

PLAN RESTRUKTURYZACYJNY LIBERTY CZĘSTOCHOWA SP. Z O.O.



Sporządzony zgodnie z art. 10 ust. 1 ustawy z dnia 15 maja 2015 r. Prawo restrukturyzacyjne.

CZĘSTOCHOWA, SIERPIEŃ 2024 R.



SPIS TREŚCI

1.	Wprowadzenie	4
2.	INFORMACJE O FIRMIE	5
2.1.	Informacje rejestracyjne Spółki.....	5
2.2.	Struktura kapitału zakładowego, Zarząd Spółki, Rada Nadzorcza	5
2.3.	Zarząd	5
2.4.	Rada Nadzorcza	5
2.5.	Zakład produkcyjny Spółki	5
2.6.	Cele i rozwój potencjału biznesowego	6
2.7.	Produkty i usługi.....	9
3.	INFORMACJE O SEKTORZE RYNKU, W KTÓRYM DZIAŁA PRZEDSIĘBIORSTWO	11
3.1.	Obecna sytuacja na rynku stali	11
3.2.	Przyszła podaż i popyt na rynku stali.....	12
4.	ANALIZA PRZYCZYŃ TRUDNEJ SYTUACJI EKONOMICZNEJ	14
4.1.	Uwarunkowania wewnętrzne – Umowa Ramowa o przetwarzanie stali i sytuacja ekonomiczna Spółki w latach 2021-2024.....	14
4.2.	Warunki wewnętrzne – niska wydajność.....	15
4.3.	Warunki zewnętrzne – wpływ wojny w Ukrainie na wzrost cen i spowolnienie gospodarcze	16
4.4.	Warunki zewnętrzne – tendencje w branży.....	17
5.	PREZENTACJA PROPONOWANEJ PRZYSZEJ STRATEGII PROWADZENIA PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA ORAZ INFORMACJA NA TEMAT POZIOMU I RODZAJU RYZYKA	18
6.	PEŁNY OPIS I PRZEGLĄD PLANOWANYCH ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH I ZWIĄZANYCH Z NIMI KOSZTÓW	19
6.1.	Zakończenie Umowy ramowej dot. przetwarzania stali	19
6.2.	Pozyskanie finansowania	19
6.3.	Strukturalne zmiany biznesowe	20
6.4.	Restrukturyzacja zadłużenia.....	22
6.5.	Możliwość zmiany profilu działalności	25
6.6.	Program poprawy wydajności	26
7.	WSTĘPNY HARMONOGRAM WDRAŻANIA ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH	29



8.	SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE NA TEMAT ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNYCH SPÓŁKI I PRZYCZYNY WSTRZYMANIA DZIAŁALNOŚCI.....	30
9.	OPIS METOD I ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA	31
10.	PROGNOZOWANE ZYSKI I STRATY NA KOLEJNE PIĘĆ LAT W OPARCIU O CO NAJMNIJ DWIE PROGNOZY	32
11.	TEST PRYWATNEGO WIERZycIELA	34
12.	IMIONA I NAZWISKA OSÓB ODPOWIEDZIALNYCH ZA WYKONANIE PLANU.....	34
13.	IMIONA I NAZWISKA AUTORÓW PLANU	34



1. WPROWADZENIE

Niniejszy dokument stanowi "Wstępny Plan Restrukturyzacyjny" **Liberty Częstochowa sp. z o.o.** z siedzibą w Częstochowie ("**Spółka**") zgodnie z art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 15 maja 2015 r. "Prawo restrukturyzacyjne".

2. INFORMACJE O FIRMIE

2.1. Informacje rejestracyjne Spółki

Liberty Częstochowa sp. z o.o. jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Częstochowie. Jest wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Częstochowie, XVII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS: 0000790933.

Spółka posiada nr statystyczny REGON 383639455 oraz numer identyfikacji podatkowej NIP: 5272896355.

2.2. Struktura kapitału zakładowego, Zarząd Spółki, Rada Nadzorcza

Kapitał zakładowy Spółki na dzień sporządzenia planu wynosił 5.000,00 zł i dzielił się na 100 udziałów o wartości nominalnej 50 zł każdy.

Jedynym akcjonariuszem Spółki jest Liberty Delta 2 Ltd. (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością).

2.3. Zarząd

Zarząd Spółki składa się z trzech członków: Sanjeev Gupta, Iain Mark Hunter i Ajay Kumar Aggarwal.

2.4. Rada Nadzorcza

W Spółce nie została powołana Rada Nadzorcza, gdyż Umowa Spółki nie wymaga jej ustanowienia.

2.5. Zakład produkcyjny Spółki

W dniu 28 maja 2021 r. Spółka nabyła od syndyka masy upadłości działające przedsiębiorstwo ISD Huta Częstochowa w rozumieniu art. 55¹ Kodeksu cywilnego stanowiące zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej.

Obejmowały one w szczególności:

- 1) Oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo, tj. ISD Huta Częstochowa;
- 2) prawa do gruntów, budynków i budowli opisanych poniżej, a także innych budynków i urządzeń znajdujących się na tych nieruchomościach, dla których Sąd Rejonowy w Częstochowie prowadzi księgę wieczystą o nr KW CZ1C/00084863/1;
- 3) własność ruchomości, w tym środków transportu, urządzeń, maszyn, instalacji, materiałów, surowców, towarów i produktów, a także innych środków trwałych, materiałów



technicznych, produktów (półproduktów, półfabrykatów, produktów w toku produkcji, produktów gotowych);

- 4) koncesje, licencje, zezwolenia;
- 5) prawa własności intelektualnej;
- 6) księgi i dokumenty związane z przedsiębiorstwem i działalnością opartą na przedsiębiorstwie;
- 7) należności od podmiotów powiązanych i niepowiązanych.

Zakład produkcyjny Spółki znajduje się przy ul. Kucelińskiej w Częstochowie (42-207 Częstochowa) na działce o powierzchni 381.597 metrów kwadratowych, oddanej w użytkowanie wieczyste do dnia 4 grudnia 2089 roku. Właścicielem gruntu jest Skarb Państwa. Spółka jest użytkownikiem wieczystym nieruchomości oraz właścicielem posadowionych na niej budynków, a także maszyn i urządzeń wykorzystywanych w prowadzonej przez Spółkę działalności gospodarczej.

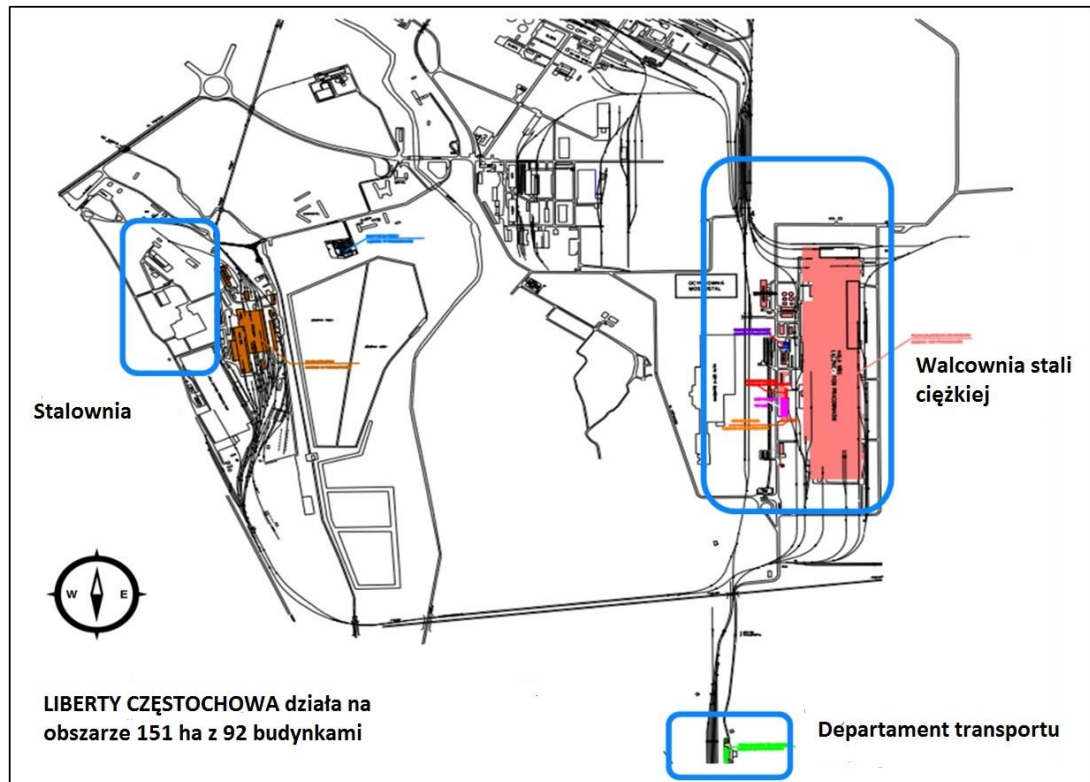
2.6. Cele i rozwój potencjału biznesowego

Podstawową działalnością Spółki jest produkcja i sprzedaż blach stalowych o różnych wymiarach fizycznych i różnym składzie chemicznym.

Spółka działa na obszarze 151 hektarów i posiada cztery główne lokalizacje:

- Stalownia, w której złom jest topiony i odlewany w metalową płytę,
- Walcownia stali ciężkiej, w której płyta jest walcowana na blachę stalową zgodnie z wymaganiami klienta,
- Departament Transportu odpowiedzialny za wysyłkę wyprodukowanych towarów do klientów za pośrednictwem kolei lub ciężarówek,
- Budynek administracyjny, w którym znajduje się zespół zarządzający.

Na 151 hektarach należących do Spółki znajduje się wiele innych nieużywanych budynków i magazynów.



Spółka może produkować 1,2 mln ton płyt rocznie.

Złom jest przyjmowany na złomowisko za pośrednictwem wagonów i ciężarówek. Jest on sortowany i przechowywany zgodnie z daną kategorią. W razie potrzeby jest on przetwarzany poprzez cięcie na wymaganą długość. Rozładowany złom jest ładowany do małych skrzyń i transportowany do stalowni za pomocą wagonów wewnętrznych. Złom ten jest przeładowywany do dużych koszy na złom, które są następnie ładowane do pieca za pomocą suwnic. Do wyłożonego materiałem ogniotrwałym elektrycznego pieca łukowego trafia złom, który jest następnie topiony poprzez zajarzenie łuku elektrycznego o wysokim napięciu pomiędzy złomem a elektrodami grafitowymi. Stopiony złom jest następnie spuszcany do stalowych kadzi za pomocą EBT (mimośrodowy otwór spustowy). Płynna stal jest następnie przetwarzana w piecu kadziowym i odgazowywana próżniowo w celu dostrojenia specyfikacji chemicznej i dostosowania wymaganej temperatury. Gotowa płynna stal jest następnie transportowana do odlewni płyt, gdzie jest odlewana w płyty o różnych wymiarach.

Odlane w ten sposób płyty są następnie transportowane wagonami do walcowni. Płyty są następnie cięte do wymaganego rozmiaru i ładowane do pieca z belką kroczącą, który jest opalany kombinacją gazu ziemnego i gazu koksowniczego. Płyty, które są podgrzewane do wymaganej temperatury, są następnie walcowane (na płyty) za pomocą zestawu odwracalnych stojaków do walcowania. Jeden zestaw stojaków do obróbki zgrubnej i jeden zestaw do obróbki wykańczającej. Szerokość jest regulowana i ustawiana na stanowisku do obróbki zgrubnej, a grubość jest finalizowana na stanowisku do obróbki wykańczającej.

