



Data publikacji raportu: 30 maja 2019 roku

OKRESOWY RAPORT ZA I KWARTAŁ 2019 ROKU

ZA OKRES OD 01.01.2019 DO 31.03.2019

Spis treści

| | |
|--|-----------|
| 1. Wybrane jednostkowe dane finansowe | 3 |
| 2. Wybrane skonsolidowane dane finansowe | 4 |
| 3. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta | 5 |
| 3.1. Przychody | 5 |
| 3.2. Koszty | 7 |
| 3.3. Wyniki | 8 |
| 3.4. Bilans | 9 |
| 3.5. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Emitenta | 10 |
| 3.6. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki finansowe w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału | 12 |
| 3.7. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta, Grupy Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności | 13 |
| 3.8. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz finansowych w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie | 15 |
| 4. Podstawowe informacje o Emitencie | 16 |
| 4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej..... | 16 |
| 4.2. Akcjonariat | 17 |
| 4.3. Historia Emitenta | 18 |
| 4.4. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami | 18 |
| 4.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach | 19 |
| 4.6. Informacje o rynkach zbytu i zaopatrzenia | 21 |
| 5. Informacje dodatkowe | 22 |
| 5.1. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej | 22 |
| 5.2. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej..... | 22 |
| 5.3. Informacje o zawartych umowach | 24 |
| 5.4. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe..... | 25 |
| 5.5. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym okresie sprawozdawczym umowach dotyczących kredytów i pożyczek | 25 |
| 5.6. Informacje o udzielonych w danym okresie sprawozdawczym pożyczkach | 25 |
| 5.7. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym okresie sprawozdawczym poręczeniach i gwarancjach..... | 25 |

1. Wybrane jednostkowe dane finansowe

| Wybrane dane rachunku zysków i strat | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika |
|--|---------------|---------------|----------|---------------|---------------|----------|
| | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | |
| | tys. PLN | tys. PLN | | tys. EUR | tys. EUR | |
| Przychody z działalności operacyjnej | 370 531 | 355 681 | 4,18% | 86 214 | 85 124 | 1,28% |
| Przychody netto ze sprzedaży | 369 013 | 355 492 | 3,80% | 85 860 | 85 078 | 0,92% |
| Zysk (strata) na sprzedaży | -831 | 10 795 | -107,70% | -193 | 2 584 | -107,49% |
| Zysk (strata) z działalności operacyjnej | 377 | 10 833 | -96,52% | 88 | 2 593 | -96,62% |
| Zysk (strata) brutto | -3 250 | 6 531 | -149,76% | -756 | 1 563 | -148,38% |
| Zysk (strata) netto | -3 271 | 5 155 | -163,46% | -761 | 1 234 | -161,70% |
| EBITDA | 855 | 11 307 | -92,44% | 199 | 2 706 | -92,65% |
| Amortyzacja | 478 | 474 | 0,83% | 111 | 113 | -1,97% |

| Wybrane dane bilansowe | 31.03.2019 | 31.12.2018 | dynamika | 31.03.2019 | 31.12.2018 | dynamika |
|--|------------|------------|----------|------------|------------|----------|
| | tys. PLN | tys. PLN | | tys. EUR | tys. EUR | |
| | 147 801 | 145 334 | | 1,70% | 34 362 | |
| Aktywa trwałe | 147 801 | 145 334 | 1,70% | 34 362 | 33 799 | 1,67% |
| Aktywa obrotowe | 299 023 | 307 676 | -2,81% | 69 519 | 71 553 | -2,84% |
| Aktywa razem | 446 824 | 453 010 | -1,37% | 103 881 | 105 351 | -1,40% |
| Należności długoterminowe | 0 | 0 | - | 0 | 0 | - |
| Należności krótkoterminowe | 112 278 | 119 340 | -5,92% | 26 103 | 27 754 | -5,95% |
| Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne | 3 762 | 1 336 | 181,62% | 875 | 311 | 181,53% |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 234 038 | 242 330 | -3,42% | 54 411 | 56 356 | -3,45% |
| Zobowiązania długoterminowe | 92 628 | 86 301 | 7,33% | 21 535 | 20 070 | 7,30% |
| Zobowiązania i rezerwy razem | 326 666 | 328 631 | -0,60% | 75 946 | 76 426 | -0,63% |
| Kapitał własny | 120 157 | 124 379 | -3,39% | 27 935 | 28 925 | -3,42% |

| Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika |
|--|---------------|---------------|----------|---------------|---------------|----------|
| | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | |
| | tys. PLN | tys. PLN | | tys. EUR | tys. EUR | |
| Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej | -4 406 | 7 886 | -155,87% | -1 025 | 1 887 | -154,32% |
| Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej | -798 | -2 439 | -67,29% | -186 | -584 | -68,20% |
| Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej | 7 630 | -2 148 | -455,17% | 1 775 | -514 | -445,30% |
| Przepływy pieniężne netto razem | 2 426 | 3 299 | -26,45% | 565 | 789 | -28,50% |
| Środki pieniężne na początek okresu | 1 336 | 7 924 | -83,14% | 311 | 1 896 | -83,61% |
| Środki pieniężne na koniec okresu | 3 762 | 11 223 | -66,48% | 875 | 2 686 | -67,41% |

Wybrane dane ze sprawozdania z całkowitych dochodów, sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono na euro zgodnie ze wskazaną, obowiązującą metodą przeliczania:

- poszczególne pozycje aktywów i pasywów sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
 - kurs na dzień 31.03.2019 wynosił 1 EUR – 4,3013 PLN
 - kurs na dzień 31.12.2018 wynosił 1 EUR – 4,3000 PLN
- poszczególne pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów i sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym:
 - kurs średni w okresie 01.01.2019 – 31.03.2019 wynosił 1 EUR – 4,2978 PLN
 - kurs średni w okresie 01.01.2018 – 31.03.2018 wynosił 1 EUR – 4,1784 PLN

Przeliczenia dokonano zgodnie ze wskazanymi wcześniej kursami wymiany przez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

2. Wybrane skonsolidowane dane finansowe

| Wybrane dane rachunku zysków i strat | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika |
|--|---------------|---------------|----------|---------------|---------------|----------|
| | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | |
| | tys. PLN | tys. PLN | | tys. EUR | tys. EUR | |
| Przychody z działalności operacyjnej | 350 868 | 336 760 | 4,19% | 81 639 | 80 595 | 1,29% |
| Przychody netto ze sprzedaży | 349 154 | 336 351 | 3,81% | 81 240 | 80 498 | 0,92% |
| Zysk (strata) na sprzedaży | 7 | 11 572 | -99,94% | 2 | 2 769 | -99,94% |
| Zysk (strata) z działalności operacyjnej | 1 392 | 11 798 | -88,20% | 324 | 2 824 | -88,53% |
| Zysk (strata) brutto | -2 497 | 7 269 | -134,35% | -581 | 1 740 | -133,40% |
| Zysk (strata) netto | -2 652 | 5 654 | -146,90% | -617 | 1 353 | -145,60% |
| EBITDA | 2 634 | 12 958 | -79,67% | 613 | 3 101 | -80,24% |
| Amortyzacja | 1 242 | 1 160 | 7,09% | 289 | 278 | 4,11% |

| Wybrane dane bilansowe | 31.03.2019 | 31.12.2018 | dynamika | 31.03.2019 | 31.12.2018 | dynamika |
|--|---------------|------------|----------|------------|------------|----------|
| | tys. PLN | tys. PLN | | tys. EUR | tys. EUR | |
| | Aktywa trwałe | 151 169 | | 149 498 | 1,12% | |
| Aktywa obrotowe | 324 713 | 332 275 | -2,28% | 75 492 | 77 273 | -2,31% |
| Aktywa razem | 475 881 | 481 773 | -1,22% | 110 637 | 112 040 | -1,25% |
| Należności długoterminowe | 0 | 0 | - | 0 | 0 | - |
| Należności krótkoterminowe | 122 625 | 126 734 | -3,24% | 28 509 | 29 473 | -3,27% |
| Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne | 4 449 | 1 541 | 188,72% | 1 034 | 358 | 188,63% |
| Zobowiązania krótkoterminowe | 255 859 | 263 606 | -2,94% | 59 484 | 61 304 | -2,97% |
| Zobowiązania długoterminowe | 117 688 | 112 234 | 4,86% | 27 361 | 26 101 | 4,83% |
| Zobowiązania i rezerwy razem | 373 548 | 375 840 | -0,61% | 86 845 | 87 405 | -0,64% |
| Kapitał własny | 102 334 | 105 933 | -3,40% | 23 791 | 24 636 | -3,43% |

| Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika | od 01.01.2019 | od 01.01.2018 | dynamika |
|--|---------------|---------------|----------|---------------|---------------|----------|
| | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | | do 31.03.2019 | do 31.03.2018 | |
| | tys. PLN | tys. PLN | | tys. EUR | tys. EUR | |
| Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej | -3 740 | 8 045 | -146,49% | -870 | 1 925 | -145,20% |
| Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej | -856 | -2 865 | -70,12% | -199 | -686 | -70,95% |
| Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej | 7 504 | -2 477 | -402,98% | 1 746 | -593 | -394,56% |
| Przepływy pieniężne netto razem | 2 908 | 2 703 | 7,60% | 677 | 647 | 4,61% |
| Środki pieniężne na początek okresu | 1 541 | 8 941 | -82,77% | 359 | 2 140 | -83,25% |
| Środki pieniężne na koniec okresu | 4 449 | 11 644 | -61,79% | 1 035 | 2 787 | -62,86% |

Wybrane dane ze sprawozdania z całkowitych dochodów, sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono na euro zgodnie ze wskazaną, obowiązującą metodą przeliczania:

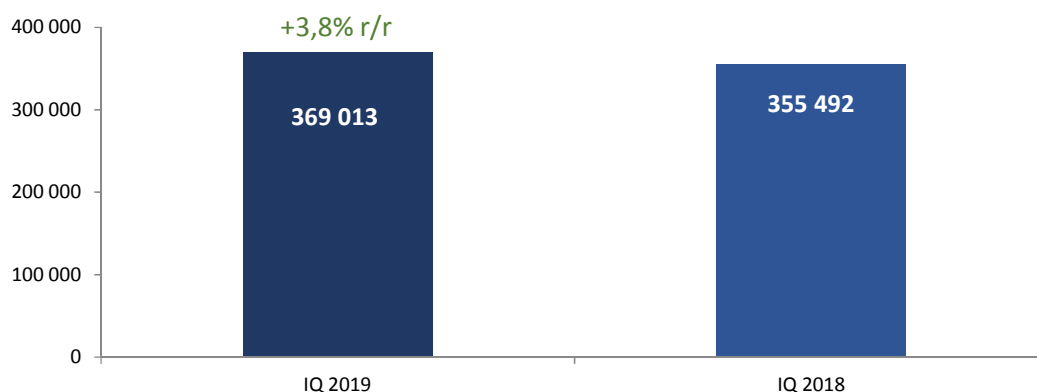
- poszczególne pozycje aktywów i pasywów sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
 - kurs na dzień 31.03.2019 wynosił 1 EUR – 4,3013 PLN
 - kurs na dzień 31.12.2018 wynosił 1 EUR – 4,3000 PLN
- poszczególne pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów i sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym:
 - kurs średni w okresie 01.01.2019 – 31.03.2019 wynosił 1 EUR – 4,2978 PLN
 - kurs średni w okresie 01.01.2018 – 31.03.2018 wynosił 1 EUR – 4,1784 PLN

Przeliczenia dokonano zgodnie ze wskazanymi wcześniej kursami wymiany przez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

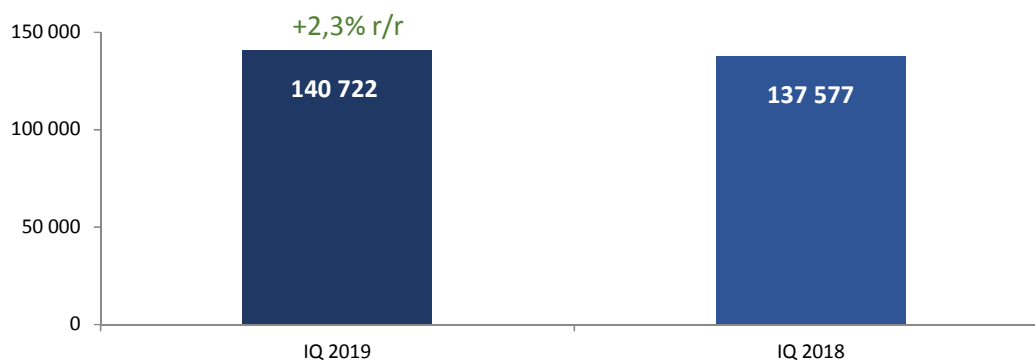
3. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta

3.1. Przychody

WYKRES: JEDNOSTKOWE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU (DANE W TYS. PLN)



WYKRES: SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW W TONACH W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU



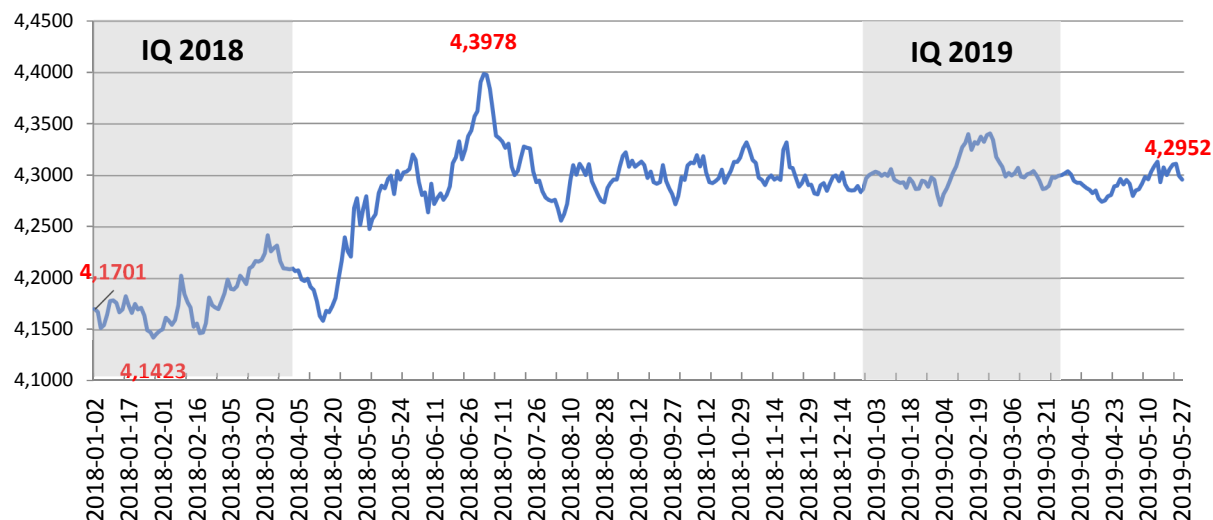
Przychody ze sprzedaży w pierwszym kwartale 2019 r. wyniosły 369.013 tys. PLN w porównaniu do 355.492 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to, że przychody netto ze sprzedaży były w IQ 2019 r. wyższe o 3,8% w stosunku do analogicznego okresu 2018 r. Na ten wzrost miały wpływ zmiany pozycji przychodów ze sprzedaży:

- produktów z 25.941 tys. PLN w IQ 2018 do 26.304 tys. PLN w IQ 2019, co stanowi wzrost o 1,4%,
- towarów i materiałów z 328.838 tys. PLN w IQ 2018 do 342.119 tys. w IQ 2019., co stanowi wzrost o 4,0%,
- usług z 712 tys. PLN IQ 2018 r. do 590 tys. PLN w IQ 2019., co stanowi spadek o 17,1%.

W ujęciu jednostkowym przychody z działalności operacyjnej w pierwszym kwartale 2019 roku wyniosły 370.531 tys. PLN, w stosunku do 355.681 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie 2018 roku, co oznacza wzrost na poziomie 4,2% w ujęciu rocznym.

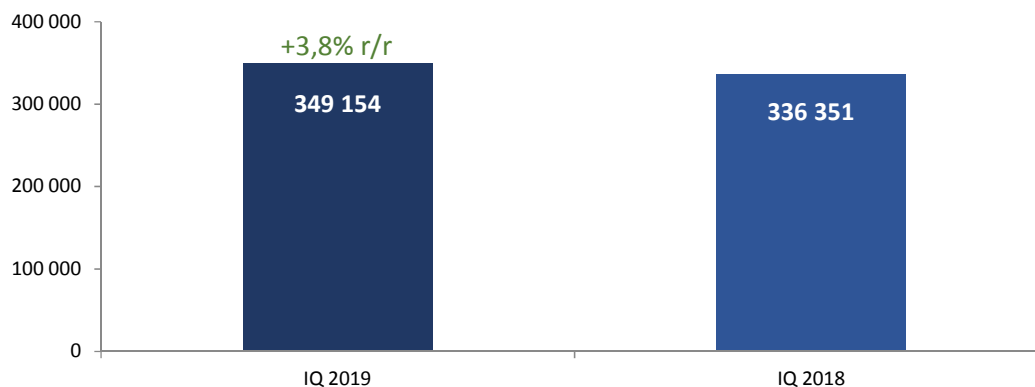
Przychody finansowe wzrosły z poziomu 171 tys. PLN w IQ 2018 roku do poziomu 765 tys. PLN w IQ 2019 roku, co było w głównej mierze wynikiem rozwiązania odpisów na rozliczone należności.

