

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Zakładów Magnezytowych „ROPCZYCE” S.A. mam przyjemność przekazać Państwu Raport Roczny Spółki za 2016 rok.

Na początku niniejszego listu przedstawię wybrane wyniki finansowe uzyskane w minionym roku oraz pokrótce scharakteryzuję otoczenie rynkowe i warunki funkcjonowania Spółki w poszczególnych branżach. Kolejna część listu poświęcona będzie strategii dywersyfikacji produktowej i geograficznej, w której zwrócę uwagę na bardzo ważny dla nas aspekt innowacyjności i stałego udoskonalania wyrobów. Następnie odniosę się do tematu sporu z głównym akcjonariuszem, tj. ZM Invest S.A. oraz do planów w zakresie wypłaty dywidendy z zysku za 2016 rok. Na zakończenie listu powiem o naszych głównych zamierzeniach dotyczących działalności rozwojowej oraz perspektywach. Mam nadzieję, że zaproponowana przeze mnie forma listu będzie dla Państwa czytelna oraz pozwoli uzyskać ogólną wiedzę na temat funkcjonowania naszej Spółki w 2016 roku, jeszcze przed lekturą całego raportu.

W 2016 roku Zakłady Magnezytowe „ROPCZYCE” S.A. wygenerowały zyski, które na wszystkich poziomach działalności znacznie przewyższyły wartości z 2015 roku. W minionym roku przychody ze sprzedaży w naszej Spółce wyniosły ponad 243 mln złotych i były o 11,7 mln złotych (tj. o 5,1%) wyższe niż w 2015 roku. Zysk EBITDA był o 4,9 mln złotych (tj. o 17,5%) wyższy niż w roku ubiegłym, a zysk netto osiągnął poziom blisko 13,5 mln złotych i był wyższy niż w 2015 roku o 1,7 mln złotych (tj. o 14,5%). Rentowność netto w zeszłym roku ukształtowała się na poziomie 5,5% w stosunku do 5,1% w 2015 roku.

Charakteryzując otoczenie rynkowe oraz warunki funkcjonowania w poszczególnych branżach, na początek zwrócę uwagę na geograficzną strukturę przychodów ze sprzedaży podstawowej, stanowiącej element kompleksowej obsługi ceramicznej, która w 2016 roku ukształtowała się na poziomie 51,5% w eksporcie oraz 48,5% w kraju. Wyniki te są porównywalne do lat poprzednich (w 2015: 51,8% eksport, 48,2% kraj; w 2014: 50,2% eksport, 49,8% kraj). Pomimo kolejnego wzrostowego roku w kontekście zrealizowanego poziomu sprzedaży, okres ten nie był najłatwiejszy dla podmiotów skupionych w branży producentów materiałów ogniotrwałych. Kluczowym wydarzeniem z punktu widzenia wpływu na perspektywy i kierunki rozwoju branży wyrobów ogniotrwałych była zapowiedź połączenia dwóch największych na świecie producentów materiałów ogniotrwałych - austriackiego RHI AG oraz brazylijskiego Magnesita Refratarios S.A. Te dwa wiodące koncerny dokonując połączenia, będą tworzyły bezprecedensowy z punktu widzenia skali i potencjału produkcyjnego podmiot wytwarzający materiały ogniotrwałe. Finalna realizacja tego procesu (zapowiadana na 2017 rok), w ocenie Spółki istotnie wpłynie na warunki funkcjonowania całej branży. W kontekście obiektywnego zagrożenia w postaci budowy podmiotu o niespotykanej dotychczas skali możliwości, sytuacja ta stwarza także szereg możliwości i szans dla mniejszych producentów, takich jak Zakłady Magnezytowe „ROPCZYCE” S.A. Pierwsze symptomy zmian w postaci otwarcia dla konkurencji dotychczas zdominowanych przez oba wyżej wymienione podmioty obszarów zauważalne były już przez nas w 2016 roku.

Hutnictwo żelaza i stali z udziałem na poziomie 53% w skali całego obrotu pozostaje niezmiennie branżą dla Spółki wiodącą, chociaż jego udział w porównaniu do lat wcześniejszych uległ istotnemu obniżeniu. Wynikało to ze wzrostu udziału sprzedaży w pozostałych segmentach. W roku 2016 zarówno w eksporcie, jak i na rynku krajowym odnotowaliśmy wzrosty, generując sumarycznie sprzedaż na poziomie o 4,2% wyższym od zrealizowanej w 2015 roku. W obszarze hutnictwa metali nieżelaznych rok 2016 był okresem dalszego rozwoju dla Zakładów Magnezytowych „ROPCZYCE” S.A.

