

Bielsk Podlaski, 21 marca 2013r.

*Stanisław Aleksandrowicz*

Rok 2012 był dla branży budowlanej okresem bardzo trudnym i wymagającym. Rygorystyczny nadzór nad bieżącą produkcją i budżetami kontraktów pozwolił po raz kolejny udowodnić, iż Grupa UNIBEP potrafi wypracować przyzwoity wynik finansowy. Podtrzymuję swoją opinię przedstawioną we wcześniejszych raportach, że wyniki są dobre i stabilne. Przejrzeliśmy wszystkie kontrakty, dokonaliśmy niezbędnych korekt dostosowujących budżety do realiów rynku i mogę z pełną odpowiedzialnością stwierdzić, iż w Grupie nie mamy zagrożeń naszego stabilnego rozwoju. Nasze biznesy są przygotowane do pracy w pogarszających się warunkach otoczenia 2013 roku.

Z punktu widzenia rentowności badany okres był dobry dla segmentu działalności deweloperskiej. Na uwagę zasługuje też fakt, iż działalność budowlana drogowa wykazuje dodatnią marżę, pomimo obiektywnie bardzo trudnych warunków rynkowych.

Zanotowany w 2012 roku spadek sprzedaży nie wynika z jakichkolwiek zaburzeń w rozwoju Grupy Unibep, lecz był spowodowany przesunięciami harmonogramów na niektórych kontraktach z powodu opóźnień naszych Inwestorów w dostarczeniu dokumentacji i uruchamianiu finansowania.

W zakresie przygotowań do lat następnych mogę z dumą pochwalić się dobrym i bardzo dobrym portfelem zleceń. Oddział produkcyjny Unihouse ma już wypełniony portfel na 2013r. w 100%. Podobna jest sytuacja w eksporcie wschodnim. Na obu rynkach przewidujemy podpisanie w najbliższym czasie jeszcze kilku kontraktów. Eksport jest naszym pomysłem na okres spowolnienia rynku krajowego, przewidujemy iż eksport w bieżącym roku zapewni około 40% sprzedaży Grupy.

W pozostałych dziedzinach naszej działalności konsekwentnie realizujemy przyjęte kierunki dostosowując jednak tempo działań do realiów rynkowych. Głównym problemem branży jest poziom marż możliwych do uzyskania. Wzrost sprzedaży nie jest obecnie priorytetem, ważniejsze jest bezpieczeństwo, zachowanie planowanej marży oraz wpływ należności z kontraktu. Atutem Unibep są relatywnie niskie koszty stałe, co w połączeniu z określonym poziomem sprzedaży pozwala na generowanie stabilnych zysków. Bardzo ważnym obszarem naszych przygotowań do lat następnych jest optymalizacja kosztów zarządzania. Postawiliśmy sobie za cel zmniejszenie kosztów zarządu do poziomu poniżej 2,5% i uważamy ten cel za realny. Pozytywnym elementem jest również jakość portfela zleceń, co prawda nie pozwalająca na generowanie wysokich marż, ale gwarantująca bezpieczne wpływy. Wartość portfela zamówień Grupy na 2013 rok przekracza już 940 mln zł. Pozwoli to nam na rozwój sprzedaży Grupy przy spadkach w branży budownictwa w Polsce.

Grupa Unibep systematycznie i konsekwentnie realizuje strategię rozwoju segmentu deweloperskiego. W wynikach widoczne są zmiany w tym zakresie (mniejsze przychody i zyski w Unibepie, a większe w Grupie), w obszarze organizacyjnym i rozwojowym, gdzie spółka zależna Unidevelopment bardzo aktywnie samodzielnie prowadzi działania operacyjne i dynamicznie tworzy struktury prawno-administracyjne celem budowania wartości dla Akcjonariuszy.

Bardzo ważnym dla nas czynnikiem jest płynność finansowa spółki, która utrzymuje się na bezpiecznym poziomie, a bezpieczeństwo finansowe jest najważniejszym naszym priorytetem. W najbliższym czasie przewidujemy znaczącą poprawę wskaźnika zadłużenia Grupy, z powodu rozliczenia transakcji kupna sprzedaży budynku biurowego przez Bank BPS S.A. Powyższa transakcja spowoduje wygenerowanie dodatkowych środków finansowych pozwalających na realizację planów strategicznych Grupy.

Zapraszam do zapoznania się ze szczegółami sprawozdań.

PREZES ZARZĄDU



Jan Mikołuszko