

UNIMOT – największy niezależny polski importer paliw

SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE GRUPY UNIMOT
I KWARTAŁ 2018

15.05.2018



677 mln zł przychodów

0,8 mln zł EBITDA

8,4 mln zł EBITDA (S)

-2,0 mln zł strata netto

0,1% marża EBITDA

1,2% marża EBITDA (S)

EBITDA skorygowana o niższą wycenę zapasu obowiązkowego oleju napędowego (spowodowany istotną zmianą różnicy pomiędzy natychmiastowymi a terminowymi cenami oleju napędowego)

OLEJ NAPĘDOWY I BIOPALIWA

Wzrost wolumenów sprzedaży oleju napędowego o 18,8% r/r oraz niższa sprzedaż biopaliw

Pozyskanie nowych istotnych klientów sieciowych

Podpisanie nowego, atrakcyjnego kontraktu zakupowego oraz rozszerzenie istniejących

Uruchomienie blendowania w kolejnych dwóch bazach oraz sprzedaży w jednej nowej

Wymagające otoczenie zewnętrzne w styczniu i lutym – niższy poziom premii lądowej

Rozliczenie wykonania Narodowego Celu Wskaźnikowego (blending) w nowym systemie – kwartalnym

LPG

Wzrost wolumenów sprzedaży o 11,0% r/r

Uruchomienie sprzedaży z terminala w nowej lokalizacji

Widoczne skrócenie łańcucha dostaw poprzez ograniczenie udziału pośredników w zakupach

Zwiększenie aktywności handlowej poprzez terytorium Białorusi oraz portfela zagranicznych odbiorców

ENERGIA ELEKTRYCZNA

Wzrost wolumenów sprzedaży o niemal 600% r/r

Pozyskanie kolejnych umów sprzedażowych (rekordowy kwartał)

AVIA

Dołączenie do sieci franczyzowej AVIA 5 stacji paliw

Intensywne prace nad wprowadzeniem karty flotowej (plan: 2H2018)

GAZ ZIEMNY

Wzrost wolumenów sprzedaży o 60,0% r/r

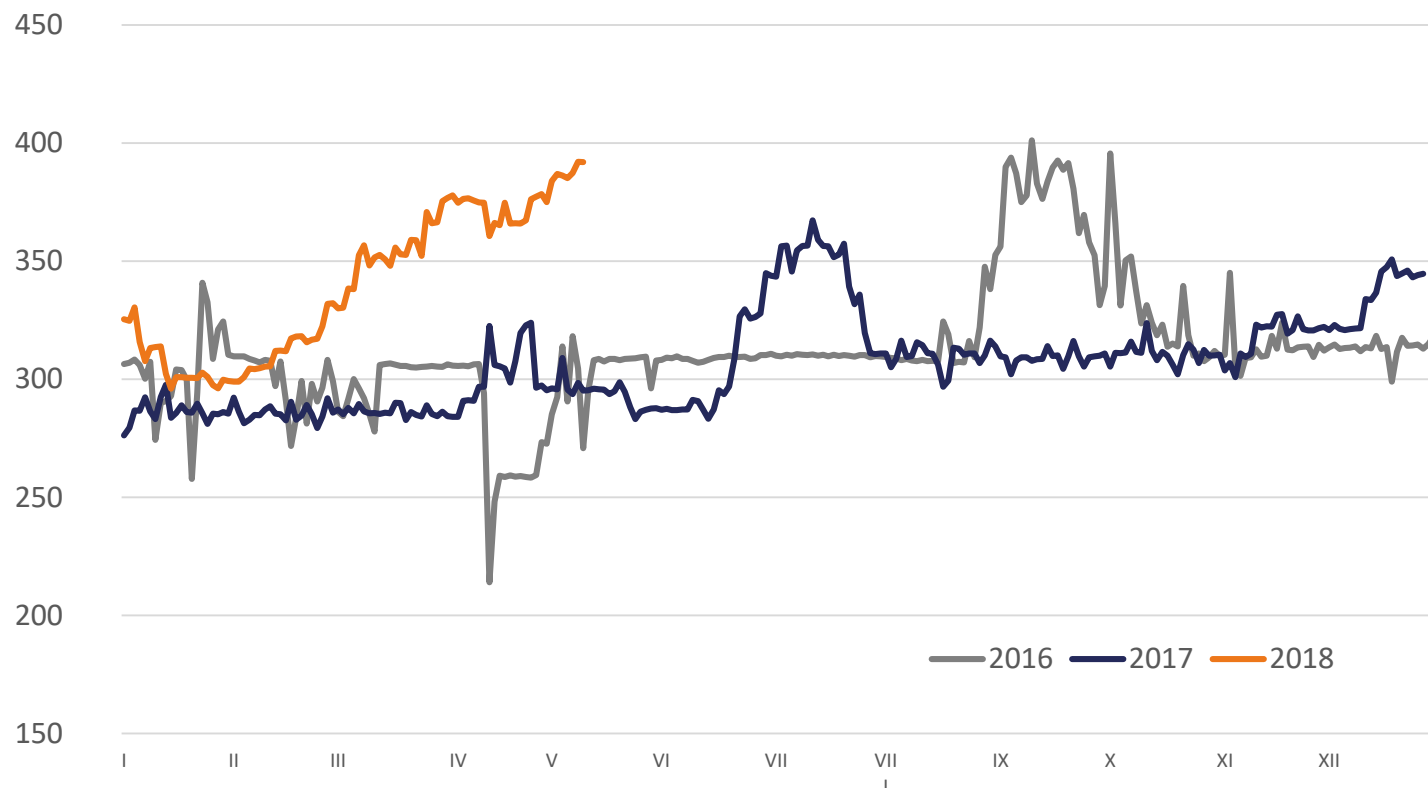
Analizy i działania optymalizacyjne biznesu

UNIMOT S.A.

Rekomendacja Zarządu w sprawie wypłaty dywidendy w kwocie 13,9 mln zł (1,70 zł na akcję)

Dalszy wzrost konsumpcji ON – w 1Q2018 o **6%** r/r (źródło: PKN Orlen)

Szacunkowa premia lądowa największych polskich producentów oleju napędowego* [zł/m³]



Główne czynniki wpływające na poziom marż hurtowych Unimot

STRONA PRZYCHODOWA

- Wolumen sprzedaży
- Poziom premii lądowej
- Dynamika zmian rynkowych cen ON (duża dynamika wzrostu wpływa negatywnie; duża dynamika spadków – pozytywnie)

STRONA KOSZTOWA

- Koszty zakupu produktu (zależne od notowań ON)
- Koszty logistyki
- Koszty wykonania NCW** (zależne od poziomów NCW i blendingu oraz od spreadu pomiędzy ceną oleju napędowego a biodiesel) – **wyższe r/r**
- Koszty zapasu obowiązkowego („rozłożone” na sprzedawane wolumeny) – **wyższe r/r**

* Różnica pomiędzy cenami oleju napędowego największych polskich producentów (bez uwzględnienia upustów) a notowaniami Platts ARA (cenami oleju napędowego w portach ARA); premia lądowa ≠ marża UNIMOT ** Przychody opowiadające tym kosztom księgowo pojawiają się z opóźnieniem

Obowiązek wykonania NCW na 2018 r.: **7,5%**

Istnieje możliwość obniżenia do poziomu **6,45%** (rozliczenie roczne) przy zastosowaniu współczynnika redukcyjnego (0,86), z którego Unimot skorzystał

REALIZACJA NCW W 2018 R.

