



Data publikacji raportu: 19 listopada 2019 roku

# OKRESOWY RAPORT ZA III KWARTAŁY 2019 ROKU

ZA OKRES OD 01.01.2019 DO 30.09.2019

# Spis treści

<b>1. Wybrane jednostkowe dane finansowe.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Wybrane skonsolidowane dane finansowe.....</b>	<b>4</b>
<b>3. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta.....</b>	<b>5</b>
3.1. Przychody.....	5
3.2. Koszty.....	7
3.3. Wyniki.....	9
3.4. Bilans.....	10
3.5. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i wyniki finansowe Emitenta oraz Grupy Emitenta.....	11
3.6. Czynniki, które będą miały wpływ na wyniki finansowe w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału.....	14
3.7. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta, Grupy Emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności.....	14
3.8. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz finansowych w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie.....	17
<b>4. Podstawowe informacje o Emitencie.....</b>	<b>18</b>
4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej.....	18
4.2. Akcjonariat.....	19
4.3. Historia Emitenta.....	20
4.4. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami.....	20
4.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach.....	21
4.6. Informacje o rynkach zbytu i zaopatrzenia.....	24
<b>5. Informacje dodatkowe.....</b>	<b>24</b>
5.1. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta.....	24
5.2. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	24
5.3. Informacje o zawartych umowach.....	27
5.4. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe.....	27
5.5. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym okresie sprawozdawczym umowach dotyczących kredytów i pożyczek.....	27
5.6. Informacje o udzielonych w danym okresie sprawozdawczym pożyczkach.....	28
5.7. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym okresie sprawozdawczym poręczeniach i gwarancjach.....	28

## 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 30.09.2019	do 30.09.2018		do 30.09.2019	do 30.09.2018	
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
Przychody z działalności operacyjnej	1 080 597	1 054 467	2,5%	250 800	247 906	1,2%
Przychody netto ze sprzedaży	1 077 381	1 053 596	2,3%	250 054	247 702	0,9%
Zysk (strata) na sprzedaży	5 189	25 586	-79,7%	1 204	6 015	-80,0%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	7 707	25 588	-69,9%	1 789	6 016	-70,3%
Zysk (strata) brutto	-3 487	12 064	-128,9%	-809	2 836	-128,5%
Zysk (strata) netto	-2 927	9 203	-131,8%	-679	2 164	-131,4%
EBITDA	9 288	27 029	-65,6%	2 156	6 355	-66,1%
Amortyzacja	1 582	1 441	9,8%	367	339	8,4%

Wybrane dane bilansowe	30.09.2019	31.12.2018	dynamika	30.09.2019	31.12.2018	dynamika
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
	Aktywa trwałe	157 084		145 334	8,1%	
Aktywa obrotowe	248 648	307 676	-19,2%	56 852	71 553	-20,5%
Aktywa razem	405 732	453 010	-10,4%	92 768	105 351	-11,9%
Należności długoterminowe	0	0	-	0	0	-
Należności krótkoterminowe	105 011	119 340	-12,0%	24 010	27 754	-13,5%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	4 319	1 336	223,3%	988	311	217,9%
Zobowiązania krótkoterminowe	174 870	242 330	-27,8%	39 983	56 356	-29,1%
Zobowiązania długoterminowe	112 791	86 301	30,7%	25 789	20 070	28,5%
Zobowiązania i rezerwy razem	287 661	328 631	-12,5%	65 772	76 426	-13,9%
Kapitał własny	118 071	124 379	-5,1%	26 996	28 925	-6,7%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	od 01.01.2019	od 01.01.2018	dynamika	od 01.01.2019	od 01.01.2018	dynamika
	do 30.09.2019	do 30.09.2018		do 30.09.2019	do 30.09.2018	
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	-11 362	13 350	-185,1%	-2 637	3 139	-184,0%
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-5 314	-5 923	-10,3%	-1 233	-1 393	-11,4%
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	19 659	-13 806	-242,4%	4 563	-3 246	-240,6%
Przepływy pieniężne netto razem	2 983	-6 379	-146,8%	692	-1 500	-146,2%
Środki pieniężne na początek okresu	1 336	7 924	-83,1%	310	1 863	-83,4%
Środki pieniężne na koniec okresu	4 319	1 545	179,5%	1 002	363	175,9%

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 30.09.2019 wynosił 1 EUR – 4,3736 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 – 30.09.2019 wynosił 1 EUR – 4,3086 PLN
  - kurs średni w okresie 01.01.2018 – 30.09.2018 wynosił 1 EUR – 4,2535 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 30.09.2019	do 30.09.2018		do 30.09.2019	do 30.09.2018	
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
Przychody z działalności operacyjnej	1 026 597	1 008 816	1,8%	238 267	237 173	0,5%
Przychody netto ze sprzedaży	1 022 437	1 007 191	1,5%	237 302	236 792	0,2%
Zysk (strata) na sprzedaży	6 727	27 344	-75,4%	1 561	6 429	-75,7%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	10 192	27 846	-63,4%	2 366	6 547	-63,9%
Zysk (strata) brutto	-1 781	13 569	-113,1%	-413	3 190	-113,0%
Zysk (strata) netto	-1 564	10 366	-115,1%	-363	2 437	-114,9%
EBITDA	14 018	31 417	-55,4%	3 253	7 386	-56,0%
Amortyzacja	3 826	3 571	7,1%	888	839	5,8%

Wybrane dane bilansowe	30.09.2019	31.12.2018	dynamika	30.09.2019	31.12.2018	dynamika
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
	Aktywa trwałe	159 038		149 498	6,4%	
Aktywa obrotowe	268 996	332 275	-19,0%	61 504	77 273	-20,4%
Aktywa razem	428 034	481 773	-11,2%	97 868	112 040	-12,6%
Należności długoterminowe	0	0	-	0	0	-
Należności krótkoterminowe	113 626	126 734	-10,3%	25 980	29 473	-11,9%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	5 858	1 541	280,2%	1 339	358	273,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	185 755	263 606	-29,5%	42 472	61 304	-30,7%
Zobowiązania długoterminowe	141 272	112 234	25,9%	32 301	26 101	23,8%
Zobowiązania i rezerwy razem	327 027	375 840	-13,0%	74 773	87 405	-14,5%
Kapitał własny	101 006	105 933	-4,7%	23 095	24 636	-6,3%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	od 01.01.2019	od 01.01.2018	dynamika	od 01.01.2019	od 01.01.2018	dynamika
	do 30.09.2019	do 30.09.2018		do 30.09.2019	do 30.09.2018	
	tys. PLN	tys. PLN		tys. EUR	tys. EUR	
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	-8 298	15 277	-154,3%	-1 926	3 592	-153,6%
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-5 406	-7 464	-27,6%	-1 255	-1 755	-28,5%
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	18 021	-14 264	-226,3%	4 183	-3 354	-224,7%
Przepływy pieniężne netto razem	4 317	-6 451	-166,9%	1 002	-1 517	-166,1%
Środki pieniężne na początek okresu	1 541	8 941	-82,8%	358	2 102	-83,0%
Środki pieniężne na koniec okresu	5 858	2 490	135,2%	1 360	585	132,2%

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:

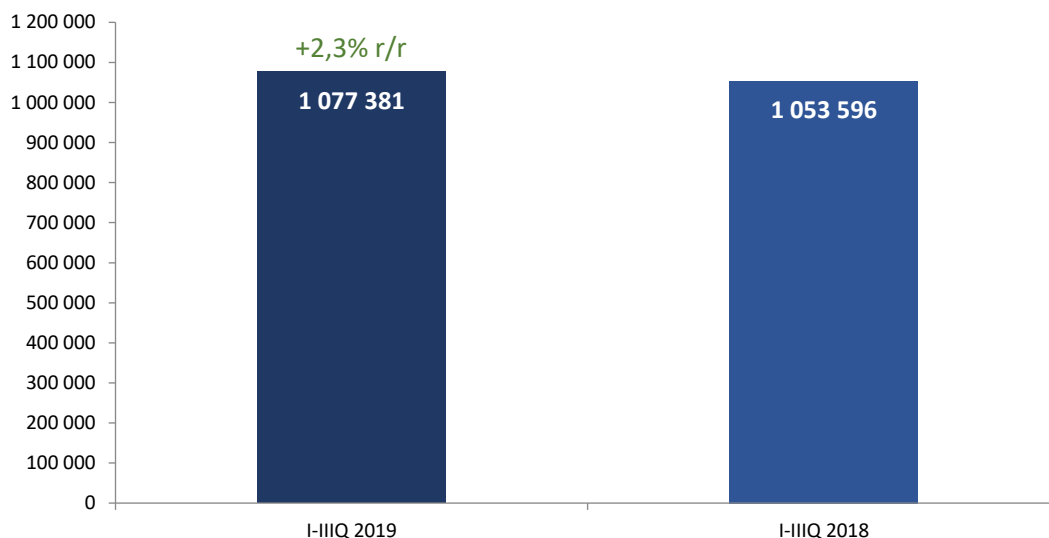
- poszczególne pozycje aktywów i pasywów sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
  - kurs na dzień 30.09.2019 wynosił 1 EUR – 4,3736 PLN
  - kurs na dzień 31.12.2018 wynosił 1 EUR – 4,3000 PLN
- poszczególne 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 – 30.09.2019 wynosił 1 EUR – 4,3086 PLN
  - kurs średni w okresie 01.01.2018 – 30.09.2018 wynosił 1 EUR – 4,2535 PLN

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

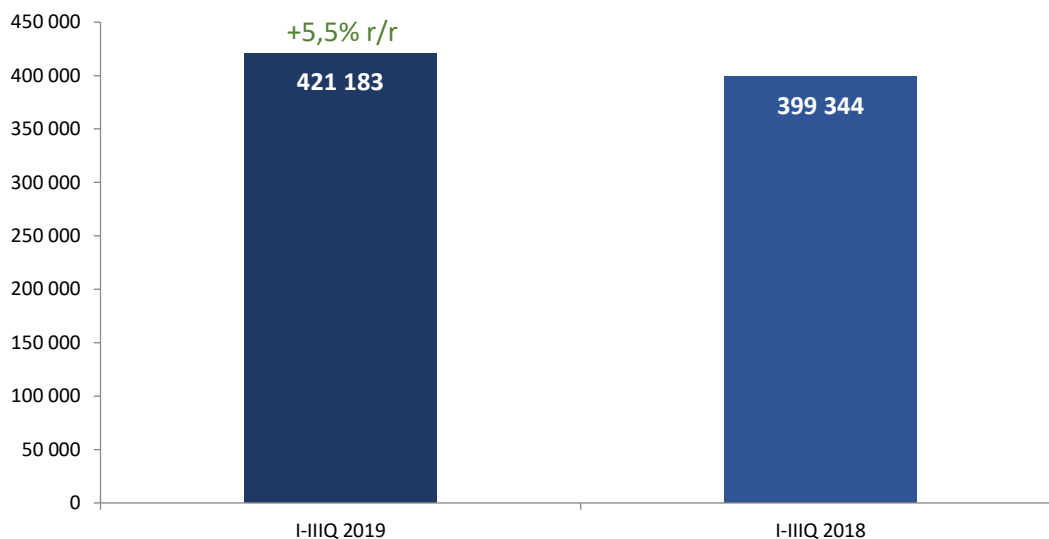
### 3. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta

#### 3.1. Przychody

WYKRES: JEDNOSTKOWE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY NARASTAJĄCO ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 R. (DANE W TYS. PLN)



WYKRES: SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW NARASTAJĄCO ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 R. (DANE W TONACH)



Jednostkowe przychody ze sprzedaży w trzech kwartałach 2019 r. wyniosły 1.077.381 tys. PLN w porównaniu do 1.053.596 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to, że przychody netto ze sprzedaży były w okresie trzech kwartałów 2019 r. wyższe o 2,3% w stosunku do analogicznego okresu 2018 r. Na ten wzrost miały wpływ zmiany następujących pozycji przychodów ze sprzedaży:

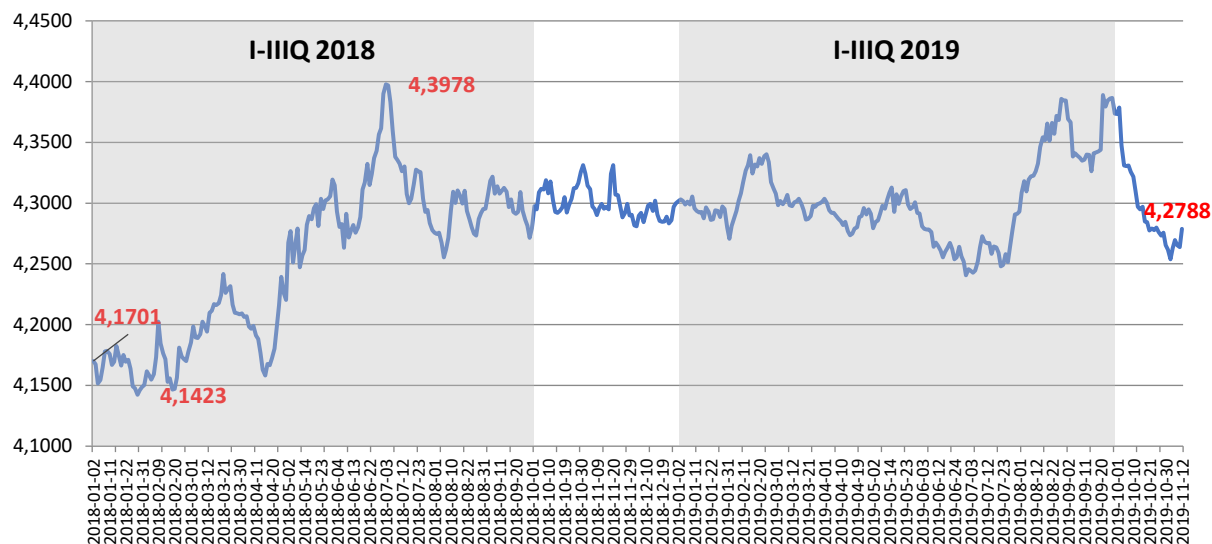
- produktów z 80.317 tys. PLN w okresie I-IX 2018 r. do 76.480 tys. PLN w okresie I-IX 2019 r., co stanowi spadek o 4,8%,
- towarów i materiałów z 971.412 tys. PLN w okresie I-IX 2018 r. do 999.067 tys. w okresie I-IX 2019 r., co stanowi wzrost o 2,8%,
- usług z 1.867 tys. PLN w okresie I-IX 2018 r. do 1.834 tys. PLN w okresie I-IX 2019 r., co stanowi spadek o 1,8%.

W ujęciu jednostkowym przychody z działalności operacyjnej w trzech kwartałach 2019 roku wyniosły 1.080.597 tys. PLN, w stosunku do 1.054.467 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie 2018 roku, co oznacza wzrost na poziomie 2,5% ujęciu rocznym.

Przychody finansowe spadły z poziomu 4.175 tys. PLN w okresie trzech kwartałów 2018 roku do poziomu 3.502 tys. PLN w okresie trzech kwartałów 2019 roku, tj. o 16,1%, co było w głównej mierze wynikiem wyceny kontraktów walutowych (zmiana o 1,0 mln PLN).

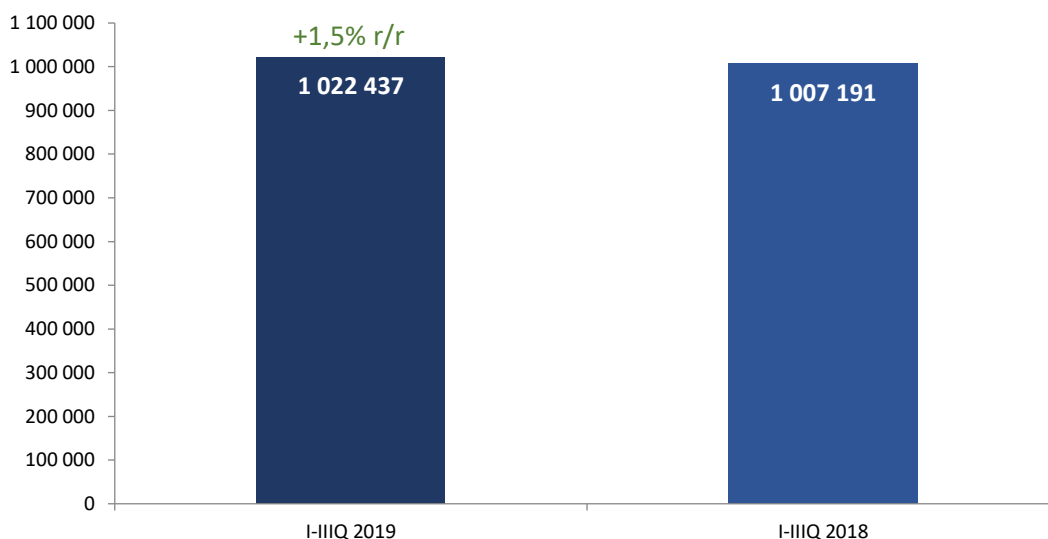
Zmienność kursu EUR/PLN warunkującą wystąpienie nadmienionych różnic kursowych przedstawiono na wykresie ŚREDNIE KURSY NBP EUR/PLN W OKRESIE 01.01.2018-12.11.2019.

WYKRES: ŚREDNIE KURSY NBP EUR/PLN W OKRESIE 01.01.2018-12.11.2019

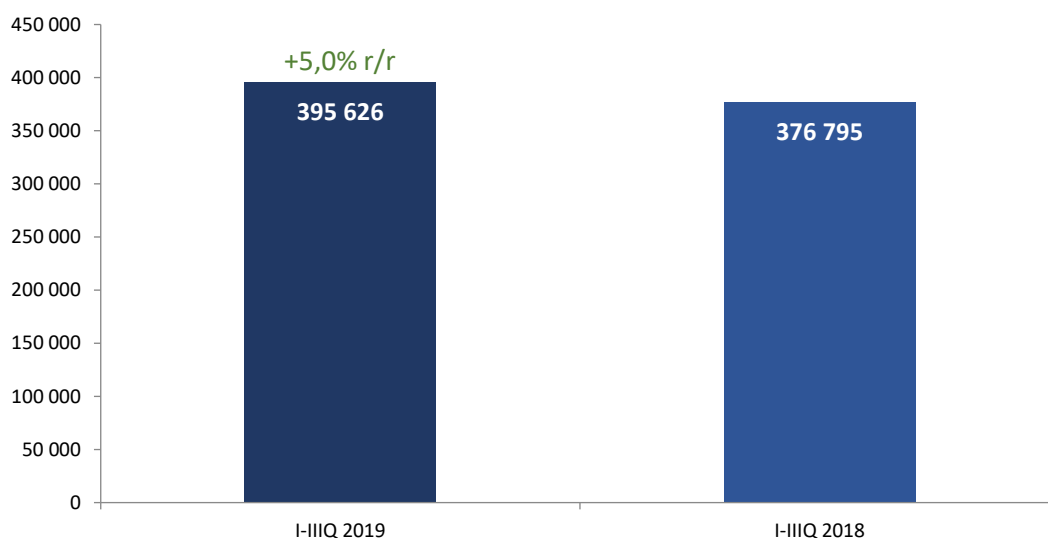


Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl)

WYKRES: SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY NARASTAJĄCO ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 R. (DANE W TYS. PLN)



WYKRES: SKONSOLIDOWANA SPRZEDAŻ PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW NARASTAJĄCO ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 R. (DANE W TONACH)



Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w trzech kwartałach 2019 r. wyniosły 1.022.437 tys. PLN w porównaniu do 1.007.191 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to, że skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży



były w okresie trzech kwartałów 2019 r. wyższe o 1,5% w stosunku do analogicznego okresu 2018 r. Na ten wzrost miały wpływ zmiany następujących pozycji przychodów ze sprzedaży:

- produktów z 204.405 tys. PLN w okresie I-IX 2018 r. do 200.653 tys. PLN w okresie I-IX 2019 r., co stanowi spadek o 1,8%,
- towarów i materiałów z 800.957 tys. PLN w okresie I-IX 2018 r. do 819.835 tys. PLN w okresie I-IX 2019 r., co stanowi wzrost o 2,4%,
- usług z 1.828 tys. PLN w okresie I-IX 2018 r. do 1.950 tys. PLN w okresie I-IX 2019 r., co stanowi wzrost o 6,7%.

W ujęciu skonsolidowanym przychody z działalności operacyjnej w trzech kwartałach 2019 roku wyniosły 1.026.597 tys. PLN, w stosunku do 1.008.816 tys. PLN osiągniętych w analogicznym okresie 2018 roku, co oznacza wzrost na poziomie 1,8% 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 spadek z 4.046 tys. PLN w okresie trzech kwartałów 2018 r. do 3.363 tys. PLN w okresie trzech kwartałów 2019 r.

