



Bod programu č. 2

Správa predstavenstva INTOCAST Slovakia a.s.

2014

Ako ovplyvnil vývoj v roku 2014 INTOCAST Slovakia a.s.

Prognózy Európskej únie pre rok 2014, že oživovanie ekonomík členských štátov z roku 2013 bude naďalej pokračovať, sa potvrdili, aj keď tempo rastu nebolo až tak vysoké, ako sa očakávalo.

Tento vývoj bol samozrejme ovplyvnený viacerými faktormi, ktorých podrobné analýzy publikujú príslušné inštitúcie Európskej únie, ale v našej správe sa všetkými zaoberať nebudeme.

V úvode by sme radi upriamili pozornosť na jeden z tých faktorov, ktorý v nemalej miere skomplikoval stav eurozóny – konflikt na Ukrajine a z toho vyplývajúce napätie v rusko-európskych ekonomických vzťahoch. Západ uvalil na Moskvu sankcie, na ktoré Moskva reagovala embargom. Samozrejme tieto skutočnosti výrazne ovplyvnili nielen ekonomiku eurozóny, ale aj ekonomiku, menový vývoj a tiež likviditu na Ukrajine, v Rusku a v ďalších štátoch CIS regiónu. V neposlednom rade tento ozbrojený konflikt zasiahol aj bezpečnosť tohto regiónu. Ak hodnotíme dopad tohto vývoja na našu spoločnosť, rozhodne negatívne ovplyvnil naše obchody s partnermi so sídlom na spomínaných teritóriách. Jednoducho, výrobky z Európskej únie si naši zákazníci nemohli dovoliť – buď vôbec, alebo len v obmedzenom objeme, prípadne ich nebolo možné dopraviť do miesta určenia, s ohľadom na bezpečnostnú situáciu v tejto lokalite.

Svoj podiel viny na tomto vývoji resp. ďalším dôležitým faktorom je aj nedostatočné oživenie v eurozóne v sektore stavebníctva a automobilového priemyslu, ktoré sa podieľajú na dopyte po oceli vo výške približne 40 %.

Poukázali sme na dve najpodstatnejšie príčiny, ktoré ovplyvňovali naše podnikanie v roku 2014. Samozrejme, viac nás zasiahol geopolitický vývoj u našich východných susedov, pretože práve v týchto regiónoch máme už dlhoročné obchodné vzťahy s našimi zákazníkmi. Môžeme konštatovať, že aj v týchto pomerne komplikovaných pomeroch, sme dokázali svoje pozície obhájiť.

1. Obchod – vývoj obrátov

Výnosy v roku 2014 dosiahli 14 441 727 € (rok 2013 - 14 231 331 €), čo v porovnaní s predchádzajúcim obdobím predstavuje mierny nárast, v absolútnom vyjadrení o 210 396 €, percentuálne o 1,48 % (diagram č. 1 v prílohe). Tento nárast bol spôsobený postúpením / predajom pohľadávky voči nášmu zákazníkovi SSM a.s. Strážske v nominálnej hodnote a nemal vplyv na hospodársky výsledok spoločnosti.

Plán výnosov za sledované obdobie sme splnili na 111,16%, v absolútnom vyjadrení boli výnosy oproti plánu vyššie o 1 449 326 € (Plán 2014: 12 992 400 €).

Pesimizmus v hodnotiacich správach finančných autorít o stave ekonomiky v Eurozóne a predpovede MMF v závere roka 2013 pre nasledujúce obdobie nás viedli k opatrnejšiemu plánovaniu pre rok 2014. Avizovaný, a v konečnom dôsledku aj naplnený trend o spomalení ekonomiky EÚ však našťastie neovplyvnil výrazne negatívne dopyt po našich výrobkoch v tomto období.



Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb boli zrealizované vo výške 12 596 tis. € (rok 2013 – 10.790 tis. €), tržby z predaja tovarov 1 298 tis. € (rok 2013 – 3 426 tis. €). Celkovo poklesli tržby z predaja vlastných výrobkov, služieb a tovaru oproti roku 2013 o 322 tis. € (-2,27%).

