

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A.
za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

Bochnia 2013

Spis treści:

- 1. Organizacja Grupy Kapitałowej**
- 2. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej**
- 3. Sprzedaż podstawowych wyrobów**
 - 3.1 Segment Blach Elektrotechnicznych
 - 3.2 Segment Profili
 - 3.3 Segment Cynku
- 4. Podstawowe zagrożenia i ryzyka związane z pozostałymi miesiącami roku obrotowego**
 - 4.1. Koniunktura gospodarcza w kraju i na świecie
 - 4.2. Sytuacja w branży stalowej i otoczenie rynkowe
 - 4.3 Poziom giełdowych cen cynku i ołowiu
- 5. Pozostałe informacje**
 - 5.1. Zmiany w strukturze Grupy
 - 5.2. Stanowisko zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz
 - 5.3. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu
 - 5.4. Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających akcje Stalproduktu
 - 5.5. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej
 - 5.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi
 - 5.7. Informacje o udzielonych i otrzymanych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach
 - 5.8. Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz są istotne dla oceny możliwości realizowania zobowiązań przez Grupę
 - 5.9. Czynniki, które będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału
 - 5.10. Skład osobowy Zarządu oraz Rady Nadzorczej

1. Organizacja Grupy Kapitałowej

Grupa Kapitałowa Stalprodukt S.A. obejmuje jednostkę dominującą oraz 11 jednostek zależnych, prowadzących niżej wymienione segmenty działalności:

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

Wysokość udziałów Spółki dominującej w spółkach zależnych stanowi:

- w spółce Cynk-Mal – 51 %
- w spółce ZGH „Bolesław” – 86,92 %
- w pozostałych jednostkach – po 100 % udziałów.

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

Konsolidacją objęta została jednostka dominująca oraz wszystkie pozostałe jednostki z Grupy Kapitałowej z wyjątkiem spółki Stalprodukt-Warszawa sp. z o.o. w likwidacji. Zgodnie z art. 55 Ustawy o rachunkowości z 29.09.1994 r. (tekst jednolity Dz. U. z 2009 roku, Nr 152, poz. 1223 z późniejszymi zmianami) Emitent sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe za okresy rozpoczynające się od 1 stycznia 2005 roku zgodnie z MSSF.

2. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej

W I półroczu 2013 roku przychody z całokształtu działalności Grupy Kapitałowej Stalprodukt ukształtowały się na poziomie 1 404 mln zł. Wypracowany zysk na działalności operacyjnej wyniósł 43 mln zł, z czego zysk netto stanowi 33 mln zł.

W omawianym okresie EBITDA osiągnęła wielkość 105 mln zł.

W I półroczu 2013 r. rentowność sprzedaży na poszczególnych poziomach przedstawiała się następująco :

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

Wyszczególnienie	I półr. 2012 r.	I półr. 2013 r.
Rentowność na sprzedaży	8,2	3,1
Rentowność operacyjna	8,3	3,1
Rentowność brutto	8,2	3,2
Rentowność netto	6,5	2,4

Rentowność majątku i kapitału własnego przedstawiają poniższe wielkości:

Wyszczególnienie	I półr. 2012 r.	I półr. 2013 r.
Rentowność majątku	3,2	1,1
Rentowność kapitału własnego	3,9	1,6

Płynność finansową w ujęciu statycznym przedstawiają poniższe wskaźniki

Wyszczególnienie	I półr. 2012 r.	I półr. 2013 r.
Wskaźnik bieżącej płynności	2,6	2,1
Wskaźnik płynności przyspieszonej	1,4	1,2

W okresie sprawozdawczym Grupa zanotowała wzrost skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w stosunku do osiągniętych w analogicznym okresie roku ubiegłego o 435 129 tys. zł, tj. o 46 %. Wzrost ten to wynik włączenia do konsolidacji od 1.01.2013 r. zakupionej od Skarbu Państwa Grupy Kapitałowej ZGH „Bolesław” S.A. w Bukownie.

Uzyskane natomiast wyniki finansowe Grupy znacznie odbiegają od osiągniętych w I połowie roku ubiegłego i kształtują się średnio w wysokości 55 %.

Na poziom uzyskanych wyników ogółem znaczący wpływ miały słabsze wyniki w Segmencie Blach Elektrotechnicznych i Segmencie Profili. Decydującymi o poziomie wyników czynnikami w tych segmentach były zarówno niższe wielkości wolumenu sprzedaży jak i uzyskanie niższych średnich cen zbytu.

