



Bod programu č. 2

Správa predstavenstva INTOCAST Slovakia a.s. za rok 2015

2015

Import lacnej čínskej ocele je pre európskych oceliarov likvidačný

Situácia na trhu s magnezitovými výrobkami vážne ohrozuje európskych producentov

Rok 2015 bol plný, ale len zdanlivého, optimizmu. Globálne ozdravovanie ekonomík síce pokračuje, ale pomalším tempom ako sa očakávalo a z geografického hľadiska – veľmi nerovnomerne. V tomto duchu sa vyvíja aj rast obchodu štátov v Eurozóne, ktorý ani zďaleka nedosahuje úroveň z predkrízového obdobia. Problémy z predchádzajúcich období, ktoré ovplyvňovali a naďalej ovplyvňujú vývoj v tomto regióne, nie sú ešte zažehnané, priam stále narastajú - nekončiaci prílev migrantov a s tým súvisiace ekonomické problémy, pokračujúci konflikt na Ukrajine – nestabilný a nepredvídateľný vývoj/trh, historický prepád cien komodít, rastúca nezamestnanosť, nízke investície, slabá spotreba, neuspokojivý vývoj inflácie - výrazne spomaľujú tempo ekonomického rastu.

Tento vývoj v ekonomike má masívny vplyv na ďalší pokles po dopyte ocele na trhu. Spomaľovanie globálnej ekonomiky a obrovský prebytok výrobných kapacít ocele vo svete, prehlbuje pokračujúcu krízu v oceliarstve, ktorá už štvrtý rok tlačí ceny ocele nadol. Európski producenti ocele sú ohrozovaní explóziou dovozu ocele do Európy za extrémne nízke ceny predovšetkým z Číny, ktorej nedokážu, z dôvodu podstatne drahšej výroby, konkurovať. V dôsledku tejto situácie, sú oceliarske podniky nútené na jednej strane znižovať objem výroby, na strane druhej vyvíjajú obrovský tlak na svojich dodávateľov na znižovanie cien výrobných vstupov.

Tieto skutočnosti veľmi negatívne ovplyvňujú aj odvetvie nášho pôsobenia – výroby žiaruvzdorných materiálov. Ako logický dôsledok hore uvedeného sa znížil aj dopyt po žiaruvzdorných produktoch, ktorých je na trhu prebytok.

Podobný scenár sa opakuje aj na trhu s magnezitovými produktmi, ktorých ceny, opäť, v dôsledku aj čínskej konkurencie klesajú a spôsobujú problémy európskym producentom, medzi ktorých patrí aj naša spoločnosť.

1. Obchod – vývoj obrátov

Výnosy v roku 2015 dosiahli 9 822 351 € (rok 2014 - 14 441 727 €), čo v porovnaní s predchádzajúcim obdobím predstavuje rapídny prepád, v absolútnom vyjadrení o 4 619 376 €, percentuálne o 31,99 % (diagram č. 1 v prílohe).

Plán výnosov za sledované obdobie sme nespĺnili, v percentuálnom vyjadrení predstavuje plnenie len 73,05%, v absolútnom vyjadrení boli výnosy oproti plánu nižšie o 3 623 229 € (Plán 2015: 13 445 580 €).

Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb boli zrealizované vo výške 8 848 tis. € (rok 2014 – 12.596 tis. €), tržby z predaja tovarov 910 tis. € (rok 2014 – 1 298 tis. €). Celkovo poklesli tržby z predaja vlastných výrobkov, služieb a tovaru oproti roku 2014 o 4 136 tis. € (-29,77%).



Rovnaký trend zaznamenal objem predaných výrobkov v hmotnostných jednotkách z produkcie našich závodov v Košiciach a v Hnúšti. Celkovo sa v roku 2015 predalo 33 194 ton vlastných výrobkov (v roku 2014 – 43 742 ton). Z uvedeného je zrejmé, že pokles obrátov v porovnaní s predchádzajúcim obdobím, bol spôsobený najmä znížením objemu predaných výrobkov, ale tiež predajných cien. V roku 2015 sa predalo o 10 548 ton menej, čo v percentuálnom vyjadrení predstavuje pokles o 24,11 % .

