



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI LZMO SPÓŁKA AKCYJNA
ZA ROK OBROTOWY 2013
OBEJMUJĄCY OKRES OD 01 STYCZNIA 2013 DO 31 GRUDNIA 2013 ROKU**

LUBSKO, 30 KWIETNIA 2014

Spis treści

I. ZASADY SPORZĄDZANIA ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK OBROTOWY 2013.....	3
II. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE	3
III. STRUKTURA ORGANIZACYJNA	6
IV. ZATRUDNIENIE.....	6
V. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	7
VI. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI	12
VII. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	13
VIII. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	13
IX. INFORMACJE O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA.....	16
X. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY).....	16
XI. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE:	17
XII. INFORMACJE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO W PRZYPADKU JEDNOSTEK, KTÓRE ZOSTAŁY DOPUSZCZONE DO OBROTU NA JEDNYM Z RYNKÓW REGULOWANYCH EUROPEJSKIEGO OBSZARU GOSPODARCZEGO	18

I. ZASADY SPORZĄDZANIA ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK OBROTOWY 2013

Sprawozdanie z działalności Spółki LZMO spółka akcyjna („Spółka”, „Emitent”) z siedzibą w Lubsku obejmuje rok obrotowy 2013 rozpoczynający się 01 stycznia 2013 roku i kończący się 31 grudnia 2013 roku. Zgodnie z § 26 Statutu Spółki rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

II. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE

1. Dane Identyfikacyjne:

Nazwa spółki brzmi:	LZMO spółka akcyjna
Siedziba Spółki:	Lubsko
Adres Spółki:	Reymonta 7, 68-300 Lubsko
Telefon:	+48 (68) 374 35 35
Fax:	+48 (68) 374 37 97
e-mail:	lzmo@lzmo.pl
Adres internetowy:	www.lzmo.pl
NIP:	9281949857
REGON:	080033678
Forma prawna:	spółka akcyjna
Oznaczenie Sądu:	Sąd Rejonowy w Zielonej Górze VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 0000369775. Spółka została wpisana na czas nieoznaczony.
Kapitał zakładowy Spółki:	Kapitał zakładowy Spółki na dzień 31 grudnia 2013 roku wynosił 893 000,00 zł i dzielił się na 8 930 000 akcji zwykłych na okaziciela, o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Kapitał zakładowy został pokryty w całości gotówką.

2. Struktura własnościowa:

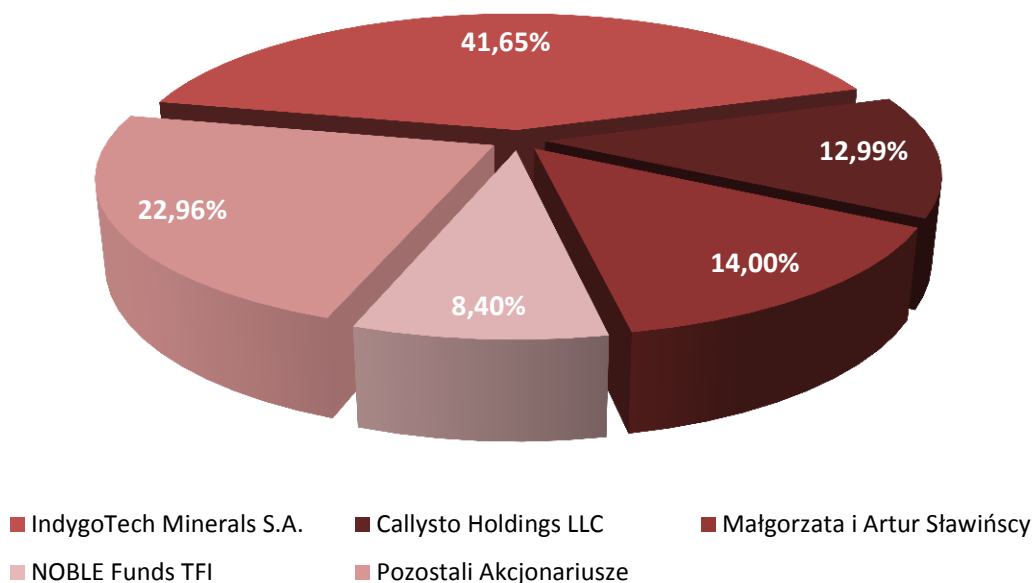
Struktura akcjonariatu Spółki na dzień 31 grudnia 2013 roku przedstawiała się następująco:

Akcyonariat Spółki na dzień 31 grudnia 2013 roku

Właściciel akcji	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZ
IndygoTech Minerals S.A.	3 719 567	41,65%	41,65%
Callysto Holdings LLC	1 116 000	12,99%	12,99%
Małgorzata i Artur Sławiński	1 250 000	14,00%	14,00%
NOBLE Funds TFI	750 000	8,40%	8,40%
Pozostali Akcjonariusze	2 050 433	22,96%	22,96%
Razem	8 930 000	100,00%	100,00%

Źródło: Dane własne Spółki

Akcyonariat Spółki na dzień 31 grudnia 2013 roku



Źródło: Emitent

3. Organy spółki

Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta według stanu na dzień 31 grudnia 2013 roku:

Zarząd:	Maciej Marchwicki – Prezes zarządu
	Artur Sławiński – Wiceprezes Zarządu
	Artur Majewski – Wiceprezes Zarządu
	Krzysztof Tytko – Wiceprezes Zarządu (od 02 grudnia 2013 r.)
Rada Nadzorcza:	Dariusz Janus – Przewodniczący Rady Nadzorczej
	Małgorzata Sławińska – Członek Rady Nadzorczej
	Magdalena Deptuszevska – Członek Rady Nadzorczej
	Piotr Woźniak – Członek Rady Nadzorczej
	Andrzej Krakówka – Członek Rady Nadzorczej (od 02 grudnia 2013 r.)
	Marcin Kłopotociński – Członek Rady Nadzorczej (do 14 listopada 2013 r.)