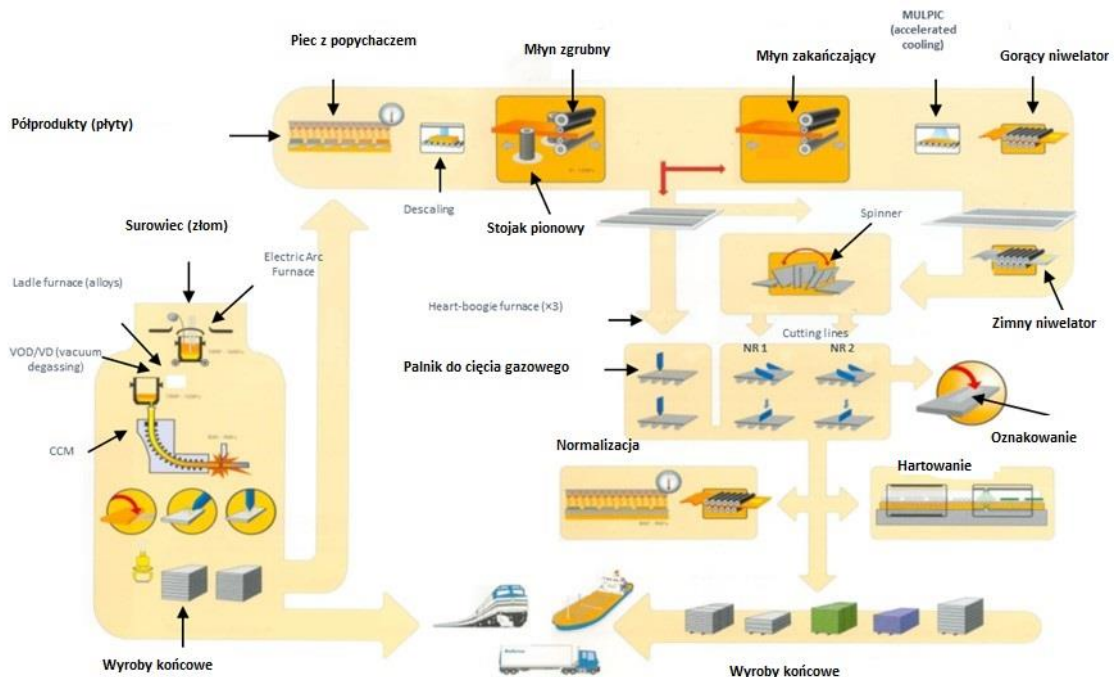


Płyty po walcowaniu trafiają na stół chłodzący. Następnie są znakowane, prostowane i cięte do wymaganych wymiarów.

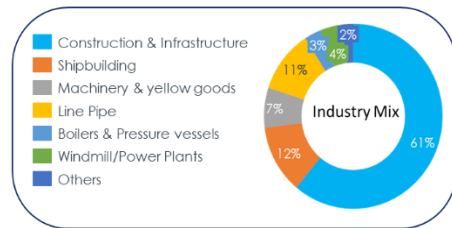
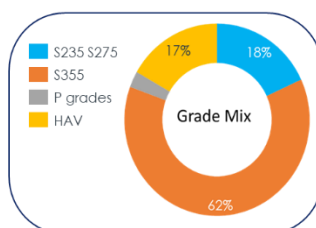
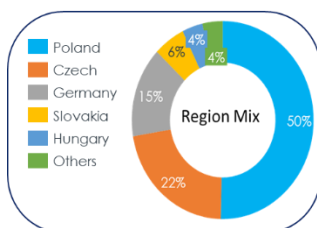
Płyty te mogą być następnie poddane obróbce cieplnej zgodnie z oczekiwaniami i ze specyfikacjami klienta.

W razie potrzeby płyty mogą być również śrutowane i malowane.

Gotowe do wysyłki płyty są wysyłane ciężarówkami lub wagonami kolejowymi. Poniżej znajduje się schemat procesu produkcyjnego.

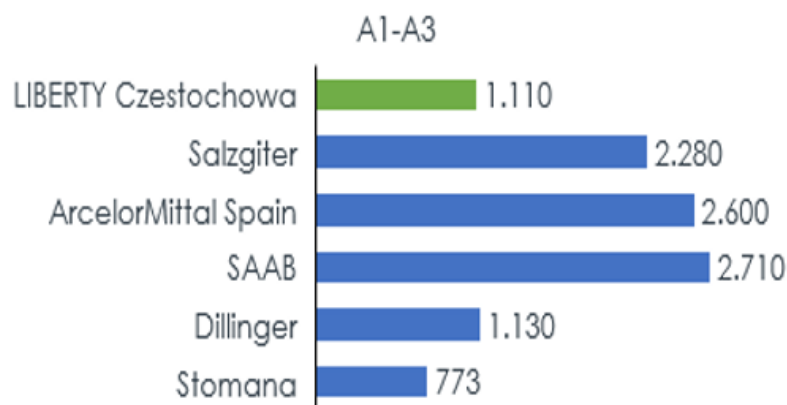


Spółka sprzedaje swoje produkty do różnych regionów geograficznych i dla różnych sektorów gospodarki, poniższe dane zostały wygenerowane na podstawie danych historycznych. Jak widać, 50% sprzedaży Spółki to sprzedaż krajowa, przy czym na drugim i trzecim miejscu wśród docelowych rynków znajdują się Czechy i Niemcy. Ponadto, jeśli chodzi o obsługiwane branże, 61% sprzedaży trafia do przemysłu budowlanego, a przemysł stoczniowy i produkcja rur przewodowych to kolejne największe sektory, do których Spółka dostarcza swoje produkty.





Unikalną zaletą Spółki jak i jej aktywów jest to, że produkuje ona "Zieloną Stal" co jest potwierdzone certyfikatem UE. Potencjał tworzenia efektu cieplarnianego (global warming potential – **GWP**) jest kluczowym wskaźnikiem w EPD (Environmental Product Declaration – Deklaracja Środowiskowa Wyrobu), który jest sposobem pomiaru emisji CO₂ i gazów cieplarnianych podczas produkcji i użytkowania towarów wytwarzanych przez Spółkę. Jak widać w poniższej tabeli, Spółka emituje 1,1 tony CO₂ na tonę stali, biorąc pod uwagę zakres 1, 2 i 3, czyli znacznie mniej niż jej konkurenci i daje jej status zielonej stali.



2.7. Produkty i usługi

Główną działalnością Spółki jest produkcja wielu gatunków stali wysokiej jakości, która najpierw jako złom przetapiana jest w piecu i odlewana na maszynie do tego przeznaczonej w bloki, będące półproduktami i surowcem do produkcji wysokiej jakości ciężkiej blachy stalowej, która jest produktem końcowym.

Rozwiązania techniczne zastosowane w walcowni umożliwiają produkcję wielu kategorii blach, które nadają się do różnych zastosowań. W zależności od przeznaczenia, blachy walcowane mogą być normalizowane, utwardzane lub hartowane. W celu uzyskania odpowiednich właściwości wytrzymałościowych mogą być również walcowane termomechanicznie.



Poniższa tabela przedstawia różne rodzaje produktów wytwarzanych przez Spółkę i ich różne zastosowania.



Częścią posiadanej i utrzymywanej przez LIBERTY Częstochowa infrastruktury, są własne bocznicę kolejowe oraz własny system kolejowy, który jest połączony z krajową siecią kolejową. Posiadany tabor kolejowy jest przeznaczony do użytku wewnętrznego i do wykorzystania na sieci torów LIBERTY Częstochowa o łącznej długości 49 km, co umożliwia dostawę surowców i eksport produktów, a także możliwość przyjmowania przychodzących surowców lub towarów.

Historycznie, tereny przedsiębiorstwa, na długo przed nabyciem przedsiębiorstwa przez Spółkę – były znacznie większe, ale z czasem były przekazywane w użytkowanie wieczyste lub sprzedawane innym podmiotom. W rezultacie obecnie również inne podmioty korzystają z infrastruktury kolejowej Spółki. Dzięki temu Spółka utrzymuje również relacje biznesowe i obsługuje podmioty trzecie zlokalizowane w pobliskiej strefie przemysłowej.

Trzej główni klienci, na rzecz których Spółka świadczy usługi w tym zakresie za miesięczną opłatą to:

Koksownia Nowa - transport kolejowy surowców do zakładu i koksu z zakładu,

Guardian - transport kolejowy surowców do zakładu,

Alchemia - usługi manewrowe, przestawianie wagonów w hali, transport złomu.



3. INFORMACJE O SEKTORZE RYNKU, W KTÓRYM DZIAŁA PRZEDSIĘBIORSTWO

3.1. Obecna sytuacja na rynku stali

Rynek stali w Europie w ostatnich latach przechodził przez znaczące wyzwania, charakteryzujące się utrzymującą się nierównowagą między podażą a popytem. Na popyt na stal wpływały różne czynniki makroekonomiczne, w tym wahania w handlu światowym, napięcia geopolityczne oraz inicjatywy dekarbonizacji, które przekształciły polityki przemysłowe w całej Europie. Pandemia Covid-19 dodatkowo pogłębiła te problemy, prowadząc do skurczenia działalności przemysłowej, zakłóceń w łańcuchach dostaw oraz w konsekwencji do zmniejszenia konsumpcji stali.

Pod względem podaży, europejski przemysł stalowy zmagał się z rosnącą konkurencją ze strony producentów spoza Europy, szczególnie z Azji. Napływ tańszej stali wywierał presję na europejskich producentów, co doprowadziło do spadku krajowej produkcji i zamknięcia kilku zakładów. Wysokie koszty surowców i energii również przyczyniły się do trudności, z jakimi boryka się europejski przemysł stalowy, wpływając na rentowność i trwałość operacji.

W ciągu ostatnich kilku lat europejski rynek stali wykazywał oznaki ożywienia, jednak tempo tego procesu było powolne i nierównomierne w różnych regionach. Dane Eurofer z ostatnich lat wskazują, że produkcja stali w Europie stopniowo stabilizuje się, ale pozostaje poniżej poziomów sprzed kryzysu. Na przykład, produkcja stali surowej w UE spadła ze 160 milionów ton w 2018 roku do około 132 milionów ton w 2020 roku, po czym nastąpił mały wzrost do 152 milionów ton w 2021 roku, aby następnie spaść do 126 milionów ton w 2023 roku. Te przerywane ożywienia nie były wystarczające, aby zrekompensować straty poniesione w okresach spadków.

Huta Częstochowa, podobnie jak wielu innych producentów stali w Europie, odczuła wpływ tych warunków rynkowych. Zakład działa w wysoce konkurencyjnym środowisku, gdzie presje ze strony zarówno globalnych, jak i lokalnych graczy uległy nasileniu. Konkurentami na europejskim rynku są m.in. najwięksi producenci stali, tacy jak ArcelorMittal, Tata Steel i ThyssenKrupp, którzy wszyscy zdywersyfikowali swoje portfolio produktów i zainwestowali w nowe technologie, aby pozostać konkurencyjnymi.

Tym, co wyróżnia Hutę Częstochowa na tle konkurencji, jest jej zaangażowanie w produkcję zielonej stali. Zakład zainwestował w zrównoważone praktyki i technologie mające na celu redukcję śladu węglowego, co pozwala mu plasować się jako lider w tranzycji w kierunku bardziej ekologicznej produkcji stali. Ta koncentracja na zielonej stali nie tylko jest zgodna z celami Europejskiego Zielonego Ładu, ale także zapewnia przewagę konkurencyjną na rynku, który coraz bardziej kładzie nacisk na zrównoważony rozwój.

