

**Szanowni Akcjonariusze,**

Po raz kolejny mam przyjemność dokonać krótkiego omówienia rocznej działalności Stalprodukt S.A. Rok 2010 przyniósł poprawę sytuacji w większości grup asortymentowych Spółki. Największe pogorszenie wyników nastąpiło w najbardziej dochodowym segmencie - blach elektrotechnicznych - który z dość dużym opóźnieniem został dotknięty skutkami kryzysu roku 2008.

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wzrosły w stosunku do roku 2009 o 7,2 proc. i wyniosły 1 550,2 mln zł. Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 175,0 mln zł i był o 47,5 proc. niższy niż w roku poprzednim. W takim samym stopniu spadł także zysk netto, który ukształtował się na poziomie 145,3 mln zł.

Należy podkreślić, iż tak znaczący spadek wyników był przede wszystkim skutkiem gwałtownego spadku cen blach transformatorowych, a w konsekwencji obniżenia marż na ich sprzedaży. W wyniku znaczącego spadku popytu na blachy transformatorowe, któremu towarzyszył duży wzrost mocy produkcyjnych na świecie, średnie ceny blach spadły na przestrzeni 2009 roku o prawie 35 proc. W efekcie, mimo przekazania do eksploatacji nowych linii produkcyjnych i wzrostu wolumenów o 30 proc. w stosunku do roku 2009, przychody ze sprzedaży blach transformatorowych zmniejszyły się w tym okresie o 15 proc. W wyniku tych zmian, ich udział w asortymentowej strukturze sprzedaży znacząco spadł, tj. z 46,6 proc. w roku 2009 do 37,5 proc. w roku ubiegłym.

Dobre wyniki segmentu profili giętych pozwoliły w pewnym stopniu zminimalizować negatywne skutki sytuacji w segmencie blach. Pod względem zarówno przychodów ze sprzedaży, średnich cen, jak i wolumenów sprzedaży kształtowników, rok ubiegły był znacząco lepszy niż 2009. Przychody ze sprzedaży kształtowników wzrosły w ubiegłym roku aż o 50 proc. Stało się tak za sprawą wzrostu wolumenów o 17,5 proc. oraz wzrostu średnich cen o niemal 28 proc. Duże znaczenie dla poprawy wyników miał także 75-proc. wzrost sprzedaży eksportowej kształtowników. Powyższe zmiany skutkowały zwiększeniem udziału tej grupy asortymentowej w strukturze sprzedaży z 28,4 proc. do 40,4 proc.

Dobre wyniki spółka zanotowała także w sprzedaży produktów centrów serwisowych blach gorąco- i zimnowalcowanych, tj. blach w arkuszach i taśmach. Ich sprzedaż wzrosła w ubiegłym roku o 32,1 proc., dzięki czemu udział tych wyrobów w strukturze sprzedaży wzrósł z 13,0 proc. do 16,2 proc.

W wyniku kilkumiesięcznych opóźnień legislacyjnych związanych z przyjęciem nowych przepisów dotyczących wprowadzania na rynek barier drogowych, ich sprzedaż w roku 2010 była o prawie 59 proc. niższa niż w rekordowym pod tym względem roku 2009. W efekcie udział barier w strukturze asortymentowej sprzedaży zmalał z 10,2 proc. do 4,0 proc.

W marcu 2010 r. Stalprodukt zakończył jeden z najważniejszych projektów inwestycyjnych ostatnich lat, związany ze zwiększeniem zdolności produkcyjnych blach transformatorowych z 60 tys. ton do 100 tys. ton rocznie. Mimo trudnej sytuacji na rynku, spółce udało się wykorzystać większe zdolności produkcyjne w wysokim stopniu, dzięki czemu wolumen sprzedaży blach wzrósł z poziomu 62,3 tys. ton w roku 2009 do 80,5 tys. ton w roku 2010. W roku ubiegłym praktycznie zakończono kilkuletni program inwestycyjny w Segmencie

Pismo Prezesa Zarządu

---

*Profilu Giętych. Zakup urządzeń do produkcji profili i barier drogowych pozwolił nie tylko na zwiększenie mocy produkcyjnych do ponad 400 tys. ton/rok, ale umożliwił wprowadzenie do oferty produkcyjnej wielu nowoczesnych, zaawansowanych technicznie wyrobów. Stawia to Stalprodukt zdecydowanie na pierwszym miejscu wśród producentów kształtowników zimnogiętych w Polsce – zarówno pod względem potencjału produkcyjnego i wielkości produkcji, jak i szerokości oferty. Zapewnia to jednocześnie Spółce mocną pozycję na bardzo konkurencyjnym rynku.*

*Zakładamy, że rok 2011 przyniesie dalszą poprawę koniunktury w Polsce i na świecie. Rozwojowi gospodarki w kraju sprzyjać bowiem będą szeroko zakrojone inwestycje związane z organizacją Euro 2012. Rosnący popyt na wyroby Segmentu Profili oraz generalna poprawa sytuacji w branży stalowej są tego dobrym potwierdzeniem. Szczególnie dobrze zapowiadają się perspektywy dla rynku ochronnych barier drogowych; lata 2011-2012 będą bowiem okresem finalizacji wielu kontraktów drogowych, a Stalprodukt wygrał już wiele dużych przetargów na dostawę barier.*

*Nieco trudniejsza sytuacja wystąpi w Segmencie Blach Elektrotechnicznych, który – ze względu na strukturę sprzedaży – zależny jest w dużym stopniu od kondycji gospodarki światowej. Jednak i w tym przypadku mamy wiele sygnałów świadczących o tym, iż w roku 2011 powinna nastąpić poprawa sytuacji, zwłaszcza na największym światowym rynku, chińskim, który silnie oddziałuje na inne rynki. Informacje o podwyżkach cen blach transformatorowych wprowadzanych na przełomie roku na Dalekim Wschodzie dają podstawy do umiarkowanego optymizmu. Ponadto Stalprodukt przygotowuje się do realizacji dalszych inwestycji w tym segmencie produkcyjnym, ukierunkowanych na poszerzenie produkowanego asortymentu o nowe gatunki blach transformatorowych. Nie tylko poprawi to pozycję konkurencyjną spółki, ale – dzięki wyższym cenom sprzedaży - pozwoli zwiększyć uzyskiwane marże.*

*Znaczący spadek wyników w roku ubiegłym przełożył się na drastyczny spadek cen akcji Stalproduktu na Warszawskiej Giełdzie. Mamy świadomość oczekiwań naszych Akcjonariuszy i postaramy się im sprostać. Zapewniamy, że dołożymy wszelkich starań, by nie zawieść Państwa zaufania. Jesteśmy przekonani, że długookresowa inwestycja w akcje naszej Spółki przyniesie Państwu korzyść i satysfakcję.*

*Zachęcam Państwa do lektury raportu rocznego Stalproduktu.*

Piotr Janeczek  
Prezes Zarządu-Dyrektor Generalny  
Stalprodukt S.A.