

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A.
w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Bochnia 2006

Spis treści:

I. Informacje wstępne

II. Władze Grupy Kapitałowej

III. Przebieg działalności gospodarczej

1. Sprzedaż podstawowych wyrobów - rynki zbytu
2. Udział procentowy sprzedaży poszczególnych asortymentów w przychodach ze sprzedaży
3. Zasady dystrybucji wyrobów i towarów
4. Zakup materiału wsadowego
5. Zakup towarów do sieci handlowej

IV. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej

1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe
2. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa
3. Znaczące umowy zawarte przez Spółkę dominującą
4. Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami
5. Transakcje z podmiotami powiązanymi
6. Informacje o zaciągniętych kredytach
7. Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach
8. Ocena zarządzania zasobami finansowymi
9. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

V. Działalność inwestycyjna i rozwój

VI. Czynniki zewnętrzne i wewnętrzne istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej oraz opis perspektyw rozwoju działalności

1. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej
2. Perspektywy rozwoju działalności Grupy
3. Istotne czynniki ryzyka

VII. Zarządzanie

1. Struktura organizacyjna i zatrudnienie
2. Poziom komputeryzacji

VIII. Dane o osobach zarządzających i nadzorujących oraz akcjonariuszach Spółki dominującej

1. Akcje spółki oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących
2. Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących
3. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu.

IX. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

I. Informacje wstępne

1. Grupa Kapitałowa Stalprodukt S.A. obejmuje jednostkę dominującą oraz 9 jednostek zależnych, prowadzących niżej wymienione segmenty działalności:

- **Stalprodukt-Centrostal Kraków sp. z o.o.** - sprzedaż hurtowa i detaliczna artykułów metalowych
- **Stalprodukt-Wamech sp. z o.o.** - produkcja konstrukcji i części zamiennych oraz świadczenie usług remontowych
- **Stalprodukt-Serwis sp. z o.o.** - usługi remontowe
- **Stalprodukt-Zamość sp. z o.o.** - produkcja stolarki budowlanej oraz handel wyrobami hutniczymi
- **Stalprodukt-MB sp. z o.o.** - budowa i utrzymanie dróg, montaż ochronnych barier drogowych
- **STP Elbud sp. z o.o.** – produkcja konstrukcji stalowych oraz usługi cynkowania
- **Ocynkownia Stalprodukt - Bolesław sp. z o.o.** - usługi cynkowania
- **Stalprodukt-Warszawa sp. z o.o.** - handel wyrobami ze stali
- **Stalprodukt-Ochrona sp. z o.o.** - usługi ochrony mienia i osób

W Grupie nie uwzględniono dwóch jednostek zależnych, tj. **Stalprodukt-Florian sp. z o.o.** i **Stalprodukt-Konstalbud sp. z o.o.**, ponieważ w spółkach tych prowadzone jest postępowanie upadłościowe, a na całość posiadanych w nich udziałów jednostka dominująca utworzyła odpisy aktualizujące inwestycje długoterminowe.

Wysokość udziałów Spółki dominującej w spółkach zależnych stanowi:

- w spółce Ocynkowania Stalprodukt - Bolesław - 52 %
- w spółce Stalprodukt-Warszawa - 51 %
- w pozostałych jednostkach - po 100 % udziałów.

2. Podstawowym przedmiotem działalności Spółki dominującej jest produkcja wysoko przetworzonych wyrobów ze stali, tj. blach i taśm elektrotechnicznych transformatorowych oraz prądnicowych, kształtowników zimnogiętych, ochronnych barier drogowych i rdzeni toroidalnych.

3. Według zasad Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej konsolidacją za I półrocze roku obrotowego 2005 r. objęta została jednostka dominująca oraz wszystkie pozostałe jednostki z Grupy Kapitałowej. Zgodnie bowiem z art. 55 ust. 6a Ustawy o rachunkowości z 29.09.1994 r. (Dz.U. z 2002 r. Nr 76 poz. 694 z późniejszymi zmianami) Emitent sporządza sprawozdania finansowe za okresy rozpoczynające się od 1 stycznia 2005 roku zgodnie z MSSF i MSR.

II. Władze Grupy Kapitałowej

1. Zarząd jednostki dominującej – Stalprodukt S.A.

W okresie I półrocza 2006 roku Zarząd Stalproduktu pracował w składzie:

Piotr Janeczek	-	Prezes Zarządu
Stanisław Porębski	-	Członek Zarządu

2. Rada Nadzorcza Spółki dominującej

W dniach od 1 stycznia 2006 r. do 23 czerwca 2006 r. Rada Nadzorcza Stalproduktu pracowała w składzie:

Stanisław Kurnik	-	Przewodniczący Rady
Maria Sierpińska	-	Wiceprzewodnicząca
Kazimierz Szydłowski	-	Sekretarz
Janusz Bodek	-	Członek
Elżbieta Dzieciołowska	-	Członek
Janusz Nowak	-	Członek
Janusz Smoleński	-	Członek

23 czerwca 2006 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy powołało w skład Rady Nadzorczej następujące osoby:

Stanisław Kurnik	-	Przewodniczący Rady
Maria Sierpińska	-	Wiceprzewodnicząca
Kazimierz Szydłowski	-	Sekretarz
Janusz Bodek	-	Członek
Bogdan Celiński	-	Członek
Janusz Smoleński	-	Członek
Augustine Kochuparampil	-	Członek

III. Przebieg działalności gospodarczej

1. Sprzedaż podstawowych wyrobów - rynki zbytu

Blachy i taśmy transformatorowe

Zaledwie siedmioprocentowy wzrost sprzedanego wolumenu blach transformatorowych (blachy o ziarnie zorientowanym) przyniósł ponad 80-proc. wzrost wartości w I półroczu bieżącego roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Nastąpił bowiem wcześniej niespotykany wzrost cen w tym asortymencie.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Z danych przygotowanych przez Centrum Analityczne Administracji Celnej wynika, że w ciągu pierwszych pięciu miesięcy br. sprowadzono do Polski niemal 3 tys. ton kręgów szerokich blach transformatorowych i 2 tys. ton taśm. Są to wielkości porównywalne z tymi, które zaimportowano w analogicznym okresie w zeszłym roku.

Głównymi kierunkami importu, biorąc pod uwagę kraj pochodzenia materiału a nie wysyłki, w I półroczu były, w przypadku kręgów szerokich, Stany Zjednoczone, a w przypadku taśm - Niemcy. I w jednym, i drugim przypadku aż połowa zaimportowanego tonażu pochodziła z powyższych krajów przy cenach średnich na poziomie: 8.420 zł/t (taśmy z Niemiec) oraz 10.100 zł/t (kręgi z USA).

Główni odbiorcy eksportowi w I półroczu 2006 roku:

- Grupa Siemens AG – wartość dostaw stanowiła 11,36 proc. przychodów ze sprzedaży.

Tablica 1. Zestawienie porównawcze sprzedaży blach i taśm transformatorowych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	I półr. 2005	I półr. 2006	%	I półr. 2005	I półr. 2006	%
Kraj	2 899	5 956	205	16 772	58 413	348
Eksport	17 849	16 300	91	101 793	156 285	154
Razem	20 748	22 256	107	118 565	214 698	181

Pierwsze półrocze 2006 roku dla producentów blach transformatorowych i ich klientów to dynamiczny okres wielu zmian. Sytuację rynkową kształtowały trzy grupy decyzji producentów:

- decyzje dotyczące inwestycji w zwiększenie mocy produkcyjnych;
- decyzje związane z polityką cenową;
- decyzje związane z działaniami konsolidacyjnymi.

W trendzie zwiększania mocy produkcyjnych znajduje się większość producentów blach elektrotechnicznych.