Obecna sytuacja na rynku stali podkreśla potrzebę strategicznej restrukturyzacji i dostosowania się do zmieniających się wymagań branży. Wyzwania są znaczące, ale przy odpowiednich działaniach Huta



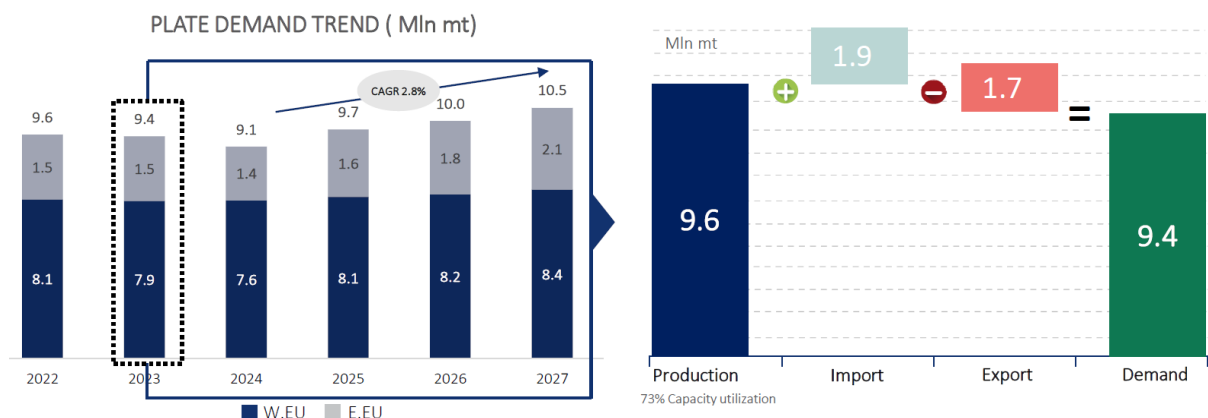
Częstochowa może wykorzystać swoje mocne strony w produkcji zielonej stali, aby przetrwać okres zmienności rynkowej i w dłuższej perspektywie wyjść z niego silniejsza.

3.2. Przyszła podaż i popyt na rynku stali

Patrząc w przyszłość, rynek stali czekają znaczące transformacje, napędzane globalnymi zmianami gospodarczymi, postępem technologicznym oraz ewoluującą dynamiką łańcuchów dostaw. Kluczowym czynnikiem kształtującym przyszły krajobraz rynku jest rosnąca dominacja azjatyckiego przemysłu stalowego, w szczególności Chin i Indii. Prognozuje się, że globalny popyt na stal osiągnie 1,9 miliarda ton do 2027 roku, a wzrost ten będzie głównie napędzany przez Indie, Azję południowo-wschodnią oraz Chiny. W Unii Europejskiej (UE) przewiduje się, że popyt na stal będzie rosł w średnim rocznym tempie 1,4% do 2027 roku, napędzany przez silne inwestycje infrastrukturalne w Europie środkowej i wschodniej. (źródło: KPMG, Bronk & Co, Worldsteel, Komisja Europejska)

Perspektywy rynku blach

Przewiduje się, że popyt na blachy w Europie będzie rósł w tempie złożonej rocznej stopy wzrostu (CAGR) wynoszącej 2,8% od 2025 roku, wspierany przez zwiększoną aktywność w krajach Europy wschodniej, takich jak Rumunia, Bułgaria i Polska. Oczekuje się, że import pozostanie na stałym poziomie około 2 milionów ton metrycznych, co podkreśla potrzebę większego wykorzystania zdolności produkcyjnych krajowych hut.

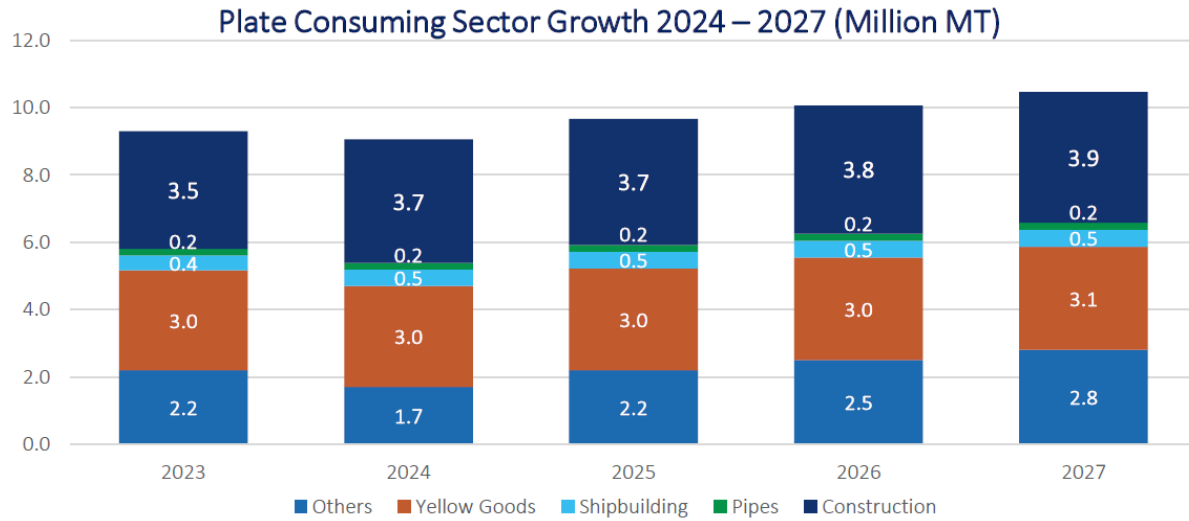


Źródło: Frost, Eurofer, Marketing Intelligence

Jednakże główne sektory zużywające stal blachową mają wykazywać umiarkowany wzrost do 2027 roku. Sektor budowlany, który przeżył spadek w latach 2022-2024, ma się odbudować od 2025 roku, napędzany przez projekty finansowane przez prywatne podmioty, źródła publiczne oraz fundusze UE w Europie Wschodniej. Dodatkowo, przemysł stoczniowy i sektor maszyn budowlanych w UE



zachowały odporność podczas ostatniego spowolnienia i mają szansę na umiarkowany wzrost w nadchodzących latach.



Źródło: CRU, Frost & Sullivan, EUROFER

Spółka jest gotowa osiągnąć stały wzrost i zwiększyć swój udział w rynku blach. Udział Liberty Europe w europejskim rynku blach wzrośnie z obecnych 6% do 11% do 2027 roku, gdy firma osiągnie pełną zdolność produkcyjną, współpracując z innymi podmiotami Grupy Liberty w Europie. Kluczowe przedsięwzięcia przewidywane w tej ekspansji obejmują:

- **Rozszerzenie oferty blach:** Współpraca między przedsiębiorstwami w Rumunii i Polsce uzupełnią ofertę produktów Grupy Liberty.
- **Skupienie na gatunkach o wysokiej wartości dodanej:** Koncentracja na gatunkach o wysokiej wartości dodanej (HAV) i innych gatunkach z segmentu premium zwiększy udział Liberty w rynku.
- **Produkcja stali niskoemisyjnej:** Wprowadzenie blach niskoemisyjnych (EPD 1110) poprawi pozycję konkurencyjną i zwiększy udział w rynku w całej Europie.

Popyt na stal spodziewanie ma się przesunąć z Europy Zachodniej do Wschodniej. Obecnie Europa Wschodnia odpowiada za 25% całkowitego zużycia blach w UE. Dzięki znaczącym inwestycjom w infrastrukturę, wzrost popytu w Europie Wschodniej ma przewyższyć ten w Europie Zachodniej.

Wzrasta trend produkcji cieńszej i mocniejszej stali, z przesunięciem popytu z gatunków konstrukcyjnych na gatunki mikrostopowe, np. przejście z S355 na S460. Dodatkowo, przejście na



'zieloną stal' zyskuje na znaczeniu, szczególnie w związku z wdrożeniem Mechanizmu Dostosowania w Obszarze Granicznym CO² (CBAM¹), który przyspieszy przesunięcie w kierunku czystszej produkcji stali.

4. ANALIZA PRZYCZYŃ TRUDNEJ SYTUACJI EKONOMICZNEJ

Obecna sytuacja Spółki jest wynikiem zarówno uwarunkowań zewnętrznych, na które Spółka nie miała wpływu i które były poza jej kontrolą, jak i problemów wewnętrznych. Zostaną one przedstawione poniżej.

4.1. Uwarunkowania wewnętrzne – Umowa Ramowa o przetwarzanie stali i sytuacja ekonomiczna Spółki w latach 2021-2024

W ciągu ostatnich trzech lat spółka była głównie zaangażowana w przetwarzanie surowców dla Liberty Ostrava, a.s. ("Liberty Ostrava") na podstawie ramowej umowy o przetwarzanie stali z dnia 4 stycznia 2021 r., zmienionej w dniu 24 maja 2021 r. i w dniu 26 czerwca 2023 r. ("Umowa o przetwarzanie"). Na podstawie umowy o przetwarzanie, spółka świadczyła na rzecz Liberty Ostrava usługi przetwarzania stali i usługi powiązane, które obejmowały m.in. przetwarzanie złomu na kęsiska stalowe oraz walcowanie kęsisk na finalne wyroby z blachy stalowej. Liberty Ostrava dostarczała do zakładu produkcyjnego spółki materiały, a spółka była odpowiedzialna za ich przetworzenie na gotowy produkt i dostarczała przetworzony gotowy materiał do wysyłki do klientów Liberty Ostrava. Umowa o przetwarzanie wygasła w dniu 31 marca 2024 r. i nie została przedłużona, ani nie ma zamiarów jej przedłużania, gdy zakład wznowi produkcję.

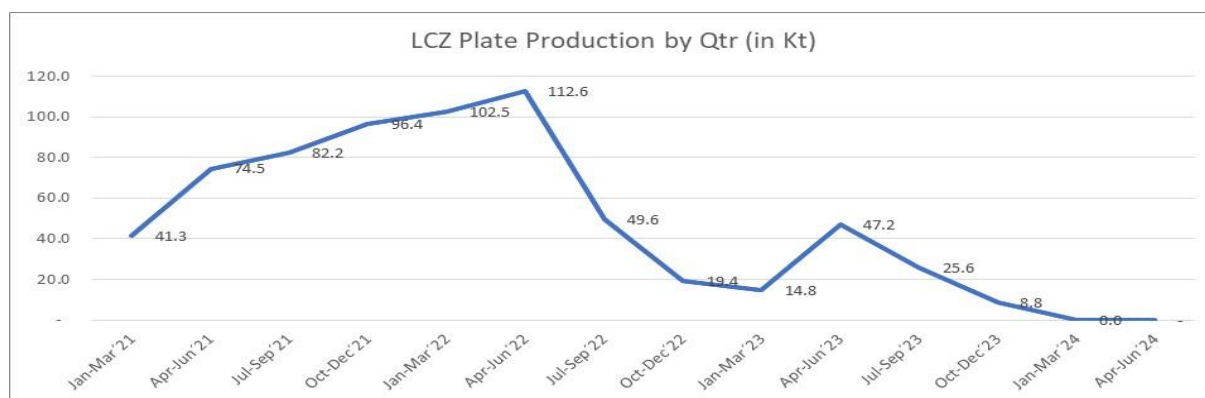
Ponieważ był to wewnętrzny model świadczenia usług, wynagrodzenie zostało ustalone zgodnie z zasadami cen transferowych, zgodnie z którymi Liberty Ostrava działała jako zleceniodawca, a spółka działała jako dostawca usług. W związku z tym całe ryzyko biznesowe zostało przejęte przez zleceniodawcę, a spółka miała zapewnioną marżę operacyjną (ok. 3-4%) zgodnie z badaniem i zasadami dot. cen transferowych.

Pomimo zalet takiego rozwiązania, ww. sposób współpracy wiązał się również z wadami. Przede wszystkim spółka nie miała prawa do ustalania ceny, za którą Liberty Ostrava jako zleceniodawca sprzedawała produkty, co wiązało się z wynagrodzeniem spółki. Ponadto Liberty Ostrava była odpowiedzialna za prowizje, kontrakty i zamówienia, a więc spółka nie miała na nie żadnego wpływu, będąc w istocie związana tym, co Liberty Ostrava otrzymała i zakontraktowała w tym zakresie.