Odnotowany wzrost przychodów ze sprzedaży w ujęciu jednostkowym oraz skonsolidowanym, był efektem właściwego wykorzystania sytuacji rynkowej, w tym pozyskiwania nowych rynków zbytu dla oferowanych wyrobów hutniczych, jak i zwiększonych możliwości załadunkowych Grupy Kapitałowej Emitenta (w ujęciu rocznym został osiągnięty 5-procentowy wzrost sprzedaży mierzonej tonami), co jest bezpośrednio związane z zakończonymi etapami prac modernizacyjnych w centrum logistyczno-dystrybucyjnym w Sosnowcu (uzyskano pozwolenie na użytkowanie) oraz z oddaniem do użytkowania centrum magazynowo - dystrybucyjnego spółki zależnej Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec – Podstrefa Rzeszów. Opisane zwiększenie mocy załadunkowych wpisuje się w strategię Grupy, mającą na celu stopniowe powiększanie udziału w rynku dystrybucji wyrobów hutniczych. Należy podkreślić, że odnotowany wzrost sprzedaży nastąpił mimo słabego popytu, wąskich spreadów oraz spadków cen wyrobów hutniczych utrzymujących się od czwartego kwartału 2018 roku.

### 3.2. Koszty

W wyniku zwiększonej w trzech kwartałach 2019 roku sprzedaży odnotowano przyrost kosztów działalności operacyjnej Bowim S.A. o 4,3% (z poziomu 1.028.879 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2018 roku do 1.072.890 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2019 roku) oraz o 3,6% w przypadku Grupy Kapitałowej (z poziomu 980.970 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2018 roku do 1.016.405 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2019 roku). Na wzrost ten największy wpływ miały następujące pozycje kosztów, odpowiednio w ujęciu jednostkowym i skonsolidowanym:

- wartość sprzedanych towarów i materiałów - wzrost o 5,1% i 3,9%,
- zużycie materiałów i energii – spadek o 7,5% i 3,6%,
- usługi obce – wzrost o 6,8% i 6,8%.

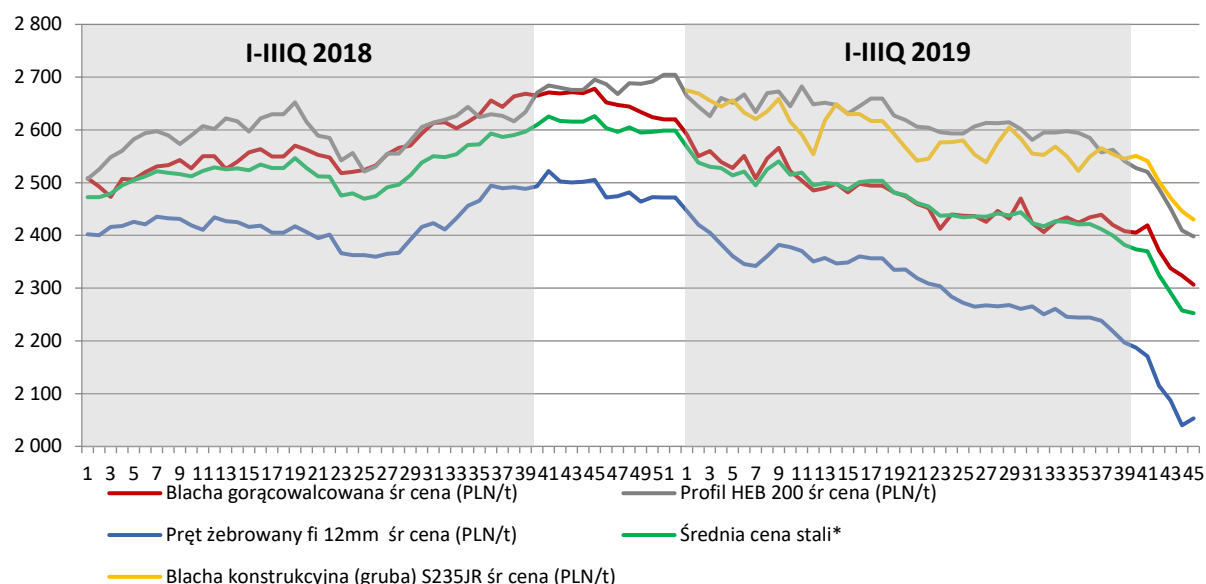
Dla światowego rynku stali, poprzedni jak i bieżący rok upływają pod znakiem ceł antydumpingowych oraz w nieco mniejszym stopniu ograniczenia mocy produkcyjnych przez Chiny. Kraje unijne kontynuowały zapoczątkowane we wcześniejszych latach polityki ochronne rodzimych wyrobów stalowych, a narzędzia międzynarodowej polityki handlowej (np. cła antydumpingowe) zyskiwały na popularności także w innych państwach. Początkiem działań ochronnych było (zlecone z końcem 2017 roku amerykańskim organom celnym przez Departament Handlu) wprowadzenie ceł antydumpingowych 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 i bieżącym roku.

Po 9 miesiącach 2019 roku, Unia Europejska wytworzyła 122,5 mln ton stali, co oznacza spadek o 2,8%. Polska w tym samym czasie wyprodukowała blisko 7,0 mln ton czyli o 8,4% mniej niż przed rokiem.

Popyt w Unii Europejskiej jest tłumiony między innymi przez niepewność związaną z Brexitem oraz spowolnienie części gospodarek państw europejskich (szczególnie niemieckiej). Na rodzimym rynku ceny surowców i energii są wysokie, a koszty emisji CO2 również gwałtownie rosną. Natomiast paradoksalnie ceny wyrobów stalowych w ostatnim kwartale 2018 roku oraz III kwartałach 2019 roku spadały, co było wynikiem walki konkurencyjnej o odbiorców w warunkach obniżonego popytu oraz nadwyżki zdolności produkcyjnych. Do dnia publikacji niniejszego raportu cen nie udało się odbudować i pozostają one na poziomie niższym niż przed rokiem. Próby ich podniesienia przez huty nie spotkały się z akceptacją rynku.

W październiku 2019 r. wskaźnik PMI dla polskiego sektora wytwórczego zaliczył gwałtowny spadek, przyjmując najniższą wartość od czasu światowej recesji z 2009 roku. Produkcja, nowe zamówienia i eksport spadły w najszybszym tempie od ponad 10 lat i to pomimo realizowanych i planowanych inwestycji infrastrukturalnych opartych na środkach unijnych oraz nadal wysokiej ilości realizowanych inwestycji na rynku mieszkaniowym.

## WYKRES: ŚREDNIE CENY WYROBÓW HUTNICZYCH NA POLSKIM RYNKU W OKRESIE 01.01.2018-12.11.2019



\*) uśredniona wartość cen: blachy gorącowalcowanej; profilu HEB 200; pręta żebrowanego fi 12 i blachy konstrukcyjnej (grubej) - indeks od 01.01.2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.puds.pl](http://www.puds.pl)

Zgodnie z powyższym wykresem, ceny głównych asortymentów Grupy Emitenta w tym m.in. blachy gorącowalcowanej (43% udziału w sprzedaży Emitenta) spadają od IVQ 2018 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.

Ostatecznie średnie ceny wyrobów stalowych pomiędzy trzema kwartałami 2019 roku, a trzema kwartałami 2018 roku spadły o 3,1%. Natomiast analizując średnie ceny w trzecim kwartale 2019 roku, w porównaniu do trzeciego kwartału 2018 roku, to spadły one o 5,2%. Jeszcze wyraźniej spadek ten można zaobserwować analizując ceny w roku bieżącym, gdzie od początku roku średnia cena stali obniżyła się o ponad 13%.

Według opublikowanych w październiku 2019 roku prognoz World Steel Association, globalny popyt na stal wzrośnie o 3,9% w 2019 r. oraz o 1,7% w 2020 r. Prognoza dla Unii Europejskiej jest bardzo zachowawcza. W bieżącym roku zdaniem World Steel możemy spodziewać się spadku o 1,2%, zaś w roku 2020 wzrostu o 1,1%.

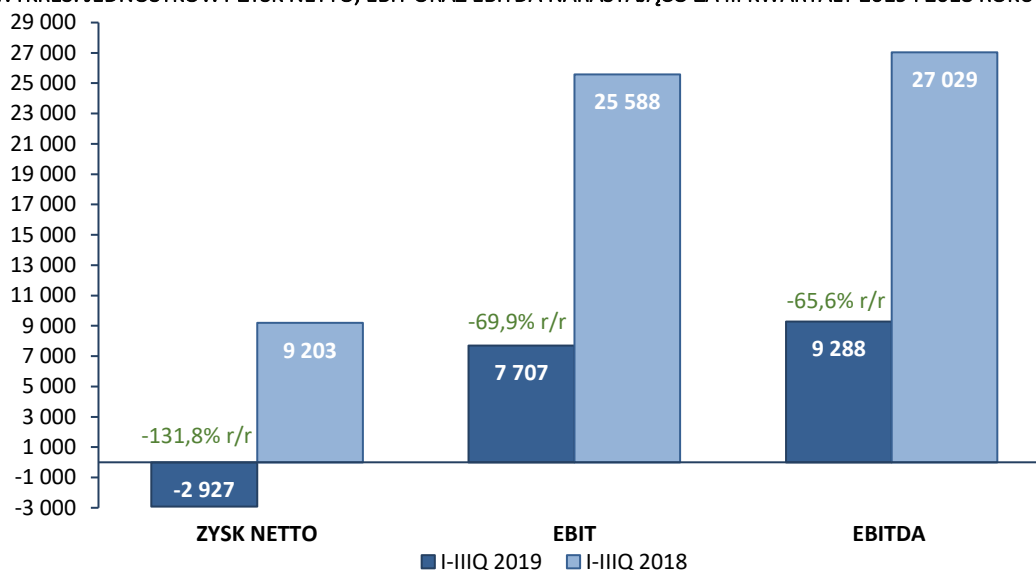
Pozostałe koszty operacyjne zmniejszyły się w Spółce z 869 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2018 roku do 698 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2019 roku, czyli o 19,7%. Natomiast w Grupie Kapitałowej spadek wartości pozostałych kosztów operacyjnych wyniósł 38,3% - z poziomu 1.124 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2018 r. do poziomu 694 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2019 roku.

Rok 2019 przyniósł spadek kosztów finansowych Emitenta, które zmniejszyły się z poziomu 17.699 tys. PLN w okresie I-IIIQ 2018 roku do poziomu 14.695 tys. PLN w I-IIIQ 2018 roku, tj. o 17,0% (w Grupie spadek ten wyniósł 16,3% - z poziomu 18.322 tys. PLN w I-IIIQ 2018 roku do poziomu 15.336 tys. PLN w I-IIIQ 2019 roku). Spadek kosztów związany był w największym stopniu z niższą nadwyżką ujemnych różnic kursowych (0,6 mln PLN). W analogicznym okresie roku ubiegłego nadwyżka ta wyniosła 2,8 mln PLN.



