



Jarocin, dnia 22.04.2016 r.

PISMO PREZESA ZARZĄDU "IZOLACJI-JAROCIN" S.A.
DO AKCJONARIUSZY SPÓŁKI

Szanowni Państwo

Rachunek zysków i strat „IZOLACJI - JAROCIN” S.A. za okres 01.01.2015 r. do 31.12.2015 r. przedstawia się następująco:

• przychody ze sprzedaży	20 486,7 tys. zł
• zysk na sprzedaży	299,5 tys. zł
• zysk na działalności operacyjnej	254,6 tys. zł
• zysk brutto	123,2 tys. zł
• zysk netto	91,1 tys. zł

Natomiast struktura przychodów przedstawia się następująco:

• przychody ze sprzedaży produktów	98,8 %
• przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	1,2 %

Rok 2015 w zakresie sprzedaży podstawowych materiałów budowlanych, w tym wyrobów hydroizolacyjnych należy zaliczyć do trudnych. Obserwowane na rynku budowlanym osłabienie popytu, spadek budownictwa indywidualnego oraz ograniczenie skali inwestycji drogowych i infrastrukturalnych sprawiały, że ogólny popyt na materiały budowlane, w tym również na wyroby do hydroizolacji budynków i budowli był wyraźnie niższy od oczekiwanego.

Sytuację dodatkowo pogarszał dynamicznie rosnący import tanich wyrobów papowych z rynku rosyjskiego, który uaktywnił się szczególnie w wyniku wyraźnego osłabienia rubla, a wynikał z o połowę tańszych asfaltów na rynku rosyjskim.

Efektem ww. sytuacji była wysoka rywalizacja konkurencyjna między przedsiębiorstwami w branży oraz importerami pap z wschodniej granicy, czego skutkiem był systematyczny spadek zarówno wolumenu, jak i cen sprzedaży, co odbiło się niekorzystnie na wynikach spółki.

Korzystnie na wynik finansowy wpłynął natomiast spadek kosztów wytworzenia związany z systematyczną obniżką cen asfaltów przemysłowych i rozpuszczalników, wynikającą ze spadku notowań ropy naftowej, co po części kompensowało negatywne oddziaływanie rynkowe ze strony importerów.

Obserwując procesy zachodzące na rynku Spółka na bieżąco dostosowywała ofertę produkcyjną do zmieniających się realiów rynkowych, rozszerzając asortyment wyrobów ekonomicznych. Priorytetem stało się również ograniczenie kosztów we wszystkich zakresach działalności oraz dbałość o utrzymanie rentowności sprzedaży.

Podsumowując pragnę stwierdzić, że mimo trudnej sytuacji rynkowej Spółka zachowała zdolność do generowania zysku. Natomiast konsekwentne działania w zakresie obniżenia kosztów oraz poprawiające rentowność zmiany w strukturze sprzedaży powinny pozwolić w kolejnym roku na wzrost wolumenu sprzedaży oraz poprawę wyników finansowych.

Z poważaniem

Piotr Widawski
Prezes Zarządu