W Europie, poza Spółką, moce produkcyjne zwiększa Thyssen Krupp Electrical Steel po zamknięciu fabryki w Terni w zeszłym roku, inwestując w Gelsenkirchen i Isbergues, gdzie cel na 2007 rok to 250 tys. ton oraz Valcovny Plechu w Ostravie, który podał cel na 2006 r. na poziomie 24 tys. ton (co jest praktycznie podwojeniem produkcji).

W Stanach Zjednoczonych AK Steel przeznaczył 14 milionów USD na inwestycje związane z blachami o ziarnie zorientowanym, co ma mieć przełożenie na 20-proc. wzrost wolumenu produkcji – cel 300 tys. ton/rok.

Brazylijska Acesita pod koniec maja podała do publicznej wiadomości, że zamierza zwiększyć produkcję blach krzemowych o 50 proc. do końca 2007 roku, tj. zarówno blach o ziarnie zorientowanym, jak i niezorientowanym - do poziomu 300 tys. ton/rok.

Jedyny chiński producent blach o ziarnie zorientowanym - China's Wuhan Steel (Wisco) - zamierza zwiększyć produkcję blach elektrotechnicznych do 2010 roku do poziomu 1,62 mln ton, z czego 400 tys. to blachy o ziarnie zorientowanym (cel w 2006 r. to 200 tys. ton).

Sytuacja cenowa bardzo się różni od trendów z lat ubiegłych – w Europie, gdzie tradycyjnie ceny na blachy transformatorowe były wyższe niż w pozostałej części świata – ceny są aktualnie niższe.

Średnie ceny za tonę blach transformatorowych w Azji w I półroczu to poziom 4 tys. USD/tonę, w Europie 3 tys. USD/ tonę lub mniej, natomiast konsumenci w USA płacili lokalnym dostawcom

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

mniej niż 3 tys. USD/ tonę, jednak trochę więcej za materiał importowany, gdyż popyt w USA przewyższa znacząco produkcję krajową.

Procesy konsolidacyjne, które należy odnotować, to połączenia europejskich producentów:

- SSAB (Szwecja) sprzedał firmie Corus za 18mln GBP (34,3mln USD) 25 proc. swoich udziałów w Cogent Power Ltd, tym samym dając jej pełną władzę nad tym producentem stali elektrotechnicznej z siedzibą w Wielkiej Brytanii. Poprzez wprowadzenie niewielkich inwestycji jako części swojego programu „lean -thinking”, Cogent stopniowo zwiększał swoje zdolności produkcyjne w zakresie stali elektrotechnicznej o ziarnie zorientowanym (GO) i przez ostatnie kilka lat produkcja jej wzrosła o ponad 20 proc. Obecnie produkcja GO przewyższa 70.000 ton na rok.
- rosyjski zakład NLMK z Nowolipiecka przejął od Duferco drugiego rosyjskiego producenta VIZ-Stal, co po inwestycjach w Nowolipiecku sprawi, że zdolność produkcyjna nowego przedsięwzięcia będzie wynosiła około 500 tys. ton/ rok blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym i niezorientowanym.

Blachy i taśmy prądnicowe

W pierwszym półroczu sprzedano już tylko niewiele ponad 5,3 tys. ton blach prądnicowych (w analogicznym okresie w 2003 r. – 16,4 tys. ton, a w 2004 r. - 15,7 tys. ton).

I półrocze bieżącego roku to praktycznie ostatni etap wycofywania się z tego segmentu.

Uzyskane ceny przy średniej na poziomie 3.294 zł/t są niższe o 13 proc. od cen z I półrocza 2005 r., co jeszcze bardziej przekonuje co do słuszności podjętych decyzji.

Import blach prądnicowych po pierwszych pięciu miesiącach 2006 roku to niemal 12 tys. ton blach w kręgach szerokich i 17 tys. ton taśm. Głównymi dostawcami taśm prądnicowych są Słowacja (przy średniej cenie w analizowanym okresie na poziomie 2.850 zł/t) i Szwecja (z ceną 2.990 zł/t), kręgi szerokie wysyłane są do Polski głównie z Niemiec, Francji i Szwecji.

Tablica 2. Zestawienie porównawcze sprzedaży blach i taśm prądnicowych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	I półr. 2005	I półr. 2006	%	I półr. 2005	I półr. 2006	%
Kraj	5 692	4 914	86	21 426	16 153	75
Eksport	804	429	53	3 072	1 447	47
Razem	6 496	5 343	82	24 498	17 600	72

Taśmy zimnowalcowane do pancerzenia kabli

Taśmy do pancerzenia kabli stanowią marginalną część produkcji segmentu blach elektrotechnicznych, która - podobnie jak produkcja blach prądnicowych - zostanie zaniechana już od drugiego półrocza 2006 roku.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Tablica 3. Zestawienie porównawcze sprzedaży taśm zimnowalcowanych do pancerzenia kabli

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	I półr. 2005	I półr. 2006	%	I półr. 2005	I półr. 2006	%
Blachy,,kablówce”	456	534	117	1 760	1 935	110

Rdzenie toroidalne

Bardzo dobre wyniki sprzedaży rdzeni wiążą się bezpośrednio z sytuacją na rynku blach transformatorowych. Uzyskano o ponad 90 proc. wyższą wartość na sprzedaży rdzeni transformatorowych niż w pierwszym półroczu 2005 roku. Dwóch nowych klientów – z Włoch i Czech - odebrało w I półroczu tego roku niemal 40 proc. sprzedanych rdzeni, pozostali klienci – poza nielicznymi wyjątkami - zwiększali swoje zakupy.

Tablica 4. Zestawienie porównawcze sprzedaży rdzeni transformatorowych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	I półr.2005	I półr. 2006	%	I półr. 2005	I półr. 2006	%
Kraj	204	221	108	1 707	2 310	135
Eksport	166	277	167	1 279	3 256	255
Razem	370	498	135	2 986	5 566	435

Kształtowniki zimnocięte

W I półroczu 2006 roku sprzedano o 79 proc. więcej kształtowników i rur w ujęciu tonażowym w porównaniu do I półrocza zeszłego roku, co przełożyło się na wzrost wartości o 44 proc. Szczególnie widoczny wzrost sprzedaży odnotowano w eksporcie, gdzie sprzedano prawie dwa razy więcej kształtowników w porównaniu do analogicznego okresu.

Sytuacja w I półroczu w kraju różniła się od sytuacji na całym rynku europejskim. Ceny w kraju były niższe, a wprowadzanie podwyżek cen napotykało zdecydowanie większy opór niż w przypadku eksportu.

Producenci europejscy, tacy jak Corus, Salzgitter, Arcelor czy Grupa Condesa podnosili wielokrotnie ceny w ciągu półrocza. W styczniu ceny kształtowników znajdowały się w przedziale 440-510 euro/t, na początku II półrocza osiągnęły poziom 545-600 euro/t.

Sytuację tę należy łączyć z jednej strony z niepewnością z wiązaną z dostępnością kręgów gorącowałcowanych, którą sygnalizowano już pod koniec kwietnia i spodziewano się problemów w II i III kwartale. Z drugiej strony z brakami niektórych wymiarów profili na składach europejskich, które też zaczęto sygnalizować od II kwartału.

W ciągu pierwszych pięciu miesięcy br. sprowadzono do Polski 28,3 tys. kształtowników o grubości ścianki powyżej 2 mm i 6,0 tys. kształtowników o grubości ścianki poniżej 2 mm, rur okrągłych o średnicy poniżej 168,3 mm sprowadzono 16,5 tys. ton, a rur o średnicach pomiędzy 168,3 mm a 406,4 mm – 2,3 tys. ton.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Aktualnie, główne kierunki importu to:

- dla kształtowników o grubości ścianki poniżej 2 mm – Włochy (25 proc.), Ukraina (21 proc.), Holandia (21 proc.)
- dla kształtowników o grubości ścianki powyżej 2 mm – Niemcy (14 proc.), Holandia (13 proc.), Słowacja (13 proc.) i Austria (10 proc.)
- dla rur o średnicy poniżej 168,3 mm – Włochy (22 proc.), Rosja (22 proc.), Niemcy (19 proc.)
- dla rur o średnicy powyżej 163,8 mm – Niemcy (65 proc.), Finlandia (23 proc.), Słowacja (14 proc.)