Vývoj v objeme predaja tovarov v hmotnostných jednotkách zaznamenal v porovnaní s predchádzajúcim rokom pokles o 361 ton a teda kopíroval vývoj tržieb z predaja tovarov. Jedná sa o produkty z výrobného portfólia skupiny INTOCAST (betóny, izolačný zásyp).

Tento prepad v predaji tovarov mal dve príčiny. Prvou bola zmena výrobných technológií u nášho tradičného ukrajinského zákazníka (MK Azovstal/betón), druhou - neúspech v tendri na dodávku izolačného zásypu pre zákazníka v Bielorusku (BMZ Žlobín) z dôvodu extrémne nízkej ceny konkurencie.

Tak ako sme v úvode našej správy konštatovali, negatívny trend v oceliarstve pokračuje. Situácia na trhoch sa zhoršuje a realizované objemy predaja zďaleka nedosahujú želanú úroveň. Nízka ochrana európskych producentov s oceľou pred dumpingovými cenami čínskej ocele, vysoké ceny energií, rôzne administratívne prekážky/opatrenia (emisná politika) zo strany autorít EÚ negatívne ovplyvňujú trh a vytvárajú tak negatívny tlak, ktorý dopadá, nielen na oceliarov, ale aj na všetky výrobné odvetvia naviazané na hutnícky priemysel.

Je pochopiteľné, že naši zákazníci hľadajú riešenie pre zvýšenie svojej konkurencieschopnosti voči mimoeurópskym dovozcom ocele a tak zvyšujú tlak tam, kde je to možné dosiahnuť najrýchlejšie - na svojich dodávateľov s cieľom zefektívniť svoju výrobu. Tento tlak nás často prinútil k cenovým kompromisom, ak sme chceli uspieť voči konkurencii a nestratiť svoje pozície na trhu. Tieto skutočnosti sa samozrejme premietli aj do hospodárenia našej spoločnosti a priniesli, tak ako je z hore uvedenej prezentácie základných ekonomických ukazovateľov zrejmé, drastické zníženie objemu predaja v roku 2015 v porovnaní s predchádzajúcim obdobím.

Prevádzkareň v Hnúšti

V roku 2015 sme v našej prevádzkarni v Hnúšti v porovnaní s predchádzajúcim rokom zaznamenali pokles v predaji vlastných výrobkov o 9 174 ton, čo predstavuje 70,90 % z objemu predaja v roku 2014. V hodnotovom vyjadrení boli tržby v porovnaní s rokom 2014 nižšie o 1 528 tis. € (celkom tržby z predaja vlastných výrobkov rok 2014= 5 574 tis. €, rok 2015=4 046 tis. €).

Plánovaný objem predaja spoločne za všetky produktové rady	2015	39 200 ton
<u>Skutočne predané množstvo spoločne za všetky produktové rady</u>	<u>2015</u>	<u>22 357 ton</u>
Rozdiel:	Plán / Skutočnosť 2015	-16 843 ton

Predaj **kaustického magnezitu** pre poľnohospodárov predstavoval 36,29 % podiel z celkového objemu predaných výrobkov z portfólia našej prevádzkarene v Hnúšti. V porovnaní s rokom 2014 bol predaj nižší o 3 510 ton.

Nad'alej klesali predaje pre nášho dlhoročného odberateľa Hypred Polska. Napriek špeciálnym cenám a systému cenových zliav v závislosti na predanom množstve, výraznej ochrane poľského trhu pre tohto zákazníka sa klesajúci trend nepodarilo zastaviť. V porovnaní s rokom 2014 sme predali o 1 231 ton menej. Vzhľadom na tento vývoj sme exkluzivitu pre Poľsko tomuto zákazníkovi vypovedali a poľský trh uvoľnili všetkým obchodným partnerom.

