Stalprodukt S.A.

2018

ANNUAL REPORT

RAPORT ROCZNY

Spis treści

Table of contents

02 List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

President's Letter to Shareholders

06 Władze Spółki i Akcjonariat

Company's Governing Bodies and Shareholders

08 Sprzedaż w poszczególnych segmentach

Sales by segments

34 Komentarz do wyników finansowych

Notes on financial results

40 Zadania strategiczne realizowane przez Grupę

Group's strategic activities

46 Spółka na giełdzie

Our Company at the Stock Exchange

50 Społeczna Odpowiedzialność Biznesu

Corporate Social Responsibility

54 Sprawozdania finansowe

Financial Statements

Stalprodukt S.A.

ANNUAL REPORT
RAPORT ROCZNY

STALOWY BIZNES. STALOWE NERWY
STEEL BUSINESS. NERVES OF STEEL

SPÓŁKA NOTOWANA NA GPW

LISTED ON GPW WARSAW STOCK EXCHANGE

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

President's Letter to Shareholders

Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze,

mam przyjemność przedstawić Państwu skonsolidowany Raport Roczny Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A., prezentujący wyniki oraz najważniejsze informacje dotyczące działalności Grupy w roku 2018.

Dear Shareholders,

I have the pleasure to present you with the consolidated Annual Report of the Stalprodukt S.A. Capital Group, containing the results and most important information related to the business activity of the Group in 2018.

Piotr Janeczek – Prezes Zarządu - Dyrektor Generalny

Grupa Stalproduktu osiągnęła w roku 2018 korzystne wyniki finansowe, które na kilku poziomach rachunku zysku i strat były wyższe niż w roku 2017. Przychody ze sprzedaży wzrosły w porównaniu do roku 2017 o 13,0 proc. i osiągnęły 3 956,7 mln zł. Należy jednocześnie podkreślić, iż był to rekordowy poziom w całej dotychczasowej działalności Grupy Stalprodukt, na co wpływ miało przejęcie w 2017 r. i objęcie konsolidacją z dniem 1 marca 2018 r. spółki GO Steel Frydek-Mistek a.s. Zysk na działalności operacyjnej wyniósł niemal 300 mln zł, co oznacza spadek o 16,6 proc., jednak zysk netto w wysokości 284,7 mln zł był o 3,3 proc. wyższy, niż w roku 2017.

W kontekście wspomnianej akwizycji, pozytywnie należy ocenić zwłaszcza wyniki Segmentu Blach Elektrotechnicznych, którego przychody ze sprzedaży wzrosły w roku 2018 o 53,3 proc., przy wzroście wolumenów blach transformatorowych o 45,6 proc. w stosunku do wykonania roku 2017. Dzięki temu i niewielkiemu wzrostowi cen, wynik tego Segmentu wzrósł aż o 131,3 proc., a jego marża - z 8,8 proc. do 13,3 proc. W efekcie, wzrósł wyraźnie udział tego Segmentu w strukturze sprzedaży Grupy - z 15,2 proc. w roku 2017 do 20,6 proc. w roku 2018.

Znacznie trudniejsza sytuacja miała miejsce w Segmencie Profili. Mimo utrzymania przychodów na poziomie roku 2017, uzyskany wynik był o 93,8 proc. niższy, a marża wyniosła tylko 0,1 proc. w porównaniu z poprzednim rokiem. Negatywnie należy także ocenić spadki wolumenów w grupach asortymentowych kształtowników zimnogiętych (o 8,8 proc.) oraz wyrobów centrów serwisowych (o 27,5 proc.). Te niekorzystne zmiany zostały częściowo zrekompensowane bardzo dobrymi wynikami sprzedaży barier drogowych. Wolumeny ich sprzedaży wzrosły o 18,5 proc., natomiast wartość przychodów ze sprzedaży wzrosła prawie o 25 proc. Udział sprzedaży Segmentu Profili w sprzedaży Grupy zmniejszył się z 20,1 proc. w 2017 roku do 18,7 proc. w roku ubiegłym.

Wyniki te stanowią odzwierciedlenie trudnej sytuacji panującej na rynku profili giętych i operatorów centrów serwisowych, głównie z powodu taniego importu spoza obszaru Unii Europejskiej oraz nieskutecznych środków ochrony producentów unijnych.

The Stalprodukt Group achieved beneficial financial results in 2018, which were better than in 2017 on several levels of the profit and loss statement. Our sales revenues increased in comparison to 2017 by 13.0 pct and reached 3,956.7 million zloty. It should also be highlighted that it was an all-time high level in the entire history of the Stalprodukt Group, which was affected by the 2017 takeover and consolidation of GO Steel Frydek-Mistek a.s. as of March 1, 2018. The profit on operating activities was almost 300 million zloty, which means a decrease by 16.6 pct, however, the net profit in the amount of 284.7 million zloty was 3.3 pct higher than in 2017.

As regards the acquisition mentioned above, the results of the Electrical Sheets Segment should be positively assessed in particular, as in this case our sales revenues increased in 2018 by 53.3 pct, at the volumes of transformer sheets higher by 45.6 pct in relation to 2017. On account of this and slight increase in the prices, the result of the Segment increased by staggering 131.3 pct, and its profit margin from 8.8 pct to 13.3 pct. In effect, the share of the Segment in the sales structure of the Group increased markedly from 15.2 pct in 2017 to 20.6 pct in 2018.

A much more difficult situation was observed in the Profiles Segment. Despite the maintenance of the revenues on the same level as in 2017, the yielded result was 93.8 pct lower, whereas the profit margin was only 0.1 pct compared to last year. What should also be negatively assessed are the drops of the volumes in the ranges of cold-formed profiles (by 8.8 pct) and products of the service centres (by 27.5 pct). These adverse changes were partly made up for by very good results in the sales of road barriers. The volumes of their sales increased by 18.5 pct, whereas the sales revenues increased by nearly 25 pct. The share of sales of the Profiles Segment of in the sales of the Group decreased from 20.1 pct in 2017 to 18.7 pct last year.

These results reflect the difficult situation on the market of cold-formed profiles and operators of service centres, mainly attributable to cheap imported goods from beyond the European Union and ineffective measures aimed at protecting EU manufacturers.

Już w 2018 r. podjęliśmy działania, które powinny poprawić sytuację tego segmentu operacyjnego. Zmieniliśmy bowiem zasady dystrybucji profili na rynku polskim poprzez włączenie składów handlowych, zarządzanych dotąd przez spółkę handlową Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o., w struktury Stalproduktu i uzgodnienie nowych zasad współpracy (umowa agencyjna). Mamy jednak świadomość, że konieczne będą dalsze działania optymalizacyjne w tym Segmencie działalności Grupy.

Przychody Segmentu Cynku osiągnęły poziom roku 2017, a jego wynik zmniejszył się o 16,4 proc. Marża tego Segmentu spadła z 20,2 proc. do 16,8 proc. Osiągnięte wyniki należy jednak ocenić jako dobre, a wpłynęły na nie takie najważniejsze czynniki jak: utrzymanie się cen giełdowych cynku, głównego produktu Segmentu, na poziomie roku 2017, spadek cen złotówkowych tego metalu o 3,7 proc. i wzrost wolumenów sprzedaży o 3,0 proc. Nadal Segment Cynku pozostaje największym pod względem przychodów segmentem operacyjnym Grupy, a jego udział w strukturze sprzedaży wyniósł w 2018 roku 50,9 proc.

Segment pozostałej działalności, obejmujący głównie sprzedaż towarów i blach zimnowalcowanych produkowanych przez GO Steel Frydek Mistek a.s oraz usługi cynkowania, zanotował wzrost przychodów o 71,5 proc. i wzrost wyniku o 13,7 proc. Jego marża wyniosła w 2018 roku 5,5 proc., natomiast udział w strukturze asortymentowej wzrósł w ciągu roku z 6,5 proc. do 9,9 proc.

Kluczowym elementem realizacji strategii rozwoju podmiotu dominującego - Stalprodukt S.A. - w zakresie wzmacniania pozycji Grupy na rynku blach transformatorowych było zamknięcie - w dniu 28 lutego 2018 r. - transakcji nabycia 100 proc. akcji GO Steel Frydek Mistek a.s. Od 1 marca ub. r. wyniki tej spółki są konsolidowane z wynikami pozostałych spółek Grupy Kapitałowej Stalproduktu. Konsekwencją tego przejęcia jest wzrost zdolności produkcyjnych blach transformatorowych w Grupie z poziomu 100 tys. t/rok do 150 tys. ton/rok, a także poszerzenie oferty produkcyjnej o zupełnie nowy asortyment - blachy zimnowalcowane.

Działania podejmowane w 2018 roku przez Zarząd Stalproduktu miały na celu ujednolicenie zasad polityki handlowej i marketingowej prowadzonej przez oba podmioty na rynku blach transformatorowych oraz jak najlepsze wykorzystanie efektów synergii w Grupie, m.in. poprzez zakupy blach zimnowalcowanych na potrzeby produkcji profili zimnogiętych w tarnowskim wydziale produkcyjnym Stalproduktu. Po pierwszym okresie funkcjonowania GO Steel Frydek Mistek a.s. w ramach Grupy Stalprodukt, biorąc pod uwagę bardzo dobre wykorzystanie zdolności produkcyjnych we wszystkich asortymentach i korzystny

As early as in 2018, we took actions to improve the situation of this operational segment. We changed the rules for the distribution of profiles on the Polish market by incorporating the commercial warehouses hitherto managed by Stalprodukt-Centrostal Kraków Sp. z o.o. into the structures of Stalprodukt and setting new cooperation rules (agency agreement). However, we are aware that further optimisation actions will be required in this segment of the Group.

The revenues of the Zinc Segment reached the level of 2017, and its result decreased by 16.4 pct. The profit margin of this Segment dropped from 20.2 pct to 16.8 pct. The results thus yielded should, however, be assessed as good, as they were affected by such most important factors as: maintenance of LME prices of zinc, the main product of the Segment, on the level as in 2017, decrease of PLN prices of this metal by 3.7 pct and increase in the sales volumes by 3.0 pct. Still, the Zinc Segment remains the largest operational segment of the Group in terms of revenues, and its share in the sales structure in 2018 was 50.9 pct.

The segment of the remaining business, mainly including the sales of goods and cold-rolled sheets manufactured by GO Steel Frydek Mistek a.s. and galvanising services, noted the increase in revenues by 71.5 pct and result by 13.7 pct. In 2018, its profit margin was 5.5 pct, whereas the share in the assortment structure increased throughout the year from 6.5 pct to 9.9 pct.
The key element of the implementation of the development strategy for the parent company, Stalprodukt S.A., for the improvement of the position of the Group on the market of transformer sheets was closing, on 28 February 2018, of the transaction for the purchase of 100 pct of the shares of GO Steel Frydek Mistek a.s. From March the 1st last year, the results of this company have been consolidated with the results of the other companies of the Stalprodukt Capital Group. The consequence of this takeover is the increased manufacturing capacity of transformer sheets at the Group from 100 thousand tonnes/year to 150 thousand tonnes/year, and the expansion of the product portfolio with a completely new item, namely cold-rolled sheets.

The actions taken in 2018 by the Management of Stalprodukt were aimed at the unification of the commercial and marketing policies of both entities on the market of transformer sheets and the best possible use of the synergy effects at the Group, for instance through the purchase of cold-rolled sheets for manufacturing cold-formed profiles at the Tarnów manufacturing plant of Stalprodukt. After the first period of operation of GO Steel Frydek Mistek a.s. as a member of the Stalprodukt Group, taking into account the very efficient use of manufacturing capacities in all the ranges and beneficial influence on the consolidated results (increased revenues of the Electrical Sheet Segment

wpływ na wyniki skonsolidowane (wzrost przychodów Segmentu Blach o 53,3 proc. oraz wyniku o 131,2 proc.), Zarząd zdecydowanie pozytywnie ocenia efekty tej akwizycji.

W Segmencie Blach realizowany jest także od kilku lat projekt uruchomienia produkcji wysokiej jakości blach transformatorowych (tzw. HiB). W roku 2018 prowadzone były regularne próby z materiałem wsadowym o odpowiednich parametrach jakościowych. Dzięki doskonaleniu procesu, uzyskano w roku ubiegłym kilkukrotny wzrost wolumenów produkcji materiału w jakości HiB.

Pozytywnie należy ocenić również realizację strategii dla Segmentu Cynku ogłoszonej w 2016 roku której najważniejsze elementy obejmowały: wydłużenie okresu funkcjonowania kopalni „Olkusz-Pomorzany" do 2020 roku, uruchomienie zakładu przerobu odpadów poflotacyjnych, połączenie spółek ZGH „Bolesław" S.A. i Bolesław-Recycling sp. z o.o. oraz budowę nowej hali wanien z jednoczesnym zwiększeniem zdolności produkcyjnych w zakresie elektrolizy cynku w hucie w Bukownie do 100 tys. ton/rok. Po zrealizowaniu niezbędnych inwestycji w uruchomienie eksploatacji złoża „Klucze I" nie ma najmniejszych wątpliwości, że uda się wydłużyć funkcjonowanie kopalni do roku 2020. Zaawansowany jest także projekt budowy nowej hali wanien, którego realizacja powinna zakończyć się w roku przyszłym. Pozostałe elementy strategii, tj. połączenie spółek oraz uruchomienie zakładu przerobu odpadów poflotacyjnych, zostały zrealizowane już wcześniej, bo w 2017 roku.

W imieniu Zarządu Stalprodukt S.A. pragnę podziękować wszystkim Pracownikom Grupy Kapitałowej za ich dotychczasowe zaangażowanie na rzecz osiągnięcia jak najlepszych wyników produkcyjnych, sprzedażowych i finansowych.

Mając świadomość wyzwań stojących przed całą Grupą, a zwłaszcza niekorzystnych warunków w otoczeniu rynkowym czy rosnących kosztów produkcji, w tym zwłaszcza związanych z gwałtownym wzrostem cen energii elektrycznej, Zarząd Stalprodukt S.A. deklaruje podejmowanie dalszych działań służących poprawie konkurencyjności całej Grupy Kapitałowej oraz utrzymania jej stabilnej i bezpiecznej sytuacji finansowej - z korzyścią dla wszystkich Akcjonariuszy Stalprodukt S.A.

by 53.3 pct, and result by 131.2 pct), the Management with all certainty assesses the effects of this acquisition in a positive manner.

As for the Electrical Sheets Segment, for several years there has also been a project in place aimed at launching the manufacture of high-quality transformer sheets referred to as HiB. In 2018, regular tests were performed of the input material characterised by proper quality parameters. Last year, thanks to the improvement of the process, the manufacturing volumes of HiB-quality material increased several times.

The strategy for the Zinc Segment should also be evaluated positively, which strategy was announced in 2016, whose most important elements included: extension of the period of operation of "Olkusz-Pomorzany" mining facility until 2020, launch of the flotation waste treatment facility, merger of ZGH "Bolesław" S.A. and Bolesław-Recycling sp. z o.o. and construction of the new facility for tank hall with the simultaneous increase in the manufacturing capacity within the scope of zinc electrolysis at the smelter in Bukowno up to 100 thousand tonnes/year. Having implemented necessary investments in the launch of the "Klucze I" deposit, there is not the least doubt that it will be possible to extend the operation of the mining facility until 2020. Similarly advanced is the project for the erection of the tank hall facility, whose implementation should end next year. The remaining elements of the strategy, that is to say the merger of the companies and commissioning of the flotation waste treatment facility, were implemented as early as in 2017.

On behalf of the Management of Stalprodukt S.A., I would like to thank all the Employees of the Capital Group for their commitment to the achievement of the best manufacturing, sales and financial results.

Being aware of the challenges faced by the entire Group, especially adverse conditions in the market environment or rising production costs, including the ones related to the rapid growth of electrical energy prices, the Management Board of Stalprodukt S.A. declares that they will take further actions aimed at improving the competitiveness of the entire Capital Group and maintaining its stable and safe financial situation, to the benefit of all the Shareholders of Stalprodukt S.A.

Piotr Janeczek

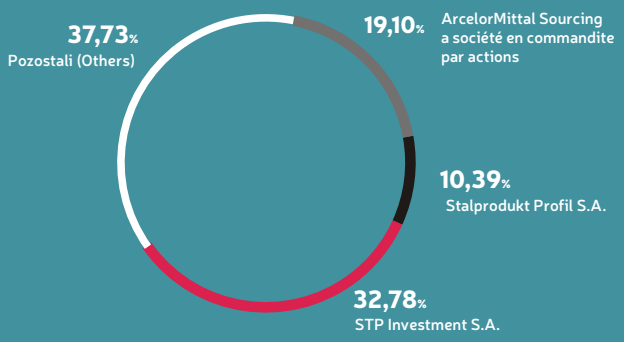
Władze Spółki i Akcjonariat

Company's Governing Bodies and Shareholders

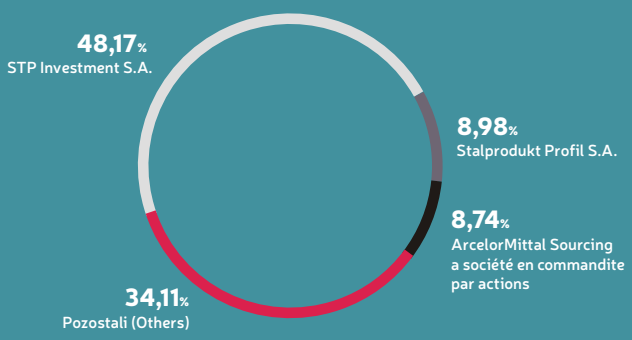
Akcjonariat / Shareholders

stan na 31.12.2018 r. / as of 31.12.2018

Akcjonariusze – udział w kapitale
Shareholders – capital share



Akcjonariusze – udział w głosach
Shareholders – voting share



Rada Nadzorcza / Supervisory Board

- **Janusz Bodek** – Przewodniczący / Chairman of the Board
- **Sanjay Samaddar** – Wiceprzewodniczący / Vice-chairman
- **Magdalena Janeczek** – Sekretarz / Secretary
- **Agata Sierpińska-Sawicz** – Członek / Member
- **Romuald Talarek** – Członek / Member

Józef Ryszka
Członek Zarządu, Dyrektor Marketingu
Member of the Board, Marketing Director

Piotr Janeczek
Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny
President of the Board, CEO

Łukasz Mentel
Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy
Member of the Board, Financial Director

Zarząd / Management Board

sprzedaż

SPRZEDAŻ W POSZCZEGÓLNYCH SEGMENTACH

Segment Blach Elektrotechnicznych

Segment Blach Elektrotechnicznych obejmuje sprzedaż blach elektrotechnicznych transformatorowych oraz rdzeni realizowaną przez Stalprodukt S.A., a także sprzedaż blach transformatorowych realizowaną przez GO Steel Frydek Mistek a.s.

Blachy i taśmy transformatorowe

W roku 2018 sprzedano pod względem wolumenu o niemal 46 proc. więcej blach niż w roku 2017. Pod względem wielkości przychodów wzrost ten był jeszcze wyższy i wyniósł 54 proc. Bezpośrednią przyczyną był zakup spółki GO Steel Frydek Mistek a.s. w grudniu 2017 roku. Zamknięcie transakcji nastąpiło 28 lutego 2018 roku, a jej wyniki są konsolidowane z wynikami Grupy Kapitałowej Stalprodukt od 1 marca 2018 roku.