WYKRES: ŚREDNIE KURSY NBP EUR/PLN W OKRESIE 01.01.2018-27.05.2019

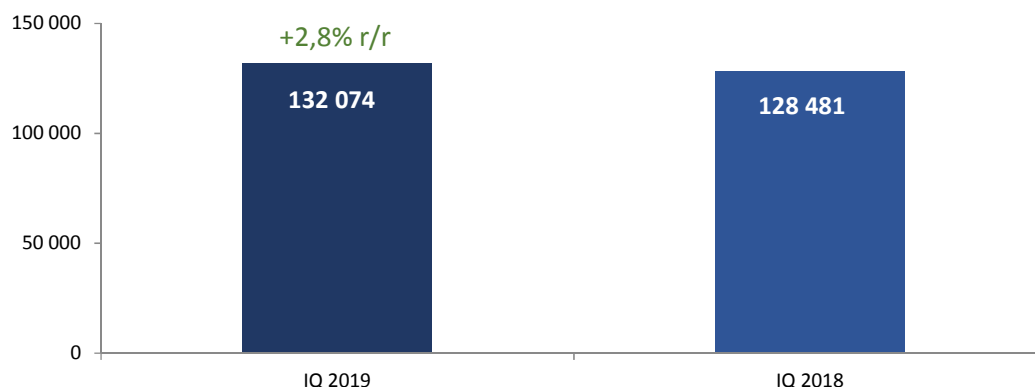


Źródło: opracowanie własne na podstawie www.nbp.pl

WYKRES: SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU (DANE W TYS. PLN)



WYKRES: SKONSOLIDOWANA SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW W TONACH W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU



Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w pierwszym kwartale 2019 r. wyniosły 349.154 tys. PLN w porównaniu do 336.351 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to, że skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży były w IQ 2019 wyższe o 3,8% w stosunku do analogicznego okresu 2018 r. Na ten wzrost miały wpływ zmiany pozycji przychodów ze sprzedaży:

- produktów z 69.456tys. PLN w IQ 2018 do 71.401 tys. PLN w IQ 2019, co stanowi wzrost o 2,8%,
- towarów i materiałów z 266.223 tys. PLN w IQ 2018 do 277.103 tys. PLN w IQ 2019, co stanowi wzrost o 4,1%,
- usług z 672 tys. PLN w IQ 2018 do 650 tys. PLN w IQ 2019, co stanowi spadek o 3,3%.

W ujęciu skonsolidowanym przychody z działalności operacyjnej w pierwszym kwartale 2019 roku wyniosły 350.868 tys. PLN, w stosunku do 336.760 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie 2018 roku, co oznacza wzrost na poziomie 4,2% w ujęciu rocznym.

Skonsolidowane przychody finansowe kształtowały się podobnie, jak w przypadku danych jednostkowych, gdyż czynniki je determinujące były identyczne – rok do roku nastąpił ich wzrost z 140 tys. PLN w IQ 2018 roku do poziomu 717 tys. PLN w IQ 2019 roku.

Odnotowany wzrost przychodów ze sprzedaży w ujęciu jednostkowym oraz skonsolidowanym, był efektem właściwego wykorzystania koniunktury w branży dystrybucji (znajdującej się pod wpływem potrzeb inwestycyjno-konsumpcyjnych), jak i zwiększonych możliwości przerobowych Grupy Kapitałowej Emitenta, co jest bezpośrednio związane z zakończonymi etapami prac modernizacyjnych w centrum logistyczno-dystrybucyjnym w Sosnowcu oraz z oddaniem do użytkowania centrum magazynowo - dystrybucyjnego spółki zależnej Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. mieszczącego się na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec – Podstrefa Rzeszów. Opisane zwiększenie mocy przerobowych wpisuje się w strategię Grupy, mającą na celu stopniowe powiększanie udziału w rynku dystrybucji wyrobów hutniczych. Należy podkreślić, że odnotowany wzrost sprzedaży nastąpił mimo spadku cen wyrobów hutniczych w raportowanym okresie.

3.2. Koszty

W wyniku zwiększonej w pierwszym kwartale 2019 roku sprzedaży odnotowano przyrost kosztów działalności operacyjnej Bowim S.A. o 7,3% (z poziomu 344.848 tys. PLN w IQ 2018 roku do 370.154 tys. PLN w IQ 2019 roku) oraz o 7,5% w przypadku Grupy Kapitałowej (z poziomu 324.961 tys. PLN w IQ 2018 roku do 349.476 tys. PLN w IQ 2019 roku). Na osiągnięty wzrost największy wpływ miały następujące pozycje kosztów, odpowiednio w ujęciu jednostkowym i skonsolidowanym:

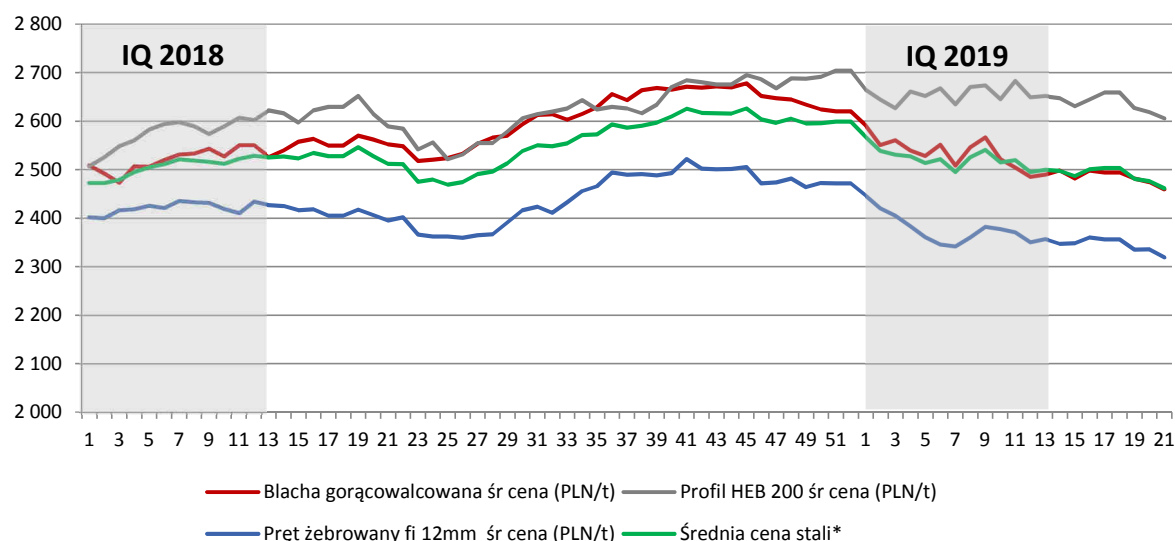
- wartość sprzedanych towarów i materiałów - wzrost o 7,7% i 7,1%,
- zużycie materiałów i energii – spadek o 3,9% i wzrost o 0,2%,
- koszty usług obcych – wzrost o 16,8% i 17,7%.

Dla światowego rynku stali ubiegły rok minął pod znakiem ceł antidumpingowych oraz w nieco mniejszym stopniu ograniczenia mocy produkcyjnych przez Chiny. Kraje unijne kontynuowały zapoczątkowane we wcześniejszych latach polityki ochronne rodzimych wyrobów stalowych, a narzędzia międzynarodowej polityki handlowej (np. cła antidumpingowe) zyskiwały na popularności także w innych państwach. Początkiem działań ochronnych było (zlecone z końcem 2017 roku amerykańskim organom celnym przez Departament Handlu) wprowadzenie ceł antidumpingowych na walcówkę produkowaną w Rosji, Białorusi i ZEA. Natomiast w marcu 2018 roku Stany Zjednoczone zapowiedziały walkę z importem taniej stali i aluminium, pochodzącymi głównie z Chin. W odpowiedzi największy światowy producent stali oznajmił, że nie dąży do wojny handlowej z USA, lecz jeśli zajdzie konieczność, to Chiny będą się bronić. Sytuacja ta z pewnością rzutowała na kształtowanie się światowych cen stali w 2018 roku.

Według danych Worldsteel po trzech miesiącach 2019 roku europejscy producenci stali zanotowali 2% spadek produkcji, (produkcja polskiego hutnictwa spadła w tym czasie o ponad 7%). Według MEPS International popyt w Unii Europejskiej jest tłumiony między innymi przez niepewność związaną z Brexitem, niestabilną sytuacją polityczną w roku wyborczym oraz osłabienie części gospodarek państw europejskich. W efekcie w ostatnim kwartale 2018 roku i pierwszym kwartale 2019 roku ceny wyrobów stalowych ulegały obniżeniu. Do dnia publikacji niniejszego raportu nie udało się ich odbudować. Próby ich podniesienia przez huty, nie spotkały się z akceptacją rynku.

W Polsce sytuacja popytowa jest nieco lepsza, na co wpływ mają realizowane i planowane inwestycje infrastrukturalne oparte o środki unijne.

WYKRES: ŚREDNIE CENY WYROBÓW HUTNICZYCH NA POLSKIM RYNKU W OKRESIE 01.01.2018-27.05.2019



*) uśredniona wartość cen: blachy gorącowalczowanej, profilu HEB 200 i pręta żebrowanego fi 12

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.puds.pl

Zgodnie z powyższym wykresem, ceny głównych asortymentów Grupy Emitenta w tym m.in. blachy gorącowalczowanej (45% udziału w sprzedaży Emitenta) spadają od IVQ 2019 r. Po udanych dla przemysłu stalowego trzech pierwszych kwartałach 2018

roku, późniejszy, wolniejszy wzrost gospodarczy przełożył się na niższe ceny stali również w tym roku. Mocnym bodźcem wpływającym na obniżkę popytu był utrzymujący się spadek produkcji przemysłu motoryzacyjnego, związany ze spadkiem popytu na nowe samochody. W obliczu spadku, zwykle dużego zapotrzebowania ze strony motoryzacji, europejskie huty szukały zbytu w innych sektorach gospodarki, konkurując ze sobą w walce o odbiorców szczególnie na rodzimych rynkach, co utrzymywało ceny na niskich poziomach.

W Polsce sytuacja popytowa jest nieco lepsza, niemniej obserwowanym problemem jest brak spodziewanych inwestycji firm prywatnych. Ostatecznie średnie ceny wyrobów stalowych pomiędzy pierwszym kwartałem 2019 roku, a czwartym kwartałem 2018 roku spadły o 3,3%. Natomiast analizując średnie ceny w pierwszym kwartale 2019 roku, w porównaniu do pierwszego kwartału 2018 roku, utrzymały się na podobnym poziomie.

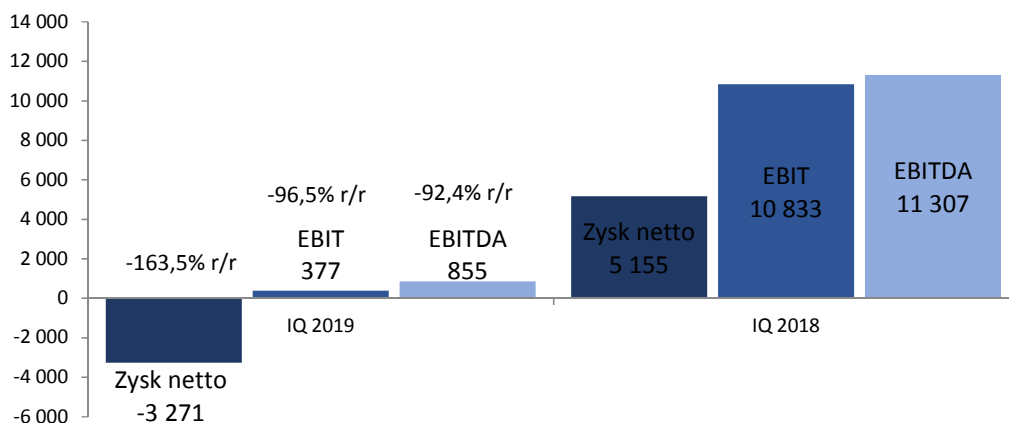
Według opublikowanych w kwietniu 2019 roku prognoz Worldsteel, globalny popyt na stal wzrośnie o 1,3% w stosunku do 2018 roku. Prognoza dla Unii Europejskiej jest bardzo zachowawcza. W bieżącym roku zdaniem Worldsteel możemy spodziewać się wzrostu jedynie o 0,3%, zaś w roku 2020 o 1,2%.

Pozostałe koszty operacyjne zwiększyły się w Spółce z 152 tys. PLN w IQ 2018 roku do 310 tys. PLN w IQ 2019 roku, czyli o 104,3%. Natomiast w Grupie Kapitałowej wzrost wartości pozostałych kosztów operacyjnych wyniósł 80,7% z poziomu 182 tys. PLN w IQ 2018 r. do poziomu 328 tys. PLN w IQ 2019 roku.

Rok 2019 przyniósł niewielki spadek kosztów finansowych Emitenta, które zmniejszyły się z poziomu 4.473 tys. PLN w IQ 2018 roku do poziomu 4.392 tys. PLN w analogicznym okresie 2019 roku, tj. o 1,8% (w Grupie spadek ten wyniósł 1,3% z poziomu 4.669 tys. PLN IQ 2018 roku do poziomu 4.606 tys. PLN w analogicznym okresie 2019 roku).

3.3. Wyniki

WYKRES: JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO, EBIT ORAZ EBITDA W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU (TYS. PLN)



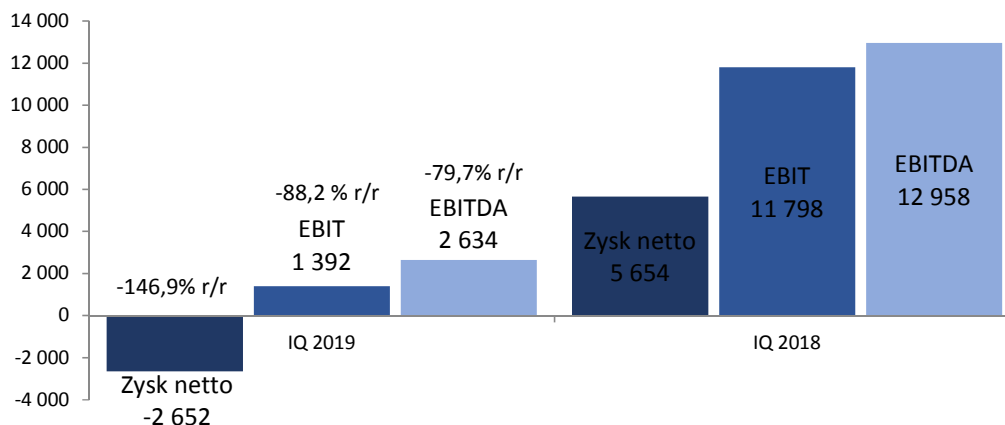
W IQ 2019 roku EBIT Emitenta wyniósł 377 tys. PLN, co oznacza spadek o 96,5% w stosunku do analogicznego okresu 2018 roku (10.833 tys. PLN). Z kolei zysk netto wypracowany w analogicznym okresie wyniósł -3.271 tys. PLN i był niższy o 163,5% w porównaniu do wyniku osiągniętego w IQ 2018 roku (5.155 tys. PLN).

| Wskaźniki rentowności | I Kwartał 2019 | I Kwartał 2018 |
|---|----------------|----------------|
| Rentowność działalności operacyjnej (marża EBIT) | 0,1% | 3,0% |
| Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację (marża EBITDA) | 0,2% | 3,2% |
| Rentowność netto | -0,9% | 1,5% |
| ROA | -0,7% | 1,2% |
| ROE | -2,7% | 4,2% |

Definicje:

- Rentowność działalności operacyjnej = Zysk operacyjny / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację = Zysk operacyjny powiększony o amortyzację / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność netto = Zysk okresu obrotowego / Przychody ze sprzedaży
- ROA = zysk okresu obrotowego / średni stan aktywów (średnia stanu z początku oraz końca okresu)
- ROE = zysk okresu obrotowego / średni stan kapitałów własnych ogółem (średnia stanu z początku oraz końca okresu)

WYKRES: SKONSOLIDOWANY ZYSK NETTO, EBIT ORAZ EBITDA W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU (TYS. PLN)



W IQ 2019 roku EBIT Grupy Emitenta wyniósł 1.392 tys. PLN, co oznacza spadek o 88,2% w stosunku do analogicznego okresu 2018 roku (11.798 tys. PLN). Z kolei skonsolidowany zysk netto wypracowany w analogicznym okresie wyniósł -2.652 tys. PLN i był o 146,9% niższy w porównaniu do wyniku osiągniętego w IQ 2018 roku (5.654 tys. PLN).

| Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej | I Kwartał 2019 | I Kwartał 2018 |
|---|----------------|----------------|
| Rentowność działalności operacyjnej (marża EBIT) | 0,4% | 3,5% |
| Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację (marża EBITDA) | 0,8% | 3,9% |
| Rentowność netto | -0,8% | 1,7% |
| ROA | -0,6% | 1,2% |
| ROE | -2,5% | 5,5% |

Definicje:

- Rentowność działalności operacyjnej = Zysk operacyjny / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację = Zysk operacyjny powiększony o amortyzację / Przychody ze sprzedaży
- Rentowność netto = Zysk okresu obrotowego / Przychody ze sprzedaży
- ROA = zysk okresu obrotowego / średni stan aktywów (średnia stanu z początku oraz końca okresu)
- ROE = zysk okresu obrotowego / średni stan kapitałów własnych ogółem (średnia stanu z początku oraz końca okresu)

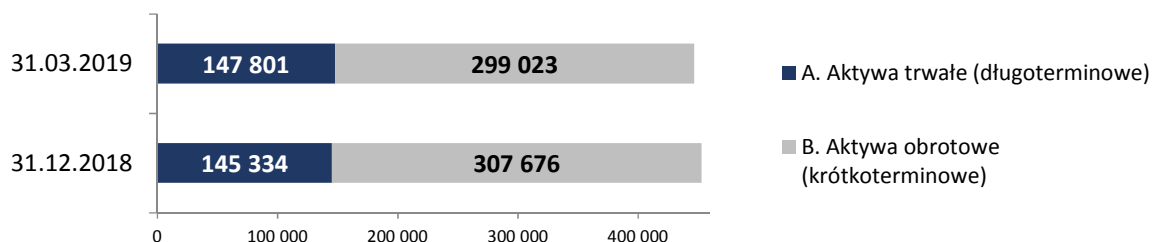
Na zmiany wyników w ujęciu jednostkowym jak i skonsolidowanym wpłynął przede wszystkim spadek cen stali, z jakim mieliśmy do czynienia na krajowym rynku w końcu 2018 i w pierwszym kwartale 2019 roku. Sytuację tę odzwierciedlają ogłaszane w ostatnim czasie wstępne wyniki spółek z branży stalowej osiągnięte w pierwszym kwartale 2019 roku. Dodatkowo mocnym bodźcem wpływającym na słabsze wyniki jest osłabienie części gospodarek państw europejskich oraz spadek produkcji przemysłu motoryzacyjnego.

Realizowanie niższych marż (na co Emitent nie miał bezpośredniego wpływu) zostało częściowo zrekomensowane wzrostem sprzedaży. Było to efektem konsekwentnie realizowanej ekspansji produktowej i zwiększaniem udziału w rynku. Mimo trudnej sytuacji na rynku (ogólny spadek popytu, duża presja cenowa), sprzedaż liczona w PLN, jak i w tonach dla uśrednionych danych skonsolidowanych wzrosła odpowiednio o 3,8% i 2,3%.

3.4. Bilans

Suma bilansowa Emitenta na 31 marca 2019 roku wyniosła 446.824 tys. PLN, czyli o 1% mniej niż na koniec 2018 roku, kiedy wyniosła 453.010 tys. PLN. Minimalny spadek sumy bilansowej w porównaniu do końca 2018 r. po stronie aktywów był przede wszystkim rezultatem zmniejszenia: należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 6% (z 118.882 tys. PLN w 2018 r. do 111.820 tys. PLN na 31.03.2019 r.); zapasów o 3% (z 186.083 tys. PLN w 2018 r. do 181.032 tys. PLN na 31.03.2019 r.); które są konsekwencją niższej dynamiki sprzedaży w omawianym okresie.

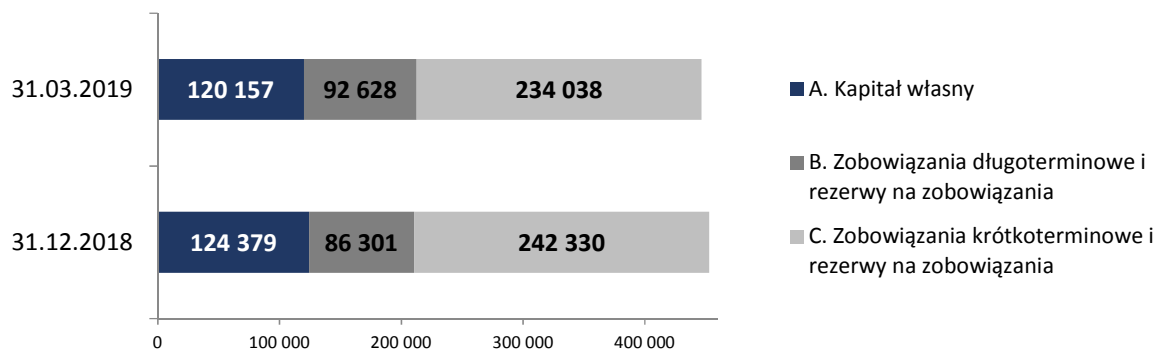
WYKRES: STRUKTURA AKTYWÓW BOWIM S.A. NA DZIEŃ 31.03.2019 I 31.12.2018 (TYS. PLN)



Głównym źródłem finansowania działalności Spółki jest kapitał obcy w postaci zobowiązań handlowych, kredytów bankowych oraz pożyczek. Na koniec marca 2019 roku zobowiązania ogółem wyniosły 326.666 tys. PLN i w stosunku do końca 2018 roku

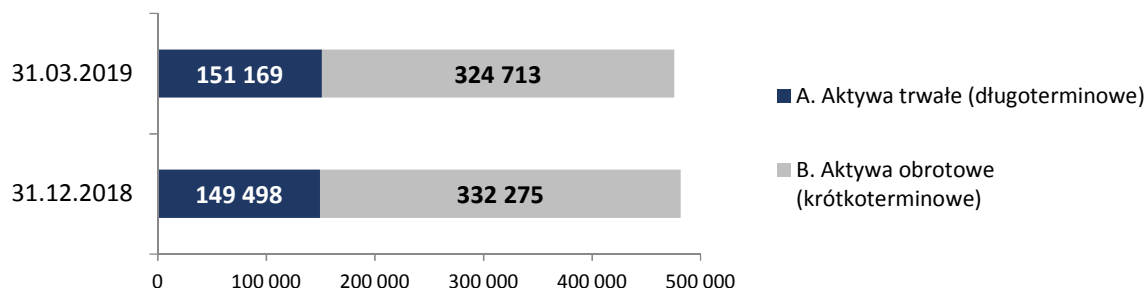
zmniejszyły się o 1.964 tys. PLN, głównie w wyniku spadku zobowiązań handlowych o 7% (z 215.673 tys. PLN w 2018 r. do 201.542 tys. PLN na 31.03.2019 r.).

WYKRES: STRUKTURA PASYWÓW BOWIM S.A. NA DZIEŃ 31.03.2019 I 31.12.2018 (TYS. PLN)



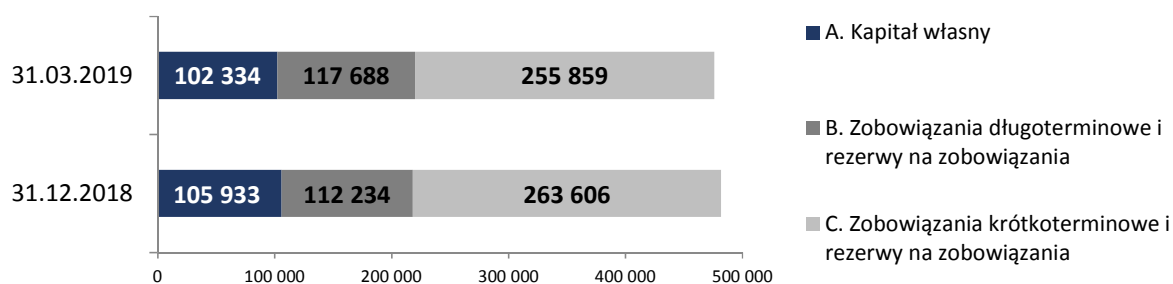
Skonsolidowana suma bilansowa na 31 marca 2019 roku wyniosła 475.881 tys. PLN, czyli o 1% mniej, niż na koniec 2018 roku 481.773 tys. PLN. Spadek wartości sumy bilansowej w porównaniu do końca 2018 r. po stronie aktywów był przede wszystkim rezultatem zmniejszenia: zapasów o 4% (z 202.812 tys. PLN w 2018 r. do 194.986 tys. PLN na 31.03.2019 r.), należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 3% (z 126.244 tys. PLN w 2018 r. do 122.167 tys. PLN na 31.03.2019 r.). Omówione zmiany miały identyczne podłoże, jak w przypadku aktywów Emitenta, a zostały zestawione na poniższym wykresie.

WYKRES: STRUKTURA AKTYWÓW GRUPY BOWIM NA DZIEŃ 31.03.2019 I 31.12.2018 (TYS. PLN)



Głównym źródłem finansowania działalności Grupy Bowim jest, podobnie jak w przypadku Spółki, kapitał obcy w postaci zobowiązań handlowych, kredytów bankowych oraz pożyczek. Na koniec marca 2019 roku zobowiązania ogółem wyniosły 373.548 tys. PLN i w stosunku do końca 2018 roku zmniejszyły się o 2.292 tys. PLN, głównie w wyniku spadku zobowiązań handlowych o 6% (z 230.289 tys. PLN w 2018 r. do 215.965 tys. PLN na 31.03.2019 r.).

WYKRES: STRUKTURA PASYWÓW GRUPY BOWIM NA DZIEŃ 31.03.2019 I 31.12.2018 (TYS. PLN)



3.5. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Emitenta

CŁA ANTYDUMPINGOWE

Proces ochrony Unijnego rynku stali zintensyfikowany w 2017 roku był kontynuowany w roku 2018 poprzez:

- dochodzenie antydumpingowe w sprawie importu grodziec z walcowanych na gorąco arkuszy stalowych pochodzących z Chin,
- wydłużenie na kolejne pięć lat okresu obowiązywania ceł antydumpingowych na stalowe liny i kable z Chin,
- wydłużenie na kolejne pięć lat ceł antydumpingowych na import rur stalowych z Rosji i Ukrainy,
- wszczęcie nowych dochodzeń antydumpingowych dotyczących przywozu wyrobów hutniczych między innymi z Rosji, Turcji i Macedonii.

W 2018 roku Unia Europejska zakończyła największą od 1994 roku reformę swojego prawodawstwa antydumpingowego i antysubsydyjnego, tym samym prowadzone w tym zakresie dochodzenia są szybsze i bardziej przejrzyste.

Od 8 czerwca 2018 roku zaczęły obowiązywać nowe unijne przepisy ochrony handlu - wszystkie dochodzenia wszczęte od tego dnia objęte zostaną nowymi przepisami antydumpingowymi i antysubsydyjnymi. Wprowadzone zmiany mają przede wszystkim na celu: modernizację instrumentów ochrony handlu UE, umożliwienie Unii Europejskiej nakładanie w niektórych przypadkach wyższych ceł dzięki zmianie „zasady niższego cła”, skrócenie okresu dochodzenia w ramach przyspieszenia procedur, zwiększenie przejrzystości i przewidywalności systemu dla przedsiębiorstw unijnych oraz odzwierciedlenie wysokich norm środowiskowych i społecznych stosowanych w UE. Przepisy te zawierają znaczącą reformę instrumentów ochrony handlu UE, włącznie z nową metodyką antydumpingową wprowadzoną w życie w grudniu zeszłego roku.

Pod koniec 2018 roku w Unii Europejskiej obowiązywały 93 ostateczne środki antydumpingowe i 12 środków antysubsydyjnych. Prawie 44% z nich stanowiły środki mające zastosowanie do przywożonych wyrobów stalowych.

Komisja Europejska opublikowała z dniem 31 stycznia 2019 roku rozporządzenie wprowadzające ostateczne środki ochronne ograniczające import stali do Unii Europejskiej. To reakcja na nałożenie przez USA taryf na unijną stal. Dochodzenie w tej sprawie zainicjowano jeszcze w marcu 2018 roku, a w jego następstwie UE zdecydowała się na przyjęcie tymczasowych (na okres maksymalnie 200 dni) ceł w wysokości 25%, które zostaną nałożone wówczas, gdy import przekroczy średnią cenę importu w ciągu ostatnich trzech lat. Komisja Europejska zastrzegła, że wprowadzone przez nią ostateczne środki, które powinny obowiązywać do trzech lat, mogą być poddane przeglądowi "w razie zmienionych okoliczności" - przy czym EUROFER wzywa Komisję do uwzględnienia rzeczywistych warunków rynkowych w czasie pierwszej rewizji ostatecznych środków ochronnych w lipcu 2019 roku.

WOJNA CELNA

Z początkiem marca 2018 roku Prezydent Donald Trump zapowiedział wprowadzenie ceł na stal i aluminium odpowiednio w wysokości 25% i 10%. Protekcyjnistyczne ruchy amerykańskiego prezydenta spotkały się z krytyką ze strony m.in. Unii Europejskiej i Chin. Zarówno szef KE Jean-Claude Juncker, jak i szef chińskiego MSZ Wang Yi grozili cłami odwetowymi. Mimo to w dniu 8 marca 2018 roku Trump podpisał rozporządzenie, wprowadzające od 23 marca 2018 roku cła na import ww. produktów. W odpowiedzi Chin (najbardziej dotknięte tym instrumentem, gdyż wymiana produktów objętych cłami sięga 50 mld USD) uruchomiły cła na 128 różnego rodzaju towarów z USA, których handel sięga wartości 3 mld USD, co ze względu na wielkość jest uznawane za działanie ostrzegawcze. W pierwszym tygodniu kwietnia po ogłoszeniu przez USA listy 1300 towarów z Ch.R.L., które mają być objęte 25% cłami, Chin zapowiedziały uruchomienie karnych ceł na 106 amerykańskich produktów o wartości ok. 50 mld USD rocznie i nie jest wykluczone uruchomienie kolejnych działań odwetowych. Natomiast w przeddzień wprowadzenia ceł Przedstawiciel USA ds. Handlu Robert Lightizer przekazał kongresmenom, że z amerykańskich ceł będzie tymczasowo zwolniona Unia Europejska i dodatkowo Argentyna, Australia, Brazylia i Korea Południowa. Jednak w przypadku Unii Europejskiej na kilka godzin przed upływem terminu obowiązywania wykluczenia z ceł (uprzedni termin wydłużono do 1 czerwca), amerykański sekretarz handlu Wilbur Ross ogłosił, że prezydent Donald Trump nie mogąc dojść do porozumienia, zdecydował się na nałożenie ceł na import stali i aluminium z Kanady, Meksyku i UE.

W połowie czerwca 2018r. Komisja Europejska przyjęła rozporządzenie wprowadzające unijne środki równoważące w odpowiedzi na wprowadzone przez USA cła na stal i aluminium. Środki te weszły w życie 22 czerwca 2018r. i mają natychmiastowe zastosowanie do pochodzących z USA produktów ze stali i aluminium, produktów rolnych i innych, o łącznej wartości 2,8 mld euro. Natomiast za trzy lata lub wcześniej (w zależności od terminu rozstrzygnięcia sporu na forum WTO) kolejne produkty o wartości 3,6 mld euro zostaną objęte środkami równoważącymi.

3 sierpnia 2018 roku Prezydent Stanów Zjednoczonych Donald Trump zatwierdził wyższe cła na import z Turcji - 20 proc. na aluminium (wzrost z 10 proc.) i 50 proc. na stal (wzrost z 25 proc.). Według tureckiego stowarzyszenia producentów stali TÇÜD, dostawy do USA stanowiły około 9 proc. całkowitego eksportu stali przez Turcję, a w 2017 roku Turcja wyeksportowała do Stanów Zjednoczonych 1,8 miliona ton wyrobów stalowych o wartości około 1,2 miliarda dolarów.

Stany Zjednoczone nałożyły z dniem 23 sierpnia 2018 roku 25-procentowe cła na chińskie towary warte 16 mld USD, by ukarać Chin za nielegalne praktyki handlowe, w tym kradzież amerykańskiej technologii. Łącznie karnymi cłami objęto już chiński eksport wart 50 mld USD rocznie (pierwsza partia karnych ceł, obejmująca produkty warte 34 mld USD rocznie, weszła w życie 6 lipca i tego samego dnia ChRL odpowiedziała cłami odwetowymi w tej samej wysokości).

Odpowiedź Chin była natychmiastowa – na 333 pozycje towarowe pochodzące ze Stanów Zjednoczonych (m.in. olej napędowy, propan, węgiel, smar, motocykle) wprowadzono również z dniem 23 sierpnia 2018 roku identyczne cła, o identycznej wartości.