## 3.3. Wyniki

WYKRES: JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO, EBIT ORAZ EBITDA NARASTAJĄCO ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 ROKU (TYS. PLN)



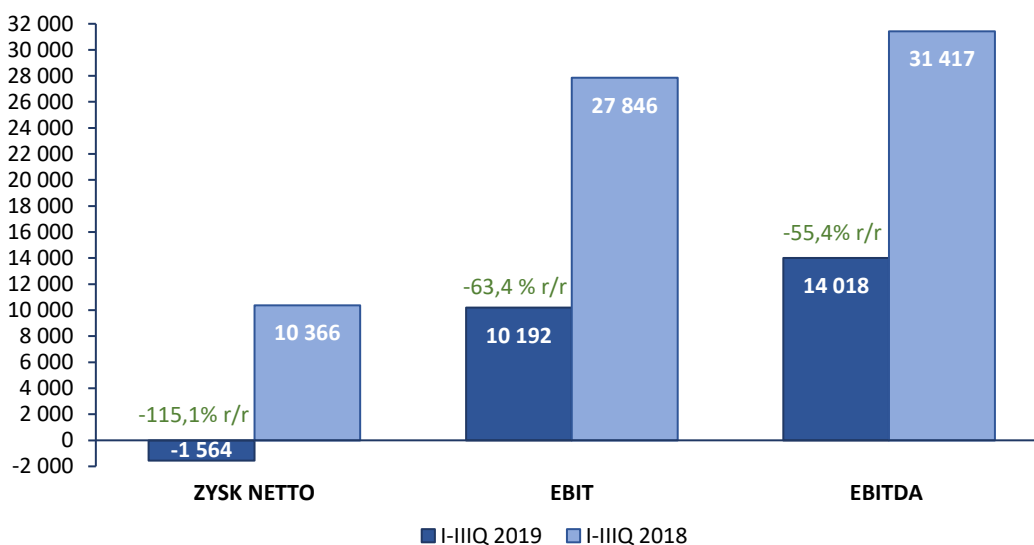
W okresie I-IIIQ 2019 roku EBIT Emitenta wyniósł 7.707 tys. PLN, co oznacza spadek o 69,9% w stosunku do analogicznego okresu 2018 roku (25.588 tys. PLN). Z kolei zysk netto wypracowany w analogicznym okresie wyniósł -2.927 tys. PLN i był niższy o 131,8% w porównaniu do wyniku z I-IIIQ 2018 (9.203 tys. PLN). Wyniki drugiego i trzeciego kwartału pozwoliły na częściowe odrobienie strat poniesionych w pierwszym kwartale 2019 roku.

Wskaźniki rentowności	III Kwartały 2019	III Kwartały 2018
Rentowność działalności operacyjnej (marża EBIT)	0,7%	2,4%
Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację (marża EBITDA)	0,9%	2,6%
Rentowność netto	-0,3%	0,9%
ROA	-0,7%	2,3%
ROE	-2,5%	7,6%

## 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 NARASTAJĄCO ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 ROKU (TYS. PLN)



W okresie I-IIIQ 2019 roku EBIT Grupy Emitenta wyniósł 10.192 tys. PLN, co oznacza spadek o 63,4% w stosunku do analogicznego okresu 2018 roku (27.846 tys. PLN). Z kolei skonsolidowany zysk netto wypracowany w analogicznym okresie wyniósł -1.564 tys. PLN i był niższy o 115,1% w porównaniu do wyniku z I-IIIQ 2018 (10.366 tys. PLN). Podobnie jak w przypadku danych jednostkowych nastąpiło częściowe odrobienie strat poniesionych w pierwszym kwartale.

Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej	III Kwartały 2019	III Kwartały 2018
Rentowność działalności operacyjnej (marża EBIT)	1,0%	2,8%
Rentowność działalności operacyjnej powiększonej o amortyzację (marża EBITDA)	1,4%	3,1%
Rentowność netto	-0,2%	1,0%
ROA	-0,4%	2,5%
ROE	-1,5%	10,2%

**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)

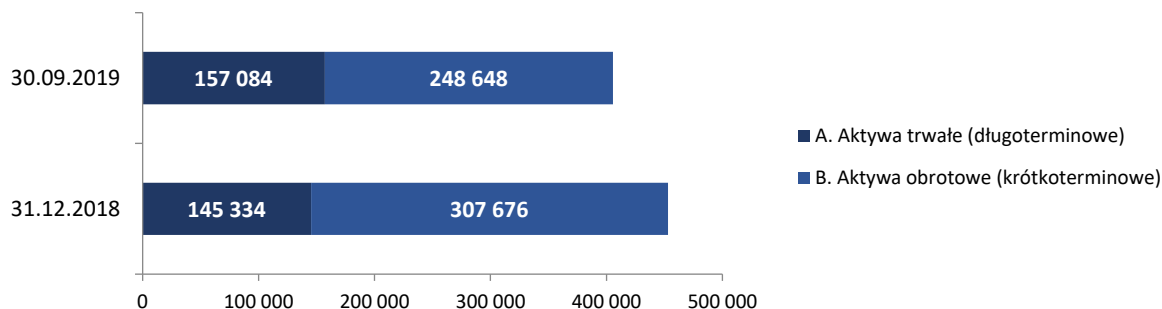
Na zmiany wyników w ujęciu jednostkowym jak i skonsolidowanym wpłynęły przede wszystkim wysokie ceny surowców, spadki cen stali, ogólny spadek popytu, a także globalna niepewność rynkowa, która znalazła swoje odbicie również na rynku krajowym. Pomimo złożonej sytuacji rynkowej na uwagę zasługuje fakt, iż sam trzeci kwartał zarówno dla Emitenta jak i dla Grupy Kapitałowej był udany a wynik netto pozwolił na częściowe (398 tys. zł) odrobienie strat poniesionych na początku roku.

Realizowanie niższych marż (na co Emitent nie miał bezpośredniego wpływu) zostało częściowo zrekompensowane wzrostem sprzedaży. Było to efektem konsekwentnie realizowanej ekspansji produktowej i zwiększaniem udziału w rynku. Mimo opisanej powyżej skomplikowanej sytuacji na rynku, sprzedaż liczona w PLN, jak i w tonach dla uśrednionych danych skonsolidowanych wzrosła odpowiednio o 1,5% i 5,0%.

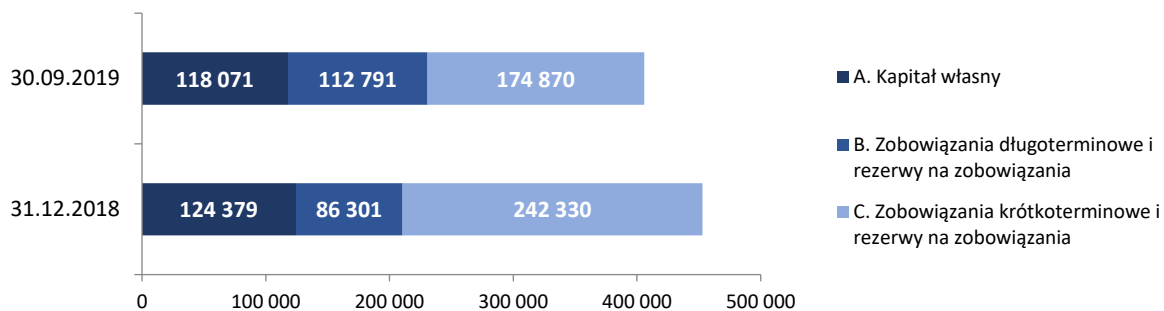
### 3.4. Bilans

Suma bilansowa Emitenta na 30 września 2019 roku wyniosła 405.732 tys. PLN, czyli o 10% mniej niż na koniec 2018 roku – 453.010 tys. PLN. Spadek wartości sumy bilansowej w porównaniu do końca 2018 r. po stronie aktywów był przede wszystkim rezultatem zmniejszenia aktywów obrotowych: zapasów o 26% (z 186.083 tys. PLN w 2018 r. do 137.748 tys. PLN na 30.09.2019 r.); należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 12% (z 118.882 tys. PLN w 2018 r. do 105.011 tys. PLN na 30.09.2019 r.), które były konsekwencją niższej dynamiki sprzedaży w omawianym okresie i stosunkowo wysokim poziomem zapasów na początku roku.

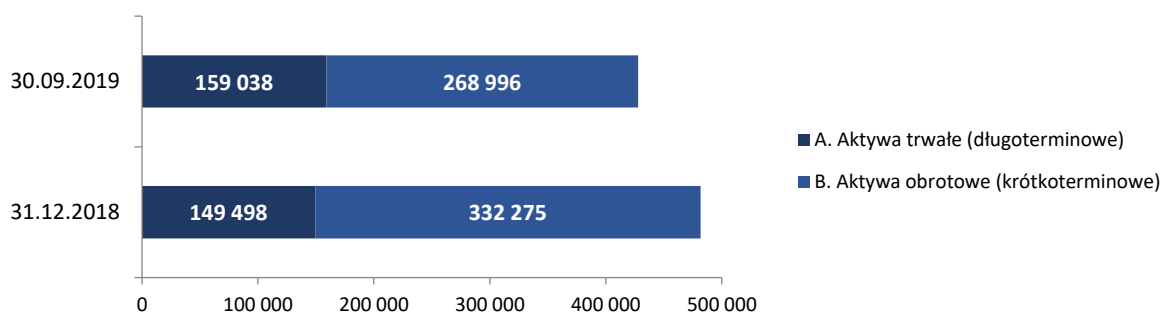
#### WYKRES: STRUKTURA AKTYWÓW BOWIM S.A. NA DZIEŃ 30.09.2019 I 31.12.2018 (TYS. PLN)



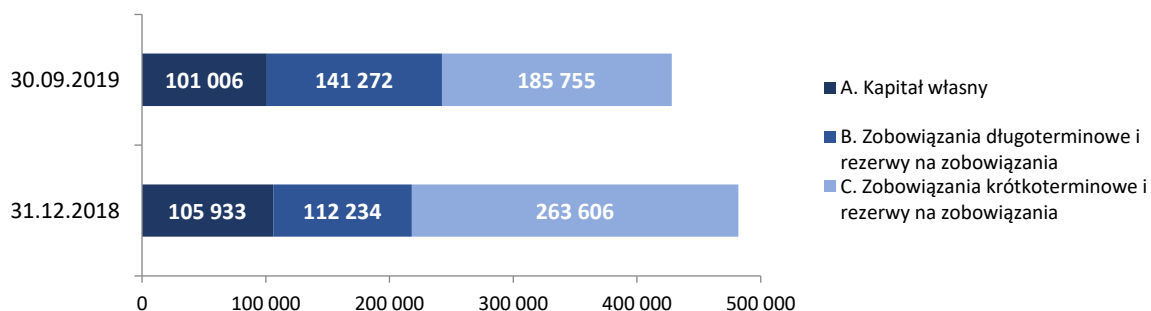
Głównym źródłem finansowania działalności Spółki jest kapitał obcy w postaci zobowiązań handlowych, kredytów bankowych oraz pożyczek. Na koniec września 2019 roku zobowiązania ogółem wyniosły 287.661 tys. PLN i w stosunku do 2018 roku zmniejszyły się o 12%, tj. 40.969 tys. PLN, głównie w wyniku zmniejszenia zobowiązań handlowych o 35% (z 215.673 tys. PLN w 2018 r. do 140.052 tys. PLN na 30.09.2019 r.). Należy również odnotować wzrost długoterminowych zobowiązań finansowych z 70.774 tys. PLN w 2018 r. do 97.157 tys. PLN na 30.09.2019 r.

