



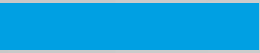
Stalprodukt S.A.

2015

RAPORT ROCZNY ANNUAL REPORT

OTOCZENIE
SPOŁECZNOŚĆ
PRACOWNICY

ENVIRONMENT
COMMUNITY
EMPLOYEES



Stalprodukt S.A.



SPIS TREŚCI

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy	02
Władze Spółki i Akcjonariat	06
Sprzedaż wyrobów	10
Sytuacja ekonomiczno-finansowa	24
Stalprodukt na GPW	32
Społeczna Odpowiedzialność Biznesu	36
Sprawozdania finansowe	40

TABLE OF CONTENTS

President's Letter to Shareholders	02
Company's Governing Bodies and Shareholders	06
Sales of Products	10
Economic and Financial Conditions	24
Stalprodukt at WSE	32
Corporate Social Responsibility	36
Financial Reports	40



PIOTR JANECEK

PREZES ZARZADU
DYREKTOR GENERALNY
STALPRODUKT S.A.

PRESIDENT OF THE BOARD
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
STALPRODUKT S.A.

Szanowni Akcjonariusze,

rok 2015 był okresem znaczącej poprawy wyników Grupy Stalprodukt S.A. Z tym większą przyjemnością przedstawiam Państwu zwięzłą informację na temat uwarunkowań rynkowych działalności Grupy w roku 2015, sytuacji w zakresie sprzedaży podstawowych wyrobów, uzyskanych wyników finansowych oraz perspektyw rozwoju działalności.

Otoczenie gospodarcze było dla Grupy Stalproduktu w ubiegłym roku bardzo korzystne. Stosunkowo wysokie tempo wzrostu PKB w Polsce w roku 2014 (3,3 proc.) uległo w roku ubiegłym dalszej poprawie (3,6 proc.), a głównym motorem wzrostu był popyt krajowy. Inne wskaźniki gospodarcze w kraju również ukształtowały się na dobrym poziomie. Znotowano wzrost - w stosunku do roku poprzedniego - produkcji sprzedanej przemysłu (o 4,9 proc.) oraz produkcji budowlano-montażowej (o 2,8 proc.). Zwiększyło się również przeciętne miesięczne wynagrodzenie nominalne w sektorze przedsiębiorstw (o 3,5 proc.). Korzystną zmianą jest także spadek stopy bezrobocia (do 9,8 proc.).

Dear Shareholders,

the year 2015 was a period marked by a significant improvement of the Stalprodukt S.A. Group's results. Therefore I am all the more pleased to present you with brief information on the market conditions, determining the Group's activities in 2015, sales of the basic products, financial results as well as the developmental prospects for our activities.

The market environment was exceptionally advantageous for the Stalprodukt Group in the previous year. The relatively high Poland's GDP growth rate in 2014 (3.3 percent) was further improved in the previous year (to 3.6 percent), and the domestic demand was the main growth engine. Other domestic economic ratios also reached good levels. Some increases were recorded over the previous year's figures in relation to - sold industrial output (by 4.9 percent) and building and construction output (by 2.8 percent). Also the average nominal monthly salary was increased in the corporate sector (by 3.5 percent). The decline of the unemployment rate (down to 9.8 percent) was yet another advantageous change.

W roku 2015 koniunktura gospodarcza na rynku unijnym uległa poprawie, o czym świadczą: wzrost PKB o ok. 1,9 proc. w stosunku do roku 2014, wyższe wskaźniki konsumpcji indywidualnej i poziomu inwestycji oraz szybsze tempo wzrostu produkcji przemysłowej. Nieco gorzej radziła sobie branża stalowa, głównie z powodu nadmiernego importu wyrobów stalowych z rynków wschodnich, w tym głównie z Chin. W efekcie, w porównaniu do roku 2014, spadła produkcja stali surowej (o 1,8 proc.), niższe było również jawne zużycie stali (2,3 proc. w stosunku do 3,3 proc. – wg danych World Steel Association).

Rok 2015 przyniósł Grupie niemal 10-procentowy wzrost przychodów ze sprzedaży, tj. do poziomu 3 131,7 mln zł. Jednak pod względem uzyskanych wyników finansowych, poprawa była o wiele bardziej widoczna: zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 52,3 proc. w stosunku do roku poprzedniego, zysk na działalności operacyjnej – o 103,4 proc., a zysk netto – o 124,1 proc., osiągając 227,2 mln zł.

Do poprawy generowanych przez Grupę w roku 2015 wyników przyczyniły się w głównej mierze bardzo dobre rezultaty sprzedaży Segmentu Blach Elektrotechnicznych. Wzrost wolumenów wyniósł 9,4 proc., a dzięki utrzymaniu się korzystnego trendu wzrostu cen blach transformatorowych, wartość przychodów ze sprzedaży wzrosła w tym segmencie aż o 45,5 proc. W efekcie wynik Segmentu Blach Elektrotechnicznych poprawił się o 125,2 mln zł w stosunku do roku 2014, co oznacza wzrost o 253,3 proc. Tym samym, zwiększył się udział sprzedaży blach transformatorowych i rdzeni toroidalnych w strukturze asortymentowej sprzedaży Grupy: z 15,9 proc. w roku 2014 wzrósł do 21,2 proc. w roku ubiegłym.

Drugim segmentem operacyjnym, który zanotował wyraźną poprawę w stosunku do roku 2014 i który miał pozytywny wpływ na wyniki Grupy Stalproduktu, był Segment Cynku. Mimo znaczącego, niemal 11-procentowego spadku ceny giełdowej cynku, będącego podstawowym wyrobem tego segmentu, istotny wzrost kursu dolara amerykańskiego w stosunku do złotego spowodował wzrost średniej ceny złotówkowej o 6 proc. Drugim czynnikiem sprzyjającym poprawie wyników tego segmentu był wzrost o 11,2 proc. wolumenów sprzedaży wyrobów cynkowych. W efekcie, przychody ze sprzedaży Segmentu Cynku wzrosły o 11,4 proc. w odniesieniu do roku 2014, a wynik segmentu zwiększył się o 73,4 mln zł, tj. o 41,1 proc. Skutkiem powyższych zmian był także niewielki wzrost udziału Segmentu Cynku w asortymentowej strukturze sprzedaży Grupy – z 49,8 proc. w roku 2014 do 50,6 proc. w roku ubiegłym.

In the year 2015, the EU economic conditions were improved, which is confirmed by: the GDP growth by approx. 1.9 percent over the year 2014, higher individual consumption and investment level ratios as well as a faster industrial output growth rate. Steel industry did not cope so good mainly due to the excessive imports of steel products from eastern markets, including China mainly. As a result, crude steel output decreased (by 1.8 percent) as compared to 2014, also the apparent steel consumption was lower (2.3 percent as compared to 3.3 percent – according to the data published by the World Steel Association).

The year 2015 brought an almost 10-percent sales increase to the Group, i.e. to the level of PLN 3 131.7 million. However, considering the achieved financial results, the improvement was much more clearly marked: gross profit on sales increased by 52.3 percent over the previous year, the operating profit – by 103.4 percent, and net profit – by 124.1 percent, reaching the level of PLN 227.2 million.

It was the results of the Electrical Sheets Segment, which mostly contributed to the improved Group's performance in 2015. The sales volume increase reached 9.4 percent, and thanks to the maintained advantageous price-growth trend of transformer sheets, the segment's sales value increased by as much as 45.5 percent. As a result, the Electrical Sheet Segment's performance was improved by PLN 125.2 million in relation to 2014, which accounts for an increase by 253.3 percent. Thus, the transformer sheets and toroidal cores sales share in the Group's product-based sales structure was increased: from 15.9 percent in 2014 to 21.2 percent in the previous year.

Another operating segment which recorded a clearly marked improvement in relation to the year 2014 and which had a beneficial effect on the Stalprodukt Group's results, was the Zinc Segment. Despite a significant, almost 11-percent, decrease of the metal exchange market prices of zinc, being the basic product of the Segment, a substantial increase of the American dollar exchange rate in relation to zloty caused an increase of the zloty-price by 6 percent. Another factor contributing to the improved Segment's performance was the increase of zinc products sales volumes by 11.2 percent. As a result, the Zinc Segment's sales results increased by 11.4 percent in relation to 2014, and the Segment's profit increased by PLN 73.4 million, i.e. by 41.1 percent. The above changes also resulted in a slight increase of the Zinc Segment's share in the Group's product-based sales structure – from 49.8 percent in 2014 to 50.6 percent in the previous year.

Otoczenie rynkowe Segmentu Profili Giętych było zdecydowanie niekorzystne, głównie za sprawą ogromnej presji cenowej ze strony konkurentów Grupy Stalprodukt oraz utrzymywania się bardzo niskich cen na rynku zaopatrzeniowym, co stanowiło dodatkowy impuls do spadku cen wyrobów gotowych. W konsekwencji, w roku ubiegłym nastąpił dalszy spadek cen średnich we wszystkich grupach produktowych przy obniżeniu wolumenów sprzedaży o 4,4 proc. (niewielki wzrost wolumenów odnotowano jedynie w grupie produktowej kształtowników zimnogiętych). Kombinacja tych niekorzystnych czynników spowodowała spadek wartości sprzedaży segmentu o 13,5 proc. oraz wyniku segmentu o 13,3 mln zł, tj. o 36,1 proc.

Skutkiem pogorszenia wyników tego segmentu był znaczący spadek udziału sprzedaży Segmentu Profili Giętych w strukturze asortymentowej sprzedaży Grupy (z 26,6 proc. w roku 2014 do 21,0 proc. w roku 2015).

Perspektywy makroekonomiczne na najbliższy okres są dla Grupy Stalproduktu korzystne. Prognozowane tempo rozwoju gospodarczego w Polsce w 2016 r. powinno utrzymywać się na wysokim poziomie, zbliżonym do odnotowanego w roku 2015. Grupa, w tym zwłaszcza Segment Profili Giętych, powinna także odczuć przyspieszenie w zakresie realizacji kolejnych projektów infrastrukturalnych w ramach perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020.

Segment Cynku będzie miał w dalszym ciągu największy wpływ na wyniki Grupy Stalproduktu. Mimo stojących przed nim wyzwań, związanych m.in. z koniecznością zapewnienia bazy surowcowej dla huty cynku w Bukownie, perspektywy dla tego segmentu działalności Grupy są korzystne. Stabilny popyt na wyroby cynkowe pozwala z optymizmem spoglądać w przyszłość, a lekarsstwem na kurczącą się własną bazę surowcową jest uruchamianie małych, lokalnych złóż, a także wzrost wykorzystania odpadów cynkonośnych poprzez ich recykling. Szczególnie istotne znaczenie ma w tym kontekście projekt przerobu szlamów ze stawów osadowych.

Market environment was decidedly unfavorable for the Profiles Segment, mainly because of the enormous price pressure exerted by the competitors of the Stalprodukt Group and very low prices maintained on the supplies market, which additionally stimulated the decline of finished product prices. Consequently, the previous year saw a further decrease of average prices in all product groups, which was accompanied by the decline of sales volumes by 4.4 percent (a slight increase of the sales volumes was only recorded in the group of cold formed profiles). The combination of these unfavorable factors resulted in the decrease of the Segment's sales value by 13.5 percent and its final result by PLN 13.3 million, i.e. by 36.1 percent.

The worsening of the results brought about a significant decrease of the Profiles Segment's sales share in the Group's product-based sales structure (from 26.6 percent in 2014 to 21.0 percent in 2015).

The macroeconomic prospects are optimistic for the Stalprodukt Group for the coming period. Poland's economic growth rate should be maintained in 2016 at a high level, close to the one recorded in 2015. The Group, including the Profiles Segment in particular, should also feel the accelerated pace of the successively performed infrastructural projects envisaged in the EU financial perspective for the years 2014-2020.

The Zinc Segment will still have the greatest impact on the Stalprodukt Group's results. Despite the challenges faced by the Segment, related, among others, to the necessary securing of a raw material base for the Bukowno Zinc Works, the prospects are optimistic for this Segment of the Group's activities. A stable demand for zinc products allows us to look optimistically to the future and our shrinking raw material base can be remedied by the excavation of small local resources and increased utilization of zinc-bearing wastes through its recycling. The project of particular significance in this context is the one related to the processing of flotation tailings.

Segment Blach Elektrotechnicznych będzie również odrywał istotną rolę w generowanych przez Grupę Stalproduktu wynikach, jednak warunki rynkowe, w jakich przyjdzie mu funkcjonować w roku 2016, będą trudniejsze. Środki ochrony rynku UE przed nadmiernym importem blach transformatorowych, wprowadzone w roku ubiegłym przez Komisję Europejską, w tym zwłaszcza mechanizm cen minimalnych, będą przyczyniać się do spadku cen. Zmiany te uwidoczniły się już pod koniec 2015 r., a pierwsze miesiące bieżącego roku tylko potwierdzają tę tendencję.

Ponadto, skutkiem wprowadzenia 1 lipca 2015 roku dyrektywy EcoDesign jest wzrost zapotrzebowania na wysokie gatunki blach transformatorowych, przy jednoczesnym spadku popytu na blachy konwencjonalne. To przesunięcie zainteresowania jest obserwowane na rynku już od dłuższego czasu. Brak pełnego dostosowania oferty produkcyjnej Grupy do wymagań i oczekiwań rynku unijnego może rodzić negatywne konsekwencje. Zarząd dokłada jednak wszelkich starań, aby Stalprodukt jak najszybciej wprowadził do swojej oferty wysokie gatunki blach transformatorowych.

17 listopada 2015 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Stalproduktu, które podjęło uchwałę w sprawie realizacji programu nabywania przez Spółkę akcji własnych w celu umorzenia. Programem objęte są wyłącznie akcje imienne uprzywilejowane, niebędące przedmiotem obrotu na rynku giełdowym. Realizacja skupu akcji własnych nie powinna doprowadzić do pogorszenia sytuacji finansowej Stalproduktu S.A. ani też całej Grupy. W opinii Zarządu, spółka Stalprodukt posiada odpowiednią dla przeprowadzenia programu strukturę bilansu, charakteryzującą się wysokim poziomem finansowania kapitałem własnym oraz niskim poziomem zadłużenia. Niski poziom długu netto pozwala na sfinansowanie programu, a ewentualny wzrost tego wskaźnika nie będzie w sposób znaczący powodował osłabienia płynności finansowej Spółki.

Chciałbym podkreślić, iż przeprowadzenie skupu w proponowanym zakresie i docelowo umorzenie akcji przyczyni się do poprawy takich wskaźników, jak zysk na akcję i wartość księgowa na akcję, co w konsekwencji powinno także mieć bardzo korzystny wpływ na ceny akcji notowanych na GPW.

The Electrical Sheets Segment will also play an important role in generating the Stalprodukt Group's results, however, the market conditions in which it will be made to operate in 2016, will be more difficult. The EU market protection instruments, guarding it against the excessive imports of transformer sheets, introduced by the European Commission in the previous year, in particular including the minimum price mechanism, will contribute to the decline of prices. These changes were observable already towards the end of 2015, and the initial months of the current year only confirm these trends.

Moreover, the EcoDesign Directive introduced on 1 July 2015 results in the increasing demand for the high grade transformer sheets accompanied by a falling demand for the conventional ones. This shift of interest has already been observed on the market for a longer time. Failing to adjust the Group's production offer to the requirements and expectations of the EU market may give rise to negative consequences. Yet, the Management Board is using its best efforts to make Stalprodukt introduce the high grade transformer sheets into its offer as soon as possible.

On 17 November 2015 an Extraordinary General Meeting of Stalprodukt Shareholders was held, which adopted a resolution concerning an implementation of the program for the purchase of the Company's own shares with a view to redemption. The program only covers registered preference shares, not traded at the stock exchange market. The implementation of the program for the purchase of the Company's own shares should not undermine the financial standing of Stalprodukt S.A. or the entire Group. In the Management Board's opinion, the Stalprodukt company has an appropriate balance sheet structure enabling the implementation of the program, characterized with a high level of equity financing and low level of debt. The low level of net debt allows for the financing of the program, and a potential growth of the debt ratio will not result in a significant weakening of the Company's financial liquidity.

I would like to stress that pursuing the purchase within the proposed scope and the final redemption of shares will contribute to the improvement of such ratios as 'profit per share' and 'book value per share', which should, consequently, have a very beneficial impact on the prices of WSE-quoted shares.