Najniższe ceny kształtowników oferowano na Ukrainie – średnie ceny po pięciu miesiącach br. to 1,72 zł/kg zarówno dla profili ze ścianką poniżej 2 mm, jak i dla profili ze ścianką powyżej 2 mm. Najniższe ceny dla rur o średnicy poniżej 163,8 mm oferowano w Rosji (1,77 zł/kg), a dla rur o średnicy powyżej 163,8 mm na Ukrainie - 2,27 zł/kg.

Średnie ceny Spółki dla całego asortymentu rur i profili to 2,14 zł/kg przy sprzedaży eksportowej i 1,95 zł/kg przy sprzedaży krajowej.

Po 6 miesiącach 2006 roku 84,6 proc. sprzedaży krajowej Emitenta stanowiła sprzedaż do spółek handlowych Grupy Kapitałowej Stalproduktu.

Tablica 5. Zestawienie porównawcze sprzedaży kształtowników zimnogiętych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	I półr. 2005	I półr.2006	%	I półr. 2005	I półr. 2006	%
Kraj	49 384	86 508	175	122 127	169 180	139
Eksport	12 309	23 685	192	30 959	50 700	164
Razem	61 693	110 193	179	153 086	219 880	144

Ochronne bariery drogowe

Przychody ze sprzedaży barier za I półrocze 2006 roku były niższe o prawie 57 proc. od zeszłorocznych. Bardzo dobre wyniki z roku 2005 osiągnięte zostały dzięki podpisaniu dwóch dużych kontraktów na dostawy z magazynowaniem barier na autostrady A - 2 (dla Budimex Dromex S.A.) i A - 4 (dla TGA). Przedłużająca się zima oraz zakończenie dostaw na autostradę A - 2 były głównymi przyczynami znacznie słabszego wyniku w I półroczu 2006 w porównaniu do roku 2005.

Tablica 6. Zestawienie porównawcze sprzedaży barier drogowych

Wyszczególnienie	Ilość (Mg)			Wartość netto (tys. zł)		
	I półr. 2005	I półr. 2006	%	I półr. 2005	I półr. 2006	%
Kraj	4 891	1 818	37	17 471	6 587	38
Eksport	411	412	100	1 398	1 299	93
Razem	5 302	2 230	42	18 869	7 886	42

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Towary

Wśród towarów sprzedawanych przez sieć handlową Stalproduktu wyróżnić można m.in.: blachy gorąco- i zimnowalcowane, blachy ocynkowane, pręty, kształtowniki gorącownicowe oraz rury. W I półroczu 2006 roku przychody ze sprzedaży towarów wyniosły 82.885 tys. zł i były o 32 % wyższe w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego (62.959 tys. zł).

Struktura sprzedaży materiałów przedstawia się następująco:

Towary	I półrocze 2005	I półrocze 2006
Blacha gorącownicowana	37,6 %	45,8 %
Blacha ocynkowana	3,4 %	3,3 %
Blacha zimnowalcowana	28,6 %	21,0 %
Kształtowniki gorącownicowe	9,1 %	11,2 %
Pręty zwykłe	20,0 %	17,4 %
Rury	1,4 %	1,3 %
Razem	100,0 %	100,0 %

Sprzedawane przez sieć handlowa kształtowniki zimnogięte, produkowane przez Spółkę dominującą, w sprawozdaniu skonsolidowanym traktowane są jako produkty.

2. Udział procentowy sprzedaży poszczególnych asortymentów w przychodach ze sprzedaży

Struktura asortymentowa zmieniła się. Dwie główne grupy produktowe mają podobny udział w całości przychodów 37 proc. i 37,9 proc. - odpowiednio blachy transformatorowe i kształtowniki gięte na zimno, co daje niemal 75 proc. w całkowitej strukturze przychodów ze sprzedaży. Tym samym pozostałe asortymenty zostały zepchnięte na margines i ich waga, szczególnie blach prądnicowych i barier drogowych, jest wyraźnie niższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Asortyment	I półrocze 2005 r.		I półrocze 2006 r.	
	Wartość w tys. zł	Udział %	Wartość w tys. zł	Udział %
Blachy i taśmy transformatorowe	118 565	30,0	214 698	37,0
Blachy i taśmy prądnicowe	24 498	6,2	17 600	3,0
Kształtowniki zimnogięte	153 086	38,8	219 880	37,9
Barьеры drogowе	18 869	4,8	7 886	1,4
Rdzenie transformatorowe	2 986	0,7	5 566	1,0
Towary	62 959	16,0	82 885	14,3
Konstrukcje stalowe	0	-	13 492	2,3
Pozostałe produkty i usługi	13 666	3,5	18 162	3,1
Razem	394 629	100,0	580 169	100,0

3. Zasady dystrybucji wyrobów i towarów

W pierwszej połowie 2006 roku dystrybucja kształtowników zimnogiętych na rynku krajowym realizowana była trzema głównymi kanałami:

- sieć spółek zależnych i powiązanych
- niezależni dystrybutorzy hurtowi

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

- producenci wyspecjalizowani

Kluczowym ogniwem w łańcuchu dystrybucji były spółki handlowe (zarówno z większościowym jak i mniejszościowym udziałem Stalproduktu). W ramach własnego kanału dystrybucji główną rolę odegrał i będzie odgrywał Stalprodukt-Centrostal Kraków sp. z o.o.

4. Zakup materiału wsadowego

W pierwszej połowie 2006 roku głównymi dostawcami materiałów wsadowych dla Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A., których wielkość dostaw przekroczyła 10 proc. przychodów ze sprzedaży były:

- | | |
|---|---------------------|
| - U.S. Steel Kosice (Słowacja) | - udział 15,9 proc. |
| - Mittal Steel Poland S.A. - Oddział w Krakowie | - udział 18,7 proc. |

Podmiotem powiązany w stosunku do Grupy jest Mittal Steel Poland S.A., która posiada 2.270.700 akcji Spółki dominującej, stanowiących 33,77 proc. udziału w kapitale.

5. Zakup towarów do sieci handlowej

Materiały przeznaczone do działalności handlowej kupowane były przez spółki z Grupy Kapitałowej głównie w jednostce dominującej, gdzie dokonywano zakupu kształtowników zimnogiętych.

Pozostałe towary kupowane były u innych dostawców krajowych (głównym dostawcą był Mittal Steel Poland S.A.).

IV. Ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej

1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

W I półroczu 2006 r. przychody z całokształtu działalności osiągnęły poziom 584 mln zł. Wypracowany zysk na działalności operacyjnej wyniósł 142 mln zł, z czego zysk netto stanowi 114 mln zł. Uzyskanie takich wyników możliwe było dzięki wzrostowi wartości sprzedaży blach transformatorowych o 81 proc. oraz kształtowników giętych o 44 proc. w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego, przy równoczesnej racjonalizacji kosztów.

Nadwyżka finansowa wzrosła z 33 mln zł (I półr. 2005 r.) do 124 mln zł (I półr. 2006 r.).

W I półroczu 2006 r. rentowność sprzedaży na poszczególnych poziomach kształtowała się następująco :

Wyszczególnienie	I półrocze 2005 r.	I półrocze 2006 r.
Rentowność na sprzedaży	6,9	24,7
Rentowność operacyjna	7,7	24,5
Rentowność brutto	7,5	24,1
Rentowność netto	5,8	19,5

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Zwiększenie zysku netto poprawiło rentowność kapitału własnego i majątku ogółem.