Pozytywnym ruchem ze strony USA była natomiast proklamacja podpisana 29 sierpnia 2018 roku, która pozwala amerykańskim odbiorcom stali, składającym zamówienia z zagranicy przed 8 marca 2019 roku, na import na podstawie pisemnej umowy nawet jeśli zostaną przekroczone kontyngenty ustalone dla danego kraju. Tacy konsumenci muszą nadal jednak płacić standardowe 25% taryfy z sekcji 232, a wyjątkiem objęto produkty stalowe importowane z Korei Południowej, Brazylii i Argentyny, oraz argentyńskie produkty z aluminium.

Na początku września prezydent Donald Trump groził ocleniem nawet całego chińskiego eksportu do USA, jeśli Pekin nie zmieni swojej polityki handlowej. Amerykański przywódca wini ją za olbrzymi deficyt swojego kraju w dwustronnej wymianie, który w ubiegłym roku wyniósł - według danych amerykańskich - 375 mld dolarów. Z początkiem września prezydent USA skonkretyzował, że ma już przygotowane kolejne cła na towary importowane z Chin o wartości 267 mld USD. Wcześniej Waszyngton zagroził obłożeniem karnymi cłami towarów importowanych z Chin o wartości 200 mld USD.

Od 24 września 2018 roku zaczęły obowiązywać nowe amerykańskie cła na blisko 6000 produktów sprowadzanych z ChRL, których roczny import sięga 200 mld USD – zatem ww. zapowiedzi Donalda Trumpa ziściły się, a dodatkowo, w przypadku

podjęcia działań odwetowych prezydent USA zagroził, iż nie zawaha się skorzystać z ceł „trzeciej fazy” na import chińskich towarów o wartości 267 mld USD. Obecnie stawka wynosi 10%, jednak począwszy od początku przyszłego roku ma wzrosnąć do 25%. Jak można było się spodziewać chińskie ministerstwo finansów odpowiedziało własnymi środkami, jednak tym razem, ze względu na dysproporcję w wymianie handlowej, nie można było zastosować analogicznej wartości importu. Chiny zdecydowały się na 5 i 10% stawki na towary, których import wynosi ok. 60 mld USD rocznie.

W październiku 2018 roku Przedstawiciel Stanów Zjednoczonych ds. Handlu poinformował oficjalnie Kongres o zamiarze rozpoczęcia negocjacji z Japonią, Unią Europejską i Wielką Brytanią w celu podpisania porozumień handlowych.

Również w październiku 2018 roku poinformowano, że Rosja przyłącza się do coraz większej liczby krajów, które kwestionują legalność ceł importowych, nałożonych przez Stany Zjednoczone w kwietniu 2018 roku.

Na początku listopada organ ds. rozstrzygania sporów Światowej Organizacji Handlu (WTO) zgodził się powołać panele, aby rozstrzygnąć, czy amerykańskie taryfy z Sekcji 232 na stal i aluminium są zgodne z zasadami WTO. Organ zatwierdził utworzenie paneli na drugi wniosek sześciu członków WTO: Chin, UE, Kanady, Meksyku, Norwegii i Rosji.

Prezydent USA Donald Trump wydał 8 maja 2019 r. rozporządzenie wykonawcze nakładające sankcje na eksport irańskich metali. Nowe sankcje dotyczą stali, żelaza, aluminium oraz miedzi. Mają uderzyć w sektor metalurgiczny i górniczy oraz pozbawić budżet Iranu 10% dochodów pochodzących z eksportu.

Stany Zjednoczone wprowadziły 10 maja 2019 roku zapowiadaną przez prezydenta Donalda Trumpa podwyżkę ceł na chiński eksport wart 200 mld dolarów rocznie. Cła wzrosły z 10 proc. do 25%. Władze w Pekinie już wyraziły ubolewanie z powodu tej decyzji i zapowiedziały odwet, ale nie podały konkretnie, jakie środki mogą zostać podjęte.

Pomimo iż Unia Europejska nie jest już głównym celem chińskich eksporterów (nie jest nawet w pierwszej dziesiątce), na którą przypada połowa eksportu (9 krajów to państwa azjatyckie, a na dziesiątej pozycji znalazło się Chile), konsekwencje konfliktu na linii USA – Chiny w dalszym ciągu mogą być odczuwalne dla Unijnej gospodarki w postaci nadpodaży stali, którą producenci objęci cłami starają się ulokować w innych krajach (głównie będących członkami UE). Sytuacja ta może wpłynąć na wysokość cen także na rynku polskim. W opinii Spółki Unia Europejska jest obecnie jednym z najlepiej zabezpieczonych przed chińskimi produktami rynków.

WPROWADZENIE OBOWIĄZKOWEGO MECHANIZMU PODZIELONEJ PŁATNOŚCI (SPLIT PAYMENT)

Zgodnie z oczekiwaniami analityków i doradców podatkowych w drugiej połowie 2019 roku rynek stali w Polsce może czekać kolejna ważna zmiana. Obowiązujący od 2013 roku mechanizm odwrotnego naliczenia zostanie w połowie roku prawdopodobnie zastąpiony obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności tzn. split payment. 18 lutego 2019 roku polski rząd uzyskał decyzję derogacyjną, umożliwiającą wprowadzenie obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności na wyroby stalowe. Wyroby i usługi z załączników nr 11, 13, 14 do ustawy o podatku od towarów i usług, które dotąd objęte były odwrotnym naliczeniem i solidarną odpowiedzialnością, czyli m.in. wyroby hutnicze, będą mogły zostać objęte obowiązkowym split payment. Decyzja umożliwia zastosowanie obowiązkowego split paymentu na wyroby stalowe na okres od 1 marca 2019 roku do 28 lutego 2022, po tym okresie Polska musiałaby wystąpić po kolejną decyzję derogacyjną. Wprowadzenie obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności na wyroby z załącznika 11 oznaczałoby wycofanie się z odwrotnego obciążenia (reverse charge). Funkcjonowanie tych dwóch mechanizmów jednocześnie nie jest możliwe.

Według wiceministra finansów Pana Filipa Światły, proces legislacyjny może potrwać kilka miesięcy – realny termin wprowadzenia zmian będzie przypadać nie wcześniej niż w drugiej połowie 2019 roku. Niemniej Ministerstwo Finansów przekazało do konsultacji, w tym do Polskiej Unii Dystrybutorów Stali, projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług. W przygotowanych przepisach zakłada się zastąpienie mechanizmu odwrotnego obciążenia obowiązkowym split paymentem od 1 września br. dla wszystkich wyrobów wymienionych z załącznikami nr 11, 13 i 14.

Jeśli ustawa zostanie uchwalona w brzmieniu zaproponowanym przez resort, oznaczać to, że już od września skończy się obowiązywanie odwrotnego obciążenia na rzecz obowiązkowego split paymentu. Z załączników 11, 13 i 14 zostanie utworzony załącznik nr 15, do którego ponadto zostaną dodane wyroby części i akcesoria do pojazdów silnikowych, węgiel i produkty węglowe, maszyny i urządzenia elektryczne, ich części i akcesoria oraz urządzenia elektryczne, ich części i akcesoria – wszystkie te wyroby, w tym wcześniej uznane już za wrażliwe wyroby hutnicze będą podlegać pod obowiązkową podzieloną płatność wyłącznie w zakresie transakcji B2B o wartości powyżej 15 tys. zł

3.6. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki finansowe w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Istotnymi czynnikami mogącymi mieć wpływ na wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Kapitałowej Bowim S.A. są kursy walutowe oraz popyt na wyroby stalowe i ich cena.

Z racji, że około 1/3 zakupów jest rozliczana w walucie euro, należy uznać, że zmienność kursu złotówki do wspomnianej waluty może wpłynąć na wyniki Spółki, jak i Grupy mimo aktywnego stosowania hedgingu walutowego. Jak widać na wykresie „ŚREDNIE KURSY NBP EUR/PLN W OKRESIE 01.01.2018-27.05.2019” w rozdziale 3.1 Przychody, kurs w okresie od lutego do początku lipca 2018 r. charakteryzował się trendem wzrostowym z krótkotrwałymi korektami, jednak po osiągnięciu maksimum na poziomie 4,3978 w dniu 03 lipca 2018 r. nastąpiła korekta i przejście trendu bocznego tj. do poziomów zbliżonych do bieżących.

W rozdziale 3.2 Koszty (wykres „ŚREDNIE CENY WYROBÓW HUTNICZYCH NA POLSKIM RYNKU W OKRESIE 01.01.2018-27.05.2019”) przedstawiono zmienność cen referencyjnych wyrobów stalowych oraz zmienność ich uśrednionej wartości. Po

dochodowych dla przemysłu stalowego trzech kwartałach 2018 roku, ceny spadły w czwartym kwartale 2018, a wolniejszy wzrost gospodarczy przekłada się na niższe ceny stali również w tym roku.

Aktualnie mamy do czynienia z dużą niepewnością na rynku związaną z rosnącymi kosztami uprawnień do emisji CO₂, wzrostem cen energii i węgla. Zdaniem producentów to najpoważniejsze wyzwania stojące przed całym sektorem.

3.7. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta, Grupy Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności

MODERNIZACJA I ROZBUDOWA CENTRUM LOGISTYCZNO-DYSTRYBUCYJNEGO W SOSNOWCU

Zgodnie z założeniami Zarządu Emitenta z końcem 2016 roku były już odczuwalne efekty zakończenia pierwszych etapów inwestycji związanej z modernizacją i rozbudową Centrum Logistyczno-Dystrybucyjnego w Sosnowcu. Dzięki optymalizacji powierzchni magazynowej, modernizacji parku maszynowego oraz infrastruktury istotnie zwiększono zdolności przeładunkowe i załadunkowe, a w efekcie osiągnięto zwiększenie obrotów oraz wyników zarówno Bowim S.A., jak i Grupy Emitenta.

Spółka w latach 2017-2018 realizowała kolejne etapy prac modernizacyjnych, które w dalszej mierze przyczyniają się do poprawy wyników Emitenta i Grupy (sprzedaż liczona tonami wzrosła w analizowanym okresie o 2,8% dla Grupy). Zgodnie z przewidywaniami w drugim półroczu 2018 roku nastąpiło zakończenie prac budowlanych i montażowych dotyczących magazynu wysokiego składowania, pozwalającego na zmagazynowanie ok. 4 tysięcy ton wyrobów stalowych.

W 2018 roku Spółka dokonała zakupu nieruchomości w postaci działek o łącznej powierzchni ponad 4 ha, przylegających do terenu siedziby Bowim S.A. w Sosnowcu, co zgodnie z długoterminowymi planami ma pozwolić m.in na realizację budowy bocznic kolejowej oraz instalację maszyny do poprzecznego cięcia blach w kręgach. Aktualnie trwają prace koncepcyjne dotyczące wyżej wymienionych oraz innych przedsięwzięć, które pozwolą na efektywne wykorzystanie zakupionych nieruchomości.

ROZBUDOWA SIECI DYSTRYBUCJI I ROZWÓJ SEGMENTU DETALICZNEGO

W 2019 roku i latach kolejnych przewiduje się dalszy rozwój sieci handlowej Grupy Bowim, w tym także otwarcie sieci lokalnych składów handlowych w głównych miastach Polski. Tworzenie sieci detalicznej dystrybucji ma następować poprzez akwizycje podmiotów, najem infrastruktury (np. magazynów) lub budowę nowych oddziałów.

KONTYNUACJA INWESTYCJI INFRASTRUKTURALNYCH I BUDOWLANYCH

W ostatnich latach zapadło wiele decyzji świadczących o ożywieniu sytuacji w sektorze budownictwa. Dla licznych inwestycji zostały dopełnione wszelkie niezbędne formalności i na tej podstawie można było rozpocząć prace budowlane. Mowa tu o inwestycjach kolejowych (realizacja Krajowego Programu Kolejowego), drogowych (głównie obwodnice i drogi ekspresowe), z zakresu budownictwa przemysłowego (inwestorzy zagraniczni, głównie z branży Automotive, rozpoczęli budowę swoich zakładów w Polsce) oraz budownictwa mieszkaniowego (ekspertki z firmy consultingowej PMR przewidują podtrzymanie ożywienia także w tym sektorze). W związku z powyższym można oczekiwać dalszego wzrostu popytu na oferowane wyroby.

Należy mieć na uwadze fakt, że wiele z nadmienionych inwestycji jest w mniejszym lub większym stopniu uzależnione od uruchomienia środków z UE. W konsekwencji dofinansowywane projekty mogą być opóźnione względem wcześniejszych zapowiedzi i planów.

ZMIANY KRYTERIÓW OCENY PRZY WYBORZE OFERT OGŁASZANYCH PRZETARGÓW PUBLICZNYCH NA REALIZACJĘ PROJEKTÓW INFRASTRUKTURALNYCH I BUDOWLANYCH

Korzystnie na branży stalowej mogą się odbić zmiany kryteriów oceny w ogłaszanych przetargach polegające na wzroście znaczenia tzw. poza cenowych kryteriów oceny. Pozwoli to na ograniczenie ilości oferentów wykorzystujących tanie materiały o bardzo niskiej jakości (np. importowana stal zbrojeniowa), dzięki czemu ich oferty wygrywały z tymi od firm zaopatrujących się w certyfikowane materiały od polskich producentów lub dystrybutorów.

Póki co poza cenowe kryteria są wprowadzane w przetargach na realizację dróg ale można się spodziewać ich wprowadzenia w projektach wykorzystujących duże ilości wyrobów hutniczych. Ekspertki Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad przy wyborze najkorzystniejszej oferty dokonali następującego podziału - cena stanowić będzie 60 punktów w całkowitej ocenie, natomiast kryteria poza cenowe mogą dać maksymalnie 40 punktów. Kryteria poza cenowe podzielono na trzy elementy. Pierwszym jest pod kryterium jakościowe, kolejne pod kryterium oceny poza cenowej wiąże się z organizacją pracy (posiadanie własnego personelu i termin realizacji). Ostatnim pod kryterium poza cenowym jest zagospodarowanie gruntu rodzimego.

MECHANIZMY WPROWADZANE PRZEZ UE WSPIERAJĄCE EUROPEJSKI PRZEMYSŁ STALOWY

Dokumentem wspierającym europejski przemysł stalowy było opublikowane w dniu 29 kwietnia 2016 roku przez Komisję Europejską rozporządzenie wykonawcze 2016/670, które wprowadziło uprzedni nadzór unijny nad przywozem niektórych wyrobów z żelaza i stali pochodzących z niektórych państw trzecich. Rozporządzenie to weszło w życie w ciągu 21 dni od dnia publikacji. Według Komisji system ma: „służyć do przewidywania krótkoterminowych zmian na rynku, co umożliwi podejmowanie niezbędnych działań, jeśli zaistnieje taka potrzeba.”

Mechanizm jest częścią szeregu działań mających na celu wsparcie sektora stalowego w UE i polega na tym, że import stali do Unii Europejskiej będzie wymagał licencji importowych, co pozwoli lepiej monitorować jego wielkość i następujące w nim zmiany. System ma obowiązywać przez 4 lata.

Mechanizm ten powinien zahamować napływ z krajów trzecich stali niskiej jakości oraz przyspieszyć proces wprowadzania ceł, a w konsekwencji powinien doprowadzić do wzrostu cen stali na Polskim rynku.

CŁA ANTYDUMPINGOWE

W dobiegającej końca kadencji Komisji Europejskiej przyjęto 25 indywidualnych instrumentów ochronnych w handlu stalą (spośród 35 wszystkich) oraz zainicjowano w 2019 roku ostateczne środki ochronne na wyroby stalowe. Komisja Europejska zauważyła, że wprowadzone cła wahały się średnio w przedziale 29%-45%. Działania te, jak podała Komisja w raporcie spowodowały, że import produktów stalowych objętych przyjętymi środkami zmniejszył się średnio o ponad 95% w porównaniu z wielkością przywozu przed nałożeniem środków.

Główne środki stosowane w tym zakresie zostały przedstawione w rozdziale 3.5. *Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Emitenta.*

Dzięki temu hamowana jest podaż tanich wyrobów stalowych spoza UE, a tym samym podtrzymanie wzrostowej tendencji także na polskim rynku.

UNIJNE ŚRODKI NA INWESTYCJE

W lipcu 2016 r. kraje członkowskie UE formalnie zatwierdziły listę 195 projektów z zakresu infrastruktury transportowej, które zostaną dofinansowane kwotą 6,7 mld euro z unijnego funduszu „łącząc Europę”. Wśród nich jest 17 projektów z Polski dotyczących głównie modernizacji infrastruktury kolejowej i portowej, a opiewających na łączną kwotę prawie 2 mld euro.

Wstępnie oszacowane wybrane potrzeby infrastrukturalne w Polsce do 2020 r. wynoszą ok. 310 mld PLN, a w obecnej perspektywie finansowej na lata 2014-2020 UE przeznaczy na ten cel ok. 25,8 mld euro (z łącznej puli 82,5 mld euro przyznanej Polsce).