**WYKRES: STRUKTURA PASYWÓW BOWIM S.A. NA DZIEŃ 30.09.2019 I 31.12.2018 (TYS. PLN)**

Skonsolidowana suma bilansowa na dzień 30 września 2019 roku wyniosła 428.034 tys. PLN, czyli o 11% mniej niż na koniec 2018 roku, gdy wynosiła 481.773 tys. PLN. Spadek wartości sumy bilansowej w porównaniu do końca 2018 r. po stronie aktywów był rezultatem przede wszystkim zmniejszenia aktywów obrotowych: zapasów o 27% (z 202.812 tys. PLN w 2018 r. do 147.421 tys. PLN na 30.09.2019 r.); należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 10% (z 126.244 tys. PLN w 2018 r. do 113.617 tys. PLN na 30.09.2019 r.). Omówione zmiany miały identyczne podłoże, jak w przypadku aktywów Emitenta, a zostały zestawione na poniższym wykresie.

**WYKRES: STRUKTURA AKTYWÓW GRUPY BOWIM NA DZIEŃ 30.09.2019 I 31.12.2018 (TYS. PLN)**

Głównym źródłem finansowania działalności Grupy Kapitałowej Bowim jest kapitał obcy w postaci zobowiązań handlowych, kredytów bankowych oraz pożyczek. Na koniec września 2019 roku zobowiązania ogółem wyniosły 327.027 tys. PLN i w stosunku do 2018 roku zmniejszyły się 13%, tj. 48.812 tys. PLN, głównie w wyniku zmniejszenia zobowiązań handlowych o 36% (z 230.289 tys. PLN w 2018 r. do 147.766 tys. PLN na 30.09.2019 r.). Należy również odnotować wzrost długoterminowych zobowiązań finansowych ze 88.356 tys. PLN w 2018 r. do 117.946 tys. PLN na 30.09.2019 r.

**WYKRES: STRUKTURA PASYWÓW GRUPY BOWIM NA DZIEŃ 30.09.2019 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 latach 2018-2019 poprzez:

- dochodzenie antydumpingowe w sprawie importu grodzic 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 zostały 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. Zgodnie z rozporządzeniem pierwszy okres obowiązuje od 1 lutego do 30 czerwca 2019 roku, drugi od 1 lipca 2019 roku do 30 czerwca 2020 roku, a trzeci od 1 lipca 2020 roku do 30 czerwca 2021 roku. 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 wezwał Komisję do uwzględnienia rzeczywistych warunków rynkowych w czasie pierwszej rewizji ostatecznych środków ochronnych w lipcu 2019 roku. Komisja Europejska stoi pod presją uczestników rynku. Z jednej strony unijne huty lobbują za tym, aby środki ochronne były bardziej rygorystyczne, z drugiej strony odbiorcy i handlowcy naciskają na ich złagodzenie.

W dniu 1 lipca 2019 roku rozpoczął się drugi okres obowiązywania środków ochronnych na wyroby stalowe. Zgodnie z rozporządzeniem, kontyngenty wzrosły automatycznie o 5% w stosunku do pierwszego okresu. Ustanowione limity pozwalają na import wyrobów stalowych bez 25% cła, po ich przekroczeniu cło będzie obowiązywało. Największe zastrzeżenie producentów stali w UE budzi mechanizm automatycznego zwiększania kontyngentu w każdym kolejnym okresie.

W sierpniu 2019 roku Komisja Europejska ogłosiła wyniki rocznego przeglądu stalowych środków ochronnych. Zgodnie z postulatami producentów, zmniejszony zostanie wzrost kwot wolnych od taryf. W wyniku wstłuchania się w postulaty europejskich producentów, procent ten ma zostać zmniejszony do 3. Oznacza to, że kwoty bezcłowe na przywóz stali spoza UE w trzecim roku obowiązywania (lipiec 2020 – czerwiec 2021) wyniosłyby 31,6 mln ton, o 1,5 mln mniej niż rekordowy przywóz do UE w 2018 roku, ale o około milion więcej, niż poziom przywozu z 2017 roku.

Komisja Europejska opublikowała decyzję o przyjęciu od 1 października 2019 r. zmian, które zmniejszają tempo automatycznego wzrostu kontyngentów, co oznacza, że kwoty na bieżący rok (od lipca 2019 do czerwca 2020) zostaną obniżone w kolejnych kwartałach, aby osiągnąć poziom wzrostu 3%. Unijna komisarz ds. Handlu zwróciła się do Komisji Europejskiej o ponowne przeprowadzenie przeglądu stalowych środków ochronnych po dojściu do skutku brexitu.

Tureckie Stowarzyszenie Producentów Stali (TCUD) rozpoczęło ostry atak na systemy Unii Europejskiej zmniejszające kwoty kontyngentów, mówiąc, że stworzyły one "bariery dla uczciwego i konkurencyjnego handlu stalą". TCUD oświadczyło również, że nie ma szans na zawarcie umowy handlowej między Turcją a Unią Europejską. Organizacja zagroziła również działaniami odwetowymi. Według stanu na koniec października 2019 r. Turcja wykorzystała cały przyznany jej kontyngent. W efekcie przez najbliższe miesiące dostawy z tego kraju nie będą mieć dostępu do europejskiego rynku.

## 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 ChRL, które mają być objęte 25% cłami, Chiny 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 2018 r. 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 2018 r. 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 Chiny za nielegalne praktyki handlowe, w tym kradzież amerykańskiej technologii. Łącznie karnymi cłami objęto już chiński eksport wart 50 mld USD rocznie (pierwsza partia karnych cef, 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.

Pogłębiająca się eskalacja wojny handlowej między USA, Chinami i kilkoma innymi krajami oraz brak porozumienia Brexit może poważnie wpływać na warunki światowego handlu, powodując dalsze pogorszenie globalnej koniunktury.

W drugim tygodniu listopada 2019 roku pojawiły się pozytywne informacje dotyczące trwającej od 16 miesięcy regularnej wojny ekonomicznej. Chiny i USA uzgodniły, że karne i odwetowe cła nakładane na wzajemny eksport w ramach wojny handlowej będą stopniowo wycofywane – ogłosił rzecznik chińskiego ministerstwa handlu. Nieoficjalnie potwierdziły to też źródła w Waszyngtonie. To ma być początek tzw. "fazy pierwszej" porozumienia handlowego z Chinami, które chce osiągnąć prezydent Donald Trump. Komentatorzy liczą, że w ramach "polityki odprężenia" w grudniu dojdzie do choćby częściowego porozumienia między stronami.

#### **WPROWADZENIE OBOWIĄZKOWEGO MECHANIZMU PODZIELONEJ PŁATNOŚCI (SPLIT PAYMENT)**

Zgodnie z oczekiwaniami analityków i doradców podatkowych od 1 listopada 2019 roku rynek stali w Polsce objęła kolejna ważna zmiana. Obowiązujący od 2013 roku mechanizm odwrotnego naliczenia został 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, zostały objęte obowiązkowym split payment. Decyzja umożliwia zastosowanie

obowiązkowego split paymentu na wyroby stalowe na okres od 1 marca 2019 roku do 28 lutego 2022 roku, po tym okresie Polska będzie musiała uzyskać zezwolenie na przedłużenie stosowania instrumentu. Wprowadzenie obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności oznacza wycofanie się z odwrotnego obciążenia (reverse charge). Funkcjonowanie tych dwóch mechanizmów jednocześnie nie jest możliwe.

Według wiceministra finansów Pana Filipa Świtły, proces legislacyjny miał trwać kilka miesięcy – a realny termin wprowadzenia zmian miał przypadać na drugą połowę 2019 roku. 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 pierwotnie zakładano zastąpienie mechanizmu odwrotnego obciążenia obowiązkowym split paymentem od 1 września 2019 r. dla wszystkich wyrobów wymienionych w załącznikach nr 11, 13 i 14.

Uchwalenie ustawy w brzmieniu zaproponowanym przez resort, oznacza zakończenie okresu obowiązywania odwrotnego obciążenia na rzecz obowiązkowego split paymentu. Z załączników 11, 13 i 14 został utworzony załącznik nr 15, do którego ponadto zostały dodane wyroby, części i akcesoria do pojazdów silnikowych, węgiel i produkty węglowe, maszyny i 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. PLN.

Ostatecznie pod koniec lipca 2019 roku Sejm rozpatrzył odesłaną po poprawkach Senatu ustawę o zmianie ustawy o VAT, która wprowadziła obowiązkowy split payment na wyroby hutnicze i zlikwidowała reverse charge w stali. W części dotyczącej split paymentu dla branży stalowej nie wprowadzono zmian. Prezydent podpisał ustawę, która weszła w życie 1 listopada 2019 roku.

Od 2020 roku w życie wejdzie również przepis, zgodnie z którym – dokonując płatności z naruszeniem split payment – nabywca nie będzie uprawniony do zaliczenia wydatku do kosztu uzyskania przychodów.

### 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 01.01.2018-12.11.2019” w rozdziale 3.1 - *Przychody*, kurs w okresie od stycznia do lipca 2019 r. charakteryzował się trendem spadkowym z krótkotrwałymi korektami, jednak po osiągnięciu minimum na poziomie 4,2406 w dniu 1 lipca 2019 r. nastąpiło wyraźne umocnienie EUR. Ostatnie tygodnie zdjęty z rodzimej waluty dwa ważne ryzyka. Po pierwsze wynik wyborów parlamentarnych nie przyniósł nadmiernych niespodzianek. Po drugie przeglądy ratingu utrzymały stabilny obraz naszego kraju. W rezultacie EUR potaniało poniżej poziomu 4,3000.