V apríli 2015 začala spolupráca s poľskou spoločnosťou CELPAP, ktorá v tomto roku predala na poľskom teritóriu cca 1100 ton kaustického magnezitu, čím čiastočne skorigovala výpadok tržieb



na území Poľska. Keďže sa jedná o dobre etablovaného obchodníka v tomto segmente, očakávame od tejto spolupráce nárast obchodov.

Firma INTEGRA, s ktorou už niekoľko rokov veľmi úspešne spolupracujeme a ktorá umiestňuje naše výrobky najmä na trhoch škandinávskych a pobaltských krajín, na území Ukrajiny a Bieloruska odobrala v roku 2015 kaustický magnezit na úrovni roka 2014. Z plánovaného objemu (2500 ton) bolo však dodaných len 45,88%. Najpodstatnejším dôvodom tohto vývoja bola zlá platobná disciplína konečných odberateľov (Ukrajina, Bielorusko). Je to trend, ktorý pokračuje z predchádzajúceho obdobia, neustále ovplyvňovaný zložitou politickou situáciou v tomto regióne, ktorá negatívne dopadá na ekonomiku a stabilitu týchto trhov.

Pozitívne sa vyvíjal obchod s našim nemeckým obchodným partnerom (Pulte GmbH), kde sa objem predaných ton udržal na úrovni roka 2014 a zároveň mierne prekročil plán pre rok 2015, čo je, po prepade tržieb u iných zákazníkov veľmi pozitívna skutočnosť.

Prepad sme zaznamenali aj u nášho dlhoročného tuzemského odberateľa (SMZ a.s.), kde objem predaných produktov v porovnaní s predchádzajúcim obdobím klesol o cca 54% (- 2 770 ton). Tento stav bol spôsobený najmä stratou jeho trhov na území Ukrajiny. Nedobrovoľné uvoľnenie vlastných výrobných kapacít potom firma využila na výrobu kaustického magnezitu pre svojich zákazníkov a tiež kalcinátu pre svoju výrobnú prevádzku v Košiciach, čo spôsobilo zastavenie dodávok týchto produktov z našej prevádzkarne v Hnúšti.

V predaji *žiaruvzdorných výrobkov – TOPEX a Hamag HK 14C* - sme zaznamenali výrazný pokles. Celkovo sme predali 11 960 ton, čo v absolútnom vyjadrení predstavuje zníženie predaja týchto produktov o 6 862 ton oproti roku 2014 (r. 2014 – 18 822 ton).

Kríza v oceliarskom priemysle zasiahla aj našu sľubne sa rozvíjajúcu spoluprácu s firmou Kotouč Štramberk, ktorá dodávala kaustický magnezit pre oceliareň EVRAZ Vítkovice, v ktorej sa začalo s útlmom výroby na jeseň 2014 a definitívne sa zastavila v roku 2015. Posledných 194 ton bolo dodaných v úvode roka 2015 (rok 2014 – 2 371 ton).

Taktiež razantne poklesli objemy dodávok pre AM Krivij Rog na Ukrajine (v porovnaní s rokom 2014 odobrali o 5 676 ton menej).

Toto zníženie malo dve základné príčiny:

- zákazníkovi sa podarilo zvýšiť efektívnosť vo výrobe, čo prinieslo zníženie mernej spotreby TOPEXu,
- druhou príčinou bola alternácia TOPEXu výrobkami vyrábanými spoločnosťou v rámci skupiny/koncernu AM z Poľska.

Stabilnými zostali dodávky v roku 2015 pre U.S. Steel Košice s. r.o., ktoré kopírovali odbery predchádzajúcich rokov.

Vzrástli objemy dodávok tohto produktu pre zákazníka CMC Zawiercie v Poľsku, a takmer dosiahli úroveň roka 2013. (2013 – 1 707 ton, 2014 – 974 ton, 2015 – 1519 ton).