SYTUACJA GEOPOLITYCZNA

Niestabilna sytuacja makroekonomiczna i geopolityczna na świecie, impulsywna polityka zagraniczna prezydenta Stanów Zjednoczonych, niebezpieczna polityka Rosji wobec byłych republik radzieckich przekłada się także na sytuację na rynkach finansowych, a w szczególności na rynku walutowym. Może to mieć wpływ na wielkość podaży i cenę wyrobów hutniczych nabywanych przez Emitenta od dostawców zza wschodniej granicy, a tym samym odbije się na konkurencyjności dystrybuowanych przez Spółkę wyrobów hutniczych.

ZWOLNIENIE PRZEMYSŁU STALOWEGO Z AKCYZY NA ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ

Wysokie koszty produkcji stali w Polsce wynikają między innymi z konieczności opłacania akcyzy za energię elektryczną oraz ponoszenia kosztów unijnej polityki klimatycznej. Szansą dla polskiego hutnictwa jest obowiązujące od początku 2016 roku przemysł energochłonny częściowe zwolnienie z akcyzy na energię elektryczną. Obecnie jednak niekorzystne interpretacje przepisów podatkowych sprawiają, że beneficjenci zwolnienia mają problemy z uzyskiwaniem ww. ulgi w podatku akcyzowym. Urzędnicy z różnych regionów inaczej interpretują tę sprawę, co powoduje problemy w rozliczeniu kosztów energii. W kilku przypadkach sprawy skierowane zostały do sądu (jedna firma wygrała już proces, ale urzędnicy skarbowi wnieśli apelację).

WZROST CEN ENERGII ELEKTRYCZNEJ

Główne cele Unii Europejskiej w zakresie polityki energetyczno-klimatycznej zostały określone w: pierwszym unijnym pakiecie działań klimatyczno-energetycznych wyznaczonych do 2020 roku oraz zintegrowanych ramach polityki klimatyczno-energetycznej do roku 2030, przyjętych w 2014 roku w oparciu o pakiet do 2020 roku. Cele UE to ograniczenie emisji gazów cieplarnianych o 20% do 2020 roku i o co najmniej 40% do 2030 roku (w stosunku do poziomu z 1990 roku); zwiększenie udziału energii ze źródeł odnawialnych w całkowitym zużyciu energii w UE do 20% do 2020 roku oraz zapewnienie co najmniej 27% udziału do 2030 roku; zwiększenie efektywności energetycznej UE o 20% do 2020 roku i o co najmniej 27% do 2030 roku.

Ponadto cele długoterminowe określone w planie działania dotyczącym przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 roku – założenia planu: zmniejszenie emisji o 80% (w stosunku do poziomu z 1990 r.) wyłącznie za pomocą krajowych redukcji emisji; planie działania do 2050 roku w zakresie energii – przedstawiono cztery główne drogi prowadzące do zrównoważonego, konkurencyjnego i bezpiecznego systemu energetycznego w 2050 roku (efektywność energetyczna, energia odnawialna, energia jądrowa oraz wychwytywanie i składowanie dwutlenku węgla).

Począwszy od końca pierwszego kwartału 2018 roku zaobserwowano skokowo rosnące ceny energii elektrycznej rynku hurtowego na Towarowej Giełdzie Energii wynikające z: rosnących cen węgla kamiennego; z rosnących opłat za emisję CO2 dla wytwórców energii. Ceny energii elektrycznej w Polsce często przekraczają ceny w państwach sąsiednich np. w Niemczech. Wzrastające koszty energii, na które odbiorcy nie mają wpływu, mogą istotnie wpływać na wyniki finansowe przedsiębiorstw i ich konkurencyjność.

PAKIET ULG ENERGETYCZNYCH DLA HUTNICTWA

Minister przedsiębiorczości i technologii Jadwiga Emilewicz zapowiada uruchomienie szeregu działań osłonowych dla spółek konsumujących największą pulę energii. Pakiet, obejmujący 51 podmiotów, które zużywają najwięcej energii, w tym huty, miał być gotowy do końca 2018 roku i miał obejmować ulgi i rekompensaty, mające odciążyć przemysł energochłonny z zobowiązań, jakie nakłada na nie wprowadzona w 2018 roku ustawa o rynku mocy. Przedstawiciele przemysłu hutniczego zabiegają także o ulgi we wprowadzonej nadmienioną ustawą opłacie mocowej. Producenci stali wyliczyli, że opłata ta od końca 2020 r. oznaczałaby dodatkowy koszt kilkudziesięciu zł do każdej megawatogodziny nabywanej energii elektrycznej, co w skali całego sektora dałoby ok. 300 mln zł rocznie. W ustawie przewidziana jest ulga dla podmiotów energochłonnych, na razie jednak takich ulg nie wprowadzono - możliwość ich zastosowania w przyszłości zależy od odrębnej decyzji Komisji Europejskiej w sprawie zgodności pomocy publicznej z rynkiem wewnętrznym.

REFORMA UNIJNEGO SYSTEMU HANDLU UPRAWNIENIAMI DO EMISJI

W dniu 15 lutego 2017r. Parlament Europejski, a 28 lutego 2017r. Rada ds. Środowiska głosowały nad reformą europejskiego systemu handlu emisjami (EU ETS). Zgodnie z unijnymi regulacjami, do roku 2030 energetyka powinna zredukować swoje emisje CO2 o 43 proc., co pokazuje skalę wyzwań, przed jakimi stoi polski sektor. Celem reformy systemu jest ograniczenie dostępnej puli uprawnień do emisji CO2, aby podnieść ich cenę. Ceny uprawnień oscylują wokół 5 euro za tonę CO2.

22 listopada 2018 roku Rada UE zatwierdziła tymczasowe porozumienie w sprawie reformy unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji (ETS) na okres po 2020 r. Uzgodniony tekst będzie teraz przedłożony Parlamentowi Europejskiemu do zatwierdzenia.

Istnieją obawy, że w związku ze wzrostem cen uprawnień ETS koszty produkcji stali wzrosną na tyle, że funkcjonowanie w nowym systemie będzie nierentowne dla hut znajdujących się na terenie UE. W związku z tym dystrybucja stali może się opierać za kilka lat w zdecydowanej mierze na wyrobach importowanych spoza obszaru Unii.

Między innymi z uwagi na wysokie koszty uprawnień do emisji CO₂, ArcelorMittal Poland ogłosił decyzję o planowanym od września 2019 roku wstrzymaniu pracy wielkiego pieca i stalowni w Krakowie.

Na szczeblu krajowym przemysł obecnie oczekuje na nową „Politykę energetyczną Polski” i kierunki, jakie tam zostaną wyznaczone. Jej projekt miał być przedstawiony pod koniec 2017 r., jednak prace wciąż trwają. Ostatni przyjęty dokument przez Radę Ministrów w 2009 roku to Polityka Energetyczna Polski do 2030 roku.

Komisja Europejska uruchomiła 28 listopada 2018 r. swoją długoterminową strategię w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych. Strategia wg. Komisji „przedstawia wizję gospodarki niskowęglowej, która chroni naszą planetę, broni swoich obywateli i wzmacnia gospodarkę”. Europejskie Stowarzyszenie Stali (EUROFER) przyjmuje ją do wiadomości, jednak zauważa, że konieczna jest bardziej szczegółowa ocena jej skutków.

Metall Bulletin poinformował w kwietniu 2019 roku, że Rada Unii Europejskiej przyjęła propozycję, aby producentom stali, żelaza i metali nieżelaznych przyznawać, do 2030 r., bezpłatne uprawnienia do emisji dwutlenku węgla w ramach unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji. Decyzja, popierająca wniosek Komisji Europejskiej, została podjęta w obawie przed przeniesieniem produkcji poza UE, gdyby przemysł był zmuszony kupować przydziały. Lista sektorów kwalifikujących się do bezpłatnych uprawnień do emisji obejmuje również wydobywanie i przetwarzanie rud żelaza i metali nieżelaznych, a także produkcję żelazostopów, produkcję rur stalowych, rur, profili zamkniętych i związanych z nimi kształtek, prętów ciągnionych na zimno.

PROJEKT ZMIAN PODATKOWYCH

Po pięciu latach od obowiązywania mechanizmu odwróconego obciążenia, który uratował rynek stali w Polsce przed całkowitym upadkiem, Ministerstwo Finansów ogłosiło konsultacje ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz ustawy – Ordynacja Podatkowa, które w sposób istotny modyfikują funkcjonowanie mechanizmu. W projekcie resort zamierza zmienić sposób identyfikowania towarów i usług na potrzeby podatku VAT poprzez odejście od Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU 2008) na rzecz Nomenklatury scalonej (CN) w zakresie towarów, oraz aktualnej Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług PKWiU 2015 w zakresie usług (CN dotyczy wyłącznie towarów). W praktyce oznacza to, że zakres obowiązywania mechanizmu odwróconego obciążenia zostanie rozciągnięty na cały dział CN 72, zaś solidarnej odpowiedzialności na cały dział CN 73. Zmiana ta pociągać będzie za sobą wejście w oba te mechanizmy nowych wyrobów, dotąd funkcjonujących na normalnych zasadach opodatkowania. Przedsiębiorstwa działające w obszarze wyrobów hutniczych będą musiały gruntownie się do tego przygotować, przeprowadzając audyt, które z ich produktów będą objęte jakim rozwiązaniem. Przejście z kodów PKWiU na CN nie oznacza przejścia jeden do jednego, czasem grupowania kodów nie pokrywają się lub zawierają inne wyroby, które mogą wypaść lub zostać dodane do mechanizmu. Zmiany wraz z całą nową matrycą VAT wejdą w życie 1 stycznia 2020 roku.

Natomiast już 1 kwietnia 2019 roku miał wejść w życie inny przepis tej samej nowelizacji, wprowadzający instytucję Wiążącej Informacji Stawkowej. PUDS liczy, że postulowane przez branżę rozwiązanie stanie się realną pomocą w kwestiach spornych dotyczących opodatkowania poszczególnych wyrobów. Kwestia ta ma znaleźć wreszcie rozwiązanie na gruncie prawa podatkowego. Co ważne, projekt zapowiada stworzenie bazy WIS-ów oraz umożliwi ich stosowanie przez wszystkie podmioty. Jak wynika z przyjętych uwag konsultacji społecznych, wnioski o udzielenie WIS podatnicy będą mogli składać już od 1 czerwca 2019 roku, a nie jak pierwotnie zakładano w projekcie ustawy o zmianie ustawy o VAT oraz ustawy – Ordynacja podatkowa od 1 kwietnia 2019 roku. Jednakże pozyskana informacja stawkowa będzie prawomocna od stycznia 2020 roku i tym samym od tego okresu będzie chronić podatnika przed negatywnymi konsekwencjami ze strony organu podatkowego.

3.8. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz finansowych w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie

Emitent nie publikował jednostkowych ani skonsolidowanych prognoz wyników finansowych na 2019 rok. Niemniej jednak Zarząd Spółki w dniu 10.05.2019 roku raportem bieżącym nr 10/2019 przekazał do publicznej wiadomości wstępne dane o jednostkowych przychodach netto ze sprzedaży oraz o wynikach finansowych za I kwartał 2019 roku, a 13.05.2019 roku raportem bieżącym nr 11/2019 przekazał do publicznej wiadomości wstępne dane o skonsolidowanych przychodach netto ze sprzedaży oraz o wynikach finansowych. Poniżej w tabeli zaprezentowano zestawienie osiągniętych w I kwartale 2019 roku wyników z danymi wynikającymi z przytoczonych raportów bieżących.

TABELA: DANE Z RAPORTÓW BIEŻĄCYCH ORAZ WYNIKI ZREALIZOWANE (DANE W TYS. PLN)

| Wyszczególnienie | Dane z raportu bieżącego nr 10/2019 (dane jednostkowe) | Jednostkowe dane finansowe (zrealizowane) | Zmiana | Dane z raportu bieżącego nr 11/2019 (dane skonsolidowane) | Skonsolidowane dane finansowe (zrealizowane) | Zmiana |
|------------------|--|---|--------|---|--|--------|
| Przychody | 369.013 | 369.013 | 0% | 349.154 | 349.154 | 0% |
| Zysk operacyjny | 377 | 377 | 0% | 1.392 | 1.392 | 0% |
| Zysk netto | -3.271 | -3.271 | 0% | -2.652 | -2.652 | 0% |

4. Podstawowe informacje o Emitencie

Spółka dominująca „Bowim” S.A. (Spółka) z siedzibą w Sosnowcu, przy ul. Niweckiej 1e jest jedną z największych firm działających na rynku dystrybucji i przetwórstwa wyrobów hutniczych. W swojej ofercie proponuje szeroki asortyment wyrobów ze stali węglowej, na który składają się zarówno produkty polskich jak i zagranicznych producentów stali. Ponadto Spółka poprzez swoje spółki zależne oferuje usługi serwisu i przetworzenia wyrobów stalowych.

Spółka została zarejestrowana i wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Katowice-Wschód w Katowicach, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000001104 w dniu 19 lutego 2001 roku.

Siedziba Spółki wraz z magazynem centralnym jest zlokalizowana w Sosnowcu i pełni funkcję centrum dystrybucyjno-logistycznego. Sieć dystrybucyjna Emitenta obejmuje swym zasięgiem praktycznie cały obszar kraju, a w jej skład wchodzi magazyn przeładunkowy w Sławkowie oraz oddziały handlowe zlokalizowane w Białymstoku, Gdańsku, Kielcach, Lublinie, Poznaniu, Szczecinie (razem z magazynem), Toruniu, Warszawie. Sieć ta jest uzupełniona infrastrukturą spółek z Grupy Kapitałowej w postaci centrum serwisowo-magazynowego w Płocku (należącego do spółki zależnej – Passat Stal S.A.) oraz centrum dystrybucyjno-logistycznego w Rzeszowie wraz z magazynem handlowym w Jaśle (należących do spółki zależnej Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o.).

Od dnia 25 stycznia 2012 roku akcje Spółki są notowane na Głównym Parkiecie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Spółka jest członkiem i założycielem Polskiej Unii Dystrybutorów Stali.

KAPITAŁ ZAKŁADOWY

Na dzień publikacji niniejszego raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi 1.951.464,70 PLN (słownie: jeden milion dziewięćset pięćdziesiąt jeden tysięcy czterysta sześćdziesiąt cztery złote 70/100) i dzieli się na 19.514.647 (słownie: dziewiętnaście milionów pięćset czternaście tysięcy sześćset czterdzieści siedem) akcji o wartości nominalnej po 0,10 PLN (słownie: dziesięć groszy) każda w tym:

TABELA: KAPITAŁ AKCYJNY SPÓŁKI

| Seria akcji | Rodzaj akcji | Ilość akcji | Ilość głosów | Ilość akcji w obrocie na rynku regulowanym |
|-------------|--------------------------------------|-------------------|-------------------|--|
| Seria A | Imienne/ uprzywilejowane co do głosu | 6.375.000 | 12.750.000 | 0 |
| Seria B | Zwykłe | 6.375.000 | 6.375.000 | 6.375.000 |
| Seria D | Zwykłe | 3.882.000 | 3.882.000 | 3.882.000 |
| Seria E | Zwykłe | 765.000 | 765.000 | 765.000 |
| Seria F | Zwykłe | 2.117.647 | 2.117.647 | 2.117.647 |
| | łącznie | 19.514.647 | 25.889.647 | 13.139.647 |

ZWOŁANIE WALNEGO ZGROMADZENIA AKCJONARIUSZY

Zarząd Spółki zwołał na dzień 17 czerwca 2019 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy (raport bieżący nr 14/2019). Zgodnie z podjętą w dniu 17 maja 2019 r. uchwałą, Zarząd rekomenduje wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy w kwocie 0,03 zł na jedną akcję (raport bieżący nr 13/2019).

4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej

Poniżej przedstawiono skład Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu.

Zarząd Spółki

Zarząd Emitenta jest trzyosobowy:

- Jacek Rożek – Wiceprezes Zarządu,
- Adam Kidała – Wiceprezes Zarządu,
- Jerzy Wodarczyk – Wiceprezes Zarządu.

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodzi obecnie siedem osób:

- Feliks Rożek – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Jan Kidała – Członek Rady Nadzorczej,
- Aleksandra Wodarczyk – Członek Rady Nadzorczej,
- Katarzyna Czerniak – Członek Rady Nadzorczej,
- Jerzy Biernat – Członek Rady Nadzorczej,
- Tadeusz Borysiewicz – Członek Rady Nadzorczej,
- Janusz Kocłęga – Członek Rady Nadzorczej.

Od daty publikacji poprzedniego raportu okresowego do dnia publikacji niniejszego raportu skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki nie uległ zmianie.

Kadencja, członków Zarządu upływa z dniem 8 maja 2022 roku. Ich mandaty wygasną najpóźniej z dniem odbycia WZ Emitenta zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się dnia 31 grudnia 2021 roku.