¹ CBAM (ang. „Carbon Border Adjustment Mechanism”) to mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO², który będzie miał zastosowanie przy imporcie do Unii Europejskiej wybranych towarów wytworzonych w branżach wysokoemisyjnych, pochodzących z państw trzecich. Docelowo, mechanizm ma nakładać dodatkowe ograniczenia i obowiązki oraz dodatkowy koszt na import do Unii Europejskiej wybranych produktów wytwarzanych w branżach wysokoemisyjnych.



Do czasu zawarcia Umowy o przetwarzanie zdolność Spółki do prowadzenia działalności była uzależniona od pozyskiwania zleceń przez zleceniodawcę (Liberty Ostrava). Do czerwca 2022 r. Spółka otrzymywała zamówienia z tendencją wzrostową, jednak później Spółka odnotowała spadek, prawdopodobnie z powodu czynników opisanych w punkcie 4.3 poniżej. Tendencję w zakresie prowizji, kontraktów i zamówień w ramach umowy o przetwarzanie przedstawia poniższa tabela:



Zmniejszająca się liczba zleceń, kontraktów i zamówień w ramach Umowy o Przetwarzanie spowodowała spadek wydajności i efektywności produkcji (jak opisano w punkcie 4.2 poniżej). Wpłynęło to na spadek rentowności w ramach Umowy o Przetwarzanie.

Ponadto Spółka stanęła w obliczu dwóch krytycznych wyzwań, które zdecydowanie wpłynęły na jej obecną sytuację:

- Brak zamówień/produkcji od listopada 2023 r. - skutkujący koniecznością ponoszenia stałych kosztów, w szczególności w postaci wynagrodzeń pracowników i związanych z tym innych wydatków,
- Brak dostępności kapitału obrotowego na ponowne rozpoczęcie działalności (po wygaśnięciu umowy o przetwarzanie).

Powyższe okoliczności stanowią główne przyczyny obecnej sytuacji Spółki.

4.2. Warunki wewnętrzne – niska wydajność

W branży stalowej jednym z najważniejszych czynników jest stabilność działania przy wyższym wykorzystaniu mocy produkcyjnych, co determinuje wydajność, efektywność i rentowność produkcji. Istnieje kilka czynników wpływających na koszty, które następnie powodują niski poziom sprzedaży, a tym samym produkcji. Na przykład koszt materiałów ogniotrwałych jest powiązany z wielkością produkcji. Cena tlenu i energii elektrycznej różni się w zależności od poziomu wolumenu/ilości, która jest zużywana. Wszystkie te czynniki mają łączny wpływ na koszt produkcji. Zmienny koszt produkcji waha się nawet o 10-15% między pełnym wolumenem (powyżej 50 kT) a niższym wolumenem (około 10 kT).



Wpływ Kosztu Stałego wyrażonego w €/t na poziom produkcji jest oczywisty. Koszt Stały pozostaje ten sam w liczbach absolutnych, ale zmienia się jako €/t w zależności od tego, czy Spółka produkuje 10 kT miesięcznie, czy przy pełnej wydajności, na przykład 60 kT miesięcznie.

W związku z malejącą liczbą zamówień i sprzedaży w ramach Umowy o Przetwarzanie, malała również wielkość produkcji, a co za tym idzie spadała rentowność produkcji i jej efektywność. Ze względu na brak uzupełnienia wolumenu produkcji w postaci zamówień spoza Umowy o Przetwarzanie, Spółka osiągnęła rentowność poniżej poziomu docelowego, co skutkowało brakiem zgromadzenia wystarczających rezerw na wsparcie kapitału obrotowego, a sytuacja ta pogorszyła się po wygaśnięciu Umowy o Przetwarzanie, kiedy produkcja została całkowicie wstrzymana.

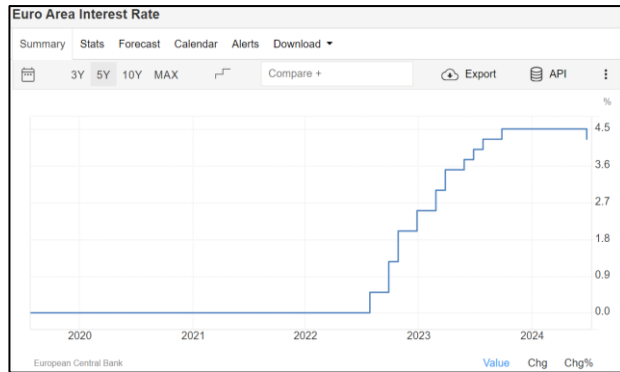
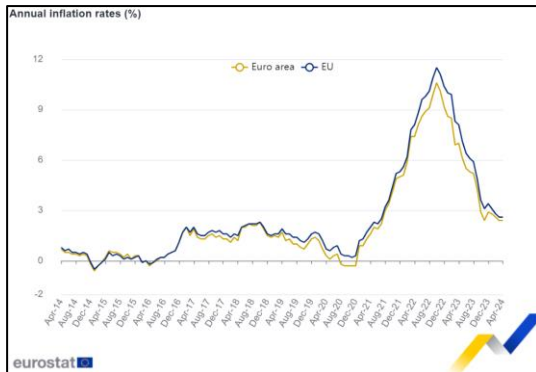
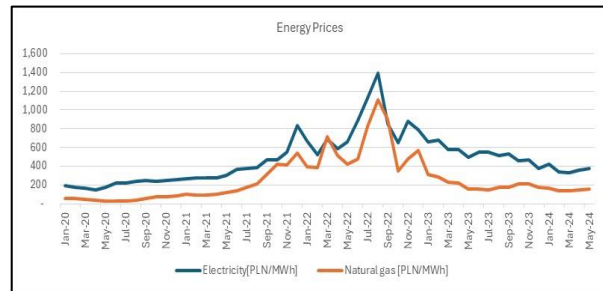
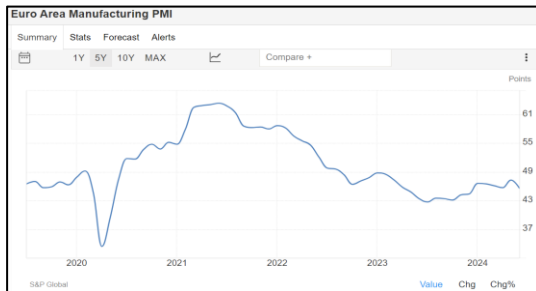
4.3. Warunki zewnętrzne – wpływ wojny w Ukrainie na wzrost cen i spowolnienie gospodarcze

Pomimo, że rok 2021 był rokiem ożywienia po pandemii COVID-19, to jednak z perspektywy biznesowej ożywienie to było powolne i krótkotrwałe, co oznaczało, że produkcja była nadal ograniczona, ponieważ łańcuchy dostaw powoli wznowiały działalność, mimo że na rynku występował popyt. Podczas gdy przychody wzrosły w porównaniu z poprzednim rokiem, pojawiła się także znaczna presja kosztowa ze względu na bardzo duże wzrosty cen energii (gazu ziemnego średnio o 340% w porównaniu z 2020 r. i energii elektrycznej o prawie 90%). Był to okres, w którym Spółka zbudowała bazę stałych klientów, osiągając łączne przychody na poziomie ponad 1131 mln zł. Potwierdza to, że Spółka ma odpowiedni potencjał, aby z powodzeniem funkcjonować na rynku i osiągać rentowność.

Sytuacja ekonomiczna uległa dalszemu pogorszeniu w 2022 r. ze względu na agresję Rosji na Ukrainę, co miało bezpośredni wpływ na dalszy wzrost cen zarówno mediów energetycznych (gazu ziemnego średnio o 160% w porównaniu do 2021 r. i energii elektrycznej o prawie 100%), jak i praktycznie wszystkich materiałów niezbędnych do produkcji. Zakłócone zostały również łańcuchy dostaw kluczowych dla Spółki materiałów, takich jak złom i żelazostopy, których Ukraina i Rosja są głównymi producentami na rynek europejski. Ze względu na bardzo ograniczoną podaż tych materiałów, a nawet czasowe przerwy w ich dostawach, drastycznie pogorszyły się warunki ich dostaw, a zakup ich możliwy był jedynie po dokonaniu przedpłaty na rzecz dostawców.

Konflikt w Ukrainie spowodował szkody gospodarcze w regionie. Bezprecedensowy wzrost cen energii spowodował wzrost inflacji, co zmusiło banki centralne do podniesienia stóp procentowych, co ostatecznie doprowadziło do spowolnienia gospodarczego – tendencji recesyjnej we wszystkich sektorach w Europie.

Od lipca 2022 r. do dnia dzisiejszego wskaźnik PMI dla przemysłu w strefie euro utrzymuje się poniżej 50, co wskazuje na stopniowy i konsekwentny spadek aktywności gospodarczej, a to skutkuje znacznym zmniejszeniem popytu, który ma większy wpływ na przemysł stalowy niż inne sektory.



W wyniku powyższego Spółka zaobserwowała stopniowy spadek popytu, a tym samym niższej produkcji, co widać do czerwca 2022 r., na powyższym wykresie. Od momentu przejęcia Spółka rozwijała się, stopniowo zwiększając produkcję i udział w rynku do czerwca 2022 r., kiedy to sytuacja pogorszyła się w związku z opisanym powyżej pogorszeniem popytu. Spowodowało to znaczne niewykorzystanie mocy produkcyjnych (1,2 mln ton rocznie) i konieczności ponoszenia kosztów stałych. Ponieważ Spółka utrzymywała aktywa i zasoby wraz z siłą roboczą z myślą o szybszym powrocie na rynek, ale w rzeczywistości tak się nie stało z powodu przedłużającego się konfliktu i wysokiej inflacji/kosztów odsetkowych. Takie działania doprowadziło Spółkę do obecnej sytuacji kryzysu płynności, a tym samym do konieczności restrukturyzacji.

4.4. Warunki zewnętrzne – tendencje w branży

Przyczyny zewnętrzne opisane w punkcie 4.3 powyżej są odczuwalne nie tylko na rynku polskim, ale są wspólne dla całej Unii Europejskiej. Unijny rynek stali przeżywa stagnację i spadek popytu w branżach korzystających ze stali.

Według szacunków opublikowanych w maju przez stowarzyszenie Eurofer, w tym roku spadek zużycia stali w Unii Europejskiej ma wynieść 1 procent. To gorsza prognoza niż można byłoby przypuszczać, ponieważ punktem jej odniesienia jest rok 2022, w którym odnotowano spadek zużycia o 7,2% w odniesieniu do roku 2021. Innymi słowy, statystyki pokazują, że tendencja ta nadal się pogarsza.

Analogiczne prognozy – z uwzględnieniem w tym przypadku procentowej zmiany rok do roku - zostały opublikowane przez Światowe Stowarzyszenie Stali. Chociaż na koniec 2024 roku prognozowany jest wzrost o 7,6 procent w stosunku do 2023 roku, należy zauważyć, że w 2023 roku



odnotowano spadek o 5,2 procent w stosunku do 2022 roku. Natomiast w stosunku do roku 2021 nastąpił spadek o 7,2 procent. Innymi słowy, pomimo prognozowanego wzrostu na koniec tego roku, zużycie stali będzie nadal niższe niż na koniec 2022 roku.