Electrical Sheets Segment

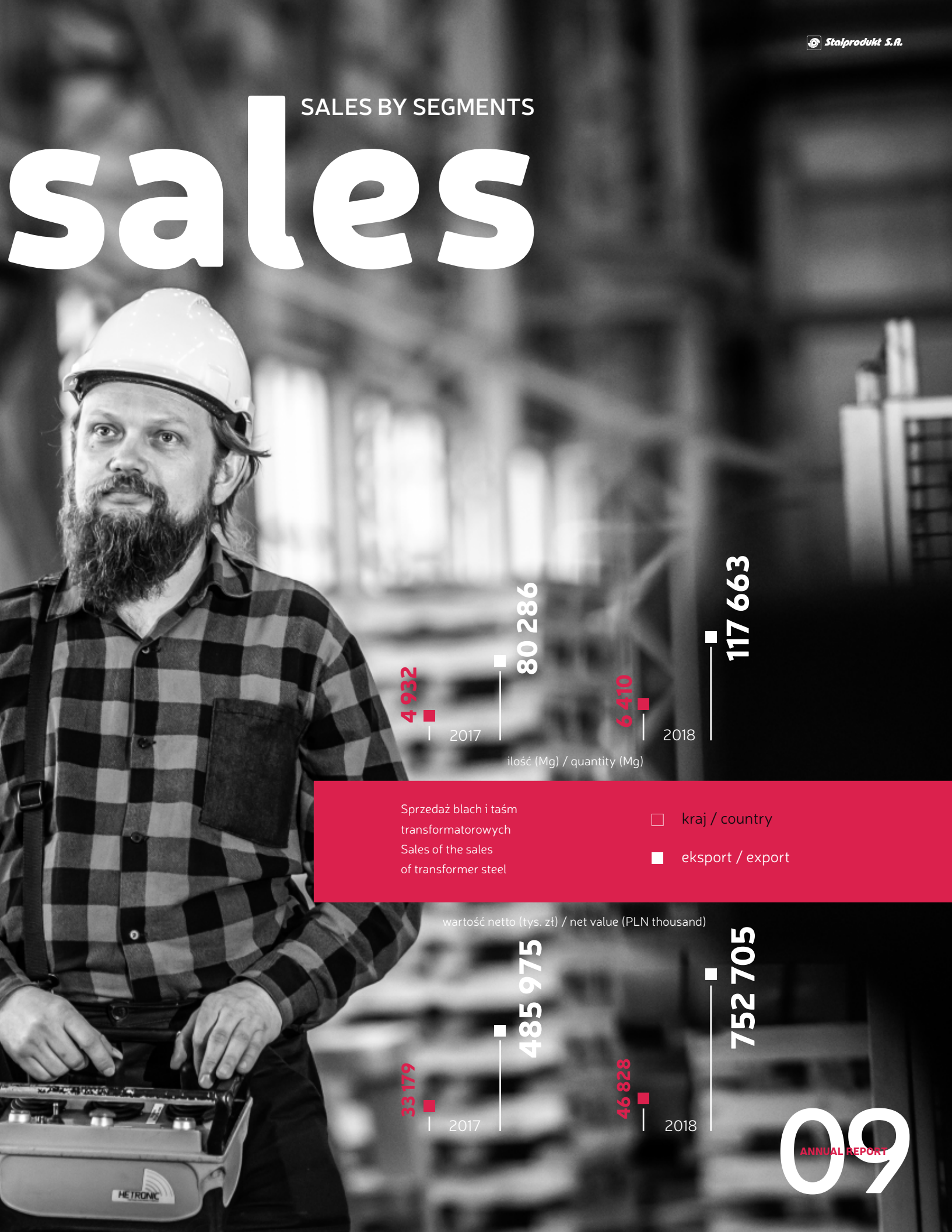
The electrical steels segment includes the sales of transformer steel and cores by Stalprodukt S.A., as well as the sales of transformer steel by GO Steel Frydek Mistek a.s.

Transformer steels and strips

In 2018, the volume of steels sold was up by nearly 46% compared to 2017. In terms of revenue, the increase was even greater and amounted to 54%. This increase is directly attributable to the acquisition of GO Steel Frydek Mistek a.s. in December 2017. The transaction was finalised on 28 February 2018, and its results were consolidated with the Stalprodukt Group's results as of 1 March 2017.

SALES BY SEGMENTS

sales



Sprzedaż blach i taśm transformatorowych
Sales of the sales of transformer steel

kraj / country

eksport / export

Sprzedaż krajowa stanowiła w 2018 roku 5,9 proc. ogólnej sprzedaży blach transformatorowych. Szacowany udział Stalprodukt S.A. w rynku krajowym wyniósł 26 proc.

Import blach transformatorowych do Polski w okresie 12 miesięcy 2018 roku uległ znaczącemu obniżeniu, bo blisko o jedną czwartą, w porównaniu do analogicznego okresu w 2017 roku i osiągnął poziom około 14 tys. ton. Zarówno wartość jak i ceny importowanego materiału spadły.

Główne kierunki importu blach transformatorowych do Polski (wg kraju pochodzenia) w 2018 roku to:

- w zakresie taśm: Włochy (42 proc.), Japonia (39 proc.), Republika Czeska (10 proc.),
- w zakresie kręgów szerokich: Japonia (42 proc.) i Niemcy (36 proc.).

Sytuacja rynkowa

Rynek blach transformatorowych podlegał nadal w dużym stopniu regulacjom związanym z ochroną rynku poszczególnych krajów bądź regionów świata.

Z perspektywy Stalproduktu jako producenta blach transformatorowych trzeba zwrócić uwagę, iż cła nałożone przez Stany Zjednoczone w ramach „sekcji 232" obejmują również przywóz blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym (GOES), natomiast Komisja Europejska pominęła ten asortyment w środkach

In 2018 domestic sales represented 5.9% of the overall sales of transformer steel. Staprodukt S.A's estimated share in the domestic market was 26%.

In the 12 months of 2018, the import of transformer steel into Poland dropped significantly by nearly one-fourth compared to the same period in 2017, settling at 14 thousand tonnes. Both the value and the prices of the imported materials decreased.

In 2018, electrical steels were imported to Poland mainly from the following countries:

- strips: Italy (42%), Japan (39%), Czech Republic (10%),
- coils: Japan (42%) and Germany (36%).

Market situation

The electrical steel market remained heavily regulated by protective measures effective in the relevant countries and regions.

From the perspective of Stalprodukt as the manufacturer of electrical steels it needs to be noted that the tariffs imposed by the United States under "Section 232" also cover the imports of grain-oriented electrical steel (GOES), while the European Commission has not included this type of products in their measures restricting imports to the EU. However, the anti-dumping duties imposed in 2015 by the EU on imports of flat grain-oriented flat-rolled electrical steel products are effective until 2020.

ograniczających import do UE. Do 2020 roku obowiązują natomiast środki nałożone jako skutek postępowania antydumpingowego z 2015 roku na przywóz wyrobów walcowanych płaskich ze stali krzemowej elektrotechnicznej o ziarnach zorientowanych, pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej, Japonii, Republiki Korei, Federacji Rosyjskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki.

Mimo dynamicznych wydarzeń na światowych rynkach stali, w pierwszym półroczu 2018 rynek blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym (GOES) na zaistniałe wydarzenia reagował dość spokojnie. Ceny były stabilne lub lekko się wzmacniały. Zapotrzebowanie na konwencjonalne blachy CGO nadal było wysokie, w związku z czym nastroje na rynku były pozytywne i ukierunkowane na podwyżki. Dobre nastroje na rynku w dużej mierze związane były z podwyżkami cen blach GOES w gatunkach wysokich i średnich, jakie Baosteel zastosowało na rynku krajowym zarówno w pierwszym kwartale (92 USD) oraz w drugim kwartale (123 USD). Trend cenowy Baosteel oraz innych chińskich producentów jest zazwyczaj punktem odniesienia dla pozostałych regionów.

Wg japońskiego serwisu Tex Report oczekuje się, że popyt na blachy o ziarnie zorientowanym GO w pierwszej połowie 2019 roku wzrośnie o około 3 proc. na całym świecie. Popyt jest więc znaczny w skali globalnej, z wyjątkiem Japonii, gdzie bilans popytu i podaży jest wyjątkowo niski. Obserwuje się tendencję koncentracji na produkcji produktów wyższej jakości. Ceny produktów GO wysokiej jakości nie spadają w ujęciu globalnym.

The measures cover imports from China, Japan, Korea, Russia and the USA.

Despite the dynamic changes on the global steel markets in the first half of 2018, the market for grain-oriented electrical steels (GOES) reacted calmly to the ongoing events. Prices remained stable or improved slightly. The demand for conventional CGO steels was still high, resulting in positive market attitudes and price increases. The positive attitudes in the market were to a large extent attributable to the rising prices of high and medium grade GOES applied by Baosteel in the domestic market both in the first quarter (USD 92) and in the second quarter (123 USD). The pricing strategies employed by Baosteel and other Chinese manufacturers usually serve as a reference point for other regions.

According to the Japanese daily Tex Report, it is expected that the demand for grain-oriented electrical steel will increase globally in the first half of 2019 by around 3%. The demand is substantial all around the world except for Japan, where the balance of supply and demand is exceptionally low. Companies tend to focus more on the production of higher-quality products. Globally, the prices of high-quality GOES are not dropping.

22%

Rdzenie toroidalne

Na sprzedaży rdzeni transformatorowych uzyskano ponad 16-procentowy wzrost wolumenu oraz 22-procentowy wzrost wartości sprzedaży. Wzrost notowano zarówno w sprzedaży krajowej, jak i eksportowej. Ceny w ubiegłym roku wzrosły średnio o 5 proc.

Tak pozytywny wynik sprzedaży był możliwy dzięki rozwinięciu współpracy i pozyskaniu dodatkowych zamówień na wyroby o bardziej zaawansowanym stopniu przetworzenia (impregnacja, lakierowanie, przecinanie, Unicores) od dwóch największych odbiorców. Struktura sprzedaży nie zmieniła się w stosunku do poprzedniego roku (51 proc. to sprzedaż krajowa, a 49 proc. to sprzedaż eksportowa).

Wyraźną poprawę wyniku na rynku krajowym osiągnięto poprzez sprzedaż wyrobów o wyższym stopniu przetworzenia (rdzenie prostokątne, przecinane, impregnowane).

Toroidal cores

The volume of transformer cores sold increased by 16% while the value of sales rose by 22%. The increase was noted both in domestic and export sales. On the average, prices grew by 5% in 2018.

These very positive results were achieved thanks to the extended cooperation and acquisition of new orders for more advanced products (processed using such methods as coating, painting, cutting; also Unicores) from the two largest buyers. The sales structure did not change compared to the previous year (51% domestic sales, 49% exports).

A significant improvement of the domestic result was achieved through the sales of more advanced products (cut, coated, rectangular cores).

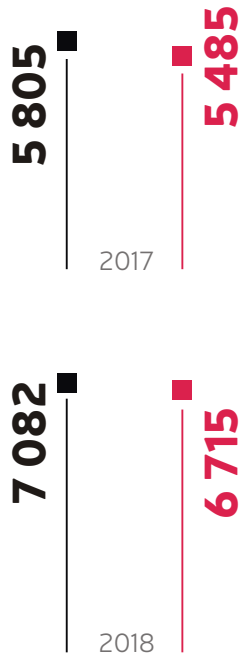
ilość (Mg)
quantity (Mg)

Sprzedaż rdzeni transformatorowych
Sales of transformer cores

■ kraj / country
□ eksport / export

wzrost wartości sprzedaży rdzeni

Cores' sales value increase



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

kraj / country
eksport / export

Sytuacja rynkowa

Konkurencja na rynku rdzeni transformatorowych zaostrza się. Możliwość zakupu blachy pozaklasowej czy końcówek kręgów w atrakcyjnej cenie, coraz łatwiejszy dostęp do osprzętu oraz ogólny trend do obniżania kosztów własnych powoduje, że w przypadku długich, przewidywalnych serii klienci poszukują tańszych rdzeni za granicą. Tańszy import rośnie w dynamicznym tempie – w 2018 roku wzrósł on aż o 68 proc.

Niemal połowa importu pochodziła z Turcji (49 proc.), następnie z Włoch (24 proc.) i Niemiec (7 proc.). Pojawiły się też dostawy rdzeni z bardziej odległych regionów, jak Indie (5 proc. importu), czy Chiny (3 proc. importu).

Drugi trend to klasyczne przykłady dywersyfikacji pionowej w tył – niektórzy klienci Spółki sami uruchamiają produkcję rdzeni (głównie toroidalnych, ale coraz częściej Unicores).

Market situation

The competition on the transformer core markets is increasing. The opportunity to buy non-grade steel or end-of-the-coil products at attractive prices, the increasingly easier access to equipment and accessories and the general trend to reduce prime costs, all lead to customers looking for cheaper cores abroad in the case of long predictable product series. Cheaper imports are growing rapidly – in 2018 they rose by as much as 68%.

Nearly half of the imports were from Turkey (49%), followed by Italy (24%) and Germany (7%). Additionally, cores were imported from more distant locations such as India (5% of the imports) and China (3% of the imports).

Another trend was the classic strategy of diversification by backward vertical integration – some of the Company's clients have launched their own production of cores (mainly toroidal cores, but more and more often also Unicores).

Segment Profili Giętych

Segment Profili Giętych obejmuje sprzedaż kształtowników zimnogiętych (rur i profili), ochronnych barier drogowych oraz blach gorąco- i zimnowalcowanych w arkuszach i taśmach (wyroby centrów serwisowych). Działalność ta realizowana jest przez zakłady produkcyjne Stalprodukt S.A. zlokalizowane w Bochni, Krakowie i Tarnowie.

Profiles Segment

The segment includes the sales of cold-formed steel sections (pipes, tubes and profiles), safety barriers and cold- and hot-rolled steels sold in strips and sheets (products of service centres). This activity is realised mainly by Stalprodukt's production facilities located in Bochnia, Kraków and Tarnów.

ilość (Mg)
quantity (Mg)

Sprzedaż kształtowników zimnogiętych
Sales of cold-formed steel sections

■ kraj / country
■ eksport / export

Kształtowniki zimnogięte

W 2018 roku Grupa Stalproduktu sprzedała niemal 189 tys. ton kształtowników i rur. Wynik ten oznacza niemal 9-procentowy spadek wolumenu oraz prawie 5-procentowy spadek wartości sprzedaży w stosunku do poprzedniego roku. Średni wzrost ceny wyniósł w analizowanym okresie 4,5 proc.

Bazując na danych Centrum Analitycznego – Izby Administracji Skarbowej w Warszawie i Hutniczej Izby Przemysłowo - Handlowej (HIPH) Spółka szacuje swój aktualny udział w zużyciu jawnym kształtowników giętych na zimno na rynku krajowym na poziomie około 25 proc. Z kolei udział Stalproduktu w eksporcie kształtowników giętych na zimno wyniósł 55 proc. całkowitego eksportu tego asortymentu.

Przedstawione wyżej wyniki sprzedaży uzyskano przy poniższych uwarunkowaniach rynkowych (na podstawie informacji HIPH w okresie styczeń – grudzień 2018 r.):

- spadek produkcji kształtowników giętych na zimno w Polsce o niemal 14 proc. - do poziomu 310 tys. ton,

Cold-formed steel sections

In 2018, the Stalprodukt Group sold nearly 189 thousand tonnes of steel sections and tubes. This result represents an almost 9% drop in the volume and an almost 5% decrease in the sales value compared to the previous year. The average increase in prices in the analysed period amounted to 4.5%.

Based on the data sourced from the Centre for Analyses - Chamber of Tax Administration in Warsaw and the Polish Steel Association (PSA), the Company estimates its current share in the apparent cold-formed steel sections consumption at around 25% domestically. On the other hand, Stalprodukt's share in the exports of cold-formed steel sections represented 55% of the total exports of these products.

The above-mentioned sales results have been achieved under the following market conditions (information sourced from PSA for the period January - December 2018):

- drop in the production of cold-formed steel sections in Poland by nearly 14% - down to the level of 310 thousand tonnes,

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

kraj / country
eksport / export

- zużycie jawne rur bez zmian, na poziomie poprzedniego okresu (1 242 tys. ton), w tym wzrost zużycia jawnego kształtowników giętych na zimno zamkniętych o 2,3 proc. (do poziomu 506 tys. ton),
- wzrost importu kształtowników g/z zamkniętych o 19 proc. (blisko 300 tys. ton), a aktualne główne kierunki importu to: dla kształtowników o gr. ścianki poniżej 2 mm: Ukraina (36 proc.) i Białoruś (21 proc.); dla kształtowników o gr. ścianki powyżej 2 mm Włochy (24 proc.), Ukraina (20 proc.) i Rosja (10 proc.),
- spadek eksportu kształtowników giętych na zimno zamkniętych o 11 proc. (101 tys. ton).

Sytuacja rynkowa

Produkcja rur stalowych w UE

W trzecim kwartale 2018 r. działalność produkcyjna w branży rur stalowych spadła o 0,9 proc. rok do roku - mniej więcej zgodnie ze spadkiem produkcji zarejestrowanym w pierwszej połowie 2018 r. Tendencję spadkową zaobserwowano w Niemczech, Francji, we Włoszech, Hiszpanii i w Polsce. W większości pozostałych krajów odnotowano wzrost produkcji w trzecim kwartale.

Dalszy spadek aktywności produkcyjnej w sektorze rur stalowych w UE w trzecim kwartale 2018 r. nie był zaskoczeniem, gdyż była to kontynuacja trendu produkcji obserwowana w pierwszej połowie roku. Głównym powodem jest wyczerpywanie się portfeli zamówień dla dużych rur zgrzewanych w głównych zakładach produkcyjnych w UE, które są zlokalizowane głównie w Niemczech. W porównaniu z wysokim poziomem produkcji w 2017 roku, spadek produkcji niemieckiej rok do roku jest bardzo znaczący. W konsekwencji wydajność unijnego sektora rur stalowych zależy w większym stopniu od popytu na małe i średnie rury zgrzewane oraz na rury bez szwu.

- no changes in the apparent consumption of tubes, the same level as in the previous period (1,242 thousand tonnes); this included a 2.3% increase in the apparent consumption of cold-formed hollow sections (up to the level of 506 thousand tonnes),
- increased imports of cold-formed hollow sections by 19% (nearly 300 thousand tonnes); the current imports destinations are as follows: for sections with wall thickness below 2 mm: Ukraine (36%) and Belarus (21%); for sections with wall thickness above 2 mm: Italy (24%), Ukraine (20%) and Russia (10%),
- a decrease in the exports of cold-formed hollow sections by 11% (down to 101 thousand tonnes).

Market situation

Production of steel tubes in the EU

In the third quarter of 2018, the production of steel tubes dropped by 0.9% year-on-year, which was more or less in line with a drop in the production recorded in the first half of 2018. The decreasing trend was noted in Germany, France, Italy, Spain and Poland. In most other countries, Q3 was marked by an increase in production.

