PRZEMYSŁ I BUDOWNICTWO

Rosyjskie eldorado dla producentów liczników

Rosną przychody giełdowych spółek produkujących urządzenia pomiarowe. To efekt wzmożonego popytu w Rosji i wdrażania nowych, innowacyjnych produktów

Barbara Oksińska
barbara.oksinska@parkiet.com

Wzrost popytu na mierniki zanotowali w I półroczu wszyscy notowani na GPW producenci tych urządzeń. Mimo rosnącej konkurencji na rynku i związanej z tym presji na marże udało im się poprawić wyniki finansowe. Prawdziwym eldorado okazał się rynek rosyjski, gdzie polskie firmy z powodzeniem sprzedają swoje liczniki.

Rośnie popyt na Wschodzie

– W pierwszej połowie roku bardzo dobrze poradziły sobie firmy, które mają ugruntowaną pozycję na rynkach wschodnich, a przede wszystkim w Rosji. Sprzedaż różnego rodzaju urządzeń pomiarowych rośnie tam dynamicznie i spodziewam się kontynuacji tego trendu w kolejnych miesiącach. Takie firmy jak Apator czy Aplisens na pewno na tym skorzystają – przewiduje Renata Miś, analityk DM AmerBrokers. Sprzedaż Apatora w Rosji wzrosła w I półroczu aż o 62 proc., do prawie 20 mln zł w porównaniu z rokiem ubiegłym. Kraj ten był największym zagranicznym rynkiem zbytu dla toruńskiej spółki. W sumie grupa wypracowała 227,34 mln zł przychodów i ponad 20 mln zł zysku netto. – Biorąc pod uwagę liczbę zamówień na III kwartał i rosnący popyt na liczniki, spodziewam się jeszcze lepszych wyników w drugiej połowie roku – zapowiada Janusz Niedźwiecki, prezes Apatora.

Wyniki finansowe producentów urządzeń pomiarowych za I półrocze 2011 r. (mln zł)

	Przychody	Zmiana r./r. (proc.)	Wynik netto	Zmiana r./r. (proc.)
Apator	227,34	35	20,12	228
Aplisens	29,26	13	5,36	53
Introl	132,21	19	5,28	12
Sonel	20,37	29	2,29	1

Źródło: spółki

Z kolei Aplisens zanotował wzrost obrotów o 13 proc., do 29,26 mln zł. Tylko na rynkach wschodnich popyt podskoczył o 15 proc. – spółka wypracowała tam 9,5 mln zł przychodów. Aplisens szacuje, że w ciągu najbliższych pięciu lat odnotuje tam 20-proc. wzrost zamówień. Obecnie jego udział w rynku w Rosji i na Ukrainie sięga 2–5 proc.

Nowe produkty

Sonel zwiększył w I półroczu sprzedaż mierników o 29 proc., do 13,7 mln zł. Doliczając do tego przychody z usług (instalacja urządzeń), jego obroty sięgnęły 20,37 mln zł. Na poprawę wpłynęły nie tylko dobre wyniki eksportu do Rosji. Spółka rozpoczęła sprzedaż siedmiu nowych produktów, które opracowywała w ubiegłym roku. Obecnie pracuje nad kolejnymi urządzeniami, które wprowadzi do sprzedaży w 2012 roku. Na ten cel pozyskała unijną dotację. – Dzięki nowoczesnym miernikom mamy solidny fundament do osiągania dobrych wyników w kolejnych kwartałach – zapewnia Krzysztof Wieczorkowski, prezes Sonelu.

Nieco inaczej wygląda sytuacja giełdowego Introlu. Spółka zwiększyła co prawda trzykrotnie produkcję urządzeń pomiarowych, ale stanowi ona zaledwie 7 proc. obrotów grupy sięgających 132,21 mln zł. Pozostała część to głównie usługi.

Inteligentne liczniki

Producenci duże nadzieje pokładają w wymianie na polskim rynku tradycyjnych mierników na urządzenia z możliwością zdalnego odczytu pomiarów. – Ten proces w Europie już następuje. Jednak w Polsce moim zdaniem wymiana liczników będzie przeprowadzana powoli – przewiduje Renata Miś. Koszt wymiany samych liczników energii elektrycznej w całej Polsce szacuje się łącznie na 7–8 mld zł.