

spółka
notowana na
GPW

listed on
WSE

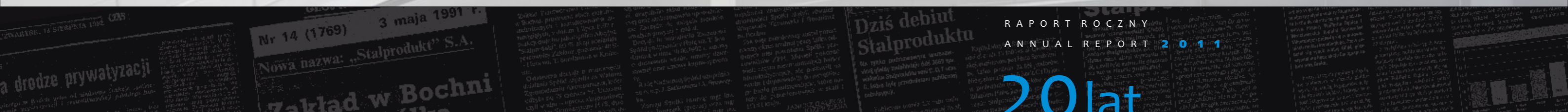
 **Stalprodukt S.A.**

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

www.stalprodukt.com.pl



Dla otoczenia.
Dla życia.
For environment.
For life.



REPORT ROCZNY
ANNUAL REPORT 2011

20 lat

Firmy 20th Anniversary of the Company



Dla otoczenia.
Dla życia.
For environment.
For life.

Spis treści: Table of contents:

2	List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy President's Letter to Shareholders
6	Podwójny jubileusz Spółki Double Jubilee of the Company
14	Władze Spółki i Akcjonariat Company's Governing Bodies and Shareholders
18	Sprzedaż podstawowych produktów Sales of Basic Products
26	Wyniki finansowe Financial Results
30	Inwestycje Investments
34	Sprawozdania finansowe Financial Reports

20 lat

Firmy 20th Anniversary of the Company

Szanowni Akcjonariusze,

W ubiegłym roku gospodarka europejska nadal zmagająca się ze skutkami kryzysu finansowego roku 2008. Największym, wciąż nierozwiązanym problemem pozostaje poziom deficytu budżetowego oraz nadmierne zadłużenie w odniesieniu do PKB w wielu krajach europejskich. Jednak wprowadzanie niezbędnych oszczędności w wydatkach publicznych skutkuje negatywnymi konsekwencjami, takimi jak: spadek popytu, znaczące obniżenie tempa rozwoju gospodarczego lub wręcz recesja, wzrost bezrobocia, szczególnie wśród ludzi młodych oraz ogólne pogorszenie sytuacji gospodarstw domowych i podmiotów gospodarczych.

Na tym tle polska gospodarka radziła sobie stosunkowo dobrze, czego najbardziej widocznym przejawem jest utrzymanie wysokiego tempa rozwoju gospodarczego, tj. na poziomie 4,3 proc. Polskim firmom i przedsiębiorstwom pomagała w dużym stopniu dobra koniunktura, napędzana inwestycjami związanymi z Mistrzostwami Europy EURO 2012, finansowanymi głównie ze środków unijnych.

Nasza spółka dobrze wykorzystała te sprzyjające warunki, zwiększając znacząco sprzedaż w niemal wszystkich najważniejszych grupach produktowych. Dzięki temu przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wzrosły w stosunku do roku 2010 o 15,3 proc. i wyniosły 1787,5 mln zł. Z powodu mniej korzystnych warunków cenowych w segmencie blach elektrotechnicznych, Spółce nie udało się jednak powtórzyć wyników

Dear Shareholders,

In the previous year, the European economy was still coping with the consequences of the 2008 financial crisis. The level of budget deficit and poor debt-to-GDP-ratio still remain the greatest, unsolvable problem in many European countries. However, economizing on government's expenditure in line with the public spending policy, generates negative consequences, such as: declining demand, significant economic slowdown or even recession, increasing unemployment, especially among young people, and general deterioration of economic conditions, both for households and businesses.

The Polish economy did relatively well against this background, which was most clearly manifested by the maintained high pace of economic development, i.e. at the level of 4.3 per cent. Polish firms and enterprises were majorly supported by favorable economic conditions, driven by the investments related to the European Championships EURO 2012, mainly financed from EU sources.

Our Company benefited from these favorable conditions, significantly increasing sales in almost all the key product groups, thanks to which our sales of products, goods and materials increased by 15.3 per cent over 2010 and amounted to PLN 1787.5 million. Due to less favorable price conditions in the segment of electrical sheets, the Company did not manage to repeat the 2010 financial results. In 2011, the operating profit reached the level of PLN 149.2 million and was by 15.3 per cent lower than in the previous year. The net profit dropped similarly, reaching the level of PLN 122.5 million. In connection with the above, economic and financial ratios, characterizing economic activities,

spowodowany wzrostem cen w tym okresie. Pod względem ilościowym sprzedaż wzrosła o 4 proc. Ten stosunkowo niewielki wzrost wolumenów był efektem zaostrożonej konkurencji na rynku polskim, zarówno ze strony nowych graczy na rynku lokalnym, jak i wysokiego napływu materiału z importu. Udział kształowników zimnogiętych w asortymentowej strukturze sprzedaży pozostał na praktycznie niezmiennym poziomie w stosunku do roku 2010 i wyniósł 40,0 proc.

Realizowane w kraju projekty infrastrukturalne, zwłaszcza te związane z budową autostrad i dróg ekspresowych, sprzyjały znaczącemu wzrostowi sprzedaży barier drogowych. Tym samym odnotowano największy wzrost sprzedaży w tym segmencie, zarówno pod względem ilościowym, jak i wartościowym. W efekcie wolumen sprzedaży barier w roku 2011 był o 101 proc. wyższy niż w roku poprzednim, a wartość sprzedaży wzrosła o 118 proc. Spowodowało to wyraźne zwiększenie udziału tej grupy produktowej w strukturze sprzedaży, tj. z 4,0 proc. w roku 2010 do 7,6 proc. w roku 2011.

Produkty centrów serwisowych blach gorąco- i zimnowalcowanych, tj. blach w arkuszach i taśmach, były tymi, których sprzedaż spadła. Ilościowo spadek ten wyniósł 17 proc., natomiast wartościowo – 9 proc. W konsekwencji udział tych produktów w strukturze sprzedaży spadł z 16,2 proc. do 12,8 proc. Warto podkreślić, iż słabsze wyniki w tej grupie produktowej są efektem trudniejszych warunków konkurencyjnych na rynku krajowym, w tym przede wszystkim dwukrotnej nadwyżki zdolności produkcyjnych w usługach cięcia wzdłużnego i poprzecznego nad popytem.

Zdajemy sobie sprawę, że nadchodzące lata będą stanowić dla Spółki duże wyzwanie. Na rynku krajowym można spodziewać się ograniczenia finansowania dużych projektów infrastrukturalnych, a tym samym spadku popytu. O powadze tego zagrożenia świadczyć może aktualna sytuacja firm budowlanych, które w okresie koniunktury zwiększyły swoją pozycję i potencjał rynkowy, głównie drogą przejęć finansowanych długiem, a przetargi na realizację kontraktów wygrywały z powodu olbrzymiej konkurencji po bardzo niskich cenach. Efektem są poważne problemy płynnościowe wielu firm.

Od sytuacji na rynkach zagranicznych będzie z kolei zależał sukces eksportowy Stalproduktu. Jest to tym istotniejsze, iż niemal 50 proc. przychodów ze sprzedaży generowanych jest przez eksport. Dużym ryzykiem w przyszłej działalności Spółki jest także dalsze zwiększanie światowego potencjału produkcyjnego w blachach transformatorowych. Jeśli popyt rynkowy nie będzie nadążał za tempem rozwoju zdolności produkcyjnych, niekorzystna sytuacja w zakresie nadpodaży tych wyrobów na rynku ulegnie jeszcze pogorszeniu, co może skutkować dalszym spadkiem cen.

Działania podejmowane przez Stalprodukt mają na celu zminimalizowanie skutków tych niekorzystnych tendencji na rynku. Najważniejszym jest realizowany projekt wdrożenia nowej technologii produkcji wysokich gatunków blach transformatorowych. W ubiegłym roku podpisano kontrakty na modernizację wszystkich niezbędnych linii produkcyjnych. Zakończenie tego projektu w roku 2013 pozwoli w lepszym stopniu odpowiedzieć na aktualne zapotrzebowanie rynku, a jednocześnie istotnie wzmocnić naszą pozycję konkurencyjną w tej grupie produktowej.

W bieżącym roku Stalprodukt obchodzi dwie ważne rocznice: 20-lecie rozpoczęcia działalności gospodarczej oraz 15-lecie debiutu giełdowego. W ciągu 20 lat swojego funkcjonowania Spółka przeszła wyraźne przeobrażenia i dokonała dużego postępu – w sferze technicznej, produkcyjnej, organizacyjnej i rynkowej – stając się znaczącym podmiotem w swojej branży i jedną z największych firm w Małopolsce. Korzystając z okazji chciałbym podziękować tym wszystkim, którzy przyczynili się do tego sukcesu, w tym przede wszystkim naszej Załodze, bez której zaangażowania, ciężkiej pracy i poświęcenia, nie byłoby to możliwe.

Dziękuję także naszym Akcjonariuszom, którzy – mimo pogorszenia wyników finansowych – nie tracą wiary w przyszłość Spółki i jej potencjał rozwojowy! Będziemy nadal podejmować wszelkie starania, aby zwiększać wartość firmy dla naszych Akcjonariuszy.

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



product-based sales structure was maintained at the practically unchanged 2010 level and reached 40.0 per cent.

The infrastructural domestic projects, especially the ones connected with the construction of freeways and expressways, supported the increasing sales of road barriers. Thus, the latter recorded the highest sales increase both in terms of volume and value. Consequently, the volume-based barrier sales in 2011 were by 101 per cent higher than in the previous year and the value-based sales increased by 118 per cent. This resulted in the conspicuous increase of the product group sales share, i.e. from 4.0 per cent in 2010 to 7.6 per cent in 2011.

The sales of hot- and cold-rolled steel products offered by service centers, i.e. steel sheets and strips were the ones to decline. In terms of volume the decrease reached 17 per cent, whereas in terms of value – 9 per cent. In effect, the sales share of these products dropped from 16.2 per cent to 12.8 per cent. It is worth stressing, however, that the poorer results in this product group were caused by harder competitive conditions on the domestic market, primarily including the production overcapacity referring to steel slitting and cutting-to-length services, twice exceeding the existing demand.

We are aware that the years to come will make a big challenge for the Company. On the domestic market one may expect limited financing of big infrastructural projects and a resulting decline in demand. The seriousness of this threat may be confirmed by the current condition of construction companies which enhanced their position and market potential, benefiting from favorable market conditions, mainly, through debt-financed take-overs and won their contract tenders, quoting very low prices due to massive competition. In effect, now, many companies are suffering from serious liquidity problems.

On the other hand, the Stalprodukt's export success will depend on the foreign market conditions, which is even more important, as almost 50 per cent of our sales came from exports. Another big risk likely to affect the Company's future activities is further expansion of the global production capacity in the sector of transformer sheets. If the market demand does not catch up with the pace of capacity expansion, the unfavorable overcapacity in respect of these products will even be aggravated, which may entail further declines in prices.

The activities undertaken by Stalprodukt are aimed at minimizing the unfavorable market trends. The most important of those is launching the state-of-the-art technology of electrical sheets production. In the previous year, contracts were signed for the modernization of all the necessary production lines. The completion of the project in 2013 will enable better response to the existing market demand, and, at the same time, strengthen our competitive position in this product group.

This year Stalprodukt is celebrating two important anniversaries: 20th anniversary of its founding and 15th anniversary of its stock exchange debut. During its 20 years' operation, the Company underwent remarkable transformations and made big progress in – technical, productive, organizational and market spheres – becoming the industry leader and one of the biggest companies in Małopolska. Taking the opportunity, I would like to thank all those who contributed to the success, primarily including our Staff, without whose involvement, hard work and sacrifice it wouldn't have been possible.

I also thank all our Shareholders, who – despite the worsening financial results – do not lose faith in the Company's future and its development potential! We shall still undertake all possible efforts in order to increase the Company's value for our Shareholders.

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




finansowych roku 2010. Zysk na działalności operacyjnej w roku 2011 wyniósł 149,2 mln zł i był o 15,3 proc. niższy niż w roku poprzednim. W podobnym stopniu spadł także zysk netto, który ukształtował się na poziomie 122,5 mln zł. W związku z powyższym, wskaźniki ekonomiczno-finansowe charakteryzujące działalność gospodarczą wykazały nieznaczne pogorszenie, ale – w opinii Zarządu – ich poziom należy i tak uznać za w pełni zadowalający w aktualnych warunkach rynkowych.

Rok 2011 był pierwszym okresem, w którym Spółka pracowała przy zwiększonych zdolnościach produkcyjnych w segmencie blach elektrotechnicznych, uzyskanych dzięki zakończeniu w roku poprzednim znaczącego projektu inwestycyjnego. Warto podkreślić, iż Spółka w pełni wykorzystywała te moce, dzięki czemu sprzedaż blach zwiększyła się w stosunku do roku 2010 o 27 proc. i przekroczyła poziom 102 tys. ton. Poczujemy sobie to za duży sukces, biorąc pod uwagę fakt, iż zaplanowany wzrost sprzedaży w tym segmencie wymuszało poszukiwanie nowych rynków zbytu. Te nowe, ważne kierunki eksportu obejmują Indie i Chiny. Sukces, o którym mowa, jest tym większy, że sytuacja na rynku blach pozostaje ciągle trudna, czego przejawami są: duża nadpodaż tych wyrobów, niskie ceny oraz generalnie ograniczone wykorzystanie mocy produkcyjnych przez producentów. Z powodu spadku cen blach transformatorowych, wartościowy wzrost sprzedaży nie był tak duży, jak w przypadku wolumenów i wyniósł 17 proc. Udało nam się jednak nieznacznie zwiększyć udział tej grupy produktowej w strukturze sprzedaży, tj. z 37,5 proc. do 38,2 proc.

Znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży odnotowaliśmy w grupie kształowników zimnogiętych. Wzrost ten wyniósł 14 proc. i był w części

showed a slight decline, but – in the opinion of the Management Board – their level should, anyway, be regarded as fully satisfactory under the existing market conditions.

The year 2011 was the first period of the Company's operation with the expanded production capacity in the segment of electrical sheets achieved thanks to the completion of a major investment project in the previous year. It is worth stressing that the Company fully used the capacity, thanks to which our sales of transformer sheets were increased by 27 per cent over 2010 and exceeded the level of 102 thousand tons. We recognize this as a significant success, considering the fact that the planned sales increase in this segment forced us to seek new sales markets; these new important export directions include India and China. The success concerned is even greater as the transformer sheets market conditions still remain unfavorable, which is manifested by: massive oversupply of these products, low prices and, generally, limited utilization of available production capacity by manufacturers. Due to the reduction of the transformer sheet prices, the value-based sales increase was not so big as the volume-based figure and reached 17 per cent. However, we managed to slightly increase the share of this production segment in the sales structure, i.e. from 37.5 per cent to 38.2 per cent.

We recorded a significant sales increase in the group of cold-formed profiles. The increase reached 14 per cent and was partly caused by the price increase in the period concerned. In terms of volume, the sales grew by 4 per cent. This relatively low volume increase resulted from sharpened competition on the Polish market, both due to the activities of new domestic market players and massive inflow of imported material. The share of cold-formed profiles in the

Rozpoczęcie działalności

The beginning of business activity

Firmy
20 lat
20th Anniversary
of the Company

Ponad rok zajął nam proces usamodzielniania. 1 lipca 1992 roku rozpoczęliśmy działalność gospodarczą. Podpisując wtedy umowę na dzierżawę majątku dwu wydziałów Huty im. T. Sendzimira, zobowiązaliśmy się do złożenia oferty ich wykupu w ciągu 4 lat. Udało się dzięki temu, że wprowadziliśmy rynkowe zasady funkcjonowania firmy i zdobyliśmy wiarygodność instytucji finansujących. 20 lat temu zaczęła się kształtować nasza tożsamość rynkowa.

It took us over one year to become an independent company. As of July 1, 1992 we started our economic activities. Signing the leasing agreement at the time, for the leasehold of two Tadeusz Sendzimir Steel Works departments, we obligated ourselves to place a purchase offer for the assets concerned within 4 years. We managed to do this thanks to the introduction of market operating rules and achieved a creditworthy status in financing institutions. 20 years ago our market identity started to take shape.

Dla otoczenia.
Dla życia.
For environment.
For life.

Podwójny jubileusz Spółki Double Jubilee of the Company

20 lat temu, 1 lipca 1992 roku, rozpoczęliśmy samodzielną działalność gospodarczą jako Stalprodukt S.A. Byliśmy jednym z kilkunastu zakładów Huty im. T. Sendzimira, przekształconych – na podstawie art. 18 ustawy o przedsiębiorstwie państwowym – w spółkę akcyjną z udziałem huty i pracowników. Nasz kapitał zakładowy wynosił – przed denominacją – 2,6 mld zł (260 tys. zł po denominacji). Po kolejnych kilku emisjach akcji wzrósł do 13 450 tys. zł.

