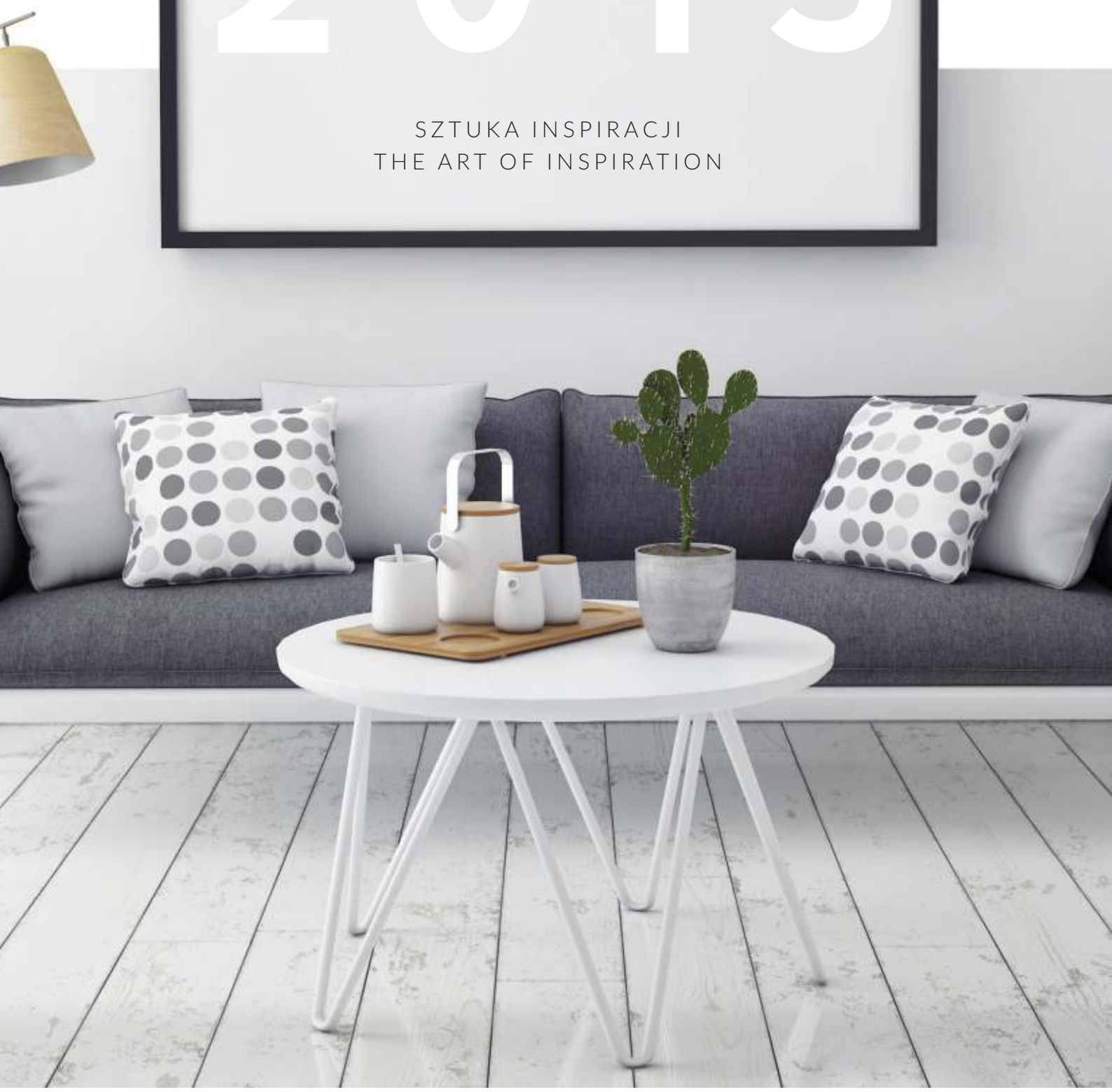
Śnieżka

2015

RAPORT ROCZNY ANNUAL REPORT

SZTUKA INSPIRACJI
THE ART OF INSPIRATION



Śnieżka

02 INFORMACJE O FIRMIE
PARTICULARS OF THE COMPANY

18 CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ
DESCRIPTION OF THE CAPITAL GROUP

26 DANE EKONOMICZNO-FINANSOWE
ECONOMIC AND FINANCIAL INFORMATION

36 RYNEK
MARKET

44 RYNKI ZBYTU ORAZ ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA
SALES MARKETS AND SOURCES OF SUPPLY

50 PRODUKTY, TOWARY, USŁUGI
CORE PRODUCTS, GOODS AND SERVICES

54 ŚRODOWISKO NATURALNE ORAZ DZIAŁALNOŚĆ R&D
NATURAL ENVIRONMENT ISSUES AND R&D ACTIVITIES

60 SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

70 NAGRODY I WYRÓŻNIENIA
AWARDS AND DISTINCTIONS

76 CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ
THREATS AND RISKS

84 RELACJE INWESTORSKIE
INVESTORS RELATIONS

Śnieżka
Śnieżka

Śnieżka

Magnat Style
Beton
Velatura Hematyt

Reprezentacja Firmy

List Prezesa Zarządu

Misja i wizja

Representation of the Company

Letter of the President

Mission and vision

INFORMACJE O FIRMIE

PARTICULARS OF THE COMPANY

Reprezentacja Firmy

Representation of the Company

Dariusz Orłowski **Jerzy Pater** **Stanisław Mikrut** **Stanisław Cymbor** **Zbigniew Łapiński**

Rada Nadzorcza:

Skład Rady Nadzorczej powołanej w dniu 2 czerwca 2014 roku na czas trwania siódmej kadencji:

- **Stanisław Cymbor** – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- **Jerzy Pater** – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- **Stanisław Mikrut** – Sekretarz Rady Nadzorczej
- **Zbigniew Łapiński** – Członek Rady Nadzorczej
- **Dariusz Orłowski** – Członek Rady Nadzorczej

The Supervisory Board:

The composition of the Supervisory Board appointed on 2 June 2014 to the seventh term was as follows:

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

Witold Waśko **Joanna Wróbel-Lipa** **Piotr Mikrut**

Zarząd:

Skład Zarządu powołanego w dniu 5 czerwca 2015 roku na czas trwania siódmej kadencji:

- **Piotr Mikrut** – Prezes Zarządu
- **Witold Waśko** – Wiceprezes Zarządu Dyrektor ds. Ekonomicznych
- **Joanna Wróbel-Lipa** – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Handlowych

The Management Board:

The composition of the Management Board appointed on 5 June 2015 to the seventh term:

- **Piotr Mikrut** – President of the Management Board
- **Witold Waśko** – Vice-President of the Management Board, Economic Director
- **Joanna Wróbel-Lipa** – ·Vice-President of the Management Board, Sales Director

List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

zapewnianie dynamicznego wzrostu wartości Firmy to w zmieniających się warunkach rynkowych wyzwanie możliwe do realizacji tylko dzięki konsekwencji i jasnej wizji rozwoju przedsiębiorstwa. W naszej liczącej trzy dekady historii wielokrotnie udowadnialiśmy, że z pasją realizujemy założone cele, stale wzmacniając pozycję Śnieżki na polskim rynku i otwierając się na nowe kierunki eksportowe.

W 2015 roku przychody Grupy Kapitałowej ze sprzedaży wyniosły 550,1 mln PLN, co oznacza dynamikę na poziomie 100,8%. Warto podkreślić, że miniony rok zakończyliśmy z rekordowymi w historii Grupy wartościami zysku operacyjnego i zysku netto (odpowiednio: 65,2 mln PLN oraz 48,6 PLN), które zrekompensowały spadki sprzedaży na znajdujących się w kryzysie rynkach Europy Wschodniej. Dającym podstawę do optymizmu osiągnięciem minionego roku jest również zrealizowany 8-procentowy wzrost sprzedaży na polskim rynku. Grupa wygenerowała jednocześnie 78,7 mln PLN przepływów z działalności operacyjnej, co było podstawą do zadeklarowania przez Zarząd wypłaty najwyższej w historii Spółki dywidendy – 3,15 PLN na akcję. Dodatkowo, Grupa Kapitałowa Śnieżka zanotowała znaczącą poprawę wskaźników efektywnościowych ROE i ROA, które wyniosły odpowiednio 23% i 15%, co oznacza wzrost każdego z nich o 2 p.p. w porównaniu do roku poprzedniego.

Letter of the President

Dear Sirs,

ensuring the dynamic growth of the Company's value in volatile market conditions is a great challenge which can be achieved by consistency and a clear vision of the company's development. In our three-decade history, we have proved many times that we are committed to achieve our goals, by constantly building a strong market position of Śnieżka in Poland and being open to new export directions.

In 2015 the Capital Group recorded a revenue of PLN 550.1m, i.e. 100.8% dynamics compared to 2014. It should be emphasised that the operating profit and net profit of the Group reached the record result in history (respectively: PLN 65.2m and PLN 48.6m), which compensated a decline in sales on Eastern Europe markets affected by crisis.
The achievement of the past year, which is grounds for optimism, is a 8% of sales increase on the domestic market. At the same time, the Group generated PLN 78.7m from its operating activities, which constituted a basis for the Management to pay out the highest in the Company's history dividend amounting to PLN 3.15 per share. Additionally, the Śnieżka Capital Group recorded significant improvement of ROE and ROA efficiency ratios, which amounted to 23% and 15% respectively, which means an increase by 2% of the both in comparison with the previous year.

Umacnianiu pozycji Śnieżki na polskim rynku sprzyjał wzrost PKB, który bezpośrednio przełożył się na decyzje zakupowe konsumentów i ich większą otwartość na podejmowanie inwestycji remontowych. W minionym roku 85% sprzedaży Grupy stanowiły wyroby dekoracyjne i to właśnie one w największej mierze przyczyniły się do wzrostów wygenerowanych przez Śnieżkę w Polsce. Analizując trendy rynkowe, pozytywnie oceniamy dalsze perspektywy rozwoju na rodzimym rynku.

Dynamiczne podejście do biznesu, rozumiane jako otwartość na zmiany i stawianie na innowacyjność, są dla nas istotnymi aspektami utrwalania przewag konkurencyjnych. Nasze nowoczesne Centrum R&D to jednostka, dzięki której jesteśmy w stanie realizować zaawansowane prace badawczo-rozwojowe i wprowadzać innowacje na najwyższym poziomie, co pozwala nam elastycznie reagować na zapotrzebowanie rynku. Doskonaląc technologię i receptury oraz wprowadzając do sprzedaży nowe wyroby dążymy do tego, aby nasza oferta składała się z produktów w najwyższym stopniu spełniających oczekiwania konsumentów, a jednocześnie atrakcyjnych cenowo. W codziennej działalności dużą uwagę przykładamy do jakości procesów wewnętrznych, które w naszym przekonaniu istotnie przekładają się na efektywność Grupy. W minionym roku rozpoczęliśmy nowy etap budowania kultury wysokiego zaangażowania pracowników, przy równoczesnym doskonaleniu procesów motywacyjnych. Opierając funkcjonowanie Firmy na jasno sprecyzowanym katalogu wartości organizacyjnych, przywiązujemy wielką wagę do osiągania spójności działań na wszystkich szczeblach funkcjonowania Grupy Kapitałowej Śnieżka. >>

Strengthening the position of Śnieżka on Polish market was favoured by GDP growth, which directly affected purchasing decisions of consumers and their greater openness to make renovation investments. Last year 85% of the Group's sales accounted for decorative products and they largely contributed to the increase generated by Śnieżka in Poland. Analysing market trends we assess positively further prospects of development on the domestic market.

Dynamic approach to business, comprehended as openness to embrace changes as well as putting emphasis on innovation, are crucial aspects for us to outperform our competitors. Our state-of-the-art R&D Centre is a facility, thanks to which we are capable of carrying out advanced research and development as well as implementing utmost innovations, which allows us to respond flexibly to market demands. By improving technology and recipes as well as launching new products, we strive to ensure so that our offer comprises top-quality products which can meet consumers' expectations at reasonable prices.

In our daily activity we pay attention to quality of internal processes, which according to us play a vital role as far as the Group's efficiency is concerned. Last year we commenced a new stage of building high commitment of our employees, while improving motivational processes. Basing the Company's operation on clear organizational values, we do attach great importance to achieving coherence of actions in every area of the Śniezka Capital Group. >>

Realizując ambitnie założone cele, zawsze podkreślamy, że efektywności powinien towarzyszyć zrównoważony rozwój i odpowiedzialne podejście do biznesu. Dlatego też w naszej działalności od lat wykazujemy dbałość o realizację praktyk CSR w odniesieniu do środowiska, personelu, rynku i społeczeństwa. W ramach ostatniej z wymienionych kategorii, w roku 2015 kontynuowaliśmy nasze zaangażowanie w autorskie inicjatywy, wspierające edukację i wszechstronny rozwój dzieci i młodzieży oraz przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu. Realnym wkładem są tu zadania realizowane już od 11 lat przez Fundację Śnieżki „Twoja Szansa". Innymi ważnymi projektami, będącymi wyrazem zaangażowania Śnieżki w funkcjonowanie społeczeństwa są między innymi autorskie programy „Dziecięcy świat w kolorach" oraz „Kolorowe boiska... czyli szkolna pierwsza liga".

W imieniu Zarządu pragnę podziękować wszystkim, dzięki których zaangażowaniu wspólnie tworzymy wartość Firmy. Swoje podziękowania adresuję do Akcjonariuszy Spółki dominującej, dzięki zaufaniu których od lat konsekwentnie wzmacniamy jej pozycję rynkową. Szczególnie dziękuję wszystkim Pracownikom i Współpracownikom, a także naszym Kontrahentom. Budując razem rozwijające i inspirujące środowisko pracy oraz wzmacniając poczucie partnerstwa, tworzymy klimat otwartości na dialog, sprzyjający kreowaniu najlepszych rozwiązań. O efektywności naszych działań świadczy zaufanie Klientów, które stanowi dla nas cenny kapitał i motywację do podejmowania dalszych kroków na rzecz konsekwentnej realizacji strategii rozwoju Grupy Kapitałowej Śnieżka.

Piotr Mikrut
Prezes Zarządu FFiL Śnieżka SA

In pursuing ambitious goals, we always emphasize that efficiency should be accompanied by sustainable development and responsible approach to business. Therefore, in our activates we have always been paying painstaking attention to CSR practices as regards environment, personnel, market and society. In terms of the last mentioned category, in 2015 we continued our engagement in authorial initiatives, by supporting education and all-embracing development of children and teenagers, as well as preventing social exclusion. Śnieżka's Foundation "Your Opportunity" has been making a real contribution to perform the aforementioned assignments for 11 years. Other essential projects, expressing strong Śnieżka's commitment to make an impact on society, are original programs such as "Children's world in colours" and "Colourful football pitches... the school premier league".

On behalf of the Management I would like to thank all of those who are engaged in building the Company's value. I am addressing my thanks to the Shareholders of the Parent Company, whose trust has resulted in steady strengthening of its market position. Especially, I would like to thank all the Employees and Associates, as well as our Customers. By building a developing and inspiring work environment as well as enhancing a feeling of partnership, we create a climate of open dialogue, contributing to the best solutions. The Customers' trust vested in Śnieża is a proof of effectiveness of our activities, which is a valuable capital and motivation to take further steps in order to pursue consistent development strategy of the Śnieżka Capital Group.

Piotr Mikrut
President of the Management Board
FFiL Śnieżka SA

MISJA

Nasza misja to zapewnianie dynamicznego wzrostu wartości Firmy poprzez dostarczanie klientom szerokiej gamy nowoczesnych produktów, czyniących życie bardziej kolorowym i budujących radość z przebywania w miejscach, w których spędzamy większość swego czasu, i które pomagamy uczynić piękniejszymi, a przy tym budowanie inspirującego i rozwijającego środowiska pracy oraz poczucia rzeczywistego partnerstwa dla wszystkich interesariuszy FFiL Śnieżka SA.

MISSION

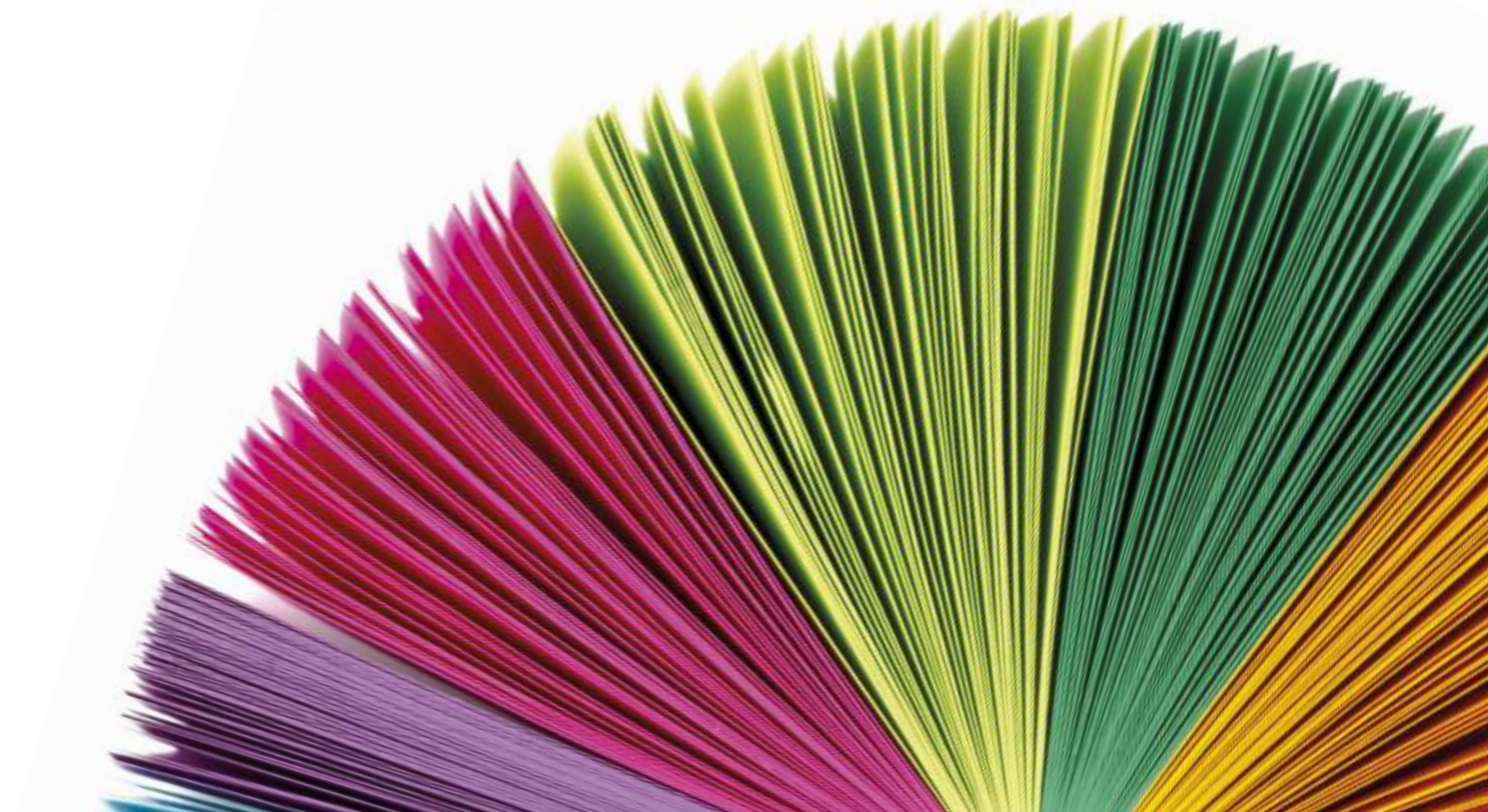
Our mission is to ensure a dynamic development of Company's values by providing our customers with a wide range of up-to-date products, making their life more colourful and contributing to joy with being in areas, where we spend most of our time, and which become more beautiful, as well as building an inspiring work environment and a feeling of real partnership for all stakeholders of FFiL Śnieżka SA.

WIZJA

Śnieżka to dynamiczna, innowacyjna Grupa Kapitałowa, która wykorzystuje swoje długoletnie doświadczenie i znajomość rynków lokalnych oraz najnowocześniejsze technologie, wyznaczając trendy w swojej kategorii.

VISION

Śnieżka is a dynamic and innovative Capital Group that takes advantage of its long experience and knowledge of local markets as well as state-of--the-art technologies, setting trends in its category.