WŁADZE SPÓŁKI

COMPANY'S GOVERNING BODIES

Zarząd

Management Board

- Piotr Janeczek
Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny
President of the Board, CEO
- Józef Ryszka
Członek Zarządu, Dyrektor Marketingu
Member of the Board,
Marketing Director

Rada Nadzorcza

Supervisory Board

- Stanisław Kurnik
Przewodniczący
Chairman of the Board
- Maria Sierpińska
Wiceprzewodnicząca
Vice-chairman
- Kazimierz Szydłowski
Sekretarz
Secretary

Członkowie

Members

- Janusz Bodek
- Sanjay Samaddar
- Tomasz Plaskura
- Tomasz Ślęzak

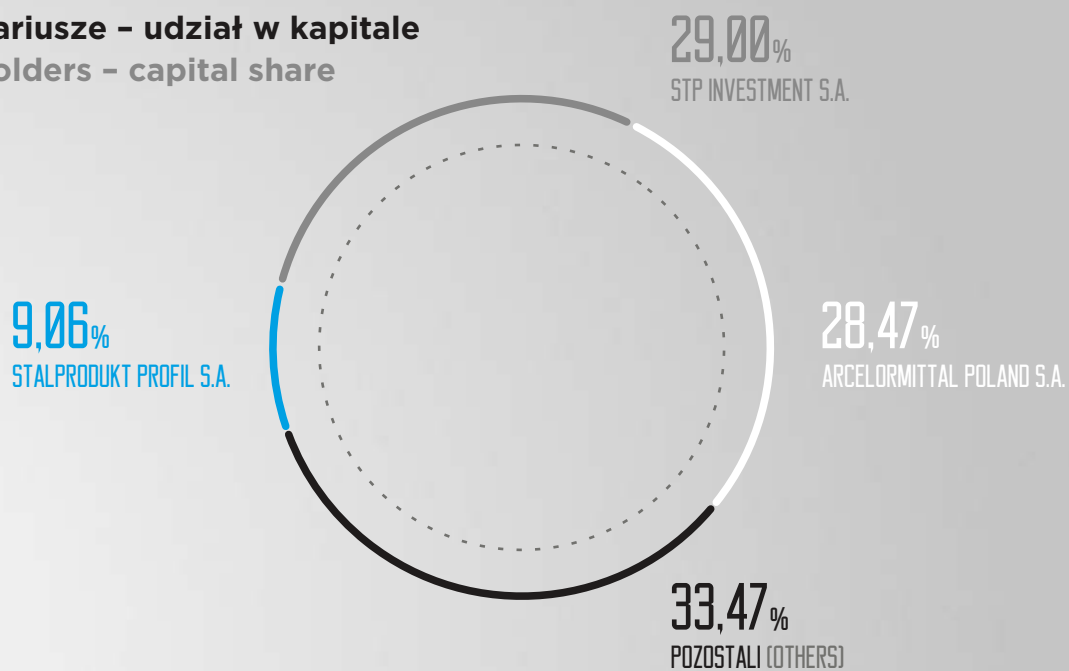
AKCJONARIAT

STAN NA 31.12.2015 R.

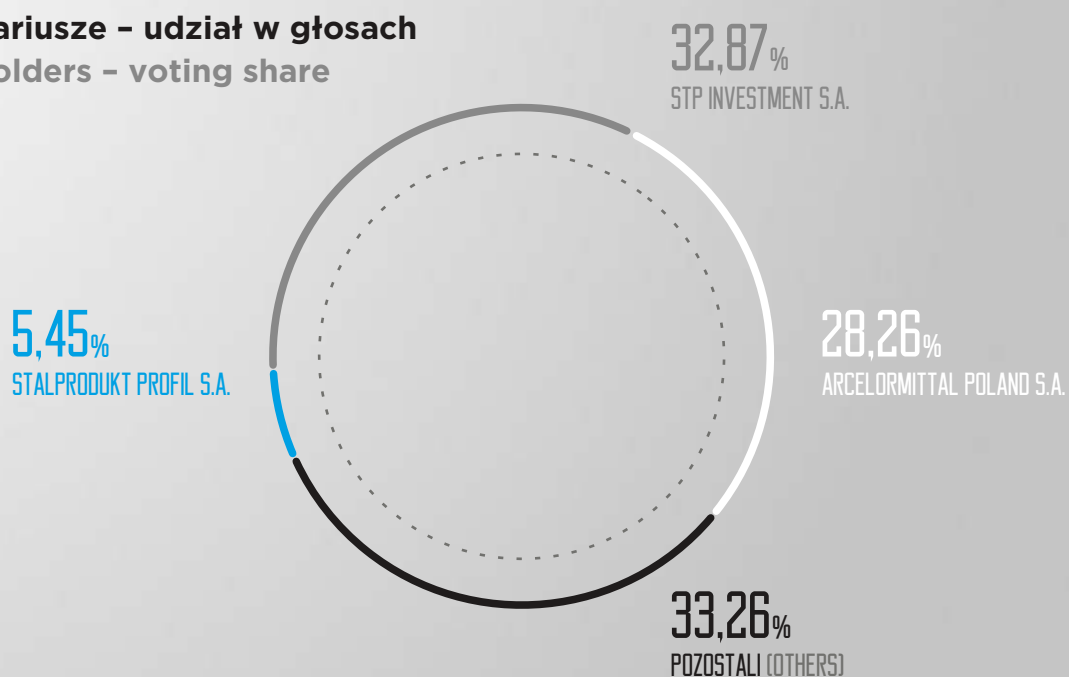
SHAREHOLDERS

AS OF 31.12.2015

Akcjonariusze – udział w kapitale Shareholders – capital share



Akcjonariusze – udział w głosach Shareholders – voting share





W Stalprodukt S.A. pracuję od 2006 roku. Obecnie jako Samodzielny Inspektor ds. Inwestycji w Dziale Inwestycji i Remontów. Zajmuję się realizacją zaplanowanych na dany rok zadań inwestycyjnych.

Moja pasją jest fotografia przyrody. Tematyka prac jest różnorodna: począwszy od krajobrazów, ujęć makro, a skończywszy na fotosnajperce, czyli fotografii ptaków i ssaków z ukrycia, za zdjęcia których otrzymałem kilkadziesiąt nagród fotograficznych. W 2013 roku zostałem przyjęty do Związku Polskich Fotografów Przyrody Okręg Krakowski – największej polskiej organizacji zrzeszającej najlepszych fotografów przyrody. Od kwietnia 2016 roku pełnię funkcję Wiceprezesa Okręgu Krakowskiego ZPPF.

Zawsze staram się, aby uczucia, które towarzyszą mi podczas robienia danego zdjęcia mógł odczuć również jego odbiorca.

I have been employed at Stalprodukt S.A since 2006. At present I am working as an independent Investments Inspector at the Investments and Alterations Department. I am involved in carrying out the investment projects planned for a given calendar year.

My passion is nature photography. The subjects of my works are varied, ranging from landscapes and macro shots to photosniper's images, i.e. photographs of birds and mammals taken from a hidden spot. For these works I have received dozens of photographic awards. In 2013, I was admitted to the the Polish Nature Photographers Association at the Krakow District – the biggest Polish organization grouping the best wildlife photographers. Since April 2016, I have been the PNPA Vice-President for the Krakow District.

I always try to transfer my feelings, that accompany me while taking a given photo, onto the viewer.

PRACOWNIK Z PASJĄ EMPLOYEE WITH PASSION

P A W E Ł
W R O N A

SPRZEDAŻ PODSTAWOWYCH WYROBÓW, RYNKI ZBYTU

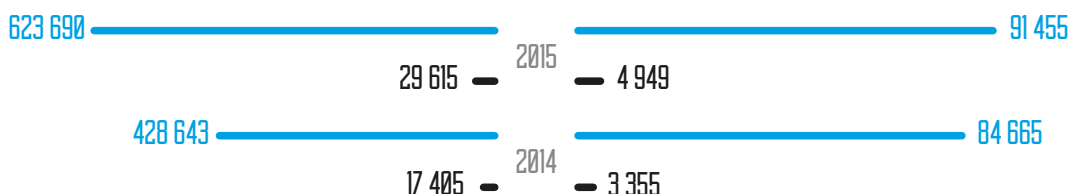
SALES OF BASIC PRODUCTS, SALES MARKETS

Sprzedaż blach i taśm transformatorowych
Sales of Transformer Sheets and Strips

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)

■ kraj / domestic sales
■ eksport / export sales

ilość (tony)
volume (tons)



Segment Blach Elektrotechnicznych

Electrical Sheets Segment

Blachy i taśmy transformatorowe

Electrical Sheets and Strips

W roku 2015 sprzedano pod względem ilościowym o 10 proc. więcej blach transformatorowych niż w roku 2014. A dzięki wyraźnemu, długo oczekivanemu wzrostowi cen, wartość sprzedaży wzrosła o 46 proc.

In 2015 the transformer sheet sales volumes were by 10 percent higher than in 2014. And thanks to the clearly marked and long-awaited increase of the prices, the sales value increased by 46 percent.

Wynik uzyskany na krajowym rynku był o 70 proc. wyższy niż w analogicznym okresie 2014 roku. Sprzedaż krajowa stanowiła w 2015 roku 5 proc. ogólnej sprzedaży blach transformatorowych.

The domestic market results were by 70 percent higher than in the analogical period of 2014. In 2015, the domestic sales accounted for 5 percent of the transformer sheets total sales.

Pierwsza połowa 2015 roku była na rynku blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym (GOES) okresem dynamicznego wzrostu cen i popytu. Trend wzrostowy rozpoczął się już w roku poprzednim, kiedy to wszyscy światowi producenci – z azjatyckimi na czele – zdali sobie sprawę, iż bardzo niski poziom cen utrzymujący się już od dłuższego czasu szkodzi wszystkim producentom blach transformatorowych. Wielu producentów operowało na granicy progu rentowności. W ubiegłym roku wzrost cen uległ dalszemu zdynamizowaniu.

The first half of 2015 was a period of dynamically increasing prices and demand on the market of electrical grain-oriented sheets (GOES). The upward trend had already started in the previous year when all the global producers – along with the Asian leaders – realized that the very low level of prices, maintained for a long period of time, was harmful to all the transformer sheets producers. Many producers, actually, operated at an almost break-even level. In the previous year the price increase was further dynamized.

Powodów takiego obrotu rzeczy było kilka, m.in. wchodząca w życie od 1 lipca regulacja EcoDesign – Tier 1, która wymusiła na producentach transformatorów dystrybucyjnych stosowanie wyższych gatunków blach elektrotechnicznych (tzw. HGO), tj. o niskich parametrach stratności. W związku z powyższym, wielu z nich stosując w procesie produkcyjnym nadal konwencjonalną blachę (CGO) zmuszonych zostało do zabezpieczenia swoich magazynów poprzez zakup dużych ilości blach w tym gatunku w pierwszej połowie roku.

Aby realizować dalsze inwestycje w zakresie produktów o niskich stratnościach, przemysł unijny oczekiwał zapewnienia, że Europa chroni swój rynek przed nielegalnymi praktykami handlowymi. Z tego właśnie powodu w sierpniu 2014 roku, na wniosek Europejskiego Stowarzyszenia Hutnictwa Stali Eurofer, w imieniu producentów reprezentujących ponad 25 proc. ogólnej produkcji unijnej blach elektrotechnicznych GOES wszczęte zostało postępowanie antydumpingowe w odniesieniu do przywozu do Unii wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki. Skarga zawierała dowody wskazujące na dumping i wynikającą z niego istotną szkodę, które uznano za wystarczające uzasadnienie wszczęcia postępowania. 13 maja 2015 r. zostało opublikowane Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2015/763 z dnia 12 maja 2015 r. nakładające tymczasowe cło antydumpingowe.

Natomiast 29 października 2015 r. ukazało się rozporządzenie wykonawcze Komisji Europejskiej (UE) 2015/1953 nakładające ostateczne cła antydumpingowe. Środki ochronne oparte są o cła w wysokości od 21,5 proc. do 39 proc. oraz ceny minimalne ustalone dla grup produktów o określonych stratnościach, jak poniżej:

The above described conjuncture was underlied by many factors, among others, the EcoDesign-Tier 1 Directive, which forced the producers of distribution transformers to apply electrical sheets of higher grades (so called HGOs), i.e. low core loss sheets. In connection with the above, most of these producers, still using conventional (CGO) sheets in their production process, were made to secure their stocks by purchasing high volumes of CGOs in the first half of the year.

In order to be able to continue investments in low core-loss products, the EU industries expected assurances that Europe would protect its market against the illegal commercial practices. For this precise reason, in August 2014, in response to the petition filed by the Eurofer European Steel Association, in the name of the producers representing over 25 percent of the EU electrical GOES sheets output, anti-dumping proceedings were initiated, referring to the flat products made from electrical grain-oriented silicon steel, originating from the People's Republic of China, Japan, Republic of Korea, Russian Federation and United States of America. The complaint included evidence confirming dumping practices and major damages arising therefrom, which were recognized as sufficient grounds for the initiation of the proceedings. On 13 May 2015 an executive (EU) Commission Regulation No 2015/763 as of 12 May 2015 was published, imposing a provisional anti-dumping measures.

However, on 29 October 2015, another executive EU Commission Regulation (UE) 2015/1953 was issued, imposing final anti-dumping measures. These protective measures are based on the duties, ranging from 21.5 to 39 percent, and minimum prices defined for the groups of products characterized with specific loss levels, as follows:

	Minimalna cena importowa (EUR/t) Minimum Import Price (EUR/t)
Produkty o maksymalnych stratach magnetycznych nie większych niż 0,9 W/kg Products characterized with the maximum magnetic loss not exceeding 0.9 W/kg	2 043
Produkty o stratach magnetycznych większych niż 0,9 W/kg, ale nie większych niż 1,05 W/kg Products characterized with the magnetic loss exceeding 0.9 W/kg, but not exceeding 1.05 W/kg	1 873
Produkty o maksymalnych stratach magnetycznych większych niż 1,05 W/kg Products characterized with the maximum magnetic loss exceeding 1.05 W/kg	1 536

Z kolei 23 lipca Ministerstwo Handlu Chin podało informację, że na wniosek największych chińskich producentów (Wuhan i Baosteel) postanowiło wszcząć postępowanie antydumpingowe w zakresie przywozu blach GOES. Stronami postępowania będą Japonia, Korea Płd. oraz kraje UE. To już trzecie kolejne duże postępowanie w zakresie tych wyrobów w ostatnich dwóch latach (pierwsze, wszczęte zostało w 2013 na wniosek firm amerykańskich, a drugie w roku ubiegłym rozpoczęła Komisja Europejska).

Duża dynamika zdarzeń na światowych rynkach GOES świadczy dobitnie o tym, że mimo poprawy w zakresie cen i popytu, nadmierna produkcja i niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnych oraz niekorzystny bilans geograficzny podaży to nadal największe problemy branży GOES.

Then, on 23 July, the Chinese Ministry of Commerce informed that in response to the petition filed by the biggest Chinese producers (Wuhan and Baosteel), it decided to initiate anti-dumping proceedings concerning the GOES imports. The parties to the proceedings will be: Japan, South Korea and EU countries. These are the third substantial proceedings, concerning the products in question, initiated during the recent two years (the first action was initiated in 2013 upon the petition of American companies and the second one was filed the European Commission in the previous year).

The intense dynamics of the events occurring on the global GOES markets strongly testifies to the fact that in spite of the improved prices and demand, large overproduction and only partial utilization of the available production capacity as well as unfavorable geographical balance of supply, are still the greatest problems of the GOES industry.



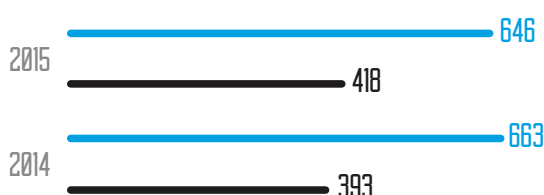
Sprzedaż rdzeni transformatorowych
Sales of Toroidal Cores

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)



■ kraj / domestic sales
■ eksport / export sales

ilość (tony)
volume (tons)



Rdzenie toroidalne

Sprzedaż rdzeni transformatorowych ukształtowała się niemal na identycznym poziomie, jak w roku 2014, tj. nieznacznie powyżej 1 000 ton.

Pomimo utraty dużego odbiorcy z Włoch i zmniejszenia ilości zamawianych rdzeni od regularnych odbiorców, w roku 2015 uzyskano wartość sprzedaży na podobnym poziomie, jak w roku 2014. Taki wynik był możliwy do osiągnięcia dzięki pozyskaniu nowych klientów oraz zwiększeniu wolumenu zamówień przez kilku strategicznych klientów.

Mając bez większych problemów dostęp czy to do taśmy do produkcji rdzeni, czy gotowych rdzeni z różnych źródeł, w dalszym ciągu liczący się producenci transformatorów stosują wypracowaną w ostatnich latach politykę zakupową: zazwyczaj opierają się na 2-3 dostawcach (krajowych i zagranicznych) i w zależności od uwarunkowań ekonomicznych wybierają miejsce zakupu.

Toroidal Cores

The sales of toroidal cores have almost reached an identical level as they did in 2014, i.e. slightly above 1 000 tons.