Spadek wielkości sprzedaży dał się odczuć szczególnie w Segmencie Profili, w którym zanotowano prawie 20-procentowe obniżenie wolumenu, na co wpływ miało niekorzystne otoczenie rynkowe charakteryzujące się znacznym spowolnieniem w budownictwie i infrastrukturze, szczególnie na rynku krajowym.

W Segmencie Blach sprzedaż ilościowa była o 13 % niższa, ale maksymalna, jaką można było uzyskać w aktualnych warunkach wyłączenia ok. 30 % zdolności produkcyjnych, w związku z modernizacją urządzeń w ramach wdrażania nowej technologii produkcji blach transformatorowych HiB. W segmencie tym natomiast bardzo niekorzystnie kształtują się ceny. Uzyskane w okresie sprawozdawczym średnie ceny blach transformatorowych były o ponad 18 % niższe od osiągniętych

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

w pierwszym półroczu 2012 r. W takich warunkach uzyskanie dodatnich wyników w segmencie blach elektrotechnicznych należy ocenić pozytywnie.

Spadek cen w segmencie kształtowników był mniejszy, bo 11-procentowy, ale wraz ze znaczącym obniżeniem wolumenu sprzedaży wpłynął na uzyskanie niższych przychodów ze sprzedaży w tym segmencie o 25 % i wypracowanie wyniku o 45 % niższego niż w I półroczu roku ubiegłego.

Dobre wyniki zanotował w I półroczu b.r. Segment Cynku, obejmujący działalność grupy Zakłady Górniczo-Hutnicze „Bolesław” S.A. z siedzibą w Bukownie. Chociaż informacje o uzyskanych wynikach w tym segmencie nie posiadają odniesienia do okresów wcześniejszych (konsolidację rozpoczęto w I kwartale 2013 roku) stwierdzić należy, że uzyskane przez grupę ZGH „Bolesław” w I półroczu br. wyniki były lepsze od osiągniętych w analogicznym okresie roku ubiegłego. W okresie sprawozdawczym nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży w stosunku do I półrocza roku ubiegłego oraz uległ poprawie wynik na działalności operacyjnej i zysk netto. Produkcja cynku, podstawowego produktu ZGH, była w I półroczu br. wyższa o 21 %.

Sytuacja finansowa Grupy Stalprodukt jest dobra i stabilna. Wskazują na to podstawowe wskaźniki ekonomiczno-finansowe charakteryzujące działalność gospodarczą, których poziom odpowiada aktualnym warunkom rynkowym. Grupa nie doświadcza zatorów płatniczych, konsekwentnie realizując przyjętą politykę w zarządzaniu ryzykiem. Zarówno Emitent jak i większość spółek z Grupy Kapitałowej posiadają płynność finansową i zdolność kredytową. Trudności finansowe występują w spółce Stalprodukt-Centrostal sp. z o.o. w związku z osłabieniem koniunktury i handlu wyrobami gotowymi ze stali, a także Cynk-Mal S.A. z siedzibą w Legnicy.

W Grupie ZGH „Bolesław” w trudnej sytuacji finansowej znalazła się Spółka „Gradir Montenegro” w związku z niekorzystnymi zaszłościami w finansowaniu, wysokimi kosztami finansowymi i brakiem odpowiedniego kapitału obrotowego. Dokonane w ostatnim czasie odkupienie udziałów od dotychczasowego drugiego udziałowca, powinno pozwolić spółce ZGH w optymalizacji działalności firmy w Czarnogórze.

W wyniku objęcia konsolidacją Grupy ZGH „Bolesław” S.A., w okresie sprawozdawczym nastąpiły znaczące zmiany wielkości majątku i źródeł finansowania Grupy. Aktywa wzrosły o 848 mln zł, tj. o 41 %, w tym aktywa trwałe o 39 %, a aktywa obrotowe o 45 %. Wzrostowi majątku towarzyszył wzrost źródeł finansowania, w pozycji kapitał własny o kwotę 467 mln zł, tj. o 30 % oraz zobowiązania o 76 % (382 mln zł).

W strukturze aktywów nie nastąpiły większe zmiany, natomiast w pasywach udział kapitału własnego wzrósł o 6 %, kosztem zobowiązań i rezerw na zobowiązania,

W wyniku powyższych zmian zwiększeniu uległa wartość księgowa na jedną akcję zwykłą z 234,53 zł do 303,94 zł, tj. o 69,41 zł (29,6 %).

