



***Stalprodukt S.A.***

**2013**

**RAPORT ROCZNY ANNUAL REPORT**

---

**WARTOŚCI  
NA STAŁE WPISANE  
W DZIAŁANIE**

---

**VALUES DEEPLY  
ROOTED  
IN ACTIVITY**

# TABLE OF CONTENTS:

<b>PRESIDENT'S LETTER TO SHAREHOLDERS</b>	<b>02</b>
<b>COMPANY'S GOVERNING BODIES AND SHAREHOLDERS</b>	<b>04</b>
<b>STALPRODUKT CAPITAL GROUP ORGANISATIONAL CHART</b>	<b>06</b>
<b>FIRST YEAR OF ZGH "BOLESŁAW" ACTIVITY WITHIN STALPRODUKT GROUP</b>	<b>10</b>
<b>PRODUCTS SALES AND DISTRIBUTION</b>	<b>14</b>
<b>ASSESSMENT OF THE STALPRODUKT GROUP'S ECONOMIC AND FINANCIAL STANDING AS WELL AS RESULTS ACHIEVED</b>	<b>32</b>
<b>DEVELOPMENT PLANS AND PROSPECTS</b>	<b>40</b>
<b>SEPARATE FINANCIAL REPORT WITH INDEPENDENT CERTIFIED AUDITOR'S OPINION</b>	<b>46</b>
<b>CONSOLIDATED FINANCIAL REPORT WITH INDEPENDENT CERTIFIED AUDITOR'S OPINION</b>	<b>54</b>

# SPIS

# TREŚCI:



<b>LIST PREZESA ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY WŁADZE I AKCJONARIAT STALPRODUKTU S.A.</b>	<b>02</b>
<b>SCHEMAT GRUPY KAPITAŁOWEJ STALPRODUKT</b>	<b>04</b>
<b>PIERWSZY ROK DZIAŁALNOŚCI ZGH „BOLESŁAW” S.A. W RAMACH GRUPY STALPRODUKT</b>	<b>06</b>
<b>SPRZEDAŻ WYROBÓW</b>	<b>10</b>
<b>OCENA SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ ORAZ WYNIKÓW GRUPY STALPRODUKT</b>	<b>14</b>
<b>PLANY I PERSPEKTYWY ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI</b>	<b>32</b>
<b>JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE FINANSOWE Z OPINIĄ BIEGŁEGO REWIDENTA</b>	<b>40</b>
<b>SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE Z OPINIĄ BIEGŁEGO REWIDENTA</b>	<b>46</b>
	<b>54</b>

## Szanowni Akcjonariusze,

Po raz kolejny mam ogromną przyjemność przedstawić Państwu sprawozdanie z rocznej działalności Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A., a w nim m.in. wyniki finansowe, sytuację w poszczególnych segmentach produkcyjnych oraz postępy w realizacji kluczowych projektów inwestycyjnych.

Rok 2013 przyniósł niższe tempo rozwoju gospodarczego (wzrost PKB o 1,6 proc.), które było niewątpliwie odzwierciedleniem trudniejszej niż w roku 2012 sytuacji w poszczególnych branżach. Znaczące wydatki przeznaczane w poprzednich latach na realizację projektów infrastrukturalnych, głównie drogowych, zostały w roku ubiegłym w istotny sposób ograniczone. Nie pozostało to bez wpływu na sytuację takich branż, jak budownictwo, dla którego wartość dodana brutto spadła o 9 proc. w stosunku do roku 2012.

W przypadku Grupy Stalprodukt, pogorszenie sytuacji nastąpiło w dwóch podstawowych segmentach produkcyjnych, tj. blach elektrotechnicznych oraz profili giętych na zimno. Po raz pierwszy w rocznym sprawozdaniu prezentujemy ponadto segment cynku, co związane jest z nabyciem w grudniu 2012 roku spółki ZGH „Bolesław” S.A. i grupy jej spółek zależnych oraz włączeniem jej wyników do konsolidacji od 1 stycznia 2013 roku. W przypadku tego segmentu działalności odnotowaliśmy jego bardzo pozytywny wpływ na wyniki całej Grupy.

W segmencie blach elektrotechnicznych spadek cen średnich o 18 proc. oraz wolumenów o 13,5 proc. spowodował zmniejszenie przychodów ze sprzedaży niemal o 30 proc. Przyczyną spadku wolumenów były utrzymujące się nadal niekorzystne warunki rynkowe, spowodowane przez zmniejszony popyt na blachy przy dużej ich podaży, wynikającej ze wzrostu światowych zdolności produkcyjnych w ostatnich latach. Drugim istotnym powodem zmniejszenia sprzedaży były skutki uboczne wdrażania nowej technologii produkcji blach transformatorowych (tzw. HiB), polegające na konieczności ograniczenia pracy niektórych linii produkcyjnych w związku z ich modernizacją.

W segmencie profili giętych i barier, obejmującym także centra serwisowe, Stalprodukt również zanotował ilościowy i wartościowy spadek sprzedaży, choć jego skala nie była tak duża, jak w przypadku blach transformatorowych. Przychody w tym segmencie produkcyjnym spadły o 22,4 proc., natomiast wolumen sprzedaży o 13,0 proc. Wśród przyczyn pogorszenia wyników

naależy wymienić ostrą konkurencję w segmencie profili, skutkującą 9-procentowym spadkiem cen, a w konsekwencji również spadkiem uzyskiwanych marż, wysoką nadwyżkę zdolności produkcyjnych operatorów centrów serwisowych, a także znacznie niższą niż w roku 2012 sprzedaż w grupie produktowej barier drogowych. Zmniejszenie popytu na bariery nie było zaskakujące w kontekście sfinalizowania w 2012 r. wielu projektów autostradowych w związku z organizacją EURO 2012, a w rezultacie – redukcji nakładów na inwestycje w infrastrukturę w późniejszym okresie. Znaczący wzrost sprzedaży barier spodziewany jest w 2015 r., w związku z realizacją kolejnego etapu rządowego planu budowy sieci autostrad i dróg ekspresowych w Polsce.

Włączenie w roku ubiegłym do konsolidacji wyników Grupy ZGH wpłynęło w korzystny sposób zarówno na poziom przychodów, jak i wyników Grupy Stalprodukt. W roku 2013 skonsolidowane przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniosły 2 806,5 mln zł i były o 55,2 proc. wyższe od uzyskanych w roku poprzednim. Zysk z działalności operacyjnej Grupy zwiększył się o 7,4 proc, natomiast zysk netto o 28,9 proc. w porównaniu z rokiem 2012.

Należy podkreślić, iż w ubiegłym roku udział segmentu cynku w przychodach Grupy wyniósł niemal 50 proc., a wynik tego segmentu był proporcjonalnie nawet wyższy i wyniósł 54,9 proc., co oznacza, że rentowność tego segmentu była wyższa, niż pozostałych.

Przy tej okazji warto także wspomnieć, iż w roku ubiegłym z dużym zaangażowaniem – wspólnie z Zarządem ZGH „Bolesław” S.A. – uczestniczyliśmy w procesie budowy strategii i planów rozwoju dla przejętej w grudniu 2012 roku Grupy ZGH. Celem jest optymalizacja i ograniczenie kosztów działalności segmentu cynku. Jednym z jej elementów było m.in. połączenie 3 spółek serwisowych ZGH. Budowanie strategii dla całej grupy spółek zajmujących się przede wszystkim produkcją cynku, ale także innych metali, to żmudny i długotrwały proces z uwagi na trudne warunki funkcjonowania tej branży, w tym wysokie koszty energii, konieczność likwidacji kopalni Olkusz-Pomorzany oraz zapewnienia nowej bazy surowcowej dla huty w Bukowniu. Staramy się wspierać Zarząd ZGH w działaniach na rzecz ograniczenia wszelkich potencjalnych ryzyk i jak najefektywniejszego wykorzystania potencjału tego segmentu naszej działalności.

W roku 2013 realizowano w Grupie jeden z najważniejszych projektów inwestycyjnych ostatnich lat – wdrożenie technologii produkcji blach HiB. Większość urządzeń została już zmodernizowana. Zakończenie całego przedsięwzięcia zaplanowane zostało na rok 2014. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż w II połowie 2013 roku rozpoczęły się już pierwsze próby z materiałem w wysokich gatunkach. Zakładamy, że opanowanie tej wymagającej technologii potrwa do końca 2014 r. Całe przedsięwzięcie jest kluczowe z punktu widzenia budowy przez Grupę mocnej pozycji konkurencyjnej w tym segmencie. Ma to szczególnie istotne znaczenie w kontekście trudnej sytuacji na rynku blach, cechującej się dużą nierównowagą w zakresie popytu i podaży, zwłaszcza w odniesieniu do blach w gatunkach konwencjonalnych. Ponadto, widoczne od dłuższego czasu trendy wdrażania regulacji związanych z poprawą efektywności energetycznej przyczyniają się do wzrostu popytu na blachy o najwyższych parametrach magnetycznych, co dodatkowo utwierdza nas w przekonaniu o słuszności wybranej strategii rozwoju w tym segmencie produkcyjnym, mimo wysokich kosztów realizacji tego projektu.

Przy korzystniejszych prognozach na najbliższy okres, zarówno dla rozwoju całej gospodarki, jak i sektora stalowego, rok 2014 nie powinien przynieść znaczącego pogorszenia wyników Grupy Stalprodukt, choć uwarunkowania związane z działalnością segmentów blach i profili, w tym utrzymująca się nadprodukcja, zaostrożająca się konkurencja, ograniczony popyt i tym samym niskie ceny, nie pozwolą w krótkim czasie na znaczący wzrost przychodów i dynamiczną poprawę marż w tych obszarach. Lepsze perspektywy, głównie w zakresie prognozowanego w dłuższym okresie czasu wzrostu cen metali, rysują się przed segmentem cynku. Mocna pozycja rynkowa w tym segmencie działalności Grupy, wzmocnienie przewagi konkurencyjnej w segmencie blach elektrotechnicznych, dzięki wdrożeniu nowych gatunków blach transformatorowych oraz dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia wsadowego, powinny sprzyjać realizacji pozytywnego scenariusza rozwoju Grupy Stalprodukt.

Piotr Janeczek  
Prezes Zarządu – Dyrektor Generalny  
Stalprodukt S.A.



## Dear Shareholders,

For yet another time I have a great pleasure to report, among others, on the annual performance of the Stalprodukt S.A. Capital Group, including its financial results, the condition of particular production segments and progress in our key investment projects.

The year 2013 saw a slower pace of economic development (GDP growth by 1.6 per cent), which, undoubtedly, reflected harder economic conditions affecting particular industrial branches, compared to 2012. The significant expenses appropriated in the preceding years for the implementation of infrastructural, mostly road-construction, projects, were essentially reduced in the previous year. This was not without impact on the condition of such industries as construction, for which the gross added value dropped by 9 per cent in relation to 2012.

In the case of the Stalprodukt Group, the decline occurred in the two fundamental production segments, i.e. electrical sheets and cold formed profiles. In this report we are, additionally, presenting a zinc segment, which is connected with the acquisition of the ZGH "Bolesław" S.A. company and its subsidiaries in December 2012 and the inclusion of its results into consolidation as of 1 January 2013. As for this segment, we recorded its extremely favorable impact on the entire Group's results.

In the electrical sheets segment the decline in the average prices by 18 per cent and sales volumes by 13.5 per cent caused a sales decrease by almost 30 per cent. The reason behind the falling volumes were the continually unfavourable market conditions, caused by the lowered demand for transformer steels accompanied by their massive supply, resulting from the expansion of the global production capacity occurring in the recent years. Another essential reason underlying the decrease of sales were the side effects accompanying the introduction of the new electrical sheets production technology (so called HiB) which consisted in the reduced operation of certain production lines due to their modernization.

In the segment of cold formed profiles and road barriers, also embracing steel service centers, Stalprodukt also recorded a sales decrease both in terms of the volumes and value, though on a smaller scale than in the case of electrical sheets. The sales value decreased by 22.4 per cent in this production segment, whereas the sales volume dropped by 13.0 per cent. Among the reasons underlying the poorer performance, one should enumerate severe competition in the segment of profiles,

resulting in the 9-per cent prices decline leading to lower profit margins, a high surplus production of the steel service centers, and also a markedly lower level of sales in the road barriers product group, compared to 2012. The decreasing demand for road barriers was not surprising in the context of the completion of numerous motorway construction projects in 2012 related to the organization of the EURO 2012 championships, which entailed a reduction of infrastructure-related financial outlays at a later time. A significant increase of the road barrier sales is expected to occur in 2015, in connection with the implementation of the successive stage of the government plan for the construction of motorways and express ways network in Poland.

The last year's inclusion of the ZGH Group's results into consolidation favourably affected the level of both the Stalprodukt Group's sales and results. In 2013, the consolidated sales of products, goods and materials amounted to PLN 2 806.5 million and exceeded the ones achieved in the previous year by 55.2 per cent. The Group's operating profit was increased by 7.4 per cent, whereas the net profit was by 28.9 per cent higher compared to 2012.

It should be stressed that in the previous year the zinc segment's share in the Group's sales reached almost 50 per cent and that this segment's result was proportionally even higher reaching 54.9 per cent, which means that the profitability in this segment was much higher than in the remaining ones.

By the way, it is also worth mentioning that in the previous year – accompanied by the ZGH "Bolesław" S.A. Management Board – we participated with great involvement in the formation of the development plan and policy for the ZGH Group taken over in December 2012. These were aimed at the optimization and reduction of the operating costs in the zinc segment. One of the elements was a merger of three ZGH servicing companies into one entity. The formation of the strategy for the entire group of companies basically involved in the production of zinc, but also other metals, is an effort- and time-consuming process, due to the difficult industry-specific operating conditions, including high costs of energy, the necessity to liquidate the Olkusz-Pomorzany mine and providing a new resource base for the Bukowno Smelter. We are trying to support the ZGH Management Board in their efforts aimed at the reduction of all the predictable risks and most effective utilization of this segment's potential.

In 2013, the Group saw the implementation of one of the most important investment projects to have been carried out over the recent years – the launching of the HiB transformer steels production. Most of the equipment has already been modernized. The completion of the entire undertaking has been planned for the year 2014. It is worth pointing out that already in the second half of 2013 the initial tests with high-grade materials were conducted. We assume that this demanding technology will have been under control by the end of 2014. The entire undertaking is of key importance to the Group in terms of developing its strong competitive position in the segment. It is especially important in the context of the hard market conditions in the segment of transformer steels, characterized by a large demand-supply imbalance, especially in reference to the conventional steel sheets. Moreover, the trends observable for a longer time now, referring to the introduction of regulations related to the improved energy efficiency standards contribute to the increase of demand for sheet steels characterised with the highest magnetic parameters possible, which, additionally, assures us in our belief in the correctness of the development strategy chosen for this production segment, despite the project's high implementation costs.

Considering the more favourable forecasts for the period to come, both for the entire economy and for the steel sector, the year 2014 should not bring a significant decrease of the Stalprodukt Group's results, although the operating conditions in the segments of transformer steels and profiles, including the persistent overproduction, sharpening competition, limited demand and resulting low prices, will not allow for a significant increase of sales and a dynamic improvement of profit margins in these areas. Better prospects are outlined for the zinc segment, mainly in the context of the long-term forecasts for the increase of metal prices. The Group's strong position in this respect, its strengthened competitive advantage in the segment of electrical steels, to be achieved thanks to the introduction of the new grades and diversification of the supply sources, should be hospitable to the realization of the Stalprodukt Group's positive development scenario.

Piotr Janeczek  
President of the Board – Chief Executive Officer  
Stalprodukt S.A.





# { WŁADZ

---

## PIOTR JANECEK

PREZES ZARZĄDU  
PRESIDENT OF THE BOARD

---



---

## JÓZEF RYSZKA

CZŁONEK ZARZĄDU  
MEMBER OF THE BOARD

---



---

## ANTONI NOSZKOWSKI

CZŁONEK ZARZĄDU  
MEMBER OF THE BOARD

---

OD 1 STYCZNIA DO 21 CZERWCA 2013 R.  
FROM 1 JANUARY TO 21 JUNE 2013

# ZE SPÓŁKI

## COMPANY'S GOVERNING BODIES

### RADA NADZORCZA SUPERVISORY BOARD

**STANISŁAW KURNIK**  
PRZEWODNICZĄCY / CHAIRMAN OF THE BOARD

**MARIA SIERPIŃSKA**  
Z-CA PRZEWODNICZĄCEGO / VICE-CHAIRMAN

**KAZIMIERZ SZYDŁOWSKI**  
SEKRETARZ / SECRETARY

### CZŁONKOWIE MEMBERS

**JANUSZ BODEK**

**SANJAY SAMADDAR**

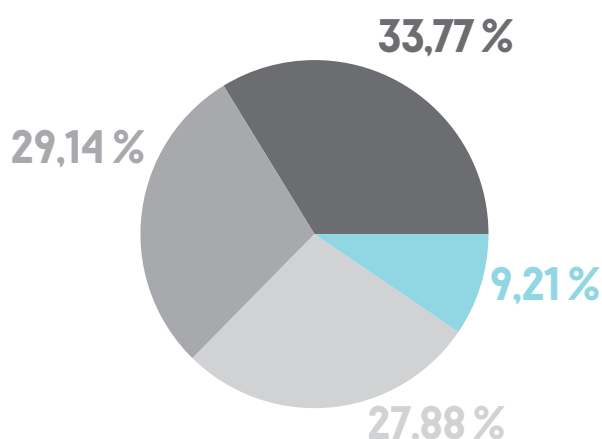
**AUGUSTINE KOCHUPARAMPIL**  
OD 1 STYCZNIA DO 21 CZERWCA 2013 R. / FROM 1 JANUARY TO 21 JUNE 2013

**TOMASZ PŁASKURA**

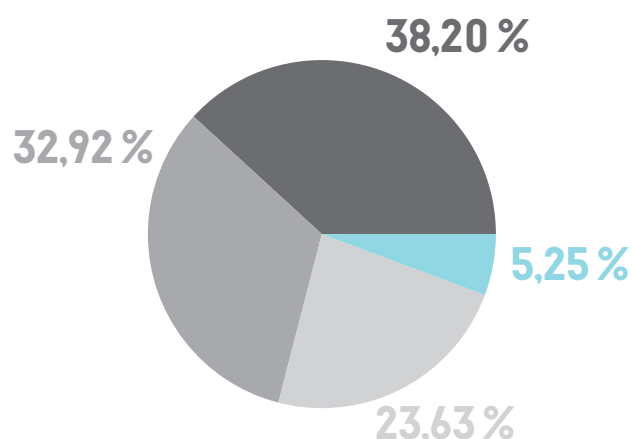
**TOMASZ ŚLĘZAK**  
OD 21 CZERWCA DO 31 GRUDNIA 2013 R. / FROM 21 JUNE TO 31 DECEMBER 2013

### AKCJONARIAT SHAREHOLDERS

STAN NA 31.12.2013 R. / AS OF 31.12.2013



**AKCJONARIUSZE – UDZIAŁ W KAPITALE**  
SHAREHOLDERS – CAPITAL SHARE



**AKCJONARIUSZE – UDZIAŁ W GŁOSACH**  
SHAREHOLDERS – VOTING SHARE

# STALPRODUKT S.A.

## DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA PRODUCTION

Stalprodukt-Zamość Sp. z o.o. (100 %)  
Stp Elbud Sp. z o.o. (100 %)  
ZGH „Bolesław” S.A. (86,92 %)  
Cynk-Mał S.A. (51 %)

## DZIAŁALNOŚĆ HANDLOWA TRADE

Stalprodukt-Centrostal  
Kraków Sp. z o.o. (100 %)

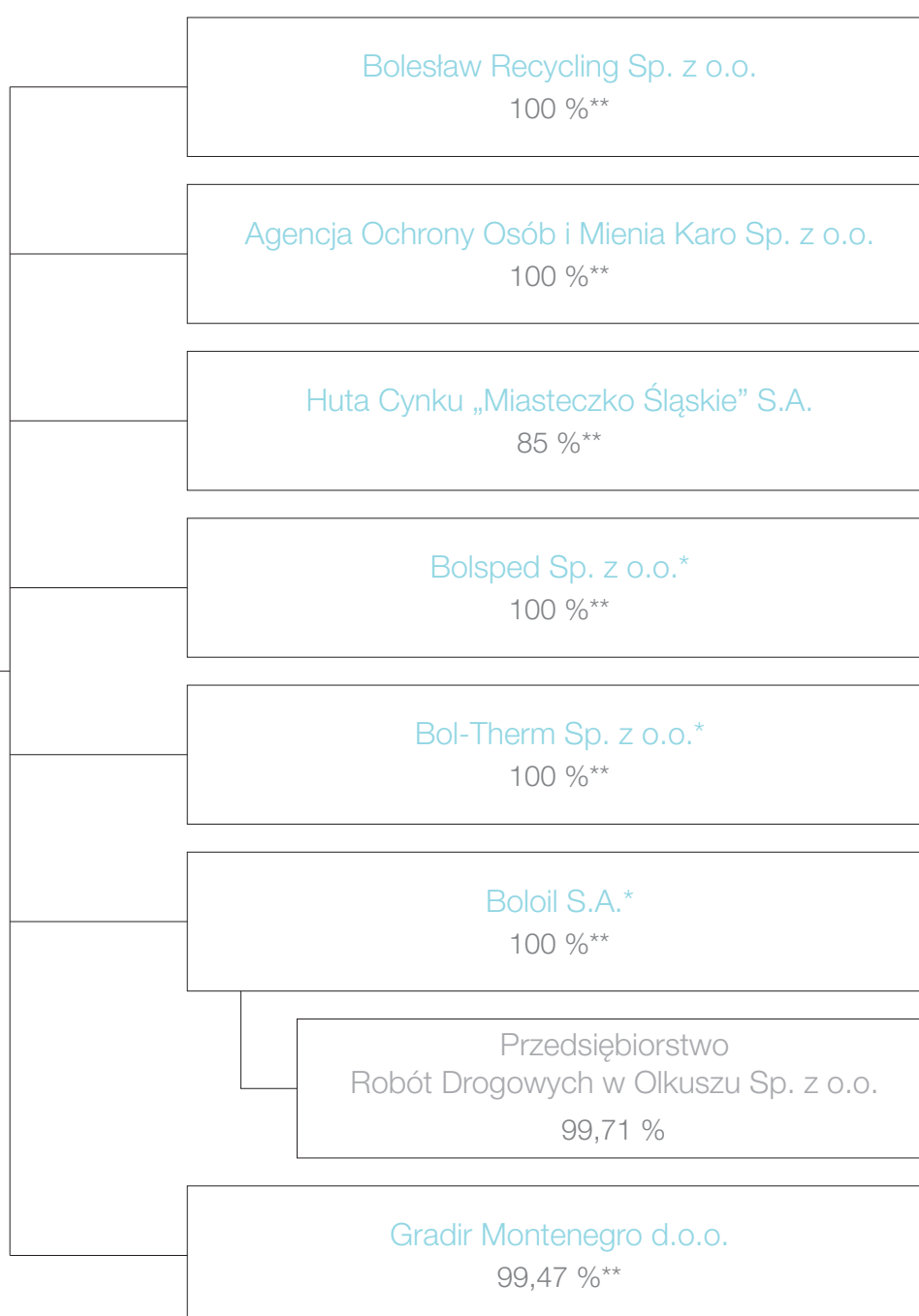
## DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA SERVICES

Stalprodukt-MB Sp. z o.o. (100 %)  
Stalprodukt-Wamech Sp. z o.o. (100 %)  
Stalprodukt-Ochrona Sp. z o.o. (100 %)  
Stalprodukt-Serwis Sp. z o.o. (100 %)  
Anew Institute Sp. z o.o. (100 %)



# { SCHEMAT GRUPY KAPITAŁOWEJ

## STALPRODUKT CAPITAL GROUP ORGANISATIONAL CHART



\* Z dniem 1 stycznia 2014 r. nastąpiło połączenie tych spółek w trybie art. 492 § 1 pkt 1 KSH i powstanie spółki Boltech Sp. z o.o.  
As of January 1st 2014 the merger of the companies was carried out under art. 492, par. 1, subpar. 1 of the Code of Commercial Companies, which was followed by the formation of the Boltech Sp. z o.o. company.