Despite the loss of a big customer from Italy and reduced number of orders from the regular customers, the sales value achieved in 2015 stood at the level similar to the one generated in 2014. This was possible thanks to the new clients being attracted and to the order volumes being increased by a few strategic clients.

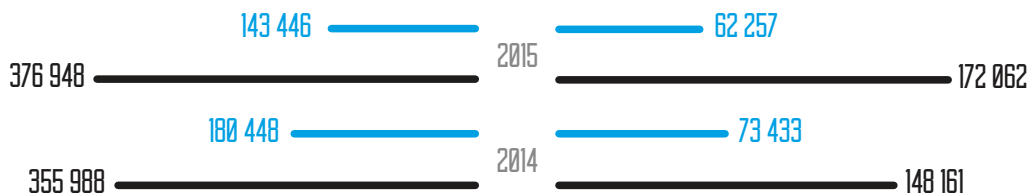
The major transformer producers, having free access to either strips or ready toroidal cores from many sources, are still pursuing the purchase policy developed over the recent years: they usually base their production on 2-3 suppliers (domestic and foreign ones) and they choose the purchase sources depending on the economic conditions.

Sprzedaż kształtowników
zimnogiętych
Sales of Cold Formed Profiles

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)

■ kraj / domestic sales
■ eksport / export sales

ilość (tony)
volume (tons)



Segment Profili Giętych

Kształtowniki zimnogięte

W 2015 roku sprzedano blisko 235 tys. ton kształtowników i rur. Wynik ten oznacza niewielki wzrost w stosunku do sprzedaży osiągniętej w 2014 roku. Pod względem wartościowym zanotowano 3-procentowy spadek sprzedaży całkowitej. Lepsze wyniki uzyskano w sprzedaży krajowej, która aktualnie stanowi 73 proc. całkowitej sprzedaży.

Bazując na danych CIBEH, CAAC i HIPH, Grupa szacuje swój aktualny udział w zużyciu jawnym kształtowników giętych na zimno na rynku krajowym na poziomie około 30 proc.

Przedstawione wyżej wyniki sprzedaży uzyskano przy poniższych uwarunkowaniach rynkowych (na podstawie informacji HIPH w okresie styczeń - grudzień 2015 r.).

- **spadek produkcji kształtowników giętych na zimno w Polsce o 9 proc.** - do poziomu 470 tys. ton,
- **spadek zużycia jawnego rur o 8 proc.** w okresie styczeń - listopad 2015 r. (do poziomu 930 tys. ton), w tym również spadek zużycia jawnego kształtowników giętych na zimno o 8 proc. (do poziomu 486 tys. ton),
- **wzrost importu kształtowników o 8 proc. Poziom importu w okresie styczeń - listopad to 169 tys. ton,**
- **wzrost eksportu kształtowników giętych na zimno o 8 proc.** (116 tys. ton w okresie styczeń - listopad 2015 r.).

W sprzedaży eksportowej kształtowników i rur Grupa odnotowała 15-procentowy spadek wolumenu sprzedaży w stosunku do 2014 roku. Udział procentowy sprzedaży eksportowej w całkowitej sprzedaży kształtowników giętych na zimno stanowi aktualnie 28 proc.

Profiles Segment

Cold Formed Profiles

In 2015, almost 235 thousand tons of profiles and tubes were sold. Such a result accounts for a slight increase in relation to the sales generated in 2014. In terms of the sales value a 3-percent decrease of the total sales was recorded. Better results were achieved in the domestic sales segment, which, currently, account for 73 percent of the total sales.

Basing the judgements on the data provided by the CIBEH Center of IT Services, CAAC Customs Service Information Center and Polish Steel Association, the Group estimates its actual share in the apparent consumption of cold formed profiles on the domestic market at the level of approx. 30 percent.

The above presented sales results had been achieved considering the undermentioned economic conditions (on the basis of the data published by the Polish Steel Association in the period from January - December 2015).

- **decrease of the Polish cold formed profiles output by 9 percent** - to the level of 470 thousand tons,
- **decrease of the tubes apparent consumption by 8 percent** in the period January - November 2015 (to the level of 930 thousand tons), also including the decrease of the apparent consumption of cold formed profiles by 8 percent (to the level of 486 thousand tons),
- **increase of the profiles imports by 8 percent (the level of imports in the period January - November increased to 169 thousand tons),**
- **increase of the profiles exports by 8 percent** (116 thousand tons in the period January - November 2015).

Considering the export sales of profiles and tubes, the Group recorded a 15-percent decrease of sales volumes in relation to 2014. The exports percentage share in the total sales of cold formed profiles has, currently, reached 28 percent.

Sprzedaż do spółek handlowych

Procentowy udział sprzedaży krajowej niemal w 80 proc. odbywał się poprzez spółkę dystrybucyjną Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o.

Sytuacja na rynku profili giętych na zimno

Rok 2015 dla segmentu rur był bardzo trudny. W sektorze rurowym w UE odnotowano spadek na poziomie 6,1 proc., co jest równoznaczne z największym spadkiem ze wszystkich unijnych sektorów będących konsumentami stali.

W trzecim kwartale 2015 roku unijna produkcja rur stalowych spadła aż o 10,6 proc. Tak złych warunków rynkowych nikt się nie spodziewał (w pierwszym kwartale odnotowano spadek o 3 proc., w drugim o 4,4 proc., a w czwartym o około 6,7 proc.).

Produkcja rur spadła w niemal wszystkich krajach UE, a w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i Szwecji zanotowano spadki dwucyfrowe. Najgorszą sytuację odnotowano we Francji, gdzie nałożyło się kilka negatywnych czynników strukturalnych i koniunkturalnych kształtujących popyt.

Podstawowym czynnikiem, który spowodował obniżenie popytu na rury w UE było ograniczenie inwestycji w sektorze ropy i gazu, ze względu na niskie ceny ropy naftowej. Duża podaż ropy oddaliła pilną potrzebę rozbudowy sieci transportu ropy naftowej. Tymczasem w projektach, które zostały rozpoczęte w 2015 roku, np. w Turcji, skorzystano z dostawców spoza UE.

Rynek mniejszych rur zgrzewanych pozostaje cały czas niepewny. Zarówno duże możliwości podaży, jak i związana z tym faktem silna presja cenowa krajów spoza UE sprawia, że klienci wykazują postawę zachowawczą w zakupach. Taki trend jest szczególnie widoczny w odniesieniu do segmentu rur konstrukcyjnych, tj. profili zamkniętych.

Także na rynku rur bez szwu konkurencja w 2015 roku pozostawała zacięta.

Perspektywy dla 2016 i 2017 roku są umiarkowanie pozytywne. Przewidywana ogólna poprawa produkcji i działalności budowlanej w UE powinny przełożyć się na wyższy poziom popytu na małe rury zgrzewane i rury bezszwowe. Popyt na produkty rurowe z branży motoryzacyjnej będzie nadal rosł, a ożywienie w sektorze budowlanym powinno dać impuls do wzrostu popytu na kształtowniki i produkty zaliczane do grupy rur strukturalnych.

Eurofer przewiduje dla rur wzrost produkcji w UE o 2 proc. w 2016 roku oraz o kolejne 3,1 proc. w 2017 roku. Trzeba jednak pamiętać, że spadek w 2015 roku oznacza powrót do bardzo obniżonego poziomu produkcji.

Sales to Commercial Companies

Almost 80 percent of the domestic sales percentage share was generated by the distribution company – Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o.

Cold Formed Profiles Market Conditions

The year 2015 was very difficult for the tubes segment. The EU tubes sector recorded a decrease at the level of 6.1 percent, which is equivalent to the biggest decrease among the EU steel using sectors.

In the third quarter of 2015, the EU steel tubes output decreased by as much as 10.6 percent. Nobody had previously expected such adverse market conditions (in the first quarter a decrease by 3 percent was recorded, in the second quarter – by 4.4 percent, and in the fourth quarter – by 6.7 percent).

The tubes output decreased in almost all EU countries, and in Germany, France, Great Britain and Sweden double-digit decreases were recorded. The worst conditions were recorded in France, where a few negative structural and demand influencing factors coincided.

The basic factor, which caused the decrease of demand for tubes in the EU, were the limited investments channelled into the crude oil and gas sector, due to low crude oil prices. A massive crude oil supply removed the urgent need for the expansion of the oil pipeline system. At the same time, some suppliers from the outside of Europe were invited to perform the projects initiated in 2015, e.g. in Turkey,

The market of small-sized welded tubes remained resistant. Both the big supply potential, and the strong price pressure from the non-EU countries related thereto, make the customers adopt a cautious attitude in purchases. Such a trend is particularly evident in the segment of structural tubes, i.e. the closed profiles.

Also on the market of seamless tubes the competition was fierce in 2015.

The prospects for 2016 and 2017 are moderately positive. The predicted general upward trend in the EU production and construction sectors should be translated into a higher level of demand for the small-sized welded and seamless tubes. The demand for tube products from the automotive industry will still be on the rise and the economic recovery in the construction sector should stimulate the increase of demand for steel profiles and products classified among the structural tubes.

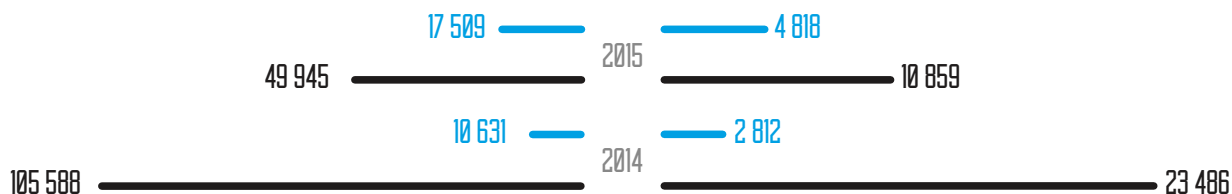
Eurofer predicts an increase of the tubes output in the EU by 2 percent in 2016 and by another 3.1 percent in 2017. One, should, however, remember that the 2015 decline stands for the return to extremely reduced production levels.

Sprzedaż barier drogowych
Sales of Road Barriers

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)

■ kraj / domestic sales
■ eksport / export sales

ilość (tony)
volume (tons)



Ochronne bariery drogowe

Wynik uzyskany na sprzedaży barier drogowych w 2015 roku był znacząco słabszy niż w 2014 roku - odnotowano 42-procentowy spadek wartości ze sprzedaży oraz nieznacznie niższy spadek wolumenów.

Sytuacja gorzej kształtowała się na rynku krajowym, gdzie odnotowany spadek przekroczył 50 proc. Spadek sprzedaży barier w 2015 roku na rynku krajowym przewidywany był od dłuższego czasu. Jest on związany z cyklem przebiegu inwestycji drogowych, w ramach których dostawa i montaż barier występują w ostatniej fazie realizacji projektów drogowych.

Sprzedaż na rynki eksportowe to zdecydowanie odwrotna tendencja. Biorąc pod uwagę dość niskie poziomy wyjściowe w 2014 roku, uzyskano wzrost zarówno pod względem wolumenu, jak i wartości sprzedaży aż o dwie trzecie.

Ze względu na znaczny spadek zapotrzebowania na bariery, trudności związane z brakiem zamówień w 2015 roku przeżywali wszyscy najwięksi konkurenci Stalproduktu, a także firmy świadczące usługi montażu barier. W konsekwencji w całym 2015 roku można było zaobserwować znaczące spadki cen oferowanych barier.

Dążenie do zminimalizowania ryzyka zmian cen oraz możliwości zaoferowania pełnych przedmiarów robót sprowokowały nową formułę działań rynkowych, tj. tworzenie konsorcjów.

W III kwartale ub. roku podjęto decyzję o utworzeniu Konsorcjum z firmą Saferoad. Celem Konsorcjum było przedstawienie kompleksowej oferty na bariery drogowe i mostowe na 12 kontraktów realizowanych przez firmę Strabag. Proces negocjacji zakończony został podpisaniem na początku listopada listu intencyjnego pomiędzy firmą Strabag a Konsorcjum Saferoad/Stalprodukt. Szacunkowa wartość zamówienia to ok. 53 mln zł netto, z czego na Stalprodukt przypada ok. 50 proc. tej kwoty. Okres realizacji obejmuje lata 2016 - 2018.

Road Safety Barriers

The road barriers sales results were significantly lower in 2015 than in 2014 - a 42-percent sales value decrease and a slightly lower sales volume decrease were recorded.

The conditions were even worse on the domestic market, where the recorded decrease exceeded 50 percent. The 2015 decrease of sales had been predicted a long time before. It is generally connected with the cycle of road investments, within the framework of which, the supply and installation of barriers come in the last phase of the road construction projects.

Yet, the situation was completely reversed in the export sales. Considering the relatively low 2014 starting levels, increases were achieved, both in terms of the sales volume and value, by as much as two thirds.

Due to the significant decrease of demand for road barriers, in 2015 all the Stalprodukt's biggest competitors and also barrier installation companies experienced difficulties connected with the lack of orders. Consequently, throughout the year 2015, significant price decreases could be observed on the barriers market.

Aiming towards the minimum risks from the changing prices and offering complete bills of quantities for the construction works, provoked the emergence of a new formula of market activities, i.e. the formation of consortiums.

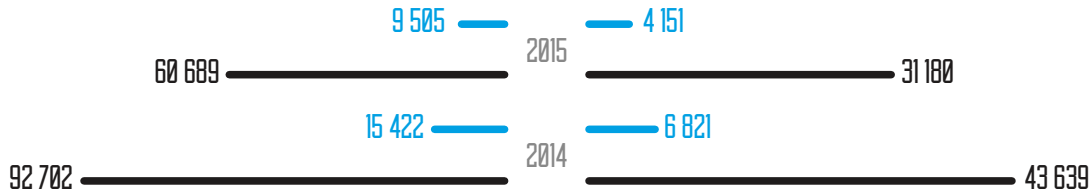
In the 3rd quarter a decision was taken to form a Consortium with the Saferoad company. The goal of the Consortium was to place a comprehensive offer for our road and bridge barriers to secure the completion of 12 contracts performed by the Strabag company. The negotiations were concluded with a Letter of Intent, signed at the beginning of November, between Strabag and the Saferoad/Stalprodukt Consortium. The estimated value of the order is approx. net PLN 53 millions, including the Stalprodukt's share of about 50 percent of the above amount. The contract performance period covers the years 2016 - 2018.

Sprzedaż produktów
centrum serwisowego blach
Sales of Products
from Steel Service Centers

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)

■ kraj / domestic sales
■ eksport / export sales

ilość (tony)
volume (tons)



W 2015 roku Stalprodukt opracował kilka kompletnie nowych i innowacyjnych produktów, dzięki którym możliwe było pozyskanie kontraktów z terminem realizacji w 2016 i 2017 roku. Do takich produktów należy zaliczyć bariery drogowe StalPro Rail hd (L1W3VI3A/L2W4VI4A), bariery mostowe z osłonami przeciwoślńieniowymi i przeciwporażeniowymi, a także pierwsze na rynku dwa systemy mostowe z ASI A, na które Stalprodukt otrzymał certyfikat w I półroczu 2016 roku.

In 2015, Stalprodukt developed a few completely new and innovative products, thanks to which the Company could conclude some contracts providing for the completion dates in the years 2016 and 2017. Among such contracts the following can be enumerated: road barriers StalPro Rail (L1W3VI3A/L2W4VI4A), bridge barriers with antiglare screens and anti-electrical shock protections, and also two ASI A bridge systems - the first such systems on the market - for which Stalprodukt received a certificate in the 1st half of 2016.

Produkty centrum serwisowego blach

Products of Steel Service Centers

W 2015 roku sprzedano niewiele powyżej 35 tys. ton blach za 70 mln zł, co oznacza stosunkowo duże spadki zarówno pod względem wolumenu, jak i wartości w stosunku do poprzedniego roku.

In 2015, slightly above 35 thousand tons of sheets were sold for PLN 70 million, which stands for relatively high decreases of sales volumes and value in relation to the previous year.

Stowarzyszenie dystrybutorów Eurometal podało, że w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2015 roku dostawy do klientów stalowych centrów serwisowych (SCS) w Europie wzrosły o 6 proc. Wzrost popytu pochodził głównie z branży motoryzacyjnej i budowy maszyn.

The Eurometal distributors' association disclosed that during the initial nine months of 2015, supplies to the customers of steel service centers (SSC) in Europe increased by 6 percent. The increase of demand mainly originated from the automotive and machine engineering industries.

Największą dynamikę odnotowały centra serwisowe wyrobów płaskich we Włoszech, Hiszpanii i w Europie Środkowej. Dla tych regionów stopy wzrostu są znacznie powyżej 6 proc. Włochy i Hiszpania zarejestrowały nawet dwucyfrowe wyniki.

The most intense dynamics was recorded by the steel service centers, dealing in flat products, in Italy, Spain and Central Europe. The growth rates recorded for these regions significantly exceeded the level of 6 percent. Italy and Spain recorded even double-digit results.