Wyszczególnienie	I półrocze 2005 r.	I półrocze 2006 r.
Rentowność majątku	4,7	16,9
Rentowność kapitału własnego	8,6	27,7

Wskaźniki płynności finansowej uległy poprawie i przedstawiają się następująco:

Wyszczególnienie	I półrocze 2005 r.	I półrocze 2006 r.
Wskaźnik bieżącej płynności	1,4	1,8
Wskaźnik płynności przyspieszonej	0,7	1,2

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wzrosły z 10 mln zł (I półr. 2005 r.) do 70 mln zł (I półr. 2006 r.).

Aktywa Spółki zwiększyły się w relacji do analogicznego okresu ubiegłego roku o 30 proc.

Kapitał obrotowy netto uległ zwiększeniu z 75 mln zł (I półr. 2005 r.) do 172 mln zł (I półr. 2006 r.).

2. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

W okresie sprawozdawczym sytuacja ekonomiczno-finansowa Grupy utrzymała się na bardzo dobrym poziomie, a podstawowe wskaźniki ekonomiczno-finansowe, charakteryzujące działalność gospodarczą wskazują na uzyskanie dalszej poprawy w tym zakresie. Już wyniki roku 2004 i 2005 uznane zostały za rewelacyjne i wydawać by się mogło, że trudno będzie je powtórzyć. Tymczasem wyniki I półrocza br., pokazały że będzie to kolejny bardzo dobry rok dla Stalproduktu. Grupa jest bowiem dobrze przygotowana na zachowania rynku zarówno korzystne jak i niekorzystne i wykorzystuje w pełni sprawnie funkcjonującą i przystosowaną do szybkiej reakcji na wymagania rynku bazę produkcyjną oraz własną, zbudowaną od podstaw sieć sprzedaży.

W okresie sprawozdawczym Grupa osiągnęła najwyższe w swojej działalności wyniki półroczne, zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym. W stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego przychody ze sprzedaży ogółem wzrosły o 47,0 proc. Zanotowano wysoką rentowność na działalności operacyjnej, a także na poziomie netto. Zysk operacyjny wzrósł bowiem o 361,9 proc., a zysk netto o 384,4 proc. Osiągnięcie takich wyników możliwe było przede wszystkim dzięki dalszemu zwiększeniu przychodów ze sprzedaży i rentowności wyrobów głęboko przetworzonych, tj. blach transformatorowych, energochłonnych barier drogowych i kształtowników specjalistycznych, w warunkach utrzymującej się koniunktury na wyroby gotowe ze stali.

W stosunku do roku ubiegłego, w okresie sprawozdawczym nastąpił wzrost sumy bilansowej o kwotę 163.359 tys. zł (31,9 proc.). W zakresie aktywów większy wzrost zanotowały aktywa obrotowe (43,4 proc.) co wiąże się ze zwiększeniem zarówno zapasów jak i należności.

Aktywa trwałe wzrosły natomiast o 18,7 proc., co uzasadniają poniesione nakłady inwestycyjne w majątek trwały.

W zakresie pasywów większy wzrost zanotowały zobowiązania (48,7 proc.), co jest zjawiskiem korzystnym, gdyż stanowią bezkosztowe źródło finansowania majątku obrotowego. Wzrost kapitałów własnych o 79.158 tys. zł (23,3 proc.) wynika przede wszystkim z podziału zysku na rok 2005 oraz zwiększenia wypracowanego wyniku za I półrocze 2006.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

W ogólnej strukturze bilansu w okresie sprawozdawczym nie nastąpiły większe zmiany. Aktywa trwałe stanowią 42 proc., a aktywa obrotowe 58 proc. całości aktywów, natomiast kapitały własne 62 proc., a zobowiązania 38 proc. całości pasywów.

W zakresie zapasów i należności krótkoterminowych nastąpił wzrost o ponad 30 proc., uzasadniony znacznym zwiększeniem zakupów i sprzedaży, zarówno w wyrazie ilościowym jak i wartościowym. W okresie sprawozdawczym nastąpiło korzystne zwiększenie finansowania zobowiązaniami długoterminowymi (o 81,1 proc.), w tym zwiększenie wykorzystania kredytu długoterminowego o kwotę 13.082 tys. zł, zaciągniętego na realizację zadania inwestycyjnego związanego ze zwiększeniem produkcji blach transformatorowych.

Bardzo dobre wyniki finansowe i zwiększenie finansowania nieprzeterminowanymi zobowiązaniami wpłynęły na znaczący wzrost środków pieniężnych na koniec okresu sprawozdawczego, z 51.759 tys. zł do kwoty 96.154 tys. zł. oraz niewielkie wykorzystanie linii kredytowych w rachunkach bieżących.

Jest to jednak sytuacja przejściowa, bowiem zgromadzone środki przeznaczone zostaną na inwestycje, natomiast realizacja w latach 2006 - 2007 ambitnego programu inwestycyjnego zmieni znacznie proporcje udziału kapitału własnego i obcego w finansowaniu aktywów.

Przez cały okres sprawozdawczy Grupa utrzymywała bardzo dobrą płynność finansową i terminowo realizowała wszelkie zobowiązania, zarówno wobec pracowników i dostawców, jak i budżetu oraz instytucji finansowych.

W ocenie banków finansujących, wszystkie jednostki z Grupy Kapitałowej posiadają nieprzerwanie zdolność kredytową, a uzyskiwane przez nie wyniki, przejrzysta sytuacja majątkowa i własnościowa, a także korzystne zmiany w sektorze hutnictwa w Polsce, radykalnie zmieniły sposób podejścia instytucji finansowych do spraw kredytowania Grupy.

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

3. Znaczące umowy zawarte przez Spółkę dominującą

- Umowa z firmą Mittal Steel Poland S.A. na zakup blach gorąco- i zimnowalcowanych. Umowa określa wielkość zadeklarowanych przez Stalprodukt potrzeb na zakup blach w 2006 roku, których przybliżona wartość wynosi 326,8 mln zł.
- Kontrakt na sprzedaż blach transformatorowych podpisany z firmą ABB Power Technologies Management Ltd. Business Unit Transformers. Szacunkowa wartość umowy wynosi 65,9 mln zł.
- Kontrakt na sprzedaż blach transformatorowych podpisany z Grupą Siemens AG. Szacunkowa wartość umowy wynosi 111,7 mln zł

4. Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami

Emitent posiada udziały w 9 spółkach zależnych, w tym: 52 proc. w spółce Ocynkowania Stalprodukt- Bolesław, 51 proc. w spółce Stalprodukt-Warszawa oraz po 100 proc. w pozostałych spółkach.

W spółkach Stalprodukt-Konstalbud i Stalprodukt-Florian prowadzone jest postępowanie upadłościowe. Na całość posiadanych w tych spółkach udziałów Stalprodukt S.A. utworzył odpisy aktualizujące inwestycje długoterminowe. Do czasu sporządzania niniejszego sprawozdania Spółka nie otrzymała informacji o wykreśleniu tych jednostek z KRS.

W okresie sprawozdawczym dokonano podwyższenia kapitału zakładowego w spółkach: Stalprodukt-MB

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

o kwotę 1.002 tys. zł, Stalprodukt – Zamość o 1.100 tys. zł, Stalprodukt – Serwis o 500 tys. zł i Stalprodukt – Ochrona o 500 tys. zł. Podwyższenia dokonano wpłatami gotówkowymi, za które Emitent w całości objął udziały.

5. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Transakcje powyżej 500.000 EUR z podmiotami powiązanymi w I półroczu 2006 r. dotyczą:

- zakupu wsadu od Mittal Steel Poland S.A. Oddział w Krakowie,
- 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.

6. Informacja o zaciągniętych kredytach

W okresie sprawozdawczym spółka dominująca nie korzystała z limitów kredytowych w rachunkach bieżących posiadanych w bankach: BPH S.A. (limit 20.000 tys. zł) i Nordea Bank Polska SA (limit 20.000 tys. zł).

