

AKTUALNOSTI IZ INDUSTRIJE

Alžir nova izvozna destinacija za CEMEX

Prvi put u novijoj povijesti poslovanja, CEMEX Hrvatska opskrbljivat će građevinsko tržište Alžira. Nova destinacija dio je strateške izvozne usmjerenosti CEMEX-a na zemlje Mediterana.

Prvi brodovi s gotovo 20 000 tona klinkera i više od 6000 tona uvrečanog cementa isplovili su s operativne obale tvornice Sv. Juraj prema alžirskoj luci Oran još u travnju. Tvrtka očekuje nastavak izvoza klinkera i uvrečanog cementa za Alžir.

Izvozna orijentacija dugogodišnja je CEMEX-ova strategija usmjerena na osiguravanje održivosti proizvodnje i radnih mjesta u vremenima recesije koja je značajno pogodila domaće građevinsko tržište. Upravo zahvaljujući vlastitim naporima CEMEX danas više od 70 posto svoje proizvodnje plasira u izvoz, opskrbljujući zemlje poput Libije, Malte, Izraela, Egipta, Italije i ostalih, a od ove godine i Alžira.

“Naša će strategija i u sljedećim godinama biti značajno oslonjena na poslovanje u mediteranskom bazenu, međutim nedostaju reforme koje je nužno provesti kako bi domaći izvoznici bili konkurentniji. Hrvatski izvoz ima potencijal koji je potrebno iskoristiti kako bi se pokrenuo rast i razvoj cjelokupnog domaćeg gospodarstva, no to uključuje razumijevanje, pomoć i akciju vladajućih tijela. Novi ugovori o izvozu cementa na građevinski vrlo zahtjevno tržište Alžira dobar su znak za hrvatski izvoz i njegov



rast, posebno u vrijeme opće krize”, izjavio je ovom prilikom Trpimir Renić, predsjednik Uprave CEMEX Hrvatske.

Izuzev okretanja novim tržištima, CEMEX je pokrenuo brojne projekte na domaćem tržištu kako bi obogatio svoju ponudu građevinskih materijala, usluga i rješenja. Tako u svojoj ponudi ima i različite vrste namjenskih betona, a potiče i promovira održivu i niskoenergetsku gradnju u zgradarstvu i infrastrukturi.

CEMEX-u “Zlatni ključ” za izvoz u Bosnu i Hercegovinu

Za uspješan izvoz u Bosnu i Hercegovinu u 2014. godini CEMEX je nagrađen “Zlatnim ključem” udruženja Hrvatski izvoznici

Nominiran zajedno s uspješnim domaćim izvoznici Podravkom i Saponijom, CEMEX je odnio nagradu “Zlatni ključ” za najuspješnijeg izvoznika u BiH na svečanosti upriličenoj u sklopu programa 10. konvencije hrvatskih izvoznika organizirane 1. lipnja u Zagrebu pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske.

Osim za izvoz na područje Bosne i Hercegovine, CEMEX je bio nominiran i za izvoz na tržište Afrike, točnije za izvoz u Egipat.

O nominiranima i nagrađenima odlučilo je stručno povjerenstvo sastavljeno od predstavnika Hrvatskih izvoznika, HBOR-a, HGK, HUP-a, FINA-e, MINGO-a, MINPO-a, MVEP-a, DZS, Carinske

uprave, HAMAG-BICRO-a i HRT-a, a nagradu je Trpimiru Reniću, predsjedniku Uprave CEMEX Hrvatske, uručio guverner HNB-a Boris Vujčić.

“Usmjerenost na izvoz jedna je od strateških značajki našeg poslovanja, naročito posljednjih godina u kojima je kriza značajno pogodila domaće građevinsko tržište. Upravo je bosansko-hercegovačko tržište jedno od važnijih nam za plasman cementa, a svoje poslovanje u BiH proširili smo i na područje transportnog betona. Isto tako, nastojimo jačati prisutnost na tom tržištu ponudom specijalnih proizvoda i građevinskih rješenja, kao i savjetodavnom podrškom kupčaca”, rekao je Trpimir Renić, predsjednik Uprave CEMEX Hrvatske.

CEMEX Hrvatska tradicionalno je velik izvoznik pa će i ove godine otprilike 75 posto njihove proizvodnje cementa i klinkera ići na izvoz. Tvrtka najviše izvozi u zemlje regije – BiH, Crnu Goru, Srbiju – te zemlje Mediterana, točnije Alžir, Libiju, Maltu, Izrael, Egipat i Italiju.