The further decrease in the production of steel tubes in the EU in the third quarter of 2018 did not come as a surprise, as it continued a trend observed in the first half of the year. The main reason is the diminishing portfolio of orders for large welded tubes in the main production facilities in the EU, mainly in Germany. Compared to the high production volumes in 2017, the drop in the German production year-on-year is substantial. As a consequence, the performance of the European steel tubes sector depends to a greater extent on the demand for small and medium welded tubes as well as seamless tubes.

Ogólnie rzecz biorąc, warunki prowadzenia działalności w innych krajach UE były raczej korzystne ze względu na stosunkowo duże zapotrzebowanie ze strony odbiorców rur o mniejszych średnicach, takich jak motoryzacja, wyroby metalowe, inżynieria mechaniczna i budownictwo.

Szacuje się, że produkcja rur stalowych w UE spadła o 1,1 proc. rok do roku w czwartym kwartale 2018 r., co spowodowało spadek całkowitej produkcji o 1,4 proc. w 2018 r. Zgodnie z przewidywaniami, całkowita produkcja rur stalowych w UE wzrośnie o 0,5 proc. w 2019 r. i o 1,4 proc. w 2020 r.

Generally speaking, the operating conditions in other EU countries were rather favourable due to the relatively high demand for lower-diameter tubes including from the automotive, metal products, mechanical engineering and construction industries.

It is estimated that in Q4 2018, the production of steel tubes in the EU decreased by 1.1% year-on-year, which resulted in an overall production drop of 1.4% in 2018. The overall production of steel tubes in EU is expected to rise by 0.5% in 2019 and by 1.4% in 2020.

Zgodnie z przewidywaniami, całkowita produkcja rur stalowych w UE wzrośnie o 0,5 proc. w 2019 r. i o 1,4 proc. w 2020 r.

Produkcja rur w Polsce w okresie styczeń-grudzień 2018 r. wg danych HIPH wyniosła blisko 762 tys. ton (spadek o 6proc.), w tym kształtowników giętych na zimno wyprodukowano 310 tys. ton, co oznacza spadek o niemal 14 proc. w stosunku do analogicznego okresu w 2017 roku. Operowanie na tym rynku staje się z roku na rok coraz trudniejsze.

According to PSA, between January and December 2018 the production of steel tubes in Poland amounted to nearly 762 thousand tonnes (a drop of 6%); this included 310 thousand tonnes of cold-formed sections, a drop by nearly 14% compared to the same period in 2017. Operating on this market is becoming increasingly difficult with each year.

The overall production of steel tubes in EU is expected to rise by 0.5% in 2019 and by 1.4% in 2020.

Coraz większy wpływ na sytuację konkurencyjną producentów rur i profili mają działania podejmowane przez Komisję Europejską. Dotychczas podjęte decyzje dotyczące ochrony europejskiego rynku stali nie przyniosły korzystnych skutków dla producentów kształtowników giętych na zimno. Wprowadzona kilka lat temu ochrona w zakresie importu blach gorącowalcowanych w kręgach przy jednoczesnym braku ochrony przed nieograniczonym importem kształtowników umożliwiły wejście na europejski rynek nowych znaczących graczy z terenu Bałkanów oraz Turcji. Skutkiem powyższego jest regularny wzrost importu kształtowników do Polski – odnotowane 300 tys. ton w 2018 roku stanowi niemal 60 proc. zużycia jawnego.

W reakcji na działania administracji Donalda Trumpa, Komisja Europejska wprowadziła cła w wysokości 25 proc. ad valorem dla 28 grup produktów stalowych. Cło zostaje nałożone po wyczerpaniu kontyngentu przydzielonego dla poszczególnych grup produktów. Od lutego 2019 roku kontyngenty dodatkowo są ustalone w podziale na poszczególne kraje i okresy.

W przeciwieństwie do blach elektrotechnicznych o ziarnie zorientowanym, uwzględniono w ramach wprowadzonych środków ochronnych kształtowniki i rury okrągłe. Dodatkowo w rozporządzeniu z 31 stycznia 2019 roku uwzględniono w ochronie przydział kontyngentów na kraje, które są wyszczególnione w rozpoczętym we wrześniu 2018 roku postępowaniu antydumpingowym. Dla profili giętych na zimno wyszczególniono bowiem: Turcję Rosję, Macedonię Północną, Ukrainę, Szwajcarię, Białoruś i pozostałe kraje.

Na podstawie danych dotyczących wielkości kontyngentów należy podkreślić, iż ich poziomy są bardzo wysokie. W rezultacie uruchomienie 25-procentowego cła może w ogóle nie nastąpić.

The competitive position of steel section and tube manufacturers has been affected more and more by activities undertaken by the European Commission. The decisions taken to date to protect the European steel market have not brought positive changes for manufacturers of cold-formed steel sections. The protective measures imposed a few years ago on the imports of hot-rolled steel in coils and the simultaneous lack of protection against unlimited imports of steel sections made it possible for major players from the Balkans and Turkey to enter the European market. As a result of the above, the imports of steel sections to Poland have been consistently growing, with the 300 thousand tonnes recorded in 2018 accounting for almost 60% of apparent consumption.

In reaction to activities taken by D. Trump's administration, the European Commission has introduced an ad valorem 25% duty on 28 groups of steel products. The duty is imposed after the tariff quota specified for the individual product groups has been used. Since February 2019, the quotas are additionally determined for particular countries and periods of time.

The protective measures cover steel sections and round tube but exclude electrical steels. Additionally, the Regulation of 31 January 2019 establishes separate tariff quotas for countries covered by the anti-dumping procedure initiated in September 2018. For cold-form steel sections, these include: Turkey, Russia, FYR Macedonia, Ukraine, Switzerland, Belarus and other countries.

Based on the data concerning the quotas, it must be stressed that their levels are very high. As a result, the 25% duty may not be launched at all.

Ochronne bariery drogowe

Wynik uzyskany na sprzedaży barier drogowych w 2018 roku był o 25 proc. lepszy niż w 2017 roku pod względem wartości i o niemal 19 proc. wyższy pod względem wolumenu w stosunku do roku 2017.

Dobry wynik to efekt poprawy działań operacyjnych, jak i tych związanych z rozwojem produktu zarówno na rynku krajowym, jak i eksportowym. Rok 2018 był dla Spółki, zgodnie z założeniami, najlepszym okresem, od czasu, kiedy obowiązuje certyfikacja na zgodność z normą PN-EN 1317. Ponadto był to czas, na który przypadał termin zakończenia wielu inwestycji rozpoczętych w latach 2015–2016, a których cykl projektowania i realizacji wynosi od 30 do 36 miesięcy, często bez okresów zimowych. Przy tak ogromnej skali przedsięwzięcia oraz problemów związanych ze wzrostem cen stali, wzrostem cen usług podwykonawczych, ograniczoną liczbą firm transportowych, brakiem siły roboczej w branży budowlanej, równoczesna realizacja kilkudziesięciu budów była ogromnym wyzwaniem. Ostatecznie wszystkie z realizowanych budów zostały zakończone w wymaganych przez zamawiających terminach, a obecnie trwa rozliczanie robót zrealizowanych w 2018 roku.

Sytuacja rynkowa

W 2018 r. wzrost produkcji budowlano-montażowej w Polsce wyniósł prawie 18 proc., po tym jak rok wcześniej branża ta wzrosła o ponad 12 proc. Mimo tych imponujących wzrostów, rośnie liczba niewypłacalności w budownictwie.

Safety barriers

The sales result for safety barriers generated in 2018 represented a 25% improvement on the 2017 results in terms of value. Moreover, the volumes were 19% higher compared to 2017.

Such a good result stemmed from an improvement in operations and in development activities both on the domestic and foreign markets. As expected, 2018 was the Company's best year since the implementation of the PN-EN 1317 certification. Moreover, it was a period of completion of many investments launched in the years 2015-2016, whose design and execution cycles lasted 30-36 months, often without winter periods. Considering the massive scale of the undertaking and the problems related to the increase of steel prices and contractor services costs, the limited number of transport companies, shortage of labour force in the construction industry, simultaneous execution of several dozens of construction projects was a huge challenge. In the end, all construction projects were completed within the time limits agreed with the clients; at the moment construction works executed in 2018 are being cleared and settled.

Market situation

In 2018, the Polish construction and assembly industry increased by 18%, compared to a 12% increase the year before. Despite this impressive growth, the number of insolvent companies in the industry is increasing. According to Euler Hermes, 172 construction companies faced insolvency in 2018, a 14% increase compared to

ilość (Mg)
quantity (Mg)

Sprzedaż barier drogowych
Sales of safety barriers

kraj / country
eksport / export

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

kraj / country
eksport / export

W 2018 r. zostały nią dotknięte - wg danych Euler Hermes - 172 firmy budowlane, co oznaczało wzrost o 14 proc. względem roku poprzedniego. Firmy wyspecjalizowane w pracach infrastrukturalnych stanowią ok. 70 proc. przypadków budowlanych niewypłacalności. Wraz z postępującą realizacją i finalizacją „toksycznych" zleceń pozyskiwanych w latach 2015-2017, czyli przed gwałtownym wzrostem kosztów materiałów i robocizny, na jaw wychodzą problemy kolejnych spółek z rentownością. Nie widać też przesłanek do tego, aby w tym roku kondycja finansowa branży się poprawiła.

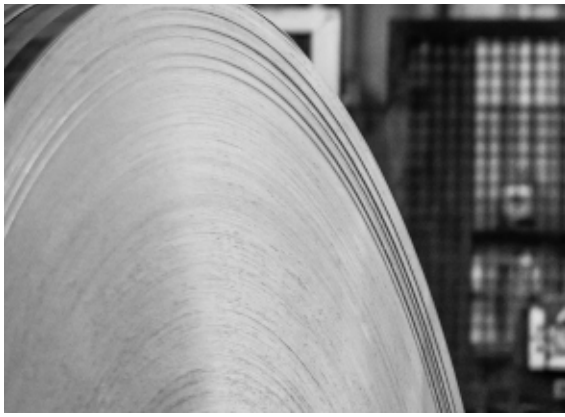
Tymczasem programy inwestycyjne prowadzone przez GDDKiA i PKP PLK, wkroczyły w kluczowy etap realizacji. Skala aktualnych inwestycji to łącznie ponad 200 mld zł. Statystyki, które przedstawiają Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad oraz PKP Polskie Linie Kolejowe, wyglądają optymistycznie. Wynika z nich, że realizacja aktualnych programów inwestycyjnych przebiega sprawnie i nie widać ryzyka problemów, które mogłyby zagrozić terminowemu wykorzystaniu unijnego wsparcia. Program Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.) zakłada wybudowanie 240 odcinków dróg o łącznej długości blisko 3,3 tys. km, z czego dotychczas kierowcom udostępniono ponad 700 km.

W realizacji znajduje się dalsze ok. 1,4 tys. km, a kolejne setki kilometrów są na etapie przetargów lub przygotowania dokumentacji. Budżet programu, który w połowie 2017 r. zwiększono ze 107 do 135 mld zł, ma być wystarczający, aby zrealizować wszystkie zapisane w nim przedsięwzięcia.

the previous year. Companies specializing in infrastructural projects account for around 70% of insolvencies in the construction sector. As the execution and completion of "toxic" contracts acquired between 2015 and 2017 (i.e. before the sharp increase of material and labour costs) are progressing, profitability issues are becoming more and more evident. Nothing suggests that the financial situation in the sector will improve this year.

At the same time, investment projects executed by the General Inspectorate for National Roads and Motorways (GDDKiA) and Polish Railways (PKP PLK), have reached their key stages. The current investments are worth more than PLN 200 billion in total. The statistics presented by the GDDKiA and PKP PLK look optimistic. They suggest that the execution of the current investment projects is running smoothly and there is no risk of problems that could compromise the timely use of EU support. The National Roads Construction Programme 2014-2023 (with projections until 2025) involves the construction of 240 road sections, the total length of which will amount to almost 3.3 thousand kilometres. So far, drivers can use over 700 km of newly built roads.

Another 1.4 thousand kilometres of roads are being built while some hundreds more are subject to tender procedures or documentation collection. The programme's budget, increased in the middle of 2017 from PLN 107 billion to PLN 135 billion, is to guarantee the execution of all planned projects.



Produkty centrum serwisowego blach

W 2018 roku sprzedano niewiele powyżej 18 tys. ton blach za 48 mln zł, co oznacza spadek wolumenu o 28 proc. w stosunku do poprzedniego roku i spadek wartości sprzedaży o ponad 24 proc. Oznacza to kolejny rok tak znaczących spadków w tym asortymencie Segmentu Profili.

Tani import stale rośnie – w zakresie produktów z blach gorącowalcowanych o 21 proc., w zakresie blach zimnowalcowanych - o 8 proc.

Główne kierunki importu taśm i arkuszy z blach gorącowalcowanych to: Niemcy (19 proc.), Republika Czeska (18 proc.), Słowacja (12 proc.), Łotwa (9 proc.) i Ukraina (9 proc.).

Główne kierunki importu taśm i arkuszy z blach zimnowalcowanych to: Niemcy (42 proc.), Słowacja (16 proc.) i Włochy (12 proc.).

Sytuacja rynkowa

Wg danych przedstawionych przez Eurometal, europejscy dystrybutorzy wyrobów płaskich ze stali odnotowali w 2018 r. spadek wolumenu sprzedaży o 3,1 proc. rok do roku. Spadek wysyłek odnotowano głównie w drugiej połowie 2018 r., równolegle do rosnącej niepewności w europejskim przemyśle motoryzacyjnym i powiązanych sektorach dostawców.

Steel Service Centre products

In 2018, a little over 18 thousand tonnes of steel were sold for PLN 48 mln, which represents a 28% decrease of volume compared to the previous year and a drop in the sales value by over 24%. This marks another year of substantial decreases related to this type of product in the Profile Segment.

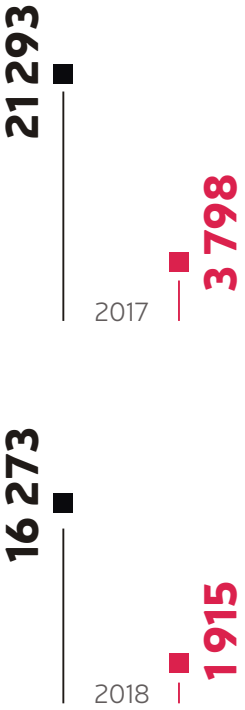
Cheap imports continue growing - in the case of hot-rolled steel products by 21% and in the case of cold-rolled steels – by 8%.

Hot-rolled steel strips and sheets are imported mainly from the following countries: Germany (19%), Czech Republic (18%), Slovakia (12%), Latvia (9%) and Ukraine (9%).

Cold-rolled steel strips and sheets are imported mainly from the following countries: Germany (42%), Slovakia (16%) and Italy (12%).

Market situation

According to Eurometal, in 2018 European distributors of flat steel products recorded a decrease in sales volume of 3.1% year-on-year. A drop in exports was noted mainly in the second half of 2018, accompanying increasing uncertainty in the European automotive industry and its related supplier sectors.



ilość (Mg)
quantity (Mg)

Sprzedaż produktów centrum serwisowego blach
Sales of Steel Service Centre products

■ kraj / country
■ eksport / export

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

kraj / country
eksport / export

Sektor motoryzacyjny jest jednym z głównych użytkowników końcowych stali płaskiej w Europie, więc spadek popytu na samochody wywiera bezpośrednią presję na rynek kręgów stalowych.

Indeks rotacji magazynów dla centrów serwisowych wyrobów płaskich w UE wynosił 107 dni w grudniu 2018 r., w porównaniu do 109 dni w analogicznym miesiącu 2017 r. Wskaźnik przyjmuje średnią z 2015 r. jako 100-punktową bazę.

Komisja Europejska (KE) nałożyła ostateczne środki ochronne na listę importowanych wyrobów stalowych, w postaci stawek i kontyngentów taryfowych 2 lutego. Środki te prawdopodobnie nie będą miały znaczącego wpływu na przywóz stali w Europie. Wyjątkiem jest HDG, dla którego KE zdecydowała się na wydzielenie materiału używanego głównie przez przemysł motoryzacyjny od stali wykorzystywanych przez inne sektory. Wg Eurometal, dostawy do wielu dystrybutorów w regionie wzrosły jedynie o 0,6 proc. rok do roku, jako skutek dość pozytywnych tendencji w przemyśle budowlanym. Poziomy zapasów wśród dystrybutorów na koniec roku wzrosły.

The automotive industry is one of the key end users of flat steel in Europe, so the drop in demand for vehicles puts a direct pressure on the steel coil market.

The inventory turnover ratio for flat product service centres in the EU amounted to 107 days in December 2018, as compared to 109 days in the same month of 2017. The ratio is based on the 2015 average as its 100 basis points.

On 2 February, the European Commission (EC) imposed final protective measures - tariff quotas and rates - on the list of imported steel products. Most likely, these measures will not have a substantial impact on the imports of steel in Europe. HDG steel is an exception here as EC decided to separate the material used mainly by the automotive industry from steel used by other industries. According to Eurometal, deliveries to many regional distributors have increased by merely 0.6% year-on-year as a result of rather positive trends in the construction sector. Distributors' levels of inventories increased at the end of the year.

Segment Cynku

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

Zestawienia sprzedaży obejmują najważniejsze wyroby (cynk, ołów, galena flotacyjna, metal Dore'a) produkowane przez te spółki należące do Grupy, których działalność związana jest z tym segmentem działalności, tj. ZGH „Bolesław" S.A., Hutę Cynku „Miasteczko Śląskie" S.A. oraz Gradir Montenegro d.o.o. Pozostałe spółki wchodzące w skład Segmentu Cynku (Boltech Sp. z o.o., Karo Sp. z o.o.) zajmują się głównie działalnością usługową.

Najważniejszymi wyrobami Grupy jest cynk (w gatunku Z1 i Z5 oraz stopy cynku), ołów (ołów rafinowany i galena flotacyjna) oraz srebro (metal Dore'a).

Sprzedaż tych produktów odbywa się zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie światowymi standardami. Wysokość przychodów ze sprzedaży w głównej mierze uzależniona jest od notowań cen cynku i ołowiu na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME), srebra na giełdzie (LBMA) oraz od kursu dolara amerykańskiego. Kształtowanie się wartości powyższych czynników jest efektem ogólnego stanu gospodarki światowej.

Cynk ZGH i HCM w najwyższym gatunku Z1 został zarejestrowany na LME. Ołów rafinowany o czystości 99,97 proc. Pb posiada również Certyfikat Londyńskiej Giełdy Metali.

Zinc Segment

The zinc segment covers the activities of ZGH "Bolesław" S.A. and its subsidiaries, i.e. zinc and lead mining, as well as the production of zinc and lead with related activities.

Sales reports include the key products (zinc, lead, lead concentrate (galena), Dore metal) produced by the companies in the Group whose activities are related to this segment of operations, i.e. ZGH "Bolesław" S.A., Huta Cynku "Miasteczko Śląskie" S.A. and Gradir Montenegro d.o.o. The other companies in the Zinc Segment (Boltech Sp. z o.o., Karo Sp. z o.o.) are involved mostly in the provision of services.

Zinc (Z1 and Z5 zinc as well as zinc alloys), lead (refined lead and lead concentrate) and silver (Dore metal) are the Group's most important products.

The goods are sold in accordance with the current global standards. The level of sales revenue depends mostly on lead and zinc quotations on the London Metal Exchange, silver quotations on the London Bullion Market, as well as the dollar exchange rate. The values of the above parametres are affected by the general situation in the global economy.