Pracownicy objęli 60 proc. udziałów w spółce, a należąca do Skarbu Państwa huta pozostała 40 proc. Zobowiązaliśmy się wtedy do złożenia oferty na wykupienie od huty majątku w ciągu 4 lat. Przejęliśmy majątek obrotowy dwu zlokalizowanych w Bochni wydziałów huty i zapasy oraz zobowiązania zakładu, tj. 30 mld starych złotych.

Wprowadzając rynkowe zasady funkcjonowania firmy, w ciągu kilku lat zdobyliśmy zaufanie w bankach, dzięki czemu mogliśmy spłacić zobowiązania i złożyć ofertę wykupu majątku. Zrobiliśmy to przed upływem czterech lat, zgłaszając się do udziału w przetargu otwartym. Za kwotę przekraczającą 130 mln PLN brutto (po denominacji z 1 stycznia 1995 roku) kupiliśmy w dwu transzach hale i maszyny. Potem spłaciliśmy kredyt.

20 years ago, on July 1, 1992, we started independent economic activities as Stalprodukt S.A. The Company was one of the several Tadeusz Sendzimir Steel Works plants, transformed – pursuant to Art.18 of the State Enterprise Act – into a joint stock company with the Steel Works' and Employees' participation. Our share capital – before denomination – amounted to 2.6 billion zloty (PLN 260 thousand after denomination). Following several share issues, it grew up to PLN 13 450 thousand.

The employees took up 60 per cent of the Company's shares, and the Steel Works, belonging to the State Treasury, took up the remaining 40 per cent. Then we obligated ourselves to place an offer for the purchase of assets from the Steel Works within four years. We took over the current assets of the two Steel Works departments located in Bochnia as well the company's inventories and liabilities, amounting to old 30 billion zloty.

Introducing the market conditions of company operation, we won the confidence of banks, thanks to which we could settle the liabilities and place the assets purchase offer. We had done this before the expiration of the four years' deadline, responding to an open tender. We purchased facilities and machinery for over gross PLN 130 million (after denomination as of January 1, 1995). Later we continued to repay the credit.

Jesteśmy na rynku od 20 lat We Have Been on the Market for 20 Years

Giełdowe początki

Już po 5 latach samodzielnej działalności Spółki zadebiutowaliśmy na rynku giełdowym. Od 6 sierpnia 1997 roku akcje Spółki notowane są na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Niedawno, w kwietniu 2012 roku, otrzymaliśmy na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych miano „Spółki 10-lecia”, zajmując pierwsze miejsce pod względem całkowitej stopy zwrotu dla Akcjonariuszy w rankingu najbardziej dochodowych spółek z indeksu sWIG80.

Decydując się na wprowadzenie Spółki na giełdę, nie myśleliśmy jednak o splendorach i zwycięstwach w rankingach. Emisja akcji i ich sprzedaż na GPW były elementem strategii rozwoju Spółki, w której kluczową rolę odgrywały inwestycje. Od początku działalności Spółki dążono do zaspokojenia potrzeb klientów poprzez zwiększenie potencjału produkcyjnego, poszerzenie oferowanego asortymentu oraz wprowadzenie wydajnych i oszczędnych technologii, przyczyniających się do obniżenia kosztów produkcji.

Stock Exchange Beginnings

As early as after 5 years of the Company's independent operations, we made a debut on the Stock Exchange market. Since August 6, 1997, the Company's shares have been quoted on the Warsaw Stock Exchange primary market. Not long ago, in April 2012, we were assigned the name of the WSE Company of the Decade, occupying the first position in respect of the total shareholder return in the sWIG80 ranking of the most profitable companies.

However, while deciding about the Company's Stock Exchange listing, we neither thought about splendors nor ranking successes. The WSE share issue and sales were the element of the Company's development policy, in which investments played the key role. From the very outset of the Company's activities, we strived to fulfill the client needs through expansion of the production capacity, widening of the product range offered and introduction of efficient and economical technologies, contributing to the reduction of the production costs.



Pierwszą z inwestycji – już w 1998 roku – był zakup walcarki typu „Sendzimir”. Inwestycja ta – sfinansowana dzięki pierwszej publicznej emisji akcji – nie tylko pozwoliła na zwiększenie posiadanych zdolności produkcyjnych blach elektrotechnicznych o kilkanaście tysięcy ton rocznie, ale umożliwiła także poprawę jakości ich walcowania oraz wdrożenie do produkcji nowych gatunków blach płaskich.

W 1999 roku rozbudowaliśmy halę Wydziału Profili Giętych i uruchomiliśmy linię do cięcia wzdłużnego taśm szerokich.



The first of the investments – carried out as early as in 1998 – was the purchase of the “Sendzimir” type rolling mill. The project – financed thanks to the first public share issue – not only allowed for the expansion of the existing production capacity of electrical sheets by several thousand tons per year, but also enabled the improvement of the rolling process and launching the production of new flat steel grades.

In 1999 the Cold-Formed Profiles Department plant was expanded and a slitting line for wide steel strips was put into operation.

Budowa własnej sieci sprzedaży i Grupy Kapitałowej

Równoległe z inwestycjami w linie produkcyjne wprowadzaliśmy też zmiany w systemie dystrybucji produkowanych przez nas wyrobów. Nasze składy handlowe powstawały od 1998 roku: najpierw we Włocławku, Tarnowie i Gdyni, a potem także w Zamościu, Krakowie, Szczecinie, Gliwicach i we Wrocławiu. W drugim etapie rozbudowy sieci dystrybucji, w latach 2002-2005, uzupełniły ją też punkty handlowe w kilku miastach Polski i skład handlowy w Koszalinie, a po latach – także w Poznaniu i Radomiu. Począwszy od 1 lipca 2000 r. sprzedaż produktów stalowych przejęła spółka Stalprodukt-Centrostal Kraków, której podporządkowane zostały poszczególne oddziały handlowe Stalproduktu.

W połowie 2000 roku ruszyła nowa, wybudowana przez nas ocynkownia w Bukownie, w której objęliśmy 51 proc. udziałów.

Ocynkownia dołączyła do budowanej już w latach 1997-1999 Grupy Kapitałowej, w której skład wchodziły nowo powoływane podmioty, w większości spółki z ograniczoną odpowiedzialnością ze 100-procentowym udziałem Stalproduktu. W roku 2005 Grupa Kapitałowa powiększyła się o kolejną spółkę zależną – krakowski STP Elbud. Rozwinęliśmy prowadzoną tam produkcję konstrukcji stalowych wraz z ich cynkowaniem, a także uruchomiliśmy produkcję zupełnie nowego asortymentu wyrobów – konstrukcji ekranów dźwiękochłonnych. Kilka lat później, w 2008 roku, do Grupy dołączyła spółka Cynk-Mal z zakładem produkcji drutu cynkowniczego i bednarki, zlokalizowanym w Legnicy.

Byliśmy pierwszą firmą w Polsce, która uruchomiła własną sieć sprzedaży kształowników.

We were the first company in Poland to put our own, independent sales network of steel profiles into operation.

Construction of Own Sales Network and Capital Group

The production line investments were introduced simultaneously with the changes in products distribution. We were the first company in Poland to put our own, independent sales network into operation. Our trade warehouses were coming into existence from 1998 onwards: first in Włocławek, Tarnów and Gdynia, to be also followed by Zamość, Kraków, Szczecin, Gliwice and Wrocław. At the second stage of the sales network expansion, in the years 2002-2005, it was supplemented with sale offices in several Polish cities and a trade warehouse in Koszalin, and after a few years – also in Poznań and Radom. From July 1, 2000 onwards, our steel product sales were taken over by the Stalprodukt-Centrostal Kraków company, to which Stalprodukt's particular sales warehouses were subordinated.

In mid 2000, we launched a new galvanizing plant of our construction in Bukowno, in which we took up 51 per cent of shares.

The galvanizing plant joined the Capital Group, already formed in the years 1997-1999, which embraced newly established entities, mostly limited liability companies with the 100-per cent Stalprodukt's participation. In 2005, the Capital Group was enlarged with another subsidiary company – the Kraków-based STP Elbud. We developed the production of steel structures pursued there, combined it with galvanizing and we also launched the production of a completely new product range – acoustic barrier constructions. A few years later, in 2008, the Cynk-Mal company joined the Group, contributing the galvanized wire and band plant located in Legnica.

Giełdowa hossa

Rok 2004 przyniósł zmiany w strukturze akcjonariatu Spółki. Były one konsekwencją prywatyzacji Polskich Hut Stali S.A., głównego udziałowca Spółki. Został nim nowy właściciel huty, obecnie występujący pod nazwą ArcelorMittal Poland S.A.

W III kwartale 2006 roku zakończył się jeden z naszych najważniejszych projektów inwestycyjnych: rozbudowa zdolności produkcyjnych blach transformatorowych z poziomu 40 do 60 tys. ton rocznie. Kompleksowa realizacja inwestycji pozwoliła Spółce osiągnąć bardzo wysoki, światowy poziom w zakresie technologii wytwarzania blach elektrotechnicznych transformatorowych.

Jednocześnie Zarząd podjął decyzję o realizacji II etapu rozwoju i podniesienia zdolności produkcyjnej segmentu blach do poziomu 100 tys. ton blach rocznie.

Właśnie w 2006 roku – po raz pierwszy w 15-letniej historii Spółki – przychody ze sprzedaży produktów przekroczyły 1 mld złotych. Pod względem stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału akcje Stalproduktu były w grupie najbardziej zyskownych na warszawskiej Giełdzie. Choć w następnym roku dynamika nie była już tak duża, rok 2007 był okresem dalszego wzrostu kursu akcji Stalproduktu. W połowie roku akcje Spółki osiągnęły najwyższy w jej historii poziom – 1480 zł.

Giełdowa hossa i wymierny dla inwestorów sukces na Giełdzie nie spowolniły rozwoju Spółki. W lutym 2007 roku podpisaliśmy kontrakt z włoską firmą Marcegaglia na zakup 5 linii profilowania. Z końcem roku natomiast, dzięki oddaniu do użytku linii cięcia poprzecznego blach gorącowalcowanych, nasza oferta produktowa poszerzyła się o blachy w arkuszach.

Stawiając na rozwój organiczny, Spółka nie zaniedbała też własnej sieci dystrybucji. W 2008 w Poznaniu, a w 2010 roku w Radomiu uruchomiono nowe składy handlowe. Tym samym liczba składów sieci Stalproduktu wzrosła do 9. W latach 2007-2008 Spółka wydatkowała na inwestycje 520 mln zł. W tym samym okresie zatrudniono 461 nowych pracowników.



Stock Exchange Bull Market

The year 2004 brought changes in the Company's shareholding structure. They resulted from the privatization of the Polskie Huty Stali S.A. (Polish Steel Works joint stock company), the Company's major shareholder. The new owner of the Steel Works, now operating under the business name of ArcelorMittal Poland S.A took up the share concerned.

In the 3rd quarter of 2006, one of our key investment projects was completed: the expansion of transformer sheets production capacity from the level of 40 to 60 thousand tons per year. The extensive project implementation allowed the Company to achieve a very high world level in transformer sheets technology.

At the same time, the Management Board decided to carry out the 2nd stage of development and raise the steel sheets segment capacity to the level of 100 thousand tons per year.

It was exactly in 2006 – when for the first time in the Company's 15 years' history – the sales of products exceeded PLN 1 billion (1 thousand millions). In respect of ROIC (return on invested capital), Stalprodukt shares were listed among the Warsaw Stock Exchange most profitable shares. Although no longer so dynamic, the year 2007 saw further growth of the Stalprodukt shares quotations. In mid 2007 the price of Company's shares reached their highest-ever level – PLN 1480.

The bull market and tangible investors' Stock Exchange success did not slow down the Company's development. In February 2007, we signed a contract with the Italian Marcegaglia company for the purchase of 5 forming lines. Whereas, towards the end of the year, thanks to the newly launched cut-to-length line for hot-rolled steel, our offer was expanded with steel sheets.

Focusing on organic development, the Company did not neglect its own sales network. New trade warehouses were opened in Poznań – in 2008 and in Radom – in 2010. Thus, the number of Stalprodukt's trade warehouses grew up to 9. In the years 2007-2008 the Company expended PLN 520 million for investments. In the same period 461 new workers were employed.



Investments

Pamiętając o zbliżających się mistrzostwach Euro 2012, które przez kilka poprzedzających je lat nie pozostawały bez wpływu na koniunkturę (zwłaszcza w zakresie budownictwa drogowego), a także wobec zmian legislacyjnych w zakresie stosowania barier drogowych, odpowiednio wcześniej podjęliśmy kroki zmierzające do zwiększenia produkcji barier i ich certyfikacji na znak CE. W grudniu 2009 roku, po przeprowadzeniu pełnego procesu certyfikacji przetestowanych systemów barier, Stalprodukt jako pierwszy polski producent uzyskał certyfikaty CE na 3 systemy barier drogowych. W obecnej chwili posiadamy kompletną ofertę 30 systemów barier spełniających wymagania normy EN1317 i oznakowanych znakiem CE.

Bardzo dobre wyniki sprzedaży roku 2011 potwierdziły, że był to słuszny kierunek.

Oddanie do użytku w 2009 roku linii do automatycznego pakowania taśm blachy gorącowalcowanej w krążkach było ostatnim etapem budowy centrum serwisowego blach gorącowalcowanych w Bochni.

Investments

Bearing in mind the approaching Euro 2012 Championships, which had been affecting economic conditions for a few preceding years (especially in the scope of road construction), and also in view of the legislative changes, concerning the application of road barriers, early enough we took reasonable steps to increase the production of road barriers and obtain the CE certification. In December 2009, after the complete certification process of the tested barrier systems, Stalprodukt was the first Polish producer to achieve the CE certificates for 3 road barrier systems. At the moment, we have a complete offer of 30 road barrier systems compliant with the EN1317 standard requirements and marked with the CE mark.

Very good 2011 sales results confirmed the chosen direction.

The commissioning and start-up in 2009 of the automatic packing line for hot-rolled coiled strips was the last construction stage of the hot-rolled steel service center in Bochnia.

And we also launched a new slitting line at the Tarnów cold-rolled steel service center. In the years 2007-2010, the total investment outlays in the segments of profiles and steel service centers exceeded the amount of PLN 300 million. Putting the new forming lines into operation allowed for the expansion of the production capacity up to over 400 thousand tons per year.

In the first quarter of 2010 we managed to complete our flagship project, initiated towards the end of 2006, connected with the expansion of the transformer sheets production capacity from the level of 60 thousand tons to 100 thousand tons per year. The project outlays totaled PLN 370 million.

In 2011, while inviting tenders for the modernization of the „Sendzimir” rolling mill, we started preparations to launch the production of our most value added products – i.e. high grades of transformer sheets (so called HiB sheets) characterized with the lowest levels of magnetic core loss. This was done to meet the expectations of our recipients, who are forced to apply state-of-the-art materials, adjusting their offer to new legal provisions on efficient use of energy. Launching the production concerned is yet another challenge that we will try to meet.

Awards

Osiągnięte wyniki ekonomiczne spotkały się z uznaniem licznych gremiów prowadzących rankingi najlepszych spółek i przyznających prestiżowe nagrody. Za ekspansję na rynku i zarządzanie firmą w roku 2006, a konkretnie za spektakularny sukces w zarządzaniu, Nowy Przemysł przyznał Stalproduktowi tytuł „Ten, który zmienia polski przemysł”. W tym samym roku prezes Piotr Janeczek został zwycięzcą konkursu Top Manager 2006, organizowanego przez Manager Magazyn wśród prezesów spółek publicznych. W rankingu TOP TSR Stalprodukt zajął pierwsze miejsce wśród spółek notowanych na WGPW pod względem całkowitej stopy zwrotu z kapitału w latach 2002-2006.

Awards

The achieved economic results were recognized by numerous independent bodies running rankings for leading companies and granting prestige awards. In 2006, the magazine „Nowy Przemysł” [New Industry] awarded Stalprodukt a title „Ten, który zmienia polski przemysł” [The One Who Changes Polish Industry] for market expansion and company management and, precisely, for the spectacular managerial success. In the same year, Piotr Janeczek won the Top Manager 2006 contest, organized by the „Manager Magazyn” [Manager Magazine] for presidents of public companies. In the TOP TSR ranking Stalprodukt occupied the first position among the companies listed at the Warsaw Stock Exchange in respect of the total shareholder return on capital in the years 2002-2006.