Po dvoch rokoch sme obnovili dodávky pre ISD Czestochowa (rok 2015 - 480 ton). Odbery sú však nepravidelné z dôvodov častých odstávok v tejto oceliarni. Posledná dodávka bola realizovaná v septembri 2015.

Vlastná výroba - Prevádzkareň v Hnúšti	2014	2015
KAUSTICKÝ MAGNEZIT :	14 955	8 900 ton
TOPEX	15 844	11 441 ton
INTOFRIT	8 877	8 438 ton
Celkom :	39 676	28 779 ton (viď diagram č. 2)

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.



Prevádzkareň v Košiciach

Výnosy z hlavnej činnosti (t.j. tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb a tržby z predaja tovaru) dosiahli v roku 2015 – 5 706 tis. € (rok 2014 - 8 309 tis. €). Zaznamenali pokles o 31,32 % voči tržbám predchádzajúceho obdobia (v absolútnom vyjadrení boli nižšie o 2 603 tis. €).

Objem tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb v roku 2015 (4 796 tis. €) poklesol o 2 222 tis. € (o 31,66 %) oproti roku 2014 (7 018 tis. €).

<u>Rok :</u>	<u>2014/tis.€</u>	<u>2015/tis.€</u>	<u>2015/2014</u>
Tržby z predaja vlastných výrobkov	5604	4748	84,73 %
Tržby z predaja služieb	1414	49	3,47 %

Výrazný prepad tržieb z predaja služieb spôsobil zastavenie dodávok pre SSM a.s. v Strážskom z dôvodu vstupu tejto spoločnosti do konkurzného konania.

Objem tržieb z predaja tovarov v porovnaní s rokom 2014 (1 291 tis. €) klesol o 381 tis. € a v roku 2015 dosiahol výšku 910 tis. €.

Plánovaný objem predaja vlastných výrobkov 2015	12 390 ton
Skutočne predané množstvo vlastných výrobkov 2015	10 837 ton
Rozdiel: Plán / Skutočnosť 2015	-1 553 ton

Plánovaný objem predaja tovarov z portfólia IC Ratingen 2015	1 333 ton
Skutočne predané množstvo tovarov z portfólia IC Ratingen 2015	963 ton
Rozdiel: Plán / Skutočnosť 2015	- 370 ton

V úvodnej časti správy sme sa pokúsili definovať základné atribúty, ktoré v posledných rokoch negatívne ovplyvňujú obchodovanie s našimi žiaruvzdornými produktmi. Aj napriek tomu, že po prepade v rokoch 2008 – 2009 došlo k miernemu zlepšeniu, nedarí sa nám dosiahnuť stabilizáciu predaja. Je to spôsobené najmä veľkými výkyvmi v dodávkach pre zákazníkov na území Ukrajiny, Ruska a Bieloruska. Tak, ako sme už uviedli, v dôsledku zložitého geopolitického vývoja v týchto regiónoch, ekonomickej stagnácii resp. recesii týchto trhov, sme konfrontovaní s nestabilitou a zlou platobnou disciplínou u našich zákazníkov, čo nás núti dodávky smerom na východ regulovať.

Predaj do tretích krajín (Ukrajina, Bielorusko, Rusko) už niekoľko rokov realizujeme buď dodávkami priamo konečnému spotrebiteľovi/oceliarni, alebo prostredníctvom obchodných partnerov. Medzi najvýznamnejších patria spoločnosti DALMOND, Galico Technology a Junipex. I napriek zložitej situácii sa najlepšie darilo v roku 2015 firme Galico Technology s.r.o, ktorá umiestnila v oceliarniach na území Ukrajiny a Bieloruska 1 340 ton žiaruvzdorných výrobkov (vysokopečné betóny a zásypové piesky). Tieto dodávky síce predstavujú len 68% z objemov predaných v roku 2014, ale vzhľadom na realitu na týchto trhoch ich možno považovať za uspokojivé.