Korzystała natomiast z limitu wierzytelności na podstawie zawartej w 2003 r. umowy wraz z późniejszymi aneksami z Raiffeisen Bank Polska S.A. do maksymalnej kwoty 11.500 tys. euro, przeznaczonego na prefinansowanie zakupów wsadu z importu w postaci awali weksli i okresowego kredytu rewolwingowego. Zadłużenie z tytułu tego kredytu na dzień bilansowy nie wystąpiło. W dniu 26.04.2006 r. dokonano kolejnego przedłużenia ważności umowy do 30.03.2007 r. z tym samym limitem wierzytelności.

Umowa kredytowa o kredyt obrotowy w rachunku bieżącym, zawarta z Bankiem Nordea S.A. wraz z aneksami na kwotę 20.000 tys. zł, została przedłużona w miesiącu maju bieżącego roku do dnia 31.05.2007 r.

Umowa z Bankiem Przemysłowo-Handlowym S.A. o finansowanie obejmujące linię kredytową wielocelową, wielowalutową do równowartości kwoty 48.402 ty. zł, w tym limit kredytu w rachunku bieżącym 20.000 tys. zł, gwarancje i akredytywy 25.000 tys. zł oraz transakcje rynku finansowego 700 tys. euro, obowiązuje do 30.09.2006 r. Zostanie ona przedłużona na następny okres roczny.

W dniu 6.06.2006 r. Stalprodukt podpisał aneks do umowy o wielocelową linię kredytową z limitem 10.000 tys. zł z Fortis Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie, przedłużający okres kredytowania na kolejne 12 miesięcy.

Z kredytów w rachunkach bieżących korzystały również inne jednostki z Grupy, tj. Stalprodukt-Centrostal sp. z o.o. (Nordea Bank S.A. limit 6.500 tys. zł i Bank Pocztowy S.A. limit 9.600 tys. zł), Stalprodukt Serwis sp. z o.o. (Bank PKO BP S.A. limit 100 tys. zł) oraz Ocynkownia Stalprodukt Bolesław (ING Bank Śląski S.A. limit 300 tys. zł).

Spółka Stalprodukt – Centrostal przedłużyła w okresie sprawozdawczym umowę o finansowanie z Nordea Bank Polska S.A. podwyższając równocześnie limit kredytu z 6.500 tys. zł do 20.000 tys. zł, obejmujący kredyt w rachunku bieżącym oraz kredyt rewolwingowy w kwotach po 10.000 tys. zł. Zmniejszono równocześnie zaangażowanie w Banku Pocztowym S.A. z kwoty 9.600 tys. zł do wysokości 5.000 tys. zł.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Ocynkownia Stalprodukt – Bolesław sp. z o.o. nie odnowiła kredytu w ING Bank Śląski S.A., natomiast podpisała w miesiącu marcu br. roczną Umowę z Bankiem BPH S.A. o finansowanie kredytem w rachunku bieżącym z limitem 1.000 tys. zł.

Wykorzystanie limitów kredytowych w rachunkach bieżących na dzień bilansowy 30.06.2006 r. wyniosło 16.546 tys. zł.

W okresie sprawozdawczym Spółka Stalprodukt korzystała z kredytu inwestycyjnego długoterminowego w Nordea Bank Polska S.A. w Gdyni zaciągniętego na sfinansowanie zakupu pieców do wyżarzania wysokotemperaturowego, realizowanego w ramach projektu inwestycyjnego dotyczącego podwyższenia produkcji blach transformatorowych. Kwota kredytu w wysokości 6.925 tys. EUR wykorzystywana jest w transzach w okresie realizacji inwestycji. Spłata następować będzie kwartalnie począwszy od września 2006 r. do grudnia 2010. Na koniec I półrocza br. wykorzystanie tego kredytu wyniosło 19.798 tys. zł (5.194 tys. EUR).

7. Informacja o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

W okresie sprawozdawczym zarówno Spółka Stalprodukt S.A. jak i pozostałe jednostki z Grupy nie udzielały pożyczek.

Emitent udzielił poręczenia spółce Stalprodukt-Centrostal do kwoty 10.000 tys. zł jako zabezpieczenie zaciągniętego przez nią odnawialnego kredytu rewolwingowego i kredytu w rachunku bieżącym w Banku Nordea Polska S.A.

Na dzień 30.06.2006 r. Jednostka dominująca posiada zobowiązania pozabilansowe jedynie z tytułu poręczeń kredytów swojej jednostce zależnej, tj. Stalprodukt-Centrostal sp. z o.o. w wysokości 15.000 tys. zł.

8. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

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

9. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

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

V. Działalność inwestycyjna i rozwój

W okresie sprawozdawczym Spółka realizowała inwestycje w zakresie: rozwoju swoich wyrobów, budowlanym, doskonalenia procesów technologicznych i badań.

1. Inwestycje z zakresu poszerzenia asortymentu produkcji

- Jednym z najważniejszych zadań inwestycyjnych było uruchomienie i oddanie do eksploatacji agregatu do cięcia wzdłużnego blach włoskiej firmy FIMI w zakresie grubości blach od 1,5 do

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

8,0 mm. Nowy agregat przystosowany jest do odbioru kręgów o zwiększonym do 35 Mg ciężarze. Takie kręgi będzie produkowała nowa walcownia gorąca Mittal Steel Poland S.A.

- W Wydziale P4 uruchomiono i oddano do eksploatacji agregat do cięcia poprzecznego blach zimnowalcowanych. Agregat ten przystosowany jest do cięcia blach o grubości od 0,5 do 2,0 mm, szerokości taśm do 1500 mm i długości arkuszy do 6 m. Został on zakupiony po generalnym remoncie we włoskiej firmie FIMI.
- Zakupiono i zamontowano suwnicę o udźwigu $Q=12,5$ [Mg] w Centrum Sprzedaży Wyrobów Gotowych przy ul. Płk. Dąbka w Krakowie oraz trzy suwnice o udźwigu $Q=12,5$ [Mg] w Centrum Sprzedaży we Wrocławiu.
- Podpisano kontrakt na nowy agregat do cięcia poprzecznego blach gorącowalcowanych z nożycą latającą. Długość pociętych arkuszy będzie wynosić od 500 do 12 000 mm, a grubość od 1,5 do 16 mm. Montaż tego agregatu nastąpi w maju 2007 roku.
- Rozpoczęto montaż i uruchamianie pieców kołpakowych do wyżarzania wysokotemperaturowego (8 podstaw i 6 kołpaków). Planowany termin zakończenia tej inwestycji to wrzesień 2006 roku.
- Podpisano kontrakt na dostawę trzech pił współbieżnych dla agregatów gięcia nr 4/P2, 5/P2 i 6/P2.

2. Inwestycje w zakresie prac budowlanych.

- Rozpoczęto budowę hali od strony południowo-zachodniej Wydziału P2. W jednej trzeciej powierzchnia tej nowej hali będzie wykorzystywana jako magazyn wsadu dla dwóch agregatów cięcia: wzdłużnego i poprzecznego, natomiast pozostała część hali będzie przeznaczona pod agregat cięcia poprzecznego blach gorącowalcowanych.
- Zakończono remont modernizacyjny budynku stołówki.
- Zaadaptowano magazyn olejowy na garaże dla samochodów osobowych.

3. Przedsięwzięcia mające wpływ na środowisko.

- Prowadzono prace przygotowawcze w celu eliminacji PCB z urządzeń elektrycznych.
- Wykonano odciągi oparów ze zgrzewarek na Wydziale P4.
- Prowadzono prace przygotowawcze w celu uzyskania pozwolenia na budowę dla rozbudowy składowiska odpadów przemysłowych w Borku i progu spiętrzającego wodę na rzece Rabie.

