

Szanowni Państwo,

Rok 2005 to pierwszy rok wzrostu produkcji budowlano-montażowej w Polsce po pięciu latach tendencji spadkowej. Nie był to skok imponujący, ale bez wątpienia zapowiedź tak długo oczekiwanego ożywienia rynku. Tendencja wzrostowa zaznaczyła się przede wszystkim tam, gdzie pojawiła się możliwość finansowania ze środków unijnych, czyli w sektorze infrastruktury drogowej, kolejowej i ochrony środowiska, ale także - już co prawda z innych względów - w deweloperskim budownictwie mieszkaniowym. Niestety podczas gdy z jednej strony liczba ogłaszanych przetargów rosła, z drugiej – rentowność kontraktów nadal pozostawiała wiele do życzenia. Barrierami poprawy rentowności, zwłaszcza w perspektywnym sektorze infrastruktury, są przede wszystkim: bardzo duża konkurencja i niskie ceny, porównywalne z rokiem 2004.

Budimex SA jest spółką dominującą, która pełni funkcje centrum doradczego, zarządzającego i finansowego Grupy. Zgodnie z tą koncepcją realizację kontraktów Budimex przekazuje spółkom wykonawczym, w tym głównie Budimeksowi Dromeksowi.

Na wyniki finansowe Budimeksu SA w roku 2005 znacząco wpłynęła strata z rozliczenia i wyceny transakcji terminowych, których celem jest ograniczenie ryzyka kontraktów zawartych w walutach obcych. Ponadto spółka utworzyła rezerwy na przewidywane zobowiązania z tytułu realizacji kontraktów na rynkach wschodnich oraz dokonała odpisów aktualizujących należności.

Dla Budimeksu rok 2005 był okresem dynamicznego wzrostu. Przychody ze sprzedaży Grupy wzrosły o przeszło 25% w stosunku do roku ubiegłego, czyli trzykrotnie więcej niż dynamika wzrostu rynku. Szybki rozwój Grupa zawdzięcza głównie Budimeksowi Dromeksowi SA – spółce generalnego wykonawstwa, która zwiększyła swe przychody z niecałych 1,6 mld złotych w roku 2004 do blisko 2 mld złotych w roku 2005. Dobre wyniki Grupa odnotowała również w segmencie mieszkaniowego rynku deweloperskiego i produkcji domów jednorodzinnych. Dzięki kapitałowi i doświadczeniu Ferroviala Inmobiliaria spółki zajmujące się w Grupie działalnością deweloperską mogą sprzedać 1000 mieszkań już w roku 2006, by w 2007 podwoić tę liczbę, plasując Grupę w gronie liderów tego rynku w Polsce. Z kolei specjalizująca się w produkcji domów jednorodzinnych firma Unibud z Bielska Podlaskiego sprzedała w 2005 roku 250 domów oraz z powodzeniem weszła na rynek brytyjski i irlandzki. W 2006 roku spółka ta planuje dalszą ekspansję, na m.in.: rynku brytyjskim oraz rozwój w Niemczech, gdzie sprzedaje ok. 80% swojej produkcji.

Rok 2005 można nazwać rokiem przełamania negatywnych tendencji, jednak utrzymanie wzrostu w znacznej mierze zależeć będzie teraz od skutecznych działań rządu, a przede wszystkim uporządkowania prawa budowlanego, a także ustawy o zamówieniach publicznych, zagospodarowania przestrzennego czy ustaw o ochronie środowiska oraz ochronie przyrody.

To, co stanowi dla rynku kolejne potencjalne zagrożenie, to brak wystarczających umiejętności absorpcji środków z Unii Europejskiej. Dotychczasowa praktyka obnaża trudności z wykorzystaniem przez nasz kraj unijnych pieniędzy, a to może oznaczać zatrzymanie głównej siły napędowej naszej branży.

Otwarcie niektórych rynków pracy w Unii Europejskiej i dobra renoma polskich specjalistów spowodowały, iż wielu z nich zaczęło podejmować intratną pracę za granicą. Jednak pomimo kadrowego drenażu rynku polskiego, z powodu rosnącej liczby realizowanych przez nas kontraktów, zatrudniliśmy w roku 2005 dodatkowo przeszło 350 wykwalifikowanych pracowników. Duży nacisk położyliśmy także na rozwój zawodowy naszej kadry. Na szkolenia w samych tylko wiodących spółkach Grupy przeznaczyliśmy ponad 2 mln złotych.

W 2005 roku mieliśmy nadzieję zdobyć przynajmniej jedną koncesję autostradową, jednak nowy rząd, zastanawiając się nad koncepcją budowy autostrad, wstrzymał się z udzielaniem koncesji i jest to dla nas niezaprzeczalnie niekorzystna sytuacja.

W 2006 roku chcemy utrzymać silną pozycję w segmencie budownictwa drogowego i ekologicznego. Chcemy także rozwinąć działalność w sektorze budownictwa kolejowego, w którym dużą wiedzę i doświadczenie ma nasz strategiczny partner - Ferrovial. Będziemy także pracować nad dalszym rozwojem działalności na rynku rosyjskim i rynkach państw byłych republik Związku Radzieckiego, które wydają się być bardzo perspektywiczne.

W 2006 roku naszym priorytetem jest poprawa rentowności. Zamierzamy skoncentrować się na zwiększeniu zysków i to stanowi kwintesencję strategii Grupy Budimex na ten rok. Naszym celem jest selektywny wybór kontraktów przy jednoczesnej poprawie zyskowności poprzez kontrolę i ograniczenie ryzyk budowlanych.

Głęboko wierzę, że przy sprzyjających warunkach uda się nam to osiągnąć.

Marek Michałowski

prezes zarządu  
dyrektor generalny  
Budimex SA