ZGH's and HCM's Z1-grade (highest-grade) zinc is quoted on the LME. Refined lead 99.97% Pb also has a certificate of the London Metal Exchange.

ilość (Mg)
quantity (Mg)

Sprzedaż cynku
Zinc sales

kraj / country
eksport / export

eksport cynku zwiększył się o 18,1%

rise in zinc exports

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

kraj / country
eksport / export

Cynk i stopy cynku

W roku 2018 wolumen sprzedaży cynku i wyrobów cynkowych był o 3 proc. wyższy niż w 2017 roku, w tym wolumen sprzedaży krajowej spadł o 3,5 proc., a eksportowej zwiększył się o 18,1 proc.

Przychody ze sprzedaży tych wyrobów w 2018 roku były praktycznie na tym samym poziomie, co w roku 2017 i wyniosły 1670 mln zł.

Cynk Z1 jest wykorzystywany w głównej mierze jako zabezpieczenie antykorozyjne powierzchni poprzez cynkowanie ogniowe, elektrolityczne. Stopy cynku zastosowane są w liniach ciągłego odlewania, bądź liniach odlewania wysokociśnieniowego, znajdując zastosowanie w przemyśle samochodowym, jak i również budowlanym oraz sprzętu AGD.

Cynk Z5 dzięki podwyższonej zawartości ołowiu jest stosowany do produkcji mosiądzu, brązu, jak również w ocynkowniach, jako tańszy zamiennik lub uzupełnienie cynku Z1.

Zinc and zinc alloys

In 2018, the sales volume of zinc and zinc products was 3% higher than in 2017. This included a 3.5% decrease in domestic sales and a 18.1% rise in exports.

In 2018, sales revenues generated on these goods were practically the same as in 2017, amounting to PLN 1,670 m.

Z1 zinc has mainly anti-corrosive applications through hot-dip and electrolytic galvanising. Zinc alloys are used mainly in continuous steel casting or die casting, finding their application in the automotive, construction and household appliances industries.

Thanks to the higher lead content, Z5 zinc is used in the production of brass, bronze and in galvanization, providing a cheaper alternative or addition to Z1 zinc.

Sytuacja na rynku giełdowym LME /London Metal Exchange/ i rynku walutowym w roku 2018.

Obserwując zachowanie się cynku w 2018 roku, można było zauważyć, że dwa pierwsze miesiące roku były nie tylko satysfakcjonujące, ale co więcej zanotowane ceny sięgnęły 10-letnich szczytów. Osiągniętej w lutym rekordowej cenie, zarówno w dolarach (3 540 USD), jak i w złotówkach (11 934 zł), towarzyszyła kontynuacja narracji dotycząca deficytu podaży górniczej, ograniczeń produkcji hutniczej, minimalnego TC oraz znaczących spadków zapasów na giełdzie LME (131 tys. ton) i SHFE. Niestety końcówka pierwszego kwartału była zapowiedzią końca dobrej passy. Zapowiedziano uruchomienie kilku projektów górniczych z zamiarem dostarczania pożądanych koncentratów z RPA i Australii. Coraz częściej pojawiające się informacje o wzroście produkcji górniczej nawet o 2 mln ton w latach 2019-2020 spowodowały gwałtowne załamanie się cen cynku. Huty w Chinach w obliczu niewspółmiernego spadku cen metalu do wzrostu TC, ponosiły znaczące straty nie mogąc w żaden sposób uzyskać satysfakcjonujących marż. Z tego też powodu, w czerwcu podjęły decyzję o ograniczeniu produkcji hutniczej. Rynek odpowiedział nieznacznym odbiciem cenowym. Niestety z powodu rozpoczęcia wojny handlowej z Chinami przez administrację Donalda Trumpa, dalsze wzrosty nie miały szans powodzenia. Liczne cła nakładane wzajemnie na importowane produkty spowodowały, że cena cynku spadła 25 proc. w ciągu zaledwie 1 miesiąca, a stan magazynowy zapasów zwiększył się w pół roku o 82 proc. Odpowiedzią Chin na spadające ceny było natychmiastowe uruchomienie reform stymulacyjnych, obniżenia podatków, zwiększenie wydatków na infrastrukturę, przygotowania pożyczek dla przedsiębiorstw oraz wzmocnienie płynności bankowej. Pod koniec listopada 2018 roku, pomimo że w magazynach LME znajdowało się niewiele ponad 119 tys. ton cynku,

Situation on the London Metal Exchange (LME) and the Forex in 2018

Observers of the zinc-related trends in 2018 could see that the first two months of the year were not only satisfactory but that the prices hit a 10-year high. The record-high price reached in February, both in dollar (USD 3,540) and in Polish zloty (PLN 11,934), was accompanied by a continued narrative of mine supply deficits, smelting restrictions, minimum treatment charges (TC) and significant drops in stocks on the LME (132 thousand tonnes) and SHFE. Unfortunately, following the end of Q1 the stocks entered the bear market. A number of mining projects were announced with the aim of delivering the necessary zinc concentrates from South Africa and Australia. Information about rises in mining production by as much as 2 m tonnes in 2019 and 2020 drove the zinc prices down to much lower levels. Faced with the disproportionate drop in zinc prices and the rise in TC, Chinese smelters incurred substantial losses without being able to achieve satisfactory spreads. As a result, in July they decided to restrict smelting capacity. The market reacted with a marginal rise in zinc prices. Unfortunately, Trump's trade war with China put an end to any further rises. The numerous tariffs imposed by both sides of the conflict on imported products drove down the zinc prices by 25% in as little as a month and the stocks went up by 82% within half a year. In response to the price slump, China immediately rolled out reforms to stimulate the economy, reduced taxes, increased infrastructure expenditure and prepared loans for businesses and improved bank liquidity. Despite there being only slightly over 119 thousand tonnes of zinc in LME warehouses and cash - 3 M backwardation settling at USD 100 at the end of November 2018, the turmoil in Italy, Brexit negotiations and the uncertainty of the US-China trade

Spółka utrzymuje dotychczasową pozycję na rynku, oferując produkty odpowiadające oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających odbiorców metali.

Company maintains a strong market position and offers products that meet the requirements of the most demanding clients.

a backwardation na 3M sięgało $100, to widmo konfliktu Rosja-Ukraina, zawirowania we Włoszech, negocjacje dotyczące Brexitu oraz niepewność handlowa USA-Chiny nie skłaniała inwestorów do zaostrzania apetytu na ryzyko i tym samym ceny pozostawały w trendzie spadkowym.

Reasumując, średnia cena cynku w roku 2018 tylko nieznacznie przekroczyła średnią cenę roku 2017, natomiast kurs dolara był niższy o 4,4 proc., stąd też cena złotówkowa cynku w 2018 roku była niższa o 3,7 proc. w stosunku do roku 2017.

Aktualna oferta Grupy Kapitałowej zawiera szeroką gamę stopów do cynkowania ciągłego z zawartością aluminium od 0,1 do 1 proc., stopy z antymonem oraz stopy do cynkowania jednostkowego Wegal z niklem, manganem i cyną o zawartości dostosowanej do wymagań klienta. Największym odbiorcą produktów Grupy jest Arcelor Mittal.

Największymi konkurentami Grupy są międzynarodowe firmy Glencore, Nyrstar oraz New Boliden.

Grupa Kapitałowa skutecznie konkuruje na rynku, dzięki unikalnej w skali światowej kompleksowości procesów wydobywczych i przetwórczych, które umożliwiają produkcję cynku o najwyższej jakości i pozwalają na stałe rozszerzanie asortymentu produkowanych wyrobów. Ponadto bogate, wieloletnie doświadczenie, stabilność finansowa, innowacyjność oraz marka Spółki powodują, że firma utrzymuje dotychczasową pozycję na rynku, oferując produkty odpowiadające oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających odbiorców metali.

subdued investor risk appetite and as a result, the prices kept falling.

To sum up, the average zinc price in 2018 was only slightly higher than the average price in 2017, while the dollar exchange rate was 4.4% lower; as a result, the PLN price of zinc in 2018 was 3.7% lower compared to 2017.

At the moment, the Group's offer includes a wide array of alloys for continuous galvanizing with aluminium content of 0.1% to 1%, antimony alloys as well as alloys for hot-dip galvanizing – Wegal with nickel, manganese and tin, with its contents tailored to clients' needs. Arcelor Mittal is the largest buyer of the Group's products.

Among the Group's biggest competitors are international companies Glencore, Nyrstar and New Boliden.

The Group has a competitive advantage on the market thanks to the unique complexity of its mining processes and processing activities which make it possible to produce highest-grade zinc and to expand the product offer consistently. Moreover, its considerable experience, financial stability, innovation and the brand all allow the Company to maintain a strong market position and to offer products that meet the requirements of the most demanding clients.

Ołów rafinowany

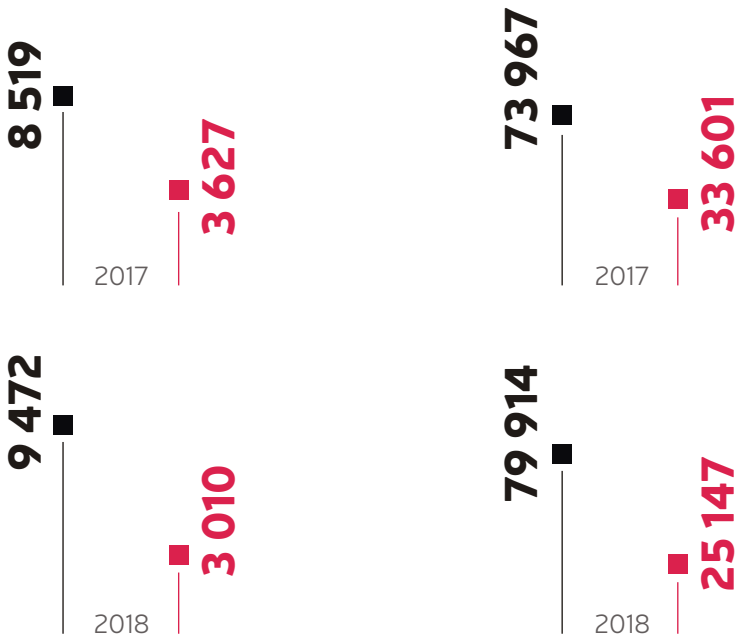
Wolumen sprzedaży ołowiu rafinowanego w roku 2018 był o 2,8 proc. wyższy w stosunku do roku poprzedniego. Wzrost wolumenu sprzedaży nie pokrył spadku o 7,7 proc. cen złotówkowych ołowiu. Stąd też przychody ze sprzedaży tego produktu spadły o 2,3 proc. w stosunku do 2017 roku.

Ołów rafinowany wykorzystywany jest głównie do produkcji akumulatorów i baterii trakcyjnych, jak również do produkcji tlenków ołowiu, służących wytwarzaniu m.in. farb i lakierów oraz w minimalnym stopniu stopów ołowiu. Ołów rafinowany jest również surowcem do produkcji blach, drutów, amunicji i kabli.

Lead

In 2018, the sales volume of refined lead was 2.8% higher compared to the previous year. However, this increase did not cover the 7.7% drop in PLN prices of lead. As a result, the sales revenues generated on this product were down by 2.3% compared to 2017.

Refined lead is used mostly in the production of rechargeable batteries, traction batteries, lead oxides used in the production of paint and lacquers and, to a lesser extent, lead alloys. Refined lead is also used in the production of steels, wire, ammunition and cables.



ilość (Mg)
quantity (Mg)

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

Sprzedaż ołowiu rafinowanego
Refined lead sales

- kraj / country
- eksport / export

Galena flotacyjna

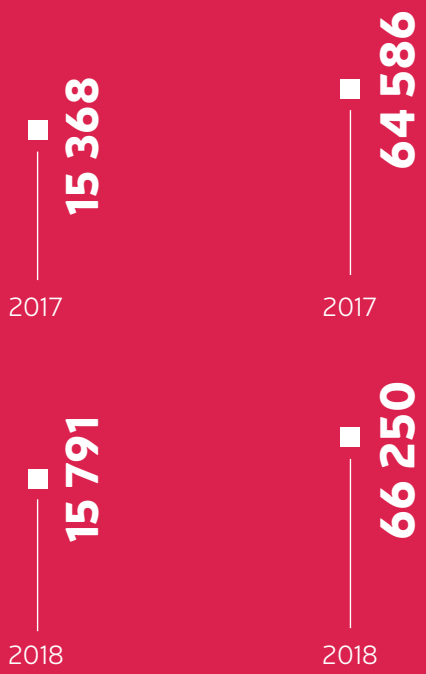
Galena flotacyjna produkowana w ZGH „Bolesław" (ok. 77 proc. produkcji tego koncentratu w GK) i w „Gradir Montenegro" w Czarnogórze (ok. 23 proc. produkcji) jest koncentratem zawierającym ok. 60 proc. ołowiu. Wielkość produkcji uzależniona jest od wydobycia rudy i zawartości ołowiu w rudzie. W roku 2018 wzrósł wolumen produkcji galeny w ZGH „Bolesław" w związku ze wzrostem zawartości ołowiu w rudzie, szczególnie w IV kwartale.

Wzrost wolumenu sprzedaży galeny pokrył z nadwyżką spadek cen ołowiu w 2018 roku, stąd przychody ze sprzedaży koncentratów galeny wzrosły o 2,6 proc. w porównaniu do roku poprzedniego. Cała galena sprzedawana jest na eksport.

Lead concentrate

Lead concentrate (flotation galena) is manufactured by ZGH "Bolesław" (around 77% of the Group's production) and by "Gradir Montenegro" in Montenegro (around 23% of the overall Group's production). The concentrate contains around 60% lead. The size of the production depends on ore extraction and the lead content in the ore. 2018 saw an increase in the volume of lead concentrate produced at ZGH Bolesław" resulting from a higher lead content per ore, especially in Q4.

The rise in sales volumes of the product easily made up for the drop in lead prices in 2018, and as a result sales revenues generated on the sales of the lead concentrate went up by 2.6 compared to the previous year. The whole stock of lead concentrate is exported.



Sprzedaż galeny flotacyjnej
Lead concentrate sales

eksport / export

ilość (Mg)
quantity (Mg)

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

Srebro (metal Dore'a)

Metal Dore'a produkowany przez Spółkę HC „Miasteczko Śląskie" jest to wysokowartościowy odpad użyteczny powstający podczas rafinacji ołowiu, nadający się wyłącznie do dalszego przerobu. Jest stopem o wysokiej zawartości srebra.

Wysokość produkcji zależy od zawartości tych metali we wsadach. W roku 2018 w stosunku do 2017 roku zarówno spadek o prawie 3 proc. wolumenu sprzedaży, jak i spadek ceny srebra o 8,8 proc. sprawiły, iż wartość przychodów spadła o 14,3 proc. Udział srebra w przychodach ze sprzedaży produktów wynosi 2 proc.

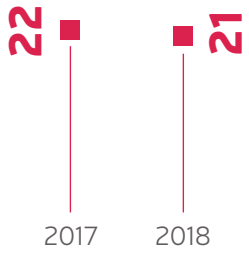
Ceny cynku na Londyńskiej Giełdzie Metali w 2018 roku wykazały nieznaczny wzrost w stosunku do 2017 roku, natomiast ceny ołowiu spadły o ponad 3 proc., ceny srebra spadły o prawie 8 proc. Z kolei kurs dolara w tym okresie spadł o 4,4 proc. Czynniki te sprawiły, iż ceny złotówkowe cynku za 2018 rok były niższe o 4 proc. od cen w 2017 roku, ceny złotówkowe ołowiu niższe o 8 proc., a ceny złotówkowe srebra spadły prawie o 9 proc.

Silver (Dore metal)

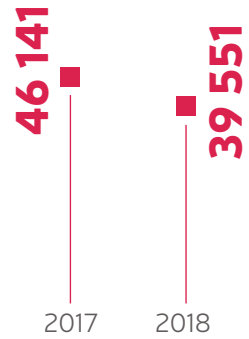
Dore metal produced by HC "Miasteczko Śląskie" is a high quality usable waste originating from lead refinement that requires further processing. It is an alloy characterised by a high silver content.

The production output depends on the content of these metals in the ores. Compared to 2017, the sales volume dropped by nearly 3%, while silver prices went down by 8.8% in 2018. This drove down revenues by 14.3%. The share of silver in sales revenues amounts to 2%.

In 2018, zinc prices at the London Metal Exchange rose slightly compared to 2017, while lead prices dropped by more than 3%. Silver prices went down by nearly 8%. In turn, dollar exchange rate dropped by 4.4%. The above factors drove down PLN prices of zinc by 4%, PLN prices of lead by 8% and PLN prices of silver by nearly 9%, compared to 2017.



ilość (tony)
quantity (Mg)



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

Sprzedaż metalu Dore'a
Dore metal sales

eksport / export

Notowania metali na LME i kurs dolara amerykańskiego w roku 2018 i 2017
Metal prices at LME and dollar exchange rates in 2018 and 2017

Średnie notowania Average prices	2017	2018	Zmiana (w proc.) Change (%)
LME Zn	USD 2 896	USD 2 922	0,9
LME Pb	USD 2 317	USD 2 242	-3,2
LBM Ag za uncję (per ounce)	USD 17	USD 16	-7,9
kurs USD (USD exchange rate)	PLN 3,7782	3,6117 zł / PLN	-4,4
Cena Zn w zł (Zn price in PLN)	PLN 10 914	10 510 zł / PLN	-3,7
Cena Pb w zł (Pb price in PLN)	PLN 8 746	8 073 zł / PLN	-7,7
Cena Ag w zł/kg (Ag price in PLN/kg)	PLN 2 071	1 824 zł / PLN	-8,8

Pozostałe wyroby Segmentu Cynku

Other products of Zinc Segment

Kwas siarkowy

Kwas produkowany jest w ZGH „Bolesław" i w Hucie Cynku „Miasteczko Śląskie" jako produkt uboczny procesów prażenia koncentratów siarczkowych. W związku z rosnącym wykorzystywaniem do produkcji cynku tańszych materiałów tlenkowych, ilość produkcji i sprzedaży kwasu siarkowego spada. Odbiorcami kwasu są kontrahenci zarówno krajowi jak i zagraniczni.

Kwas siarkowy ma bardzo duże znaczenie w różnych gałęziach przemysłu. Służy między innymi do produkcji innych kwasów, do wyrobu barwników, włókien sztucznych, środków wybuchowych, nawozów sztucznych. Stosuje się go do produkcji środków piorących, leków oraz jako elektrolit w akumulatorach ołowiowych. Jest często używanym odczynnikiem w laboratoriach.

Kruszywa dolomitowe

Kruszywa dolomitowe produkowane są w spółce zależnej Boltech Sp. z o.o., głównie na bazie dolomitu powstającego jako produkt uboczny w procesie wstępnego wzbogacania rudy z kopalni „Olkusz-Pomorzany". W związku z kończącą się eksploatacją tej kopalni uruchomiona została kopalnia dolomitu „Ujków Stary", aby móc w sposób płynny kontynuować produkcję kruszyw.

Głównymi odbiorcami kruszyw są wykonawcze firmy drogowe, zakłady produkujące masy mineralno-bitumiczne oraz producenci galanterii drogowej.