\*\* Udział ZGH „Bolesław”/ ZGH “Bolesław” share

RELACJE *cele*

**ZAUFANIE**

*społeczność*

**ZESPÓŁ**

**LUDZ**

**ZAANGAŻOWANIE**

**PRZYWÓDZTWO**

**RÓŻNORODNOŚĆ**

**WSPÓŁP**

KNOW-HOW

E

RACA

KNOW-HOW  
*engagement* **TEAM**  
*goals* **LEADERSHIP**  
**PEOPLE**  
**TRUST** **COMMUNITY**  
**COOPERATION**  
**DIVERSITY**

**Pierwszy rok**  
**działalności ZGH**  
**„Bolesław” S.A.**  
**w ramach**  
**Grupy Stalprodukt**

W ramach realizowanej przez Zarząd strategii dywersyfikacji działalności Grupy Stalproduktu i ograniczenia ryzyka związanego z branżą stalową, 7 listopada 2012 r. Spółka zawarła ze Skarbem Państwa umowę, w wyniku której Stalprodukt dokonał przejęcia Zakładów Górniczo-Hutniczych „Bolesław” S.A. z siedzibą w Bukownie. Była to jak dotąd największa pod względem wartości transakcja w ponad 20-letniej historii Stalproduktu.

ZGH „Bolesław” wydobywa i przerabia rudy cynku i ołowiu, pochodzące z własnej kopalni „Pomorzany”, produkuje cynk elektrolityczny i stopy cynku, kwas siarkowy oraz koncentraty cynku i ołowiu. Od 2010 roku, po konsolidacji z Hutą Cynku „Miasteczko Śląskie”, zdolności produkcyjne Grupy ZGH sięgają 150 tys. ton cynku rocznie, a udział obu podmiotów w europejskim rynku cynku wynosi ok. 6 proc.

---

## WŁĄCZENIE W ROKU 2013 DO KONSOLIDACJI WYNIKÓW GRUPY ZGH WPŁYNEŁO W KORZYSTNY SPOSÓB ZARÓWNO NA POZIOM PRZYCHODÓW, JAK I WYNIKÓW GRUPY STALPRODUKT

---

Zarząd Stalproduktu podjął decyzję o ustaleniu „dnia nabycia”, będącego dniem objęcia kontroli, na 31.12.2012 r. Spółka przejmowana ZGH „Bolesław” dokonała przekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego na dzień 1 stycznia 2013 r. według MSSF 1 „Zastosowanie MSSF po raz pierwszy”. Tym samym, Stalprodukt S.A., jako jednostka przejmująca, włączył po raz pierwszy sprawozdanie Grupy ZGH „Bolesław” S.A. do sprawozdania skonsolidowanego Grupy Stalprodukt za I kwartał 2013 roku, wprowadzając jednocześnie do sprawozdawczości według segmentów „Segment cynku”, obejmując działalność Grupy ZGH.

Włączenie w roku 2013 do konsolidacji wyników Grupy ZGH wpłynęło w korzystny sposób zarówno na poziom przychodów, jak i wyników Grupy Kapitałowej Stalprodukt. W roku ubiegłym skonsolidowane przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniosły 2 806,5 mln zł i były o 55,2 proc. wyższe od uzyskanych w roku poprzednim. Z kolei zysk z działalności operacyjnej Grupy zwiększył się o 7,4 proc, natomiast zysk netto o 28,9 proc. w porównaniu z rokiem 2012.

Należy ponadto podkreślić, iż w roku 2013 udział segmentu cynku w przychodach Grupy wyniósł niemal 50 proc., a wynik tego segmentu w zysku skonsolidowanym był proporcjonalnie nawet wyższy i wyniósł 54,9 proc., co oznacza, że rentowność tego segmentu była wyższa, niż pozostałych.

Przy tej okazji warto także wspomnieć, iż w roku ubiegłym z dużym zaangażowaniem – wspólnie z zarządem ZGH „Bolesław” S.A. – Stalprodukt uczestniczył w procesie budowy strategii i planów rozwoju dla Grupy ZGH. Celem jest optymalizacja i ograniczenie kosztów działalności segmentu cynku. Jednym z jej elementów było m.in. połączenie z dniem 1 stycznia 2014 roku trzech spółek serwisowych ZGH (Boloil S.A., Bolsped Sp. z o.o. i Bol-Therm Sp. z o.o.). Budowanie strategii dla całej grupy spółek zajmujących się przede wszystkim produkcją cynku, ale także innych metali, to żmudny i długotrwały proces z uwagi na trudne warunki funkcjonowania tej branży, w tym wysokie koszty energii, konieczność likwidacji kopalni „Olkusz-Pomorzany” oraz zapewnienia nowej bazy surowcowej dla huty w Bukownie. Staramy się wspierać zarząd ZGH w działaniach na rzecz ograniczenia wszelkich potencjalnych ryzyk i jak najefektywniejszego wykorzystania potencjału tego nowego segmentu działalności Grupy Stalprodukt.

---

## **First Year of ZGH** **"Bolesław" S.A.** **Activities within** **Stalprodukt Group**

Within the framework of the Stalprodukt Group's diversification strategy, implemented by the Management Board, and reduction of risks affecting the steel industry, as of 7 November 2012, the Company concluded an agreement with the State Treasury, as a result of which Stalprodukt carried out a take-over acquisition of Zakłady Górniczo-Hutnicze "Bolesław" S.A. based in Bukowno. This has been the biggest transaction in terms of value ever concluded throughout the 20 years of the Stalprodukt's entire history.

ZGH "Bolesław" excavates and processes zinc and lead ores, originating from its own "Pomorzany" mine, produces electrolytic zinc and zinc alloys, sulphuric acid as well as zinc and lead concentrates. Since 2010, following the consolidation with the Huta Cynku "Miasteczko Śląskie" (Zinc Smelter), the ZGH Group's production capacity has reached 150 thousand tons of zinc per year, and both companies' share in the European zinc market stands at approx. 6 per cent.

The Issuer's Management Board decided that the date 31.12.2012 should be the "acquisition date", equivalent to the "obtaining-control-date". The company being acquired – ZGH "Bolesław" – transformed its consolidated financial report as of 01.01.2013 according to IFRS 1 "First-Time IFRS Adoption". The acquiring company – Stalprodukt S.A. – for the first time included the ZGH "Bolesław" S.A. Group's financial report into the Stalprodukt Group's consolidated report for the 1st quarter of 2013, simultaneously introducing a Zinc Segment, embracing the ZGH Group's activities into its segment-based reporting.

---

## **THE INCLUSION OF THE THE ZGH GROUP'S RESULTS INTO CONSOLIDATION IN 2013 HAD A POSITIVE INFLUENCE ON BOTH THE STALPRODUKT GROUP'S LEVEL OF SALES AND ITS RESULTS**

---

The inclusion of the the ZGH Group's results into consolidation in 2013 had a positive influence on both the Stalprodukt Group's level of sales and its results. The last year's consolidated sales of products, goods and materials amounted to PLN 2 806.5 million and exceeded the ones achieved in the preceding year by 55.2 per cent. The Group's operating profit increased by 7.4 per cent, whereas the net profit grew by 28.9 per cent, compared to 2012.

Moreover, it should be stressed that in 2013 the zinc segment share in the entire Group's revenues amounted to almost 50 per cent and the segment's result in terms of the consolidated profit was proportionally even higher and reached the level of 54.9 per cent, which means that the segment's profitability was higher than that of the remaining segments.

By the way, it is also worth mentioning that in the previous year – accompanied by the ZGH "Bolesław" S.A. Management Board – we participated with great involvement in the formation of the development plan and strategy for the ZGH Group. These were aimed at the optimization and reduction of the operating costs in the zinc segment. One of the elements was a merger of three ZGH servicing companies (Boloil S.A., Bolsped Sp. z o.o. i Bol-Therm Sp. z o.o.) into one entity as of 1 January 2014. The formation of the strategy for the entire group of companies basically involved in the production of zinc, but also other metals, is an effort- and time-consuming process, due to the difficult industry-specific operating conditions, including high costs of energy, the necessity to liquidate the "Olkusz-Pomorzany" mine and providing a new resource base for the Bukowno Smelter. We are trying to support the ZGH Management Board in their efforts aimed at the reduction of all the predictable risks and most effective utilization of this segment's potential in the Stalprodukt Group.

WYDAJNOŚĆ

*jakość*

ROZWÓJ

PROJEKTOWANIE

WYZWANIA

STRUKTURA

PRZEWIDYWANIE

*wiedza*

INWESTYCJE

WYDAJNOŚĆ

EFEKTYWNOŚĆ

INNO

PERFORMANCE  
*quality*  
DEVELOPMENT  
DESIGNING  
CHALLENGES **STRUCTURE**  
ANTICIPATION  
*knowledge*

INVESTMENTS

# INNOVATION

EFFICIENCY

## Sprzedaż wyrobów

### Segment Blach Transformatorowych

#### Blachy i taśmy transformatorowe

W 2013 roku Stalproduktowi nie udało się zahamować spadkowego trendu zarówno w zakresie cen, jak i wolumenów sprzedaży. W efekcie, przychody ze sprzedaży blach transformatorowych były o 1/3 niższe od osiągniętych w roku 2012, a ceny spadły na przestrzeni roku o blisko 20 proc.

Poza przyczynami rynkowymi, dotyczącymi ogółu producentów, w przypadku Stalproduktu spadek sprzedaży spowodowany był także realizowanym programem inwestycyjnym, związanym z wdrożeniem technologii HiB. Wyłączenia modernizowanych linii i związane z tym przestoje spowodowały ograniczenie mocy tego segmentu o ok. 30 proc.

Znacząco, tj. o ponad 60 proc., spadła w porównaniu do poprzedniego roku sprzedaż na rynku polskim, co przełożyło się bezpośrednio na spadek udziału w krajowym rynku blach transformatorowych, który szacowany jest aktualnie na poziomie 12 proc.

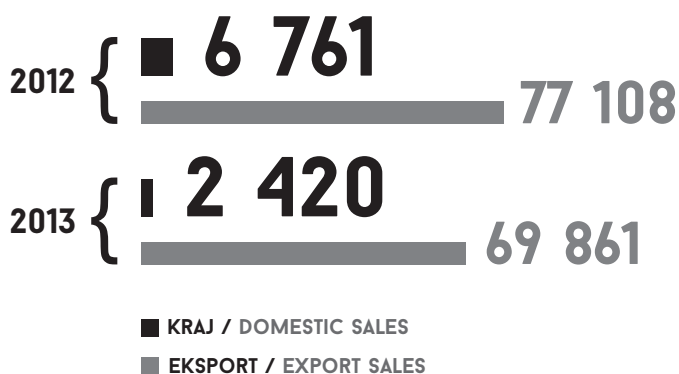
W wyniku powyższych zmian, sprzedaż krajowa Spółki stanowiła w 2013 roku już tylko 3 proc. ogólnej sprzedaży blach transformatorowych.

Import blach transformatorowych do Polski w okresie 11 miesięcy 2013 roku wzrósł o 7 proc., przy czym ceny importowanego materiału spadły o niemal 27 proc.

## SPRZEDAŻ BLACH I TAŚM TRANSFORMATOROWYCH

### SALES OF TRANSFORMER SHEETS & STRIPS

#### ILOŚĆ (TON) / VOLUME (TONS)



Słaba koniunktura na rynku blach transformatorowych dotyka wszystkich producentów. Niski od wielu miesięcy poziom cen blach konwencjonalnych, pogarszające się wyniki finansowe oraz niepokojąco rosnąca nadprodukcja prowadzą do zaostrzenia „wojen cenowych”.

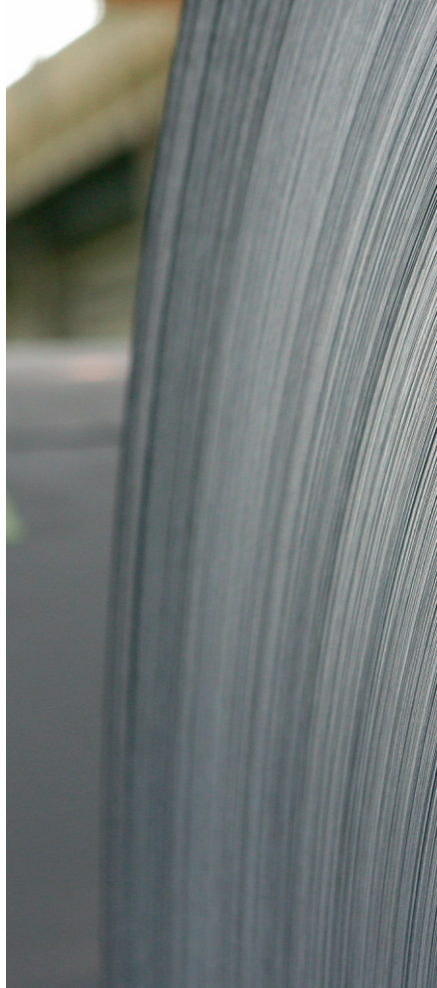
W konsekwencji, ceny blach transformatorowych na całym świecie na przestrzeni ubiegłego roku nadal spadały. W Europie, w okresie od 2010 roku do 2013 roku, ceny spadły niemal o 40 proc. Podstawową przyczyną spadku cen jest nadmierna produkcja w stosunku do istniejącego popytu. Według oficjalnych informacji, łączne zdolności produkcyjne w zakresie blach o ziarnie zorientowanym (GO) na świecie osiągnęły w 2012 roku poziom 3,0 mln ton, przy popycie szacowanym na ok. 2,4–2,6 mln ton.

Aby chronić swoje gospodarki, niektóre państwa podjęły nadzwyczajne środki. Stany Zjednoczone w październiku 2013 r. oficjalnie wszczęły postępowanie antydumpingowe przeciwko przywozowi wyrobów walcowanych o ziarnach zorientowanych o kodach 722511 i 722611, importowanych z Chin, Japonii, Korei, Rosji, Czech, Niemiec oraz Polski.

W Indiach wszyscy producenci blach transformatorowych chcący sprzedawać swój materiał na tym rynku zmuszeni byli przejść proces certyfikacji, prowadzony przez Indyjskie Biuro Standardów (BIS). Również Stalprodukt zakończył w ubiegłym roku ten proces dla blach konwencjonalnych.

Prognozy długoterminowe wskazują na ponowne wzmocnienie popytu na blachy transformatorowe; światowa populacja wciąż rośnie, a wraz z nią zapotrzebowanie na energię elektryczną oraz transformatory mocy. Niemniej jednak, obecnie kluczowym problemem pozostaje nadprodukcja. Jeżeli chińscy producenci wstrzymają swoją ekspansywną politykę, odzyskanie równowagi pomiędzy podażą a popytem stanie się możliwe.





## Sales of Products

### Transformer Sheets Segment

#### Transformer Sheets and Strips

In 2013, Stalprodukt did not manage to halt the downward trend affecting both the prices and sales volumes. In effect, the transformer sheets sales were by 1/3 lower from the ones achieved in 2012, and the prices dropped throughout the year by almost 20 per cent.

Apart from the market-related reasons, affecting all the producers, in the case of Stalprodukt the sales decline was also caused by the streamlined investment program, connected with the launching of the HiB technology. The switch-offs of the modernized lines and related stoppages resulted in the reduction of the segment's capacity by approx. 30 per cent.

The domestic sales dropped significantly, i.e. by over 60 per cent in relation to the previous year, translating directly into a lower share in the domestic transformer sheets market, which is currently estimated at 12 per cent.

As a result of the above changes, the Company's 2013 domestic sales accounted for only 3 per cent of the total transformer sheets sales.

The imports of transformer sheets to Poland in the 11-month period of 2013 increased by 7 per cent, whereas the prices of the imported material dropped by almost 27 per cent.

The poor economic conditions present on the transformer sheets market affect all the manufacturers. The level of conventional steel prices, low for many months now, worsening financial results and the disturbingly growing overproduction lead to the aggravation of the "price wars".

Consequently, the global transformer sheet prices still kept falling throughout the entire previous year. In Europe, in the period from 2010 to 2013, the prices dropped by almost 40 per cent. The key reason underlying the decline of prices is the material overproduction in relation to the existing demand. According to official sources, the total global production capacity in reference to the grain-oriented (GO) steels reached the level of 3.0 million tons in 2012, considering the estimated demand standing at the level of approx. 2.4–2.6 million tons.

Some states undertook extraordinary measures in order to protect their markets. In October 2013, the USA officially instituted anti-dumping proceedings against the imports of cold rolled grain-oriented products coded as 722511 and 722611, imported from China, Japan, Korea, Russia, the Czech Republic, Germany and Poland.

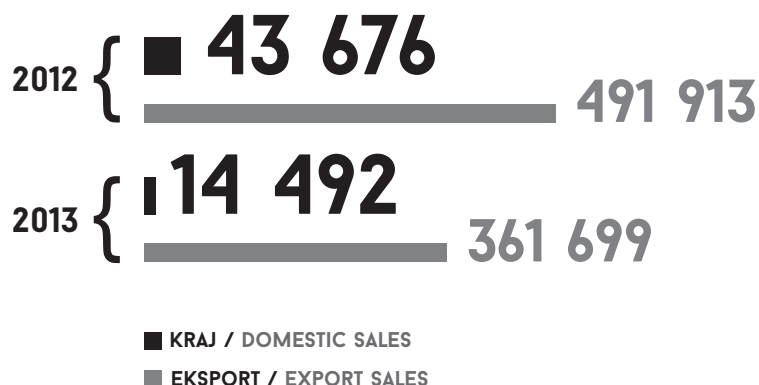
In India all the transformer sheets producers, willing to sell their materials on this market, were forced to go through the certification process, conducted by the Bureau of Indian Standards (BIS). Stalprodukt also completed this process for the conventional sheet steel in the previous year.

Long-term forecasts indicate the possible re-strengthening of the demand for transformer sheets; the global population is still growing, while the demand for electrical energy and power transformers accompany this. However, at present, overproduction still seems to be the key problem. If Chinese producers reverse their expansive policy, the demand-supply balance will be possible to recover.