4. Przedmiot działalności i rynek, na którym działa Emitent

LZMO jest producentem przewodów oraz kompletnych systemów kominowych. W swojej ofercie Spółka posiada pełne portfolio systemów kominowych dedykowane do całego segmentu kominowego, tj. izostatyczne systemy kominowe marki „Izostar”, systemy kominowe hybrydowe ceramiczno-stalowe. W ofercie uzupełniającej Spółka posiada powszechne dzisiaj systemy kominowe z ceramiką produkowaną metodą plastyczną. Wszystkie produkty Spółki spełniają krajowe i europejskie normy bezpieczeństwa dopuszczające je do obrotu.

Najbardziej zaawansowaną technologicznie grupą produktową są izostatyczne systemy kominowe „Izostar”, a wśród nich Izostar Premium B, który spełnia najwyższe wymagania wg normy EN 13063-1:2005+A1:2007 *„Kominy. Systemy kominowe z ceramicznymi kanałami wewnętrznymi. Część 1: Wymagania i badania dotyczące odporności na pożar sadzy”* oraz wymagania najwyższej klasy odporności na korozję i odporności na warunki wilgotne wg normy EN 13063-2:2005+A1:2007 *„Kominy. Systemy kominowe z ceramicznymi kanałami wewnętrznymi. Część 2: Wymagania i badania dotyczące eksploatacji w warunkach zawilgocenia”*. System kominowy Izostar Premium B w grudniu 2013 roku przeszedł pozytywnie cykl badań w ramach certyfikacji W3G, co stwarza możliwość jego sprzedaży na rynku niemieckim i austriackim.

Przewody kominowe wytwarzane są w zakładzie w Lubsku, który jest największym zakładem w Polsce wykorzystującym najnowocześniejszą technologię izostatycznego formowania wyrobów ceramicznych pod ogromnym ciśnieniem. Dzięki zastosowaniu zaawansowanej technologii izostatycznej produkty LZMO osiągają najwyższy poziom jakości, gwarantują bezpieczeństwo użytkowania i cechują się wysoką efektywnością energetyczną, co uwidacznia się w niższych kosztach eksploatacyjnych. Technologia jest kluczową przewagą konkurencyjną LZMO, pozwala na produkcję najwyższej jakości produktów, przy niskim udziale kosztów stałych.

Powoduje to, że w najbliższej przyszłości izostatyczna technologia formowania wkładów ceramicznych wyprze dotychczasowe technologie produkcji wkładów kominowych.

Produkty LZMO dostarczane są do szeroko pojętej branży budowlanej rozumianej jako budowa nowych obiektów mieszkaniowych (domy jednorodzinne i wielorodzinne) oraz remonty lub podnoszenie standardu obiektów istniejących. W konsekwencji, sytuacja rynkowa Spółki jest w dużej części pochodną wyników w budownictwie mieszkaniowym, jak też aktualnej kondycji i siły nabywczej inwestorów, realizujących inwestycje budowlane w zakresie nowego budownictwa lub modernizacji istniejących zasobów mieszkaniowych i innych obiektów budowlanych. Działalność w tym sektorze jest z natury nastawiona na umiejętne przechodzenie przez trudne dla branży momenty i na maksymalne wykorzystywanie okresów prosperity. Pomimo, iż sytuacja na rynku budowlanym w okresie objętym sprawozdaniem była bardzo trudna, to sytuacja Spółki na tym tle była stabilna.

Pomimo, iż Spółka posiada w ofercie handlowej przewody kominowe formowane starą metodą plastyczną to celem Spółki jest koncentracja na produkcji przewodów kominowych formowanych izostatycznie i zwiększanie ich udziału w sprzedaży ogółem. Zmienione od listopada 2013 europejskie normy kominowe będą wspierać proces wypierania przestarzałych, gliniano-szamotowych przewodów kominowych przez nowoczesną, spełniającą wszelkie wymogi ceramikę izostatycznie formowaną.

III. STRUKTURA ORGANIZACYJNA

Struktura organizacyjna została oparta na zasadzie funkcjonalności. Zarząd nadzoruje poszczególne obszary działalności Spółki. Kluczowym z punktu widzenia rozwoju Spółki jest zespół Doradców Techniczno-Handlowych oraz dział sprzedaży wspierany przez dział marketingu. Zespół Doradców Techniczno-Handlowych jest zorganizowany na zasadzie podziału terytorialnego, gdzie każdy z Doradców współpracuje z określoną grupą dystrybutorów. Do głównych zadań Doradców należy aktywne wspieranie sprzedaży produktów LZMO do stałych odbiorców, monitorowanie rynku w zakresie możliwości pozyskania nowych kanałów dystrybucji oraz świadczenie serwisu dla klienta.