4. Pozostałe zadania inwestycyjne.

- Podpisano umowę na remont komory grzewczej pieca Ipsen dla Segmentu Blach Elektrotechnicznych.

- Zakupiono nowy autobus do przewozu pracowników.
- Dokonano modernizacji oświetlenia nawy CD hali P1.
- Zakupiono i zamontowano defektoskopy do ciągłego pomiaru jakości zgrzewu dla agregatów nr 3, 4 i 7 Wydziału P2, agregatu nr 1 Wydziału P3 i agregatu nr 3 Wydziału P4.
- Zakupiono zgrzewarkę liniową dla agregatu nr 6/P2.

VI. Czynniki zewnętrzne i wewnętrzne istotne dla rozwoju Grupy Kapitałowej oraz opis perspektyw rozwoju działalności

1. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Grupy Kapitałowej

- Prognozowany poziom rozwoju gospodarczego

Wzrost PKB w latach 2006 – 2008 wyniesie 4 – 5 proc., a tempo wzrostu potencjalnego PKB przyspieszy z 4,0 proc. w 2006 roku do 4,3 proc. w 2008 – prognozuje NBP w opublikowanym „Raporcie o Inflacji”.

„Według obecnej projekcji, roczne tempo wzrostu PKB w latach 2006 – 2008 będzie się kształtować w przedziale 4 – 5 proc (...) Tempo wzrostu produktu potencjalnego przyspieszy z 4 proc. w 2006 r. do 4,3 proc. w 2008 r.” - podaje raport. Zgodnie z obecną projekcją, w kolejnych latach dynamika eksportu i importu będzie nadal wysoka (ponad 7 – 8 proc. eksport, ponad 8 – 9 proc. import).

„Wkład eksportu netto do rocznego tempa wzrostu PKB od II kw. 2006 r. będzie ujemny. W latach 2006 – 2007 prognozowany wkład eksportu netto do wzrostu PKB nie zmienił się istotnie w porównaniu z projekcją sierpniową” - dodaje NBP.

- Poziom inflacji

Narodowy Bank Polski zakłada w projekcji inflacyjnej, że inflacja na początku 2007 roku powróci do przedziału 1,5 – 3,5 proc. Cel 2,5 proc. osiągnie na początku 2008 roku (Raport o Inflacji).

„Pomimo wyraźnego spadku cen ropy i stabilizacji kursu walutowego, ceny paliw będą rosły także w 2008 r. W rezultacie na początku 2007 r. inflacja ponownie znajdzie się w paśmie dopuszczalnych odchyłeń od celu inflacyjnego, dochodząc do celu od początku 2008 r.” – napisano w Raporcie o Inflacji. NBP podaje, że w pierwszej połowie 2006 r. odchylenie aktualnej ścieżki inflacji od ścieżki z poprzedniej rundy prognostycznej wynika głównie z przebiegu szacowanych poza modelem cen żywności i cen paliw. Zdaniem NBP w kolejnych kwartałach o niższym przebiegu inflacji decyduje głównie słabszy wzrost inwestycji, co wynika z rewizji założeń odnośnie napływu

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

funduszy z UE oraz przekonania ekspertów o pogorszeniu ogólnego klimatu do inwestowania w Polsce.

Projekt nie zakłada pojawienia się większych napięć w sytuacji sektora finansów publicznych. „Napięcia takie mogą się pojawić, np. w związku z wyższą niż przewidywana absorpcją transferów z Unii Europejskiej. Perspektywa większych napięć w sytuacji sektora finansów publicznych i ich konsekwencje w postaci niestabilności na rynkach finansowych nie są ujęte w wykresie wachlarzowym” – stwierdza NBP. Również z powodu obserwowanej wzrostowej tendencji cen na światowych rynkach ropy prognoza cen ropy została podwyższona w porównaniu z sierpniem 2005 roku. „Skala podwyżki jest związana ze zmianami cen na rynkach terminowych oraz korektami prognoz instytucji analizujących rynek ropy” – uzasadnia NBP. Zgodnie z obecną prognozą w 2006 r. przewidywany jest wzrost średniej ceny baryłki do ok. 61 USD (w projekcji sierpniowej: ok. 54 USD), a następnie jej powolny spadek do ok. 58 USD w 2007 r. (ok. 53 USD) i 52 USD w 2008 r.

- Kursy walut

Rynek międzynarodowy

Kształtowanie się kursu dolara na międzynarodowych rynkach i to, czy w dalszym ciągu będzie on pełnił rolę tzw. waluty rezerwowej (waluty, do której banki centralne denominują rezerwy walutowe) zależy od bardzo wielu czynników. Przewaga fundamentalna wydaje się bez najmniejszych wątpliwości przemawiać za dalszym wzrostem wartości amerykańskiej waluty. Zagrożeniem dla tego scenariusza jest pogłębiający się deficyt handlowy USA, który w dużym stopniu przyczynił się do spadku wartości tej waluty na przestrzeni ostatnich 3 lat.

Rynek krajowy

Złotówka jest w dużo większym stopniu niż jeszcze kilka lat temu powiązana z kursem wspólnej waluty. Nasz rynek ze względu na spodziewaną konwergencję stóp procentowych powinien zachowywać się podobnie jak inne waluty państw naszego regionu. W dalszym ciągu dwukrotnie wyższy poziom krótkoterminowej stopy procentowej niż w strefie euro powinien być znaczącym wsparciem dla złotówki. Z bieżących zagrożeń należy wymienić brak spełnienia kryteriów deficytu budżetowego w kolejnych latach oraz przedterminowe wybory parlamentarne, które z pewnością są w stanie wywołać przynajmniej przejściową nerwowość na rynku.

Prognozowane kursy na koniec każdego kwartału w 2006 roku.
(Dom Maklerski TMS Brokers S.A).

	Q1.06	Q2.06	Q3.06	Q4.06
EUR/USD	1,2490	1,2700	1,2800	1,3000
EUR/PLN	3,8350	3,9300	4,0350	3,8900
USD/PLN	3,0700	3,0950	3,1550	2,9900

2. Perspektywy rozwoju działalności Grupy

I półrocze 2006 r. to okres bardzo dobrej koniunktury dla branży stalowej. O blisko 14 proc. wzrosła w pierwszym półroczu tego roku polska produkcja stali w odniesieniu do tego samego okresu 2005. Krajowe zużycie stali wzrosło o około jedną czwartą.

Ponad połowę potrzeb zaspokaja import, który rośnie coraz szybciej, podczas gdy eksport maleje. Huty notują zyski. Według prezesa Hutniczej Izby Przemysłowo-Handlowej huty dynamicznie odrabiają ubiegłoroczny spadek produkcji.

Ożywienie w „stalochłonnych” branżach spowodowało zauważalny wzrost konsumpcji stali, a to przekłada się na poziom produkcji, w niektórych wyrobach wyższy nawet o 20-30 proc. od ubiegłorocznego. Prognozy mówią o dalszym wzroście zapotrzebowania i produkcji.

W pierwszym półroczu tego roku światowa produkcja stali wzrosła o 7,9 proc., a polska aż o 13,9 proc., do blisko 4,9 mln ton. Jednak w ubiegłym roku, kiedy produkcja na świecie wzrosła o kilka procent, polskie huty wytworzyły o ponad 21 proc. mniej stali w porównaniu z bardzo dobrym 2004 rokiem.

Do końca czerwca tego roku polskie huty wytworzyły 27,8 proc. więcej wyrobów walcowanych na gorąco, głównie tzw. wyrobów płaskich (blachy), o 31 proc. i długich (szyny, kształtowniki) o 26 proc. Produkcja rur stalowych bez szwu wzrosła o 23,3 proc., blach i taśm ocynkowanych o 27,9 proc., kształtowników giętych na zimno o 52,2 proc. Zużycie stali w pierwszych pięciu miesiącach roku było o 27 proc. większe niż przed rokiem; tylko w maju zużycie wzrosło o 36 proc. Wzrost dotyczy wszystkich rodzajów wyrobów. Do końca maja 50,3 proc. wyrobów stanowił import, rosnący szybciej od polskiego eksportu.