Przez cały okres sprawozdawczy Grupa posiadała bardzo dobrą płynność finansową, o czym świadczy utrzymanie na wysokim poziomie wskaźników płynności, terminowo realizowała wszelkie zobowiązania zarówno wobec pracowników i dostawców, jak i budżetu oraz instytucji finansowych. Grupa nie jest zadłużona i okresowo tylko korzysta z kredytów bieżących, których wykorzystanie na dzień bilansowy wyniosło 58 633 tys. zł i dotyczyło wyłącznie spółek zależnych Stalprodukt-Centrostal sp. z o.o. i Cynk-Mal S.A. oraz Grupy ZGH „Bolesław”. W okresie sprawozdawczym trudności z utrzymaniem płynności finansowej i zdolności kredytowej miały jedynie wymienione

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

uprzednio spółki: Cynk-Mal S.A., Stalprodukt-Centrostal Spółka z o.o. oraz Gradir Montenegro d.o.o. z siedzibą w Niksicu (Czarnogóra).

W ocenie banków finansujących Grupa Kapitałowa Stalprodukt posiada nieprzerwanie zdolność kredytową, a uzyskiwane wyniki oraz przejrzysta sytuacja majątkowa i własnościowa pozwala na pozyskanie finansowania działalności Grupy w różnych formach. Wszystkie linie kredytowe, które zostały szczegółowo opisane w ostatnim skonsolidowanym sprawozdaniu finansowych za rok 2012 funkcjonują i są przedłużane przez banki w stosownych terminach. Większość tych linii jest wykorzystywana jako limity na gwarancje i akredytywy oraz kredyt w rachunkach bieżących, ale także stanowią zabezpieczenie źródeł finansowania zewnętrznego Grupy.

W celu utrzymania dobrej sytuacji finansowej i płynności prowadzone są ciągłe przedsięwzięcia w zakresie restrukturyzacji działalności, źródeł finansowania oraz zdobywania nowych rynków zaopatrzenia i zbytu, racjonalnej gospodarki zapasami i obniżki kosztów.

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

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

3. Sprzedaż podstawowych wyrobów

3.1 Segment Blach Elektrotechnicznych

- **Blachy i taśmy transformatorowe**

W pierwszym półroczu 2013 r. sprzedano blisko 40 tys. ton blach transformatorowych za 211 mln zł. Wynik ten oznacza spadek wolumenu w stosunku do analogicznego okresu w poprzednim roku o 13 % oraz spadek wartości przychodów ze sprzedaży o 30 %, przy spadku cen średnich blisko o jedną piątą.

Sprzedaż krajowa spadła prawie o dwie trzecie (zarówno pod względem wolumenu jak i wartości sprzedaży), a eksportowa o 9 % (ilościowo) i 27 % (wartościowo). W wyniku powyższych zmian, aktualny udział eksportu w strukturze sprzedaży ogółem stanowi 96,4 %, a sprzedaży krajowej 3,6 %.

Do głównych kierunków (powyżej 5 %) eksportu blach transformatorowych w pierwszym półroczu 2013 r. należały następujące kraje: Indie (19,6 % ilościowej sprzedaży eksportowej), Niemcy (14,2 %), Chiny (12,5 %), Austria (7,6 %), Brazylia (6,3 %), Włochy (6,2 %) i Chorwacja (5,9 %).

W ciągu pierwszych pięciu miesięcy zaimportowano do Polski blisko 7,5 tys. ton blach transformatorowych, co oznacza 5-procentowy spadek ilości w stosunku do analogicznego okresu w poprzednim roku.

Głównymi kierunkami importu wg kraju pochodzenia materiału w ciągu pierwszych 5 miesięcy br. były:

- w przypadku taśm: Japonia (45 %), Włochy (27 %) i Niemcy (13,9 %)
- w przypadku kręgów szerokich: Republika Korei (23,8 %), Niemcy (21,7 %) i Republika Czeska (21,4 %)

Sytuacja konkurencyjna

Wszyscy światowi producenci blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym bez wyjątku doświadczają negatywnych skutków wyraźnego pogorszenia sytuacji w branży. Publikowane w ostatnich tygodniach wyniki za drugi kwartał i całe pierwsze półrocze wskazują, iż słaba koniunktura na rynku blach transformatorowych dotyka wszystkich, łącznie z potężnymi w poprzednich latach producentami chińskimi. Niski od wielu miesięcy poziom cen blach konwencjonalnych, pogarszające się wyniki finansowe oraz niepokojąco rosnąca nadprodukcja prowadzą do zaostrenia „wojen cenowych”. W konsekwencji, spadek cen w ciągu ostatnich kilku lat – zarówno dla gatunków konwencjonalnych, jak i wysokich (HiB) - wyniósł ponad 50 %. Przyczyną spadku cen są głównie nadmierne moce produkcyjne; według oficjalnych informacji, łączne zdolności produkcyjne w zakresie blach o ziarnie zorientowanym na świecie osiągnęły w 2012 roku poziom 3 mln ton, natomiast popyt szacowany jest na ok. 2,4 - 2,6 mln ton.

