

Grupa URSUS: nowi partnerzy oraz dalszy rozwój oferty

data aktualizacji: 2018.05.29



URSUS

W pierwszym kwartale br. Grupa Kapitałowa URSUS, wypracowała przychody ze sprzedaży na poziomie 43,51 mln zł, natomiast zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 13,28 mln zł. Zysk na działalności operacyjnej uplasował się na poziomie 2,48 mln zł a strata brutto osiągnęła poziom 1,94 mln zł.

W I kwartale br. 2018 roku Grupa URSUS osiągnęła zysk na działalności operacyjnej na poziomie 2,48 mln zł oraz stratę brutto – 1,94 mln zł. Z kolei strata netto przypadająca na akcjonariuszy jednostki dominującej wyniosła 1,47 mln zł. Wpływ na taki wynik Grupy miała strata Spółki URSUS BUS, która pierwsze przychody z tytułu realizacji portfela zamówień odnotuje już w II kwartale br., opóźnienia wypłat PROW na lata 2014-2020, opóźnienia w realizacji kontraktu tanzańskiego oraz wyższe koszty finansowe związane ze zwiększeniem zaangażowania kapitału obcego w spółkach zależnych oraz niekorzystną relacją kursu dolara amerykańskiego w stosunku do złotego.

Pierwsze trzy miesiące tego roku URSUS S.A. zamknął z zyskiem brutto ze sprzedaży na poziomie 9,37 mln zł, co było efektem m.in. poprawy rentowności sprzedaży r/r o 5 pp. do poziomu 26%. Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 1,93 mln zł. W raportowanym okresie Spółka odnotowała spadek kosztów sprzedaży oraz kosztów zarządu, co miało wpływ na osiągnięty wynik netto.

Kluczową inwestycją Ursus S.A. było powołanie do życia spółki Ursus Dystrybucja sp. z o.o. Spółka ta jest wyłącznym dystrybutorem ciągników i maszyn rolniczych marki Ursus na podległym obszarze obejmującym 80 proc. powierzchni kraju. Po czterech miesiącach od rozpoczęcia działalności spółka osiągnęła zysk ze sprzedaży brutto w wysokości 1,3 mln zł przy rentowności na poziomie 7% oraz zysk netto w wysokości 1,9 mln zł. Na dzień dzisiejszy Ursus Dystrybucja posiada 7 punktów własnych zlokalizowanych na Podlasiu, w Wielkopolsce woj. świętokrzyskim i zachodniopomorskim. W najbliższym czasie spółka planuje otwarcie kolejnych 3 punktów dystrybucyjnych zlokalizowanych w woj. lubelskim i mazowieckim. Dodatkowym atutem jest uzupełnienie oferty handlowej maszynami rolniczymi nieprodukowanymi przez Ursus, częściami zamiennymi oraz materiałami eksploatacyjnymi (oleje, filtry, łożyska, akumulatory itp.). Ponadto spółka jest wyłącznym dystrybutorem na terenie Polski maszyn angielskiej firmy Claydon służących do uprawy pasowej, które uzupełniają ofertę skierowaną do dużych gospodarstw rolnych. Obecnie sieć dealerów powiązanych z Ursus Dystrybucją wynosi 20 podmiotów i sukcesywnie rośnie.

Istotnym elementem realizacji strategii Ursus S.A. w mijającym roku była inwestycja w elektromobilność. Spółka Ursus Bus dzięki nakładom finansowym poniesionym w 2017 roku zgromadziła na koniec omawianego okresu portfel zamówień na ponad 200 mln zł. Realizacja

kontraktów znajdujących się w portfelu zamówień będzie miała wpływ na wyniki spółki w całym 2018 roku oraz w I półroczu 2019. Obecnie spółka jest w trakcie realizacji zamówienia dla ZTM w Lublinie na dostawę 8 autobusów oraz 15 trolejbusów oraz dla MKZ w Zielonej Górze na 47 autobusów elektrycznych. Spółka w dalszym ciągu pracuje nad zwiększeniem portfela zamówień poprzez składanie ofert w kolejnych przetargach. Pozytywne rozstrzygnięcie przetargów pozwoli na zwiększenie portfela zamówień spółki o kolejne 40 szt. pojazdów. Wygenerowana przez spółkę strata wynikała z konieczności poniesienia wysokich kosztów związanych z rozwojem procesów technologicznych oraz badawczo-rozwojowych zmierzających do usprawnienia działalności Spółki i rozszerzenia oferty Spółki.

Projektem, który w ocenie spółki ma strategiczne znaczenie jest samochód elektryczny ELVI. Projekt ten, w obecnej sytuacji rządowych programów wsparcia elektromobilności oraz tendencji rynkowych ma szanse na szybką popularyzację. Zaprojektowany samochód z uwagi na szerokie zastosowanie, opcjonalność oraz spełnienie najwyższych norm jakościowych znajdzie wielu nabywców zarówno w sektorze B2B jak i B2C.

W przyszłych kwartałach 2018 r. URSUS S.A. zamierza kontynuować ekspansję na rynkach zagranicznych w tym także w Afryce oraz umacniać pozycję krajowego lidera w segmencie ciągników i maszyn rolniczych poprzez dalszy sukcesywny rozwój własnej sieci sprzedaży.

Źródło: