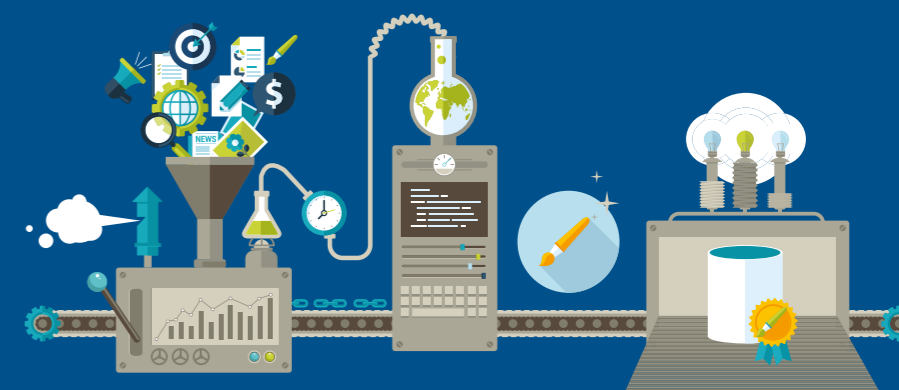






<b>3</b>	<b>INFORMACJE O FIRMIE</b>	<b>INFORMATION ABOUT THE COMPANY</b>
5	Reprezentacja Firmy	Representation of the Company
7	List Prezesa Zarządu	Letter of the President
<b>15</b>	<b>CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ</b>	<b>CHARACTERISTICS OF THE CAPITAL GROUP</b>
17	Spółki należące do Grupy Kapitałowej i powiązane	Subsidiaries and entities related to the Capital Group
19	Strategiczne cele Grupy Kapitałowej	Strategic objectives of the Capital Group
20	Informacje dotyczące zatrudnienia	Information on employment
<b>21</b>	<b>DANE EKONOMICZNO-FINANSOWE</b>	<b>ECONOMIC AND FINANCIAL DATA</b>
23	Dane finansowe Grupy Kapitałowej Śnieżka	Financial data
24	Przychody ze sprzedaży oraz osiągnięte zyski	Sales revenues and profits
25	Wskaźniki ekonomiczne	Economic ratios
<b>27</b>	<b>RYNEK</b>	<b>MARKET</b>
29	Sytuacja makroekonomiczna	Macroeconomic situation
30	Sytuacja w sektorze farb i lakierów	Situation in the sector of paints and varnishes
<b>31</b>	<b>RYNKI ZBYTU ORAZ ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA</b>	<b>TARGET MARKETS AND SOURCES OF SUPPLY</b>
33	Rynki zbytu	Target markets
35	Źródła zaopatrzenia	Sources of supply
<b>37</b>	<b>PRODUKTY, TOWARY, USŁUGI</b>	<b>PRODUCTS, SERVICES</b>
39	Rozwój oferty produktowej	Development of the market offer
40	Działania marketingowe	Marketing activities
<b>41</b>	<b>DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO-ROZWOJOWA ORAZ OCHRONA ŚRODOWISKA</b>	<b>RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITIES AS WELL AS ENVIRONMENTAL ISSUES</b>
43	Istotne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	Core achievements in the field of research and development
44	Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego	Issues concerning the natural environment
<b>45</b>	<b>SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU</b>	<b>CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY</b>
47	Spółeczeństwo, personel, środowisko, działalność rynkowa	Society, personnel, environment, market activity
<b>53</b>	<b>NAGRODY I WYRÓŻNIENIA</b>	<b>AWARDS AND DISTINCTIONS</b>
55	Wykaz ważniejszych nagród i wyróżnień uzyskanych przez Śnieżkę w 2013 r.	Major awards and distinctions granted to Śnieżka in 2013
<b>59</b>	<b>CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROZEŃ</b>	<b>THREATS AND RISKS</b>
<b>65</b>	<b>RELACJE INWESTORSKIE</b>	<b>INVESTOR RELATIONS</b>
68	Oświadczenie Spółki dominującej o stosowaniu ładu korporacyjnego	Declaration of the Parent Company on applying corporate governance standards
71	Opinia niezależnego biegłego rewidenta	Independent Auditor's opinion
73	Sprawozdania finansowe skonsolidowane za rok zakończony dnia 31 grudnia 2013 roku	Consolidated Financial Statement for the year ended 31 December 2013





**Informacje o firmie**  
Information about the company





#### Zarząd

- Piotr Mikrut – Prezes Zarządu
- Witold Waško – Wiceprezes Zarządu
- Joanna Wróbel-Lipa – Wiceprezes Zarządu

#### Management Board

- Piotr Mikrut – President of the Management Board
- Witold Waško – Vice President of the Management Board
- Joanna Wróbel-Lipa – Vice President of the Management Board

#### Supervisory Board

On 15 June 2012 the General Assembly of Shareholders granted a vote of acceptance to Members of Supervisory Board for performing their obligations in 2011. The Supervisory Board of the VI tenure continues to fulfil its obligations in the following composition (from the left):

- Zbigniew Łapiński – Member of the Supervisory Board
- Stanisław Cymbor – Secretary of the Supervisory Board
- Anna Pater – Member of the Supervisory Board
- Stanisław Mikrut – Chairman of the Supervisory Board
- Jerzy Pater – Vice- Chairman of the Supervisory Board
- Dariusz Orłowski – Member of the Supervisory Board

#### Rada Nadzorcza

W dniu 15 czerwca 2012 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy udzieliło Członkom Rady Nadzorczej Spółki absolutorium z wykonania przez nich obowiązków w 2011 roku. Rada Nadzorcza VI kadencji nadal pełni obowiązki w następującym składzie (od lewej):

- Zbigniew Łapiński – Członek RN
- Stanisław Cymbor – Sekretarz RN
- Anna Pater – Członek RN
- Stanisław Mikrut – Przewodniczący RN
- Jerzy Pater – Wiceprzewodniczący RN
- Dariusz Orłowski – Członek RN



## List Prezesa Zarządu Letter of the President



Szanowni Państwo,

Działalność naszej Grupy Kapitałowej Śnieżka w roku 2013 potwierdziła kontynuowanie strategii rozwoju opartej na otwartości na zmiany i innowacyjności. Dzięki przeprowadzonej wcześniej implementacji nowego systemu identyfikacji wizualnej marki Śnieżka oraz zmianom ukierunkowanym na spójność i nowoczesność architektury produktowej, staraliśmy się potwierdzić naszą silną pozycję na polskim rynku farb. Tworząc wizerunek marki Śnieżka niezmiennie podkreślamy, że pozycję naszej Firmy budujemy – już poprzez 30 lat jej działalności – pozostając jedynym podmiotem z czołówki branży farb i lakierów kontrolowanym przez polski kapitał.

Najważniejszy dla Grupy Śnieżka polski rynek, zmagał się w 2013 roku z trudnościami, których wyrazem był m.in. spadek konsumpcji farb, czy zmniejszenie ilości nowych inwestycji deweloperskich. Jednym z czynników mających wpływ na kondycję sektora była przedłużająca się zima, która spowodowała skrócenie sezonu prac remontowo-budowlanych i ograniczenie aktywności branży. Osłabiona koniunktura gospodarcza była odczuwalna również na innych rynkach, na których działa Grupa, w tym m.in. na Ukrainie.

Mimo niesprzyjających warunków Grupie Kapitałowej udało się poprawić rentowność, a jej wyniki okazały się zbliżone do tych z roku 2012. Sprzedaż Grupy wyniosła 573,9 mln PLN, a zysk netto osiągnął wartość 46,6 mln PLN. Wynik z działalności operacyjnej w roku 2013 wyniósł 58,8 mln PLN. Kilkunastoprocentową dynamikę sprzedaży Grupa zrealizowała na rynku białoruskim, odnotowując także niewielki, licząc w walucie lokalnej, wzrost na Ukrainie oraz w Rosji.

Dear Sirs,

The operations carried out by the Śnieżka Capital Group in 2013, confirmed continuance of the development strategy, based on openness to changes and innovations. As a result of new visual identity system of the Śnieżka brand, as well as changes oriented towards cohesion and novelty of product variety, we strived to demonstrate our strong position on Polish market of paints. By creating a Śnieżka brand image, we continuously endeavour to emphasise that the strong position of our Company – has been built for over 30 years - being the only entity in the sector of paints and varnishes, controlled by Polish capital.

The most significant Polish market for the Śnieżka Capital Group, suffered from serious obstacles in 2013, which were followed by lower consumption of paints and decreased number of new investments. One of the factors which influenced the condition of the sector was prolonged winter, which resulted in shortening the renovation and construction season, and limitation of other activities within this field. Economic downturn impacted also other markets, such as Ukraine, where the Group operates.

Despite unfavourable conditions, the Capital Group managed to enhance profitability and its results turned out to be comparable to 2012. The sales of the Group amounted to PLN 573.9m, and the net profit accounted for PLN 46.6m. The result of operation activities in 2013 amounted to PLN 58.8m. The Group reported a dozen percent of sales dynamics on Belarus market, whereas only a little sales increase in Ukraine and Russia, in local currency.

In its activities, the Capital Group focuses on emerging markets of East Central Europe, due to enormous opportunities of development, in particular in terms of lower consumption of paints per capita, than in Western Europe. Our plans stipulate further position strengthening on core export markets for us, i.e. Ukraine, Belarus, Russia and Moldova. Our products are also exported to Kazakhstan, Georgia, Slovakia, Hungary and Romania. Still, we will take actions to make our trade more dynamic in the aforementioned countries. A long-term strategy of Śnieżka, is to become a market leader in the market of paints in East Central Europe, including the most crucial markets for us, i.e. Polish, Ukrainian and Belarus.

The financial results, provided a basis for the Management Board to pay out the highest dividend in the history of Śnieżka – PLN 2.50 per share. In years to come we strive to proceed with the dividend policy.

The previous year for the Śnieżka Group was a year of innovative actions and new technologies. We succeeded in completing the state-of-the-art Research and Development Centre, which plays an important role as far as support for our development departments is concerned, and at the same time, it is a new premises for Accredited Laboratory of Śnieżka, operating since 2005. To demonstrate a willingness that we strive to take advantage of advanced technologies, the Group extended a collaboration agreement with DuPont for further supply of innovations for products manufactured by Śnieżka.

Another essential aspect to build a strong market position was to develop and broaden the range of offered products, which was enriched by a new generation paint for interiors, Magnat Ceramic, providing the highest quality and simultaneously, living up to the strictest environmental requirements.

For the first time in the history of Śnieżka, 2013 was abundant in advertising actions, which were also carried out beyond Poland – supporting sales of the Capital Group in Ukraine and Belarus. The media covered advertising spots of Vidaron, Śnieżka Satynowa, Śnieżka Acryl-Putz, as well as a commercial debut in 2013 - Magnat Ceramic paint.

In our everyday operations, social responsibility has always been a vital notion, which can be reflected not only by 'sharing success', but also by taking up various initiatives in order to offset the effects of our activities and development. We make every effort to take care of the natural environment and strive for transparency in all our business activities.

W działalności Grupy Kapitałowej koncentrujemy się na wschodzących rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, ze względu na duże możliwości wzrostu tych rynków, zwłaszcza w kontekście znacznie niższego niż w Europie Zachodniej zużycia farb na jednego mieszkańca. Nasze plany zakładają dalsze umacnianie pozycji na kluczowych dla nas rynkach eksportowych, tj. na Ukrainie, Białorusi, w Rosji i Mołdawii. Nasze wyroby sprzedajemy również do Kazachstanu, Gruzji, Słowacji, Węgier oraz Rumunii. W dalszym ciągu będziemy też podejmować działania mające dynamizować nasz handel w tych krajach. Długoterminowa strategia Śnieżki zakłada osiągnięcie pozycji lidera na rynku farb w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym na najważniejszych dla nas rynkach: polskim, ukraińskim i białoruskim.

Osiągnięte wyniki finansowe były dla Zarządu podstawą do wypłaty najwyższej w historii Śnieżki dywidendy – 2,50 PLN na akcję. W kolejnych latach zakładamy kontynuację polityki dywidendowej.

Miniony rok upłynął w Grupie Śnieżka pod znakiem innowacyjnych działań i nowych technologii. Do użytku oddaliśmy nowoczesne Centrum Badań i Rozwoju, które stanowi istotne wsparcie dla naszych działów badawczych i jest jednocześnie nową siedzibą istniejącego od 2005 roku Akredytowanego Laboratorium Śnieżki. Wyrazem nacisku na wykorzystywanie zaawansowanych rozwiązań było przedłużenie współpracy z koncernem DuPont na dostarczanie innowacji do wyrobów produkowanych przez Śnieżkę.

Istotnym elementem wzmocnienia pozycji rynkowej jest dla nas rozwój i unowocześnianie oferty asortymentowej, która wzbogacona została między innymi o nową generację farb do wnętrz Magnat Ceramic, oferującą najwyższą jakość przy równoczesnym spełnieniu wysokich wymagań środowiskowych.

Ważne miejsce w działaniach prowadzonych przez nas w sezonie 2013 miała największa w historii Śnieżki kampania reklamowa, która prowadzona była także poza granicami polski – wspierając sprzedaż Grupy Kapitałowej na Ukrainie i Białorusi. W mediach pojawiły się spoty Vidaron, Śnieżka Satynowa, Śnieżka Acryl-Putz, a także reklamy debiutującej w 2013 roku farby Magnat Ceramic.

W naszej codziennej pracy od wielu lat istotne miejsce zajmuje odpowiedzialność społeczna, której świadectwem jest nie tylko „dzielenie się sukcesem”, ale także podejmowane inicjatyw na rzecz zrównoważonego rozwoju, troska o środowisko naturalne, czy dbałość o transparentność działań biznesowych.





W realizację przedsięwzięć wynikających ze społecznej odpowiedzialności biznesu wpisują się także zadania realizowane przez Fundację Śnieżki „Twoja Szansa” oraz autorskie programy społeczne Śnieżki, takie jak „Kolorowe Boiska... czyli szkolna pierwsza liga” oraz „Dzieciocy świat w kolorach”, wdrożony również na Ukrainie.

Podobnie jak w latach ubiegłych Śnieżka znalazła także uznanie zewnętrznych gremiów, otrzymując nagrody i wyróżnienia, wśród których wymienić można m.in. tytuł Superbrands oraz obecność w prestiżowym rankingu „Najsilniejszych Polskich Marek”.

W imieniu Zarządu pragnę podziękować wszystkim, którzy współtworzą naszą Firmę i przyczyniają się do jej rozwoju. Szczególne podziękowania kieruję do naszych Akcjonariuszy, Pracowników oraz Współpracowników. Dziękuję także za zaufanie jakim darzą nas Partnerzy Handlowi i Klienci. Zapewniamy, że będziemy konsekwentnie dążyć do zwiększania wartości Śnieżki dla naszych Akcjonariuszy i dbać o dalszy, dynamiczny rozwój Grupy Kapitałowej Śnieżka.

Undertakings arising from the corporate social responsibility, are being realized by ‘Your Opportunity’ Śnieżka Foundation or original social programmes such as; ‘Colourful football pitches...in other words First School League’ and ‘Children’s world in colour’, implemented also in Ukraine. Similarly to previous years, Śnieżka was appreciated by external bodies, by being awarded various prizes and distinctions, such as for example, ‘Superbrands’ title and high ranking position of ‘The Strongest Polish Brands’.

On behalf of the Management, I would like to thank all interested parties, who are building the Company with us and contributing to its development. Particularly, I would like to thank our Shareholders, Employees and Partners. I want to thank for the trust, our Business Partners and Clients placed in us. We can assure you, that we will be striving to continue increasing the goodwill of Śnieżka for our Shareholders, as well as taking care of further dynamic development of the Śnieżka Capital Group.

Z poważaniem / Yours sincerely  
Prezes Zarządu / President of the Management Board

Piotr Mikrut

**2012** nowa identyfikacja wizualna marki Śnieżka  
new visual identity of the Śnieżka brand

**2010** kolejne nowe marki na rynku  
more new brands on the market

**2010** przeniesienie produkcji farb proszkowych z Bytowa do Lubziny  
powder coatings production relocation from Bytów to Lubzina

**2004** wprowadzenie na rynek marki Magnat  
introduction of the Magnat brand to the market

**2003** rozpoczęcie produkcji na Białorusi  
start of production in Belarus

**2003** debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych  
debut on the Warsaw Stock Exchange

**2000** rozpoczęcie produkcji na Ukrainie  
start of production in Ukraine

**1998** powstanie Śnieżka SA  
establishment of Śnieżka SA

**1984** rozpoczęcie produkcji farb  
commencement of paint production





**140 mln l.**

Nowoczesne fabryki produkujące rocznie około 140 mln litrów różnego rodzaju wyrobów chemii budowlanej  
Modern factories producing about 140 million liters of various kinds of construction chemicals per year.

Najbardziej rozpoznawalna marka farb w Polsce  
The most recognizable brand in Poland

**84%** znajomość wspomagana  
assisted recognition

**54%** znajomość spontaniczna  
spontaneous recognition

(GFK Polonia 2013)

**Śnieżka**

**1**

Jedyna firma w branży posiadająca Akredytowane Laboratorium Badawcze  
The only company in the industry having Accredited Testing Laboratory

**PCA**  
POLSKIE CENTRUM AKREDYTACJI  
BADANIA  
AB 855

Jedyna firma z branży notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych  
The only company in the industry listed on the Warsaw Stock Exchange

Skonsolidowane przychody  
Consolidated income

2012	576,3 mln PLN
2013	573,9 mln PLN

Nasze marki  
Our brands

**Śnieżka**

**MAGNAT**

**VIDARON**

**senseo**

**BESTON**

**FOVEO TECH**

**Proximal**  
FARBY PROSZKOWE

Bogate portfolio produktów ochrony i dekoracji różnych powierzchni wewnętrznych i zewnętrznych  
The extensive product portfolio of protection and decoration of various internal and external surfaces

Własne Centrum Badań i Rozwoju.  
Innowacyjne rozwiązania i nowe technologie  
Custom Research and Development Center  
Innovative solutions and new technologies.

**DuPont® Teflon®** surface protector

**SILVER Ag+ FORMULA**

**Green idea**

**EU Ecolabel**  
www.ecolabel.eu  
EU Ecolabel: PL/07/002/04

**30** **LAT/YEARS**

30 lat doświadczeń na rynku chemii budowlanej (od 1984 r.) Spółka wiodąca w Grupie Kapitałowej Śnieżka  
30 years of experience in the construction chemicals (since 1984) Leading Company in the Śnieżka Capital Group

**Śnieżka**

Wiodąca marka na rynku polskim, ukraińskim, białoruskim i mołdawskim  
Leading brand on the Polish, Ukrainian, Belarusian and Moldovan market

5 zakładów produkcyjnych zlokalizowanych w:  
Polsce (3), na Ukrainie (1), na Białorusi (1)  
5 production plants localized in:  
Poland (3), Ukraine (1), Belarus (1)





## Informacje o firmie

Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA jest wiodącą spółką w grupie kapitałowej Śnieżka i czołowym producentem farb i lakierów w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Tak wysoką pozycję Firma osiągnęła w niespełna 30 lat, jej początki sięgają bowiem 1984 roku.

Dobra znajomość branży oraz skuteczne i efektywne zarządzanie firmą, w krótkim czasie zaowocowały dynamicznym rozwojem i pozwoliły na osiągnięcie obecnej pozycji rynkowej.

Aktualnie Śnieżka jest nie tylko jedyną w branży firmą notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych, ale także jedyną kontrolowaną przez polski kapitał.

Obecnie Śnieżka to nowoczesne zakłady zatrudniające ponad 1000 pracowników w całej grupie kapitałowej, wytwarzające rocznie ponad 140 milionów litrów różnego rodzaju wyrobów chemii budowlanej na rynek krajowy oraz rynki zagraniczne.

Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA –  
Spółka Dominująca Grupy Kapitałowej

Siedziba Zarządu Spółki:

39-102 Lubzina 34 a  
pow. ropczycko-sędziszowski  
woj. podkarpackie

centrala: 14 681 11 11  
fax: 14 682 22 22  
www.sniezka.pl

### Oddziały:

1

1. Lubzina 34 a  
39-102 Lubzina  
pow. ropczycko-sędziszowski  
woj. podkarpackie

2

2. Brzeźnica  
ul. Dębicka 44  
39-207 Brzeźnica  
pow. dębicki  
woj. podkarpackie

3

3. Pustków 604  
39-205 Pustków  
pow. dębicki  
woj. podkarpackie

## Information about the company

FFIL Śnieżka SA is a leading company in the Capital Group and a prominent manufacturer of paints and varnishes, both in Poland and Middle-East Europe. The company has achieved such a high position within 30 years and its origins date back to 1984.

A good knowledge of the market as well as effective company management, contributed to dynamic development and allowed to achieve the current market position. Not only is Śnieżka a unique company in the field on the stock exchange, but also an exclusive company controlled by Polish capital.

Currently, Śnieżka consists of state-of-the-art plants employing over 1000 people in the entire capital group, and manufactures annually over 140 million litres of various types of construction chemicals for the domestic and foreign markets.

FFIL Śnieżka SA – Parent Company

Registered office - Parent Company:

39-102 Lubzina 34 a  
Ropczyce and Sędziszów county  
podkarpackie province

Phone: 14 681 11 11  
fax: 14 682 22 22  
www.sniezka.pl

### Branches:

1. Lubzina 34 a  
39-102 Lubzina  
Ropczyce and Sędziszów county  
podkarpackie province

2. Brzeźnica  
ul. Dębicka 44  
39-207 Brzeźnica  
Dębica county  
Podkarpackie province

3. Pustków 604  
39-205 Pustków  
Dębica county  
Podkarpackie province

## Company establishment

The Company operates by virtue of the Articles of Association adopted by the Meeting of Shareholders and drawn up in the form of a Notarial Deed Repertory A no. 121/98 supplemented by Deed No. 754/98 as of 16 February 1998. The company was entered into the Commercial Register by the District Court in Rzeszów, 5th Commercial Division, on 17 February 1998, item no. RHB – Section B, no. 1818, whereas the Company was entered under KRS number 0000060537 on 12 November 2001 at the District Court in Rzeszów, 12th Commercial Division of the National Court Register. The Company was registered at the Central Statistical Office and obtained Business Registry Number (REGON) as well as tax identification number (NIP) 818-14-33-438.

## The scope of activity

Manufacture of paints, varnishes, solvents, putties, resins, adhesive mortars, commercial and financial intermediation, provision of domestic and international road transport services, freight forwarding, manufacture of construction materials, construction, wholesale and retail sale, excluding sale of motor vehicles, manufacture of chemicals and chemical products, research and development, rental and leasing activities, etc.

## Share capital

As of 31 December 2013 equity amounted to PLN 12,617,778 comprising 12,617,778 shares of the nominal value of PLN 1.

On 3 June 2013 the General Assembly of Shareholders decreased the share capital of the company from PLN 13,550,676 (say: thirteen million five hundred and fifty thousand, six hundred and seventy-six Polish Zloty) to PLN 12,617,778 (say: twelve million six hundred and seventeen thousand, seven hundred and seventy-eight Polish Zloty). The capital decrease was followed by redemption of own shares, Series F, amounting to 932,898 items, of PLN 932,898 value (say: nine hundred and thirty-two thousand, eight hundred and ninety-eight Polish Zloty). The capital decrease was a result of acquiring own shares of Series F by the Company, in order to redeem them by virtue of Resolution No. 4/2012 of Extraordinary Assembly of FFIL Shareholders which was held in Lubzina on 2 April 2012, on consent of the Management Board to acquire its own shares to be redeemed. The amendment was registered at the District Court in Dębica on 18 July 2013 (Court Register: RZ.XII NS-REJ.KRS/011170/13/436).

## Rejestracja Spółki

Spółka działa na podstawie Statutu ustanowionego przez Zgromadzenie Akcjonariuszy sporządzonego w formie Aktu Notarialnego Repertorium A nr 121/98 r. uzupełniony Aktem Nr 754/98 z dnia 16 lutego 1998. Wpis do rejestru handlowego dokonany został przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie Wydział V Gospodarczy, dnia 17 lutego 1998 pod poz. RHB - DziałB nr 1818, natomiast wpis Spółki do KRS pod numerem 0000060537 został dokonany w dniu 12 listopada 2001 r. w Sądzie Rejonowym w Rzeszowie XII Wydziale Gospodarczym Krajowego Rejestru Sądowego. Spółka została zarejestrowana w GUS i otrzymała nr REGON: 690527477 oraz w ewidencji podatkowej otrzymując nr NIP:818-14-33-438.

## Przedmiot działalności Spółki

Produkcja farb, lakierów, rozpuszczalników, szpachli, produkcja żywic, produkcja klejów, pośrednictwo handlowe i finansowe, wykonywanie krajowego i międzynarodowego transportu drogowego, spedycja, produkcja materiałów budowlanych, budownictwo, handel hurtowy i detaliczny, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi, produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych, badania naukowe i prace rozwojowe, wynajem i dzierżawa, itp.

## Kapitał Zakładowy

Na dzień 31 grudnia 2013 roku kapitał zakładowy wynosił 12 617 778 PLN i składał się z 12 617 778 akcji o wartości nominalnej 1 PLN.

W dniu 3 czerwca 2013 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy obniżyło kapitał zakładowy Spółki z dotychczasowej kwoty 13 550 676 PLN (trzydzieści milionów pięćset pięćdziesiąt tysięcy sześćset siedemdziesiąt sześć złotych) do kwoty 12 617 778 PLN (dwanaście milionów sześćset siedemnaście tysięcy siedemset siedemdziesiąt osiem złotych).

Obniżenie kapitału zakładowego nastąpiło poprzez umorzenie akcji własnych serii F w ilości 932 898 szt., tj. o wartość 932 898 PLN (dziewięćset trzydzieści dwa tysiące osiemset dziewięćdziesiąt osiem złotych). Obniżenie kapitału zakładowego wynikało z nabycia przez Spółkę akcji własnych serii F celem ich umorzenia na mocy Uchwały Nr 4/2012 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy FFIL SA siedzibą w Lubzinie, podjętej w dniu 2 kwietnia 2012 roku w sprawie wyrażenia zgody dla Zarządu Spółki na nabycie akcji własnych w celu umorzenia. Zmiana ta została zarejestrowana w Sądzie Rejonowym w Rzeszowie w dniu 18 lipca 2013 roku (Postanowienie RZ.XII NS-REJ.KRS/011170/13/436).



ABOUT



PORTFOLIO

SERVICES



NEWS







## Charakterystyka Grupy Kapitałowej

Characteristics of the Capital Group



## Spółki należące do Grupy Kapitałowej i powiązane

### Subsidiaries and entities related to the Capital Group

Spółki należące do Grupy Kapitałowej i powiązane

Organization Chart



- Śnieżka - Ukraina Sp. z o.o. in Yavoriv is one of the manufacturers of paints and putties in Ukraine and the main distributor of FFIL Śnieżka SA products. Its products are sold under Śnieżka and Otto brands. It has a considerable output potential as well as its own network of customers,
- Śnieżka Sp. z o.o. in Wistowa - the Company's production assets and operating activity have been transferred to Śnieżka Ukraina Sp. Z o.o. In Yavoriv. The company is being put in the last stage of liquidation process,
- Sniezka EastTrade Sp. z o.o. in Moscow – the company's scope of activities in 2013 was arrangement of promotional and marketing support in the Russian market,
- Hadrokor Sp. z o.o. in liquidation in Włocławek - On 3 July 2013 the Extraordinary Assembly of Partners of Hadrokor Sp. z o.o. , adopted a resolution to go into liquidation. The products manufactured by the company have been transferred to FFIL Śnieżka SA, as a result, the liquidation of the subsidiary did not affect the amount of consolidated revenues generated by Śnieżka Capital Group.
- Śnieżka - BelPol Wspólna Sp. z o.o. in Zhodino near Minsk is one of the manufacturers of putties, paints and varnishes in Belarus. Its products are sold under Śnieżka brand. It has its own network of wholesale and retail customers,
- TM Investment Sp. z o.o. in Brzeźnica – the company's scope of activities is granting licences to use trademarks by related companies within the Capital Group. The company creates new trademarks and development strategies for groups of products.

Collaboration with capital related entities concerned the following companies:

- Plastbud Sp. z o.o. in Pustków - manufacturing colouring compounds – COLOREX and colorant for Śnieżka's colouring systems. In addition, it supplies various raw materials and products.

- Śnieżka – Ukraina Sp. z o.o. w Jaworowie jest jednym z producentów farb i szpachli na Ukrainie oraz głównym dystrybutorem produktów FFIL Śnieżka SA. Jej wyroby są sprzedawane pod markami Śnieżka, a także Otto farbe. Dysponuje ona znaczącym potencjałem produkcyjnym oraz własną siecią odbiorców,
- Śnieżka Sp. z o.o. w Wistowej – majątek produkcyjny oraz działalność operacyjna spółki została przeniesiona do Śnieżki – Ukraina Sp. z o.o. w Jaworowie. Spółka znajduje się w końcowej fazie procesu likwidacji,
- Sniezka EastTrade Sp. z o.o. w Moskwie - przedmiotem działalności spółki w 2013 roku było organizowanie wsparcia promocyjno-reklamowego na rynku rosyjskim,
- Hadrokor Sp. z o.o. w likwidacji we Włocławku – 3 lipca 2013 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Spółki podjęło decyzję o postawieniu Spółki w stan likwidacji. Produkcja wyrobów, które dotychczas były wytwarzane w tej spółce, została przeniesiona do Fabryki Farb i Lakierów Śnieżka SA, w związku z tym likwidacja spółki zależnej nie miała istotnego wpływu na wielkość przychodów skonsolidowanych Grupy Kapitałowej Śnieżka,
- Śnieżka - BelPol Wspólna Sp. z o.o. w Żodino koło Mińska jest jednym z producentów szpachli, farb i lakierów na Białorusi. Jej wyroby są sprzedawane pod marką Śnieżka. Dysponuje własną siecią odbiorców hurtowych oraz detalicznych,
- TM Investment Sp. z o.o. w Brzeźnicy – przedmiotem działalności Spółki jest udzielanie licencji na korzystanie ze znaków towarowych spółkom powiązanym w Grupie Kapitałowej. Spółka zajmuje się tworzeniem nowych znaków towarowych oraz opracowywaniem strategii rozwoju grup produktowych.

Współpraca z podmiotami powiązanymi kapitałowo dotyczyła ponadto Spółek:

- Plastbud Sp. z o.o. w Pustkowie - zajmuje się produkcją past barwiących Colorex oraz kolorantów do systemów kolorowania Śnieżki. Ponadto jest dostawcą niektórych surowców oraz towarów.





## Strategiczne cele Grupy Kapitałowej

Długoterminowa strategia rozwoju Grupy Kapitałowej zakłada uzyskanie wiodącej pozycji na rynku farb i lakierów w Europie Środkowo-Wschodniej, ze szczególnym uwzględnieniem rynku polskiego, ukraińskiego, białoruskiego, mołdawskiego i rosyjskiego. Grupa będzie realizować ten cel poprzez dalsze dopasowanie się do potrzeb konsumentów na rynkach lokalnych poszczególnych państw.

Strategia rozwoju Grupy Kapitałowej zakłada szczególną aktywność w trzech obszarach:

- wzrost udziału wyrobów Grupy w sieciach marketów budowlanych, zarówno w Polsce, na Ukrainie i w Rosji,
- kontynuowanie programu budowy sieci salonów i sklepów partnerskich Śnieżki w Polsce, a także na kluczowych rynkach zagranicznych,
- inwestycje kapitałowe związane z potencjalnymi możliwościami akwizycji w Europie Środkowo-Wschodniej.

Ponadto Grupa Kapitałowa zamierza zwiększać swój potencjał poprzez zdobywanie nowych rynków zbytu oraz dalszy rozwój portfolio marek: Śnieżka, Magnat, Vidaron, Foveo-Tech, Beston, Proximal. W ramach realizowanej strategii rozwoju Grupa jest zainteresowana zarówno rozwojem organicznym, jak i wzrostem inwestycji kapitałowych. Grupa Kapitałowa jako cele wyznaczyła sobie także: budowanie trwałych, otwartych i przyjaznych relacji zarówno z partnerami handlowymi, pracownikami, akcjonariuszami, jak i konsumentami, w oparciu o wzajemne zrozumienie i zaufanie. Grupa nadal będzie wspierać partnerów handlowych, dystrybutorów i detalistów w zakresie informacji, marketingu i szkoleń pokazując, że dzięki ścisłej współpracy można budować wartość własnej firmy.

Zarząd Spółki dominującej potwierdza, że wytyczone cele będą realizowane z dotychczasową konsekwencją. Harmonijny rozwój, zgodny z przyjętą strategią, ma pozwolić Grupie na osiągnięcie wiodącej pozycji na kluczowych rynkach.

## Strategic objectives of the Capital Group

The long-term development strategy of the Capital Group is to become a market leader on market of paints and varnishes in Central and Eastern Europe, paying special attention to the following countries: Poland, Ukraine, Belarus, Moldova and Russia. The Group will carry out its strategy by further accommodating offers to consumers' demands on local markets of the aforementioned countries.

The development strategy of the Śnieżka Group pays a detailed attention to the following areas:

- enhancement of goods delivered by the Capital Group to chains of construction supermarkets (DIY), both in Poland as well as Ukraine and Russia,
- further development of programmes to create a chain of stores and partnership stores of Śnieżka, including key foreign markets,
- capital investments associated with potential canvassing opportunities in Central and Eastern Europe

Moreover, the Capital Group is planning to increase its potential by winning new markets as well as developing the following portfolio brands: Śnieżka, Magnat, Vidaron, Foveo-Tech, Beston, Proximal. Within the strategy, the Group is also interested in organic development and increased capital investments.

The Capital Group has also set the following objectives: building solid and friendly rapport with both business partners, employees, shareholders as well as consumers, based on mutual trust and understanding. The Group still wants to provide support for its business partners, distributors and retailers in the area of IT, marketing and training, showing that thanks to close cooperation, a strong position of the company can be built.



## Information on employment

Human resource policy is connected with strategic business objectives of the Śnieżka Capital Group. It's aim is to develop uniform organizational procedures, reasonable employment controlled by demand of offered products. The ratio of employment in the Group was adequate to variable economic conditions, including the changeable demand within the year for offered products. As a result of the undertakings, a slight decline in the number of employments was recorded in the Group, from 978 (as of 31 December 2012) to 935 employees as of 31 December 2013.

The Group is aware that the employees constitute its essential capital, hence, the Group systematically invests in their professional development. They participate in various types of training: courses, seminars, some of them are compulsory (in order to update the necessary qualifications), the rest are implemented to expand their knowledge, so as to accommodate competences and skills to dynamically changing economic conditions and technological advances.

The Parent Company conducts on regular basis a survey of employees' satisfaction, whose results determine basis for improvement of motivational systems as well as in-house processes.

## Informacja dotycząca zatrudnienia

Polityka personalna związana jest ze strategicznymi celami biznesowymi Grupy Kapitałowej Śnieżka. Zmierzona do wypracowania jednolitych procedur organizacyjnych, racjonalnego zatrudniania pracowników regulowanego popytem na oferowane produkty. Poziom zatrudnienia w Grupie był adekwatny do zmieniających się uwarunkowań ekonomicznych, w tym zmieniającego się w ciągu roku popytu na oferowane produkty. Efektem tych przedsięwzięć był niewielki spadek zatrudnienia w Grupie z 978 pracowników (na dzień 31 grudnia 2012 roku) do 935 osób na dzień 31 grudnia 2013 roku.

Grupa jest świadoma, że pracownicy stanowią jej istotny kapitał, w związku z tym systematycznie inwestuje w ich rozwój zawodowy. Uczestniczą oni w różnych formach szkolenia: kursach, seminariach, z których część ma charakter obligatoryjny (uaktualnienie potrzebnych uprawnień), pozostałe zaś służą poszerzeniu wiedzy, celem dostosowywania kompetencji i umiejętności do dynamicznie zmieniających się warunków gospodarczych i postępu technologicznego.

Spółka dominująca regularnie prowadzi także badania satysfakcji pracowników, których wyniki stanowią podstawę do doskonalenia systemów motywacyjnych i usprawniania procesów wewnętrznych.







**Dane ekonomiczno-finansowe**  
Economic and financial data

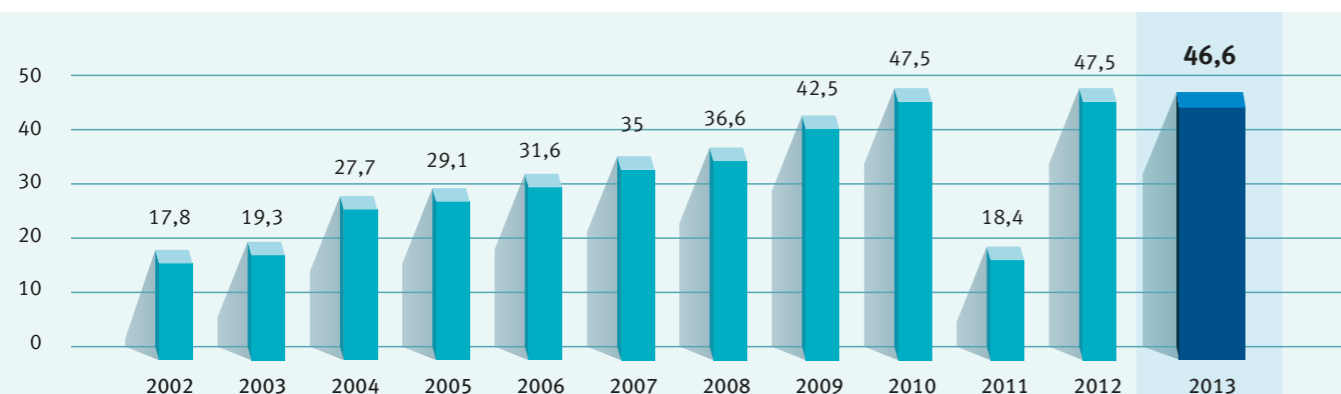
## Dane Finansowe

### Financial data

SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY NETTO W LATACH 2002-2013 (MLN PLN)  
NET REVENUES FROM SALES BETWEEN 2002 AND 2013 (IN MILLIONS OF PLN)



SKONSOLIDOWANY ZYSK NETTO W LATACH 2002-2013 (MLN PLN)  
NET PROFIT BETWEEN 2002 AND 2013 (MILLIONS OF PLN)



SKONSOLIDOWANY ZYSK OPERACYJNY W LATACH 2002-2013 (MLN PLN)  
OPERATING PROFIT BETWEEN 2002 AND 2013 (MILLIONS OF PLN)



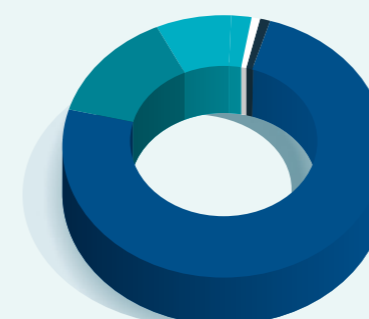
## Przychody ze sprzedaży oraz osiągnięte zyski

### Sales revenues and profits

Sales revenues of the Capital Group in 2013 amounted to PLN 573,903,000, i.e. a decrease of PLN 2,618,000 compared to the previous year. Sales revenues comprise mainly revenues from sales of products. As a result, their share in the revenue structure in 2013 accounted for 91%, the dynamics of sales growth amounted to 99.9%, i.e. lower level of PLN 115,000, compared to 2012. The other revenues (9%) comprise sales of products and materials. Sales analysis according to revenue category accounts for 74% of sales result in sales of decorative products, the second significant group comprises chemical products which amounts to 14%.

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej w 2013 roku wyniosły 573 903 tys. PLN, co oznacza zmniejszenie o 2 618 tys. PLN w porównaniu z rokiem poprzednim. Na przychody ze sprzedaży składają się przede wszystkim przychody ze sprzedaży produktów. Ich udział w strukturze przychodów osiągnął w 2013 roku 91% i w rezultacie dynamika wzrostu sprzedaży produktów wyniosła 99,9%, co oznacza mniejszy poziom o 115 tys. PLN, w porównaniu do 2012 roku. Pozostała część przychodów (9%) pochodzi ze sprzedaży towarów i materiałów. Analiza sprzedaży według kategorii przychodu wskazuje, że 74% udział w całości przychodów mają wyroby dekoracyjne, a drugą znaczącą grupą jest chemia budowlana z udziałem 14%.

STRUKTURA SPRZEDAŻY W GRUPIE KAPITAŁOWEJ ŚNIEŻKA WG KATEGORII PRZYCHODÓW  
SALES STRUCTURE IN THE ŚNIEŻKA CAPITAL GROUP ACCORDING TO REVENUE CATEGORY



74%	Wyroby dekoracyjne	Decorative products
14%	Chemia budowlana	Construction chemicals
2%	Wyroby przemysłowe	Industrial products
8%	Towary	Goods
1%	Materiały	Materials
1%	Pozostałe przychody	Other income

The total sales revenue of decorative products in 2013 amounted to PLN 423.8 m, i.e. a 1% decrease compared to the previous year. The total sales revenue of chemical products amounted to PLN 81.7 m, i.e. a 2.5% growth compared to the previous year. Sales of industrial products amounted to PLN 10.7 m, i.e. a 11.5% decrease compared to the previous year. Sales of products amounted to PLN 47.8 m, i.e. a 5% decrease compared to the previous year. Sales of materials amounted to PLN 5.7 m and remained at the same level as year before, whereas other sales (services) amounted to PLN 4.2 m, i.e. a 3.1% decrease compared to the previous year.

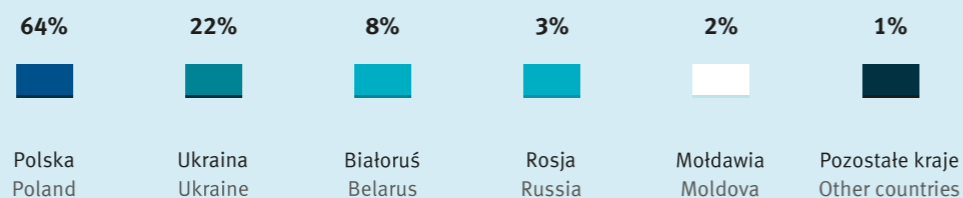
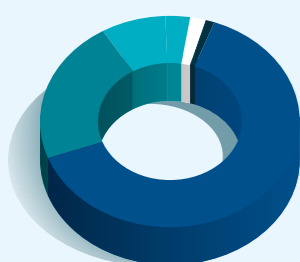
Wartość sprzedaży wyrobów dekoracyjnych wyniosła w 2013 roku 423,8 mln PLN i jest niższa o 0,1% od roku poprzedniego. Wartość sprzedaży wyrobów chemii budowlanej wyniosła 81,7 mln PLN i jest wyższa o 2,5% od roku ubiegłego. Sprzedaż wyrobów przemysłowych wyniosła 10,7 mln PLN i jest niższa o 11,5% (r/r). Sprzedaż towarów osiągnęła poziom 47,8 mln PLN i jest mniejsza o 5% w porównaniu do poprzedniego roku. Sprzedaż materiałów wyniosła 5,7 mln PLN i jest na takim samym poziomie jak rok wcześniej, natomiast pozostała sprzedaż (usługi) wyniosła 4,2 mln PLN i jest niższa o 3,1%, w porównaniu do roku poprzedniego.

By countries, the sales structure of the Capital Group comprises 64% market share in the domestic market, Ukrainian -22%, Belarus - 8% and others - 6%.

W strukturze sprzedaży Grupy Kapitałowej według krajów dominującym rynkiem jest rynek polski z 64 - procentowym udziałem, rynek ukraiński stanowi 22%, białoruski 8%, a pozostałe rynki 6%.



STRUKTURA SPRZEDAŻY WARTOŚCIOWEJ W GRUPIE WEDŁUG KRAJÓW W 2013 ROKU  
SALES STRUCTURE IN THE GROUP BY COUNTRIES IN 2013

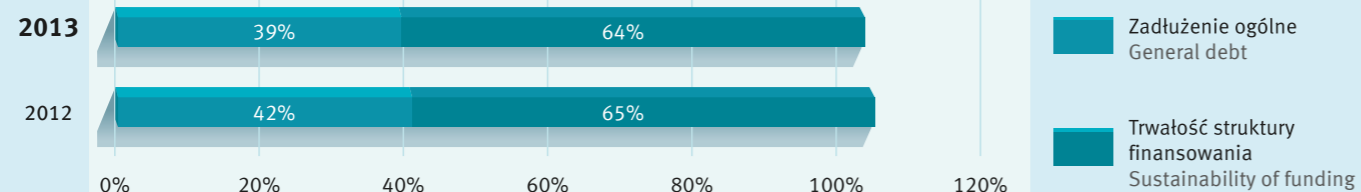


Korzystniejszy o 2 429 tys. PLN wynik na działalności operacyjnej sprawił, iż zysk operacyjny Grupy Kapitałowej w 2013 roku ukształtował się na poziomie 58 831 tys. PLN, wobec 56 402 tys. PLN w roku 2012, co daje wzrost o 4,3% (r/r). Saldo na operacjach finansowych w 2013 roku było ujemne i zmniejszyło wynik operacyjny o 4 210 tys. PLN, podczas gdy rok wcześniej saldo to wynosiło minus 2 497 tys. PLN. Koszty finansowe w 2013 roku wzrosły, w porównaniu do 2012 roku, o 303 tys. PLN, głównie z powodu odwrócenia (w porównaniu do roku 2012), relacji na różnicach kursowych, które zmniejszyły wynik operacyjny o 1 564 tys. PLN.

More favourable result of PLN 2,429,000 on operating activity, contributed to the following operating profit of the Capital Group in 2013, PLN 58,831,000, compared to PLN 56,402,000 in 2012, i.e. a 4.3% growth compared to the previous year. Financial results in 2013 decreased the operating result by PLN 4,210,000, by contrast, the balance in the previous year amounted to minus PLN 2,497 000. Financial costs increased in 2013, compared to 2012, of PLN 303,000, mainly because of reversal (compared to 2012), ratio of currency rates, which diminished the operating result by PLN 1,564,000.

## Wskaźniki ekonomiczne Economic ratios

WSKAŹNIKI FINANSOWANIA / FINANCIAL RATIOS

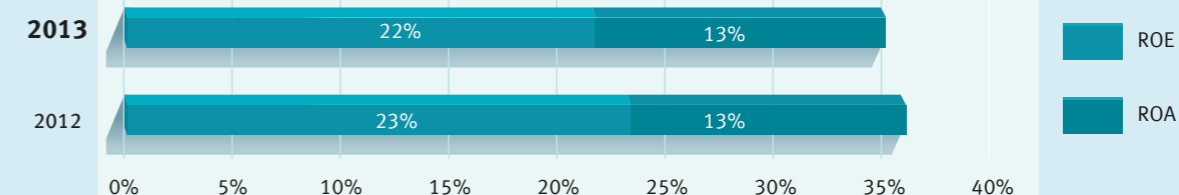


Wskaźniki wyliczono zgodnie z metodologią załączoną w Załączniku A.  
Ratios were calculated in accordance with the methodology presented in Appendix A.

Wskaźnik zadłużenia zmniejszył się o 3% (r/r), zmniejszeniu uległa także trwałość struktury finansowania, głównie z powodu wzrostu zobowiązań długoterminowych w strukturze źródeł finansowania. Grupa Kapitałowa w 2013 roku zrealizowała niższy o 749 tys. PLN zysk netto w porównaniu do roku 2012. Rentowność netto wyniosła 8,1% i była niższa o 0,1 punktu procentowego (r/r). W 2014 roku Grupa zamierza zwiększać rentowność ze sprzedaży i aktywnie reagować na ewentualne zagrożenia mające wpływ na realizację planów.

The debt ratio decreased by 3% compared to the previous year, the sustainability of the financial structure also decreased, mainly due to increase of long-term liabilities in the structure of financing sources. In 2013 the Capital Group generated lower net profit which accounted for PLN 749 000, compared to the previous year. Net profitability amounted to 8.1% and decreased of 0.1 % compared to the previous year. In 2014 the Group strives to boost sales profitability and face actively all potential risks which might impact the plan execution.

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI / RETURN RATIOS



The net profit at the satisfactory level results in improving the return on assets (ROA), whereas the return on equity (ROE) decreased by 0.1% compared to the previous year.

Changes in basic liquidity ratios are presented in the graph below.

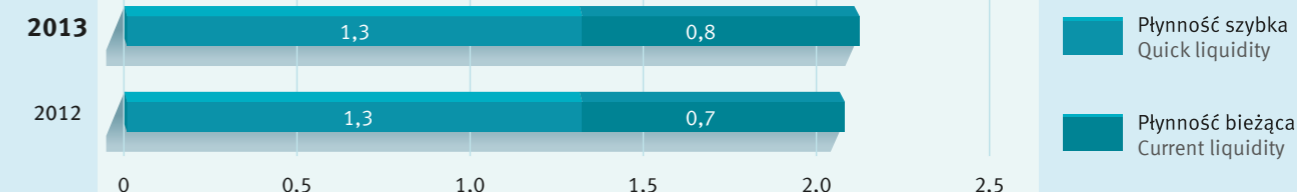
Utrzymujący się na zadawalającym poziomie zysk netto skutkuje dobrym poziomem wartości wskaźnika stopy zwrotu aktywów (ROA), natomiast wskaźnik stopy zwrotu z kapitału własnego (ROE) jest mniejszy o 1%, w porównaniu do roku poprzedniego.

Kształtowanie się podstawowych wskaźników w zakresie płynności przedstawia poniższy wykres.

Wskaźniki wyliczono zgodnie z metodologią załączoną w Załączniku A.

Ratios were calculated in accordance with the methodology presented in Appendix A.

WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI / LIQUIDITY RATIOS



Liquidity ratios constitute the relation of current assets or their more liquid part to short-term liabilities. An increase of cash had the biggest influence on the increase of liquidity ratios, hence, their improvement in comparison with 2012.

Wskaźniki płynności stanowią relację aktywów obrotowych lub ich najbardziej bardziej płynnej części do zobowiązań krótkoterminowych. Na poziom wskaźników płynności decydujący wpływ miało zwiększenie stanu środków pieniężnych, stąd poprawa wskaźnika płynności szybkiej w porównaniu z rokiem 2012.

Wskaźniki wyliczono zgodnie z metodologią załączoną w Załączniku A.

Ratios were calculated in accordance with the methodology presented in Appendix A.



Rynek  
Market



## Sytuacja makroekonomiczna Macroeconomic situation

Sytuacja makroekonomiczna na docelowych dla Grupy Kapitałowej rynkach ma znaczenie dla realizowania planów sprzedażowych. Wg wstępnych szacunków PKB Polski był wyższy o 1,6% w porównaniu z analogicznym okresem 2012 roku, a dane za IV kwartał mogą wskazywać na przyspieszenie gospodarki, które powinno utrzymywać się w kolejnych miesiącach roku 2014. Sytuacja gospodarcza przekładała się wprost na kondycję branży budowlanej. Realny wpływ na rozpoczęcie nowych inwestycji budowlanych w roku 2013 miała przedłużająca się zima, nie bez znaczenia były tu także obawy i niepewność deweloperów i inwestorów indywidualnych. W 2013 roku do użytku oddano o 1,5% mniej mieszkań niż w roku poprzedzającym. Podczas gdy w budownictwie indywidualnym nastąpił przyrost ilości oddanych do użytku mieszkań o 4,6%, to w przypadku mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem odnotowano 8,3% spadek w skali roku. Ilość nowych mieszkań oraz wydanych pozwoleń na budowę jest bardzo ważna dla rozwoju rynków budowlanych, na których działa Grupa. Stymulujące dla rozwoju rynku budowlanego mogą być nowe zlecenia związane z realizacją budżetu Unii Europejskiej na lata 2014-2020, planowane ułatwienia w otrzymywaniu pozwoleń na budowę czy rządowy program „Mieszkanie dla Młodych”. Poprawa sytuacji, którą odnotowano w IV kwartale 2013 roku oraz dobrze rozpoczynający się rok 2014 pozwalają sądzić, że w kolejnych miesiącach w branży nastąpi ożywienie.

Z trudną sytuacją mieliśmy do czynienia na Ukrainie, której gospodarka ciągle jest poważnie osłabiona. Dane rządowe mówią o utrzymaniu PKB na poziomie zeszłego roku, równocześnie przewidywania międzynarodowych analityków wskazują na niższą wartość tego wskaźnika ( $r/r$ ). Na taki stan rzeczy wpływ miały niewątpliwie: bezrobocie, rosnący dług publiczny, osłabienie waluty, utrzymywanie się niskiego standardu życia. Niekorzystna sytuacja gospodarcza odbiła się również na wynikach sektora budowlanego, w którym według oficjalnych danych łączna wartość zrealizowanych prac była o 14,5% niższa niż w roku 2012. Dużym problemem jest również kryzys polityczny, którego przezwyciężenie wydaje się być najistotniejszym warunkiem wejścia Ukrainy na drogę rozwoju. W związku z niską konsumpcją farb w przeliczeniu na jednego mieszkańca, pod warunkiem ustabilizowania sytuacji i wprowadzenia reform, w kilkuletniej perspektywie Ukraina może być rynkiem dającym Spółce wzrost przychodów.

Rok 2013 był dla białoruskiej gospodarki kolejnym okresem spowolnienia gospodarczego (według oficjalnych danych PKB Białorusi wzrosło w porównaniu do roku poprzedniego o 0,9%).

Macroeconomic situation on target markets of the Capital Group plays a key role as far as sales results are concerned. In accordance with the data provided by the Central Statistical Office, the GDP grew by 1.6% compared to the same period of 2012, and the data for the IV quarter indicate an economic growth which is expected to maintain in coming months of 2014. The economic situation affects directly the construction market. Commencement of new construction investments in 2013 was affected by prolonged winter, which withheld construction actions, not to mention fears of developers and individual investors.

In 2013 the number of commissioned flats decreased by 1.5% compared to the previous year. By contrast, there was an increase of 4.6% in residential housing, whereas the number of commissioned and for rent flats fell down by 8.3%. The number of new flats and issued building permits is crucial for development of the construction sector, where the Group operates. New orders associated with budget implementation of the European Union for years 2014-2020, planned simplification of obtaining building permits, or government project 'A flat for young couples' can be a stimulating factor for development of construction market. Improved situation, which was recorded in IV quarter of 2013 along with prospective 2014 year allow to speculate that the coming months will revive the construction sector.

The Group faced a very difficult situation in Ukraine whose economy still suffers from serious slowdown. According to government data the GDP remained at the same level as year before, at the same time the forecast of international analysts indicate lower value of the aforementioned ratio compared to the previous year. Undoubtedly, the above events were triggered by unemployment, increasing public debt, currency weakening, and a poor standard of life. Unfavourable economic situation affected also the bottom line of the construction market. According to official data, the total value of performed works decreased by 14.5% compared to 2012. A political crisis in Ukraine is also a vital problem, whose overcoming seems to be the most important condition, so that Ukraine can go ahead with development. As a result of lower consumption of paints per capita, provided that the situation is stabilized and reforms are established, in the long run the Group can benefit from sales on Ukraine's market.

For the Belarus economy, 2013 year was a period of economic slowdown (according to official data the GDP increased of 0.9% compared to the previous year).

In the aforementioned period, the Group dealt with decrease of production activity, increase of inflation rate and debt and debit balance of foreign trade. In 2013 the situation in residential housing sector improved by 17.6%.

W omawianym okresie mieliśmy do czynienia ze spadkiem produkcji przemysłowej, zwiększeniem poziomu inflacji, wzrostem zadłużenia i ujemnego salda handlu zagranicznego. Poprawiła się sytuacja w budownictwie mieszkaniowym, które w 2013 roku wzrosło o 17,6%.

## Sytuacja w sektorze farb i lakierów Situation in the sector of paints and varnishes

Situation in the sector of paints and varnishes is associated with the condition of the whole market. According to estimate, in 2013 the Group recorded relatively low consumption of paints on Polish market. One of the factors which influenced this sector was a prolonged winter, which resulted in shortening the period of renovation and construction season. Additionally, the period mentioned above was affected by pressure on prices, both from the manufactures and distributors' point of view. Despite the unfavourable conditions, the Capital Group managed to maintain the profit margin at the spectacular level.

Another strategic market, i.e. Ukraine, the Group faced an explicit deterioration of economic growth in construction market. Unstable macroeconomic situation, lower purchasing power by consumers, contributed to unfavourable impact on sales strategy performed by the Group. By contrast, the situation in the sector of paints and varnishes in Belarus was stable, which allowed to achieve a growth in sales dynamics.

All core markets covered by the Group are characterized by lower consumption of paints per capita compared to Western Europe. It provides further opportunities for development within key geographical areas with special attention to eastern markets, where the Capital Group still see opportunities of boosting sales, despite unstable economic situation.

Sytuacja w sektorze farb i lakierów jest związana z kondycją całego rynku. Wg oceny Grupy w roku 2013 mieliśmy do czynienia z dość istotnym spadkiem konsumpcji farb na rynku polskim. Jednym z czynników mających wpływ na kondycję sektora była również przedłużająca się zima, która spowodowała skrócenie sezonu prac remontowo-budowlanych. Należy także zauważyć, że w omawianym okresie, opisywana wyżej sytuacja spowodowała dość dużą presję na ceny, zarówno ze strony producentów, jak i dystrybutorów. Mimo takich niesprzyjających warunków Grupie Kapitałowej udało się utrzymać marżę na historycznym poziomie.

Na kolejnym, ważnym dla Grupy rynku, tj. na Ukrainie, mieliśmy również do czynienia z wyraźnym osłabieniem koniunktury w branży budowlanej. Niestabilna sytuacja makroekonomiczna, zmniejszenie siły nabywczej konsumentów miały niekorzystny wpływ na realizowaną przez Grupę sprzedaż. Na Białorusi sytuacja w sektorze farb i lakierów była dość stabilna, co pozwoliło na uzyskanie dodatniej dynamiki sprzedaży.

Wszystkie główne rynki, na których operuje Grupa charakteryzuje niższe, niż w Europie Zachodniej, zużycie farb liczone na jednego mieszkańca. Daje to możliwości dalszego rozwoju na kluczowych obszarach geograficznych, ze szczególnym uwzględnieniem rynków wschodnich, gdzie mimo niestabilnej sytuacji Grupa Kapitałowa w dalszym ciągu dostrzega szanse na osiągnięcie wzrostów sprzedaży.





**Rynki zbytu  
oraz źródła zaopatrzenia**  
Target markets and sources of supply



## Rynki zbytu Target markets



Rodzimy, polski rynek, generuje największą część przychodów Grupy Kapitałowej, a Śnieżka jest na nim jednym z największych producentów farb. W 2012 roku szacunkowy udział Spółki dominującej w rynku farb dekoracyjnych wyniósł ok. 16%, natomiast w odniesieniu do roku 2013 Zarząd Spółki dominującej szacuje nieznaczne zwiększenie udziałów rynkowych. FFiL Śnieżka SA ciągle pozostaje jednym z najsilniejszych producentów farb emulsyjnych. Do głównych konkurentów Spółki dominującej na rynku polskim należą: PPG Deco Polska sp. z o.o., Akzo Nobel Decorative Paints sp. z o.o. oraz Tikkurila Polska S.A. Sprzedaż wyrobów FFiL Śnieżka SA odbywa się za pośrednictwem różnych kanałów dystrybucji. Spółka dominująca wykorzystuje tu kanał tradycyjny (hurtownia – sklep detaliczny), dostarcza produkty bezpośrednio do punktów sprzedaży (do międzynarodowych i lokalnych sieci marketów budowlanych) lub też bezpośrednio do klienta ostatecznego (w przypadku wyrobów przemysłowych). Wśród konsumentów produktów Grupy znajdują się zarówno klienci indywidualni, jak i profesjonalni. Najważniejszym segmentem rynku budowlanego dla Grupy w dalszym ciągu pozostaje rynek remontowy, który generuje znaczną część przychodów ze sprzedaży. Grupa podejmuje jednak różnorakie działania prowadzące do zwiększenia jej udziału w rynku nowych inwestycji, co zdaniem Zarządu Spółki dominującej, powinno mieć wymierny wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki. Sprzedaż Grupy Kapitałowej w roku 2013 na rynek polski wyniosła 367,5 mln zł, co daje podobną wartość jak w roku poprzednim. Jednym z kluczowych rynków zbytu jest także Ukraina, gdzie Grupa posiada bardzo silną pozycję, wyprzedzając w określonych asortymentach innych producentów. Wielkość tego rynku szacowana jest na 315 tys. ton, a największy udział mają w nim farby wodorozcieńczalne. Biorąc pod uwagę sposób dystrybucji produktów, przeważa tu tradycyjny model (producent-hurtownia-sklep), jednak z roku na rok rośnie znaczenie sieci marketów budowlanych. Na ukraińskim rynku operują zarówno sieci międzynarodowe (Leroy Merlin, Praktiker, OBI), jak i podmioty krajowe (Epicentr i Nowa Linia), z dominującą rolą tych ostatnich. Grupa kapitałowa koncentruje swoje działania na systematycznym poszerzaniu oferty produktowej, ze szczególnym uwzględnieniem marketów budowlanych. Rynek ten charakteryzuje się o wiele niższym zużyciem farb na głowę na jednego mieszkańca, niż to ma miejsce w Polsce i krajach Europy Zachodniej, co w dłuższym okresie oraz przy ustabilizowaniu się sytuacji gospodarczej i politycznej, daje dobre perspektywy na rozwój rynku farb i lakierów. Sprzedaż Grupy Kapitałowej w roku 2013 na rynek ukraiński wyniosła 126,8 mln PLN, co daje 96 % dynamikę w porównaniu do roku poprzedniego.

Polish market generates the most important part of revenues for the Capital Group and Śnieżka is one of the leading manufacturers of paints. In 2012 the estimate share of the Parent Company on the market of decorative paints amounted to app. 16%, whereas with reference to 2013, the Management of the Parent Company recorded an insignificant growth of market shares. FFiL Śnieżka SA is still one of the key manufacturers of emulsion paints. The main competitors of the Parent Company on Polish market are as follows: PPG Deco Polska sp. z o.o., Akzo Nobel Decorative Paints sp. z o.o. oraz Tikkurila Polska S.A. FFiL Śnieżka S.A. sells its products through various distribution channels. The Parent Company takes advantage of traditional channels (wholesale – retail shops), delivers products directly to retailers (international and domestic DIY chains) or directly to end customers (in the event of industrial products). Both individual customers as well as professionals can be found among consumers of the Group's products.

The most strategic area on the construction market for the Group is still renovation sector which generates considerable sales turnover. Though, the Group takes up various actions to enhance its shares on the market of new investments, which according to the Management of the Parent Company ought to result in notable benefits achieved by the Group.

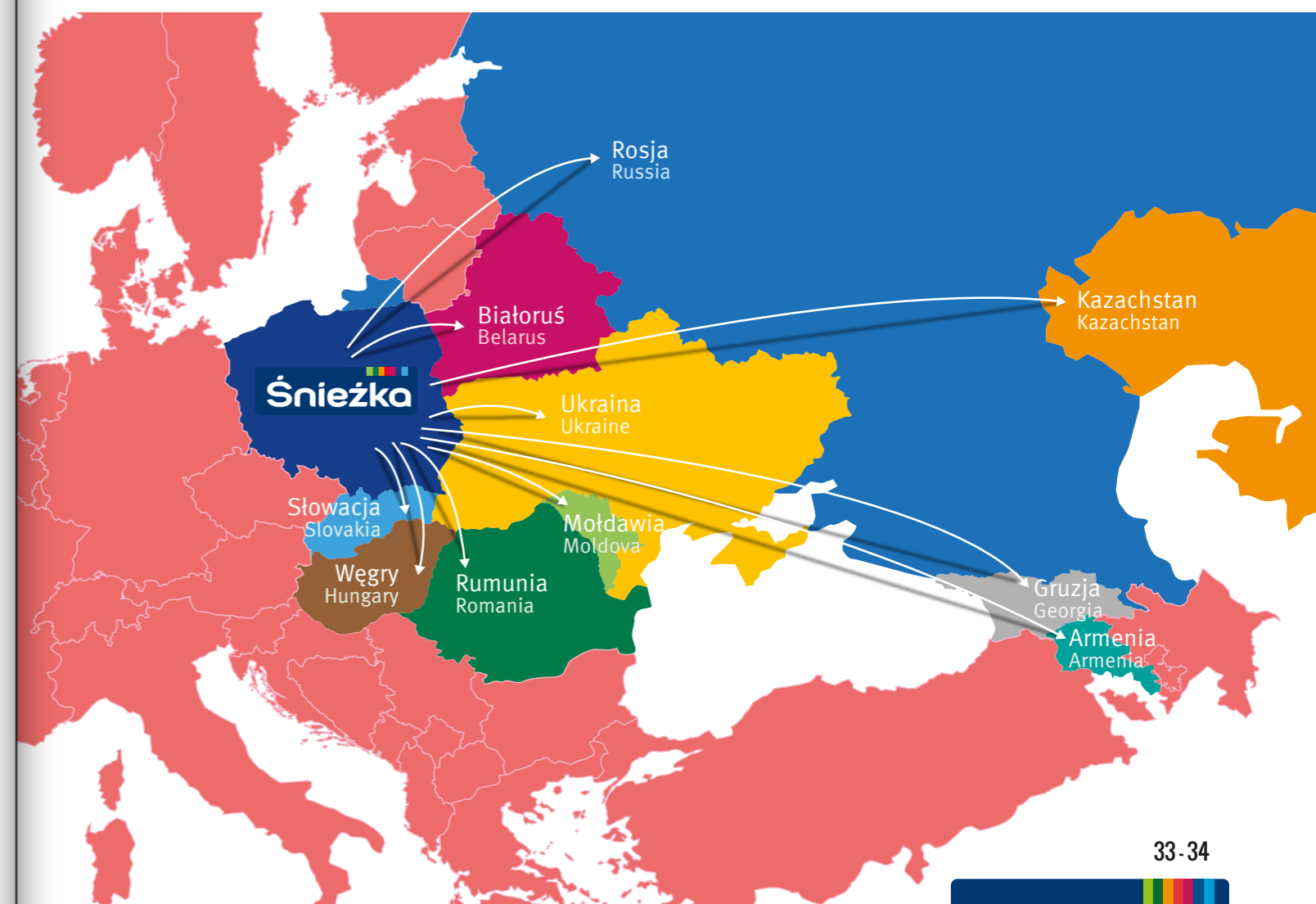
The sales of the Capital Group on Polish market in 2013 amounted to PLN 367.5 m, i.e. a comparable value as year before.