1984
rozpoczęcie produkcji farb
commencement of paint production

1998
powstanie Spółki Akcyjnej Śnieżka
establishment of Śnieżka SA

2000
rozpoczęcie produkcji na Ukrainie
start of production in Ukraine

2003
rozpoczęcie produkcji na Białorusi
start of production in Belarus

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

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

MAGNAT

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

2010

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

2012

wprowadzenie na polski rynek pierwszej farby satynowej w gotowych kolorach
introduction of Śnieżka Satynowa to Polish market, in ready-to-use colours

2012

wprowadzenie na polski rynek pierwszej farby ceramicznej w gotowych kolorach
introduction of the first ceramic paint to Polish market, in ready-to-use colours

2013

Nasze marki
Our brands

Śnieżka

MAGNAT

VIDARON

FOVEO TECH

BESTON

senseo

Proximal
FARBY PROSZKOWE

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

wiodąca marka na rynku polskim, ukraińskim, białoruskim i mołdawskim
leading brand on the Polish, Ukrainian, Belarusian and Moldovan markets

jedyna firma z branży notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych
the only company in the business sector listed on the Warsaw Stock Exchange

własne Centrum Badań i Rozwoju. Innowacyjne rozwiązania i nowe technologie
own Research and Development Centre

bogate portfolio produktów do ochrony i dekoracji różnych powierzchni wewnętrznych i zewnętrznych
the extensive portfolio of products for protection and decoration of various internal and external surfaces

jedyna firma w branży kontrolowana przez polski kapitał
the only company in the business sector controlled by Polish capital

Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA – Spółka dominująca

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

FFiL Śnieżka SA – parent company

The seat of Management Board:

39-102 Lubzina 34 a
Ropczyce and Sędziszów county
podkarpackie province
phone: 14 681 11 11
fax: 14 682 22 22
www.sniezka.pl

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. Skuteczne i efektywne zarządzanie, założoną w 1984 roku, firmą zaowocowało jej dynamicznym rozwojem i pozwoliło 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. Rozszerzanie portfolio produktów i stała działalność badawczo-rozwojowa na rzecz udoskonalania oferty rynkowej są możliwe między innymi dzięki działalności wyspecjalizowanego laboratorium badawczego Śnieżki, które otrzymując w roku 2007 akredytację Polskiego Centrum Akredytacyjnego zyskało status jedynej takiej jednostki w branży.

Grupa Kapitałowa Śnieżka zatrudnia około 900 pracowników. Zlokalizowane w Polsce na Ukrainie i Białorusi fabryki produkują rocznie około 140 mln litrów różnego rodzaju wyrobów chemii budowlanej, adresowanych na rynek krajowy i rynki zagraniczne.

Particulars of the company

FFiL Śnieżka SA is a main company within the Śnieżka Capital Group and a leading manufacturer of paints and varnishes in Poland and Central and Easter Europe. The efficient company management, which was established in 1984, resulted in dynamic development and allowed to achieve the current market position.

Currently, Śnieżka is not the only company in the entire business sector listed on the Warsaw Stock Exchange but also the only one controlled by the Polish capital. As the result of advanced Research and Development Laboratory, which was approved by Polish Centre for Accreditation in 2007 and obtained the title of the only facility in this sector, a wide range of products and constant research and development to improve the market offer are possible.

The Śnieżka Capital Group employs approximately 900 employees. The production facilities located in Poland, Ukraine and Belarus manufacture annually about 140m litres of various chemical products addressed to domestic and foreign markets.

Oddziały / Branches:

1

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

Ropczyce and Sędziszów county
Podkarpackie province

2

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

Dębica county
Podkarpackie province

3

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

Dębica county
Podkarpackie province

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-Dział B 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 2015 roku kapitał zakładowy wynosił 12 617 778 PLN i składał się z 12 617 778 akcji o wartości nominalnej 1 PLN.

W 2015 roku wysokość kapitału zakładowego Spółki nie ulegała żadnym zmianom.

Company formation:

The Company operates by virtue of the Articles of Association adopted by the General 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): 690527477 as well as tax identification number (NIP) 818-14-33-438.

The Company's objects:

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 sales, excluding sales of motor vehicles, manufacture of chemicals and chemical products, research and development, rental and leasing activities, etc.

Share capital:

As of 31 December 2015, equity amounted to PLN 12,617,778 comprising 12,617,778 shares of nominal value of PLN 1 each.

In 2015, the share capital of the Company remained unchanged.

Śnieżka

Magnat Ceramic

Baza M903-06

C30 Srebrzysty Granit

C16 Złocisty Topaz

C56 Tajemnica Szafiru

Spółki należące do Grupy Kapitałowej i powiązane

Strategiczne cele Grupy Kapitałowej

Informacje dotyczące zatrudnienia

Subsidiaries and entities related to the Capital Group

Strategic objectives of the Capital Group

Information on employment

CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ

DESCRIPTION OF THE CAPITAL GROUP

Spółki należące do Grupy Kapitałowej i powiązane

Related Companies as well as comprising the Capital Group

FFiL Śnieżka SA

Śnieżka

- Śnieżka-Ukraina Sp. z o.o. w Jaworowie
  Śnieżka-Ukraina Sp. z o.o. in Yavoriv
- Śnieżka - BelPol Wspólna Sp. z o.o. w Żodino
  Śnieżka - BelPol Wspólna Sp. z o.o. in Zhodino
- Śnieżka EastTrade Sp. z o.o. w Moskwie
  Śnieżka EastTrade Sp. z o.o. in Moscow
- TM Investment Sp. z o.o. w Brzeźnicy
  TM Investment Sp. z o.o. in Brzeźnica
- Plastbud Sp. z o.o. w Pustkowie
  Plastbud Sp. z o.o. in Pustków

- 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 - BelPol Wspólna Sp. z o.o. w Żodino koło Mińska jest jednym ze znaczących producentów szpachli, farb i lakierów na Białorusi. Jej wyroby są sprzedawane pod marką Śnieżka. Spółka ta dysponuje własnym potencjałem produkcyjnym, a także siecią odbiorców hurtowych oraz detalicznych

- Śnieżka EastTrade Sp. z o.o. w Moskwie – przedmiotem działalności spółki w 2015 roku było promowanie wyrobów Śnieżki oraz działalność reklamowa i marketingowa w tym zakresie na rynku rosyjskim

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

- Śnieżka - Ukraina Sp. z o.o. in Yavoriv is one of the manufacturers of paints and putties in Ukraine as well as the main distributor of FFiL Śnieżka SA products. Its products are sold under Śnieżka and Otto Farbe brands. It has a considerable output potential as well as its own network of customers,

- Śniezka EastTrade Sp. z o.o. in Moscow – the company's scope of activities in 2015 was to arrange promotional and marketing support on the Russian market,

- Śnieżka - BelPol Wspólna Sp. z o.o. in Zhodino near Minsk is one of the leading manufacturers of putties, paints and varnishes in Belarus. Its products are sold under the Śnieżka brand. It has a considerable output potential as well as 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 product groups.

Collaboration with related entities regarded also the following Company Plastbud Sp. z o.o. in Pustków – manufacturer of the Colorex pastes and colorants for Śnieżka's colouring systems. Plastbud Sp. z o.o is also a supplier of some raw materials and goods.

Strategiczne cele Grupy Kapitałowej

Strategiczne cele Grupy Kapitałowej Śnieżka skupione są na rozszerzaniu działalności na kolejne rynki europejskie i pozaeuropejskie, przy jednoczesnym utrzymaniu wiodącej pozycji na rynkach wschodnich. Grupa zamierza realizować ten cel poprzez koncentrację na wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Zachodniej oraz na budowaniu w nich pozycji lidera. Ocena wymienionych rynków jako perspektywicznych jest dla Grupy podstawą do budowania długoterminowej strategii obecności we wskazanych regionach. Strategia Grupy Kapitałowej Śnieżka zakłada realizację powyższych celów przy uwzględnieniu następujących założeń:

- utrzymanie wizerunku atrakcyjnego i wiarygodnego partnera zarówno wśród dostawców, jak i odbiorców Grupy,
- konkurowanie innowacyjnością i elastycznością, rozumiane m.in. jako rozwój R&D, budowanie przewag jakościowych oraz wysoką otwartość na zmiany,
- konkurowanie przez kompetencje – stawianie na rozwój pracowników oraz budowanie wysokiej wartości kapitału ludzkiego.

Grupa zamierza zwiększać swój potencjał poprzez zdobywanie nowych rynków zbytu oraz dalszy rozwój oferty marek: Śnieżka, Magnat, Vidaron, Foveo-Tech, Beston, Proximal. W ramach realizowanej strategii rozwoju Grupa jest zainteresowana zarówno rozwojem organicznym, jak i wzrostem poprzez przeprowadzenie inwestycji kapitałowych. Zarząd jednostki dominującej jako cele wyznaczył sobie budowanie trwałych relacji zarówno z partnerami handlowymi, pracownikami, akcjonariuszami, jak i konsumentami. Grupa nadal będzie wspierać partnerów handlowych, dystrybutorów i detalistów w zakresie informacji, marketingu i szkoleń, co ma budować wartość własnej firmy.

Harmonijny rozwój, zgodny z przyjętą strategią, ma pozwolić Grupie Kapitałowej na osiągnięcie wiodącej pozycji na kluczowych rynkach.

Strategic objectives of the Capital Group

Strategic objectives of the Snieżka Capital Group are focused on expanding its activities in other European markets and beyond, by maintaining the leading position in eastern markets. The Group intends to achieve this goal by concentrating on selected countries within Central as well as Eastern and Western Europe, and building a position of the market leader. The assessment of the aforementioned markets as prospective is for the Group a basis to develop a long-term strategy of presence in these regions. The development strategy of Sniezka Group envisages a particular activity within the following three areas:

- maintain an image of attractive and trustworthy partner both for the Group's suppliers and customers,
- compete by innovation and flexibility, comprehended through R&D development, building quality advantage and high openness to embrace changes,
- compete through competences – focusing on employees' development as well as building high value of human capital.

Moreover, the Capital Group intends to increase its potential by winning new markets as well as developing the following brands: Śnieżka, Magnat, Vidaron, Foveo-Tech, Beston, Proximal. Within the strategy, the Group is also interested in organic development and increased capital investments. The Management Board of the parent company has also set an objective to build solid and friendly rapport with both business partners, employees, shareholders as well as consumers. The Group will continue to support its business partners, distributors and retailers in the area of IT, marketing and training, which is to contribute to building the value of the company.

The balanced development envisaged in the Company's strategy is expected to help the Group become a leader on its key markets.

Śnieżka

Śnieżka

5 nowoczesnych fabryk zlokalizowanych w 3 krajach

5 modern production facilities located in 3 countries

140 milionów litrów inspirujących wyrobów rocznie

140 million litres of inspiring products per year

blisko 1000 pracowników – ambasadorów naszych produktów w całej grupie kapitałowej

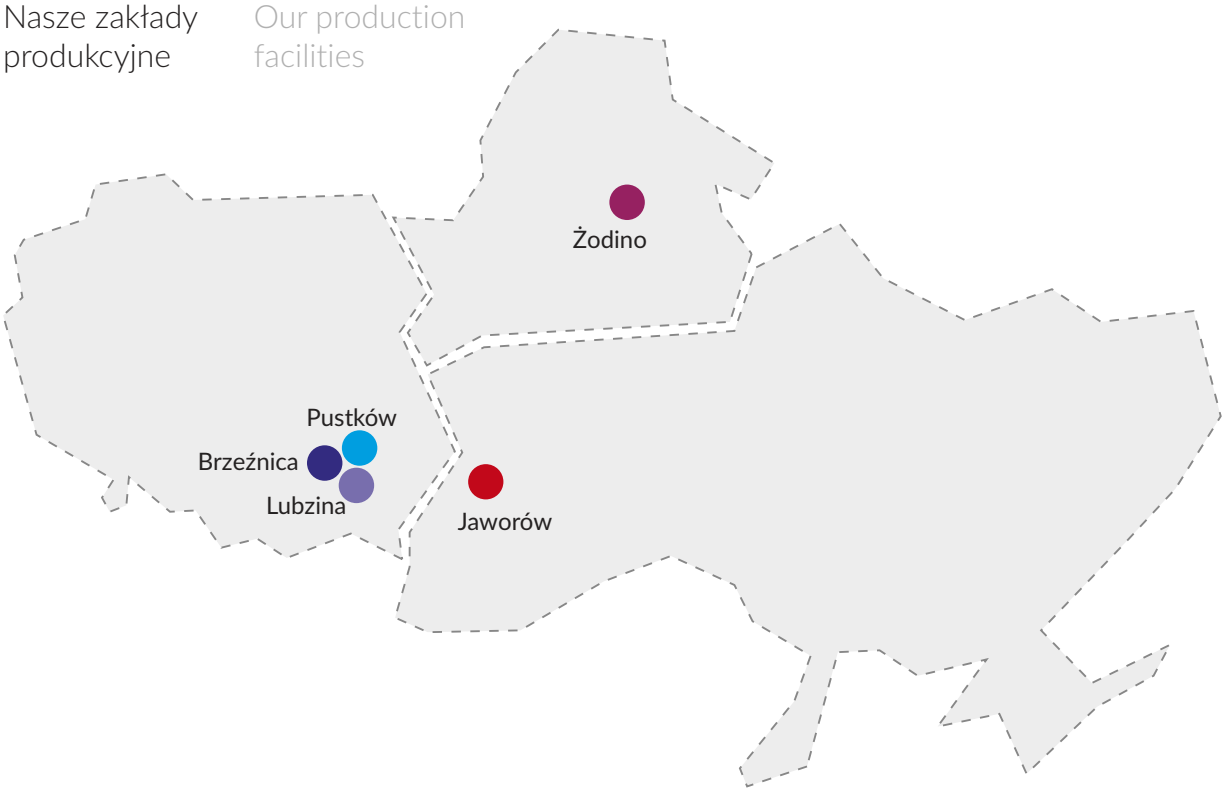
1000 employees – products ambassadors in the entire capital group

26 kierunków eksportowych w 2015 roku

29 export markets in 2015

Nasze zakłady produkcyjne

Our production facilities



Informacje dotyczące zatrudnienia

Polityka personalna Grupy Kapitałowej Śnieżka związana jest z jej strategicznymi celami – zmierza do racjonalnego przyrostu zatrudnienia, poprzez zmianę organizacji i struktur, wdrażanie nowych procedur oraz szkolenia pracowników. Nieodłącznym elementem zarządzania zasobami ludzkimi jest ciągła praca nad poprawą jakości dostarczanych usług – na zewnątrz i wewnątrz organizacji.

Strategia rozwoju i aktywizowania pracowników przyjmuje postać wielu działań. W 2015 roku Spółka dominująca rozpoczęła nowy etap budowania kultury wysokiego zaangażowania jej pracowników i dalszego rozwijania ich kompetencji, przy równoczesnym doskonaleniu systemów motywacyjnych.

Grupa skupia się na oferowaniu pracownikom możliwości rozwoju w formie uczestnictwa w: szkoleniach, kursach, seminariach, studiach podyplomowych, z których część miała charakter obligatoryjny (uaktualnienie potrzebnych uprawnień), pozostałe służyły poszerzeniu wiedzy, celem dostosowywania umiejętności do szybko zmieniających się potrzeb rynkowych i postępu technologicznego organizacji. W 2015 roku liczba zrealizowanych szkoleń była większa o 20% w stosunku do roku poprzedniego.

W 2015 roku odnotowano spadek zatrudnienia pracowników z 886 na dzień 31.12.2014 do 884 osób na dzień 31.12.2015. W strukturze Grupy widoczny jest systematyczny wzrost liczby pracowników z wykształceniem wyższym i średnim, którzy w analizowanym okresie stanowili 67% ogółu pracowników.

Przystosowując się do warunków dynamicznego rynku pracy i chcąc ułatwić zawodowy start ludziom młodym, Grupa umożliwia odbywanie praktyk i staży przez studentów oraz absolwentów szkół średnich i uczelni wyższych.

Information on employment

The human resources policy of the Śnieżka Capital Group goes hand in hand with its strategic objectives – aims to increase employment reasonably, by changing the organization and structure as well as putting in place new procedures and carrying out employee training. Human resources management is accompanied by constant work on improving the quality of services rendered - within and beyond the organization.

The strategy of employees' development and stimulation is expressed in various actions. In 2015 the parent company commenced a new stage of building high commitment among its employees and further development of their competences, while improving motivational processes.

The Group focused on offering its employees opportunity to invest in their professional development by participating in: training, courses, seminars, postgraduate studies, where some of them were obligatory (renewal of necessary certificates), the purpose of the remaining was to expand knowledge, in order to accommodate their skills to quickly changing market demands and technological advances of the organization.
In 2015 the number of training increased by 20% in comparison with the previous year.

In 2015 the number of employees was reduced from 886 as at 31.12.2014 to 884 as at 31.12.2015. The Group recorded a systematic increase of employees with secondary and tertiary education, whose number in the reporting period amounted to 67% of all employees.

To adapt to conditions of a dynamic labour market and facilitate professional career to young people, the Group enables apprenticeships and internships for students and graduates of secondary schools and universities.

Śnieżka Vernissage Biały

Dane finansowe
Grupy Kapitałowej Śnieżka

Przychody ze sprzedaży
oraz osiągnięte zyski

Wskaźniki ekonomiczne

Financial data
of the Capital Group

Sales revenues
and profits

Financial ratios

DANE EKONOMICZNO--FINANSOWE

ECONOMIC AND FINANCIAL INFORMATION

Przychody ze sprzedaży oraz osiągnięte zyski

Przychody Grupy Kapitałowej w roku 2015 osiągnęły wartość 550 131 tys. PLN, co daje 101-procentową dynamikę (r/r). Na przychody ze sprzedaży składają się przede wszystkim przychody ze sprzedaży wyrobów. Ich udział w strukturze przychodów osiągnął w 2015 roku 91% i w rezultacie dynamika sprzedaży samych wyrobów wyniosła 101%. Pozostała część przychodów (9%) pochodzi ze sprzedaży towarów, materiałów i usług.

W strukturze sprzedaży dominuje sprzedaż krajowa, z 77-procentowym udziałem, natomiast eksport stanowi 23%.

Sales revenues and profit

Sales revenues of the Capital Group in 2015 amounted to PLN 550,131,000, which means a 101% dynamics compared to the previous year. Sales revenue comprises mainly revenues from sales of products. As a result, their share in the revenue structure in 2015 accounted for 91%, the dynamics of sales growth amounted to 101%. Other revenue (9%) comprises sales of products, materials and services

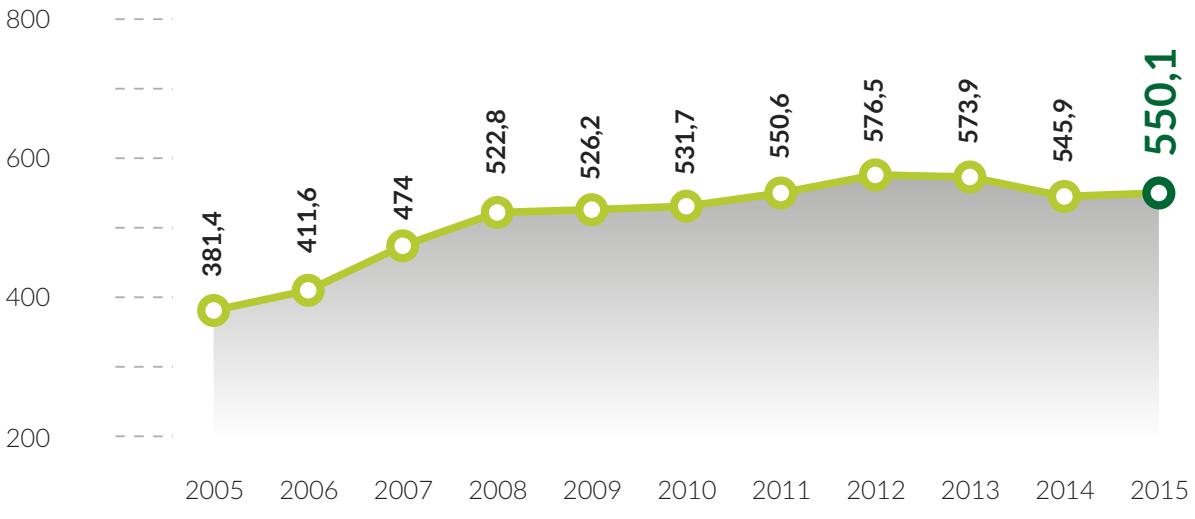
The sales structure is dominated by domestic sales, i.e. 77%, whereas export accounts for 23%.