W tym okresie Spółka wygenerowała sprzedaż na poziomie o 14% wyższym niż w 2015 roku. Na szczególną uwagę zasługuje dynamiczny wzrost sprzedaży na odbudowującym się powoli rynku odlewniczym. W relacji rok do roku sprzedaż w tym obszarze była 2,5 krotnie wyższa. Jedyną z branż, w której Spółka nie zanotowała wzrostu sprzedaży był przemysł cementowo – wapienniczy. W ujęciu rok do roku, zarówno w kraju, jak i na rynkach eksportowych odnotowano 10,6% spadek sprzedaży dla tego sektora. Główną jego przyczyną była cykliczność remontów, która z uwagi na wydłużające się kampanie, podyktowane rosnącą jakością materiałów ogniotrwałych, generuje dostawy wyrobów coraz częściej w cyklach dwuletnich.

Szczegółowy opis działań sprzedażowo-marketingowych, prowadzonych w poszczególnych branżach, do których dostarczamy nasze wyroby, znajdują Państwo w Sprawozdaniu z Działalności, które jest integralną częścią Raportu Rocznego za 2016 rok.

Z satysfakcją mogę Państwu przekazać, że w zeszłym roku dostarczyliśmy nasze wyroby do 42 krajów świata (m.in. do Arabii Saudyjskiej, Chile, Finlandii, Pakistanu), co jest rezultatem przyjętej i konsekwentnie realizowanej strategii dywersyfikacji geograficznej. Pomimo tak dobrego wyniku, nie ustajemy w działaniach marketingowo-promocyjnych i otwieramy się na nowe kierunki eksportowe. W bieżącym roku chcemy bardziej skoncentrować się na atrakcyjnych ze względu na położenie oraz na stabilne poziomy produkcyjne rynkach europejskich, takich jak Francja, Rumunia czy Białoruś. Analizujemy prognozy rynkowe, zwłaszcza w Europie, które są pozytywne, dając nam tym bardziej nadzieję, że w niedługim czasie nasz portfel zamówień się powiększy.

Dynamiczne podejście do prowadzonego biznesu rozumiemy jako stawianie na innowacyjność oraz otwartość na zmiany. Posiadając nowoczesne Centrum Badawczo-Rozwojowe, którego szeregi zasila wykwalifikowana kadra, doskonalimy technologię, dążąc do możliwości oferowania klientom wyrobów najwyższej jakości. W bieżącym roku chcemy bardziej skupić się na wyrobach z grupy ceramiki wysoko przetworzonej o wyższej wartości, generujących wyższe marże. Wiemy, że nasze innowacyjne produkty bardzo dobrze zdają egzamin w tak zwanych trudnych strefach, dlatego chcemy je promować na rynku. IV kwartał zeszłego roku potwierdził nam, że obrany przez nas kierunek dywersyfikacji produktowej jest słuszny. Szczegółowe zestawienie dotyczące sprzedaży poszczególnych grup wyrobów znajdują Państwo także w opisie z działalności raportu podsumowującego rok 2016.

Funkcjonowanie naszej Spółki opieramy na jasno sprecyzowanym katalogu wartości organizacyjnych. Przywiązujemy dużą wagę do osiągnięcia spójności działań we wszystkich sferach funkcjonowania naszej firmy. Dlatego też w czerwcu minionego roku rozpoczęliśmy w naszej Spółce oraz w spółce zależnej ZM Service Sp. z o.o., proces wdrażania narzędzi *Lean Manufacturing*, którego celem jest poprawa jakości, optymalne wykorzystanie zasobów oraz poprawa bezpieczeństwa na stanowiskach pracy. Zakończenie projektu, którym docelowo będzie objęta cała Grupa Kapitałowa ROPCZYCE, planowane jest do końca 2017 roku.