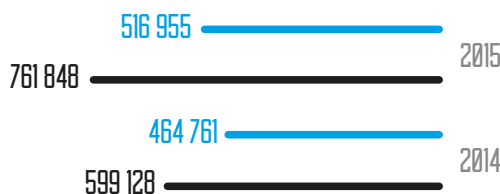
Największym problemem przetwórców wyrobów płaskich nadal pozostaje jednak znikoma rentowność. Niskie marże hamują rozwój niemal wszystkich stalowych centrów serwisowych.

The negligible rate of return still remains to be the greatest problem of the flat products processors. Low profit margins restrain the development of almost all steel service centers.



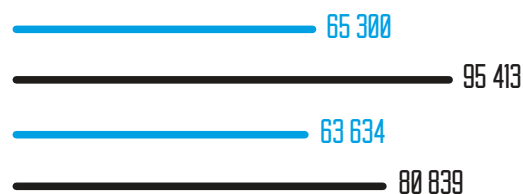
Sprzedaż cynku i stopów
ocynkowniczych
Sales of Zinc and Zinc Alloys

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)



■ kraj / domestic sales
■ eksport / export sales

Ilość (tony)
volume (tons)



Segment Cynku

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

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

Cynk i stopy ocynkownicze

W roku 2015 wolumen sprzedaży cynku i wyrobów cynkowych był o 11,2 proc. wyższy niż w 2014 roku, w tym wolumen sprzedaży krajowej zwiększył się o 18 proc., a eksportowej o 2,6 proc. Znacznie wyższy wolumen sprzedaży cynku w roku 2015 jest efektem rozbudowy oddziału rektyfikacji cynku w Hucie Cynku „Miasteczko Śląskie” i zwiększenia produkcji cynku najwyższej jakości Z1, przy jednoczesnym ograniczeniu produkcji cynku w gatunku Z5.

Zwiększony w stosunku do 2014 roku wolumen sprzedaży wyrobów cynkowych, a także wzrost cen złotówkowych cynku spowodował wzrost przychodów ze sprzedaży tych wyrobów w 2015 roku o 20,2 proc.

Zinc Segment

The Zinc Segment covers the activities of ZGH “Bolesław” S.A. and its subsidiaries, i.e. excavation of zinc-lead ores and production of zinc and lead as well as related activities.

The included sales breakdowns cover the most important products processed by the companies belonging to the Group, whose activities are related to the Zinc Segment.

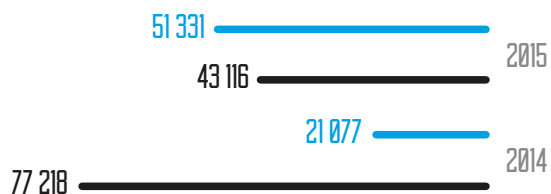
Zinc and Zinc Alloys

In 2015, zinc and zinc products sales volume exceeded the 2014 figures by 11.2 percent, including the domestic sales volume increase by 18 percent, and exports by 2.6 percent. The significantly higher zinc sales volume in 2015 resulted from the expansion of the zinc rectification department at the Huta Cynku “Miasteczko Śląskie” and the increased output of the highest quality Z1 zinc, accompanied by the reduction of the Z5 zinc production.

The increased zinc products sales volume, as compared to the 2014 figures, as well as the increase of the zinc prices expressed in PLN resulted in the sales increase of these products by 20.2 percent in 2015.

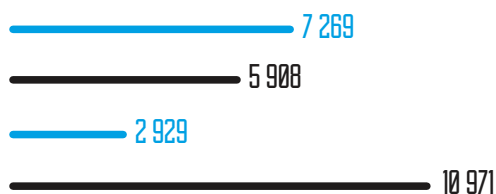
Sprzedaż ołowiu rafinowanego
Sales of Refined Lead

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)



■ kraj / domestic sales
■ eksport / export sales

Ilość (tony)
volume (tons)



Ołów

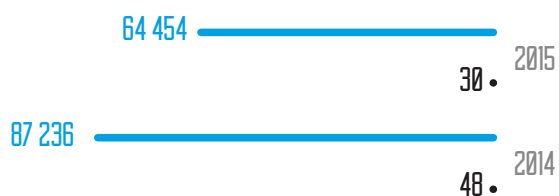
W zakresie sprzedaży ołowiu rafinowanego w roku 2015 w stosunku do roku poprzedniego wystąpił spadek przychodów o prawie 4 proc., spowodowany spadkiem wolumenu sprzedaży o 5 proc. Przyczyną spadku wolumenu jest niższa produkcja w związku z obniżeniem zawartości ołowiu w kupowanych wsadach. Wzrost o 1,7 proc. cen ołowiu na rynku tylko nieznacznie zniwelował spadek wolumenu sprzedaży.

Lead

Considering the refined lead sales in 2015, a sales 4-percent decrease was recorded in relation to the previous year, having been caused by the 5-percent decrease of the volume. The reason underlying the volume decrease was the output related to the lower lead content in the purchased charge materials. The 1.7-percent increase of the lead market prices only slightly levelled the decrease of the sales volumes.

Sprzedaż galeny flotacyjnej
Sales of Flotation Galena

wartość netto (tys. zł)
net value (PLN thousand)



■ kraj / domestic sales
■ eksport / exports sales

Ilość (tony)
volume (tons)



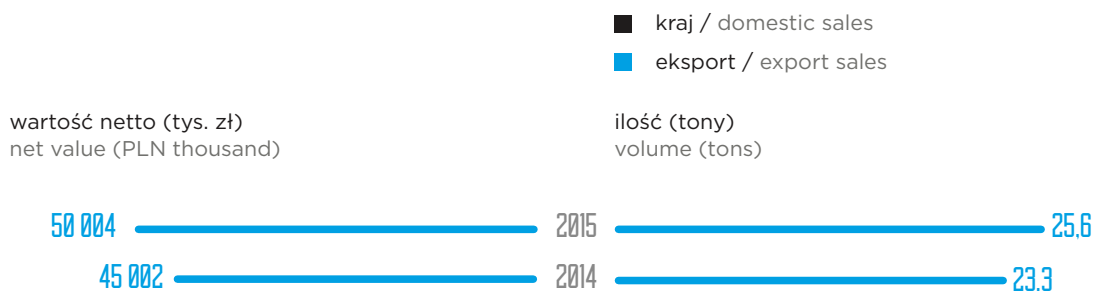
Galena flotacyjna

Galena flotacyjna produkowana w ZGH „Bolesław” (ok. 83 proc. produkcji tego koncentratu) i w Gradir Montenegro w Czarnogórze (ok. 17 proc.) jest koncentratem zawierającym ok. 62 proc. ołowiu. Wielkość produkcji uzależniona jest od wydobycia rudy cynkowo-ołowiowej i zawartości ołowiu w rudzie. W związku z wyczerpywaniem się zasobów rud w kopalni „Olkusz-Pomorzany”, wolumen produkcji i sprzedaży systematycznie spada. Praktycznie cała galena sprzedawana jest na eksport.

Flotation Galena

The flotation galena produced at ZGH “Bolesław” (approx. 83 percent of the output) and at Gradir Montenegro (approx. 17 percent) is a concentrate containing approx. 62 percent of lead. The size of the output is dependent on the zinc-lead ore’s mining output and the ore’s lead content. In connection with the fact that the “Olkusz-Pomorzany” mine’s ore resources are being run out, the production output and sales volume is gradually decreasing. Practically, the entire galena output is exported.

Sprzedaż metalu Dore'a Sales of Dore Metal



Metal Dore'a

Metal Dore'a produkowany przez Spółkę Huta Cynku „Miasteczko Śląskie” jest wysokowartościowym odpadem użytecznym, powstającym podczas rafinacji ołowiu, nadającym się wyłącznie do dalszego przerobu. Jest to zarazem stop o wysokiej zawartości srebra. Wysokość produkcji zależy od zawartości metali we wsadach. W roku 2015 w stosunku do 2014 roku wolumen sprzedaży wzrósł o 10 proc., a wartość przychodów wzrosła o 11 proc. Ceny srebra na rynku polskim spadły nieznacznie, tj. o 1,6 proc.

Dore Metal

The Dore metal produced by the Huta Cynku “Miasteczko Śląskie” is a kind of precious usable waste, formed during the lead refinement process, intended exclusively for further processing. At the same time it is a metal alloy with a high silver-content. Its output depends on the charge material's metal content. In 2015, its sales volume increased by 10 percent in relation to 2014, and its sale value increased by 11 percent. Silver prices decreased slightly, i.e. by 1.6 percent, on the Polish market.

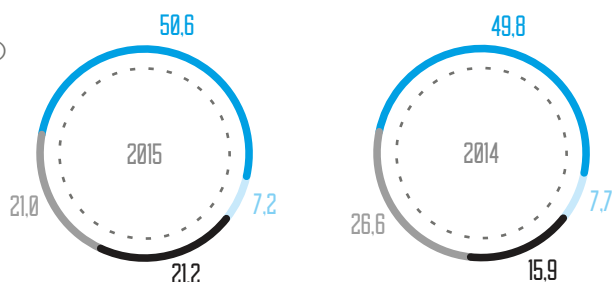


Struktura sprzedaży
według segmentów
Segment-Base
Sales Structure

wartość (tys. zł)
value (PLN thousand)

	2015	2014
■ Segment Blach Elektrotechnicznych Electrical Sheets Segment	664 003	456 393
■ Segment Profili Giętych Profiles Segment	658 042	760 779
■ Segment cynku Zinc Segment	1 585 032	1 422 538
■ Pozostała działalność Other activities	224 616	218 827

udział (proc.)
share (percent)



Pozostałe wyroby Grupy ZGH

Wśród innych wyrobów, których sprzedaż zaliczana jest do Segmentu Cynku, wymienić należy m.in.: kwas siarkowy, dolomit oraz koncentrat Zn-Pb-Ag.

Pozostała działalność

Segment pozostałej działalności obejmuje sprzedaż produktów, towarów i usług realizowaną przez takie podmioty, jak: 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. i Stalprodukt-MB Sp. z o.o.

Struktura asortymentowa sprzedaży Grupy ogółem

Warto odnotować wzrost udziału w strukturze sprzedaży Grupy przychodów Segmentu Blach Elektrotechnicznych (o ponad 5 p.p.) i niewielki wzrost udziału sprzedaży przychodów generowanych przez Segment Cynku (0,8 p.p.). Jednocześnie spadł o 5,6 p.p. udział przychodów Segmentu Profili Giętych.

Other Products of ZGH Group

Other products, whose sales are included in the Zinc Segment are, among others: sulphuric acid, dolomite and the Zn-Pb-Ag concentrate.

Other Activities

The Other Activities Segment embraces the sales of products, goods and services realized 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. and Stalprodukt-MB Sp. z o.o.

Group's Total Product-Based Sales Structure

It is worthwhile to note the increase (by over 5 p.p.) of the Electrical Sheets Segment's sales share in the Group's total sales structure and a slight increase (0.8 p.p.) of the Zinc Segment's sales share. At the same time the Profiles Segment's sales share decreased by 5.6 p.p.



Od 1,5 roku jestem specjalistą w Biurze Spraw Korporacyjnych i Projektów Specjalnych, gdzie odpowiadam za sprawy związane z działalnością spółki ZGH „Bolesław”. Od ponad 20 lat jestem związany z geologią złożową i gospodarczą. Po zakończeniu studiów pracowałem jako wykładowca na wydziale Geologii, Geofizyki i Ochrony Środowiska na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Następnie prowadziłem projekty dla firmy konsultingowej m.in. w Australii, Laosie, Indonezji i na Ukrainie.

Moją największą pasją jest muzyka. Od wielu lat gram na gitarze. Nie ograniczam się do jednego stylu muzycznego, ale kojarzony jestem głównie z cięższym gatunkiem. Gram w thrash metalowym zespole, z którym wydałem kilka płyt oraz zagrałem niezliczoną ilość koncertów. Aktualnie nagrywam solową płytę, która ukaże się w przyszłym roku. Jestem oddany temu co robię, a chęć robienia rzeczy wymiernych to coś, co łączy moją pracę i hobby.

For 1.5 years I have worked as a specialist at the Corporate Affairs and Special Projects Department, in which I am responsible for the matters related to the activities of ZGH “Bolesław”. For 20 years I have been involved in economic geology. After graduation, I used to work as a lecturer at the Geology, Geophysics and Environmental Protection Faculty of the Krakow AGH University of Science and Technology. Next I supervised projects for consulting company in Australia, Laos, Indonesia and the Ukraine among others.

My greatest passion is music. For many years now I have played the guitar. I do not limit myself to a single music style, but I am mostly associated with the “heavier” sound. I play in a thrash metal band, with which I released several records and played innumerable concerts. At present, I am having a solo album recorded, which will be released next year. I am dedicated to what I do and my aspiration to work for measurable effects is something that connects my profession and my hobby.

PRACOWNIK Z PASJĄ EMPLOYEE WITH PASSION

H U B E R T
C Z E R W

SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA

ECONOMIC AND FINANCIAL CONDITIONS

W 2015 roku przychody z całokształtu działalności Grupy Kapitałowej Stalprodukt ukształtowały się na poziomie 3 171,8 mln zł. Oznacza to wzrost o 9,3 proc. w stosunku do roku 2014. Wypracowany zysk na poziomie działalności operacyjnej wyniósł 291,6 mln zł, natomiast zysk netto wyniósł 227,2 mln zł (w 2014 zysk na poziomie działalności operacyjnej wyniósł 143,4 mln zł, a zysk netto – 101,4 mln zł).

W omawianym okresie EBITDA osiągnęła wielkość 434,8 mln zł (wobec 278,9 mln zł w roku 2014).

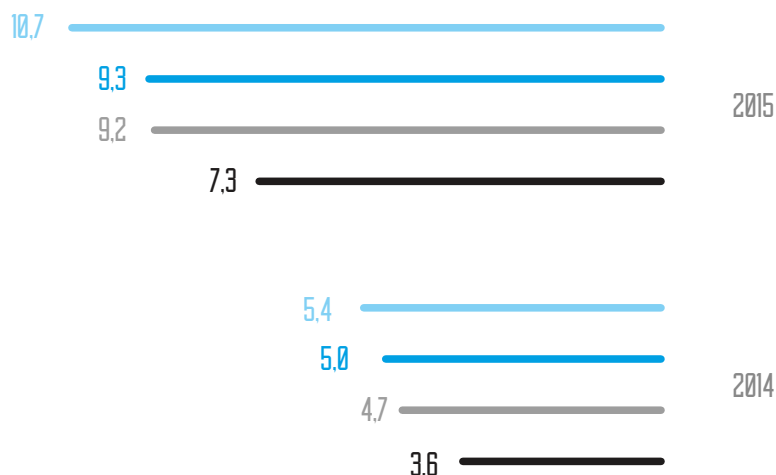
W 2015 roku rentowność sprzedaży na poszczególnych poziomach kształtowała się następująco (w proc.):

In 2015, the Stalprodukt Capital Group's total sales reached the level of PLN 3 171.8 million. This accounts for the increase by 9.3 percent in relation to 2014. The generated operating profit amounted to PLN 291.6 million, whereas net profit amounted to PLN 227.2 million (in 2014, the operating profit amounted to PLN 143.4 million, and the net profit – PLN 101.4 million).

In the reporting period, EBITDA reached the level of PLN 434.8 million (compared to PLN 278.9 million in 2014).

In 2015 the return on sales reached the following levels (percent):

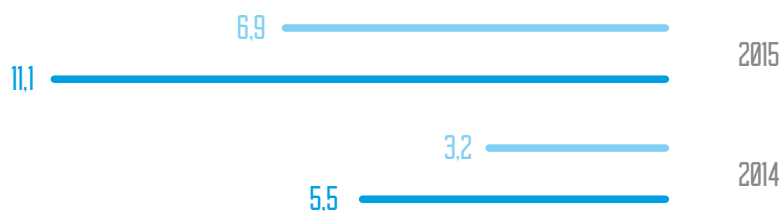
- Rentowność na sprzedaży
Return on Sales
- Rentowność operacyjna
Operating Margin
- Rentowność brutto
Gross Profit Margin
- Rentowność netto
Net Profit Margin



Rentowność majątku i kapitału własnego obrazują poniższe wielkości (w proc.):

The return on assets and return on equity are reflected by the following data (percent):

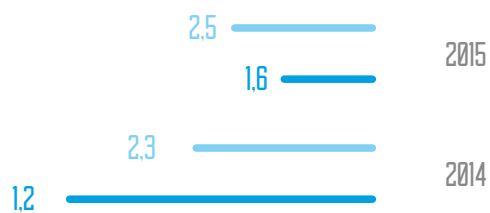
- Rentowność majątku
Return on Assets
- Rentowność kapitału własnego
Return on Equity



Płynność finansową w ujęciu statycznym przedstawiają poniższe wskaźniki:

The static financial liquidity is reflected by the following ratios:

- Wskaźnik bieżącej płynności
Current Ratio
- Wskaźnik płynności przyspieszonej
Quick Ratio



W 2015 roku przepływy z działalności operacyjnej wyniosły 420,2 mln zł.