Dane finansowe

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży netto 2005 – 2015

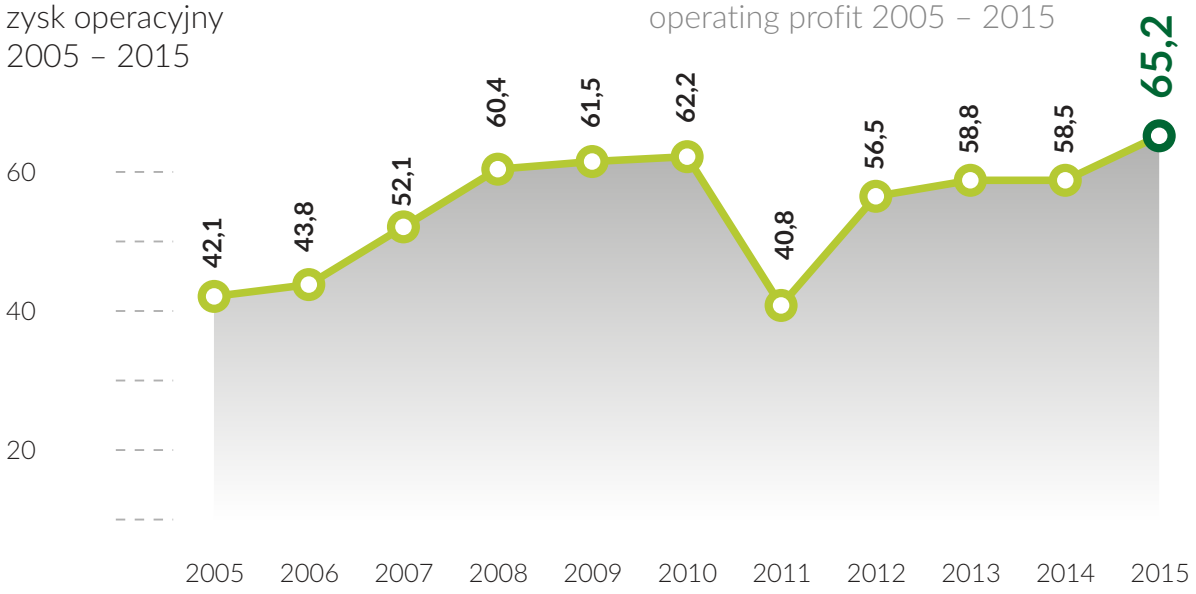
Financial information

Consolidated net sales 2005 – 2015



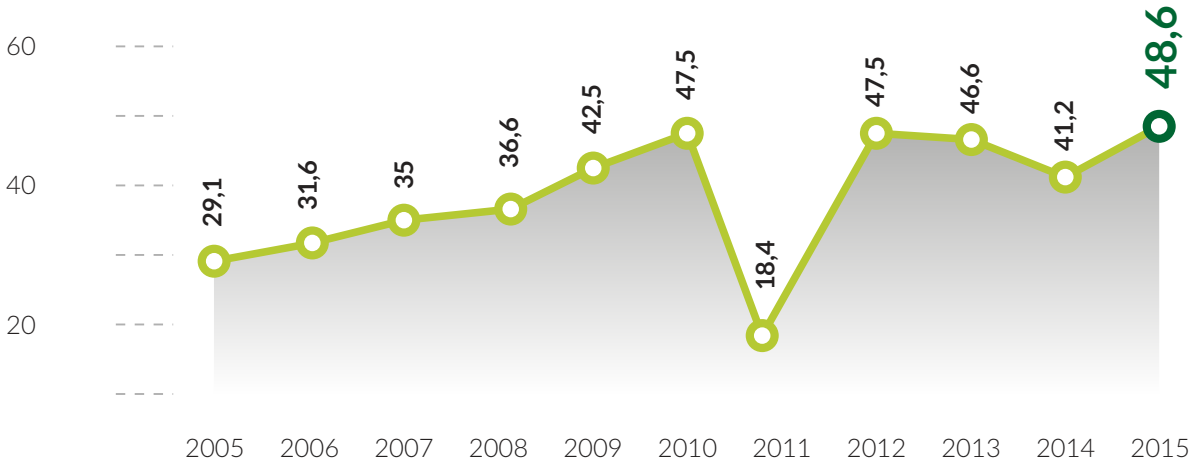
Skonsolidowany zysk operacyjny 2005 – 2015

Consolidated operating profit 2005 – 2015



Skonsolidowany zysk netto w latach 2005 – 2015 (mln PLN)

Consolidated net profit 2005 – 2015



W roku 2015 największą grupą w sprzedaży wyrobów w ujęciu wartościowym były produkty dekoracyjne, których udział w sprzedaży wyniósł 85%. Kolejną grupą były wyroby chemii budowlanej z 14% udziałem, natomiast udział wyrobów przemysłowych stanowi 1%.

Wartość sprzedanych wyrobów dekoracyjnych wyniosła w 2015 roku 423 788 tys. PLN i była wyższa o 4% od roku poprzedniego. Wartość sprzedaży wyrobów chemii budowlanej osiągnęła poziom 68 276 tys. PLN i jest to 9-procentowy spadek w porównaniu do roku poprzedniego, natomiast sprzedaż pozostałych wyrobów przemysłowych wyniosła 7 980 tys. PLN, co oznacza zmniejszenie o 17% (r/r). Sprzedaż towarów wyniosła 40 148 tys. PLN i zmniejszyła się w porównaniu do poprzedniego roku o 6%. Sprzedaż materiałów osiągnęła wartość 5 880 tys. PLN, co stanowi 6-procentowy spadek w stosunku do roku poprzedniego, natomiast pozostała sprzedaż (usługi) wyniosła 4 059 tys. PLN i była na poziomie roku ubiegłego. W ujęciu ilościowym sprzedaży wyrobów zanotowano 5-procentowe zmniejszenie w stosunku do roku ubiegłego.

Porównanie wielkości sprzedaży wyrobów w roku 2015 w ujęciu ilościowym z wielkością sprzedaży w roku 2014 w poszczególnych grupach przedstawia się następująco: sprzedaż wyrobów dekoracyjnych osiągnęła poziom 68 mln litrów i była większa o 2% od roku poprzedniego; sprzedaż wyrobów chemii budowlanej wyniosła 62 mln l/kg, co oznacza 11-procentowe zmniejszeniem (r/r); sprzedaż pozostałych wyrobów przemysłowych wyniosła 1 mln l/kg i była niższa o 21% od roku 2014.

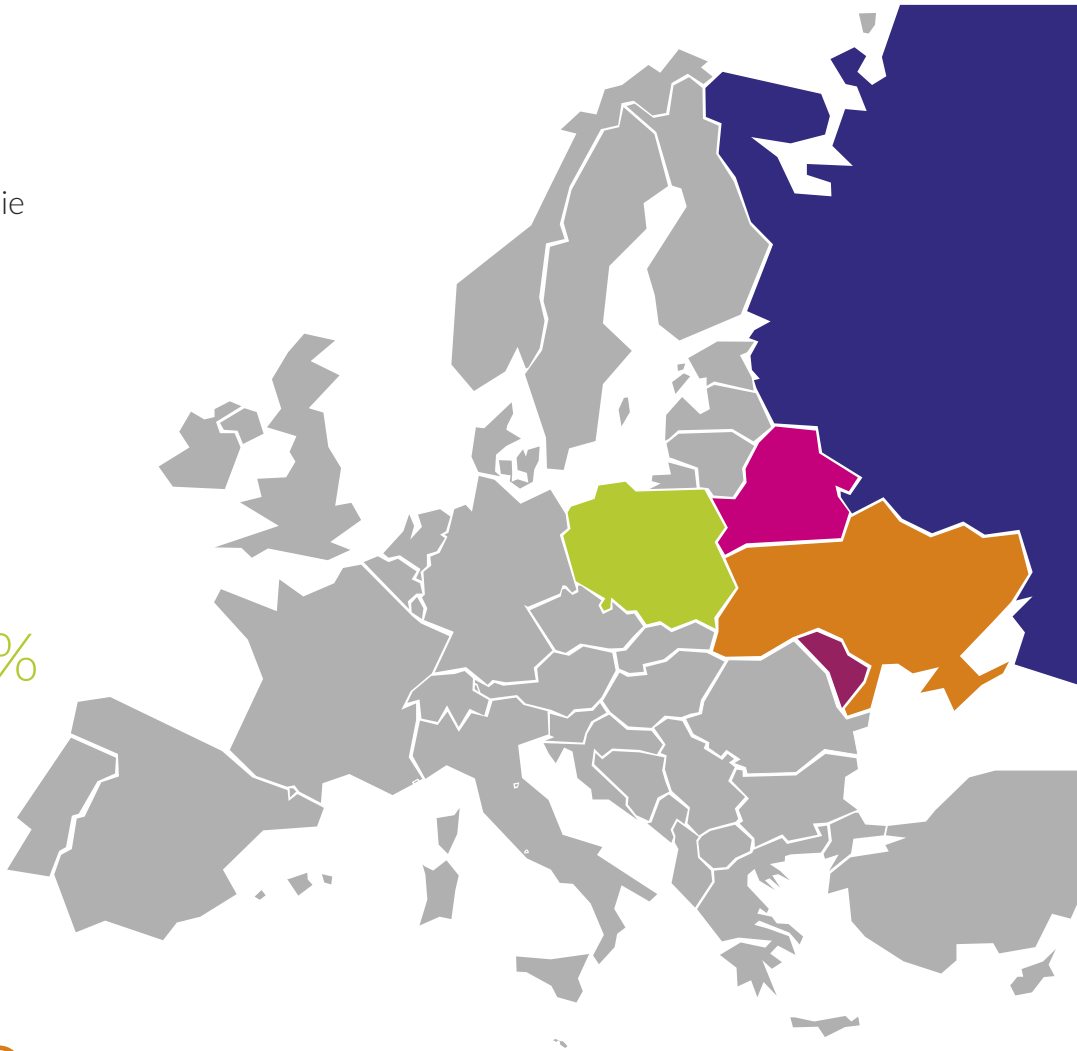
Decorative products constituted the largest group of sales, whose sales amounted to 85%. Chemical products accounted for 14% share, whereas industrial products amounted to 1%.

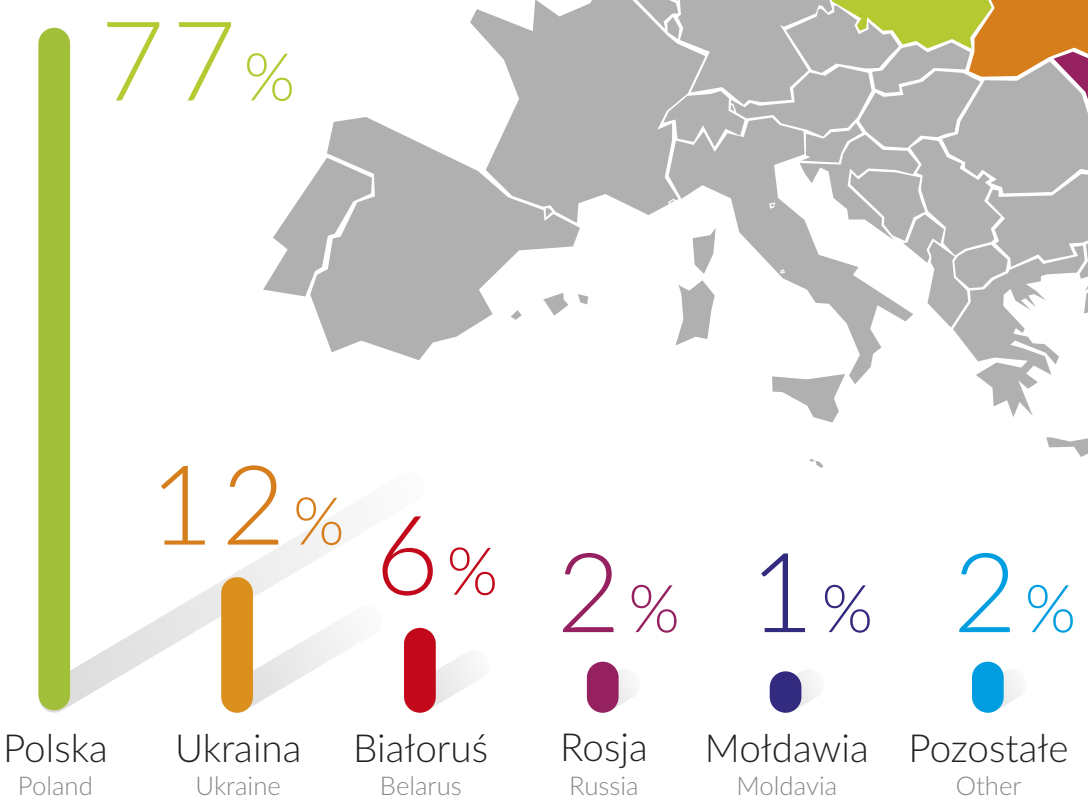
The total sales revenue for decorative products in 2015 amounted to PLN 423,788,000 and was 4% higher than in the previous year. The total sales revenue for chemical products amounted to PLN 68,276,000 and was 9% lower than in 2014, whereas sales of industrial products amounted to PLN 7,980,000 and was 17% lower than in the previous year. Sales of products amounted to PLN 40,148,000 and declined by 6% compared to 2014. Sales of materials reached PLN 5,880,000 which is 6% lower than in the previous year, whereas the other sales (services) amounted to PLN 4,059,000 and was comparable to the previous year.
A sales volume analysis of products accounts for 5% decrease compared to 2014.

Comparison of sales volume of products in 2015 to sales volume in 2014 in particular categories is as follows: sales of decorative products reached 68m litres and increased by 2% compared to 2014, sales of chemical products amounted to 62m l/kg, i.e. 11% decrease compared to 2014, sales of other industrial products amounted to 1m l/kg and declined by 21% compared to 2014.

Struktura sprzedaży wartościowej w Grupie według krajów w 2015 roku

Sales structure in the Group by countries in 2015





Sprzedaż towarów, materiałów i usług w ujęciu ilościowym nie jest podawana z uwagi na różnorodność stosowanych jednostek miar (tony, litry, sztuki) i nie stanowi ona głównego przedmiotu działania emitenta.

Zysk operacyjny w 2015 roku wzrósł (r/r) o 11%. Wpływ na taki poziom dynamiki zysku operacyjnego miał fakt zrealizowania wyższej dynamiki wzrostu sprzedaży od dynamiki kosztów własnych sprzedaży.

Grupa Kapitałowa zrealizowała w 2015 roku wyższy o 7 352 tys. PLN zysk netto w porównaniu z rokiem 2014. Rentowność netto wyniosła 9% i jest wyższa o 1 punkt procentowy w porównaniu do poprzedniego okresu.

W 2016 roku Grupa zamierza nadal zwiększać rentowność ze sprzedaży i aktywnie reagować na ewentualne zagrożenia dotyczące realizacji planów.

A sales volume of products, materials and services has not been provided due to various units (tones, litres, items), which does not affect the core activity of the Issuer.

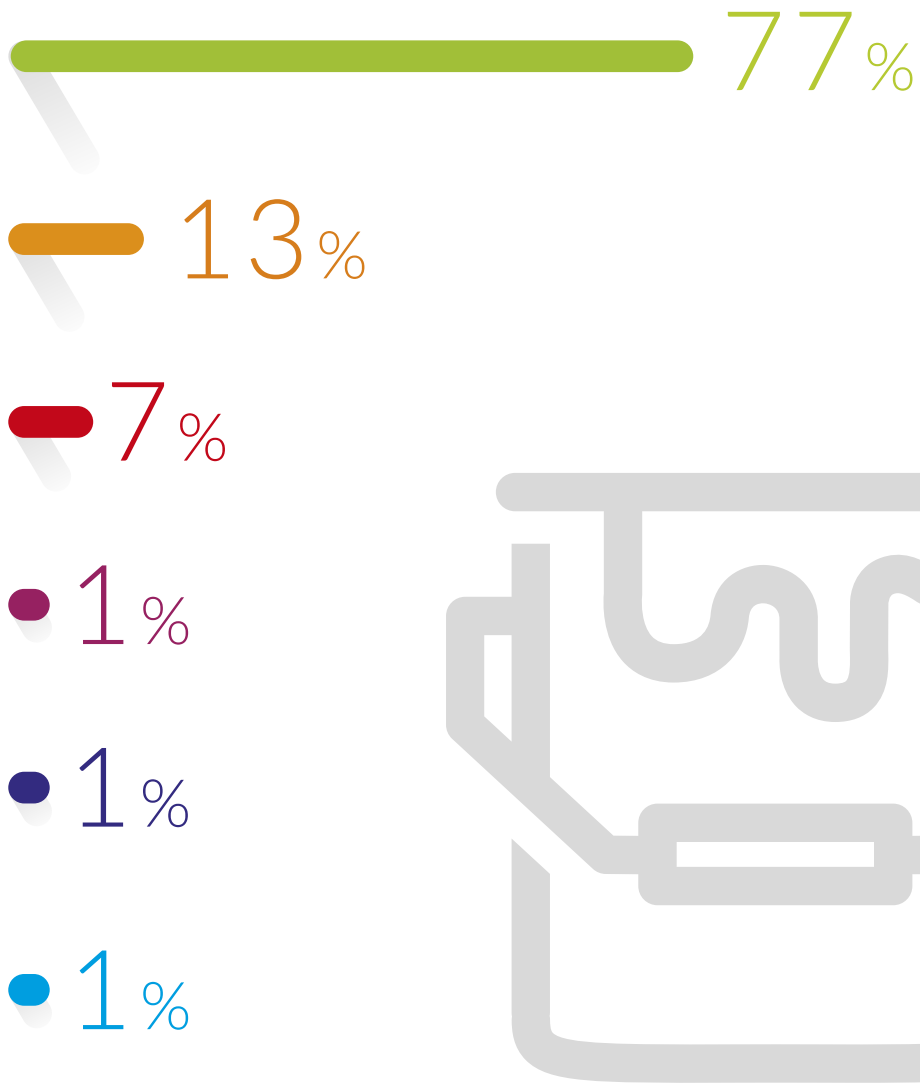
In 2015 the operating profit increased by 11% compared to 2014. Higher dynamics of growth than dynamics of costs of sales affected the level of the operating profit.

The Capital Group recorded higher net profit amounting to 7,352,000 in 2015 compared to 2014. The profit margin amounted to 9%, i.e. 1% higher than in 2014.

In 2016 the Group intends to increase the profitability and respond actively to potential threats related to plan implantation.

Struktura sprzedaży
w Grupie Kapitałowej Śnieżka
wg kategorii przychodów

Sales structure
by amount in the Śnieżka
Capital Group



Wskaźniki finansowania

Zmniejszenie stanu kredytów wpłynęło na zmniejszenie o 2% stopy zadłużenia. Zwiększeniu o 1% uległa natomiast trwałość struktury finansowania, głównie z powodu zmniejszenia zobowiązań długoterminowych w strukturze źródeł finansowania.

Wskaźniki rentowności

Wszystkie wskaźniki rentowności są na poziomie wyższym w porównaniu do roku poprzedniego. Wskaźnik szybki płynności za 2015 rok pozostał na takim samym poziomie jak rok wcześniej, natomiast bieżący wskaźnik płynności jest o 8% wyższy od roku ubiegłego.

Wskaźniki płynności

W chwili obecnej Grupa posiada pełną zdolność do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań.

Financing ratios

Decrease of debt resulted in 2% decrease of debt ratio. While, sustainability of the financial structure increased by 1%, mainly due to a decrease in long--term liabilities in the structure of financing sources.

Profitability ratios

All profitability ratios are higher in comparison with the previous year.
Quick ratio for 2015 remained at the same level as year before, whereas current ratio increased by 8% compared to 2014.

Liquidity ratios

Currently the Group has a full capacity to fulfil its obligations.

	2015	2014
Stopa zadłużenia / Debt ratio	36%	38%
Trwałość struktury finansowania / Sustainability of the financial structure	66%	65%
Rentowność EBITDA / EBITDA Margin	15%	14%
Rentowność na działalności operacyjnej / Operating margin	12%	11%
Rentowności netto / Net margin	9%	8%
Rentowność kapitału własnego (ROE) / Return on equity (ROE)	23%	21%
Rentowność zaangażowanego kapitału ROCE / Return on capital employed (ROCE)	31%	28%
Rentowność aktywów (ROA) / Return on assets (ROA)	15%	13%
Wskaźnik bieżący płynności finansowej / Current liquidity ratio	1.4	1.3
Wskaźnik szybki płynności finansowej / Quick liquidity ratio	0.8	0.8

Śnieżka Kuchnia Łazienka
811M Grecka Oliwka

Sytuacja makroekonomiczna

Sytuacja w sektorze farb i lakierów

Macroeconomic situation

Market situation for paints and varnishes sector

RYNEK
MARKET

Sytuacja makroekonomiczna

Istotny wpływ na wyniki Grupy Kapitałowej Śnieżka ma sytuacja makroekonomiczna w Polsce oraz na rynkach, na których operują poszczególne spółki wchodzące w skład Grupy. Szacunkowe dane GUS wskazują, że w 2015 roku PKB Polski wzrósł o 3,6% (r/r). Jako główny czynnik rozwoju polskiej gospodarki wskazuje się popyt krajowy, za którego wzrost odpowiadały głównie konsumpcja i inwestycje. Istotne znaczenie dla działalności Spółki mają również trendy występujące w budownictwie.

Według danych GUS, w 2015 roku oddano do użytku ponad 147 tys. mieszkań, co stanowi wartość o 3,2% wyższą od roku 2014. Najwięcej mieszkań (54%) z ogólnej liczby stanowią inwestycje indywidualne. W tej grupie, w porównaniu z rokiem 2014, odnotowano wzrost liczby mieszkań (o 15,4%), na budowę których wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia (wobec spadku przed rokiem o 2,7%). W roku 2015 wzrost odnotował także sektor inwestycji deweloperskich – w analizowanym okresie deweloperzy oddali do użytkowania o 5,4% mieszkań więcej niż w roku 2014. Dobrą prognozą jest także ilość pozwoleń na budowę uzyskanych przez podmioty deweloperskie – ta wartość wzrosła o 25% w porównaniu do roku 2014.
Na zadowalające wyniki sektora budowlanego w Polsce wpływ miały między innymi warunki meteorologiczne – sprzyjająca pogoda w sezonie letnim oraz lekka zima były czynnikami wspierającymi postęp inwestycji.