### SPRZEDAŻ BLACH I TAŚM TRANSFORMATOROWYCH

#### SALES OF TRANSFORMER SHEETS & STRIPS

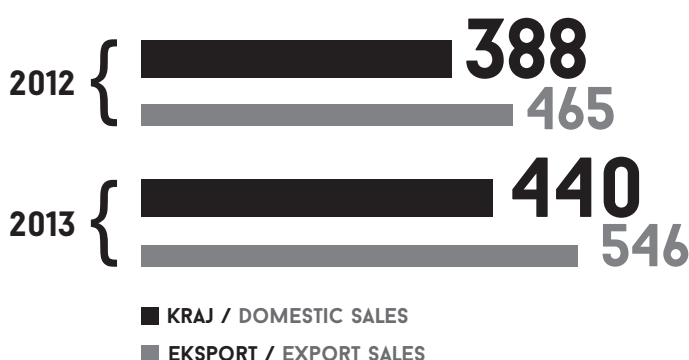
WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ) / NET VALUE (PLN THOUSAND)



## SPRZEDAŻ RDZENI TRANSFORMATOROWYCH

TOROIDAL CORES SALES

ILOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)



### Rdzenie toroidalne

Rdzenie transformatorowe były jedyną grupą produktową w całym portfolio Stalproduktu, na której odnotowano wzrost sprzedaży w stosunku do poprzedniego okresu. Wolumen sprzedaży wzrósł o 16 proc., a niewielki spadek cen miał znikomy wpływ na wartość sprzedaży, na której także odnotowano kilkunastoprocentowy wzrost.

Mając na uwadze sytuację rynku blach transformatorowych, która zawsze rzutuje na sprzedaż rdzeni, taki wynik należy uznać za sukces.

## OFERTA STALPRODUKTU ZOSTAŁA WZBOGAĆONA O RDZENIE TYPU UNICORES

Pomimo, że w dalszym ciągu obserwuje się znaczny spadek zainteresowania ofertą na rdzenie toroidalne wykonywane tradycyjną technologią (co przy bardzo dużej konkurencji prowadzi do obniżki cen gotowych wyrobów), oferta Stalproduktu wzbogacona o rdzenie typu Unicores z zastosowaniem do produkcji blach o wyższych parametrach pozwoliła dotrzeć z tym produktem do szerszego grona odbiorców.

Udział rdzeni typu Unicores w rynku stopniowo rośnie. Producenci transformatorów dostrzegają korzyści z zastosowania nowych technologii, a klienci zyskują produkty o lepszych parametrach – lżejsze i bardziej przyjazne dla środowiska.

## Toroidal Cores

Toroidal cores constituted the only product group in the entire Stalprodukt's portfolio which recorded increasing sales in relation to the previous reporting period. The sales volume was increased by 16 per cent, and the slight decline in the prices had a marginal impact on the sales value, which also showed an increase by several per cent.

Considering the transformer sheets market, whose condition always has an impact on the sales of toroidal cores, such a result should be recognized as a success.

Despite the fact, that the interest in our offer, concerning the traditionally processed toroidal cores, is still significantly declining (which, considering massive competition, leads to the reduction of prices for the finished products), the Stalprodukt's offer, enriched with 'Unicores' - transformer cores processed with steels of higher parameters, allowed us to reach a wider circle of recipients.

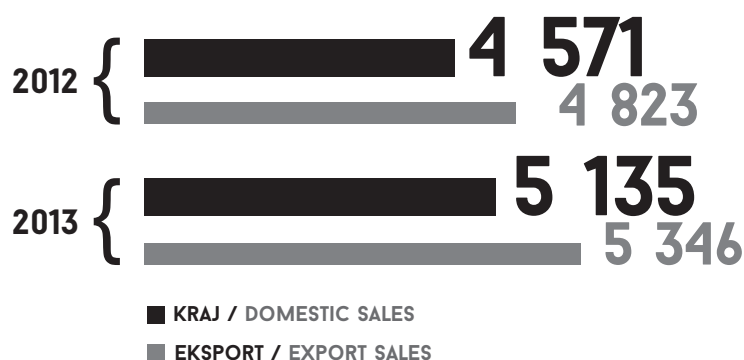
The Unicores market share is gradually growing. Transformer producers recognise the advantages resulting from the application of new technologies, and customers benefit from the products characterised with better parameters, lighter and more environment-friendly ones.

## STALPRODUKT'S OFFER HAS BEEN ENRICHED WITH UNICORES

### SPRZEDAŻ RDZENI TRANSFORMATOROWYCH

#### TOROIDAL CORES SALES

WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ) / NET VALUE (PLN THOUSAND)



## Segment Profili Giętych

### Kształtowniki zimnogięte

Wolumen sprzedaży kształtowników giętych na zimno spadł o 5 proc. w porównaniu z rokiem 2012. Spadły też ceny i wartość sprzedaży. Różnie kształtowała się sytuacja w sprzedaży krajowej i eksportowej. Większe spadki zarówno pod względem cen, jak i wartości sprzedaży odnotowano w przypadku sprzedaży krajowej. Z informacji opublikowanych przez Hutniczą Izbę Przemysłowo-Handlową wynika, że w okresie od stycznia do listopada 2013 r. w Polsce wystąpił spadek produkcji kształtowników giętych na zimno o 6 proc. – do poziomu 538 tys. ton. O 10 proc. spadło zużycie jawne rur (do poziomu 1 005 tys. ton), w tym kształtowników giętych na zimno o 2 proc. (do poziomu 525 tys. ton). Wzrósł natomiast import kształtowników: o 6 proc. Poziom importu w okresie styczeń – listopad to 123 tys. ton.

W sprzedaży eksportowej kształtowników i rur Grupa odnotowała 5-procentowy spadek wolumenów w stosunku do 2012 roku. Udział procentowy sprzedaży eksportowej w całkowitej sprzedaży kształtowników giętych na zimno stanowi aktualnie 34 proc.

Sytuacja na rynku profili giętych na zimno w 2013 roku była trudna. Zarówno spadek popytu, który był większy niż w przypadku wyrobów płaskich, jak i nadwyżka mocy produkcyjnych przyczyniły się w głównej mierze do obniżenia wyników.

Największy spadek produkcji rur zanotowano we Francji, Hiszpanii, Włoszech i większości krajów Europy Środkowej.

Spadek popytu i nadprodukcja wpływają bezpośrednio na agresywną konkurencję cenową, a taka polityka ma wpływ z kolei na niskie marże wszystkich graczy na rynku.



Generalnie na wynikach segmentów rur ze szwem o małych i średnich średnicach oraz rur precyzyjnych odbiły się skutki stagnacji w sektorach głównych odbiorców, takich jak budownictwo, motoryzacja, przemysł maszynowy i produkcja wyrobów metalowych. Niewielki wzrost popytu ze strony budownictwa objął też kształtowniki zamknięte. Zakupy dystrybutorów pozostawały na niskim poziomie z obawy przed tworzeniem nadwyżek w magazynach i ze względu na trudne warunki finansowania.

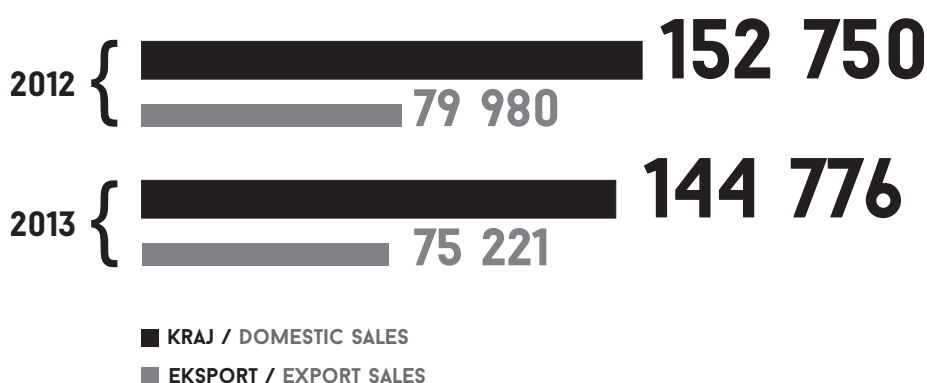
Perspektywy na rok 2014 są nieco bardziej korzystne. Wzrost zapotrzebowania na rury w wykorzystujących je sektorach przemysłu i konieczność uzupełnienia zapasów powinien zwiększyć popyt o 2,5 proc.

Polscy przedstawiciele branży spore nadzieje na poprawę koniunktury wiążą z realizacją dużych przedsięwzięć infrastrukturalnych, m.in. na kolei, w energetyce oraz sektorze przesyłu gazu. Inwestycje te mogą napędzić popyt na wyroby stalowe.

### SPRZEDAŻ KSZTAŁTOWNIKÓW ZIMNOGIĘTYCH

#### SALES OF COLD FORMED PROFILES

#### IŁOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)



## Cold Formed Profiles Segment

### Cold Formed Profiles

The volume of cold formed profiles dropped by 5 per cent compared to 2012. The prices and the sales value decreased as well. The domestic sales and exports fluctuated at different levels. The domestic sales recorded bigger declines both in terms of the prices and sales value.

According to the information published by the Polish Steel Association, in the period from January to November 2013, the output of cold formed profiles decreased by 6 per cent, down to the level of 538 thousand tons. The apparent tubes consumption dropped by 10 per cent (down to the level of 1 005 thousand tons), including the cold formed profiles dropping by 2 per cent (down to the level of 525 thousand tons). Whereas the profiles imports increased by 6 per cent. In the period from January to November the imports reached the level of 123 thousand tons.

In the export sales of profiles, the Group recorded a 5-per cent decrease of volumes in relation to 2012. The export sales share in the total sales of profiles currently accounts for 34 per cent.

The market conditions in 2013 were hard for cold formed profiles. Both the decrease of demand, which was greater than in the case of flat products, and the excessive production capacity, largely contributed to the declining results.

The greatest decrease in the production of tubes was recorded in France, Spain, Italy and in the majority of the Central European countries. The declining demand and overproduction directly affect the aggressive price competition, and such a policy, in turn, results in low profit margins for all the market players.

Generally, the results recorded by the segments of welded tubes of small and medium diameters and precision tubes, reflected the consequences of stagnation, affecting the sectors of the major recipients, such as construction, automotive industry, machine industry and metal industry. A slight increase of demand in the construction sector also affected the closed profiles. The distributors' purchases were maintained at low levels for fear of overstocking and due to difficult financing conditions.

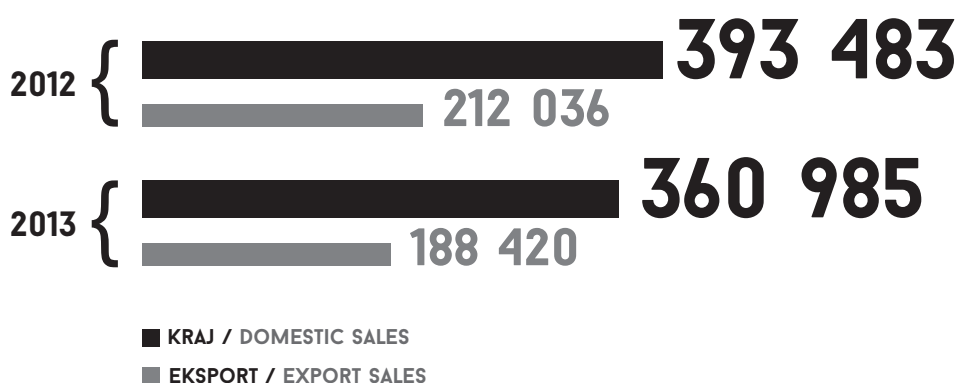
The prospects for 2014 are a little bit more favourable. The growth of demand for tubes, in the industrial sectors applying them, and the restocking necessity should increase the demand by 2.5 per cent.

Polish metallurgical industry representatives link their high hopes, for the improvement of the economic conditions, among others with the implementation of big infrastructural railway, power and gas supply projects. These investments may generate demand for steel products.

### SPRZEDAŻ KSZTAŁTOWNIKÓW ZIMNOGIĘTYCH

#### SALES OF COLD FORMED PROFILES

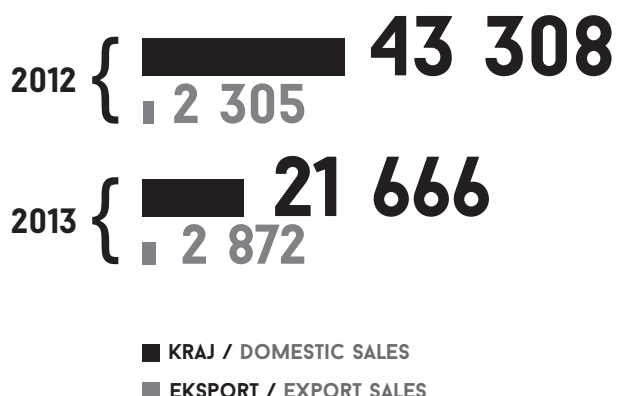
WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ) / NET VALUE (PLN THOUSAND)



## SPRZEDAŻ BARIER DROGOWYCH

SALES OF ROAD SAFETY BARRIERS

ILOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)



### Ochronne bariery drogowe

Na sprzedaży barier drogowych w 2013 roku Stalprodukt odnotował 45-procentowy spadek w stosunku do roku 2012. Już na etapie planowania zakładano na 2013 rok gorszy scenariusz dla sprzedaży barier niż w rekordowym 2012 roku. Dlatego ilość sprzedana, tj. 24 tys. ton, była zgodna z przyjętym planem.

Na tak znaczny spadek poziomu sprzedaży miało wpływ kilka czynników, w tym m.in.:

- brak nowych kontraktów drogowych realizowanych na zlecenie GDDKiA,
- spadek średniej wagi systemów oferowanych przez Stalprodukt S.A. (głównie grupa produktów StalPro Rail),
- bardzo długi okres zimowy, który spowodował przesunięcie terminów realizacji kilku umów,
- wzrost popularności barier linowych.

## NOWA GRUPA BARIER DROGOWYCH STALPRO RAIL WPROWADZONA ZOSTAŁA NA POCZĄTKU 2013 ROKU

W I połowie roku, ze względu na bardzo długi okres zimowy, Stalprodukt S.A. sprzedał jedynie ok. 7 tys. ton barier. Dopiero w II półroczu 2013, głównie za sprawą sprzyjających warunków pogodowych, możliwa była realizacja większości zawartych kontraktów. Część opóźnień w realizacji projektów drogowych nie została nadrobiona przez generalnych wykonawców. Tym samym część umów, których planowany termin zakończenia przypadał na koniec 2013 roku, realizowana jest przez Stalprodukt S.A. w I połowie 2014 roku.

Zmiana wymagań klientów dotycząca parametrów barier, spowodowała znaczne obniżenie średniej wagi systemów oferowanych na rynku barier przez wszystkich producentów. Nowa grupa barier drogowych StalPro Rail, wprowadzona do oferty Stalprodukt S.A. na początku 2013 roku, charakteryzuje się znacznie niższą średnią masą 1 metra w stosunku do dotychczas oferowanych barier SP. W niektórych przypadkach spadek ten wynosi 30-40 proc.

Ilość sprzedanych w 2013 roku barier na eksport wzrosła w stosunku do 2012 roku głównie dzięki realizacji kontraktu na dostawę ok. 100 km barier na Łotwę. Od stycznia 2013 r. Stalprodukt S.A. prowadził intensywne działania mające na celu dopuszczenie produktów barierowych na rynkach słowackim, duńskim i norweskim. W 2013 roku bariery produkowane przez Stalprodukt S.A. dopuszczono do stosowania w Danii i Słowacji.





## NEW GROUP OF BARRIERS STALPRO RAIL WAS IMPLEMENTED AT THE BEGINNING OF 2013

### Road Safety Barriers

In 2013, Stalprodukt recorded a 45-per cent decrease of road barriers sales compared to 2012. Already at the planning stage, it was assumed that the barriers sales scenario would be worse in 2013 than in 2012 – the year of record-high sales. Therefore the volume sold, i.e. 24 thousand tons stood in accordance with the approved plan.

Such a significant decrease of sales was influenced by a number of factors, including among others:

- lack of new road-construction contracts commissioned by the General Directorate for National Roads and Motorways (GDDKiA),
- decrease of average weight of the barrier systems offered by Stalprodukt S.A. (mainly the StalPro Rail product line),
- very long winter period, which caused the extension of some contractual deadlines,
- growth of popularity of wire rope barriers.

In the first half of the year, due to the very long winter period, Stalprodukt S.A. sold only about 7 thousand tons of barriers. As late as in the second half of 2013, chiefly thanks to the hospitable weather conditions, the majority of the concluded contracts were possible to execute. However, some of the project implementation delays were not compensated by the general contractors. Thus, some of the contracts, whose completion deadlines had been planned by the end of 2013, will be implemented by Stalprodukt S.A. in the first half of 2014.

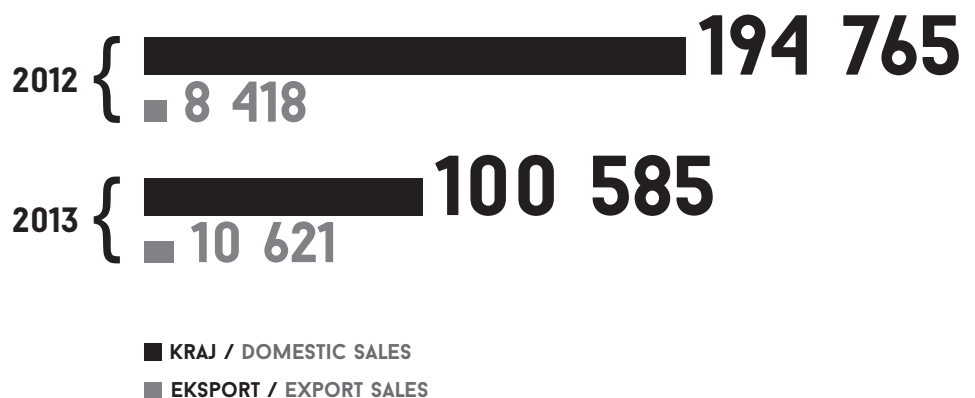
A change in the customers' requirements, concerning the barriers' parameters, resulted in a significant reduction of weight of the barrier systems marketed by all the barriers producers. The new StalPro Rail road barriers product line, introduced into Stalprodukt's offer at the beginning of 2013, is characterised with a significantly lower average weight per metre compared to the SP barrier systems offered so far. In some cases the decrease reaches 30-40 per cent.

The volume of the road barriers exported in 2013 increased in relation to 2012, chiefly thanks to the contract for the supply of about 100 km of road barriers to Latvia. Starting from January 2013, Stalprodukt S.A. pursued intensive activities, aimed at the barriers' admission to the Slovakian, Danish and Norwegian markets. In 2013 Stalprodukt's barriers were approved for use in Denmark and Slovakia.

### SPRZEDAŻ BARIER DROGOWYCH

#### SALES OF ROAD SAFETY BARRIERS

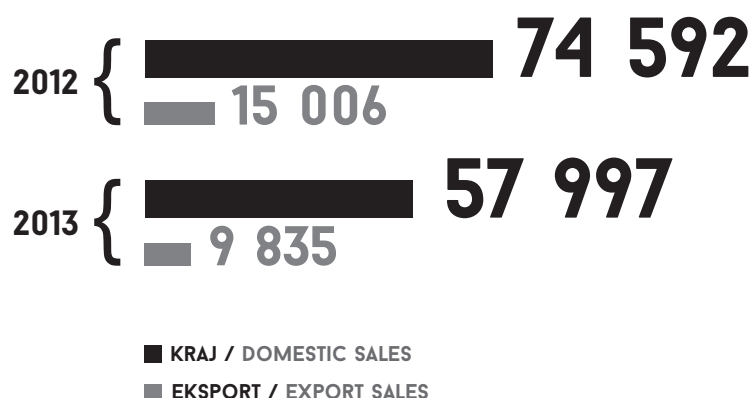
WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ) / NET VALUE (PLN THOUSAND)



## SPRZEDAŻ PRODUKTÓW CENTRUM SERWISOWEGO BLACH

SALES OF STEEL SERVICE CENTERS PRODUCTS

ILOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)



### Produkty centrum serwisowego blach

Sprzedaż produktów oferowanych poprzez funkcjonujące w ramach Stalproduktu stalowe centra serwisowe (SCS) nadal spadała – wolumen sprzedaży zmniejszył się niemal o 24 proc. w stosunku do 2012 roku, a wartość sprzedaży, przy kilkuprocentowej obniżce cen, o 31 proc.

W 2013 roku, w przeciwieństwie do poprzedniego roku, odnotowano spadki zarówno w sprzedaży krajowej, jak i eksportowej. W 2012 roku udało się rozwinąć sprzedaż eksportową, uzyskując blisko 70-procentowy wzrost sprzedaży w stosunku do 2011 roku. W 2013 nie udało się utrzymać tej korzystnej tendencji w sprzedaży eksportowej – przy spadających cenach sprzedano o 34 proc. mniej blach i krążków.

## UDZIAŁ SPRZEDAŻY EKSPORTOWEJ STANOWIŁ W 2013 ROKU 15 PROC.

Udział sprzedaży eksportowej w całkowitej sprzedaży produktów stanowiących ofertę centrów serwisowych wyniósł w 2013 roku 15 proc.