1. Kwartalny obowiązek i rozliczenie blendingu*

- **Q1: min. 50%** realizacji obowiązku poprzez blending
- **Q2: min. 78%** realizacji obowiązku poprzez blending
- **Q3: min. 78%** realizacji obowiązku poprzez blending
- **Q4: min. 57%** realizacji obowiązku poprzez blending

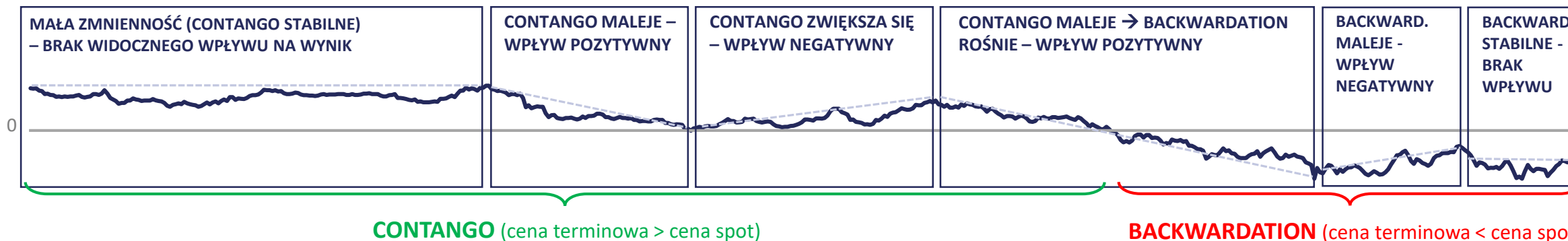
- ### 2. Fakultatywna opłata zastępcza (uiszczana w zamian za zmniejszenie zakresu obowiązku realizacji NCW do poziomu 5,48%, czyli o max. 15% całości wymaganego NCW; nie zwalnia z obowiązkowego blendingu i nie zmniejsza jego zakresu)



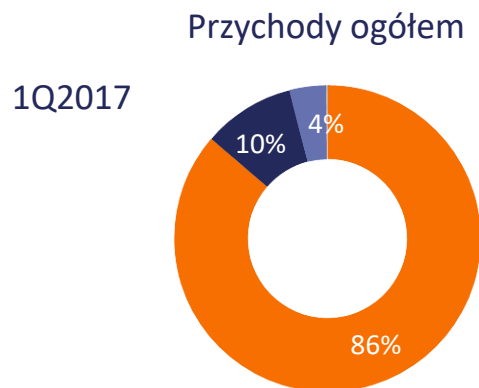
Unimot obecnie realizuje NCW od:

1. Towaru, którym handluje (w tym zapasu operacyjnego)

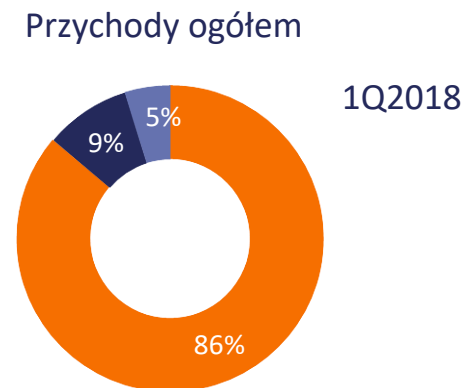
2. Zapasu obowiązkowego



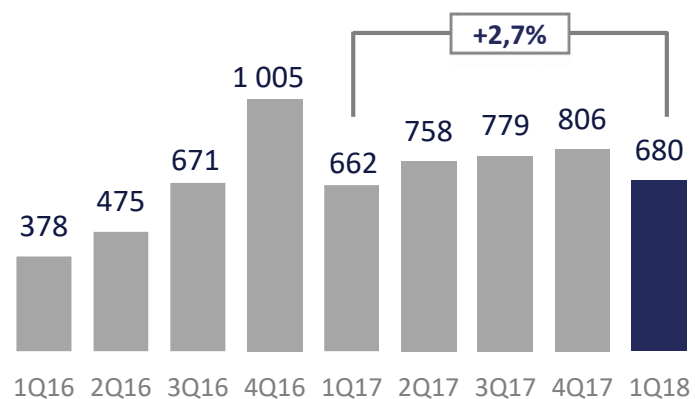
Wycena zapasu = wycena fizycznego towaru + wycena transakcji zabezpieczających przed zmianą cen tego towaru (kontrakty terminowe). Ze względu na stosowany hedging nominalne zmiany cen oleju napędowego nie mają wpływu na wycenę zapasu. Wpływ na wycenę ma natomiast różnica pomiędzy ceną natychmiastową (po takiej spółka obowiązana jest wyceniać stany magazynowe), a ceną terminową (po takiej spółka obowiązana jest wyceniać instrumenty zabezpieczające). Gdy contango maleje, a backwardation się zwiększa – pojawia się zysk księgowy z tytułu zmiany wyceny, gdy contango rośnie, a backwardation maleje – pojawia się strata księgową. Na wielkość wyniku z wyceny wpływ ma także poziom zapasów obowiązkowych – im większy tym wpływ większy. W Unimot, w związku ze wzrostem skali działalności – zapas rość (2017 > 2016). **Unimot dokonuje wyceny zapasu na koniec każdego kwartału.**



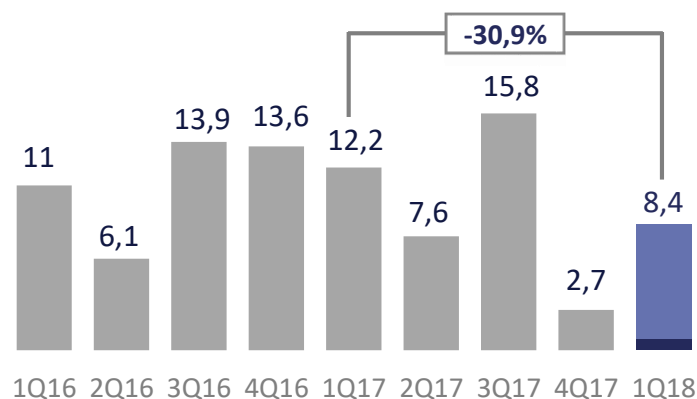
- Paliwa (ON, BIO, pozostałe)
- Gaz LPG
- Gaz ziemny i energia