Macroeconomic situation

The macroeconomic situation in Poland and on the key export markets of the Capital Group plays a key role in the shaping of its results.
In accordance with the data provided by the Central Statistical Office, in 2015, Poland's GDP increased by 3.6% YTY The main driving force stimulating Poland's economy has been the domestic demand, whose growth was triggered mainly by consumption and investments.
The situation in the construction industry is also of great importance to the company's business.

According to the Central Statistical Office's estimates, 147 thousand flats were commissioned in 2015, which is 3.2% higher compared to 2014. The largest number of flats (54%) constitutes individual investments. In this group, compared to 2014, the number of building permits for flats increased by 15.4%, compared to 2.7% decrease in 2014. In 2015, growth was also observed in the sector of development investment – in the analysed period the developers commissioned more (5.4%) dwellings than in 2014. Another good forecast is the number of building permits obtained by development entities - the value increased by 25% compared to 2014.
It should be pointed out that the construction sector's results in Poland were undoubtedly influenced by weather conditions – favourable weather during the summer period and mild winter contributed significantly to progress with investments.

W 2015 roku ceny surowców używanych do produkcji farb i lakierów utrzymywały się na stałym poziomie, niektóre z nich uległy nawet obniżeniu. Również kurs EUR, w którym Spółka wiodąca realizuje większość zakupów surowcowych pozostawał w roku 2015 na stabilnym poziomie.

Perspektywa makroekonomiczna daje podstawę do przyjęcia pozytywnych prognoz dla rozwoju polskiej gospodarki na kolejne lata. Jak wskazują analitycy, konsumpcja w Polsce w 2016 roku może zostać dodatkowo wsparta przez program „500 plus". Uwzględnienie widocznego już ożywienia na rynku budowlanym oraz pozostałych wskazanych czynników, pozwala przewidywać dalsze zwiększanie się liczby inwestycji i remontów, a co za tym idzie wzrost popytu na materiały budowlane.

Ukraina zakończyła rok 2015 z niekorzystnymi wynikami gospodarczymi. W analizowanym okresie kryzys na ukraińskim rynku, będący między innymi konsekwencją konfliktu z Rosją, nadal się pogłębiał. Wyrazem nastrojów gospodarczych i trudnej sytuacji ukraińskiej gospodarki był spadek PKB, który wyniósł 11% w stosunku do roku wcześniejszego, jak również wciąż postępująca inflacja.

In 2015, the prices of raw materials used for the manufacture of paints and varnishes were relatively stable, some of them even decreased. Similarly, the exchange rate of EURO, which the holding company uses to purchase most of its raw materials, was stable throughout the whole of last year.

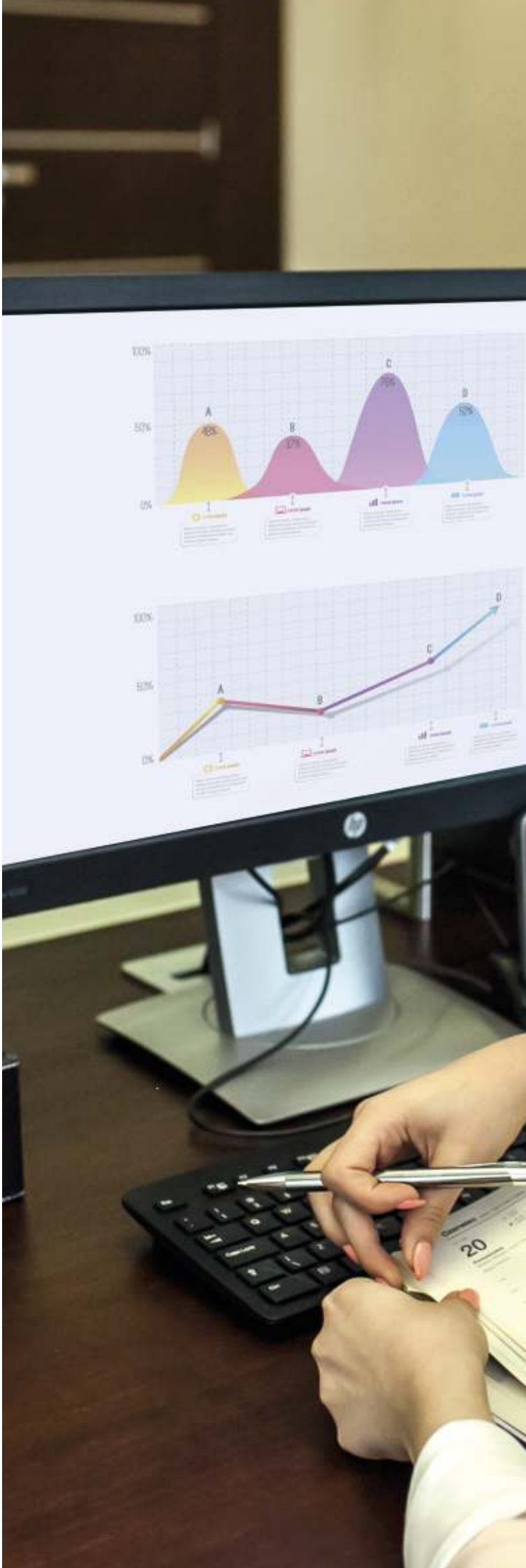
The main macroeconomic indicators give sound reasons to assume that the Polish market will grow in the years to come. According to analysts, consumption in Poland in 2016 can additionally be supported by "500 plus" program. Taking into consideration the current revival in the construction sector as well as other factors mentioned, allows to anticipate further increase in the number of investments and renovation works, hence, increase in demand for construction materials.

Ukraine's results for 2015 were unfavourable. In the analysed period, the crisis on the Ukrainian market exacerbated, mainly due to conflict with Russia. As the result of economic sentiment and difficult condition of the Ukrainian economy, GDP declined aby 11% compared to 2014, and inflation was on the increase.

Wzrost cen oraz spadająca wraz z dewaluacją ukraińskiej waluty siła nabywcza ludności (realne dochody spadły o 35%) bezpośrednio przełożyły się na obniżenie konsumpcji towarów i usług.
W roku 2015 na Ukrainie nastąpił także spadek produkcji przemysłowej (o 13,4%), a o 14,9% w stosunku do roku poprzedniego zmniejszyła się wartość inwestycji budowlanych. Wskazane czynniki gospodarczo-społeczne w oczywisty sposób przełożyły się na zmniejszanie konsumpcji farb. Pomimo trudności, z jakimi borykała się ukraińska gospodarka w roku 2015, ocenia się, że w długofalowej perspektywie, dzięki podjętym już reformom i uspokojeniu sytuacji politycznej, warunki gospodarcze na tym rynku powinny ulec poprawie.

Sytuację gospodarczą Białorusi można określić jako niestabilną i trudną. Według danych rządowych wskaźnik PKB za rok 2015 osiągnął wartość niższą o 3,9%, co oznacza, że kraj ten po raz pierwszy od wielu lat odnotował recesję w skali roku. Trudną sytuację pogłębiają koszty obsługi oraz konieczność spłaty długu zagranicznego, a także utrzymujący się spadek wartości białoruskiej waluty, a wraz z nim spadek siły nabywczej konsumentów.
Znacząco spadła także produkcja przemysłowa (licząc do listopada 2015 było to 40% (r/r)), co było m.in. echem recesji na rynku rosyjskim, od którego mocno uzależniona jest białoruska gospodarka. Pomimo trudności gospodarczych, w opinii części ekonomistów, dzięki planowanemu wprowadzeniu reform, w średniookresowej perspektywie białoruską gospodarkę uda się wyprowadzić z obecnego stanu głębokiej depresji.

Rosyjski urząd statystyczny szacuje zeszłoroczny spadek PKB na 3,3 procent. Gospodarka Rosji cierpi z powodu spadających cen ropy i zachodnich sankcji nałożonych na Moskwę za jej rolę w konflikcie na Ukrainie. Wyrazem trudności jest także poziom inflacji szacowany na 9,8%. Dodatkowym problemem rosyjskiej gospodarki jest drastyczny spadek kursu rubla, który w ogromnym stopniu zmniejszył siłę nabywczą Rosjan i obniżył ich standard życia.



The increase in prices as well a fall of purchasing power among population, affected by devaluation of Ukrainian currency, (real incomes have fallen by 35%) directly resulted in drop of consumption of goods and services. Additionally, Ukraine suffered from decline in industrial production by 13.4% in 2015, and the total value of construction investments decreased by 14.9% compared to 2014. Consequently, the aforementioned economic and social factors affected the consumption of paints. Despite the obstacles the Ukrainian economy faced in 2015, it's estimated that in the long run, thanks to economic reforms undertaken and stabilization of political situation, the economic conditions on the said market ought to be improved significantly.

The economic situation in Belarus may be described as unstable and difficult. According to the government data, the 2015 GDP decreased by 3.9% compared to 2014, which indicated that the country suffered from recession for the first time in many years. The difficult situation was deteriorated by operating costs as well as a burden to pay off foreign debt, also continued decline of Belarusian currency, resulting in a drop of consumer purchasing power.
Furthermore, the volume of industrial production decreased significantly to 40% by the end of November 2015 compared to 2014, which was mainly caused by recession on the Russian market, from which the Belarusian economy is strongly dependent on. In spite of the economic struggles, according to some economists, thanks to scheduled implementation of reforms, the Belarusian economy will be able to recover from great depression in the medium term.

According to the Russian statistical office the decline of GDP amounted to 3.3%. The Russian economy suffers from falling prices of oil and western sanctions imposed on Moscow as the result of its engagement in the Ukrainian conflict. The inflation rate – 9.8% – seems to be also hardship. Moreover, the reason for trouble of the Russian economy is a drastic fall of the rouble, which contributed to decline in purchasing power of the Russian and deteriorated their living standards.

Sytuacja w sektorze farb i lakierów

Według szacunków Grupy Kapitałowej Śnieżka, rynek farb i lakierów w Polsce zanotował w 2015 roku wzrost w ujęciu ilościowym. W ocenie Zarządu Spółki dominującej, pomimo bardzo silnej konkurencji, polski rynek ciągle daje możliwości rozwoju.

Odnotowany w 2015 roku spadek wartości rynku farb i lakierów na Ukrainie jest wynikiem trudności, z jakimi boryka się ten kraj w ostatnich latach. Wśród tych trudności wskazać należy w pierwszej kolejności na kryzys ekonomiczno-polityczny i wynikające z niego osłabianie ukraińskiej waluty. Konsekwencją tego jest utrzymujące się zubożenie społeczeństwa i obniżenie popytu na farby i lakiery. Wielu producentów coraz częściej zagospodarowuje niższe segmenty rynku, produkując wyroby ekonomiczne, o niższej jakości i w niższych cenach.
Podobnie jak w przypadku Ukrainy, białoruski rynek farb zanotował spadek, co było między innymi wynikiem osłabienia się kursu rubla białoruskiego. Tu również niepewna sytuacja gospodarcza – implikowana także przez silne uzależnienie miejscowej gospodarki od Rosji – wpływa niekorzystnie na zmiany w zakresie decyzji zakupowych konsumentów. W sektorze farb i lakierów trend ten przejawia się w coraz większym udziale tanich wyrobów w ofercie poszczególnych producentów.
Pomimo trudności gospodarczych występujących na rynkach Europy Wschodniej, w długofalowej perspektywie Grupa Kapitałowa nadal ocenia te obszary jako perspektywiczne. Wynika to m.in. z wciąż znacząco niższego zużycia farb na jednego mieszkańca, w porównaniu do szacunków dla rynków zachodnich. W ocenie Grupy utrzymująca się niestabilność gospodarcza krajów Europy Wschodniej i dostrzegalny tam w ostatnim czasie spadek siły nabywczej pieniądza są podstawą do przewidywania, że w ciągu najbliższych 2-3 lat konieczne będzie zmierzenie się na tych rynkach z wieloma trudnościami.

W związku z tym Grupa Kapitałowa Śnieżka podjęła kroki prowadzące do rozszerzania dystrybucji jej wyrobów na nowe, bezpieczniejsze pod względem narzędzi wymiany handlowej i stabilności instrumentów finansowych, rynki.

Situation in the sector of paints and varnishes

According to the estimates of the Śnieżka Capital Group, in 2015, the paints and varnishes market in Poland recorded a quantitative increase. According to the Management of the Parent Company, despite fierce competition, Polish market is still up-and-coming.

A fall of paints and varnishes value recorded in 2015 in Ukraine is the result of obstacles the said country has been facing in recent years. The economic and political crisis was the main driving force of difficulties which affected the Ukrainian currency. The consequence is the impoverishment of the society and a fall in the demand for paints and varnishes. Many Ukrainian manufacturers, also those producing for the domestic market, are shifting to cheaper, lower quality products.
A slight decrease in sales was also seen in Belarus and resulted from the weakening of the country's currency. Also in this country, unstable economic situation – being strongly dependent on Russian economy – has had a significant impact on customer's purchasing demands. In paints and varnishes sector this trend is reflected in the increasing number of cheap products offered by individual manufacturers.
Despite the economic difficulties taking place on Eastern Europe's markets, in the long run the Capital Group sees these areas as of great development opportunities.
It results mainly from still significantly lower consumption of paints per person, compared to other western countries. The Group estimates that the persistent unstable economic situation in Eastern Europe and noticeable decline in purchasing power are basis for an assumption that within 2-3 years, it will be necessary to tackle many obstacles on the aforementioned markets.

Therefore, the Śnieżka Capital Group has taken steps to expand distribution of its products on completely new and safe markets, in terms of alternative trade tools and stability of financial instruments.

Śnieżka Barwy Natury
166 Cisza o zmierzchu

Rynki zbytu

Źródła zaopatrzenia

Sales markets

Sources of supply

RYNKI ZBYTU ORAZ ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA

SALES MARKETS AND SOURCES OF SUPPLY

Rynki zbytu

Wiodącym rynkiem sprzedaży Grupy Kapitałowej Śnieżka jest rynek polski z 77% udziałem (wzrost rok do roku o 5 p.p). Kolejnymi kluczowymi krajami, w których operują spółki wchodzące w skład Grupy są Ukraina oraz Białoruś. W przypadku Ukrainy nastąpiło zmniejszenie się jej udziału w strukturze sprzedaży, z 14% w roku 2014, do 12% w roku 2015, co jest efektem panującej tam niekorzystnej sytuacji polityczno-gospodarczej.

Rynek białoruski zanotował w 2015 roku 6-procentowy udział w sprzedaży Grupy, co oznacza zmniejszenie o 3 p.p. rok do roku. Udział pozostałych krajów (w tym Rosji i Mołdawii) stanowi 5% sprzedaży całej Grupy.

Na krajowym rynku farb i lakierów Spółka dominująca pozostaje jednym z jego liderów, a głównymi konkurentami są PPG Deco Polska Sp. z o.o., Akzo Nobel Coatings Sp. z o.o. oraz Tikkurila Polska S.A. Sprzedaż wyrobów Grupy odbywa się wszystkimi kanałami dystrybucji, głównie poprzez hurtownie, sklepy detaliczne i markety budowlane. Przychody Grupy na rynku polskim za 2015 wyniosły 425 244 tys. PLN i jest to o 31 512 tys. PLN więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Pozycja produktów Grupy Śnieżka na rynku ukraińskim jest nadal silna, jednak należy odnotować tu utrzymywanie się niekorzystnych tendencji w zakresie popytu na farby i lakiery. Oprócz zmniejszenia się zapotrzebowania na produkty do malowania, zauważyć można silną presję na cenę i wzrost udziału segmentu produktów budżetowych. Aby sprostać zapotrzebowaniu rynku, Grupa przystosowała swoją ofertę do zapotrzebowania każdej grupy konsumentów, wprowadzając do sprzedaży nowe produkty. Wyroby Grupy dostępne są na terenie całej Ukrainy, jednak zdecydowana większość przychodów realizowana jest w zachodniej i centralnej jej części.

Sales markets

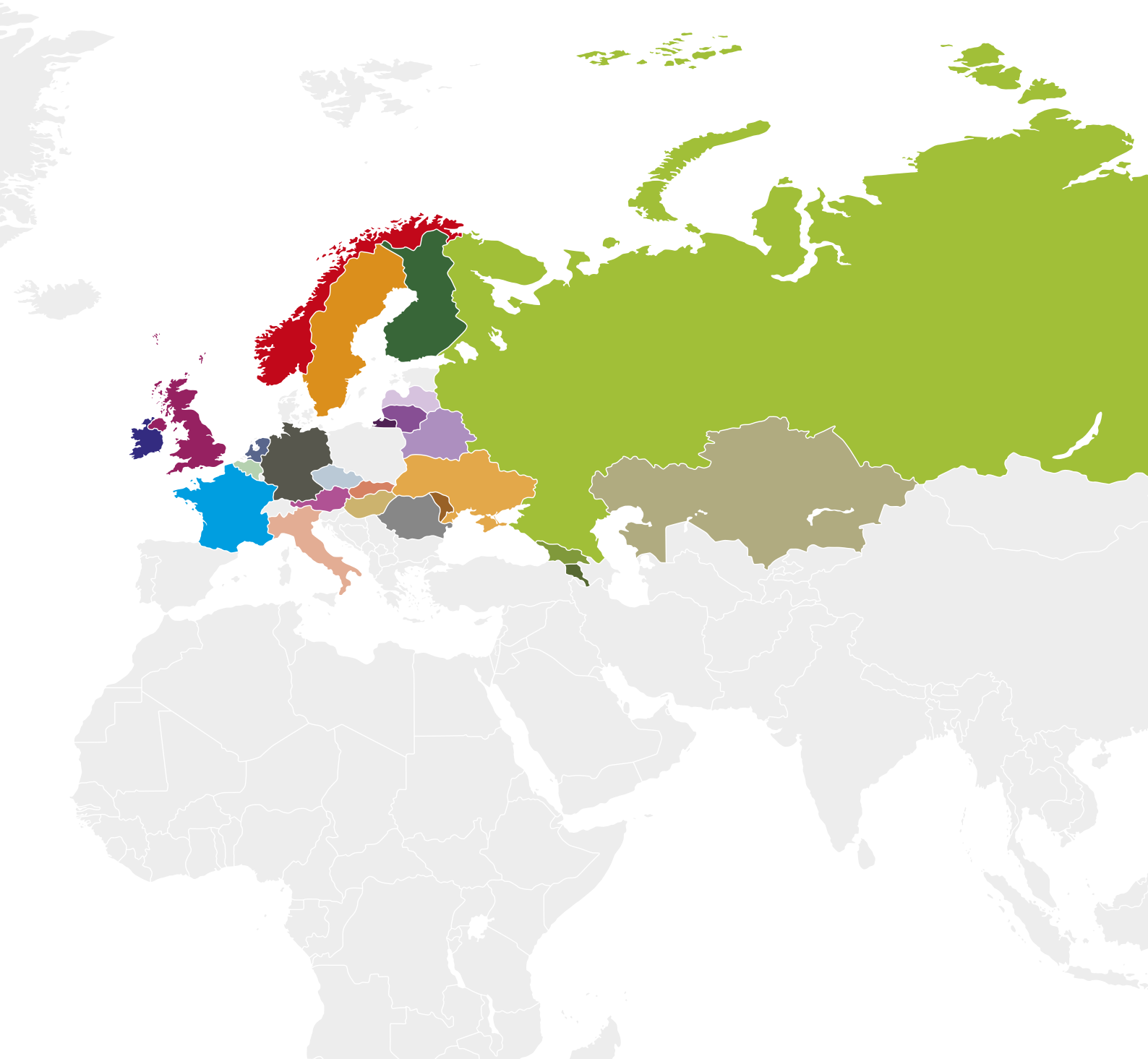
Polish market generates the most important part of revenues (77%) for the Snieżka Capital Group (an increase by 5% compared to2014) Other key countries, where companies comprising the Group operate, are Ukraine and Belarus. In the case of Ukraine there has been a significant decrease of sales from 14% in 2014 to 12% in 2015, which was caused by unfavourable political and economic situation there.

In 2015 the Belarusian market recorded 6% sales in the Group, i.e. a decrease by 3.3% compared to 2014. Other countries such as Moscow and Moldova contributed to 5% sales in the entire Group.

The parent company has still remained the leader on the domestic market and its main competitors are as follows PPG Deco Polska Sp. z o.o., Akzo Nobel Coatings Sp. z o.o. and Tikkurila Polska S.A. Sales of Group's products is conducted via all distribution channels, primarily through wholesalers, retailers and DIY stores. In 2015, the Capital Group's sales on the Polish market amounted to PLN 425,244 m, i.e. PLN 31,512 m more than in 2014.

The position of the Group's products on Ukrainian market is still strong, however, it's worth pointing out that unfavourable trend towards demand for paints and varnishes is still on the increase. In addition to decreasing demand for painting products, we can observe a strong pressure on prices and growth in the share of low-budget products. In order to meet the market's demands, the Group accommodated its offer to each consumer's demands, by launching new products. The Group's products are available in entire Ukraine, however, the majority of revenues come from western and central parts of the country.

