



Piekary Śląskie, 09.11.2016 r.

Grupa Orzeł Biały publikuje wyniki za trzy kwartały 2016 roku

- Orzeł Biały producent ołowiu rafinowanego i stopów ołowiu o zasięgu międzynarodowym, wypracował po trzech kwartałach 2016 roku przychody na poziomie 366,2 mln. zł
- EBITDA po trzech kwartałach 2016 roku wyniosła 18,5 mln zł i była wyższa o 66% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego kiedy wyniosła 11,1 mln zł. Zysk netto za trzy kwartały wyniósł 7,2 mln zł, wobec 1,9 mln zł r/r.

Skonsolidowane wyniki finansowe prezentuje poniższa tabela

Wyniki finansowe (w mln zł)	I-III kwartał 2015 r.	I-III kwartał 2016 r.	Zmiana (w mln zł)
Przychody	383,8	366,2	-17,6
Wynik na działalności operacyjnej	4,5	11,7	+7,2
EBITDA	11,1	18,5	+7,4
Wynik netto	1,9	7,2	+5,3

Po trzech kwartałach Grupa Orzeł Biały odnotowała przychody na poziomie 366,2 mln. Spadek przychodów o 4,6% r/r spowodowany jest głównie wynikiem rozliczonych transakcji zabezpieczających (-4,8 mln zł, wobec 6,8 mln w roku 2015) oraz nieznacznym spadkiem sprzedanego wolumenu o 2,4% r/r.

EBITDA po trzech kwartałach 2016 r. wyniosła 18,5 mln zł i była wyższa o 66% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego kiedy to wyniosła 11,1 mln zł. Rentowność EBITDA liczona jako EBITDA/przychody ze sprzedaży narastająco za trzy kwartały wyniosła 5,1%.

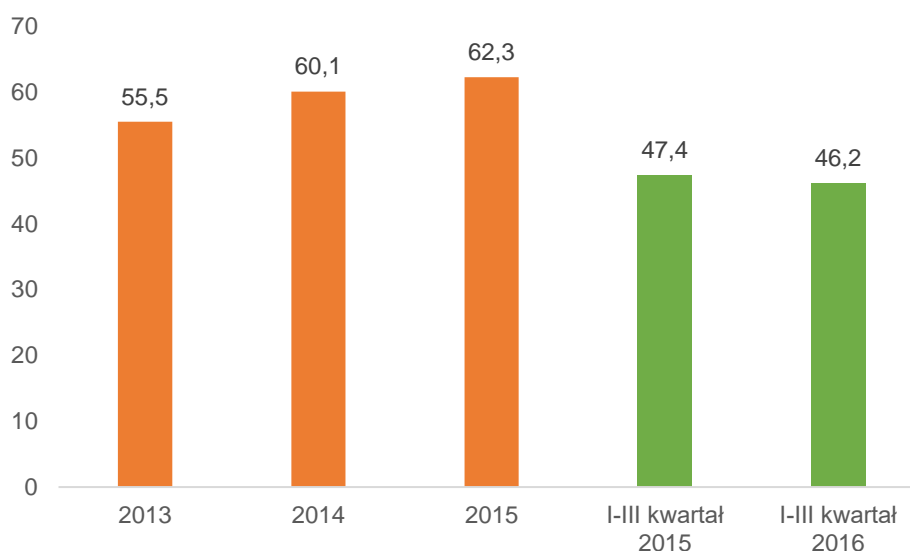
Zysk netto narastająco za trzy kwartały wyniósł 7,2 mln. zł. wobec 1,9 mln zł r/r. Poprawa wyniku operacyjnego w stosunku do ubiegłego roku wynika głównie z korzystniejszej struktury wsadów do produkcji. Udział zakupionego droższego ołowiu surowego stanowił za trzy kwartały 21% produkcji rafinerii, podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego udział ten wynosił 32%.

W III kwartale 2016 roku EBITDA wyniosła 5,9 mln zł, wobec 9,0 mln zł w analogicznym okresie roku ubiegłego. W okresie sprawozdawczym Grupa osiągnęła zysk netto w wysokości 1,2 mln zł, wobec 4,1 mln zł w analogicznym okresie roku ubiegłego.

„Trzeci kwartał zdecydowanie nie należał do najlepszych kwartałów tego roku. Odnotowaliśmy w tym okresie niższe przychody spowodowane rozliczeniem transakcji hedgingowych, nieco mniejszy wolumen sprzedaży oraz wysokie koszty surowców, co w konsekwencji przełożyło się na niższą

rentowność. Zmienny i nieprzewidywalny rynek stanowi dla nas duże wyzwanie, wymaga szybkiego reagowania i umiejętności dostosowywania się do realiów rynkowych. Niezależnie od nieprzewidywalnej sytuacji rynkowej konsekwentnie realizujemy te założenia, na które mamy realny wpływ, podnosząc nasze kompetencje w wielu obszarach naszej podstawowej działalności, stawiamy przede wszystkim na jakość zarówno procesów, technologii, aż po nasze wyroby gotowe - mówi Michael Rohde Pedersen, Prezes Zarządu Orła Białego”.

Wolumen sprzedaży Orła Białego (w tys. ton)



Źródło: Orzeł Biały

Orzeł Biały

Joanna Stachaczyk

605 556 318

jstachaczyk@orzec-bialy.com.pl