Koniunktura w sektorze przetwórstwa wyrobów płaskich systematycznie pogarsza się od 2012 roku. Po długiej zimie branża oczekiwała tradycyjnego wiosennego ożywienia, które jednak nie nadeszło.

Zwiększane w ostatnich latach moce SCS rozmiągają się z potrzebami potencjalnych odbiorców. Zdolności przetwórcze całego polskiego rynku SCS przekraczają bowiem dwukrotnie zapotrzebowanie rynku. Konsekwencje tej sytuacji są bolesne dla firm z sektora. Silna konkurencja między przedsiębiorstwami wymusza nieustanne obniżanie cen, co wpływa niekorzystnie na rentowność prowadzonej działalności i wyniki finansowe poszczególnych firm.

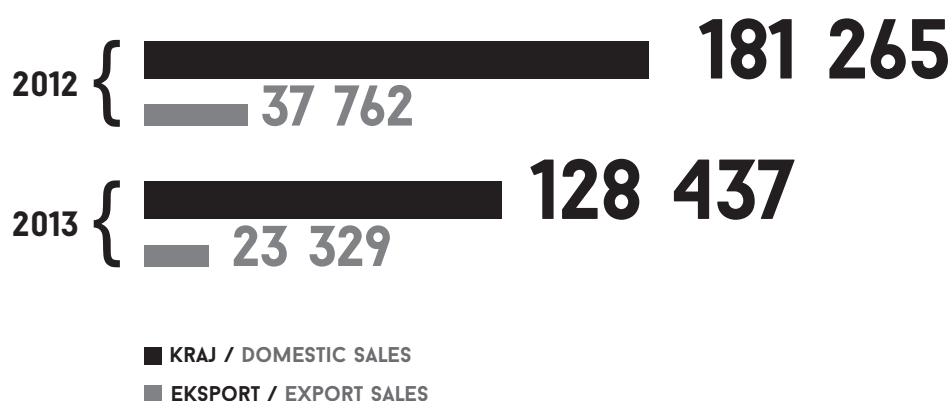




## SPRZEDAŻ PRODUKTÓW CENTRUM SERWISOWEGO BLACH

SALES OF STEEL SERVICE CENTERS PRODUCTS

WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ) / NET VALUE (PLN THOUSAND)



### Products of Steel Service Centers

In 2013, the sales of the products offered by Stalprodukt's steel service centers (SSC) were still falling – the sales volume decreased by almost 24 per cent in relation to 2012, and the sales value dropped by 31 per cent, considering the several-percent decline in prices.

In 2013, contrary to the previous year, both the domestic and exports sales recorded decreases. In 2012, export sales were successfully developed, with an approximate 70 per cent increase achieved over 2011. In 2013, it was impossible to maintain this favourable tendency in the exports – considering the falling prices, the volume sold was by almost 34 per cent smaller.

In 2013, the exports share in the total sales of the steel service centers accounted for 15 per cent.

The economic conditions in the sector of metallurgical flat products have been systematically deteriorating since 2012. After the long winter, the industry anticipated a traditional spring revival, which, however, did not come.

The SSC production capacity, expanded throughout the recent years, diverges from the needs of potential customers as the entire Polish SSC processing capacity twice exceeds the market demand. The consequences are painful for the sector companies. Strong competition forces continual price reductions, which unfavourably affects the profitability of the pursued activities and financial results of particular companies.

---

**EXPORT SHARE  
IN THE TOTAL  
SALES OF SSC  
ACCOUNTED  
FOR 15 PER CENT  
IN 2013**

---

## Segment cynku

Segment cynku obejmuje zakres działalności ZGH „Bolesław” S.A. razem ze spółkami zależnymi, tj. wydobycie rud cynkowo-olowowych oraz produkcję cynku i ołowiu, a także działalność powiązaną.

Ze względu na włączenie Grupy ZGH „Bolesław” do konsolidacji dopiero od 1 stycznia 2013 roku, nie przedstawiamy porównania wyników segmentu do roku 2012.

Zestawienia sprzedaży obejmują najważniejsze wyroby produkowane przez te spółki należące do Grupy, których działalność związana jest z omawianym segmentem.

### Cynk i stopy ocynkownicze

Cynk ma szerokie zastosowanie w przemyśle samochodowym, przetwórczym, budownictwie i wielu innych dziedzinach.

Cynk elektrolityczny w najwyższym gatunku SHG, produkowany w ZGH „Bolesław”, został zarejestrowany na Londyńskiej Gieldzie Metali (LME) w 2005 r., natomiast produkowany przez Hutę Cynku „Miasteczko Śląskie” został zarejestrowany na LME w 2012 r.

Cynk Z5 o podwyższonej zawartości ołowiu (produkowany przez Hutę Cynku „Miasteczko Śląskie”) stosowany jest do produkcji mosiądzu, brązu oraz w cynkowniach jako tańszy zamiennik lub uzupełnienie cynku Z1.

Stopy ocynkownicze mają zastosowanie w przemyśle hutniczym, samochodowym, przetwórczym do procesu cynkowania ciągłego.

W roku 2013 nastąpił wzrost globalnej produkcji hutniczej cynku i jego konsumpcji. W Chinach, które są największym producentem i konsumentem cynku, produkcja hutnicza zwiększyła się o 475 tys. ton (ok. 10 proc.), a konsumpcja o 300 tys. ton (ok. 5,7 proc.). W Europie produkcja cynku wzrosła w mniejszym stopniu (tj. około 0,5 proc.) niż konsumpcja (ok. 2,4 proc.), co spowodowało niedobór cynku na rynku i konieczność dostaw spoza Europy.

## SPRZEDAŻ CYNKU I STOPÓW OCYNKOWNICZYCH

### SALES OF ZINC AND ZINC ALLOYS

#### IŁOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)



■ KRAJ / DOMESTIC SALES

■ EKSPORT / EXPORT SALES

Zapasy cynku na LME zmniejszyły się o 286 875 ton i osiągnęły poziom 931 175 ton na koniec 2013 roku. W magazynach giełdowych USA znajdowało się około 81 proc. zapasów LME, a w Europie – około 16 proc. zapasów LME. Zwiększony popyt na cynk spowodował w świecie wzrost premii konsumenckich.

W Polsce łączna produkcja cynku przez Grupę ZGH wyniosła około 146 tys. ton, z czego około 76 tys. ton wyprodukowano w ZGH „Bolesław” S.A. (tj. o około 10 tys. ton więcej niż w roku poprzednim). Całkowita produkcja w Polsce (ZGH „Bolesław” S.A. oraz Huta Cynku „Miasteczko Śląskie” S.A.) stanowiła w produkcji europejskiej i światowej odpowiednio ok. 6 i 1 proc. Średnie roczne zużycie cynku metalicznego w Polsce to około 90 tys. ton. Na początku roku cena cynku zaczęła odrabiać straty z poprzedniego roku, jednakże niestabilna sytuacja gospodarcza w Europie implikowała spadek popytu, a tym samym obniżanie notowań metali. W drugiej połowie roku można było zaobserwować chwilową stabilizację – cena cynku oscylowała pomiędzy 1 800 a 1 900 USD, a pod koniec 2013 przekroczyła 2 000 USD. Średnia cena LME cynku SHG w roku 2013 wyniosła 1 909,08 USD/t i była o 37 USD/t niższa niż w roku 2012 (1 946,38 USD/t).

Popyt na cynk w Polsce jest zmienny, podobnie jak w całej Europie. Głównymi gałęziami przemysłu, w których stosowany jest cynk, są budownictwo i motoryzacja. W latach ubiegłych branże te, na skutek kryzysu finansowego, w znacznym stopniu ograniczyły moce produkcyjne, co poprzez zmniejszony popyt na konstrukcje stalowe (do ocynkowania) i blachy ocynkowane, w znacznym stopniu obniżyło zapotrzebowanie na cynk.

Największymi konkurentami Grupy na rynku są firmy międzynarodowe: Glencore, Nyrstar oraz New Boliden. Grupa skutecznie konkuruje na międzynarodowym rynku, dzięki posiadanym technologiom, które umożliwiają produkcję cynku o najwyższej jakości i pozwalają na stałe rozszerzanie asortymentu produkowanych stopów.

## Zinc Segment

The segment of zinc embraces the activities pursued by ZGH "Bolesław" S.A. and its subsidiaries, i.e. the excavation of zinc-lead ores and production of zinc and lead as well as associated activities.

Due to the fact that the ZGH "Bolesław" Group was included in the consolidation as of 1 January 2013, we are not presenting the segment's comparable data in relation to 2012. The sales breakdowns include the basic products processed by the Group's companies, whose activities are connected with the segment under discussion.

### Zinc and Zinc Alloys

Zinc is widely applied in the automotive, processing and construction industries, as well as many other areas.

The highest electrolytic grade SHG, processed by ZGH "Bolesław", was registered with the London Metal Exchange (LME) in 2005, whereas the zinc produced by Huta Cynku "Miasteczko Śląskie" was registered with the London Metal Exchange in 2012.

The Z5 zinc of the higher lead content (produced by Huta Cynku "Miasteczko Śląskie") is used in brass and bronze production as well as in galvanising plants as a cheaper replacement of, or complement to Z1 zinc.

Zinc alloys are applied in the metallurgical, automotive and processing industries – the latter concerned with continuous hot dip galvanising.

In 2013, the metallurgical zinc production and its consumption recorded a global growth. In China, which remains to be the greatest producer and consumer of zinc, the metallurgical production increased by 475 thousand tons (approx. 10 per cent) and consumption by 300 thousand tons (approx. 5.7 per cent). In Europe the production of zinc grew to a lesser degree (i.e. by approx. 0.5 per cent) than its consumption (by approx. 2.4 per cent), which caused a shortage of zinc on the market and necessity of supplies from the outside Europe.

## SPRZEDAŻ CYNKU I STOPÓW OCYNKOWNICZYCH

### SALES OF ZINC AND ZINC ALLOYS

WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ) / NET VALUE (PLN THOUSAND)



■ KRAJ / DOMESTIC SALES

■ EKSPORT / EXPORT SALES

The LME zinc reserves decreased by 286 875 tons and reached the level of 931 175 tons at the end of 2013. The USA warehouse stocked approx. 81 per cent of the LME reserves and Europe – around 16 per cent of the LME reserves. The increased demand resulted in the global growth of consumer premiums.

In Poland the total zinc output generated by the ZGH Group reached the level of approx. 146 thousand tons, out of which 76 thousand tons were produced at ZGH "Bolesław" S.A. (i.e. by approx. 10 thousand tons more than in the previous year). The whole zinc output in Poland (ZGH "Bolesław" S.A. and Huta Cynku "Miasteczko Śląskie" S.A.) accounted, in the total European and global production, respectively, for 6 and 1 per cent. The average annual consumption of metallic zinc in Poland reached approx. 90 thousand tons. At the beginning of the year the zinc price started to make up for the loss brought over from the previous year, however, the unstable economic conditions in Europe resulted in the decrease of demand, and, thus, the metal market quotations went down. In the second half of the year a temporary stabilisation was observed – the zinc price oscillated between USD 1 800 and 1 900, and towards the end of 2013 it exceeded USD 2 000. The average LME price for SHG zinc amounted to USD 1 909.08 in 2013 and was by USD 37/t lower than in 2012 (USD 1 946.38/t).

The demand for zinc in Poland is variable, alike in the whole of Europe. The main industrial zinc-applying branches are construction and automotive industry. In the preceding years, these industrial branches significantly reduced their production capacities due to the financial crisis resulting in the declining demand for structural steel (to be galvanised) and galvanised sheet steel, which markedly reduced the demand for zinc.

The Group's biggest market competitors are the international companies such as: Glencore, Nyrstar and New Boliden. The Group effectively competes on the international market, thanks to the possessed technologies, which enable the production of the highest quality zinc and allow for the constant expansion of the alloys range offered.

**Ołów**

Ołów rafinowany jest drugim podstawowym produktem produkowanym przez Hutę Cynku „Miasteczko Śląskie” S.A. Wykorzystywany jest on głównie do produkcji akumulatorów i baterii trakcyjnych oraz produkcji tlenków ołowiu wykorzystywanych do produkcji farb, lakierów, blach, drutów i amunicji.

Gatunek podstawowy o czystości 99,97 proc. Pb posiada Certyfikat Londyńskiej Giełdy Metali. Obecna produkcja sięga 19,8 tys. ton rocznie i wynika głównie z aktualnej podaży odpowiednich surowców. Część produkcji ołowiu rafinowanego wykorzystywana jest na potrzeby własne (kondensacja par cynku w piecu szybowym). Poziom produkcji ołowiu uzależniony jest od parametrów fizyko-chemicznych przerabianych materiałów wsadowych oraz jakości koksu wielkopiecowego.

Średnia cena ołowiu na LME w roku 2013 wyniosła 2 141,15 USD/t i była o 80 USD/t wyższa niż w roku 2012 (2 061,39 USD/t).

**SPRZEDAŻ OŁOWIU****LEAD SALES**

ILOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)

**Galena flotacyjna**

Galena flotacyjna produkowana przez ZGH „Bolesław”, otrzymywana w procesie flotacyjnego wzbogacania rud cynkowo-ołowiowych, jest koncentratem ołowiu z zawartością tego metalu na poziomie ok. 62 proc. W roku 2013 sprzedawana była wyłącznie na eksport.

**SPRZEDAŻ GALENY FLOTACYJNEJ****FLOTATION GALENA SALES**

ILOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)

**Metal Dore'a**

Metal Dore'a produkowany przez Spółkę HCM S.A. to stop srebra z domieszkami miedzi, ołowiu i złota.

Jest to produkt wyjściowy do dalszej rafinacji i uzyskania czystej postaci srebra i złota znajdującego zastosowanie między innymi w elektronice oraz jubilerstwie. W roku 2013 kierowany był w większości do jednego odbiorcy zagranicznego.

**SPRZEDAŻ METALU DORE'A****DORE METAL SALES**

ILOŚĆ (TONY) / VOLUME (TONS)



■ KRAJ / DOMESTIC SALES

■ EKSPORT / EXPORT SALES

## SPRZEDAŻ OŁOWIU

### LEAD SALES

WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ)  
NET VALUE (PLN THOUSAND)



#### Lead

Refined lead is yet another basic product processed by Huta Cynku "Miasteczko Śląskie" S.A. It is mainly used for the production of general-use and automotive batteries and production of the lead oxides applied in the production of paints, varnishes, sheet steels, wires and ammunition.

The basic Pb grade, characterised with 99.97 per cent of purity, holds the London Metal Exchange Certificate. Its annual output reaches 19.8 thousand tons and mainly results from the current supply of appropriate components. A part of the refined lead output is used to satisfy the plant's own needs (condensation of zinc vapours in a shaft furnace). The level of lead production is dependent on the physico-chemical parameters of the processed charge materials and quality of the blast furnace coke.

In 2013, the average LME lead price amounted to USD 2 141.15/t and was by USD 80/t higher than in 2012 (USD 2 061.39/t).

## SPRZEDAŻ GALENY FLOTACYJNEJ

### FLOTATION GALENA SALES

WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ)  
NET VALUE (PLN THOUSAND)



#### Flotation Galena

The flotation galena, produced by ZGH "Bolesław" is processed through the flotation enrichment of zinc-lead ores, it is a lead concentrate with the lead content at the level of approx. 62 per cent. In 2013 it was exclusively exported.

## SPRZEDAŻ METALU DORE'A

### DORE METAL SALES

WARTOŚĆ NETTO (TYS. ZŁ)  
NET VALUE (PLN THOUSAND)



#### Dore Metal

The Dore metal produced by the HCM S.A. Company is an alloy of silver with additions of copper, lead and gold.

It is an input material for further raffination and separation of pure silver and gold to be applied in electronics and jewellery, among others. In 2013, it was mostly supplied to one foreign recipient.

■ KRAJ / DOMESTIC SALES  
■ EKSPORT / EXPORT SALES

## STRUKTURA SPRZEDAŻY WG. SEGMENTÓW

### SALES STRUCTURE BY SEGMENTS

#### Pozostałe wyroby Grupy ZGH

Wśród innych wyrobów, których sprzedaż zaliczana jest do Segmentu cynku, wymienić należy m.in. kwas siarkowy, dolomit oraz koncentrat cynku, ołowiu i srebra. Łączna wartość sprzedaży ww. wyrobów w roku 2013 wyniosła 62,9 mln zł.

#### Kwas siarkowy

Kwas siarkowy jest produktem ubocznym wynikającym z technologii produkcji cynku. Ma on bardzo duże znaczenie w różnych gałęziach przemysłu. Służy między innymi do produkcji innych kwasów, do wyrobu barwników, włókien sztucznych, środków wybuchowych i nawozów sztucznych.

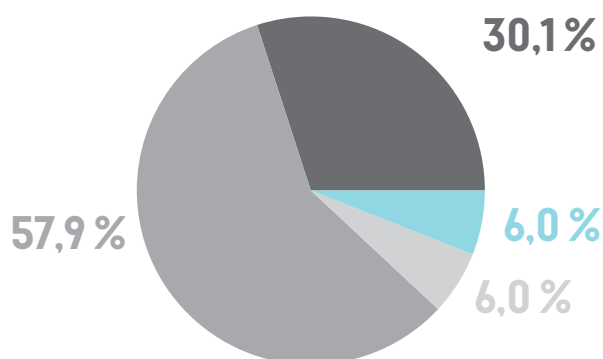
#### Dolomit

Dolomit produkowany jest przez spółkę Boloil S.A. Powstaje on w wyniku mechanicznego przerabiania i uszlachetniania kamienia dolomitowego, uzyskiwanego w trakcie prowadzenia przez spółkę ZGH „Bolesław” działalności wydobywczo-przeróbczej rud cynku i ołowiu. Materiał ten wykorzystany jest w budownictwie, drogownictwie i kolejnictwie.

#### Koncentrat Zn-Pb-Ag

Koncentrat ten jest produkowany przez ZGH „Bolesław” S.A. od 2012 roku. Powstaje on podczas flotowania szlamów z hydrometalurgii cynku.

## 2012



■	SEGMENT BLACH ELEKTROTECHNICZNYCH ELECTRICAL SHEETS SEGMENT
■	SEGMENT PROFILI GIĘTYCH PROFILES SEGMENT
■	SEGMENT TOWARÓW SEGMENT OF GOODS
■	POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ OTHER ACTIVITIES

WARTOŚĆ (TYS. ZŁ)  
VALUE (PLN THOUSAND)

544 983
1 046 639
108 514
108 581

#### Pozostała działalność Grupy Kapitałowej Stalprodukt

Ze względu na fakt zmniejszenia udziału w sumie przychodów Grupy Kapitałowej, dotychczas wykazywany „segment towarów” został włączony do „pozostałej działalności”. Obejmuje on także sprzedaż produktów, towarów i usług realizowaną przez takie podmioty, jak: STP Elbud Sp. z o.o., Cynk-Mał S.A., Stalprodukt-Zamość Sp. z o.o., Stalprodukt-Serwis Sp. z o.o., Stalprodukt-Wamech Sp. z o.o. czy Stalprodukt-MB Sp. z o.o.

#### Struktura asortymentowa sprzedaży Grupy ogółem

Biorąc pod uwagę zmiany w strukturze działalności Grupy Stalproduktu, spowodowane włączeniem do konsolidacji Grupy ZGH „Bolesław”, zdecydowano o zaprezentowaniu struktury asortymentowej sprzedaży w podziale na poszczególne segmenty produkcyjne, zamiast na grupy produktowe.



## Other Products of ZGH Group

Among the remaining products, whose sales are classified as belonging to the Zinc Segment, the following should be enumerated, among others: sulphuric acid, dolomite aggregate and the concentrate of zinc, lead and silver. In 2013, the total sales value of the above mentioned products amounted to PLN 62.9 million.

### Sulphuric Acid

Sulphuric acid is a by-product obtained as a result of zinc production. It has a big significance in various industrial branches. It is used, among others, in the production of other acids, dyes, artificial fibres, explosives and artificial fertilisers.

### Dolomite

Dolomite aggregate is produced by the Boloil S.A. Company. It is formed in the process of mechanical treatment and enrichment of the dolomite stone, obtained by the ZGH "Bolesław" Company during its zinc and lead ore excavation and processing activities. This material is used in the construction, road and rail industries.

### Zn-Pb-Ag Concentrate

This concentrate has been produced by ZGH "Bolesław" S.A. since 2012 in the process of metal hydrometallurgical recovery from technological sludge.

## Other Activities of the Stalprodukt Capital Group

Due to the decrease of the "Segment of Goods" share in the total Capital Group sales, it was included into "other activities", which also embraces the sales of products, goods and services, rendered by such companies as: STP Elbud Sp. z o.o., Cynk-Mal S.A., Stalprodukt-Zamość Sp. z o.o., Stalprodukt-Serwis Sp. z o.o., Stalprodukt-Wamech Sp. z o.o. or Stalprodukt-MB Sp. z o.o.