- Białoruś/ Belarus
- Kaliningrad/ Kaliningrad
- Mołdawia/ Moldovia
- Ukraina/ Ukraine
- Rosja/ Russia
- Wielka Brytania/ Great Britain
- Kazachstan/ Kazakhstan
- Węgry/ Hungary
- Słowacja/ Slovakia
- Rumunia/ Romania
- Litwa/ Lithuania
- Francja/ France
- Armenia/ Armenia
- Gruzja/ Georgia
- Szwecja/ Sweden
- Niemcy/ Germany
- Łotwa/ Latvia
- Holandia/ Holland
- Irlandia/ Ireland
- Norwegia/ Norway
- Finlandia/ Finland
- Republika Czeska/ the Czech Republic
- Austria/ Austria
- Belgia/ Belgium
- Włochy/ Italy



Dystrybucja produktów odbywa się głównie z wykorzystaniem tradycyjnego kanału (hurtownie, punkty sprzedaży detalicznej) oraz w sieci marketów budowlanych, takich jak Epicentr i Nowa Linia (podmioty ukraińskie) oraz Leroy Merlin i Praktiker (podmioty zagraniczne). Sprzedaż Grupy w 2015 roku na rynek ukraiński wyniosła 64 215 tys. PLN, podczas gdy rok temu było to 74 765 tys. PLN. Grupa Kapitałowa Śnieżka jest jednym ze znaczących producentów farb i lakierów na rynku białoruskim, z silną pozycją w segmencie szpachli. Na rynku tym jej produkty konkurują tak z producentami międzynarodowymi, jak i lokalnymi, także z markami rosyjskimi, które dzięki swobodnemu przepływowi towarów w ramach Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej (w tym Rosja, Białoruś i Kazachstan) stają się coraz bardziej konkurencyjne. Sprzedaż produktów Grupy na rynku białoruskim odbywa się głównie poprzez kanał tradycyjny. Wyroby Śnieżki obecne są także w lokalnych sieciach marketów budowlanych. Sprzedaż Grupy na rynek białoruski wyniosła w 2015 roku 33 944 tys. PLN i jest to o 13 569 tys. PLN mniej niż w roku poprzednim.

Grupa prowadzi także sprzedaż na terytorium Federacji Rosyjskiej, głównie w regionach kaliningradzkim i moskiewskim oraz w Rosji Południowej. Na omawianym rynku konkuruje ona m.in. z firmami: Tikkurila, Caparol, AkzoNobel, Lakra, Empils, Jaroslawskie Kraski, Ruskije Kraski, VGT, Ptimist, Knauf, Prestiż. W 2015 roku sprzedaż Grupy na rynek rosyjski wyniosła 9 159 tys. PLN, co oznacza zmniejszenie przychodów o 3 009 tys. PLN.

Grupa eksportuje także swoje produkty do Mołdawii (sprzedaż w 2015 roku: 8 253 tys. PLN), gdzie odnotowano także zmniejszenie sprzedaży o 1 871 tys. PLN. Największym graczem na tym rynku jest firma Supraten, poza tym wyroby Grupy konkurują z produktami firm rumuńskich. Rynki pozostałe, obejmujące Węgry, Rumunię, Słowację i inne, odnotowały wzrost o 1 646 tys. PLN (łączna sprzedaż 9 316 tys. PLN) w stosunku do wielkości sprzedaży w roku poprzednim.

Z wszystkimi dystrybutorami poszczególne spółki z Grupy Kapitałowej Śnieżka posiadają podpisane umowy określające warunki współpracy handlowej. Równocześnie Grupa prowadzi działania zmierzające do rozpoczęcia dystrybucji na nowych dla siebie rynkach.

Distribution of products is conducted by taking advantage of a traditional channel (wholesalers, retailers) as well as DIY store chains, such as Epicentr and Nowa Linia (Ukrainian entities) and Leroy Merlin and Praktiker (foreign entities). In 2015, the sales of the Śnieżka Capital Group to Ukraine amounted to PLN 64,215 m, whereas year before the sales amounted to PLN 74,765 m. The Group is a one of the leaders on the Belarusian market, enjoying a strong position in the segment of wall putties. The Group's products compete on this market with both international and domestic manufacturers, including Russian brands, which become more and more popular as the result of free movement of goods within the Eurasian Economic Union (including Russia, Belarus and Kazakhstan). Sales of the Group's products on Belarusian market is mainly carried out by a traditional channel. Śnieżka's products are also available in local DIY store chains. In 2015, the Capital Group's sales on the Belarusian market amounted to PLN 33,944 m, i.e. PLN 13,569 m less than in 2014.

The Group conducts sales activities of its products in Russian Federation, mainly in the region of Kaliningrad, Moscow and in Southern parts of Russia. The Group's main competitors in Russia are: Tikkurila, Caparol, AkzoNobel, Lakra, Empils, Jaroslawskie Kraski, Ruskije Kraski, VGT, Ptimist, Knauf, Prestiż. In 2015, the Capital Group's sales on the Russian market amounted to PLN 9,159 m, i.e. PLN 3,009 m less than in 2014.

The Group exports its products to Moldova (sales in 2015 amounted to: PLN 8,253 m), where decline in sales was recorded by PLN 1,871 m. The biggest competitor on the market is Supraten company, in addition to this the Group's products face competition from products of Romanian manufacturers. Other markets, including Hungary, Romania, Slovakia and others, recorded an increase of PLN 1,646 m (total sales PLN 9,316 m) compared to sales volume in 2014.

Individual companies comprising the Śnieżka Capital Group concluded agreements which determine terms and conditions of sales. Moreover, the Group carries out further activities to expand its activities on new markets.

Źródła zaopatrzenia

Sources of supply

Grupa Kapitałowa Śnieżka w ramach prowadzonej przez siebie działalności wykorzystuje wiele surowców i materiałów technicznych, które są niezbędne dla jej prawidłowego funkcjonowania. Grupa korzysta z szeregu źródeł zaopatrzenia, współpracując z podmiotami zarówno polskimi, jak i zagranicznymi. Z wszystkimi kluczowymi dostawcami Grupa podpisała umowy zaopatrzeniowe określające warunki współpracy. Równocześnie nie rezygnuje ona z szukania nowych dostawców krajowych i zagranicznych, w celu dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia, obniżenia kosztów czy skrócenia czasu dostaw. Grupa w każdym możliwym przypadku prowadzi analizy ofert, postępując według obowiązujących procedur, tak aby zapewnić jak najlepsze warunki zakupu surowców, materiałów technicznych czy urządzeń. Analizując rok 2015 pod kątem zaopatrzenia w komponenty i materiały techniczne, należy wskazać na stabilną sytuację, zarówno w zakresie dostępności, jak i ich cen.

The Śnieżka Capital Group uses numerous raw materials and technical supplies, necessary for its proper functioning. The Group uses many sources of supply and to this effect it cooperates with both Polish and foreign suppliers. It has signed supply agreements with all of its key suppliers, defining the terms and conditions of mutual cooperation At the same time, the Group continues to search for new new suppliers in Poland and abroad, in order to diversify its sources of supply, decrease costs and reduce the delivery times. In each case, the Group analyses offers, acting in compliance with the existing procedures, so as to ensure the best terms and conditions of purchasing of raw materials, technical supplies and equipment. While analysing 2015, in terms of supply of components and technical materials, it's worth mentioning that no events occurred which might have disturbed or affected the stability of their prices and availability.

Śnieżka
Satynowa
5x
Nowe
oblicze
koloru

Magnat Ceramic
Baza M816-06

C7 Brązowy Jaspis

Magnat Style
Marmur Klasyczny Cyrkon

Rozwój oferty produktowej

Działania marketingowe

Development
of the market offer

Marketing activities

PRODUKTY, TOWARY, USŁUGI

CORE PRODUCTS, GOODS AND SERVICES

Rozwój oferty produktowej

Biorąc pod uwagę zmieniającą się sytuację na rynku i oczekiwania konsumenckie, Grupa Kapitałowa Śnieżka nieustannie rozwija swoją ofertę produktową. w raportowanym okresie Spółka dominująca wprowadziła do sprzedaży kilka nowych produktów. Rozszerzono ofertę farb Magnat Ceramic, powiększając dostępną paletę gotowych kolorów o 11 nowych barw. Kolejnym produktem, który pojawił się w sprzedaży w pierwszym półroczu 2015 roku, była antyrefleksyjna farba Magnat Ultra Matt. Jest ona dedykowana do malowania sufitów, a jej wyjątkowe właściwości zapewniają jednolity wygląd wymalowanej powierzchni, niezależnie od kąta padania światła. w raportowanym okresie przeprowadzono również proces certyfikacji wyrobów pod marką Foveo-Tech, które uzyskały Europejską Ocenę Techniczną (ETA), potwierdzającą właściwości użytkowe oraz najwyższą jakość produktów. Jako uzupełnienie podstawowej oferty marki Foveo-Tech, wprowadzono do sprzedaży preparat grzybobójczy RG-10, który służy do usuwania z fasad grzybów i glonów.

W raportowanym okresie spółka Śnieżka-Ukraina wprowadziła do swojej oferty nowe farby wewnętrzne, m.in. Śnieżka Max Latex, Śnieżka Energy, Śnieżka Design Lux 3, przeznaczone do barwienia w systemie kolorowania. Odpowiadając na potrzeby konsumentów białoruskich, w sprzedaży pojawiły się nowe białe emulsje, m.in. Śnieżka White Effect oraz debiutująca na tym rynku marka Ottofarbe.

Grupa na bieżąco analizuje swoją ofertę produktową, czego wynikiem są wdrażane sukcesywnie zmiany w recepturach, jak i w dostępnych wariantach kolorystycznych wyrobów już istniejących.

Development of the market offer

Taking into account the changing situation on the market as well as consumers' expectations the Śnieżka Capital Group strives to expand its product offer. In the reporting period the holding company introduced numerous products. The offer of Magnat Ceramic paints has been expanded by 11 ready-to-use colours. Another product which was available on stores' shelves in the first half of 2015 was anti-reflective paint - Magnat Ultra Matt. It's intended for painting ceilings and its unique properties provide a uniform appearance of the surface painted, regardless of the light angle. A certification process for products of Foveo-Tech brand was carried out in the reporting period, which obtained European Technical Assessment (ETA), confirming the declared performance and high quality of the products. The offer of Foveo-Tech brand was supplemented by fungicidal agent RG-10, whose role is to remove fungi and algae from facades.

Śnieżka-Ukraine introduced new paints for internal purposes, such as: Śnieżka Max Latex, Śnieżka Energy, Śnieżka Design Lux 3, intended to be coloured within the tinting system. Responding to consumers' demands in Belarus, new white emulsions were launched: Śnieżka White Effect as well as Ottofarbe brand, a debut on the said market.

The Group is analysing its product offer on ongoing basis, which results in implementing changes to recipes as well as new colour options to existing products.

Działania marketingowe

W roku 2015 Spółka dominująca prowadziła kilka kampanii reklamowych wspierających główne marki z jej oferty. Z początkiem kwietnia wystartowała komunikacja marki Śnieżka Satynowa, będąca kontynuacją działań z roku 2014, podkreślających wyjątkową odporność farby na szorowanie i możliwość usuwania zabrudzeń.

W raportowanym okresie rozpoczęły się także akcje marketingowe wspierające sprzedaż marek Vidaron i Magnat. W przypadku obu marek wyprodukowano nowe spoty reklamowe. Komunikacja impregnatu do ochrony i dekoracji drewna Vidaron wykorzystywała charakterystyczną postać sprzedawcy, znaną z wcześniejszych kreacji. Dwa przygotowane w 2015 roku spoty reklamowe prezentowały wyjątkowe właściwości preparatu Vidaron i zwracają uwagę na oferowaną sześcioletnią gwarancję, która jest potwierdzeniem najwyższej jakości. Pod hasłem „Inspiruje kolorami, imponuje plamoodpornością", także w kwietniu, ruszyła tegoroczna kampania reklamowa ceramicznych farb Magnat. Twarzą kampanii promującej perfekcyjność i gwarantowaną plamoodporność farb Magnat został znany polski kucharz i restaurator. Spoty reklamowe marek Śnieżka Satynowa, Vidaron i Magnat emitowane były w czasie największej oglądalności, w najpopularniejszych stacjach telewizyjnych.

Uzupełnienie tych działań stanowiła komunikacja w prasie, Internecie oraz punktach sprzedaży detalicznej. Prowadzono także działania wspierające marki Śnieżka Acryl-Putz oraz Foveo-Tech, głównie poprzez reklamę prasową oraz działania on-line. Wspomniane aktywności Spółka dominująca prowadziła na rynku polskim. W przypadku pozostałych rynków skupiono się na komunikacji w miejscu sprzedaży oraz aktywności reklamowej w Internecie.

Marketing activities

In 2015 the holding Company launched several advertising campaigns whose aim was to support sales of the key brands. At the beginning of April a communication campaign of Śnieżka Satynowa (Satin) was launched, being a follow-up of actions from 2014, emphasising the unique properties of the paint - scrub resistance and easy removal of stains.

Also, in the reporting period marketing activities were held to support the sales of Vidaron and Magnat brands. New commercials were made for the both brands. Communication of wood preservative Vidaron took advantage of a characteristic shop assistant, known from the previous releases. The two commercials prepared in 2015 presented unique properties of Vidaron product and paid attention to 6-year warranty, which is a confirmation of the highest quality. Under the following advertising slogan "Inspires by colours and impresses by stain-resistance", also in April, an advertising campaign of Magnat paints commenced. A well-known cook and restaurateur became the new face behind the campaign promoting perfectness and guaranteed stain-resistance of Magnat paints. The commercials of Śnieżka Satynowa, Vidaron and Magant brands were broadcasted during prime time by the most popular TV stations. The marketing actions were also supplemented by advertising in newspapers, the Internet and at retailers.

Additionally, actions to support Śnieżka Acryl-Putz and Foveo-Tech brands were conducted, mainly via press advertising and on-line activities. The said promotional and marketing actions were carried on the domestic market by the holding Company. In the case of other markets the marketing actions were focused on retailers as well as Internet activities.

Śnieżka

Śnieżka Barwy Natury
154 Powiew Wiosny

Najważniejsze osiągnięcia
w dziedzinie badań i rozwoju

Zagadnienia dotyczące
środowiska naturalnego

Key achievements
in the field of research
and development

Natural environment issues

ŚRODOWISKO NATURALNE ORAZ DZIAŁALNOŚĆ R&D

NATURAL ENVIRONMENT ISSUES AND R&D ACTIVITIES

Istotne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Działalność badawczo-rozwojowa Grupy Kapitałowej Śnieżka prowadzona jest w zlokalizowanym w Brzeźnicy, nowoczesnym Centrum Badawczo-Rozwojowym (CBR), które funkcjonuje w strukturach Spółki dominującej. Zgodnie z przyjętym w Grupie modelem funkcjonowania, do zadań działów Badań i Rozwoju oraz Zapewnienia Jakości należy ścisła współpraca ze spółkami zależnymi. Dlatego realizowany jest nadzór ze strony Spółki dominującej nad procesami produkcyjnymi w zakładach na Ukrainie i Białorusi, a także współpraca w zakresie kontroli jakości dostarczanych do spółek surowców. Prawidłowość procesów weryfikowana jest audytami, prowadzonymi w poszczególnych spółkach. Kierunek prac badawczo-rozwojowych Grupy wyznacza zmieniająca się sytuacja na konkurencyjnych rynkach, zmiany w prawodawstwie i dążenie do utrzymania najwyższej jakości produktów. Grupa nieustannie monitoruje rynek surowców oraz dostępność nowych rozwiązań w zakresie projektowania i wytwarzania farb i lakierów. Poszczególne spółki współpracują w tym zakresie z największymi producentami surowców i dostawcami rozwiązań technologicznych. Rezultatem tego są optymalizacje receptur wyrobów obecnych w ofercie, a także wprowadzenie do sprzedaży nowych produktów.

Key achievements in the field of research and development

The research and development activities within the Śniezka Capital Group are carried out by the state-of-the-art Research and Development Centre located in Brzeźnica, where the Holding Company operates. According to the operating model adopted by the Group, the key role of the R&D Centre, apart from quality assurance, is to ensure close collaboration within all associates and subsidiaries. Therefore, the holding company oversees all the production processes in Ukraine and Belarus as well as liaises with the associates and subsidiaries in terms of controlling the quality of raw materials delivered. The processes are verified by audits, conducted individually in each company. The direction of the Group's research and development works is set by altering situation on competitive markets, changes to law and striving to maintain the highest quality of the products. The Group monitors on regular basis the market of raw materials as well as new solutions within the field of designing and manufacturing paints and varnishes. All associates and subsidiaries collaborate with the biggest manufacturers of raw materials and suppliers of technological solutions. Consequently, recipes of current products are optimized and new products are launched.

W omawianym okresie wynikiem działalności CBR było m.in.:

- opracowanie receptur 11 nowych kolorów farby Magnat Ceramic,
- opracowanie receptur 9 nowych kolorów farby Śnieżka Barwy Natury,
- opracowanie receptur 10 nowych kolorów farby Śnieżka Kolory Natury,
- opracowanie receptury preparatu grzybo- i glonobójczego RG 10 Foveo-Tech,
- opracowanie, na potrzeby rynku ukraińskiego, receptur farb wewnętrznych Śnieżka Max White Latex, Śnieżka Energy, Śnieżka Design Lux, przeznaczonych do barwienia w systemie kolorowania,
- opracowanie na potrzeby rynku ukraińskiego receptury kleju rozpuszczalnikowego do drewnianych materiałów podłogowych – Beston Klej do parkietu R.

Stałym elementem prac badawczo-rozwojowych są także modyfikacje produktowe, w tym prace laboratoryjne związane z udoskonaleniem wyrobów rozpuszczalnikowych pod kątem minimalizowania ich wpływu na środowisko.

The result of the R&D Centre's was as follows:

- developing 11 new colours for Magnat Ceramic paint,
- developing 9 new colours for Śnieżka "Barwy Natury" paint,
- developing 10 new colours for Magnat "Kolory Natury" paint,
- developing a recipe of fungicide and algaecide agent RG 10 Foveo-Tech,
- developing, for the Ukrainian market's demands, recipes for interior paints: Śnieżka Max White Latex, Śnieżka Energy, Śnieżka Design Lux, intended to be coloured within the tinting system.
- developing, for the Ukrainian market's demands, a recipe of solvent-based adhesive to wooden floor materials - Beston Klej do parkietu R (Beston Adhesive for parquet R).

Systematic elements of R&D works are also product modifications, including laboratory works associated with improving solvent-based products in terms of reducing their impact on the natural environment.

Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

W Grupie Kapitałowej Śnieżka zagadnienia ochrony środowiska realizowane są w oparciu o certyfikowany i audytowany każdego roku Zintegrowany System Zarządzania (ZSZ), którego integralną częścią jest System Zarządzania Środowiskowego ISO 14001:2005, który stosowany jest w Spółce dominującej. Celem strategicznym jest ochrona zasobów środowiska naturalnego poprzez przestrzeganie i wdrażanie do stosowania wymagań prawnych i środowiskowych oraz kreowanie właściwych postaw i świadomości pracowników, w szczególności: odpowiedniej gospodarki odpadami niebezpiecznymi i innymi niż niebezpieczne, opakowaniami, redukcja zanieczyszczeń emitowanych do powietrza (LZO) oraz ochrona wód i gruntu.

W odniesieniu do przyjętych założeń, mając na uwadze stały nadzór technologiczny nad właściwościami zarówno surowców, jak i produktów gotowych w zakresie spełnienia wymagań niezbędnych do oznakowania „Ecolabel", Spółka dominująca dąży do zmniejszania oddziaływania fabryki na środowisko naturalne. Wymogi środowiskowe realizuje się poprzez efektywne zużycie surowców i energii, normatywną emisję zanieczyszczeń do powietrza, wody i gruntu, racjonalną gospodarkę odpadami i opakowaniami, a także poprzez stosowanie rozwiązań poprawiających bezpieczeństwo funkcjonowania instalacji technologicznych.

Natural environment issues

The environment issues within the Śnieżka Capital Group are carried out based on an Integrated Management System, subject to certification and audits on annual basis, whose integral part is the environment management system ISO 14001:200, applied in the Parent Company. The primary strategic objective is to protect the natural environment resources by complying with and implementing legal and environmental requirements, as well as encouraging appropriate attitudes among employees and increasing their environmental awareness. In particular, appropriate hazardous materials management as well as other wastes handling, packages, reduction of air pollution (VOC), and protection of water and soil.

In terms of the assumption adopted, taking into consideration constant technological supervision over both raw materials and finished goods to comply with requirements necessary to obtain "Ecolabel", the parent Company aims at reducing the plant's impact on the natural environment. Environmental requirements are met by efficient use of raw materials and energy, emission of pollutants into the air, water and soil, reasonable wastes and packages management, as well as by applying solutions improving safety of technological installations performance.

Spółka na bieżąco monitoruje swój wpływ na środowisko, prowadząc pomiary zużycia mediów, emisji zanieczyszczeń, rejestry i ewidencje, w tym odpadów i opakowań wprowadzanych.

Grupa Kapitałowa Śnieżka posiada niezbędne decyzje na korzystanie ze środowiska, wnosi opłaty za korzystanie ze środowiska, wypełniając przy tym obowiązki środowiskowe i sprawozdawcze oraz bierze udział w tworzeniu i utrzymaniu systemu zbierania, transportu, odzysku lub unieszkodliwiania odpadów opakowaniowych powstałych z opakowań.