Apart from Poland, Ukraine is also a key market, where the Group has a very strong position, outperforming other competitors in certain paint categories. The market share is estimated to 315,000 tonnes and the biggest share constitutes water-based paints. Taking into consideration distribution channels of the products, a traditional model plays a predominant role (manufacturer – wholesale – shop), however, the importance of DIY stores is on the increase systematically. The Ukrainian market is operated both by international chain stores (Leroy Merlin, Praktiker, OBI), and domestic entities such as Epicentr and Nowa Linia, which play a dominant role. The Capital Group focuses its activities on systematic offer development, paying explicit attention to DIY stores. This market is characterized by lower paint consumption per capita, relatively lower than in Poland and other Western Europe countries, which in the long run after the political and economic situation is stabilized, the Group can benefit from sales of paints and varnishes on the Ukrainian market.

In 2013 the Group recorded sales revenues of PLN 126.8m on the Ukrainian market, i.e. 96% dynamics compared to the previous year. Another key market from the Group's point of view is Belarus, where the Group has a leading position as far as wall putties are concerned. It's another eastern market with an average paint consumption per capita, which allows to look beyond optimistically and plan further development sales by the Group. Śnieżka Capital Group carries out sales of its products through distributors, whom it has co-operation agreements with. The Group's products are available in a traditional sales form (retailers), which is dominant as well as in local DIY stores. Actions conducted on Belarus market are focused on broadening the product offer and numeric distribution. In 2013 the Group recorded sales revenues of PLN 49m on the Belarus market, i.e. 115% dynamics compared to the previous year.

Innym ważnym z punktu widzenia Grupy Kapitałowej Śnieżka rynkiem jest Białoruś, gdzie Grupa pozostaje jednym z liderów, z wiodącą pozycją w segmencie szpachli do ścian. Jest to kolejny, ze wschodnich rynków, z niską średnią konsumpcją farb na jednego mieszkańca, co pozwala optymistycznie planować rozwój sprzedaży przez spółki Grupy. Grupa prowadzi sprzedaż swoich produktów poprzez dystrybutorów, z którymi ma podpisane umowy handlowe. Wyroby Grupy obecne są w tradycyjnej sieci sprzedaży (sklepy detaliczne), która dominuje oraz w rodzimych sieciach marketów budowlanych. Działania prowadzone na rynku białoruskim skupiają się na poszerzeniu asortymentu oraz dystrybucji numerycznej. Sprzedaż Grupy kapitałowej w roku 2013 na rynek białoruski wyniosła 49 mln PLN, co daje 115 % dynamikę w porównaniu do roku poprzedniego.

### GŁÓWNE RYNKI EKSPORTOWE / CORE EXPORT MARKETS



## Źródła zaopatrzenia Sources of supply



Grupa prowadzi także sprzedaż swoich produktów na terytorium Federacji Rosyjskiej. Jest to sprzedaż skoncentrowana głównie w regionach kalininogradzkim i moskiewskim oraz w Rosji Południowej. Wartość rosyjskiego rynku farb szacowana jest na 1300 tys. ton. Podstawę oferty Grupy na tym terytorium stanowią farby olejno-ftalowe, szpachle i wyroby emulsyjne oraz wyroby do ochrony i dekoracji drewna, a ich sprzedaż prowadzona jest za pośrednictwem lokalnych dystrybutorów. Plany Grupy na najbliższy okres zakładają rozwój dystrybucji jej produktów, poprzez zwiększenie ich dostępności zarówno w regionach, jak i w nowych kanałach – sieciach marketów budowlanych. W celu skuteczniejszej realizacji tych planów, w ramach Grupy Kapitałowej Śnieżka, utworzono spółkę Sniezka EastTrade Sp. z o.o., z siedzibą w Moskwie, która zapewnia dystrybutorom wsparcie promocyjno-reklamowe. Sprzedaż Grupy Kapitałowej w roku 2013 na rynek rosyjski wyniosła 15,6 mln PLN, co daje zbliżoną wartość jak w roku 2012.

Spółka dominująca eksportuje także swoje wyroby do Mołdawii, Węgier, Rumunii, Armenii oraz innych krajów. W roku 2013 sprzedaż Grupy na pozostałe rynki eksportowe wyniosła 15 mln PLN, co daje dynamikę 87 % w porównaniu do roku poprzedniego.

Celem realizowanej polityki zaopatrzenia jest zaspokojenie wszystkich potrzeb spółek należących do Grupy Kapitałowej Śnieżka w zakresie surowców, materiałów technicznych, urządzeń i usług. Spółki Grupy korzystają z wielu źródeł zaopatrzenia, współpracując z podmiotami krajowymi, jak i zagranicznymi. Ze wszystkimi kluczowymi dostawcami Grupa podpisała umowy zaopatrzeniowe określające warunki współpracy. Równocześnie nie rezygnuje ona także z szukania nowych dostawców, w celu dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia, obniżenia kosztów czy skrócenia czasu dostawy. W ramach działań optymalizujących prowadzi się, w każdym możliwym przypadku, analizę ofert, postępując według obowiązujących procedur tak aby zapewnić jak najlepsze warunki zakupu surowców, materiałów technicznych czy urządzeń. Posiadane przez Grupę źródła zaopatrzenia oraz prowadzona w tym zakresie polityka pozwalają na eliminowanie zjawiska uzależnienia się od jednego dostawcy. Analizując rok 2013 w pod kątem zaopatrzenia w komponenty i materiały techniczne należy wskazać na stabilną sytuację, tak w zakresie dostępności, jak i ich cen.

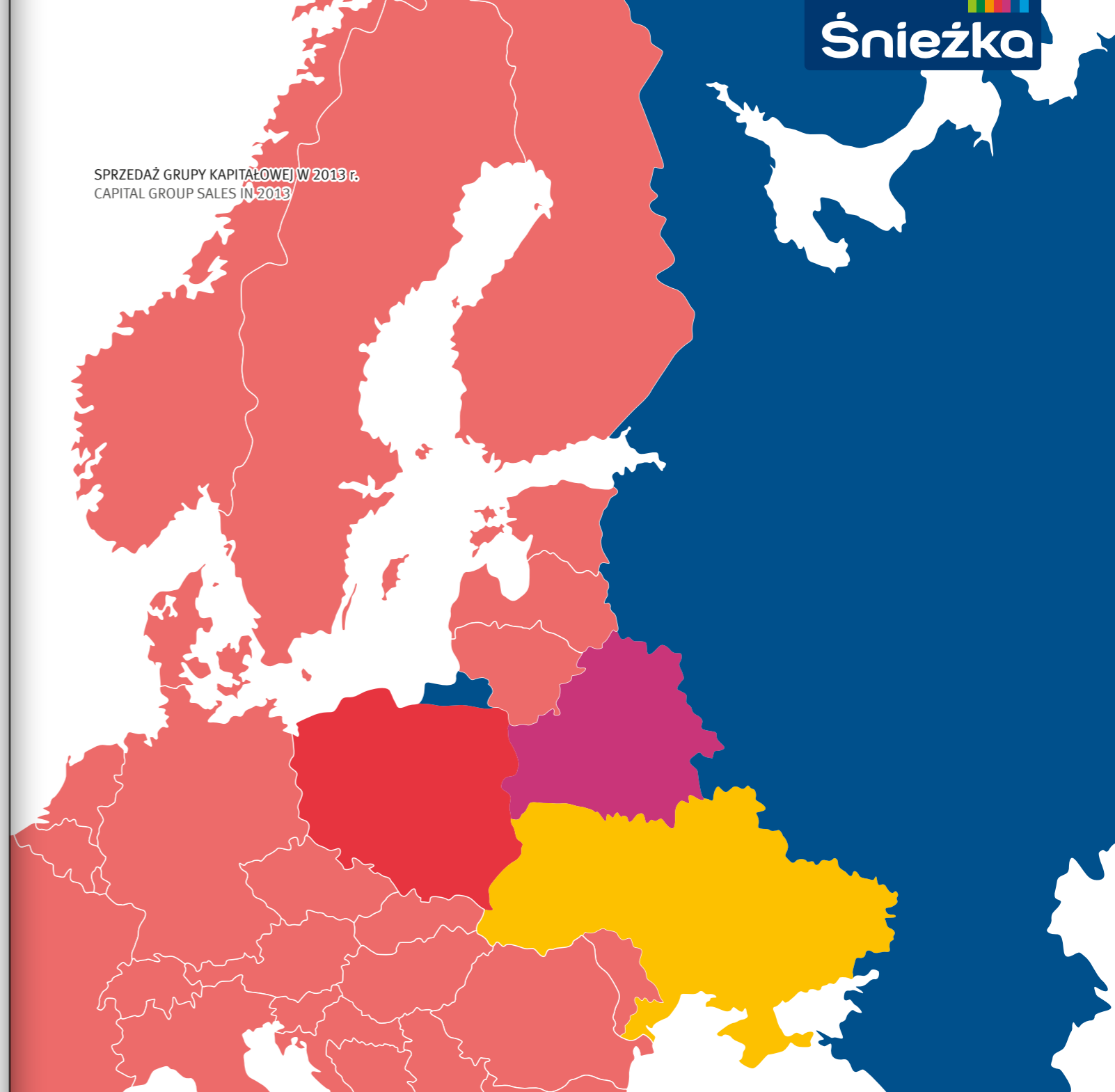
The Group conducts sales activities of its products in Russia. It's mainly sales concentrated on Kaliningrad and Moscow regions and Southern parts of Russia. The market value of paints in Russia is estimated to 1,300,000 tonnes. The Group's offer comprises oil-alkyd paints, putties as well as emulsion products and wood preservatives which are sold through local distributors. The group's plans for the near future, stipulate both distribution and product development by making access locally, as well as new distribution channels – DIY stores. In order to implement the aforementioned plans effectively, the Śnieżka Capital Group established Sniezka EastTrade Sp. z o.o. with its registered seat in Moscow, which provides advertising and promotional support to distributors. In 2013 the Group recorded sales revenues of PLN 15.6m on Russian market, i.e. a comparable value as year before.

The Parent Company exports also its products to Moldova, Hungary, Romania, Armenia and other countries. In 2013 the Group's sales onto other markets amounted to PLN 15m, i.e. a 87% dynamics compared to the previous year.

The objective of supply policy is to meet all the requirements of subsidiaries belonging to the Śnieżka Capital Group within the scope of raw materials, technical materials, equipment and services. The Group's subsidiaries take advantage of many sources of supply, liaising with domestic and foreign entities. The Group concluded supply agreements with all core suppliers, which stipulate cooperation terms and conditions. At the same time, the Group is still searching for new suppliers in order to diversify sources of supply, optimize costs and reduce delivery times. An offer analysis is conducted within the confines of optimization activities, in each possible case, in order to ensure the most cost-effective procurement conditions of raw materials, technical materials or equipment. Since the Group has various sources of supplies along with policy in this matter, it allows to avoid a phenomenon of being dependent on only one supplier.

To analyse 2013 year in terms of procurement of raw materials and technical materials, it's necessary to emphasize a stable situation, as regards their accessibility and prices.

SPRZEDAŻ GRUPY KAPITAŁOWEJ W 2013 r.  
CAPITAL GROUP SALES IN 2013



**367,5 mln PLN**  
na rynek polski

**126,8 mln PLN**  
na rynek ukraiński

**49 mln PLN**  
na rynek białoruski

**15,6 mln PLN**  
na rynek rosyjski

**15 mln PLN**  
na pozostałe rynki

**PLN 367.5 million**  
to polish market

**PLN 126.8 million**  
to ukrainian market

**PLN 49 million**  
to belarusian market

**PLN 15.6 million**  
to russian market

**PLN 15 million**  
to other markets





**Produkty, towary, usługi**  
Products, services

## Rozwój oferty produktowej

### Development of the market offer

Obszarem, który Grupa Kapitałowa ciągle rozwija jest oferta produktowa. W tym zakresie Grupa stara się nie tylko wprowadzać nowe produkty, ale udoskonalać także te, które już funkcjonują na rynku. Ważną częścią oferty produktowej Grupy są farby do malowania ścian marki Śnieżka.

W omawianym okresie w sprzedaży pojawiły się dwa nowe produkty emulsyjne w kolorze białym: Śnieżka Modern White i Śnieżka Vernissage oraz baza do systemu kolorowania - Śnieżka Kuchnia-Łazienka z dodatkiem srebra. Na sezon 2014 przygotowano nowe propozycje kolorystyczne, uzupełniające ofertę marki Śnieżka Barwy Natury, w której pojawiło się 11 nowych kolorów. Równolegle prowadzono także prace związane z rozwojem palety barw farby Śnieżka Satynowa, która poszerzona została o 19 kolorów. Nowa oferta kolorystyczna marki dostępna będzie na sezon 2014. Rozwijając ofertę produktów przeznaczonych do przygotowania podłoża, na rynek wprowadzono nową dolo-mitową gładź tynkową Śnieżka Acryl-Putz Regular, uzupełniającą portfolio produktów gotowych do użycia. W ramach rozwoju portfolio marki Vidaron wprowadzono do sprzedaży dwa nowe wyroby: olej i bejce do drewna. Istotne zmiany zaszły także w zakresie oferty produktowej marki Magnat. Na rynek wprowadzono ceramiczną farbę do wnętrz w gotowych kolorach – Magnat Ceramic. Nowy produkt charakteryzuje się wysoką odpornością powłoki oraz plamoodpornością i zastąpił w portfolio emulsję matową, która została wycofana ze sprzedaży. Emulsja Magnat Ceramic oferuje bardzo wysoką jakość przy równoczesnym spełnieniu wysokich wymagań środowiskowych, czego potwierdzeniem jest przyznanie farbie certyfikatu Ecolabel.

W wyniku prowadzonych w 2013 roku prac badawczych udoskonalono recepturę tynku akrylowego TA11 sprzedawanego pod marką Foveo Tech. W związku z tym użytkownicy zyskują produkt łatwiejszy w aplikacji tynku i z ograniczonym poziomem lotnych związków organicznych. Dodatkowo do sprzedaży wprowadzono kolejny produkt z dodatkiem Teflon® surface protector – tynk polimerowy, o podwyższonej trwałości i ulepszonych właściwościach czyszczących powłoki.

W raportowanym okresie Grupa prowadziła również prace nad rozwojem oferty farb proszkowych marki Proximal. Opracowana została nowa linia produktów z dodatkiem metali szlachetnych, które hamują rozwój bakterii na pomalowanej powierzchni. Farby zostały przetestowane zgodnie z normą JIS Z 2801-2010 oraz ISO 22196 w niezależnym laboratorium mikrobiologicznym. Farby te przeznaczone są szczególnie do malowania wyposażenia szpitalnego, sprzętów w laboratoriach chemicznych oraz systemów klimatyzacyjnych, wentylatorów i urządzeń elektronicznych.

The area, which is continuously developed by the Capital Group, is the market offer. Not only does the Group strive to implement new products but also to improve those, which are available on the market. Essential part of the Group's market offer are wall paints under Śnieżka brand. In the discussed period, two new emulsion products were released onto the market in white colour: Śnieżka Modern White as well as Śnieżka Vernissage and a base for colouring system - Śnieżka Kitchen-Bathroom with silver additive. For the season of 2014 new colour proposals were prepared, supplementing the offer of Śnieżka Barwy Natury, where 11 new colours appeared. Simultaneously, research was carried out to develop a palette of Śnieżka Satynowa (Satin) colours, which was extended of 19 colours. The new colour offer of the brand will be available during the season of 2014. By developing an offer of products designed to substrate preparation, there was a launch of Śnieżka Acryl-Putz Regular, a new dolomite putty, complementing the portfolio of ready-to-use products. As regards the development of Vidaron portfolio, two new products went on sales: oil and stain varnish for wood. Essential changes took also place within the market offer of Magnat brand. Magnat Ceramic – a ceramic paint for indoors in ready-to-use colours, was released onto the market. The new product is characterized by high coat durability as well as stain resistance, it replaced the matt emulsion, which was withdrawn from sales. Magnat Ceramic emulsion is a high quality paint and at the same time complies with strict environmental requirements, which was proved by awarding the paint the Ecolabel Certificate.

As a result of conducted research and development operations in 2013, a formula of acrylic plaster – TA 11, sold under Foveo Tech brand, was improved. Thus, users can gain a new product which facilitates plaster application and contains lower content of volatile organic compounds. Additionally, a new product with Teflon® surface protector went on sales – a polymer plaster of higher durability and improved cleaning properties of the coat.

In the reported period, the Group also carried out research on development of powder paints under Proximal brand. A new line of products was designed with additive of precious metals which prevent from bacteria development on the painted coating. The paints underwent tests in accordance with JIS Z 2801-2010 and ISO 22196 standards, in independent microbiology laboratory. The paints are especially recommended to be applied in hospital equipment, devices in chemical laboratories and air condition systems such as ventilators and electronic devices.

## Działania marketingowe

### Marketing activities

For the season of 2013, several advertising campaigns were launched whose aim was to support sales of key brands. In the event of Śnieżka Satynowa (Satin), there was a follow-up of activities commenced in 2012, by taking advantage of the very same commercial spot. The TV campaign began in April 2013 and was supplemented by press and Internet activities. The Group conducted also activities whose purpose was to support sales of Śnieżka Nature products – an emulsion in ready-to-use colours designed for foreign markets. In this respect, television commercial campaigns were conducted both in Ukraine and Belarus.

In order to support the sales of Vidaron brand, an advertising campaign was carried out in Poland, which commenced in March 2013. Television was the main medium of the campaign, supplemented also by press and Internet activities. The brand was also advertised on foreign markets such as Ukraine, Belarus and Moldova. In the discussed period, there were also conducted activities to promote Śnieżka Acryl-Putz brand. The creative concept of 'Śnieżka Acryl-Putz. W gładzeniu mistrz jest tylko jeden!' ('Śnieżka Acryl-Putz. There is only one master in smoothening walls') takes advantage of a famous KSW sportsman's image - Mamed Khalidow. The advertisement conducted via the medium of television, press and the Internet commenced in April 2013. Apart from Poland, the supporting activities were also carried out on Ukrainian and Belarus markets. Due to implementation of a new product to the offer – Magnat Ceramic, an advertising campaign was prepared which highlighted unique properties of the product, such as stain resistance. A commercial promoting a slogan 'Plamoodporność gwarantowana albo zwrot pieniędzy', ('Stain resistance guaranteed or full money refund'), was conducted by making use of national broadcast stations, the Internet and local newspapers.

Na sezon 2013 przygotowano kilka kampanii reklamowych wspierających sprzedaż kluczowych marek. W przypadku Śnieżki Satynowej kontynuowano działania rozpoczęte w roku 2012, wykorzystując w komunikacji wcześniej używany spot reklamowy. Kampania telewizyjna rozpoczęła się w kwietniu 2013 roku, a jej uzupełnieniem była aktywność w prasie oraz działania prowadzone on-line. Grupa prowadziła także działania wspierające sprzedaż produktu Śnieżka Nature – emulsji w gotowych kolorach przeznaczonej na rynki eksportowe. W związku z tym zrealizowano telewizyjne kampanie reklamowe na terenie Ukrainy i Białorusi.

Na potrzeby wsparcia sprzedaży marki Vidaron zrealizowano kampanię reklamową w Polsce, która rozpoczęła się w marcu 2013 roku. Jako główne medium wykorzystano telewizję, natomiast wsparcie stanowiły: reklama prasowa oraz działania prowadzone w Internecie. Marka reklamowana była także na rynku ukraińskim, białoruskim i mołdawskim. W omawianym okresie przygotowano także komunikację dla marki Śnieżka Acryl-Putz. Koncepcja kreatywna „Śnieżka Acryl-Putz. W gładzeniu mistrz jest tylko jeden!” wykorzystuje wizerunek znanego sportowca KSW – Mameda Khalidowa. Komunikacja reklamowa, prowadzona za pośrednictwem telewizji, prasy i Internetu, rozpoczęła się w kwietniu 2013 roku. Oprócz Polski, działania wspierające sprzedaż marki Acryl-Putz prowadzono także na rynkach ukraińskim i białoruskim.

W związku z wprowadzeniem do sprzedaży nowego wyrobu – farby ceramicznej Magnat Ceramic, przygotowano kampanię reklamową podkreślającą wyjątkowe właściwości produktu, w tym plamoodporność. Komunikacja, promująca hasło „Plamoodporność gwarantowana albo zwrot pieniędzy”, prowadzona była z użyciem telewizji ogólnopolskich, Internetu oraz prasy branżowej.







## Działalność badawczo-rozwojowa oraz ochrona środowiska

Research and Development activities,  
as well as environmental issues



## Istotne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

### Core achievements in the field of research and development

Prace prowadzone w dziale Badań i Rozwoju Grupy mają na celu poszukiwanie nowych surowców, rozwiązań technologicznych, dzięki którym wyroby produkowane przez firmę charakteryzują się wysoką jakością, akceptowalną przez klienta ceną oraz ograniczonym negatywnym wpływem na środowisko. Efektem działalności badawczo-rozwojowej są zarówno nowe produkty, jak i modyfikacje recepturowe, a także uzyskane certyfikaty. Biorąc pod uwagę raportowany okres należy tu wymienić:

- opracowanie receptur i wdrożenie do produkcji dwóch nowych produktów do drewna marki Vidaron: Olej i Bejca;
- opracowanie receptury i wdrożenie do produkcji nowej plamoodpornej farby do wnętrz Magnat Ceramic ceramiczna, w recepturze której zastosowano najwyższej jakości surowce, tak aby powłoka farby wykazywała maksymalną odporność na działanie niekorzystnych czynników zewnętrznych (odporność na plamy i dezynfektanty) przy jednoczesnej minimalnej emisji związków organicznych, co pozwala na zastosowanie produktu w budynkach służby zdrowia, szkołach, przedszkolach, żłobkach;
- opracowanie receptur i wdrożenie do produkcji dwóch nowych farb wewnętrznych Śnieżka Modern White i Śnieżka Vernissage. Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych surowców wprowadzono na rynek produkty niechlapiące podczas malowania oraz o sześciokrotnie niższej zawartości LZO niż obecnie dopuszczalna;
- opracowanie receptury i wdrożenie do produkcji szpachli wewnętrznej Acryl Putz RG 21 Regular;
- uzyskanie dla produktów Magnat Ceramic i Śnieżka Satynowa wspólnotowego oznakowania ekologicznego Ecolabel, które jest przyznawane wyrobom spełniającym wyższe normy środowiskowe i jakościowe;
- opracowanie nowej linii farb proszkowych z dodatkiem metali szlachetnych, które hamują rozwój bakterii na pomalowanej powierzchni. Farby zostały przetestowane zgodnie z normą JIS Z 2801-2010 oraz ISO 22196 w niezależnym laboratorium mikrobiologicznym i są szczególnie dedykowane do malowania wyposażenia szpitalnego, sprzętów w laboratoriach chemicznych oraz systemów klimatyzacyjnych, wentylatorów i urządzeń elektronicznych.