IV. ZATRUDNIENIE

Na dzień 31 grudnia 2013 roku Spółka zatrudniała 28 pracowników. Średnie zatrudnienie w roku obrotowym w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 25,88 osoby.

V. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Rok 2013 był rokiem intensywnej działalności ukierunkowanej na rozbudowę krajowej sieci sprzedaży oraz zwiększenia zasięgu geograficznego rynków, na których dostępna będzie oferta produktowa Spółki.

W trakcie roku obrotowego znacząco powiększono zespół Doradców Techniczno-Handlowych, dzięki czemu przedstawiciele Emitenta objęli swoim zasięgiem działania większość obszaru Polski. Do zadań Doradców Techniczno-Handlowych należy aktywna promocja produkowanych przez Spółkę towarów, budowanie sieci dystrybucji, koordynowanie procesu sprzedaży oraz serwis dla klienta. W 2013 roku została rozbudowana sieć klientów LZMO. Obecnie izostatyczne systemy kominowe „IZOSTAR” są dostępne dla klientów w wiodących hurtowniach na większości terytorium kraju. W rezultacie tych działań Spółka odnotowała nie tylko wzrost przychodów ze sprzedaży produktów na rynku polskim o około 186% w porównaniu do 2012 roku ale została zmieniona struktura dochodów w której dominującą pozycję zajmują przychody ze sprzedaży izostatycznych systemów kominowych „IZOSTAR”.

Przychody ze sprzedaży produktów według grup produktowych

	Jednostka	2013	2012
Systemy Plastyczne	zł	1 570 264,56	1 407 191,25
Systemy Izostatyczne	zł	3 035 027,87	728 353,30
Elementy uzupełniające	zł	1 143 740,71	734 538,02
Pozostałe	zł	1 731 456,87	149 699,88
Razem	zł	7 480 490,01	3 019 782,45

Źródło: Emitent

Struktura przychodów ze sprzedaży produktów według grup produktowych

	2013	2012
Systemy Plastyczne	20,99%	46,60%
Systemy Izostatyczne	40,57%	24,12%
Elementy uzupełniające	15,29%	24,32%
Pozostałe	23,15%	4,96%
Razem	100,00%	100,00%

Źródło: Emitent

W kolejnym roku Emitent planuje kontynuację działań pro-sprzedażowych umacniających pozycję rynkową LZMO jako największego polskiego producenta oraz najpoważniejszego dostawcę w Polsce izostatycznych systemów kominowych, produktów o najwyższych parametrach użytkowych.

W trakcie omawianego okresu Spółka prowadziła intensywne przygotowania do wejścia z ofertą na rynki zagraniczne, w szczególności dotyczyło to zawarcia szeregu strategicznych umów eksportowych, których realizacja rozpocznie się od 2014 roku. W ocenie Emitenta umowy te zapewnią dynamiczny rozwój sprzedaży produktów LZMO na rynki Europy Środkowo-Wschodniej oraz na rynki krajów Europy Zachodniej. Pomimo, iż konkurencja na rynkach zachodnioeuropejskich jest dużo silniejsza niż na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, to produkty LZMO mogą być tam atrakcyjne ze względu na niższą cenę wynikającą z przewagi kosztowej przy zachowaniu najwyższej jakości. Najważniejszymi krajami rynku kominowego są Niemcy, Austria, Czechy, Słowacja, Węgry, kraje bałkańskie, Ukraina, Białoruś, kraje bałtyckie i skandynawskie.

Spółka podpisała umowy eksportowe z partnerami z około 60% krajów głównego rynku kominowego, co powinno zapewnić stały wzrost udziału sprzedaży eksportowej w sprzedaży ogółem. Sprzedażą produktów LZMO na rynkach zagranicznych zajmować się będą dystrybutorzy poprzez własne sieci sprzedaży.

Opis kluczowych umów eksportowych Emitenta

Opis podmiotu	Przedmiot	Wielkość	Okres	Szacunkowa wartość	Potencjał rynku
Lider na rynku systemów kominowych w jednym z krajów Unii Europejskiej	wyłączność na dystrybucję produktów	min. 5 000 m oraz dystrybucja w ramach własnej sieci dystrybutora i pod jego znakiem towarowym	do 31.10.2015 r. z możliwością przedłużenia	około 1 mln zł	około 90 mln zł w skali roku
Podmiot z branży ceramicznej działający na terenie dwóch krajów Unii Europejskiej	wyłączność na dystrybucję produktów	od 10 000 m do 30 000 m rocznie	5 lat od podpisania	około 1 mln zł	około 80 mln zł w skali roku
Europejska firma na rynku systemów kominowych	wyłączność na dystrybucję produktów	min. 7 000 m oraz dystrybucja w ramach własnej sieci dystrybutora pod znakiem towarowym „IZOSTAR”	5 lat z możliwością przedłużenia	około 1,3 mln zł	około 80 mln zł w skali roku
Firma należąca do grupy jednego z trzech największych europejskich producentów stalowych systemów kominowych	sprzedaż ceramiczno-stalowych systemów kominowych oraz obsługa nowych rynków na terenie całej Europy	min. 2000 m oraz dystrybucja w ramach własnej sieci producenta i pod jego znakiem towarowym	5 lat od podpisania	około 0,6 mln zł	około 200 mln zł

Źródło: Emitent

Kluczowe z punktu widzenia rozwoju sprzedaży eksportowej było również rozpoczęcie przez Spółkę procesu certyfikacji W3G dla izostatycznego systemu kominowego Izostar Premium B. Certyfikat ten umożliwi wprowadzenie tego produktu do sprzedaży głównie na rynku niemieckim i austriackim. Szacowany łączny potencjał rynku niemieckiego i austriackiego wynosi około 690 mln zł rocznie, czyli około 2 100 km. Dla porównania szacunkowy potencjał rynku polskiego wynosi około 200 mln zł rocznie, co daje około 900 km. Wskazuje to również na wyższą średnią cenę za metr bieżący systemu kominowego uzyskiwaną na rynku niemieckim i austriackim w porównaniu do rynku polskiego.

