

*Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze,*

W imieniu Zarządu Zakładów Magnezytowych „ROPCZYCE” S.A. przekazuję na Państwa ręce jednostkowe sprawozdanie roczne, podsumowujące wyniki finansowe uzyskane przez naszą Spółkę oraz najważniejsze wydarzenia w 2018 roku.

Za nami kolejny rok dynamicznego rozwoju działalności. Z satysfakcją mogę powiedzieć, że był on rekordowy, jeśli chodzi o skalę prowadzonego biznesu. Sprzyjała nam dobra koniunktura, ale przede wszystkim byliśmy w stanie wykorzystać posiadany przez nas duży potencjał rozwojowy. Konsekwentna realizacja naszej strategii dywersyfikacji działalności w wymiarze geograficznym, branżowym, produktowym oraz inżynierskim pozwoliła nam na przebudowę filozofii działalności w kierunku inżyniersko-produkcyjnym, która przy współpracy ze światowymi firmami z branży umożliwia realizowanie u naszych klientów kompleksowych projektów inwestycyjnych. Ponadto dzięki dużej aktywności na rynku i zastosowaniu nowoczesnych narzędzi marketingowych, udało nam się w istotny sposób zwiększyć sprzedaż we wszystkich segmentach oraz poprawić konkurencyjność.

Wysoka, blisko 32 proc. dynamika wzrostu przychodów w stosunku do roku 2017 była w dużej mierze efektem indywidualnego podejścia do oczekiwań naszych klientów oferowania nowoczesnych rozwiązań konstrukcyjno-materiałowych, dających większą efektywność dla klientów, w warunkach sprzyjającej koniunktury. Na rekordowym poziomie 91,5 mln zł ukształtował się zysk brutto ze sprzedaży. Udało nam się go zwiększyć w stosunku do roku ubiegłego o ponad 33 mln zł z marżą brutto na poziomie ponad 25 proc. Rentowności naszej działalności operacyjnej EBIT i EBITDA ukształtowały się na poziomach odpowiednio 14,3% oraz 18,2%. Zysk netto jaki został przez nas wygenerowany w 2018 roku również osiągnął poziom rekordowy w historii naszej firmy – wyniósł 27,9 mln zł, co oznacza wzrost w stosunku do roku poprzedniego o prawie 17 mln zł z dynamiką na poziomie prawie 150%. Wynikał on ze wzrostu realizacji kompleksowych projektów inwestycyjnych, wzrostu sprzedaży wyrobów wysoko przetworzonych oraz wzrostu sprzedaży eksportowej.

Jeśli o geografii mowa, pragnę z satysfakcją podkreślić fakt prawie 54% udziału eksportu w naszych przychodach ze sprzedaży, realizowanego praktycznie na wszystkich kierunkach geograficznych. Więcej informacji na ten temat prezentujemy w dalszej części niniejszego sprawozdania, do lektury którego serdecznie zachęcam.

W odniesieniu do struktury segmentowej naszej sprzedaży chciałbym podkreślić przede wszystkim blisko 50% wzrost sprzedaży dla hutnictwa metali nieżelaznych oraz dla przemysłu cementowo-wapienniczego. Najwyższą wartość sprzedaży zrealizowaliśmy dla branży hutnictwa żelaza i stali, które jest jednym z istotnych naszych odbiorców. Jej wartość ukształtowała się na poziomie ponad 188 mln złotych.

Jak już wcześniej wspominałem osiągnięcie tak dobrych wyników i tak wysokich dynamik wzrostów nie byłoby możliwe, gdyby nie duży udział w naszym portfolio produktowym wyrobów o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego i innowacyjności. Decydujące znaczenie w tym kontekście mają zrealizowane przez nas w minionym roku i w latach wcześniejszych duże inwestycje, szczególnie w zakresie rozbudowy naszego nowoczesnego Centrum Badawczo-Rozwojowego, co pozwala poszerzać zakres jego

działalności o specjalistyczne usługi projektowe. Własne Centrum pozwala nam ponadto zwiększać udział wyrobów wysoko zaawansowanych technologicznie, co przekłada się na wysoki, kilkunastoprocentowy wskaźnik innowacyjności.

Mocno stawiamy na rozwój innowacyjnych technologii i projektów z obszaru „przemysł 4.0”. Mam tutaj na myśli takie projekty jak zintegrowany system zarządzania czy system klasy *Business Intelligence*, dostarczający wielowymiarowej informacji zarządczej. Sukcesywnie rozszerzamy także digitalizację procesów w księgowości, obszarze HR i w logistyce. Coraz częściej korzystamy z opomiarowania i monitoringu pracy naszych wyrobów w czasie rzeczywistym bezpośrednio u klientów, co pozwala na szybką reakcję oraz na wykorzystanie danych w procesach modelowania służących poprawie efektywności.

Z satysfakcją mogę Państwu przekazać, że w zeszłym roku sfinalizowaliśmy proces połączenia naszej Spółki ze spółką zależną ZM Service sp. z o.o., którego celem jest jeszcze ściślejsze dostosowanie zakresu realizacji usług związanych z utrzymaniem ruchu urządzeń do zwiększania skali działalności.

Ubiegły 2018 rok zamknęliśmy z wyjątkowo dobrymi wynikami, dlatego pragnę Państwu przekazać, iż Zarząd ZMR S.A. będzie rekomendował Radzie Nadzorczej oraz Walnemu Zgromadzeniu wypłatę dywidendy z zysku za 2018 rok. Ostateczna decyzja w tej sprawie zapadnie na najbliższym Walnym Zgromadzeniu.

Jeśli chodzi o perspektywy rozwojowe w 2019 roku, oceniam je pozytywnie. Zdajemy sobie sprawę z tego, że przy tak wysokich wynikach 2018 roku utrzymanie dynamiki wzrostu może okazać się trudne, zwłaszcza w kontekście odczuwalnego osłabienia dynamiki wzrostu gospodarczego. Mogę jednak zapewnić, że nadal z determinacją będziemy realizować naszą strategię rozwojową, w której fundamentalne znaczenie ma kompleksowość, jakość i innowacyjność. W założeniach strategicznych przyjęliśmy dalsze poszerzanie grup odbiorców, w tym zwiększanie sprzedaży eksportowej, przy jednoczesnym dbaniu o jak najlepsze relacje z długoletnimi partnerami handlowymi.

Przed nami intensywny rok, z wieloma wyzwaniami i projektami do zrealizowania. Wierzę w to, że mocno zmotywowana i lojalna załoga Zakładów Magnezytowych „ROPCZYCE” S.A. im sprosta.

W imieniu Zarządu Zakładów Magnezytowych „ROPCZYCE” S.A. dziękuję wszystkim Pracownikom i Współpracownikom za zaangażowanie, solidność i wsparcie. Akcjonariuszom dziękuję za dialog i zrozumienie, a Radzie Nadzorczej za rzetelność i doradztwo. Wszystkim Klientom i Kontrahentom dziękuję za współpracę, życząc wzajemnych sukcesów w bieżącym 2019 roku.

Z poważaniem,

Józef Siwec  
Prezes Zarządu  
Dyrektor Generalny