Posiadanie certyfikaty, a także pozytywne rezultaty badań w zewnętrznych laboratoriach akredytowanych są świadectwem odpowiedzialności Grupy Kapitałowej za stabilną jakość produktów i stan środowiska naturalnego. Kolejnym ważnym zadaniem Działów Badań i Rozwoju oraz Zapewnienia Jakości FFIL Śnieżka SA jest ścisła współpraca ze spółkami zależnymi.

The aim of research carried out in the Research and Development Centre of the Group is to search for new raw materials, technological solutions, thanks to which the products of the Group will be characterized by top quality, reasonable prices approved by customers as well as reduced impact on the environment. The effect of research and development activities are both new products and formula modifications, including awarded certificates. Taking into consideration the reported period, it's worth mentioning the following:

- developing formulas and launching production of two new products for wood under Vidaron brand: Oil and Stain Varnish;
- developing a formula and launching production of new stain-resistant paint for indoors, Magnat Ceramic, a ceramic paint whose recipe contains the top quality raw material so that the coat can be fully resistant to unfavourable external conditions (resistance to stains and disinfectants) simultaneously, reduced content of volatile organic compound to minimum, which allows to apply the product in health care facilities, educational centres such as schools, nurseries and crèches etc;
- developing a formula and launching production of two new paints for indoors, Śnieżka Modern White and Śnieżka Vernissage. As a result of the latest raw materials, the products were released onto the market which do not splatter during painting and have six-time lower content of VOC, than currently permitted;
- developing a formula and launching production of putty for indoors, Acryl Putz RG 21 Regular;
- obtaining the EU Ecolabel for the following products: Magnat Ceramic and Śnieżka Satynowa, which is awarded to products meeting the highest environmental and quality standards;
- developing a new line of powder paints with additive of precious metals which prevent the coat from development of bacteria. The paints underwent tests in accordance with JIS Z 2801-2010 and ISO 22196 standards in independent microbiology laboratory. They are especially recommended to be applied in hospital equipment, devices in chemical laboratories and air condition systems such as, ventilators and electronic devices.

Obtained certificates as well as positive research results from external accredited laboratories, are an argument of the Capital Group's accountability for high quality products and condition of the natural environment. Another essential assignment of the Research and Development Centres as well as Quality Assurance Departments of FFIL Śnieżka SA is a close collaboration with its subsidiaries.

Apart from the above, the following actions are carried out: supervision over production processes and quality control of supplied raw materials, which is verified by audits in subsidiaries, conducted at least twice a year.

W jej ramach mieści się współpraca zapewniająca nadzór nad procesami produkcyjnymi oraz kontrolą jakości dostarczanych surowców, co jest weryfikowane audytami w spółkach zależnych przeprowadzonymi co najmniej dwa razy do roku.

## Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

### Issues concerning the natural environment

In all their operation, the companies within the Śnieżka Capital Group, strive to minimize negative effect on the natural environment near their production facilities.

Within the Parent Company, the issues of environmental protection are carried out on the basis of implemented and certified Integrated Management System, whose integral part is the Environmental Management System. By virtue of adopted guidelines, the Parent Company aims to minimize unfavourable influence of the plant on the natural environment. Fulfilment of the above aims is based on effective use of raw materials and power supplies, reduction of air, water and soil pollution, rational waste management as well as applying solutions to enhance operation safety of technological installations. The company constantly monitors its impact on the environment by conducting measurement of water and power consumption, waste generation, including emissions of air pollution.

The Parent Company as well as its subsidiaries hold all essential certificates to use the environment, make payments of environmental fees, fulfil report obligations. Measurement results of air and waste pollution do not exceed any regulations stipulated by law. Appropriate waste management, which complies with the certificates and limitations included in them, results in successful economic results.

Wszystkie spółki z Grupy Kapitałowej Śnieżka w prowadzonej przez siebie działalności starają się minimalizować negatywny wpływ na środowisko naturalne, zlokalizowane w pobliżu zakładów. W Spółce dominującym zagadnieniem ochrony środowiska realizowane są w oparciu o wprowadzony i certyfikowany Zintegrowany System Zarządzania, którego integralną częścią jest system zarządzania środowiskowego. W oparciu o przyjęte założenia Spółka dominująca dąży do minimalizowania niekorzystnego oddziaływania fabryki na środowisko naturalne. Realizacja powyższych celów opiera się na efektywnym zużyciu surowców i energii, redukcji emisji zanieczyszczeń do powietrza, wody i gruntu, racjonalnej gospodarce odpadami, a także na stosowaniu rozwiązań poprawiających bezpieczeństwo funkcjonowania instalacji technologicznych. Spółka na bieżąco monitoruje swój wpływ na środowisko, prowadząc pomiar zużycia wody i prądu, wytwarzania ścieków, odpadów oraz poziomu emisji zanieczyszczeń do powietrza. Spółka dominująca, jak i spółki zależne posiadają niezbędne decyzje na korzystanie ze środowiska, wnoszą opłaty za korzystanie ze środowiska, wypełniając przy tym obowiązki sprawozdawcze. Także wyniki pomiarów kontrolnych emisji zanieczyszczeń do powietrza i ścieków nie wykazują przekroczeń i są zgodne z wydanymi decyzjami. Odpowiednio prowadzona gospodarka odpadami, która jest zgodna z posiadanymi pozwoleniami oraz zawartymi w nich limitami przynosi zamierzone efekty ekonomiczne.







**Společná Odpovědnost  
Biznesu**  
Corporate Social Responsibility



## Śnieżka odpowiedzialna społecznie

### Śnieżka - a socially responsible entity

Spółeczna odpowiedzialność to dla Grupy Kapitałowej Śnieżka istotny element działalności wynikający z pojmowania odpowiedzialności społecznej jako projektu wieloaspektowego, odnoszącego się nie tylko do działań „pomocowych”, ale do wszystkich dziedzin w obrębie których funkcjonuje firma. Rok 2013, podobnie jak lata ubiegłe, obfitował w realizację zadań, odnoszących się do wszystkich interesariuszy Grupy, zdefiniowanych poprzez kategorie:

- Społeczeństwo
- Personel
- Środowisko
- Rynek

Corporate Social Responsibility is an essential activity element for the Śnieżka Capital Group, since social responsibility is a multi-aspect concept which refers not only to ‘assistance activities’, but also to all areas where the Company operates. 2013, similarly to previous years, was the year abounded in various activities, regarding all interested parties of the Group, defined in accordance with the following categories:

- Society
- Personnel
- Environment
- Market



#### SPOŁECZEŃSTWO

Od wielu lat Grupa aktywnie angażuje się w działalność społeczną, skupioną głównie na przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu i pomaganiu dzieciom. Otwartość na potrzeby najmłodszych, zwłaszcza tych pokrzywdzonych przez los, wyraża się zarówno w działaniach Fundacji Śnieżki „Twoja Szansa”, w realizacji autorskich programów społecznych („Dziecięcy świat w kolorach” oraz „Kolorowe Boiska... czyli szkolna pierwsza liga”, jak i w doraźnych działaniach pomocowych oraz wsparciu inicjatyw zewnętrznych, w tym m.in. Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy.

#### SOCIETY

For many years the Group has been actively engaged in social activities, focused mainly on helping children and preventing from social exclusion. Openness to needs of the youngest, in particular, the disadvantaged, is expressed both by actions carried out by ‘Your Opportunity’ Śnieżka Foundation and original social programmes like (‘Children’s World in Colour’ or ‘Colourful football pitches...in other words First School League’, as well as ad hoc aid actions and support of other initiatives, including the Great Orchestra of Christmas Charity.



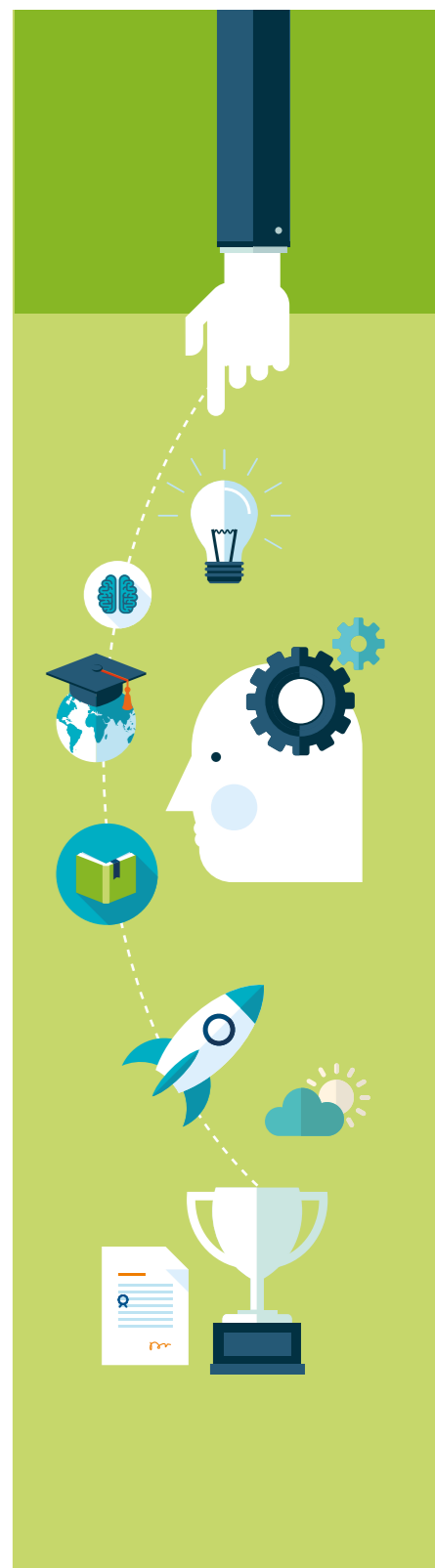
#### ‘Colourful football pitches...in other words First School League’

The original programme of Śnieżka, whose main aim is to encourage children and teenagers to spend their free time actively, was established in 2006. It is addressed to primary schools from small towns, which thanks to the contest, have an opportunity to win a multi-functional sports facility, and at the same time have excellent conditions to do various sports.

In 2013, similarly to previous years, in collaboration with communes, schools without their own pitches or with very poor technical conditions, were selected. On the aforementioned basis, around 400 schools from towns, whose number of inhabitants did not exceed 50,000, were invited to participate in the contest. 133 schools from entire Poland took part in the competition. They prepared impressive art works and presented them on the contest website as well as received votes from internet users. School communities from whole Poland became a part of unique and colourful competition, whose main prize was, for the seventh time, a professional football pitch. In 2013 it was erected in Primary School in Perły (warmińsko-mazurskie province).

#### „Kolorowe boiska... czyli szkolna pierwsza liga”

Autorski program Śnieżki, którego celem jest popularyzacja sportu wśród dzieci i młodzieży został stworzony w roku 2006. Jego przekaz kierowany jest do szkół podstawowych z małych miejscowości, które stając do rywalizacji konkursowej mają szansę na zdobycie pełnowymiarowego obiektu sportowego, a tym samym na stworzenie uczniom profesjonalnych warunków do uprawiania sportu. W roku 2013, podobnie jak w latach ubiegłych, wspólnie z gminami wytypowano szkoły, które nie posiadały własnego boiska lub było ono w złym stanie technicznym. Na tej podstawie do konkursu zaproszono ponad 400 placówek z miejscowości o ilości mieszkańców do 50 tysięcy. Swój akces w rywalizacji zgłosiły 133 szkoły z całej Polski. Przygotowując wyjątkowe prace plastyczne, prezentując je na stronie konkursu i zdobywając głosy internautów, społeczności szkolne z całej Polski stały się częścią wyjątkowej, barwnej rywalizacji, w której nagrodą główną, już po raz siódmy, było profesjonalne pełnowymiarowe boisko szkolne. W roku 2013 zostało ono wybudowane przy szkole Podstawowej w Perłach (woj. warmińsko-mazurskie).







### „Dziecięcy świat w kolorach”

Spółeczny program Śnieżki „Dziecięcy świat w kolorach”, dzięki któremu dokonują się metamorfozy wybranych oddziałów szpitalnych w całej Polsce, został zainaugurowany w 2005 roku. Od tego czasu 18 jednostek, w których leczone są dzieci zyskała nową kolorystykę i blask. Integralnym elementem malowania wewnątrz jest dekorowanie ich bajkowymi motywami, wykonywanymi przez współpracujących ze Śnieżką artystów plastyków. Zamienianie oddziałów dziecięcych w bajkowe krainy, poza walorami estetycznymi, ma istotne znaczenie terapeutyczne. Ciepła, radosna przestrzeń ma na celu odwracać uwagę dzieci od bólu i cierpienia, a także pomagać w minimalizowaniu stresu związanego z pobytem w szpitalu.

W edycji 2013 odnowiono:

- Oddział Chirurgii Dziecięcej Szpitala Powiatowego im. św. Maksymiliana w Oświęcimiu
- Niepubliczny Oddział Dziennego Pobytu dla Dzieci z Autyzmem w Zabelu Wielkim k/Ostrołęki
- Oddział Dziecięcy Szpitala Specjalistycznego w Brzozowie Podkarpackiego Ośrodka Onkologicznego im. Ks. B. Markiewicza.
- Oddział Dziecięcy „Szpitala na Wyspie” w Żarach

### ‘Children’s World in Colour’

The socially-oriented programme - ‘Children’s World in Colour’ was initiated in 2005, as a result of which, metamorphosis of selected paediatric wards in entire Poland can be seen. As yet, 18 hospitals, where children are treated, have been painted in new and shiny colours. An integral part of interior painting, is decorating the walls by fairy-tale motifs, performed by artists collaborating with Śnieżka. Apart from aesthetic values, transformation of paediatric wards into fairy-tale lands, has an essential meaning in terms of the therapy notion. The purpose of warm and cheerful spaces, is to help children forget about pain and disease and decrease the level of stress associated with their stay in hospital.

In the 2013 edition the following wards were renovated:

- Paediatric Surgery Ward of St. Maksymilian County Hospital in Oświęcim
- Private Day-Stay Ward for Children with Autism in Zabelle Wielkie near Ostrołęka
- Paediatric Ward of Specialist Hospital in Brzozów, Rev. B. Markiewicz Oncology Centre in Podkarpacie .
- Paediatric Ward of ‘Island Hospital’ in Żary



### ‘Colourful childhood world’

The socially-oriented programme of the above name, which is based on the program of ‘Children’s World in Colour’, is run by subsidiary Śnieżka – Ukraine. Within the confines of the programme, two paediatric wards in Ukraine were renovated:

- Haematology Ward of Commune Hospital for Children in Tarnopol
- Physiotherapy Ward of Clinic Hospital for Children in Żytomierz

### Great Orchestra of Christmas Charity

Great Orchestra of Christmas Charity (WOŚP) is one of many initiatives supported by the Parent Company. In 2013 Śnieżka participated in the event to support this charity organization by bidding and purchasing a traditional ‘gold heart’. This time the total value of the auction amounted to PLN 22,000. Aside from the above, the Company participated actively in providing gadgets to centers run by (WOŚP).

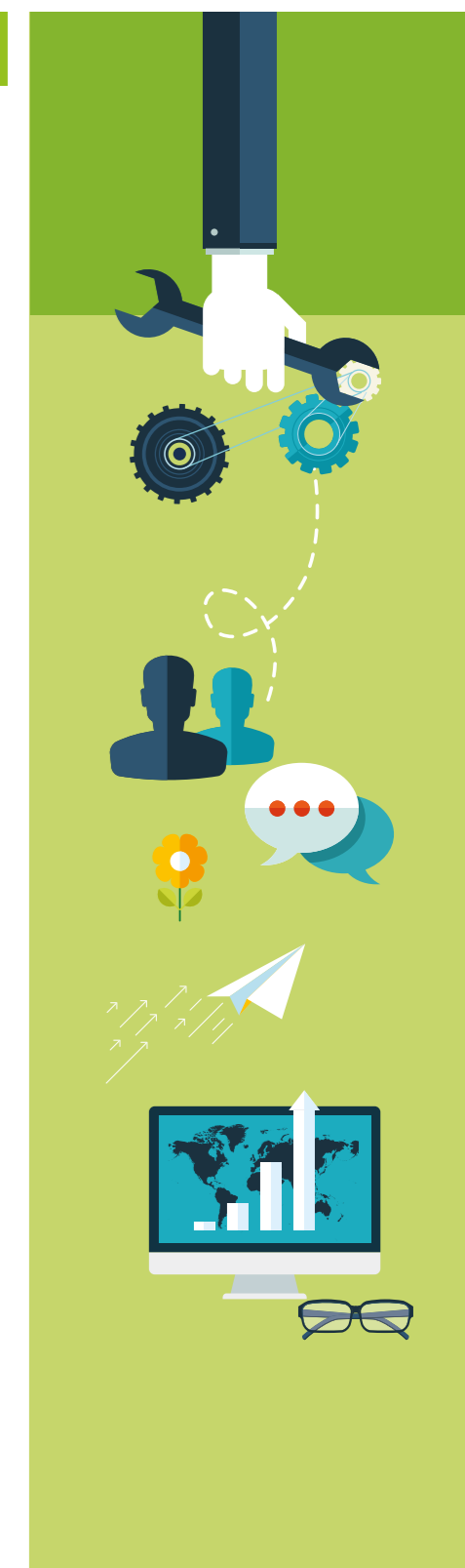
### „Kolorowy świat dzieciństwa”

Program społeczny pod tą nazwą, bazujący na polskiej edycji programu „Dziecięcy świat w kolorach” jest realizowany przez spółkę zależną Śnieżka – Ukraina. W jego ramach w 2013 roku odnowiono dwa oddziały szpitalne na terenie Ukrainy:

- Oddział Hematologii Miejskiego Komunalnego Szpitala Dziecięcego w Tarnopolu
- Oddział Fizjoterapeutyczny Obwodowego Klinicznego Szpitala Dziecięcego w Żytomierzu

### Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy

Wśród wielu wspieranych przez Spółkę dominującą inicjatyw znajduje się Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy. Również w roku 2013 Śnieżka włączyła się w dzieło wsparcia inicjatywy WOŚP przez licytację i zakup tradycyjnego „złotego serduszka”. Tym razem kwota przekazana na ten cel wyniosła 22 tys. zł. Aktywny udział w dziele Orkiestry miał miejsce również w przekazaniu gadżetów na rzecz lokalnych sztabów WOŚP.





### Fundacja Śnieżki „Twoja Szansa”

Fundacja Śnieżki „Twoja Szansa” zajmuje się działaniem na rzecz osób przewlekle chorych i niepełnosprawnych, a także podejmowaniem działań służących promocji oświaty oraz edukacji wśród dzieci i młodzieży. W 2013 r. Fundacja Śnieżki „Twoja Szansa” przeznaczyła na działalność statutową kwotę w wysokości ok. 860 000 PLN. Szczególną inicjatywą Fundacji jest Program Pomocy Stypendialnej, którego zadaniem jest udzielanie pomocy finansowej uzdolnionej, dobrze uczącej się młodzieży pochodzącej z niezamożnych rodzin. W 2013 roku Fundacja przeznaczyła na ten program 155 000 PLN. Dzięki tym środkom finansowym Fundacja pomogła 114 stypendystom, którzy przynajmniej im pieniądze inwestują we własny rozwój. Bardzo ważnym polem działania Fundacji jest również ochrona zdrowia i pomoc osobom przewlekle chorym i niepełnosprawnym. W 2013 roku Fundacja swoją opieką objęła ponad stu podopiecznych. Są wśród nich m. in.: dzieci i dorośli chorzy na choroby nowotworowe, osoby sparaliżowane na skutek nieszczęśliwych wypadków, dzieci urodzone z poważnymi wadami. W 2013 r. przeznaczono kwotę 440 000 PLN na pomoc chorym i niepełnosprawnym. Dzięki temu wsparciu finansowemu podopieczni Fundacji mogli wykupić leki, uczestniczyć w zabiegach i turnusach rehabilitacyjnych, pokryć koszty zabiegów medycznych. Fundacja Śnieżki „Twoja Szansa” może dotrzeć z pomocą do tak wielu potrzebujących dzięki wsparciu Fundatora FFIL Śnieżka SA, który w 2013 roku przekazał darowiznę w wysokości 250 000 PLN. Fundację wspiera również grono prywatnych darczyńców, przede wszystkim osób fizycznych, które podczas rozliczania swojego zeznania podatkowego, przekazały 1% swojego podatku dochodowego na rzecz podopiecznych Fundacji Śnieżki „Twoja Szansa”.

### ‘Your Opportunity’ Śnieżka Foundation

‘Your Opportunity’ Śnieżka Foundation provides aid for chronically-ill and disabled people as well as takes actions to promote education among children and teenagers. In 2013 the Foundation earmarked PLN 860,000 for statutory activities. Particular initiative of the Foundation, is a Scholarship Assistance Program, whose main purpose is to support financially those who perform well at school and come from not very well-off families. In 2013 the Foundation earmarked PLN 155,000 for this program. As a result of the funds mentioned above, the Foundation was able to provide assistance to 114 scholars, who invest the scholarship money in their development. Another crucial area of the Foundation is also health protection and assistance to chronically-ill and disabled people. In 2013 the Foundation supported more than one hundred people in need. The aid was provided both for children and adults suffering from cancer, those paralysed as a result of accidents, and children with serious inborn defects. In 2013 the Foundation assigned PLN 440,000 to help the chronically-ill and disabled. Thanks to this financial support, the beneficiaries of the Foundation were able to acquire medicines, undergo various treatments as well as participate in rehabilitation programmes and cover all expenses of medical services. ‘Your Opportunity’ Śnieżka Foundation is able to reach such a vast circle of people in need, due to the support of the Founder, i.e. FFIL Śnieżka SA, which in 2013 donated PLN 250,000. The Foundation is also supported by a number of private donors, particularly individuals who donate 1% of their income tax to the ‘Your Opportunity’ Śnieżka Foundation, by filling their tax declarations.