W świetle stale rosnącej nadprodukcji oraz spadających do dramatycznie niskiego poziomu cen, perspektywy dla branży wydają się bardzo niepokojące. Dla potwierdzenia pesymistycznych prognoz znamieną wydaje się również informacja o rezygnacji ThyssenKrupp z kluczowej przez długie lata dla grupy dywizji ThyssenKrupp Electrical Steel. Rada Nadzorcza ThyssenKrupp Steel Europe podjęła decyzję o sprzedaży zakładów zajmujących się produkcją blachy elektrotechnicznej o ziarnie zorientowanym, tj. w Gelsenkirchen (Niemcy), Isbergues (Francja) oraz Nashik (Indie). Łącznie w trzech wymienionych zakładach pracuje ponad 1 800 osób. Według źródeł, prawdziwym powodem sprzedaży jednego ze skrzydeł dywizji elektrotechnicznej są duże koszty produkcji oraz bardzo wysokie zarobki pracowników w oddziałach niemieckim i francuskim.

Perspektywicznym rynkiem jest z pewnością rynek indyjski, w związku z czym wszyscy producenci blach transformatorowych chcący sprzedawać swój materiał na tym rynku zmuszeni są przebrnąć przez proces certyfikacji prowadzony przez Indyjskie Biuro Standardów (BIS). Ostateczna data rejestracji to 30 września 2013. Dotychczas certyfikat taki otrzymały: POSCO, JFE Steel, Nippon Steel & Sumitomo Metal Corp. oraz indyjski oddział ThyssenKrupp Maharashtra. Natomiast w najbliższym czasie takie certyfikaty powinny również uzyskać dwa oddziały AK Steel, niemiecki i francuski oddział ThyssenKrupp, NLMK i VIZ-Stal, Baosteel, ArcelorMittal Ostrawa oraz Stalprodukt.

Prognozy długoterminowe wskazują na ponowne wzmocnienie popytu na blachy transformatorowe. Światowa populacja wciąż rośnie, a wraz z nią zapotrzebowanie na energię elektryczną oraz transformatory mocy. Niemniej jednak, kluczowym obecnie problemem pozostaje nadprodukcja. Jeżeli chińscy producenci wstrzymają swoją ekspansywną politykę, odzyskanie równowagi pomiędzy popytem a popytem stanie się możliwe, niestety istnieje duże niebezpieczeństwo, iż Chińczykom nie uda się sprzedać całego materiału na własnym rynku, wówczas duża ilość materiału zostanie przesunięta na eksport. Gdyby taki scenariusz się ziścił, należy spodziewać się dalszego zaostrenia „wojny cenowej”.

- **Rdzenie toroidalne**

W I półroczu 2013 roku sprzedano blisko 470 ton rdzeni i kształtek transformatorowych, co oznacza niemal identyczny poziom jak w I półroczu 2012 roku. Zmieniła się struktura sprzedaży na rzecz wzrostu udziału sprzedaży krajowej w całkowitej sprzedaży rdzeni. Aktualnie 51 % sprzedaży stanowi

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

sprzedaż krajowa (w zeszłym roku 46 %, a dwa lata temu 38 %). Tendencja wzrostu udziału sprzedaży krajowej jest korzystna z wielu względów, m.in. z powodu korzystniejszych cen niż w eksporcie.

3.2 Segment Profili

- **Kształtowniki zimnogięte**

W I półroczu 2013 roku sprzedano 108 tys. ton kształtowników giętych na zimno i rur okrągłych, czyli o 15 % mniej niż w I półroczu roku ubiegłego. Wartościowo sprzedaż tego asortymentu była niższa o 23 %.

Spadek popytu był główną przyczyną spadków zarówno wolumenów sprzedaży jak i cen. Przy czym w przypadku sprzedaży krajowej odnotowano większy spadek, niż w przypadku sprzedaży eksportowej.

Wg danych HIPH w Polsce wyprodukowano w okresie styczeń – czerwiec 2013 r. 417 tys. ton rur (spadek o 13%), w tym:

- produkcja rur bez szwu wyniosła 66 tys. ton (spadek o 20 %),
- produkcja rur ze szwem – 351 tys. ton (spadek o 11 %), w tym kształtowników zimnogiętych zamkniętych 259 tys. ton (spadek o 9 %).

Natomiast dane na temat zużycia jawnego rur w okresie styczeń-maj 2013 r. wyglądają następująco:

- całkowite zużycie jawne rur 447 tys. ton (spadek o 11 %), w tym rur bez szwu 73 tys. ton (spadek o 23 %); rur ze szwem 384 ton (spadek o 6 %), w tym kształtowników z/g zam. 214 tys. ton (spadek o 15 %).