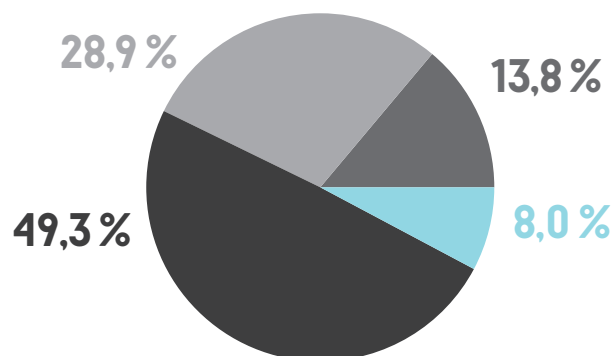
## Total Product-Based Sales Structure

Considering the changes affecting the structure of the Stalprodukt Group's activities, caused by the inclusion of the ZGH "Bolesław" Group into consolidation, it was decided that the product-based sales structure should be presented, following the division into segments instead of the division into product groups.

## STRUKTURA SPRZEDAŻY WG. SEGMENTÓW

### SALES STRUCTURE BY SEGMENTS

2013



WARTOŚĆ (TYS. ZŁ)  
VALUE (PLN THOUSAND)

SEGMENT BLACH ELEKTROTECHNICZNYCH ELECTRICAL SHEETS SEGMENT	386 672
SEGMENT PROFILI GIĘTYCH PROFILES SEGMENT	812 377
SEGMENT CYNKU <sup>1)</sup> ZINC SEGMENT <sup>1)</sup>	1 383 181
POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ <sup>2)</sup> OTHER ACTIVITIES <sup>2)</sup>	224 293

Uwagi/ Remarks::

- 1) segment ten nie podlegał konsolidacji w roku 2012/ the segment was not subject to consolidation in 2012
- 2) segment towarów został włączony w roku 2013 do „pozostalej działalności”  
the segment of goods was included in 2013 into "other activities"

WARTOŚĆ

WZROST

*notowanie*

OBECNOŚĆ

FIRMA

*cena*

LICZ

KONFIGURACJA

*składniki*

PROPORCJE

*wynik*



# BY

**VALUE**  
**GROWTH**  
*presence*  
**BUSINESS**  
*price*  
**RESULT**  
**NUMBERS**  
**CONFIGURATION**  
*components*  
**QUOTATION**  
*proportions*

## Ocena sytuacji ekonomiczno- finansowej oraz wyników Grupy Stalprodukt

### Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

W 2013 roku przychody z całokształtu działalności Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. ukształtowały się na poziomie 2 887,5 mln zł. Skokowy wzrost skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w stosunku do roku 2012 spowodowany jest włączeniem do konsolidacji ZGH „Bolesław” S.A. Wypracowany zysk na działalności operacyjnej wyniósł 80,7 mln zł, natomiast zysk netto wyniósł 77,4 mln zł.

W omawianym okresie EBITDA osiągnęła wielkość 209,6 mln zł.

W 2013 roku przepływy z działalności operacyjnej wynosiły 222,3 mln zł.

W porównaniu do roku 2012, w okresie sprawozdawczym nastąpił wzrost majątku Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. o kwotę 916,1 mln zł, tj. o 44 proc. Aktywa trwałe powiększyły się o 543,8 mln zł w stosunku do roku poprzedniego i wynoszą 1 914,1 mln zł.

W omawianym okresie wartość aktywów obrotowych zwiększyła się o 370,3 mln zł. Znaczny wzrost wartości poszczególnych pozycji aktywów związany jest z konsolidacją ZGH „Bolesław” S.A. W 2013 roku kapitał własny zwiększył się z 1 577,2 mln zł (2012 r.) do 1 756,3 mln zł (2013 r.) i stanowi 58 proc. ogółu kapitału.

### W 2013 ROKU RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY NA POSZCZEGÓLNYCH POZIOMACH KSZTAŁTOWAŁA SIĘ NASTĘPUJĄCO:

	2013	2012
rentowność na sprzedaży	1,5	4,3
rentowność operacyjna	2,8	4,1
rentowność brutto	3,4	4,2
rentowność netto	2,7	3,3

### RENTOWNOŚĆ MAJĄTKU I KAPITAŁU WŁASNego OBRAZUJĄ PONIŻSZE WIELKOŚCI:

	2013	2012
rentowność majątku	2,6	2,9
rentowność kapitału własnego	4,4	3,8

Zobowiązania długoterminowe Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. na 31.12.2013 r. wyniosły 453,7 mln zł, w tym długoterminowe kredyty i pożyczki stanowią 90,0 mln zł. W porównaniu do roku 2012 nastąpił wzrost zobowiązań długoterminowych o 332,3 mln zł.

W zobowiązaniach długoterminowych kwota 296,1 mln zł związana jest z ujęciem ryzyk dotyczących przejęcia ZGH „Bolesław” S.A., tj. kosztów likwidacji kopalni „Olkusz-Pomorzany”, odpowiedzialności za szkody górnicze, możliwości nieodzyskania środków finansowych zaangażowanych w spółce Gradir Montenegro, odpraw dla pracowników pionu

górniczego, roszczeń związanych z deputatem węglowym oraz wystawionymi gwarancjami i poręczeniami.

Krótkoterminowe kredyty i pożyczki na koniec roku 2013 wyniosły 95,0 mln zł. Kapitał obrotowy netto zwiększył się z poziomu 350 mln zł w 2012 r. do 513,9 mln na koniec 2013 r.

Rentowność kapitału własnego w Grupie Kapitałowej Stalprodukt S.A. w analizowanym okresie wyniosła 4,4 proc., a stan środków pieniężnych na 31.12.2013 r. wyniósł 111,7 mln zł.

### PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ W UJĘCIU STATYCZNYM PRZEDSTAWIAJĄ PONIŻSZE WSKAŹNIKI:

	2013	2012
wskaźnik bieżącej płynności	1,8	2,0
wskaźnik płynności przyspieszonej	1,0	1,0

## IN 2013 THE RETURN ON SALES STOOD AT THE FOLLOWING LEVELS:

	2013	2012
return on sales	1.5	4.3
operating margin	2.8	4.1
gross profit margin	3.4	4.2
net profit margin	2.7	3.3

## Assessment of the Stalprodukt Group's Economic and Financial Standing as well as Results Achieved

### Basic Economic and Financial Data

In 2013, the total revenues from the Stalprodukt S.A. Capital Group's activities reached the level of PLN 2 887.5 million. The jumping growth of the consolidated sales, assessed against the year 2012, was caused by the inclusion of ZGH "Boleslaw" S.A. into consolidation. The operating profit achieved, amounted to PLN 80.7 million, while the net profit reached the level of PLN 77.4 million.

In the reporting period EBITDA reached the level of PLN 209.6 million.

In 2013, the operating cash flow amounted to PLN 222.3 million.

Compared to 2012, the assets of the Stalprodukt S.A. Capital Group were increased by the amount of PLN 916.1 million, i.e. by 44 per cent. In the reporting period the fixed assets increased by PLN 543.8 million over the previous year and amounted to PLN 1 914.1 million.

In the reporting period the current assets increased by PLN 370.3 million. The significant value growth of the particular asset items is related to the consolidation of ZGH "Boleslaw" S.A. In 2013, the equity increased from PLN 1 577.2 million (2012 ) to PLN 1 756.3 million (2013) and accounts for 58 per cent of the total capital.

As of 31 December 2013, the long-term liabilities of the Stalprodukt S.A. Capital Group amounted to PLN 453.7 million, including long-term credits and loans amounting to PLN 90.0 million. Compared to 2012, the long-term liabilities rose by PLN 332.3 million.

The amount of PLN 296.1 million is recognised in the long-term liabilities, including the risks related to the take-over of the ZGH "Boleslaw" S.A. Company, i.e. the liquidation costs of the "Olkusz-Pomorzany" mine, liability for mining damages, possible non-recovery of the financial means engaged in the Gradir Montenegro Company, severance payments to employees of the mining division, coal

allowance-related claims as well as granted guarantees and sureties.

Towards the end of 2013, the short-term credit and loans amounted to PLN 95.0 million. The net working capital increased from the level of PLN 350 million in 2012 to PLN 513.9 million at the end of 2013.

The Stalprodukt S.A. Capital Group's return on equity amounted to 4.4 per cent in the reporting period, and as of 31 December 2013 the level of cash amounted to PLN 111.7 million.

## THE RETURN ON ASSETS AND RETURN ON EQUITY ARE REFLECTED BY THE FOLLOWING DATA:

	2013	2012
return on assets	2.6	2.9
return on equity	4.4	3.8

## THE STATIC FINANCIAL LIQUIDITY IS REFLECTED BY THE FOLLOWING RATIOS:

	2013	2012
current ratio	1.8	2.0
quick ratio	1.0	1.0

### Ocena uzyskanych wyników i sytuacji finansowej

Pod względem uzyskanych wyników rok 2013 był dla Grupy Stalprodukt lepszy niż rok 2012. W okresie sprawozdawczym nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży w stosunku do roku ubiegłego o 55 proc., natomiast w zakresie działalności operacyjnej zanotowano wzrost o 7 proc.

Wynik netto wzrósł o 29 proc. W decydującym stopniu przyczyniło się do tego przejęcie ZGH „Bolesław” S.A. Analizując dane sprzedażowe jednostki dominującej, należy jednak zauważyć spadek sprzedaży w obydwu segmentach produkcyjnych.

Spadek sprzedaży w wymiarze ilościowym dotyczy zarówno segmentu blach transformatorowych, jak i profili. W segmentach tych odnotowano spadek ilościowy: odpowiednio o 14 i 16 proc.

Na poziom ilości sprzedaży w segmencie blach elektrotechnicznych wpływ miały dwa główne czynniki, tj.:

- niekorzystne otoczenie rynkowe, w tym spadający popyt na blachy transformatorowe,
- konsekwencje wynikające z realizacji wdrażania nowej technologii HiB w produkcji blach transformatorowych, polegające na konieczności ograniczenia pracy walcarki Sendzimira oraz wyłączeniu czasowym niektórych linii produkcyjnych, w związku z ich modernizacją.

W segmencie profili giętych uwarunkowania rynkowe były zbliżone do występujących w roku 2012. W roku 2013 odczuwalna była znaczna presja cenowa oraz niekorzystne otoczenie rynkowe. Znaczący wpływ na słabe wyniki w tym segmencie miały przychody ze sprzedaży barier drogowych, które wykazały spadek o 45 proc. Tak wysoki spadek jest przede wszystkim spowodowany efektem wysokiej bazy roku 2012, w którym to kończono wiele inwestycji drogowych związanych z EURO 2012.

Pomimo słabszych wyników finansowych jednostki dominującej, w okresie sprawozdawczym sytuacja finansowa Grupy utrzymała się na dobrym poziomie. Wskaźniki ekonomiczno-finansowe, charakteryzujące działalność gospodarczą, zanotowały spadek, ale i tak ich poziom należy uznać za zadowalający w aktualnych warunkach rynkowych.

---

## POD WZGLĘDEM UZYSKANYCH WYNIKÓW ROK 2013 BYŁ DLA GRUPY STALPRODUKT LEPSZY NIŻ ROK 2012

---

Trudności finansowe występują w spółce Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o. w związku z osłabieniem koniunktury w handlu wyrobami gotowymi ze stali. Natomiast prowadzone w ostatnim okresie działania restrukturyzacyjne w Cynk-Mal S.A. spowodowały, że spółka ta wykazała niewielki zysk na poziomie netto.

Wśród spółek zależnych od ZGH „Bolesław” S.A. największe problemy finansowe dotyczą spółkę Gradir Montenegro d.o.o. Rok 2013 był kolejnym rokiem, w którym spółka w Czarnogórze poniosła stratę. W okresie publikacji raportu zamykana była transakcja sprzedaży Spółki.

Grupa Kapitałowa nie doświadczyła zatorów płatniczych, konsekwentnie realizując przyjętą politykę w zarządzaniu ryzykiem. Nie jest również zagrożona zmieniającymi się kursami walut z uwagi na naturalne w większości zabezpieczenie tego ryzyka.

---

## CONSIDERING THE RESULTS ACHIEVED, THE YEAR 2013 WAS BETTER FOR THE STALPRODUKT GROUP THAN 2012

---

### **The Assessment of the Results Achieved and Financial Standing**

Considering the results achieved, the year 2013 was better for the Stalprodukt Group than 2012. In the reporting period the net sales increased by 55 per cent over the previous year, whereas in respect of the operating profit a growth by 7 per cent was recorded.

The net result increased by 29 per cent. The take-over of ZGH "Bolesław" S.A. contributed to this in a decisive way. However, analyzing the parent company's sales-related data, one should notice a decrease of sales in both the production segments.

The decrease of the sales volumes refers both to the segment of transformer sheets and the segment of profiles. In each of these segments the decrease of volume was recorded: respectively by 14 and 16 per cent.

The sales volume in the electrical sheets segment was affected by two main factors, i.e.:

- adverse market environment, including a declining demand for transformer sheets,
- consequences of HiB technology being introduced into the transformer sheets production, which consisted in limiting the Sendzimir Rolling Mill's operation time and temporary switch-offs of certain production lines in connection with their modernisation.

In the profiles segment the market conditions were similar to the ones present in 2012. In 2013, the presence of a considerable price pressure and adverse market conditions could be felt. The poor results achieved in the segment were significantly affected by the road barriers sales which recorded a decrease by 45 per cent. Such a dramatic decline was primarily caused by the presence of the very high base result achieved in 2012 when numerous road construction projects, connected with the EURO 2012 championships, were completed.

Despite the poorer Parent Company's financial results, the Capital Group's financial standing was maintained at a good level in the reporting period. The economic and financial ratios, characterizing the economic activities, recorded a decrease, but their levels should, anyway, be recognized as satisfactory under the present market conditions.

Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o. is experiencing financial difficulties related to the economic downward trend present on the market of finished steel products. Whereas the restructuring activities recently conducted in Cynk-Mal S.A. enabled the company to record a slight net profit.

Among the ZGH "Bolesław" S.A. subsidiaries, Gradir Montenegro d.o.o. is experiencing the greatest financial problems. The year 2013, was the successive year for the company based in Montenegro to have recorded a loss. At the time of the report's publication the company's sales transaction was being concluded.

The Capital Group did not experience any payment backlogs, consistently pursuing its risk management policy. It is not threatened by the fluctuating currency exchange rates thanks to the natural hedging applied against such a risk.

# PRZEZ CAŁY OKRES SPRAWOZDAWCZY SPÓŁKA DOMINUJĄCA I WIĘKSZOŚĆ SPÓŁEK Z GRUPY KAPITAŁOWEJ UTRZYMYWAŁY DOBRĄ PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ

W roku 2013 nastąpiły zmiany w kształtowaniu się majątku i źródeł jego finansowania. Nastąpił zarówno wzrost majątku trwałego o 543,8 mln zł, tj. o 39 proc., jak i majątku obrotowego o 52 proc. Wzrost związany jest przede wszystkim z konsolidacją ZGH „Bolesław” S.A. W grupie środków obrotowych nastąpił wzrost zapasów oraz należności krótkoterminowych odpowiednio o 54 proc. oraz 39 proc.

Aktywa Grupy powiększyły się o 916,0 mln zł, to jest o 44 proc. Wzrostowi majątku towarzyszył wzrost źródeł finansowania w pozycji kapitał własny o 11 proc. oraz rezerw i zobowiązań o 147 proc. Wzrost rezerw spowodowany jest konsolidacją Grupy ZGH „Bolesław”, która tworzy rezerwy na likwidację kopalni.

Wzrost zobowiązań długoterminowych o 332,3 mln zł spowodowany jest przede wszystkim prezentacją w bilansie zobowiązań związanych z rozliczeniem ceny nabycia ZGH „Bolesław” S.A., wynikających z rozpoznanych na dzień przejęcia kontroli ryzyk. Rozliczenie zostało szczegółowo przedstawione w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy 2013.

W analizowanym okresie nastąpił również wzrost krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw o 37 proc. (98,8 mln zł). Kapitał własny stanowi 58,0 proc. pasywów, a zobowiązania 42,0 proc. Zwiększeniu uległa wartość księgowa na jedną akcję zwykłą z 234,53 zł do 261,16 zł (o 11 proc.).

Przez cały okres sprawozdawczy Spółka dominująca i większość spółek z Grupy Kapitałowej utrzymywały dobrą płynność finansową, o czym świadczą wskaźniki płynności oraz terminowe regulowanie wszelkich zobowiązań, zarówno wobec pracowników i dostawców, jak i budżetu oraz instytucji finansowych. Okresowe problemy z płynnością posiadały jedynie spółki: Cynk-Mal S.A., Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o. oraz Gradir Montenegro d.o.o.

Spółka dominująca nie jest nadmiernie zadłużona i tylko sporadycznie korzysta z kredytów bieżących. Natomiast z kredytów w rachunkach bieżących korzystały spółki zależne: Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o., Cynk-Mal S.A. i Gradir Montenegro d.o.o.

W ocenie banków finansujących, Grupa Stalprodukt posiada nieprzerwanie zdolność kredytową, a uzyskiwane wyniki oraz przejrzysta sytuacja majątkowa i własnościowa pozwalają na uzyskanie finansowania działalności w różnych formach.

W okresie sprawozdawczym zarówno Spółka dominująca, jak i podmioty zależne odnowiły umowy z bankami na wielocelowe linie kredytowe, mające na celu zabezpieczenie źródeł finansowania Grupy.

Pomimo spadku wyników finansowych w roku 2013, Zarząd nie przewiduje pogorszenia sytuacji finansowej Grupy w roku 2014. W celu utrzymania dobrej sytuacji finansowej i płynności prowadzone są prace nad restrukturyzacją Spółki oraz dalsze przedsięwzięcia, zwłaszcza w zakresie zdobywania nowych rynków zaopatrzenia i zbytu, racjonalnej gospodarki zapasami i należnościami oraz obniżki kosztów.

Zarządzanie zasobami finansowymi należy uznać za prawidłowe, o czym świadczy osiągnięcie dobrych wskaźników ekonomicznych oraz utrzymywanie płynności finansowej i zdolności kredytowej, a także terminowe wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań.

---

## THROUGHOUT THE ENTIRE REPORTING PERIOD, THE PARENT COMPANY AND MOST OF THE CAPITAL GROUP'S COMPANIES MAINTAINED A GOOD FINANCIAL LIQUIDITY

---

The year 2013 saw certain changes in the assets and their financing sources. Both the fixed assets increased by PLN 543.8 million, i.e. by 39 per cent, and the current assets by 52 per cent. This increase was primarily related to the consolidation of ZGH "Bolesław" S.A. In the current assets group an increase of inventories and short-term receivables took place, respectively, by 54 per cent and 39 per cent.

The Group's assets increased by PLN 916.0 million, i.e. by 44 per cent. The growth of the assets was accompanied by the growth of the financing sources by 11 per cent recognised in the equity position and growth of the liabilities and reserves by 147 per cent. The growth of reserves is caused by the consolidation of the ZGH "Bolesław" Group, which is forming the reserves for the liquidation of the mine.

The growth of the long-term liabilities by PLN 332.3 million was primarily caused by the balance sheet recognition of the liabilities related to the settlement of the purchase price paid for ZGH "Bolesław" S.A., resulting from the risks identified as of the take-over date. The settlement was presented in detail in the Consolidated Financial Report for 2013.

The growth of short-term trade liabilities by 37 per cent (PLN 98.8 million) also took place in the analyzed period.

Equity accounts for 58.0 per cent of the total equity and liabilities account for 42.0 per cent of the same. The book value per share also increased from PLN 234.53 to PLN 261.16 (by 11 per cent).

Throughout the entire reporting period, the Parent Company and most of the Capital Group's companies maintained a good financial liquidity, which is confirmed by the liquidity ratios and on-time settlement of the liabilities, both in respect of the employees and suppliers, state budget, and financial institutions. Only such companies as: Cynk-Mal S.A., Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o. and Gradir Montenegro d.o.o. experienced temporary problems with financial liquidity.

The Parent Company is not excessively indebted and only sporadically benefits from current credits. However, the subsidiary companies Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o., Cynk-Mal S.A. and Gradir Montenegro d.o.o. benefited from overdrafts in their current accounts.

In the assessment of the financing banks the Stalprodukt Group continually enjoys good creditworthiness and the results achieved as well as the transparent assets and ownership status allow the Group to obtain financing for its activities in a variety of forms.

In the reporting period both the Parent Company and its subsidiaries extended their agreements with banks for the provision of multi-purpose credit lines, in order to secure the Group's financing sources.

Despite the decrease of the 2013 financial results, the Management Board does not predict any deterioration of the Group's financial standing in 2014. In order to maintain the good financial standing and liquidity, restructuring activities and further undertakings are pursued, focusing on the expansion to new supply and sales markets, rational management of inventories and receivables and reduction of costs.

The management of financial resources should be recognised as correct, which is confirmed by the achieved good economic ratios and sustained financial liquidity and creditworthiness, as well as on-time settlement of the incurred liabilities.