W rozdziale 3.2 - *Koszty* (wykres „ŚREDNIE CENY WYROBÓW HUTNICZYCH NA POLSKIM RYNKU W OKRESIE 01.01.2018-12.11.2019”) 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. W ocenie ekspertów ograniczenia produkcji, z którymi mieliśmy dotąd do czynienia były niewystarczające, aby powstrzymać spadki cen. Według Moody's słaby popyt i wąskie spready wpływają negatywnie na perspektywę europejskiego sektora stalowego. Dziewiętnaście światowych stowarzyszeń przemysłu stalowego wezwało rządy do wzmożenia wysiłków w celu skutecznego rozwiązania problemu utrzymującej się globalnej nadwyżki zdolności produkcyjnych w sektorze stalowym. Europejscy producenci stali i producenci z regionów partnerskich na całym świecie apelują, aby przedłużyć działanie Światowego Forum ds. Nadwyżki Mocy w Stali, bowiem ma ono zasadnicze znaczenie dla skutecznego ograniczenia nadwyżki zdolności produkcyjnych w tym sektorze. Chiny zapowiedziały, że dotychczas podjęte wysiłki przyniosły obniżkę mocy produkcyjnych i nie ma potrzeby kontynuowania prac w tej formule.

Kolejnym istotnym czynnikiem mogącym mieć wpływ na wyniki finansowe Emitenta i jego Grupy Kapitałowej jest podana oficjalnie decyzja ArcelorMittal Poland o wygaszeniu wielkiego pieca i zatrzymaniu stalowni w Krakowie. Proces wyłączenia surowcowej części huty ma się rozpocząć w dniu 23 listopada 2019 roku.

Aktualnie mamy do czynienia z dużą niepewnością na rynku związaną globalną nadwyżką zdolności produkcyjnych, rosnącymi kosztami uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>, 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 perspektywy 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. Obecnie realizowane są kolejne etapy inwestycji, polegające na zadaszeniu estakad nad zwiększoną powierzchnią magazynową. Ich ukończenie planowane jest na koniec 2019 roku i w ocenie spółki przyczyni się usprawnienia procesów logistycznych oraz poprawy jakości dystrybuowanych wyrobów.



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 raportowanym okresie o 5,0% 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 (eksperci 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 W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH**

Sejm RP uchwalił we wrześniu 2019 roku nowe prawo zamówień publicznych, które ma wejść w życie z początkiem 2021 roku. Głównym celem jest zwiększenie efektywności przetargów czemu służyć ma nowa uproszczona procedura dla mniejszych zamówień poniżej tzw. progów unijnych. Dla robót budowlanych np. jest to ok. 20 mln PLN. Ustanowienie przyjaznej procedury poniżej progów unijnych jest najważniejszą zmianą w tej ustawie. Kolejną istotną zmianą jest dopuszczenie w umowach o roboty budowlane i dostawę na dłużej niż 12 miesięcy klauzul waloryzacji wynagrodzenia, nie tylko na korzyść wykonawcy, gdy ceny towarów wrosną, ale też zamawiającego, gdy spadną. Inną zmianą jest wprowadzenie zasady efektywności, według której zamawiający mają brać pod uwagę nie tylko cenę, ale również jakość towarów i usług oraz ich znaczenie dla środowiska. Według Jadwigi Emilewicz pozwoli to mniejszym firmom wystartować w przetargach i konkurować z większymi podmiotami jakością, a nie tylko niską ceną. Zdaniem szefowej resoru - przygotowano przejrzystą procedurę zachęcającą do udziału w przetargach, na której przyswojenie przedsiębiorcy mają prawie półtora roku. Zdaniem Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii zamówienia publiczne powinny w większym stopniu niż dotąd przyczyniać się do wzmocnienia polskich firm i całej gospodarki.

#### **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 niezbędne 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 do 15 maja 2020 r.

#### **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. Według opinii Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Stali - EUROFER, europejscy producenci oczekują dalszej poprawy jakości zabezpieczeń i dostosowania ich do aktualnych warunków rynkowych.

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.*

#### **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 wyznaczone 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 CO<sub>2</sub> 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. Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii prowadzi proces notyfikacji w Komisji Europejskiej pierwszej w Unii Europejskiej ulgi w opłacie mocowej. Przedsiębiorcy w 2019 roku będą mogli wybrać tylko jeden system wsparcia. Albo rekompensaty, albo ten wprowadzony na mocy tzw. ustawy "prądowej".

**REKOMPENSATY DLA BRANŻ ENERGOCHŁONNYCH**

Sejm w lipcu 2019 roku uchwalił ustawę umożliwiającą ok. 300 przedsiębiorstwom z branż energochłonnych uzyskanie rekompensat za zawarte w cenie energii koszty nabycia uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>. Rekompensaty mają pomóc naszemu przemysłowi utrzymać konkurencyjność z zagranicą. Pierwsze wypłaty – za rok 2019 mają nastąpić w roku 2020. Ma na nie trafiać ok. 890 mln PLN rocznie.

**REFORMA UNIJNEGO SYSTEMU HANDLU UPRAWNIENIAMI DO EMISJI**

W dniu 27 lutego 2018 r. Rada Europejska formalnie zatwierdziła reformę unijnego systemu handlu uprawnieniami do emisji (ETS) na okres po 2020 r. Zmieniona dyrektywa ETS jest istotnym krokiem UE ku realizacji celu, którym jest redukcja emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 40% do 2030 r., tak jak zakładają unijne ramy klimatyczno-energetyczne 2030, i do wypełnienia zobowiązań wynikających z porozumienia paryskiego. Unijny system handlu uprawnieniami do emisji określa górny limit emisji CO<sub>2</sub> dla przemysłu ciężkiego i elektrowni. Całkowite dozwolone emisje są rozdzielane między przedsiębiorstwa w postaci uprawnień, które mogą być przedmiotem obrotu. ETS jest jednym z kluczowych elementów unijnej polityki walki ze zmianą klimatu, a zarazem zasadniczym narzędziem pozwalającym redukować emisje gazów cieplarnianych w sposób racjonalny pod względem kosztów. Został ustanowiony w 2005 r. jako pierwszy na świecie znaczący rynek dwutlenku węgla i jak dotąd pozostaje największym takim rynkiem.

Unijna polityka klimatyczno-energetyczna spowodowała skokowy wzrost cen uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>. Aktualnie są one pięciokrotnie wyższe niż na początku 2018 r. i wynoszą ok. 25 EUR za tonę. 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 CO<sub>2</sub>, ArcelorMittal Poland ogłosił decyzję o planowanym od września 2019 roku wstrzymaniu pracy wielkiego pieca i stalowni w Krakowie. Po protestach pracowników zarząd poinformował o odroczeniu tymczasowego wstrzymania pracy wielkiego pieca i stalowni

w Krakowie. W dniu 12 listopada 2019 roku ArcelorMittal Poland oficjalnie ogłosił wygaszenie wielkiego pieca i zatrzymanie stalowni w Krakowie. Proces wyłączenia surowcowej części huty rozpocznie się 23 listopada 2019 roku. Terminu ponownego włączenia nie podano. Decyzja będzie zależała od sytuacji rynkowej.

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.

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.

### WĘGLOWY PODATEK WYRÓWNAWCZY

Wielu członków worldsteel lobbuje za nałożeniem podatku od węgla w Europie. Twierdzą, że huty w Unii Europejskiej ponoszą koszty emisji dwutlenku węgla za sprawą systemu handlu uprawnieniami do emisji, którego nie ponoszą producenci w innych regionach. Tam, gdzie producenci mają bezcłowy dostęp do rynku Unii Europejskiej, mają nieuczciwą przewagę.

### ZMIANY PODATKOWE

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 kwietnia 2020 roku.

Natomiast 1 listopada 2019 roku wszedł w życie inny przepis tej samej nowelizacji, wprowadzający instytucję Wiążącej Informacji Stawkowej dotyczącej VAT. PUDS liczy, że postulowane przez branżę rozwiązanie stanie się realną pomocą w kwestiach spornych dotyczących opodatkowania poszczególnych wyrobów. Wnioski o Wiążącą Informację Stawkową można kierować do Krajowej Informacji Skarbowej przez e-PUAP lub w formie papierowej. Jak informuje Ministerstwo Finansów, Wiążąca Informacja Stawkowa (WIS) to decyzja, która ma nie tylko ułatwić podatnikom stosowanie przepisów dotyczących stawek VAT, ale również zapewnić im odpowiednią ochronę. Jednakże pozyskana informacja stawkowa będzie prawomocna dopiero od 1 kwietnia 2020 roku i tym samym od tego okresu będzie chronić podatnika przed negatywnymi konsekwencjami ze strony organu podatkowego.

W celu ułatwienia weryfikacji przyszłych kontrahentów od 1 września 2019 roku została wdrożona biała lista podatników, zawierająca niezbędne informacje o podatnikach VAT. Stworzenie jednej bazy zawierającej wszystkie informacje o statusie podatników VAT znacznie usprawni proces wyszukiwania danych o innych podmiotach gospodarczych. Biała lista oprócz korzyści niesie ze sobą jednak nowe obowiązki, a nawet sankcje wobec czynnych podatników VAT. W związku z umieszczeniem na niej rachunków rozliczeniowych kontrahenta, podatnik każdorazowo przed dokonaniem przelewu do danego kontrahenta ma obowiązek sprawdzania, czy dany rachunek bankowy został zarejestrowany /poza ustawowymi włączeniami/ i na pewno zgadza się z danymi na opublikowanej białej liście podatników. Od 1 stycznia 2020 roku, kto zapłaci za transakcje o wartości powyżej 15 tys. zł na rachunek bankowy kontrahenta, który nie odprowadzi z tytułu takiej transakcji podatku VAT, narazi się na solidarną odpowiedzialność ze sprzedawcą za VAT nie rozliczony z tytułu tej transakcji. Ponadto taki wydatek nie będzie zaliczony do kosztów uzyskania przychodu w PIT lub CIT.