W pierwszym półroczu obserwowano wyraźne obniżenie popytu nie tylko w Polsce, ale też w całej Europie. Po pięciu miesiącach br. roku zaimportowano do Polski niewiele ponad 70 tys. ton kształtowników i rur okrągłych. Wynik ten jest równoznaczny z obniżeniem importu o 14 % w porównaniu do zeszłego roku.

Udział sprzedaży krajowej do sieci dystrybucji wyniósł 78 %, chociaż ilościowo do sieci dystrybucji sprzedano o ponad 10 tys. ton mniej niż w analogicznym okresie w 2012 roku.

Sytuacja na rynku profili giętych na zimno w I półroczu 2013 roku była trudna. Zarówno spadek popytu, który był większy niż w przypadku wyrobów płaskich, jak i nadwyżka mocy produkcyjnych przyczyniły się w głównej mierze do obniżenia wyników.

Według danych Eurofer w pierwszym kwartale tego roku produkcja rur w Europie zmniejszyła się o 6 proc. To z jednej strony wynik ostrzejszej i dłuższej niż się spodziewano zimy, a z drugiej większej aktywności eksporterów spoza Unii Europejskiej. Import rur na teren UE wzrósł (za wyjątkiem rur ze szwem o dużych średnicach), podczas gdy w tym samym okresie minionego roku spadał.

Spadek popytu i nadprodukcja wpływają bezpośrednio na agresywną konkurencję cenową, a taka polityka ma wpływ z kolei na niskie marże wszystkich graczy na rynku.

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

Perspektywy na drugą część roku nie są dobre. Eurofer spodziewa się, że segmenty rur ze szwem o małych i średnich średnicach oraz rur precyzyjnych ucierpią z powodu niskiej aktywności w sektorach głównych odbiorców, takich jak budownictwo, motoryzacja, przemysł maszynowy i produkcja wyrobów metalowych. Niewielki wzrost popytu ze strony budownictwa ma jednak objąć rury i kształtowniki zamknięte. Według Euroferu zakupy dystrybutorów pozostaną na niskim poziomie z obawy przed tworzeniem nadwyżek w magazynach i ze względu na trudne warunki finansowania.

W sumie jednak Eurofer spodziewa się spadku produkcji rur w tym roku o 5 proc., choć według prognoz w drugim półroczu 2013 r. trend spadkowy będzie już coraz niższy.

Perspektywy na rok przyszły są nieco bardziej korzystne. Wzrost zapotrzebowania na rury w wykorzystujących je sektorach przemysłu i konieczność niewielkiego uzupełnienia zapasów ma zwiększyć popyt o 2,5 proc.

Eksperti przewidują, że wyraźna zmiana niekorzystnego trendu w naszym kraju może nastąpić dopiero w pierwszej połowie 2014 r. To wówczas odczuwalne będą efekty kumulacji wszystkich planowanych projektów inwestycyjnych. A tych w najbliższych latach szykuje się sporo.

Rządowy plan rozwoju sieci przesyłowych przygotowany na lata 2010 - 2025 zakłada zainwestowanie 23 mld zł, z czego 8,2 mld zł do roku 2016. Inwestycje w energetyczne sieci przesyłowe obejmują budowę 4,6 tys. km nowych linii oraz modernizację 2,5 tys. km istniejących. Ponadto ma zostać wybudowanych 17 nowych obiektów stacyjnych oraz zmodernizowanych 21 istniejących stacji i rozdzielni. Powstaną też nowe połączenia transgraniczne z systemami litewskim i niemieckim.

- **Ochronne bariery drogowe**

Dynamika sprzedaży barier drogowych w pierwszym półroczu 2013 roku była bardzo słaba w stosunku do analogicznego okresu w 2012 roku (spadek sprzedaży o 63 %). Należy jednak pamiętać, że sytuacja w 2012 roku (głównie ze względu na przygotowania do Euro 2012 i intensyfikację realizacji kluczowych projektów drogowych) odbiegała znacząco od przeciętnej. Dodatkowym czynnikiem, który niekorzystnie wpłynął na sprzedaż barier drogowych w pierwszym półroczu 2013 roku były warunki pogodowe – najpierw przedłużająca się zima, później okres burz, podtopień itp.

Podjęto udane wysiłki w celu zwiększenia sprzedaży eksportowej, co wpływa na powolną zmianę struktury sprzedaży – aktualnie eksport stanowi ok. 11 % w całkowitej sprzedaży barier, podczas gdy w zeszłym roku stanowił on tylko ok. 3 %.