STRATEGIA

TAKTYKA

*baza*

ZBIÓR

PARTNERSTWO

*planowanie*

MARKA

WIZJA

SUKCES

**BIZNES**

CAŁOKSZTAŁT



**STRATEGY**

TACTICS

*base* SET

PARTNERSHIP

*planning*

**BRAND**

**VISION**

**SUCCESS**

**BUSINESS**

ENTIRETY

## Plany i perspektywy rozwoju działalności

Europejskie Stowarzyszenie Producentów Stali Eurofer w opublikowanych niedawno prognozach zakłada w 2014 roku poprawę dla Unii Europejskiej w zakresie wszystkich istotnych wskaźników ekonomicznych, tj.: tempa wzrostu PKB (1,3 proc.), spożycia indywidualnego i sektora rządowego (odpowiednio 0,9 proc. i 0,3 proc.), poziomu inwestycji w sektorach budowlanym i budowy maszyn (3,2 proc. i 1,6 proc.), eksportu i importu (4,2 proc. i 3,8 proc.) oraz poziomu produkcji przemysłowej (wzrost o 2,2 proc.). Warto przypomnieć, iż w roku 2013 większość z tych wskaźników miała wartość ujemną.

Te pozytywne czynniki wzrostu gospodarki unijnej mają również bezpośrednie przełożenie na prognozy zużycia stali w kluczowych sektorach, takich jak: budownictwo, budowa maszyn, przemysł motoryzacyjny, artykuły gospodarstwa domowego, produkcja rur, wyrobów metalowych, itd.

W konsekwencji Eurofer zakłada w roku 2014 wzrost zużycia stali, zarówno jawnego (o 3,2 proc. w porównaniu ze spadkiem o 0,5 proc. w roku 2013), jak i rzeczywistego (1,9 proc. w stosunku do spadku o 1,9 proc. w roku 2013).

W Polsce notowany jest obecnie wzrost popytu w branży budowlanej, zwłaszcza w budownictwie przemysłowym. Jednak znaczna poprawa koniunktury spodziewana jest w II połowie 2014 roku i w 2015 roku, kiedy uruchomione zostaną nowe projekty infrastrukturalne w zakresie budowy dróg, linii kolejowych czy w branży energetycznej. Do inwestycji w infrastrukturę transportową i energetyczną, w latach 2014-2020, Komisja Europejska dołoży ponad 100 mld zł. Doliczając wkład własny beneficjentów, wartość realizowanych projektów może sięgnąć nawet 150 mld zł.



## KONTYNUACJA DŁUGOLETNIJ WSPÓŁPRACY Z KLIENTAMI KORPORACYJNYMI STANOWI PRIORYTET W REALIZACJI ZAŁOŻONYCH PRZEZ STALPRODUKT CELÓW SPRZEDAŻOWYCH

Cele i plany marketingowe na 2014 rok uwzględniają zarówno aspekty rynkowe, prognozy branżowe i makroekonomiczne, jak również wewnętrzne uwarunkowania w Spółce.

### Błachy transformatorowe

W roku 2013 realizowano w Grupie jeden z najważniejszych projektów inwestycyjnych ostatnich lat – wdrożenie technologii produkcji blach HiB. Większość urządzeń została już zmodernizowana. Zakończenie całego przedsięwzięcia zaplanowane zostało na rok 2014. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż w II połowie 2013 roku rozpoczęły się już pierwsze próby z materiałem w wysokich gatunkach. Zakładamy, że opanowanie tej wymagającej technologii potrwa do końca 2014 r. Całe przedsięwzięcie jest kluczowe z punktu widzenia budowy przez Grupę mocnej pozycji konkurencyjnej w tym segmencie. Ma to szczególnie istotne znaczenie w kontekście trudnej sytuacji na rynku blach, cechującej się dużą nierównowagą w zakresie popytu i podaży, zwłaszcza w odniesieniu do blach w gatunkach konwencjonalnych.

Plan dla blach transformatorowych na 2014 rok zakłada kilkunastoprocentowy wzrost w stosunku do realizacji sprzedaży w 2013 roku. W dalszym ciągu z powodu realizowanej inwestycji wystąpią ograniczenia zdolności produkcyjnych w segmencie blach.

Kontynuacja długoletniej współpracy z klientami korporacyjnymi stanowi priorytet w realizacji założonych przez Stalprodukt celów sprzedażowych.

Pozytywne sygnały napływające na przełomie 2013/2014 roku z rynku, zwłaszcza daleko-wschodniego (Indie) i towarzyszące im zapowiedzi podwyżek cen blach transformatorowych, świadczą o wzroście popytu na te sztandarowe wyroby w ofercie Stalproduktu. Tym samym można mieć nadzieję na przełamanie negatywnych tendencji, obserwowanych od dłuższego czasu na tym kluczowym dla nas rynku.

## Development Plans and Prospects

In the recently published forecasts the Eurofer European Steel Association assumes that in 2014 all the essential economic indexes for the European Union will be improved as follows: the GDP growth rate (1.3 per cent), private consumption and government consumption (respectively 0.9 per cent and 0.3 per cent), investment in construction and mechanical engineering (3.2 per cent and 1.6 per cent), exports and imports (4.2 per cent and 3.8 per cent) and level of industrial production (growth by 2.2 per cent). It is worth reminding that in 2013 most of these indexes showed negative values.

These positive EU economic growth factors are directly translated into steel consumption forecasts for the key industrial sectors, such as: construction, mechanical engineering, automotive industry, household equipment, production of tubes and metal products, etc. Consequently, Eurofer assumes a growth of steel consumption in 2014, referring to both apparent consumption (by 3.2 per cent compared to the 0.5 per cent decrease in 2013), and real consumption (1.9 per cent in relation to the 1.9-percent decrease in 2013).

In Poland the growth is currently being recorded in the construction sector, and, particularly, in industrial construction. However, a significant improvement of the economic conditions is expected to come in the 2nd half of 2014 and in 2015, when new infrastructural projects will be launched in the road, railway and power sectors. In the years 2014-2020 the European Commission will additionally appropriate over PLN 100 billion for the investments into the infrastructure of the transport and power sectors. Adding this to the beneficiaries' own contributions, the value of the projects to be carried out may even reach the level of PLN 150 billion.

---

## THE CONTINUATION OF OUR LONG-TERM COOPERATION WITH CORPORATE CUSTOMERS CONSTITUTES A PRIORITY AMONG THE SALES OBJECTIVES SET BY STALPRODUKT

---

In the marketing plans and objectives for 2014, both the market aspects, industry-specific and macroeconomic forecasts, as well as the Company-specific conditions were taken into account.

### **Transformer Sheets**

In 2013, the Group saw the implementation of one of the most important investment projects to have been carried out over the recent years – the launching of the HiB sheets technology. Most of the equipment has already been modernized. The completion of the entire undertaking has been planned for the year 2014. It is worth pointing out that already in the second half of 2013 the initial tests with high-grade materials were conducted. We assume that this demanding technology will have been mastered by the end of 2014. The entire undertaking is of key importance to the Group in terms of the Group's strong competitive position in the segment. It is especially important in the context of the hard market conditions in the segment of transformer sheets, characterized by a large demand-supply imbalance, especially in reference to the conventional sheets.

The 2014 plan for transformer sheets assumes a several-percent increase in relation to the sales recorded in 2013. Due to the continued implementation of the investment project, some production capacity limitations will still be occurring in the transformer sheets segment.

The continuation of our long-term cooperation with corporate customers constitutes a priority among the sales objectives set by Stalprodukt.

The positive market signals transmitted at the turn of 2013 and 2014, especially from the Far East (India), and the accompanying announcements concerning the increase of transformer steel prices, testify to the growth of demand for these flagship products on Stalprodukt's offer. Thus, it can be hoped that the negative tendencies, observed for a longer time on our key market, shall be reversed.



## W 2014 ROKU SPÓŁKA STALPRODUKT S.A. BĘDZIE REALIZOWAŁA GŁÓWNIIE INWESTYCJE DROGOWE ROZPOCZĘTE JESZCZE W 2013 ROKU

### Profile gięte na zimno

Rok 2014 nie zapowiada niestety wyraźnego przełomu, ani pod względem wielkości zgłaszanego popytu, ani tym samym pod względem wielkości sprzedaży. Pomimo tego, Grupa planuje w 2014 roku wzrost w stosunku do osiągniętego w roku 2013 wykonania ilości i wartości sprzedaży kształtowników.

Założone poziomy sprzedaży w roku 2014 odzwierciedlają konieczność realizacji skutecznej polityki sprzedaży na krajowym rynku kształtowników poprzez prowadzenie optymalnej polityki magazynowej w zakresie najbardziej popularnych typów gatunków kształtowników i rur oraz realizację selektywnej polityki cenowej wobec wybranych segmentów docelowych.

W przypadku sprzedaży eksportowej przewidziana jest dalsza ekspansywna polityka w segmentach docelowych, poszerzona o ofertę nowych produktów. W tym obszarze koncentracja działań handlowych będzie zmierzać do zwiększenia udziału nowych produktów w portfolio zamówień klientów branżowych, a także zmianę polityki magazynowej wobec wybranych branż.

### Wyroby centrum serwisowego blach

Działania reorganizacyjne powinny wesprzeć realizację bardzo ambitnego planu w zakresie sprzedaży produktów stanowiących ofertę centrów serwisowych. Rozwój sprzedaży w tym asortymencie jest szczególnie utrudniony ze względu na ponad dwukrotną nadwyżkę mocy produkcyjnych w relacji do popytu na rynku krajowym. Planowany jest znaczący wzrost sprzedaży w stosunku do wyników osiągniętych w 2013 roku.

### Barier drogowe

Plan dla barier drogowych na 2014 rok zakłada spadek wartości sprzedaży w stosunku do roku 2013. Główną przyczyną zmniejszenia planu sprzedaży na 2014 rok jest ograniczenie środków budżetowych przeznaczanych na nowe inwestycje drogowe. Nowy rządowy program budowy dróg, którego realizacja rozpocznie się prawdopodobnie w połowie 2014 roku, będzie pozytywnie wpływał na rynek barier drogowych dopiero w latach 2015 i 2016.

W 2014 roku Spółka Stalprodukt S.A. będzie realizowała głównie inwestycje drogowe rozpoczęte jeszcze w 2013 roku, skupiając się jednocześnie nad rozwojem swojej oferty, dzięki której będzie w stanie skutecznie rywalizować na rynku dostawców barier drogowych w nadchodzących latach.

### Segment cynku

Zgodnie z prognozami ILZSG (International Lead and Zinc Study Group), wzrost zużycia cynku na świecie w roku 2014 wyniesie ok. 4,5 proc. przy 2,6-procentowym wzroście podaży produkcji górniczej.

W przypadku ołowiu prognozowany jest wzrost zużycia na poziomie 4,3 proc., natomiast wzrost podaży ze strony produkcji górniczej wyniesie 5,2 proc.

Długoterminowe prognozy dla tego segmentu działalności przewidują wzrost cen cynku i ołowiu z uwagi na wyłączenia z eksploatacji niektórych kopalń i tym samym malejącą podaż koncentratów wykorzystywanych do produkcji tych metali.

Najważniejsze cele przyjęte do realizacji przez spółki wchodzące w skład segmentu cynku obejmują: zapewnienie i rozwój bazy surowcowej, obniżanie kosztów wytwarzania poprzez modernizację głównych ciągów produkcyjnych, zmniejszanie wrażliwości na koszty energii poprzez wykorzystanie efektywnych rozwiązań technologicznych i energetycznych, a także utrzymanie pozycji konkurencyjnej na rynku oraz poszukiwanie nowych rynków zbytu.



---

## IN 2014 THE STALPRODUKT S.A. COMPANY WILL MAINLY CARRY OUT THE ROAD CONSTRUCTION PROJECTS ALREADY STARTED IN 2013

---

### **Cold Formed Profiles**

No breakthrough is planned for 2014 in reference to the expected demand or sales volumes. Despite this, in 2014, the Group is planning a growth in the sales of profiles referring to both the volume and value, compared to the level achieved in 2013.

The sales levels planned for 2014 reflect the necessity for an effective sales policy to be pursued on the domestic profiles market, through the optimal stocking in the sense of providing the most popular types of profiles and tubes and through applying a selective price policy towards the target segments.

In the case of exports, the existing expansive policy, enriched with the offer of new products, is still planned to be pursued in the target segments. In this area the concentration of trade activities will be aimed at increasing the share of new products in the order portfolios of segment-specific customers, and also at changing the stocking policy towards selected segments.

### **Steel Service Centers Products**

The reorganisation activities should support the fulfillment of an extremely ambitious plan concerning the sales of the products offered by the steel service centers. The sales development is especially difficult in this product group because the production capacity doubles the demand on the domestic market. A significant increase of sales is planned in relation to the results achieved in 2013.

### **Road barriers**

The 2014 plan for road barriers assumes a decrease of the sales value in relation to 2013. The main reason underlying the planned reduction of sales is the reduction of budget funds to be appropriated for new road investments. The new government road construction programme, whose implementation is supposed to start in mid 2014, will only affect the road barriers market positively in the years 2015 and 2016.

In 2014, the Stalprodukt S.A. Company will mainly carry out the road construction projects already started in 2013, simultaneously focusing on the development of its offer, thanks to which it will be able to compete effectively on the road barriers market in the years to come.

### **Zinc Segment**

According to the forecasts issued by the ILZSG (International Lead and Zinc Study Group), in 2014 the increase of the global zinc consumption will reach the level of approx. 4.5 per cent, considering a 2.6-percent increase of the mine production supply.

As for lead, the forecast growth of consumption will reach the level of 4.3 per cent, whereas the mine production growth will reach 5.2 per cent.

The long-term forecasts issued for this segment of activity assume an increase of zinc and lead prices due to the close-downs of some mines and, thus, the declining supply of the concentrates used in the production of these metals.

The most important objectives approved for fulfillment by the companies belonging to the zinc segment embrace: provision and development of the resource base, reduction of manufacturing costs through the modernisation of the main process lines, suppressing the sensitivity to energy costs through the application of effective technological and power solutions, and also maintaining the competitive advantage on the market and searching for new sales markets.

INSPIRACJA

IDEA

*sens*

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

ATUTY

*działanie*

MYŚLI

FORMA

WZÓR

INTUICJA

INSPIRATION

IDEA

*sense*

ENTREPRENEURSHIP

*action*

STRENGTHS

THOUGHTS

FORM

PATTERN

INTUITION



## Opinia Niezależnego Biegłego Rewidenta dla Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Stalprodukt Spółka Akcyjna z przeprowadzonego badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku

Przeprowadziliśmy badanie załączonego sprawozdania finansowego Stalprodukt S.A. (zwana dalej Spółką) z siedzibą w Bochni ul. Wygoda 69, na które składa się:

- 1) bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2013 roku, wykazujący po stronie aktywów oraz zobowiązań i kapitału własnego sumę **1 941 798 tys. zł**,
- 2) sprawozdanie z zysków lub strat oraz sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku wykazujące całkowite dochody oraz zysk netto w wysokości **9 938 tys. zł**,
- 3) sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za okres od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku wykazujące zwiększenie kapitału własnego o kwotę **2 266 tys. zł**,
- 4) sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku, wykazujące zmniejszenie stanu środków pieniężnych o kwotę **14 587 tys. zł**,
- 5) informacja dodatkowa o przyjętych zasadach rachunkowości oraz inne informacje objaśniające.

Za sporządzenie zgodnego z obowiązującymi przepisami sprawozdania finansowego i sprawozdania z działalności oraz prawidłowości ksiąg rachunkowych odpowiedzialny jest Zarząd Spółki. Członkowie Zarządu Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności jednostki spełniały wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Ustawa o rachunkowości Dz. U. z 2013 r., poz. 330, tekst jednolity).

Naszym zadaniem było zbadanie załączonego sprawozdania finansowego i wyrażenie opinii o zgodności, we wszystkich istotnych aspektach, tego sprawozdania finansowego z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia ono, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy jednostki oraz o prawidłowości ksiąg rachunkowych, stanowiących podstawę jego sporządzenia.

Badanie przeprowadziliśmy stosownie do:

- 1) przepisów rozdziału 7 ustawy o rachunkowości,
- 2) krajowych standardów rewizji finansowej, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce.

Badanie zostało zaplanowane i przeprowadzone tak, aby uzyskać wystarczającą pewność, że sprawozdania finansowe nie zawiera istotnych błędów i przeoczeń. Badanie obejmowało między innymi sprawdzenie, na podstawie wybranej próby, dowodów potwierdzających kwoty i informacje wykazane w sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę zasad rachunkowości stosowanych przez Spółkę oraz istotnych oszacowań dokonywanych przy sporządzeniu sprawozdania finansowego, a także ogólną ocenę jego prezentacji.

Uważamy, że badanie dostarczyło wystarczającej podstawy do wyrażenia opinii.

Naszym zdaniem zbadane sprawozdanie finansowe, we wszystkich istotnych aspektach:

- a) przedstawia rzetelnie i jasno informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej jednostki na dzień 31 grudnia 2013 r., jak też jej wyniku finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, zatwierdzonymi przez Unię Europejską,
- b) jest zgodne w formie i treści z obowiązującymi Spółkę przepisami prawa oraz Statutem Spółki,
- c) zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych zgodnie z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką rachunkowości).

W dniu 7 listopada 2012 roku zawarta została ze Skarbem Państwa umowa, w wyniku której Spółka nabyła 10 961 600 szt. akcji imiennych Zakładów Górniczo-Hutniczych „Bolesław” S.A. z siedzibą w Bukowni, stanowiących 86,92% jej kapitału zakładowego. Wartość transakcji wyniosła 219 232 tys. zł, tj. 20 zł za jedną akcję. Ponadto, w celu zrealizowania zobowiązania inwestycyjnego Spółka, jako jednostka przejmująca, zobowiązała się do podwyższenia kapitału zakładowego w ZGH „Bolesław” S.A. o kwotę 40 000 tys. zł w określonym w umowie okresie, wynoszącym maksymalnie 3 lata od dnia zamknięcia transakcji. Zarząd Spółki podjął decyzję o ustaleniu „dnia nabycia”, będącego dniem objęcia kontroli na 31.12.2012 roku. Spółka prawidłowo ujęła rozliczenie ceny nabycia w informacji dodatkowej o przyjętych zasadach rachunkowości oraz innych informacjach objaśniających.

Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Spółki za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 roku uwzględniają postanowienia Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa nie będącego państwem członkowskim („Rozporządzenie” – Dz. U. z 2014 r., poz. 133) i są one zgodne z informacjami zawartymi w zbadanym sprawozdaniu finansowym.

**Teresa Sadowska,**  
**Biegły Rewident nr 9358**

Kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie w imieniu Biegły.pl Kancelaria Biegłych Rewidentów Spółka z o.o.  
ul. Grabiszyńska 163/104, 53-437 Wrocław  
Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 3771

Wrocław, dnia 29 kwietnia 2014 roku



## **Independent Certified Auditor's Opinion for the General Meeting of Shareholders and Supervisory Board of Stalprodukt Spółka Akcyjna on the Financial Report Audit Carried out for the Reporting Period from 1 January 2013 to 31 December 2013**

We have audited the enclosed Financial Report of Stalprodukt S.A. (hereinafter referred to as the Company) based in Bochnia ul. Wygoda 69, including:

- 1) balance sheet drawn up as of 31 December 2013 roku, with total assets, liabilities and equity amounting to **PLN 1 941 798** thousand,
- 2) profit and loss account and statement of comprehensive income for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013 showing the comprehensive income and net profit of **PLN 9 938 thousand**,
- 3) statement of changes in equity for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013 showing an increase in equity by **PLN 2 266 thousand**,
- 4) cash flow statement for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013, showing a decrease in cash by **PLN 14 587 thousand**,
- 5) Additional information on the adopted accounting principles and other explanatory information.

The Company's Management Board is responsible for preparing the Financial Report and Report on the Company's Activities in compliance with the currently applicable regulations and for the correctness of the books of accounts. The Members of the Management Board and Members of the Supervisory Board are obligated to assure that the Financial Report and the Report on the Company's Activities shall meet the requirements provided for in the Accountancy Act as of 29 September 1994 (Accountancy Act Journal of Laws 2013, item. 330, consolidated text).

Our task was to carry out an Audit of the enclosed Financial Report and to express our opinion on its compliance, in all essential aspects, with the required accounting principles (policy) and if the same presents accurately and clearly, in all essential aspects, the Company's assets and its financial standing as well as on the Company's financial results and on the correctness of the books of accounts constituting the Audit basis.

The Audit has been carried out pursuant to the following provisions:

- 1) provisions of Chapter 7 of the Accountancy Act,
- 2) national financial audit standards issued by the National Council of Certified Auditors in Poland.

The Audit was planned and carried out in such a way that we could be sufficiently assured that the report does not contain any essential errors or omissions. The audit consisted, among others, in the sample-based inspection of the evidence confirming the amounts and information items included in the Financial Report. The Audit also embraced the assessment of the accounting principles applied by the Company and essential appraisals made during the preparation of the Financial Report and also a general assessment of report's presentation.

We think that the Audit provided a sufficient basis for this opinion to be issued.

In our opinion the audited Financial Report in all its essential aspects:

- a) presents accurately and clearly all the information essential for the assessment of the assets and financial standing of the audited Company as of 31 December 2013, as well as its financial results for the reporting year from 1 January 2013 to 31 December 2013 in compliance with the International Financial Reporting Standards approved by the European Union,
- b) is compliant, in respect of its form and content, with the legal provisions applicable to the Company and with the Company's Articles of Association.
- c) has been prepared on the basis of correctly kept books of accounts and in compliance with the required accounting principles (policy).