W porównaniu do roku 2014, w okresie sprawozdawczym nastąpił wzrost majątku Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. o 161,2 mln zł, tj. o 5,1 proc. Aktywa trwałe powiększyły się o 49,3 mln zł w stosunku do roku poprzedniego i wynoszą 1 983,1 mln zł.

W omawianym okresie wartość aktywów obrotowych zwiększyła się o 111,8 mln zł. W 2015 roku kapitał własny zwiększył się do 2 049,9 mln zł (z 1 846,6 mln zł w 2014 r.) i stanowi 62 proc. sumy bilansowej.

Zobowiązania długoterminowe Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. na 31.12.2015 r. wyniosły 397,6 mln zł, w tym długoterminowe kredyty i pożyczki stanowiły 84,3 mln zł. W porównaniu do roku 2014 nastąpił spadek zobowiązań długoterminowych o 17,8 mln zł.

W zobowiązaniach długoterminowych kwota 296,1 mln zł związana jest z ujęciem ryzyka dotyczącego 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 gwarancjami i poręczeniami.

Krótkoterminowe kredyty i pożyczki na koniec roku 2015 wyniosły 91,1 mln zł. Kapitał obrotowy netto zwiększył się z poziomu 587,6 mln zł w 2014 r. do 787,8 mln na koniec 2015 r.

Rentowność kapitału własnego w Grupie Kapitałowej Stalprodukt w analizowanym okresie wyniosła 11,1 proc., a stan środków pieniężnych na 31.12.2015 r. wyniósł 267,6 mln zł.

In 2015, the operating cash flow amounted to PLN 420.2 million.

Compared to 2014, in the reporting period the assets of the Stalprodukt S.A. Capital Group increased by PLN 161.2 million, i.e. by 5.1 percent. The fixed assets increased by 49.3 PLN million over the previous year and amount to PLN 1 983.1 million.

In the period under discussion the value of the current assets was increased by PLN 111.8 million. In 2015, the Company's equity was increased up to PLN 2 049.9 million (from PLN 1 846.6 million in 2014) and accounts for 62 percent of the balance sheet total.

As of 31.12.2015, the long-term liabilities of the Stalprodukt S.A. Capital Group amounted to PLN 397.6 million, including the long-term credits and loans which accounted for PLN 84.3 million. Compared to 2014, the long-term liabilities decreased by PLN 17.8 million.

In the long-term liabilities position, the entered amount of PLN 296.1 million is connected with the recognition of the risk related to the take-over of ZGH “Bolesław” S.A., i.e. the liquidation costs of the “Olkusz-Pomorzany” mine, liability for the mining damages, possible non-recovery of the financial means engaged in the Gradir Montenegro company, retirement severance payments disbursed to the employees of the mining division, claims related to the coal allowances, guarantees and sureties.

The short-term credits and loans amounted to PLN 91.1 million towards the end of 2015. The net working capital was increased from PLN 587.6 million in 2014 to PLN 787.8 million towards the end of 2015.

The return on equity in the Stalprodukt S.A Capital Group reached the level of 11.1 percent in the analyzed period, and the cash, measured as of 31.12.2015, amounted to PLN 267.6 million.

Ocena uzyskanych wyników i sytuacji finansowej

Pod względem uzyskanych wyników rok 2015 był dla Grupy Kapitałowej Stalprodukt znacznie lepszy od roku 2014. Grupa odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 9,6 proc. Jednocześnie znacznej poprawie uległy wyniki na wszystkich poziomach rachunku zysków i strat: zysk na sprzedaży wzrósł o 117 proc. w stosunku do poprzedniego roku, zysk na działalności operacyjnej – o 103 proc., a zysk netto – o 124 proc.

Wzrost skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży oraz poprawa rentowności wynikały z działalności dwóch segmentów, tj. Segmentu Blach Elektrotechnicznych oraz Segmentu Cynku.

Wzrost osiąganych wyników w Segmencie Blach Elektrotechnicznych związany był przede wszystkim ze wzrostem wolumenu i wartości sprzedaży. W Segmencie tym, po okresie rekordowo niskich cen odnotowanych w roku 2014, nastąpiła znaczna poprawa w całym roku 2015, a w szczególności w jego drugiej połowie. Efektem tego jest poprawa wyniku Segmentu o 125,2 mln zł w stosunku do roku 2014, co oznacza wzrost o 253 proc. W całym roku 2015 odnotowano wzrost wolumenów sprzedaży Segmentu, który wyniósł 9,4 proc.

W Segmencie Cynku nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży o 11,4 proc. w stosunku do roku 2014, natomiast wynik Segmentu zwiększył się o 41,1 proc. Był to efekt przede wszystkim wzrostu średniej ceny cynku w roku 2015 oraz umocnienia się dolara amerykańskiego.

W Segmencie Profili Giętych uwarunkowania rynkowe były zbliżone do występujących w roku 2014. W roku 2015, z powodu znacznej presji cenowej oraz niekorzystnego otoczenia rynkowego, spadek wolumenów sprzedaży Segmentu wyniósł 4,6 proc. w stosunku do 2014 r. Przychody ze sprzedaży Segmentu spadły o 13,5 proc., natomiast wynik o 36,1 proc.

Financial Standing and Results Achieved

Considering the achieved results, the year 2015 was much better for the Stalprodukt S.A Capital Group than the year 2014. The Group recorded an increase of sales by 9.6 percent. At the same time the achieved results were improved at all the levels of the balance sheet structure: the sales profits increased by 117 percent in relation to the previous year, the operating profit – by 103 percent, and net profit – by 124 percent.

The increase of the consolidated sales and the improved return on sales resulted from the activities of two segments, i.e. the Electrical Sheets Segment and Zinc Segment.

The increase of the results achieved in the Electrical Sheets Segment was primarily connected with the growth of the sales volume and value. Following the period of the record-low prices in 2014, a significant improvement was experienced in the Segment throughout the entire 2015 and especially in the second half of the year. This resulted in the Segment's improved final result by PLN 125.2 million in relation to 2014, which accounts for an increase by 253 percent. Throughout the entire 2015 increased sales volumes were recorded, totaling 9.4 percent.

In the Zinc Segment an increase of sales by 11.4 percent was recorded in relation to 2014, while the Segment's final result was increased by 41.1 percent. This, first of all, resulted from the increase of the average zinc price in 2015 and strengthened position of the American dollar.

In the Profiles Segment the market conditions were very close to the ones occurring in 2014. In 2015, due to the considerable price pressure and adverse market environment, the decrease of the sales volumes reached the level of 4.6 percent in relation to 2014. The Segment's sales dropped by as much as 13.5 percent, whereas the final result by 36.1 percent.



W roku 2015 nastąpiła poprawa sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej, co odzwierciedlają wskaźniki ekonomiczno-finansowe, charakteryzujące działalność gospodarczą. Wszystkie prezentowane powyżej uległy poprawie w stosunku do roku 2014. Trudności finansowe występują w spółce Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o. w związku z osłabieniem koniunktury w handlu wyrobami gotowymi ze stali. Wśród spółek zależnych od ZGH „Bolesław” S.A. największe problemy finansowe dotyczą spółkę Gradir Montenegro d.o.o.

Grupa Kapitałowa nie doświadczyła zatorów płatniczych, konsekwentnie realizując przyjętą politykę w zarządzaniu ryzykiem. Jednostka dominująca nie jest również zagrożona zmieniającymi się kursami walut z uwagi na naturalne w większości zabezpieczenie tego ryzyka. Natomiast ZGH „Bolesław” S.A. oraz podmioty zależne prowadzą aktywną politykę zabezpieczeń. Zgodnie ze strategią zabezpieczeń przed skutkami spadku cen cynku, ołowiu i srebra oraz kursu dolara, podmioty zależne na bieżąco identyfikują i oceniają wpływ ryzyka związanego ze zmianami cen metali oraz kursu walutowego na wynik finansowy, przepływy pieniężne oraz bilans.

W roku 2015 nastąpiły niewielkie zmiany w kształtowaniu się majątku i źródeł jego finansowania. Nastąpił zarówno wzrost majątku trwałego o 49,3 mln zł, tj. o 2,6 proc., jak i majątku obrotowego o 111,8 mln zł, tj. 9,2 proc. W grupie środków obrotowych nastąpił spadek zapasów o 19,6 proc. oraz wzrost należności krótkoterminowych odpowiednio o 11,4 proc.

Aktywa Grupy powiększyły się o 161,2 mln zł, to jest o 5,1 proc. Wzrostowi majątku towarzyszył wzrost źródeł finansowania w pozycji kapitał własny o 11 proc. oraz spadek rezerw i zobowiązań o 3,2 proc. W analizowanym okresie nastąpił również spadek krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw o 20,6 proc. (63,3 mln zł).

Kapitał własny stanowi 62,0 proc. pasywów, a zobowiązania 38,0 proc. Zwiększeniu uległa wartość księgowa na jedną akcję zwykłą z 274,59 zł do 304,82 zł (o 11,0 proc.).

In the year 2015, the financial standing of the Capital Group was improved, which is reflected by the economic and financial ratios, characterizing economic activities. All the above presented ratios were improved in relation to the year 2014. Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o. is suffering from financial difficulties in connection with the downward trend affecting the trade market of the steel finished products. Among the ZGH “Bolesław” S.A.’s subsidiaries, Gradir Montenegro d.o.o. is experiencing the greatest financial problems.

The Capital Group did not experience any payment obstructions, consistently pursuing the adopted risk management policy. The Company is not threatened either by the changing currency exchange rates thanks to the generally applied natural hedging instruments. At the same time, ZGH “Bolesław” S.A. and its subsidiaries pursue an active hedging policy. In accordance with this policy, hedging the company against the decreases of zinc, lead and silver prices as well as USD exchange rates, the subsidiaries identify and assess, on an on-going basis, the impact of the risks arising from the metal price changes and exchange rates fluctuation, on the financial result, cash flow and balance sheet.

In 2015, some slight changes took place in the formation of the assets and their financing sources. There was both the increase of assets by PLN 49.3 million, i.e. by 2.6 percent, and current assets by PLN 111.8 million, i.e. 9.2 percent. In the current assets section, a decrease of inventories was recorded by 19.6 percent and increase of short-term receivables, respectively by 11.4 percent.

The Group’s assets were increased by PLN 161.2 million, i.e. by 5.1 percent. The increase of the assets was accompanied by the growth of the financing sources in the equity position by 11 percent and a decrease of provisions and liabilities by 3.2 percent. In the analyzed period also a decrease of short-term trade liabilities was recorded by 20.6 percent (PLN 63.3 million).

The equity accounts for 62.0 percent of the liabilities, and payables by 38.0 percent. The book value per share was also increased from PLN 274.59 to PLN 304.82 (by 11.0 percent).

Przez cały okres sprawozdawczy Spółka dominująca i większość spółek z Grupy Kapitałowej utrzymywały dobrą płynność finansową, o czym świadczą wskaźniki płynności oraz terminowe realizowanie 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.

Grupa Kapitałowa nie jest nadmiernie zadłużona i tylko sporadycznie korzysta z kredytów bieżących. 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 podmiot dominujący, a także spółki zależne odnowiły umowy z bankami na wielocelowe linie kredytowe, mające na celu zabezpieczenie źródeł finansowania Grupy.

Zarząd nie przewiduje pogorszenia sytuacji finansowej Grupy w roku 2016. W celu utrzymania dobrej sytuacji finansowej i płynności prowadzone są prace nad restrukturyzacją spółek z Grupy 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.

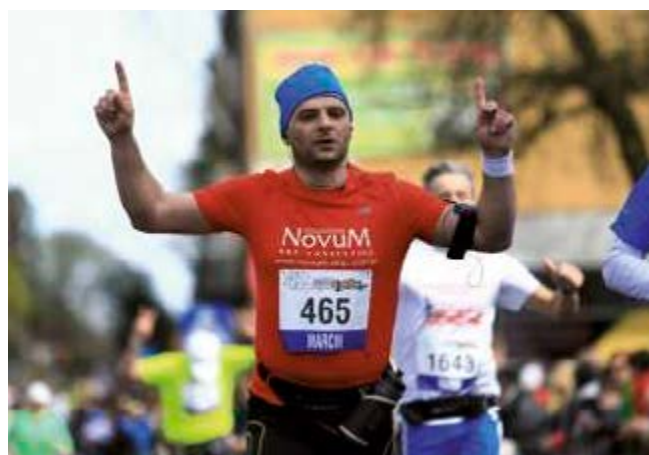
Throughout the reporting period the Parent Company and the majority of the Capital Group's companies maintained good financial liquidity, which is confirmed by the liquidity ratios and on-time settlement of all liabilities, both in respect of the employees and suppliers and towards the government and 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 liquidity problems.

The Capital Group is not excessively indebted and only occasionally benefits from current credits. In the assessment of the financing banks, the Stalprodukt Group is continuously enjoying good credit capacity and the results achieved and transparent assets and property status allow the Group to acquire multi-form financing for its activities.

In the reporting period the Parent Company as well as its subsidiaries renewed its agreements with banks for multi-purpose credit lines, with a view to securing the Group's financing sources.

The Management Board does not predict any worsening of the Group's financial standing in 2016. In order to maintain the good financial standing and liquidity the Group's companies are being restructured and further undertakings are pursued, aimed especially at the expansion to new supply and sales markets, rational management of inventories, receivables and costs reduction.

The management of financial resources should be regarded as correct, which is confirmed by the good economic ratios and maintained financial liquidity and credit capacity, as well as on-time settlement of the incurred liabilities.



Od 2007 roku pracuję w Dziale Sprzedaży Barier Drogowych. Od początku mojej kariery zajmuję się koordynacją prac budowlano-montażowych, realizacją kontraktów drogowych, rozwiązywaniem szeroko rozumianych problemów technicznych oraz rozliczaniem kontraktów, zarówno z generalnymi wykonawcami, jak i podwykonawcami.

W czasie wolnym biegam. Moja przygoda z tą formą aktywności zaczęła się w czerwcu 2013 roku. Od tamtego momentu udało mi się przebiec ponad 20 biegów długodystansowych, w tym 7 maratonów oraz zdobyć Koronę Maratonów Polskich. Droga była i jest moim celem, pasją i pracą.

Since 2007, I have worked at the Road Barriers Sales Department. Since the beginning of my career I have been involved in the co-ordination of the building and installation works, execution of road construction contracts, solving broadly-defined technical problems and clearing the contracts with both the general contractors, and subcontractors.

In my free time I practise running. My adventure with this form of activity started in June 2013. Since that time I have managed to complete over 20 long-distance race with 7 marathons and win the Crown of Polish Marathons. The road has always been my destination, passion and work.

PRACOWNIK Z PASJĄ EMPLOYEE WITH PASSION

M A R C I N
F A R O N

STALPRODUKT NA GPW

STALPRODUKT AT WSE

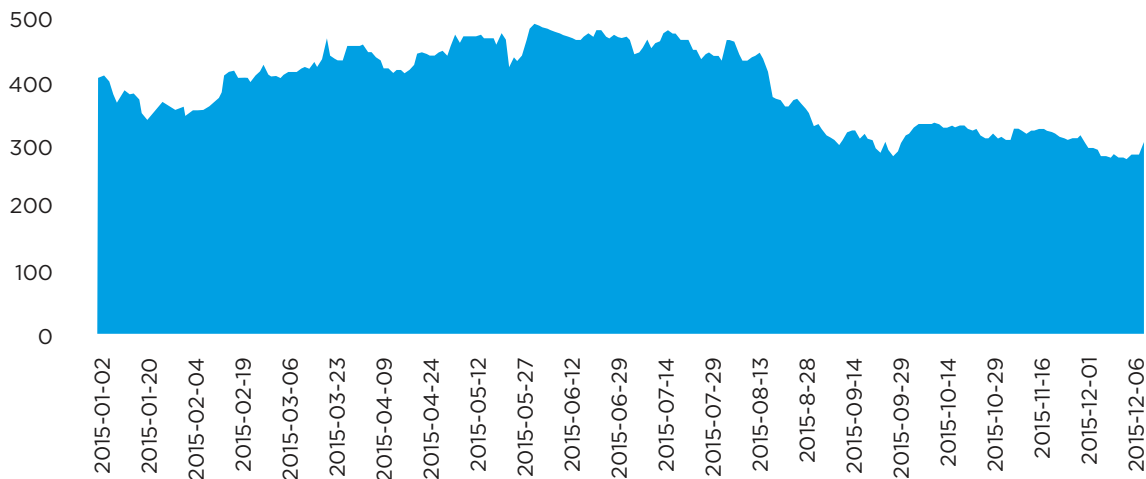
Grupa Stalproduktu osiągała w poszczególnych kwartałach ubiegłego roku bardzo dobre wyniki finansowe, znacząco wyższe niż w roku 2014. Inwestorzy giełdowi docenili ten fakt, czego efektem była poprawa kursu akcji Stalproduktu w pierwszej połowie 2015 roku; po krótkotrwałym spadku w styczniu i na początku lutego, zaczął on wyraźnie rosnąć, osiągając 3 czerwca 2015 r. swoje maksimum (484 zł). Druga połowa roku była pod tym względem znacznie słabsza. Po załamaniu w sierpniu i wrześniu, kurs oscylował wokół 300 zł za akcję, by zakończyć ostatecznie rok notowaniem na poziomie 299 zł. Tak więc w skali roku kurs akcji Stalproduktu obniżył się o 25,3 proc., a średni wolumen obrotu w trakcie sesji wyniósł 1 577 sztuk.