Opačný trend zaznamenal objem predaných výrobkov v hmotnostných jednotkách z produkcie našich závodov v Košiciach a v Hnúšti. Celkovo sa v roku 2014 predalo 43 742 ton vlastných výrobkov (v roku 2013 – 31 256 ton). Z uvedeného je zrejmé, že napriek miernemu poklesu obrátov v porovnaní s predchádzajúcim obdobím, došlo v roku 2014 k výraznému nárastu objemu o 12 486 ton, čo v percentuálnom vyjadrení predstavuje zvýšenie o 39,95 %.

Vývoj v objeme predaja tovarov v hmotnostných jednotkách zaznamenal v porovnaní s predchádzajúcim rokom pokles o 1 377 ton a teda kopíroval vývoj tržieb z predaja tovarov. Bol spôsobený najmä tým, že pôvodne nakupované vysokopecné betóny u našej materskej spoločnosti v Nemecku pre nášho stáleho zákazníka na Ukrajine, sme v roku 2014 začali vyrábať v našej prevádzke v Košiciach, čo sa pozitívne premietlo do tržieb z predaja vlastných výrobkov.

Ako je z uvedeného zjavné, trend z roku 2013 pokračoval. Zo strany našich zákazníkov bol uprednostňovaný nákup cenovo výhodnejších/lacnejších druhov produktov, resp. naďalej pretrvával tlak na znižovanie predajných cien tradičných výrobkov. Určite môžeme konštatovať, že síce dopyt po našich výrobkoch bol v roku 2014 uspokojivý, no tlak na ceny neúprosný - „často krát s dôrazom na nižšiu cenu na úkor kvality“. Z dôvodu udržania sa na trhu a zachovania konkurencieschopnosti našej produkcie, sme boli nútení skutočnosti vyplývajúce z daného stavu rešpektovať. Samozrejme to malo za následok reálny pokles tržieb v porovnaní s výrazným nárastom objemov predaného množstva našich výrobkov.

Prevádzkareň v Hnúšti

V roku 2014 sme v našej prevádzkarni v Hnúšti v porovnaní s predchádzajúcim rokom zaznamenali nárast v predaji vlastných výrobkov o 9 155 ton, v hodnotovom vyjadrení boli tržby vyššie o 1 625 tis. € (celkom tržby z predaja vlastných výrobkov : 5 574 tis. €).

Plánovaný objem predaja spoločne za všetky produktové rady 2014	20 820 ton
Skutočne predané množstvo spoločne za všetky produktové rady 2014	31 531 ton
Rozdiel: Plán / Skutočnosť 2014	+ 10 711 ton

Predaj **kaustického magnezitu** pre poľnohospodárov predstavoval cca 36 % podiel celkového objemu predaných výrobkov z portfólia našej prevádzkarne v Hnúšti. Úroveň predaja sa udržala na úrovni roka 2013 a dosiahla plánované objemy pre rok 2014.

Výraznejší pokles (o 420 ton) sme zaznamenali u nášho stáleho odberateľa Hypred Polska. V rámci skupiny TIMAB, do ktorej patrí Hypred Polska, došlo k nárastu dodávok v roku 2014 pre spoločnosť AGROCHIMIA v Maďarsku.

O cca 47 % poklesol aj obrát slovenského partnera – firmy INTEGRA, ktorá umiestňuje naše výrobky najmä na trhoch škandinávskych a pobaltských krajín, na území Ukrajiny a Bieloruska. Je to trend, ktorý žiaľ pokračuje z predchádzajúceho obdobia. Tento pokles ovplyvnila najmä kríza na Ukrajine a s tým súvisiaci menový vývoj, tiež problémy s prepravou. Nezanedbateľnú úlohu zohrala samozrejme aj zlá platobná disciplína konečných odberateľov z týchto teritórií. Napriek tomu, patrí firma INTEGRA k našim spoľahlivým obchodným partnerom v tomto segmente.

Opačný trend sme zaznamenali na trhu v Nemecku (Pulte GmbH), kde došlo k nárastu predaných ton o takmer 14% v porovnaní s rokom 2013, čo je, po prepade tržieb v roku 2012, pozitívnym signálom.



V kategórii predaja žiaruvzdorných výrobkov z produkcie prevádzkarne v Hnúšti – **TOPEX a Hamag HK 14C** - sme zaznamenali aj v roku 2014 výrazný nárast. Celkovo sme predali 18 822 ton (r. 2013 - 7 100 ton) týchto produktov.