EU APPARENT STEEL CONSUMPTION - IN MILLION TONNES PER YEAR											
Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (f)	2024 (f)
Million tonnes	136	142	147	149	153	145	129	150	140	132	142

FORECAST FOR EU APPARENT STEEL CONSUMPTION - % CHANGE YEAR-ON-YEAR											
Period	Year 2022	Q1'23	Q2'23	Q3'23	Q4'23	Year 2023	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	Year 2024
% change	-7.2	-11.3	-7.6	-3.2	3.6	-5.2	5.9	8.5	9.6	6.5	7.6

Według statystyk Światowego Stowarzyszenia Stali, w czerwcu tego roku globalna produkcja stali pozostała prawie niezmienną w porównaniu z rokiem ubiegłym, z 158,8 mln ton wyprodukowanej stali, co stanowi spadek o zaledwie 0,1 procent. Dane te wynikają jednak ze zrównoważenia spadków obserwowanych w Europie, wzrostem konsumpcji w krajach azjatyckich (głównie rozwijających się).

Chiny, największy producent na świecie, zwiększyły produkcję o 1,3% do 535,6 mln ton, podczas gdy Indie, zajmujące drugie miejsce, zwiększyły produkcję o 7,4%, osiągając 67,9 mln ton.

5. PREZENTACJA PROPONOWANEJ PRZYSZEJ STRATEGII PROWADZENIA PRZEDSIĘBIORSTWA DŁUŻNIKA ORAZ INFORMACJA NA TEMAT POZIOMU I RODZAJU RYZYKA

Wizją Spółki jest ukierunkowanie się na kategorie produktów o wysokiej wartości dodanej i wysokomarżowe sektory przemysłowe w postaci energii odnawialnej/farm wiatrowych, obronności, maszyn do zastosowań morskich, przemysłowych i rolniczych. W przeszłości firma koncentrowała się na stali towarowej o niższej marży, która była narażona na większą zmienność cen/rynku. Koncentrując się na tych wyspecjalizowanych sektorach, firma będzie izolować się od zmiennych ruchów cen stali towarowej, która tradycyjnie ma również niższą marżę zysku. Spółka dostrzega ryzyka w postaci:

- Kontynuacji konfliktu na Ukrainie - średnie ryzyko - Destabilizacja rynku z powodu rozprzestrzeniania się wojny w miarę zbliżania się do granic Polski.
- Wahań cen energii - średnie ryzyko - Bezpośredni wpływ na koszty produkcji i marżę.
- Wysokiej inflacji - średnie ryzyko - osłabienie popytu w kluczowych sektorach gospodarki, takich jak budownictwo, motoryzacja, infrastruktura itp.



- d) Wysokich stóp procentowych spowalniających działalność rynkową, co ma wpływ na zdolność firmy do sprzedaży swoich produktów w wystarczającej ilości - niskie ryzyko.
- e) Tańszego importu z Azji, WNP i Dalekiego Wschodu - niskie ryzyko - Po wprowadzeniu CBAM² import stanie się zbyt drogi, aby konkurować z lokalnie produkowaną stalą, jednak przed wprowadzeniem CBAM firmy muszą produkować konkurencyjnie, aby podjąć rywalizację na rynku.

Powyższe ryzyka są obecne od dwóch lat i Spółka spodziewa się, że ustąpią wkrótce. Jednakże, jak podkreślono powyżej, wizja Spółki polegająca na przejściu z linii produktów klasy towarowej do kategorii produktów o wysokiej wartości dodanej w dużym stopniu łagodzi negatywne skutki.

6. PEŁNY OPIS I PRZEGLĄD PLANOWANYCH ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH I ZWIĄZANYCH Z NIMI KOSZTÓW

6.1. Zakończenie Umowy ramowej dot. przetwarzania stali

Spółka rozpoczęła faktyczne działania restrukturyzacyjne jeszcze przed podjęciem decyzji o wszczęciu postępowania o zatwierdzenie układu. Po wygaśnięciu Umowy o Przetwarzanie w dniu 31 marca 2024 r., Spółka podjęła strategiczną decyzję o jej nieprzedłużaniu i nie ma planów jej przedłużenia. Decyzja ta została podjęta w celu poprawy EBITDA Liberty Częstochowa po wznowieniu produkcji. Problemy, które wywołała Umowa o Przetwarzanie dla Liberty Częstochowa były następujące:

- a) Spółka nie miała kontroli nad wielkością sprzedaży, ponieważ zamówienia były przyjmowane poza kontrolą Spółki, więc gdy wielkość sprzedaży spadała, Spółka nie mogła sama uzupełnić tych zamówień;
- b) Spółka nie mogła ustalać własnych cen, co oznaczało, że czasami ceny sprzedaży były nieopłacalne dla Spółki;
- c) tylko niewielka część EBITDA została przekazana Spółce, reszta była zrealizowana dla innych podmiotów. Gdyby Umowa o Przetwarzanie nie obowiązywała, udział Liberty Częstochowa w EBITDA byłby wyższy.

Teraz, gdy Spółka będzie prowadziła działalność bez Umowy o Przetwarzanie, będzie mogła sprzedawać bezpośrednio, dyktować własne wolumeny i ceny, a także uzyskiwać zysk z lokalnej marży. Jest to istotna zmiana, która zapewni dochód Spółce po jej ponownym uruchomieniu.

6.2. Pozyskanie finansowania

Jak opisano w pięcioletnim planie w sekcji 7.8, Spółka będzie potrzebować łącznie 100 milionów euro finansowania, głównie w pierwszych dwóch latach, 2024 i 2025. Potrzeba tego finansowania

² Mechanizm Dostosowania w Obszarze Granicznym CO² – jak wyjaśniono powyżej.



będzie wspierana przez spółkę grupową, Liberty Primary Metal Australia Pty Ltd („LPMA”). LPMA jest zróżnicowanym i finansowo stabilnym podmiotem, zajmującym się górnictwem, produkcją stali oraz operacjami portowymi w Australii Południowej i Nowej Południowej Walii. Dobra kondycja LPMA jest podkreślona przez poniższe fragmenty z audytowanego sprawozdania finansowego za rok zakończony 30 czerwca 2023 roku:

Opis	Wartości
Przychody	3 039 milionów dolarów australijskich
Zysk przed opodatkowaniem	191 milionów dolarów australijskich
Zysk przed opodatkowaniem %	6%
Wskaźnik bieżący	1,6x
Stan środków pieniężnych i ekwiwalentów pieniężnych na koniec okresu	93 miliony dolarów australijskich

Środki od LPMA będą strategicznie wykorzystywane, aby zapewnić wznowienie produkcji, zwiększenie operacji do co najmniej pełnej zdolności produkcyjnej oraz stworzenie niezbędnego marginesu finansowego na spłatę istniejących długów.

Jak wspomniano powyżej, finansowanie jest potrzebne w latach 2024 i 2025. Po tym okresie Spółka będzie zaspokajać wszystkie swoje potrzeby finansowe z wewnętrznych akumulacji i przychodów z działalności gospodarczej, osiągając w ten sposób finansową samowystarczalność.

Sposób finansowania Dłużnika będzie dostosowywany na bieżąco, w zależności od aktualnej sytuacji finansowej Dłużnika oraz otoczenia rynkowego. Nie jest również wykluczone, że Dłużnik będzie finansowany w początkowym okresie realizacji układu poprzez podwyższenie kapitału zakładowego i objęcie nowoutworzonych akcji przez LPMA.

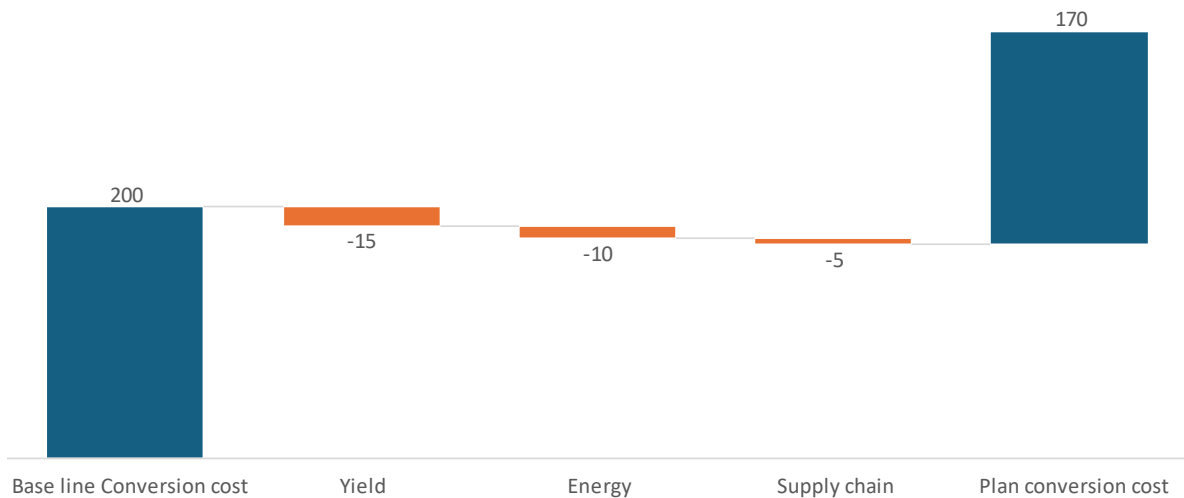
6.3. Strukturalne zmiany biznesowe

Jak stwierdzono w sekcji 5.6., Spółka wdroży trzy korzystne programy efektywnościowe. Są to Wydajna produkcja, Efektywna sprzedaż i Efektywne zarządzanie, które w ramach restrukturyzacji będą miały istotny wpływ na działalność gospodarczą. Dzięki wdrożeniu tych programów Spółka będzie ponosiła niższe koszty produkcji. Poprzez przeniesienie sprzedaży z produktów podstawowych o niższej marży na produkty specjalistyczne w branżach i sektorach rynku generujących wyższą wartość i marżę Spółka będzie efektywniej zarządzać operacjami i uzyskiwać wyższą marżę EBITDA.

Uzasadnienie biznesowe restrukturyzacji jest tym silniejsze, że oczekuje się, że wydajne procesy produkcyjne i skuteczne praktyki zarządzania doprowadzą do znacznego obniżenia kosztów konwersji. W szczególności oczekuje się, że koszty konwersji spadną z około 200 euro za tonę do 170 euro za tonę. Spadek ten można przypisać poprawie wydajności, optymalizacji kosztów energii i poprawie wydajności łańcucha dostaw. Poniższy wykres ilustruje przewidywany wpływ tych środków.



Conversion cost Improvement plan €/t



Kluczowe czynniki wpływające na te przewidywane usprawnienia zostały przedstawione poniżej:

Poprawa wydajności: Zostanie to osiągnięte dzięki bardziej spójnemu portfelowi zamówień, zmniejszając straty materiału podczas konwersji złomu na kęsiska i kęsiska na blachę. Zazwyczaj podczas procesu cięcia część materiału, znana jako "język", jest tracona na końcach płyt. Zapewniając regularną i stabilną produkcję, straty te można zminimalizować. Dodatkowo, mając w perspektywie stałą produkcję, Spółka planuje pozyskiwać złom wyższej jakości po bardziej konkurencyjnych cenach, co jeszcze bardziej zwiększy ogólną wydajność.

Optymalizacja zużycia energii: Spółka dąży do obniżenia kosztów energii poprzez długoterminowe umowy z dostawcami. W przeszłości energia była kupowana po cenach spot, co prowadziło do zmienności kosztów. Mając na względzie zrównoważoną produkcję, Spółka zamierza wykorzystać swoją pozycję do zabezpieczenia długoterminowych kontraktów, zwiększając siłę negocjacyjną i zabezpieczając konkurencyjne ceny energii na przyszłość.