### 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 25.10.2019 roku raportem bieżącym nr 32/2019 przekazał do publicznej wiadomości wstępne dane o jednostkowych przychodach netto ze sprzedaży oraz o wynikach finansowych za III kwartał 2019 roku, a 06.11.2019 roku raportem bieżącym nr 33/2019 przekazał do publicznej wiadomości wstępne dane o skonsolidowanych przychodach netto ze sprzedaży oraz o wynikach finansowych. Poniżej w tabeli zaprezentowano porównanie osiągniętych w okresie III kwartału 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 32/2019 (dane jednostkowe)	Jednostkowe dane finansowe (zrealizowane)	Zmiana	Dane z raportu bieżącego nr 33/2019 (dane skonsolidowane)	Skonsolidowane dane finansowe (zrealizowane)	Zmiana
Przychody	360.483	360.483	0%	340.578	340.578	0%
Zysk operacyjny	4.855	4.855	0%	5.621	5.621	0%
Zysk netto	33	33	0%	398	398	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: 000001104 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 Spółka 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
	<b>łącznie</b>	<b>19.514.647</b>	<b>25.889.647</b>	<b>13.139.647</b>

### 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 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 30 września 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

**TABELA: STRUKTURA AKCJONARIATU BOWIM S.A. NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU, TJ. 19.11.2019:**

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:	5.158.958	26,43%	5.158.958	19,93%
	<i>w tym: Konsorcjum Stali S.A.</i>	<i>511.958</i>	<i>2,62%</i>	<i>511.958</i>	<i>1,98%</i>
5	"Bowim" S.A. zakup w ramach operacji buy back*	1.958.630	10,03%	1.958.630	7,56%
	<b>Razem</b>	<b>19.514.647</b>	<b>100,00%</b>	<b>25.889.647</b>	<b>100,00%</b>

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

**TABELA: STRUKTURA AKCJONARIATU BOWIM S.A. na dzień 30.09.2019:**

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:	5.204.098	26,65%	5.204.098	20,10%
5	<i>w tym: Konsorcjum Stali S.A.</i>	<i>557.098</i>	<i>2,85%</i>	<i>557.098</i>	<i>2,15%</i>
6	"Bowim" S.A. zakup w ramach operacji buy back*	1.913.490	9,81%	1.913.490	7,39%
	<b>Razem</b>	<b>19.514.647</b>	<b>100,00%</b>	<b>25.889.647</b>	<b>100,00%</b>

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

W raporcie bieżącym nr 08/2017 z dnia 28.02.2017 r. przekazano do publicznej wiadomości 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 2010 r. 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 16.03.2017 r.(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 ramach realizacji Umowy Sprzedaży oraz Umowy Sprzedaży I w okresie trzech kwartałów 2018 roku Emitent dokonał odkupu 218.700 akcji stanowiących 1,12% kapitału zakładowego Bowim S.A. Natomiast od początku roku do dnia publikacji niniejszego raportu wielkości te wyniosły odpowiednio 267.300 akcji i 1,37% udziału w kapitale zakładowym.

#### ZESTAWIENIE STANU POSIADANIA AKCJI LUB UPRAWNIEN DO AKCJI PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE EMITENTA

Poniższa tabela przedstawia akcje Spółki będące w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, Członków Zarządu lub Rady Nadzorczej na dzień publikacji raportu, wraz ze zmianami od dnia publikacji poprzedniego raportu kwartalnego. Informacje zawarte w tabeli oparte są na informacjach otrzymanych od członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej zgodnie z Art. 160 par. 1 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi.

**TABELA: AKCJE POSIADANE PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE EMITENTA NA DZIEŃ 30.09.2019**

Osoba	Funkcja pełniona w organach Emitenta	Liczba akcji	Zmiana w okresie
Adam Kidała	Wiceprezes Zarządu	4.132.353	Bez zmian
Jacek Rożek	Wiceprezes Zarządu	4.132.353	Bez zmian
Jerzy Wodarczyk	Wiceprezes Zarządu	4.132.353	Bez zmian
Feliks Rożek	Przewodniczący Rady Nadzorczej	-	Bez zmian
Jan Kidała	Członek Rady Nadzorczej	-	Bez zmian
Aleksandra Wodarczyk	Członek Rady Nadzorczej	-	Bez zmian
Katarzyna Czerniak	Członek Rady Nadzorczej	-	Bez zmian
Jerzy Biernat	Członek Rady Nadzorczej	-	Bez zmian
Tadeusz Borysiewicz*	Członek Rady Nadzorczej	-	Bez zmian
Janusz Kocłęga*	Członek Rady Nadzorczej	-	Bez zmian

\* pośrednio przez Konsorcjum Stali S.A. posiadają 557.098 akcji

### 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 30 września 2018 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

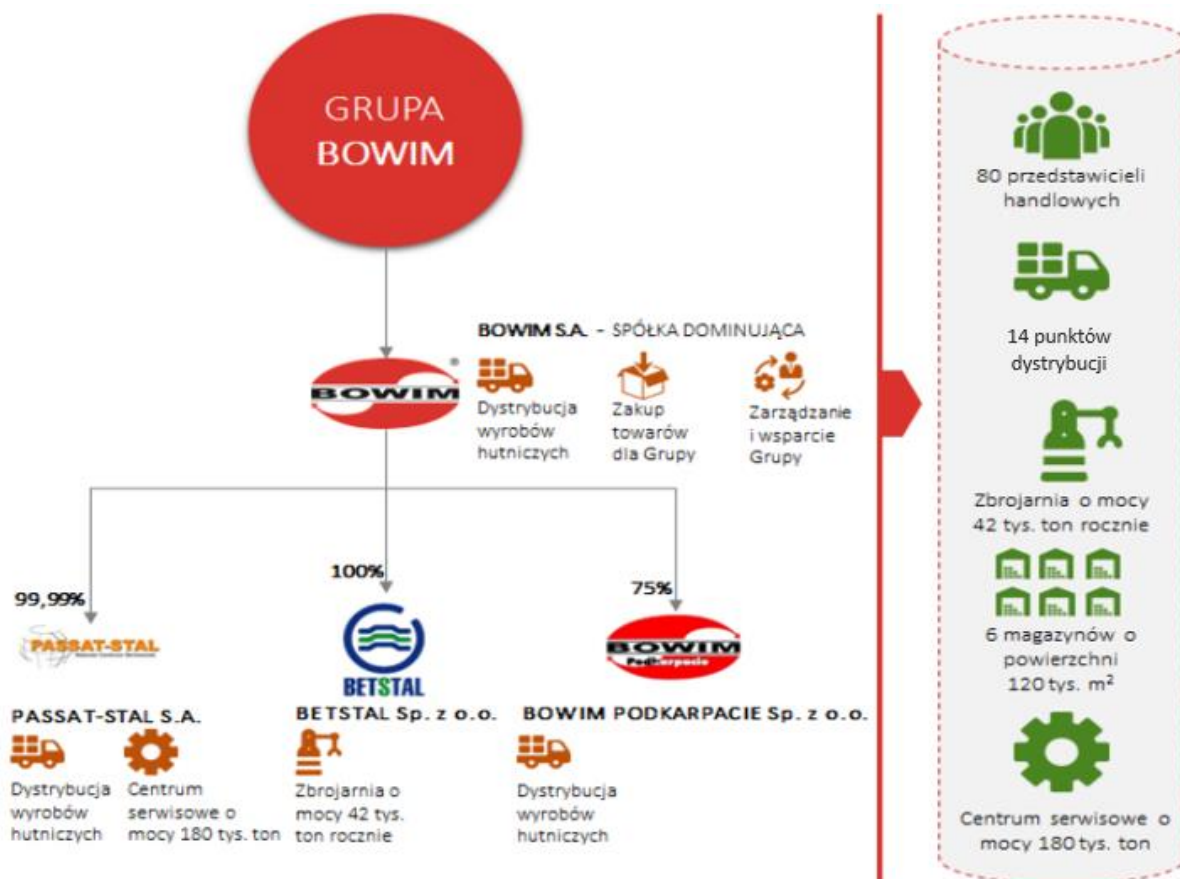
#### Struktura i działalność Grupy Kapitałowej

Na dzień 30 września 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 30 września 2019 roku.



## SCHEMAT: GRUPA KAPITAŁOWA EMITENTA NA DZIEŃ 30 WRZEŚNIA 2019 ROKU



Emitent nie należy do grupy kapitałowej innego podmiotu.

W trzech kwartałach 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 profesjonalny 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 Jasle (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 ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 ROKU**

Wyszczególnienie	III kwartały 2019			III kwartały 2018		
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]
Blachy	465 066	43%	181 433	399 607	38%	153 216
Rury i profile	212 115	20%	72 511	240 320	23%	78 478
Pręty zbrojeniowe	143 132	13%	64 491	156 259	15%	66 013
Kształtowniki	108 083	10%	42 629	106 503	10%	42 249
Prefabrykaty zbrojeniowe	79 841	7%	32 159	80 390	8%	32 202
Pręty	48 431	5%	19 659	57 903	5%	22 540
Inne	18 131	2%	8 301	10 441	1%	4 646
<b>RAZEM</b>		<b>100%</b>	<b>421 183</b>		<b>100%</b>	<b>399 344</b>

W samej strukturze asortymentowej przychodów nie zaszły zmiany, które można by uznać za istotne. Od lat czołowe miejsca wśród sprzedawanych towarów stanowią blachy z 43% udziałem w przychodach trzech kwartałów 2019 roku i 38% udziałem w przychodach analogicznego okresu 2018 roku oraz rury i profile z 20% udziałem w trzech kwartałach 2019 roku i 23% udziałem w przychodach analogicznego okresu 2018 roku. Pozostałe asortymenty osiągnęły łącznie 37% udziału w przychodach okresu I-IX 2019 roku i 39% udziału w przychodach okresu I-IX 2018 roku.

**TABELA: STRUKTURA BRANŻOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY EMITENTA ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 ROKU**

Wyszczególnienie	III kwartały 2019		III kwartały 2018		Dynamika [%]
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	
Przemysł metalowy	269 644	25%	240 517	23%	12%
Konstrukcje stalowe	241 661	23%	205 485	20%	18%
Handel	186 397	17%	210 261	20%	-11%
Przemysł budowlany	182 706	17%	199 193	19%	-8%
Inny	111 321	10%	110 932	10%	0%
Przemysł maszynowy	77 397	7%	72 719	7%	6%
Przemysł energetyczny	8 255	1%	14 488	1%	-43%
<b>RAZEM</b>	<b>1 077 381</b>	<b>100%</b>	<b>1 053 596</b>	<b>100%</b>	<b>2%</b>

W trzech kwartałach 2019 roku głównymi odbiorcami Spółki były podmioty z branży metalowej, a ich 25% udział w strukturze przychodów ze sprzedaży wzrósł z poziomu 23% w odniesieniu do analogicznego okresu 2018 roku. Należy zaznaczyć, że w jednostkowej branżowej strukturze sprzedaży Emitenta ujęta jest również sprzedaż wewnątrz Grupy Kapitałowej na rzecz spółki zależnej 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 16%.