Dokonując analizy poszczególnych obszarów działalności Spółki w 2016 roku, nie sposób nie odnieść się do tematu konfliktu korporacyjnego z naszym głównym akcjonariuszem, tj. Spółką ZM Invest S.A., wynikającego z rozbieżnych wizji rozwoju obu spółek. Zwracamy uwagę, że z przyczyn nam nieznanych Zarząd ZM Invest S.A. zmienił stanowisko, kwestionując dotychczasową konsolidację, podważając jej zasadność. Akcjonariusze Spółki ZM Invest S.A. dwukrotnie (w 2010 i w 2013 roku) opowiedzieli się niemal jednomyślnie za realizacją tej koncepcji, której służyć miała przyjęta dwukrotnie uchwała dotycząca emisji akcji w ramach tzw. kapitału docelowego oraz rozpoczęcie wewnętrznych prac w ZMI zmierzających do konsolidacji. Projekt ten został już zrealizowany na tyle, na ile mogło być to możliwe na tym etapie. Zarząd ZMR S.A. w dalszym ciągu

stoi na stanowisku, podobnie jak uczestnicy rynku kapitałowego, że konsolidacja spółek jest konieczna i jest zdeterminowany w działaniach zmierzających do dokończenia tego projektu. Pragnę w tym miejscu uspokoić wszystkich Akcjonariuszy, że trwający konflikt korporacyjny nie ma negatywnego wpływu na zakres i skalę współpracy operacyjnej pomiędzy spółkami, która przebiega płynnie i efektywnie. Stan ten jest potwierdzeniem świadomości Zarządów obu spółek, że kontynuacja współpracy leży w interesie obu podmiotów i należy racjonalnie oczekiwać, że będzie ona nadal realizowana.

W 2016 roku dokonaliśmy aktualizacji przyjętej polityki dywidendy. Polega ona na zwiększeniu poziomu zysku z przeznaczeniem na wypłatę dywidendy, jaki Zarząd zamierza rekomendować Walnemu Zgromadzeniu w dłuższej perspektywie z 50% do 60% zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Ponadto uwzględniając korzystne kształtowanie się sytuacji finansowej Spółki, Zarząd postanowił obniżyć poziom granicznych kryteriów dla rekomendacji wypłaty dywidendy, tj. poziom wskaźnika ogólnego zadłużenia z 0,45 do 0,40 oraz poziom wskaźnika zadłużenia do wartości EBITDA z 3,5 do 3,0. Biorąc pod uwagę powyższe pragnę poinformować, że Zarząd ZMR S.A. zarekomendował Radzie Nadzorczej oraz Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki wypłatę dywidendy z zysku za 2016 rok. Poprzez realizację takich działań chcemy sumiennie wywiązywać się z zapowiedzi i deklaracji składanych Akcjonariuszom.

Główne plany do zrealizowania w 2017 roku koncentrują się wokół sfery sprzedażowo-marketingowej, w ramach której chcemy pozyskiwać nowych partnerów biznesowych oraz zwiększać poziom sprzedaży wyrobów, szczególnie tych wysoko zaawansowanych technologicznie. Chcemy dalej rozbudowywać Centrum Badawczo-Rozwojowe, w kierunku rozszerzenia działalności dedykowanej do obsługiwanych przez nas rynków, co w ujęciu perspektywicznym ma dla Spółki duże znaczenie. W naszych planach uwzględniliśmy także kontynuację restrukturyzacji i optymalizacji wykorzystania posiadanego majątku, w tym zwłaszcza nieruchomości Spółki w Gliwicach, Żmigrodzie i Chrzanowie, stawiając w tym zakresie jednoznacznie sprecyzowane zadania spółce zależnej, tj. ZM Nieruchomości Sp. z o.o. Ponadto zamierzamy kontynuować prace w kierunku połączenia ze spółką zależną ZM Service Sp. z o.o., które wpłynie na usprawnienie zarządzania, optymalizację kosztów i podniesienie efektywności gospodarowania. Wyżej wymienione plany pokazane są w bardzo ogólnym ujęciu. W celu uzyskania szerszych informacji zachęcam do lektury raportu, nie mniej jednak wyraźnie wskazują, że chcemy rozwijać się dynamicznie i taki właśnie cel stawiamy sobie zarówno na ten rok, jak i najbliższe lata.

W imieniu Zarządu Zakładów Magnezytowych „ROPCZYCE” S.A., chciałbym bardzo serdecznie podziękować wszystkim, którzy dzięki swojemu zaangażowaniu wspólnie tworzą wartość naszej Firmy. Mam tutaj na myśli przede wszystkim Pracowników i Współpracowników, którzy wierzą, że każdy postawiony przed sobą cel jest możliwy do zrealizowania. Bardzo dziękuję Akcjonariuszom za wsparcie i wzajemny dialog, na który zawsze jesteśmy otwarci. Radzie Nadzorczej dziękuję za rzeczowość i doradztwo. Wszystkim Klientom i Kontrahentom dziękuję za wieloletnią owocną współpracę, licząc na równie dobrą kooperację w kolejnych latach.

Prezes Zarządu,
Dyrektor Generalny
Józef Siwiec