The „Rzeczpospolita” daily, as the Publisher of the „Lista 500” [ranking of 500 best companies], distinguished Stalprodukt twice for the 2006 and 2007 results, awarding Stalprodukt the title: „Orzeł Rzeczpospolitej” [Eagle of the Republic of Poland]: the jury primarily considered Return on Equity (ROE), EBITDA margin and income growth dynamics per one employee. The „Manager Magazyn” [Manager Magazine] awarded Stalprodukt the first position in the ranking of stock exchange listed companies, assessed in respect of the ROCE ratio - Return on Capital Employed. There were many more awards, all of which cannot possibly be mentioned here.

Dwukrotnie, za wyniki roku 2006 i 2007, „Rzeczpospolita” jako wydawca Listy 500, przyznała Stalproduktowi tytuł „Orła Rzeczpospolitej”: jury brało pod uwagę przede wszystkim rentowność kapitałów własnych, marżę EBITDA i dynamikę przychodów na 1 zatrudnionego. Manager Magazyn przyznał Stalproduktowi 1. miejsce w rankingu spółek giełdowych, oceniając poziom wskaźnika ROCE, czyli zwrot z kapitałów powierzonych Spółce przez Akcjonariuszy. Nagród było zresztą znacznie więcej, jednak nie sposób je tutaj wszystkie wymienić.



Dla nas każdy kolejny rok z minionego 20-lecia to milowy krok w drodze do przekształcenia w nowoczesną firmę. Od początku istnienia zakładaliśmy własną drogę działania. Sprawiliśmy, że pracownicy, będąc posiadaczami akcji Spółki, zaczęli myśleć o niej jak jej właściciele. Uważnie śledząc rynek, konsekwentnie budowaliśmy własną ofertę produktową. To wtedy, 20 lat temu, zaczęła kształtować się nasza tożsamość rynkowa. I tą drogą kroczymy do dziś.

Each year of the past two decades was for us a major step towards transformation into a modern company. From the very beginnings, we planned our own course of action. We verified that our employees, the Company's shareholders, started to regard themselves as the owners. Closely following market trends, we were building our products offer. It was then, twenty years ago, when our market identity started to take shape and we have been following this path until today.

Od początku istnienia zakładaliśmy własną drogę działania. Sprawiliśmy, że pracownicy zaczęli myśleć o spółce jak jej właściciele, efektem czego zostali posiadaczami 60 proc. akcji firmy. Od 1997 roku zaczęliśmy mocno inwestować w dynamiczny rozwój i zwiększenie potencjału produkcyjnego.

From the very beginning, we planned our own course of action. We verified that our employees started to regard themselves as the Company's owners, in effect they took up 60 % of its shares. Since 1997 we have started intensive investing into the development and expansion of our production potential.

Firmy 20 lat 20th Anniversary of the Company

Development – investments

12

Dla otoczenia.
Dla życia.
For environment.
For life.



Władze Spółki
i Akcjonariat
Company's
Governing Bodies
and Shareholders



Antoni Noszkowski

Piotr Janeczek

Józef Ryszka

Członek Zarządu
Member of the Board

Prezes Zarządu
President of the Board

Członek Zarządu
Member of the Board

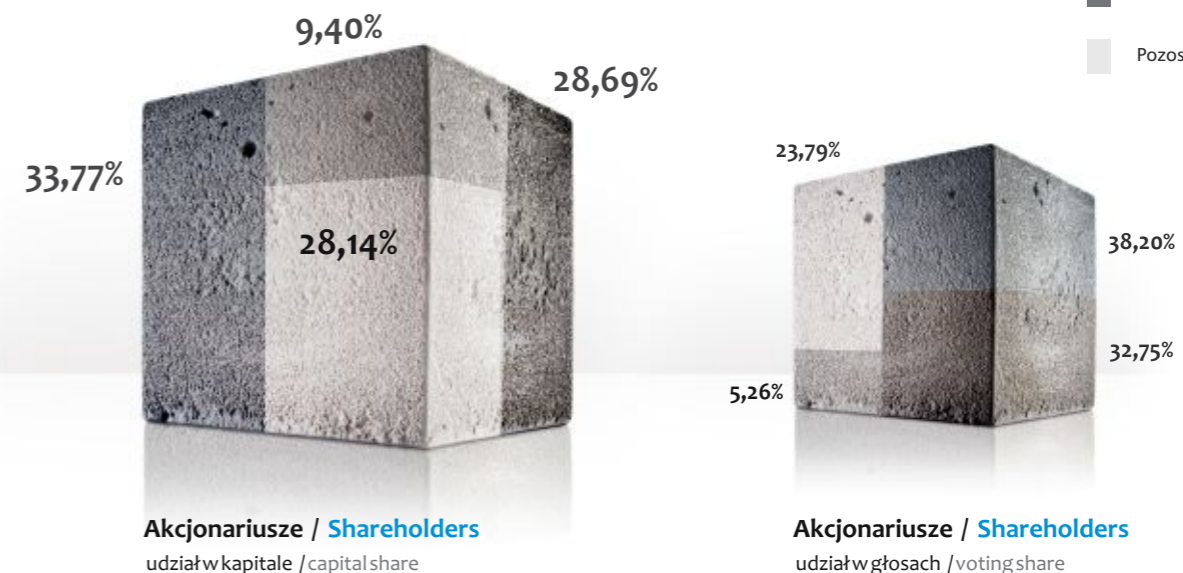
Rada Nadzorcza / **Supervisory Board**

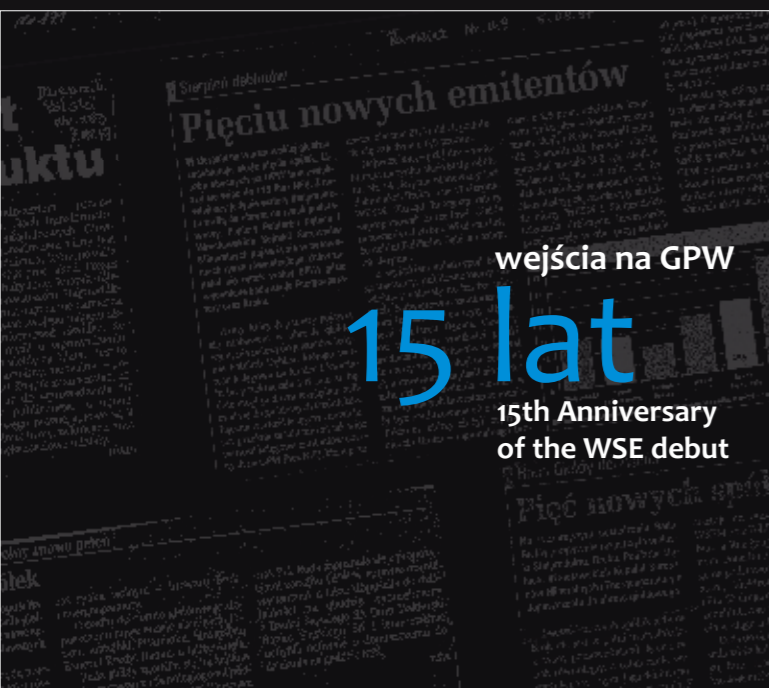
- Stanisław Kurnik – Przewodniczący / Chairman of the Board
- Maria Sierpińska – Z-ca Przewodniczącego / Vice-Chairman
- Kazimierz Szydłowski – Sekretarz / Secretary

Członkowie / **Members**

- Janusz Bodek
- Sanjay Samaddar
- Augustine Kochuparampil
- Tomasz Plaskura

Akcjonariat / **Shareholders** stan na 31.12.2011r. / as of 31.12.2011





Dynamiczny postęp, który poczyniliśmy w przeciągu 5 lat od usamodzielnienia sprawił, że w sierpniu 1997 roku mogliśmy zadebiutować na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. To pozwoliło nam poczynić pierwsze większe inwestycje, takie jak zakup i modernizacja walcarki Sendzimira. Po kilku latach obecności na GPW nasze akcje zaczęły się cieszyć się ogromnym powodzeniem wśród inwestorów. Przyzwyczajiliśmy naszych Akcjonariuszy do tego, iż systematycznie otrzymują dywidendy, a za całkowitą stopę zwrotu zainwestowanych przez nich środków Spółka została doceniona i uhonorowana nagrodami.

Wejście na GPW Initial public offering

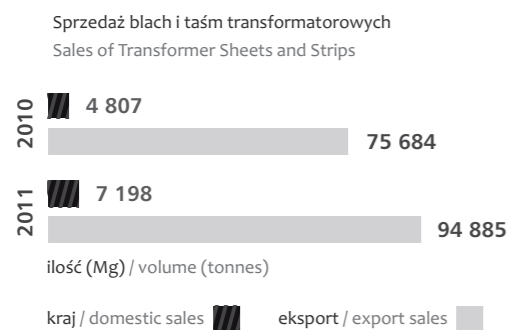
The dynamic progress that we made during the 5 years from the start-up of our independent activities, enabled our Warsaw Stock Exchange debut in August 1997. This allowed us to make the initial strong business investments, such as the purchase and modernization of the Sendzimir rolling mill. After a few years of the Company's presence on the Warsaw Stock Exchange, our shares became extremely popular with investors. We got our Shareholders used to getting dividends systematically and the Company was recognized and honored with awards for the total shareholder return on invested capital.

Sprzedaż podstawowych produktów

Sales of Basic Products

Blachy i taśmy transformatorowe

Rok 2011 był pierwszym pełnym okresem, w którym Spółka pracowała przy zwiększonych zdolnościach produkcyjnych w segmencie blach elektrotechnicznych, uzyskanych dzięki zakończeniu w roku 2010 znaczącego projektu inwestycyjnego. Warto podkreślić, iż Stalprodukt w pełni wykorzystał nowe moce, dzięki czemu sprzedaż blach zwiększyła się w stosunku do roku 2010 o 27 proc. i przekroczyła poziom 102 tys. ton. Jest to spore osiągnięcie, zwłaszcza biorąc pod uwagę sytuację na rynku blach, która pozostaje ciągle trudna. Jej przejawem są: duża nadpodaż tych wyrobów, niskie ceny oraz generalnie ograniczone wykorzystanie mocy produkcyjnych przez odbiorców blach. Z powodu spadku cen blach transformatorowych, wartościowy wzrost sprzedaży nie był tak duży, jak w przypadku wolumenów i wyniósł 17 proc. Udało nam się jednak nieznacznie zwiększyć udział tego segmentu produkcyjnego w strukturze sprzedaży ogółem, tj. z 37,5 proc. do 38,2 proc.

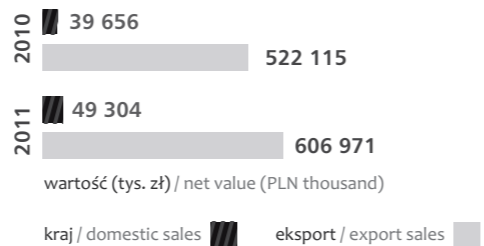


Geograficzna struktura sprzedaży pozostała w roku 2011 na poziomie zbliżonym do roku poprzedniego: 92 proc. wartości sprzedaży pochodziło z eksportu, natomiast pozostałe 8 proc. sprzedano w kraju. Aktualnie główne kierunki eksportowe Spółki to: Indie (22 proc. wartości eksportu), Niemcy (10 proc.), Turcja (9,5 proc.), Ukraina (8,3 proc.), Włochy (6,2 proc.), Chiny (4,8 proc.), Francja (4,4 proc.) i USA (4,4 proc.).

Udział Spółki jako dostawcy w zużyciu jawnym blach transformatorowych w kraju szacowany jest na poziomie nieco ponad 30 proc. Import blach transformatorowych po 11 miesiącach 2011 roku wyniósł ponad 15 tys. ton, co oznacza około 5-procentowy wzrost w stosunku do analogicznego okresu w 2010 roku. Najwięcej importowanych taśm transformatorowych sprowadzanych jest do Polski z Japonii (blisko 50 proc.), natomiast kręgi szerokie blach transformatorowych pochodzą głównie ze Stanów Zjednoczonych Ameryki (33 proc.), Japonii (28 proc.) i Niemiec (15 proc.).

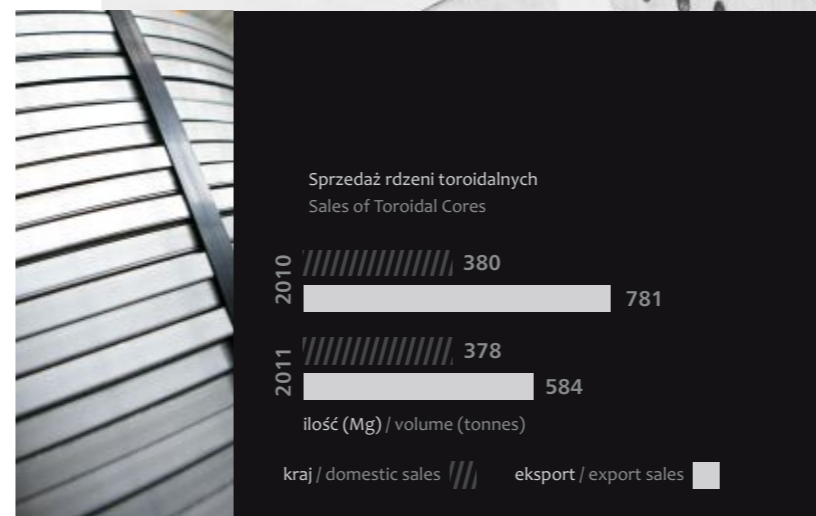
Transformer Sheets and Strips

The year 2011 was the first complete period for the Company to have operated using the expanded production capacity in the segment of electrical sheets, thanks to the completion of the 2010 major investment project. It is worth noting that Stalprodukt fully used the new production capacity, thanks to which the sheet sales were increased by 27 per cent over 2010 and exceeded the level of 102 thousand tons. It is a major achievement, considering the existing sheet steel market conditions, which still remain difficult and are manifested by: an extensive oversupply of those products, low prices and limited use of the production potential by the recipients of sheet steel. Due to the decline in the transformer sheets prices, their value-based sales increase was not so high as in the case of the volumes and reached the level of 17 per cent. However, we managed to slightly increase the share of this production segment in the total sales structure, i.e. from 37.5 per cent to 38.1 per cent.



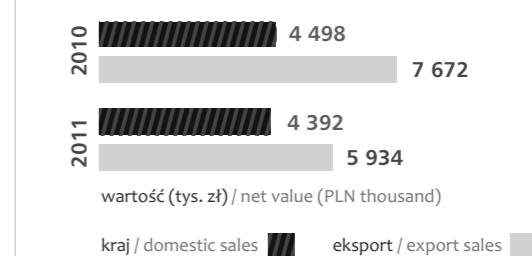
In 2011, the geographical sales structure stayed at the level comparable to the previous year's level: 92 per cent of the sales came from the exports, whereas the remaining 8 per cent accounted for the domestic sales. At present, our main export directions are: India (22 per cent of exports value), Germany (10 per cent), Turkey (9.5 per cent), Ukraine (8.3 per cent), Italy (6.2 per cent), China (4.8 per cent), France (4.4 per cent) and the USA (4.4 per cent).

The Company's share, as a supplier in relation to the domestic apparent consumption of transformer sheets, is estimated at the level slightly exceeding 30 per cent. After 11 months of 2011, the imports of transformer sheets reached the level of over 15 thousand tons, which accounts for an almost 5-per cent increase over the analogical period of 2010. Most of the imported transformer strips, are delivered to Poland from Japan (almost 50 per cent), whereas transformer sheets in wide coils mainly come from the United States of America (33 per cent), Japan (28 per cent) and Germany (15 per cent).



Rdzenie toroidalne

W przypadku rdzeni transformatorowych udało się co prawda uzyskać wzrost cen średnich w stosunku do roku 2010, jednak był on minimalny i tym samym nie miał przełożenia na poprawę wyników sprzedaży. Nastąpił zarówno spadek wolumenu (o 17 proc.), jak i – w nieco mniejszym stopniu – spadek wartości sprzedaży (o 15 proc.). Odnotowano znacząco niższe zapotrzebowanie na rdzenie ze strony największych odbiorców eksportowych Spółki, tj. firm z Finlandii, Włoch, Hiszpanii oraz Czech. Działania sprzedażowe koncentrowano głównie na zminimalizowaniu niekorzystnego trendu. Wyniki uzyskane w 2011 roku odzwierciedlają ogólną sytuację na rynku rdzeni toroidalnych.



