



MINISTER SKARBU PAŃSTWA

Warszawa, dnia 9 kwietnia 2007 r.

MSP/LNWII/1150/2007

Pan
Bogdan Borusewicz
Marszałek Senatu
Rzeczypospolitej Polskiej

Przepraszam Pana i dziękuję

W odpowiedzi na oświadczenie Pana Jarosława Chmielewskiego -- Senatora RP z dnia 22.02.2007r. złożone na 28 posiedzeniu Senatu RP w sprawie Walcowni Rur Andrzej z siedzibą w Zawadzkiem (WRA), uprzejmie wyjaśniam co następuje:

Na wstępie chciałbym poinformować, że w odpowiedzi na oświadczenie Pana Senatora z dnia 7.12.2006r. odniosłem się do wszystkich podniesionych w niej kwestii. Nadto odpowiedź ta zawiera informacje odnoszące się do okoliczności podniesionych przez Pana Senatora w oświadczeniu z dnia 22.02.2007r.

Nie mniej jednak w niniejszym piśmie po raz kolejny wyjaśniam istotę i specyfikę sytuacji ekonomiczno-prawnej WRA oraz informuję o nowych okolicznościach zaistniałych w sprawie.

Jednocześnie nie zgadzam się z twierdzeniem Pana Senatora, że nie są mi znane wyczerpujące dane dotyczące sytuacji WRA.

Mając na uwadze perspektywę rozwoju WRA związane z występującą obecnie koniunkturą na rynku rur bez szwu w Ministerstwie Skarbu Państwa zostało wypracowane stanowisko w odniesieniu do WRA. Przewiduje się w nim następujący ciąg zdarzeń:

- 1) pozyskanie od wspólników Walcowni Rur Andrzej Sp. z o.o. niezbędnych środków finansowych umożliwiających kontynuację rozwoju przedsiębiorcy, w zakresie których to działań możliwa będzie konwersja wierzytelności z tytułu udzielonej pożyczki przez Towarzystwo Finansowe Silesia Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach na udziały Spółki,
- 2) przekształcenie Walcowni Rur Andrzej Sp. z o.o. w spółkę akcyjną,
- 3) wprowadzenie akcji Walcowni Rur Andrzej S.A. do publicznego obrotu papierami wartościowymi i tym samym pozyskanie odpowiedniego kapitału inwestycyjnego (forma zbywania akcji rekomendowana przez Ministerstwo Skarbu Państwa),
- 4) sprzedaż pakietu kontrolnego w Walcowni Rur Andrzej S.A. inwestorowi prywatnemu, z uzyskaniem premii za kontrolę.

Wprowadzenie podmiotu na giełdę papierów wartościowych jest metodą uznawaną powszechnie za gwarantującą w możliwie wysokim stopniu ustalenie wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Stąd też zaprezentowane wyżej stanowisko należy uznać za w pełni przejrzyste i dające wszystkim zainteresowanym WRA inwestorom równe szanse w procesie nabywania akcji tej Spółki, a TFS (obecnemu większościowemu wspólnikowi – 68,97%) możliwość uzyskania ceny za zbywane akcje w maksymalnym stopniu odpowiadającej ich wartości rynkowej.

Opisany wyżej ciąg zdarzeń wobec WRA został podany do publicznej wiadomości w drodze stosownego komunikatu prasowego Ministerstwa Skarbu Państwa.

Zgadzam się natomiast w pełni z Panem Senatorem, że generowane przez WRA wskaźniki rentowności są nadal w znacznym stopniu niewystarczające. Przy czym ulegają one ciągłej poprawie. Pamiętać jednak trzeba w tym miejscu o okoliczności, iż WRA prowadzi swoją działalność dopiero od 2003 roku i ma za sobą udany, głęboki proces restrukturyzacji przeprowadzony przez TFS. Wobec tego w porównywaniu rentowności WRA z innymi przedsiębiorcami sektora rurowego, powinno się uwzględniać podniesione wyżej okoliczności. Na uwagę zasługuje także fakt, iż większość z działających na rynku walcowni rur jest częścią większych podmiotów gospodarczych posiadających własne stalownie, co w istotnym stopniu wpływa na rentowność ich działalności. WRA zaopatruje się w niezbędną do produkcji stal u dostawców zewnętrznych, na którym to rynku również występuje koniunktura i związane z nią wysokie ceny produktów hutniczych.

