w oszustwie podatkowym lub choćby braku należytej staranności. Sąd zwrócił uwagę, że zaistniały w sprawie stan faktyczny był nietypowy jak na karuzelę podatkową, gdyż towary nie wracały do kontrahentów – Emitent był ich ostatecznym odbiorcą i wykorzystywał stalowe pręty w prowadzonej działalności gospodarczej. Organ podatkowy winien badać poszczególne transakcje między konkretnymi kontrahentami. Nie można przekładać ustaleń dotyczących podmiotów na wcześniejszych etapach obrotu, które pojawiły się w toku postępowania, na transakcje pomiędzy Spółką i jej kontrahentem (sprzedawcą towarów do Spółki). Ponadto, wbrew twierdzeniom organu podatkowego, nie została wykazana okoliczność jakoby Spółka nabywała od swojego kontrahenta towary po cenach istotnie odbiegających od cen rynkowych. Również marża uzyskiwana przez Spółkę przy dalszym obrocie, wbrew stanowisku organu podatkowego, nie odbiegała od marży uzyskiwanej w przypadku innych nabyć, od innych dostawców. Naczelny Sąd Administracyjny uznał także, że nie wykazano aby Emitent orientował się, iż ceny po których nabywał towary od wskazanego w decyzji podmiotu, były znacznie niższe niż ceny na etapie pomiędzy hutą słowacką a czeskim dystrybutorem. Wreszcie także posiadane przez Spółkę dokumenty pozyskane w trakcie realizacji transakcji nie przesądzały, że Spółka miała świadomość nielegalnych transakcji na wcześniejszych etapach obrotu. Reasumując, Naczelny Sąd Administracyjny uznał, że w żadnej mierze, w toku postępowania podatkowego, organ podatkowy nie wykazał, aby czynności pomiędzy wskazanym w decyzji podatkowej kontrahentem a Spółką w znaczny sposób odbiegały od typowych transakcji handlowych dokonywanych przez Spółkę. Nie było tu żadnych odstępstw przemawiających za tym, że były to nietypowe czynności, których jedynym celem było doprowadzenie do oszustw podatkowych.

W dalszym postępowaniu podatkowym, Naczelnik Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu będzie zobowiązany zastosować się do wszystkich wytycznych poczynionych przez Naczelnego Sąd Administracyjny tj. będzie musiał wykazać, że transakcje zawarte ze wskazanym w decyzji podatkowej podmiotem i ceny w tych transakcjach znacząco się różniły od innych transakcji zawartych z innymi podmiotami i cen w nich stosowanych, dalej że przedstawiciele Spółki kontaktowali się ze słowacką hutą przed rozpoczęciem współpracy z tym kontrahentem i pozyskali dokładne informacje o cenie produktów huty. W ocenie Spółki wykazanie tych okoliczności nie jest możliwe, gdyż po prostu nie miały one miejsca. Naczelnik powinien też powołać świadków o których powołanie wnosiła Spółka, a których nie przesłuchano.

W ocenie Spółki, wobec treści wyroku z 12.12.2019 r., a w szczególności wobec treści jego uzasadnienia Naczelnik Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu powinien uchylić swoją decyzję pierwszoinstancyjną i umorzyć postępowanie w sprawie.

W dniu 18.04.2020 r. Spółka poprzez swego pełnomocnika wniosła do organu podatkowego wniosek o umorzenie postępowania, względnie o umorzenie części postępowania w związku z wyrokiem NSA, jednak postępowanie nie zostało umorzone, a organ podatkowy prowadzi postępowanie dowodowe, w ramach którego Spółka przedstawia na jego wezwania informacje opisujące transakcje zakupu wyrobów stalowych, w szczególności prętów stalowych z innymi kontrahentami, w okresie objętym uchyloną decyzją, oraz ponownie przedstawia informacje dotyczące kontaktów z producentem wyrobów jakie Spółka nabyła od kontrahenta, z którym transakcje, w zakresie ich skutków podatkowych, są w przedmiotowym postępowaniu przedmiotem analizy organu podatkowego.

Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka nie powzięła nowych informacji o rozstrzygnięciach dotyczących niniejszej sprawy.

NIEOSTATECZNA DECYZJA PARP NAKAZUJĄCA CZĘŚCIOWY ZWROT DOTACJI UDZIELONEJ SPÓŁCE ZALEŻNEJ PASSAT-STAL S.A.

W dniu 13 marca 2020 roku, spółce zależnej Passat-Stal S.A. została doręczona decyzja z dnia 25 lutego 2020 roku, wydana przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), w której zobowiązano spółkę zależną Emitenta do dokonania w terminie 14 dni od dnia 13 marca 2020 roku zwrotu środków w wysokości 8.118.868,80 zł wraz z odsetkami. Raport bieżący nr 7/2020 z dnia 13.03.2020 r.

Przedmiotowe środki zostały przekazane PASSAT-STAL w ramach Umowy o dofinansowanie nr UDA-POIG.04.04.00-14-016/08-00 projektu pn. „Wdrożenie innowacyjnej technologii przetwarzania blach o szerokim zakresie grubości”, zawartej przez PASSAT-STAL z PARP w dniu 30 grudnia 2008 w ramach działania 4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjalnie innowacyjnym osi priorytetowej 4 Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007 – 2013 r. (dalej jako: „Umowa o dofinansowanie”), która podlegała kilku nie stwierdzającym żadnych uchybień kontrolom, w tym w kwietniu 2010 r. przez Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej i w lipcu 2012 r. przez PARP.

Na dzień podpisania umowy przyznającej dotację, jak i na dzień wystąpienia zdarzenia które w ocenie PARP naruszyło postanowienia umowy (dotyczy lat 2008 – 2009), spółka Passat Stal nie należała do Grupy Kapitałowej BOWIM.

W ocenie Zarządu Emitenta i Zarządu PASSAT-STAL postępowanie administracyjne w sprawie zwrotu środków powinno zostać umorzone, albowiem poza innymi argumentami, termin przedawnienia zobowiązania do zwrotu środków pochodzących z Umowy o dofinansowanie upłynął najpóźniej z dniem 29 grudnia 2018 r. i w bieżącym okresie nie wpłynie na wynik finansowy spółki zależnej a tym samym Grupy Kapitałowej Emitenta.

Otrzymana decyzja nie jest ostateczna. Od decyzji przysługuje odwołanie do Ministra właściwego ds. Funduszy i Polityki Regionalnej, a następnie od decyzji Ministra właściwego ds. Funduszy i Polityki Regionalnej będzie przysługiwało stronom postępowania prawo wniesienia skargi do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. PASSAT-STAL, uwzględniając rekomendację swojego pełnomocnika w postępowaniu przed PARP, zamierza złożyć odwołanie od decyzji PARP, wnosząc o uchylenie decyzji PARP oraz umorzenie postępowania administracyjnego w sprawie zwrotu środków w całości.

Spółka jako Skarżący reprezentowana przez adwokata Przemysława Wierzbickiego KKLW Wierzbicki i Wspólnicy sp.k. w dniu 26.03.2020 odwołała się od decyzji PARP z dnia 25.02.2020 nr DK/20/2020, zaskarżając ww. decyzję w całości zarzucając naruszenie prawa materialnego oraz prawa procesowego, wnosząc o uchylenie w całości zaskarżonej decyzji oraz umorzenie w całości postępowania w przedmiocie zwrotu środków, ewentualnie uchylenie w całości zaskarżonej decyzji oraz przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania przez PARP. Odwołanie powyższe zostało złożone do Ministra ds. Funduszy i Polityki Regionalnej za pośrednictwem PARP. Dodatkowo dla potwierdzenia własnego bezpieczeństwa jak również krzyżowego sprawdzenia zaprezentowanego powyżej stanowiska Spółka Zależna zleciła dodatkową niezależną analizę sytuacji prawnej kancelarii Baker McKenzie Krzyżowski i Wspólnicy która to podzieliła pierwotne wnioski i poparła swoje stanowisko opinią przekazaną 28 kwietnia 2020 do organu odwoławczego tj. Ministra ds. Funduszy i Polityki Regionalnej za pośrednictwem PARP.

Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka nie powzięła nowych informacji dotyczących niniejszej sprawy.

5.4. Informacje o zawartych umowach

Do dnia publikacji niniejszego Raportu i w okresie pierwszego półrocza 2020 roku nie zawarto żadnych innych istotnych umów (za wyjątkiem kredytowych, opisanych w pkt. 5.7 *Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym okresie sprawozdawczym umowach dotyczących kredytów i pożyczek*), które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo lub łącznie co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

5.5. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 czerwca 2020 roku oraz do dnia przekazania niniejszego raportu Emitent oraz jednostki od niego zależne nie zawierały transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe. Więcej informacji dotyczących transakcji zawartych pomiędzy spółkami Grupy Kapitałowej zawiera Nota 44 „Transakcje z podmiotami powiązanymi” Jednostkowego Sprawozdania Finansowego za IH 2020.

5.6. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

W okresie I półrocza 2020 roku i do dnia publikacji niniejszego raportu Bowim S.A., Passat-Stal S.A., Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. i Betstal Sp. z o.o., nie udzieliły, ani nie otrzymały żadnych poręczeń lub gwarancji, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo co najmniej 10% kapitałów własnych Bowim S.A.

W celu zabezpieczenia transakcji sprzedaży Bowim S.A. wymaga w uzasadnionych przypadkach od swoich kontrahentów poręczenia transakcji przez inne podmioty lub gwarancji bankowych. W I półroczu 2020 roku Spółka otrzymała poręczenia i gwarancje w łącznej kwocie 18,8 mln PLN.

W I półroczu 2020 roku i do dnia publikacji niniejszego raportu na zlecenie Bowim S.A. – banki wystawiły gwarancje bankowe dotyczące zabezpieczenia zapłaty dostaw towarów na łączną kwotę ok. 10,3 mln PLN.

5.7. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym okresie sprawozdawczym umowach dotyczących kredytów i pożyczek

Do dnia sporządzenia niniejszego Raportu i w okresie I półrocza 2020 roku poza opisanymi poniżej Bowim S.A., Passat-Stal S.A., Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. i Betstal Sp. z o.o. nie zawarły żadnych umów dotyczących pożyczek lub kredytów, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo co najmniej 10% kapitałów własnych Bowim S.A.

W dniu 10 lutego 2020 roku, Spółka zawarła Umowę o kredyt obrotowy z mBank S.A. z siedzibą w Warszawie. Zgodnie z zawartą Umową, Bank udzielił Spółce kredytu na finansowanie bieżącej działalności w wysokości 11.000.000 PLN z ostatecznym terminem spłaty w dniu 31.12.2020 roku. Jednocześnie dostosowując potrzeby finansowe, na wniosek Spółki – Bank obniżył niewykorzystaną część limitu zadłużenia określonego w Umowie kredytu odnawialnego z 8.000.000 PLN do 3.000.000 PLN z terminem obowiązywania limitu finansowania do dnia 01.02.2022 roku, a ostateczny termin spłaty kredytu upływa w dniu 02.05.2022 roku (Raport bieżący nr 5/2020 z dnia 17.02.2020 r.).

5.8. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań

Niniejszy raport zawiera podstawowe informacje dotyczące Bowim S.A. oraz Grupy Kapitałowej Bowim, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian. W opinii Zarządu nie istnieją żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań przez Emitenta lub spółek Grupy Emitenta.

Adam Kidała Vice Prezes Zarządu	
Jacek Rożek Vice Prezes Zarządu	
Jerzy Wodarczyk Vice Prezes Zarządu	