Przeprowadzone audyty i kontrole organów państwowych oraz wyniki pomiarów emisji zanieczyszczeń do powietrza i ścieków, a także ewidencja odpadów, nie wykazują przekroczeń i są zgodne z wydanymi decyzjami oraz zawartymi w nich limitami. Potwierdza to, że odpowiednio prowadzona gospodarka odpadami przynosi zamierzone efekty ekonomiczne.

The Company regularly monitors its impact on the environment by carrying out measurements of utilities used, emission of contaminants, keeping records and figures, including waste and packages introduced.

The Śnieżka Capital Group holds necessary environmental permits, pays obligatory fees, consequently, fulfilling environmental and reporting obligations, as well as participates in creating and maintaining a system of collection, transportation, recycling or disposing of package wastes.

The audits and surveys conducted by government authorities as well as the measurement results of emissions into the air and sewage, as well as waste record, do not exceed and comply with the decisions issued and determined limits. It is a confirmation that a relevant waste management results in targeted business effects.

Śnieżka

Magnat Ceramic
C11 Kamień Księżycowy

Baza M801-06

Personel

Społeczeństwo

Działalność rynkowa

Środowisko

Personnel

Society

Market activity

Environment

SPOŁECZNA ODPOWIE-DZIALNOŚĆ BIZNESU

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Realizacja praktyk CSR w Grupie Kapitałowej odbywa się na wszystkich poziomach działalności. Wśród nich, oprócz relacji ze społeczeństwem, należy wymienić takie obszary jak: personel, środowisko czy odpowiedzialność w ramach działań rynkowych.

Realizacja zadań CSR w odniesieniu do wszystkich interesariuszy Grupy Kapitałowej wynika z przekonania, że są one niezbędnym elementem transparentności działań biznesowych, a sposób w jaki Grupa na co dzień odnosi się do współuczestników procesu rynkowego jest istotnym świadectwem poziomu jej odpowiedzialności społecznej.

Personel

Przekonanie, że pracownicy są najważniejszym zasobem i jednocześnie najlepszymi ambasadorami Grupy jest podstawą szeroko pojętych działań CSR w odniesieniu do personelu. Tworzenie zespołu, który nie tylko identyfikuje się z Firmą, ale przede wszystkim aktywnie włącza się w budowanie jej wartości, to działanie będące istotnym aspektem jej funkcjonowania. W roku 2015, w ramach nowego etapu budowania kultury wysokiego zaangażowania, w Spółce dominującej podjęte zostały strategiczne kroki z zakresu rozwoju i aktywizowania pracowników. Dzięki stale rozszerzanej ofercie dostępnych szkoleń, warsztatów i konferencji, a także różnych typów studiów i kursów językowych kontynuowano zarządzanie procesem poszerzania kompetencji personelu. Istotnym wsparciem dla budowy komunikacji pomiędzy pracownikami jest wydawany w polskim i ukraińskim oddziale Grupy magazyn wewnętrzny. Pracownicy mają również dostęp do atrakcyjnego pakietu świadczeń socjalnych, w ramach którego przygotowywana jest coroczna oferta różnorodnych form rozrywki i wypoczynku.

Społeczeństwo

Działając w oparciu o zasady społecznej odpowiedzialności biznesu, Grupa Kapitałowa Śnieżka z zaangażowaniem realizuje autorskie inicjatywy społeczne, które stanowią jej pozytywny wkład w społeczeństwo.

Implementation of CSR practices within the Capital Group is held at all levels of its activity. They comprise, in addition to relations with society, areas as follows: personnel, environment and responsibility in all market operations.

Implementation of CSR tasks with reference to all stakeholders of the Capital Group stems from the belief that they are an essential element of business transparency, and the manner in which the Group refers to all participants on the market on daily basis, is a significant proof of the level of its corporate responsibility.

Personnel

A conviction, that employees constitute the most important resource and simultaneously become the best ambassadors of the Group, is a basis of broadly adopted CSR activities as far as personnel is concerned. Creation of a team of employees who not only identify themselves with the company but also actively participate in building its values, is a core aspect of the company's functioning. In 2015, within a new stage of building high employee commitment, the parent company undertook strategic steps to stimulate and develop its employees. As a result of training, workshops and conferences available on ongoing basis, as well as various types of studies and language courses, the process of developing employees' competences was continued. Internal communication is enhanced by an in-company magazine, issued in the paper version both in Polish and Ukrainian language. All the employees of the Group can take advantage of attractive social benefits, whose offer consists of various forms of entertainment and relaxation.

Society

To comply with principles of social corporate responsibility, the Śnieżka Capital Group is engaged in performing original social activities, which are a great contribution to society.

Realizacja tych projektów to praktyka od wielu lat zakorzeniona w działalności Grupy. Kilkunastoletnia tradycja aktywnego angażowania się w sprawy społeczne znajduje swój wyraz między innymi w działalności Fundacji Śnieżki „Twoja Szansa" oraz w realizacji autorskich programów społecznych i edukacyjnych.

Działalność rynkowa

Budując bogatą ofertę rynkową, składającą się z najwyższej jakości produktów, Grupa Kapitałowa wykazuje się dbałością o przejrzystość procesów handlowych. Transparentność działań rynkowych jest pojmowana przez Grupę jako niezbędny element funkcjonowania Firmy, odnoszący się do niej samej i wszystkich jej interesariuszy. Aktywność w tym zakresie znajduje wyraz w dbałości o przestrzeganie norm prawnych i etycznych, a także w stawianiu na lojalność i partnerstwo w kontaktach biznesowych. Odpowiedzialne i przemyślane działania rynkowe znajdują także wyraz w otrzymywanych przez Grupę nagrodach i wyróżnieniach oraz w satysfakcjonujących wynikach badań opinii konsumentów.

Środowisko

Dbałość o jakość i bezpieczeństwo procesów produkcyjnych to kluczowy aspekt odpowiedzialnego podejścia Grupy wobec środowiska naturalnego. Wynika ono ze świadomości, że jako producent wyrobów chemicznych, firma jest zobowiązana nie tylko do przestrzegania narzuconych norm środowiskowych, ale także do kreowania własnych dobrych praktyk w tym zakresie. Wprowadzanie do wyrobów innowacyjnych rozwiązań ma na celu zwiększanie ich konkurencyjności i zawsze odbywa się w oparciu o wymóg, by wytwarzane produkty były bezpieczne dla otoczenia. Potwierdzeniem zasadności takich działań są certyfikaty ekologiczne przyznawane wyrobom Śnieżki, w tym m.in. certyfikat „Ecolabel". Chroniąc zasoby przyrody, w otoczeniu których funkcjonują Spółki Grupy Kapitałowej, prowadzony jest stały monitoring ich wpływu na środowisko. Nowe przedsięwzięcia i inwestycje są podejmowane w uzgodnieniu z organami ochrony środowiska.

The activities in question have been rooted deeply in the Group's operation for many years. A long cultivated tradition of being active in social matters is reflected by operation of 'Your Opportunity' Śnieżka's Foundation, as well as performance of original educational and social programmes.

Market activity

By building a competitive market offer, which comprises top-quality products, the Capital Group shows that it pays painstaking attention to its business processes. Transparency of market activity is comprehend by the Group as a crucial element of company's functioning, referring to the company and its all stakeholders. Activity within the said area can be reflected by careful compliance with law and ethics, including loyalty and partnership in all business relations. Responsible and thoughtful market operations can also be perceived in numerous awards and distinctions obtained by the Group as well as outstanding results of consumers' surveys.

Environment

Ensuring high quality and safety of production processes is the key aspect of the Group's responsible approach towards the natural environment This approach results from the company's awareness that as a manufacturer of chemical products it is obliged not only to comply with the environment protection norms imposed on it, but also to create good environmental practices of its own. Innovative solutions to products are aimed at increasing their competitive advantage and are always introduced with a view to making products safe for the environment. The green certificates, such as "Ecolabel", awarded to Śnieżka's products prove that this approach is right. The environmental impact of the Group's companies is monitored on an ongoing basis, and all new ventures and investments have been approved by competent environment protection authorities.

„Dziecięcy świat w kolorach"

Realizując od 2005 roku program „Dziecięcy świat w kolorach" Spółka dominująca odnawia i dekoruje szpitalne oddziały dziecięce w całej Polsce. Idea akcji zakłada zmienianie często mało przyjaznych szpitalnych przestrzeni w bajkowe krainy. Jest ona realizowana dzięki kompleksowym działaniom, na które składają się: przygotowanie ścian do malowania, odpowiedni dobór kolorystyki sal, w których hospitalizowane są dzieci, malowanie wnętrz oraz ich dekorowanie bajecznymi motywami. Poprawa warunków hospitalizacji małych pacjentów ma także wymiar terapeutyczny – w barwnych przestrzeniach łatwiej odciągnąć uwagę dzieci od procesu leczenia, zapewniając im tym samym psychiczny komfort i bezpieczeństwo. Do tej pory programem Śnieżki objęte zostały 24 oddziały dziecięce w całej Polsce. W roku 2015 odnowione zostały dwie placówki:

- Oddział Dziecięcy Specjalistycznego Szpitala Wojewódzkiego w Ciechanowie,
- Oddział Dziecięcy przy Zespole Opieki Zdrowotnej w Dąbrowie Tarnowskiej.

„Kolorowy świat dzieciństwa"

Projekt społeczny adresowany do szpitali realizowany jest także przez Spółkę zależną Śnieżka-Ukraina. Inicjatywa „Kolorowy świat dzieciństwa" bazuje na założeniach polskiej edycji programu „Dziecięcy świat w kolorach". W ramach tego przedsięwzięcia w roku 2015 odnowiono dwie placówki na terenie Ukrainy:

- Dziecięcy Oddział Zakaźny Równieńskiego Miejskiego Szpitala Dziecięcego
- Oddział Dziecięcy w Łuckim Centralnym Szpitalu Rejonowym.

'Children's World in Colour'

The programme 'Children's World in Colour' has been organized by the parent company since 2005, where children's wards in entire Poland are refurbished and decorated. The idea behind the project is to transform unfavourable hospital premises into fairy-tale lands. It can be achieved by thorough actions which comprise: preparation of walls prior to painting, appropriate selection of colours for areas where children stay, painting interiors and decorating them with fairy-tale motifs. Improvement of hospitalisation conditions for small patients has also a therapeutic dimension – in colourful rooms it's easier to distract their attention from treatment, ensuring at the same time a psychological comfort and safety. As yet 24 children's wards in Poland have been embraced by the programme. In 2015 the following hospitals were renovated:

- Children' Ward of Provincial Hospital in Ciechanów
- Children' Ward of Healthcare Facility in Dąbrowa Tarnowska.

'Colourful world of childhood'

A social project addressed to hospitals is also performed by subsidiary - Śnieżka-Ukraine. The initiative of 'Colourful world of childhood' is based on assumptions of Polish edition of the programme - 'Children's World in Colour' In 2015 the following hospitals were renovated within the confines of the programme:

- Infectious Children's Ward of Równieński Hospital
- Children's Ward of Central Hospital in Łuck.

Fundacja Śnieżki „Twoja Szansa”

Fundacja Śnieżki „Twoja Szansa” mając status organizacji pożytku publicznego od 11 lat zajmuje się wspomaganiem edukacji i wszechstronnego rozwoju dzieci i młodzieży poprzez finansowe, organizacyjne i rzeczowe wsparcie programów i przedsięwzięć, podejmowanych przez placówki prowadzące działalność oświatową, kulturalną, edukacyjną, sportową – w zakresie ochrony zdrowia, dobroczynności i pomocy społecznej. Działa także w obszarze ochrony zdrowia, na rzecz osób przewlekle chorych i niepełnosprawnych.
W 2015 roku Fundacja Śnieżki przeznaczyła na działalność statutową kwotę 898 340,86 PLN. Największa część środków przeznaczona została na pomoc chorym i niepełnosprawnym. W 2015 roku Fundacja objęła swoją opieką 78 podopiecznych, wśród których znalazły się m.in. dzieci i osoby dorosłe leczące się na nowotwory, sparaliżowane, cierpiące z powodu wad genetycznych czy ofiary nieszczęśliwych wypadków. Na opłacenie specjalistycznych zabiegów, terapii, rehabilitacji czy leków, Fundacja Śnieżki „Twoja Szansa” w 2015 roku przeznaczyła kwotę 568 214,54 PLN, pomagając w leczeniu wielu potrzebujących.

Kolejną inicjatywą Fundacji jest pomoc ambitnej i uzdolnionej młodzieży, która mimo swojej wiedzy i umiejętności nie jest w stanie sfinansować dalszego rozwoju. W roku 2015 Fundacja wsparła 91 stypendystów, przeznaczając na ten cel 135 800,00 PLN. Ważnym elementem pracy Fundacji jest również wspieranie lokalnych szkół, przedszkoli czy klubów sportowych. W ubiegłym roku ten cel został wsparty kwotą 116 590,13 PLN.

Dzięki Fundatorowi jakim jest FFiL Śnieżka SA, która przekazała w 2015 roku darowiznę w wysokości 490 160,07 PLN, możliwe było dotarcie do wielu potrzebujących zarówno dzieci jak i dorosłych. W 2015 roku z wpłat 1% Fundacja pozyskała 360 380,89 PLN.

Śnieżka's Foundation 'Your Opportunity'

Śnieżka's Foundation 'Your Opportunity' has been operating as an NGO for 11 years and mainly deals with supporting education and comprehensive development among children and teenagers by financial, organizational and material support and initiatives embarked on educational, sports, cultural facilities - within the scope of health care, charity and social welfare. Also, the foundation operates in the field of healthcare for chronically-ill and disabled people.

In 2015 Śnieżka's Foundation earmarked PLN 898,340,86 for statutory activities. Most of the funds were alloted to support the disabled and sick. In 2015, it aided as many as 78 people, including children and adults suffering from cancer, paralyzed persons, babies born with defects, or accident victims. Moreover, the Foundation committed PLN 568,214,54 to cover costs of therapies, treatments, rehabilitation or medicines for those who were in need.

Another initiative of the Foundation is helping ambitious and gifted teenagers, who, despite knowledge and skills, cannot afford to finance further development. In 2015, the Foundation provided scholarships to 91 teenagers, allotting PLN 135,800,00 to this purpose. The Foundation also supports local schools, nurseries and sports clubs. Last year the aforementioned objective was supported by PLN 116,590,13.
It was capable of reaching such a vast circle of people in need, both children and adults, due to the support of the Founder, i.e. FFiL Śnieżka SA, which in 2015, donated PLN 490,160,07.

In 2015 the Foundation was supported by private donors in the amount of PLN 360,380,89, who donated 1% of their income tax to the 'Your Opportunity' Foundation, by filling their tax returns.

9. EDYCJA
kolorowe boiska
...czyli Szkolna Pierwsza Liga

„Kolorowe Boiska… czyli Szkolna Pierwsza Liga"

Istniejący od 2006 roku program społeczny integruje społeczności szkół z małych miejscowości wokół idei aktywnego spędzania wolnego czasu. Zgodnie z jego przesłaniem każda polska szkoła z miejscowości poniżej 30 tysięcy mieszkańców ma szansę na wygranie pełnowymiarowego boiska sportowego, a także wielu innych cennych nagród od Śnieżki. Warunkiem uczestnictwa w programie jest zgłoszenie przez placówkę pracy konkursowej. W roku 2015 zadaniem było stworzenie filmu w konwencji „Lipdub" o tematyce łączącej sport i kolory. W bieżącej edycji do rywalizacji przystąpiło 50 szkół. Zwyciężyła Szkoła Podstawowa im. Ks. Jana Twardowskiego w Barłominie (woj. pomorskie). Dzięki wygranej jej uczniowie już we wrześniu 2015 roku rozegrali pierwszy mecz na nowym boisku ufundowanym przez Fabrykę Farb i Lakierów Śnieżka SA.

‘Colourful football pitches…in other words First School League’

The aim of the social programme, which has been organized since 2006, is to integrate small school communities to spend their time actively. According to the key message of the programme, each Polish school from a town whose population does not exceed 30 thousand inhabitants has a chance to win a multi-functional sports facility, as well as other valuable prizes from Śnieżka. To take part in the contest a school must send in its entry. In 2015 the purpose was to create a “Lipdub” movie in the field of sport and colours. 50 schools embarked on the edition in 2015. The winner was Jan Twardowski Primary School from Barłomin (Pomorskie province). Thanks to the prize the pupils were able to play their first match on a brand new pitch in September 2015, which was funded by Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA.

Śnieżka
NEWSLETTER
ZAPISZ
ŚNIEŻKA SATYNOWA „FARBĄ ROKU 2015"!
FARBA ROKU 2015
ZWYCIĘZCA RANKINGU
chemia budowlana.info
Śnieżka
Satynowa

Śnieżka

Magnat Ceramic
C39 Naturalny Turkus

C29 Szary Piryt

C48 Perłowy Dolomit

NAGRODY I WYRÓŻNIENIA

AWARDS AND DISTINCTIONS

„Lista 500”

Spółka dominująca po raz kolejny znalazła się w publikowanym przez „Rzeczpospolitą” zestawieniu „Lista 500”. W rankingu prezentującym największe polskie firmy, Śnieżka została sklasyfikowana na 450 pozycji. „Lista 500” jest najstarszym tego typu zestawieniem w polskiej prasie. Przy jego tworzeniu pod uwagę brane są takie kryteria jak: przychody firm ze sprzedaży, zysk operacyjny, ponoszone nakłady inwestycyjne oraz wielkość zatrudnienia.

„Superbrands”

Marki „Śnieżka”, „Magnat” i „Vidaron” zostały nagrodzone przez międzynarodową organizację Superbrands, od dwóch dekad zajmującą się promowaniem idei brandingu. Śnieżka, Magnat i Vidaron zostały wyróżnione w kategorii „Remont i wykończenie domu/farby i lakiery”. Pierwsza z marek otrzymała dwa tytuły: „Superbrands 2015/2016” oraz „Created in Poland Superbrands 2015/2016”. Magnat po raz kolejny zdobył tytuł „Created in Poland Superbrands”, przyznawany markom o polskim rodowodzie, które mają ugruntowaną pozycję i uznany wizerunek na krajowym rynku. Po raz pierwszy w gronie nagrodzonych tytułem „Created in Poland Superbrands 2015/16” znalazła się także marka Vidaron. Tytuły te stanowią ważną informację dla konsumentów na temat jakości i zaufania, jakim cieszą się wyróżnione brandy.

„Farba roku 2015”

W przygotowanym po raz kolejny przez branżowy portal chemiabudowlana.pl rankingu farb wewnętrznych, prestiżowy tytuł „Farby Roku” zdobyła Śnieżka Satynowa. Ocenie internautów poddane zostały najpopularniejsze na polskim rynku farby wewnętrzne. Najwyższe oceny przypisano Śnieżce Satynowej w zakresie parametrów takich jak jakość, łatwość użycia, a także zaufanie do produktu/marki. Zdobycie tytułu „Farba Roku” świadczy o niezmiennym zaufaniu i popularności, jakimi produkty Spółki cieszą się wśród odbiorców. Śnieżka Satynowa została zwycięzcą tego zestawienia po raz drugi, wcześniej triumfowała w rankingu przygotowanym w roku 2013.

“The Top 500 List”

The parent company became once again a laureate in the “The Top 500 List” ranking published by “Rzeczpospolita” daily. Śnieżka was ranked 450 among the largest Polish companies. “The Top 500 List” is the oldest ranking of this kind in Polish newspapers. The following criteria are taken into account while preparing the list: company’s revenues, operational profit, investment expenditure as well as employment volume.

„Superbrands”

„Śnieżka”, „Magnat” and „Vidaron” brands were awarded by international organization – Superbrands, which has been dealing with the branding idea for two decades. Śnieżka, Magnat and Vidaron were nominated in “House renovation and modernisation/ paints and varnishes”. The first brand was awarded two titles: „Superbrands 2015/2016” and „Created in Poland Superbrands 2015/2016”. Magnat once again was awarded „Created in Poland Superbrands” title, granted to Polish brands which feature a stable market position and recognizable image on the domestic market. For the first time, Vidaron brand was awarded „Created in Poland Superbrands 2015/16” title. The above mentioned titles constitute important information for consumers on quality and trust of the said brands.

“The paint of 2015”

In the ranking for interior paints prepared by chemiabudowlana.pl once again Śnieżka Satynowa was awarded the prestigious “The Paint of the Year” title. The most popular interior paints on Polish market were assessed by Internet users. The highest scores received Śnieżka Satynowa as regards the following parameters: quality, easy-to-use as well as the trust vested in the product/brand. Wining the “The Paint of the Year” title means that the Company’s products are extremely popular with consumers. As yet, Śnieżka Satynowa has won the title twice, last time in 2013.

„Absolutny Faworyt Sukcesu"

W roku 2015 Spółka Śnieżka-Ukraina po raz kolejny wzięła udział w konkursie „Faworyt Sukcesu". Marka Śnieżka zajęła pierwsze miejsce w rankingu w kategorii „Farba", uzyskując status „Absolutnego Faworyta Sukcesu". Celem konkursu jest wyłonienie marek, które cieszą się największym zaufaniem i popularnością wśród konsumentów oraz ekspertów z branży chemii budowlanej.

