

## Lubawa S.A. - rozwój dzięki wojsku

#Przemysł zbrojeniowy #Strategia i polityka 8 maja 2008

### **Dzięki dodatkowym zamówieniom ze strony wojska, Lubawa S.A. w pierwszym kwartale 2008 zanotowała zwiększony obrót i zysk. Spółka planuje wejście na rynek chiński.**

Zwiększające się wydatki majątkowe MON, szczególnie realizowane pod kątem misji ekspedycyjnych, przekładają się pozytywnie na sytuację rodzimych przedsiębiorstw sektora obronnego. Jednak w związku z tym, że większość dużych zakładów to spółki skarbu państwa, zależne nie od prywatnych inwestorów, a od zamówień rządowych, nie są zainteresowane upublicznieniem swoich wyników finansowych. Dane na ten temat przekazywane są z reguły nie częściej niż raz w roku, głównie przez przedstawicieli Grupy Bumar czy ARP i to w formie bardzo ogólnej.

Dlatego pewnym wyjątkiem na polskim rynku wyrobów specjalnych są dane Lubawy S.A., spółki akcyjnej, w której interesie leży informowanie o pozytywnych zmianach, podobnie, jak dzieje się to w przypadku większości zagranicznych, zachodnich przedsiębiorstw.

To stosunkowo niewielkie przedsiębiorstwo, które obok sprzedaży na rynek cywilny, zajmuje się dostarczaniem wojsku namiotów, kamizelek kuloodpornych i odzieży specjalistycznej, zanotowało w I kwartale zysk operacyjny w wysokości 1 mln zł, dwukrotnie większy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Zawarte umowy pozwalają także szacować wyniki na II kw. Może on zakończyć się przychodami w wysokości 24,6 mln zł, czyli 2,5-krotnie większymi niż rok wcześniej.

Dzieje się tak przede wszystkim za sprawą zwiększonych zamówień wojskowych - aneksu do umowy z MON, o dostawie w 2008 podwojonej liczby namiotów NS-97 i N-6/97 (zobacz: [Namioty z Lubawy](#)) oraz umowy z końca lutego, dotyczącej przekazania kompletnych baz noclegowych, opartych o nowe, pneumatyczne namioty (zobacz: [12 mln zł na bazy noclegowe](#)). Zostaną one wykorzystane przez polski kontyngent w Czadzie. Oba kontrakty zwiększą tegoroczne obroty o prawie 16 mln zł.

Władze Lubawy S.A. prowadzą również rozmowy w sprawie zawiązania spółki joint-venture w Chinach. Liczą, że pozwoliłoby to na sprzedaż namiotów pneumatycznych na dużą skalę. Szacują, że o ile zapotrzebowanie na specjalistyczne namioty tego typu w Polsce wynosi maksymalnie 30-40 egz. rocznie, w Państwie Środka można byłoby sprzedać ich przynajmniej kilkaset.

Zwiększające się wydatki majątkowe MON, szczególnie realizowane pod kątem misji ekspedycyjnych, przekładają się pozytywnie na sytuację rodzimych przedsiębiorstw

sektora obronnego. Jednak w związku z tym, że większość dużych zakładów to spółki skarbu państwa, zależne nie od prywatnych inwestorów, a od zamówień rządowych, nie są zainteresowane upublicznieniem swoich wyników finansowych. Dane na ten temat przekazywane są z reguły nie częściej niż raz w roku, głównie przez przedstawicieli Grupy Bumar czy ARP i to w formie bardzo ogólnej.

Dlatego pewnym wyjątkiem na polskim rynku wyrobów specjalnych są dane Lubawy S.A., spółki akcyjnej, w której interesie leży informowanie o pozytywnych zmianach, podobnie, jak dzieje się to w przypadku większości zagranicznych, zachodnich przedsiębiorstw.

To stosunkowo niewielkie przedsiębiorstwo, które obok sprzedaży na rynek cywilny, zajmuje się dostarczaniem wojsku namiotów, kamizelek kuloodpornych i odzieży specjalistycznej, zanotowało w I kwartale zysk operacyjny w wysokości 1 mln zł, dwukrotnie większy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Zawarte umowy pozwalają także szacować wyniki na II kw. Może on zakończyć się przychodami w wysokości 24,6 mln zł, czyli 2,5-krotnie większymi niż rok wcześniej.

Dzieje się tak przede wszystkim za sprawą zwiększonych zamówień wojskowych - aneksu do umowy z MON, o dostawie w 2008 podwojonej liczby namiotów NS-97 i N-6/97 (zobacz: [Namioty z Lubawy](#)) oraz umowy z końca lutego, dotyczącej przekazania kompletnych baz noclegowych, opartych o nowe, pneumatyczne namioty (zobacz: [12 mln zł na bazy noclegowe](#)). Zostaną one wykorzystane przez polski kontyngent w Czadzie. Oba kontrakty zwiększą tegoroczne obroty o prawie 16 mln zł.

Władze Lubawy S.A. prowadzą również rozmowy w sprawie zawiązania spółki joint-venture w Chinach. Liczą, że pozwoliłoby to na sprzedaż namiotów pneumatycznych na dużą skalę. Szacują, że o ile zapotrzebowanie na specjalistyczne namioty tego typu w Polsce wynosi maksymalnie 30-40 egz. rocznie, w Państwie Środka można byłoby sprzedać ich przynajmniej kilkaset.

#### Powiązane wiadomości

[Lubawa S.A. - rozwój dzięki wojsku \(2008-05-08\)](#)

[Namioty z Lubawy \(2008-02-18\)](#)

[12 mln zł na bazy noclegowe \(2008-03-03\)](#)

[Namioty z Lubawy \(2008-02-18\)](#)