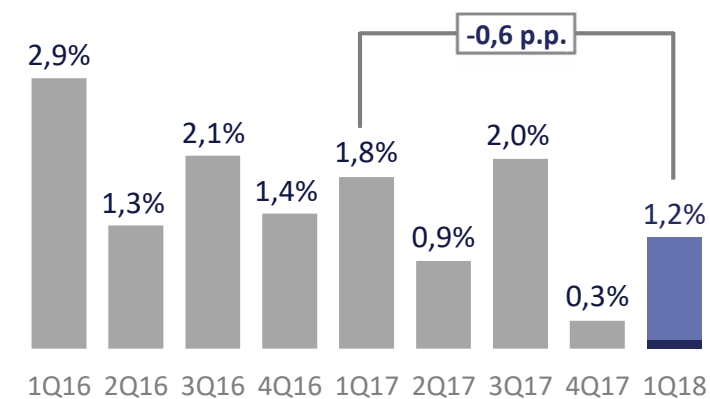
Przychody ze sprzedaży* [w mln zł]



EBITDA (S)** [w mln zł]



Marża EBITDA (S)**



* Przed uwzględnieniem pozycji „Zyski (straty) z instrumentów finansowych zabezpieczających sprzedaż”

** W 1Q2018 korygowana o niższą wycenę zapasu obowiązkowego oleju napędowego (spowodowana istotną zmianą różnicy pomiędzy notowaniami spot oleju napędowego a notowaniami kontraktów terminowych)

[w tys. zł]	1Q2018	1Q2017****	r/r
Przychody ogółem	677 437***	665 781	1,8%
Zysk brutto ze sprzedaży*	20 226	34 326	-41,1%
<i>Marża brutto na sprzedaży*</i>	<i>3,0%</i>	<i>5,2%</i>	<i>-2,2%</i>
Zysk operacyjny	-5 486	11 100	-
<i>Marża zysku operacyjnego</i>	<i>-</i>	<i>1,7%</i>	<i>-</i>
EBITDA	776	12 220	-93,6%
<i>Marża EBITDA</i>	<i>0,1%</i>	<i>1,8%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>
EBITDA skorygowana**	8 441	12 220	-30,9%
<i>Marża EBITDA skorygowana**</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,8%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>
Zysk netto	-1 966	7 936	-
<i>Marża netto</i>	<i>-</i>	<i>1,2%</i>	<i>-</i>

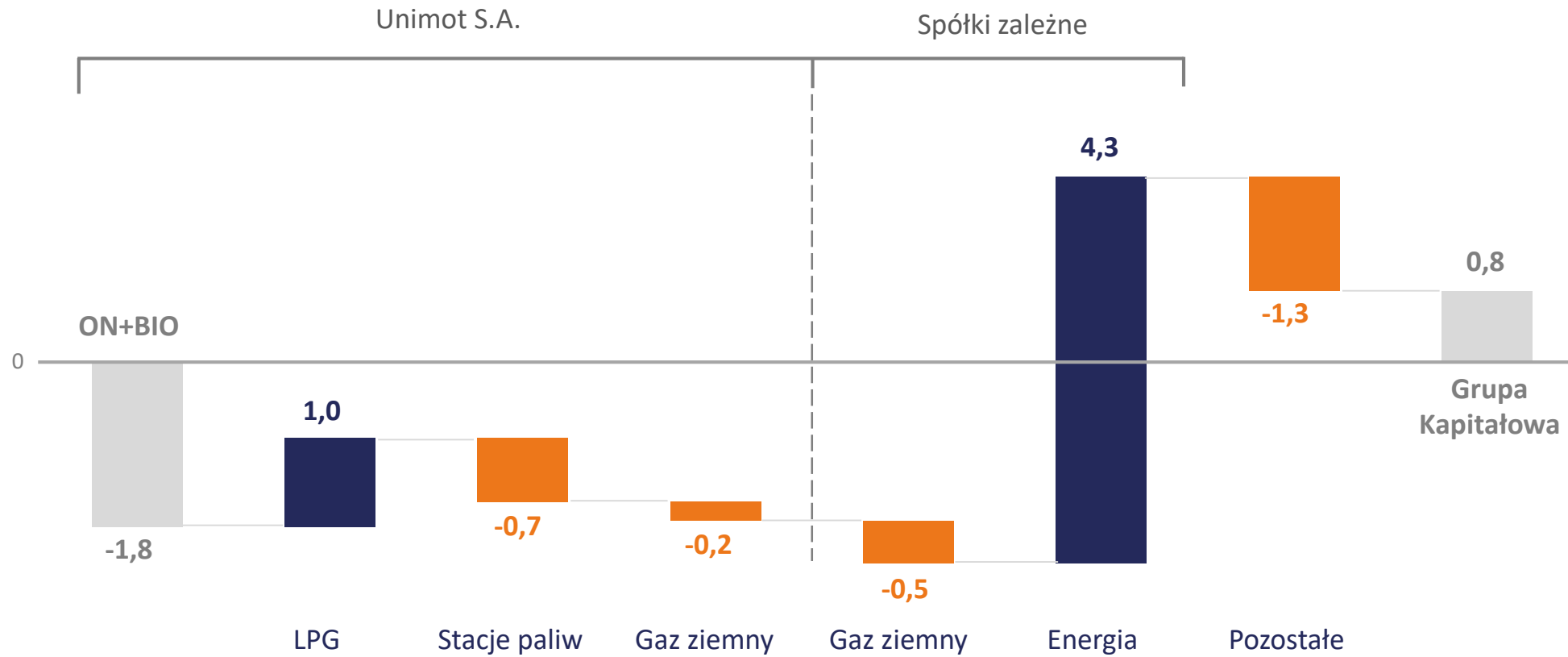
* W pozycji ujmowane są także zrealizowane i niezrealizowane różnice kursowe oraz wycena aktywów i pasywów, w tym zapasów