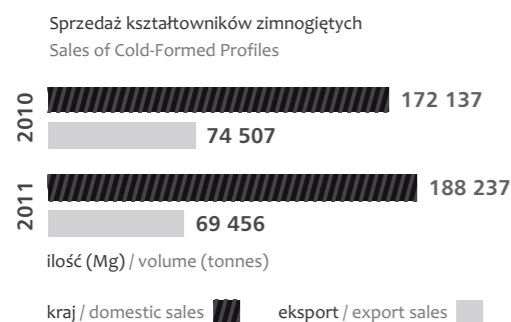
Toroidal Cores

Although in the case of toroidal cores we managed to achieve the increase of average prices over 2010, yet it was minimal and did not translate into improved sales results. We recorded both a decline in the sales volume (by 17 per cent) and – to a slightly smaller degree – decline in the sales value (by 15 per cent). We also recorded a significantly lower demand for toroidal cores on the part of the Company's biggest recipients, i.e. companies from Finland, Italy, Spain and the Czech Republic. The sales activities were mainly focused on minimizing the unfavorable trends. The results achieved in 2011 reflect the general conditions on the market of toroidal cores.



Kształtowniki zimnogięte

W grupie kształtowników zimnogiętych odnotowaliśmy znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży. Wyniósł on 14 proc. i był w części spowodowany wzrostem cen w tym okresie, a szczególnie w pierwszej połowie 2011 roku. Pod względem ilościowym sprzedaż wzrosła o 4 proc. Ten stosunkowo niewielki wzrost wolumenów był efektem zaostrzonej konkurencji na rynku polskim, zarówno ze strony nowych graczy na rynku lokalnym, jak i wysokiego napływu materiału z importu. Wprawdzie nie udało się utrzymać tempa wzrostu sprzedaży eksportowej z 2010 roku, kiedy to odnotowano 75-procentowy wzrost, jednak zaledwie 7-procentowy spadek przy tak wysokiej bazie jest znaczącym osiągnięciem. Struktura sprzedaży zmieniła się nieznacznie: aktualnie 73 proc. stanowi sprzedaż krajowa, a pozostałe 23 proc. – sprzedaż eksportowa. Udział kształtowników zimnogiętych w asortymentowej strukturze sprzedaży pozostał praktycznie na tym samym poziomie w stosunku do roku 2010 i wyniósł 40,0 proc.



Szacujemy nasz aktualny udział jako producenta i dostawcy w zużyciu jawnym profili giętych na zimno na rynku krajowym na poziomie blisko 30 proc.

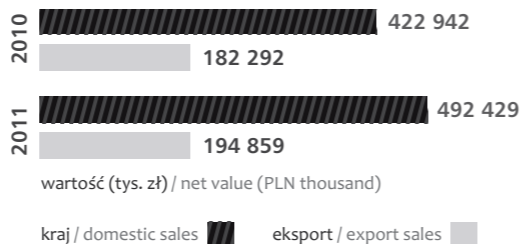
Import kształtowników do Polski nadal rośnie. W 2010 roku wzrósł on o 35 proc. w stosunku do roku 2009. Po 11 miesiącach 2011 roku wzrost importu wyniósł 20 proc. w stosunku do analogicznego okresu w 2010 roku i jest to równoznaczne z przekroczeniem 300 tys. ton importu profili i rur giętych na zimno.

Aktualnie główne kierunki importu to:

- dla kształtowników o grubości ścianki poniżej 2 mm – Ukraina (26 proc.), Włochy (20 proc.), Węgry (13,7 proc.) i Republika Czeska (13,3 proc.);
- dla kształtowników o grubości ścianki powyżej 2 mm – Holandia (15,6 proc.), Ukraina (15,4 proc.) i Włochy (15,3 proc.);
- dla rur okrągłych o średnicy poniżej 168,3 mm – głównie Włochy (ponad 65 proc.);
- dla rur okrągłych o średnicy od 168,3 mm do 406,4 mm – Niemcy (21 proc.), Włochy (18 proc.) i Rosja (11,4 proc.).

Cold-Formed Profiles

In the group of cold-formed profiles the Company recorded a significant increase of sales. It reached 14 per cent and was partly caused by the growth of prices in the period concerned and, in particular, in the first half of 2011. In terms of volume, the sales increased by 4 per cent. This relatively small volume increase resulted from sharpened competition on the Polish market, both, on the part of the domestic market new players and due to the massive inflow of imports. Although we did not manage to maintain the exports growth rate at the level of 2010, when a 75-per cent increase was recorded, yet, going only 7-per cent below such a high base value is a significant accomplishment. The sales structure changed only slightly: at present our domestic sales account for 73 per cent and exports cover the remaining 23 per cent. The cold-formed profiles share in the product-based sales structure practically remained unchanged in relation to 2010 and amounted to 40.0 per cent.



We estimate that our present share as a producer and supplier in the apparent consumption of cold-formed profiles on the domestic market accounts for almost 30 per cent.

The profile imports to Poland are still on the rise. In 2010, they increased by 35 per cent over 2009. After 11 months of 2011, the growth of imports reached the level of 20 per cent over the analogical period of 2010, which is equivalent to exceeding 300 thousand tons of the imported cold-formed profiles and tubes.

At present, the main import directions are:

- for profiles of wall thickness below 2 mm – the Ukraine (26 per cent), Italy (20 per cent), Hungary (13.7 per cent) and the Czech Republic (13.3 per cent);
- for profiles of wall thickness above 2 mm – Holland (15.6 per cent), the Ukraine (15.4 per cent) and Italy (15.3 per cent);
- for round tubes of diameters below 168.3 mm – mainly Italy (over 65 per cent);
- for round tubes of diameters from 168.3 mm to 406.4 mm – Germany (21 per cent), Italy (18 per cent) and Russia (11.4 per cent).

Ochronne bariery drogowe

Sprzedany wolumen barier drogowych w 2011 roku był dwukrotnie wyższy niż w 2010 roku. Pod względem wartości odnotowaliśmy wzrost o blisko 120 proc. Bardzo dobry wynik uzyskano przede wszystkim na sprzedaży krajowej, gdzie Stalprodukt skoncentrował główne siły – wzrost wartości wyniósł tutaj aż 145 proc. Skupienie się na rynku krajowym, w sytuacji dobrej koniunktury związanej z przygotowaniami do organizacji Euro 2012, jest strategią dość oczywistą i przynoszącą wymierne efekty.

Znaczący wzrost sprzedaży barier przyczynił się do zwiększenia udziału tej grupy produktowej w asortymentowej strukturze sprzedaży. Udział sprzedaży barier wzrósł z 4,0 proc. w roku 2010 do 7,6 proc. w roku 2011.

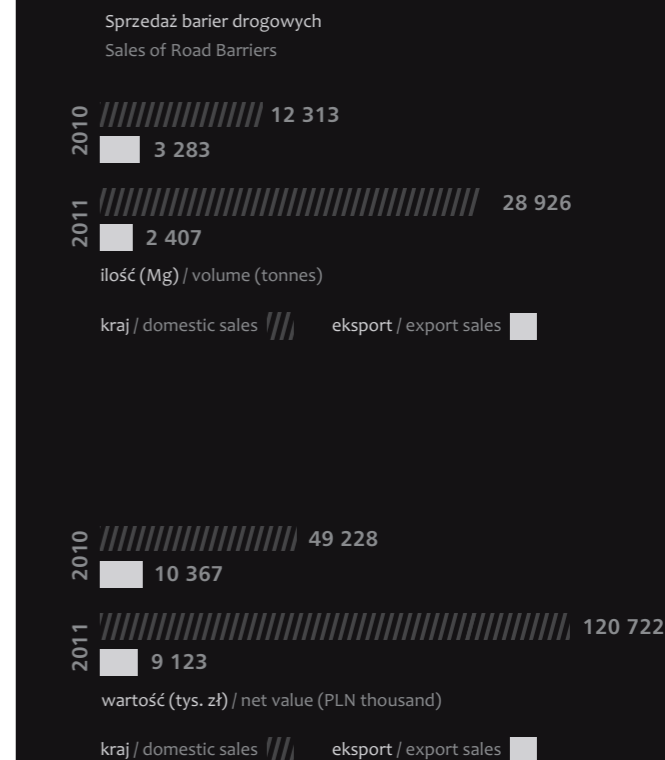
Road Safety Barriers

The road barriers volume sold in 2011 was twice higher than in 2010. In terms of value an almost 120 per cent increase was recorded. Domestic sales, on which Stalprodukt concentrated its main forces, yielded a very good result – here the increase in value reached as much as 145 per cent. Our concentration on the domestic market while the conditions were so favorable in connection with the preparations for EURO 2012, was a conscious strategy, yielding tangible results.

A significant growth of barrier sales contributed to the increased share of the product group concerned in the product-based sales structure. The barrier sales share grew from 4.0 per cent in 2010 to 7.6 per cent in 2011.

W chwili obecnej Stalprodukt jest największym dostawcą barier drogowych i mostowych na rynku polskim. Powodów takiej sytuacji jest kilka. Najważniejsze z nich to: duża liczba posiadanych systemów SP certyfikowanych na znak CE, wieloletnie doświadczenie w realizacji największych projektów drogowych oraz znaczące możliwości produkcyjne w zakresie produkcji, cynkowania i montażu.

At the moment, Stalprodukt is the biggest supplier of road and bridge barriers on the Polish market. This is due to several reasons. The most important ones are: a large number of SP systems certified with the CE mark, long-established experience in carrying out major road projects and significant potential in respect of barriers production, galvanizing and assembly.

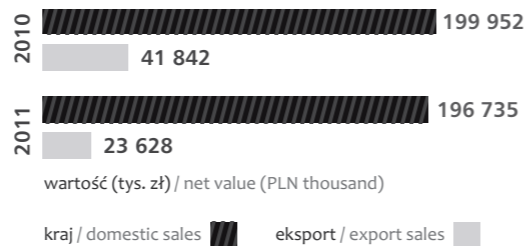
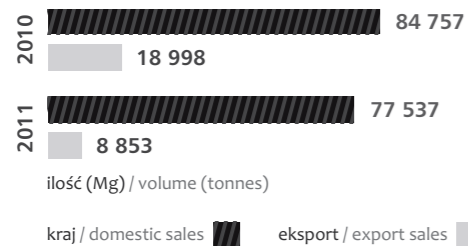


Produkty centrum serwisowego blach

Wyników, uzyskanych w 2011 roku na sprzedaży produktów oferowanych przez funkcjonujące w ramach Stalproduktu centra serwisowe, nie można uznać za zadowalające. Spółka odnotowała 9-procentowy spadek wartości sprzedaży i 17-procentowy spadek wolumenu, przy niewielkich wzrostach cen. Znacząco gorsza sytuacja miała miejsce w przypadku eksportu – spadek wartości przekroczył 40 proc., a wolumenu – ponad 50 proc. W konsekwencji, udział tych produktów w strukturze sprzedaży spadł z 16,2 proc. do 12,8 proc.

Warto podkreślić, iż słabsze wyniki w tej grupie produktowej są efektem trudniejszych warunków konkurencyjnych na rynku krajowym, w tym przede wszystkim dwukrotnej nadwyżki zdolności produkcyjnych w usługach cięcia wzdłużnego i poprzecznego nad popytem oraz dominującej pozycji na rynku dystrybucji wyrobów stalowych największego krajowego producenta stali – ArcelorMittal Poland.

Sprzedaż produktów centrum serwisowego blach
Sales of Steel Service Centers



Sheet Steel Service Center Products

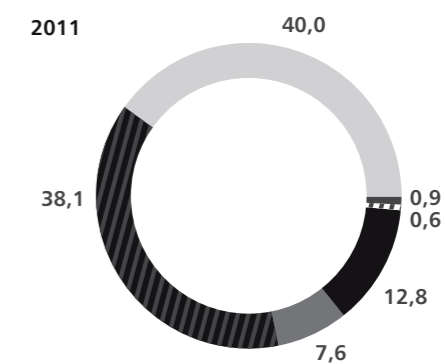
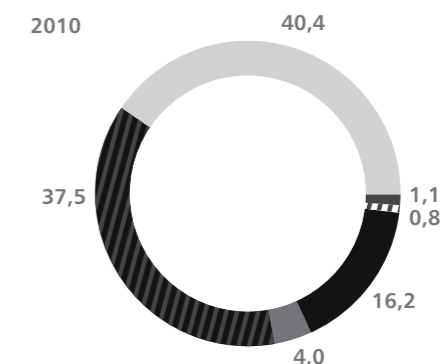
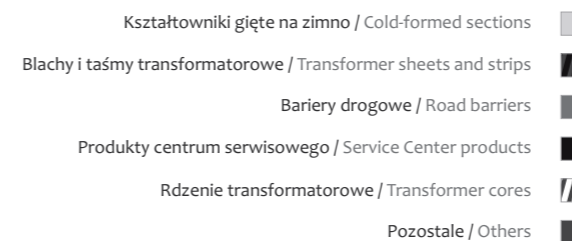
The results, achieved in 2011, from the sales of products offered by the service centers operating within Stalprodukt, cannot be regarded as satisfactory. The Company recorded a 9-per cent decline in sales and 17-per cent decline in volumes, accompanied by only slight price increases. The exports situation was significantly worse – the decline in value exceeded 40 per cent, and decline in volume – exceeded 50 per cent. In effect, the sales share of these products dropped from 16.2 per cent to 12.8 per cent.

It is worth stressing that the worse results in this product group were caused by harder competitive conditions on the domestic market, primarily including the production overcapacity referring to steel slitting and cutting-to-length services, twice exceeding the existing demand and the dominant position on the steel distribution market occupied by the biggest domestic steel producer – ArcelorMittal Poland.



Struktura asortymentowa

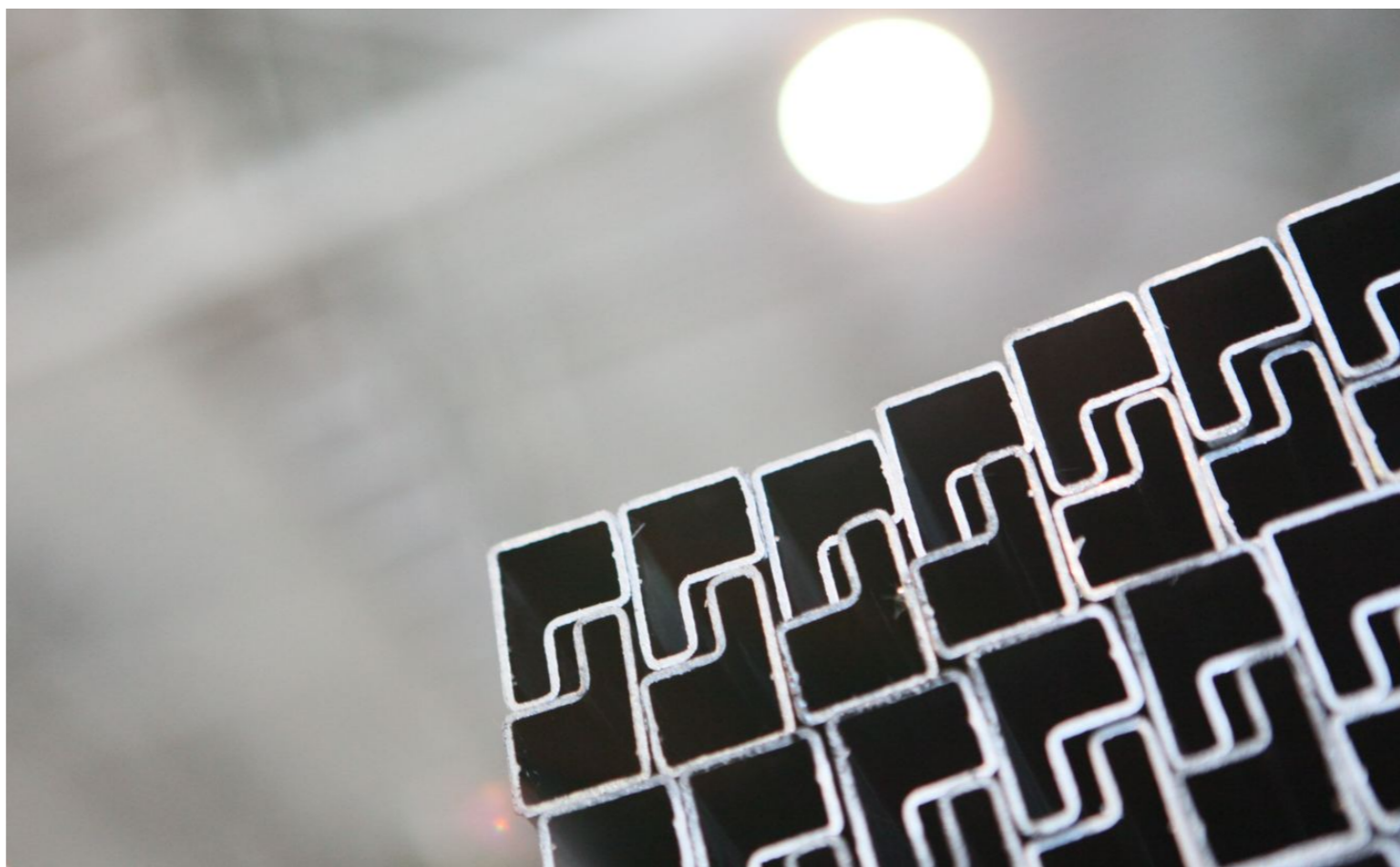
Porównując strukturę asortymentową w latach 2010 i 2011, zaobserwować można spadki udziału kształtowników, rdzeni transformatorowych i wyrobów centrum serwisowego na rzecz wzrostu udziału blach transformatorowych i barier drogowych.



Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży produktów, udział w procentach
Product – Based Sales Structure (in per cent)

Product Groups Structure

Comparing the product groups structure in the years 2010 and 2011, one can observe declining sales shares of profiles, toroidal cores and products of steel service centers to the benefit of growing transformer sheets and road barriers sales shares.



Chcąc konkurować z produktami zachodnimi, nie tylko inwestowaliśmy w modernizację, ale też tworzyliśmy sieć dystrybucji na terenie całego kraju. To właśnie Stalprodukt jako pierwszy w Polsce producent wyrobów stalowych uruchomił własną sieć dystrybucji kształtowników. Dzisiaj obejmuje ona kilkanaście składów i biur handlowych w całej Polsce. Jednocześnie poszerzaliśmy ofertę produkcyjną, budując własną Grupę Kapitałową i przejmując podmioty, których produkcja mogła uatrakcyjnić naszą ofertę.

In our willingness to compete with the western products offer, not only did we invest in the modernization, but we also expanded our sales network to the territory of the entire country. Stalprodukt was the first Polish steel products manufacturer to operate an independent sales network of profiles. Today it covers several trade warehouses and trade offices across entire Poland. At the same time, we continued to expand our production offer, building our own Capital Group and taking over entities, whose production could make our offer more attractive.

Tworzenie sieci dystrybucji Distribution network

Firmy
20 lat

STALPRODUKT PRO 20th Anniversary
of the Company

Rozbudowa sieci dystrybucji

- W polskim hutnictwie jesteśmy zakładem najlepiej przygotowanym do konkurencji z zachodnimi produktami - zapewniał na poniedziałkowej konferencji prasowej Piotr Janeczek, prezes zarządu Stalproduktu SA. Bocheńska spółka wypracowała w 1997 roku prognozowane wielkości przy-

kupił od syndyka masy upadłościowej kombinat budowlany we Włocławku (16,4 ha gruntu; 9,5 tys. mkw. hal produkcyjnych) za 1475 tys. zł. Na koniec grudnia kupiono zlikwidowane, w celu prywatyzacji, PPOWH Centrostal z siedzibą w Krakowie i oddziałem w Tarnobrzegu za kwotę 5,5 mln zł. Z końcem roku sfinalizowano też zakup za ponad 1,2 mln zł 6,2 ha gruntów i 17,2 tys. mkw.

Stal
Od pols
chenski. E
budowę s
holdingo
głównie t
Dotar
średnio d
dla nas
nej siec
nie jest
rynku -
neczek
W
się też

 Stalprodukt S.A.

Dla otoczenia.
Dla życia.
For environment.
For life.

Wyniki finansowe Financial Results

W roku 2011 przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wzrosły w stosunku do roku 2010 o 15,3 proc. i wyniosły 1 787,5 mln zł. Natomiast pod względem wyników finansowych rok 2011 był dla Stalproduktu nieco słabszy. Zwiększenie przychodów ze sprzedaży jest efektem wzrostu wolumenu sprzedaży. Dotyczy to przede wszystkim segmentu blach elektrotechnicznych, w którym wzrost ten wyniósł blisko 27 proc. Osiągnięte wyniki finansowe są natomiast odzwierciedleniem dalszego spadku marż spowodowanego niekorzystnymi tendencjami cenowymi, zwłaszcza w segmencie blach. Uzyskane średnie ceny zbytu blach transformatorowych w roku 2011 były o 8,0 proc. niższe niż w roku poprzednim. Średnie ceny wyrobów segmentu profili ukształtowały się co prawda na wyższym poziomie (o 11,6 proc.), ale wyniki z tego tytułu nie zdołały zrekomensować strat z powodu spadku cen blach elektrotechni-

In 2011, our net sales of products, goods and materials increased by 15 per cent over 2010 and amounted to PLN 1 787,5 million. However, considering the financial results, 2011 was a slightly worse year for Stalprodukt. The increased revenues from sales resulted from the increased sales volumes. This mostly concerns the electrical sheets segment, in which the increase reached the level of almost 27 per cent while the achieved financial results reflect further decline in margins, caused by unfavorable price tendencies, especially in the segment of steel sheets. The average transformer sheet selling prices, achieved in 2011, were by 8.0 per cent lower than in the previous year. Even though the average product prices in the profiles segment reached a higher level (by 11.6 per cent), but these results could not compensate the loss caused by the dropping prices of electrical sheets. In effect, 2011 saw an operating profit decrease

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

W roku 2011 roku nastąpiły niewielkie zmiany w kształtowaniu się majątku i źródeł jego finansowania. Majątek trwały wzrósł nieznacznie, bo tylko o 1,0 proc., natomiast majątek obrotowy zanotował wzrost o 18,1 proc. W grupie środków obrotowych zanotowano wzrost zapasów o 2,9 proc. i wzrost należności o 23,6 proc., uzasadniony zwiększeniem wolumenu produkcji i sprzedaży, a także presją odbiorców na wydłużanie terminów płatności. Znaczący wzrost zanotowały natomiast inwestycje krótkoterminowe (o 93,5 proc.), w tym środki pieniężne o 20 751 tys. zł, tj. o 93,1 proc.

The Company did not experience any payment gridlocks, consistently pursuing its risk-management policy. It is not threatened, either, by fluctuating currency exchange rates thanks to the natural security measures mostly applied against such risks.

In 2011, some minor changes affected the assets and sources of their financing. The fixed assets increased insignificantly, as only by 1.0 per cent, whereas the current assets increased by 18.1 per cent. In the current assets group we recorded an increase of inventories by 2.9 per cent and increase of receivables by 23.6 per cent, which was justified by the increase of the production and sales volumes and recipients' pressure on the extension of payment terms. A significant increase (by 93.5 per cent) was recorded in the group of short-term investments, including cash by PLN 20 751 thousand, i.e. by 93.1 per cent.

W strukturze aktywów udziały aktywów trwałych i aktywów obrotowych zmieniły się jedynie o 3,5 proc. Aktywa Spółki powiększyły się o 114 900 tys. zł, to jest o 7,2 proc. Wzrostowi majątku towarzyszył wzrost źródeł finansowania w pozycji kapitał własny o 7,1 proc. oraz zobowiązania o 7,5 proc. Wzrost zobowiązań dotyczy krótkoterminowych zobowiązań z tytułu zwiększonych zakupów wsadu do produkcji.

In the assets structure the respective shares of fixed and current assets changed only by 3.5 per cent. The Company's assets were increased by PLN 114 900 thousand, which accounts for 7.2 per cent. The growth of assets was accompanied by the growth of financing sources in the equity position by 7.1 per cent and liabilities (payables) by 7.5 per cent. The growth of liabilities concerns the short-term liabilities in respect of increased purchases of raw material for production.

Struktura pasywów nie uległa zmianie. Kapitał własny stanowi 85 proc. pasywów, a zobowiązania 15 proc. Zwiększeniu uległa wartość księgowa na jedną akcję zwykłą z 202,18 zł do 216,60 zł (7,1 proc.).

Przez cały okres sprawozdawczy Spółka utrzymywała bardzo dobrą płynność finansową, o czym świadczą wzorcowe wskaźniki płynności oraz terminowe realizowanie wszelkich zobowiązań, zarówno wobec pracowników i dostawców, jak i budżetu oraz instytucji finansowych.

Spółka nie jest zadłużona i sporadycznie tylko korzystała z kredytów bieżących. W roku sprawozdawczym Spółka zakończyła spłatę zobowiązań długoterminowych zaciągniętych w latach ubiegłych w formie leasingu i kredytu długoterminowego. Wypracowany zysk i amortyzacja wystarczają na finansowanie rozwoju i wypłatę dywidendy.

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

The total liabilities structure was not subject to any changes. Equity accounts for 85 per cent of total liabilities, and liabilities (payables) account for 15 per cent. A book value per ordinary share was increased from PLN 202.18 to PLN 216.60 (7.1 per cent).

Throughout the entire reporting period the Company sustained very good financial liquidity, which is confirmed by the exemplary liquidity ratios and punctual settlement of all liabilities, in favor of the employees and suppliers, the state budget and financial institutions.

The Company is not indebted and only sporadically benefited from current credits. In the reporting year, the Company completed the repayment of the long-term liabilities incurred in the previous years in the forms of leasing and long-term credits. The generated profit and depreciation suffice to finance the development and dividend disbursement.

In the assessment of the financing banks the Stalprodukt Company continually enjoys creditworthiness, and the results achieved as well as transparent property and ownership status enable financing of the Company's activities in a variety of forms.

cznych. W efekcie, w roku 2011 zanotowano spadek zysku operacyjnego o 15,3 proc. i zysku netto o 15,7 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Należy jednak podkreślić, iż uzyskane wyniki znacznie przekroczyły cele założone w planie finansowym Spółki na rok 2011.

W ujęciu ilościowym sprzedaż w 2011 roku wzrosła w stosunku do roku 2010 średnio, dla wszystkich asortymentów, o 7 proc., a w ujęciu wartościowym o 15 proc. W efekcie wzrostu wolumenów sprzedaży blachy transformatorowej, kształtowników giętych i barier Spółka znacząco poprawiła, w porównaniu do roku 2010, wartość sprzedaży wyrobów.

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

by 15.3 per cent and net profit decrease by 15.7 per cent compared to the previous year. It should, however, be stressed that the results achieved significantly exceeded the objectives included in the Company's financial plan for 2011.

In 2011, our volume-based sales increased on average over 2010 in all product groups by 7 per cent and value-based sales – by 15 per cent. Compared to 2010, the Company significantly improved its sales value, which resulted from the increased volumes of transformer sheets, cold-formed profiles and road barriers.

Despite the decline in margins and financial results recorded in the reporting period, the Company's financial standing was maintained at a good level. The economic and financial ratios, characterizing economic activities, showed a decline, but their level should, anyway, be regarded as satisfactory under the existing market conditions.



Nowe składy Stalproduktu
Na początku października bucheński Stalprodukt SA kupił za 675 tys. zł od syndyka masy upadłości Kombinatu Budowlanego we Włocławku część mienia tego przedsiębiorstwa.
Stalprodukt zamierza uruchomić tu firmowy skład swoich produktów.
Stalprodukt kupił Krakowski Centrum
Jest zgoda, czekać

Firmy
20 lat
20th Anniversary
of the Company

Nasze inwestycje ukierunkowane były przede wszystkim na rozwój organiczny.

Po zakupie drugiej walcarki inwestowaliśmy w segment profili, uruchamiając kolejno kilka linii do ich produkcji. Starając się sprostać oczekiwaniom klientów, stworzyliśmy centra serwisowe w Tarnowie i w Bochni.

W 2010 roku zakończyliśmy realizację projektu rozwoju i podniesienia zdolności produkcyjnej segmentu blach do poziomu 100 tys. ton rocznie. Jednocześnie rozpoczęliśmy inwestycję, która umożliwi nam produkcję blach HiB. Dzięki nim staniemy się bardziej konkurencyjni i sprostamy coraz wyższym wymaganiom naszych klientów.

Our investment projects were primarily focused on organic development. After the purchase of the second rolling mill, we invested into the segment of profiles, successively launching a few profile production lines. In our attempts to meet our customers' expectations, we opened the service centers in Tarnów and Bochnia. In 2010, we completed the project in the steel sheets segment, aimed at the development and expansion of the production capacity up to the level of 100 thousand tons per year. At the same time, we started a project which will enable the production of HiB electrical sheets, thanks to which we will gain a competitive advantage and meet our customers' increasingly higher requirements.

Inwestycje Investments

Dla otoczenia.
Dla życia.
For environment.
For life.

Inwestycje

Investments

Segment blach elektrotechnicznych

W roku 2010 Stalprodukt zakończył realizację jednego z najważniejszych i jednocześnie największego pod względem wartości projektu inwestycyjnego ostatnich lat, tj. zwiększenia zdolności produkcyjnych blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym z 60 tys. ton do 100 tys. ton/rok. Dzięki tej inwestycji Spółka znacząco poprawiła swoją pozycję na rynku producentów blach transformatorowych na świecie. Tuż po jej zakończeniu rozpoczęto przygotowania do realizacji kolejnego ważnego projektu inwestycyjnego w tym segmencie produkcji, a mianowicie wdrożenia nowoczesnej technologii produkcji wysokich gatunków blach transformatorowych, tzw. HiB. Blachy te cechują się wysoką indukcją i bardzo niskimi parametrami stratności magnetycznej, co jest bezpośrednim wyznacznikiem ich najwyższej jakości. Tym samym Spółka będzie miała możliwość uzyskania znacznie wyższych cen niż na blachy konwencjonalne. Stosowanie blach HiB wymuszone jest koniecznością poszukiwania coraz lepszych, efektywnych rozwiązań przyczyniających się do ograniczenia strat energii elektrycznej, jakie powstają w procesie jej przesyłu i dystrybucji. Już obecnie blachy HiB stanowią ok. 30 proc. całkowitego zużycia blach, natomiast szacuje się, że do 2015 roku udział ten wzrośnie do 50 proc.

Electrical Sheets Segment

In 2010, Stalprodukt completed the implementation of its key, highest value project in the recent years, i.e. the expansion of the production capacity of grain-oriented electrical sheets from 60 thousand tons to 100 thousand tons per year. Thanks to this investment, the Company significantly improved its position on the market of transformer sheet producers. Shortly after the project completion, preparations were started for another important project in the same production segment, namely, launching the production of high grade (HiB) transformer sheets. These sheets are characterized with a high induction level and very low parameters of magnetic core loss, which is a direct indicator of their top quality. Thus, the Company will be able to achieve significantly higher prices than for conventional sheets. The application of the HiB steel sheets is forced by the necessity to seek better and more effective solutions for the reduction of electrical energy losses, occurring during its transmission and distribution processes. Even at present, the HiB sheets account for approx. 30 per cent of total sheets consumption; it is, however, estimated that by 2015 this share will have increased up to 50 per cent.



Segment profili zimnociętych

W ramach zadania inwestycyjnego „Zakup i uruchomienie linii w DP” prowadzone były prace na linii o rozwinieciu 600 mm do kształtowników przeznaczonych głównie na potrzeby budownictwa. Uruchomienie linii „600” jest znacznie opóźnione w stosunku do planowanych terminów z uwagi na wniesienie przez Stalprodukt powództwa przeciwko dostawcy urządzenia – firmie Marcegaglia s.p.a z siedzibą w Mantova (Włochy) – i skierowanie sprawy do sądu arbitrażowego z powodu niespełnienia warunków technicznych określonych w umowie, co skutkowało koniecznością wstrzymania prac związanych z rozruchem urządzenia. Trybunał Arbitrażowy w Wiedniu, decyzją definitywną wydaną 16 lutego 2012 roku, nakazał redukcję ceny linii o 30 proc., tj. 1 080 000 EUR oraz zasądził karę umowną na rzecz Stalproduktu w kwocie 180 000 EUR. Wyrok Trybunału pozwolił tym samym na kontynuowanie prac związanych z uruchomieniem tej linii.