As of 7 November 2012 an agreement was concluded with the State Treasury, as a result of which the Company acquired 10 961 600 registered shares of Zakłady Górniczo-Hutnicze "Bolesław" S.A. based in Bukowno, accounting for 86.92% of its share capital. The value of the transaction amounted to PLN 219 232 thousand, i.e. PLN 20 per share. Moreover, in order to carry out an investment-related obligation, the Company – as the acquirer – made an obligation to raise the ZGH "Bolesław" share capital by PLN 40 000 thousand within a contractual time limit of up to maximum 3 years, calculated from the conclusion of the transaction. The Company's Management Board decided that the date 31.12.2012 should be regarded as the "acquisition date" equivalent to the "obtaining-control-date". The Company correctly recognised the settlement of the purchase price in the Additional Information on the Adopted Accounting Principles and other explanatory information.

The information included in the Report on the Company's Activities for the reporting year from 1 January to 31 December 2013 are compliant with the Regulation of the Minister of Finance as of 19 February 2009 on current and periodic information disclosed by issuers of securities and conditions for recognising as equivalent information required by the laws of a non-member state (Journal of Laws as of 2014, item 133) and stand in accordance with the information contained in the audited Financial Report.

### **Teresa Sadowska, Certified Auditor No 9358**

Key Certified Auditor carrying the Audit on behalf of: Biegly.pl Kancelaria Biegłych Rewidentów Spółka z o.o.  
ul. Grabiszyńska 163/104, 53-437 Wrocław  
Entity authorised to audit financial reports No 3771

Wrocław, this day 29 April 2014.

BILANS na dzień 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	BALANCE SHEET as of 31st Decemder 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>AKTYWA</b>	<b>ASSETS</b>		
<b>I. Aktywa trwałe</b>	<b>I. Fixed assets</b>	<b>1 382 901</b>	<b>1 337 811</b>
1. Wartości niematerialne, w tym: prawo wieczystego użytkowania gruntów	1. Intangible fixed assets, including: right of perpetual land use	18 191 17 740	18 355 17 740
2. Rzeczowe aktywa trwałe	2. Tangible fixed assets	872 705	822 323
3. Należności długoterminowe	3. Long-term receivables	-	-
4. Inwestycje długoterminowe	4. Long-term investments	491 179	496 330
4.1. Nieruchomości	4.1. Real estate	112 331	116 434
4.2. Wartości niematerialne	4.2. Intangible assets	-	-
4.3. Długoterminowe aktywa finansowe	4.3. Long-term financial assets	378 848	379 896
4.4. Inne inwestycje długoterminowe	4.4. Other long-term investments	-	-
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5. Long-term prepayments	826	803
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5.1. Deferred income tax assets	826	803
5.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	5.2. Other prepayments	-	-
<b>II. Aktywa obrotowe</b>	<b>II. Current assets</b>	<b>558 897</b>	<b>625 735</b>
1. Zapasy	1. Inventories	280 361	244 284
2. Należności krótkoterminowe	2. Short-term receivables	225 543	315 594
3. Inwestycje krótkoterminowe	3. Short-term investments	47 859	59 926
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe a) pożyczki b) krótkoterminowe papiery wartościowe c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3.1. Short-term financial assets a) loans b) short-term securities c) cash and cash equivalents	47 859 10 110 - 37 749	59 926 7 590 - 52 336
3.2. Inne inwestycje krótkoterminowe	3.2. Other short-term investments	-	-
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4. Short-term prepayments	5 134	5 931
<b>Aktywa razem</b>	<b>Total assets</b>	<b>1 941 798</b>	<b>1 963 546</b>

BILANS na dzień 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	BALANCE SHEET as of 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>PASYWA</b>	<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>		
<b>I. Kapitał własny</b>	<b>I. Shareholders' equity</b>	<b>1 524 853</b>	<b>1 522 587</b>
1. Kapitał akcyjny	1. Share capital	13 450	13 450
2. Akcje (udziały) własne (wielkość ujemna)	2. Own shares (stakes) (negative value)	-139	-139
3. Kapitał zapasowy	3. Reserve capital	104 184	104 184
4. Kapitał z aktualizacji wyceny	4. Reserve capital from revaluation	3 166	3 166
5. Pozostałe kapitały rezerwowe	5. Other reserve capital	1 394 254	1 334 141
6. Zysk (strata) z lat ubiegłych	6. Retained profits (losses)	-	-
7. Zysk (strata) netto	7. Net profit (loss)	9 938	67 785
<b>II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>II. Liabilities and provisions for liabilities</b>	<b>416 945</b>	<b>440 959</b>
1. Rezerwy na zobowiązania	1. Provisions for liabilities	21 504	16 009
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.1. Provision for deferred income tax	17 285	11 501
1.2. Pozostałe rezerwy	1.2. Other provisions	4 219	4 508
a) długoterminowe	a) long-term	3 040	3 329
b) krótkoterminowe	b) short-term	1 179	1 179
2. Zobowiązania długoterminowe	2. Long-term liabilities	100 000	120 000
2.1. Długoterminowe kredyty i pożyczki	2.1. Long-term credits and loans	60 000	80 000
2.2. Inne zobowiązania długoterminowe	2.2. Other long-term liabilities	40 000	40 000
3. Zobowiązania krótkoterminowe	3. Short-term liabilities	295 355	304 872
3.1. Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	3.1. Short-term credits and loans	-	-
3.2. Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek	3.2. Current part of long-term credits and loans	20 000	20 000
3.3. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	3.3. Trade liabilities	250 008	264 532
3.4. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.4. Income tax liabilities	-	-
3.5. Inne zobowiązania krótkoterminowe	3.5. Other short-term liabilities	25 347	20 340
4. Rozliczenia międzyokresowe	4. Accruals	86	78
<b>Pasywa razem</b>	<b>Total equity and liabilities</b>	<b>1 941 798</b>	<b>1 963 546</b>
Wartość księgowa	Book value	1 524 853	1 522 587
Liczba akcji	Number of shares	6 725 000	6 725 000
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Book value per share (PLN)	226,74	226,41
Rozwodniona liczba akcji	Diluted number of shares	-	-
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Diluted book value per share (PLN)	-	-

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	PROFIT AND LOSS ACCOUNT for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:</b>	<b>I. Net sales of products, goods and materials, including:</b>	<b>1 248 495</b>	<b>1 646 332</b>
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1. Net sales of products	1 182 006	1 588 107
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2. Net sales of goods and materials	66 489	58 225
<b>II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:</b>	<b>II. Costs of products, goods and materials sold, including:</b>	<b>1 165 003</b>	<b>1 477 912</b>
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	1. Production cost of products sold	1 099 295	1 422 389
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2. Value of goods and materials sold	65 708	55 523
<b>III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>III. Gross profit (loss) on sales</b>	<b>83 492</b>	<b>168 420</b>
IV. Koszty sprzedaży	IV. Selling costs	32 963	43 680
V. Koszty ogólnego zarządu	V. General and administrative costs	35 061	44 062
<b>VI. Zysk (strata) na sprzedaży</b>	<b>VI. Profit (loss) on sales</b>	<b>15 468</b>	<b>80 678</b>
VII. Pozostałe przychody operacyjne	VII. Other operating incomes	4 211	1 977
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	VIII. Other operating costs	4 969	4 123
<b>IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>IX. Operating profit (loss)</b>	<b>14 710</b>	<b>78 532</b>
X. Przychody finansowe	X. Financial incomes	7 372	8 353
XI. Koszty finansowe	XI. Financial costs	5 916	3 513
<b>XII. Zysk (strata) brutto</b>	<b>XII. Profit (loss) before taxation</b>	<b>16 166</b>	<b>83 372</b>
XIII. Podatek dochodowy	XIII. Income tax	6 228	15 587
<b>XIV. Zysk (strata) netto</b>	<b>XIV. Net profit (loss)</b>	<b>9 938</b>	<b>67 785</b>
Zysk (strata) netto	Net profit (loss)	9 938	67 785
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	Weighted average number of ordinary shares	6 725 000	6 725 000
Średnia ważona liczba akcji zwykłych skorygowana o akcje własne	The weighted average number of ordinary shares adjusted against own shares	6 655 267	6 655 267
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Profit (loss) per ordinary share (PLN)	1,49	10,19
Średnia ważona przewidywana liczba akcji zwykłych	Weighted average predicted number of ordinary shares	-	-
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Diluted profit (loss) per ordinary share (PLN)	-	-

	w tys. zł / in thousands of PLN							
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	Kapitał akcyjny	Akcje własne	Kapitał zapasowy	Kapitał z aktualizacji wyceny	Pozostałe kapitały rezerwowe	Wynik z lat ubiegłych	Wynik z roku bieżącego	Kapitał własny RAZEM
STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	Share capital	Own shares	Reserve capital	Capital from revaluation	Other reserve capital	Retained profits	Current year net profit	Equity TOTAL
<b>Stan na 01.01.2013 (BO)</b> As of 01.01.2013 (Beginning of Period)	<b>13 450</b>	<b>-139</b>	<b>104 184</b>	<b>3 166</b>	<b>1 334 141</b>	<b>67 785</b>		<b>1 522 587</b>
Podział zysku Profit distribution	-	-	-	-	60 113	-60 113	-	0
Przeniesienie międzykapitałowe Intercapital transfer	-	-	-	-	-	-	-	-
Dywidenda dla akcjonariuszy Dividend	-	-	-	-	-	-7 672	-	-7 672
Całkowite dochody za okres 1.01. - 31.12.2013 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2013	-	-	-	-	-	-	9 938	9 938
<b>Stan na 31.12.2013 (BZ)</b> As of 31.12.2013 (End of Period)	<b>13 450</b>	<b>-139</b>	<b>104 184</b>	<b>3 166</b>	<b>1 394 254</b>	<b>0</b>	<b>9 938</b>	<b>1 524 853</b>
<b>Stan na 01.01.2012 (BO)</b> As of 01.01.2012 (Beginning of Period)	<b>13 450</b>	<b>-139</b>	<b>104 082</b>	<b>3 268</b>	<b>1 213 527</b>	<b>122 451</b>		<b>1 456 639</b>
Podział zysku Profit distribution	-	-	-	-	120 614	-120 614	-	-
Przeniesienie międzykapitałowe Intercapital transfer	-	-	102	-102	-	-	-	0
Dywidenda dla akcjonariuszy Dividend	-	-	-	-	-	-1 837	-	-1 837
Całkowite dochody za okres 1.01. - 31.12.2012 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2012	-	-	-	-	-	-	67 785	67 785
<b>Stan na 31.12.2012 (BZ)</b> As of 31.12.2012 (End of Period)	<b>13 450</b>	<b>-139</b>	<b>104 184</b>	<b>3 166</b>	<b>1 334 141</b>	<b>0</b>	<b>67 785</b>	<b>1 522 587</b>

RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	CASH FLOW STATEMENT for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej – metoda pośrednia</b>	<b>A. Cash flow from operating activities – indirect method</b>		
<b>I. Zysk (strata) netto</b>	<b>I. Net profit (loss)</b>	<b>9 938</b>	<b>67 785</b>
<b>II. Korekty razem</b>	<b>II. Total adjustments</b>	<b>96 539</b>	<b>191 433</b>
1. Amortyzacja	1. Depreciation	42 968	44 740
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	2. (Profit) loss from exchange rate fluctuations	-	-
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	3. Interest and profit share (dividends)	2 256	-4 642
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	4. (Profit) loss on investment activities	582	259
5. Zmiana stanu rezerw	5. Change in reserves	5 495	4 506
6. Zmiana stanu zapasów	6. Change in inventories	-36 077	-2 521
7. Zmiana stanu należności	7. Change in receivables	90 051	72 371
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	8. Change in short-term liabilities except for loans and credits	-9 517	78 391
9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	9. Change in accruals	781	-866
10. Inne korekty	10. Other adjustments	-	-805
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>III. Net cash flow from operating activities</b>	<b>106 477</b>	<b>259 218</b>
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>	<b>B. Cash flow from investment activities</b>		
<b>I. Wpływy</b>	<b>I. Inflows</b>	<b>3 272</b>	<b>6 310</b>
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Sales of intangible and tangible fixed assets	62	82
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne	2. Sales of real estate properties and intangible assets	-	-
3. Z aktywów finansowych, w tym:	3. From financial assets, including:	3 210	6 228
- zbycie aktywów finansowych	- financial assets sold	-	-
- dywidendy i udziały w zyskach	- dividends and profit share received	-	-
- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	- repayments of long-term loans granted	-	400
- odsetki	- interest received	3 210	5 828
- inne wpływy z aktywów finansowych	- other inflows from financial assets	-	-
4. Inne wpływy inwestycyjne	4. Other investment inflows	-	-
<b>II. Wydatki</b>	<b>II. Outflows</b>	<b>-91 198</b>	<b>-353 219</b>
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Purchase of intangible and tangible fixed assets	-89 726	-90 692
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne	2. Real estate property and intangible assets	-	-

RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	CASH FLOW STATEMENT for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
3. Na aktywa finansowe, w tym: - nabycie aktywów finansowych - udzielone pożyczki długoterminowe	3. To financial assets, including: - financial assets purchased - long-term loans granted	-1 472 -1 472 -	-262 527 -262 277 -250
4. Inne wydatki inwestycyjne	4. Other investment outflows	-	-
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>III. Net cash flow from investment activities</b>	<b>-87 926</b>	<b>-346 909</b>
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>	<b>C. Cash flow from financial activities</b>		
<b>I. Wpływy</b>	<b>I. Inflows</b>	<b>0</b>	<b>100 000</b>
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	1. Net inflows from issue of shares, other capital instruments or capital receipts	-	-
2. Kredyty i pożyczki	2. Credits and loans	-	100 000
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	3. Issue of debentures	-	-
4. Inne wpływy finansowe	4. Other financial inflows	-	-
<b>II. Wydatki</b>	<b>II. Outflows</b>	<b>-33 138</b>	<b>-3 023</b>
1. Nabycie akcji (udziałów) własnych	1. Purchase of own shares	-	-
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	2. Dividends and other dues paid to shareholders	-7 672	-1 837
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	3. Outflows from profit distribution, other than dues paid to shareholders	-	-
4. Spłaty kredytów i pożyczek	4. Credits and loans repaid	-20 000	-
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	5. Redemption of debentures	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	6. From other financial liabilities	-	-
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	7. Contractual payments of financial lease dues	-	-
8. Odsetki	8. Interest paid	-5 466	-1 186
9. Inne wydatki finansowe	9. Other financial outflows	-	-
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>III. Net cash flow from financial activities</b>	<b>-33 138</b>	<b>96 977</b>
<b>D. Przepływy pieniężne netto, razem</b>	<b>D. Total net cash flow</b>	<b>-14 587</b>	<b>9 286</b>
<b>E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych</b>	<b>E. Balance sheet change in cash</b>	<b>-14 587</b>	<b>9 286</b>
<b>F. Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>F. Cash (beginning of period)</b>	<b>52 336</b>	<b>43 050</b>
<b>G. Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>G. Cash (end of period)</b>	<b>37 749</b>	<b>52 336</b>



## Opinia Niezależnego Biegłego Rewidenta z przeprowadzonego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. za rok obrotowy od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. (zwanej dalej „Grupą”), w której jednostką dominującą jest Stalprodukt S.A. (zwana dalej „Jednostką Dominującą”) z siedzibą w Bochni, ul. Wygodna 69, obejmującego:

- 1) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2013 roku, który po stronie aktywów oraz zobowiązań i kapitału własnego wykazuje sumę **2 992 412 tys. zł**,
- 2) skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku wykazujący zysk netto w kwocie **77 445 tys. zł**,
- 3) skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 roku, wykazujące łączne całkowite dochody w kwocie **77 445 tys. zł**,
- 4) skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym, skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za ten rok oraz informację dodatkową o przyjętej polityce rachunkowości i inne informacje objaśniające.

Za sporządzenie zgodnego z obowiązującymi przepisami skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności Grupy odpowiedzialny jest Zarząd Jednostki Dominującej. Członkowie Zarządu oraz Członkowie Rady Nadzorczej Jednostki Dominującej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności Grupy spełniały wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („Ustawa o rachunkowości” – Dz. U. z 2013 r., poz. 330, tekst jednolity).

Naszym zadaniem było zbadanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego i wyrażenie opinii o zgodności, we wszystkich

istotnych aspektach tego sprawozdania finansowego z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia ono, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy Grupy.

Badanie przeprowadziliśmy stosownie do:

1. przepisów rozdziału 7 Ustawy o rachunkowości;
2. krajowych standardów rewizji finansowej wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów.

Badanie zostało zaplanowane i przeprowadzone tak, aby uzyskać wystarczającą pewność, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów i przeoczeń. Badanie obejmowało między innymi sprawdzenie, na podstawie wybranej próby, dowodów potwierdzających kwoty i informacje wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę zasad rachunkowości stosowanych przez Grupę oraz istotnych oszacowań dokonywanych przy sporządzaniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego, a także ogólną ocenę jego prezentacji. Uważamy, że nasze badanie stanowiło wystarczającą podstawę dla wyrażenia opinii.

Opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej ZGH „Bolesław” S.A. zawierała zastrzeżenie następującej treści: „Spółka nie przeprowadziła testu na trwałą utratę wartości długoterminowych aktywów finansowych dot. udziałów w Gradir Montenegro d.o.o. Niksic w części nie objętych odpisem aktualizującym w kwocie 28 224,5 tys. złotych chociaż, w naszej opinii, istnieją przesłanki wskazujące na fakt trwałej utraty ich wartości. W dniu 20 lutego 2014 roku została zawarta umowa warunkowa sprzedaży udziałów w Gradir Montenegro d.o.o., pomiędzy Spółką jako Sprzedającym a Balkan Mining Group Ltd. spółką utworzoną i zarejestrowaną na Malcie jako Kupującym. Cena płatna Sprzedającemu przez Kupującego za sprzedawane udziały wynosi 152 968,3 tys. zł. W dniu 7 kwietnia 2014 roku do powyższej umowy został zawarty aneks, który zmienił datę przekazania ceny sprzedaży na 28 kwietnia 2014 roku.

Dodatkowo zmieniono termin uzyskania zgody Hipotekarna Banka na dzień 30 kwietnia 2014 roku. Tym samym umowa sprzedaży udziałów przestanie obowiązywać w przypadku nieziszczenia się warunków zawieszających, tj. gdy przekazanie ceny sprzedaży nie nastąpi do dnia 28 kwietnia oraz Hipotekarna Banka nie udzieli zgody do 30 kwietnia 2014 roku. W dniu 28 kwietnia 2014 roku zawarty został kolejny aneks pomiędzy Sprzedającym, a Kupującym przesuwający datę zakończenia transakcji na 15 maja 2014 roku.”

Naszym zdaniem, z wyjątkiem zastrzeżenia co do skutków ewentualnych korekt, które mogłyby okazać się konieczne w zakresie utworzenia odpisu aktualizującego wartość opisanych aktywów finansowych, zbadane sprawozdanie finansowe, we wszystkich istotnych aspektach:

- a) przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Grupy na dzień 31 grudnia 2013 roku oraz wynik finansowy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 roku zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską;
- b) jest zgodne w formie i treści z obowiązującymi Grupę przepisami prawa;
- c) zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonej dokumentacji konsolidacyjnej.

W dniu 7 listopada 2012 roku zawarta została ze Skarbem Państwa Umowa, w wyniku której Podmiot Dominujący nabył 10 961 600 akcji imiennych spółki Zakłady Górniczo-Hutnicze „Bolesław” S.A. z siedzibą w Bukownie, stanowiących 86,92% jej kapitału zakładowego.

ZGH „Bolesław” S.A. dokonała przekształcenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego na dzień 1.01.2012 r. według MSSF 1 „Zastosowanie MSSF po raz pierwszy”, a następnie sporządziła skonsolidowane sprawozdanie finansowe na dzień 31.12.2013 r., uwzględniając wszelkie korekty i wyłączenia zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Podmiot Dominujący sporządził sprawozdanie skonsolidowane Grupy włączając do niego po raz pierwszy sprawozdanie Grupy Kapitałowej ZGH „Bolesław” S.A. i ujmując w nim, zgodnie z MSSF 3, zysk z okazynego nabycia.

Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności Grupy za rok obrotowy od 1 stycznia 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku uwzględniają postanowienia Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa nie będącego państwem członkowskim („Rozporządzenie” – Dz. U. z 2014 r., poz. 133) i są one zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

**Teresa Sadowska,**  
**biegły rewident nr 9358**

Kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie w imieniu Biegły.pl Kancelaria biegłych Rewidentów Spółka z o.o.  
ul. Grabiszyńska 163, 53-437 Wrocław  
Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 3771

Wrocław, dnia 29 kwietnia 2014 roku



## **Independent Certified Auditor's Opinion on the Consolidated Financial Report Audit of Stalprodukt S.A. Capital Group Carried out for the Reporting Period from 1 January 2013 to 31 December 2013**

We have carried out an Audit of the enclosed Consolidated Financial Report of the Stalprodukt S.A. Capital Group (hereinafter referred to as the "Group"), wherein the parent company is Stalprodukt S.A. (hereinafter referred to as the "Parent Company") based in Bochnia, ul. Wygoda 69, including:

- 1) consolidated balance sheet as of 31 December 2013, with total assets, liabilities and equity amounting to PLN **2 992 412 thousand**,
- 2) consolidated profit and loss account for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013 showing a net profit amounting to PLN **77 445 thousand**,
- 3) consolidated statement of comprehensive income for the period from 1 January to 31 December 2013 showing the comprehensive income amounting to PLN **77 445 thousand**,
- 4) consolidated report on changes in equity, consolidated cash flow statement for the year concerned and Additional Information on the adopted accounting policy as well as other explanatory information.