- **Produkty centrum serwisowego blach**

Nadal nie udaje się rozwijać sprzedaży produktów z centrum serwisowego w zakładanym w planach tempie, a różnice pomiędzy poszczególnymi oferowanymi asortymentami są znaczne. Odnotowano co prawda 2-proc. wzrost ilościowy, ale wartość sprzedaży spadła o 8 %.

Import blach zarówno walcowanych na gorąco jak i na zimno spadł w pierwszym półroczu 2013 – tych pierwszych o 20 %, drugich o 19 %.

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

Koniunktura w sektorze przetwórstwa wyrobów płaskich systematycznie się pogarsza od 2012 roku. Po długiej zimie przedstawiciele branży oczekiwali tradycyjnego wiosennego ożywienia, które jednak nie nadeszło. Trudno się dziwić, biorąc pod uwagę, iż główni klienci stalowych centrów serwisowych (SCS) czyli m.in. sektor motoryzacyjny, maszynowy czy też wytwórcy konstrukcji stalowych, w 2012 roku i na początku 2013 r. raczej myśleli o tym, jak przetrwać, a nie jak rozwijać działalność.

Rozwijane w ostatnich latach moce SCS wyraźnie rozmijają się z potrzebami potencjalnych odbiorców. Według stanu na czerwiec 2013 r. zdolności przetwórcze centrów serwisowych zrzeszonych w Polskiej Unii Dystrybutorów Stali wynoszą łącznie niemal 3,2 mln ton rocznie. W sumie, w firmach uwzględnionych w zestawieniu PUDS zainstalowanych jest 66 linii: do cięcia wzdłużnego – 28 i poprzecznego – 38.

Potencjał całego polskiego rynku SCS to ok. 6,5 mln ton – bazując na wydajności urządzeń. Realny poziom mocy przetwórczych działających w Polsce SCS ocenia się na ok 4,5 mln ton. Zdaniem ekspertów to o ok. 100 proc. za dużo w stosunku do zapotrzebowania rynku. Konsekwencje tej sytuacji są bolesne dla firm z sektora. Silna konkurencja między przedsiębiorstwami wymusza nieustanne obniżanie cen, co fatalnie wpływa na rentowność prowadzonej działalności i wyniki finansowe poszczególnych firm.

Coraz więcej przedstawicieli branży dostrzega zgubne skutki ciągłego zwiększania, i tak już zbyt rozbudowanych, mocy przetwórczych. W efekcie rodzime centra serwisowe zmieniają kierunek rozwoju. Coraz bardziej istotne staje się to, aby podnosić poziom przetworzenia oferowanych materiałów i usług.

Przedsiębiorstwa zajmujące się przetwarzaniem wyrobów płaskich nie mogą liczyć na szybką zmianę koniunktury. Niewykluczone, że delikatne odbicie nastąpi w drugiej połowie tego roku, jednak do wyraźnego przełamania niekorzystnego trendu dojdzie najprawdopodobniej dopiero wiosną 2014 r. Rosnąca dynamika PKB powinna wpłynąć na koniunkturę w takich sektorach, jak produkcja taboru szynowego, kontenerów, sprzętu rolniczego, AGD czy budownictwo oraz motoryzacja. Poprawa w powyższych sektorach powinna automatycznie wpłynąć na sytuację firm zajmujących się przetwórstwem blach.

3.3. Segment Cynku

W I półroczu 2013 roku przychody netto tego segmentu wyniosły 677 798 tys. zł i w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego, gdzie sprzedaż wyniosła 632 794 tys. zł, wzrosły o 7,1 %.

Uzyskane w I półroczu 2013 roku przychody netto odzwierciedlają utrzymujący się dosyć niski poziom cen metali na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME). Ceny podstawowych metali dla ZGH „Bolesław” S.A. i jej spółek zależnych przedstawiały się następująco:

I półrocze 2013 r.

Średnia cena LME cynku	1937 USD/tonę
Średnia cena LME ołowiu	2177 USD/tonę
Średnia cena LME srebra	26,6 USD/uncję
Kurs USD	3,1803 zł

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

I półrocze 2012 r.

Średnia cena LME cynku	1978 USD/tonę
Średnia cena LME ołowiu	2035 USD/tonę
Średnia cena LME srebra	31,1 USD/uncję
Kurs USD	3,2740 zł

W przeliczeniu na PLN cena bazowa cynku na LME spadła o 4,88 %, z 6 475,01 zł w I półroczu 2012 do 6 158,96 zł w bieżącym okresie. Od ceny cynku uzależnionych jest ponad 70 % obrotów ZGH i spółek zależnych.