Wśród innych zadań realizowanych w tym segmencie produkcyjnym wymienić należy:

- podpisanie kontraktu na zakup automatycznej linii do produkcji pasa odciągowego,
- podpisanie kontraktu na dostawę urządzeń do produkcji kształtowników z taśmy ocynkowanej,
- zakończenie modernizacji napędu głowic Turka dla agregatu nr 8 na Wydziale P2,
- zakończenie rozbudowy hali agregatu cięcia poprzecznego w wydziale produkcji kształtowników w Bochni.

Cold-Formed Profiles Segment

Within the scope of the investment task “Purchase and Start-Up of Production Lines in the Profiles Department” works were underway on the 600 mm line for the production of profiles mainly used in the construction industry. The commissioning of the “600” line is significantly delayed in relation to the planned deadlines due to the legal action brought by Stalprodukt against the equipment supplier – the Marcegaglia s.p.a company based in Mantova (Italy) – and submission of the case to arbitration for the supplier’s failure to comply with the contractual technical conditions, which resulted in the stoppage of the start-up works. The Arbitration Tribunal in Vienna ordered, in its final decision as of 16 February 2012, a 30 per cent price reduction, i.e. reduction by EUR 1 080 000 and awarded a contractual penalty in favor of Stalprodukt in the amount of EUR 180 000. Thus, the Tribunal award allowed for the continuation of works connected with the start-up of the line.

Some other tasks carried out in this production segment which should also be listed:

- signing a contract for the purchase of an automatic guardrail production line,
- signing a contract for the delivery of galvanized profiles production equipment,
- completion of the Line No 8 Turks heads drive modernization at the P2 Department,
- completion of expansion project of the cut-to-length line production hall at the Profiles Department in Bochnia.

Nic zatem dziwnego, że wielu producentów blach transformatorowych ma w swojej ofercie blachy HiB, natomiast inni planują uruchomienie ich produkcji. Tak więc wdrożenie produkcji nowych gatunków blach jest dla Stalproduktu z jednej strony pilną potrzebą rynkową, z drugiej zaś wzmocni naszą pozycję konkurencyjną i pozwoli na poprawę marż w tym segmencie produkcyjnym, które spadły znacząco w ostatnich latach. Jest to zatem projekt również ważny ze strategicznego punktu widzenia, jak ten zakończony w roku 2010.

Zmiana technologii produkcji blach wymaga gruntownej modernizacji kilku kluczowych linii produkcyjnych. W ramach realizacji tego projektu w roku 2011 rozpoczęto następujące zadania inwestycyjne:

- modernizacja walcarki Sendzimira nr 1,
- modernizacja linii wyżarzania i wytrawiania,
- modernizacja linii odwęglania A, B1, B2,
- wykonanie stacji rozładunku i magazynowania amoniaku,
- rozbudowa azotowni,
- wykonanie projektów instalacji technologicznych i gazowych,
- zabudowa linii do laserowania.

Planowana wielkość nakładów inwestycyjnych na ten projekt wynosi ok. 160 mln zł, a uruchomienie produkcji nowych gatunków blach powinno nastąpić na przełomie I i II półrocza 2013 roku.

No wonder then, that many transformer sheet producers already have HiB sheets on offer, while others are planning to launch their production. Thus, launching the production of new steel grades is for Stalprodukt an urgent market necessity on the one hand and, on the other, will strengthen our competitive position and will allow for the improvement of commercial margins in this production segment, which have been suffering from a significant decline in the recent years. So the latter of the two projects is equally important from a strategic point of view as the former, completed in 2010.

The changes introduced into the sheet production technology require comprehensive modernization of several key production lines. Within the framework of the project, the following investment tasks were undertaken in 2011:

- modernization of the Sendzimir rolling Mill No 1,
- modernization of annealing and pickling line,
- modernization of the A, B1, B2 decarburization lines,
- construction of ammonia unloading and storage station,
- expansion of nitrogen plant,
- preparation of technological and gas installation designs,
- laser-treatment line development.

The investment outlays planned in connection with this project total approx. PLN 160 million, and the production of new steel grades should be launched on the turn of the first and second half of 2013.

Pozostała działalność

Jednym z ważnych zadań realizowanych przez Stalprodukt w roku 2011, było rozpoczęcie budowy hali przy ul. Płk. Dąbka w Krakowie. Docelowo, czyli w roku 2012, planowane jest przeniesienie do nowo wybudowanego obiektu działalności prowadzonej przez spółkę zależną STP Elbud i prowadzenie tam produkcji konstrukcji stalowych i wyrobów dla energetyki. Uwolnienie przez STP Elbud atrakcyjnej działki w centrum Krakowa pozwoli z kolei wykorzystać ją dla realizacji projektu z obszaru budownictwa komercyjnego, a w przypadku rezygnacji przez Stalprodukt z takich planów – dokonać zbycia tej nieruchomości.

Warto wspomnieć także o zakończeniu budowy nowej hali produkcyjnej dla spółek zależnych oraz naprawieniu kolektora burzowego, uszkodzonego w czasie powodzi w 2010 roku.

Stalprodukt nie przewiduje dalszych inwestycji w zwiększenie istniejących zdolności produkcyjnych w zakresie dotychczas oferowanego asortymentu, tj. blach i rdzeni transformatorowych, profili zimnociętych i barier drogowych czy produktów centrów serwisowych. Spółka skupi się natomiast na optymalizacji posiadanych zasobów, czyli zwiększeniu stopnia wykorzystania istniejącej mocy produkcyjnych, które w pełni pozwalają zaspokoić zarówno aktualne, jak i przewidywane w najbliższym czasie zapotrzebowanie rynku.

Other activities

One of the important tasks carried out by Stalprodukt in 2011, was the construction of a new facility at Płk. Dąbka Street in Kraków, where, in 2012, the activities of the STP Elbud company will finally be transferred and production of steel structures and power industry products will be pursued. Whereas the release by STP Elbud of the attractive real estate in the Kraków center, will enable its use for the purposes of commercial construction and, should Stalprodukt give up such plans, will enable the disposal of the estate concerned.

The completion of a new production facility for subsidiary companies is also worth mentioning, as well as repair of the storm drain damaged during the flood in 2010.

Stalprodukt does not envisage further investment outlays on the existing capacity expansion within the scope of the products offered, i.e. transformer sheets and cores, cold-formed profiles and road barriers or products of steel service centers. The Company will, instead, focus on the optimization of the existing resources, that is, more effective utilization of the existing production capacity, which will fully satisfy both the present and future market demand.

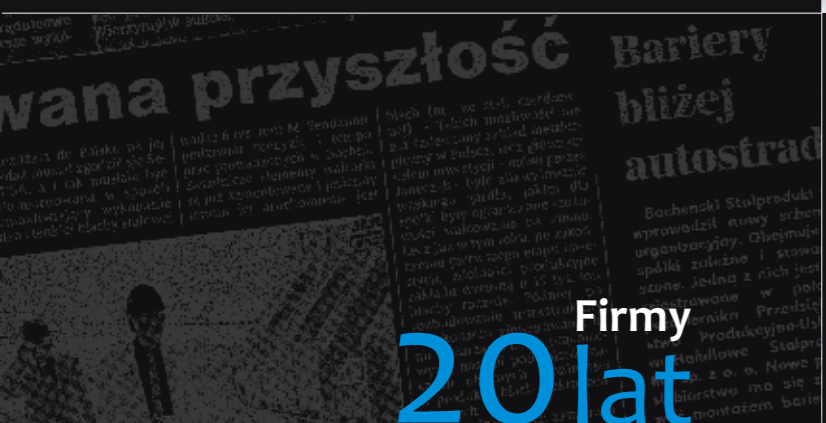


Osiągane przez nas wyniki ekonomiczne zostały docenione przez liczne gremia przyznające nagrody.

W rankingu TOP TSR Stalprodukt zajął pierwsze miejsce wśród spółek notowanych na WGPW pod względem całkowitej stopy zwrotu z kapitału w latach 2002-2006. Dwukrotnie, za wyniki roku 2006 i 2007, „Rzeczpospolita”, jako wydawca Listy 500, przyznała Stalproduktowi tytuł

„Orła Rzeczpospolitej”: jury brało pod uwagę przede wszystkim rentowność kapitałów własnych, marżę EBITDA i dynamikę przychodów na 1 zatrudnionego.

W 2012 roku Stalprodukt został Spółką 10-lecia na WGPW, zajmując 1. miejsce w rankingu najbardziej dochodowych spółek z indeksu sWIG80.



20th Anniversary
of the Company

Our economic results were recognized by numerous ranking authorities, granting prestigious awards. In the TOP TSR ranking, Stalprodukt occupied the first position among the companies listed on the Warsaw Stock Exchange in respect of the capital total shareholder return in the years 2002-2006.

The “Rzeczpospolita” daily, as the Publisher of the “500 Best Companies” awarded Stalprodukt the title “Eagle of the Republic of Poland”: the jury primarily focused on the Return on Equity (ROE), EBITDA margin and income growth dynamics per one employee.

In 2012, Stalprodukt became the “WSE Company of the Decade”, occupying the first position among the most profitable companies of the sWIG80 index.

Sprawozdania finansowe Company's financial results

Dla otoczenia.
Dla życia.
For environment.
For life.

Sprawozdania finansowe

Financial Reports

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO STALPRODUKT SPÓŁKA AKCYJNA Z SIEDZIBĄ W BOCHNI za rok obrotowy od 1 stycznia 2011 roku do 31 grudnia 2011 roku

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Stalprodukt S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego jednostkowego sprawozdania finansowego Stalprodukt S.A. z siedzibą w Bochni, ul. Wygoda 69 („Spółka”), na które składa się jednostkowy bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2011 roku, jednostkowy rachunek zysków i strat oraz jednostkowe sprawozdanie z całkowitych dochodów, zestawienie zmian w jednostkowym kapitale własnym oraz jednostkowy rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia oraz noty do jednostkowego sprawozdania finansowego.

Odpowiedzialność Zarządu oraz Rady Nadzorczej

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za prawidłowość ksiąg rachunkowych oraz sporządzenie i rzetelną prezentację tego jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską i innymi obowiązującymi przepisami oraz sporządzenie sprawozdania z działalności. Zarząd Spółki jest odpowiedzialny również za kontrolę wewnętrzną, którą uznaje za niezbędną, aby sporządzane sprawozdania finansowe były wolne od nieprawidłowości powstałych wskutek celowych działań lub błędów.

Zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2009 r. Nr 152, poz. 1223, z późniejszymi zmianami) („ustawa o rachunkowości”), Zarząd Spółki oraz członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania przewidziane w tej ustawie.

Odpowiedzialność Biegłego Rewidenta

Naszym zadaniem jest, w oparciu o przeprowadzone badanie, wyrażenie opinii o tym jednostkowym sprawozdaniu finansowym oraz prawidłowości ksiąg rachunkowych stanowiących podstawę jego sporządzenia. Badanie sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień rozdziału 7 ustawy o rachunkowości, krajowych standardów rewizji finansowej, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce oraz Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej. Regulacje te nakładają na nas obowiązek postępowania zgodnego z zasadami etyki oraz zaplanowania i przeprowadzenia badania w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, że sprawozdanie finansowe i księgi rachunkowe stanowiące podstawę jego sporządzenia są wolne od istotnych nieprawidłowości.

INDEPENDENT CERTIFIED AUDITOR'S OPINION ON THE FINANCIAL REPORT AUDIT CARRIED OUT FOR STALPRODUKT SPÓŁKA AKCYJNA BASED IN BOCHNIA FOR THE REPORTING YEAR FROM 1 JANUARY 2011 TO 31 DECEMBER 2011

CERTIFIED AUDITOR'S OPINION

For the General Meeting of Shareholders of Stalprodukt S.A.

We have audited the enclosed stand-alone Financial Report of the Stalprodukt S.A. company based in Bochnia, ul. Wygoda 69 (“Company”), including the stand-alone balance sheet drawn up as of December 31, 2011, stand-alone profit and loss account and stand-alone report on total comprehensive income, changes in the Company's stand-alone equity and cash flow statement for the reporting year, ending on the day concerned and notes appended to the Company's stand-alone Financial Report.

Management Board and Supervisory Board's Responsibility

The Company's Management Board is responsible for the correctness of the accounting books as well as preparation and accurate presentation of the Company's stand-alone Financial Report in compliance with the International Financial Reporting Standards, which have been approved by the European Union, and other applicable regulations, and for the preparation of the Report on the Company's Activities. The Company's Management Board is also responsible for the internal audit, which is considered indispensable, for the financial reports prepared to be free from irregularities, resulting from intentional actions or errors.

In compliance with the Accountancy Act as of September 29, 1994 (Journal of Laws as of 2009, No 152, item 1223, with subsequent amendments) (“Accountancy Act”), the Company's Management Board and the members of the Supervisory Board are obligated to ensure that the Financial Report and the Report on the Company's Activities shall fulfill the requirements bound by the Act.

Certified Auditor's Responsibility

Our task is to express our opinion on the Company's Financial Report and on correctness of the accounting books on which it was based. The audit of the Financial Report was carried out pursuant to the provisions of Chapter 7 of the Accountancy Act, national audit standards issued by the Polish Council of Certified Auditors and International Standards on Auditing. The regulations concerned obligate us to act in compliance with the rules of ethics as well as plan and carry out the audit in a way ensuring that the Financial Report and underlying accounting books are free from essential irregularities.

Badanie polega na przeprowadzeniu procedur mających na celu uzyskanie dowodów badania dotyczących kwot i informacji ujawnionych w sprawozdaniu finansowym. Wybór procedur badania zależy od naszego osądu, w tym oceny ryzyka w wystąpieniu istotnej nieprawidłowości sprawozdania finansowego na skutek celowych działań lub błędów.

Przeprowadzając ocenę tego ryzyka, bierzemy pod uwagę kontrolę wewnętrzną związaną ze sporządzeniem oraz rzetelną prezentacją sprawozdania finansowego w celu zaplanowania stosownych do okoliczności procedur badania, nie zaś w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności działania kontroli wewnętrznej w jednostce. Badanie obejmuje również ocenę odpowiedniości stosowanej polityki rachunkowości, zasadności szacunków dokonanych przez Zarząd Spółki oraz ocenę ogólnej prezentacji sprawozdania finansowego.

Wyrażamy przekonanie, że uzyskane przez nas dowody badania stanowią wystarczającą i odpowiednią podstawę do wyrażenia przez nas opinii z badania.

Opinia

Naszym zdaniem, załączone sprawozdanie finansowe Stalprodukt S.A. przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Spółki na dzień 31 grudnia 2011 roku, wynik finansowy oraz przepływy pieniężne za rok obrotowy kończący się tego dnia, zostało sporządzone, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską oraz jest zgodne z wpływającymi na treść jednostkowego sprawozdania finansowego przepisami prawa i postanowieniami Statutu Spółki oraz zostało sporządzone na podstawie prawidłowo prowadzonych, we wszystkich istotnych aspektach, ksiąg rachunkowych.

Inne kwestie

Ponadto, zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości, stwierdzamy, że sprawozdanie z działalności Spółki uwzględnia, we wszystkich istotnych aspektach, informacje, o których mowa w art. 49 ustawy o rachunkowości oraz Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa nie będącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009 r., nr 33, poz. 259 z późniejszymi zmianami) i są one zgodne z informacjami zawartymi w jednostkowym sprawozdaniu finansowym.

Teresa Sadowska, Biegły Rewident nr 9358

Kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie w imieniu „Accord'ab” Biegli Rewidenci Spółka z o.o.

ul. Grabiszyńska 241, 53-234 Wrocław

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 262.

Wrocław, dnia 25 kwietnia 2012 roku

The audit consists in applying procedures aimed at the acquisition of evidence relating to the amounts and information items disclosed in the Financial Report. The choice of the audit procedures remains within our discretion, including the assessment of the risk concerned with the occurrence, in the audited Financial Report, of any essential irregularities resulting from intentional actions or errors.

In assessing the risk concerned, we take into consideration the internal audit related to the preparation and accurate presentation of the Financial Report in order to plan the adequate audit procedures and not to express our opinion on the effectiveness of the Company's internal audit. Our audit also contains an assessment of the adequacy of the accounting policy applied, justifiability of the estimates made by the Management Board and assessment of the Financial Report general presentation.

We believe that the acquired evidence makes a sufficient and adequate basis for us to express an opinion on the audit.

Opinion

In our opinion the enclosed stand-alone Financial Report of Stalprodukt S.A. presents accurately and clearly the Company's assets and financial status as of December 31, 2011, its financial result and cash flow in respect of the reporting year ending on the day concerned, it was prepared, in all essential aspects, in compliance with the International Financial Reporting Standards approved by the European Union, and it stands in accordance with all the legal provisions applicable thereto and the Company's Articles of Association and that it was prepared on the basis of accounting books run correctly in all the essential aspects.

