

1. LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Państwo,

Chciałbym przedstawić Państwu mój komentarz dotyczący minionego roku, podjętych przez Zarząd Spółki działań, dokonań Spółki oraz szans, zagrożeń i perspektyw jakich spodziewamy się w najbliższym okresie.

Pandemia COVID19 wywarła silny wpływ na gospodarkę i działalność Spółki w pierwszym półroczu 2020. W większości krajów rządy wprowadziły ograniczenia przemieszczania się i przepływu towarów przez granice, w wielu krajach obowiązywała kwarantanna, całkowity lub częściowy lockdown, zamykanie całych obszarów, regionów, wybranych sektorów gospodarki bądź poszczególnych fabryk.

Chociaż ogólnoswiatowa pandemia nie znajdowała się w katalogu ryzyk i nie była wcześniej przez Spółkę identyfikowana jako potencjalne zagrożenie dla jej działalności – po jej wybuchu Zarząd błyskawicznie wdrożył właściwe procedury zarządzania kryzysowego, adekwatne i w jego ocenie współmierne do zaistniałej sytuacji.

Siła wpływu COVID-19, jego przełożenie na działalność Spółki, zakres potencjalnych ograniczeń administracyjno-sanitarnych czy czas ich trwania, były trudne do oszacowania. Zarząd postanowił o natychmiastowym 'dopasowaniu' funkcjonowania Spółki do bieżącej sytuacji w wyczekiwaniu na dalszy rozwój sytuacji, tak aby pozostawać w gotowości do realizacji scenariusza optymistycznego, czyli szybkiego odbicia i powrotu do pełnej produktywności, bądź scenariusza pesymistycznego, czyli całkowitego wygaszenia działalności na czas trwania ewentualnego lockdownu. Działania Zarządu były dwutorowe. Z jednej strony polegały na ograniczeniu do minimum kosztów stałych i względnie stałych, które zredukowano o ok. 600 tys. złotych miesięcznie. Z drugiej strony polegały na maksymalnym zwiększeniu płynności, między innymi przez zwiększenie dostępności środków finansowych, podwyższając limity kredytów obrotowych z kwoty 43 mln złotych do kwoty 74 mln złotych i przez upłynnienie zapasów magazynowych, zmniejszając ich wartość z 83,2 mln do 55,7 mln złotych. Dzięki tym działaniom udało się znacząco poprawić wskaźniki bieżącej i szybkiej płynności, potwierdzić wiarygodność w bankach, instytucjach finansowych oraz wśród ubezpieczycieli i dostawców, nie zmniejszając jednocześnie skali działalności. Udało się też utrzymać rentowność mimo obniżenia poziomu marż oraz utrzymać w całości najważniejszy zasób Spółki – pracowników.

Co warto podkreślić, Spółka nie zmniejszyła wynagrodzeń ani wymiaru czasu pracy pracowników i nie dokonała zwolnień. Spółka nie występowała i nie otrzymała żadnego bezzwrotnego, subwencyjnego czy dotacyjnego wsparcia rządowego, nie skorzystała też z żadnych innych bezzwrotnych czy subwencyjnych elementów tarczy antykryzysowej, a jedynie ze stanowiącej zabezpieczenie kredytu obrotowego w banku komercyjnym gwarancji płynnościowej BGK.

Analizując wpływ COVID-19 na działalność Spółki w pierwszym półroczu, a zwłaszcza w II kwartale 2020, widać, że najbardziej odbił się na działalności eksportowej. Takie rynki jak Włochy, Hiszpania, Belgia, częściowo Francja i Niemcy, które są głównymi rynkami eksportowymi Spółki, dokonały całkowitego zamrożenia gospodarki, między innymi wygaszając odgórnie fabryki i zakłady produkcyjne oraz wprowadzając inne ograniczenia administracyjne w przemieszczaniu osób i towarów. Najbardziej ucierpiała sprzedaż profili specjalnych, które dostarczane są głównie zagranicę. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży spadł r/r z 57% do 53%. Ponieważ sprzedaż eksportowa i sprzedaż profili specjalnych są najwyższymi marżowymi dla Spółki, spadki w tych segmentach odbiły się na rentowności i zyskach.

Celem Zarządu do zrealizowania w drugiej połowie roku było utrzymanie wysokich poziomów sprzedaży i przede wszystkim, intensyfikowanie działań dla poprawy rentowności. Wyzwaniem, poza sytuacją epidemiczną i jej bezpośrednimi konsekwencjami, była sytuacja na rynku stali, a dokładnie dostępność surowca. Od kilku lat huty europejskie redukowały swoje moce, wygaszały piece i ograniczały produkcję ze względu na jej niską opłacalność i sytuację sektora automotive, będącego głównym konsumentem europejskiej stali. Obecnie sytuacja tego sektora znacząco się poprawia, ale huty nie są w stanie w krótkim czasie zwiększyć swoich zdolności produkcyjnych. Dodatkowo

dotychczasowi główni eksporterzy stali, tj. Chiny, Rosja, Ukraina, dostarczali stal głównie na własne rynki wewnętrzne. Problemem była też i pozostaje nadal niska dostępność pracowników produkcyjnych. Sprzyjający natomiast był kurs euro-złotego, który wspierał atrakcyjność oferty eksportowej.

Ostatecznie osiągnięto wyznaczone cele. W drugiej połowie roku utrzymany został wysoki poziom sprzedaży i znacząco poprawiła się jej rentowność. Przychody ze sprzedaży osiągnęły 422 mln złotych, co stanowiło zaledwie 3% spadek r/r, a zysk netto wyniósł ostatecznie 26,95 mln złotych, co stanowiło 6% wzrost r/r.

Dobre wyniki drugiej połowy roku były początkiem poprawy sytuacji gospodarczej, którą zapewne będziemy obserwować w najbliższych kwartałach. Zamierzamy wykorzystać poprawiające się warunki dla maksymalizowania wyników w 2021 roku. Planujemy też wprowadzenie szeregu usprawnień organizacyjnych i procesowych, zgodnych z filozofią Lean, dla jeszcze lepszego wykorzystania mocy produkcyjnych i potencjału logistycznego oraz dalszą informatyzację obszarów produkcyjnych i magazynowych – zgodnie z założeniami Industry 4.0. Nadal będziemy borykać się ze wzrostami cen, z trudną i niestabilną sytuacją w obszarze dostępności stali oraz z pogłębiającym się problemem dostępności pracowników produkcyjnych, jednak trudności te nie powinny uniemożliwić nam osiągnięcia założonych celów.

Z poważaniem
Tomasz Mirski
Prezes Zarządu