Vývoj obchodnej bilancie so zákazníkmi v rámci EU má pomerne stabilný trend.

Dodávky do U. S. Steel Košice sú rovnomerné a kopírujú úroveň predchádzajúceho obdobia. Zvýšil sa objem predaja tovarov z výrobného portfólia podnikov skupiny INTOCAST.

Spolupráca s podnikmi v skupine Arcelor Mittal je už dlhodobo ustálená.

Predaje v rámci Poľska / AM Dabrova Gornica, AM Krakow/ sa v hmotnostných jednotkách už tretí rok držia na rovnakej úrovni.



V Čechách /AM Ostrava/ sa objem predaja v porovnaní s predchádzajúcim rokom znížil. V dôsledku zmeny technológie výroby na oceliarni sa predaj suchých hmôt vrátil na úroveň roku 2013.

EVRAZ Vítkovice v septembri 2015 výrobu oceliarne zastavil, čo ukončilo sľubne sa rozvíjajúcu spoluprácu. Posledná dodávka sa uskutočnila v júni 2015 a celkovo bolo dodaných len 25% z objemu dodávok roka 2014.

HSJ Stalowa Wola patrí taktiež k našim dlhoročným zákazníkom. Predaj v roku 2015 sa udržal na úrovni predchádzajúceho roka.

V rámci eurozóny pokračovala spolupráca so zákazníkmi v Maďarsku a Rakúsku.

Objem vlastnej výroby - Košice

Výroba rok 2015 - 10 933 ton (vid' diagram č.2 v prílohe)

2. Hospodársky výsledok za rok 2015

Hospodársky výsledok za rok 2015/strata za účtovné obdobie 2015 pred zdanením:

- 26 397,40 € (vid' diagram č. 3 v prílohe)

Hospodársky výsledok/strata za účtovné obdobie 2015 po zdanení:

- 29 278,97 €.

Najvýznamnejším faktorom, ktorý ovplyvnil hospodársky výsledok, bol výpadok tržieb. Plánované obraty/tržby (13 418 T€) sme nesplnili o 3 634 T€. Tak v prevádzke v Košiciach ako aj v Hnúšti nedošlo k splneniu plánovaných dodávok najmä pre zákazníkov na Ukrajine, v Rusku Bielorusku a čiastočne aj v Čechách. Dôvodom, ovplyvňujúcim túto skutočnosť, sme sa venovali podrobne v predchádzajúcich častiach našej správy. Pre doplnenie možno ešte uviesť sprísnenie bankovej politiky miestnych vlád - nedostupnosť devízových prostriedkov a devalvácia miestnych mien, ktorá spôsobovala predražovanie dodávok z krajín Eurozóny. Túto situáciu sa snažili lokálne firmy riešiť náhradou žiaruvzdorných produktov z miestnych zdrojov, resp. bezkonkurenčne lacnými výrobkami najmä z Číny. Po oživení predaja v roku 2014 sme mali pre rok 2015 optimistické očakávania, ktoré sa žiaľ z dôvodov zložitých politických pomerov a stagnácie resp. recesie ekonomík Ukrajiny, Ruska a Bieloruska nenaplnili.

V snahe minimalizovať straty, spôsobené nižšími tržbami, sme hľadali rezervy v znižovaní nákladov.

U materiálových nákladov v pomere k obratom sme prekročili relatívne hodnoty o 3,48%. Táto skutočnosť bola spôsobená tým, že na tvorbe tržieb sa podieľali materiálovo náročnejšie produkty.

Osobné náklady a odpisy boli za rok 2015 síce v absolútnych hodnotách nižšie ako plánované, avšak pomer k obratom v relatívnom vyjadrení bol prekročený o 4,65%.

Ostatné náklady na výrobu, správu a odbyt sa nám podarilo znížiť a udržali sme ich v intenciách plánovaných hodnôt. Pomer k obratom ostal zachovaný (P- 12,48%,S-12,32%).