Other Issues

Moreover, in compliance with the Accountancy Act requirements, we ascertain that the Report on the Company's Activities includes, in all essential aspects, information items, referred to in Art. 49 of the Accountancy Act and Regulation of the Minister of Finance dated February 19, 2009, regarding current and periodic information disclosed by issuers of securities and equivalence conditions for information disclosures required by the legal provisions of non-member states (Journal of Laws as of 2009, No 33, item 259 with subsequent amendments) and stand in accordance with the information contained in the Company's stand-alone Financial Report.

Teresa Sadowska, Certified Auditor No 9358

Key certified auditor carrying out the audit on behalf of "Accord'ab" Biegli Rewidenci Spółka z o.o./Certified Auditors – limited liability company

ul. Grabiszyńska 241, 53-234 Wrocław

Entity authorized to audit financial reports No 262.

Wrocław, April 25, 2012

Sprawozdanie finansowe

Financial Report

BILANS na dzień 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)

BALANCE SHEET as of 31st December 2011 and 2010 (in thousands of PLN)

AKTYWA	ASSETS	2011	2010
I. Aktywa trwałe	I. Fixed assets	1 031 609	1 021 417
1. Wartości niematerialne, w tym:	1. Intangible fixed assets, including	18 281	18 214
- prawo wieczystego użytkowania gruntów	- right of perpetual land use	17 740	17 740
2. Rzeczowe aktywa trwałe	2. Tangible fixed assets	817 731	802 581
3. Należności długoterminowe	3. Long-term receivables	-	-
4. Inwestycje długoterminowe	4. Long-term investments	194 853	199 899
4.1. Nieruchomości inwestycyjne	4.1. Real estate investments	75 490	77 016
4.2. Wartości niematerialne	4.2. Intangible assets	-	-
4.3. Długoterminowe aktywa finansowe	4.3. Long-term financial assets	119 363	122 883
4.4. Inne inwestycje długoterminowe	4.4. Other long-term investments	-	-
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5. Long-term prepayments	744	724
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5.1. Deferred income tax assets	744	724
5.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	5.2. Other prepayments	-	-
II. Aktywa obrotowe	II. Current assets	683 087	578 379
1. Zapasy	1. Inventories	241 763	235 037
2. Należności krótkoterminowe	2. Short-term receivables	387 965	313 880
3. Inwestycje krótkoterminowe	3. Short-term investments	48 240	24 919
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	3.1. Short-term financial assets	48 240	24 919
a) pożyczki	a) loans	5 190	2 620
b) krótkoterminowe papiery wartościowe	b) short-term securities	-	-
c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty	c) cash and cash equivalents	43 050	22 299
3.2. Inne inwestycje krótkoterminowe	3.2. Other short-term investments	-	-
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4. Short-term prepayments	5 119	4 543
Aktywa razem	Total assets	1 714 696	1 599 796

PASYWA	LIABILITIES	2011	2010
I. Kapitał własny	I. Shareholders' equity	1 456 639	1 359 661
1. Kapitał akcyjny	1. Share capital	13 450	13 450
2. Akcje (udziały) własne (wielkość ujemna)	2. Own shares (stakes) (negative value)	-139	-139
3. Kapitał zapasowy	3. Reserve capital	104 082	104 082
4. Kapitał z aktualizacji wyceny	4. Reserve capital from revaluation	3 268	3 268
5. Pozostałe kapitały rezerwowe	5. Other reserve capital	1 213 527	1 093 706
6. Zysk (strata) z lat ubiegłych	6. Retained profits (losses)	-	-
7. Zysk (strata) netto	7. Net profit (loss)	122 451	145 294
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	II. Liabilities and provisions for liabilities	258 057	240 135
1. Rezerwy na zobowiązania	1. Provisions for liabilities	11 503	7 180
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.1. Provision for deferred income tax	6 782	2 179
1.2. Pozostałe rezerwy	1.2. Other provisions	4 721	5 001
a) długoterminowe	a) long-term	3 542	3 822
b) krótkoterminowe	b) short-term	1 179	1 179
2. Zobowiązania długoterminowe	2. Long-term liabilities	-	-
2.1. Długoterminowe kredyty i pożyczki	2.1. Long-term credits and loans	-	-
2.2. Inne zobowiązania długoterminowe	2.2. Other long-term liabilities	-	-
3. Zobowiązania krótkoterminowe	3. Short-term liabilities	246 481	232 952
3.1. Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	3.1. Short-term credits and loans	-	-
3.2. Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek	3.2. Current part of long-term credits and loans	-	2 942
3.3. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	3.3. Trade liabilities	223 746	208 020
3.4. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.4. Income tax liabilities	-	-
3.5. Inne zobowiązania krótkoterminowe	3.5. Other short-term liabilities	22 735	21 990
4. Rozliczenia międzyokresowe	4. Accruals	73	3
Pasywa razem	Total liabilities	1 714 696	1 599 796
Wartość księgowa	Book value	1 456 639	1 359 661
Liczba akcji	Number of shares	6 725 000	6 725 000
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Book value per share (PLN)	216,60	202,18
Rozwodniona liczba akcji	Diluted number of shares	-	-
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Diluted book value per share (PLN)	-	-

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)
PROFIT AND LOSS ACCOUNT for the period from 1st January to 31st December 2011 and 2010
(in thousands of PLN)

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	PROFIT AND LOSS ACCOUNT	2011	2010
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	I. Net sales of products, goods and materials, including:	1 787 542	1 550 186
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1. Net sales of products	1 719 691	1 496 626
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2. Net sales of goods and materials	67 851	53 560
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	II. Costs of products, goods and materials sold, including:	1 551 511	1 287 390
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	1. Production cost of products sold	1 487 019	1 239 340
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2. Value of goods and materials sold	64 492	48 050
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	III. Gross profit (loss) on sales	236 031	262 796
IV. Koszty sprzedaży	IV. Selling costs	41 881	45 552
V. Koszty ogólnego zarządu	V. General and administrative costs	43 118	36 539
VI. Zysk (strata) na sprzedaży	VI. Profit (loss) on sales	151 032	180 705
VII. Pozostałe przychody operacyjne	VII. Other operating incomes	1 322	2 620
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	VIII. Other operating costs	3 154	7 252
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	IX. Operating profit (loss)	149 200	176 073
X. Przychody finansowe	X. Financial incomes	5 466	5 312
XI. Koszty finansowe	XI. Financial costs	3 113	1 853
XII. Zysk (strata) brutto	XII. Profit (loss) before taxation	151 553	179 532
XIII. Podatek dochodowy	XIII. Income tax	29 102	34 238
XIV. Zysk (strata) netto	XIV. Net profit (loss)	122 451	145 294
Zysk (strata) netto	Net profit (loss)	122 451	145 294
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	Weighted average number of ordinary shares	6 655 267	6 655 267
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Profit (loss) per ordinary share (PLN)	18,40	21,83
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)	-	-

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

for the period from 1st January to 31st December 2011 and 2010 (in thousands of PLN)

w tys. zł / in thousands of PLN

Zestawienie zmian w kapitale własnym Statement of changes in equity	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 1.01.2011 (BO) As of 1.01.2011 (Beginning of Period)	13 450	-139	104 082	3 268	1 093 706	145 294	-	1 359 661
Podział zysku Profit distribution	-	-	-	-	119 821	-119 821	-	0
Przeniesienie międzykapitałowe Intercapital transfer	-	-	-	-	-	-	-	-
Dywidenda dla Akcjonariuszy Dividend	-	-	-	-	-	-25 473	-	-25 473
Całkowite dochody za okres 1.01 - 31.12.2011 r. Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2011	-	-	-	-	-	-	122 451	122 451
Stan na 31.12.2011 (BZ) As of 31.12.2011 (End of Period)	13 450	-139	104 082	3 268	1 213 527	0	122 451	1 456 639
Stan na 1.01.2010 (BO) As of 1.01.2010 (Beginning of Period)	13 450	-139	103 881	3 470	877 023	274 035	-	1 271 720
Podział zysku Profit distribution	-	-	-	-	216 683	-216 683	-	-
Przeniesienie międzykapitałowe Intercapital transfer	-	-	201	-202	-	-	-	-1
Dywidenda dla akcjonariuszy Dividend	-	-	-	-	-	-57 352	-	-57 352
Całkowite dochody za okres 1.01 - 31.12.2010 r. Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2010	-	-	-	-	-	-	145 294	145 294
Stan na 31.12.2010 (BZ) As of 31.12.2010 (End of Period)	13 450	-139	104 082	3 268	1 093 706	0	145 294	1 359 661

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)
CASH FLOW STATEMENT for the period from 1st January to 31st December 2011 and 2010 (in thousands of PLN)

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	CASH FLOW STATEMENT	2011	2010
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej – metoda pośrednia	A. Cash flow from operating activities – indirect method		
I. Zysk (strata) netto	I. Net profit (loss)	122 451	145 294
II. Korekty razem	II. Total adjustments	-18 112	-36 376
1. Amortyzacja	1. Depreciation	41 326	33 318
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	2. (Profit) loss from exchange rate fluctuations	245	289
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	3. Interest and profit share (dividends)	-2 455	-3 242
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	4. (Profit) loss on investment activities	840	504
5. Zmiana stanu rezerw	5. Change in reserves	4 323	2 095
6. Zmiana stanu zapasów	6. Change in inventories	-6 726	-65 763
7. Zmiana stanu należności	7. Change in receivables	-74 085	-75 340
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	8. Change in short-term liabilities except for loans and credits	17 946	72 464
9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	9. Change in accruals	-526	-701
10. Inne korekty	10. Other adjustments	1 000	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	III. Net cash flow from operating activities	104 339	108 918
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	B. Cash flow from investment activities		
I. Wpływy	I. Inflows	4 247	9 364
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Sales of intangible and tangible fixed assets	304	198
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne	2. Sales of real estate properties and intangible assets	-	-
3. Z aktywów finansowych, w tym:	3. From financial assets, including:	3 943	4 276
- 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	3 943	4 276
- inne wpływy z aktywów finansowych	- other inflows from financial assets	-	-
4. Inne wpływy inwestycyjne	4. Other investment inflows	-	4 890

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	CASH FLOW STATEMENT	2011	2010
II. Wydatki	II. Outflows	-56 212	-100 782
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Purchase of intangible and tangible fixed assets	-56 162	-58 732
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne	2. Real estate property and intangible assets	-	-
3. Na aktywa finansowe, w tym:	3. To financial assets, including:	-50	-42 050
- nabycie aktywów finansowych	- financial assets purchased	-	-2 000
- udzielone pożyczki długoterminowe	- long-term loans granted	-50	-40 050
4. Inne wydatki inwestycyjne	4. Other investment outflows	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	III. Net cash flow from investment activities	-51 965	-91 418
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	C. Cash flow from financial activities		
I. Wpływy	I. Inflows	-	-
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	1. Net inflows from issue of shares, other capital instruments or capital receipts	-	-
2. Kredyty i pożyczki	2. Credits and loans	-	-
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	3. Issue of debentures	-	-
4. Inne wpływy finansowe	4. Other financial inflows	-	-
II. Wydatki	II. Outflows	-31 623	-65 991
1. Nabycie akcji (udziałów) własnych	1. Purchase of own shares	-	-
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	2. Dividends and other dues paid to shareholders	-25 473	-57 352
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	3. Outflows from profit distribution, other than dues paid to shareholders	-	-
4. Spłaty kredytów i pożyczek	4. Credits and loans repaid	-3 067	-6 112
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	5. Redemption of debentures	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	6. From other financial liabilities	-	-
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	7. Contractual payments of financial lease dues	-1 596	-1 493
8. Odsetki	8. Interest paid	-1 487	-1 034
9. Inne wydatki finansowe	9. Other financial outflows	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	III. Net cash flow from financial activities	-31 623	-65 991
D. Przepływy pieniężne netto, razem	D. Total net cash flow	20 751	-48 491
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	E. Balance sheet change in cash	20 751	-48 491
F. Środki pieniężne na początek okresu	F. Cash (beginning of period)	22 299	70 790
G. Środki pieniężne na koniec okresu	G. Cash (end of period)	43 050	22 299

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA Z BADANIA SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO GRUPY KAPITAŁOWEJ, KTÓREJ JEDNOSTKĄ DOMINUJĄCĄ JEST STALPRODUKT S.A. Z SIEDZIBĄ W BOCHNI ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2011 ROKU DO 31 GRUDNIA 2011 ROKU

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REWIDENTA

Dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Stalprodukt S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Stalprodukt S.A. z siedzibą w Bochni, ul. Wygoda 69 („jednostka dominująca”), na które składa się skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2011 roku, skonsolidowany rachunek zysków i strat oraz skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów, skonsolidowane zestawienie zmian w jednostkowym kapitale własnym oraz skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za rok obrotowy kończący się tego dnia oraz noty do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Odpowiedzialność Zarządu oraz Rady Nadzorczej

Zarząd Spółki jest odpowiedzialny za prawidłowość ksiąg rachunkowych oraz sporządzenie i rzetelną prezentację tego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską i innymi obowiązującymi przepisami oraz sporządzenie sprawozdania z działalności. Zarząd jednostki dominującej jest odpowiedzialny również za kontrolę wewnętrzną, którą uznaje za niezbędną, aby sporządzane skonsolidowane sprawozdania finansowe były wolne od nieprawidłowości powstałych wskutek celowych działań lub błędów.

Zgodnie z ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2009 r. Nr 152, poz. 1223, z późniejszymi zmianami) („ustawa o rachunkowości”), Zarząd jednostki dominującej oraz członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności spełniały wymagania przewidziane w tej ustawie.

Odpowiedzialność Biegłego Rewidenta

Naszym zadaniem jest, w oparciu o przeprowadzone badanie, wyrażenie opinii o tym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Badanie sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień rozdziału 7 ustawy o rachunkowości, krajowych standardów rewizji finansowej, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce oraz Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej. Regulacje te nakładają na nas obowiązek postępowania zgodnego z zasadami etyki oraz zaplanowania i przeprowadzenia badania w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe jest wolne od istotnych nieprawidłowości.

INDEPENDENT CERTIFIED AUDITOR'S OPINION ON THE FINANCIAL REPORT AUDIT CARRIED OUT FOR THE CAPITAL GROUP WHOSE PARENT COMPANY IS STALPRODUKT S.A. BASED IN BOCHNIA FOR THE PERIOD FROM 1 JANUARY 2011 TO 31 DECEMBER 2011

INDEPENDENT CERTIFIED AUDITOR'S OPINION

For the General Meeting of Shareholders of Stalprodukt S.A.

We have audited the enclosed consolidated Financial Report of Stalprodukt S.A. based in Bochnia, ul. Wygoda 69 (“Parent Company”), including the consolidated balance sheet drawn up as of December 31, 2011, consolidated profit and loss account and consolidated report on total comprehensive income, consolidated changes in the parent company's separate equity and consolidated cash flow statement for the reporting year, ending on the day concerned and notes appended to the consolidated Financial Report.

Management Board's and Supervisory Board's Responsibility

The Company's Management Board is responsible for the correctness of the accounting books as well as preparation and accurate presentation of the consolidated Financial Report in compliance with the International Financial Reporting Standards, which have been approved by the European Union, and other applicable regulations, and for the preparation of the Report on Activities. The Company's Management Board is also responsible for the internal audit, which is considered indispensable, for the financial reports prepared to be free from irregularities, resulting from intentional actions or errors.

In compliance with the Accountancy Act as of September 29, 1994 (Journal of Laws as of 2009, No 152, item 1223, with subsequent amendments) (“Accountancy Act”), the Parent Company's Management Board and the members of the Supervisory Board are obligated to ensure that the Financial Report and the Report on Activities shall fulfill the requirements provided for in the Act.

Certified Auditor's Responsibility

Our task is to express our opinion on the consolidated Financial Report and on correctness of the accounting books on which it was based. The audit of the consolidated Financial Report was carried out pursuant to the provisions of Chapter 7 of the Accountancy Act, national audit standards issued by the Polish Council of Certified Auditors and International Standards on Auditing. The regulations concerned obligate us to act in compliance with the rules of ethics as well as plan and carry out the audit in a way ensuring that the consolidated Financial Report and underlying accounting books are free from essential irregularities.