Optymalizacja łańcucha dostaw: W przeszłości działalność Spółki charakteryzowała się częstymi startami i zatrzymaniami, co wymagało skupienia się na natychmiastowych zamówieniach w celu ponownego uruchomienia po każdej dostępnej cenie. Ten przerywany sposób działania prowadził do nieefektywności. W przyszłości, wraz z planowaną regularną produkcją, strategia łańcucha dostaw zostanie przesunięta w kierunku priorytetowego traktowania wyższej jakości surowców po konkurencyjnych cenach, nawet jeśli będzie to wymagało zaopatrywania się na rynku globalnym i importowania materiałów.

Te pogłębione uzasadnienie biznesowe zostanie przedstawione jako część szczegółowego programu restrukturyzacji wierzycielom zgodnie z procesem restrukturyzacji. Koszt tych trzech programów został również określony w sekcji 4.5.



6.4. Restrukturyzacja zadłużenia

6.4.1. Układ o restrukturyzacji zadłużenia

Układ restrukturyzacji zadłużenia zakłada podział wierzycieli na osiem grup interesu:

Grupa I - obejmuje wierzytelności z tytułu składek na: ubezpieczenia społeczne, Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, Fundusz Emerytur Pomostowych oraz inne zobowiązania wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, w szczególności odsetki za zwłokę, opłaty prolongacyjne, koszty egzekucyjne, koszty upomnienia,

Grupa II - obejmuje wierzytelności Skarbu Państwa oraz jednostek sektora finansów publicznych w rozumieniu art. 9 ustawy z dnia 27.08.2009 r. o finansach publicznych w brzmieniu obowiązującym w dniu rozpoczęcia głosowania nad układem na Zgromadzeniu Wierzycieli,

Grupa III - obejmuje wierzytelności, których łączna wysokość w stosunku do jednego wierzyciela jest mniejsza lub równa 100.000,00 zł (słownie: sto tysięcy złotych 00/100), z wyłączeniem wierzytelności objętych Grupą II,

Grupa IV - obejmuje wierzytelności, których łączna wysokość w stosunku do jednego wierzyciela wynosi od 100.000,01 zł (słownie: sto tysięcy złotych 01/100) do 1.000.000,00 zł (słownie: jeden milion złotych 00/100), z wyłączeniem wierzytelności objętych Grupą II,

Grupa V - obejmuje wierzytelności, których łączna wysokość w stosunku do jednego wierzyciela wynosi od 1.000.000,01 zł (słownie: jeden milion złotych 01/100) do 20.000.000,00 zł (słownie: dwadzieścia milionów złotych 00/100), z wyłączeniem wierzytelności objętych Grupą II,

Grupa VI - obejmuje wierzytelności, których łączna wysokość w stosunku do jednego wierzyciela wynosi od 20.000.000,01 zł (słownie: dwadzieścia milionów złotych 01/100) do 50.000.000,00 zł (słownie: pięćdziesiąt milionów złotych 00/100), z wyłączeniem wierzytelności objętych Grupą I i Grupą II,

Grupa VII - obejmuje wierzytelności, których łączna wysokość w stosunku do jednego wierzyciela wynosi od 50.000.000,01 zł (słownie: pięćdziesiąt milionów złotych 01/100) do 150.000.000,00 zł (słownie: sto pięćdziesiąt milionów złotych 00/100), z wyłączeniem wierzytelności objętych Grupą II

Grupa VIII - obejmuje wierzytelności, których łączna wysokość w stosunku do jednego wierzyciela wynosi co najmniej 150.000.000,01 zł (słownie: sto pięćdziesiąt milionów złotych 01/100), z wyłączeniem wierzytelności objętych Grupą II.

6.4.2. Warunki restrukturyzacji

6.4.2.1. Warunki restrukturyzacji wierzytelności z Grupy I



- a) Wierzyciel zaliczony do Grupy I zostanie zaspokojony poprzez zapłatę 100 % (słownie: sto procent) należności głównej oraz 100 % (słownie: sto procent) należności ubocznych, w szczególności odsetek za opóźnienie naliczonych do Dnia Układowego i po Dniu Układowym, kosztów egzekucyjnych, kosztów upomnienia oraz opłaty dodatkowej, w pięciu kwartalnych ratach:

pierwsza rata - w wysokości 33 % kwoty podlegającej spłacie,

pozostałe raty - każda w wysokości 16,75 % kwoty do spłaty.

- b) Termin płatności pierwszej raty przypadać będzie na ostatni Dzień Roboczy kwartału kalendarzowego, w którym dokonano ogłoszenia o uprawomocnieniu się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Termin płatności każdej kolejnej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy każdego kolejnego kwartału kalendarzowego.

6.4.2.2. Warunki restrukturyzacji wierzytelności z Grupy II

- a) Wierzyciele z Grupy II zostaną zaspokojeni poprzez zapłatę 100% (słownie: sto procent) należności głównej oraz 100% (słownie: sto procent) należności ubocznych, w szczególności odsetek ustawowych za opóźnienie naliczonych do Dnia Układowego i po tym dniu, w sześciu ratach kwartalnych:

pierwsza rata - w wysokości 30% kwoty podlegającej spłacie,

raty od drugiej do piątej włącznie - każda w wysokości 15% kwoty do spłaty,

szósta rata - w wysokości 10% kwoty do spłaty.

- b) Termin płatności pierwszej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy kwartału kalendarzowego, w którym nastąpiło ogłoszenie o uprawomocnieniu się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Termin płatności każdej kolejnej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy każdego kolejnego kwartału kalendarzowego.

6.4.2.3. Warunki restrukturyzacji wierzytelności z Grupy III

- a) Wierzyciele zaliczeni do Grupy III zostaną zaspokojeni poprzez zapłatę 100% (słownie: sto procent) należności głównej, w jednej zryczałtowanej kwocie, w ostatnim Dniu Roboczym kwartału kalendarzowego, w którym postanowienie o zatwierdzeniu układu stanie się prawomocne i niezaskarżalne.

- b) W zakresie nieobjętym spłatą, o której mowa w pkt 6.4.2.3.a, zobowiązania Dłużnika wobec wierzycieli z Grupy III zostaną umorzone.

6.4.2.4. Warunki restrukturyzacji wierzytelności z Grupy IV



- a) Wierzyciele zaliczeni do Grupy IV zostaną zaspokojeni poprzez zapłatę 75% (słownie: siedemdziesiąt pięć procent) należności głównej, w pięciu kwartalnych ratach:

pierwsza rata - w wysokości 25 % kwoty podlegającej spłacie,

pozostałe raty - każda w wysokości 18,75% kwoty do spłaty.

- b) Termin płatności pierwszej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy kwartału kalendarzowego, w którym nastąpiło uprawomocnienie się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Termin płatności każdej kolejnej raty przypadać będzie na ostatni Dzień Roboczy każdego kolejnego kwartału kalendarzowego.

- c) W zakresie nieobjętym spłatą, o której mowa w pkt 6.4.2.4.a, wierzytelności Dłużnika wobec wierzycieli z Grupy IV zostaną umorzone.

6.4.2.5. Warunki restrukturyzacji wierzytelności zaliczonych do Grupy V

- a) Wierzyciele zaliczeni do Grupy IV zostaną zaspokojeni poprzez zapłatę 70% (słownie: siedemdziesiąt procent) należności głównej, w pięciu kwartalnych ratach:

pierwsza rata - w wysokości 25 % kwoty podlegającej spłacie,

pozostałe raty - każda w wysokości 18,75% kwoty do spłaty.

- b) Termin płatności pierwszej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy kwartału kalendarzowego, w którym nastąpiło uprawomocnienie się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Termin płatności każdej kolejnej raty przypadać będzie na ostatni Dzień Roboczy każdego kolejnego kwartału kalendarzowego.

- c) W zakresie nieobjętym spłatą, o której mowa w pkt 6.4.2.5.a, wierzytelności Dłużnika wobec wierzycieli z Grupy V zostaną umorzone.

6.4.2.6. Warunki restrukturyzacji wierzytelności z Grupy VI

- a) Wierzyciele zaliczeni do Grupy VI zostaną zaspokojeni poprzez zapłatę 28 % (słownie: dwudziestu ośmiu procent) należności głównej, w dziesięciu kwartalnych ratach:

pierwsze dziewięć rat - każda w wysokości 0,125 % spłacanej kwoty,

dziesiąta rata - w wysokości 98,875 % kwoty do spłaty.



- b) Termin płatności pierwszej raty przypada w ostatnim Dniu Roboczym kwartału kalendarzowego, w którym nastąpiło uprawomocnienie się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Termin płatności każdej kolejnej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy każdego kolejnego kwartału kalendarzowego.
- c) W zakresie nieobjętym spłatą, o której mowa w pkt 6.4.2.6.a, wierzytelności Dłużnika wobec wierzycieli z Grupy VI zostaną umorzone.

6.4.2.7. Warunki restrukturyzacji wierzytelności z Grupy VII

- a) Wierzyciele zaliczeni do Grupy VII zostaną zaspokojeni poprzez zapłatę 27% (słownie: dwadzieścia siedem procent) należności głównej, w dwunastu kwartalnych ratach:

pierwsze jedenaście rat - każda w wysokości 0,125 % spłacanej kwoty,

dwunasta rata - równa 98,625 % kwoty do spłaty.

- b) Termin płatności pierwszej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy kwartału kalendarzowego, w którym nastąpiło uprawomocnienie się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Termin płatności każdej kolejnej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy każdego kolejnego kwartału kalendarzowego.
- c) W zakresie nieobjętym spłatą, o której mowa w pkt 6.4.2.7.a, wierzytelności Dłużnika wobec wierzycieli z Grupy VII zostaną umorzone.

6.4.2.8. Warunki restrukturyzacji wierzytelności z Grupy VIII

- a) Wierzyciele zaliczeni do Grupy VIII zostaną zaspokojeni poprzez zapłatę 27 % (słownie: dwadzieścia siedem procent) należności głównej, w czternastu kwartalnych ratach:

pierwsze trzynaście rat - każda w wysokości 0,125 % spłacanej kwoty,

czternasta rata - w wysokości 98,375 % kwoty do spłaty.

- b) Termin płatności pierwszej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy kwartału kalendarzowego, w którym nastąpiło uprawomocnienie się postanowienia o zatwierdzeniu układu. Termin płatności każdej kolejnej raty przypada na ostatni Dzień Roboczy każdego kolejnego kwartału kalendarzowego.
- c) W zakresie nieobjętym spłatą, o której mowa w pkt 6.4.2.8.a, wierzytelności Dłużnika wobec wierzycieli z Grupy VIII zostaną umorzone.

6.5. Możliwość zmiany profilu działalności



Spółka upatruje szansy na poprawę swojej sytuacji finansowej poprzez skupienie się na produkcji wysokowartościowych i specjalistycznych gatunków blach stalowych, które znajdują zastosowanie w wyspecjalizowanych branżach, takich jak przemysł morski, wojskowy, energetyka odnawialna (w szczególności przy budowie farm wiatrowych).

Spółka ocenia, że rynek tych specjalistycznych gatunków blach charakteryzuje się rosnącym popytem, w szczególności ze względu na zauważalną tendencję krajów europejskich zmierzającą do modernizacji uzbrojenia, jak również obecną politykę klimatyczną Unii Europejskiej, zmierzającą do zwiększenia udziału odnawialnych źródeł energii w produkcji energii.

Spółka planuje znacząco zwiększyć swoje dostawy do elektrowni wiatrowych (w przeszłości tylko 4% rocznej sprzedaży kierowała do tego sektora). Spółka planuje być strategicznym dostawcą w Polsce, gdzie celem jest osiągnięcie udziału 75% energii wytwarzanej przez farmy wiatrowe w miksie energetycznym do 2050 roku. Powyższe przekłada się na zapotrzebowanie na blachy stalowe w wysokości 4 mln ton do 2050 r., które Liberty Częstochowa będzie w stanie zaspokoić. Dzięki temu Spółka znacząco zwiększy udział sprzedaży w tym obszarze, co przełoży się na wyższy zysk z uwagi na korzystne marże.

