

**Zwięzła ocena sytuacji Spółki
przygotowana przez Radę Nadzorczą „DROZAPOL-PROFIL” S.A.
celem przedstawienia jej na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu
Akcjonariuszy**

Rok 2009 był trudnym okresem zarówno dla całej branży stalowej jak i dla Spółki, producentów i dystrybutorów wyrobów hutniczych, ze względu na panującą recesję gospodarczą. Recesja spowodowała spadek cen oraz zmniejszenie popytu związanego z ograniczaniem limitów kupieckich oraz asekuracyjną polityką banków.

DROZAPOL-PROFIL od początku swego istnienia prowadzi działalność w zakresie handlu wyrobami hutniczymi oraz świadczy usługi w zakresie obróbki metali. Spółka specjalizuje się w następujących asortymentach: blachy gorącowałcowane i zimnowałcowane, pręty, kształtowniki, kątowniki, rury, profile. Zaopatruje się ona w towary nabywane w hutach na terenie Polski, a także prowadzi import stali. W celu uatrakcyjnienia oferty, Spółka świadczy również usługi transportowe, prowadzi produkcję zbrojeń budowlanych wraz z montażem zbrojeń na placu budowy oraz produkcję blachy ciętej z kręgów w centrum serwisowym w Ostrowcu Świętokrzyskim.

W wymiarze przychodów i finalnego wyniku finansowego nie zdołano zrealizować założeń planu. Rok 2009 zakończono sumarycznym obrotem w wysokości 148 mln zł. Przychody ze sprzedaży towarów, produktów i materiałów spadły w stosunku do okresu porównywalnego o 45%. Struktura sprzedaży nie uległa znaczącym zmianom – nadal dominujący udział stanowiły wyroby płaskie, drugą grupę asortymentową stanowiły pręty, w tym zbrojenia budowlane wytwarzane w zakładzie produkcyjnym w Bydgoszczy. Jedyną grupą asortymentową, której udział w sprzedaży spadł w stosunku do 2008 roku, były kształtowniki. W 2009 roku dominowała sprzedaż na rynek krajowy, choć udział eksportu wzrósł z 0,5% w 2008 roku (1 422 tys. zł) do 2,1% (3 120 tys. zł). Głównymi odbiorcami sprzedawanych asortymentów i świadczonych przez Spółkę usług były firmy z branży stalowej, w tym produkujące konstrukcje stalowe. Ponadto Spółka dostarczała swoje towary do firm produkujących artykuły metalowe, kontenery, maszyny przemysłowe i rolnicze oraz firm budowlanych. Pozostałymi odbiorcami były hurtownie stali, rzemieślnicy, małe i średnie firmy oraz drobni klienci kupujący stal na własne potrzeby. Należy jednak zaznaczyć, że wzrosły przychody ze sprzedaży produktów oraz usług i wyniosły one 16 mln zł. W 2009 roku Spółka dokonała znacznie niższych zakupów towarów niż w roku poprzednim. Obniżenie zakupów nie rzutowało w znaczącym stopniu na ich strukturę – nadal przeważały zakupy z importu (65% w stosunku do 64% w 2008 roku).

W zakresie rentowności Spółka osiągnęła 6 mln zł zysku brutto ze sprzedaży. Na pozostałych poziomach rentowności zanotowano straty: operacyjną w wysokości 20 mln zł oraz stratę netto w wysokości 22 mln zł. Na wysokość tych strat miały wpływ przede wszystkim różnice kursowe i przeszacowanie pozostających w magazynach wyrobów do poziomu cen rynkowych z zachowaniem planowanej marży. Mimo problemów z rentownością, co spowodowało obniżenie kapitału własnego o 23 mln zł, w zakresie płynności firma pozostała na optymalnym poziomie. Sytuacja finansowa, mimo tak długiego kryzysu, pozostała stabilna. Na podstawie wyników pierwszego kwartału bieżącego roku prognozuje się, że sytuacja firmy będzie się poprawiać, głównie dzięki wzrostowi popytu i cen oraz zwiększeniu produkcji przy zachowaniu niskiego poziomu kosztów własnych.

Majątek trwały w strukturze aktywów stanowił 46% i był w całości pokryty kapitałem własnym, natomiast majątek obrotowy stanowił 54% aktywów ogółem a jego dynamika

wyniosła 39% w porównaniu do 2008 roku. 71% majątku obrotowego stanowiły zapasy, których wartość w stosunku do roku poprzedniego spadła o 59 247 tys. zł. 19% majątku obrotowego stanowiły należności krótkoterminowe i w porównaniu do okresu porównywalnego spadły o 56%. Prawie czterokrotnie spadły inwestycje krótkoterminowe, wzrosła natomiast o 77% wartość środków pieniężnych.

Bieżąca płynność Spółki na dzień 31.12.2009r. wyniosła 1,4, podczas gdy w roku poprzednim wynosiła 1,3. Wskaźnik szybkiej płynności pozostał bez zmian i wyniósł 0,4.

Wydłużeniu uległy wszystkie wskaźniki obrotu: cykl obrotu zapasów wzrósł o 41 dni, cykl obrotu należności wzrósł o 12 dni, a cykl spłaty zobowiązań o 14 dni. Wpłynęło to na wydłużeniu cyklu konwersji gotówki ze 135 dni do 174 dni.

Na każdym poziomie kosztów zanotowano spadek ich wartości, przy czym w stopniu największym, bo o 69%, spadły pozostałe koszty operacyjne.

Zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 6 452 tys. zł, wynik ze sprzedaży ukształtował się na poziomie - 9 512 tys. zł, natomiast na poziomie operacyjnym wygenerowana została strata w wysokości - 19 733 tys. zł, podczas gdy w roku 2008 strata operacyjna wyniosła - 23 603 tys. zł.

W stosunku do 2008 roku poziom zobowiązań spadł o 62%, w tym najbardziej znacząco, bo o 64%, spadły zobowiązania bieżące i wyniosły 42 709 tys. zł. Poziom kredytów spadł niemal trzykrotnie, a pięciokrotnie spadły zobowiązania handlowe.

W stosunku do Spółki nie toczyły się i nie toczą się postępowania, których wartość indywidualnie lub łącznie stanowi, co najmniej 10% kapitałów własnych.

Firma nie dokonywała również transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe, a jedynie zawarła umowę z podmiotem powiązany była umowa dzierżawy nieruchomości z TOM-GLOB Sp. z o.o. z dnia 01.04.2009 r. Zgodnie z umową, dzierżawca płaci wydzierżawiającemu czynsz kwartalny w wysokości 60 000 zł plus VAT.

W 2009 roku Spółka nie udzielała pożyczek, kredytów, poręczeń i gwarancji.

Wyniki uzyskane przez firmę na początku 2009 spowodowały, że od kwietnia rozpoczęto wdrażanie programu naprawczego, który polegał na cięciu kosztów, redukcji zapasów magazynowych oraz kredytów walutowych, ograniczeniu wydatków inwestycyjnych i reorganizacji produkcji oraz optymalizacji zatrudnienia, pod względem ilościowym i jakościowym.

Podjęte działania spowodowały następujące efekty:

- Wartość zapasów magazynowych została zmniejszona w ciągu 12 miesięcy 2009 roku o 57%;
- Wolumen zapasów zmniejszył się o 55%;
- Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania ogółem zmniejszyły się o 62%;
- Długoterminowe i krótkoterminowe kredyty i pożyczki zmniejszyły się trzykrotnie, a ponadto, o ile na koniec 2008 roku tylko 37% kredytów było nominowanych w złotych, o tyle na koniec 2009 roku Spółka nie miała już kredytów dewizowych, co pozwoliło zredukować ryzyko kursowe;
- Poprawiła się ściągalność należności z tytułu dostaw i usług, bo pomimo narastających zatorów płatniczych, ich poziom zmniejszył się o połowę;
- Zatrudnienie zostało dostosowane do bieżących potrzeb i zmniejszyło się z 391 osób na koniec 2008 roku (w wersji skonsolidowanej ze spółką zależną GLOB-PROFIL) do 271 osób 31 grudnia 2009 roku.
- Urealniona została wartość zapasów materiałowych. Decyzją Zarządu z dnia 1 marca 2010 roku została dokonana przecena towarów i wyrobów zgromadzonych w magazynach, wg stanu na 31.12.2009, na wartość łączną 5,7 mln zł. Fakt ten został uwzględniony w raporcie za IV kwartał 2009 roku.

W roku 2009 DROZAPOL-PROFIL stworzył grupę kapitałową wraz ze spółką

zależną GLOB-PROFIL S.A. z siedzibą w Bydgoszczy. W siedzibie tej spółki utworzony został oddział zajmujący się produkcją i dystrybucją wyrobów hutniczych.

W zakończeniu prezentowanej oceny należy zauważyć, że po długotrwałym okresie zastoju w branży hutniczej, wydłużonym dodatkowo przez niekorzystne warunki zimowe, od połowy lutego br. koniunktura zaczęła się szybko zmieniać. Wzrasta popyt i to zarówno związany z zapotrzebowaniem na stal, jak również wynikający z konieczności uzupełniania zapasów magazynowych u przetwórców i dystrybutorów stali. Wraz ze wzrostem popytu zaczęły rosnać również ceny wyrobów hutniczych, co pozwala na podniesienie marży handlowych.

Z uwagi na to, że oczekiwany wzrost cen wyrobów hutniczych w niektórych asortymentach odbiegał od przewidywań, po uzgodnieniu z biegłym rewidentem, w dniu 9 kwietnia 2010 roku została podjęta uchwała Zarządu o dodatkowej przecenie niektórych asortymentów wg stanu na dzień 31 grudnia 2009 roku, na wartość 1 465 tys. zł. Znalazło to odzwierciedlenie w wyniku finalnym 2009 roku i pozwala obecnie sprzedawać wszystkie asortymenty towarów i produktów z dodatnimi marżami handlowymi.

Jeszcze w roku 2009 opracowano założenia strategii rozwoju firmy na lata 2010 - 2012. Najistotniejsze z nich to wejście w branżę deweloperską, wzmocnienie produkcji i usług, rozwinięcie eksportu oraz wprowadzenie innowacyjnych, zyskowych metod dystrybucji stali. W pierwszym kwartale br. zawarto korzystne umowy i kontrakty z dostawcami, zapewniające dostawy stali jeszcze w cenach sprzed podwyżek.

Te pozytywne trendy zostały zauważone również przez akcjonariuszy, co jest widoczne w notowaniach Spółki, bieżąca cena akcji w stosunku do końca 2009 wzrosła o 40%.

Tak więc, mimo wszystkich trudności i zdecydowanie negatywnego wyniku finansowego osiągniętego w ubiegłym roku, należy z ostrożnym optymizmem uznać, że Spółka jest na dobrej drodze do dalszego rozwoju i odbudowy swej pozycji na rynku zarówno dystrybucji wyrobów hutniczych, jak i oferowanych usług spoza tej branży.