U Bosni i Hercegovini CEMEX danas posluje s pet terminala za uvrečani i dva za rasuti cement, dok beton isporučuje s dvije betonare strateški pozicionirane u Kiseljaku i Banja Luci.

Info centar CEMEX



Novi predsjednik Uprave PLIVE Hrvatska d. o. o.

Zagreb, 4. svibnja 2015. – PLIVA Hrvatska d. o. o., članica Teva grupe, objavljuje imenovanje Mihaela Furjana na poziciju predsjednika Uprave Društva s 4. svibnjem 2015. nastavno na odluku Tihomira Oreškovića, dosadašnjeg predsjednika Uprave da prihvati globalnu poziciju.

“Izuzetno nam je drago što smo imenovali Mihaela Furjana koji je svoju karijeru započeo i uspješno razvijao upravo u PLIVI. Nakon stjecanja međunarodnog iskustva na istaknutim pozicijama u farmaceutskoj industriji Mihael se vraća u Hrvatsku kako bi svojim iskustvom i znanjem doprinio poslovanju vodeće kompanije na hrvatskom farmaceutskom tržištu,” rekao je Hubert Puech d’Alissac, predsjednik Nadzornog odbora PLIVE Hrvatska d. o. o. te dodao, “Gospodin Furjan bit će također zadužen za komercijalno poslovanje u regiji Jugoistočna Europa te će uz postojeće timove raditi na pružanju što kvalitetnijih usluga svim našim partnerima i korisnicima u Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Crnoj Gori.”

Mihael Furjan iskusan je menadžer s više od 15 godina iskustva u farmaceutskoj industriji koji je svoju karijeru započeo u PLIVI 1997. godine. Nakon završetka školovanja na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu, zaposlio se kao poslovni analitičar u Ekonomskim poslovima, gdje je u kratkom roku napredovao do rukovoditelja, a zatim i rukovoditelja Operativnog planiranja u Marketingu. Mihael Furjan je svoju ekspertizu razvijao u različitim područjima farmaceutske industrije pa je tako 2001. imenovan direktorom projekta Biotehnologije, 2003. direktorom Lansiranja novih proizvoda u odjelu Strateškog marketinga, a 2004. višim direktorom Korporativnih proizvoda u odjelu Razvoja poslovanja. Iz PLIVE odlazi 2009. godine kada je obnašao odgovornost za cjelokupni životni ciklus proizvoda i vođenje europskog tima za upravljanje projektima i podršku tržištima. Njegovo bogato menadžersko iskustvo uključuje poznavanje financijskog poslovanja, razvoja proizvoda, marketinga i prodaje, procesa restrukturiranja kao i vođenje internacionalnih timova i projekata. Nakon nekoliko godina koje je proveo zajedno s obitelji u Švicarskoj, u PLIVU se vraća s pozicije izvršnog direktora globalne generičke kompanije zaduženog za internacionalni portfelj proizvoda. “Osim iznimne odgovornosti, veliko je zadovoljstvo prihvatiti se vođenja vodeće farmaceutske kompanije u Hrvatskoj. Svoj profesionalni život započeo sam u PLIVI kojoj sam zahvalan za znanja i izazovne projekte na kojima sam imao priliku raditi već na početku svoje



karijere. PLIVA je danas važan dio Teva grupe, najveće generičke kompanije u svijetu, koja iskustvom i znanjem svojih zaposlenika aktivno sudjeluje u globalnim farmaceutskim kretanjima. Izazov je vratiti se u Zagreb, obogaćen internacionalnim iskustvom i nastaviti razvijati poslovanje ovako uspješne organizacije u regiji Jugoistočna Europa,” rekao je Mihael Furjan.

Tihomir Orešković u srpnju 2014. preuzeo je odgovornost za financijsko poslovanje Teve u Europi, a u travnju 2015. imenovan je glavnim financijskim direktorom Tevinog globalnog generičkog poslovanja s mjestom rada u Amsterdamu. Gospodin Orešković svoju je novu funkciju komentirao: “Preuzimanje odgovornosti za financijske operacije generičkog poslovanja Teve veliki je iskorak. Drago mi je da sam protekle tri godine stekao vrijedne uvide u kompleksno poslovanje PLIVE i imao priliku surađivati s vrhunskim profesionalcima koje krasi timski duh i želja za kontinuiranim napretkom i uspjehom. Uz činjenicu da se radi o vodećoj organizaciji na hrvatskom farmaceutskom tržištu PLIVA danas predstavlja puno više od poslovanja u ovoj regiji. Zaposlenici iz Hrvatske svojim znanjem, ravnopravno s internacionalnim stručnjacima, sudjeluju u naprednim trendovima u farmaceutskoj industriji,” te dodao, “Siguran sam kako će investiranje, prvenstveno u proširenje i dodatnu modernizaciju proizvodnih procesa, ali i značajna ulaganja u istraživanje i razvoj dati dodatan poticaj za daljnji napredak i budući rast PLIVE, ali i cjelokupne farmaceutske industrije u Hrvatskoj.”