Poprzednio 2% sprzedaży było kierowane do sektorów "Innych", jednym z takich sektorów był sektor obronny, jednak po ponownym uruchomieniu produkcji, Spółka planuje być stałym dostawcą płyt klasy wojskowej do polskiego sektora obronnego, dążąc do tego, aby nawet 10% sprzedaży było tam kierowane.

Co również istotne, należy zauważyć, że rynek specjalistycznych gatunków blach charakteryzuje się znacznie wyższymi marżami niż rynek materiałów podstawowych (średnio marża na produkcji stali specjalistycznej może wynosić 200-300%, podczas gdy marża na materiałach podstawowych oscyluje wokół 12-15%), co dodatkowo pomoże Spółce zwiększyć wydajność i efektywność produkcji, zwłaszcza na początkowym etapie pozyskiwania nowych zobowiązań, kontraktów i zamówień.

Zmiana profilu działalności nie wymaga ponoszenia dodatkowych kosztów.

6.6. Program poprawy wydajności

Działania i środki zaplanowane przez Zarząd Spółki i zawarte w "Programie Poprawy Efektywności" w celu poprawy efektywności działalności w latach 2024-2025 będą realizowane w ramach trzech głównych obszarów działalności Spółki.

Pierwszy obszar to "Wydajna produkcja" - cele i działania opierają się głównie na eliminacji istniejących ograniczeń produkcyjnych, a także na obniżeniu kosztów produkcji.



"Wydajna produkcja" może być rozumiana jako filozofia działania w sposób zaplanowany i pełny. Cała procedura zaczyna się od księgi zamówień i etapu planowania, aby osiągnąć zoptymalizowany poziom produkcji, który maksymalizuje dostępność maszyn - mierzoną za pomocą OEE (ogólna wydajność sprzętu). Lepsze planowanie w połączeniu z pełnym wykorzystaniem dostępnych zasobów zmaksymalizuje produkcję i obniży koszty. Ukierunkowane inwestycje będą koncentrować się na:

- Automatykacji, a tym samym obniżeniu kosztów produkcji;
- Lepszej standardowej procedurze operacyjnej i orientacji na światowej klasy wskaźniki bezpieczeństwa;
- Dążeniu do zwiększenia udziału energii odnawialnej w całkowitym zużyciu energii, co jeszcze bardziej poprawi ekologiczność naszej stali. Naszym celem jest generowanie 50% energii ze źródeł odnawialnych:
 - Obecność w grupie i dostępna wiedza specjalistyczna w jej obrębie oraz rygorystyczne wewnętrzne analizy porównawcze pomogą jednostce znaleźć się w 5% najlepszych na świecie operatorów elektrycznych pieców łukowych pod względem kluczowych wskaźników wydajności;
 - Synergia grupy zostanie również wykorzystana w celu zapewnienia lepszego i tańszego pozyskiwania złomu – głównego surowca, a dalsze przetwarzanie poprawi wydajność i strukturę kosztów;
 - Dźwignia finansowa Grupy zostanie również wykorzystana do pozyskiwania tańszych stopów żelaza, elektrod grafitowych i części zamiennych z krajów o niskich kosztach.

Jak wyjaśniono wcześniej, całkowity koszt produkcji spada przy wyższej wielkości produkcji w wyniku przewagi cenowej, lepszych wskaźników KPI i niższych kosztów stałych na tonę. Celem spółki jest osiągnięcie znacznej poprawy wydajności operacyjnej w ciągu 3 lat w wyniku zastosowania środków zwiększających wydajność.

Wdrożone zostaną następujące środki poprawy kosztów:

Parametr	Jednostka	Wartość bieżąca	Wartość docelowa	Zysk w mln EUR / miesiąc
Wydajność	%	88.8	90.5	0.6
Zużycie energii elektrycznej EAF	kWh/t	382	360	0,16



Zużycie O ₂	Nm ³ /t	39.7	29	0.15
Całkowite zużycie elektrod	kg/t	2.3	1.83	0.13

- Poza konkretnie skwantyfikowanymi powyżej środkami kosztowymi, pełne wykorzystanie mocy przerobowych przyniesie również korzyści w postaci redukcji kosztów operacyjnych.
- Regularna eksploatacja obniży inne koszty, a zużycie materiałów ogniotrwałych poprawi się dzięki utrzymywaniu urządzeń rozgrzanych (brak szoków termicznych) i lepszej kontroli powstawania żużla poprzez redukcję tlenu.
- Chociaż trudno jest dokładnie obliczyć korzyści, można ostrożnie przewidywać liczbę około 15 €/t (Euro na tonę) oszczędności.
- Przyniesie to dodatkowe oszczędności w wysokości 1,12 mln euro miesięcznie przy docelowych poziomach produkcji.

Poniższa tabela odnosi się do kilku innych parametrów, które poprawiają ogólną wydajność, zwiększają wykorzystanie i mogą potencjalnie obniżyć strukturę kosztów:

Parametr	Jednostka	Obecnie	Docelowo	Korzyści
Czas operacyjny produkcji	Protokół	60	45	Zestaw wszystkich parametrów razem ma na celu zwiększenie produktywności i poprawę struktury kosztów.
Czas włączenia zasilania	Protokół	44	34	
Tony dziennie	Tony	2300	3100	

Drugim strategicznym obszarem jest "Efektywna sprzedaż". W przeszłości, jak pokazano w sekcji 2.3, 61% sprzedaży trafiała do branży budowlanej, a zdecydowana większość tej sprzedaży to podstawowe gatunki blach, które dają niższe marże zysku. Po wznowieniu działalności i w ramach programu poprawy "Efektywnej sprzedaży" zespół marketingowy będzie zapewniał sprzedaż do sektorów o wyższej wartości i wyższej marży zysku, takich jak obronność, np. sprzedaż blach klasy wojskowej, która przyciąga 3-4-krotność ceny w porównaniu z produktami klasy podstawowej. Innym sektorem, na którym skupi się zespół marketingowy, jest sprzedaż do branż energii



odnawialnej, takich jak farmy wiatrowe, jest to segment rynku o wysokiej marży i wysokiej specyfikacji. Liberty Częstochowa jest idealnie przygotowana do obsługi tego rynku, a ponadto lokalna konkurencja jest niewielka, co daje wysokie prawdopodobieństwo uzyskiwania zamówień w tych obszarach.

Trzeci obszar to "Efektywne zarządzanie", którego głównymi celami są zwiększenie kompetencji pracowników, zmniejszenie rotacji personelu i poprawa zarządzania procesami firmy.

Zakłada się, że w wyniku wdrożenia działań proefektywnościowych i ich ewentualnej modyfikacji nastąpi znacząca poprawa sytuacji ekonomicznej, czego przykładem są m.in.:

1. dokładny przegląd łańcucha dostaw w celu pozyskania tańszych części i materiałów eksploatacyjnych wysokiej jakości. W przeszłości pochodziły one z lokalnych źródeł o wysokich cenach, a skuteczne zarządzanie zaopatrzeniem znacznie obniży koszty produkcji;
2. Wdrożenie systemu SAP 4 Hana, czyli najnowszej wersji SAP, pozwoli na lepszy pomiar i analizę wyników technicznych, handlowych i finansowych Spółki, pokazując, gdzie występują nieefektywności i gdzie można wprowadzić ulepszenia, co ostatecznie doprowadzi do poprawy marży EBITDA;
3. inwestycje w szkolenia pracowników, pozyskanie nowych i zwiększenie produktywności obecnych pracowników dzięki lepszym możliwościom nauki i rozwoju;
4. poprawę bezpieczeństwa poprzez szkolenia, sprzęt i analizę zagrożeń. Zapewni to jeszcze bezpieczniejsze środowisko pracy, co z kolei poprawi wydajność.

Spółka szacuje, że wdrożenie Programu Poprawy Efektywności pociągnie za sobą koszty w wysokości około 300.000,00 – 400.000,00 EUR.

7. WSTĘPNY HARMONOGRAM WDRAŻANIA ŚRODKÓW RESTRUKTURYZACYJNYCH

Sp.	Opis środka/działania restrukturyzacyjnego	Data/okres wdrożenia
1.	Podpisanie wiążącej umowy dotyczącej finansowania zewnętrznego, uzależnionej od ostatecznego zatwierdzenia przez Sąd.	Wrzesień 2024 r.
2.	Wygaśnięcie Umowy o Przetwarzanie	31 marca 2024 r.
3.	Prezentacja strukturalnych zmian biznesowych	Wrzesień 2024 r.



4.	Restrukturyzacja zadłużenia w wyniku układu z wierzycielami	Przyjęcie i zatwierdzenie układu przez Sąd do października 2024 r. lub później, w zależności od terminów sądowych.
5.	Zmiana profilu produkcji	Październik - grudzień 2024 r.
6.	Wdrożenie programu poprawy wydajności	Rozpoczyna się w październiku-listopadzie 2024 r. i trwa przez 6 miesięcy.

8. SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE NA TEMAT ZDOLNOŚCI PRODUKCYJNYCH SPÓŁKI I PRZYCZYNY WSTRZYMANIA DZIAŁALNOŚCI

Spółka jest w stanie wyprodukować 1,2 mln ton blach i 900 000 ton kęsisk rocznie. W przeszłości Spółka nie była w stanie osiągnąć tego poziomu produkcji ze względu na ograniczenia, takie jak ograniczony kapitał obrotowy, globalne wyzwania gospodarcze i restrykcyjne Umowy o Przerobie usługowym. Jednak w ramach planu restrukturyzacji Spółka nie odnowi umowy o przerobie, która wygasła 31 marca 2024 roku. Decyzja ta uwalnia dodatkowe moce produkcyjne, umożliwiając Spółce dostosowanie produkcji w oparciu o popyt rynkowy i rentowność. Wraz z przewidywaną poprawą zarówno warunków rynkowych, jak i gospodarczych, Spółka jest dobrze przygotowana do maksymalizacji swoich mocy produkcyjnych w sposób, który jest zgodny z jej celami strategicznymi i najlepiej służy jej długoterminowym interesom.

Historyczne wykorzystanie mocy produkcyjnych przedstawia się następująco:

Rok	Wykorzystanie mocy produkcyjnych (w Kt i %)
2022	Bloki - 299 kt (33%) Płyty - 284 kt (24%)
2023	Bloki - 52 kt (6%) Płyty - 96 kt (8%)

Ze względu na trudne warunki gospodarcze, które wpłynęły na przemysł stalowy w całej Europie, na które nałożyły się czynniki geopolityczne i makroekonomiczne, Spółka podjęła strategiczną decyzję o wstrzymaniu produkcji w październiku 2023 r. i objęciu zakładu opieką i konserwacją. W tym okresie zakład był skrupulatnie konserwowany, aby zapewnić jego gotowość do przyszłych operacji. Warto również zauważyć, że wszyscy pracownicy nadal otrzymywali pełne wynagrodzenie



przez cały ten okres, co odzwierciedla zaangażowanie Spółki w jej siłę roboczą pomimo przerwy operacyjnej.

Spodziewane wykorzystanie mocy produkcyjnych przedstawia się następująco:

Rok	Wykorzystanie mocy produkcyjnych (w Kt i %)
2025	Bloki - 794 kt (88%) Płyty - 683 kt (57%)
2026	Bloki - 867 kt (96%) Płyty - 747 kt (62%)
2027-2029	Spodziewane podobne wyniki jak w roku 2026

Powodem, dla którego firma jest przekonana, że osiągnie wyższe wykorzystanie mocy produkcyjnych, jest to, że będzie miała wymagany poziom kapitału obrotowego do produkcji tych wolumenów, a po drugie, będzie miała popyt na te wolumeny napędzany przez nowe segmenty rynku, na które Spółka wejdzie w ramach swojej nowej strategii komercjalizacji.