Dziękujemy  
za Twój **1%**

[www.twojaszansa.org.pl](http://www.twojaszansa.org.pl)



### PERSONNEL

Comprehension of social responsibility in terms of our personnel, is based on belief that employees play a crucial role as far as the capital development of the Group is concerned. As a result of the above policy, the Company pays particular attention to ensuring friendly, safe and fair working conditions, protection against harassment and transparency in HR management. The Company promotes good relations and communications among employees. Its openness to employees' suggestions can be reflected in regularly conducted surveys of personnel satisfaction. The internal communication is enhanced by an internal magazine, issued in the paper version. All employees can take advantage of various forms of entertainment and relaxation within the confines of Company's Social Benefit Fund.

### ENVIRONMENT

As a manufacturer of chemical products, the Capital Group makes every effort so that the production processes as well as products are environmentally friendly. Innovative solutions implemented to the products and advanced technologies (e.g. chromatography method used to measure the content of Volatile Organic Compounds) demonstrate that the Company cares about the natural environment. Preservation of natural resources, nearby the location of the Company, is expressed by decreasing negative impact on the natural environment. New ventures and investments are made in cooperation with environment protection bodies.

### MARKET ACTIVITY

Responsibility in terms of market activities is comprehended by the Group as a transparency rule, referring to all interested parties, including clients, shareholders or business partners. Compliance with legal and ethical standards, as well as taking care of long-term collaboration and loyalty and partnership, these are crucial principles of everyday business activities, that constitute the basis for mutual trust. Development projects based on trust and top quality products, is an aspect of responsible and thought-out market activities for the Group.

### PERSONEL

Rozumienie społecznej odpowiedzialności w odniesieniu do własnego zespołu opiera się na przekonaniu o istotnej roli pracowników w budowaniu kapitału Grupy. Z faktu tego wynika dbałość o zapewnienie bezpiecznych i przyjaznych warunków pracy, ochrona przed mobbingiem i transparentność zarządzania zasobami ludzkimi. Wsparcie w zakresie budowania dialogu z personelem stanowią regularnie przeprowadzane badania satysfakcji pracowników. Natomiast komunikacja wewnętrzna wzmacniana jest poprzez wydawany w formie drukowanej magazyn wewnętrzny. Wszyscy pracownicy mogą korzystać z różnych form rozrywki i wypoczynku w ramach Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych.

### ŚRODOWISKO

Jako producent wyrobów chemicznych Grupa Kapitałowa wykazuje się dbałością o to, aby zarówno procesy produkcyjne, jak i powstałe w ich wyniku produkty były bezpieczne dla środowiska. Wprowadzane do wyrobów innowacyjne rozwiązania oraz stosowane technologie (np. metoda chromatografii wykorzystywana do mierzenia zawartości Lotnych Związków Organicznych) są wyrazem szczególnej troski Spółki o środowisko naturalne. Ochrona zasobów przyrody, w pobliżu których zlokalizowana jest Spółka wyraża się także w minimalizacji negatywnego wpływu na środowisko naturalne. Nowe przedsięwzięcia i inwestycje są podejmowane w uzgodnieniu z organami ochrony środowiska.

### DZIAŁALNOŚĆ RYNKOWA

Odpowiedzialność w odniesieniu do działań rynkowych jest przez Grupę rozumiana jako zasada transparentności odnosząca się do wszystkich interesariuszy, m.in. Klientów, Akcjonariuszy czy Partnerów Handlowych. Przestrzeganie norm prawnych i etycznych, a przy tym dbałość o długoterminową współpracę, stawianie na lojalność i partnerstwo, to zasady istotne w codziennej działalności biznesowej, będące podstawą wzajemnego zaufania. Projekty na rzecz rozwoju oparte o zaufanie i oferowanie produktów najwyższej jakości to dla Grupy wyraz odpowiedzialnych i przemyślanych działań rynkowych.







**Nagrody i wyróżnienia**  
Awards and distinctions

## Wykaz ważniejszych nagród i wyróżnień otrzymanych przez Śnieżkę w 2013 r.

Major awards and distinctions granted to Śnieżka in 2013

### Ranking Najcenniejszych Polskich Marek

W roku 2013, podobnie jak w latach ubiegłych, Śnieżka znalazła się w Rankingu Najcenniejszych Polskich Marek tworzonego przez „Rzeczpospolitą”. Jego wyniki ukazują silną pozycję marki na rynku oraz jej istotne miejsce w świadomości konsumentów. Śnieżka plasując się na 120 pozycji zestawienia „najdroższych polskich marek”, jest jednocześnie najwyżej sklasyfikowanym producentem farb. Rozpoznawalność i moc oddziaływania marki Śnieżka widoczne są także w cząstkowych rankingach prezentujących brandy.

Najlepszą w branży i jednocześnie 20. pozycję w zestawieniu, Śnieżka uzyskała w kategorii „najczęściej wybieranych marek”. Wysoką, 10 pozycję, odnotowała także w kategorii „świadomość marki”. Wskaźnik ten, rozumiany jako znajomość marki jest wyrazem zachowań konsumenckich, związanych z podejmowaniem decyzji zakupowych. Równie satysfakcjonująca, 24 pozycja, w kategorii „priorytet świadomości” plasuje Śnieżkę wśród marek wymienianych przez respondentów na pierwszym miejscu. Wskaźnik ten jest wyrazem silnej przewagi konkurencyjnej. Bardzo dobrym wynikiem jest także 33. miejsce Śnieżki w kategorii „postrzegana wartość”, która jest konsumencką oceną wartości, jaką dostarcza marka, odniesionej do cen oferowanych przez nią produktów. We wszystkich wymienionych kategoriach cząstkowych Śnieżka, w roku 2013 była liderem w swojej branży.

### Superbrands 2014

Tytuł Superbrands dla marki Śnieżka i należącej do niej marki Magnat świadczy o ich przynależności do elitarnego grona najsilniejszych, najchętniej polecanych przez konsumentów polskich marek. Zestawienie marek tworzone jest na podstawie wyników niezależnych badań rynku, opartych na danych o sprzedaży oraz wielkości budżetów reklamowych. Najlepsze marki wyłaniane są w badaniu konsumenckim, w którym sprawdzane są ich znajomość i wizerunek w oczach konsumentów. Tytuł Superbrands to wyraz zaufania i dobrej reputacji, jakimi cieszą się marki Śnieżka i Magnat wśród konsumentów.

Superbrands 2014 stanowi potwierdzenie konsekwencji działań prowadzonych w zakresie budowania siły i wizerunku marki. Celem projektu Superbrands, obecnego w 87 krajach na świecie, jest promowanie idei brandingowej poprzez nagradzanie drogi do sukcesu najsilniejszych marek.

### Ranking of Most Valuable Polish Brands

In 2013, similarly to previous years, Śnieżka was found in the Ranking of Most Valuable Polish Brands created by ‘Rzeczpospolita’ newspaper. Its results show a strong market position of the brand as well as its vital place in minds of consumers. Being on 120 place in the Ranking, a list of ‘the most valuable Polish brands’, Śnieżka is classified as the most recognizable manufacturer of paints. Recognition and influence of Śnieżka brand, can be observed in partial rankings presenting the brands.

The best brand position, i.e. 20 place, Śnieżka won in the category – ‘the most often chosen brand’, whereas the 10 place, in the category – ‘brand awareness’. This ratio, understood as being familiar with the brand, is an aspect of consumer behavior, associated with making purchasing decisions. Equally satisfactory, the 24 place in the category – ‘awareness priority’, places Śnieżka among brands being mentioned by respondents as number one. This ratio is a proof of strong competitive advantage. Another very good result is 33 place in the category – ‘perceived value’, which is a consumer’s value estimation, provided by the brand, with reference to prices of offered products. In all partial categories, Śnieżka was a leader in its field in 2013.

### Superbrands 2014

The prestigious award Superbrands 2014 for Śnieżka and Magnat brands, proves that they belong to the elite circle of the strongest and most willingly recommended Polish brands by consumers. A list of brands is made on the basis of independent results of market research, based on sales figures and values of advertising budgets. The best brands are selected by carrying out a consumer survey, where their knowledge and image are checked from customers’ point of view. The Superbrands award is a testimonial and good reputation, Śnieżka and Magnat brands are popular among their consumers.

Superbrands 2014 award shows that the Company is consistent and strives to build a strong brand image. The aim of the Superbrands project, being realized in 87 countries in the world, is to promote a brand idea by awarding success of the strongest brands.

### Pearls of Polish Economy

In XI ranking edition of ‘Pearls of Polish Economy’, being organized by English economic magazine – POLISH MARKET, in cooperation with The Institute of Art of the Polish Academy of Sciences (PAN), FFIL Śnieżka SA won a title in the category – ‘Big Pearls’. A ceremonial gala, where statues for the best business were handed in, was held on 3 December 2013 at Royal Castle in Warsaw. The patronage over the event was taken by Vice Prime Minister and Minister of Economy Mr Janusz Piechociński and the President of The Institute of Art of the Polish Academy of Sciences, Prof. Michał Kleiber. Being in the ranking, FFIL Śnieżka SA was one of the enterprises which made the biggest progress within the last three years, by taking advantage of three production factors: capital, assets and performance. The list prepared on the basis of content-related criteria and ratios, reflects a good condition of classified enterprises. The title ‘Pearls of Polish Economy 2012’ granted to FFIL Śnieżka SA, proves that the Company belongs to the circle of the most dynamic enterprises of Polish economy.

### Perły Polskiej Gospodarki

W XI edycji rankingu „Perły Polskiej Gospodarki”, organizowanego przez redakcję angielskiego magazynu ekonomicznego POLISH MARKET przy współpracy merytorycznej Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN, FFIL Śnieżka SA zdobyła tytuł w kategorii „Perły Duże”. Uroczysta Gala, na której wręczono statuetki dla najlepszych podmiotów gospodarczych, odbyła się 3 grudnia 2013 roku na Zamku Królewskim w Warszawie. Patronat nad wydarzeniem objął Wicepremier i Minister Gospodarki Janusz Piechociński oraz Prezes Polskiej Akademii Nauk prof. Michał Kleiber. Plasując się w rankingu, FFIL Śnieżka SA, znalazła się wśród przedsiębiorstw, które w ciągu ostatnich trzech lat osiągnęły największy postęp w wykorzystaniu trzech czynników produkcji: kapitału, majątku trwałego i pracy. Zestawienie, przygotowywane w oparciu o merytoryczne kryteria i wskaźniki, dobrze oddaje kondycję sklasyfikowanych w nim przedsiębiorstw. Tytuł „Perły Polskiej Gospodarki 2012” przyznany FFIL Śnieżka SA, świadczy o tym, że firma należy do grupy najbardziej dynamicznych przedsiębiorstw polskiej gospodarki.





### Tytuł Sumiennego Płatnika Podatków 2012

Spółka Śnieżka – Ukraina została nagrodzona w ukraińskim krajowym rankingu „Sumienni Płatnicy Podatków 2012”. Firma została laureatem w kategorii „Budownictwo”, w grupie dużych przedsiębiorstw. Realizowany na Ukrainie prestiżowy konkurs składa się z kilku etapów. Poza nagrodą uzyskaną w finale (etap krajowy) Śnieżka – Ukraina zwyciężyła także w etapie regionalnym Rankingu Ekonomiczne

### Lider Nowych Technologii 2013

Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA po została nagrodzona certyfikatem Lidera Nowych Technologii® 2013, potwierdzając tym samym wartość tytułu otrzymanego w roku 2012.

To prestiżowe wyróżnienie stanowi dowód uznania dla działań prowadzonych przez firmę i potwierdza najwyższy poziom technologiczny oferowanych przez nią rozwiązań.

FFiL Śnieżka SA została doceniona przez Kapitułę Programu Lider Nowych Technologii® za całokształt prowadzonych przez siebie działań oraz za wdrażanie wyrobów nowej generacji. Certyfikat Lidera Nowych Technologii® 2013 wskazuje, że Śnieżka, poprzez swoje innowacyjne rozwiązania, podnosi standardy panujące na rynku.

Śnieżka, jako Lider Nowych Technologii® 2013, wysuwa się na czoło firm inwestujących w nowatorskie rozwiązania. Jednym z przykładów jest to, że Śnieżka, jako jedyny na polskim rynku producent w branży farb i lakierów, oferuje produkty wykorzystujące innowacyjną technologię Teflon® surface protector.

### Reliable Tax Payer Title for 2012

Śnieżka – Ukraina subsidiary has been awarded in national Ukrainian ranking – ‘Reliable Tax Payer Title for 2012’. The Company won a prize in the category ‘Construction industry’, amid large enterprises. The prestigious contest being realized in Ukraine consists of several stages. Apart from winning a prize in the final (national stage), Śnieżka – Ukraina also won at the regional stage.

### Leader of new technologies 2013

FFiL Śnieżka SA was awarded the certificate - ‘Leader of New Technologies® 2013’, proving simultaneously the value of the title from 2012.

It’s a prestigious award of recognition for operations carried out by the Company and confirms the state-of-the-art technological advances of offered solutions.

FFiL Śnieżka SA was appreciated by the award committee of Leader of New Technologies® Programme, for overall operations conducted by the company and implementation of new generation products. The Certificate of Leader of New Technologies® indicates that Śnieżka, through its innovative solutions, enhances standards being predominant in the market.

Śnieżka, as a Leader of New Technologies® 2013, stands out as a company investing in the latest solutions. One of the examples is that Śnieżka, as the only manufacturer of paints and varnishes on Polish market, offers products with use of innovative technology - Teflon® surface protector.

### ‘The list of 2000’

The list of 2000 is a prestigious list of the biggest enterprises, drawn up by ‘Rzeczpospolita’ newspaper, which operate on Polish market. FFiL Śnieżka SA was placed at 544 position. Sales revenues of the Company in 2012 amounted to PLN 576,521,000, i.e. dynamics compared to 2011 at 104.7 per cent.

The list of 2000, which takes into consideration various financial figures, constitutes a reliable source of Polish economy standing. Its analysis enables to get acquainted with the most important economic ratios, classified in the ranking of enterprises.

### ‘The list of 500’

The edition of a prestigious ranking of ‘Rzeczpospolita’, ‘The list of 500’, FFiL Śnieżka SA was placed at 441 position, i.e. an increase of 10 places, compared to year 2012. The presence of the Company amid the biggest Polish enterprises as well as very good financial results for 2012, confirm the rightness of the strategies and strengthen the market position of the Company.

### Śnieżka Satynowa (Satin) Paint of 2013

Śnieżka Satynowa (Satin) paint for interiors with additive of Teflon® surface protector, has won a contest of ‘Paint of the year 2013’, which was organized by professional portal, chemiabudowlana.info. Over two-month voting, the product of FFiL Śnieżka SA, received the highest number of votes, from among all the presented products. The victory in the ranking, where internet users such as; individual customers, contractors, wholesaler, architects and developers voted, proves that Śnieżka Satynowa is both, a widely recognized and high quality brand.

### Lista 2000

Lista 2000 to przygotowywane przez dziennik „Rzeczpospolita” prestiżowe zestawienie największych przedsiębiorstw funkcjonujących w polskiej gospodarce. FFiL Śnieżka SA uplasowała się na 544. pozycji zestawienia. Przychody Spółki ze sprzedaży za rok 2012 wyniosły 576 521 tys. PLN, co oznacza dynamikę do 2011 roku na poziomie 104,7 proc.

Lista 2000 uwzględniająca szereg najważniejszych danych finansowych stanowi rzetelne źródło informacji o polskiej gospodarce. Jej analiza umożliwia zapoznanie się z najbardziej istotnymi wskaźnikami ekonomicznymi sklasyfikowanych w rankingu firm.

### Lista 500

W edycji „2013” prestiżowego rankingu Rzeczpospolitej „Lista 500”, Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA uplasowała się na 441 pozycji, co oznacza wzrost o 10 miejsc w porównaniu z rokiem 2012. Obecność Spółki wśród największych polskich przedsiębiorstw oraz bardzo dobre wyniki finansowe za 2012 rok potwierdzają słuszność obranej strategii oraz umacniają pozycję Spółki na rynku.

### Śnieżka Satynowa Farbą Roku 2013

Śnieżka Satynowa, farba do wnętrz z dodatkiem Teflon® surface protector, zwyciężyła w konkursie „FARBA ROKU 2013” organizowanym przez branżowy portal chemiabudowlana.info. W czasie trwającego 2 miesiące głosowania, produkt Fabryki Farb i Lakierów Śnieżka SA zdobył najwięcej głosów spośród wszystkich zaprezentowanych wyrobów. Zwycięstwo w Rankingu, w którym głosy na najpopularniejszą farbę wewnętrzną oddawali internauci: klienci indywidualni, wykonawcy, hurtownicy, architekci i deweloperzy, przekłada się na prestiż i świadczy o wysokiej jakości oraz rozpoznawalności Śnieżki Satynowej.





## Czynniki ryzyka i zagrożeń

Threats and risks





### Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną rynków Grupy Kapitałowej

W swojej działalności Grupa Kapitałowa Śnieżka musi uwzględniać wpływ sytuacji makroekonomicznej Polski i innych rynków, na których operuje. Do najważniejszych elementów tego ryzyka należą wzrosty cen surowców, osłabienie walut, spadek siły nabywczej konsumentów. Nie bez znaczenia dla działalności Grupy jest wzrost lub spadek produktów krajowego brutto, inflacja i wskaźnik bezrobocia. W przypadku rynku materiałów budowlanych duże znaczenie dla jego rozwoju ma liczba nowych mieszkań i pozwoleń na budowę, ponieważ zwiększają one popyt na wyroby budowlane, w tym farby, a także powoduje większy ruch na rynku wtórnym nieruchomości i związaną z tym częstotliwość remontów. Potencjalne ograniczenia mogą być także powodowane przez występujące trudności w uzyskaniu kredytów hipotecznych i konsumenckich. Ryzyko rynku ukraińskiego związane jest z możliwym ograniczeniem popytu, wzrostem cen surowców. Ważną rolę odgrywa także ryzyko osłabienia kursu hrywny, co ma wpływ na ceny produktów. Kryzys polityczny, który rozpoczął się w 2013 roku nie sprzyja wzrostowi ekonomicznemu tego kraju i może destabilizować działalność Grupy na tym rynku.

Sytuacja makroekonomiczna na Białorusi ciągle nie jest stabilna. Równocześnie waluta białoruska ulega stopniowemu osłabieniu, co negatywnie wpływa na eksport do tego kraju.

### Ryzyko związane z kanałami dystrybucji

Grupa Kapitałowa w głównej mierze opiera sprzedaż swoich produktów na tradycyjnym modelu dystrybucji, z wykorzystaniem pośredników. Zarówno na rynku polskim, jak i na zagranicznych istnieje ryzyko związane ze zmniejszeniem udziałów Grupy w poszczególnych szczeblach dystrybucji wynikające z działań konkurencji. W celu ograniczenia ryzyka utraty klientów Grupa prowadzi działania zapobiegające wystąpieniu takiej sytuacji, kontynuując rozbudowę sieci sklepów i salonów partnerskich. W sieci dystrybucji farb i lakierów mocną pozycję zdobywają sieci marketów budowlanych. Grupa kontynuuje współpracę z międzynarodowymi i lokalnymi sieciami. Jej produkty są obecne w marketach m.in.: Leroy Merlin, OBI, Castorama, Nomi, Praktiker, Jula. Zaopatrywanie różnych kanałów dystrybucji jest jednym z założeń strategii wzrostu sprzedaży Grupy, a jednocześnie minimalizuje ryzyko związane ze zbyt dużym uzależnieniem się od jednej grupy odbiorców.

### A risk associated with macroeconomic market situation of the Capital Group

In its operation, the Śnieżka Capital Group has to take into consideration influence of macroeconomic market situation both in Poland and other markets, where it operates. The most crucial element of this risk is an increase of raw material prices, currency depreciation, decline in purchasing power by consumers. A decline or an increase of GDP, inflation and unemployment ratios, play an important role as far as the Group's operations are concerned. As regards the market of construction and building materials, a core element of its development is a number of flats and building permits, since they enhance demand for building materials, including paints, as well as contribute to higher movement of resale property market, resulting in more frequent renovation works. Potential limitations might also be connected with difficulties in obtaining mortgages and loans. The risk of Ukrainian market is related to possible limitation of demand and an increase of raw material prices. Another core element is connected with UAH currency depreciation, which directly impacts the product prices. Political crisis, which commenced in 2013, is not favourable in terms of economic growth of the said country and may contribute to destabilization of the Group's activities on this market.

Macroeconomic situation in Belarus is still unstable. The Belarus currency is subject to gradual depreciation, which negatively affects the export to this country.

### A risk in terms of distribution channels

Substantially, the product sales of the Capital Group is grounded on a traditional model of distribution, by taking advantage of middleman. As well as Polish and foreign markets face a risk of decreasing shares of the Group on certain distribution levels, which is caused by competitors. In order to reduce a risk of losing customers, the Group conducts preventive actions to diminish occurrence of the said situation by developing a chain of stores and partnership retailers. DIY stores play a significant role in terms of paints and varnishes distribution. The Group liaises with international and local chains. Its products are available in the following DIY stores: Leroy Merlin, OBI, Castorama, Nomi, Praktiker, Jula. Supply of various distribution channels is one of key strategies to boost sales in the Group and at the same time, minimize a risk of being dependent on one group of customers.

The Ukrainian market of paints and varnishes is dominated by a traditional distribution model, nevertheless the function of DIY stores becomes more and more important. The Group strives to eliminate a risk of being dependent on one distribution channel by applying a diversification policy.

### Currency and finance risk

The Capital Group in its operations, is exposed both to a risk of currency and interest rate fluctuations. The Group imports raw materials used in the manufacturing process of paints and varnishes in Euros, and exports its products to Eastern Europe countries (Ukraine, Belarus, Moldova, Russia, Georgia, Kirgizstan), where settlements are mainly conducted in USD. As a result, the Group is exposed to a risk of currency fluctuations, both USD and Euro, as well as the said currencies versus PLN. The most favourable scenario for the Group is as low as possible EUR/USD rate, decreasing the cost of raw materials and maximizing export inflows.

An analysis of currency risk is carried out on a current basis by the Group. Currently, the Parent Company has a credit in a foreign currency of USD 15.0m, which guarantees security against capital in Belarus and Ukraine subsidiaries, as well as minimizes unfavourable currency fluctuations from export inflows. In 2013 the Group did not apply, including the current period, any long-term securities in the form of derivative financial instruments, such as forward contracts, futures or swaps. Due to the amount of credit debt of the Śnieżka Capital Group, another vital element is a risk of interest rate fluctuation. Accordingly, a credit in USD currency enables to decrease the interest rate for the sake of lower USD Libor, compared to WIBOR to PLN.