Przyczyny spadku notowań akcji Stalproduktu należy upatrywać w ogólnym pogorszeniu koniunktury na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w roku ubiegłym, czego przejawem był przede wszystkim spadek głównych indeksów giełdowych, takich jak np. WIG (spadek o 9,6 proc.) czy WIG20 (19,5 proc.). Natomiast indeks sWIG80, w skład którego wchodzi Stalprodukt, wzrósł w ciągu roku o 8,6 proc.

In the particular quarters of the previous year, the Stalprodukt Group achieved very good financial results, significantly higher than in 2014. Stock-exchange investors appreciated this fact, which resulted in the improved prices of Stalprodukt's shares in the first half of 2015; after a temporary decrease in January and at the beginning of February, the price started to rise very clearly, only to reach its maximum level on 3 June 2015 (PLN 484). The second half of the year was much poorer in this respect. After a breakdown in August and September, the price oscillated around PLN 300 per share, only to close the year down at the final level of PLN 299. Thus, the Stalprodukt' shares price annually decreased by 25.3 percent, and the average trading volume during the session reached the level of 1577 shares.

The causes underlying the decrease of the Stalprodukt's shares price should be looked for in the general decline of the WSE trading conditions in the previous year, which was, primarily manifested with the decrease of the main stock exchange indices, such as, e.g. WIG (decrease by 9.6 percent) or WIG20 (19.5 percent). Whereas the sWIG80 index, with Stalprodukt forming a part of it, increased by 8.6 percent per year.

Kurs akcji Stalprodukt S.A.



Stalprodukt's share price

Należy również wspomnieć o ważnej decyzji akcjonariuszy Stalproduktu, która w dłuższej perspektywie powinna mieć wpływ na notowania akcji spółki. 17 listopada 2015 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Stalproduktu podjęło uchwałę w sprawie realizacji przez Spółkę programu nabywania akcji własnych w celu umorzenia. Maksymalna liczba akcji objętych programem wyniosła 1 075 000 sztuk, a cena nabycia jednej akcji – 250 zł. Skup objął wyłącznie akcje imienne uprzywilejowanych serii A, B i E. Wartość programu powiększonego o koszty nabycia wyniosła 270 000 tys. zł.

At this point one should also mention an important decision taken by the Stalprodukt's Shareholders, which should affect the Company's shares quotation in the long-term perspective. On 17 November 2015, the General Meeting of Stalprodukt's Shareholders adopted a resolution concerning a program for the purchase of the Company's own shares with a view to redemption. The maximum number of shares covered by the program totaled 1 075 000 items, and the single share purchase price amounted to PLN 250. The purchase only covered registered preference shares of A, B and E series. The value of the entire program including the acquisition costs totaled PLN 270 000 thousand.

Zaproponowany przez Zarząd program skupu akcji własnych wyszedł naprzeciw oczekiwaniom posiadaczy akcji imiennych uprzywilejowanych co do głosu, nienotowanych na rynku regulowanym. Istniejące ograniczenia statutowe limitują obrót akcjami imiennymi: do przeniesienia własności tych akcji wymagana jest bowiem zgoda zarządu Spółki. Ponadto, obecne zapisy statutowe wykluczają możliwość zamiany tych akcji na akcje na okaziciela, a co za tym idzie wprowadzenia ich na Giełdę. To powodowało, że zainteresowanie zakupem akcji imiennych (mimo ich uprzywilejowania co do głosu na WZA) było stosunkowo małe, a tym samym ich cena w obrocie pozagiełdowym, realizowanym na podstawie umów cywilno-prawnych, była wyraźnie niższa niż akcji notowanych na GPW.

Warto także przypomnieć, iż Stalprodukt zrealizował główne założenia dotyczące kierunków rozwoju określonych w 5-letniej strategii na lata 2011-2015. Był to okres dynamicznego rozwoju Spółki i realizacji kosztownych inwestycji w kluczowych obszarach działalności, tj. w Segmencie Blach Elektrotechnicznych (wdrożenie do produkcji wysokich gatunków blach transformatorowych) oraz w Segmencie Profili Giętych (istotny wzrost potencjału produkcyjnego i wprowadzenie do oferty nowych gatunków kształtowników i barier). Zgodnie z założeniami, Spółce udało się zrealizować także projekt dużej akwizycji – zakup od Skarbu Państwa akcji ZGH „Bolesław” S.A. W związku z powyższym, w najbliższych kilku latach Spółka nie planuje już dużych i kapitałochłonnych projektów inwestycyjnych.

Powyższe uwarunkowania spowodowały, iż w opinii Zarządu był to korzystny okres na realizację przez Spółkę programu skupu akcji własnych w celu ich umorzenia.

Spółka posiadała odpowiednią dla przeprowadzenia programu strukturę bilansu, charakteryzującą się wysokim poziomem finansowania kapitałem własnym oraz niskim poziomem zadłużenia. Niski poziom długu netto pozwolił na sfinansowanie programu, a ewentualny wzrost tego wskaźnika nie będzie w sposób znaczący wpływał na osłabienie płynności finansowej Spółki.

Zakładany program został w pełni zrealizowany. Tym samym można zasadnie oczekiwać, iż umorzenie akcji przyczyni się do poprawy takich wskaźników, jak zysk na akcję i wartość księgowa na akcję, co w konsekwencji powinno także mieć bardzo korzystny wpływ na ceny akcji notowanych na GPW.

The program planned for the purchase of the Company's own shares, proposed by the Management Board, met the expectations of the holders of registered, voting preference shares, not traded on the regular market. The existing limitations, included in the Articles of Association, put restrictions on the trading of the registered preference shares: as the Company's Management Board's consent is necessary for the transfer of the same. Moreover, the present provisions of the Articles of Association exclude the replacement option for the shares concerned to be exchanged for the ordinary bearer shares, and consequently, disable their introduction into stock exchange trading. This caused the purchase of the registered preference shares to attract relatively little interest (despite the guaranteed voting preference at the General Meeting of Shareholders), and so their OTC price, based on the civil law agreements, was clearly lower than the price of the WSE-quoted ones.

It should also be reminded that Stalprodukt implemented the main development guidelines outlined in its five-year development policy for the years 2011-2015. It was a period of the Company's dynamic development and completion of cost-absorbing investment projects in the key development areas, i.e. in the Electrical Sheets Segment (launching the production of high grade transformer sheets) and in the Profiles Segment (significant increase of the production capacity and introduction of new profile and barrier types into the offer). In line with the guidelines, the Company also managed to complete a material transaction – purchase of ZGH “Bolesław” S.A.'s shares from the State Treasury. In connection with the above, the Company no longer plans any material and capital-absorbing investment projects for the years to come.

In the Management Board's opinion, the above conditions made the above-referenced period to be a convenient time for the realisation of the purchase of the Company's own shares with a view to redemption.

The Company had an appropriate balance sheet structure, enabling the implementation of the program, characterized with a high level of equity financing and low level of debt. The low level of net debt allowed for the financing of the program, and a potential growth of the debt ratio will not result in a significant weakening of the Company's financial liquidity.

The program has been fully completed as planned. Thus, it can be rationally expected that the redemption of shares will contribute to the improvement of such ratios as profit per share and book value per share, which should, consequently, have a very beneficial impact on the prices of WSE-quoted shares.



Pracę w Stalprodukt S.A. rozpocząłem w 2007 roku. Obecnie pracuję na stanowisku Specjalisty Technologa w Dziale Rozwoju Produktu w Segmencie Profili Giętych.

W wolnych chwilach oddaję się swojej pasji, którą jest paralotniarstwo. Od 2011 roku posiadam pełne uprawnienia pilota paralotni wydane i rejestrowane przez Urząd Lotnictwa Cywilnego w Polsce. Paralotniarstwo jest sportem, który daje mi możliwość obserwowania i lepszego poznania świata z perspektywy lotu ptaka, pozwalającej „sięgnąć chmur.”

I commenced my employment in Stalprodukt S.A. in 2007. At present I am working as a Technology Specialist at the Product Development Department in the Profiles Segment.

In my free time I pursue my passion which is paragliding. Since 2011, I have held a full-fledged paragliding pilot's license, issued and registered by the Polish Civil Aviation Office. Paragliding is a sport, which gives me an opportunity to observe and gain better knowledge about the world from the bird's eye view perspective, allowing me to "reach the clouds".

PRACOWNIK Z PASJĄ EMPLOYEE WITH PASSION

R O B E R T
C H R Z A N

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Spółki Grupy Kapitałowej Stalproduktu aktywnie działały w 2015 roku w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu, sponsorując wiele imprez okolicznościowych, odbywających się głównie na terenie Bochni, wspomagając pomocą finansową szkoły, parafie, instytucje, fundując paczki mikołajowe dla dzieci z domów dziecka, czy prezenty dla dzieci niewidomych. Na liście najwyższych darowizn Stalproduktu pierwszą pozycję zajęła dotacja dla Caritasu przy parafii św. Mikołaja w Bochni, instytucji dbającej od lat o gorący posiłek dla osób potrzebujących pomocy, w tym także dla bezdomnych.

Kultywując dobre tradycje wspierania lokalnego sportu, zwłaszcza wśród młodych, spółka Stalprodukt sponsorowała w 2015 roku wyjazd bocheńskiej drużyny do Białegostoku na finały Młodzieżowych Mistrzostw Polski w Futsalu. Wsparała również pomocą finansową bocheński MOSiR, organizujący Międzynarodowy Turniej Piłkarski im. Tomka Piotrowskiego, Fundację Auxilium - na organizację biegu ulicami Bochni oraz TKKF Promień - na Podziemne Zawody Strzeleckie. Pomoc finansową na cele związane ze sportem otrzymali też organizatorzy Biegu im. Bogdana Włosika w Nowej Hucie oraz LZS Borek.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu to jednak nie tylko okazjonalne sponsorowanie imprez i wsparcie finansowe dla potrzebujących pomocy. To także dbałość o własnych pracowników, ich rodziny, odprowadzanie w terminie wszystkich składek, również na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, a także terminowe płacenie wszystkich należnych podatków w miejscu, gdzie pracuje i mieszka większość pracowników.

W ostatnich 10 latach Spółka Stalprodukt zainwestowała 1 miliard 50 milionów w środki wytwórcze zakładu w Bochni, w tym 80 mln zł w jego tarnowski oddział. W tym okresie w bocheńskiej grupie spółek Stalproduktu powstało 470 nowych miejsc pracy: 930 osób odeszło na emerytury, ale przyjęto do pracy 1 400 nowych pracowników. Łączne, roczne zarobki pracowników bocheńskich spółek należących do Stalproduktu to 110 mln zł brutto. W sposób oczywisty, niezależnie od płaconych podatków, przekłada się to na rozwój lokalnego biznesu i sektora usług oraz na poziom życia mieszkańców miasta i powiatu.

In 2015, the Stalprodukt Capital Group companies were actively involved in the activities related to corporate social responsibility, sponsoring numerous special events, mostly held in the area of Bochnia, and providing financial assistance to schools, parishes, institutions, funding Santa's presents for the children from child care homes, or for blind children. Among the Stalprodukt's listed highest donations, the first place is occupied by the donation appropriated to the Caritas association, affiliated at St. Nicholas Parish in Bochnia, an institution providing warm meals for the needy and homeless on a long-term basis.

Cultivating the good traditions of support provided to the local sports, especially among the young, in 2015 Stalprodukt sponsored the Bochnia team's departure to Białystok to take part in the finals of the Polish Youth Futsal Championships. The Company also supported financially the Bochnia's Municipal Sport & Recreation Center, organizing the Tomek Piotrowski International Football Tournament, the Auxilium Foundation - helping towards the organization of the street run in Bochnia and TKKF Promień - Society for the Promotion of Sport and Physical Activity - helping towards the Underground Shooting Contest. Also the organizers of the Bogdan Włosik Run in Nowa Huta and Rural Sports Club in Borek received financial support for the realization of their sport-related objectives.

However, the corporate social responsibility does not only account for sponsoring events and providing financial assistance to the needy. It also accounts for taking care of the Company's own employees, on-time transferring of all the premiums and contributions, including the social insurance and health ones, as well as on-time settlement of all the due taxes in the area where most of the employees reside.

During the recent 10 years Stalprodukt invested 1 billion and 50 million into the Bochnia plant's means of production, including PLN 80 million appropriated to its Tarnów department. During this period, in the Bochnia-based Stalprodukt Group companies, 470 new workplaces were formed: 930 persons retired, but 1 400 new workers were employed. The annual total salaries of the employees employed in the Bochnia-based Stalprodukt companies amounted to gross PLN 110 million. Irrespective of the taxes paid, this translates, in an obvious way, to the development of the local business and services sector and to the higher living standard of the town and county residents.



fot. Przemysław Konieczny

Starania kierownictwa Stalproduktu o zaspokajanie potrzeb i oczekiwań lokalnej społeczności zostały docenione przez władze miasta.

Z początkiem br., podczas uroczystości z okazji 763. rocznicy lokacji Bochni, prezes Stalproduktu Piotr Janeczek odebrał z rąk burmistrza miasta statuetkę Boleslaus Dux Fundator - Bolesław Książę Założyciel. Wyróżnienie to władze miasta przyznały dopiero po raz drugi od jego ustanowienia, w uznaniu za „dbałość o byt i dobre imię Bochni”.

The efforts undertaken by the Stalprodukt's management, aimed at meeting the needs and expectations of the local community, were appreciated by the municipal authorities.

At the beginning of the current year, during the celebrations commemorating the 763rd anniversary of granting the municipal rights to Bochnia, Stalprodukt's President Piotr Janeczek collected the Boleslaus Dux Fundator - Prince Boleslaus the Founder's statuette from the Mayor's hands. This distinction has only been granted twice by the town authorities since it was established, in recognition of the Company's "care for Bochnia's well-being and good name".



Od 2008 roku jestem pracownikiem Działu Zarządzania Jakością i Środowiskiem oraz audytorem wewnętrznym systemów ISO 9001 i ISO 14001. Zajmuję się dokumentacją Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością i Środowiskiem.

Poza pracą pasjonuję się piłką nożną. Jestem trenerem w jednej z bocheńskich szkółek piłkarskich szkolących dzieci w wieku 4 - 12 lat oraz zawodnikiem i kierownikiem drużyny halowej Stalprodukt Oldboys występującej w lidze bocheńskiej, z którą zdobyłem złoty i srebrny medal w Halowych Mistrzostwach Polski Hutników oraz złoty medal w Mistrzostwach Polski Spółek Giełdowych.

W pracy trenera poprzez zabawę staram się przekazać najmłodszym zamiłowanie do sportu, kształtując ich charaktery i umiejętności.

Since 2008, I have worked at the Quality and Environment Management Department and have been involved with internal audits of the ISO 9001 and ISO 14001 systems. I deal with documentation of the Integrated Quality and Environment Management System.

Apart from my work, I am passionately involved in football. I am a coach in one of the Bochnia's football schools, training children aged 4-12 as well as a football player and manager of the Stalprodukt S.A. Oldboys' indoor team, performing in the Bochnia's league, with which I have won a gold and silver medals in the Polish Metallurgical Industry Indoor Football Championships and a gold medal in Polish Stock Exchange Companies Football Championships.

Working as a coach, I am trying to pass on the love for sport through play to the youngest, shaping their characters and skills.

PRACOWNIK Z PASJĄ EMPLOYEE WITH PASSION

M A R C I N

I M I O Ł E K

SPRAWOZDANIA FINANSOWE

FINANCIAL REPORTS

Opinia Niezależnego Biegłego Rewidenta dla Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Stalprodukt Spółka Akcyjna z przeprowadzonego badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 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 2015 roku, wykazujący po stronie aktywów oraz zobowiązań i kapitału własnego sumę **1 871 923 tys. zł**,
- 2) sprawozdanie z zysków lub strat oraz sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku wykazujące całkowite dochody oraz zysk netto w wysokości **108 661 tys. zł**,
- 3) sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku wykazujące zwiększenie kapitału własnego o kwotę **6 253 tys. zł**,
- 4) sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku, wykazujące spadek stanu środków pieniężnych o kwotę **18 623 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 prawidłowość ksiąg rachunkowych odpowiedzialny jest Zarząd Spółki.