The Parent Company's Management Board is responsible for preparing the Consolidated Financial Report and Report on the Group's Activities in compliance with the currently applicable regulations. The Members of the Management Board and Members of the Supervisory Board are obligated to assure that the Consolidated Financial Report and the Report on the Group's Activities shall meet the requirements provided for in the Accountancy Act as of 29 September 1994 (Accountancy Act Journal of Laws 2013, item. 330, consolidated text).

Our task was to carry out an Audit of the enclosed Consolidated Financial Report and to express our opinion on the Report's compliance, in all essential aspects, with the required accounting principles (policy) and if the same presents accurately and clearly, in all essential aspects, the Group's assets and its financial standing as well as the Group's financial results.

The Audit has been carried out pursuant to the following provisions:

1. provisions of Chapter 7 of the Accountancy Act,
2. national financial audit standards issued by the National Council of Certified Auditors in Poland.

The Audit was planned and carried out in such a way that we could be sufficiently assured that the Consolidated Financial Report does not contain any essential errors or omissions. The audit consisted, among others, in the sample-based inspection of the evidence confirming the amounts and information items included in the Consolidated Financial Report. The Audit also embraced the assessment of the accounting principles applied by the Group and essential appraisals made during the preparation of the Consolidated Financial Report and also a general assessment of Report's presentation.

We think that the Audit provided a sufficient basis for this opinion to be issued.

The Opinion on the Audited Consolidated Financial Report of the ZGH "Bolesław" S.A. Capital Group contained a reservation of the following content: "The Company did not carry out a test on the impairment of the long-term financial assets related to its shares in the Gradir Montenegro d.o.o. company Niksic, in the part excluded from the revaluation write-off amounting to PLN 28 224.5 thousand, although, in our opinion, there are presumptions indicating the impairment of their value. As of 20 February 2014 a conditional agreement for the sale of shares in Gradir Montenegro d.o.o. company was concluded between the Company being the Seller and Balkan Mining Group Ltd., a company formed and registered in Malta, being the Buyer. The price payable by the Buyer in favour of the Seller, for the shares being sold amounts to PLN 152 968.3 thousand. As of 7 April 2014, annex agreement was appended to the above mentioned agreement, whereby the date of transfer of the selling price was amended to 28 April 2014.

Additionally, the deadline for obtaining the consent of the Hipotekarna Banka was amended to 30 April 2014. Hence, the Conditional Agreement for the Sale of Shares shall cease to be effective in the event the above mentioned conditions precedent are not fulfilled, i.e. if the transfer of the selling price has not been made by 28 April and if the Hipotekarna Banka has not granted its consent by 30 April 2014. As of 28 April 2014 another annex agreement was concluded between the Seller and the Buyer, extending the date of the transaction completion to 15 May 2014".

In our opinion, subject to the reservations concerning the consequences of any potential adjustments, which might prove necessary in the context of the write-off formed to reevaluate the value of the financial assets concerned, the audited Financial Report, in all essential aspects:

- a) presents accurately and clearly the Group's assets and financial standing as of 31 December 2013 as well as its financial results for the reporting year from 1 January to 31 December 2013 in compliance with the International Financial Accounting Standards approved by the European Union;
- b) is compliant, in respect of its form and content, with the legal provisions applicable to the Group;
- c) has been prepared on the basis of correctly kept consolidation documentation.

As of 7 November 2012 an agreement was concluded with the State Treasury, as a result of which the Company acquired 10 961 600 registered shares of Zakłady Górniczo-Hutnicze "Bolesław" S.A. based in Bukowno, accounting for 86.92% of its share capital.

ZGH "Bolesław" S.A. transformed its Consolidated Financial Report as of 1 January 2012 according to IFRS 1 "First-Time IFRS Adoption", and, subsequently, prepared its Consolidated Financial Report as of 31.12.2013, considering all the pertaining adjustments and exclusions in compliance with the International Financial Accounting Standards.

The Parent Company prepared the Group's Consolidated Financial Report, for the first time including in it the ZGH "Bolesław" S.A. Group's Report and recognising the profit from bargain purchase according to IFRS 3.

The information included in the Report on the Group's Activities for the reporting year from 1 January 2013 to 31 December 2013 are compliant with the Regulation of the Minister of Finance as of 19 February 2009 on current and periodic information disclosed by issuers of securities and conditions for recognising as equivalent information required by the laws of a non-member state (Journal of Laws as of 2014, item 133) and stand in accordance with the information contained in the audited Consolidated Financial Report.

**Teresa Sadowska,**  
**Certified Auditor No 9358**

Key Certified Auditor carrying the Audit on behalf of: Biegły.pl Kancelaria Biegłych Rewidentów Spółka z o.o.  
ul. Grabiszyńska 163/104, 53-437 Wrocław  
Entity authorised to audit financial reports  
No 3771

Wrocław, this day 29 April 2014.

SKONSOLIDOWANY BILANS na dzień 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	CONSOLIDATED BALANCE SHEET as of 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>AKTYWA</b>	<b>ASSETS</b>		
<b>I. Aktywa trwałe</b>	<b>I. Fixed assets</b>	<b>1 914 100</b>	<b>1 370 290</b>
1. Wartości niematerialne, w tym: prawo wieczystego użytkowania gruntów	1. Intangible fixed assets, including: - right of perpetual land use	95 185 63 751	42 273 40 264
2. Rzeczowe aktywa trwałe	2. Tangible fixed assets	1 740 220	1 019 993
3. Należności długoterminowe	3. Long-term receivables	258	-
4. Inwestycje długoterminowe	4. Long-term investments	53 958	306 125
4.1. Nieruchomości inwestycyjne	4.1. Real estate investments	5 752	-
4.2. Wartości niematerialne	4.2. Intangible assets	-	-
4.3. Długoterminowe aktywa finansowe	4.3. Long-term financial assets	48 206	306 125
4.4. Inwestycje w jednostki stowarzyszone	4.4. Investments in associated entities	-	-
4.5. Inne inwestycje długoterminowe	4.5. Other long-term investments	-	-
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5. Long-term prepayments	24 479	1 899
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5.1. Deferred income tax assets	16 446	1 899
5.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	5.2. Other prepayments	8 033	-
<b>II. Aktywa obrotowe</b>	<b>II. Current assets</b>	<b>1 078 312</b>	<b>706 026</b>
1. Zapasy	1. Inventories	506 632	328 302
2. Należności krótkoterminowe	2. Short-term receivables	409 953	293 674
3. Inwestycje krótkoterminowe	3. Short-term investments	152 389	77 512
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe a) pożyczki b) krótkoterminowe papiery wartościowe c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty	3.1. Short-term financial assets a) loans b) short-term securities c) cash and cash equivalents	120 999 - 9 246 111 753	77 512 25 - 77 487
3.2. Inne inwestycje krótkoterminowe	3.2. Other short-term investments	31 390	-
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4. Short-term prepayments	9 338	6 538
<b>Aktywa razem</b>	<b>Total assets</b>	<b>2 992 412</b>	<b>2 076 316</b>

SKONSOLIDOWANY BILANS na dzień 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	CONSOLIDATED BALANCE SHEET as of 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>PASYWA</b>	<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>		
<b>I. Kapitał własny</b>	<b>I. Shareholders' equity</b>	<b>1 756 328</b>	<b>1 577 220</b>
1. Kapitał własny przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej	1. Equity attributable to shareholders of the parent company	1 627 830	1 565 113
1.1 Kapitał akcyjny	1.1. Share capital	13 450	13 450
1.2 Akcje (udziały) własne (wielkość ujemna)	1.2. Own shares (stocks) (negative value)	-140	-140
1.3 Kapitał zapasowy	1.3. Reserve capital	120 035	123 040
1.4 Kapitał z aktualizacji wyceny	1.4. Reserve capital from revaluation	4 521	5 612
1.5 Pozostałe kapitały rezerwowe	1.5. Other reserve capital	1 434 185	1 372 368
1.6 Zysk (strata) z lat ubiegłych	1.6. Retained profits (losses)	-16 974	-12 647
1.7 Zysk (strata) netto	1.7. Net profit (loss)	72 753	63 430
2. Kapitał mniejszości	2. Minority capital	128 498	12 107
<b>II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>II. Liabilities and provisions for liabilities</b>	<b>1 236 084</b>	<b>499 096</b>
1. Rezerwy na zobowiązania	1. Provisions for liabilities	213 478	20 910
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.1. Provision for deferred income tax	49 179	15 117
1.2. Pozostałe rezerwy	1.2. Other provisions	164 299	5 793
a) długoterminowe	a) long-term	141 160	4 266
b) krótkoterminowe	b) short-term	23 139	1 527
2. Zobowiązania długoterminowe	2. Long-term liabilities	453 760	121 420
2.1. Długoterminowe kredyty i pożyczki	2.1. Long-term credits and loans	90 010	80 831
2.2. Inne zobowiązania długoterminowe	2.2. Other long-term liabilities	67 635	40 589
2.3. Zobowiązania warunkowe z tytułu zakupu ZGH „Bolesław”	2.3. Conditional liabilities in relation to ZGH “Bolesław” purchase	296 115	-
3. Zobowiązania krótkoterminowe	3. Short-term liabilities	564 435	356 058
3.1. Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	3.1. Short-term credits and loans	64 079	36 916
3.2. Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek	3.2. Current part of long-term credits and loans	30 963	20 000
3.3. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	3.3. Trade liabilities	367 593	268 763
3.4. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.4. Income tax liabilities	214	134
3.5. Inne zobowiązania krótkoterminowe	3.5. Other short-term liabilities	101 586	30 245
4. Rozliczenia międzyokresowe	4. Accruals	4 411	708
<b>Pasywa razem</b>	<b>Total equity and liabilities</b>	<b>2 992 412</b>	<b>2 076 316</b>
Wartość księgową	Book value	1 756 328	1 577 220
Liczba akcji	Number of shares	6 725 000	6 725 000
Wartość księgową na jedną akcję (w zł)	Book value per share (PLN)	261,16	234,53
Rozwodniona liczba akcji	Diluted number of shares	-	-
Rozwodniona wartość księgową na jedną akcję (w zł)	Diluted book value per share (PLN)	-	-

Skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:</b>	<b>I. Net sales of products, goods and materials, including:</b>	<b>2 806 523</b>	<b>1 808 717</b>
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1. Net sales of products	2 635 042	1 700 206
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2. Net sales of goods and materials	171 481	108 511
<b>II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:</b>	<b>II. Costs of products, goods and materials sold, including:</b>	<b>2 567 709</b>	<b>1 593 841</b>
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	1. Production cost of products sold	2 403 604	1 493 339
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2. Value of goods and materials sold	164 105	100 502
<b>III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>III. Gross profit (loss) on sales</b>	<b>238 814</b>	<b>214 876</b>
IV. Koszty sprzedaży	IV. Selling costs	74 439	68 386
V. Koszty ogólnego zarządu	V. General and administrative costs	121 810	69 601
<b>VI. Zysk (strata) na sprzedaży</b>	<b>VI. Profit (loss) on sales</b>	<b>42 565</b>	<b>76 889</b>
VII. Pozostałe przychody operacyjne	VII. Other operating incomes	50 379	5 445
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	VIII. Other operating costs	12 225	7 145
<b>IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>IX. Operating profit (loss)</b>	<b>80 719</b>	<b>75 189</b>
X. Przychody finansowe	X. Financial incomes	30 598	12 351
XI. Koszty finansowe	XI. Financial costs	14 498	10 144
XII. Zysk z udziałów w jednostkach stowarzyszonych	XII. Profit from stakes in associated entities	-	-
<b>XIII. Zysk (strata) brutto</b>	<b>XIII. Profit (loss) before taxation</b>	<b>96 819</b>	<b>77 396</b>
X. Podatek dochodowy	XIV. Income tax	19 374	17 307
<b>XV. Zysk (strata) netto</b>	<b>XV. Net profit (loss)</b>	<b>77 445</b>	<b>60 089</b>
1. Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	1. Attributable to shareholders of the parent company	72 753	63 430
2. Przypadający udziałowcom mniejszościowym	2. Minority interest	4 692	-3 341
Zysk (strata) netto	Net profit (loss)	77 445	60 089
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	Weighted average number of ordinary shares	6 725 000	6 725 000
Średnia ważona liczba akcji zwykłych skorygowana o akcje własne	The weighted average number of ordinary shares adjusted against own shares	6 655 267	6 655 267
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Profit (loss) per ordinary share (PLN)	11,64	9,03

w tys. zł / in thousands of PLN									
ZESTAWIENIE ZMIAN W SKONSOLIDOWANYM KAPITALE WŁASNYM za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	Kapitał akcyjny	Akcje własne	Kapitał zapasowy	Kapitał z aktuali- zacji wyceny	Pozostałe kapitały rezerwowe	Zyski zatrzymane z lat ubiegłych	Zysk zatrzymany roku bież.	Kapitały mniejszości	Kapitał własny RAZEM
STATEMENT OF CHANGES IN CONSOLIDATED EQUITY for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	Share capital	Own shares	Reserve capital	Capital from revaluation	Other reserve capital	Retained profits	Current year net profit	Minority capital	Equity TOTAL
<b>Stan na 01.01.2013 (BO)</b> As of 01.01.2013 (Beginning of Period)	<b>13 450</b>	<b>-140</b>	<b>123 040</b>	<b>5 612</b>	<b>1 372 368</b>	<b>50 783</b>		<b>12 107</b>	<b>1 577 220</b>
Podział zysku Profit distribution	-	-	-2 397	-	61 817	-59 420	-	-	0
Przeniesienie międzykapitałowe i konsolidacyjne Intercapital and consolidation transfer	-	-	-608	-1 091	-	-665	-	400	-1 964
Dywidenda i tantiema Dividend	-	-	-	-	-	-7 672	-	-	-7 672
Włączenie do konsolidacji Grupy Kapitałowej ZGH „Bolesław” Inclusion in consolidation ZGH "Bolesław"Capital Group	-	-	-	-	-	-	-	111 299	111 299
Całkowite dochody za okres 1.01. – 31.12.2013 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2013	-	-	-	-	-	-	72 753	4 692	77 445
<b>Stan na 31.12.2013 (BZ)</b> As of 31.12.2013 (End of Period)	<b>13 450</b>	<b>-140</b>	<b>120 035</b>	<b>4 521</b>	<b>1 434 185</b>	<b>-16 974</b>	<b>72 753</b>	<b>128 498</b>	<b>1 756 328</b>
<b>Stan na 01.01.2012 (BO)</b> As of 01.01.2012 (Beginning of Period)	<b>13 450</b>	<b>-140</b>	<b>120 373</b>	<b>5 714</b>	<b>1 248 924</b>	<b>114 462</b>		<b>16 365</b>	<b>1 519 148</b>
Podział zysku Profit distribution	-	-	2 645	-	123 444	-126 089	-	-	0
Przeniesienie międzyokresowe i konsolidacyjne Intercapital and consolidation transfer	-	-	22	-102	-	817	-	- 917	-180
Dywidenda i tantiema Dividend	-	-	-	-	-	-1 837	-	-	-1 837
Całkowite dochody za okres 1.01. – 31.12.2012 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2012	-	-	-	-	-	-	63 430	-3 341	60 089
<b>Stan na 31.12.2012 (BZ)</b> As of 31.12.2012 (End of Period)	<b>13 450</b>	<b>-140</b>	<b>123 040</b>	<b>5 612</b>	<b>1 372 368</b>	<b>-12 647</b>	<b>63 430</b>	<b>12 107</b>	<b>1 577 220</b>

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPIŁYWÓW PIENIĘŻNYCH za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
<b>A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej – metoda pośrednia</b>	<b>A. Cash flow from operating activities – indirect method</b>		
<b>I. Zysk (strata) netto</b>	<b>I. Net profit (loss)</b>	<b>77 445</b>	<b>60 089</b>
<b>II. Korekty razem</b>	<b>II. Total adjustments</b>	<b>144 915</b>	<b>196 003</b>
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	1. Net profit share of entities – valuation with equity method	-	-
2. Amortyzacja	2. Depreciation	128 895	53 989
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	3. (Profit) loss from exchange rate fluctuations	255	-
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	4. Interest and profit share (dividends)	9 322	-1 416
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	5. (Profit) loss on investment activities	-15 765	215
6. Zmiana stanu rezerw	6. Change in reserves	-7 623	4 946
7. Zmiana stanu zapasów	7. Change in inventories	-31 490	1 727
8. Zmiana stanu należności	8. Change in receivables	84 038	67 515
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	9. Change in short-term liabilities except for loans and credits	15 698	70 772
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	10. Change in accruals	3 435	-878
11. Inne korekty	11. Other adjustments	-13 029	-867
12. Korekta z tytułu rozliczenia ceny nabycia ZGH „Bolesław”	12. Adjustment on the score of ZGH “Bolesław” purchase price settlement	-28 821	-
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>III. Net cash flow from operating activities</b>	<b>222 360</b>	<b>256 092</b>
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>	<b>B. Cash flow from investment activities</b>		
<b>I. Wpływy</b>	<b>I. Inflows</b>	<b>33 451</b>	<b>6 140</b>
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Sales of intangible and tangible fixed assets	1 205	263
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	2. Sales of real estate properties and intangible assets	-	-
3. Z aktywów finansowych, w tym: - zbycie aktywów finansowych - dywidendy i udziały w zyskach - spłata udzielonych pożyczek długoterminowych - odsetki - inne wpływy z aktywów finansowych	3. From financial assets, including: - financial assets sold - dividends and profit share received - repayment of long-term loans granted - interest received - other inflows from financial assets	32 246 32 063 8 -	5 851 - 23 -
4. Inne wpływy inwestycyjne	4. Other investment inflows	-	26
<b>II. Wydatki</b>	<b>II. Outflows</b>	<b>-168 925</b>	<b>-363 643</b>
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Purchase of intangible and tangible fixed assets	-122 976	-103 341

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 i 2012 (w tys. zł)	CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT for the period from 1st January to 31st December 2013 and 2012 (in thousands of PLN)	2013	2012
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	2. Real estate property and intangible assets	-	-
3. Na aktywa finansowe, w tym: - nabycie aktywów finansowych - udzielone pożyczki długoterminowe	3. To financial assets, including: - financial assets purchased - long-term loans granted	-36 286 -36 286 -	-260 302 -260 277 25
4. Inne wydatki inwestycyjne	4. Other investment outflows	-9 663	-
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>III. Net cash flow from investment activities</b>	<b>-135 474</b>	<b>-357 503</b>
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>	<b>C. Cash flow from financial activities</b>		
I. Wpływy	I. Inflows	19 682	110 488
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	1. Net inflows from issue of shares, other capital instruments and capital receipts	-	-
2. Kredyty i pożyczki	2. Credits and loans	19 188	110 450
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	3. Issue of debentures	-	-
4. Inne wpływy finansowe	4. Other financial inflows	494	38
<b>II. Wydatki</b>	<b>II. Outflows</b>	<b>-72 302</b>	<b>-9 129</b>
1. Nabycie akcji (udziałów) własnych	1. Purchase of own shares	-	-
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	2. Dividends and other dues paid to shareholders	-7 672	-1 837
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	3. Outflows from profit distribution, other than dues paid to shareholders	-	-
4. Spłaty kredytów i pożyczek	4. Credits and loans repaid	-44 359	-2 432
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	5. Redemption of debentures	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	6. From other financial liabilities	-6 734	0
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	7. Contractual payments of financial leasing dues	-4 032	-424
8. Odsetki	8. Interest paid	-9 502	-4 436
9. Inne wydatki finansowe	9. Other financial outflows	-3	-
<b>III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>III. Net cash flow from financial activities</b>	<b>-52 620</b>	<b>101 359</b>
<b>D. Przepływy pieniężne netto, razem</b>	<b>D. Total net cash flow</b>	<b>34 266</b>	<b>-52</b>
<b>E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:</b>	<b>E. Balance sheet change in cash, including:</b>	<b>34 266</b>	<b>-52</b>
zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	change in cash due to exchange rates fluctuations	-	-
<b>F. Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>F. Cash (beginning of period)</b>	<b>77 487</b>	<b>77 539</b>
<b>G. Środki pieniężne na koniec okresu, w tym:</b>	<b>G. Cash (end of period), including:</b>	<b>111 753</b>	<b>77 487</b>
o ograniczonej możliwości dysponowania	of limited access and disposal	-	-



ul. Wygoda 69, 32-700 Bochnia, Poland  
tel. +48 14 / 615 10 00, fax +48 14 / 615 11 18  
e-mail: [market@stalprodukt.com.pl](mailto:market@stalprodukt.com.pl)

**[www.stalprodukt.com.pl](http://www.stalprodukt.com.pl)**