„Marka Roku"

W 15. edycji organizowanego na Białorusi konkursu „Marka Roku" wyrobom Śnieżki przyznany został tytuł „Produkt Roku" w kategorii farb i lakierów. Ideą konkursu jest promowanie przedsiębiorstw, które na białoruskim oraz globalnym rynku wyróżniają się profesjonalizmem i jakością produkcji. Ocena dokonywana jest m.in. w oparciu o obrady międzynarodowego jury.

„Ranking Najcenniejszych Polskich Marek"

Wraz z końcem 2015 roku, dziennik „Rzeczpospolita" po raz 12. zaprezentował zestawienie najsilniejszych i najdroższych polskich marek. W ogólnym zestawieniu brandów ujętych według wartości, Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA uplasowała się na 113. pozycji, odnotowując 7-procentowy wzrost w stosunku do roku poprzedniego. Dobrą, 62. lokatę Spółka dominująca uzyskała także w klasyfikacji 100 najsilniejszych marek, zaś w zestawieniu mocy brandów z kategorii „Pozostałe produkty niespożywcze" uplasowała się na 22. miejscu, co oznacza wzrost mocy w odniesieniu do roku 2014. Powyższe wyniki pokazują, że Śnieżka to silna marka, który cieszy się uznaniem konsumentów i utrzymuje mocną pozycję na polskim rynku oraz w świadomości odbiorców.

"Absolute Success Favourite"

In 2015 Snieżka-Ukraine took part again in competition known as "Success Favourite". Śniezka brand won the first place in the category "Paint", obtaining a status of "Absolute Success Favourite". The aim of the competition was to select brands which are especially popular with consumers as well as experts in the field of construction chemicals.

"The Brand of the Year"

In the 15th edition of competition – "The Brand Of The Year" – organized in Belarus, Snieżka's products were awarded "The Product of the Year" title in the category of paints and varnishes. The purpose of the competition is to promote enterprises which feature professional and top quality products both on the Belarusian market and beyond. The winner is chosen by deliberations of an international jury.

"Ranking of the most valuable Polish brands"

By the end of 2015, "Rzeczpospolita" daily presented a list of the strongest and most valuable Polish brands. In the overall ranking of brands, FFiL Śnieżka SA won 113 place and recorded 7% increase compared to the previous year. The parent company ranked 62 place, a very good position among 100 the strongest brands, whereas in the category for "Other non-food products" ranked 22 place, i.e. a significant increase compared to 2014. The aforementioned results show that Śnieżka is a strong brand, which is recognized by consumers, and holds a very strong position on Polish market and in consumers' awareness.

Nagroda „Regionalnego Orła Eksportu Województwa Podkarpackiego"

Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA znalazła się w gronie zwycięzców konkursu „Regionalne Orły Eksportu Województwa Podkarpackiego". Laureaci konkursu odebrali nagrody w pięciu kategoriach: „najlepszy eksporter", „najdynamiczniejszy eksporter", „produkt eksportowy", „debiut eksportu", „osobowość eksportu". Spółka dominująca została uhonorowana w kategorii „produkt eksportowy", za ogólną działalność na rynku zagranicznym. Wyróżnienie potwierdza jej przynależność do grona najbardziej dynamicznych eksporterów województwa podkarpackiego.

„Najlepsze Przedsiębiorstwo Jaworowszczyzny"

Spółka Śnieżka-Ukraina jest nie tylko jednym z największych producentów farb emulsyjnych, emalii i gładzi szpachlowych na rynku ukraińskim, ale też jednym z największych pracodawców w regionie. Nagroda w konkursie „Najlepsze Przedsiębiorstwo Jaworowszczyzny" jest potwierdzeniem, że działalność Spółki odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarki rejonu Jaworowskiego.

"Regional Export Eagle of Sub-Carpathian province" award

Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA found itself among winners of the competition called "Regional Export Eagle of Sub-Carpathian province" Laureates of the competition were awarded in five categories: "the best exporter", "the most dynamic exporter", "export product", "export debut", "export personality". The parent company was honoured in "export product" category, for overall activity on foreign markets. The distinction confirms that the company belongs to a group of dynamic exporters of Sub-Carpathian province.

"The best enterprise in Yavoriv area"

Śnieżka-Ukraine is not only the largest manufacturer of emulsion paints, enamels and putties on the Ukrainian market but also one of the biggest employers in the region. The award in competition called "The best enterprise in Yavoriv area" is a proof that Company's activities play a core role in development of Yavoriv region.

MAGNAT Ceramic
C29 Szary Piryt

C31 Grafitowy Marmur

Magnat Style Beton

CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ

THREATS AND RISKS

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną rynków Grupy Kapitałowej

W działalności Grupy Kapitałowej ważną rolę odgrywa ryzyko makroekonomiczne, związane z sytuacją w Polsce, a także na pozostałych rynkach, na których operują poszczególne spółki Grupy. Głównymi składowymi tego ryzyka w Polsce są ceny surowców na rynkach oraz kurs złotego w relacji do euro. Dla rozwoju rynku materiałów budowlanych duże znaczenie ma liczba nowych mieszkań i pozwoleń na budowę, ponieważ zwiększa popyt na takie wyroby, w tym farby, a także powoduje większą aktywność inwestorów, ruch na rynku wtórnym nieruchomości i związaną z tym częstotliwość remontów. Potencjalne ograniczenia popytu mogą powodować trudności w uzyskaniu kredytów hipotecznych i konsumenckich, a także spadek siły nabywczej i zubożenie społeczeństwa.

Ryzyko rynku ukraińskiego również jest związane z możliwym ograniczeniem popytu na farby i lakiery i wzrostem cen surowców, a także kondycją sektora budownictwa. Ważną rolę odgrywa także możliwość dalszej dewaluacji hrywny. Do czynników ryzyka należy zaliczyć niepewną sytuację geopolityczną, szczególnie na wschodzie Ukrainy, co nie sprzyja rozwojowi ekonomicznemu i destabilizuje działalność Grupy na tym rynku.

Sytuacja makroekonomiczna Białorusi jest w dalszym ciągu niestabilna. Na stan jej gospodarki może mieć wpływ niepewna sytuacja polityczna i gospodarcza w regionie, w tym w Rosji, z którą wiąże Białoruś szczególnie silna wymiana handlowa. Obszarem ryzyka jest dalsze osłabianie się wartości białoruskiej waluty i utrzymywanie się spowolnienia popytu wewnętrznego. Także brak głębszych reform strukturalnych może być czynnikiem wpływającym niekorzystnie na stan gospodarki Białorusi.

Dla rozwoju sprzedaży Grupy Kapitałowej Śnieżka ważna jest również sytuacja makroekonomiczna w Rosji. Osłabienie rubla rosyjskiego powoduje konieczność podnoszenia cen farb i ogranicza popyt konsumencki, co powiązane jest z trudną sytuacją gospodarki tego kraju.

Risk associated with macroeconomic market situation of the Capital Group

In its operation, the Śnieżka Capital Group has to take into consideration influence of the macroeconomic situation on its key markets, i.e. Poland, Ukraine and Belarus. The most crucial element of this risk in Poland is an increase in prices of raw materials, and the weakening of PLN to EURO. As regards the market of construction and building materials, the core element of its development is the number of flats and building permits, since they enhance the demand for building materials, as well as contribute to growth on the resale property market, resulting in more frequent renovation works. Potential limitations might also be connected with difficulties in obtaining mortgages and loans, as well as with a decrease of purchasing power of consumers.

The risk of the Ukrainian market is related to possible limitation of demand for paints and varnishes as well as an increase in the prices of raw materials and condition of the construction sector. Another core element is connected with the further depreciation of UAH. The political crisis and the war in the eastern part of the country is not conducive to economic growth and destabilizes the Group's operations in Ukraine.

The macroeconomic situation in Belarus is still unstable. The conditions of the Belarusian economy may be influenced by the political and economic situation in the region, also in Russia, one of Belarus's key trade partners. The risks are mainly related to the depreciation of the country's currency and slowdown of internal demand. Another factor having negative effect on the country's economy is the lack of thorough structural reforms.

From the Śnieżka Capital Group's point of view, as regards sales increase, the macroeconomic situation in Russia is also crucial. Weak Russian currency results in necessity to raise paint prices which prevent consumers from acquiring, which is connected with difficult economic situation of this country.

Ryzyko związane z kanałami dystrybucji

Grupa Kapitałowa Śnieżka w procesie dystrybucji swoich produktów korzysta z tradycyjnego modelu, w którym wykorzystuje pośredników. Zarówno na rynku polskim, jak i zagranicznym istnieje ryzyko związane ze zmniejszeniem udziałów produktów Spółki w poszczególnych szczeblach dystrybucji wynikające z działań konkurencji. W celu ograniczenia ryzyka utraty klientów Spółka stara się minimalizować to niebezpieczeństwo, m.in. poprzez tworzenie sieci sklepów i salonów partnerskich. Na krajowym rynku farb i lakierów duże znaczenie dla dystrybucji i sprzedaży mają także sieci marketów budowlanych. Spółka kontynuuje współpracę z międzynarodowymi i lokalnymi podmiotami. Jej produkty są obecne w marketach Leroy Merlin, OBI, Castorama, Praktiker, Jula, a także w placówkach sieci PSB. 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 dystrybutorów. Równocześnie Spółka dominująca prowadzi intensywne działania zmierzające do zwiększania dystrybucji numerycznej jej produktów, ze szczególnym uwzględnieniem obecności w sieciach marketów budowlanych. Na rynkach zagranicznych sprzedaż produktów Grupy prowadzona jest także w modelu tradycyjnym – pośrednim. Jej wyroby dystrybuowane są przez hurtownie, sklepy detaliczne oraz sieci marketów budowlanych. Niestabilna sytuacja na części terytorium Ukrainy oraz zmiana statusu niektórych terenów mają wpływ na dystrybucję produktów na tamtejszym rynku.

Grupa Kapitałowa na bieżąco kontroluje sytuację i podejmuje działania obniżające ryzyko utraty odbiorców. Równocześnie na każdym z rynków eksportowych stara się ona eliminować ryzyko uzależnienia się od jednego z kanałów dystrybucji, stosując politykę ich dywersyfikacji, w razie potrzeby szukając także nowych punktów dystrybucyjnych.

Risk related to distribution channels

Substantially, the product sales of the Capital Group is grounded on the traditional model of distribution, using middlemen. Both Polish and foreign markets face the risk of decreasing the Group's share at particular distribution levels, resulting from the activities of the competition.
In order to reduce the risk of losing its customers, the Group conducts preventive actions to diminish the occurrence of the said situation by developing a chain of stores and partnership retailers. DIY stores play a significant role in terms of distribution of paints and varnishes on the domestic market. The Group liaises with international and local chains. Its products are available in the following DIY stores: Leroy Merlin, OBI, Castorama, Praktiker, Jula and PSB. Selling its products through different distribution channels is one of the key assumptions behind the Group's growth strategy, and it minimizes the risk of the Group becoming dependent on a single group of distributors Additionally, the Group has been working intensively toward increasing the numeric distribution of its products, with particular focus on DYI stores. The Group's foreign sales are also conducted using the traditional model involving middlemen. Its products are distributed by wholesalers, retailers and DYI stores. The unstable situation in Ukraine and the change of status of a part of its territory have had a significant impact on product distribution.

The Group has been monitoring the situation and undertaking steps aimed at reducing the risk of losing its customers. Furthermore, the Group tries to eliminate the risk of becoming dependant on a single distribution channel by pursuing the policy of distribution channel diversification and, if necessary, by searching for new points of distribution.

Ryzyko finansowe i walutowe

Grupa Kapitałowa Śnieżka 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, za które dokonuje płatności w walucie EUR, eksportuje natomiast głównie do krajów Europy Wschodniej (m.in. Ukraina, Białoruś, Mołdawia, Rosja, Gruzja), 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. W 2015 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 ważnym elementem jest ryzyko stopy procentowej. Grupa nie stosuje zabezpieczeń ryzyka stopy procentowej.

Ryzyko związane z konkurencją

Działalność prowadzona przez poszczególne spółki Grupy Kapitałowej Śnieżka narażona jest na silną konkurencję ze strony podmiotów polskich, jak i zagranicznych. Na krajowym rynku farb i lakierów obecne są duże renomowane firmy międzynarodowe, a z drugiej – ma miejsce silna konkurencja cenowa ze strony małych, lokalnych podmiotów. Stosunkowo wysokie bariery wejścia na rynek produktów farbiarskich powodują, że do rozpoczęcia działalności przez nowych producentów w branży niezbędne byłyby duże nakłady finansowe, a ewentualne pojawienie się nowej konkurencji mogłoby wynikać z akwizycji.

Financial and currency risk

The Śnieżka 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 Euro, and exports its products to Eastern Europe countries such as: Ukraine, Belarus, Moldavia, Russia, Georgia, 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 the currency risk is carried out by the Group on a day-to-day basis. In 2015 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 the risk of interest rate fluctuation. The Group does not apply interest rate risk hedge.

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. On the one hand, there are big international corporations present on the domestic market but on the other hand – a fierce competition takes place among small and local companies. The relatively high barriers to entry to the paints and varnishes market would require new producers to make significant investments, while a new competitor would only be able to enter the market through acquisition.

W roku 2015 na polskim rynku nie doszło do znaczących zmian w zakresie układu sił wśród producentów farb i lakierów. Na pozostałych rynkach działalność Grupy prowadzona jest także w warunkach silnej konkurencji, zarówno ze strony podmiotów krajowych, jak i firm międzynarodowych. Grupa monitoruje działania innych podmiotów na wszystkich kluczowych rynkach. Przygotowane na rok 2015 intensywne kampanie reklamowe i inne akcje wspierające sprzedaż, stanowiły odpowiednie wsparcie dla produktów sprzedawanych przez spółki Grupy, ograniczając ryzyko związane z działaniami konkurencji.

In 2015, there were no significant changes with regard to competition on the Polish paints and varnishes market. As far as the other markets are concerned, the Group has to face strong competition, both local and international.
The Group monitors actions of its competitors on all key markets. The intensive advertising campaigns and other sales-supporting activities launched by the Group in 2015 proved an appropriate support for the products sold by it,
and reduced the risk related to competition.

Śnieżka
KIM JESTEŚMY
140 mln l.
Najbardziej rozpoznawalna marka farb w Polsce
94%
68%
Śnieżka
#1
Własne Centrum Badań i Rozwoju innowacyjne rozwiązania i nowe technologie
Jedyna firma w branży posiadająca Akredytowane Laboratorium Badawcze
PCA
Śnieżka
MAGNAT
VIDARON
senseo
BESTON
FOVEO
Proximal

Ryzyko związane z kontrolą należności

Grupa Kapitałowa Śnieżka na bieżąco dokonuje analizy niepokojących zjawisk rynkowych poprzez wprowadzanie odpowiednich działań obniżających poziom ryzyka transakcji handlowych. Należy wskazać między innymi takie zabezpieczenia, jak: hipoteki na nieruchomościach, czy imienne deklaracje wekslowe. W związku z niestabilną sytuacją na rynkach wschodnich, wzrosło ryzyko związane z zapłatą należności z tytułu przeprowadzonych transakcji handlowych z podmiotami tam operującymi. Grupa, korzystając z posiadanego doświadczenia, narzędzi i rozwiązań w zakresie kontroli należności, skutecznie ogranicza to ryzyko. W przypadku opóźnień płatniczych Grupa stosuje naliczenia pomniejszeń bonusów, adekwatne do poziomu kosztów korzystania z kredytów bankowych, z uwzględnieniem przepisów w danym państwie. Każdemu z odbiorców ustalono limit kredytu kupieckiego, a ścisłe powiązanie jego stopnia wykorzystania z opóźnieniami w płatnościach, pozwala kontrolować zadłużenie. W Grupie stosuje się również politykę kontroli należności transakcji między spółkami, które ją tworzą. Grupa zamierza kontynuować dotychczasową politykę kontroli należności, dostosowując ją do zmieniających się warunków. Wzorem poprzednich lat, Grupa nadal będzie współpracować z wyspecjalizowanymi podmiotami zajmującymi się oceną poziomu ryzyka transakcji handlowych oraz analizami branżowymi, wprowadzając równocześnie nowe rozwiązania oferowane przez te firmy.

Ryzyko surowcowe

Podstawowe ryzyko oraz zagrożenia Grupy Kapitałowej Śnieżka w dziedzinie zaopatrzenia związane jest w głównej mierze: ze wzrostem cen surowców zależnym od notowań cen ropy naftowej, wzrostem kosztów transportu, chwilowym lub długotrwałym ograniczeniem dostępu do surowców oraz zmianami kursu walut.
Analizując rok 2015, a także aktualną sytuację Grupy, należy wskazać, że w zakresie surowców i materiałów technicznych nie wystąpiły żadne istotne problemy z ich dostępnością, jak i cenami ich zakupu.

Risk associated with the monitoring of receivables

The Śniezka Capital Group constantly monitors the market for any alarming situations and reacts accordingly to reduce transaction risk by establishing security interest in the form of mortgage, promissory notes, etc.
Due to the situation on eastern European markets, the risk related to receivables on these markets has increased. Using its experience, tools and solutions, the Group has been able to effectively limit this risk. In the event of late payments, the Group applies deductions adequate to bank loan amounts and the regulations existing in a given country. A trade credit limit has been established for each distributor, and its utilization is related to the delays in payment, which allows to control the debt level. In addition, the Śnieżka Capital Group applies the policy of controlling transaction receivables among particular companies comprising the Group. The Group intends to continue its receivables monitoring policy by adapting it to the changing conditions and, just as it did in previous years, it will continue to cooperate with entities specializing in assessing and analysing transaction, as well as implement solutions recommended by such entities.

Raw materials risk

The principle risks and threats faced by the Śnieżka Capital Group in the area of supplies 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 2015 in terms of supplies, a stable situation was reported as far as raw material prices, technical materials and lack of shortages of raw materials are concerned.

Śnieżka

Magnat Ceramic
C30 Srebrzysty Granit

C49 Kamień Faraonów

Oświadczenie Spółki dominującej o stosowaniu ładu korporacyjnego

Opinia niezależnego biegłego rewidenta

Sprawozdania finansowe skonsolidowane za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 roku

Declaration of the Parent Company on applying corporate goverance standards

Independent Auditor's opinion

Consolidated Financial Statement for the year ended 31 December 2015

RELACJE INWESTORSKIE

INVESTORS RELATIONS

Spółka prowadzi stronę internetową poświęconą relacjom inwestorskim:

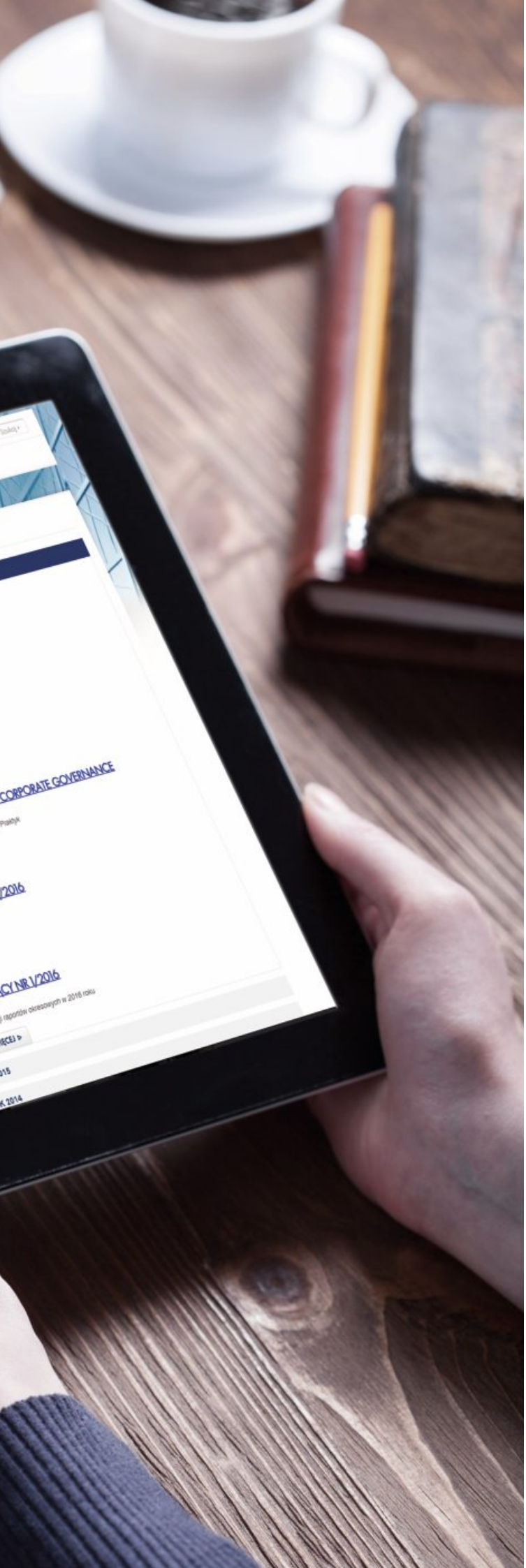
www.inwestor.sniezka.pl.