Kadencja członków Rady Nadzorczej upływa z dniem 25 maja 2021 roku. Ich mandaty wygasną najpóźniej z dniem odbycia WZ Emitenta zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się dnia 31 grudnia 2020 roku.

Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje funkcje w siedzibie Emitenta w Sosnowcu przy ul. Niweckiej 1e.

Komitet Audytu

Na dzień publikacji niniejszego raportu w skład Komitetu Audytu, funkcjonującego w ramach Rady Nadzorczej Emitenta od dnia 28 czerwca 2013 roku, wchodzi trzy osoby, a na dzień 31 marca 2019 roku oraz dzień publikacji raportu są to:

- Katarzyna Czerniak – Przewodnicząca Komitetu Audytu,
- Feliks Rożek – Członek Komitetu Audytu,
- Jerzy Biernat – Członek Komitetu Audytu,

Komitet Audytu wykonuje swoje funkcje w oparciu o obowiązujące przepisy prawne.

4.2. Akcjonariat

Struktura akcjonariatu Bowim S.A. na dzień publikacji Raportu, tj. 30.05.2019:

| Lp. | Struktura akcjonariatu | Liczba akcji | % w kapitale | Liczba głosów na WZA | % udział głosów na WZA |
|-----|--|-------------------|----------------|----------------------|------------------------|
| 1 | Adam Kidała | 4.132.353 | 21,18% | 6.257.353 | 24,17% |
| 2 | Jacek Rożek | 4.132.353 | 21,18% | 6.257.353 | 24,17% |
| 3 | Jerzy Wodarczyk | 4.132.353 | 21,18% | 6.257.353 | 24,17% |
| 4 | Pozostali akcjonariusze: | 5.294.378 | 27,13% | 5.294.378 | 20,45% |
| | w tym: Konsorcjum Stali S.A. | 647.378 | 3,32% | 647.378 | 2,50% |
| 5 | "Bowim" S.A. zakup w ramach operacji buy back* | 1.823.210 | 9,34% | 1.823.210 | 7,04% |
| | Razem | 19.514.647 | 100,00% | 25.889.647 | 100,00% |

*) akcje własne skupione w ramach operacji buy back nie biorą udziału podczas WZ Spółki

Struktura akcjonariatu Bowim S.A. na dzień 31.03.2019:

| Lp. | Struktura akcjonariatu | Liczba akcji | % w kapitale | Liczba głosów na WZA | % udział głosów na WZA |
|-----|--|-------------------|----------------|----------------------|------------------------|
| 1 | Adam Kidała | 4.132.353 | 21,18% | 6.257.353 | 24,17% |
| 2 | Jacek Rożek | 4.132.353 | 21,18% | 6.257.353 | 24,17% |
| 3 | Jerzy Wodarczyk | 4.132.353 | 21,18% | 6.257.353 | 24,17% |
| 4 | Pozostali akcjonariusze: | 5.339.518 | 27,36% | 5.339.518 | 20,62% |
| 5 | w tym: Konsorcjum Stali S.A. | 692.518 | 3,55% | 692.518 | 2,67% |
| 6 | "Bowim" S.A. zakup w ramach operacji buy back* | 1.778.070 | 9,11% | 1.778.070 | 6,87% |
| | Razem | 19.514.647 | 100,00% | 25.889.647 | 100,00% |

*) akcje własne skupione w ramach operacji buy back nie biorą udziału podczas WZ Spółki

W raporcie bieżącym nr 08/2017 z dnia 28.02.2017r. przekazano do publicznej informację o zawarciu dnia 28.02.2017 roku przez Emitenta z Konsorcjum Stali S.A. Aneksu nr 5 do Porozumienia Inwestycyjnego z dnia 3 grudnia 2010r. Emitent i Konsorcjum Stali postanowili zmienić §3 ust. 3 Aneksu nr 4, wydłużając z 14 do 75 dni wskazany tam termin w jakim Emitent, otrzymawszy wezwanie od Konsorcjum Stali, zobowiązany jest, jako kupujący do zwarcia z Konsorcjum Stali, jako sprzedającym, Umowę Sprzedaży II, na mocy której Emitent zakupi 1.286.548 akcji własnych Emitenta za cenę 18.000.160 PLN., a płatność za akcje zostanie rozłożona na transze miesięczne w okresie 15.06.2017r.-15.12.2021r. W Aneksie nr 5 strony zmieniły również zapisy § 3 ust. 5 Aneksu nr 4 w ten sposób, iż w związku z opisaną wyżej zmianą zawartego w §3 ust. 3 Aneksu nr 4 terminu na zawarcie Umowy Sprzedaży II, pierwsza transza płatności za akcje stanowić będzie sumę trzech pierwszych transz przewidzianych w dotychczasowym brzmieniu §3 ust. 5 Aneksu nr 4, co jednocześnie zmniejszy liczbę transz z pięćdziesięciu siedmiu do pięćdziesięciu pięciu, bez zmiany kwoty kolejnych transz. W pozostałych zakresie Porozumienie Inwestycyjne nie uległo zmianom oraz ustanowione zabezpieczenia pozostają bez zmian.

W związku z opisaną wyżej zmianą w zakresie §4 ust. 5 Aneksu nr 4, Emitent i Konsorcjum Stali, w ramach Aneksu nr 5, dokonali także aktualizacji wzorów Umowy Sprzedaży II stanowiących załączniki 3a i 3b do Aneksu nr 4. Zawarcie Aneksu nr 5 uzasadnione było koniecznością podjęcia przez Walne Zgromadzenie Emitenta uchwał umożliwiających Zarządowi Emitenta zawarcie Umowy Sprzedaży II, wymaganych przez art. 362 Ksh, po otrzymaniu wezwania, o którym mowa w §3 ust. 3 Aneksu nr 4.

W dniu 16.03.2017r. (raport bieżący nr 14/2017) Emitent otrzymał od Konsorcjum Stali S.A. wezwanie do zawarcia Umowy Sprzedaży Akcji, o którym mowa wyżej. A w dniu 22.05.2017r. (raport bieżący nr 31/2017) strony podpisały wymienioną wyżej umowę Umowy Sprzedaży II.

W okresie pierwszego kwartału 2019 roku Emitent dokonał odkupu 67.710 akcji stanowiących 0,35% kapitału zakładowego Bowim S.A. Natomiast od początku roku do dnia publikacji niniejszego raportu wielkości te wyniosły odpowiednio 112.850 akcji i 0,58% udziału w kapitale zakładowym.

4.3. Historia Emitenta

Firma Bowim powstała w 1995 roku jako spółka cywilna działająca w branży dystrybucji wyrobów hutniczych.

W 1999 r. firma przystąpiła do Polskiej Unii Dystrybutorów Stali („PUDS”) jako członek założyciel.

W 2001 r. spółka cywilna została przekształcona w **Spółkę Akcyjną**.

Powstanie Grupy Kapitałowej (dalej: Grupa Kapitałowa, Grupa Emitenta, Grupa) - **wrzesień 2005 roku**, kiedy to Spółka utworzyła, na bazie oddziału w Rzeszowie, spółkę zależną Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. Emitent objął wówczas przedmiotowe udziały w kapitale założycielskim powyższej spółki stanowiące 75% kapitału zakładowego i uprawniające do wykonywania praw z 85,7% głosów na zgromadzeniach wspólników Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o.

W 2007 roku Spółka nabyła 80% udziałów w kapitale zakładowym Betstal Sp. z o.o. a spółka zależna Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym Centrostal-Jasło Sp. z o.o., inkorporując ją w całości w 2008 roku.

W 2010 roku Spółka nabyła 100% akcji w spółce Passat-Stal S.A.

W 2011 roku Spółka nabyła 10% udziałów w spółce Betstal Sp. z o.o.

W dniu 25 stycznia 2012 roku akcje Spółki „Bowim” SA z powodzeniem zadebiutowały na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Wejściu Spółki na GPW nie towarzyszyła emisja akcji. Do obrotu wprowadzonych zostało łącznie 13.139.647 akcji zwykłych na okaziciela serii B, D, E i F o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

W dniu 07 marca 2014 roku wypełniając postanowienia wynikające z zawartego w dniu 24 stycznia 2014 roku Aneksu nr 4 do Porozumienia inwestycyjnego z dnia 3 grudnia 2010 roku Emitent dokonał sprzedaży jednej akcji spółki Passat Stal S.A. na rzecz Konsorcjum Stali S.A., kształtując aktualny skład Grupy Kapitałowej „Bowim”.

W dniu 25 sierpnia 2015 roku Spółka przejęła od osoby fizycznej 10 udziałów w spółce zależnej Betstal Sp. z o.o. stanowiących 10% udziału w kapitale zakładowym Spółki Betstal.

Na dzień 31 marca 2019 roku oraz na dzień przekazania niniejszego raportu Grupa Kapitałowa „Bowim” obejmuje podmiot dominujący BOWIM S.A. oraz trzy spółki zależne: Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o., Betstal Sp. z o.o. oraz Passat-Stal S.A.

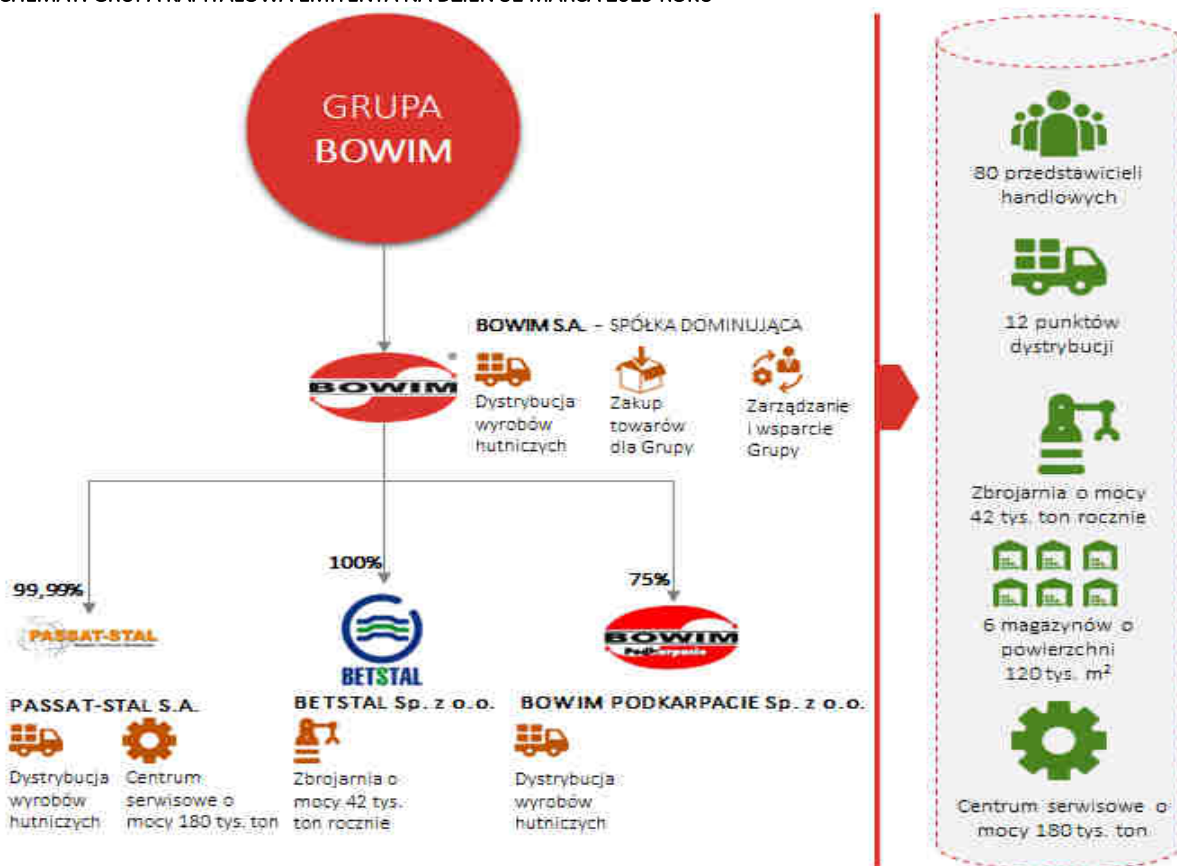
4.4. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami

Struktura i działalność Grupy Kapitałowej

Na dzień 31 marca 2019 roku oraz na dzień przekazania niniejszego raportu Grupa Kapitałowa obejmuje jednostkę dominującą Spółka oraz trzy spółki zależne tj.: Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o., Betstal Sp. z o.o. oraz Passat-Stal S.A.

Poniższy schemat przedstawia strukturę Grupy Kapitałowej wg stanu na dzień 31 marca 2019 roku.

SCHEMAT: GRUPA KAPITAŁOWA EMITENTA NA DZIEŃ 31 MARCA 2019 ROKU



Emitent nie należy do grupy kapitałowej innego podmiotu.

W pierwszym kwartale 2019 roku oraz do dnia publikacji niniejszego raportu nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Emitenta.

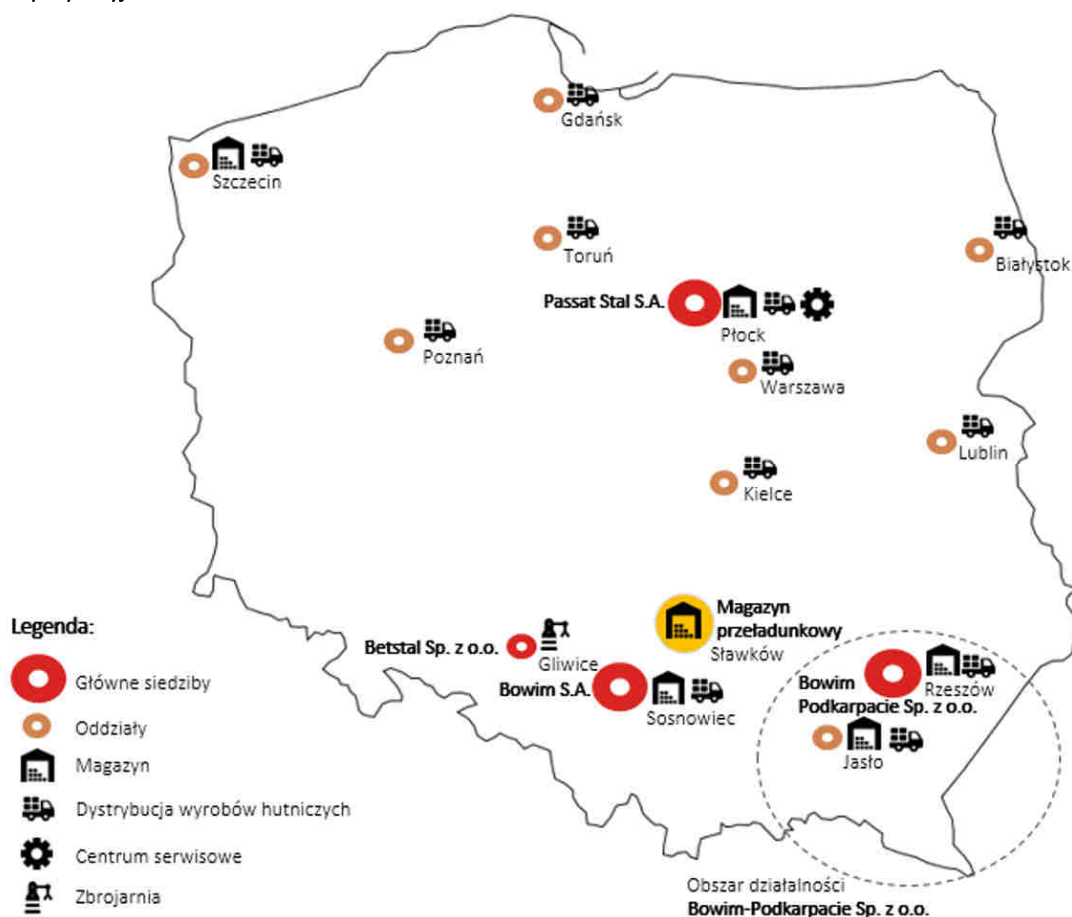
CHARAKTERYSTYKA JEDNOSTEK ZALEŻNYCH:

- **Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie**
Podstawową działalnością Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. jest sprzedaż wyrobów hutniczych na lokalnym rynku podkarpackim. Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o. oferuje w szerokim zakresie stale węglowe niestopowe i niskostopowe producentów krajowych i zagranicznych, w tym w szczególności blach, prętów, w tym zbrojeniowych, kształtowników, rur oraz profili.
- **Betstal Sp. z o.o. z siedzibą w Gliwicach**
Działalność produkcyjna Betstal Sp. z o.o. wykonywana jest wyłącznie na potrzeby Emitenta. Podstawowa działalność Betstal Sp. z o.o. koncentruje się na prefabrykacji zbrojenia. Zbrojarnia Betstal Sp. z o.o. posiada możliwości produkcji elementów wszystkich kształtów w zakresie średnic prętów od 6mm do 40mm. Zakład wyposażony jest w nowoczesne maszyny do produkcji zbrojeń: linię do cięcia prętów, automaty do produkcji strzemion, giętarki. Posiada również dwie maszyny do produkcji koszy pali. Moce produkcyjne, w zależności od ilości średnic przetworzonych prętów, wynoszą ok. 3.500 ton na miesiąc.
- **Passat-Stal S.A. z siedzibą w Białej k/Płocka**
Passat-Stal S.A. funkcjonuje na rynku od 2000 r. konsekwentnie rozwijając park maszynowy oraz zwiększając zakres asortymentu i oferowanych usług. Spółka dostarcza odbiorcom blachę w kręgach, arkuszach, taśmach i profile stalowe. Passat-Stal S.A. świadczy również usługi cięcia poprzecznego, wzdłużnego, przetwarzania stali oraz usługi profilowania. Passat – Stal S.A. jest obecnie stalowym centrum serwisowym oferującym produkty w znacznej mierze przetworzone.