Faza badawcza w ramach certyfikacji W3G została zakończona w grudniu 2013 roku z wynikiem pozytywnym. Certyfikacja tego systemu wpłynie istotnie na działalność Spółki, gdyż znacząco przyczyni się do zwiększenia dynamiki sprzedaży ww. produktu oraz innych wyrobów kominowych LZMO spełniających podwyższone europejskie normy kominowe.

Spółka w dalszym ciągu prowadzi negocjacje dotyczące kolejnych kontraktów eksportowych, których realizacja przypadać będzie na 2014 rok i kolejne lata.

Wymienione działania w ocenie Emitenta dają możliwość w kolejnych okresach generowania większych przychodów ze sprzedaży, co w konsekwencji będzie miało istotny wpływ na przyszłe wyniki finansowe Emitenta. Według szacunków Spółki europejski rynek wkładów kominowych wynosi obecnie około 5 400 km długości rur rocznie i posiada wartość około 1,4 mld zł rocznie.

Na przyspieszenie rozwoju działalności Emitenta oraz zwiększenia sprzedaży izostatycznych systemów kominowych istotny wpływ będą miały zharmonizowane unijne normy kominowe. W listopadzie 2013 roku zakończył się okres przejściowy dotyczący warunków jakim powinny odpowiadać kominy ceramiczne i dokonana została harmonizacja przepisów unijnych wprowadzona Dyrektywą Rady Wspólnot Europejskich z dnia 21 grudnia 1988 roku w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich odnoszących się do wyrobów budowlanych (89/106/EWG), polegająca na podziale dotychczasowej normy PN EN 1457:2003/A1:2004/AC:2007, na dwie normy:

a. PN EN 1457-1:2012 - warunki suche działania przewodów kominowych,

b. PN EN 1457-2:2012 - warunki mokre działania przewodów kominowych.

W perspektywie kilkuletniej należy spodziewać się, że zharmonizowane normy europejskie będą się zaostrzać w kierunku zwiększanie udziału przewodów kominowych pracujących w trybie mokrym, co powinno spowodować zdominowanie tego rynku przez przewody kominowe formowane metodą izostatyczną oraz stopniowe wyeliminowanie zastosowania w trybie mokrym znacznej części ceramicznych przewodów kominowych produkowanych metodą plastyczną. Udział kominów pracujących w trybie mokrym, wynoszący obecnie według szacunków Emitenta 40-70%, w zależności od rynku, ma tendencję do dalszego wzrostu. Działa to na korzyść Spółki, gdyż w chwili obecnej parametry izostatyczne formowanych przewodów produkowanych przez LZMO są lepsze od kilku do kilkunastu razy niż wartości normowe w krytycznym zakresie. Zasadniczym czynnikiem jest tu trend europejski zmierzający do oszczędności energii i ochrony środowiska naturalnego. Wymusza on stosowanie urządzeń grzewczych o znacznie wyższej efektywności oraz odnawialnych źródeł energii. Wprowadzone zmiany w ocenie Emitenta przyspieszą rozwój Spółki, a ich naturalnym efektem będzie wzrost zainteresowania izostatycznymi produktami Spółki.

Szczegółową informację dotyczącą nowych norm kominowych Emitent przekazał w raporcie bieżącym nr 43/2013 z dnia 25 listopada 2013 roku.

W ramach profesjonalizacji obsługi klientów Spółka opracowała w 2013 roku nowy sposób pakowania kominów „Izostar”. Nowe rozwiązanie jest wolne od wad dotychczasowych sposobów pakowania. Wprowadzenie powyższej innowacji przyczyniło się do ograniczenia kosztów transportu oraz skróciło termin realizacji zamówień.

W obszarze kapitałowym Spółka zrealizowała z sukcesem proces objęcia akcji w spółce Baltic Ceramics Investments S.A., prowadzącej inwestycję budowy zakładu produkcji proppantów ceramicznych stosowanych przy poszukiwaniu oraz wydobywaniu gazu i ropy ze złóż konwencjonalnych i niekonwencjonalnych. W wyniku przeniesienia własności akcji Baltic Ceramics S.A. LZMO objęła 15 000 000 akcji spółki notowanej na rynku NewConnect. Produkcja proppantów ceramicznych wykazuje na kilku etapach produkcji daleko idące podobieństwa technologiczne do rozwiązań stosowanych przez LZMO.

Umożliwia to osiągnięcie efektu synergii technologicznej poprzez ten sam sposób przetwarzania surowców mineralnych, stosowany przez obie spółki, podobieństwo etapów i ciągów technologicznych, korzystanie z tych samych dostawców maszyn i urządzeń, tą samą lokalizację zakładów produkcyjnych. Z tych względów inwestycja ta jest istotna dla Emitenta.