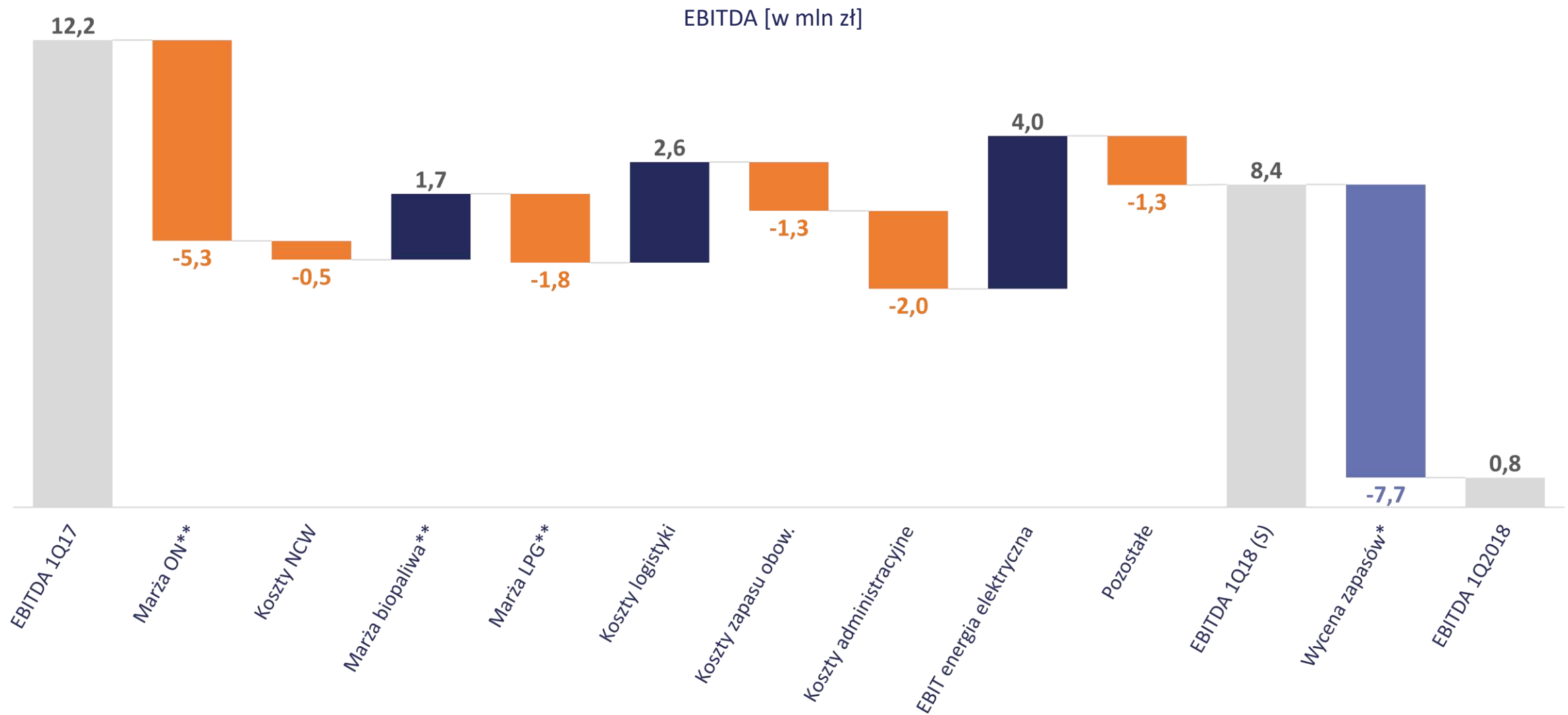
** W 1Q2018 skorygowana o niższą wycenę zapasu obowiązkowego oleju napędowego (spowodowany istotną zmianą różnicy pomiędzy natychmiastowymi a terminowymi cenami oleju napędowego)

*** Od 2018 r., zgodnie z MSSF 15, przychody i koszty z hurtowego handlu energią za pośrednictwem platform giełdowych i brokerskich są wliczane wprost do przychodów/kosztów finansowych, a nie jak wcześniej do przychodów ze sprzedaży (w 1Q2018 dotyczy to kwoty 88,7 mln zł przychodów i 83,9 mln zł kosztów)

**** Grupa zastosowała metodę retrospektywną z łącznym efektem pierwszego zastosowania MSSF 9 i MSSF 15 w zyskach zatrzymanych od 1 stycznia 2018 r. Zgodnie z wybraną metodą dane porównawcze nie są przekształcane.

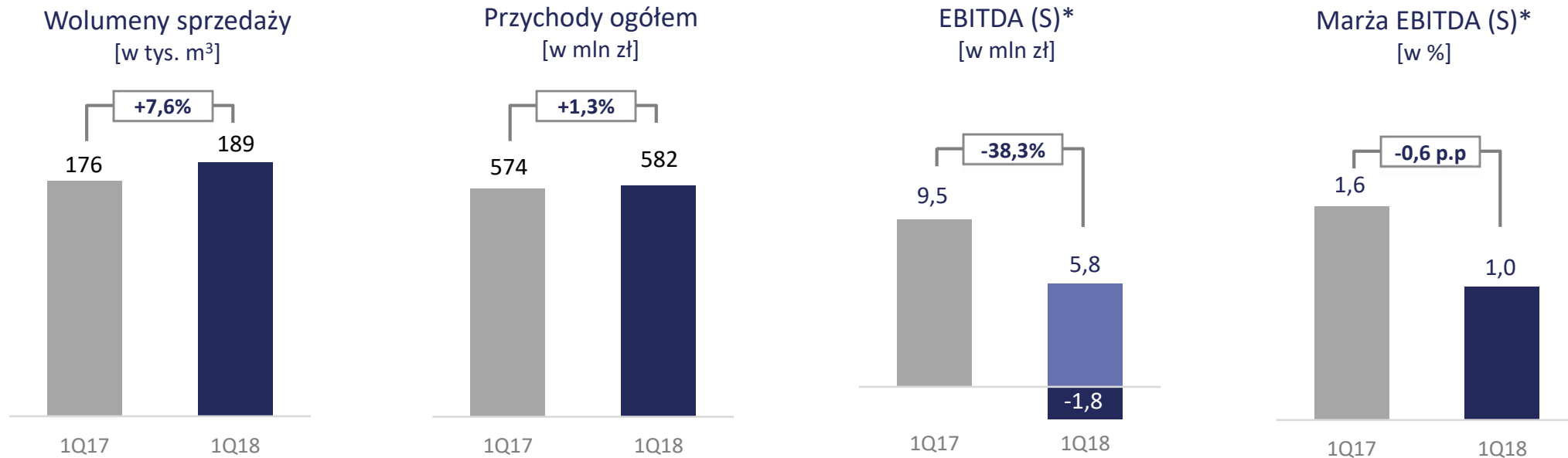
EBITDA w 1Q2018 [w mln zł]





* wraz ze źródłami finansowania i transakcjami zabezpieczającymi

** marża brutto ze sprzedaży wartościowo



- Wzrost wolumenów sprzedaży m.in. poprzez pozyskanie dużych sieciowych odbiorców
- Niższa wycena zapasu obowiązkowego oleju napędowego spowodowana istotną zmianą różnicy pomiędzy notowaniami spot oleju napędowego, a notowaniami kontraktów terminowych na olej napędowy (strata księgowa, wpływ niepieniężny)
- Wyższe koszty realizacji Narodowego Celu Wskaźnikowego głównie w związku z nowym rozliczeniem wskaźnika blendingu (kwartalnym)
- Niższe niż w roku ubiegłym marże rynkowe na oleju napędowym i biopaliwach
- Wzrost kosztów z tytułu nowych projektów (AVIA, Tankuj24.pl), kosztów magazynowania zapasu obowiązkowego (wyższe opłaty magazynowe) oraz kosztów administracyjnych