4.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Podstawowym przedmiotem działalności Emitenta oraz Grupy Kapitałowej Bowim jest dystrybucja wyrobów hutniczych poprzez własną sieć sprzedaży, a także produkcja prefabrykatów zbrojeniowych (poprzez spółkę zależną BETSTAL Sp. z o.o.), cięcie wzdłużne i poprzeczne blach oraz produkcji profili zimno giętych oraz procesu cięcia wzdłużnego i poprzecznego blach w kręgach (poprzez centrum serwisowe w spółce zależnej Passat-Stal S.A.). Emitent poprzez outsourcing świadczy usługi montażu stali zbrojeniowej na potrzeby budownictwa infrastrukturalnego, przemysłowego oraz mieszkaniowego i usługi transportu towarów zakupionych przez kontrahentów.

Sieć dystrybucyjna



Siedziba Spółki wraz z magazynem centralnym jest zlokalizowana w Sosnowcu i pełni funkcję centrum dystrybucyjno-logistycznego. Sieć dystrybucyjna Emitenta obejmuje swym zasięgiem praktycznie cały obszar kraju, a w jej skład wchodzi magazyn przeładunkowy w Sławkowie oraz oddziały handlowe zlokalizowane w Białymstoku, Gdańsku, Kielcach, Lublinie, Poznaniu, Szczecinie (razem z magazynem), Toruniu, Warszawie. Sieć ta jest uzupełniona infrastrukturą spółek z Grupy Kapitałowej w postaci centrum serwisowo-magazynowego w Płocku (należącego do spółki zależnej – Passat Stal S.A.) oraz centrum dystrybucyjno-logistycznego w Rzeszowie wraz z magazynem handlowym w Jaśle (należących do spółki zależnej Bowim-Podkarpacie Sp. z o.o.).

W celu osiągnięcia korzyści skali zakupy dla całej Grupy Kapitałowej Emitenta dokonywane są przez Bowim S.A. Efektywne zarządzanie asortymentem oraz bieżąca kontrola stanów magazynowych są możliwe dzięki połączeniu systemem informatycznym magazynu centralnego z regionalnymi biurami handlowymi.

TABELA: STRUKTURA ASORTYMENTOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY EMITENTA W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU

| Wyszczególnienie | I kwartał 2019 | | | I kwartał 2018 | | |
|--------------------------|--------------------|-------------|----------------|--------------------|-------------|----------------|
| | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | Ilość [t] | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | Ilość [t] |
| Blachy | 164 269 | 45% | 63 076 | 143 084 | 40% | 56 454 |
| Rury i profile | 74 078 | 20% | 24 453 | 75 267 | 21% | 24 990 |
| Pręty zbrojeniowe | 43 920 | 12% | 19 223 | 48 281 | 14% | 20 320 |
| Kształtowniki | 37 570 | 10% | 14 655 | 37 232 | 10% | 14 985 |
| Prefabrykaty zbrojeniowe | 26 360 | 7% | 10 313 | 26 185 | 7% | 10 888 |
| Pręty | 16 896 | 5% | 6 633 | 21 625 | 6% | 8 574 |
| Inne | 5 132 | 1% | 2 369 | 3 165 | 1% | 1 366 |
| RAZEM | | 100% | 140 722 | | 100% | 137 577 |

W samej strukturze asortymentowej przychodów nie zaszły zmiany, które można by uznać za istotne. Od lat czołowe miejsca wśród sprzedawanych towarów stanowią blachy z 45% udziałem w przychodach IQ 2019 roku i 40% udziałem w przychodach analogicznego okresu 2018 roku oraz rury i profile z 20% udziałem w IQ 2019 roku i 21% udziałem w przychodach analogicznego okresu 2018 roku. Pozostałe asortymenty osiągnęły łącznie 35% udziału w przychodach IQ 2018 roku i 38% udziału w przychodach IQ 2019 roku.

TABELA: STRUKTURA BRANŻOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY EMITENTA W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU

| Wyszczególnienie | I kwartał 2019 | | I kwartał 2018 | | Dynamika [%] |
|-----------------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------|
| | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | |
| Przemysł metalowy | 96 030 | 26% | 83 724 | 24% | 15% |
| Konstrukcje stalowe | 82 680 | 22% | 64 875 | 18% | 27% |
| Handel | 62 701 | 17% | 69 692 | 20% | -10% |
| Przemysł budowlany | 56 244 | 15% | 66 034 | 19% | -15% |
| Inny | 39 587 | 11% | 39 776 | 11% | 0% |
| Przemysł maszynowy | 28 431 | 8% | 27 578 | 8% | 3% |
| Przemysł energetyczny | 3 340 | 1% | 3 813 | 1% | -12% |
| RAZEM | 369 013 | 100% | 355 492 | 100% | 4% |

W IQ 2019 roku głównymi odbiorcami Spółki były podmioty z branży metalowej, a ich 26% udział w strukturze przychodów ze sprzedaży wzrósł z poziomu 24% w odniesieniu do analogicznego okresu 2018 roku. Należy zaznaczyć, że w jednostkowej branżowej strukturze Emitenta ujęta jest również sprzedaż wewnątrz Grupy Kapitałowej na rzecz spółki Passat-Stal S.A., co powoduje iż w ujęciu sprzedaży wyłącznie poza Grupę Kapitałową udział odbiorców należących do segmentu przemysłu metalowego jest mniejszy i wynosi 18%.

Kolejne trzy miejsca pod względem udziału w przychodach ze sprzedaży w okresie IQ 2019 roku zajmowali odbiorcy z branży konstrukcji stalowych (22%), handlowej (17%) i budowlanej (15%). Największe przyrosty wartości przychodów odnotowano w segmencie konstrukcji stalowych i metalowym. Natomiast największy procentowy przyrost wystąpił również w kategorii konstrukcji stalowych (wzrost o 27%).

TABELA: STRUKTURA ASORTYMENTOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY GRUPY EMITENTA W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU

| Wyszczególnienie | I kwartał 2019 | | | I kwartał 2018 | | |
|--------------------------|--------------------|-------------|----------------|--------------------|-------------|----------------|
| | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | Ilość [t] | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | Ilość [t] |
| Blachy | 133 918 | 38% | 50 504 | 114 563 | 34% | 43 826 |
| Rury i profile | 77 210 | 22% | 25 406 | 79 772 | 24% | 26 607 |
| Pręty zbrojeniowe | 49 252 | 14% | 21 516 | 52 351 | 16% | 22 029 |
| Kształtowniki | 38 682 | 11% | 14 983 | 37 612 | 11% | 15 060 |
| Prefabrykaty zbrojeniowe | 26 360 | 8% | 10 311 | 26 187 | 8% | 10 888 |
| Pręty | 17 795 | 5% | 6 873 | 22 179 | 7% | 8 701 |
| Inne | 5 359 | 2% | 2 482 | 3 022 | 1% | 1 370 |
| RAZEM | | 100% | 132 074 | | 100% | 128 481 |

W samej strukturze asortymentowej przychodów nie zaszły zmiany, które można by uznać za istotne. Od lat czołowe miejsca wśród sprzedawanych towarów stanowią blachy z 38% udziałem w przychodach IQ 2019 roku i 34% udziałem w przychodach analogicznego okresu 2018 roku oraz rury i profile z 22% udziałem w IQ 2019 i 24% udziałem w przychodach analogicznego okresu 2018 roku. Pozostałe asortymenty osiągnęły łącznie 40% udziału w przychodach IQ 2019 roku i 42% udziału w przychodach IQ 2018 roku.

TABELA: STRUKTURA BRANŻOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY GRUPY EMITENTA W I KWARTALE 2019 I 2018 ROKU

| Wyszczególnienie | I kwartał 2019 | | I kwartał 2018 | | Dynamika [%] |
|-----------------------|--------------------|-------------|--------------------|------------|--------------|
| | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | Wartość [tys. PLN] | Udział [%] | |
| Konstrukcje stalowe | 86 681 | 25% | 69 736 | 21% | 24% |
| Przemysł metalowy | 64 149 | 18% | 55 789 | 17% | 15% |
| Przemysł budowlany | 57 347 | 16% | 67 083 | 20% | -15% |
| Handel | 56 842 | 16% | 63 967 | 19% | -11% |
| Inny | 50 905 | 15% | 46 520 | 14% | 9% |
| Przemysł maszynowy | 29 887 | 9% | 29 443 | 9% | 2% |
| Przemysł energetyczny | 3 342 | 1% | 3 813 | 1% | -12% |
| RAZEM | 349 154 | 100% | 336 351 | 100 | 4% |

W IQ 2019 roku głównymi odbiorcami Grupy Bowim były podmioty z branży konstrukcji stalowych, a ich 25% udział w strukturze przychodów ze sprzedaży zmienił się o +4 pkt. procentowe w odniesieniu do analogicznego okresu 2018 roku. Kolejne trzy miejsca pod względem udziału w przychodach ze sprzedaży w IQ 2019 roku zajmowali odbiorcy z branży metalowej (18%), branży budowlanej (16%) oraz handlowej (16%). Największy, bo 24% przyrost wartości przychodów odnotowano w kategorii konstrukcji stalowych (tu odnotowano również największy wartościowy przyrost), istotne zmiany nastąpiły również w segmencie przemysłu metalowego (wzrost 15%), przemysłu budowlanego (spadek 15%) i handlu (spadek 11%).

4.6. Informacje o rynkach zbytu i zaopatrzenia

Głównym rynkiem działalności Emitenta i Grupy Kapitałowej Bowim jest rynek dystrybucji wyrobów hutniczych. Ponadto Spółka działa na rynku produkcji zbrojenia prefabrykowanego dla budownictwa.

Większość sprzedaży generowana jest na rynku krajowym. Przychody z tytułu sprzedaży eksportowej Emitenta i Grupy Kapitałowej Bowim w okresie IQ 2019 roku, stanowiły ok. 0,9% sprzedaży ogółem. W strukturze sprzedaży krajowej największy udział w okresie IQ 2019 roku miały województwa: mazowieckie (29%), śląskie (12%) oraz wielkopolskie (9%).

Z kolei analizując łączny udział 10 największych odbiorców, rok do roku nie wystąpiły zmiany ich udziału w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży – w okresie IQ 2019 i IQ 2018 udział ten wyniósł 15% dla Grupy, jak i Emitenta. Ponadto żaden z odbiorców nie przekroczył poziomu 6% udziału, co świadczy o pełnej niezależności Emitenta od nabywców.

Emitent, jako centrum zakupowe Grupy, dąży w swojej polityce do niezależności zakupowej, która pozwala na przemyślane funkcjonowanie, niezagrożone utratą podstawowego źródła zaopatrzenia. W tym celu Emitent dokonuje wyboru 2-3 podstawowych dostawców strategicznych w każdym asortymencie, a dostawy od tych podmiotów są uzupełniane na bieżąco przez zakupy od dostawców o mniejszym znaczeniu i mobilności. Ponadto Spółka realizuje dostawy od kilkudziesięciu producentów krajowych i zagranicznych. Taki model pozwala Emitentowi na dokonywanie swobodnego wyboru najkorzystniejszych dla siebie warunków dostawy poszczególnych wyrobów hutniczych. U 10 największych dostawców Emitent dokonał w IQ 2019 roku 66% zakupów, a w analogicznym okresie 2018 roku było to 58%. Przy czym udział w zakupach netto największego dostawcy, wyniósł 14%, podczas gdy przed rokiem udział ten był na poziomie 15%. Z pozostałych dostawców tylko dwóch przekroczyło nieznacznie próg 10%.

Z wieloma podstawowymi dostawcami Emitent negocjuje i podpisuje umowy handlowe pozwalające na uzyskanie rabatów przy odpowiednim poziomie zrealizowanych i terminowo zapłaconych zamówień.

Relacje handlowe z dostawcami krajowymi Emitenta opierają się głównie na pisemnych zamówieniach do każdorazowych dostaw, natomiast krótkoterminowe umowy i długoterminowe umowy ramowe określające ogólne warunki współpracy zdarzają się rzadko. Import w IQ 2019 roku stanowił 36% zakupów Spółki (31% w IQ 2018 roku) i prowadzony jest w oparciu o zawierane kontrakty.

Wszystkie kontrakty na zakup materiałów zawierane do tej pory przez Emitenta miały charakter krótkoterminowy i obejmowały swoim czasem obowiązywania okres jednorazowej dostawy.

Zasady uzupełniania zapasów

Emitent dokonuje uzupełniania stanów magazynowych w oparciu o plany sprzedażowe, wyniki raportów z systemu gospodarki magazynowej oraz na podstawie bieżącej analizy rynku stalowego oraz jego trendów.

Do głównych kryteriów zakupu towarów stosowanych przez Emitenta należą:

- analiza dostępności materiału na magazynach handlowych w stosunku do zaplanowanych poziomów sprzedażowych,
- analiza rotacji materiału na magazynie – Emitent uzupełnia bieżące stany magazynowe do sprzedaży doraźnej poprzez analizę aktualnych stanów magazynowych, złożonych zamówień oraz współczynnika sprzedaży za ostatnie okresy handlowe. Bowim pozyskuje na bieżąco aktualne oferty dostawców (producentów), a następnie, po ich analizie i ostatecznych negocjacjach, wybierane są te z najkorzystniejszymi warunkami cenowymi, jakościowymi oraz terminowymi. W zależności od dostawcy mogą występować różne formy dostawy. W większości, dostawy zagraniczne realizowane są za pośrednictwem kolei i na koszt dostawcy, natomiast w przypadku dostaw krajowych przeważają odbiory samochodowe organizowane na zlecenie Działu Zakupu przez Dział Logistyki na bazie współpracy z przewoźnikami zewnętrznymi,
- dostawy typu „tranzytowego” bezpośrednio dla kluczowych odbiorców Emitenta – w tym przypadku Dział Zakupu wysyła zapytania ofertowe do stałych dostawców Emitenta. Na bazie otrzymanych ofert, przygotowywana jest oferta dla odbiorcy. W przypadku organizacji dostawy bezpośrednio dla odbiorcy, odbioru materiału dokonuje najczęściej klient (np. w hucie) lub dostawca zagraniczny przesyła na zlecenie Emitenta materiał bezpośrednio do finalnego odbiorcy,
- zakupy w oparciu o dokonywaną analizę sytuacji na rynku (ograniczanie wpływu wysokiej fluktuacji cen stali). W związku ze specyfiką rynku stalowego charakteryzującego się dość dużą zmiennością cen, Emitent dokonuje ciągłego monitoringu rynku stali i wyrobów hutniczych. W zależności od wyników bieżącej analizy rynku Emitent podejmuje decyzje o ilości zamawianych materiałów i wyborze dostawcy.

5. Informacje dodatkowe

5.1. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

Na dzień niniejszego raportu nie wystąpiły okoliczności mogące spowodować skutki w postaci zmian w strukturze jednostki gospodarczej w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.

5.2. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu nie toczą się i w okresie IQ 2019 roku nie toczyły się w stosunku do Emitenta lub jego spółek zależnych żadne postępowania przed organami administracji publicznej, ani inne postępowania sądowe lub arbitrażowe, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta, czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo lub łącznie co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta. Niemniej jednak Emitent, ze względu na istotność, zdecydował się opisać postępowanie przed Urzędem Kontroli Skarbowej w Katowicach oraz Urzędem Celno-Skarbowym w Opolu.

POSTĘPOWANIE PRZED URZĘDEM KONTROLI SKARBOWEJ W KATOWICACH**Decyzja Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach o umorzeniu postępowania w sprawie z dnia 21.09.2012 roku oraz Decyzja Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach określająca wysokość zobowiązania podatkowego i odwołanie od niniejszej decyzji.**

W dniu 5 kwietnia 2016 r. zostały doręczone Spółce przez jego pełnomocnika dwie decyzje Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach z dnia 31 marca 2016 r.

Pierwsza decyzja dotycząca zakwestionowania prawa Spółki do stosowania stawki 0% do wewnątrzwspólnotowych dostaw towarów w okresie październik 2007 r. - listopada 2007 r., umorzyła postępowanie w sprawie z dnia 21.09.2012 roku, z uwagi na upływ terminu przedawnienia. Kwota podatku, która uległa przedawnieniu wynosi 538.056 PLN.