9. OPIS METOD I ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA

a) Spółka będzie potrzebować finansowania w łącznej wysokości 100 mln EUR, głównie w ciągu pierwszych dwóch lat, tj. 37 mln EUR w 2024 r. i 63 mln EUR w 2025 r.. To zapotrzebowanie na finansowanie będzie wspierane przez Spółkę Grupy, LPMA.

LPMA jest zdywersyfikowanym i solidnym finansowo podmiotem, zaangażowanym w wydobycie, produkcję stali i działalność portową w Australii Południowej i Nowej Południowej Walii. Siłę i możliwości LPMA podkreślają poniższe fragmenty zbadanego sprawozdania finansowego za rok zakończony 30 czerwca 2023 r:

Opis	Wartości
Przychody	3,039 milionów dolarów australijskich
Zysk przed opodatkowaniem	191 milionów dolarów australijskich
Zysk przed opodatkowaniem %	6%
Wskaźnik płynności bieżącej	1.6x
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	93 milionów dolarów australijskich



Jak wspomniano powyżej, finansowanie będzie wymagane w latach 2024 i 2025. Przewiduje się, że po tym okresie Spółka spełni wszystkie swoje wymagania dotyczące przepływów pieniężnych poprzez wewnętrzne rozliczenia międzyokresowe i przychody z działalności gospodarczej, osiągając w ten sposób samowystarczalność finansową.

b) Spółka nie ubiegała się ani nie uzyskała pomocy publicznej

c) Spółka nie ubiegała się ani nie uzyskała pomocy de minimis.

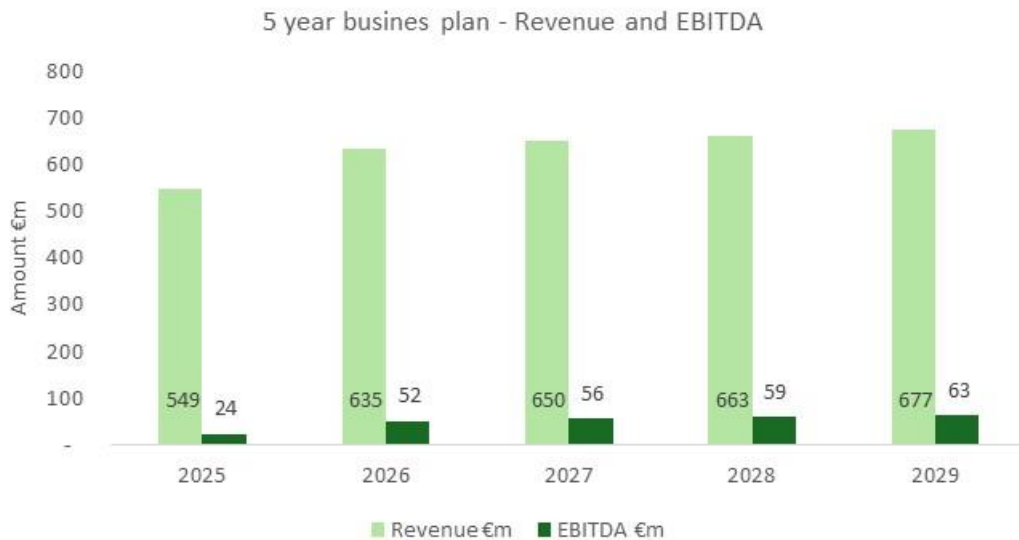
d) Spółka nie ubiegała się ani nie uzyskała pomocy de minimis w rybołówstwie lub rolnictwie.

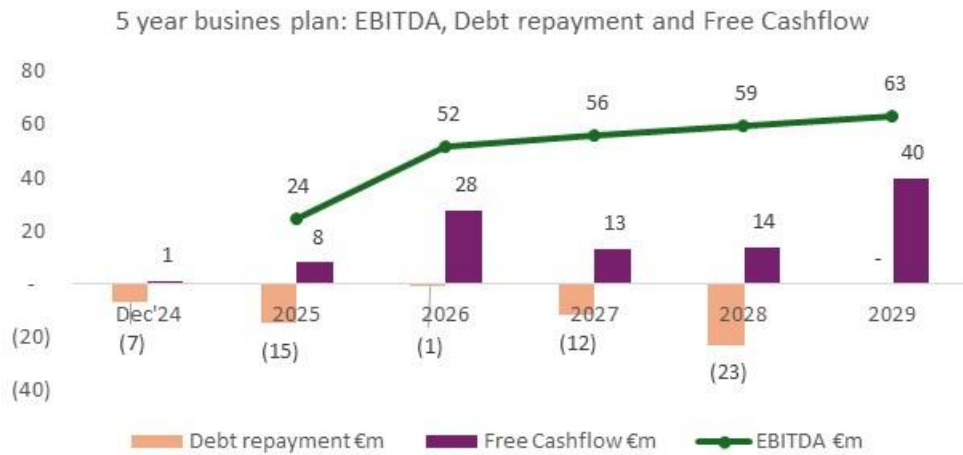
10. PROGNOZOWANE ZYSKI I STRATY NA KOLEJNE PIĘĆ LAT W OPARCIU O CO NAJMNIEJ DWIE PROGNOZY

a. Scenariusz optymistyczny:

Przewiduje się, że przychody Spółki wzrosną z 549 mln EUR w 2025 roku do 677 mln EUR do 2029 roku.

Przychody, EBITDA, spłata zadłużenia i wolne przepływy pieniężne będą wyglądały następująco:





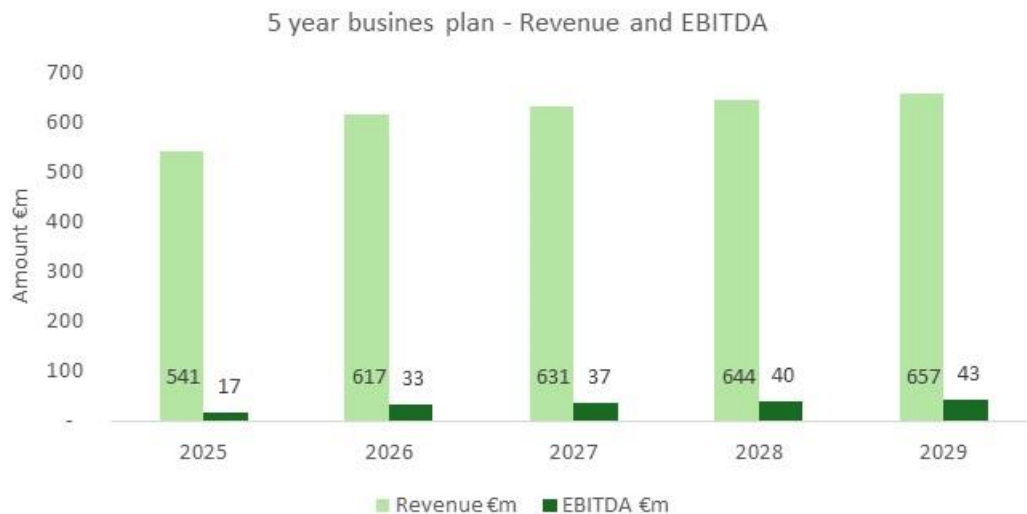
Szczegółowy 5-letni biznes-plan wygląda następująco:

Key Indicators	Dec'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	Q2'26	Q3'26	Q4'26	2027	2028	2029
Revenue €m	-	119	147	146	137	152	166	160	158	650	663	677
EBITDA €m	(6)	0	9	11	4	10	15	14	12	56	59	63
Operating Cash flow €m	(28)	(34)	8	11	(2)	16	9	14	5	46	58	62
Debt repayment €m	(7)	(4)	(4)	(4)	(4)	(1)	(0)	(0)	(0)	(12)	(23)	-
Free Cashflow €m	1	12	1	4	(9)	12	6	9	(0)	13	14	40

b. Scenariusz realistyczny

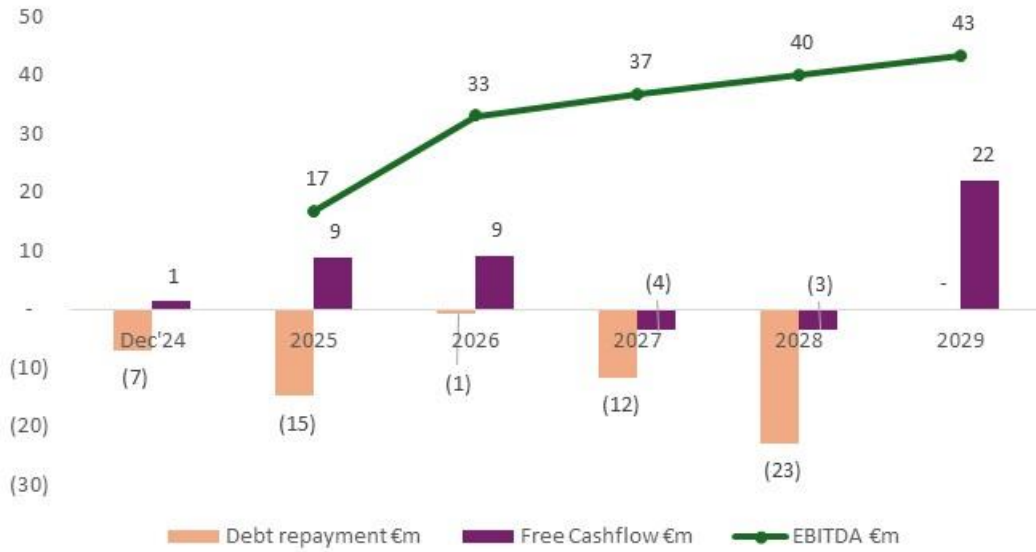
Przewiduje się, że przychody Spółki wzrosną z 541 mln EUR w 2025 r. do 657 mln EUR do 2029 r.

Przychody, EBITDA, spłata zadłużenia i wolne przepływy pieniężne będą wyglądały następująco:





5 year business plan: EBITDA, Debt repayment and Free Cashflow



Szczegółowy 5-letni biznes plan wygląda następująco:

Key Indicators	Dec'24	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	Q1'26	Q2'26	Q3'26	Q4'26	2027	2028	2029
Revenue €m		116	144	143	137	148	161	155	153	631	644	657
EBITDA €m	(6)	(2)	6	8	4	6	10	9	7	37	40	43
Operating Cash flow €m	(28)	(36)	6	8	(3)	12	5	10	0	27	39	42
Debt repayment €m	(7)	(4)	(4)	(4)	(4)	(1)	(0)	(0)	(0)	(12)	(23)	-
Free Cashflow €m	1	20	(2)	0	(10)	7	1	5	(4)	(4)	(3)	22

11. TEST PRYWATNEGO WIERZYCIELA

Test Prywatnego Wierzyciela stanowi załącznik do niniejszego Planu Restrukturyzacyjnego.

12. IMIONA I NAZWISKA OSÓB ODPOWIEDZIALNYCH ZA WYKONANIE PLANU

Sanjeev Gupta – Członek Zarządu Dłużnika,

Iain Hunter – Członek Zarządu Dłużnika,

Ajay Aggarwal – Członek Zarządu Dłużnika,

Raghav Aggarwal – Doradca Zarządu Dłużnika.

13. IMIONA I NAZWISKA AUTORÓW PLANU

Anna Czarnota – Członek Zarządu Nadzorcy Układu,

Sanjeev Gupta – Członek Zarządu Dłużnika,



LIBERTY

Plan restrukturyzacyjny

Iain Hunter – Członek Zarządu Dłużnika,

Ajay Aggarwal – Członek Zarządu Dłużnika.

W imieniu Nadzorcy Układu:

Anna Czarnota