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 2016

Plán na rok 2016 bol zostavený a predložený majoritnému akcionárovi v novembri 2015. 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 2016 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 2016

Predstavenstvo INTOCAST Slovakia a.s.

Iveta Fašková

Ing. Igor Olejár

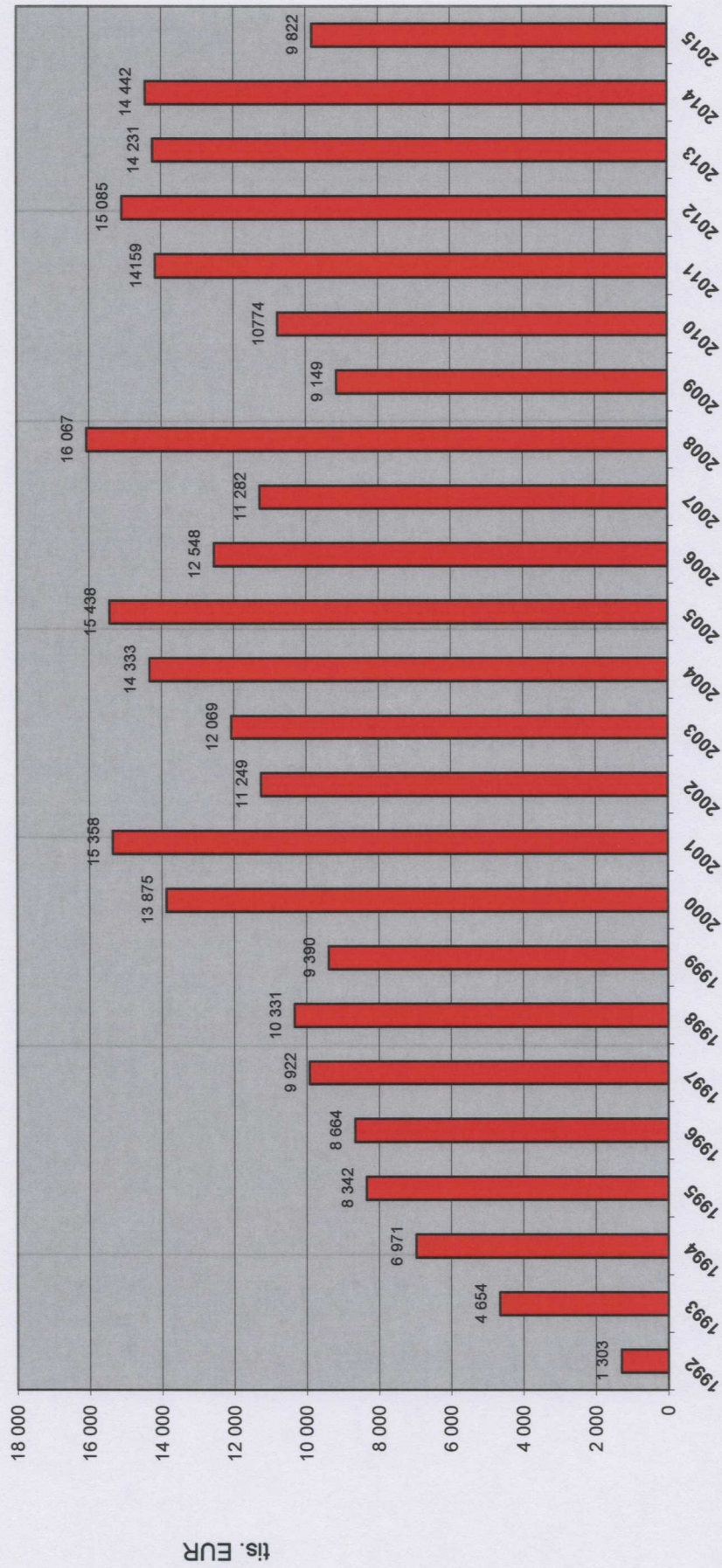
Ing. Alexander Novota