Sulphuric acid

The acid is produced by ZGH "Bolesław" and by HC "Miasteczko Śląskie" as a by-product of sulphur ore roasting. As a result of the growing use of less expensive oxide products in the production of zinc, the production and sales of sulphuric acid is steadily dropping. The acid is delivered to both domestic and foreign clients.

Sulphuric acid has very important applications in many different industries. Among others, it is used in the production of other acids, pigments, viscose textiles, explosives and fertilisers. It is consumed for the production of detergents, pharmaceuticals and as in lead-acid batteries. It is often used by laboratories as a chemical reagent.

Dolomite aggregates

Dolomite aggregates are produced by Boltech Sp. z o.o., a subsidiary company, mainly on the basis of dolostone originating as a by-product in the process of preliminary ore beneficiation at the "Olkusz-Pomorzany" mine. As the latter mine is closing down, a new dolomite mine, "Ujków Stary", has been opened to ensure smooth and continued aggregate production.

The aggregates are delivered mostly to road contractors, plants producing bituminous mixture and manufacturers of pre-cast concrete elements for roadways.

Usługi utylizacji materiałów cynkonośnych

Utylizację materiałów cynkonośnych prowadzi Huta Cynku „Miasteczko Śląskie" i ZGH „Bolesław". W ZGH utylizację prowadzi się w procesie Waelza na dwóch strumieniach odpadów. Pierwszą grupę stanowią odpady z hydrometalurgii cynku, natomiast drugim podstawowym strumieniem odpadów są pyły stalownicze pochodzące z procesu produkcji stali w elektrycznych piecach łukowych. Tlenek z pyłów stalowniczych stanowi wsad do produkcji cynku w ZGH „Bolesław", natomiast tlenek z przerobu szlamów stanowi wsad do produkcji cynku i ołowiu w HC „Miasteczko Śląskie".

Analizując strukturę terytorialną sprzedaży wszystkich wyrobów Grupy należy stwierdzić, iż nastąpił wzrost udziału sprzedaży eksportowej w 2018 roku do poziomu 45,9 proc. W roku 2018 wynosił on 40,9 proc.

Treatment of zinciferous materials

HC "Miasteczko Śląskie" and ZGH "Bolesław" both manage the treatment of zinc-containing materials. ZGH employs the Waelz process using two groups of waste products. The first group consists of waste from hydrometallurgical extraction of zinc, while the second comprises mainly electric arc furnace flue dusts from steel production. The recovered dust (oxide) is used as a feed product at the zinc smelter ZGH "Bolesław", while the oxide recovered from sludges is used as a feed material for the production of zinc and lead at HC "Miateczko Śląskie".

Analysing the sales of all of the Group's products by territory, it needs to be noted that the share of exports rose in 2018 to a level of 45.9%. In 2017, it amounted to 40.9%.

Sprzedaż segmentów operacyjnych Grupy Kapitałowej
Sales by operating segments

Segment Blach / Electrical Sheets Segment		2017	2018	Zmiana procentowa Change (%) (2018/2017)
Przychody segmentu / Segment revenues	PLN'000	530 443	813 330	53,3
Wynik segmentu / Segment result	PLN'000	46 875	108 403	131,3
Marża segmentu / Segment margin	%	8,8	13,3	
Segment Profili / Profiles Segment				
Przychody segmentu / Segment revenues	PLN'000	736 478	738 259	0,2
Wynik segmentu / Segment result	PLN'000	16 801	1 038	-93,8
Marża segmentu / Segment margin	%	2,3	0,1	
Segment Cynku / Zinc Segment				
Przychody segmentu / Segment revenues	PLN'000	2 005 191	2 012 301	0,4
Wynik segmentu / Segment result	PLN'000	404 082	337 816	-16,4
Marża segmentu / Segment margin	%	20,2	16,8	
Segment pozostałej działalności GK Stalprodukt S.A. Segment of other activities of Stalprodukt S.A. Capital Group				
Przychody segmentu / Segment revenues	PLN'000	228 978	392 798	71,5
Wynik segmentu / Segment result	PLN'000	18 962	21 567	13,7
Marża segmentu / Segment margin	%	8,3	5,5	
Segmenty operacyjne łącznie / Total operating segments				
Przychody segmentów / Total segment revenues	PLN'000	3 501 090	3 956 688	13,0
Wynik segmentów / Total segment result	PLN'000	486 720	468 824	-3,7
Marża segmentów / Total segment margin	%	13,9	11,8	

Segment pozostałej działalności

wzrost przychodów 71,5%

Increase of revenues in other activities

Na podkreślenie zasługuje wzrost przychodów (o 53,3 proc.) oraz wyników (o 131,3 proc.) Segmentu Blach Elektrotechnicznych, co było spowodowane przejęciem spółki GO Steel Frydek Mistek a.s. i włączeniem jej do konsolidacji z dniem 1 marca 2018 roku. Warto odnotować także wzrost marży tego Segmentu do 13,3 proc. (z 8,8 proc. w roku 2017).

W przypadku Segmentu Profili Giętych, udało się Grupie utrzymać przychody na poziomie roku 2017, jednak wynik tego Segmentu uległ znaczącemu obniżeniu, tj. o 93,8 proc. Skutkiem powyższego był spadek marży Segmentu do poziomu 0,1 proc.

Segment Cynku utrzymał sprzedaż na poziomie roku 2017, jednak jego marża uległa obniżeniu z 20,2 proc. do 16,8 proc.

Segment pozostałej działalności zanotował wzrost przychodów o 71,5 proc. i wzrost wyniku o 13,7 proc.

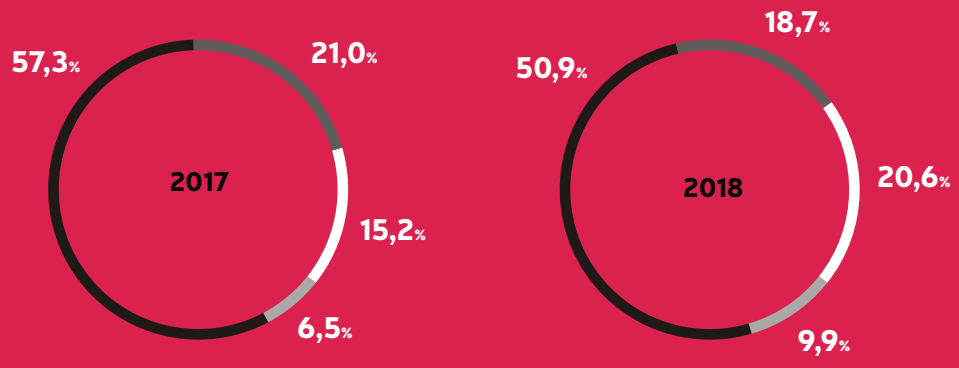
Particularly worth noting is the rise of revenues (by 53.3%) and results (by 131.3%) in the segment of Electrical Steels, resulting from the acquisition of GO Steel Frydek Mistek a.s and its consolidation as from 1.03.2018. The margin in this segment rose to 13.3% (from 8.8% in 2017).

In the segment of Cold-Formed Steel Sections, the Group managed to generate the same levels of revenues as in 2017, however, the results generated by this Segment were lower by 93.8% year-on-year. As a result of the above, the Segment's margin dropped to the level of 0.1%.

Revenues in the Zinc segment were comparable to those in 2017, however the margin fell from 20.2% to 16.8%.

As far as other activities are concerned, there was a 71.5% increase of revenues and a rise in sales results by 13.7%.

Struktura asortymentowa sprzedaży poszczególnych segmentów operacyjnych
Sales by types of products



- Segment Blach Elektrotechnicznych
  Electrical Sheets Segment
- Segment Profili Giętych
  Profiles Segment
- Segment Cynku
  Zinc Segment
- Pozostała działalność Grupy
  Other Activities of the Group

Komentarz do wyników finansowych

Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

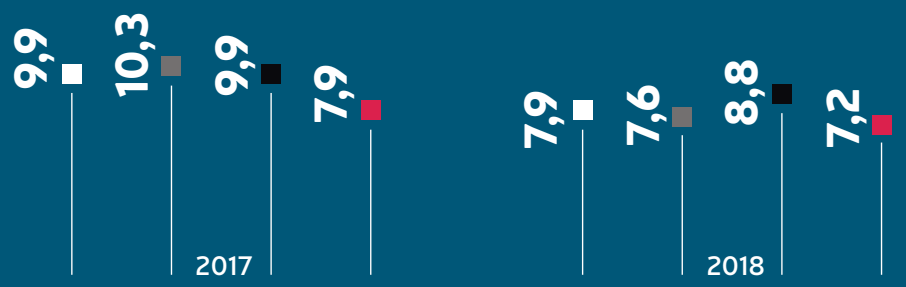
W 2018 roku przychody z całokształtu działalności Grupy Kapitałowej Stalprodukt ukształtowały się na poziomie 3 956,7 mln zł. Oznacza to wzrost o 13 proc. w stosunku do roku 2017. Wypracowany zysk na poziomie działalności operacyjnej wyniósł 299,8 mln zł, natomiast zysk netto wyniósł 284,6 mln zł (w 2017 zysk na poziomie działalności operacyjnej wyniósł 359,6 mln zł, natomiast zysk netto 275,4 mln zł).

EBITDA osiągnęła w 2018 r. wielkość 448,9 mln zł (wobec 497,1 mln zł w roku 2017).

Key economic and financial data

In 2018, the Stalprodukt Group's total operating revenues amounted to PLN 3,956.7 m. This marks a 13% increase compared to 2017. Operating income amounted to PLN 299,8 m, while net income was PLN 284.6 m (in 2017, operating income was PLN 359.6 m, net income - PLN 275.4 m).

In 2018, EBITDA was at PLN 448.9 m (compared to PLN 497.1 m in 2017).



Rentowność na sprzedaży
Return on sales

Rentowność operacyjna
Operating margin

Rentowność brutto
Gross margin

Rentowność netto
Net margin

Rentowność sprzedaży na poszczególnych poziomach (w proc.):
Sales profitability (%):

Notes on financial results

W 2018 roku przepływy z działalności operacyjnej wyniosły 349,9 mln zł. W porównaniu do roku 2017, w okresie sprawozdawczym nastąpił wzrost majątku Grupy Kapitałowej Stalprodukt o kwotę 419,6 mln zł, tj. o 11 proc. Aktywa trwałe powiększyły się o 277,6 mln zł w stosunku do roku poprzedniego i wynoszą 2 313,5 mln zł.

Wartość aktywów obrotowych zwiększyła się w roku 2018 o 142,0 mln zł. Kapitał własny zwiększył się z 2 235,7 mln zł w 2017 r. do 2 699,8 mln zł w roku 2018 i stanowi 62 proc. sumy bilansowej.

Zobowiązania długoterminowe Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A. na 31.12.2018 r. wyniosły 497,8 mln zł, w tym długoterminowe kredyty i pożyczki stanowiły 150,8 mln zł.

W porównaniu do roku 2017 nastąpił wzrost zobowiązań długoterminowych o 12,2 mln zł. W zobowiązaniach długoterminowych kwota 296,1 mln zł związana jest z ujęciem ryzyka dotyczącego przejęcia ZGH „Bolesław" S.A., tj. kosztów likwidacji kopalni „Olkusz-Pomorzany", odpowiedzialności za szkody górnicze, możliwości nieodzyskania środków finansowych zaangażowanych w spółce Gradir Montenegro, odpraw dla pracowników pionu górniczego, roszczeń związanych z deputatem węglowym oraz gwarancjami i poręczeniami.

Krótkoterminowe kredyty i pożyczki na koniec roku 2018 wyniosły 160,8 mln zł. Kapitał obrotowy netto zwiększył się z poziomu 1 017,2 mln zł w 2017 r. do 1 298,5 mln na koniec 2018 roku.

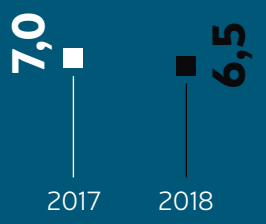
Rentowność kapitału własnego w Grupie Kapitałowej Stalprodukt w analizowanym okresie wyniosła 10,5 proc., a stan środków pieniężnych na 31.12.2018 r. wyniósł 472,6 mln zł.

In 2018, cash flows from operating activities amounted to PLN 349.9 m. Compared to 2017, the current reporting period was marked by an increase in the Stalprodukt S.A.'s assets by PLN 419.6 m, i.e. by 11%. The value of tangible assets rose by PLN 277.6 m compared to the previous years and settled at PLN 2,313.5 m.

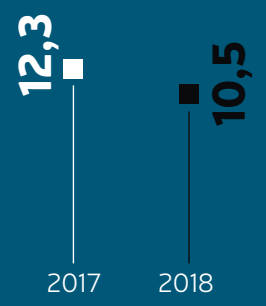
In 2018, current assets decreased by PLN 142.0 m. Equity rose from PLN 2,235.7 m in 2017 to PLN 2,699.8 m in 2018 and accounts for 62% of the balance sheet total.

As of 31.12.2018, the Group's long-term liabilities amounted to PLN 497.8, with long-term loans and borrowings representing the value of PLN 150.8 m. Compared to 2017, long-term liabilities grew by PLN 12.2 m. Within long-term liabilities, the amount of PLN 296.1 m is related to the recognition of risk associated with the acquisition of ZGH "Bolesław" S.A., i.e. with the costs of winding down the "Olkusz-Pomorzany" mine, the responsibility for negative effects of mining activities, potential failure to recoup the capital invested in Gradir Montenegro, costs of severance pays for mine workers, claims related to the coal allowance as well as to guarantees and sureties. At the end of 2018, short-term loans and borrowings amounted to PLN 160.8 m. Net working capital rose from PLN 1,017.2 m in 2017 to PLN 1,298.5 m at the end of 2018.

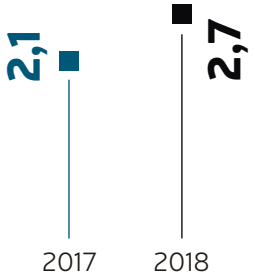
In the period in question, Stalprodukt's return on equity amounted to 10.5% and the balance of cash as of 31.12.2018 was PLN 472.6 m.



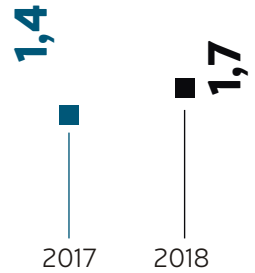
Rentowność majątku (%)
Return on assets (%)



Rentowność kapitału własnego (%)
Return on Equity (%)



Wskaźnik bieżącej płynności
Current ratio



Wskaźnik płynności przyspieszonej
Quick ratio

Ocena uzyskanych wyników i sytuacji finansowej

Pod względem uzyskanych wyników rok 2018 był dla Grupy Kapitałowej Stalprodukt słabszy, niż 2017 rok. Grupa odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 13 proc., jednakże pogorszeniu uległ zarówno zysk na sprzedaży (spadek o 20 proc. r/r), zysk na działalności operacyjnej (spadek o 26 proc. r/r) oraz zysk netto (spadek o 9 proc. r/r).

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

W roku 2018 nastąpiły niewielkie zmiany w kształtowaniu się majątku i źródeł jego finansowania. Nastąpił zarówno wzrost majątku trwałego o 277,6 mln zł, tj. o 14 proc., jak i majątku obrotowego o 142,0 mln zł, tj. 8 proc. W grupie środków obrotowych nastąpił wzrost zapasów o 24 proc. oraz wzrost należności krótkoterminowych odpowiednio o 12 proc.

Assessment of the Group's performance and financial position

In terms of the results generated, 2018 was less favourable for the Group than 2017. The Group recorded a rise in sales revenues by 13%, however deterioration was observed in sales profit (down by 20% year on year), operating profit (down by 26% year on year) and net profit (down by 9% year on year).

The Group didn't experience any payment gridlocks, consistently executing its risk management policy. The parent company mitigates its exchange rate risk by using natural hedges. In turn, ZGH "Bogusław" S.A. and its subsidiaries implement an active hedging policy. In accordance with the hedging strategy adopted to reduce the risk of adverse price movements with respect to zinc, lead and silver as well as dollar exchange rates, subsidiaries identify and evaluate on an ongoing basis the impact of risk connected with metal prices and exchange rate movements on the financial result, cash flows and the balance sheet.

In 2018, there were minor changes in the composition of assets and sources of their funding. There was an increase in tangible assets by PLN 277.6 m (14%), and in current assets by 142.0 m (8%). Within current assets, inventories rose by 24% as did short-term receivables by 12%.

Aktywa Grupy powiększyły się o 419,6 mln zł, to jest o 11 proc. Wzrostowi majątku towarzyszył spadek źródeł finansowania w pozycji rezerw i zobowiązań o 3 proc.

W analizowanym okresie nastąpił wzrost krótkoterminowych zobowiązań z tytułu dostaw o 24 proc.

Kapitał własny stanowi 62 proc. pasywów, a zobowiązania 38 proc. Zwiększeniu uległa wartość księgowa na jedną akcję zwykłą z 400,72 zł do 483,82 zł (tj. o 21 proc.).

Przez cały okres sprawozdawczy Spółka dominująca i większość spółek z Grupy Kapitałowej utrzymywały dobrą płynność finansową, o czym świadczą wskaźniki płynności oraz terminowe realizowanie wszelkich zobowiązań, zarówno wobec pracowników i dostawców, jak i budżetu oraz instytucji finansowych.

Grupa Kapitałowa nie jest nadmiernie zadłużona, wykorzystanie kredytów bieżących w całym okresie było umiarkowane. W ocenie banków finansujących Grupa Stalprodukt posiada nieprzerwanie zdolność kredytową, a uzyskiwane wyniki oraz przejrzysta sytuacja majątkowa i własnościowa pozwalają na uzyskanie finansowania działalności w różnych formach.

W okresie sprawozdawczym Spółka dominująca, a także spółki zależne odnowiły umowy z bankami na wielocelowe linie kredytowe, mające na celu zabezpieczenie źródeł finansowania Grupy.

The Group's assets grew by PLN 419.6 m, i.e. 11%. The growth in assets was accompanied by a 3% decline in sources of capital within provisions and liabilities.

In the period in question, there was an increase in short-term trade liabilities by 24%.

Equity accounts for 62% of equity & liabilities, with accounts payable representing 38%. The book value per ordinary share grew from PLN 400.72 to PLN 483.82 (21%).

Throughout the reporting period, the parent company and most of the Group's companies maintained good financial liquidity, as evidenced by liquidity ratios and the timely fulfilment of obligations towards employees, suppliers, the budget and financial institutions.

The Group is not excessively indebted and the use of overdraft facilities in the whole period was moderate. According to banks providing financing, Stalprodukt continues to have a good credit standing, and its performance as well as transparent financial position and ownership structure allow the Group to obtain financing in different forms.

In the period in question, the parent company and its subsidiaries renewed agreements for multi-purpose credit lines with banks to ensure funding for the Group.

Zarząd nie przewiduje pogorszenia sytuacji finansowej Grupy w roku 2019. W celu utrzymania dobrej sytuacji finansowej i płynności prowadzone są prace nad restrukturyzacją spółek z Grupy oraz dalsze przedsięwzięcia, zwłaszcza w zakresie zdobywania nowych rynków zaopatrzenia i zbytu, racjonalnej gospodarki zapasami i należnościami oraz obniżki kosztów.