Dotacje

20 sierpnia 2013 roku Emitent podpisał umowę o dofinansowanie z Bankiem Gospodarstwa Krajowego, w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, Działanie 4.3 Kredyt technologiczny, na realizowany innowacyjny Projekt technologiczny związany z działalnością produkcyjną Spółki.

W wyniku podpisanej Umowy Emitent otrzyma dofinansowanie w formie premii technologicznej będącej refundacją poniesionych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem na realizację Projektu w maksymalnej wysokości 4 000 000,00 zł. Planowany całkowity koszt realizacji Projektu wynosi 8 053 400,00 zł netto, z tego kwota wydatków kwalifikowanych to 7 593 400,00 zł netto.

Spółka podejmie decyzję o skorzystaniu z tej dotacji w przyszłym roku po osiągnięciu odpowiednich mocy produkcyjnych.

Strategia Rozwoju

Strategia Emitenta zakłada osiągnięcie przez LZMO w kilkuletniej perspektywie pozycji lidera na rynku izostatycznych systemów kominowych w Polsce, dzięki rozwojowi własnej technologii oraz osiągnięcie udziału w rynku kominowym w regionie, na poziomie 10%.

W ramach krótkoterminowych celów Spółka planuje:

Rok 2014:

- rozpoczęcie sprzedaży na kilku mniejszych rynkach krajów ościennych,
- zwiększenie sprzedaży na rynku polskim o co najmniej 50% w porównaniu do 2013 roku,
- osiągnięcie sprzedaży eksportowej na poziomie 1,5 mln EUR.

Rok 2015:

- osiągnięcie poziomu produkcji na poziomie ponad 30% całkowitych mocy produkcyjnych, umożliwiającą sprzedaż na poziomie ponad 23 mln zł,
- sprzedaż produktów na wszystkich trzech największych rynkach w Europie,
- obecność łącznie na co najmniej 7 rynkach zagranicznych.

Rok 2016:

- znaczne przekroczenie 10% udziału w rynku systemów kominowych w Polsce,
- wzrost sprzedaży eksportowej do poziomu przekraczającego 50%,
- podjęcie decyzji o podwyższeniu mocy produkcyjnych poprzez rozbudowę linii.

Docelowo LZMO zamierza osiągnąć co najmniej 10% udziału w regionie o wartości 1,4 mld zł rocznie, przy rentowności netto wynoszącej około 15%.

Pełna treść Strategii LZMO S.A. na lata 2014-2016 została przekazana raportem bieżącym 36/2013.

Zmiany w zakresie struktury organizacyjnej

W 2013 roku zmiany organizacyjne w strukturze Emitenta dotyczyły zmian w składzie zarówno Zarządu, jak i Rady Nadzorczej.

02 grudnia 2013 roku Rada Nadzorcza powołała na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Pana Krzysztofa Tytko. Powołanie nowego Wiceprezesa Zarządu było związane z dynamicznym rozwojem Spółki, który wymaga ciągłego monitorowania zmienności planu produkcyjnego i jego dostosowywania do nowych warunków. Zadaniem postawionym przed nowym Wiceprezesem była optymalizacja procesu produkcyjnego w celu zwiększania wydajności i efektywności pod kątem rozwoju produktów i obsługi nowych rynków zbytu.

Pełną treść informacji o powołaniu Wiceprezesa Zarządu Spółka opublikowała w raporcie bieżącym 47/2013.

14 listopada 2013 roku rezygnację z rady Nadzorczej Spółki złożył Pan Marcin Kłopociński. W skład Rady Nadzorczej w dniu 02 grudnia 2013 roku został powołany w drodze kooptacji Pan Andrzej Krakówka, przedstawiciel akcjonariusza IndygoTech Minerals S.A.

Ponadto w dniu 18 grudnia 2013 roku Zarząd Emitenta odwołał prokurę łączną udzieloną panu Zenonowi Skowrońskiemu oraz panu Tomaszowi Kloc.

Zdarzenia korporacyjne

W dniu 01 marca 2013 roku Emitent udzielił poręczenia za zobowiązania akcjonariusza, spółki IndygoTech Minerals S.A. z tytułu przeprowadzonej emisji obligacji na okaziciela serii B, wszystkim posiadaczom tych Obligacji. Poręczenie zostało udzielone do łącznej wysokości 3 660 900,00 zł, na okres nie dłuższy niż do dnia 30 września 2015 roku.

Zgodnie z warunkami emisji Obligacji, 2 mln złotych ze środków pozyskanych z emisji ww. obligacji przeznaczone zostały na wydatki związane z rozwojem Emitenta (wzrost kapitału obrotowego) i zostały przekazane przez IndygoTech Minerals S.A. w formie pożyczek.

W lipcu 2013 roku zakończona została emisja obligacji serii A Emitenta. Są to obligacje dwuletnie odsetkowe zabezpieczone. Obligacje serii A były oferowane w trybie oferty niepublicznej. W ramach przeprowadzonej subskrypcji prywatnej przydzielone zostało 3 550 obligacji serii A, objętych po cenie emisyjnej równej 1 000,00 zł każda. Obligacje serii A zostały przydzielone dwóm osobom prawnym i jednej osobie fizycznej. Termin wykupu Obligacji serii A przypada na dzień 27 lipca 2015 roku.

Informacje o przebiegu emisji obligacji serii A znajdują się w raportach EBI nr 17/2013, 18/2013, 22/2013, 25/2013, 26/2013 i 30/2013.