Na rynku farb i lakierów Ukrainy dominuje tradycyjny model dystrybucji, niemniej jednak rola sieci marketów budowlanych z roku na rok jest coraz większa. Grupa, także na tym rynku stara się eliminować ryzyko uzależnienia się od jednego z kanałów dystrybucji, stosując politykę ich dywersyfikacji.

### Ryzyko finansowe i walutowe

Grupa Kapitałowa w swojej działalności jest narażona zarówno na ryzyko zmiany kursów walut, jak i ryzyko stopy procentowej. Grupa importuje surowce używane do produkcji farb i lakierów nominowane w Euro, eksport natomiast realizuje do krajów Europy Wschodniej (Ukraina, Białoruś, Mołdawia, Rosja, Gruzja, Kirgistan), w których rozliczenia prowadzone są głównie w USD. Grupa jest więc narażona na ryzyko wynikające ze zmiany kursu EUR/USD i relacji obydwu tych walut w stosunku do złotego. Najbardziej korzystnym scenariuszem dla Grupy jest jak najniższy kurs EUR/USD, obniżający koszty surowcowe i maksymalizujący wpływy eksportowe.

W Grupie na bieżąco jest prowadzona analiza ryzyka walutowego. Obecnie Spółka dominująca korzysta z kredytu walutowego w wysokości 15 mln USD, który służy zabezpieczeniu posiadanych kapitałów w spółkach zależnych na Ukrainie i Białorusi oraz zminimalizowaniu niekorzystnych różnic kursowych z wpływów eksportowych. W 2013 roku Grupa nie stosowała i obecnie również nie zawiera długoterminowych zabezpieczeń w postaci pochodnych instrumentów finansowych, takich jak opcje, kontrakty forward, futures czy też swap.

Ze względu na wysokość długu bankowego Grupy Kapitałowej Śnieżka ważnym elementem jest ryzyko stopy procentowej. Korzystanie z kredytu nominowanego w walucie USD umożliwia obniżenie tej stopy procentowej z powodu niższej stopy Libor USD w porównaniu ze stopą WIBOR dla PLN.



### Ryzyko związane z konkurencją

Działalność prowadzona przez Grupę narażona jest na dużą konkurencję ze strony podmiotów polskich, jak i zagranicznych. Największymi konkurentami dla Spółki dominującej są: PPG Deco Polska Sp. z o.o., Akzo Nobel Decorative Paints sp. z o.o. oraz Tikkurila Polska S.A. Z jednej strony na rynku są obecne duże renomowane firmy międzynarodowe, a z drugiej – ma miejsce silna konkurencja cenowa ze strony małych, lokalnych podmiotów. Pojawienie się nowego podmiotu produkującego farby jest możliwe, jednak wykreowanie nowej marki, z silną pozycją rynkową, jest trudne i wymaga dużych nakładów finansowych. W związku z tym Grupa przewiduje, że nowa konkurencja na rynku mogłaby się pojawić głównie w wyniku przekształceń własnościowych. Na rynkach zagranicznych działalność Grupy podlega konkurencji, tak ze strony podmiotów rodzimych, jak i marek międzynarodowych. Największymi konkurentami na rynku ukraińskim są: Ganza Ukraina sp. o.o., ZIP sp. z o.o. Tikkurila sp. z.o.o. oraz Caparol Ukraina. Dodatkowo obserwuje się tu coraz większą aktywność dużych renomowanych firm międzynarodowych. Na rynku białoruskim najwięksi konkurenci Grupy w segmencie farb emulsyjnych to marki Alpina (grupa Caparol) i Condor (grupa Eskaro), a w segmencie mas szpachlowych marki Ceresit (grupa Henkel) oraz Tajfun (grupa Atlas). W przypadku segmentu wyrobów do ochrony drewna głównym konkurentem dla wyrobów Grupy są na rynku białoruskim produkty marki Pinotex (Akzo Nobel).

Grupa monitoruje działania konkurentów, tak na rynku polskim, jak na rynkach zagranicznych. W 2013 roku większość konkurentów rynkowych Grupy prowadziła mniej lub bardziej intensywne działania promocyjno-reklamowe, które mogły stanowić zagrożenie dla pozycji marek z portfolio Grupy. Przygotowane kampanie reklamowe i inne działania wspierające sprzedaż stanowiły odpowiednie wsparcie dla produktów sprzedawanych przez Grupę Kapitałową.

### Ryzyko związane z kontrolą należności

W wyniku podjętych w poprzednich latach działań i wprowadzeniu odpowiedniej polityki kontroli spływu należności Grupa Kapitałowa Śnieżka ograniczyła ryzyko i zagrożenia związane z omawianym zagadnieniem.

W ocenie Grupy rok 2013 należy uznać za satysfakcjonujący, mimo występującego na rynku spowolnienia gospodarczego. Grupa na bieżąco

### A risk associated with competition

Activities carried out by the Group are exposed to fierce competition of entities, which operate both on Polish and foreign markets. The core competitors of the Parent Company are as follows: PPG Deco Polska Sp. z o.o., Akzo Nobel Decorative Paints sp. z o.o. oraz Tikkurila Polska S.A. On the one hand there are big international corporations present on the market, but on the other hand – a fierce competition is conducted by small and local companies. Emergence of a new entity manufacturing paints is highly likely, however, the new image of brand with a strong position on the market is very difficult and is connected with high capital expenditures. Therefore, the Group stipulates that new competitors on the market would appear mainly as a result of transformation of a business entity. On foreign markets, the Group's operations are subject both to local competitors and international brands. The most strategic competitors on Ukrainian market are as follows: Ganza Ukraina sp. o.o., ZIP Sp. z o.o. Tikkurila sp. z.o.o. and Caparol Ukraina. Moreover, bigger and bigger activity of big prestigious and international companies can be observed. The competitive brands of the Group on the Belarus market in the sector of emulsion paints are the following: Alpina (Caparol Group) and Condor (Eskaro Group), while in the sector of mortar adhesives, Ceresit (Henkel Group) and Tajfun (Atlas Group). As regards the sector of wood preservatives, the main competitor of the Group on the Belarus market is Pinotex (Akzo Nobel).

The Group constantly monitors competitors' operations, including the domestic market as well as foreign ones. In 2013 most market competitors of the Group conducted less or less intense advertising activities, which might have resulted in a potential risk of brands from the Group's portfolio. Launched advertising campaigns as well as other promotional actions contributed to relevant support of products sold by the Capital Group.

### A risk associated with monitoring of receivables

Owing to undertaken actions in previous years as well as implementation of a relevant inflow policy of receivables, the Śnieżka Capital Group reduced a risk and threats connected with this issue.

According to the Group's estimate, 2013 year ought to be treated as satisfactory, despite an existing economic slow-down. The Group constantly monitors alarming phenomena on the market, where its operations are carried out and implements actions to diminish a transaction risk, such as mortgage indebtedness, promissory note declarations signed by natural persons, merchandise security until settlement, excluding possibility of pledges on their goods, etc. By analysing transactions with a certain entity, the Group liaises with expert entities within the scope of risk assessment, also its receivables - domestic and foreign, are covered by insurance companies.

In the years to come, the Group will strive to proceed with the adopted policy and minimize risks associated with monitoring of receivables.

### Raw material risk

Principle risks and threats faced by the Śnieżka Capital Group in the area of supply are generally connected with the increase of raw material prices, dependent on price quotation of oil, a rise of freight process, temporary and longstanding limitations to the access of raw materials as well as currency fluctuations.

Analyzing 2013 year in terms of supply, a stable situation was reported as far as raw material prices, technical materials and lack of shortages of raw materials are concerned.

analizuje pojawiające się niepokojące zjawiska na rynkach, na których operuje i wprowadza odpowiednie działania obniżające poziom ryzyka transakcji, jak zabezpieczenia w postaci hipotek, deklaracji wekslowych, podpisanych przez osoby fizyczne, zabezpieczeń własności towaru do momentu zapłaty, wyłączenie możliwości zastawu na naszych towarach, itp. Analizując transakcje z danym podmiotem Grupa współpracuje z wyspecjalizowanymi w ocenie ryzyka podmiotami, a dodatkowo jej należności – krajowe i zagraniczne, objęte są ubezpieczeniem w wiodących firmach świadczących tego typu usługi.

W kolejnych latach Grupa będzie konsekwentnie kontynuowała przyjętą wcześniej politykę minimalizowania zagrożeń związanych z kontrolą należności.

### Ryzyko surowcowe

Podstawowe ryzyka oraz zagrożenia z jakimi Grupa Kapitałowa Śnieżka ma do czynienia w dziedzinie zaopatrzenia związane są w głównej mierze ze wzrostem cen surowców zależnym od notowań cen ropy naftowej, wzrostem kosztów transportu, chwilowym i długotrwałym ograniczeniem dostępu do surowców oraz zmianami kursu walut.

Analizując 2013 rok w zakresie zaopatrzenia należy odnotować stabilną sytuację w zakresie cen surowców, materiałów technicznych oraz brak problemów z dostępnością surowców.







**Relacje inwestorskie**  
Investor relations





## Oświadczenie Spółki o stosowaniu ładu korporacyjnego

Declaration of Parent Company on applying corporate governance standards

### Procedures and basic rights of the General Meeting, overview of shareholders' rights and ways of their exercising

Procedures of the General Meeting are stipulated in the Regulations of the General Meeting posted on the Issuer's website. Shareholders' rights and ways of their exercising can be found in the Company's Articles of Association.

### Set of corporate governance rules in use

Since 1 January 2013 FFiI Śnieżka SA has been governed by a set of corporate governance rules as stipulated in the document of 'Code of Best Practice for WSE Listed Companies', constituting an annex to resolution no. 19/1307/2012 of the Board of the Warsaw Stock Exchange as of 21 November 2012. The text of the set of rules is publicly available on the website [www.corp-gov.gpw.pl](http://www.corp-gov.gpw.pl).

### Waived corporate governance rules

In 2013 the Issuer waived the rule no. 10 in section IV, the Parent Company failed to enable the shareholders to attend the General Meeting by taking advantage of electronic communication means. The reason for not applying the aforementioned rule are interpretational doubts, due to legal and technical nature, which might affect the correct and undisturbed course of the General Meeting of Shareholders.

### Overview of principal features of internal control systems and risk management with relation to the process of preparation of financial report and consolidated financial statements

Financial reports are drawn up on the basis of the International Accounting Standards, the International Financial Reporting Standards, interpretations related thereto published as regulations of the European Commission, the Accounting Act (in the area not regulated by the IAS) as well as internal procedures regarding the preparation of interim reports submitted to the WSE. A company auditor was appointed for internal control. With reference to the companies of the Capital Group, supervision is carried out by Corporate Governance Office.

### Sposób działania Walnego Zgromadzenia, jego zasadnicze uprawnienia oraz opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania

Sposób działania walnego zgromadzenia określa Regulamin Walnego Zgromadzenia opublikowany na stronie internetowej emitenta. Opis praw akcjonariuszy i sposobu ich wykonywania zawiera Statut Spółki.

### Wskazanie stosowanego zbioru zasad ładu korporacyjnego

Od dnia 1 stycznia 2013 roku Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA, podlega zbiorowi zasad ładu korporacyjnego określonego w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW stanowiącego załącznik do uchwały Nr 19/1307/2012 Rady Giełdy z dnia 21 listopada 2012 roku. Tekst zbioru zasad jest publicznie dostępny na stronie [www.corp-gov.gpw.pl](http://www.corp-gov.gpw.pl).

### Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, od których odstąpiono

W ciągu 2013 roku emitent odstąpił od stosowania zasady nr 10 w części IV, Spółka dominująca nie zapewniła akcjonariuszom możliwości udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Przyczyną niestosowania tej zasady są wątpliwości interpretacyjne, w szczególności natury technicznej i prawnej, które mogłyby wpłynąć na prawidłowy i niezakłócony przebieg Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

### Opis głównych cech systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Proces sporządzania sprawozdań finansowych jest prowadzony w oparciu o Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, związane z nimi interpretacje ogłoszone w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej, Ustawę o Rachunkowości (w obszarze nieuregulowanym przez MSR) oraz wewnętrzne procedury dotyczące sporządzania okresowych sprawozdań giełdowych. W zakresie kontroli wewnętrznej w Spółce zostało utworzone stanowisko rewidenta zakładowego, w odniesieniu do spółek Grupy Kapitałowej nadzór sprawuje Biuro Nadzoru Właścicielskiego.

Spółka prowadzi stronę internetową poświęconą relacjom inwestorskim: [www.inwestor.sniezka.pl](http://www.inwestor.sniezka.pl). Znajdują się na niej wszelkie informacje korporacyjne i finansowe, jak również m.in. raporty bieżące i okresowe oraz prezentacje.

#### Kontakt do działu relacji inwestorskich:

Ryszard Stachnik  
Tel. +48 14 680 54 65  
Tel. kom +48 507 143 189  
Fax + 48 14 680 54 14  
e-mail: [ryszard.stachnik@sniezka.com](mailto:ryszard.stachnik@sniezka.com)

Aleksandra Małozieć  
Tel. +48 14 680 54 83  
Tel. kom. +48 667 660 669  
Fax + 48 14 680 54 14  
e-mail: [aleksandra.maloziec@sniezka.com](mailto:aleksandra.maloziec@sniezka.com)

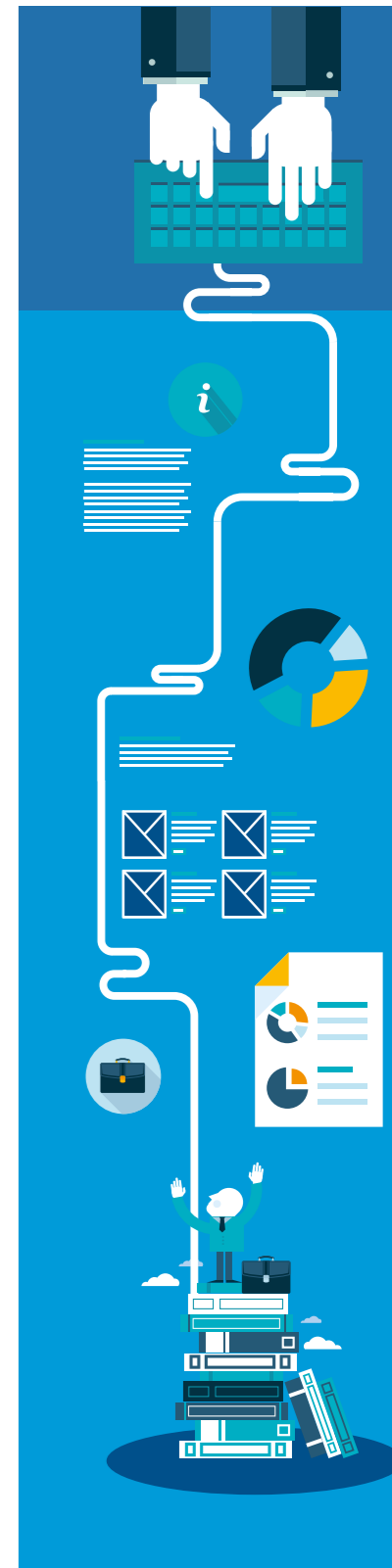
The Company runs its own website, devoted to investment reports: [www.inwestor.sniezka.pl](http://www.inwestor.sniezka.pl). All corporate and finance information can be found at the aforementioned site, including current and interim reports as well as presentations.

#### Contact persons in the Department of Investment Reports:

Ryszard Stachnik  
Tel. +48 14 680 54 65  
Tel. kom +48 507 143 189  
Fax + 48 14 680 54 14  
e-mail: [ryszard.stachnik@sniezka.com](mailto:ryszard.stachnik@sniezka.com)

Aleksandra Małozieć  
Tel. +48 14 680 54 83  
Tel. kom. +48 667 660 669  
Fax + 48 14 680 54 14  
e-mail: [aleksandra.maloziec@sniezka.com](mailto:aleksandra.maloziec@sniezka.com)

INFORMACJE FINANSOWE		Wzrost
Lp.	Opis danych finansowych	Wzrost
1	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	273020
2	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	31011
3	Zysk (strata) brutto	30548
4	Zysk (strata) netto	4334
5	Zysk (strata) netto przeliczony o doposażeniu o wartości dodanej	43819
6	Zysk (strata) netto przeliczony o doposażeniu o wartości dodanej	182
7	Aktywny pasyw	220438
8	Zobowiązania z tytułu pożyczek, kredytów i bory	140268
9	Zobowiązania długoterminowe	1190
10	Zobowiązania krótkoterminowe	13760
11	Kapitał własny	213670
12	Kapitał własny przeliczony o doposażeniu o wartości dodanej	200750
13	Kapitał rezerwowany	1500
14	Kapitał obcy	10181
15	Ujemne odliczenia	1542778
16	Zobowiązania lub wydatki dysponowane podlegające odliczeniu	-





## Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji na dzień 31 grudnia 2013 roku

Majority shareholders as of 31 December 2013

PODMIOTY (AKCJONARIUSZE) DYSPONUJĄCY BEZPOŚREDNIO I POŚREDNIO CO NAJMNIEJ 5% KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO SPÓŁKI ORAZ CO NAJMNIEJ 5% OGÓLNEJ LICZBY GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU SPÓŁKI PRZY OGÓLNEJ LICZBIE AKCJI 12 617 778 ORAZ OGÓLNEJ LICZBIE GŁOSÓW 14 617 778

ENTITIES (SHAREHOLDERS) HOLDING DIRECTLY AND INDIRECTLY AT LEAST 5% OF THE COMPANY'S SHARE CAPITAL AND AT LEAST 5% OF THE TOTAL NUMBER OF VOTES AT THE GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS, GIVEN THE TOTAL NUMBER OF 12,617,778 SHARES AND THE TOTAL NUMBER OF 14,617,778 VOTES.



Akcjonariusz Shareholder	Liczba posiadanych akcji Number of owned shares	Udział w kapitale zakładowym (%) Share in the share capital (%)	Liczba głosów Number of votes	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA (%) Share in the total number votes at the General Shareholder's Meeting (%)
Jerzy Pater*	2 541 667	20,14	3 208 335	21,95
	w tym bezpośrednio 166 667	1,32	833 335	5,70
Stanisław Cymbor**	2 541 667	20,14	3 208 335	21,95
	w tym bezpośrednio 166 667	1,32	833 335	5,70
Piotr Mikrut	bepośrednio 1 254 166	9,94	1 787 498	12,23
Rafał Mikrut	bepośrednio 1 254 167	9,94	1 254 167	8,58
AMPLICO OFE	1 250 000	9,91	1 250 000	8,55
Aviva OFE Aviva BZ WBK	781 669	6,19	781 669	5,35

\*Jerzy Pater posiada akcje Emitenta pośrednio poprzez spółkę PPHU Elżbieta i Jerzy Pater Sp. z o.o. (PPHU Elżbieta i Jerzy Pater Sp. z o.o. posiada akcje emitenta w liczbie 2 375 000 sztuk co daje 18,82% udziału w kapitale zakładowym i 16,25% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZA).

\*\* Stanisław Cymbor posiada akcje Emitenta pośrednio poprzez spółkę PPHU Iwona i Stanisław Cymbor Sp. z o.o. (PPHU Iwona i Stanisław Cymbor Sp. z o.o. posiada akcje emitenta w liczbie 2 375 000 sztuk co daje 18,82% udziału w kapitale zakładowym i 16,25% udziału w ogólnej liczbie głosów na WZA).

\* Jerzy Pater holds the Issuer's shares indirectly via PPHU Elżbieta i Jerzy Pater Sp. z o.o. (PPHU Elżbieta i Jerzy Pater Sp. z o.o. holds 2,375,000 shares of the Issuer, giving the holder 17.53% share in the share capital and 15.27% share in the total votes at the General Meeting of Shareholders).

\*\* Stanisław Cymbor holds the Issuer's shares indirectly via PPHU Iwona i Stanisław Cymbor Sp. z o.o. (PPHU Iwona i Stanisław Cymbor Sp. z o.o. holds 2,375,000 shares of the Issuer, giving the holder 17.53% share in the share capital and 15.27% share in the total votes at the General Meeting of Shareholders).

### Shareholders with special controlling rights

In accordance with the Issuer's Articles of Association, series 'A' shares entitle their holder to indicate a member of the Supervisory Board in such a way, that each 25,000 of shares bear the right to indicate one such member. As of the date this report was prepared, the following persons held series 'A' shares:

- Mr Stanisław Cymbor  
33,334 series 'A' shares
- Mr Jerzy Pater  
33,333 series 'A' shares
- Mr Stanisław Mikrut  
33,333 series 'A' shares

### Restrictions on exercising the voting rights

There are no restrictions to exercise voting rights in the Group.

### Restrictions on the transfer of security ownership

There are restrictions on the transfer of security ownership for holders of registered preference shares of FFIL Śnieżka SA. Before selling registered preference shares or before converting them to bearer shares, a given shareholder has to make a purchase offer for these shares to all shareholders with series 'A' shares.

### Rules on appointing and recalling management and supervisory bodies, and establishing and revoking their rights

Rules on appointing and recalling management and supervisory bodies as well as establishing and revoking their rights: within the Company in accordance with the Articles of Association, the Supervisory Board appoints the President of the Management Board and other members of the Management Board upon a motion of the President, as well as recalls particular members of the Management Board. Issuance or redemption of shares requires acceptance from the General Meeting of Shareholders.

### Overview of amendments to the Articles of Association of the Parent Company

Amendments to the Articles of Association as well as the Deed of Company Formation requires acceptance from the General Meeting of Shareholders.

### Akcjonariusze posiadający szczególne uprawnienia kontrolne

Zgodnie ze statutem emitenta akcje serii A dają prawo do wskazania Członka Rady Nadzorczej w ten sposób, że na każde 25 000 akcji przypada prawo wskazania 1 Członka Rady Nadzorczej. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania posiadaczami akcji serii A byli:

- Pan Stanisław Cymbor  
33 334 sztuk akcji serii A
- Pan Jerzy Pater  
33 333 sztuk akcji serii A
- Pan Stanisław Mikrut  
33 333 sztuk akcji serii A

### Ograniczenia dotyczące wykonywania prawa głosu

W Grupie nie występują ograniczenia odnośnie wykonywania prawa głosu.