Kolejne trzy miejsca pod względem udziału w przychodach ze sprzedaży w okresie I-IX 2019 roku zajmowali odbiorcy z branży konstrukcji stalowych (23%), handlowej (17%) i przemysłu budowlanego (17%). Największe przyrosty wartości przychodów odnotowano w segmentach konstrukcji stalowych i metalowym. Natomiast największy procentowy przyrost wystąpił również w kategorii konstrukcji stalowych – wzrost o 18%.

**TABELA: STRUKTURA ASORTYMENTOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY GRUPY EMITENTA ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 ROKU**

Wyszczególnienie	III kwartały 2019			III kwartały 2018		
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Ilość [t]
Blachy	381 980	37%	145 335	321 073	32%	119 323
Rury i profile	220 373	22%	75 140	250 286	25%	81 800
Pręty zbrojeniowe	158 895	15%	71 335	171 980	17%	72 532
Kształtowniki	110 104	11%	43 055	109 598	11%	43 168
Prefabrykaty zbrojeniowe	79 868	8%	32 158	80 399	8%	32 202
Pręty	50 850	5%	20 291	60 113	6%	23 114
Inne	17 774	2%	8 312	10 027	1%	4 656
<b>RAZEM</b>		<b>100%</b>	<b>395 626</b>		<b>100%</b>	<b>376 795</b>

W samej strukturze asortymentowej przychodów Grupy Emitenta nie zaszły zmiany, które można by uznać za istotne. Od lat czołowe miejsca wśród sprzedawanych towarów stanowią blachy z 37% udziałem w przychodach trzech kwartałów 2019 roku i 32% udziałem w przychodach analogicznego okresu 2018 roku oraz rury i profile z 22% udziałem w trzech kwartałach 2019 roku (25% w analogicznym okresie 2018 roku). Pozostałe asortymenty osiągnęły łącznie 41% udziału w przychodach okresu I-IX 2019 roku i 43% udziału w przychodach okresu I-IX 2018 roku.

**TABELA: STRUKTURA BRANŻOWA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY GRUPY EMITENTA ZA III KWARTAŁY 2019 I 2018 ROKU**

Wyszczególnienie	III kwartały 2019		III kwartały 2018		Dynamika [%]
	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	Wartość [tys. PLN]	Udział [%]	
Konstrukcje stalowe	253 062	25%	220 662	22%	15%
Przemysł budowlany	185 901	18%	203 500	20%	-9%
Przemysł metalowy	183 775	18%	163 739	16%	12%
Handel	164 863	16%	187 628	19%	-12%
Inny	144 787	14%	139 002	14%	4%
Przemysł maszynowy	81 759	8%	78 162	8%	5%
Przemysł energetyczny	8 290	1%	14 497	1%	-43%
<b>RAZEM</b>	<b>1 022 437</b>	<b>100%</b>	<b>1 007 191</b>	<b>100%</b>	<b>2%</b>

W trzech kwartałach 2019 roku głównymi odbiorcami Grupy Bowim były podmioty z branży konstrukcji stalowych, a ich 25% udział w strukturze przychodów ze sprzedaży zmienił się o 3 p.p. w odniesieniu do analogicznego okresu 2018 roku. Kolejne trzy miejsca pod względem udziału w przychodach ze sprzedaży w okresie I-IIIQ 2019 roku zajmowali odbiorcy z branży budowlanej (18%), metalowej (18%) oraz handlowej (16%). Największy, bo 15% przyrost wartości przychodów odnotowano w kategorii konstrukcji stalowych (tu odnotowano również największy wartościowy przyrost), istotne zmiany nastąpiły również w segmencie handlowym (spadek 12%) i metalowym (wzrost 12%).

## 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 I-IX 2019 roku, stanowiły ok. 1,0% sprzedaży ogółem. W strukturze sprzedaży krajowej największy udział w okresie I-IX 2019 roku miały województwa: mazowieckie (27%), śląskie (14%) oraz wielkopolskie (8%).

Z kolei analizując łączny udział 10 największych odbiorców, rok do roku nie wystąpiły istotne zmiany ich udziału w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży – zarówno w okresie I-IIIQ 2019 i I-IIIQ 2018 roku udział ten wyniósł 13% dla Emitenta i Grupy. Ponadto żaden z odbiorców nie przekroczył poziomu 5% 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 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 trzech kwartałach 2019 roku 64% zakupów, a w analogicznym okresie 2018 roku było to 60%.

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 trzech kwartałach 2019 roku stanowił 35% zakupów Spółki (32% w okresie I-IX 2018 roku) i prowadzony był 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, przygotowana 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 (ograniczenie 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. Opis zmian organizacji Grupy Kapitałowej Emitenta

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 9 miesięcy 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 postępowania 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 działające na ich zlecenie firmy przewozowe.

W związku z powyższym oraz przekonaniem Zarządu Spółki o dołożeniu 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 21.08.2017 r. 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.

W dniu 3 lipca 2019 r. Emitent poprzez swego pełnomocnika, został poinformowany o możliwości wyznaczenia przez Naczelną Sąd Administracyjny rozprawy w listopadzie 2019 r. W dniu 17 października 2019 r. Emitent poprzez swego pełnomocnika, został poinformowany o wyznaczeniu przez Naczelną Sąd Administracyjny terminu rozprawy w sprawie ze skargi kasacyjnej Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Katowicach na dzień 21 listopada 2019 r.

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/1/440701/115-12/12/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 Dyrektora 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 2012r.**

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 uchylenia 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 kwietnia 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 2018 r. Emitent poprzez swego pełnomocnika złożył skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

W dniu 3 lipca 2019 r. Emitent poprzez swego pełnomocnika, został poinformowany o możliwości wyznaczenia przez Naczelnego Sądu Administracyjnego rozprawy w listopadzie 2019 r. W dniu 17 października 2019 r. Emitent poprzez swego pełnomocnika, został poinformowany o wyznaczeniu przez Naczelnego Sądu Administracyjnego terminu rozprawy w sprawie ze skargi kasacyjnej Emitenta na dzień 21 listopada 2019 r.



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 trzech kwartałów 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. oraz spółek Grupy Kapitałowej 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 30 września 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 dotyczących transakcji zawartych pomiędzy spółkami Grupy Kapitałowej zawiera Nota 20 „Transakcje z podmiotami powiązanymi” Jednostkowego Sprawozdania Finansowego za trzy kwartały 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 trzech kwartałów 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 23 maja 2019 roku, Spółka zawarła aneks do Umowy ramowej z dnia 27.12.2006 roku wraz z późniejszymi zmianami z mBank S.A. z siedzibą w Warszawie, zwiększający kwotę w ramach limitu Linii z 54.000.000 PLN do 62.000.000 PLN (Raport bieżący nr 15/2019 z dnia 30.05.2019 r.).

W dniu 23 maja 2019 roku, Spółka zawarła aneks do Umowy o kredyt odnawialny z dnia 09.12.2006 roku wraz z późniejszymi zmianami z mBank S.A. z siedzibą w Warszawie, zwiększający kwotę kredytu odnawialnego z przeznaczeniem na finansowanie działalności bieżącej z 5.000.000 PLN do 10.000.000 PLN (Raport bieżący nr 15/2019 z dnia 30.05.2019 r.).

Decyzją Emitenta otrzymane zwiększenie finansowania zostało 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 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 PLN.

W dniu 30 maja 2019 roku, Spółka zawarła aneks do Umowy linii wielocelowej z dnia 05.09.2013 roku wraz z późniejszymi zmianami z Bankiem Ochrony Środowiska S.A. z siedzibą w Warszawie, zwiększający kwotę limitu z 12.000.000 PLN do 31.000.000 PLN (Raport bieżący nr 16/2019 z dnia 31.05.2019 r.).

W dniu 30 maja 2019 roku, Spółka zawarła aneks do Umowy o linię faktoringu odwrotnego z dnia 29.08.2013 roku wraz z późniejszymi zmianami z Bankiem Ochrony Środowiska S.A. z siedzibą w Warszawie, zwiększający kwotę limitu z 4.600.000 EUR do 6.400.000 EUR (Raport bieżący nr 17/2019 z dnia 31.05.2019 r.). W ramach limitu będzie funkcjonował sublimit w wysokości 28.000.000 PLN. Zaangażowanie w ramach Umowy faktoringu odwrotnego nie może przekroczyć 45% kwoty łącznego zadłużenia (80.000.000,00 PLN) z tytułu zawartych przez strony umów faktoringu klasycznego, tj. Umowy o linię faktoringową z prawem regresu w obrocie krajowym i zagranicznym z dnia 29.08.2013 r. oraz Umowy o linię faktoringową z polisą w obrocie krajowym z dnia 29.08.2013 r.

W dniu 30 maja 2019 roku, Spółka zawarła aneks do Umowy o linię faktoringową z polisą w obrocie krajowym z dnia 29.08.2013 roku wraz z późniejszymi zmianami z Bankiem Ochrony Środowiska S.A. z siedzibą w Warszawie, zwiększający kwotę limitu z 55.000.000 PLN do 70.000.000 PLN (Raport bieżący nr 18/2019 z dnia 31.05.2019 r.). W ramach limitu będzie funkcjonował sublimit w wysokości 2.000.000 EUR.

W dniu 30 maja 2019 roku, Spółka zawarła aneks do Umowy o linię faktoringową z prawem regresu w obrocie krajowym i zagranicznym z dnia 29.08.2013 roku wraz z późniejszymi zmianami z Bankiem Ochrony Środowiska S.A. z siedzibą w Warszawie, zwiększający kwotę limitu z 55.000.000 PLN do 70.000.000 PLN (Raport bieżący nr 19/2019 z dnia 31.05.2019 r.). W ramach limitu będzie funkcjonował sublimit w wysokości 2.000.000 EUR.

Łączny poziom zaangażowania w Banku Ochrony Środowiska S.A. z tytułu zawartych Umów faktoringu klasycznego nie może przekroczyć kwoty 80.000.000 PLN (uprzednio 65.000.000 PLN). Zmiana limitu faktoringu nastąpiła na wniosek Spółki w związku z systematycznym zwiększaniem wielkości sprzedaży.

W dniu 4 września 2019 roku, spółka zależna Passat-Stal S.A. zawarła aneks do Umowy kredytu odnawialnego z dnia 15.09.2016 roku wraz z późniejszymi zmianami z Bankiem Ochrony Środowiska S.A. z siedzibą w Warszawie, przedłużający datę końcową okresu wykorzystania kredytu w kwocie 6.000.000 PLN do dnia 14.09.2021 roku.

## 5.6. Informacje o udzielonych w danym okresie sprawozdawczym pożyczkach

W okresie sprawozdawczym zakończonym 30 września 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 trzech kwartałów 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 okresie trzech kwartałów 2019 roku Spółka otrzymała poręczenia i gwarancje w łącznej kwocie ok. 17,4 mln PLN.