Najvýznamnejšie vzrástli objemy dodávok pre AM Krivij Rog na Ukrajine (v porovnaní s rokom 2013 odobrali o 11 850 ton viac). Stabilné boli dodávky v roku 2014 pre zákazníkov - CMC Zawiercie v Poľsku, U.S. Steel Košice s. r.o., Kotouč Štramberk v Čechách.

Vlastná výroba - Prevádzkareň v Hnúšti	2014	2013
KAUSTICKÝ MAGNEZIT :	14 955	15 196 ton
TOPEX	15 844	5 551 ton
INTOFRIT	8 877	7 161 ton
Celkom :	39 676	27 908 ton

Výpal magnezitu na rotačnej peci v prevádzkarni v Hnúšti zabezpečuje vstupnú surovinu - **magnezitový slinok/ INTOFRIT** - hlavne na výrobu tradičných výrobkov v košickej prevádzkarni. Objem výroby v Hnúšti odzrkadľuje potreby/požiadavky výroby v Košiciach.

Vývoj nákladov mal tiež pozitívny trend a udržal si klesajúcu tendenciu tak ako v roku 2013.

Prevádzkareň v Košiciach

Výnosy z hlavnej činnosti (t.j. tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb a tržby z predaja tovaru) dosiahli v roku 2014 – 8 309 tis. € (rok 2013 - 10 252 tis. €). Zaznamenali pokles o 18,95 % voči tržbám predchádzajúceho obdobia (v absolútnom vyjadrení boli nižšie o 1 943 tis. €).

Objem tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb v roku 2014 (7 018 tis. €) zaznamenal mierny nárast o 192 tis. € (2,81 %) oproti roku 2013 (6 826 tis. €).

Tak ako sme už v úvode spomínali, v roku 2014 sme začali v Košiciach s výrobou vysokopecných betónov, ktoré sme v predchádzajúcich obdobiach nakupovali od našej materskej spoločnosti INTOCAST AG v Nemecku. Táto skutočnosť na strane jednej pozitívne ovplyvnila tržby z predaja vlastných výrobkov, na strane druhej sa negatívne prejavila na objeme tržieb z predaja tovarov. Z hľadiska vplyvu na hospodársky výsledok našej spoločnosti však bolo toto rozšírenie výrobného sortimentu dobrým rozhodnutím.

Rok :	2014	2013	2014/2013
Tržby z predaja vlastných výrobkov	5604	3597	155,80 %
Tržby z predaja služieb	1414	3229	43,79 %

Objem tržieb z predaja tovarov v porovnaní s rokom 2013 (3 426 tis. €) klesol o 2135 tis. € (-62,32 %) a v roku 2014 dosiahol výšku 1291 tis. €.

Plánovaný objem predaja vlastných výrobkov 2014 / okrem dodávok pre SSM/	9 030 ton
Skutočne predané množstvo vlastných výrobkov 2014 / okrem dodávok pre SSM/	12 211 ton
Rozdiel: Plán / Skutočnosť 2014	3 181 ton

Plánovaný objem predaja tovarov z portfólia IC Ratingen 2014/ okrem dodávok pre SSM/	1 433 ton
Skutočne predané množstvo tovarov z portfólia IC Ratingen 2014 / okrem dodávok pre SSM/	1 324 ton
Rozdiel: Plán / Skutočnosť 2014	- 109 ton

Ak porovnáme tržby z predaja vlastných výrobkov k objemu predaných ton za posledné roky (na trhoch sme umiestnili v roku 2012 - 8 819 ton, v roku 2013 – 8 879 ton a v roku 2014 - 12 211 ton vlastných výrobkov), je evidentné, že pokrízové oživenie ekonomiky neprinieslo zreálnenie predajných cien, práve naopak. Prebytok ocele na trhu núti výrobcov v Európe znižovať



náklady, aby obstáli voči svojim konkurentom z Číny, USA, INDIE, ÁZIE. V dôsledku toho pochopiteľne narastá tlak konkurencie aj v oblasti výroby žiaruvzdorných materiálov. Geopolitický vývoj na Ukrajine a spomalenie ekonomického rastu v eurozóne naďalej výrazne deformuje ceny.

Rovnako ako v našej prevádzke v Hnúšti, aj z Košíc sme v roku 2014 v porovnaní s rokom 2013 umiestnili na trhoch viac žiaruvzdorných výrobkov z portfólia skupiny INTOCAST.

