

Pismo Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy



Szanowni Państwo

Na ręce akcjonariuszy, inwestorów i innych uczestników rynku kapitałowego składam Raport Roczny, który w sposób syntetyczny przedstawia najważniejsze dokonania i wydarzenia, które w roku 2019 miały miejsce w Spółce oraz w jej otoczeniu rynkowym.

Przyjęta i realizowana przez Zarząd strategia rynkowa opiera się na rozwoju Spółki w ramach dwóch podstawowych branżowych segmentów działalności: handlu, przetwórstwie i działalności usługowej na rynku stalowym (segment stalowy), obejmujący handel wyrobami hutniczymi realizowany przez Zakład Główny – Centralę STALPROFIL S.A. – oraz działalności związanej z infrastrukturą sieci przesyłowych gazu (segment

infrastruktury sieci przesyłowych), obejmującej usługi budowlano-montażowe sieci przesyłowych gazu, oferowane przez STALPROFIL S.A. Oddział w Zabrze.

Niezmienne kluczem czynnikiem mającym wpływ na wyniki STALPROFIL S.A. jest zatem koniunktura panująca na polskim i europejskim rynku dystrybucji stali oraz dodatkowo na obsługiwanym przez Spółkę krajowym rynku wykonawstwa gazociągów.

2019 rok był trudnym okresem dla hutnictwa. Uplłynął pod znakiem spadków produkcji, zużycia i w konsekwencji cen wyrobów hutniczych, co oddziaływało negatywnie na wyniki finansowe producentów i dystrybutorów stali. Według danych Hutniczej Izby Przemysłowo-Handlowej za 2019 rok, spadek zużycia jawnego stali wyniósł (-11,7)%, w tym wyrobów długich (które są podstawowym asortymentem Grupy Stalprofil), o (-8,6)%. Spadek zapotrzebowania na stal pociągnął za sobą spadek cen i marż handlowych. Według danych PUDS w okresie I-XII 2019 na rynku polskim ceny profili spadły o 12,4%, blach gorącowalcowanych o 15,2%, a prętów żebrowanych o 20,7%.

Z satysfakcją muszę stwierdzić, że w tych trudnych warunkach rynkowych STALPROFIL S.A. utrzymał silną pozycję na krajowym rynku dystrybucji stali, ale także na wysoce konkurencyjnym rynku Unii Europejskiej, który jest naszym głównym zagranicznym rynkiem zbytu. Wartość sprzedaży do krajów UE wyniosła ponad 30 mln zł. Głównymi odbiorcami zagranicznymi Spółki w roku 2019 były Słowacja, Czechy, Niemcy, Rumunia, Estonia, Litwa.

W segmencie sprzedaży stali udało nam się poszerzyć asortyment sprzedaży. Sprostaliśmy wyzwaniom logistycznym i sprzętowym, jakie stawiają przed nami odbiorcy, którzy od dystrybutorów oczekują szybkich dostaw w zakresie bardzo zróżnicowanego asortymentu. Umożliwił nam to unowocześniony w ostatnich latach system sprzedaży oraz dokonana modernizacja naszego zaplecza logistycznego.

Niewątpliwie jednym z naszych sukcesów w 2019 roku są wyniki w obszarze działalności związanej z usługami budowy sieci przesyłowych. W 2019 r. przychody z usług wykonawstwa sieci przesyłowych gazu osiągnęły poziom prawie 145 mln zł, co stanowi 19,9% przychodów ze sprzedaży ogółem. Wzrost sprzedaży na rynku usług wykonawstwa sieci przesyłowych gazu o 65-proc. r/r był możliwy dzięki temu, że Oddział Spółki w Zabrze, obsługujący ten obszar biznesu został zrestrukturyzowany z sukcesem w latach ubiegłych i wyposażony w odpowiednie kompetencje i zasoby do skutecznego konkurowania na rynku. Oddział w Zabrze jako generalny wykonawca gazociągów przesyłowych w 2019 roku brał udział w priorytetowym dla bezpieczeństwa energetycznego Polski programie inwestycyjnym realizowanym przez OGP Gaz-System S.A. Obecnie Spółka na tym rynku ma wypełniony portfel zamówień i korzystne perspektywy rozwoju co najmniej w perspektywie najbliższych dwóch lat.

Pomimo zróżnicowanych nastrojów panujących w dwóch obsługiwanym przez Spółkę segmentach to łącznie STALPROFIL uzyskał zadowalające wyniki sprzedażowe i finansowe. W 2019 r. STALPROFIL S.A. uzyskał prawie 727 mln zł przychodów ze sprzedaży, czyli o 4,3% więcej niż w roku poprzednim. Wynik netto Spółki wyniósł ponad 11 mln zł.

Uzyskane przez Spółkę wyniki finansowe i wskaźniki rentowności są nie tylko efektem działań marketingowych aktywizujących sprzedaż, ale także konsekwentnie realizowanego programu oszczędnościowego, którego głównymi założeniami są kontrola kosztów bieżącej działalności i optymalizacja poziomu majątku obrotowego, co w efekcie idzie w parze z optymalizacją zapotrzebowania na kredytowe źródła finansowania obrotu, generujące koszty finansowe.