Uredništvo



INA objavila financijske rezultate za prvo tromjesečje 2015.

Zagreb, 30. travnja 2015. – U prva tri mjeseca 2015. EBITDA INA Grupe iznosi 707 milijuna kuna, dok je dobit iz osnovne djelatnosti na razini od 318 milijuna kuna, a neto dobit 50 milijuna kuna. Kompanija je u ovom razdoblju uložila 236 milijuna kuna, od čega je 189 milijuna uloženo u Hrvatskoj, a 47 milijuna u inozemstvu.

Na operativne rezultate kompanije značajno je utjecala prepolovljena cijena Brent nafte, kao i nepovoljne regulatorne mjere; smanjenje regulirane cijene plina i udvostručenje naknade za eksploataciju negativno su utjecali na rezultate u iznosu od 134 milijuna kuna u odnosu na prvo tromjesečje 2014. Unatoč tome, financijski položaj kompanije ostao je snažan uz daljnje smanjenje neto duga za 10 % u odnosu na prvo tromjesečje 2014. godine.

Segment djelatnosti istraživanje i proizvodnja nafte i plina zabilježio je porast od 6 % u proizvodnji ugljikovodika, podržan posebno snažnim povećanjem domaće proizvodnje sirove nafte od 20 % u odnosu na prvo tromjesečje 2014. uslijed intenzivnih remontnih radova i optimizacije proizvodnih aktivnosti. EBITDA Segmenta iznosi 870 milijuna kuna, dok je ukupan rezultat bio pod negativnim utjecajem smanjenih cijena sirove nafte i nepovoljnih regulatornih odluka; stopa naknade za eksploataciju porasla je s 5 % na 10 %, počevši od 26. ožujka 2014. godine, dok je regulirana cijena prirodnog plina za kućanstva smanjena s 2,2 kn/m³ na 1,7 kn/m³ od travnja 2014. godine, što je rezultiralo znatno nižom prosječnom realiziranom cijenom ugljikovodika. Dodatno smanjenje na 1,6 kn/m³ je na snazi, ali će ono

imati negativan učinak na rezultat drugog tromjesečja 2015. nadalje. Kapitalna ulaganja Segmenta iznosila su 148 milijuna kuna; u Hrvatskoj je uloženo 106 milijuna kuna, dok su ulaganja u inozemstvu iznosila 42 milijuna kuna.

Segment djelatnosti rafinerije i marketing (uključujući Trgovinu na malo) zabilježio je čistu CCS** EBITDA u iznosu od (53) milijuna kuna, što predstavlja poboljšanje u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Poboljšanje je rezultat unaprijeđene operativne učinkovitosti u maloprodajnom poslovanju, kao i poboljšane strukture prodaje u kombinaciji s učincima niže cijene sirove nafte, a čime je smanjen i trošak vlastite potrošnje i gubitaka. Kapitalna ulaganja Segmenta djelatnosti rafinerije i marketing u prvom tromjesečju 2015. iznosila su 27 milijuna kuna.

Poslovanje Segmenta djelatnosti trgovina na malo poboljšano je, djelomično zbog zaustavljanja pada prodaje i poboljšanih marži. Ukupne prodajne količine iznosile su 197 kt, bilježeći porast

* EBITDA = EBIT + amortizacija + vrijednosno usklađenje + rezerviranja
 ** CCS (current cost of supplies) je rezultat prilagođen za promjene u cijeni ulaznih sirovina na način da se ti troškovi obračunavaju po jedinstvenoj cijeni na kraju izvještajnog razdoblja (bez obzira na promjene cijene tijekom razdoblja).

Ključna postignuća

- U prva tri mjeseca 2015. EBITDA* INA Grupe iznosi 707 milijuna kuna
- Snažan porast domaće proizvodnje ugljikovodika od 20 % u odnosu na isto razdoblje prošle godine
- Financijski položaj kompanije ostaje snažan uz daljnje smanjenje neto duga za 10 % u odnosu na prvo tromjesečje 2014. godine.
- Uloženo 236 milijuna kuna, od čega je 80 % uloženo u Hrvatskoj

od 1 % u odnosu na isto razdoblje prethodne godine. Ulaganja Segmenta djelatnosti trgovina na malo dosegnula su 11 milijuna kuna.