W przeliczeniu na PLN cena bazowa ołowiu na LME wzrosła o 3,91 % - z 6 663,91 zł w I półroczu 2012 do 6 924,47 zł w bieżącym okresie. Od ceny ołowiu uzależnionych jest około 20 % obrotów ZGH i spółek zależnych.

W przeliczeniu na PLN cena bazowa srebra na LBM spadła o 16,74 % z 101,71 zł w I półroczu 2012 do 84,68 zł w bieżącym okresie. Od ceny srebra uzależnionych jest około 5 % obrotów ZGH i spółek zależnych.

Podstawowym wyrobem sprzedawanym przez grupę ZGH jest cynk elektrolityczny, cynk rektyfikowany oraz stopy cynku. Pomimo spadku ceny rynkowej, w tym segmencie zanotowano znaczny wzrost sprzedaży spowodowany zwiększeniem wolumenów.

Łączna sprzedaż wyrobów cynkowych w I półroczu 2013 r. wyniosła 70 996 ton i była wyższa o 13,74 % w porównaniu do I półrocza 2012 r. (62 419 ton). Wartość sprzedaży wzrosła o 8,86 % do poziomu 473,2 mln zł z 434,7 mln zł w 2012 r. Uzyskane średnie ceny sprzedaży spadły w raportowanym okresie o 4,29 % w porównaniu z I półroczem 2012 r.

Naturalnymi kierunkami sprzedaży dla podstawowych wyrobów tego segmentu (cynk elektrolityczny, rektyfikowany oraz stopy cynku) są oprócz Polski, Czechy, Słowacja, Austria i Węgry. Grupa ZGH posiada ustabilizowanych odbiorców w tych krajach i nie przewiduje większych zmian w kierunkach dostaw.

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

4.1. Koniunktura gospodarcza w kraju i na świecie

Zgodnie z prognozami Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, tempo wzrostu **produktu krajowego brutto** w 2013 roku wyniesie w Polsce 1,2 proc., co oznacza, że będzie ono niższe niż w roku ubiegłym. Po słabym pierwszym półroczu, w drugiej połowie roku oczekiwać można ożywienia w gospodarce – w trzecim kwartale tempo wzrostu gospodarczego wyniesie 1,5 proc., natomiast w czwartym 1,9 proc. Przyspieszenie wzrostu w drugiej połowie roku będzie wynikiem wyraźniejszego wzrostu popytu krajowego, a w szczególności spożycia indywidualnego.

Poprawa tempa rozwoju gospodarczego w kraju wpłynie pozytywnie na sytuację takich sektorów jak budownictwo i przemysł, co przełoży się pozytywnie na wielkość sprzedaży Grupy, zwłaszcza w segmencie profili giętych (dotyczy to zwłaszcza kształtowników zimnogiętych i wyrobów centrów serwisowych blach).

4.2. Sytuacja w branży stalowej i otoczenie rynkowe

Ewentualne utrzymanie się w II poł. 2013 r. słabego popytu na wyroby ze stali, a w konsekwencji niskiego poziomu ich cen, nie będzie służyło poprawie sytuacji przedsiębiorstw działających w branży. Dotyczy to również Grupy Stalproduktu. Zagrożenia dotyczą obu głównych segmentów produkcyjnych, tj. blach transformatorowych i profili zimnogiętych, choć poszczególne czynniki, wpływające na sytuację Grupy, są w obu segmentach różne.

W segmencie blach elektrotechnicznych głównym problemem jest dynamiczny rozwój w ostatnich latach światowych zdolności produkcyjnych blach transformatorowych i ich zbyt wysoki poziom w stosunku do zgłaszanego popytu. Sytuacja ta może ulec dalszemu pogorszeniu w przypadku realizacji kolejnych inwestycji ukierunkowanych na zwiększenie mocy; takiego scenariusza nie można obecnie wykluczyć. Skutkiem nadmiernego rozwoju zdolności produkcyjnych blach transformatorowych był gwałtowny spadek ich cen, a w konsekwencji również spadek marż - do poziomu powodującego generowanie strat przez producentów.

W przypadku segmentu profili zagrożenia związane są przede wszystkim z rynkiem krajowym i europejskim. Wyraźne spowolnienie w gospodarce polskiej w I poł. 2013 r. przełożyło się na znaczący ilościowy i wartościowy spadek sprzedaży głównych wyrobów tego segmentu, tj. profili zimnogiętych oraz spadek ich cen. Dodatkowo zaostrzająca się konkurencja w tym segmencie rynku powoduje dalsze obniżenie uzyskiwanych marż na sprzedaży.