Vyhlásenie vedenia k správe predstavenstva za rok 2015

Predstavenstvo INTOCAST Slovakia a.s. vyhlasuje, že

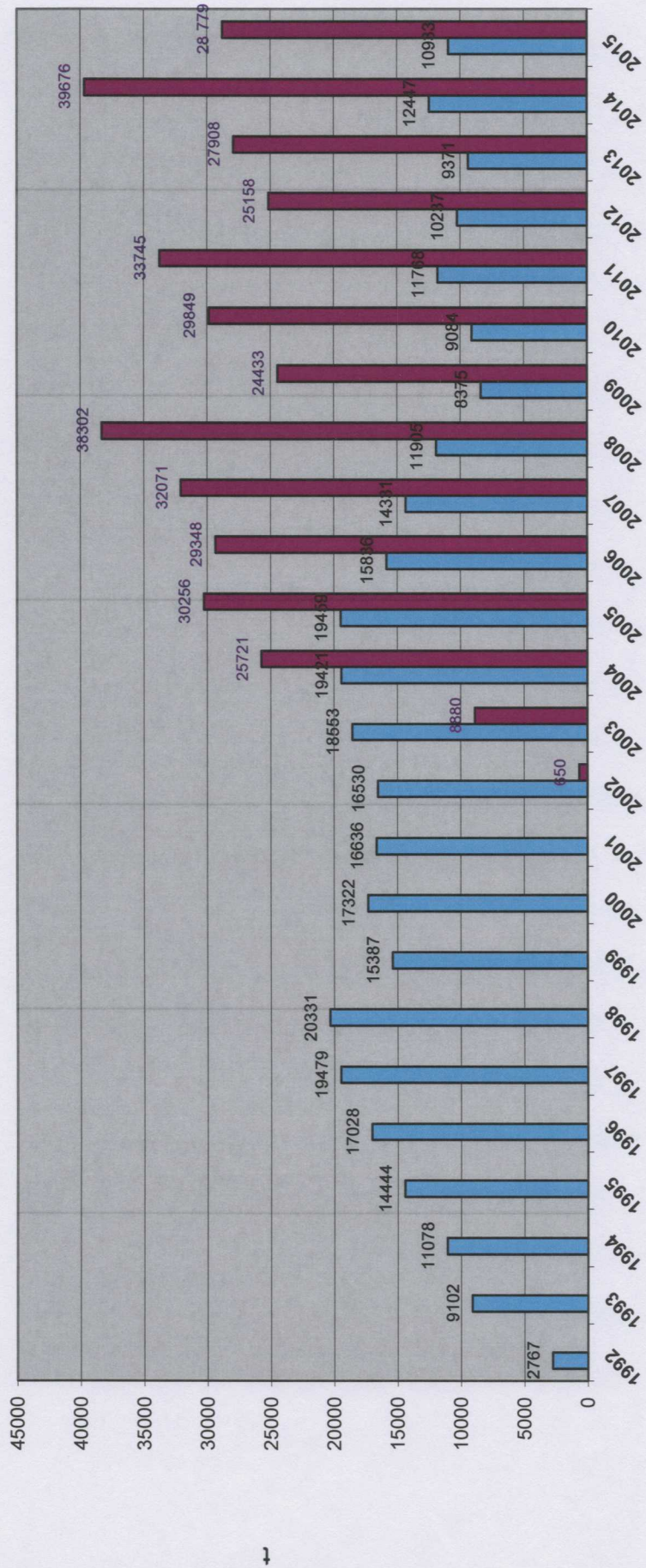
- po skončení účtovného obdobia, za ktoré sa vyhotovuje výročná správa nenastali žiadne udalosti osobitného významu (§20 ods. 1 b/ - zákon o účtovníctve)
- spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí (§20 odst. 1 h - z. o účtovníctve).

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

