**Mocny segment systemów przeładunkowych - PJP Makrum publikuje wyniki za rok 2021**

**Notowana na GPW od 1999 roku Grupa Przemysłowa PJP MAKRUM S.A. opublikowała wyniki za rok 2021 r. Jej przychody w raportowanym okresie wyniosły 312,1 mln PLN, a EBITDA 8 mln PLN.**



Skonsolidowane przychody Grupy Przemysłowej PJP MAKRUM S.A. w roku 2021, wyniosły 312,1 mln PLN, co oznacza spadek o 29,8 mln PLN w stosunku do roku 2020, tj. o 8,7%. Grupa osiągnęła zysk z działalności operacyjnej na poziomie 2,3 mln PLN oraz zysk brutto w wysokości 3,5 mln PLN. W 2021 r. zysk netto ukształtował się na poziomie 1,9 mln PLN. PJP MAKRUM prezentuje wyniki w dwóch segmentach: produkcji przemysłowej (wyróżniając takie linie produktowe jak przeładunki, parkingi automatyczne, wyposażenie magazynów oraz maszyny) oraz budownictwa przemysłowego.

*W ubiegłym roku udało nam się zakończyć proces rozbudowy mocy wytwórczych zakładu produkcyjnego w Koronowie, zarówno w części budowlanej jak i technologicznej. Pomimo utrudnień, które dla inwestycji wywołane zostały okresem pandemii, zerwaniem łańcuchów dostaw, drożejącymi cenami materiałów, wdrożono szereg udoskonaleń linii produkcyjnych, które już w drugim półroczu przełożyły się na dynamiczny wzrost wydajności naszego warsztatu. Nadchodzące miesiące, będą dla nas okresem intensywnej działalności, której celem będzie maksymalne wykorzystanie efektów inwestycji, które systematycznie zwiększają wydajności zakładu* – opowiada o PJP Makrum prezes Piotr Szczeblewski.

Segment Produkcji przemysłowej w linii produktowej przeładunków odnotował wzrost sprzedaży o 24,0 mln PLN, tj. 18,4%. Sprzedaż systemów przeładunkowych (r/r) na główny rynek zbytu, tj. rynek niemiecki wzrosła o 2,6 mln PLN (+5,2%), rynek francuski o 1,3 mln PLN (+4,9%), na rynek duński o 5,5 mln PLN (+144,5%), rynek holenderski o 3,8 mln PLN (+70,5%).

*W ramach tej linii produktowej sprzedaż eksportowa w 2021 wyniosła aż 82,7%. Zapotrzebowanie na tego typu produkcję dynamicznie rośnie* – mówi Piotr Szczeblewski, prezes zarządu PJP Makrum S.A.

Za 2021 r. Grupa zrealizowała sprzedaż parkingów automatycznych MODULO w wysokości 13,0 mln PLN (spadek o 3,8 mln PLN, tj. 22,4%). W 2020 r. oferta Grupy Przemysłowej została także uzupełnienia i rozwinięta o wyroby i usługi związane z logistyką magazynową, tj. sprzedaż, serwis, wynajem wózków widłowych oraz pozostałe elementy wyposażenie magazynu. Od IV kwartału 2021 r. ta linia produktów oferowana jest bezpośrednio z PJP Makrum S.A. Sprzedaż wyposażenia magazynów wzrosła o 5,5 mln PLN, tj. 229,2% i za 2021 rok wyniosła 7,9 mln PLN.

*Grupa rozbudowuje kanały dystrybucji i oferuje produkty z zakresu wyposażenia magazynów za pośrednictwem Spółek zależnych PROMStahl również w Niemczech i Wielkiej Brytanii. Podobny model wprowadzany jest w parkingach MODULO. Działania te powinny zdynamizować sprzedaż tych produktów* – mówi prezes.

W linii produktowej maszyn Grupa zrealizowała sprzedaż w wysokości 6,1 mln PLN (spadek o 4,7 mln PLN, tj. 43,6%). Główną przyczyną spadku sprzedaży był utrzymujący się stan niepewności w związku z Covid-19, wzrost cen i ograniczona skłonność do podejmowania ryzyka, skutkująca odkładaniem w czasie decyzji o kapitałochłonnych inwestycjach w maszyny.

W segmencie budownictwa przemysłowego odnotowano spadek sprzedaży o 29,1%, tj. 53,3 mln PLN. Jest to przede wszystkim wynik wczesnego etapu realizacji dużych kontraktów (Tłoczni Gazu w Odolanowie oraz osiedla mieszkaniowego „PERFUMIARNIA" w Poznaniu), zmian projektowych wniesionych przez inwestorów po podpisaniu umów i przesunięcie części prac o 2-3 miesiące (kontrakty dla: Stowarzyszenie Kultury Fizycznej "KOLEJORZ i Aluplast Sp. z o.o.). Na poziom sprzedaży i mniejsze zaangażowanie kosztowe na budowach miał również wpływ okres zimowy.

*W II półroczu 2021 roku, zgodnie z oczekiwaniami Grupy, zaangażowanie na kontraktach wzrosło tzn. potrojono obroty osiągnięte w I półroczu 2021 roku. Realizowane obecnie kontrakty budowlane gwarantują w 2022 roku przychód rzędu 220 mln PLN. Priorytetem segmentu jest utrzymanie rentowności* – ocenia przyszłość segmentu Piotr Szczeblewski.