G. Zoltán Áldott, predsjednik Uprave Ine, ovom je prilikom izjavio "INA je u prvom tromjesečju 2015. godine povećala proizvodnju nafte u Hrvatskoj za čak 20 % u odnosu na isto razdoblje prošle godine, zahvaljujući poboljšanju učinkovitosti bušotina i razvojnim projektima pokrenutima prethodnih godina. Rezultati su istodobno bili opterećeni drastičnim padom cijene sirove nafte i nepovoljnim regulatornim promjenama na domaćem tržištu koje su utjecale na trgovinu plinom. Proizvodnja plina u istom razdoblju pokazuje blagi porast, dok je u prodaji prirodnog plina zabilježen oštar pad zbog smanjenja potražnje i jačanja konkurencije. Niža cijena nafte imala je umjereno pozitivan učinak na rafinerijsko poslovanje, ali je ukupni rezultat ipak ostao negativan. Rafinerijska CCS EBITDA bilježi značajan napredak, ali to je i dalje daleko od dobiti koju su ostvarile rafinerije s povoljnijom strukturom imovine i proizvoda, što zajedno s pogoršanim okruženjem cijena nafte naglašava potrebu za optimizacijom imovine i stalnim praćenjem troškova. U Trgovini na malo zabilježen je blagi rast količina (za 1 %) i pomak prema premium gorivima, pod utjecajem nižih cijena goriva.

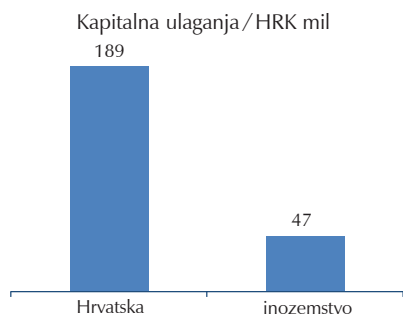
Zadržavanje snažnog financijskog položaja Društvu omogućuje da nastavi s provođenjem investicijskih programa te traži nove mogućnosti za razvoj poslovanja. Omjer kapitalnih ulaganja i EBITDA u posljednjih 12 mjeseci iznosi 67 %, što je uglavnom u skladu s dugoročnim planovima menadžmenta.

S obzirom na vrlo nestabilne cijene ugljikovodika, kao i velike promjene deviznog tečaja, 2015. godina Društvu će donijeti mnoge izazove, ali menadžment ostaje predan osiguravanju održivog poslovanja i stvaranju novih vrijednosti za dioničare."

Pregled operativnih rezultata

- EBITDA INA Grupe dosegnula je 707 milijuna kuna
- Zabilježena je dobit iz osnovne djelatnosti u iznosu od 318 milijuna kuna
- Neto dobit dosegnula je 50 milijuna kuna
- Investicije su na razini od 236 milijuna kuna
- Neto zaduženost smanjena za 10 %
- Povećanje proizvodnje ugljikovodika za 6 %

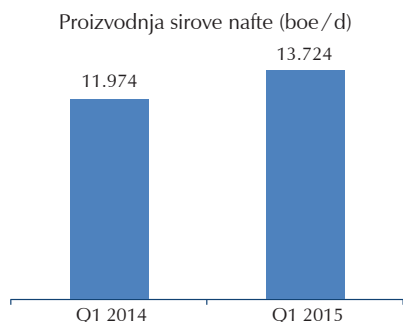
Istraživanje i proizvodnja nafte i plina – U prvom tromjesečju 2015. godine EBITDA je dosegla 870 milijuna kuna, dok je realizirana cijena ugljikovodika pala za 37 %, djelomice uslijed pada cijene Brenta za 50 %, s negativnim utjecajem na prodaju sirove nafte u iznosu od (494) milijuna kuna. Rezultat je bio pod negativnim utjecajem smanjenih cijena nafte i nepovoljnim regulatornim promjenama; stopa naknade za eksploataciju porasla je s 5 % na 10 %, počevši od 26. ožujka 2014. godine, dok je regulirana cijena prirodnog plina za kućanstva smanjena s 2,2 kn/m³ na 1,7 kn/m³ od travnja 2014. godine.