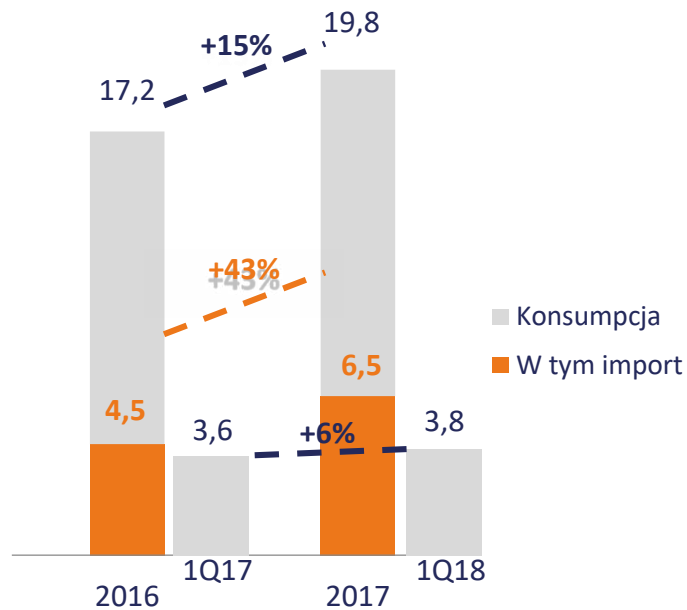
* W 1Q2018 skorygowana o niższą wycenę zapasu obowiązkowego oleju napędowego (spowodowany istotną zmianą różnicy pomiędzy natychmiastowymi a terminowymi cenami oleju napędowego)

Rosnący popyt na olej napędowy w Polsce i jeszcze szybciej rosnący import

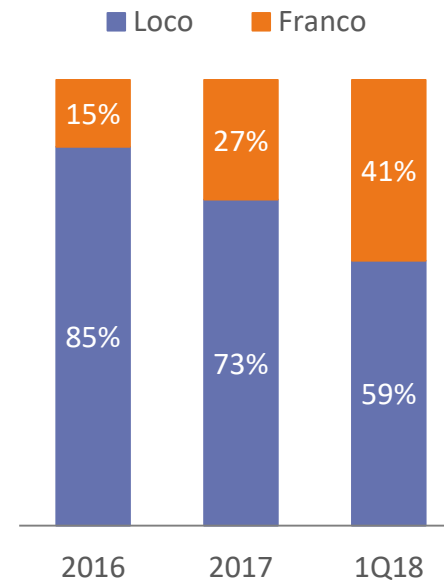
Wzrost udziału sprzedaży paliwa na zasadach franco (z dostawą do klienta) – stabilizacja dostaw

Większa koncentracja klientów w wyniku podpisania w 1Q18 dwóch kontraktów z dużymi odbiorcami

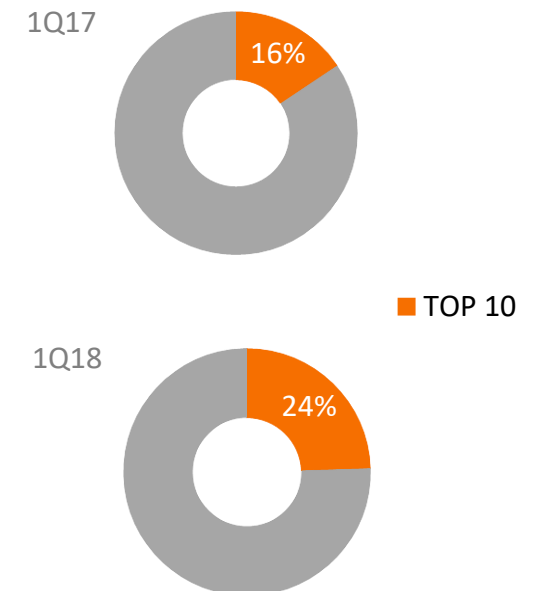
Konsumpcja oleju napędowego w Polsce [w mln m³]*



ON i benzyna – dostawy franco vs. loco [w m³]**



Udział największych 10 odbiorców oleju napędowego w przychodach



* Źródło: POPiHN i szacunki PKN Orlen

** Franco – sprzedający wydaje towar kupującemu w miejscu przeznaczenia; Loco - sprzedający wydaje towar przewoźnikowi podstawionemu przez kupującego w magazynie sprzedającego



Rozwój sieci stacji paliw AVIA na zasadzie franczyzy jako dodatkowy kanał dystrybucji paliw, w tym oleju napędowego

Rodzaje przychodów Grupy z sieci stacji AVIA (w kolejności od najwięcej ważących):

1. **Marża hurtowa**
2. **Z tytułu opłat inwestycyjnych**
3. **Z tytułu opłat stałych**
4. **Z tytułu innych opłat**

Przychody księgowane w wynik **segmentu ON+Bio**

Przychody księgowane w wynik **segmentu Stacje Paliw**

Status

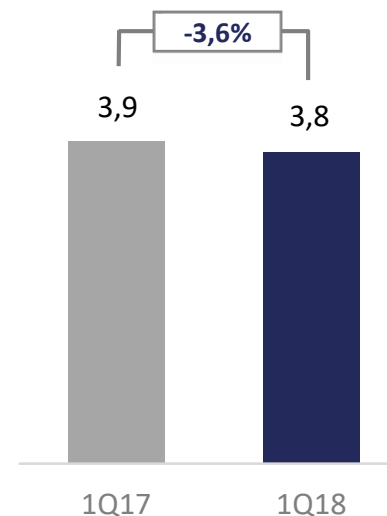
5 stacji AVIA uruchomionych w 1Q2018 (na koniec kwartału: 20 stacji; obecnie działają 22 stacje). Pozytywne efekty franczyzy dla właścicieli stacji - wzrost sprzedaży i przychodów na stacjach paliw po rebrandingu. Wprowadzenie lokalnych kart rabatowych.

Plan

Uruchomienie co najmniej 100 stacji pod marką AVIA do końca 2020 r.

Wprowadzenie własnej karty flotowej w II półroczu 2018 r.

Przychody ogółem [w mln zł]