Dodávky v rámci skupiny Arcelor Mittal sú vďaka výbornej spolupráci s našim obchodným zástupcom už dlhodobo veľmi stabilné.

V Čechách /AM Ostrava/ sa objem predaja v porovnaní s predchádzajúcim rokom zvýšil. Do budúcnosti vidíme veľký potenciál k ďalšiemu rozvoju našich aktivít s týmto obchodným partnerom.

Taktiež dodávky do Poľska / AM Dabrova Gornica, AM Krakow/ sa udržali na úrovni roku 2013.

K zvýšeniu odberov došlo aj u nášho zákazníka EVRAZ Vítkovice. Žiaľ, v septembri 2015 je plánované utlmenie výroby vítkovickej oceliarne, čo túto, sľubne sa rozvíjajúcu spoluprácu, ukončí.

Dodávky do U. S. Steel Košice pokračovali aj v tomto roku. Objem dodávok našich výrobkov sa udržal na úrovni predchádzajúceho obdobia. Vzrástli dodávky tovarov skupiny INTOCAST.

V roku 2014 došlo k nárastu obrátov aj s našim dlhoročným poľským odberateľom – HSJ Stalowa Wola. Tento začiatkom roka 2013 prerušil odber našich hmôt. Dodávky opäť obnovil až v závere roka 2013 a v porovnaní s rokom 2012 došlo v tomto období k poklesu predaja až o 75%. V roku 2014 sme dosiahli objem predaných ton na úrovni 50% roka 2012.

V rámci eurozóny sa nám podarilo uspieť aj u zákazníkov v Maďarsku a Rakúsku. Táto spolupráca má rastúci trend.

Vojnový konflikt na Ukrajine značne ohrozil aj objem našich obchodov s odberateľmi na území Bieloruska, Ukrajiny a Ruska, ktorí už tradične patrili k našim najväčším zákazníkom.

Objem vlastnej výroby - Košice

Výroba rok 2014 - 12 447 ton (vid' diagram č.2 v prílohe)

2. Hospodársky výsledok za rok 2014

Hospodársky výsledok za rok 2014/strata bol veľkým sklamaním pre všetkých – akcionárov, vedenie, aj našich zamestnancov, najmä preto, že v tomto období :

- zaznamenal dopyt po našich výrobkoch solídny rast,
- plánované obraty sme vysoko prekročili,
- došlo k výraznému zníženiu nákladov .

Všetko nasvedčovalo tomu, že po rokoch poznačených krízou a sprevádzaných stratami sme pre dosiahnutie zisku urobili maximum. Už v priebehu roka 2014 došlo k prekročeniu plánovaného zisku a predpokladali sme, že do konca roka by sa mohol dostať až k hranici 800 tis. €.

Samozrejme, že sme si uvedomovali , že obzvlášť v posledných rokoch z dôvodov nižšieho dopytu po oceli, došlo k viacerým prípadom úpadku firiem z tohto odvetvia. Nikto z nás ale nepredpokladal, že moderná, novopostavená oceliaren, ktorá ešte v lete 2014 zavádzala nové technológie do výroby, je na ceste ku konkurzu.



„Zmluvu na dodávky komplexných služieb“ pre oceliareň v Strážskom“ sme uzavreli v roku 2010. Táto spolupráca trvala nepretržite až do roku 2014. Začiatkom roka 2014 sme sa dozvedeli, že Česká exportní banka, ktorá poskytla úver na výstavbu SSM a. s. vypísala výberové konanie na predaj svojej úverovej pohľadávky. Túto informáciu sme vnímali ako potenciálne riziko a situáciu sme nepretržite monitorovali.

K 12. septembru 2014, pri dodržaní nevyhnutných podmienok na rozviazanie zmluvného vzťahu, sme od „Zmluvy“ odstúpili. Tento spôsob bol z hľadiska minimalizácie škôd pre našu spoločnosť jedinou možnosťou, pretože výpovedná doba tejto zmluvy bola 6 mesiacov a znamenala by ešte väčšie straty. Dňa 16. 2. 2015 bol na spoločnosť SSM a. s. vyhlásený konkurz. Toto rozhodnutie súdu nekompromisne ovplyvnilo hospodársky výsledok. Vytvorenie opravnej položky na pohľadávku vo výške 1 342 393,25€ voči Slovakia Steel Mills a.s. zmarilo výsledky celoročnej práce.