Zarząd Spółki oraz członkowie 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 (Dz. U. z 2013 r., poz. 330, tekst jednolity), zwanej dalej „ustawą o rachunkowości”.

Naszym zadaniem było zbadanie i wyrażenie opinii o zgodności z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości tego sprawozdania finansowego 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.

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 2015 to 31 December 2015

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 2015, with total assets and liabilities amounting to **PLN 1 871 923 thousand**,
- 2) profit and loss account and statement of comprehensive income for the period from 1 January 2015 to 31 December 2015 showing the comprehensive income and net profit of **PLN 108 661 thousand**,
- 3) statement of changes in equity for the period from 1 January 2015 to 31 December 2015 showing an increase in equity by **PLN 6 253 thousand**,
- 4) cash flow statement for the period from 1 January 2014 to 31 December 2014, showing a increase in cash by **PLN 18 623 thousand**,
- 5) additional information sheet 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 accounting books.

The members of the Management Board and Supervisory Board are obligated to assure that the Financial Report and the Report on the Company's Activities shall meet the requirements provided for, hereinafter referred to as 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.

Badanie sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, pozwalającą na wyrażenie opinii o sprawozdaniu. W szczególności badanie obejmowało sprawdzenie poprawności zastosowanych przez jednostkę zasad (polityki) rachunkowości i znaczących szacunków, sprawdzenie – w przeważającej mierze w sposób wrywkowy – dowodów i zapisów księgowych, z których wynikają liczby i informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym, jak i całościową ocenę sprawozdania finansowego.

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 2015 r., jak też jej wyniku finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku,
- b) zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami Komisji Europejskiej, a w zakresie nieuregulowanych w tych standardach – stosownie do wymogów ustawy o rachunkowości i wydanych na jej podstawie przepisów wykonawczych oraz na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych,
- c) jest zgodne z wpływającymi na treść sprawozdania finansowego przepisami prawa i postanowieniami statutu Spółki.

Sprawozdanie z działalności Spółki za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 roku jest kompletne w rozumieniu art. 49 ustawy o rachunkowości oraz Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 28 stycznia 2014 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 a zawarte w nim informacje, pochodzące ze zbadanego sprawozdania finansowego, są z nim zgodne.

Teresa Sadowska, biegły rewident nr 9358

Kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie w imieniu
„Accord’ab” Biegli Rewidenci Spółka z o.o.
53-234 Wrocław, ul. Grabiszyńska 241.

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 262

Wrocław, dnia 26 kwietnia 2016 roku

We have planned and carried out the audit of the Financial Report in order to obtain rational certainty, enabling us to express our opinion thereon. In particular, the audit covered inspecting the correctness of the accounting principles (policy) adopted by the Company and the significant estimates, checking – mostly on a random basis, the accounting evidence and records underlying the figures and information items contained in the Financial Report as well as the overall assessment of the Financial Report.

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 2015, as well as its financial results for the reporting year from 1 January 2015 to 31 December 2015,
- b) was carried out in accordance with the International Accounting Standards, International Financial Reporting Standards and the European Commission’s interpretations related thereto, and, within the scope not provided for in the above standards – in line with the requirements of the Accountancy Act and the implementing provisions based thereon as well as on the basis of the correctly kept books of accounts,
- c) stands in accordance with the legal provisions affecting the content of the Financial Report and provisions of the Company’s Articles of Association.

The information included in the Report on the Company’s Activities for the reporting year from 1 January to 31 December 2014 is compliant with art. 49 of the Accountancy Act and the Regulation of the Minister of Finance as of 28th January 2014 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 and the information contained therein, originating from the audited Financial Report, stands in accordance with the same.

Teresa Sadowska, Certified Auditor No 9358

Key Certified Auditor carrying out
the Audit on behalf of:
“Accord’ab” Biegli Rewidenci Spółka z o.o.
53-234 Wrocław, ul. Grabiszyńska 241

Entity authorised to audit financial reports
No 262

Wrocław, this day 26 April 2016

JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

SEPARATE FINANCIAL REPORT

Bilans / Balance sheet

na dzień 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)
as of 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

Aktywa/ Assets	2015	2014
I. Aktywa trwałe/ Fixed assets	1 404 663	1 398 855
1. Wartości niematerialne, w tym: Intangible fixed assets, including:	43 137	20 040
- prawo wieczystego użytkowania gruntów - right of perpetual land use	36 080	19 694
2. Rzeczowe aktywa trwałe Tangible fixed assets	863 910	882 839
3. Należności długoterminowe Long-term receivables	—	—
4. Inwestycje długoterminowe Long-term investments	495 647	494 275
4.1. Nieruchomości/ Real estate	99 993	103 915
4.2. Wartości niematerialne i prawne Intangible assets	—	—
4.3. Długoterminowe aktywa finansowe Long-term financial assets	395 654	390 360
4.4. Inne inwestycje długoterminowe Other long-term investments	—	—
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe Long-term prepayments	1 969	1 701
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego Deferred income tax assets	1 969	1 701
5.2. Inne rozliczenia międzyokresowe Other prepayments	—	—
II. Aktywa obrotowe/ Current assets	467 260	539 069
1. Zapasy/ Inventories	224 308	285 082
2. Należności krótkoterminowe Short-term receivables	214 444	208 429
- w tym należności z tyt. dostaw i usług powyżej 1 roku - including trade receivables in excess of 1 year	1 752	2 318
3. Inwestycje krótkoterminowe Short-term investments	21 513	39 280
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe Short-term financial assets	21 513	39 280
a) pożyczki/ loans	1 000	1 000
b) krótkoterminowe papiery wartościowe short-term securities	856	—
c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty cash and cash equivalents	19 657	38 280
3.2. Inne inwestycje krótkoterminowe Other short-term investments	—	—
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe Short-term prepayments	6 995	6 278
Aktywa razem/ Total assets	1 871 923	1 937 924

Pasywa/ Equity and liabilities	2015	2014
I. Kapitał własny/ Shareholders' equity	1 554 115	1 547 862
1. Kapitał akcyjny/ Share capital	13 450	13 450
2. Akcje (udziały) własne (wielkość ujemna) Own shares (stakes) (negative value)	-	-139
3. Kapitał zapasowy/ Reserve capital	104 184	104 184
4. Kapitał z aktualizacji wyceny Reserve capital from revaluation	3 166	3 166
5. Pozostałe kapitały rezerwowe Other reserve capital	1 324 654	1 400 050
6. Zysk (strata) z lat ubiegłych Retained profits (losses)	-	-
7. Zysk (strata) netto/ Net profit (loss)	108 661	27 151
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania Liabilities and provisions for liabilities	317 808	390 062
1. Rezerwy na zobowiązania Provisions for liabilities	39 530	31 606
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego Provision for deferred income tax	33 439	24 400
1.2. Pozostałe rezerwy/ Other provisions	6 091	7 206
a) długoterminowe/ long-term	5 201	4 789
b) krótkoterminowe/ short-term	890	2 417
2. Zobowiązania długoterminowe Long-term liabilities	20 000	40 000
2.1. Długoterminowe kredyty i pożyczki Long-term credits and loans	20 000	40 000
2.2. Inne zobowiązania długoterminowe Other long-term liabilities	-	-
3. Zobowiązania krótkoterminowe Short-term liabilities	253 054	310 442
3.1. Krótkoterminowe kredyty i pożyczki Short-term credits and loans	37 406	61 315
3.2. Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek Current part of long-term credits and loans	20 000	20 000
3.3. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług Trade liabilities	155 608	205 862
- w tym zobow. z tyt. dostaw i usług powyżej 1 roku - including trade payables in excess of 1 year	2 547	2 077
3.4. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego Income tax liabilities	14 876	-
3.5. Inne zobowiązania krótkoterminowe Other short-term liabilities	25 164	23 265
4. Rozliczenia międzyokresowe/ Accruals	5 224	8 014
Pasywa razem/ Total equity and liabilities	1 871 923	1 937 924
Wartość księgowa/ Book value	1 554 115	1 547 862
Liczba akcji/ Number of shares	6 725 000	6 725 000
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł) Book value per share (PLN)	231,10	230,17
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 / Profit and loss account

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)

for the period from 1st January to 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

	2015	2014
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:		
Net sales of products, goods and materials, including:	1 347 626	1 275 168
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów Net sales of products	1 300 819	1 217 534
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów Net sales of goods and materials	46 807	57 634
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	1 117 433	1 160 279
Costs of products, goods and materials sold, including:		
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów Production cost of products sold	1 068 059	1 101 698
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów Value of goods and materials sold	49 374	58 581
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	230 193	114 889
Gross profit (loss) on sales		
IV. Koszty sprzedaży/ Selling costs	37 579	35 652
V. Koszty ogólnego zarządu General and administrative costs	39 268	36 430
VI. Zysk (strata) na sprzedaży	153 346	42 807
Profit (loss) on sales		
VII. Pozostałe przychody operacyjne Other operating incomes	6 019	6 405
VIII. Pozostałe koszty operacyjne Other operating costs	12 577	11 650
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	146 788	37 562
Operating profit (loss)		
X. Przychody finansowe Financial incomes	3 855	5 993
XI. Koszty finansowe Financial costs	16 115	7 922
XII. Zysk (strata) brutto	134 528	35 633
Profit (loss) before taxation		
XIII. Podatek dochodowy/ Income tax	25 867	8 482
XIV. ZYSK (STRATA) NETTO/ NET PROFIT (LOSS)	108 661	27 151
Zysk (strata) netto/ Net profit (loss)	108 661	27 151
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 by own shares	6 296 867	6 655 267
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł) Profit (loss) per ordinary share (PLN)	17,26	4,08
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)	—	—

Sprawozdanie zmian w kapitale własnym / Statement of changes in equity

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)
for the period from 1st January to 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

	Kapitał akcyjny Share capital	Akcje własne Own shares	Kapitał zapasowy Reserve capital	Kapitał z aktualizacji wyceny/ Capital from revaluation	Pozostałe kapitały rezerwowe/ Other reserve capital	Wynik z lat ubiegłych Retained profits	Wynik z roku bieżącego/ Current year net profit	Kapitał własny RAZEM Equity TOTAL
Stan na 1.01.2015 (BO) As of 01.01.2015 (Beginning of Period)	13 450	-139	104 184	3 166	1 400 050	27 151	-	1 547 862
Podział zysku Profit distribution	-	-	-	-	13 487	-13 487	-	0
Przeniesienie do inwestycji krótkoterminowych Transfer to short-term investments	-	139	-	-	-	-	-	139
Pokrycie zakupu akcji własnych Securing the purchase of own shares	-	-	-	-	-88 883	-	-	-88 883
Dywidenda dla akcjonariuszy Dividend	-	-	-	-	-	-13 664	-	-13 664
Całkowite dochody za okres 1.01 - 31.12.2015 r. Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2015	-	-	-	-	-	-	108 661	108 661
Stan na 31.12.2015 (BZ) As of 31.12.2015 (End of Period)	13 450	0	104 184	3 166	1 324 654	0	108 661	1 554 115
Stan na 1.01.2014 (BO) As of 01.01.2014 (Beginning of Period)	13 450	-139	104 184	3 166	1 394 254	9 938	-	1 524 853
Podział zysku Profit distribution	-	-	-	-	5 796	-5 796	-	0
Przeniesienie międzykapitałowe Intercapital transfer	-	-	-	-	-	-	-	0
Dywidenda dla akcjonariuszy Dividend	-	-	-	-	-	-4 142	-	-4 142
Całkowite dochody za okres 1.01-31.12.2014 r. Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2014	-	-	-	-	-	-	27 151	27 151
Stan na 31.12.2014 (BZ) As of 31.12.2014 (End of Period)	13 450	-139	104 184	3 166	1 400 050	0	27 151	1 547 862

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych / Cash flow statement

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)
for the period from 1st January to 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

	2015	2014
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej metoda pośrednia		
Cash flow from operating activities – indirect method		
I. Zysk (strata) netto/ Net profit (loss)	108 661	27 151
II. Korekty razem/ Total adjustments	81 823	30 743
1. Amortyzacja/ Depreciation	47 064	44 989
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych (Profit) loss from exchange rate fluctuations	—	—
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy) Interest and profit share (dividends)	1 337	1 968
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej (Profit) loss on investment activities	-2 802	1 608
5. Zmiana stanu rezerw/ Change in reserves	7 923	10 103
6. Zmiana stanu zapasów/ Change in inventories	60 774	-4 721
7. Zmiana stanu należności/ Change in receivables	-6 015	17 114
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów Change in short-term liabilities except for loans and credits	-33 479	-46 228
9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych Change in accruals	-3 776	5 910
10. Inne korekty/ Other adjustments	10 797	—
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		
Net cash flow from operating activities	190 484	57 894
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Cash flow from investment activities		
I. Wpływy/ Inflows	6 516	3 237
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych Sales of intangible and tangible fixed assets	3 213	264
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne Sales of real estate properties and intangible assets	—	—
3. Z aktywów finansowych, w tym: From financial assets, including:	3 302	2 973
- 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	—	—
- odsetki/ interest received	2 302	2 973
- inne wpływy z aktywów finansowych other inflows from financial assets	1 000	—
4. Inne wpływy inwestycyjne/ Other investment inflows	—	—
II. Wydatki/ Outflows	-64 811	-52 831
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych Purchase of intangible and tangible fixed assets	-47 721	-47 829
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne Real estate property and intangible assets	—	—
3. Na aktywa finansowe, w tym: To financial assets, including:	-17 090	-5 002
- nabycie aktywów finansowych/ financial assets purchased	-17 090	-5 002
- udzielone pożyczki długoterminowe/ long-term loans granted	—	—

	2015	2014
4. Inne wydatki inwestycyjne/ Other investment outflows	—	—
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej Net cash flow from investment activities	-58 295	-49 594
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej Cash flow from financial activities		
I. Wpływy/ Inflows	-	61 315
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału Net inflows from issue of shares, other capital instruments or capital receipts	—	—
2. Kredyty i pożyczki/ Credits and loans	—	61 315
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych Issue of debentures	—	—
4. Inne wpływy finansowe/ Other financial inflows	—	—
II. Wydatki/ Outflows	-150 812	-69 084
1. Nabycie akcji (udziałów) własnych/ Purchase of own share	-89 600	—
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli Dividends and other dues paid to shareholders	-13 663	-4 142
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku Outflows from profit distribution, other than dues paid to shareholders	—	—
4. Spłaty kredytów i pożyczek/ Credits and loans repaid	-43 909	-20 000
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych Redemption of debentures	—	—
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych From other financial liabilities	—	-40 000
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego Contractual payments of financial lease dues	—	—
8. Odsetki/ Interest paid	-3 640	-4 942
9. Inne wydatki finansowe/ Other financial outflows	—	—
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej Net cash flow from financial activities	-150 812	-7 769
D. Przepływy pieniężne netto, razem Total net cash flow	-18 623	531
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych Balance sheet change in cash	-18 623	531
F. Środki pieniężne na początek okresu Cash (beginning of period)	38 280	37 749
G. Środki pieniężne na koniec okresu Cash (end of period)	19 657	38 280

Opinia Niezależnego Biegłego Rewidenta dla Zgromadzenia Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Grupy Kapitałowej Stalprodukt Spółka Akcyjna z przeprowadzonego badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 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. Wygoda 69 obejmującego:

- 1) skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2015 roku, który po stronie aktywów oraz zobowiązań i kapitału własnego wykazuje sumę **3 305 746 tys. zł,**
- 2) skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2015 roku do 31 grudnia 2015 roku wykazujący zysk netto w kwocie **227 234 tys. zł,**
- 3) skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 roku wykazujące łączne całkowite dochody w kwocie **227 234 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 sprawozdania finansowe oraz sprawozdanie z działalności Grupy spełniały wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2009 r., nr 152, poz. 1223, z późn. zm.) zwanej dalej „ustawą o rachunkowości”.

Naszym zadaniem było zbadanie i wyrażenie opinii o zgodności z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości Grupy Kapitałowej tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia ono, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy Grupy Kapitałowej.