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

The Management Board doesn't expect any deterioration in the Group's financial position in 2019. To maintain the good financial standing and liquidity, restructuring efforts are in progress within the Group and new projects are being undertaken, with a view to acquiring new procurement and sales markets, manage stock reasonably and to reduce costs.

The Group adequately manages its finances, as evidenced by its good economic ratios, financial liquidity, credit standing, as well as timely repayment of debt.

Aktywa Grupy wzrosły o 11 %

The Group's assets grew by 39

Zadania strategiczne realizowane przez Grupę

Group's strategic activities

Stalprodukt S.A. od wielu lat planował wzmocnienie swojej pozycji na rynku blach transformatorowych. Ten segment operacyjny jest bowiem kluczowym z punktu widzenia wpływu na wyniki jednostkowe.

For many years now Stalprodukt S.A. has been planning to strengthen its position on the electrical steels market. This operating segment is key to achieving improved results on the standalone level.

GO Steel

Spółka już kilka lat temu sygnalizowała możliwość przejęcia jednego z zagranicznych producentów blach transformatorowych. Taki potencjalny krok założono bowiem w Kierunkach rozwoju Grupy Kapitałowej Stalprodukt na lata 2011-2015 ogłoszonych przez Zarząd Spółki w maju 2011 r. Ten scenariusz realizacji strategii stał się możliwy w roku 2017, kiedy to doszło do podpisania umowy zakupu 100 proc. akcji spółki GO Steel Frydek Mistek a.s. z siedzibą w Republice Czeskiej, należącej do koncernu ArcelorMittal.

Pomyślne zamknięcie tej transakcji nastąpiło 28 lutego 2018 roku, natomiast od 1 marca ub. roku wyniki tego podmiotu są konsolidowane w ramach Grupy Stalprodukt. Konsekwencją tego przejęcia jest wzrost zdolności produkcyjnych blach transformatorowych z poziomu 100 tys. ton/rok do 150 tys. ton/rok, a także poszerzenie oferty produkcyjnej Grupy o nieprodukowane dotychczas blachy zimnowalcowane. Podjęte zostały działania mające na celu wykorzystanie efektów synergii między Stalproduktem S.A. a GO Steel Frydek Mistek a.s. Ujednolicono m.in. politykę marketingową i cenową w ramach Grupy, a zakupy materiałów wsadowych dla obu firm dokonywane są wspólnie u tego samego dostawcy (wykorzystanie efektu skali). Ponadto dzięki transakcji, Stalprodukt uzyskał dostęp do blach zimnowalcowanych, które wykorzystywane są do produkcji kształtowników zimnogiętych.

A few years ago, the Company signalled that it was willing to acquire the business of a foreign manufacturer of electrical steels. This potential step was planned as part of Stalprodukt's Directions of Development for 2011-2015 announced by the Company's management in May 2011. This strategic scenario became viable in 2017 when the Company concluded a contract for the purchase of 100% shares in Czech Republic-based GO Steel Frydek Mistek a.s., an ArcelorMittal Group member.

The transaction was finalised on 28 February 2018 and since 1 March 2018 the acquired company's results have been consolidated within the Stalprodukt Group. As a result of the acquisition, the production for transformer capacity steels grew from 100 thousand tonnes/year to 150 thousand tonnes/year and new cold-rolled steels were added to the Group's offer. Efforts have been made to take advantage of the synergy effect between Stalprodukt S.A. and GO Steel Frydek Mistek a.s. The marketing and pricing policies have been consolidated within the Group while input materials for both companies are procured from the same supplier (taking advantage of the scale). Moreover, the transaction provided Stalprodukt with access to cold-rolled steels used in the production of cold-formed steel sections.

Frydek Mistek
w Grupie Stalprodukt

Spółka realizuje także od kilku lat projekt uruchomienia produkcji wysokiej jakości blach transformatorowych (tzw. HiB). W roku 2018 prowadzone były regularne próby z materiałem wsadowym o odpowiednich parametrach jakościowych. Dzięki doskonaleniu procesu, uzyskano w roku ubiegłym znaczący wzrost produkcji materiału HiB.

Ogłoszona w 2016 r. strategia dla Segmentu Cynku jest sukcesywnie realizowana.

Najważniejsze elementy tej strategii to:

- uzyskanie koncesji na eksploatację złoża „Klucze I" i wydłużenie okresu funkcjonowania kopalni „Olkusz-Pomorzany" do 2020 r.;
- uruchomienie zakładu przerobu odpadów poflotacyjnych;
- połączenie spółek ZGH „Bolesław" S.A. i Bolesław-Recycling sp. z o.o.;
- budowa nowej hali wanien.

Złoże „Klucze I" jest złożem bogatszym pod względem zawartości metali od aktualnie uzyskiwanych. Prowadzona eksploatacja rudy z tej części złoża pozwoli wydłużyć funkcjonowanie części górniczej do roku 2020 (poprzednie plany zakładały eksploatację do roku 2017).

For a few years now, the Company has been making efforts to launch the production of high-quality transformer steels (the so-called HiB steels). In 2018, there were regular tests and trials conducted using input material of adequate quality parametres. The continuous improvement of the process allowed the Group to increase its HiB production last year.

The Strategy for the Zinc Segment announced in 2016 has been consistently implemented. Its crucial elements include:

- obtaining a permit for the exploitation of the "Klucze 1" ore deposit and extension of the "Olkusz-Pomorzany" mine life until 2020;
- launching a flotation waste treatment plant;
- the merger of ZGH "Bolesław" S.A. and Bolesław-Recycling Sp. z o.o.;
- the construction of a new electrolysis tank hall.

The "Klucze 1" deposit is richer in metals from the currently exploited deposits. Acquisition of ore from this deposit will allow the Group to extend the time of the mining operations until 2020 (previously it was planned that the exploitation will end in 2017).

W roku 2016 spółka ZGH „Bolesław" S.A. zakończyła realizację zadania inwestycyjnego pt. „Budowa zakładu przerobu odpadów poflotacyjnych". Nowa instalacja rozpoczęła w styczniu 2017 roku produkcję koncentratu blendowego. W pierwszym roku funkcjonowania instalacji zyskano blisko 10 tys. ton koncentratu. Docelowa wielkość produkcji to ok. 20 tys. ton koncentratu rocznie. Należy dodać, iż trwają prace techniczne i ekonomiczne nad możliwością produkcji koncentratu selektywnego z odpadów poflotacyjnych (aktualnie instalacja produkuje koncentrat Zn-Pb, sprzedawany do Huty Cynku „Miasteczko Śląskie"). W roku 2018 przeprowadzono pierwsze próby, które przyniosły pozytywne efekty.

Zgodnie z planami, w ramach upraszczania struktury organizacyjnej Segmentu Cynku, w dniu 3 kwietnia 2017 r. nastąpiło połączenie Spółek Bolesław-Recycling Sp. z o.o. oraz ZGH „Bolesław" S.A. zgodnie z Planem Połączenia, tj. poprzez przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej Bolesław-Recycling Sp. z o.o. na spółkę przejmującą ZGH „Bolesław" S.A. bez utworzenia nowych akcji oraz podniesienia kapitału zakładowego spółki przejmującej.

In 2016, ZGH "Bolesław" S.A. completed its investment project "Construction of a flotation waste treatment plant". In January 2016, the new facilities started the production of blende concentrate. In its first year, the facility generated nearly 10 thousand tonnes of the concentrate. The target production output for the concentrate is around 20 thousand tonnes per year. Moreover, technical and economical efforts have been taken to produce selective concentrate from flotation waste (at the moment the facility produces Zn-Pb concentrate sold to HC "Miasteczko Śląskie"). 2018 saw the first successful tests and trials.

As planned, Bolesław-Recycling Sp. z o.o. merged with ZGH "Bolesław" S.A on 3 April 2017. The operation was part of the efforts to simplify the organisational structure of the Zinc Segment and was conducted in accordance with the Merger Plan. All of the assets of the acquired company Bolesław-Recycling Sp. z o.o. were transferred to the acquiring company ZGH "Bolesław" S.A. No new shares were issued and no capital increase took place in the course of the process.

Od roku 2017 spółka ZGH „Bolesław" realizuje kluczową inwestycję pn. „Budowa nowej Hali Wanien", której celem jest zastąpienie starego, wysłużonego obiektu nowym obiektem z zastosowaniem najnowszych rozwiązań technicznych i technologicznych w zakresie produkcji cynku. Nowa Hala Wanien będzie obiektem w pełni zautomatyzowanym, zapewniającym niższą o 1,5% energochłonność produkcji i zdecydowaną poprawę warunków pracy.

Zrealizowanie tej inwestycji pozwoli na zwiększenie możliwości produkcji cynku elektrolitycznego przez spółkę z 80 do 100 tys. ton rocznie.

Ponadto możliwe będzie zwiększenie udziału surowców wtórnych w produkcji cynku metodą elektrolizy.

Since 2017, ZGH "Bolesław" has been executing a key investment involving the "Construction of a new tank hall" with the aim of replacing the old decrepit facilities with a new object using the most advanced technical and technological solutions for zinc production. The new tank hall will be fully-automated, ensuring 1.5% lower energy consumption by production and much better working conditions.

Completion of this investment will increase the Company's electrolytic zinc output from 80 to 100 thousand tonnes a year. Moreover, ZGH "Bolesław" will be able to increase its use of recycled raw materials in the production of zinc using electrolysis.

Spółka na giełdzie

Our Company at the Stock Exchange

Spółka na giełdzie
Company on Stock Exchange Market

Rok 2018 nie był dla Spółki udany pod względem zachowania się kursu akcji na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Pierwsze notowanie zakończyło się na poziomie 504 zł, później kurs zaczął rosnąć, osiągając swoje roczne maksimum na poziomie 547 zł (29 stycznia 2018 r.). W lutym ub. r. kurs zaczął spadać, ale przez cały miesiąc utrzymywał się powyżej poziomu 500 zł. 1 marca 2018 r., tj. po publikacji słabszych wyników za 4 kwartał 2017 r., kurs Stalproduktu zanotował duży spadek (8,4 proc.). W okresie marzec-sierpień 2018 r. kurs akcji ulegał zmianom, jednak utrzymywał się w przedziale 433 - 499 zł. Kolejny spadek kursu (o 5,1 proc.) miał miejsce po publikacji wyników za I półrocze w dniu 30 sierpnia 2018 r. (wzrost wyników na poziomie skonsolidowanym, przy znaczącym spadku wyników na poziomie jednostkowym). Zapoczątkowana wtedy tendencja spadkowa kursu akcji Stalproduktu, utrzymywała się już do końca 2018 r. Spółka zakończyła ubiegły rok notowaniami akcji na poziomie 320 zł, co oznacza roczny spadek kursu o 36,5 proc.

Średni wolumen obrotu w trakcie sesji wyniósł 2 194 akcje, natomiast średnia wartość obrotu - 998 tys. zł. Akcje Stalproduktu wchodziły w roku 2018 w skład indeksu mWIG40, a ich udział w tym portfelu wyniósł 0,92 proc.

Mimo dużego spadku notowań należy podkreślić, iż Spółka w ubiegłym roku zanotowała wzrosty zarówno wskaźnika zysku na akcję, jak i wartości księgowej na akcję. Zysk na akcję wyniósł na

2018 was not a good year for the Company due to unfavourable behaviour of share prices at the Warsaw Stock Exchange. The first listing closed at PLN 504, then the stock price started going up, hitting a yearly high of PLN 547 (29 January 2018). In February 2018, the prices started falling but remained above PLN 500. On 1 March 2018, following the publication of less favourable results for Q4 2017, the prices of Stalprodukt's shares dropped sharply (by 8.4%). Between March and August 2018, the prices fluctuated but remained in the range of PLN 433-499. Another drop in the prices (by 5.1%) was noted after the publication of the results for H1 2018 on 30 August 2018 (showing an increase of consolidated results and a substantial decrease at standalone level). From that moment, the prices of Stalprodukt's shares kept dropping until the end of 2018. The year-end listing per share closed at PLN 320, marking a 36.5% annual fall in the rates.

The average trading volume per session was 2,194 shares, with the average value of the trading amounting to PLN 998 thousand. In 2018 Stalprodukt's shares were listed on the mWIG40 index, accounting for 0.92% of the portfolio value.

Despite the substantial drop in prices, it should be noted that in 2018 the Company's earnings per share and book value per share went up. At the end of the year, earnings per share amounted to PLN 22.41 (a 25.0% increase),

Wartość księgowa na akcję wyniosła 292,62 zł wzrost o 6,4 %

Book value per share amounted to PLN 292.62 6.4% increase

koniec roku 22,41 zł (co oznacza wzrost o 25,0 proc.), a wartość księgowa na akcję wyniosła 292,62 zł (wzrost o 6,4 proc.).

Inne indeksy GPW również zanotowały w ubiegłym roku spadki, choć ich skala była mniejsza, niż w przypadku notowań akcji Stalproduktu.

Wartość Indeksu WIG spadła w 2018 roku o 9,7 proc., natomiast Indeksu mWIG40, w skład którego wchodzą akcje Stalproduktu, spadła o 20,0 proc.

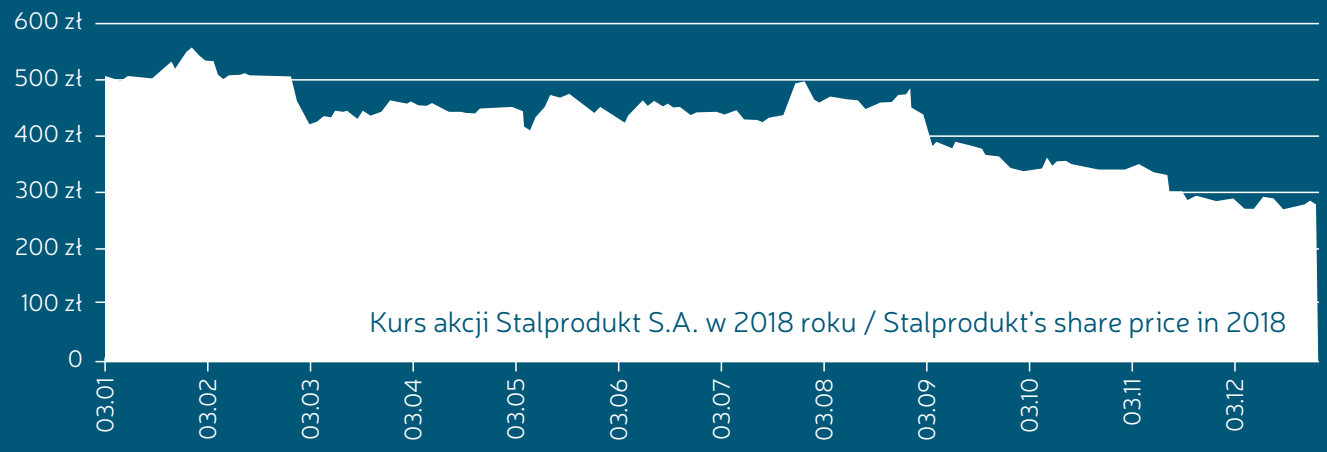
Stalprodukt przeznaczył w 2018 r. na wypłatę dywidendy kwotę 16 740 801,00 zł, co odpowiada kwocie 3,00 zł na 1 akcję.

and the book value per share was PLN 292.62 (a 6.4% increase).

Other WSE indices were also falling last year albeit to a smaller extent than in the case of Stalprodukt's shares.

The value of the WIG Index went down by 9.7%, while mWIG40 (which lists Stalprodukt's shares) – decreased by 20.0%.

In 2018, PLN 16,740,801.00 was distributed as dividend by Stalprodukt, which translates into PLN 3.00 per share.



Kurs akcji Stalprodukt S.A. w 2018 roku / Stalprodukt's share price in 2018

Społeczna Odpowiedzialność Biznesu

Corporate Social Responsibility

Zarząd Stalprodukt S.A. ma pełną świadomość faktu, iż nakłady przeznaczane na wspieranie rozwoju lokalnego to długofalowa inwestycja, na której korzystają obie strony. Satysfakcja klientów, pracowników i szacunek społeczności lokalnej to równorzędne cele, nie mniej ważne, niż wysokie zyski.

The Management Board of Stalprodukt S.A. is aware that capital expenditure supporting local development is a mutually beneficial long-term investment. Customer and employee satisfaction as well as respect from local communities are crucial goals, not less important than generating high profits.

Odpowiedzialny biznes to także strategia zarządzania, która pozwala minimalizować ryzyko i maksymalizować szansę na powodzenie firmy w dłuższym okresie. To również umiejętność prowadzenia przedsiębiorstwa w taki sposób, aby zwiększyć jego pozytywy wkład w rozwój społeczeństwa i jednocześnie minimalizować negatywne skutki działalności gospodarczej. Odpowiedzialny biznes oznacza także sposób, w jaki firma na co dzień traktuje uczestników procesu rynkowego: klientów i partnerów biznesowych, pracowników i całą społeczność lokalną.

Wysoka, doceniana w rankingach pozycja Stalproduktu, jest efektem takiego właśnie pojmowania społecznej odpowiedzialności firmy.

Stalprodukt S.A. jest jedną z największych firm działających w Małopolsce i dużym pracodawcą, zatrudniającym na koniec 2018 r. 1625 pracowników. Dlatego też Zarząd Spółki, mając świadomość ciążącej na nim odpowiedzialności, traktuje kwestie CSR, a przede wszystkim dobre relacje ze społecznością lokalną (obok zwiększania wartości firmy), w sposób priorytetowy.

Spółka od wielu lat aktywnie działa w tym obszarze, sponsorując wiele społecznych inicjatyw i przedsięwzięć, głównie z terenu miasta i gminy Bochnia. Stalprodukt regularnie wspomaga pomocą finansową miejscowe szkoły, parafie czy dom dziecka. Finansuje także działalność różnego rodzaju fundacji

Responsible business also involves a management strategy that allows us to minimize risk while maximizing long-term success opportunities for the company. It also means managing the Company in such a way as to increase its positive contribution to social development and to reduce the negative effects of business activity. Corporate social responsibility is also connected to the way in which the company treats other market participants: its clients, business partners, employees and the whole local community.

Stalprodukt's high position and recognition in this area stem from the above-stated view on corporate social responsibility.

Stalprodukt S.A is one of the largest businesses in the Małopolska Province and a large employer that, at the end of 2018, employed 1625 people. Aware of its responsibility, the Company's Management treats CSR, especially good relations with the local communities, as a matter of priority, equally important to increasing the Company's value.

Our Company has been active in this field for many years now, sponsoring numerous social initiatives and undertakings proposed mainly by the communities of the town and commune of Bochnia. Stalprodukt provides regular financial support to local schools, parishes and a children's home. We also finance activities of different foundations and associations, as well

i stowarzyszeń, organizację imprez sportowych, kulturalnych i rozrywkowych oraz koncertów charytatywnych. Spółka wspomagała także finansowo wydawanie różnego rodzaju publikacji książkowych (w tym np. „Bochnia i obwód bocheński w latach 1863-1864. W 150 rocznicę Powstania Styczniowego" – autorstwa Janiny Kęsek, wydaną przez Stowarzyszenie Bochniaków i Miłośników Ziemi Bocheńskiej).'