Predstavenstvo naplánovalo pre rok 2014 hospodársky výsledok pred zdanením vo výške:

390 948,00 €

Skutočnosť:

- **538 737,79 €** (vid' diagram č. 3 v prílohe)

Hospodársky výsledok/strata za účtovné obdobie 2014 po zdanení činí

- **541 620,91 €.**

Detailný rozbor hospodárenia spoločnosti sa nachádza v správe audítora, ktorá je súčasťou tejto správy predstavenstva a pre akcionárov je k dispozícii v sídle spoločnosti.

3. Plán na rok 2015

Plán na rok 2015 bol zostavený a predložený majoritnému akcionárovi v novembri 2014. Pri jeho príprave vychádzalo Predstavenstvo spoločnosti z výsledkov vyplývajúcich z obchodných jednaní so zákazníkmi so zreteľom na aktuálne dostupné informácie a potenciálne riziká.

Plán je pravidelne mesačne porovnávaný so skutočne dosiahnutými výsledkami hospodárenia a zasielaný formou mesačného hlásenia k rukám dozornej rady INTOCAST Slovakia a. s.

Plán na rok 2015 je pre akcionárov k dispozícii v sídle spoločnosti.

V závere by sme radi poďakovali našim zamestnancov za ich pracovné nasadenie, akcionárom za podporu a našim klientom za dôveru, ktorú nám preukazujú.

Košice, Jún 2015

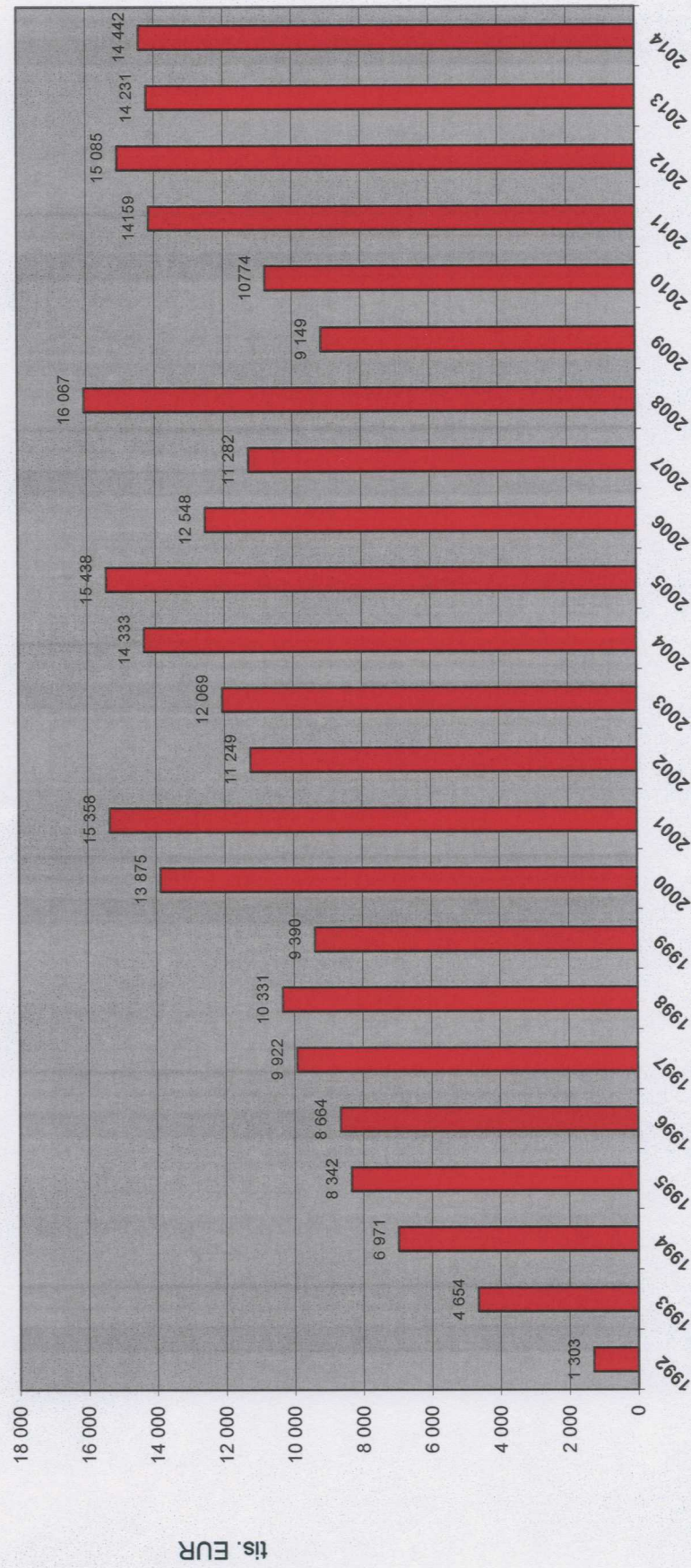
Predstavenstvo INTOCAST Slovakia a.s.