Porast od 6 % u proizvodnji ugljikovodika, podržan posebno snažnim povećanjem domaće proizvodnje sirove nafte od 20 % u odnosu na prvo tromjesečje 2014.

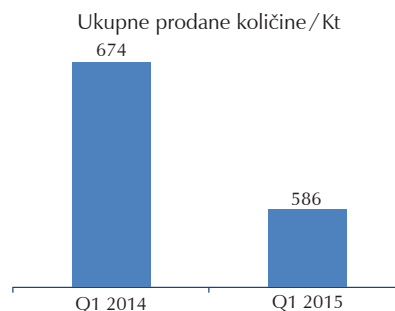
Investicije u iznosu od 148 milijuna kuna; 106 milijuna kuna u Hrvatskoj, a 42 milijuna kuna u inozemstvu.

Ukupna proizvodnja prirodnog plina u prvom tromjesečju 2015. godine bila je 3 % viša u odnosu na prvo tromjesečje 2014.

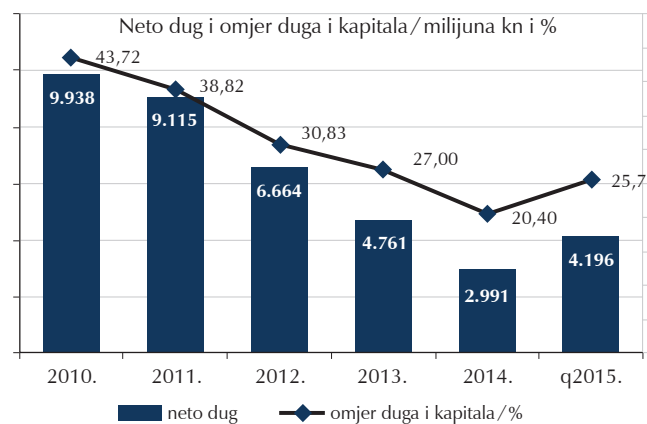
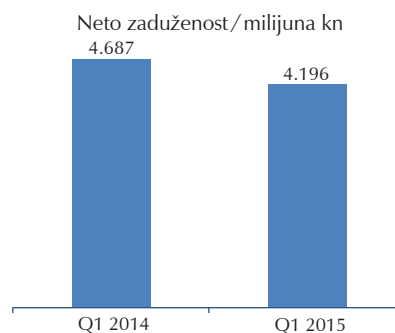
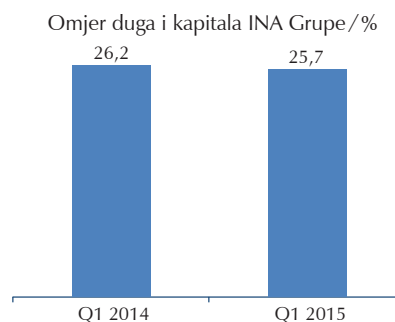


Rafinerije i marketing (uključujući Trgovinu na malo) – ostvarena čista CCS EBITDA u iznosu od (53) milijuna kuna, što predstavlja značajno poboljšanje u odnosu na prva tri mjeseca 2014. Poslovanje Segmenta djelatnosti trgovina na malo poboljšano je, djelomično zbog zaustavljanja pada prodaje, dok su ukupne prodajne količine iznosile 197 kt, bilježeći porast od 1 % u odnosu na isto razdoblje prethodne godine.

- Uloženo 38 milijuna kuna; 27 milijuna u Segmentu djelatnosti rafinerije i marketing, a 11 milijuna u Segmentu djelatnosti trgovina na malo.
- Prihodi Segmenta djelatnosti rafinerije i marketing (uključujući Trgovinu na malo) u prvom tromjesečju iznosili su 2.576 milijuna kuna
- Na dan 31. ožujka 2015. INA Grupa je upravljala mrežom od 442 benzinske postaje (391 u Hrvatskoj, 44 u Bosni i Hercegovini, šest u Sloveniji i jedna u Crnoj Gori) od kojih je 26 benzinskih postaja u Hrvatskoj uključeno u novi operativni model poslovanja s ciljem učinkovitijeg poslovanja.



Financijski položaj kompanije ostao je snažan uz daljnje smanjenje neto duga za 10 % u odnosu na prvo tromjesečje 2014. godine. Omjer duga i kapitala*** smanjen je s 26,2 % na 25,7 % u odnosu na isto razdoblje protekle godine.