VI. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Spółka zamierza w 2014 roku prowadzić prace w celu dalszego intensywnego rozwoju firmy, w tym przede wszystkim kontynuować intensyfikację sprzedaży izostatycznych systemów kominowych w celu umocnienia swojej pozycji rynkowej. W dalszym ciągu prowadzone będą prace nad rozwojem oferowanych produktów zarówno ceramicznych izostatycznych wkładów kominowych jak i izostatycznych systemów kominowych. W roku 2014 Zarząd nie przewiduje większych rzeczowych nakładów inwestycyjnych.

Na realizację planowanej strategii rozwoju oraz przyszłe wyniki Emitenta wpływać będą różnego rodzaju czynniki, głównie związane z możliwością utrzymania lub też zwiększenia przewagi konkurencyjnej LZMO nad innymi podmiotami działającymi na rynku systemów kominowych, jak również związane z możliwością zwiększenia mocy produkcyjnych.

W ocenie Zarządu Spółka ma szansę osiągnąć pozycję lidera na rynku ceramicznych wkładów i systemów kominowych dzięki stosowaniu wysoko innowacyjnej technologii, pozwalającej wytwarzać produkty na najwyższym poziomie. Bariery wejścia na rynek izostatycznych systemów kominowych ze strony nowych podmiotów są zbyt wysokie by mogły stanowić zagrożenie dla pozycji rynkowej LZMO. Nowy podmiot planujący wejść na ten rynek musi zdobyć know-how, wypracować własną technologię, co może trwać od 2 do 3 lat oraz ponieść nakłady finansowe na poziomie około 20 mln zł. Ryzyko związane z konkurencją istnieje zatem głównie w aspekcie wzmocnienia się już istniejących na rynku podmiotów. Ich działalność prowadzić może np. do spadku marż generowanych przez Spółkę i negatywnie wpłynąć na możliwość pozyskiwania kolejnych zamówień.

W ocenie Spółki zmiany dotyczące nowych wymagań unijnych w segmencie przewodów kominowych sprzyjać będą rozwojowi Spółki i wzmocnienie przewagi konkurencyjnej LZMO, poprzez (i) szybszą konwergencję w kierunku rur izostatycznych, które spełniają najostrejsze wymagania w normach, (ii) wzrost zainteresowania produktami LZMO z innych europejskich rynków, gdzie świadomość postrzegania norm jest na wyższym poziomie, (iii) wzrost przychodów i osiągniętych marż ze sprzedaży w kraju i za granicą, (iv) zamykanie dotychczasowych linii produkcyjnych w starej technologii, co będzie kluczowe dla popularności produktów LZMO oraz (v) wzrost cen unowocześnionych produktów plastycznych, co wpłynie na pogorszenie ich konkurencyjności.

Dodatkowo wpływ na umacnianie się krajowej struktury odbiorców, a z drugiej strony także na zwiększenie liczby rynków zagranicznych ma to, że liczący się konkurenci LZMO mają pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych, co limituje ich dalszą ekspansję. Moce produkcyjne LZMO są wykorzystane zaledwie w 10%. Zwiększa to możliwości rozwoju produkcji eksportowej i plasowanie własnych wyrobów na rynkach zagranicznych.

Wśród czynników pozytywnych, które będą miały wpływ na rozwój Emitenta należy wymienić: (i) jasno sprecyzowaną strategię, (ii) stabilny akcjonariat, realizujący konsekwentnie politykę właścicielską wobec Spółki (iii) najwyższej jakości produkt, potwierdzony certyfikatami jakości europejskich jednostek notyfikacyjnych, (iv) najnowocześniejsza technologia produkcji, znacznie wydajniejsza niż stosowane dotychczas, która pozwala na znaczące zmniejszenie zużycia surowców, energii oraz innych mediów (produkcja bezodpadowa, niskie współczynniki energochłonności), (v) stabilna sieć dystrybucji, (vi) ustabilizowane źródła zaopatrzenia w surowiec, (vii) ambitna i kompetentna kadra.

Do czynników mogących mieć negatywny wpływ na działalność Emitenta można wymienić duże zapotrzebowanie na środki obrotowe związane ze zwiększeniem produkcji oraz wahania na rynku walutowym mogące ujemnie wpływać na wynik finansowy.

Szczegółowe cele strategiczne na rok 2014 przedstawione zostały w Strategii Spółki na lata 2014-2016 oraz opisane w poprzednim punkcie Sprawozdania.

VII. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Aktualnie spółka prowadzi prace nad trzema nowymi rozwiązaniami w zakresie systemów kominowych mających podnieść funkcjonalność, bezpieczeństwo i żywotność przewodów kominowych. Bliższe informacje zostaną przekazane po zakończeniu prac.

VIII. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Podstawowe wielkości ekonomiczne - finansowe

W zakończonym roku obrotowym 2013 przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi wyniosły 7 592 957,04 zł. Koszty działalności operacyjnej wyniosły w 2013 roku 7 672 373,90 zł.

Strata z działalności operacyjnej w zakończonym roku obrotowym wyniosła 79 416,86 zł.

Przychody finansowe za rok 2013 wyniosły 7 523 299,81 zł, natomiast koszty finansowe w zakończonym roku obrotowym wynosiły 628 950,50 zł. Zysk netto w 2013 roku wyniósł 6 357 636,81 zł.