Przychody ze sprzedaży oleju napędowego na trzech **stacjach własnych**

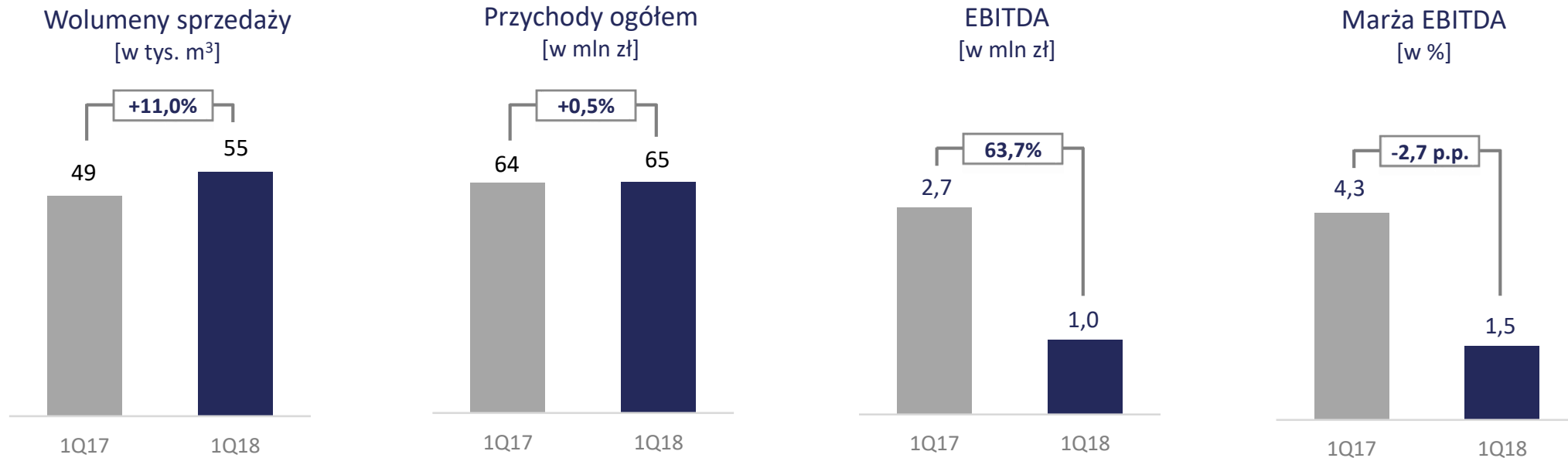
Przychody **franczyzowe ze stacji AVIA** (pkt. 2-4)

Przychody z **aplikacji Tankuj24.pl**

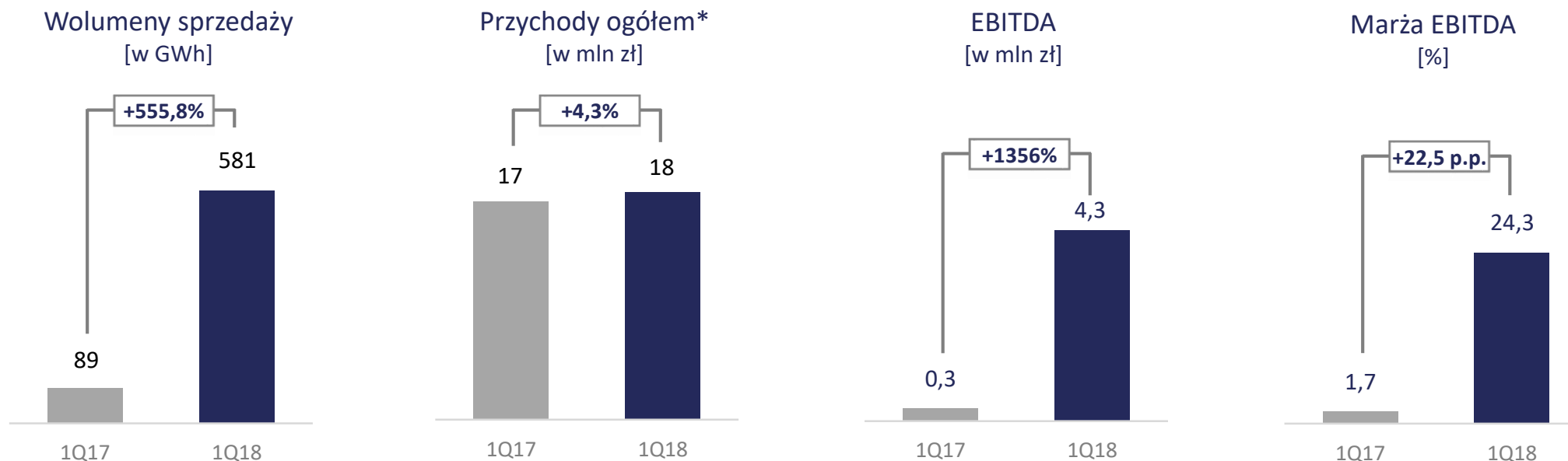
- Niższe przychody w 1Q18 wynikają z utraty wolumenów od istotnego klienta (przegany przez niego przetarg i wyraźne zmniejszenie przewozów)



Mobilna aplikacja umożliwia porównywanie cen paliw na stacjach i zakup paliwa online po niższej cenie



- Dalsze umacnianie istotnej pozycji jako dystrybutora LPG w Polsce i czołowego miejsca wśród importerów i dostawców hurtowych
- Wyższe wolumeny sprzedaży głównie w efekcie uruchomienia sprzedaży z terminala w nowej lokalizacji, skróceniu łańcucha dostaw poprzez ograniczenie udziału pośredników w realizowanych zakupach, rozwoju aktywności importowej poprzez terytorium Białorusi, zwiększenie portfela zagranicznych odbiorców
- Wymagające otoczenie zewnętrzne – niższe ceny rynkowe, istotne ograniczenia logistyczne (zmniejszona przepustowość oraz blokady na torach i wejściach do baz) skutkujące utrudnieniami sprzedażowymi i obniżeniem atrakcyjności realizowanych zleceń
- Wyższe koszty transportu gazu LPG, jego przeładunku oraz koszty wymuszonych postoi towaru

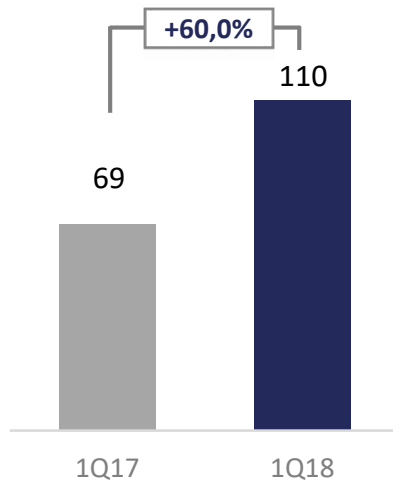


- Wyższe wyniki ze sprzedaży w hurtowym handlu energią za pośrednictwem platform giełdowych i brokerskich (wynik od tego roku, zgodnie z MSFF 15, pokazywany jest w pozycji „Przychody/koszty finansowe”, ale wliczany do EBITDA)
- Intensywne działania sprzedażowe w części sprzedaży energii klientom końcowym – rekordowa liczba pozyskania nowych umów
- Ujemny wynik EBITDA w części sprzedaży energii klientom końcowym ze względu na schemat funkcjonowania biznesu – ponoszenie bieżących kosztów funkcjonowania segmentu, a przychody pojawią się w przyszłości, w momencie wejścia w życie podpisanych umów na dostawy
- Przyrost liczby współpracujących wytwórców energii

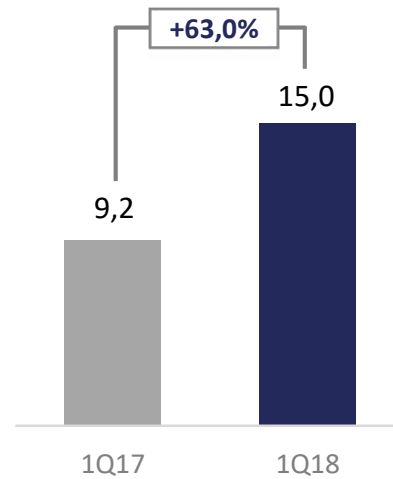


* Od 2018 r., zgodnie z MSFF 15, przychody i koszty z hurtowego handlu energią za pośrednictwem platform giełdowych i brokerskich są wliczane wprost do przychodów/kosztów finansowych, a nie jak wcześniej do przychodów ze sprzedaży (w 1Q2018 dotyczy to kwoty 88,7 mln zł przychodów i 83,9 mln zł kosztów)