Wśród najważniejszych projektów z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu wspieranych finansowo przez Spółkę w roku 2018 wymienić należy:

- darowiznę na rzecz Caritas przy parafii św. Mikołaja w Bochni, z przeznaczeniem na gorące posiłki dla osób potrzebujących pomocy, w tym także dla bezdomnych;
- darowizny dla Fundacji Kromka Chleba (budowa hospicjum via spei w Tarnowie);
- sponsoring corocznych „Dni Bochni";
- pomoc finansową dla Muzeum im. Fischera w Bochni na zakup obrazu;
- wsparcie biegów charytatywnych organizowanych przez bocheńską fundację Auxilium, zajmującą się pomocą osobom niepełnosprawnym;
- wsparcie dla Warsztatu Terapii Zajęciowej w Proszówkach.

Łączna kwota wydatków związanych z obszarem społecznej odpowiedzialności biznesu w roku 2018 wyniosła 158 tys. zł.

as sports, cultural and leisure events and charity concerts. Moreover, the Company co-financed a number of book publications (Including Janina Kęsek's "Bochnia i obwód bocheński w latach 1863-1864". W 150 rocznicę Powstania Styczniowego" – a book on the history of the Bochnia area, published by the Association of Bochnia Inhabitants and Enthusiasts).

The most important CSR initiatives supported financially in 2018 by the Company included:

- a donation to the Caritas relief organisation, operating in St. Nicholas Parish in Bochnia. The funds were used to finance hot meals for those in need, including homeless people;
- a donation to the "Kromka Chleba" Foundation (construction of a "Via Spei" hospice in Tarnów);
- sponsorship of the annual "Bochnia Days";
- financial help extended to the Fischer Museum in Bochnia to purchase a painting;
- support for charity races organised by Bochnia-based Auxilium Foundation which helps the disabled;
- support for the Occupational Therapy Workshops in Proszówki.

In 2018, the total expenditure connected with Corporate Social Responsibility amounted to PLN 158 thousand.

Sprawozdania finansowe

Financial Statements

BILANS na dzień 31 grudnia 2018 i 2017 (w tys. zł)

BALANCE SHEET as of 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

AKTYWA	ASSETS	2018	2017	2017 retrospektywnie/ retrospectively
I. Aktywa trwałe	**I. Fixed assets**	**1 507 844**	**1 345 413**	**1 357 047**
1. Wartości niematerialne, w tym:	1. Intangible fixed assets, including:	71 825	40 316	40 316
- prawo wieczystego użytkowania gruntów	- right of perpetual land use	41 033	36 080	36 080
2. Rzeczowe aktywa trwałe	2. Tangible fixed assets	841 862	849 686	861 320
3. Należności długoterminowe	3. Long-term receivables	-	-	-
4. Inwestycje długoterminowe	4. Long-term investments	592 476	453 894	453 894
4.1. Nieruchomości	4.1. Real estate	62 974	93 239	93 239
4.2. Wartości niematerialne i prawne	4.2. Intangible assets	-	-	-
4.3. Długoterminowe aktywa finansowe	4.3. Long-term financial assets	529 502	360 655	360 655
4.4. Inne inwestycje długoterminowe	4.4. Other long-term investments	-	-	-
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5. Long-term prepayments	1 681	1 517	1 517
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5.1. Deferred income tax assets	1 681	1 517	1 517
5.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	5.2. Other prepayments	-	-	-
II. Aktywa obrotowe	**II. Current assets**	**711 028**	**633 937**	**622 480**
1. Zapasy	1. Inventories	377 107	240 268	240 445
2. Należności krótkoterminowe	2. Short-term receivables	282 606	243 647	243 647
- w tym należności z tyt. dostaw i usług powyżej 1 roku	- including trade receivables in excess of 1 year	575	912	912
3. Inwestycje krótkoterminowe	3. Short-term investments	51 113	138 079	138 079
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	3.1. Short-term financial assets	51 112	137 771	137 771
a) pożyczki	a) loans	23 500	31 000	31 000
b) krótkoterminowe papiery wartościowe	b) short-term securities	-	-	-
c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty	c) cash and cash equivalents	27 612	106 771	106 771
3.2. Inne inwestycje krótkoterminowe	3.2. Other short-term investments	1	308	308
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4. Short-term prepayments	202	11 943	309
Aktywa razem	**Total assets**	**2 218 872**	1 979 350	**1 979 527**

PASYWA	EQUITY AND LIABILITIES	2018	2017	2017 retrospektywnie/ retrospectively
I. Kapitał własny	**I. Shareholders' equity**	**1 632 876**	**1 535 001**	**1 524 746**
1. Kapitał akcyjny	1. Share capital	11 161	11 161	11 161
2. Akcje (udziały) własne (wielkość ujemna)	2. Own shares (stocks) (negative value)	-	-	-
3. Kapitał zapasowy	3. Reserve capital	104 184	104 184	104 184
4. Kapitał z aktualizacji wyceny	4. Reserve capital from revaluation	-	-	-
5. Pozostałe kapitały rezerwowe	5. Other reserve capital	1 402 915	1 319 602	1 319 602
6. Zysk (strata) z lat ubiegłych	6. Retained profits (losses)	-10 432	-	-10 432
7. Zysk (strata) netto	7. Net profit (loss)	125 048	100 054	100 231
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	**II. Liabilities and provisions for liabilities**	**585 996**	**444 349**	**454 781**
1. Rezerwy na zobowiązania	1. Provisions for liabilities	105 944	59 052	69 484
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.1. Provision for deferred income tax	71 458	52 435	62 867
1.2. Pozostałe rezerwy	1.2. Other provisions	34 486	6 617	6 617
a) długoterminowe	a) long-term	32 665	5 578	5 578
b) krótkoterminowe	b) short-term	1 821	1 039	1 039
2. Zobowiązania długoterminowe	2. Long-term liabilities	70 000	-	-
2.1. Długoterminowe kredyty i pożyczki	2.1. Long-term credits and loans	70 000	-	-
2.2. Inne zobowiązania długoterminowe	2.2. Other long-term liabilities	-	-	-
3. Zobowiązania krótkoterminowe	3. Short-term liabilities	404 095	379 820	379 820
3.1. Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	3.1. Short-term credits and loans	112 674	173 508	173 508
3.2. Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek	3.2. Current part of long-term credits and loans	20 000	-	-
3.3. Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	3.3. Trade liabilities	243 046	180 980	180 980
- w tym zobow. z tyt. dostaw i usług powyżej 1 roku	- including trade payables in excess of 1 year	1 979	1 874	1 874
3.4. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.4. Income tax liabilities	-	-	-
3.5. Inne zobowiązania krótkoterminowe	3.5. Other short-term liabilities	28 375	25 332	25 332
4. Rozliczenia międzyokresowe	4. Accruals	5 957	5 477	5 477
Pasywa razem	**Total equity and liabilities**	**2 218 872**	**1 979 350**	**1 979 527**
Wartość księgowa	Book value	1 632 876	1 535 001	1 524 746
Liczba akcji	Number of shares	5 580 267	5 580 267	5 580 267
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Book value per share (PLN)	292,62	275,08	273,24
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 2018 i 2017 (w tys. zł)

PROFIT AND LOSS ACCOUNT for the period from 1st January to 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

		2018	2017	2017 retrospektywnie/ retrospectively
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	**I. Net sales of products, goods and materials, including:**	**1 591 713**	**1 311 227**	**1 311 227**
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1. Net sales of products	1 294 801	1 251 195	1 251 195
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2. Net sales of goods and materials	296 912	60 032	60 032
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	**II. Costs of products, goods and materials sold, including:**	**1 465 879**	**1 216 835**	**1 216 658**
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	1. Production cost of products sold	1 176 832	1 160 378	1 160 201
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2. Value of goods and materials sold	289 047	56 457	56 457
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	**III. Gross profit (loss) on sales**	**125 834**	**94 392**	**94 569**
IV. Koszty sprzedaży	IV. Selling costs	41 518	36 372	36 372
V. Koszty ogólnego zarządu	V. General and administrative costs	46 363	39 000	39 000
VI. Zysk (strata) na sprzedaży	**VI. Profit (loss) on sales**	**37 953**	**19 020**	**19 197**
VII. Pozostałe przychody operacyjne	VII. Other operating incomes	4 342	7 487	7 487
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	VIII. Other operating costs	9 198	6 250	6 250
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	**IX. Operating profit (loss)**	**33 097**	**20 257**	**20 434**
X. Przychody finansowe	X. Financial incomes	108 460	96 738	96 738
XI. Koszty finansowe	XI. Financial costs	8 082	7 807	7 807
XII. Zysk (strata) brutto	**XII. Profit (loss) before taxation**	**133 475**	**109 188**	**109 365**
XIII. Podatek dochodowy	XIII. Income tax	8 427	9 134	9 134
XIV. Zysk (strata) netto	**XIV. Net profit (loss)**	**125 048**	**100 054**	**100 231**
Zysk (strata) netto	Net profit (loss)	125 048	100 054	100 231
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	Weighted average number of ordinary shares	5 580 267	5 580 267	5 580 267
Średnia ważona liczba akcji zwykłych skorygowana o akcje własne	The weighted average number of ordinary shares adjusted by own shares	5 580 267	5 580 267	5 580 267
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Profit (loss) per ordinary share (PLN)	22,41	17,93	17,96
Średnia ważona przewidywana liczba akcji zwykłych	Weighted average predicted number of ordinary shares	-	-	-
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Diluted profit (loss) per ordinary share (PLN)	-	-	-

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 i 2017 (w tys. zł)

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY for the period from 1st January to 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

	Kapitał akcyjny Share capital	Kapitał zapasowy Reserve capital	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 1.01.2018 (BO) / As of 01.01.2018 (Beginning of Period)	**11 161**	**104 184**	**1 319 602**	**100 054**	-	**1 535 001**
Podział zysku / Profit distribution	-	-	83 314	-83 314	-	**0**
Przeniesienie międzykapitałowe / Intercapital transfer	-	-	-1	1	-	**0**
Dywidenda dla akcjonariuszy / Dividend	-	-	-	-16 741	-	**-16 741**
Strata z lat ubiegłych / Loss from previous years	-	-	-	-10 432	-	**-10 432**
Całkowite dochody za okres 1.01 - 31.12.2018 r. Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2018	-	-	-	-	125 048	**125 048**
Stan na 31.12.2018 (BZ) / As of 31.12.2018 (End of Period)	**11 161**	**104 184**	**1 402 915**	**-10432**	**125 048**	**1 632 876**
Stan na 1.01.2017 (BO) / As of 01.01.2017 (Beginning of Period)	**11 161**	**104 184**	**1 240 612**	**95 731**	-	**1 451 688**
Podział zysku / Profit distribution	-	-	78 990	-78 990	-	**0**
Przeniesienie międzykapitałowe / Intercapital transfer	-	-	-	-	-	**-**
Dywidenda dla akcjonariuszy / Dividend	-	-	-	-16 741	-	**-16 741**
Całkowite dochody za okres 1.01 - 31.12.2017 r. Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2017	-	-	-	-	100 054	**100 054**
Stan na 31.12.2017 (BZ) / As of 31.12.2017 (End of Period)	**11 161**	**104 184**	**1 319 602**	**0**	**100 054**	**1 535 001**
Stan na 1.01.2017 (BO) retrospektywnie As of 01.01.2017 (Beginning of Period) retrospectively	**11 161**	**104 184**	**1 240 612**	**95 731**	-	**1 451 688**
Korekta wyniku z lat ubiegłych Adjustment of the result from previous years	-	-	-	-10 432	-	**-**
Stan na BO po korektach As of beginning of period after adjustments	11 161	104 184	1 240 612	85 299	0	**1 451 688**
Podział zysku / Profit distribution	-	-	78 990	-78 990	-	**0**
Przeniesienia międzykapitałowe / Intercapital transfer	-	-	-	-	-	**-**
Dywidenda dla akcjonariuszy / Dividend	-	-	-	-16 741	-	**-16 741**
Całkowite dochody za okres 1.01 - 31.12.2017 r. Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2017	-	-	-	-	100 231	**100 231**
Stan na 31.12.2017 (BZ) retrospektywnie As of 31.12.2017 (End of Period) retrospectively	**11 161**	**104 184**	**1 319 602**	**-10 432**	**100 231**	**1 524 746**

SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 i 2017 (tys. zł)

CASH FLOW STATEMENT for the period from 1st January to 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

		2018	2017	2017 po przekształceniu/after conversion	2017 retrospektywnie/ retrospectively
Zysk brutto	**Profit before taxation**	**1 33 475**	-	109 188	109 365
Podatek zapłacony	**Tax paid**	**0**	-	0	0
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)**	**-**	100 054	-	-
II. Korekty razem	**II. Total adjustments**	**-158 471**	-21 028	-30 162	-30 339
1. Amortyzacja	1. Depreciation	**48 000**	47 105	47 105	47 105
2. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	2. (Profit) loss from exchange rate differences	-	-	-	-
3. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	3. Interest and profit share (dividends)	-92 530	-91 128	-91 128	-91 128
4. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	4. (Profit) loss on investment activities	5 226	401	401	401
5. Zmiana stanu rezerw	5. Change in reserves	2 860	9 016	9 016	9 016
6. Zmiana stanu zapasów	6. Change in inventories	-136 839	27 838	27 838	27 661
7. Zmiana stanu należności	7. Change in receivables	-38 959	23 216	23 216	23 216
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	8. Change in short-term liabilities except for loans and credits	65 108	-34 639	-34 639	-34 639
9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	9. Change in accruals	-2 910	-2 837	-2 837	-2 837
10. Inne korekty	10. Other adjustments	-8 427	-	-9 134	-9 134
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	**III. Net cash flow from operating activities**	**-24 996**	79 026	79 026	79 026
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	**B. Cash flow from investment activities**				
I. Wpływy	**I. Inflows**	**111 335**	108 029	108 029	108 029
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Sales of intangible and tangible fixed assets	49	100	100	**100**
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:	111 286	107 929	107 929	107 929
- zbycie aktywów finansowych	- financial assets sold	-	-	-	-
- dywidendy i udziały w zyskach	- dividends and profit share received	98 612	94 268	94 268	94 268
- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	- repayments of long-term loans granted	-	-	-	-
- odsetki	- interest received	1 564	2 062	2 062	2 062
- inne wpływy z aktywów finansowych	- other inflows from financial assets	11 110	11 600	11 600	11 600
4 . Inne wpływy inwestycyjne	4 . Other investment inflows	-	-	-	-

Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania jednostkowego sprawozdania finansowego Stalprodukt S.A., będące elementem tego sprawozdania, dostępne jest na stronie internetowej Spółki pod adresem: **https://www.stalprodukt.com.pl/relacje-inwestorskie/Jednostkowe-raporty-finansowe/2018**

		2018	2017	2017 po przekształceniu/after conversion	2017 retrospektywnie/ retrospectively
II. Wydatki	**II. Outflows**	**-170 278**	**-35 859**	**-35 859**	**-35 859**
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Purchase of intangible and tangible fixed assets	-31 181	-35 169	-35 169	-35 169
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:	-139 097	-690	-690	-690
- nabycie aktywów finansowych	- financial assets purchased	-138 597	-690	-690	-690
- udzielone pożyczki długoterminowe	- long-term loans granted	-500	-	-	-
4. Inne wydatki inwestycyjne	4. Other investment outflows	-	-	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	**III. Net cash flow from investment activities**	**-58 943**	**72 170**	**72 170**	**72 170**
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	**C. Cash flow from financial activities**				
I. Wpływy	I. Inflows	**90 000**	**930**	930	930
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	90 000	930	930	930
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	3. Issue of debentures	-	-	-	-
4. Inne wpływy finansowe	4. Other financial inflows	-	-	-	-
II. Wydatki	**II. Outflows**	**-85 220**	**-64 431**	**-64 431**	**-64 431**
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	-16 741	-16 741	-16 741	-16 741
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	-60 833	-41 467	-41 467	-41 467
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	5. Redemption of debentures	-	-	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	6. From other financial liabilities	-	-	-	-
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	7. Contractual payments of financial lease dues	-	-	-	-
8. Odsetki	8. Interest paid	-7 646	-5 201	-5 201	-5 201
9. Inne wydatki finansowe	9. Other financial outflows	-	-1 022	-1 022	-1 022
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	**III. Net cash flow from financial activities**	**4 780**	**-63 501**	**-63 501**	**-63 501**
D. Przepływy pieniężne netto, razem	**D. Total net cash flow**	**-79 159**	**87 695**	**87 695**	**87 695**
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych	**E. Balance sheet change in cash**	**-79 159**	**87 695**	**87 695**	**87 695**
F. Środki pieniężne na początek okresu	**F. Cash (beginning of period)**	**106 771**	**19 076**	**19 076**	**19 076**
G. Środki pieniężne na koniec okresu	**G. Cash (end of period)**	**27 612**	**106 771**	**106 771**	**106 771**

The report of the independent auditor on the audit of the standalone financial report of Stalprodukt S.A., which is a part of this report, is available on the Company's website at:
https://www.stalprodukt.com.pl/en/investor-relations/non-consolidated-financial-statements/2018

SKONSOLIDOWANY BILANS na dzień 31 grudnia 2018 i 2017 (w tys. zł)

CONSOLIDATED BALANCE SHEET as of 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

AKTYWA	ASSETS	2018	2017	2017 retrospektywnie/ retrospectively
I. Aktywa trwałe	**I. Fixed assets**	**2 313 530**	**2 035 926**	**2 047 560**
1. Wartości niematerialne, w tym:	1. Intangible fixed assets, including:	171 373	141 505	139 818
- prawo wieczystego użytkowania gruntów	- right of perpetual land use	80 344	82 000	80 312
2. Rzeczowe aktywa trwałe	2. Tangible fixed assets	1 968 406	1 768 000	1 776 530
3. Należności długoterminowe	3. Long-term receivables	630	536	536
4. Inwestycje długoterminowe	4. Long-term investments	98 867	48 278	53 069
4.1. Nieruchomości inwestycyjne	4.1. Real estate investments	7 675	3 296	8 087
4.2. Wartości niematerialne	4.2. Intangible fixed assets	-	-	-
4.3. Długoterminowe aktywa finansowe	4.3. Long-term financial assets	75 141	44 982	44 982
4.4. Inwestycje w jednostki stowarzyszone	4.4. Investments in associated entities	16 051	-	-
4.5. Inne inwestycje długoterminowe	4.5. Other long-term investments	-	-	-
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5. Long-term prepayments	74 254	77 607	77 607
5.1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5.1. Deferred income tax assets	31 697	61 380	61 380
5.2. Inne rozliczenia międzyokresowe	5.2. Other prepayments	42 557	16 227	16 227
II. Aktywa obrotowe	**II. Current assets**	**2 043 841**	**1 901 831**	**1 890 374**
1. Zapasy	1. Inventories	799 798	643 461	643 638
2. Należności krótkoterminowe	2. Short-term receivables	629 786	564 888	564 888
3. Inwestycje krótkoterminowe	3. Short-term investments	596 005	666 844	666 844
3.1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	3.1. Short-term financial assets	532 511	618 875	618 875
a) pożyczki	a) loans	20 000	50 000	50 000
b) krótkoterminowe papiery wartościowe	b) short-term securities	39 925	70 838	70 838
c) środki pieniężne i ich ekwiwalenty	c) cash and cash equivalents	472 586	498 037	498 037
3.2. Inne inwestycje krótkoterminowe	3.2. Other short-term investments	63 494	47 969	47 969
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4. Short-term prepayments	18 252	26 638	15 004
Aktywa razem	**Total assets**	**4 357 371**	**3 937 757**	**3 937 934**