Independent Certified Auditor's Opinion for the General Meeting of Shareholders and Supervisory Board of Stalprodukt Spółka Akcyjna Capital Group on the Consolidated Financial Report Audit Carried out for the Reporting Period from 1 January 2015 to 31 December 2015

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 2015, with total assets, liabilities and equity amounting to **PLN 3 305 746 thousand,**
- 2) consolidated profit and loss account for the period from 1 January 2015 to 31 December 2015 showing a net profit amounting to **PLN 227 234 thousand,**
- 3) consolidated statement of comprehensive income for the period from 1 January to 31 December 2015 showing the comprehensive income amounting to **PLN 227 234 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 (Journal of Laws 2009, No 152, item 1223 with subsequent amendments) hereinafter referred to as the "Accountancy Act".

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.

Badanie przeprowadziliśmy stosownie do:

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

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, pozwalającą na wyrażenie opinii o sprawozdaniu. W szczególności badanie obejmowało sprawdzenie poprawności zastosowanych przez jednostkę dominującą oraz jednostki zależne zasad (polityki) rachunkowości i sprawdzenie – w przewidzianej mierze w sposób wyrywkowy – podstaw, z których wynikają liczby i informacje zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, jak i całościową ocenę skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Uważamy, że badanie dostarczyło wystarczającej podstawy do wyrażenia opinii.

Naszym zdaniem, zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe, we wszystkich istotnych aspektach:

- a) przedstawia rzetelnie i jasno informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej Grupy na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz wynik finansowy za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 roku,
- b) zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej, a w zakresie nieuregulowanym w tych standardach – stosownie do wymogów ustawy o rachunkowości i wydanych na jej podstawie przepisów wykonawczych,
- c) jest zgodne z wpływającymi na treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego przepisami prawa obowiązującymi Grupę Kapitałową.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej jest kompletne w rozumieniu art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości, a zawarte w nim informacje, pochodzące ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, są z nim zgodne.

Teresa Sadowska, biegły rewident nr 9358

Kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie w imieniu „Accord’ab” Biegli Rewidenci Spółka z o.o. 53-234 Wrocław, ul. Grabiszyńska 241.

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 262.

Wrocław, dnia 26 kwietnia 2016 roku

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.

We have planned and carried out the audit of the Consolidated Financial Report in order to obtain rational certainty, enabling us to express our opinion thereon. In particular, the audit covered inspecting the correctness of the accounting principles (policy) adopted by the Parent Company and by the Subsidiaries and checking – mostly on a random basis, the bases of the figures and information items contained in the Consolidated Financial Report as well as the overall assessment of the Consolidated Financial Report.

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

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

- a) presents accurately and clearly the Group’s assets and financial standing as of 31 December 2015 as well as its financial results for the reporting year from 1 January to 31 December 2015,
- b) was carried out in accordance with the International Accounting Standards, International Financial Reporting Standards and the interpretations related thereto, and announced in the form of the European Commission’s Regulations, and within the scope not provided for in the above standards – in line with the requirements of the Accountancy Act and the implementing provisions based thereon,
- c) stands in accordance with the legal provisions affecting the content of the Consolidated Financial Report and binding to the Capital Group.

The Report on the Capital Group’s Activities is complete within the meaning of art. 49 par.2 of the Accountancy Act, and the information contained therein, originating from the audited Consolidated Financial Report, stands in accordance with the same.

Teresa Sadowska, Certified Auditor No 9358

Key Certified Auditor carrying the Audit on behalf of: “Accord’ab” Biegli Rewidenci Spółka z o.o. 53-234 Wrocław, ul. Grabiszyńska 241

Entity authorised to audit financial reports No 262

Wrocław, this day 26 April 2016

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE

CONSOLIDATED FINANCIAL REPORT

Skonsolidowany bilans / Consolidated balance sheet

na dzień 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)
as of 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

Aktywa/ Assets		2015	2014
I.	Aktywa trwałe/ Fixed assets	1 983 072	1 933 721
1.	Wartości niematerialne, w tym: Intangible fixed assets, including:	135 652	101 409
-	- prawo wieczystego użytkowania gruntów right of perpetual land use	82 058	66 292
2.	Rzeczowe aktywa trwałe Tangible fixed assets	1 736 547	1 743 162
3.	Należności długoterminowe Long-term receivables	319	321
4.	Inwestycje długoterminowe Long-term investments	69 232	59 690
4.1.	Nieruchomości inwestycyjne Real estate investments	4 613	5 196
4.2.	Wartości niematerialne/ Intangible assets	—	—
4.3.	Długoterminowe aktywa finansowe Long-term financial assets	64 619	54 494
4.4.	Inwestycje w jednostki stowarzyszone Investments in associated entities	—	—
4.5.	Inne inwestycje długoterminowe Other long-term investments	—	—
5.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe Long-term prepayments	41 322	29 139
5.1.	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego Deferred income tax assets	30 619	22 310
5.2.	Inne rozliczenia międzyokresowe Other prepayments	10 703	6 829
II.	Aktywa obrotowe/ Current assets	1 322 674	1 210 834
1.	Zapasy/ Inventories	465 337	578 748
2.	Należności krótkoterminowe/ Short-term receivables	433 077	388 758
3.	Inwestycje krótkoterminowe/ Short-term investments	403 696	229 265
3.1.	Krótkoterminowe aktywa finansowe Short-term financial assets	307 969	197 768
a)	pożyczki/ loans	—	—
b)	krótkoterminowe papiery wartościowe short-term securities	40 307	28 758
-	- akcje własne w wartości nominalnej - own shares at nominal value	857	—
c)	środki pieniężne i ich ekwiwalenty cash and cash equivalents	267 662	169 010
3.2.	Inne inwestycje krótkoterminowe Other short-term investments	95 727	31 497
4.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe Short-term prepayments	20 564	14 063
Aktywa razem / Total assets		3 305 746	3 144 555

Pasywa/ Equity and liabilities		2015	2014
I.	Kapitał własny/ Shareholders' equity	2 049 903	1 846 650
1.	Kapitał własny przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej Equity attributable to shareholders of the parent company	1 964 302	1 739 906
1.1	Kapitał akcyjny/ Share capital	13 450	13 450
1.2	Akcje (udziały) własne (wielkość ujemna) Own shares (stocks) (negative value)	—	-140
1.3	Kapitał zapasowy/ Reserve capital	268 443	180 606
1.4	Kapitał z aktualizacji wyceny Reserve capital from revaluation	69 287	4 592
1.5	Pozostałe kapitały rezerwowe Other reserve capital	1 432 544	1 461 024
1.6	Zysk (strata) z lat ubiegłych Retained profits (losses)	-38 490	-10 691
1.7	Zysk (strata) netto/ Net profit (loss)	219 068	91 065
2.	Kapitał mniejszości/ Minority capital	85 601	106 744
II.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania Liabilities and provisions for liabilities	1 255 843	1 297 905
1.	Rezerwy na zobowiązania Provisions for liabilities	306 146	247 392
1.1.	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego Provision for deferred income tax	84 584	57 326
1.2.	Pozostałe rezerwy/ Other provisions	221 562	190 066
a)	długoterminowe/ long-term	147 950	151 305
b)	krótkoterminowe/ short-term	73 612	38 761
2.	Zobowiązania długoterminowe/ Long-term liabilities	397 637	415 448
2.1.	Długoterminowe kredyty i pożyczki Long-term credits and loans	84 272	92 252
2.2.	Inne zobowiązania długoterminowe Other long-term liabilities	17 250	27 081
2.3.	Zobowiązania warunkowe z tytułu zakupu ZGH „Bolesław” Conditional liabilities in relation to ZGH "Bolesław" purchase	296 115	296 115
3.	Zobowiązania krótkoterminowe Short-term liabilities	534 850	623 290
3.1.	Krótkoterminowe kredyty i pożyczki Short-term credits and loans	91 086	113 609
3.2.	Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek Current part of long-term credits and loans	20 000	20 000
3.3.	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług/ Trade liabilities	243 879	307 225
3.4.	Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego Income tax liabilities	34 587	11 124
3.5.	Inne zobowiązania krótkoterminowe Other short-term liabilities	145 298	171 332
4.	Rozliczenia międzyokresowe/ Accruals	17 210	11 775
Pasywa razem/ Total equity and liabilities		3 305 746	3 144 555
	Wartość księgową/ Book value	2 049 903	1 846 650
	Liczba akcji/ Number of shares	6 725 000	6 725 000
	Wartość księgową na jedną akcję (w zł) Book value per share (PLN)	304,82	274,59
	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 Consolidated profit and loss account

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)
for the period from 1st January to 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

	2015	2014
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym: Net sales of products, goods and materials, including:	3 131 693	2 858 537
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów Net sales of products	3 041 973	2 735 050
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów Net sales of goods and materials	89 720	123 487
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym: Costs of products, goods and materials sold, including:	2 582 617	2 498 118
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów Production cost of products sold	2 497 530	2 380 291
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów Value of goods and materials sold	85 087	117 827
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży Gross profit (loss) on sales	549 076	360 419
IV. Koszty sprzedaży/ Selling costs	79 344	76 217
V. Koszty ogólnego zarządu General and administrative costs	135 093	130 066
VI. Zysk (strata) na sprzedaży Profit (loss) on sales	334 639	154 136
VII. Pozostałe przychody operacyjne Other operating incomes	24 251	23 351
VIII. Pozostałe koszty operacyjne Other operating costs	67 338	34 136
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej Operating profit (loss)	291 552	143 351
X. Przychody finansowe Financial incomes	15 813	20 435
XI. Koszty finansowe Financial costs	20 006	28 475
XII. Zysk z udziałów w jednostkach stowarzyszonych Profit from stakes in associated entities	-350	-
XIII. Zysk (strata) brutto Profit (loss) before taxation	287 009	135 311
XIV. Podatek dochodowy/ Income tax	59 775	33 919
XV. Zysk (strata) netto/ Net profit (loss)	227 234	101 392
1. Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej Attributable to shareholders of the parent company	219 068	91 065
2. Przypadający udziałowcom mniejszościowym Minority interest	8 166	10 327
Zysk (strata) netto/ Net profit (loss)	227 234	101 392
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 by own shares	6 296 867	6 655 267
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł) Profit (loss) per ordinary share (PLN)	36,09	15,23

Zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym

Statement of changes in consolidated equity

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)
for the period from 1st January to 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

	Kapitał akcyjny Share capital	Akcje własne Own shares	Kapitał zapasowy Reserve capital	Kapitał z aktualizacji wyceny/ Capital from revaluation	Pozostałe kapitały rezerwowe/ Other reserve capital	Zyski zatrzymane z lat ubiegłych Retained profits	Zysk zatrzymany roku bież./ Current year net profit	Kapitały mniejszości Minority capital	Kapitał własny RAZEM Equity TOTAL
Stan na 01.01.2015 (BO) As of 01.01.2015 (Beginning of Period)	13 450	-140	180 606	4 592	1 461 024	80 374	-	106 744	1 846 650
Podział zysku Profit distribution	-	-	65 339	-	45 730	-111 069	-	-	0
Przeniesienie do inwestycji krótkoterminowych Transfer to short-term investments	-	140	-	-	-	-	-	-	140
Pokrycie zakupu akcji własnych z kapitału rezerwowego Securing the purchase of own shares from reserve capital	-	-	-	-	-88 883	-	-	-	-88 883
Przeniesienie międzykapitałowe i konsolidacyjne Intercapital and consolidation transfer	-	-	22 498	-	14 673	5 869	-	-29 309	13 731
Dywidenda i tantiema Dividend	-	-	-	-	-	-13 664	-	-	-13 664
Wycena transakcji zabezpieczających Valuation of hedging transactions	-	-	-	64 695	-	-	-	-	64 695
Całkowite dochody za okres 1.01. - 31.12.2015 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2015	-	-	-	-	-	-	219 068	8 166	227 234
Stan na 31.12.2015 (BZ) As of 31.12.2015 (End of Period)	13 450	0	268 443	69 287	1 432 544	-38 490	219 068	85 601	2 049 903
Stan na 01.01.2014 (BO) As of 01.01.2014 (Beginning of Period)	13 450	-140	120 035	4 521	1 434 185	55 779	-	128 498	1 756 328
Podział zysku Profit distribution	-	-	43 178	-	7 111	-50 289	-	-	0
Przeniesienie międzyokresowe i konsolidacyjne Intercapital and consolidation transfer	-	-	17 393	71	19 728	-12 039	-	-32 081	-6 928
Dywidenda i tantiema Dividend	-	-	-	-	-	-4 142	-	-	-4 142
Całkowite dochody za okres 1.01. - 31.12.2014 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2014	-	-	-	-	-	-	91 065	10 327	101 392
Stan na 31.12.2014 (BZ) As of 31.12.2014 (End of Period)	13 450	-140	180 606	4 592	1 461 024	-10 691	91 065	106 744	1 846 650

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych Consolidated cash flow statement

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 i 2014 (w tys. zł)
for the period from 1st January to 31st December 2015 and 2014 (in thousands of PLN)

	2015	2014
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej – metoda pośrednia Cash flow from operating activities – indirect method		
I. Zysk (strata) netto/ Net profit (loss)	227 234	101 392
II. Korekty razem/ Total adjustments	193 001	101 896
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności Net profit share of entities – valuation with equity method	—	—
2. Amortyzacja/ Depreciation	143 239	135 563
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych (Profit) loss from exchange rate fluctuations	-404	-492
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy) Interest and profit share (dividends)	4 004	9 792
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej (Profit) loss on investment activities	5 808	22 781
6. Zmiana stanu rezerw/ Change in reserves	58 755	35 050
7. Zmiana stanu zapasów/ Change in inventories	113 411	-72 116
8. Zmiana stanu należności/ Change in receivables	-44 315	21 195
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów Change in short-term liabilities except for loans and credits	-78 565	-39 362
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych Change in accruals	-1 066	439
11. Inne korekty/ Other adjustments	-7 866	-10 954
12. Korekta z tytułu rozliczenia ceny nabycia ZGH „Bolesław” Adjustment on the score of ZGH “Bolesław” purchase price settlement	—	—
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej Net cash flow from operating activities	420 235	203 288
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej Cash flow from investment activities		
I. Wpływy/ Inflows	18 788	11 117
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych Sales of intangible and tangible fixed assets	4 490	2 231
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne Sales of real estate properties and intangible assets	—	—
3. Z aktywów finansowych, w tym: From financial assets, including:	14 298	8 886
- zbycie aktywów finansowych/ financial assets sold	11 992	5 882
- dywidendy i udziały w zyskach/ dividends and profit share received	3	4
- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych repayment of long-term loans granted	—	—
- odsetki/ interest received	2 303	3 000
- inne wpływy z aktywów finansowych other inflows from financial assets	—	—
4. Inne wpływy inwestycyjne/ Other investment inflows	—	—

	2015	2014
II. Wydatki/ Outflows	-191 624	-172 441
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych Purchase of intangible and tangible fixed assets	-161 054	-130 437
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne Real estate property and intangible assets	—	—
3. Na aktywa finansowe, w tym: To financial assets, including:	-30 370	-41 960
- nabycie aktywów finansowych/ financial assets purchased	—	41 960
- udzielone pożyczki długoterminowe/ long-term loans granted	—	—
4. Inne wydatki inwestycyjne/ Other investment outflows	-200	-44
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej Net cash flow from investment activities	-172 836	-161 324
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej Cash flow from financial activities		
I. Wpływy/ Inflows	26 703	83 601
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału Net inflows from issue of shares, other capital instruments and capital receipts	—	—
2. Kredyty i pożyczki/ Credits and loans	26 001	83 571
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych Issue of debentures	—	—
4. Inne wpływy finansowe/ Other financial inflows	702	30
II. Wydatki/ Outflows	-175 450	-68 308
1. Nabycie akcji (udziałów) własnych Purchase of own shares	-89 600	—
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli Dividends and other dues paid to shareholders	-13 663	-4 142
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku Outflows from profit distribution, other than dues paid to shareholders	—	—
4. Spłaty kredytów i pożyczek/ Credits and loans repaid	-56 477	-41 737
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych Redemption of debentures	—	—
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych From other financial liabilities	-6 735	-6 769
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego Contractual payments of financial leasing dues	-1 963	-2 856
8. Odsetki/ Interest paid	-7 012	-12 798
9. Inne wydatki finansowe/ Other financial outflows	-	-6
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej Net cash flow from financial activities	-148 747	15 293
D. Przepływy pieniężne netto, razem/ total net cash flow	98 652	57 257
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym: balance sheet change in cash, including:	98 652	57 257
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych change in cash due to exchange rates fluctuations	—	—
F. Środki pieniężne na początek okresu cash (beginning of period)	169 010	111 753
G. Środki pieniężne na koniec okresu, w tym: cash (end of period), including:	267 662	169 010
- o ograniczonej możliwości dysponowania of limited access and disposal	—	—



S T A L P R O D U K T . C O M . P L

Wygoda 69, 32-700 Bochnia, Poland

tel. +48 14 / 615 10 00, fax +48 14 / 615 11 18

e-mail: market@stalprodukt.com.pl