Najważniejszym czynnikiem mającym wpływ na wyniki finansowe osiągnięte w 2013 roku jest dynamiczny wzrost skali sprzedaży produktów Emitenta, głównie izostatycznych systemów kominowych „IZOSTAR”. Działania zorientowane na wzrost sprzedaży prowadzone przez cały ubiegły rok obrotowy przyniosły zamierzony skutek w postaci wzrostu sprzedaży, który wyniósł ponad 106% w porównaniu do roku 2012. Jednakże, znaczne koszty wprowadzenia nowych produktów, rozbudowy sieci sprzedaży, a przede wszystkim wysokie koszty amortyzacji wpłynęły na zanotowanie w tym okresie jeszcze ujemnego wyniku na sprzedaży.

Czynnikiem jednorazowym mającym wpływ na osiągnięty przez spółkę wynik w 2013 roku był wykazany zysk ze zbycia inwestycji w wysokości 7 492 327,40 zł. W największym stopniu wynikał on z procesu związanego z obejmowaniem akcji Baltic Ceramics Investments S.A.

Posiadane przez LZMO S.A. akcje Baltic Ceramics Investments S.A. ujmowane są w księgach rachunkowych jako inwestycja krótkoterminowa.

Zarząd Emitenta podjął decyzję o wycenianiu tego pakietu akcji według ceny jego nabycia. Nie należą one bowiem do zakresu podstawowej działalności Emitenta i w ocenie Zarządu ich każdorazowa wycena przy sporządzaniu kwartalnych sprawozdań finansowych mogłaby utrudnić prawidłowy i przejrzysty odbiór sporządzanych sprawozdań przez Inwestorów i Akcjonariuszy.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Oceny zarządzania zasobami finansowymi dokonano na podstawie analizy głównych obszarów określających kondycję finansową Spółki.

Analiza rentowności

- Rentowność aktywów ogółem (ROA) = zysk (strata) netto okresu / aktywa ogółem na koniec okresu
- Rentowność kapitału własnego (ROE) = zysk (strata) netto okresu / kapitały własne na koniec okresu

Wskaźniki rentowności	2013	2012
zysk (strata) netto	6 357 636,81	- 1 476 189,88
aktywa ogółem	33 736 393,76	32 667 259,29
kapitały własne	16 957 915,88	17 567 047,07
ROA	18,85%	-4,52%
ROE	37,49%	-8,40%

W roku obrotowym 2013 zdecydowanej poprawie uległy wskaźniki rentowności Emitenta. Potwierdzają one poprawiającą się kondycję finansową spółki i w dużym stopniu wynikają z dynamicznego wzrostu osiąganych przychodów ze sprzedaży produktów LZMO S.A.

Analiza płynności

- wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
- wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe
- wskaźnik płynności gotówkowej = środki pieniężne i ich ekwiwalenty / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźniki płynności	2013	2012
aktywa obrotowe	18 557 620,39	17 009 791,51
zobowiązania krótkoterminowe	2 973 167,71	3 260 613,48
zapasy	1 308 731,17	1 426 742,63
środki pieniężne i ich ekwiwalenty	78 651,33	63 966,37
wskaźnik płynności bieżącej	6,24	5,22
wskaźnik płynności szybkiej	5,80	4,78
wskaźnik płynności gotówkowej	0,03	0,02

Poprawie na przestrzeni 2013 roku uległy również podstawowe wskaźniki oceniające płynność spółki do czego przyczyniły się spadki zobowiązań spółki i wzrost posiadanych aktywów obrotowych. Relatywnie niska wartość wskaźnika płynności gotówkowej wynika z zaplanowanej strategii zarządzania płynnością i związana jest z przeznaczaniem najwyższych możliwie środków na rozwój spółki.

Analiza bilansu

Struktura aktywów	Wartość [w zł]		Struktura [w %]	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Aktywa trwałe	15 178 773,37	15 657 467,78	44,99%	47,93%
Aktywa obrotowe	18 557 620,39	17 009 791,51	55,01%	52,07%
Suma aktywów	33 736 393,76	32 667 259,29	100,00%	100,00%

Struktura pasywów	Wartość [w zł]		Struktura [w %]	
	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2012
Kapitał własny	16 957 915,88	17 567 047,07	50,27%	53,78%
Rezerwy	134 465,00	134 465,00	0,40%	0,41%
Zobowiązania długoterminowe	7 142 614,72	4 520 385,81	21,17%	13,84%
Zobowiązania krótkoterminowe	2 973 167,71	3 260 613,48	8,81%	9,98%
Rozliczenia międzyokresowe	6 528 230,45	7 184 747,93	19,35%	21,99%
Suma pasywów	33 736 393,76	32 667 259,29	100,00%	100,00%

Suma bilansowa na koniec 2013 roku wykazała wartość 33 736 393,76 zł, co stanowi wzrost względem roku poprzedniego o kwotę 1 069 134,47 zł.

Kapitał własny Spółki na dzień bilansowy wynosił 16 957 915,88 zł, nastąpił spadek w stosunku do roku poprzedniego o 609 131,19 zł związany z rozliczeniem strat z lat ubiegłych.

IX. INFORMACJE O NABYCIU AKCJI WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA

W 2013 roku Emitent nie dokonywał transakcji nabycia akcji własnych.

X. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)

Spółka nie posiada wewnętrznych jednostek organizacyjnych, oddziałów czy zakładów.