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

Aleksandra Małozięć
Tel. +48 14 680 54 83
Tel. kom. +48 667 660 669
Fax + 48 14 680 54 14
e-mail: aleksandra.maloziec@sniezka.com



The company maintains a website devoted to investors relations:

www.inwestor.sniezka.pl.

The website comprises all corporate and financial information, including current and periodic reports as well as presentations.

Department of Investors relations:

Ryszard Stachnik
Phone +48 14 680 54 65
Mobile +48 507 143 189
Fax + 48 14 680 54 14
e-mail: ryszard.stachnik@sniezka.com

Aleksandra Małozięć
Phone +48 14 680 54 83
Mobile +48 667 660 669
Fax + 48 14 680 54 14
e-mail: aleksandra.maloziec@sniezka.com

Oświadczenie Spółki dominującej o stosowaniu ładu korporacyjnego

Wskazanie stosowanego zbioru zasad ładu korporacyjnego

W ciągu 2015 roku FFiL Śnieżka SA podlegała 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.**

Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, od których odstąpiono

W ciągu 2015 roku emitent odstąpił od stosowania:

- zasady nr 10 w części IV, Spółka 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,

- zasady nr 6 w części III, Pan Zbigniew Łapiński przestał spełniać kryteria niezależności z powodu pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej powyżej trzech kadencji.

Declaration of the Parent Company on applying corporate governance standards

Set of corporate governance rules in use

In 2015 FFiL Śnieżka SA was governed by a set of corporate governance rules as stipulated in the document '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.**

Waived corporate governance rules

In 2015 the Issuer waived:

- 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,

- rule no. 6 in section III – Mr. Zbigniew Łapiński ceased to meet the independence criteria as a result of being a Member of the Supervisory Board for more than three terms.

W związku z wprowadzeniem przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2016" FFiL Śnieżka SA przekazała do wiadomości publicznej informację dotyczącą niestosowania w 2016 roku szczegółowych zasad zawartych w tym zbiorze. Informacje te zawarte są w raporcie EBI nr 1/2016 Corporate governance, który dostępny jest na stronie internetowej Spółki.

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

Główne cechy stosowane w Grupie Kapitałowej Śnieżka w zakresie 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,
- Ustawa o Rachunkowości (w obszarze nieuregulowanym przez MSR) oraz wewnętrzne procedury dotyczące sporządzania okresowych sprawozdań giełdowych.

W zakresie kontroli wewnętrznej w Spółce dominującej zostało utworzone stanowisko rewidenta zakładowego. W odniesieniu do spółek Grupy Kapitałowej nadzór sprawuje Biuro Nadzoru Właścicielskiego.

Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji na dzień 31 grudnia 2015 roku

As the result of introducing by the Warsaw Stock Exchange 'Code of Best Practice for WSE Listed Companies 2016', FFiL Śnieżka SA made publicly available detailed information regarding noncompliance in 2016 of some rules in the said code. The information is included in EBI report no. 1/2016 Corporate Governance, which is available at the Company's website.

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

Main features of the internal control and risk management systems applied in the Śnieżka Capital Group with regard to the process of preparing financial statements are as follows:

- 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.

Majority shareholders as of 31 December 2015

Akcjonariusze posiadający znaczące pakiety akcji na dzień 31 grudnia 2015 roku

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 według stanu na dzień przekazania niniejszego raportu:

Majority shareholders as of 31 December 2015

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 as at the date of submitting this report:

Akcjonariusz Shareholder	Liczba posiadanych akcji Number of shares held	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 votes at the General Meeting of Shareholders (%)
Jerzy Pater*	2 541 667 w tym bezpośrednio including directly 166 667	20,14 1,32	3 208 335 833 335	21,95 5,70
Stanisław Cymbor**	2 541 667 w tym bezpośrednio including directly 166 667	20,14 1,32	3 208 335 833 335	21,95 5,70
Piotr Mikrut	bezpośrednio/ directly 1 254 166	9,94	1 787 498	12,23
Rafał Mikrut	bezpośrednio/ directly 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).

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 33 334 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.

* Jerzy Pater holds the Issuer's shares indirectly by 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, i.e. 18.82% share in the share capital and 16.25% in the total votes at the General Meeting of Shareholders.

** Stanisław Cymbor holds the Issuer's shares indirectly by 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, i.e. 18.82% share in the share capital and 16.25% 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, the following persons held series 'A' shares:

Mr Stanisław Cymbor 33 334 series A shares
Mr Jerzy Pater 33 334 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.

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

W Spółce dominującej, zgodnie ze statutem, Rada Nadzorcza powołuje Prezesa Zarządu oraz na wniosek Prezesa Zarządu pozostałych Członków Zarządu. Rada Nadzorcza ma także uprawnienie odwoływania poszczególnych członków Zarządu. 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.

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 dominującej.

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

According to the Articles of Association, the Supervisory Board of the Parent Entity 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 of 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.

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 Articles of Association of the Parent Company.

Opinia niezależnego biegłego rewidenta

dla Walnego Zgromadzenia oraz Rady Nadzorczej Fabryki Farb i Lakierów „Śnieżka" SA

1. Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Fabryka Farb i Lakierów „Śnieżka" SA („Grupa"), w której jednostką dominującą jest Fabryka Farb i Lakierów „Śnieżka" SA („Spółka") z siedzibą w Lublinie 34a, za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 roku, obejmującego skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres od dnia 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku, skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej sporządzone na dzień 31 grudnia 2015 roku, skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych oraz skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 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").

Independent Statutory Auditor's Report

for the General Meeting and the Supervisory Board of Fabryka Farb i Lakierów "Śnieżka" SA

1. We have reviewed the consolidated financial statements of the Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA Capital Group ("Group"), whose parent company is Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA ("Company"), with its registered office in Lubzina 34a, for the financial year ended on 31 December 2015, including the consolidated statement of comprehensive income for the period from 1 January 2015 to 31 December 2015, the consolidated statement of financial position prepared as at 31 December 2015, the consolidated cash flow statement and the consolidated statement of changes in equity for the period from 1 January 2015 to 31 December, 2015, as well as the notes to the financial statements ("consolidated financial statements").

2. The Company's Management Board is responsible for ensuring the reliability and accuracy of the consolidated financial statements, their compliance with the applicable accounting principles (policy), as well as the correctness of the respective consolidation documents. The Company's Management Board and the members of its Supervisory Board are further responsible for ensuring compliance of the attached consolidated financial statements and the report on the Group's activities with the requirements provided for in the Accounting Act of 29 September 1994 (Journal of Laws 2013.330, as amended), hereinafter referred to as "the accounting act."

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 wyrywkową – dokumentacji, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w załączonym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. 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 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku, jak też sytuacji majątkowej i finansowej badanej Grupy na dzień 31 grudnia 2015 roku;
- sporządzone zostało zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE;

Our task was to audit the attached consolidated financial statements and, based on the audit, express our opinion on whether they comply in all material aspects with the applicable accounting principles (policy) and whether they fairly and accurately present the Group's assets and financial position, as well as its financial result in all material aspects.

3. We have audited the attached consolidated financial statements pursuant to the provisions of:
- Chapter 7 of the accounting act;
- the National Standards on Auditing, issued by the Polish Council of Statutory Auditors; in such a way as to ensure, with reasonable certainty, that the audited statements do not contain material irregularities. In particular, the audit included verification – performed largely at random – of the documents constituting the source of figures and information included in the consolidated financial statements. The audit further included an assessment of correctness of the accounting principles adopted by the Group and of the estimates made by the Company's Management Board, as well as the general presentation of the attached consolidated financial statements. We believe that in the course of the audit we obtained sufficient information to express an opinion about the attached consolidated financial statements as a whole.

4. In our opinion, the attached consolidated financial statements in all material respects:
- give fair and reliable information material to the evaluation of the Group's financial result for the period from 1 January 2015 to 31 December 2015, as well as its assets and financial position as at 31 December 2015;
- were prepared in accordance with the International Financial Reporting Standards approved by the EU;
- comply in form and content with the provisions of law regulating the preparation of financial statements.

- jest zgodne z wpływającymi na formę i treść sprawozdania finansowego przepisami prawa regulującymi przygotowanie sprawozdań finansowych.

5. Zapoznaliśmy się ze sprawozdaniem Zarządu na temat działalności Grupy w okresie od dnia 1 stycznia 2015 roku do dnia 31 grudnia 2015 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 postanowienia art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości oraz 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. 2014.133, z późn. zm. – „rozporządzenie w sprawie informacji bieżących i okresowych").

W imieniu:
Ernst & Young Audyt Polska
spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
nr ewid. 130

Kluczowy biegły rewident

Leszek Lerch
Biegły rewident nr 9886

Warszawa, 18 kwietnia 2016 roku

5. We have reviewed the Company's Management Board's Report on the Group's activities in the period from 1 January 2015 to 31 December 2015 and the principles of preparation of consolidated annual financial statements ("report on activities") and concluded that the information contained therein is true and fair. The information contained in the report on the Group's activities complies with the provisions of Art. 49.2 of the accounting act and the Regulation of the Minister of Finance of 19 February 2009 on the current and periodic information to be submitted by issuers of securities and conditions for considering as equivalent information required under the law of a non-member state (Journal of Laws 2014.133, as amended) – ("regulation on current and periodic information").

On behalf of:
Ernst & Young Audyt Polska
spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k.
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
file ref. no. 130

Key Statutory Auditor

Leszek Lerch
Statutory Auditor's no. 9886

Warsaw, 18 April 2016

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2015 **Consolidated statement of financial position as at 31 december 2015**		**31.12.2015**	**31.12.2014**
Atywa trwałe	**Non-current assets**	**168 055**	**175 252**
Rzeczowe aktywa trwałe	Property, plant and equipment	147 559	153 306
Nieruchomości inwestycyjne	Investment properties	11 569	11 821
Wartość firmy	Goodwill	-	-
Aktywa niematerialne	Intangible assets	1 489	1 617
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności	Investments in associates using the equity method	1 833	1 814
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	Financial assets classifield as held for sale	-	-
Pozostałe aktywa finansowe (długoterminowe)	Other financial assets (long-term)	331	31
Należności długoterminowe	Long-term receivables	1 325	2 516
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	Deffered tax assets	3 949	4 147
Aktywa obrotowe	**Current assets**	**155 216**	**156 852**
Zapasy	Inventory	71 971	66 576
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	Trade and other receivables	69 975	74 203
Należności z tytułu podatku dochodowego	Incomae tax receivables	1 061	1 910
Pochodne instrumenty finansowe	Derivative financial instruments	-	-
Pozostałe aktywa finansowe	Other financial assets	-	-
Pozostałe aktywa niefinansowe	Other non-financial assets	1 152	739
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Cash and cash equivalents	11 057	13 424
Aktywa trwałe zaklasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	Non-current assets classified as held for sale	-	753
SUMA AKTYWÓW	**TOTAL ASSETS**	**323 271**	**332 857**

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej na dzień 31 grudnia 2015 Consolidated Financial Statement for the year ended 31 December 2015		31.12.2015	31.12.2014
PASYWA	LIABILITIES		
Kapitał własny (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej)	**Equity (attributable to shareholders of the parent company)**	**204 118**	**202 511**
Kapitał podstawowy	Share capital	12 618	12 618
Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	Surplus from sales of shares above their nominal value	-	-
Akcje własne	Own shares	-	-
Różnice kursowe z przeliczenia jednostki zagranicznej	Foreign exchange differences	(35 874)	(26 486)
Pozostałe kapitały rezerwowe	Other supplementary capital	85	85
Kapitał zapasowy	Supplementary capital	117 927	123 901
Kapitał z aktualizacji wyceny	Revaluation reserve	36	36
Zyski zatrzymane/ Niepokryte straty	Retained earnings/losses brought forward	109 326	92 357
Kapitały akcjonariuszy niekontrolujących	**Non-controlling interests capital**	**3 957**	**4 898**
Kapitał własny ogółem	**Total equity**	**208 075**	**207 409**
Zobowiązania długoterminowe	**Long-term liabilities**	**5 561**	**8 160**
Oprocentowane kredyty i pożyczki	Interest-bearing loans and borrowings	1 338	4 004
Rezerwy	Provisions	1 336	1 586
Pozostałe zobowiązania	Other liabilities	-	-
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	Deferred income tax provision	2 887	2 570
Zobowiązania krótkoterminowe	**Short-term liabilities**	**109 635**	**117 288**
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	Trade and other liabilities	50 559	41 525
Bieżąca część oprocentowanych kredytów i pożyczek	Current portion of interest-bearing loans and borrowings	55 559	71 824
Pozostałe zobowiązania finansowe	Other liabilities	-	126
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	Income tax liabilities	2 145	2 676
Rozliczenia międzyokresowe	Accruals	530	424
Rezerwy	Provisions	842	713
Zobowiązania bezpośrednio związane z aktywami trwałymi zaklasyfikowanymi jako przeznaczone do sprzedaży	Liabilities directly related to non-current assets classified as held for sale	-	-
Zobowiązania razem	**Total liabilities**	**115 196**	**125 448**
SUMA PASYWÓW	**TOTAL LIABILITIES**	**323 271**	**332 857**

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów Consolidated statement of comprehensive income		31.12.2015	31.12.2014
Działalność kontynuowana	**Continued operations**		
Przychody ze sprzedaży produktów	Revenue from sales of products	504 103	497 081
Przychody ze sprzedaży towarów	Revenue from sales of goods	40 148	42 620
Przychody ze sprzedaży materiałów	Revenue from sales of materials	5 880	6 271
Przychody ze sprzedaży	**Sales revenue**	**550 131**	**545 972**
Koszt własny sprzedaży	Cost of sales	340 192	343 558
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	**Gross profit / (loss) on sales**	**209 939**	**202 414**
Pozostałe przychody operacyjne	Other operating revenue	1 673	1 582
Koszty sprzedaży	Selling costs	84 130	82 782
Koszty ogólnego zarządu	General administrative expenses	59 410	57 853
Pozostałe koszty operacyjne	Other operating expenses	2 881	4 836
Zysk/(strata) na działalności operacyjnej	**Operating profit (loss)**	**65 191**	**58 525**
Przychody finansowe	Financial revenues	526	1 053
Koszty finansowe	Financial expenses	9 336	11 935
Udział w zysku jednostki stowarzyszonej	Total shares in associates	220	224
Strata z tytułu hiperinflacji	Loss on hyperinflation	-	-
Zysk/(strata) brutto	**Gross profit (loss)**	**56 601**	**47 867**
Podatek dochodowy	Income tax	8 052	6 670
Zysk/(strata) netto z działalności kontynuowanej	**Net profit/ (loss) on continued operations**	**48 549**	**41 197**
Działalność zaniechana	**Discontinued operations**		
Zysk/(strata) za okres z działalności zaniechanej	Profit / (loss) for the period of discontinued operations	-	-
Zysk/(strata) netto za okres	**Net profit / (loss) for the period**	**48 549**	**41 197**

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów Consolidated statement of comprehensive income		31.12.2015	31.12.2014
Inne całkowite dochody	**Other comprehensive income**		
Pozycje podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych:	**Items that could be reclassified to profit /(loss) in subsequent reporting periods:**		
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Foreign exchange differences	(10 908)	(16 830)
Pozycje nie podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych:	**Items that could not be reclassified to profit /(loss) in subsequent reporting periods:**		
Zyski/straty aktuarialne	Actuarial gains and losses	439	(201)
Inne całkowite dochody netto	**Other net comprehensive income**	**(10 469)**	**(17 031)**
CAŁKOWITY DOCHÓD ZA OKRES	**COMPREHENSIVE INCOME FOR THE PERIOD**	**38 080**	**24 166**
Zysk/(strata) przypadający/a:	Gross profit (loss) attributable to:	48 549	41 197
Akcjonariuszom jednostki dominującej	Shareholders of the parent company	47 991	41 049
Akcjonariuszom niekontrolującym	Non-controlling interests	558	148
Całkowity dochód przypadający:	**Total income attributable to:**	**38 080**	**24 166**
Akcjonariuszom jednostki dominującej	Shareholders of the parent company	39 042	27 140
Akcjonariuszom niekontrolującym	Non-controlling interests	(962)	(2 974)
Zysk/(strata) na jedną akcję:	**Profit / (loss) per share:**		
• podstawowy z zysku za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• basic, from profit for the reporting period attributable to shareholders of the parent company	3,80	3,25
• podstawowy z zysku z działalności kontynuowanej za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• basic, from profit on continued operations for the period attributable to shareholders of the parent company	3,80	3,25
• rozwodniony z zysku za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• diluted, from profit for the reporting period attributable to shareholders of the parent company	3,80	3,25
• rozwodniony z zysku z działalności kontynuowanej za okres przypadającego akcjonariuszom jednostki dominującej	• diluted, from profit on continued operations for the period attributable to shareholders of the parent company	3,80	3,25

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 Consolidated cash flow statement for the year ended as at 31 December 2015		31.12.2015	31.12.2014
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	**Cash flows from operating activities**		
Zysk przed opodatkowaniem	**Profit before tax**	**56 601**	**47 867**
Korekty:	Adjustments:	25 362	26 106
Amortyzacja rzeczowych aktywów trwałych i aktywów niematerialnych	Depreciation / amortisation of PP&E and intangible assets	18 105	17 854
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych	Impairment losses on PP&E	-	-
(Zysk) strata na działalności inwestycyjnej	(Profit) loss on investing activities	28	(71)
(Zysk) strata na sprzedaży aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	(Profit) loss on sales of financial assets classified as held for sale	-	16
(Zysk) strata związane z działalnością finansową i różnice kursowe	(Profit) / loss associated with financial activity and foreign exchange differences	4 372	6 871
Udział w (zyskach) stratach jednostek stowarzyszonych	Share in profit (loss) of associates	(220)	(224)
Odsetki i dywidendy netto	Net interests and dividends	3 077	1 660
Pozostałe korekty	Other adjustments	-	-
Środki pieniężne z działalności operacyjnej przed uwzględnieniem zmian w kapitale obrotowym	**Operating cash flows before changes to working capital**	**81 963**	**73 973**
Zmiana stanu zapasów	Movement in inventories	(8 570)	2 247
Zmiana stanu należności	Movement in receivables	8 216	(9 151)
Zmiana stanu zobowiązań	Movement in liabilities	5 029	4 622
Zmiana stanu rezerw	Movement in provisions	432	327
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	Movement in accruals	(337)	(212)
Środki pieniężne wygenerowane w toku działalności operacyjnej	**Cash generated by operating activities**	**86 733**	**71 806**
Zapłacony podatek dochodowy	Income tax paid	(7 995)	(9 170)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	**Net operating cash**	**78 738**	**62 636**

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 Consolidated cash flow statement for the year ended as at 31 December 2015		31.12.2015	31.12.2014
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	**Cash flows from investing activities**		
Wydatki na nabycie aktywów niematerialnych	Expanses related to acquisition of intangible assets	(26)	(17)
Wpływy ze sprzedaży aktywów niematerialnych	Proceeds from sales of intangible assets	-	-
Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych	Expanses related to acquisition of PP&E	(16 752)	(18 501)
Wpływy ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	Proceeds from sales of PP&E	640	357
Wpływy ze sprzedaży aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	Proceeds from sales of financial assets classified as held for sale	475	-
Otrzymane odsetki	Interest received	-	16
Otrzymane dywidendy	Dividends received	-	-
Środki pieniężne netto wykorzystane w działalności inwestycyjnej	**Net cash used in investing activity**	**(15 663)**	**(18 145)**
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	**Cash flows from financing activities**		
Wpływy netto z tytułu emisji akcji	Net proceeds from issuance of shares	-	-
Nabycie akcji własnych	Acquisition of own shares	-	-
Wpływy z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	Proceeds form issuance of debt securities	-	-
Wykup dłużnych papierów wartościowych	Repayment of debt securities	-	-
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	Proceeds form loans and borrowings raised	64 679	12 064
Spłaty kredytów i pożyczek	Repayment of loans and borrowings	(86 601)	(32 212)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	Repayment of liabilities under finance lease	(126)	(257)
Otrzymane dotacje	Grants received	-	-
Inne wpływy	Other proceeds	165	323
Odsetki	Interest	(3 283)	(2 128)
Wydatki na nabycie udziałów niekontrolujących	Expanses related to acquisition of non-controlling interests	-	-
Dywidendy i świadectwa założycielskie wypłacone	Dividends and promoter certificates paid	(39 406)	(32 639)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	**Net cash from financing activity**	**(64 572)**	**(54 849)**
Zwiększenie (zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych	**Net increase (decrease) in cash and cash equivalents**	**(1 497)**	**(10 358)**
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	**Cash and cash equivalents at the beginning of the period**	**13 424**	**24 296**
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	Foreign exchange differences	(870)	(514)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	**Cash and cash equivalents at the end of the period**	**11 057**	**13 424**

Fabryka Farb i Lakierów Śnieżka SA
39-102 Lubzina 34 a

Administracja:
39-207 Brzeźnica, ul. Dębicka 44

tel.: +48 14 681 11 11

www.sniezka.pl

Teflon® is registered trademark of DuPont used under license by FFiL Śniezka SA.

Prezentowane kolory z uwagi na technikę drukarską należy traktować poglądowo i nie mogą one stanowić podstawy reklamacji.