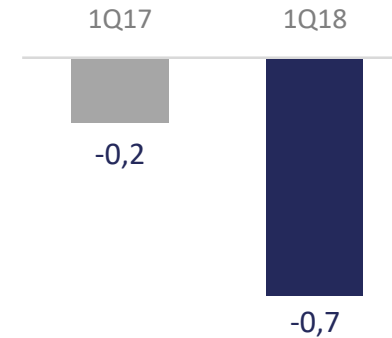
Wolumeny sprzedaży
[w GWh]



Przychody ogółem
[w mln zł]



EBITDA
[w mln zł]



- Prowadzona działalność: obrót, sprzedaż i dystrybucja gazu ziemnego (własna infrastruktura oraz TGE)
- Wzrost sprzedanych wolumenów dzięki intensywnym wysiłkom sprzedażowym
- Negatywne wyniki finansowe spowodowane głównie: wysokimi kosztami odsetkowymi spółek zależnych, wysokimi cenami zakupu gazu ziemnego oraz niekorzystnymi poziomami taryf sprzedażowych i dystrybucyjnych
- Grupa prowadzi obecnie szereg analiz zmierzających do optymalizacji biznesu gazu ziemnego

OLEJ NAPĘDOWY I BIOPALIWA

Dalszy rozwój organiczny – działania zmierzające do wzrostu sprzedaży, w tym poza granicami kraju

Intensywna praca nad poprawą marż – poszukiwanie nowych, atrakcyjnych możliwości zakupowych

Kwartalna realizacja NCW w blendingu

Realizacja większych jednorazowo dostaw oleju napędowego dla Unimot (możliwe dzięki środkom z zeszłorocznej emisji akcji)

Planowane przestoje w rafinerii Orlenu (2Q18)

Możliwe wyhamowanie popytu w związku z gwałtownie rosnącymi cenami oleju napędowego

Dalszy rozwój dodatkowych kanałów sprzedaży oleju napędowego – sieć AVIA, w tym karta flotowa

Unimot S.A. i GK

ZWZ 17.05.2018 – decyzja w sprawie podziału zysku

Zakończenie prac nad Strategią działalności Grupy na kolejne lata

Działania cross-selling'owe pomiędzy poszczególnymi biznesami

LPG

Sezon paliwowy – spodziewany wzrost popytu w związku z okresem letnim i wakacjami

Remont terminala w Małaszewiczach, z którego korzysta Unimot – konieczność korzystania z rozwiązań alternatywnych

Możliwe problemy z dostępnością gazu LPG w Polsce (duży popyt na Ukrainie, Mistrzostwa Świata 2018 w Rosji, wyzwania z przepustowością na kolei)

ENERGIA

Dalsze działania rozwojowe – akwizycja kolejnych klientów i zapewnienie wyższych przychodów w przyszłości

GAZ ZIEMNY

Dalsza analiza i podjęcie działań w celu optymalizacji działalności segmentu gazowego

Dążenie do ustalenia wyższych, adekwatnych do strony kosztowej, taryf sprzedażowych i dystrybucyjnych

Działania zmierzające do zapewnienia atrakcyjnych cen dostaw gazu ziemnego (zakończenie niekorzystnego kontraktu, który obecnie obowiązuje)

AVIA

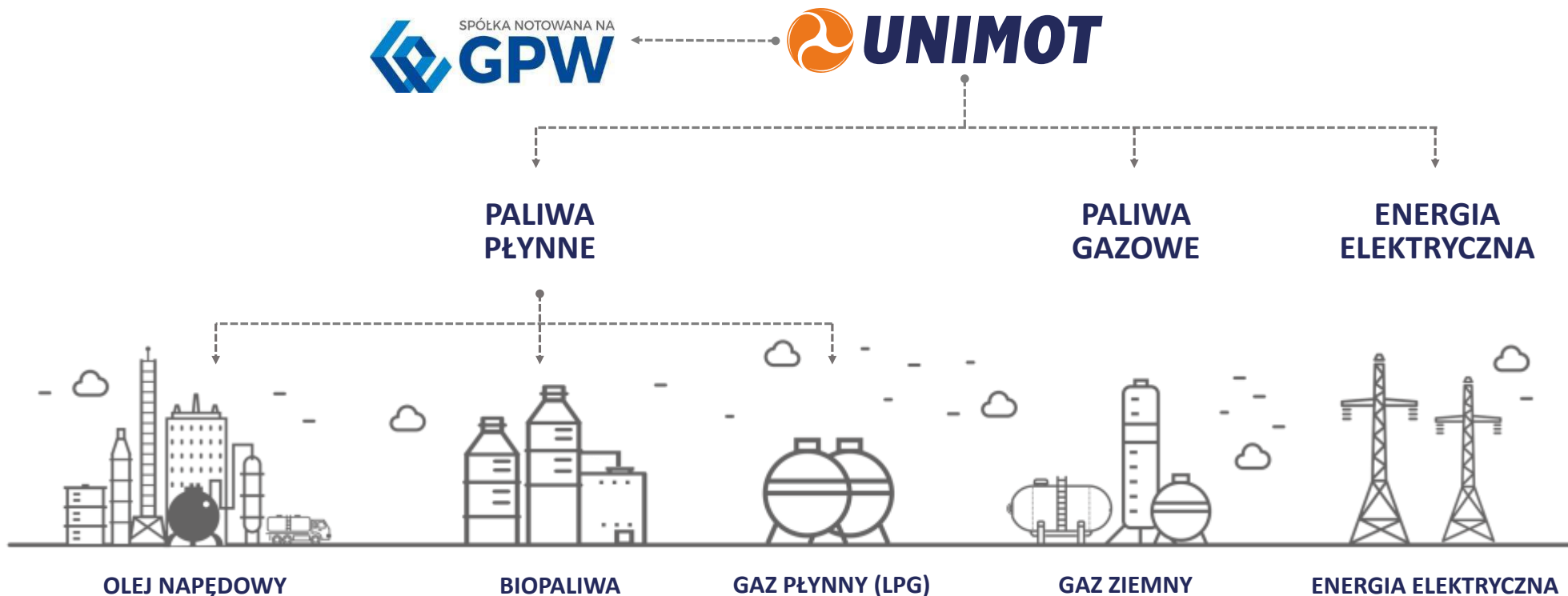
Włączanie kolejnych stacji paliw do sieci AVIA na zasadzie franczyzy – cel na koniec roku: posiadanie 45 stacji, cel na koniec 2020 r.: 100 stacji