W okresie od stycznia do maja polskie huty wyeksportowały o 7 proc. mniej wyrobów, podczas gdy import wzrósł w tym czasie o 24 proc. Ożywienie polskiego eksportu nastąpiło dopiero w miesiącach letnich, jednak saldo eksportu i importu pozostaje dla Polski ujemne zarówno pod względem ilości towarów, jak i ich wartości. Do końca maja import był wyższy od eksportu o 740 tys. ton, a ujemne saldo wyniosło ok. 735 mln euro.

Statystyka eksportu i importu potwierdza, że polskie huty, które nie zakończyły procesu inwestycyjnego, nadal nie są w stanie spełnić wszystkich jakościowych wymagań klientów, zmuszonych do posilkowania się importem. Z drugiej strony mniejszy eksport może świadczyć o tym, że tam, gdzie jest to możliwe, polscy producenci koncentrują się na krajowym rynku.

Struktura eksportu i importu może zmienić się, kiedy zakończą się realizowane obecnie w hutach inwestycje, podnoszące ich zdolność do produkcji poszukiwanych na rynku wyrobów stalowych, głównie blach. Wartość realizowanych w polskim sektorze stalowym inwestycji znacząco przekracza 700 mln euro, z czego prawie 500 mln euro w hutach koncernu Mittal Steel Poland.

Zakres, tempo i zaawansowanie inwestycji powodują, że zmiana struktury polskiej produkcji hutniczej na korzyść wysoko przetworzonych wyrobów staje się coraz bardziej realna. Powinno to przynajmniej częściowo zmienić niekorzystne dla Polski proporcje eksportu i importu wyrobów hutniczych.

W pierwszym półroczu na świecie wyprodukowano 595,7 mln ton stali, o 7,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Motorem wzrostu nadal pozostają Chiny (wzrost o 18,3 proc.). Unia Europejska zwiększyła produkcję o 4 proc., natomiast w ramach UE największy wzrost nastąpił w Czechach

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

(13,3 proc.) i Polsce (13,9 proc.). Produkcja stali wzrosła też o ponad 4 proc. w Ameryce Północnej, zmniejszyła się o ponad 4 proc. w Ameryce Południowej.

Branża stalowa, w ramach której funkcjonuje Grupa Kapitałowa Stalprodukt, ma globalny charakter. Dlatego działalność Grupy zależy w dużym stopniu od ogólnej sytuacji i trendów zachodzących w światowym hutnictwie. Z uwagi na korzystną sytuację w branży, wysoki wzrost PKB oraz wydatków inwestycyjnych, przed Grupą rysują się dobre perspektywy rozwoju.

Zgodnie z prognozami opracowanymi przez Międzynarodowy Instytut Żelaza i Stali (IISI), wzrost popytu na wyroby hutnicze powinien wynieść w całym 2006 roku 4-5 proc. i osiągnąć poziom 1.040-1.053 mln ton. To wyraźny wzrost w stosunku do roku 2005, w którym zużycie stali w stosunku do roku poprzedniego wzrosło tylko o 3 proc.

Największy wzrost zużycia wyrobów hutniczych przewidywany jest w Chinach (7-10 proc.). Nie powinno to dziwić. Już dziś kraj ten jest największym producentem stali – w roku 2005 wyprodukowano tam ok. 350 mln ton stali, natomiast zużycie wyniosło ok. 300 mln ton. Zużycie w pozostałych państwach na świecie sięgnie w przyszłym roku 720 - 725 mln ton.

Huty coraz bardziej odczuwają koszty drogich surowców. Wysokie ceny materiałów używanych do produkcji stali oraz energii stają się najpoważniejszym wyzwaniem dla hut – uważają eksperci. Sytuacja ta wpływa na ceny wyrobów stalowych, które utrzymują się na wysokim poziomie od końca 2003 r.

Sytuacja na rynku krajowym również pokazuje, iż popyt na stal jest w tym roku wyższy niż w roku ubiegłym. Po nieco słabszej koniunkturze w ciągu pierwszych trzech kwartałów roku 2005 r., w 4. kwartale stany magazynowe spadły do optymalnego poziomu, zabezpieczającego rytmiczną produkcję jak i sprzedaż. Grupa zakłada, iż w II półroczu 2006 r. utrzymają się pozytywne tendencje, obserwowane w pierwszych 6 miesiącach.

Rozwój segmentu profili zimnogiętych

I półrocze 2006 r. przyniosło znaczący wzrost sprzedaży profili zimnogiętych, realizowanej przez Grupę. O ile w I półroczu 2005 r. sprzedaż w ujęciu tonażowym wyniosła tylko 49,4 tys. ton, o tyle w tym samym okresie 2006 r. była ona aż o 79 proc. wyższa i wyniosła 110,2 tys. ton. Również pod względem wartości sprzedaży wzrost ten był bardzo wysoki i wyniósł 44 proc. (z 153,1 mln zł do 220,0 mln zł). Tak dobre wyniki sprzedaży profili zimnogiętych są odzwierciedleniem dobrej koniunktury w budownictwie, które jest głównym odbiorcą tego asortymentu produkcji. Z dużym prawdopodobieństwem należy oczekiwać, iż te pozytywne tendencje utrzymają się również w II półroczu 2006 r.

W roku 2006 Grupa realizowała kilka ważnych projektów inwestycyjnych rozpoczętych w roku 2005. Prowadzone są dalsze prace przy budowie centrum serwisowego blach, które umożliwi większą elastyczność w zakresie zakupów wsadu oraz zmniejszenie ich kosztów, ograniczenie ryzyka uzależnienia się od głównych dostawców materiału wsadowego oraz możliwość lepszego wykorzystania potencjału własnej sieci dystrybucji. Pierwsze 2 linie, tj. cięcia wzdłużnego blach gorącowalcowanych oraz cięcia poprzecznego blach zimnowalcowanych, zostały już oddane do użytku. Zakończenie realizacji całego projektu przewidziane jest do końca I półrocza 2007 r.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

Prowadzone są przygotowania do wprowadzenia do produkcji nowych typów kształtowników (kształtowniki perforowane oraz kształtowniki ze stali o podwyższonej wytrzymałości).

Biorąc pod uwagę spodziewane dalsze umacnianie pozycji Grupy na rynku dzięki realizacji kluczowych inwestycji, poszerzaniu oferowanego asortymentu i wykorzystywaniu efektu skali działalności przy jednoczesnym ożywieniu koniunktury, perspektywy dla tego segmentu produkcyjnego Grupy są bardzo dobre.

Rozwój Segmentu Blach Elektrotechnicznych

Grupa konsekwentnie wdraża strategię zmiany struktury asortymentowej tego segmentu produkcji. Zaprzeszono już praktycznie produkcji mniej rentownego gatunku blach elektrotechnicznych, tj. blach prądnicowych na rzecz zwiększenia produkcji wyrobów o najwyższej marży, jakimi są blachy transformatorowe.

I półrocze przyniosło bardzo wysoki wartościowy wzrost sprzedaży blach transformatorowych w stosunku do roku ubiegłego – z 118,6 mln zł do 214,7 mln zł. Głównym czynnikiem wzrostu sprzedaży jest znaczący wzrost cen na te wyroby, który nastąpił zarówno w II półroczu 2005 r., jak i w I półroczu bieżącego roku.

Prowadzone są ostatnie prace w ramach realizacji projektu zwiększenia zdolności produkcyjnych w zakresie blach transformatorowych z 40 tys. ton do poziomu 60 tys. ton/rok. Zakupione i zainstalowane piece kołpakowe, niezbędne dla zwiększenia produkcji, powinny być oddane do użytku we wrześniu 2006 r.