Kontakt

INA-Industrija nafte, d. d.
Sektor korporativnih komunikacija
Služba za odnose s javnošću, e-pošta: PR@ina.hr

*** Omjer duga i kapitala – udio duga (bankarskih kredita i sl.) u kapitalu



PETROKEMIJA
KUTINA

Petrokemija d. d. – rezultati poslovanja u prva tri mjeseca

Nadzorni odbor Petrokemije d. d. razmotrio je rezultate poslovanja u prva tri mjeseca 2015. godine

U razdoblju prva tri mjeseca 2015. godine tvrtka je ostvarila ukupne prihode od 699,8 milijuna kuna i ukupne rashode od 715,7 milijuna kuna te iskazala pozitivan rezultat EBITDA (dobit prije kamata, poreza i amortizacije) u iznosu od 27,2 milijuna kuna, uz gubitak u poslovanju od 15,9 milijuna kuna ili 2,3 posto od ukupnih prihoda. Pri tome treba istaknuti da je po prvi put od 2011. iskazana dobit iz poslovnih odnosa od 3,9 milijuna kuna, a gubitak je nastao zbog visokih troškova kamata na kratkoročni dug i tečajnih razlika uzrokovanih rastom tečaja USD.

Na tromjesečnoj razini ukupni prihodi veći su za 17,4 posto u odnosu na isto razdoblje 2014. godine, dok su ukupni rashodi veći za 9 posto. U odnosu na isto razdoblje prethodne godine gubitak je smanjen za 44,7 milijuna kuna, a u odnosu na zadnje tromjesečje 2014. za 58 milijuna kuna. Budući da se trend kretanja cijena i ponude i potražnje na globalnom tržištu mineralnih gnojiva nije bitno promijenio u odnosu na 2014. godinu, osim što je još jače izražen pad cijena Uree, Petrokemija d. d. pokušala je odgovoriti na ove izazove snižavanjem troškova i konsolidacijom prodaje, pri čemu je ostvaren pozitivan pomak u stabilizaciji poslovanja unatoč kontinuiranom procesu restrukturiranja društva.



U vrlo ograničenim uvjetima tvrtka je poduzela mjere snižavanja troškova proizvodnje (niža nabavna cijena plina u USD, racionalizacija troškova radne snage, uspješno uvođenje novog proizvoda u obliku granuliranog amonijeva sulfata PETROKEMIJAS i druge) koje bi trebale u 2015. učvrstiti trend smanjivanja gubitka u odnosu na prethodne godine. Glavninu dispariteta u ostvarenju prihoda i rashoda generira još uvijek iznimno visoka cijena prirodnog plina te niska cijena mineralnih gnojiva na svjetskom i regionalnom tržištu, što upućuje na oprez u predviđanju financijskih rezultata u nastavku godine.

Tomislav Pelin
Voditelj Informiranja i odnosa s javnošću

Posjet studenata iz Slavonskog Broda

Kutinsku Petrokemiju posjetili su studenti stručnog studija strojarstva Veleučilišta u Slavonskom Brodu pod vodstvom profesora Ivica Lackovića i prodekana za razvoj i stručni rad Mladena Bošnjakovića.

Program obilaska prilagođen njihovoj struci i školskom gradivu pripremio je Marko Katinić, inženjer za rotacijsku opremu u Petrokemiji d. d., koji smatra kako su ovakvi posjeti vrlo korisni za studente, jer im omogućavaju usvajanje dodatnih i korisnih znanja. Studenti iz Slavonskog Broda prvo su posjetili postrojenje Amonijak, gdje im je o opremi i održavanju postrojenja govorio upravitelj Dejan Mudrić te Energanu čiju im je opremu predstavio upravitelj Iļe Bagarić.

Predavanje na temu održavanje u Petrokemiji d. d. održao je Branko Rokić, zamjenik direktora Održavanja, a simulaciju uravnoteženja rotora na tzv. rotor kitu prikazao je Mario Debeljak iz Službe za rotacijske strojeve. Na kraju su studenti posjetili radionicu strojnog održavanja, gdje su im o stacionarnoj opremi, alatnim strojevima, rotacionoj opremi i centriranju laserom govorili



Darko Šemuga, šef Službe strojarskih radionica i Igor Vondrak, šef Službe za rotacijsku opremu. Studenti i njihovi profesori iskazali su zadovoljstvo videnim i zahvalili na prilici da obišu tvornicu, istaknuvši da su im ovakvi obilasci korisni za usvajanje gradiva, jer su mnoge stvari o kojima uče iz knjiga sada vidjeli kako funkcioniraju u praksi.

Marija Hadžihajdić
Stručna suradnica za odnose s javnošću