ZAŁĄCZNIKI

[w tys. zł]	1Q2018	1Q2017
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej		
Zysk przed opodatkowaniem	(2 429)	10 033
Korekty o pozycje, w tym:		
Amortyzacja	1 375	1 120
Odsetki, koszty transakcyjne (dotyczące kredytów i pożyczek) i dywidendy, netto	1 836	1 052
Zmiana stanu należności	(18 491)	9 417
Zmiana stanu zapasów	11 874	7 795
Zmiana stanu zobowiązań handlowych	(30 623)	(61 666)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(9 151)	(37 715)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(1 448)	(391)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(3 483)	79 595

[w tys. zł]	31.03.2018	31.12.2017
Aktywa trwałe, w tym:		
Rzeczowe aktywa trwałe	50 870	50 459
Wartości niematerialne	20 465	20 501
Aktywa trwałe razem	83 579	80 508
Aktywa obrotowe, w tym:		
Zapasy	221 313	233 187
Należności handlowe oraz pozostałe	267 422	245 948
Pochodne instrumenty finansowe	18 839	14 842
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	23 331	36 532
Aktywa obrotowe razem	537 767	538 012
Aktywa razem	621 346	618 520

[w tys. zł]	31.03.2018	31.12.2017
Kapitał własny, w tym:		
Kapitał zakładowy	8 198	8 198
Pozostałe kapitały	163 100	163 100
Kapitał własny razem	199 453	201 419
Zobowiązania długoterminowe, w tym:		
z tytułu pożyczek oraz innych instr. dłużnych	11 546	11 674
Zobowiązania długoterminowe razem	30 412	23 218
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:		
Kredyty w rachunku bieżącym	140 492	140 575
Zobowiązania krótkoterminowe razem	391 481	393 883
Zobowiązania razem	421 893	417 101
PASYWA RAZEM	621 346	618 520



Kluczowe elementy strategii

Koncentracja na wzroście sprzedaży paliw płynnych

Rozwijanie franczyzy sieci stacji paliw AVIA w Polsce

Zwiększanie udziału w rynku energii elektrycznej

Rozwijanie infrastruktury i sprzedaży paliw gazowych

Inwestycje w nowoczesne technologie (Tankuj24, e-Zamówienia)



58,74%

**UNIMOT System
Sp. z o.o.**

budowa i rozwój własnej
sieci dystrybucji gazu
ziemnego na wybranych,
niezgazyfikowanych
obszarach

**Blue LNG
Sp. z o.o.**

regazyfikacja
gazu ziemnego

50,76%

**Blue Cold
Sp. z o.o.**

produkcja skroplonego
gazu LNG w oparciu
o własny punkt
skraplania metanu

**PPG Warszawa
Sp. z o.o.**

regazyfikacja
gazu ziemnego

100%

**UNIMOT Energia i Gaz
Sp. z o.o.**

hurtowa i detaliczna
sprzedaż gazu ziemnego,
energii elektrycznej i
LPG

100%

**Tradea
Sp. z o.o.**

obróć energią
elektryczną, odbiorcy
hurtowi
oraz indywidualni

100%

**Tankuj24.pl
Sp. z o.o.**

rozwój działalności Grupy
w sektorze paliw płynnych -
mobilna aplikacja do
zakupu paliwa online

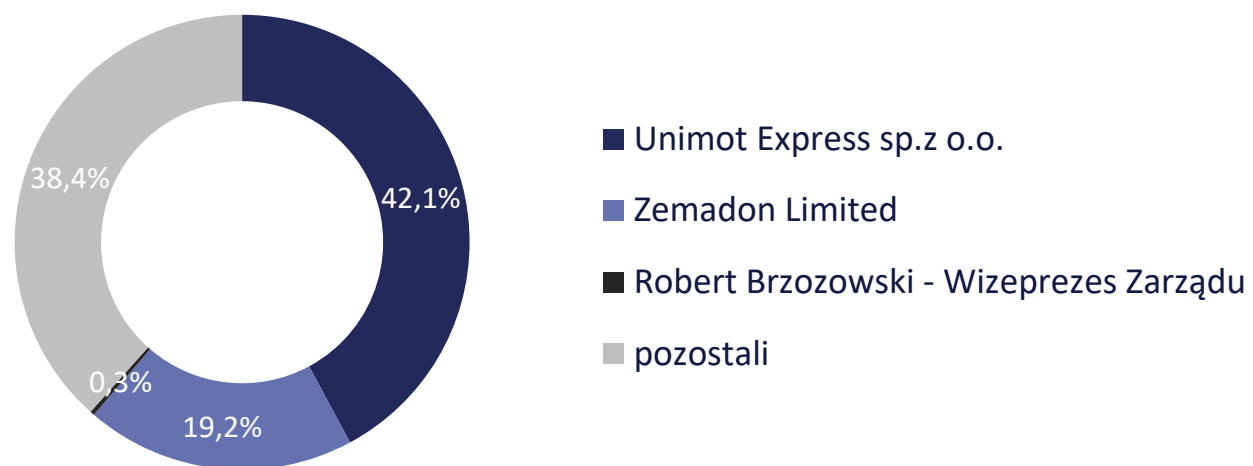
100%

**Unimot
Ukraine LLC**

rozwój sieci AVIA
na Ukrainie

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w głosach
Unimot Express Sp. z o.o.	3 454 720	42,14%	3 804 720	42,76%
Zemadon Limited	1 572 411	19,18%	1 922 411	21,61%
Robert Brzozowski – Wiceprezes Zarządu	25 730	0,31%	25 730	0,29%
Pozostali	3 144 957	38,4%	3 144 957	35,3%
Razem	8 197 818	100,00%	8 897 818	100,00%

Udział w kapitale Unimot S.A.





RELACJE INWESTORSKIE Unimot S.A.

Joanna Siedlaczek

Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich

tel.: +48 517 169 792

e-mail: gielda@unimot.pl



Niniejsza prezentacja została przygotowana przez Unimot S.A. („Spółka”) na potrzeby jej akcjonariuszy, analityków oraz innych kontrahentów. Niniejsza prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży, ani oferty mającej na celu pozyskanie oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów. Niniejsza prezentacja nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej ani oferty świadczenia jakiejkolwiek usługi. Dane przedstawione w prezentacji zostały zaprezentowane z należytą starannością, jednak należy zwrócić uwagę, iż niektóre dane pochodzą ze źródeł zewnętrznych i nie były niezależnie weryfikowane. W odniesieniu do wyczerpującego charakteru lub rzetelności informacji przedstawionych w niniejszej Prezentacji nie mogą być udzielone żadne zapewnienia ani oświadczenia. Spółka nie ponosi żadnej odpowiedzialności za jakiegokolwiek decyzje podjęte w oparciu o informacje i opinie zawarte w niniejszej prezentacji. Unimot S.A. informuje, że w celu uzyskania informacji dotyczących Spółki należy zapoznać się z raportami okresowymi lub bieżącymi, które są publikowane zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa polskiego.