PASYWA	EQUITY AND LIABILITIES	2018	2017	2017 retrospektywnie/ retrospectively
I. Kapitał własny	**I. Shareholders' equity**	**2 699 840**	**2 235 668**	**2 225 413**
1. Kapitał własny przypisany akcjonariuszom jednostki dominujacej	1. Equity attributable to shareholders of the parent company	2 593 547	2 145 299	2 135 044
1.1 Kapitał akcyjny	1.1. Share capital	11 161	11 161	11 161
1.2. Akcje wlasne (wielkość ujemna)	1.2. Own shares (negative value)	2 493	-	-
1.3. Kapitał zapasowy	1.3. Reserve capital	561 927	490 963	490 963
1.4. Kapitał z aktualizacji wyceny	1.4. Reserve capital from revaluation	65 288	-126 978	-126 978
1.5. Pozostałe kapitały rezerwowe	1.5. Other reserve capital	1 574 552	1 477 155	1 477 155
1.6. Zysk (strata) z lat ubiegłych	1.6. Retained profits (losses)	107 838	38 546	28 114
1.7. Zysk (strata) netto	1.7. Net profit (loss)	270 288	254 452	254 629
2. Kapitał mniejszości	2. Minority capital	106 293	90 369	90 369
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	**II. Liabilities and provisions for liabilities**	**1 657 531**	**1 702 089**	**1 712 521**
1. Rezerwy na zobowiązania	1. Provisions for liabilities	381 328	313 769	324 201
1.1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.1. Provision for deferred income tax	114 099	90 029	100 461
1.2. Pozostałe rezerwy	1.2. Other provisions	267 229	223 740	223 740
a) długoterminowe	a) long-term	191 867	158 569	158 569
b) krótkoterminowe	b) short-term	75 362	65 171	65 171
2. Zobowiązania długoterminowe	2. Long-term liabilities	497 848	485 665	485 665
2.1. Długoterminowe kredyty i pożyczki	2.1. Long-term credits and loans	150 839	101 738	101 738
2.2. Inne zobowiązania długoterminowe	2.2. Other long-term liabilities	50 894	87 812	87 812
2.3. Zobowiązania warunkowe z tytułu zakupu ZGH „Bolesław"	2.3. Conditional liabilities in relation to ZGH "Bolesław" purchase	296 115	296 115	296 115
3. Zobowiązania krótkoterminowe	3. Short-term liabilities	745 289	884 641	884 641
3.1. Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	3.1. Short-term credits and loans	160 869	235 294	235 294
3.2. Krótkoterminowa część długoterminowych kredytów i pożyczek	3.2. Current part of long-term credits and loans	20 000	-	-
3.3.Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	3.3. Trade liabilities	385 637	311 884	311 884
3.4. Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.4. Income tax liabilities	24 036	20 809	20 809
3.5. Inne zobowiązania krótkoterminowe	3.5. Other short-term liabilities	154 747	316 654	316 654
4. Rozliczenia międzyokresowe	4. Accruals	33 066	18 014	18 014
Pasywa razem	**Total liabilities**	**4 357 371**	**3 937 757**	**3 937 934**
Wartość księgowa	Book value	**2 699 840**	**2 236 127**	**2 225 413**
Liczba akcji	Number of shares	**5 580 267**	**5 580 267**	**5 580 267**
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł)	Book value per share (PLN)	**483,82**	**400,72**	**398,80**
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 2018 i 2017 (w tys. zł)

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT for the period from 1st January to 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

		2018	2017	2017 retrospektywnie/ retrospectively
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	**I. Net sales of products, goods and materials, including:**	**3 956 688**	**3 501 090**	**3 501 090**
1. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1. Net sales of products	3 825 184	3 383 975	3 383 975
2. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	2. Net sales of goods and materials	131 504	117 115	117 115
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	**II. Costs of products, goods and materials sold, including:**	**3 407 588**	**2 943 596**	**2 943 419**
1. Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	1. Production cost of products sold	3 294 137	2 841 517	2 841 340
2. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2. Value of goods and materials sold	113 451	102 079	102 079
III. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	**III. Gross profit (loss) on sales**	**549 100**	**557 494**	**557 671**
IV. Koszty sprzedaży	IV. Selling costs	80 276	70 774	70 774
V. Koszty ogólnego zarządu	V. General and administrative costs	156 999	140 216	140 216
VI. Zysk (strata) na sprzedaży	**VI. Profit (loss) on sales**	**311 825**	**346 504**	**346 681**
VII. Pozostałe przychody operacyjne	VII. Other operating incomes	28 164	34 859	34 859
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	VIII. Other operating costs	40 142	21 749	21 749
IX. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	**IX. Operating profit (loss)**	**299 847**	**359 614**	**359 791**
X. Przychody finansowe	X. Financial incomes	69 136	28 784	28 784
XI. Koszty finansowe	XI. Financial costs	20 007	40 924	40 924
XII. Zysk z udziałów w jednostkach stowarzyszonych	XII. Profit from stakes in associated entities	28	-	-
XIII. Zysk (strata) brutto	**XIII. Profit (loss) before taxation**	**349 004**	**347 474**	**347 651**
XIV. Podatek dochodowy	XIV. Income tax	64 352	72 046	72 046
XV. Zysk (strata) netto	**XV. Net profit (loss)**	**284 652**	**275 428**	**275 605**
1. Przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	1. Attributable to shareholders of the parent company	270 288	254 452	254 629
2. Przypadajacy udziałowcom mniejszościowym	2. Minority interest	14 364	20 976	20 976
Zysk (strata) netto	Net profit (loss)	284 652	275 428	275 605
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	Weighted average number of ordinary shares	5 580 267	5 580 267	5 580 267
Średnia ważona liczba akcji zwykłych skorygowana o akcje własne	The weighted average number of ordinary shares adjusted by own shares	5 580 267	5 580 267	5 580 267
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł)	Profit (loss) per ordinary share (PLN)	51,01	49,36	49,39

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM
za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 i 2017 (w tys. zł)
STATEMENT OF CHANGES IN CONSOLIDATED EQUITY for the period from 1st January to 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

	Kapitał akcyjny Share capital	Różnice kursowe/ Exchange rate differences	Kapitał zapasowy Reserve capital	Kapitał z aktualizacji wyceny Capital from revaluation	Pozostałe kapitały rezerwowe Other reserve capital	Zyski zatrzymane z lat ubiegłych Retained profits	Zysk zatrzymany roku bież. Current year net profit	Kapitały mniejszości Minority capital	**Kapitał własny RAZEM Equity TOTAL**
Stan na 01.01.2018 (BO) As of 01.01.2018 (Beginning of Period)	**11 161**	-	**490 963**	**-126 978**	**1 477 155**	**292 998**	-	**90 369**	**2 235 668**
Podział zysku / Profit distribution	-	-	74 707	-	81 522	-156 229	-	-	**0**
Przeniesienie międzyokresowe i konsolidacyjne / Intercapital and consolidation transfer	-	2 493	-3 743	-	15 875	-4 486	-	1 560	**11 699**
Dywidenda i tantiema Dividend and royalties	-	-	-	-	-	-24 445	-	-	**-24 445**
Całkowite dochody za okres 1.01. -31.12.2018, w tym: / Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2018, including:	-	-	-	192 266	-	-	270 288	14 364	**476 918**
Wycena transakcji zabezpieczających Valuation of hedging transactions	-	-	-	192 266	-	-	-	-	**192 266**
Stan na 31.12.2018 (BZ) As of 31.12.2018 (End of Period)	**11 161**	**2 493**	**561 927**	**65 288**	**1 574 552**	**107 838**	**270 288**	**106 293**	**2 699 840**
Stan na 01.01.2017 (BO) As of 01.01.2017 (Beginning of Period)	**11 161**	-	**383 479**	**-169 860**	**1 376 022**	**255 380**	-	**80 572**	**1 936 754**
Podział zysku / Profit distribution	-	-	96 487	-	97 099	-193 586	-	-	**0**
Przeniesienie międzyokresowe i konsolidacyjne Intercapital and consolidation transfer	-	-	10 997	-	4 034	-1 074	-	-11 179	**2778**
Dywidenda i tantiema / Dividend and royalties	-	-	-	-	-	-22 174	-	-	**-22 174**
Całkowite dochody za okres 1.01. - 31.12.2017 Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2017	-	-	-	-	-	-	254 452	20 976	**275 428**
Wycena transakcji zabezpieczających / Valuation of hedging transactions	-	-	-	42 882	-	-	-	-	**42 882**
Stan na 31.12.2017 (BZ) As of 31.12.2017 (End of Period)	**11 161**	-	**490 963**	**-126 978**	**1 477 155**	**38 546**	**254 452**	**90 369**	**2 235 668**
Stan na 1.01.2017 (BO) retrospektywnie As of 01.01.2017 (Beginning of Period) retrospectively	**11 161**	-	**383 479**	**-169 860**	**1 376 022**	**255 380**	-	**80 572**	**1 936 754**
Korekta wyniku z lat ubiegłych / Adjustment of the result from previous years	-	-	-	-	-	-10 432	-	-	**-10 432**
Stan na BO po korektach / As of beginning of period after adjustments	11 161	-	383 479	-169 860	1 376 022	244 948	-	80 572	**1 926 322**
Podział zysku / Profit distribution	-	-	96 487	-	97 099	-193 586	-	-	**0**
Przeniesienie miedzyokresowe i konsolidacyjne / Intercapital and consolidation transfer	-	-	10 997	-	4 034	-1 074	-	-11 179	**2 778**
Dywidenda / Dividend	-	-	-	-	-	-22 174	-	-	**-22 174**
Całkowite dochody za okres 1.01 - 31.12.2017 r. / Total comprehensive income for period 1.01 - 31.12.2017	-	-	-	-	-	-	254 629	20 976	**275 605**
Wycena transakcji zabezpieczających / Valuation of hedging transactions	-	-	-	42 882	-	-	-	-	**42 882**
Stan na 31.12.2017 (BZ) retrospektywnie As of 31.12.2017 (End of Period) retrospectively	**11 161**	-	**490 963**	**-126 978**	**1 477 155**	**28 114**	**254 629**	**90 369**	**2 225 413**

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 i 2017 (w tys. zł)

CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT for the period from 1st January to 31st December 2018 and 2017 (in thousands of PLN)

		2018	2017	2017 retrospe-ktywnie/ retros-pectively
Zysk brutto	**Profit before taxation**	**349 004**	**-**	**347 651**
Podatek zapłacony	**Tax paid**	**-55 378**	**-**	**-58 499**
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)**	**-**	**275 428**	**-**
- zapłacony podatek dochodowy	- income tax paid	-	-	-
II. Korekty razem	**II. Total adjustments**	**56 262**	**156 090**	**142 366**
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	149 025	137 488	137 488
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	3. (Profit) loss from exchange rate fluctuations	-391	498	498
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	4. Interest and profit share (dividends)	11 560	7 463	7 463
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	5. (Profit) loss on investment activities	8 419	-5 555	-5 555
6. Zmiana stanu rezerw	6. Change in reserves	67 013	-12 041	-16 454
7. Zmiana stanu zapasów	7. Change in inventories	-156 336	-38 879	-39 056
8. Zmiana stanu należności	8. Change in receivables	-64 898	22 663	22 663
9. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	9. Change in short-term liabilities except for loans and credits	18 853	-55 190	-55 190
10. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	10. Change in accruals	26 791	17 624	17 624
11. Inne korekty	11. Other adjustments	4 653	82 019	82 019
12. Korekta z tytułu odroczonego podatku dochodowego	12. Adjustment due to deferred income tax	-8 427	-	-9 134
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	**III. Net cash flow from operating activities**	**349 888**	**431 518**	**431 518**
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	**B. Cash flow from investment activities**			
I. Wpływy	**I. Inflows**	**147 044**	**57 646**	**57 646**
1. Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Sales of intangible and tangible fixed assets	956	737	737
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:	146 108	56 909	56 909
- zbycie aktywów finansowych	- financial assets sold	114 837	44 845	44 845
- dywidendy i udziały w zyskach	- dividends and profit share received	-	2	2
- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	- repayment of long- term loans	20 000	-	-
- odsetki	- interest received	1 771	2 062	2 062
- inne wpływy z aktywów finansowych	- other inflows from financial assets	9 500	10 000	10 000
4. Inne wpływy inwestycyjne	4 . Other investment inflows	-	-	-

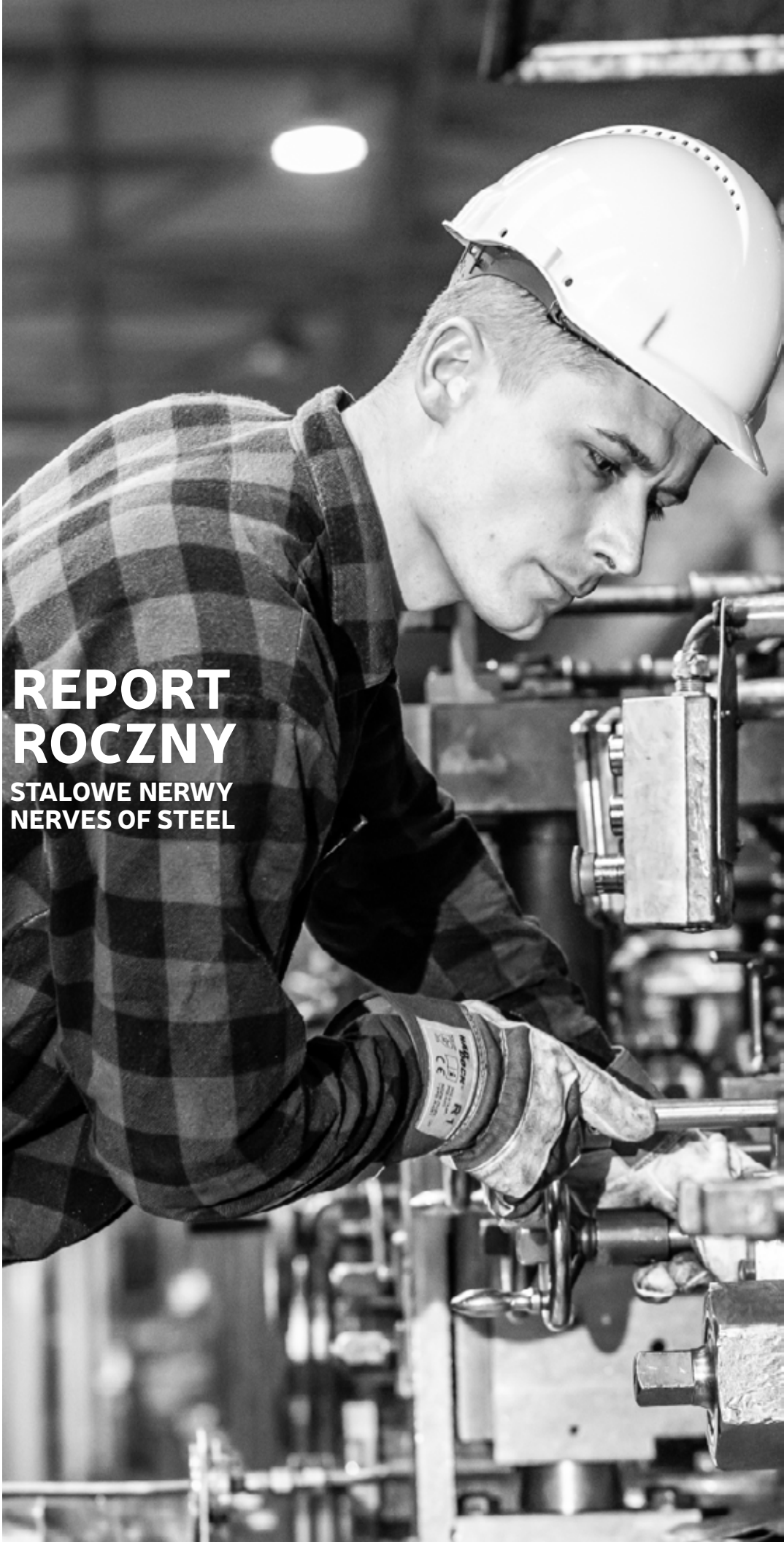
Sprawozdanie niezależnego biegłego rewidenta z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Stalprodukt S.A., będące elementem tego sprawozdania, dostępne jest na stronie internetowej Spółki pod adresem: **https://www.stalprodukt.com.pl/relacje-inwestorskie/skonsolidowane-raporty-finansowe/2018**

		2018	2017	2017 retrospe-ktywnie/ retros-pectively
II. Wydatki	**II. Outflows**	**-483 626**	**-214 291**	**-214 291**
1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1. Purchase of intangible and tangible fixed assets	-243 261	-136 025	**-136 025**
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:	-239 946	-78 266	-78 266
- nabycie aktywów finansowych	- financial assets purchased	-239 946	-78 266	-78 266
- udzielone pożyczki długoterminowe	- long-term loans granted	-	-	-
4. Inne wydatki inwestycyjne	4. Other investment outflows	-419	-	-
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	**III. Net cash flow from investment activities**	**-336 582**	**-156 645**	**-156 645**
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	**C. Cash flow from financial activities**			
I. Wpływy	**I. Inflows**	**97 318**	**41 029**	**41 029**
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	97 318	41 023	41 023
3. Emisja dłużnych papierów wartościowych	3. Issue of debentures	-	-	-
4. Inne wpływy finansowe	4. Other financial inflows	0	6	6
II. Wydatki	**II. Outflows**	**-136 073**	**-104 044**	**-104 044**
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	-24 460	-24 382	-24 382
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	-95 910	-58 999	-58 999
5. Wykup dłużnych papierów wartościowych	5. Redemption of debentures	-	-	-
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	6. From other financial liabilities	-	-6 734	-6 734
7. Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	7. Contractual payments of financial leasing dues	-2 671	-2 749	-2 749
8. Odsetki	8. Interest paid	-13 032	-10 158	-10 158
9. Inne wydatki finansowe	9. Other financial outflows	0	-1 022	-1 022
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	**III. Net cash flow from financial activities**	**-38 755**	**-63 015**	**-63 015**
D. Przepływy pieniężne netto, razem	**D. Total net cash flow**	**-25 449**	**211 858**	**211 858**
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	**E. Balance sheet change in cash, including:**	**-25 449**	**211 858**	**211 858**
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	- change in cash due to exchange rates fluctuations	-	-	-
F. Środki pieniężne na początek okresu	**F. Cash (beginning of period)**	**498 037**	**286 179**	**286 179**
G. Środki pieniężne na koniec okresu, w tym:	**G. Cash (end of period), including:**	**472 586**	**498 037**	**498 037**
- o ograniczonej możliwości dysponowania	- of limited access and disposal	1 622	-	-

The report of the independent auditor on the audit of the consolidated financial report of Stalprodukt S.A. Capital Group, which is a part of this report, is available on the Company's website at:
https://www.stalprodukt.com.pl/en/investor-relations/consolidated-financial-statements/2018

ANNUAL REPORT
RAPORT ROCZNY

STALOWY BIZNES. STALOWE NERWY
STEEL BUSINESS. NERVES OF STEEL



Stalprodukt S.A.

www.stalprodukt.com.pl