

## **Odovědi na dotazy a připomínky akcionářů přednesené na řádné valné hromadě dne 28.04.2016 – záznam z rozpravy**

Lenka Buhlová

1. Jaký je důvod tak velkého nerozděleného zisku?

1. Již čtvrtý rok za sebou společnost výrazně – v průměru o 8% ročně- navyšuje tržby a tedy i výrobu, což přináší i zvýšený nárok na oběžné prostředky (zásoby i pohledávky) a jejich zdrojové krytí. Rovněž investiční rozvoj bylo nutno v posledním období zintenzivnit a tedy i finančně pokrýt. Toto vše není možno financovat jen z cizích zdrojů (úvěry se snažíme po celé zmíněné období držet přibližně ve stejné úrovni kolem 250 mil. Kč) a zvyšovat ostatní závazky rovněž není žádoucí. Zbývá tedy jen využívat vlastní zdroje, tedy část zisku společnosti. Proto představenstvo navrhuje rozdělit cca polovinu zisku a druhou polovinu ponechat ve firmě pro potřeby jejího financování.

MUDr. Petr Streitberg, zástupce akcionáře MSLZ property, s.r.o.

1. Mám podrobnější dotazy k zakázce do Japonska. Jaké máte zkušenosti, zda byli spokojeni a jaký je předpoklad, že by se mohlo v dodávkách pokračovat a jaká jsou rizika, že by se již do Japonska nedodávalo?
2. Byla velká investice do forem a lisů. V případě opakování zakázky lze očekávat významnější finanční efekt?
3. Bylo řečeno, že poklesl počet reklamací. Jsou náklady na reklamace významnou zátěží do chodu firmy i pro její výsledky?
4. 5 mil. – ostatní finanční náklady. Čím je to způsobeno?
5. Jak se připravujete na řešení kurzových rozdílů do budoucna?
6. Ve zprávě se uvádí, že za rok 2015 bylo 14 400 kalendářních dnů pracovní neschopnosti. Čím je dáno tak vysoké číslo?
7. V čem spatřujete negativní podnikatelská rizika (kromě kurzů)?
8. Jaké jsou výsledky za 1. čtvrtletí roku 2016?

1. Dodávka pro japonský Nippon Stmel byla historicky naším největším kontraktem, významnou prověrkou našich možností a zároveň důležitou referencí na rozsáhlém a náročném japonském ocelářském trhu. Dnes již máme potvrzeno z následného jednání se zástupci odběratele po skončení dodávek, že zákazník byl po všech stránkách spokojen a že jsme tedy tento náročný projekt zvládli. V současné době čekáme na rozhodnutí stejného investora o přidělení zakázky na „mřížoví“ pro ocelárnu Kimitsu 5, kterou jsme v objemu cca 75 mil. Kč nabídli, avšak jako i předtím v konkurenčním postavení vůči levným čínským výrobcům. Japonské ocelářství disponuje několika desítkami koksárenských baterií, které se budou podle nám předložené strategie v budoucích 25 letech postupně rekonstruovat. Rizika naší participace na těchto akcích spočívají především v tom, že tradičním dodavatelem žáromateriálů do Japonska je právě Čína, kde jsou z dnešního pohledu neomezené kapacity a prozatím stále velmi nízké výrobní náklady včetně dopravní výhodnosti, tudíž obrovská konkurence. Ale projekt Kimitsu 4 ukázal, že i s tím se dá úspěšně bojovat.

2. Výroba forem představovala cca 10% hodnoty zakázky a existence forem může (ale také nemusí, pokud by byl projekt odlišný) znamenat výhodu pro další případné použití. V archívu forem máme dlouhodobě tisíce položek a je to jedna z našich podnikatelských výhod. V případě opakování zakázky by to byla pro nás velká výhoda. Co se týká lisů, jsou to stroje, které se pořizují na období několika desítek let a jejich obnova je průběžná. Faktem je, že v posledních 3 letech jsme učinili v oblasti lisovací techniky velký krok kupředu, tak máme na pár let lisovací kapacity zabezpečeny.
  
3. Reklamacie jsou našťastí u nás velmi zřídka a v posledních letech nepředstavovaly žádnou podstatnou položku v nákladech firmy. Je to výsledek uplatňovaného systému kontroly a řízení jakosti (ISO), jehož součástí je i systematická výstupní kontrola. Žárokeramická výroba není možná beze zlomu, ale ten je ve výrobním procesu zachycován a surový i zčásti pálený zlom se vrací do výroby. Zásadní je, aby do expedice šlo jen kvalitní zboží. Náklady na reklamacie jsou jen zlomkem procenta z našich výrobních nákladů.
  