XI. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE:**a) RYZYKA ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA.**

Inwestycja w postaci budowy zakładu ceramicznych wkładów kominowych została częściowo sfinansowana kapitałem obcym np. kredytami bankowymi. W sytuacji wystąpienia niekorzystnej dla Spółki tendencji wzrostu rynkowych stóp procentowych, wzrostowi ulegną koszty finansowe LZMO.

b) PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ.**Ryzyko kursowe**

Emitent sprzedaje produkty poza granicami kraju. Do końca 2013 roku wartość sprzedaży zrealizowanej na rynkach zagranicznych stanowiła niewiele ponad 5% wartości sprzedaży ogółem. Jednakże Spółka zakłada dynamiczny wzrost sprzedaży eksportowej w kolejnych latach. LZMO jest również obecnie importerem surowca (wysoko przetworzona glina) do produkcji wkładów kominowych. Spółka nie może wykluczyć ryzyka wystąpienia istotnych wahań kursów walut, w szczególności polskiego złotego do innych walut, którego osłabienie zwiększa wartość marży w złotych realizowaną dla sprzedaży eksportowej, a zmniejsza dla sprzedaży krajowej, a także zmniejsza konkurencyjność cenową zagranicznych konkurentów. LZMO nie zabezpiecza się przed wahaniami kursów walut poprzez instrumenty pochodne. Spółka zmniejsza potencjalne ryzyko kursowe w transakcjach eksportowych i importowych poprzez bilansowanie wpływów i wydatków w poszczególnych walutach, w oparciu o dokonane założenia co do przewidywanego poziomu sprzedaży oraz poziomu kosztów zakupu w walucie obcej. Dodatkowo Spółka dokonuje kalkulacji rentowności w oparciu o aktualne kursy walut, aby zneutralizować potencjalny, negatywny wpływ wzrostu kursów walut na wyniki finansowe Spółki. Spółka planuje zwiększanie sprzedaży eksportowej, co oznaczać będzie zmniejszenie znaczenia ryzyka kursowego.

Ryzyko cen nośników energii

Technologia produkcji ceramicznych wkładów i systemów kominowych stosowana przez LZMO pozwala na znaczące zmniejszenie zużycia surowców, energii oraz innych mediów (produkcja bezodpadowa, niskie współczynniki energochłonności). Czynniki te mają ogromny wpływ na rentowność działalności, a co za tym idzie, wyniki finansowe Spółki. Pomimo tego, znaczącym kosztem produkcji ceramicznych wkładów kominowych pozostaje koszt używanego do wypalania wkładów gazu oraz koszt energii elektrycznej. W sporządzonych kalkulacjach Spółka, bezpiecznie, zakłada coroczny wzrost cen gazu. Również koszty zużycia energii są szacowane ze znaczącą nadwyżką, podczas gdy roczny wzrost cen produktów gotowych założono na poziomie stopy inflacji. Oznacza to, iż przyjęty poziom cen pozostawia potencjał dla wzrostu przenoszącego przynajmniej część wzrostu cen czynników produkcji

Ryzyko płynności

LZMO finansuje swoją działalność w przeważającym zakresie z wpływów pochodzących z bieżącej działalności produkcyjnej. W uzupełniającym zakresie Emitent korzysta okresowo z finansowania dłużnego w postaci pożyczek lub dłużnych papierów wartościowych. W 2013 roku Spółka nie wystąpiły trudności z finansowania bieżącej działalności. Nie można jednak całkowicie wyeliminować ryzyka pojawienia się takich problemów w przyszłości. W przypadku wystąpienia nieprzewidzianych okoliczności, aby zrealizować zamierzone cele Spółka będzie musiała przeprowadzić dodatkową emisję lub szukać innych źródeł finansowania, np. w postaci pożyczki od akcjonariusza. Niepozyskanie nowych źródeł finansowania, w przypadku gdy Spółka wykorzysta dotychczas posiadane kapitały finansowe, mogłoby wpłynąć na spowolnienie rozwoju Emitenta. Spółka monitoruje ryzyko utraty lub zachwiania płynności finansowej przy pomocy narzędzia do okresowego planowania płynności. Narzędzie to uwzględnia terminy wymagalności/zapadalności zarówno inwestycji jak i aktywów finansowych oraz prognozowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej.

XII. INFORMACJE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO W PRZYPADKU JEDNOSTEK, KTÓRE ZOSTAŁY DOPUSZCZONE DO OBROTU NA JEDNYM Z RYNKÓW REGULOWANYCH EUROPEJSKIEGO OBSZARU GOSPODARCZEGO

Zarząd LZMO Spółka Akcyjna w roku 2013 zadeklarował przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego zawartych w Załączniku do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. "Dobre Praktyki Spółek notowanych na NewConnect". Zakres, w jakim Emitent odstąpił od ich przestrzegania został opublikowany w raporcie EBI nr 9/2011 w dniu 13 grudnia 2011 roku.

W dniu 20 maja 2013 roku Emitent opublikował raport bieżący nr 8/2013, w którym poinformował o rozpoczęciu stosowania praktyki rekomendowanej w pkt 16 zbioru Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect, związanej z publikacją raportów miesięcznych. Raporty miesięczne zawierają wybrane dane finansowe (przychody netto ze sprzedaży) w ujęciu miesięcznym i narastającym i są publikowane do czternastego dnia następnego miesiąca.

.....
Artur Sławiński

Prezes Zarządu

.....
Artur Majewski

Wiceprezes Zarządu