Iveta Fašková

Ing. Igor Olejár

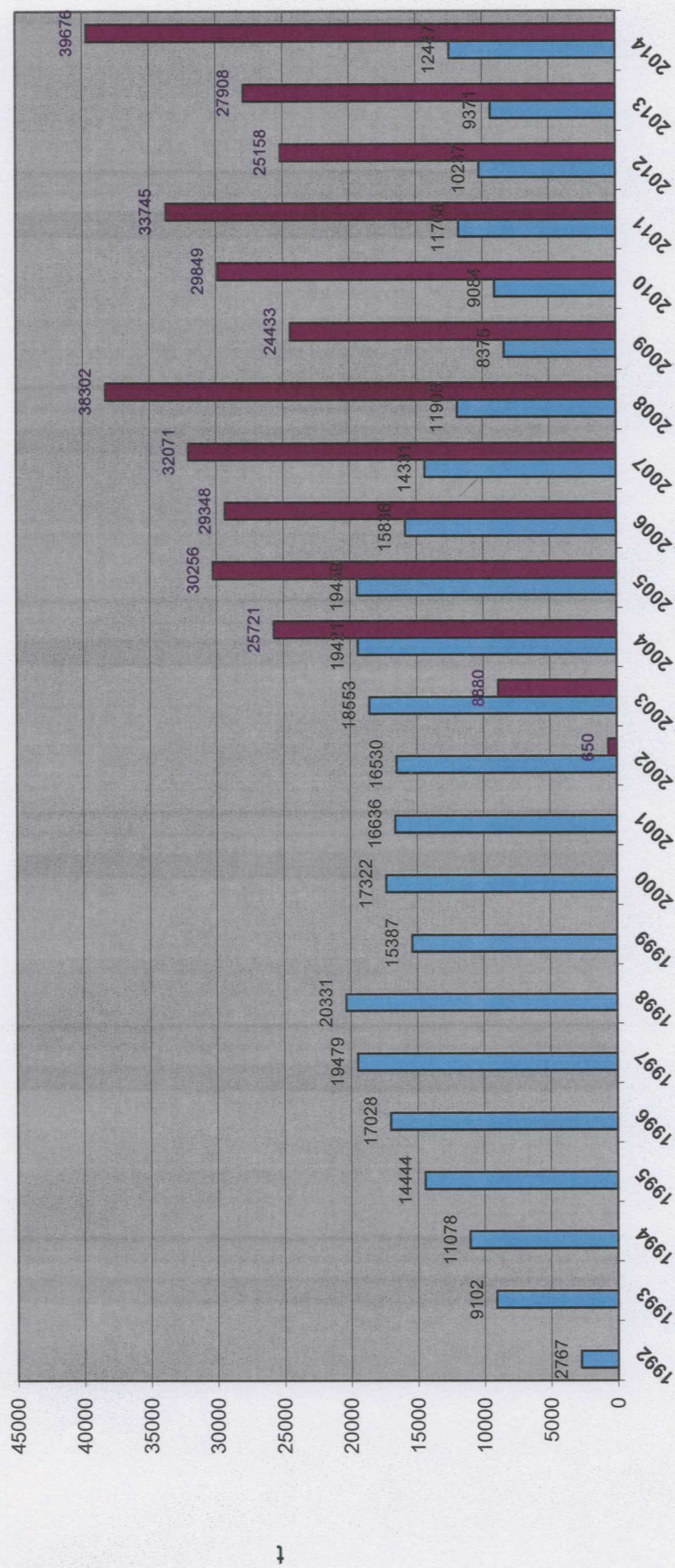
Ing. Alexander Novota

Diagram 1. Vývoj výnosov



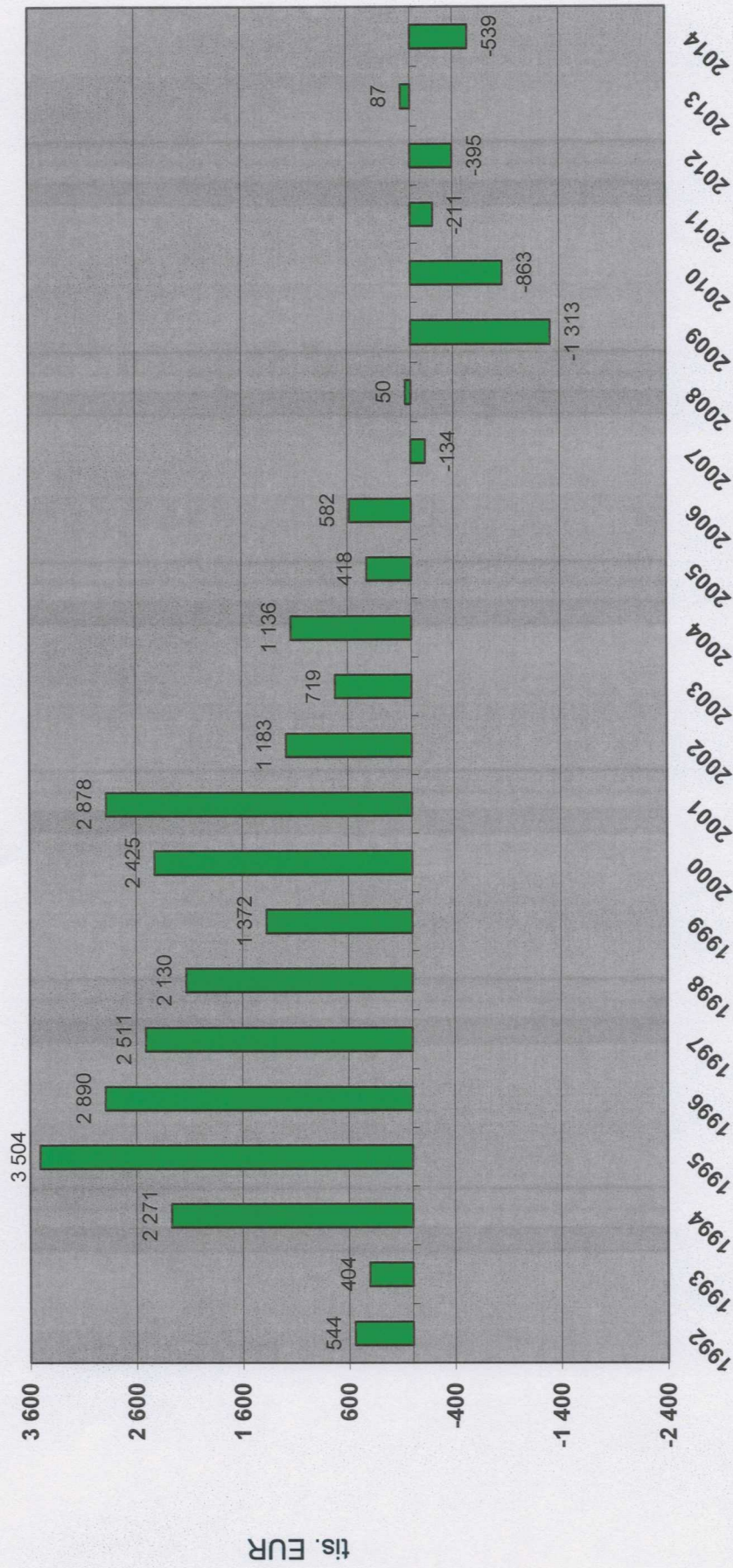
■ Výnosy INTOCAST Slovakia a.s. (tis. EUR)

Diagram 2. Vývoj výroby.



■ Ročná výroba INTOCAST Slovakia a.s. - KOŠICE (t)
■ Ročná výroba INTOCAST Slovakia a.s. - HAČAVA (t)

Diagram č.3. Vývoj hospodárskeho výsledku



■ Hospodársky výsledok pred zdanením INTOCAST Slovakia a.s. (tis. EUR)