Mamy świadomość, że dystrybucja wyrobów hutniczych ewoluuje w kierunku dostaw materiałów ściśle wyselekcjonowanych, częściowo przetworzonych, przygotowanych pod konkretne przedsięwzięcia inwestycyjne. Aby sprostać wymaganiom klientów, którzy oczekują nie tylko pełnej oferty asortymentowej i kompletacji wielopozycyjnych zamówień, ale także wstępnej obróbki nabywanych wyrobów hutniczych, Spółka przeprowadziła w ostatnich latach modernizację swoich składów handlowych – w Dąbrowie Górniczej i Katowicach. Kolejnym, poczynionym w roku 2019, krokiem rozwojowym w tym segmencie działalności jest budowa na składzie w Katowicach w pełni zautomatyzowanego magazynu wysokiego składowania. Inwestycja ta, będąca odpowiedzią na najnowsze trendy w dystrybucji stali, jakimi są automatyzacja i przemysł 4.0, umożliwi po jej zakończeniu w roku 2020 dalsze poszerzenie oferty handlowej Spółki oraz jeszcze bardziej wydajną obsługę klientów.

Podsumowując rok 2019 z uwagą obserwujemy trendy, które rządzą rynkiem w latach kolejnych. Według październikowych prognoz World Steel Association, zużycie jawne stali w UE wzrośnie w 2020 r. o 1,1%. Również zdaniem EUROFER konsumpcja stali w UE choć nieznacznie ale powinna wzrastać, w ślad za wzrostem produkcji praktycznie we wszystkich sektorach „stalochłonnych”, takich jak budownictwo, przemysł maszynowy, motoryzacyjny czy AGD.

Dobre są także prognozy dla krajowego rynku wykonawstwa gazociągów. Kluczowe dla tego rynku są plany inwestycyjne strategicznej dla polskiej gospodarki spółki OGP Gaz-System S.A., które przede wszystkim mają na celu uniezależnić Polskę od dostaw gazu z kierunku wschodniego. Zgodnie z opracowanym przez Gaz-System S.A. i opublikowanym w styczniu 2019 r. Krajowym dziesięcioletnim planem rozwoju systemu przesyłowego na lata 2020-2029, OGP Gaz-System S.A. wybuduje 3.056 km nowych gazociągów.

Pomimo pozytywnych prognoz gospodarczych na rok 2020 w planowaniu naszych działań na przyszłość nie zapominamy o zagrożeniach, w tym istniejącym ryzyku zawirowań cen na rynkach surowców wykorzystywanych do produkcji hutniczej. Ceny stali zależą przede wszystkim od cen rudy żelaza, węgla koksującego i złomu. Dlatego to właśnie dynamika cen tych surowców jest głównym obszarem ryzyka dla koniunktury na rynku stali w następnych okresach i z tym wiążą się nasze obawy na przyszłość.

Zagrożeniem dla europejskiego rynku stali w roku 2020 może być także narastający protekcjonizm będący odpowiedzią na zakłócenia równowagi pomiędzy popytem a podażą w światowym handlu stalą. W kontekście powszechnej, utrzymującej się nadwyżki mocy produkcyjnych rynek musiał się zmierzyć w roku 2019 z restrykcyjnymi cłami importowymi wprowadzonymi przez USA oraz przyjętymi w odwecie przez Unię Europejską ochronnymi cłami i kontyngentami na przywóz szeregu kategorii produktów stalowych do Unii. Potencjalne zaostrenie się działań odwetowych prowadzących do wojny handlowej może być kluczowym czynnikiem ryzyka na rynku stali.

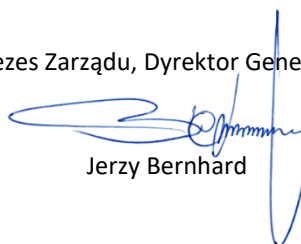
Wszystkie rynkowe prognozy wydają się trudne do wypełnienia w obliczu zidentyfikowanego w roku 2020 nowego czynnika ryzyka jakim jest przebieg epidemii COVID-19. Wpływ tego ryzyka na gospodarkę polską i światową, a w konsekwencji na działalność naszej Spółki w roku 2020 i w latach następnych jest trudny do oszacowania jednakże przedłużanie się epidemii może wywołać trwałe spowolnienie handlu światowego i pogorszenie nastrojów podmiotów gospodarczych, przekładając się jednocześnie na obniżenie tempa prognozowanego wzrostu gospodarczego. Konsekwencje trwającej epidemii mogą dotyczyć w szczególności: spadku sprzedaży, pogorszenia spływu należności, braków w zaopatrzeniu, absencji pracowników, osłabienia kursu waluty polskiej, fluktuacji cen towarów i surowców do produkcji hutniczej, a w konsekwencji mogą mieć negatywny wpływ na wyniki STALPROFIL S.A. w roku 2020.

Spółka dysponuje zdobytym na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat doświadczeniem i potencjałem by ograniczyć występujące ryzyka rynkowe i dążyć do spełnienia oczekiwań odbiorców zarówno z segmentu stalowego jak i segmentu budowy sieci przesyłowych gazu.

Misją, a zarazem źródłem sukcesu STALPROFIL S.A. jest prowadzenie działalności opartej na zasadach etyki biznesu, partnerskich relacjach z kontrahentami oraz silnej orientacji na potrzeby społecznego otoczenia Spółki. Te zasady uznajemy za najcenniejszy dorobek naszej firmy, będący źródłem jej rynkowego sukcesu. Będziemy nadal je pielęgnować i rozwijać.

STALPROFIL w 2019 roku po raz kolejny dowiódł, że jest firmą stabilną i potrafiącą skutecznie dostosowywać się do zmian koniunktury oraz wykorzystywać nadarzające się okazje rynkowe. Jestem przekonany, że doświadczenia minionego roku pozwolą nam w przyszłości jeszcze skuteczniej konkurować na rynku krajowym i europejskim.

Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny



Jerzy Bernhard