Rosnący nieustannie popyt na blachy transformatorowe i wzrost ich cen jest potwierdzeniem słuszności wyboru takiej właśnie strategii. W związku z powyższym, perspektywy dla rozwoju działalności segmentu blach elektrotechnicznych są wyjątkowo dobre.

3. Istotne czynniki ryzyka

- **Sytuacja na rynku stali.**

Dla branży stalowej typowe są cykle koniunkturalne charakteryzujące się okresami gwałtownego wzrostu, a następnie spadku popytu i cen na wyroby stalowe. Tym razem pogorszenie koniunktury w branży było krótkotrwałe, gdyż zapoczątkowane zostało w IV kw. 2004 r., a oznaki ożywienia były już widoczne w II poł. 2005 r. Nie ma wątpliwości, iż I półrocze 2006 r. było dla całej branży bardzo dobre. Mamy bowiem do czynienia z trwałym wzrostem popytu, któremu towarzyszy również wzrost cen. Wydaje się, że pod tym względem nie ma dla Grupy w II połowie 2006 roku istotnych zagrożeń i ryzyko nagłego załamania się koniunktury jest minimalne.

- **Kursy walut**

Spółka w naturalny sposób zabezpiecza się przed umacnianiem się złotówki, dokonując znacznej części zakupów materiałów wsadowych na rynkach zagranicznych. Podejmowane są także inne działania mające na celu zabezpieczenie się przed ryzykiem kursowym.

- **Instrumenty finansowe**

Główne rodzaje ryzyka wynikające z wykorzystywanych przez Grupę instrumentów finansowych zostały przedstawione w punkcie IV. „Informacji dodatkowych i objaśniających” do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

- **Rozwój dystrybucji wyrobów stalowych w kraju**

Najwięksi krajowi producenci stali ciągle nie zdefiniowali swojej polityki w zakresie dystrybucji wyrobów. W związku z tym nadal nie wiadomo, czy będą oni tworzyć własne sieci dystrybucji czy też przewidują ściślejszą współpracę z istniejącymi firmami dystrybucyjnymi. Scenariusz zakładający stworzenie przez nich własnych sieci dystrybucji wiąże się z ryzykiem ograniczenia dostępności materiału dla innych, niezależnych firm dystrybucyjnych (w tym również dla sieci handlowej Stalproduktu, zarządzanej przez spółkę zależną Stalprodukt-Centrostal Kraków sp. z o.o.).

Z powodu dużego rozdrobnienia, rynek dystrybucji czeka kolejna faza konsolidacji i zmian. Z pewnością mniejsze firmy upadną bądź zostaną przejęte przez większych „graczy”. Dlatego też należy spodziewać się dalszego zaostrzenia konkurencji w tym obszarze – zarówno ze strony firm krajowych, jak i zagranicznych.

VII. Zarządzanie

1. Struktura organizacyjna i zatrudnienie

Mając na uwadze zwiększenie produkcji oraz zachowanie konkurencyjności na rynku, w I półroczu 2006 roku w Grupie Kapitałowej Stalprodukt S.A. realizowano szereg zadań inwestycyjnych głównie w segmentach blach elektrotechnicznych oraz profili giętych .

W związku z powyższym oraz w związku z uruchomieniem w miesiącu czerwcu działalności gastronomicznej w Spółce dominującej zachodziła konieczność zwiększenia zatrudnienia .

Dział Zarządzania Zasobami Ludzkimi dokonał rekrutacji szeregu kandydatów, w wyniku czego przyjęto około 100 osób, w większości dzieci obecnych i byłych pracowników Stalprodukt S.A. i spółek zależnych.

Ogółem w ciągu I półrocza przyjęto do Stalproduktu 105 nowych pracowników (głównie do Segmentu Blach Elektrotechnicznych - 28 osób, Segmentu Kształtowników Zimnogiętych - 53 osoby oraz do gastronomii - 12 osób). Natomiast umowę o pracę na mocy porozumienia stron lub w innym trybie rozwiązało w tym okresie 10 pracowników

Stan zatrudnienia na dzień 30.06.2006 roku w Grupie Kapitałowej Stalprodukt S.A. ukształtował się na poziomie 2.043 osób, w tym:

- w Spółce dominującej - 1.202 osoby,
- w spółkach zależnych - 841 osób.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. w okresie od 1.01.2006 r. do 30.06.2006 r.**

W I półroczu 2006 r. w Spółce dominującej odbyło się ogółem 88 szkoleń, w których udział wzięło 600 pracowników. Koszt szkoleń wyniósł 110,3 tys. zł, co stanowiło średnio około 180 zł na jednego uczestnika.

2. Poziom komputeryzacji

- Zmiany w systemach informatycznych

Zakończenie prac wdrożenia systemu *IFS Applications* w zakresie Finansów i Dystrybucji, w spółce zależnej STP-Elbud.

Rozpoczęcie wdrożenia systemu komputerowego stołówki zakładowej w oparciu o oprogramowanie Gastro POS i Gastro Szef.

- Zmiany w infrastrukturze sieciowo-sprzętowej

Wdrożenie Centralnego Systemu Backupu Danych w oparciu o oprogramowanie IBM Tivoli Storage Manager

Na bieżąco w miarę potrzeb użytkowników wykonywano modernizacje i instalacje nowych stanowisk komputerowych.

VIII. Dane o osobach zarządzających i nadzorujących oraz akcjonariuszach Spółki dominującej

1. Akcje spółki oraz akcje i udziały w jednostkach powiązanych będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

a) osoby zarządzające:

- Piotr Janeczek - posiada 114.865 akcji spółki Stalprodukt S.A.
o wartości nominalnej 229.730 zł

b) osoby nadzorujące:

- Stanisław Kurnik - posiada 450.553 akcje spółki Stalprodukt S.A.
o wartości nominalnej 901.066 zł
- Maria Sierpińska - posiada 11.880 akcji spółki Stalprodukt S.A.
o wartości nominalnej 23.760 zł
- Kazimierz Szydłowski - posiada 21.146 akcji spółki Stalprodukt S.A.
o wartości nominalnej 42.292 zł
- Janusz Bodek - posiada 62.640 akcji spółki Stalprodukt S.A.
o wartości nominalnej 125.280 zł
- Bogdan Celiński - posiada 633.581 akcji spółki Stalprodukt S.A.
o wartości nominalnej 1.267.162 zł

2. Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących za okres I półrocza 2006 roku podana jest w Informacjach dodatkowych i objaśniających do sprawozdania finansowego.

3. Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu:

- Mittal Steel Poland S.A. posiada 2.270.700 akcji stanowiących 33,77 % udziału w kapitale oraz 6.846.700 głosów stanowiących 38,20 % ogólnej liczby głosów na WZA.
- Bogdan Celiński posiadający 633.581 akcji stanowiących 9,42 % udziału w kapitale oraz 3.167.405 głosów stanowiących 17,67 % ogólnej liczby głosów na WZA
- Stanisław Kurnik posiadający 450.553 akcje stanowiące 6,70% udziału w kapitale oraz 2.246.765 głosów stanowiących 12,54% ogólnej liczby głosów na WZA.

IX. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

- Stalprodukt zawarł umowę o dokonanie przeglądów półrocznych oraz pełnych badań sprawozdań finansowych (jednostkowych i skonsolidowanych) za rok 2006 i 2007 z firmą audytorską Agencja Konsultingu i Audytingu Gospodarczego „Accord’ab” z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Słubickiej 8. Umowa została zawarta 5.06.2005 roku.
- Wynagrodzenie wynikające z umowy wynosi netto 53.000 zł, w tym za: przegląd półrocznego sprawozdania 17.000 zł, przegląd półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 6.000 zł, badanie rocznego sprawozdania finansowego 23.000 zł i badanie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 7.000 zł.
- Wartość wynagrodzenia w roku 2005 była taka sama jak w roku bieżącym.