Druga decyzja dotycząca zakwestionowania prawa Spółki do stosowania stawki 0% do wewnątrzwspólnotowych dostaw towarów w okresie grudzień 2007 r. – kwiecień 2008 r. określa zobowiązanie podatkowe z tytułu podatku VAT w dokładnie takiej samej wysokości jak wskazane w decyzji z dnia 21.09.2012 r. tj. w kwocie 2.070.754,00 PLN.

W opinii Emitenta, w/w decyzja Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach jest niezasadna. W wyniku analizy przeprowadzonej przez UKS ponownie postawiono Spółce zarzut braku należytej staranności w zakresie weryfikacji kontrahentów, działania w złej wierze poprzez domniemanie, że transakcje dotyczące wewnątrzwspólnotowych dostaw towarów miały charakter pozorny, i że te działania Spółki spowodowały uszczuplenie należności podatkowych polegające na bezpodstawnym zastosowaniu zerowej stawki VAT, gdyż towar objęty transakcjami ze wskazanymi w ww. decyzji zagranicznymi podmiotami faktycznie nie opuścił terenu Polski i to pomimo faktu, że Emitent dysponuje dokumentami, które potwierdzają zarówno taki wywóz jak i rozładunek towaru poza granicami kraju.

Należy podkreślić, iż żaden z tych dokumentów nie został wystawiony przez Spółkę, bowiem za wywóz oraz rozładunek towarów odpowiadali kupujący i działający na ich zlecenie firmy przewozowe.

W związku z powyższym oraz przekonaniem Zarządu Spółki o dokończeniu należytej staranności w zakresie okoliczności zawarcia kwestionowanych transakcji i ich dokumentacji, a także uwzględniając rekomendację swego pełnomocnika w przedmiotowym postępowaniu - kancelarii Baker&McKenzie Krzyżowscy i Wspólnicy sk. k. z siedzibą w Warszawie, Emitent złożył w dniu 14 kwietnia odwołanie za pośrednictwem Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach do właściwego Dyrektora Izby Skarbowej, wnosząc w szczególności o uchylenie wskazanej wyżej decyzji podatkowej, jako niezgodnej z prawem.

W następstwie złożonego odwołania w dniu 4 maja za pośrednictwem swego pełnomocnika spółka powzięła informację o przekazaniu przez Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej jej odwołania do właściwego Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach.

W dniu 9 sierpnia na otrzymane od Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach wezwanie do wypowiedzenia się w sprawie zebranego materiału dowodowego Emitent za pośrednictwem swojego pełnomocnika tj. kancelarię Baker&McKenzie Krzyżowscy i Wspólnicy sk. k. z siedzibą w Warszawie złożył wniosek o umorzenie postępowania podatkowego na podstawie artykułu 208 § 1 w zw. z artykułem 59 § 1 pkt 9 oraz artykułem 70 § 1 i § 6 pkt 1 i 2 Ordynacji podatkowej (przedawnienie zobowiązania podatkowego). W odpowiedzi na założony wniosek w dniu 26.09.2016 r. pełnomocnikowi Spółki doręczono decyzję Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 23.09.2016 r., w której organ odwoławczy utrzymuje w mocy decyzję Dyrektora UKS w Katowicach z dnia 31.03.2016 r. Zważywszy na argumentację organu odwoławczego, stanowiącą w znacznej części powielenie kwestionowanej przez podatnika argumentacji organu pierwszej instancji, Spółka podjęła decyzję o przygotowaniu skargi do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach

W dniu 24.10.2016 r., Emitent poprzez swojego pełnomocnika Baker&McKenzie Krzyżowski i Wspólnicy Sp. z o.o. we współpracy z PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. złożył w Wojewódzkim Sądzie Administracyjnym w Gliwicach skargę na decyzję Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 23 września 2016r., który to Sąd Administracyjny po rozpoznaniu w dniu 15 marca 2017 roku skargi Emitenta na decyzję Dyrektora Izby Skarbowej wydał w dniu 3 kwietnia 2017 roku wyrok uchylający zaskarżoną decyzję w całości.

W dniu 21.08.2017r. pełnomocnikowi Emitenta doręczono odpis skargi kasacyjnej od wyroku z dnia 03.04.2017 r., wniesionej przez Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Katowicach do Naczelnego Sądu Administracyjnego. W skardze organ wniósł o uchylenie wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach z 03.04.2017 r. W dniu 04.09.2017 Emitent, reprezentowany przez Baker&McKenzie Krzyżowski i Wspólnicy sp.k, wniósł odpowiedź na skargę kasacyjną, wnosząc w szczególności o jej oddalenie.

Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka nie powzięła nowych informacji dotyczących niniejszej sprawy.

Warto wspomnieć, iż wymieniona wcześniej decyzja ma zawiązek i opiera się w zdecydowanej większości na decyzji nr PT I/1/440701/115-121/12/ASK1 5976/2013 Dyrektora Izby Skarbowej z 28 stycznia 2013r. zobowiązującej Spółkę do nadpłaty zaległego podatku za okres 10/2007-04/2008 w kwocie 2 608 810,00 PLN z odsetkami podatkowymi od której spółka odwołała się i w efekcie zaskarżyła do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego który to sąd w wydanym wyroku uchylił decyzję Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej i orzekł, iż decyzja nie podlega wykonaniu. W wyniku postanowień Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach wystąpił do Naczelnego Sądu Administracyjnego ze skargą kasacyjną którą sąd ten oddalił, zobowiązując organy podatkowe do ponownego wydania decyzji podatkowej, z uwzględnieniem wszystkich wytycznych przekazanych im przez Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gliwicach.

W wyniku powyższych zdarzeń w dniu 29 stycznia 2015r. na rachunek bankowy Spółki wpłynęła kwota 3.856.333 PLN, wpłacona przez Dyrektora Pierwszego Śląskiego Urzędu Skarbowego w Sosnowcu. Z opisu przelewu wynikało, iż stanowi ona „zwrot podatku za 10/2007-04/2008” i obejmuje zapłaconą przez Emitenta kwotę podatku VAT za miesiące od października 2007r. do

kwietnia 2008r., będącą przypisaną Emitentowi (a kwestionowaną przez niego), łączną kwotą niedopłaty z tytułu podatku VAT za wyżej podane miesiące (tj. od października do 2007 do kwietnia 2008r.), wynikającą z decyzji Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Katowicach z dnia 21.09.2012r. wraz z odsetkami od tych zobowiązań do dnia ich zapłaty przez Emitenta oraz odsetkami liczonymi od dnia wpłaty dokonanej przez Emitenta do dnia dokonania zwrotu przez Dyrektora Pierwszego Śląskiego Urzędu Skarbowego w Sosnowcu.

Jednocześnie zachowując należyta staranność, jak również nie chcąc narażać się na procedurę egzekucyjną Emitent wpłacił na konto Urzędu Skarbowego kwotę 2,07 mln PLN wraz z odsetkami.

POSTĘPOWANIE PRZED URZĘDEM CELNO-SKARBOWYM W OPOLU

Decyzja Naczelnika Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu określającej wysokość podatku VAT za okres styczeń-sierpień 2012 r.

W dniu 2 października 2017 r. Spółka została poinformowana przez jej pełnomocnika o doręczeniu decyzji Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu, określającej Spółce kwotę zobowiązania podatkowego w podatku VAT za miesiące od stycznia do sierpnia 2012 r. w kwocie o 5.578.316 zł wyższej niż wynikająca z deklaracji podatkowych złożonych przez Spółkę.

Różnica pomiędzy kwotą wynikającą z decyzji a kwotami zadeklarowanymi przez Spółkę wynika z kwestionowanego przez Naczelnika prawa do odliczenia podatku VAT z faktur wystawionych przez jednego z polskich dostawców wyrobów stalowych do Spółki, na tej podstawie, że podmioty które dostarczyły towar do tego dostawcy (na wcześniejszych etapach obrotu) dopuściły się nadużyć związanych z rozliczeniem podatku VAT.

W dniu 4 października 2017 r. Spółka została poinformowana przez jej pełnomocnika o doręczeniu decyzji Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu, nadającej rygor natychmiastowej wykonalności ww. decyzji doręczonej Spółce w dniu 2 października 2017 r.

W wyniku nadania rygoru natychmiastowej wykonalności decyzja Naczelnika (pomimo tego, że nie była ona ostateczna) podlegała wykonaniu, tym samym Spółka, działając w dobrej wierze i w przeświadczeniu o bezpodstawności decyzji podjęła decyzję o dokonaniu wpłaty podatku wraz z odsetkami. W opinii Emitenta, decyzja Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu jest niezasadna z uwagi na przytoczone poniżej argumenty i w związku z tym Spółka będzie nadal podejmowała działania prawne zmierzające do uchylecia decyzji Urzędu. W dniu 13 października 2017r. Emitent poprzez swojego pełnomocnika złożył odwołanie od ww. decyzji.

W opinii Emitenta, decyzja Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu jest niezasadna (Spółka dochowała należytej staranności, nie miała wiedzy o nieprawidłowościach i prawidłowo dokumentowała wszystkie transakcje) i została wydana z naruszeniem prawa do obrony przez Spółkę. Postępowanie podatkowe w stosunku do Emitenta zostało oparte wyłącznie na dowodach z postępowania przeciwko kontrahentowi, w którym Spółka nie mogła bronić swoich interesów. W opinii Spółki wszelkie działania służyły wydaniu decyzji i nadaniu jej natychmiast tytułu natychmiastowej wykonalności przed upływem terminu przedawnienia. Należy podkreślić, że Spółka miała bardzo niewiele czasu na zapoznanie się z dokumentami postępowania, których zebrano kilkanaście tysięcy stron i to w sprawie toczącej się bez jej udziału jako strony. Pomimo tego Spółka zgłosiła szereg wniosków dowodowych. Spółka jest również w posiadaniu oświadczenia dostawcy o braku jego uczestnictwa w transakcjach karuzeli podatkowej.

W dniu 20 kwietnia 2018 r. Emitent uzyskał od pełnomocnika Spółki informację o ogłoszeniu w tym dniu wyroku, po dokonanych w dniu 6.04.2018 r. rozpoznaniu przez Wojewódzki Sąd Administracyjny w Opolu skargi Emitenta na decyzję Naczelnika Opolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Opolu nr 388000-COP.4103.1.2017.5, utrzymującej w mocy decyzję organu pierwszej instancji nr 388000-CKK-3.4103.1.2017.16, w którym to wyroku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Opolu oddalił skargę Emitenta.

Emitent nie podziela stanowiska przedstawionego w motywach rozstrzygnięcia, gdyż zarzuty naruszenia prawa sformułowane przez Emitenta były w jego opinii uzasadnione, a zatem, że bez uzasadnionych powodów Emitentowi zakwestionowano prawo do odliczenia podatku VAT wynikającego z faktur wystawionych przez dostawcę Emitenta, gdyż w szczególności Emitent dochował należytej staranności w zakresie jego weryfikacji i działał w dobrej wierze, transakcje miały charakter rzeczywisty i odbyły się na normalnych warunkach handlowych, a nadto, że bezpodstawnie odmówiono przeprowadzenia wnioskowanych przez Emitenta w postępowaniu podatkowym dowodów oraz przeprowadzenia rozprawy podatkowej.

W dniu 20 lipca 2018r. Emitent poprzez swego pełnomocnika złożył skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

W przypadku potwierdzenia się słuszności stanowiska Spółki, nałożony na nią podatek będzie podlegał zwrotowi (wraz z odsetkami).

5.3. Informacje o zawartych umowach

Do dnia sporządzenia niniejszego Raportu i w okresie pierwszego kwartału 2019 roku zawarto opisane poniżej umowy.

W dniu 14 lutego 2019 roku Bowim S.A. zawarł Umowę ramową z dnia 28 stycznia 2019 roku z Mercus Logistyka Sp. z o.o. (Raport bieżący nr 3/2019 z dnia 14 lutego 2019 roku), spółką zależną i operatorem logistycznym KGHM Polska Miedź S.A. Zawarcie Umowy było efektem pozytywnego rozstrzygnięcia przetargu przeprowadzonego przez KGHM Polska Miedź S.A. Zawarta Umowa określa warunki udzielania i realizacji zamówień na dostawy wyrobów hutniczych przez Spółkę. Zgodnie z Umową szacowana maksymalna wartość dostaw została określona na 85.000.000

PLN netto, a Odbiorca może udzielać zamówień w okresie nie dłuższym niż 2 lata od dnia zawarcia Umowy. Umowa obowiązuje od 1 lutego 2019 roku do 31 grudnia 2020 roku.

Nie zawarto żadnych innych istotnych umów (za wyjątkiem kredytowych, opisanych w pkt. 5.5 *Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym okresie sprawozdawczym umowach dotyczących kredytów i pożyczek*), które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo lub łącznie co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

5.4. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 marca 2019 roku oraz do dnia przekazania niniejszego raportu Emitent oraz jednostki od niego zależne nie zawierały transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe. Więcej informacji dot. transakcji zawartych pomiędzy spółkami Grupy Kapitałowej zawiera Nota 20 „Transakcje z podmiotami powiązanymi” Jednostkowego Sprawozdania Finansowego za IQ 2019 r.

5.5. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym okresie sprawozdawczym umowach dotyczących kredytów i pożyczek

Do dnia sporządzenia niniejszego Raportu i w okresie pierwszego kwartału 2019 roku poza opisanymi poniżej Bowim S.A., Passat-Stal S.A., Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. i Betstal Sp. z o.o. nie zawarły żadnych umów dotyczących pożyczek lub kredytów, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo lub łącznie co najmniej 10% kapitałów własnych Bowim S.A.

W dniu 14.05.2019 r. Spółka zależna "Bowim Podkarpacie" Sp. z o.o. zawarła Umowę o kredyt w rachunku bieżącym z mBank S.A. Zgodnie z zawartą umową, kredyt w wysokości nieprzekraczającej 5.000.000 PLN zostanie przeznaczony na finansowanie działalności bieżącej. Termin obowiązywania kredytu to 12.05.2021 r. Zawarta umowa refinansuje zadłużenie spółki wobec Santander Bank Polska S.A. (wcześniej Deutsche Bank Polska S.A.) przyznane Emitentowi w formie umowy Linii Wieloproduktowej z dnia 23 maja 2017 r.

W dniu 23.05.2019 r. Emitent zawarł aneks do Umowy ramowej z dnia 27.12.2006 r. wraz z późniejszymi zmianami oraz aneks do Umowy o kredyt odnawialny z dnia 09.12.2016 r. wraz z późniejszymi zmianami z mBank S.A. Zgodnie z zapisami wyżej wymienionych aneksów, kwota w ramach limitu Linii wzrosła z 54.000.000 PLN do 62.000.000 PLN, a kwota przyznanego kredytu odnawialnego wzrosła z 5.000.000 PLN do 10.000.000 PLN. Decyzją Emitenta otrzymane zwiększenie finansowania zostanie przeznaczone na refinansowanie zadłużenia Emitenta wobec Santander Bank Polska S.A. (wcześniej Deutsche Bank Polska S.A.) przyznanego Emitentowi w formie faktoringu na podstawie Umowy Faktoringu z dnia 12.10.2017 r. wraz z późniejszymi zmianami z limitem 8.000.000,00 PLN oraz kredytu obrotowego odnawialnego przyznanego Emitentowi na podstawie Umowy Kredytu z dnia 12.10.2017 r. wraz z późniejszymi zmianami z limitem 5.000.000,00 zł. O powyższych zmianach Emitent informował raportem bieżącym nr 15/2019.

5.6. Informacje o udzielonych w danym okresie sprawozdawczym pożyczkach

W okresie sprawozdawczym zakończonym 31 marca 2019 roku oraz do dnia przekazania niniejszego raportu „Bowim” S.A. wraz z spółkami zależnymi, nie udzielił pożyczek, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo lub łącznie co najmniej 10% kapitałów własnych „Bowim” S.A.

5.7. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym okresie sprawozdawczym poręczeniach i gwarancjach

Do dnia sporządzenia niniejszego Raportu i w okresie pierwszego kwartału 2019 roku Bowim S.A., Passat-Stal S.A., Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. i Betstal Sp. z o.o., nie udzieliły, ani nie otrzymały poza niżej opisanymi żadnych poręczeń lub gwarancji, które mogłyby mieć istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność Emitenta czy Grupy Kapitałowej Bowim oraz stanowiłyby pojedynczo lub łącznie co najmniej 10% kapitałów własnych Bowim S.A.

W celu zabezpieczenia transakcji sprzedaży Bowim S.A. wymaga w uzasadnionych przypadkach od swoich kontrahentów poręczenia transakcji przez inne podmioty lub gwarancji bankowych. W IQ 2019 roku Spółka otrzymała poręczenia i gwarancje w łącznej kwocie ok. 7,3 mln PLN.