### Ograniczenia dotyczące przenoszenia praw własności papierów wartościowych

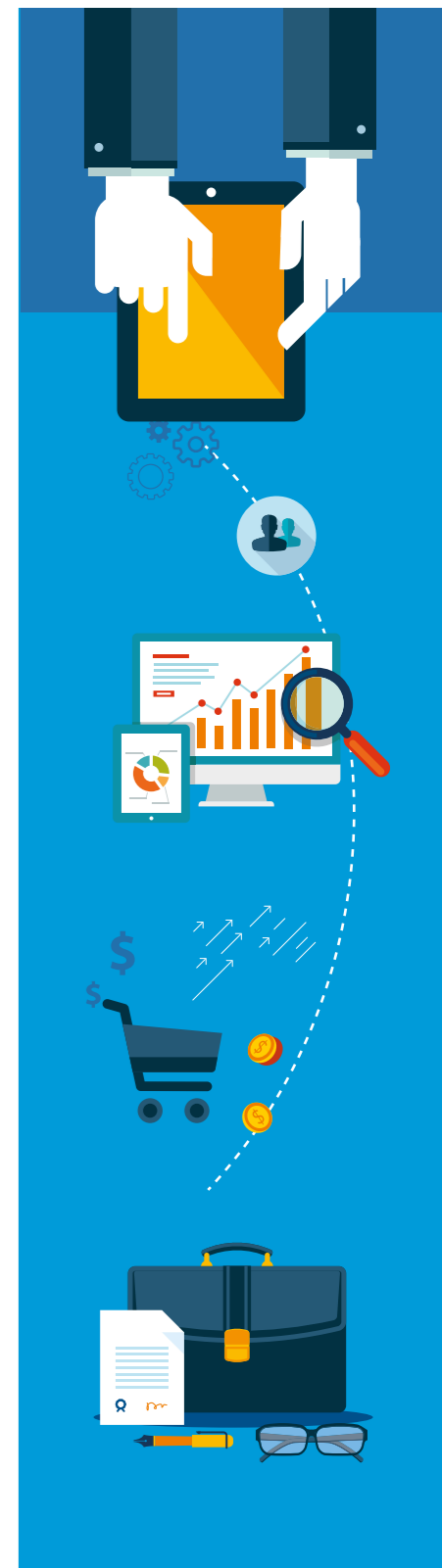
Ograniczenia dotyczące przenoszenia praw własności papierów wartościowych emitenta dotyczą posiadaczy akcji imiennych uprzywilejowanych FFIL Śnieżka SA. Zbycie pod jakimkolwiek tytułem prawnym akcji imiennych uprzywilejowanych lub ich zamiana na akcje na okaziciela, wymaga wcześniejszego złożenia wszystkim akcjonariuszom posiadającym akcje serii A przez akcjonariusza zainteresowanego zbyciem lub zamianą na akcje na okaziciela oferty nabycia akcji.

### Zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających i nadzorujących oraz ich uprawnień

Opis zasad dotyczących powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz ich uprawnień: w Spółce, zgodnie ze statutem, Rada Nadzorcza powołuje Prezesa Zarządu oraz wniosek Prezesa Zarządu pozostałych Członków Zarządu, a także odwołuje poszczególnych jego członków. Podjęcie decyzji o emisji lub wykupie akcji wymaga zgody Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

### Opis zasad zmiany statutu Spółki dominującej

Zmiana Statutu lub Umowy Spółki emitenta wymaga zgody Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.





### Dla Walnego Zgromadzenia oraz Rady Nadzorczej Fabryki Farb i Lakierów „Śnieżka” S.A.

1. Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej Fabryka Farb i Lakierów „Śnieżka” S.A. („Grupa”), w której jednostką dominującą jest Fabryka Farb i Lakierów „Śnieżka” S.A. („Spółka”) z siedzibą w Lubzinie 34a, za rok zakończony dnia 31 grudnia 2013 roku, obejmującego skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres od dnia 1 stycznia 2013 roku do dnia 31 grudnia 2013 roku, skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej sporządzone na dzień 31 grudnia 2013 roku, skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych oraz skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2013 roku do dnia 31 grudnia 2013 roku, zasady (polityki) rachunkowości oraz dodatkowe noty objaśniające („załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe”).

2. Za rzetelność i jasność załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, jak również za jego sporządzenie zgodnie z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości oraz za prawidłowość dokumentacji konsolidacyjnej odpowiada Zarząd Spółki. Ponadto Zarząd Spółki oraz członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani do zapewnienia, aby załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności Grupy spełniały wymagania przewidziane w ustawie z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. 2013.330 z późn. zm. - „ustawa o rachunkowości”). Naszym zadaniem było zbadanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz wyrażenie, na podstawie badania, opinii o tym czy jest ono we wszystkich istotnych aspektach zgodne z wymagającymi zastosowania zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia ono, we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy Grupy.

3. Badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do postanowień:

- rozdziału 7 ustawy o rachunkowości,
- krajowych standardów rewizji finansowej, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce,

w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, czy sprawozdanie to nie zawiera istotnych nieprawidłowości. W szczególności, badanie obejmowało sprawdzenie – w dużej mierze metodą wrywkową – dokumentacji, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w załączonym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

### To the General Meeting and Supervisory Board of Paints and Varnishes Plant Śnieżka S.A.

1. We have audited the attached financial statement of the Śnieżka Capital Group (“The Group”), where Paints and Varnishes Plant Śnieżka S.A. (“The Company”) with its registered seat in Lubzina 34a, is the parent company, for the year ended 31 December 2013, containing a financial statement of total revenues for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013, financial standing as of 31 December 2013, the statement of cash flow, the statement of changes in equity for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013, adopted accounting policy and the additional notes and explanations (“the attached financial statements”).

2. The truth and fairness of the attached financial statements, the preparation of the attached financial statements in accordance with the required applicable accounting policies and the proper maintenance of the accounting records are the responsibility of the Company’s Management Board. In addition, the Company’s Management Board and Members of the Supervisory Board are required to ensure that the attached financial statements and the Report on the Group’s Operations meet the requirements of the Accounting Act dated 29 September 1994 (Journal of Laws 2013 No. 330 item as amended – ‘the Accounting Act’). Our responsibility was to audit the attached financial statements and to express an opinion on whether, based on our audit, these financial statements comply, in all material respects, with the required applicable accounting policies, whether they truly and fairly reflect, in all material respects, the financial position and results of the operations of the Group.

3. We conducted our audit of the attached financial statements in accordance with:

- chapter 7 of the Accounting Act,
- national auditing standards issued by the National Council of Statutory Auditors,

in order to obtain reasonable assurance whether these financial statements are free of material misstatement. In particular, the audit included examining, to a large extent on a test basis, documentation supporting the amounts and disclosures in the attached financial statements.

The audit also included assessing the accounting principles adopted and used and significant estimates made by the Management Board, as well as evaluating the overall presentation of the attached financial statements. We believe our audit has provided a reasonable basis to express our opinion on the attached financial statements treated as a whole.

4. In our opinion, the attached financial statements, in all material respects:

- present truly and fairly all information material for the assessment of the results of the Company’s operations for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013, as well as its financial standing, as of 31 December 2013;
- have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the EU and based on properly maintained accounting records;
- are in respect of the form and content, in accordance with legal regulations governing the preparation of financial statements.

5. We have read the Management Report on operations carried out by the Group for the period from 1 January 2013 to 31 December 2013 and the rules of preparation of annual statements (“the Report on the Group’s Operations”) and concluded that the information derived from the attached financial statements reconciles with these financial statements. The information included in the Report corresponds with the relevant regulations of the Decree of the Minister of Finance as of 19 February 2009 on current and periodic information published by issuers of securities and conditions for recognition as equivalent the information required by laws of non-EU member states (Journal of Laws No. 33, item 259 as amended – ‘regulation on current and periodic information’).

on behalf of  
Ernst & Young Audit Polska spółka  
Limited liability company sp.k  
(former : Ernst & Young Audit Sp. Z o.o.)  
Rondo ONZ 1, 00-124 Warsaw  
Reg. No 130

Key Certified Auditor  
Leszek Lerch  
Certified Auditor No. 9886

Warsaw, 16 April 2014

Badanie obejmowało również ocenę poprawności przyjętych i stosowanych przez Grupę zasad rachunkowości i znaczących szacunków dokonanych przez Zarząd Spółki, jak i ogólnej prezentacji załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Uważamy, że przeprowadzone przez nas badanie dostarczyło nam wystarczających podstaw do wyrażenia opinii o załączonym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym traktowanym jako całość.

4. Naszym zdaniem załączone skonsolidowane sprawozdanie finansowe, we wszystkich istotnych aspektach:

- przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny wyniku finansowego działalności gospodarczej za okres od dnia 1 stycznia 2013 roku do dnia 31 grudnia 2013 roku, jak też sytuacji majątkowej i finansowej badanej Grupy na dzień 31 grudnia 2013 roku;
- sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE;
- jest zgodne z wpływającymi na formę i treść sprawozdania finansowego przepisami prawa regulującymi przygotowanie sprawozdań finansowych.

5. Zapoznaliśmy się ze sprawozdaniem Zarządu Spółki na temat działalności Grupy w okresie od dnia 1 stycznia 2013 roku do dnia 31 grudnia 2013 roku oraz zasad sporządzenia rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego („sprawozdanie z działalności”) i uznaliśmy, że informacje pochodzące z załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego są z nim zgodne. Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności uwzględniają odpowiednie postanowienia rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz. U. nr 33, poz. 259, z późn. zm. - „rozporządzenie w sprawie informacji bieżących i okresowych”).

w imieniu:  
Ernst & Young Audyt Polska spółka  
z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.  
(dawniej: Ernst & Young Audit sp. z o.o.)  
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa  
nr ewid. 130

Kluczowy biegły rewident  
Leszek Lerch  
Biegły rewident nr 9886

Warszawa, dnia 16 kwietnia 2014 roku



**Sprawozdanie finansowe skonsolidowane za rok zakończony dnia 31 grudnia 2013 roku**  
**Consolidated Financial Statement for the year ended 31 December 2013**



**SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2013 ROKU**  
**CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENT AS OF 31 DECEMBER 2013**

AKTYWA	ASSETS	31.12.2013	31.12.2012
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>Assets</b>	<b>186 914</b>	<b>183 115</b>
Rzeczowe aktywa trwałe	Fixed assets	164 285	159 982
Nieruchomości inwestycyjne	Property, plant and equipment	12 246	12 756
Wartość firmy	Investment property	-	-
Aktywa niematerialne	Goodwill	1 807	1 685
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	Intangible assets	1 960	2 016
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	Investments in associates measured with equity method	-	-
Pozostałe aktywa finansowe (długoterminowe)	Financial assets available for sale	31	10
Należności długoterminowe	Other (long-term) financial assets	2 330	2 335
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	Long-term receivables	4 255	4 331
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>Current assets</b>	<b>169 766</b>	<b>164 170</b>
Zapasy	Inventory	72 400	77 438
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	Trade and other receivables	71 333	63 743
Należności z tytułu podatku dochodowego	Income tax receivables	1 123	4 506
Pochodne instrumenty finansowe	Other financial instruments	-	-
Pozostałe aktywa finansowe	Other financial assets	-	-
Pozostałe aktywa niefinansowe	Other non-financial assets	614	993
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Cash and cash equivalents	24 296	17 490
Aktywa trwałe zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	Fixed assets classified as held for sale	961	4 138
<b>SUMA AKTYWÓW</b>	<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>357 641</b>	<b>351 423</b>



**SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2013 ROKU**  
**CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENT AS OF 31 DECEMBER 2013**

PASYWA	EQUITY AND LIABILITIES	31.12.2013	31.12.2012
<b>Kapitał własny (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej)</b>	<b>Equity attributable to shareholders of the parent company</b>	<b>208 077</b>	<b>196 958</b>
Kapitał podstawowy	Share capital	12 618	13 551
Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	Share premium	-	-
Akcje własne	Equity shares	-	(28 920)
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	Foreign exchange differences on translation of foreign operations	(12 776)	(11 022)
Pozostałe kapitały rezerwowe	Other reserve capitals	80	-
Kapitał zapasowy	Supplementary capital	126 431	157 689
Kapitał z aktualizacji wyceny	Revaluation reserve	36	36
Zyski zatrzymane/ Niepokryte straty	Retained earnings/ losses brought forward	81 688	65 624
<b>Kapitały akcjonariuszy niekontrolujących</b>	<b>Equity of non-controlling shareholders</b>	<b>9 120</b>	<b>8 373</b>
<b>Kapitał własny ogółem</b>	<b>Total equity</b>	<b>217 197</b>	<b>205 331</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>Long-term liabilities</b>	<b>13 049</b>	<b>21 451</b>
Oprocentowane kredyty i pożyczki	Interest-bearing loans and borrowings	9 336	17 168
Rezerwy	Provisions	1 266	1 301
Pozostałe zobowiązania	Other liabilities	126	417
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	Deferred income tax provision	2 321	2 565
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>Short-term liabilities</b>	<b>127 395</b>	<b>124 641</b>
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	Trade and other liabilities	41 684	48 711
Bieżąca część oprocentowanych kredytów i pożyczek	Current portion of interest-bearing loans and borrowings	80 328	74 383
Pozostałe zobowiązania finansowe	Other financial liabilities	257	290
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	Income tax liabilities	3 937	-
Rozliczenia międzyokresowe	Accruals	444	543
Rezerwy	Provisions	745	714
Zobowiązania bezpośrednio związane z aktywami trwałymi zaklasyfikowanymi jako przeznaczone do sprzedaży	Liabilities directly related to fixed assets classified as held for sale	-	-
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>Total liabilities</b>	<b>140 444</b>	<b>146 092</b>
<b>SUMA PASYWÓW</b>	<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>357 641</b>	<b>351 423</b>

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2013 ROKU  
CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2013

DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA	CONTINUED OPERATIONS	01.01.2013- - 31.12.2013	01.01.2012- - 31.12.2012
Przychody ze sprzedaży produktów	Revenue from sales of products	520 411	520 52
Przychody ze sprzedaży towarów	Revenue from sales of goods	47 814	50 324
Przychody ze sprzedaży materiałów	Revenue from sales of materials	5 678	5 627
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>Sales revenue</b>	<b>573 903</b>	<b>576 521</b>
Koszt własny sprzedaży	Prime cost of sale	360 733	379 720
<b>Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>Gross profit/(loss) on sales</b>	<b>213 170</b>	<b>196 801</b>
Pozostały przychody operacyjne	Other operating revenue	1 110	648
Koszty sprzedaży	Selling costs	91 891	79 830
Koszty ogólnego zarządu	General administrative expenses	59 601	57 882
Pozostałe koszty operacyjne	Other operating expenses	3 957	3 335
<b>Zysk/(strata) na działalności operacyjnej</b>	<b>Operating profit (loss)</b>	<b>58 831</b>	<b>56 402</b>
Przychody finansowe	Financial revenue	643	2 053
Koszty finansowe	Financial costs	4 853	4 550
Udział w zysku jednostki stowarzyszonej	Share in profit of associated entity	347	424
Strata z tytułu hiperinflacji	Hyperinflation loss	-	-
<b>Zysk/(strata) brutto</b>	<b>Gross profit (loss)</b>	<b>54 968</b>	<b>54 329</b>
Podatek dochodowy	Income tax	8 403	7 015
<b>Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej</b>	<b>Net profit (loss) on continued operations</b>	<b>46 565</b>	<b>47 314</b>
<b>Działalność zaniechana</b>	<b>Discontinued operations</b>		
Zysk/(strata) za okres z działalności zaniechanej	Profit (loss) for the period on discontinued operations	-	-
<b>Zysk/(strata) netto za okres</b>	<b>Net profit (loss) for the period</b>	<b>46 565</b>	<b>47 314</b>
Inne całkowite dochody	Other comprehensive income		
<b>Pozycje podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych:</b>	<b>Items subject to reclassification to profit (loss) in further financial periods:</b>		
• Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	• Foreign exchange differences on translation of foreign operations	(2 028)	(4 221)
<b>Pozycje nie podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych:</b>	<b>Items not subject to reclassification to profit (loss) in further financial periods:</b>		
• Zyski/straty aktuarialne	• Actuarial profit/ (loss)	(169)	137
<b>Inne całkowite dochody netto</b>	<b>Other net comprehensive income</b>	<b>(2 197)</b>	<b>(4 084)</b>

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2013 ROKU  
CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2013

DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA	CONTINUED OPERATIONS	01.01.2013- - 31.12.2013	01.01.2012- - 31.12.2012
<b>CAŁKOWITY DOCHÓD ZA OKRES</b>	<b>COMPREHENSIVE INCOME FOR THE PERIOD</b>	<b>44 368</b>	<b>43 230</b>
Zysk/(strata) przypadający/a:	Profit (loss) attributable to:	46 565	47 314
Akcjonariuszom jednostki dominującej	Shareholders of the parent company	45 083	45 473
Akcjonariuszom niekontrolującym	Non-controlling shareholders	1 482	1 841
<b>Całkowity dochód przypadający:</b>	<b>Comprehensive income attributable to:</b>	<b>44 368</b>	<b>43 230</b>
Akcjonariuszom jednostki dominującej	Shareholders of the parent company	43 159	41 970
Akcjonariuszom niekontrolującym	Non-controlling shareholders	1 209	1 260
Zysk/(strata) na jedną akcję:	Earnings (losses) per share:		
• podstawowy z zysku za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• basic, from profit for the period attributable to the shareholders of the parent company	3,57	3,50
• podstawowy z zysku z działalności kontynuowanej za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• basic, from profit on continued operations for the period attributable to the shareholders of the parent company	3,57	3,50
• rozwodniony z zysku za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• diluted, from profit for the period attributable to the shareholders of the parent company	3,57	3,50
• rozwodniony z zysku z działalności kontynuowanej za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• diluted, from profit on continued operations for the period attributable to the shareholders of the parent company	3,57	3,50



SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2013 ROKU  
CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2013

PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVATES	31.12.2013	31.12.2012
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>Profit before tax</b>	<b>54 968</b>	<b>54 329</b>
<b>Korekty:</b>	<b>Adjustments:</b>	<b>20 664</b>	<b>15 928</b>
Amortyzacja środków trwałych i aktywów niematerialnych	Depreciation of PP&E and intangible assets	19 195	16 522
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych	Impairment losses on property, plant and equipment	298	-
(Zysk) strata na działalności inwestycyjnej	(Profit) loss on investing activities	32	249
Różnice kursowe	Foreign exchange differences	(1 414)	(4 292)
Udział w (zyskach) stratach jednostek stowarzyszonych	Share in (profit) loss of associates	(347)	(424)
Odpis wartości firmy	Goodwill allowance	-	-
Odsetki i dywidendy netto	Net interest and dividends	2 952	4 189
Otrzymane dotacje	Donations	-	(316)
Pozostałe korekty	Other adjustments	(51)	-
<b>Środki pieniężne z działalności operacyjnej przed uwzględnieniem zmian w kapitale obrotowym</b>	<b>Operating cash flows before changes in working capital</b>	<b>75 632</b>	<b>70 257</b>
Zmiana stanu zapasów	Movement in inventories	4 449	8 217
Zmiana stanu należności	Movement in receivables	(12 639)	9 450
Zmiana stanu zobowiązań	Movement in liabilities	4 512	1 547
Zmiana stanu rezerw	Movement in provisions	(151)	656
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	Movement in prepayments and accruals	282	1 072
<b>Środki pieniężne wygenerowane w toku działalności operacyjnej</b>	<b>Cash generated by operating activities</b>	<b>72 085</b>	<b>91 199</b>
Zapłacony podatek dochodowy	Income tax paid	(6 072)	(7 722)
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>Net operating cash</b>	<b>66 013</b>	<b>83 477</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>	<b>Cash flows from investing activities</b>		
Wydatki na nabycie aktywów niematerialnych	Expenses reacted to acquisition of intangible assets	(107)	(634)
Wpływy ze sprzedaży aktywów niematerialnych	Proceeds from sales of intangible assets	-	-
Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych	Expenses related to acquisition of property, plant and equipment	(27 328)	(36 736)
Wpływy ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	Proceeds from sales of property, plant and equipment	4 352	1 246
Pozostałe korekty	Other adjustments	44	-
Wpływy ze sprzedaży jednostek powiązanych	Proceeds from sales of associates	498	1 569
Dekonsolidacja spółki zależnej	Deconsolidation of a subsidiary	-	(4)
Otrzymane odsetki	Interest received	25	2
Otrzymane dywidendy	Dividends received	-	-

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2013 ROKU  
CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2013

		31.12.2013	31.12.2012
<b>Środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej</b>	<b>Net cash used in investing activities</b>	<b>(22 516)</b>	<b>(34 557)</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>	<b>Cash flows from financing activities</b>		
Wpływy netto z tytułu emisji akcji	Net proceeds from issue of shares	-	-
Nabycie akcji własnych	Purchase of equity shares	-	(28 920)
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	Proceeds from loans and borrowings raised	24 869	52 766
Splaty kredytów i pożyczek	Repayment of loans and borrowings	(24 968)	(42 630)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	Repayment of liabilities under finance lease	(674)	(218)
Otrzymane dotacje	Donations	-	316
Inne wpływy	Other proceeds	226	36
Odsetki	Interest	(3 423)	(4 213)
Wydatki na nabycie udziałów niekontrolujących	Expenses related to acquisition of non-controlling shares	(21)	(1 260)
Dywidendy i świadectwa założycielskie wypłacone	Dividends and promoter certificates paid	(31 922)	(17 026)
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>Net cash from financing activities</b>	<b>(35 913)</b>	<b>(41 149)</b>
Zwiększenie (zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych	Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	7 584	7 771
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	Cash and cash equivalents at the beginning of the period	17 490	10 478
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Foreign exchange differences on translation of foreign operations	(778)	(759)
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu</b>	<b>Cash and cash equivalents at the end of the period</b>	<b>24 296</b>	<b>17 490</b>



## Śnieżka



Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA,  
39-102 Lubzina 34a;  
Administracja: 39-207 Brzeźnica, ul. Dębicka 44  
tel. +48 14 681 11 11, [www.sniezka.pl](http://www.sniezka.pl)  
Teflon® is registered trademark of DuPont used under license by FFIL Śnieżka SA