Badanie polega na przeprowadzeniu procedur mających na celu uzyskanie dowodów badania dotyczących kwot i informacji ujawnionych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Wybór procedur badania zależy od naszego osądu, w tym oceny ryzyka w wystąpieniu istotnej nieprawidłowości skonsolidowanego sprawozdania finansowego na skutek celowych działań lub błędów. Przeprowadzając ocenę tego ryzyka, bierzemy pod uwagę kontrolę wewnętrzną związaną ze sporządzeniem oraz rzetelną prezentacją skonsolidowanego sprawozdania finansowego w celu zaplanowania stosownych do okoliczności procedur badania, nie zaś w celu wyrażenia opinii na temat skuteczności działania kontroli wewnętrznej w jednostce. Badanie obejmuje również ocenę odpowiedniości stosowanej polityki rachunkowości, zasadności szacunków dokonanych przez Zarząd jednostki dominującej oraz ocenę ogólnej prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Wyrażamy przekonanie, że uzyskane przez nas dowody badania stanowią wystarczającą i odpowiednią podstawę do wyrażenia przez nas opinii z badania.

Opinia

Naszym zdaniem, załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. przedstawia rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej na dzień 31 grudnia 2011 roku, wynik finansowy oraz przepływy pieniężne za rok obrotowy kończący się tego dnia, zostało sporządzone, we wszystkich istotnych aspektach, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską oraz jest zgodne z wpływającymi na treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego przepisami prawa obowiązującymi Grupę Kapitałową.

Inne kwestie

Ponadto, zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości, stwierdzamy, że sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej uwzględnia, we wszystkich istotnych aspektach, informacje, o których mowa w art. 49 ustawy o rachunkowości oraz Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa nie będącego państwem członkowskim (Dz. U. z 2009 r., nr 33, poz. 259 z późniejszymi zmianami) i są one zgodne z informacjami zawartymi w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Teresa Sadowska, Biegły Rewident nr 9358

Kluczowy biegły rewident przeprowadzający badanie w imieniu „Accord'ab” Biegli Rewidenci Spółka z o.o. ul. Grabiszyńska 241, 53-234 Wrocław Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych nr 262.

Wrocław, dnia 25 kwietnia 2012 roku

The audit consists in applying procedures aimed at the acquisition of evidence relating to the amounts and information items disclosed in the consolidated Financial Report. The choice of the audit procedures remains within our discretion, including the assessment of the risk concerned with the occurrence, in the audited consolidated Financial Report, of any essential irregularities resulting from intentional actions or errors.

In assessing the risk concerned, we take into consideration the internal audit related to the preparation and accurate presentation of the consolidated Financial Report in order to plan the adequate audit procedures and not to express our opinion on the effectiveness of the Parent Company's internal audit. Our audit also contains an assessment of the adequacy of the accounting policy applied, justifiability of the estimates made by the Management Board and assessment of the consolidated Financial Report general presentation.

We believe that the acquired evidence makes a sufficient and adequate basis for us to express an opinion on the audit.

Opinion

In our opinion the enclosed consolidated Financial Report of the Stalprodukt S.A. Capital Group presents accurately and clearly the Capital Group's assets and financial status as of December 31, 2011, its financial result and cash flow in respect of the reporting year ending on the day concerned, it was prepared, in all essential aspects, in compliance with the International Financial Reporting Standards approved by the European Union, and it stands in accordance with all the legal provisions, applicable to the consolidated Financial Report, binding to the Capital Group.

Other Issues

Moreover, in compliance with the Accountancy Act requirements, we ascertain that the Report on the Capital Group's Activities includes, in all essential aspects, information items, referred to in Art. 49 of the Accountancy Act and Regulation of the Minister of Finance dated February 19, 2009, regarding current and periodic information disclosed by issuers of securities and equivalence conditions for information disclosures required by the legal provisions of non-member states (Journal of Laws as of 2009, No 33, item 259 with subsequent amendments) and stand in accordance with the information contained in the consolidated Financial Report.

Teresa Sadowska, Certified Auditor No 9358

Key certified auditor carrying out the audit on behalf of “Accord'ab” Biegli Rewidenci Spółka z o.o./ Certified Auditors – limited liability company ul. Grabiszyńska 241, 53-234 Wrocław Entity authorized to audit financial reports No 262.

Wrocław, April 25, 2012

SKONSOLIDOWANY BILANS na dzień 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)
CONSOLIDATED BALANCE SHEET as of 31st December 2011 and 2010 (in thousands of PLN)

AKTYWA	ASSETS	2011	2010
I. Aktywa trwałe	I. Fixed assets	1 060 451	1 056 724
1. Wartości niematerialne, w tym:	1. Intangible fixed assets, including:	41 856	42 921
- prawo wieczystego użytkowania gruntów	- right of perpetual land use	40 264	40 264
2. Rzeczowe aktywa trwałe	2. Tangible fixed assets	969 557	963 756
3. Należności długoterminowe	3. Long-term receivables	-	-
4. Inwestycje długoterminowe	4. Long-term investments	47 412	48 464
4.1. Nieruchomości inwestycyjne	4.1. Real estate investments	-	52
4.2. Wartości niematerialne	4.2. Intangible assets	-	-
4.3. Długoterminowe aktywa finansowe	4.3. Long-term financial assets	47 412	48 412
4.4. Inwestycje w jednostki stowarzyszone	4.4. Investments in associated entities	-	-
4.5. Inne inwestycje długoterminowe	4.5. Other long-term investments	-	-
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5. Long-term prepayments	1 626	1 583
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5.1. Deferred income tax assets	1 563	1 416
5.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	5.2. Other prepayments	63	167
II. Aktywa obrotowe	II. Current assets	774 627	675 647
1. Zapasy	1. Inventories	330 028	321 481
2. Należności krótkoterminowe	2. Short-term receivables	361 202	280 654
3. Inwestycje krótkoterminowe	3. Short-term investments	77 565	68 272
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	3.1. Short-term financial assets	77 565	68 272
a) pożyczki	a) loans	26	23
b) krótkoterminowe papiery wartościowe	b) short-term securities	-	-
c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty	c) cash and cash equivalents	77 539	68 249
3.2. Inne inwestycje krótkoterminowe	3.2. Other short-term investments	-	-
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4. Short-term prepayments	5 832	5 240
Aktywa razem	Total assets	1 835 078	1 732 371

44

PASYWA	LIABILITIES	2011	2010
I. Kapitał własny	I. Shareholders' equity	1 519 148	1 431 810
1. Kapitał własny przypisany Akcjonariuszom jednostki dominującej	1. Equity attributable to shareholders of the parent company	1 502 783	1 409 495
1.1. Kapitał akcyjny	1.1. Share capital	13 450	13 450
1.2. Akcje (udziały) własne (wielkość ujemna)	1.2. Own shares (stocks) (negative value)	-140	-140
1.3. Kapitał zapasowy	1.3. Reserve capital	120 373	121 729
1.4. Kapitał z aktualizacji wyceny	1.4. Reserve capital from revaluation	5 714	5 656
1.5. Pozostałe kapitały rezerwowe	1.5. Other reserve capital	1 248 924	1 125 155
1.6. Zysk (strata) z lat ubiegłych	1.6. Retained profits (losses)	-7 178	-3 814
1.7. Zysk (strata) netto	1.7. Net profit (loss)	121 640	147 459
2. Kapitał mniejszości	2. Minority capital	16 365	22 315
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	II. Liabilities and provisions for liabilities	315 930	300 561
1. Rezerwy na zobowiązania	1. Provisions for liabilities	15 964	10 733
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.1. Provision for deferred income tax	9 740	4 316
1.2. Pozostałe rezerwy	1.2. Other provisions	6 224	6 417
a) długoterminowe	a) long-term	4 530	4 810
b) krótkoterminowe	b) short-term	1 694	1 607
2. Zobowiązania długoterminowe	2. Long-term liabilities	2 081	991
2.1. Długoterminowe kredyty i pożyczki	2.1. Long-term credits and loans	1 134	0
2.2. Inne zobowiązania długoterminowe	2.2. Other long-term liabilities	947	991
3. Zobowiązania krótkoterminowe	3. Short-term liabilities	297 267	288 550
3.1. Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	3.1. Short-term credits and loans	27 391	23 470
3.2. Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek	3.2. Current part of long-term credits and loans	-	2 942
3.3. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	3.3. Trade liabilities	234 526	228 403
3.4. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.4. Income tax liabilities	206	41
3.5. Inne zobowiązania krótkoterminowe	3.5. Other short-term liabilities	35 144	33 694
4. Rozliczenia międzyokresowe	4. Accruals	618	287
Pasywa razem	Total liabilities	1 835 078	1 732 371
Wartość księgowa	Book value	1 519 148	1 431 810
Liczba akcji	Number of shares	6 725 000	6 725 000
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Book value per share (PLN)	225,90	212,91
Rozwodniona liczba akcji	Diluted number of shares	-	-
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Diluted book value per share (PLN)	-	-

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)
CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT for the period from 1st January to 31st December 2011 and 2010
(in thousands of PLN)

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT	2011	2010
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	I. Net sales of products, goods and materials, including:	2 002 895	1 732 272
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1. Net sales of products	1 882 764	1 623 793
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2. Net sales of goods and materials	120 131	108 479
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	II. Costs of products, goods and materials sold, including:	1 708 367	1 424 838
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	1. Production cost of products sold	1 599 055	1 326 825
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2. Value of goods and materials sold	109 312	98 013
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	III. Gross profit (loss) on sales	294 528	307 434
IV. Koszty sprzedaży	IV. Selling costs	70 037	58 444
V. Koszty ogólnego zarządu	V. General and administrative costs	71 358	65 844
VI. Zysk (strata) na sprzedaży	VI. Profit (loss) on sales	153 133	183 146
VII. Pozostałe przychody operacyjne	VII. Other operating incomes	2 524	5 268
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	VIII. Other operating costs	8 739	9 551
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	IX. Operating profit (loss)	146 918	178 863
X. Przychody finansowe	X. Financial incomes	8 913	8 068
XI. Koszty finansowe	XI. Financial costs	7 467	4 709
XII. Zysk z udziałów w jednostkach stowarzyszonych	XII. Profit from stakes in associated entities	-	-
XIII. Zysk (strata) brutto	XIII. Profit (loss) before taxation	148 364	182 222
XIV. Podatek dochodowy	XIV. Income tax	31 574	36 595
XV. Zysk (strata) netto	XV. Net profit (loss)	116 790	145 627
1. Przypadający Akcjonariuszom jednostki dominującej	1. Attributable to shareholders of the parent company	121 640	147 459
2. Przypadający udziałowcom mniejszościowym	2. Minority interest	-4 850	-1 832
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Profit (loss) per ordinary share (PLN)	17,55	21,88

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

for the period from 1st January to 31st December 2011 and 2010 (in thousands of PLN)

w tys. zł / in thousands of PLN

Zestawienie zmian w kapitale własnym Statement of changes in equity	Kapitał akcyjny Share capital	Akcje własne Own shares	Kapitał zapasowy Supplementary capital	Kapitał z aktualizacji wyceny Revaluation reserve	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 1.01.2011 (BO) As of 1.01.2011 (Beginning of Period)	13 450	-140	121 729	5 656	1 125 155	143 645	-	22 315	1 431 810
Podział zysku Profit distribution	-	-	613	-	123 769	-124 382	-	-	-
Przeniesienie międzykapitałowe i konsolid. Intercapital transfer	-	-	-1 969	-	-	-968	-	-1 100	-4 037
Wypłata dywidendy właścicielom Dividend	-	-	-	-	-	-25 473	-	-	-25 473
Całkowite dochody za okres 1.01. - 31.12.2011 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2011	-	-	-	58	-	-	121 640	-4 850	116 848
Stan na 31.12.2011 (BZ) As of 31.12.2011 (End of Period)	13 450	-140	120 373	5 714	1 248 924	-7 178	121 640	16 365	1 519 148
Stan na 1.01.2010 (BO) As of 1.01.2010 (Beginning of Period)	13 450	-140	112 517	5 591	904 557	283 017	-	25 514	1 344 506
Podział zysku Profit distribution	-	-	9 010	-	220 598	-229 608	-	-	0
Przeniesienie międzykapitałowe i konsolid. Intercapital transfer	-	-	202	-202	-	130	-	-1 367	-1 237
Wypłata dywidendy właścicielom Dividend	-	-	-	-	-	-57 353	-	-	-57 353
Całkowite dochody za okres 1.01. - 31.12.2010 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2010	-	-	-	267	-	-	147 459	-1 832	145 894
Stan na 31.12.2010 (BZ) As of 31.12.2010 (End of Period)	13 450	-140	121 729	5 656	1 125 155	-3 814	147 459	22 315	1 431 810

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2011 i 2010 (w tys. zł)
CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT
for the period from 1st January to 31st December 2011 and 2010 (in thousands of PLN)

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT	2011	2010
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej – metoda pośrednia	A. Cash flow from operating activities – indirect method		
I. Zysk (strata) netto	I. Net profit (loss)	116 790	145 627
II. Korekty razem	II. Total adjustments	-20 004	-15 678
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	1. Net profit share of entities – valuation with equity method	-	-
2. Amortyzacja	2. Depreciation	50 818	41 101
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	3. (Profit) loss from exchange rate fluctuations	245	269
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	4. Interest and profit share (dividends)	239	-1 238
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	5. (Profit) loss on investment activities	2 822	595
6. Zmiana stanu rezerw	6. Change in reserves	5 231	2 524
7. Zmiana stanu zapasów	7. Change in inventories	-8 547	-91 696
8. Zmiana stanu należności	8. Change in receivables	-80 918	-52 288
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	9. Change in short-term liabilities except for loans and credits	9 399	85 452
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	10. Change in accruals	-304	-165
11. Inne korekty	11. Other adjustments	1 011	-232
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	III. Net cash flow from operating activities	96 786	129 949
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	B. Cash flow from investment activities		
I. Wpływy	I. Inflows	4 052	3 663
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Sales of intangible and tangible fixed assets	487	606
2. Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	2. Sales of real estate properties and intangible assets	-	-
3. Z aktywów finansowych, w tym:	3. From financial assets, including:	3 565	3 057
- zbycie aktywów finansowych	- financial assets sold	-	-
- dywidendy i udziały w zyskach	- dividends and profit share received	12	3
- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	- repayment of long-term loans granted	-	-
- odsetki	- interest received	3 553	3 054
- inne wpływy z aktywów finansowych	- other inflows from financial assets	-	-
4. Inne wpływy inwestycyjne	4. Other investment inflows	-	-

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT	2011	2010
II. Wydatki	II. Outflows	-61 190	-112 849
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Purchase of intangible and tangible fixed assets	-61 137	-70 848
2. Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	2. Real estate property and intangible assets	-	-
3. Na aktywa finansowe, w tym:	3. To financial assets, including:	-50	-42 000
- nabycie aktywów finansowych	- financial assets purchased	-	2 000
- udzielone pożyczki długoterminowe	- long-term loans granted	50	40 000
4. Inne wydatki inwestycyjne	4. Other investment outflows	-3	-1
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	III. Net cash flow from investment activities	-57 138	-109 186
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	C. Cash flow from financial activities		
I. Wpływy	I. Inflows	7 780	7 429
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	1. Net inflows from issue of shares, other capital instruments and capital receipts	-	-
2. Kredyty i pożyczki	2. Credits and loans	7 780	6 454
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	3. Issue of debentures	-	-
4. Inne wpływy finansowe	4. Other financial inflows	-	975
II. Wydatki	II. Outflows	-38 138	-74 294
1. Nabycie akcji (udziałów) własnych	1. Purchase of own shares	-	-
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	2. Dividends and other dues paid to shareholders	-25 473	-57 353
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	3. Outflows from profit distribution, other than dues paid to shareholders	-	-
4. Spłaty kredytów i pożyczek	4. Credits and loans repaid	-5 742	-13 042
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	5. Redemption of debentures	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	6. From other financial liabilities	-975	-
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	7. Contractual payments of financial leasing dues	-2 144	-2 080
8. Odsetki	8. Interest paid	-3 804	-1 819
9. Inne wydatki finansowe	9. Other financial outflows	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	III. Net cash flow from financial activities	-30 358	-66 865
D. Przepływy pieniężne netto, razem	D. Total net cash flow	9 290	-46 102
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	E. Balance sheet change in cash, including:	9 290	-46 102
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	- change in cash due to exchange rates fluctuations	-73	24
F. Środki pieniężne na początek okresu	F. Cash (beginning of period)	68 249	114 351
G. Środki pieniężne na koniec okresu, w tym:	G. Cash (end of period), including:	77 539	68 249
- o ograniczonej możliwości dysponowania	- of limited access and disposal	-	-