Jednocześnie nie zgadzam się z Panem Senatorem, co do twierdzenia, że udzielona WRA pożyczka przez TFS ma niekorzystny charakter dla Spółki. To dzięki właśnie tej pożyczce, WRA może w ogóle prowadzić działalność gospodarczą oraz przeprowadziło skuteczny proces restrukturyzacji. Pożyczka posiada wprawdzie wysokie oprocentowanie i jest w pełni zabezpieczona na majątku Spółki tym niemniej pożyczkodawca określił jasną perspektywę co do jej zwrotu – konwersja pożyczki na udziały Spółki. Zakłada się przeprowadzenie konwersji w drodze proporcjonalnego podwyższenia kapitału zakładowego WRA. Czynność ta z jednej strony pozwoli na znaczące zmniejszenie kosztów finansowych WRA, z drugiej – w przypadku skorzystania przez mniejszościowych wspólników z przysługującego im prawa objęcia udziałów - spowoduje pozyskanie środków pieniężnych na poziomie ok. 10 mln zł. Pozyskane w ten sposób środki oraz uzyskane oszczędności, pozwolą WRA przeprowadzić program modernizacji przedsiębiorstwa Spółki.

Natomiast umowa handlowa łącząca WRA i TFS zapewnia temu przedsiębiorcy płynność realizacji procesu produkcji oraz rentowność działania i tym samym należy ją uznać na obecnym etapie za korzystną dla stron. Modernizacja, o której mowa powyżej pozwoli na rozważenie alternatywnych od proponowanych przez TFS form sprzedaży. Modernizacja umożliwi ponadto zwiększenie jakości wytwarzanych przez WRA rur. Spółka dysponuje już w chwili obecnej wymaganymi przez rynek odbiorców rurowych certyfikatami jakości przede wszystkim certyfikatem ISO 9001-2000, a także odpowiednimi certyfikatami technicznymi.

W pełni zgadzam się z twierdzeniem, że właściwym sposobem realizacji zysków z zaangażowania kapitałowego w WRA jest pobieranie dywidendy z wypracowanego zysku. Cel ten realizowany jest przez TFS w stosunku do WRA. Spółka prowadzi rentowną działalność produkcyjną, generując zysk i odnosząc coraz lepsze wyniki finansowe. Stąd też potwierdzają się założenia przyjęte przez TFS w 2003 roku (ex ante) - na etapie przystępowania do WRA -

zgodnie z którymi w długookresowej perspektywie czasu Spółka zwiększać będzie rentowność prowadzonej działalności, a wspólnicy uzyskają odpowiednią dla rynku stopę zwrotu z inwestycji w udziały tej Spółki.

Odnosząc się natomiast do dodatkowych pytań Pana Senatora informuję, iż:

Po pierwsze, jak kształtował się w latach 2005 i 2006 po stronie WRA wskaźnik rentowności zamówień realizowanych na rzecz TFS?

Wskaźniki rentowności WRA w obszarze wykonania usług z materiałów powierzonych przez TFS w latach 2005 i 2006 kształtowały się odpowiednio na poziomie (-) 0,4% i 0,9%.

W tym miejscu zaznaczyć jednak trzeba, że przytoczone wyżej wskaźniki procentowe mogą prowadzić do błędnych wniosków jeżeli nie rozpatruje się ich w kontekście konkretnych zamówień i wartości dodanej jaką uzyskuje WRA przy sprzedaży poszczególnych asortymentów produktów. Najniższą wartość dodaną Spółka uzyskuje na sprzedaży rur przewodowych i konstrukcyjnych, realizowanych głównie na zlecenie TFS. Wyższą wartość dodaną uzyskuje WRA ze sprzedaży rur bardziej zaawansowanych technicznie, które są przedmiotem zamówień głównie innych odbiorców niż TFS.

Po drugie, jak kształtował się w latach 2005 i 2006 po stronie WRA wskaźnik rentowności zamówień realizowanych na rzecz innych podmiotów?

Wskaźniki, na które wskazuje Pan Senator wynosiły odpowiednio 20,1% i 10,1%.

Po trzecie, jaki jest plan działań zabezpieczających WRA przed dekonjunkcją na rynku?

Zabezpieczeniem przed dekonjunkcją na rynku dla Spółki jest planowana modernizacja przedsiębiorstwa WRA, umożliwiającą racjonalizację kosztów działalności oraz wprowadzenie lub rozszerzenie asortymentów produkcji rur poszukiwanych na rynku. Celom tym ma służyć zaprezentowany na wstępie plan działań wobec WRA.

Po czwarte, jakie nakłady zostały w latach 2005 i 2006 przeznaczone na modernizację WRA?

Ogółem w 2005 roku nakłady WRA na nie finansowe środki trwałe i remonty wyniosły 2.481 tys. zł, natomiast w 2006 roku nakłady te zostały zwiększone do kwoty 7.846 tys. zł. Wydatki te zostały sfinansowane z środków własnych Spółki oraz pozyskanej od TFS zaliczki na poczet wykonania usługi walcowania w kwocie 4.753 tys. zł.

Przedstawiając powyższe wyjaśnienia wyrażam nadzieję, że stanowią one wyczerpującą odpowiedź na zadane przez Pana Senatora pytania.

Wojciech Jasiński
MINISTER
Wojciech Jasiński
Wojciech Jasiński