Ewentualny brak poprawy sytuacji rynkowej w II poł. 2013 r., a przede wszystkim brak zwiększenia popytu rynkowego na wyroby segmentu profili, spowoduje utrzymanie się negatywnych tendencji, zapoczątkowanych w I półroczu br., a nawet ich pogłębienie.

Znaczące ograniczenie w tym roku wydatków na inwestycje drogowe, spowodowane z jednej strony intensyfikacją prac w roku ubiegłym (tj. przed EURO 2012), a z drugiej zakończeniem obecnie realizowanej unijnej perspektywy finansowej (lata 2007-2013) powodują, iż sytuacja w zakresie sprzedaży barier drogowych będzie o wiele trudniejsza niż w roku ubiegłym, co pokazują już wyniki I półrocza. Tym samym, grupa produktowa barier nie będzie w stanie nawet w części zrekompensować w bieżącym roku równie trudnej sytuacji w zakresie sprzedaży kształtowników i wyrobów centrów serwisowych blach.

4.3 Poziom giełdowych cen cynku i ołowiu

Wyniki nowego, mającego istotny wpływ na działalność Grupy Stalproduktu segmentu – Segmentu Cynku – są ściśle powiązane z giełdowymi cenami takich metali, jak: cynk, ołów czy srebro. Grupa nie ma wpływu na kształtowanie się cen tych metali, ponieważ zależą one od wielu czynników zewnętrznych. Utrzymujący się niski poziom giełdowych cen tych metali powoduje ograniczenie marż uzyskiwanych przez segment cynku, a w konsekwencji wpływa na wyniki finansowe całej Grupy Stalproduktu. Ryzyko to częściowo jest minimalizowane poprzez stosowanie przez ZGH „Bolesław” S.A. i jej podmioty zależne transakcji zabezpieczających (dotyczy to zarówno ceny, jak i kursu walutowego).

5. Pozostałe informacje

5.1. Zmiany w strukturze Grupy

W okresie sprawozdawczym nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze Grupy.

5.2. Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz

Grupa Kapitałowa nie publikuje prognoz wyników finansowych.

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

1. ArcelorMittal Poland S.A. posiadający 2 270 800 akcji, stanowiących 33,77 % udziału w kapitale oraz 6 846 800 głosów stanowiących 38,20 % ogólnej liczby głosów na WZA.
2. STP Investment S.A. posiadający 1 959 725 akcji, stanowiących 29,14 % udziału w kapitale oraz 5.899.941 głosów stanowiących 32,92 % ogólnej liczby głosów na WZA
3. Stalprodukt Profil S.A., posiadająca 619 065 akcji, co stanowi 9,21 % udziału w kapitale i 941 349 głosów, stanowiących 5,25 % ogólnej liczby głosów na WZA.

5.4. Wykaz osób zarządzających i nadzorujących posiadających akcje Stalproduktu

1. Osoby zarządzające:

- Piotr Janeczek - posiada 114 865 akcji
- Antoni Noszkowski - posiada 2 040 akcji
- Józef Ryszka - posiada 504 akcje

2. Osoby nadzorujące:

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

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

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

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

5.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi w I półroczu 2013 r. dotyczą:

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

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

Inne znaczące transakcje z podmiotami powiązanymi nie wystąpiły.

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

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

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

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

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

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

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

5.10. Skład osobowy Zarządu oraz Rady Nadzorczej

Skład Zarządu

W okresie od 1.01.2013 r. do 21.06.2013 r. Zarząd Stalproduktu pracował w następującym składzie:

**Półroczne sprawozdanie z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za okres od 1.01.2013 r. do 30.06.2013 r.**

Piotr Janeczek - Prezes Zarządu
Antoni Noszkowski - Członek Zarządu (kadencja p. Noszkowskiego zakończyła się 21.06.2013 r.)
Józef Ryszka - Członek Zarządu

Piotr Janeczek decyzją Rady Nadzorczej z dnia 21 czerwca 2013 roku został powołany na zajmowane dotychczas stanowisko na nową 3-letnią kadencję.

Zarząd Stalproduktu od dnia 21.06.2013 r. pracuje w następującym składzie:

Piotr Janeczek - Prezes Zarządu
Józef Ryszka - Członek Zarządu

Skład Rady Nadzorczej

W okresie od 1.01.2013 r. do 21.06.2013 r. w skład Rady Nadzorczej wchodził:

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

Uchwałą WZA Spółki z dnia 21 czerwca 2013 roku powołano w skład Rady Nadzorczej następujące osoby:

Maria Sierpińska
Stanisław Kurnik
Kazimierz Szydłowski
Sanjay Samaddar
Janusz Bodek
Tomasz Plaskura
Tomasz Ślęzak

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

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