

**2015 m augo ir AB „Snaigė“ pelnas, ir EBITDA**

2015 m. AB „Snaigė“ demonstravo gebėjimą greitai veikti ir auginti pelną bei pardavimus besikeičiančiomis verslo sąlygomis: smukus krizės apimtoms Ukrainai, Rusijai, Vidurinei Azijai, bendrovė per trumpą laiką sugebėjo persiorientuoti, sustiprinti pardavimus Vakarų bei Centrinėje Europoje, bei įsitvirtinti naujosiose rinkose.

AB „Snaigė“ 2015 m. neaudituotais konsoliduotais duomenimis pasiekė 3,2 mln. eurų EBITDA bei uždirbo 0,7 mln. eurų neaudituito konsoliduoto pelno prieš mokesčius.

Bendrovės neaudituita konsoliduota apyvarta viršijo 44 mln. eurų ir buvo 4 proc. didesnė palyginus su 2014 metais.

Pasak AB „Snaigė“ generalinio direktoriaus Gedimino Čeikos šis rezultatas yra puikus bendrovės darbo efektyvumo ir lankstumo įrodymas. „Sugebėjome ne tik kompensuoti dėl geopolitinės situacijos sumažėjusius pardavimus svarbiose Ukrainos, Rusijos, Vidurinės Azijos rinkose, bet ir daugiau uždirbti“, - teigė G. Čeika.

2015 m. didžiausiomis bendrovės rinkomis buvo Prancūzija, Vokietija, Lenkija, Portugalija, Ukraina, Čekija bei Lietuva. Šiose šalyse buvo parduota beveik 78 proc. visos „Snaigė“ produkcijos. Pernai bendrovė pradėjo prekiauti ir sėkmingai įsitvirtino Norvegijoje, Izraelyje, Gruzijoje bei Azerbaidžane.

Pasak AB „Snaigė“ generalinio direktoriaus Gedimino Čeikos išaugę bendrovės pardavimai tokiose kokybei reikliose rinkose kaip Vokietija, Prancūzija, Skandinavijos šalys rodo aukštą lietuviškų šaldytuvų kokybę bei europietišką standartų atitikimą.

„Esu laimingas, kad mūsų produkcijos kokybę ir privalumus vertina ne tik lietuvaičiai, bet ir didelio pasirinkimo labiau išlepinti prancūzai, vokiečiai, skandinavai“, - teigė G.Čeika. „Didžiuojusi mūsų, pasauliniu mastu labai mažos bendrovės gebėjimu konkuruoti su industrijos gigantais.“

Kaip ir kiekvienais metais AB „Snaigė“ išleido keletą naujų bei patobulino jau esamus gaminius. Rinkai pristatyti šaldytuvai su be šerkšne šaldymo sistema NO FROST, elektroniniu valdymu bei naujasis šaldytuvai-vitrina.