4. Tzv. ostatní finanční náklady uvedené ve výsledovce za rok 2015 činily 19 461 tis. Kč a byly následující:
 

- kurzové ztráty (z běžných obchodních operací)	.... 10 146 tis. Kč
- pojistné (proti škodám na majetku z titulu živelních událostí, krádeží, vandalismu, odpovědnosti za způsobené škody atd.)	.... 6 770 tis. Kč
- poplatky peněžním ústavům (kromě úroků)	.... 1 443 tis. Kč
- ostatní drobné položky finančního charakteru	.... 1 102 tis. Kč
  
5. Všechny naše spolupracující banky nabízejí různé zajišťovací produkty. Na úrovni PAS a DR bylo již dříve rozhodnuto, že nebudeme zajišťovat budoucí cizoměnové tržby (které u nás převyšují cizoměnové výdaje) anonymně, ale že budeme zajišťovat kurz u konkrétních dodavatelských projektů. S pohybem kurzu pod 27,- Kč/EUR lze počítat nejdříve až od 2.Q.2017 a v tomto horizontu zatím žádný závazně uzavřený větší obchod nemáme. V průběhu 2. pololetí 2016 k forwardovému zajištění kurzu dospějeme a příslušné obchody budeme realizovat.
  
6. Zvýšená absence z titulu nemoci a úrazů není odůvodnitelná žádným mimořádným faktorem z oblasti zdravotního systému ani změnou legislativy či metodiky výkaznictví. Rozhodně nedošlo ke snížení péče o BOZP ze strany firmy (školení, ochranné pomůcky, atd.). Nárůst počtu dnů pracovní neschopnosti tedy spočívá zřejmě jen ve:
  - zvýšeném počtu zaměstnanců u firmy (2013 = 618 osob, 2014 = 683 osob, 2015 = 761 osob), přičemž zmíněný údaj o dnech resp. případech pracovní neschopnosti není poměrový ale absolutní
  - zvýšené vytíženosti všech pracovišť (celý rok 2015 byly v provozu všechny pecní agregáty, které máme a ještě jsme některé zakázky nemohli z kapacitních důvodů akceptovat)
  - zvýšené přesčasovosti (tedy i únavy lidí) vynucené potřebami provozu
  - přijetí celkem více než 150 nových zaměstnanců v krátkém čase, u kterých se projevila určitá nezpracovanost a pracovní nezkušenost v nových podmínkách
  - možném „řešení“ potřeby volna, která nemohla být z provozních důvodů vždy uspokojena přidělením dovolené (toto je ovšem jen spekulativní argument)

7. Jde v naší branži především o rostoucí konkurenci z levných východních teritorií, především z Číny, která v posledních měsících disponuje stále většími volnými výrobními kapacitami a proto její expanze do celého světa roste. Současně s tím lze celosvětově spatřovat pokles výroby oceli a některých navazujících odvětví (koks...) a rovněž potřeba celosvětových výrobců hliníku je z hlediska žáromateriálů relativně nižší. Subjektivně můžeme určité riziko spatřovat na straně dodavatele jílu, na které je naše základní výroba navázána a u něhož např. v minulém roce došlo k výpadkům v nasmlouvaných dodávkách. Otázka kurzu, tedy případného rychlého posílení koruny je zřejmá.

8. V průběhu prvního čtvrtletí 2016 jsme finalizovali výrobu a dodávky na velké projekty koksoven do Japonska a do Třince, výroba jela na plné obrátky a rovněž vysoký byl prodej. Proto i výsledky ke 31.3.2016 jsou velmi dobré:

Výroba (bez surovin)	23 778 tun	(nárůst proti min. roku 123,9%)
Prodej (bez surovin)	23 733 tun	(147,5%)
Obrat	359 757 tis. Kč	(153,3%)
Přidaná hodnota	146 486 tis. Kč	(120,2%)
Zisk před zdaněním	15 951 tis. Kč	(463,2%)
EBITDA	45 457 tis. Kč	(164,1%)
Vlastní kapitál	1 165 016 tis. Kč	(nárůst oproti počátku roku 101,1%)

V dalším průběhu roku ovšem budou přirozeně uvedené indexy klesat.