



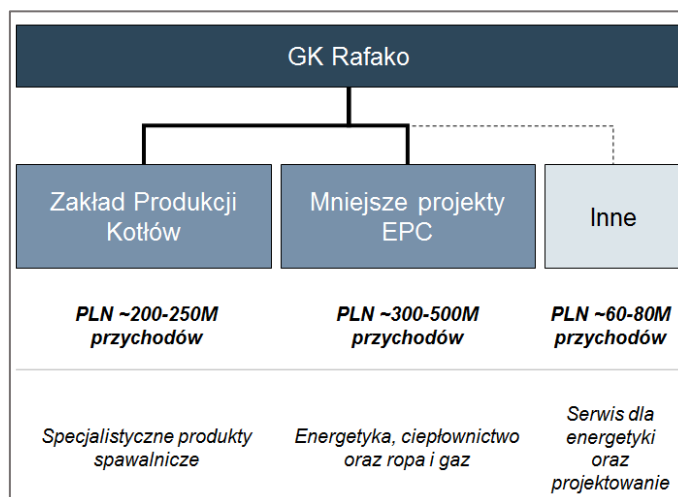
**GRUPA PBG**

**WYCIĄG Z PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO  
RAFAKO S.A. W RESTRUKTURYZACJI z siedzibą w Raciborzu  
ZAWIERAJĄCY ELEMENTY  
STRATEGII ORAZ TRZECH WARIANTÓW PROJEKCJI FINANSOWYCH**

## I. Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa

### 1. Powrót do „Korzeni Spółki”

Nowa strategia dla przedsiębiorstwa RAFAKO, nawiązuje do historycznych korzeni Spółki i projektów, dla których RAFAKO posiada bardzo liczne referencje, wysoką specjalizację i potwierdzone umiejętności. Celem nadrzędnym nowej strategii Spółki jest kontynuacja działalności i osiągnięcie stabilizacji finansów. Z uwagi na fakt, że wykonane przez Spółkę kompletne bloki energetyczne oraz instalacje odazotowania spalin (SCR) wykazały największe straty, natomiast modernizacje kotłów i urządzeń kotłowych oraz instalacje odsiarczania spalin (IOS) metodą mokrą i półsuchą okazały się najbardziej zyskowne, ambicją RAFAKO jest bycie firmą skupioną na Zakładzie Produkcji Kotłów ZPK oraz projektach EPC o mniejszej wartości i niższym ryzyku, tj. modernizacjach oraz instalacjach ochrony środowiska, w których Spółka potwierdziła wielokrotnie wysoką wiedzę i kompetencje.



Spółka zamierza koncentrować się na działalności produkcyjnej opartej na potencjale Zakładu Produkcji Kotłów oraz usługowej skupionej w zintegrowanym pionie obiektów energetycznych i ochrony środowiska. Działaniom tym towarzyszyć będzie radykalna redukcja kosztów w obszarze osobowym i niesobowym oraz dostosowanie skali operacji do obecnej sytuacji rynkowej.

### 2. Główne elementy nowej strategii RAFAKO

- Odejście od dużych kontraktów EPC i skupienie na modernizacji kotłów i urządzeń kotłowych oraz instalacji ochrony środowiska;
- Pełne wykorzystanie potencjału Zakładu Produkcji Kotłów – ZPK;
- Zogniskowanie na zyskowności i marży kontraktów, natomiast w mniejszym stopniu wzroście przychodów;
- Wybiórcze pozyskiwanie kontraktów w sektorze ropy i gazu w Polsce;
- Zmniejszenie skali działalności i koncentracja na zyskowej specjalizacji;
- Dopasowanie bazy kosztowej do sytuacji rynkowej i skali działalności firmy;
- Dezinwestycje nadmiernych i zbędnych elementów aktywów i dostosowanie majątku do aktualnych potrzeb rynkowych.

W ramach programu restrukturyzacyjnego zidentyfikowaliśmy szereg działań w stosunku do procesów oraz struktury organizacyjnej które będą wdrożone w celu usprawnienia kontroli ryzyka oraz marży na przyszłych projektach. Kluczowymi zmianami w tym zakresie są: uproszczenie struktury organizacyjnej, zapewnienie udziału wszystkich istotnych interesariuszy w procesie przygotowania oferty, ulepszenie procesu zarządzania projektami na podstawie już przygotowanej metodyki prowadzenia procesów oraz usprawnienie zasad zarządzania i raportowania ryzyka na wszystkich szczeblach organizacji.

### 3. Elementy otoczenia zewnętrznego

Spodziewane jest znaczne ograniczenie w zakresie finansowania inwestycji w energię z węgla, jednak przewiduje się, że obiekty węglowe powinny być w eksploatacji jeszcze przez wiele lat. Energia wytwarzana z węgla na świecie będzie się utrzymywać na relatywnie stałym poziomie, podczas gdy wykorzystanie alternatywnych źródeł energii będzie w Polsce rosło. Szacuje się, że zapotrzebowanie na energię będzie rosnąć w tempie ok. 1% rocznie. Pomimo wzrostu zapotrzebowania na wytwarzanie energii, węgiel jako paliwo do wytwarzania energii będzie stopniowo tracić na sile na korzyść OZE.

Prognozy wskazują, że liczba większych projektów kapitałowych związanych z tradycyjnymi kotłami węglowymi będzie znacząco spadać, natomiast rutynowe czynności utrzymania kotłów w eksploatacji będą dalej realizowane. Istniejące kotły wymagają regularnej obsługi – zarówno remontów jak i modernizacji przy zmianach istotnych parametrów. Wydatki poniesione na serwisowanie i remonty typowego kotła węglowego to ok. 60% całego wydatku w trakcie „życia” kotła. Modernizacje zwykle są łączone z remontem głównym kotła ze względu na ograniczenie czasu wyłączenia bloku.


Rynek obsługi kotłów po oddaniu do użytku jest podzielony na kilka głównych typów napraw

Rynek obsługi kotłów	Częstotliwość	Średni wydatek elektrowni
„Remont coroczny” (czyszczenie i drobne naprawy)	Co ~1 rok	PLN ~1-2M
„Remont średni”	Co ~3-5 lat	PLN ~3-7M
„Remont główny”	Co ~10-15 lat	PLN ~6-15M
Modernizacja (często łączona z remontem głównym)	W zależności od potrzeby zmiany parametrów	PLN ~20-60M
Zakup nowego kotła	Co ~30-40 lat	PLN ~110M

Generalne wykonawstwo modernizacji i dostawa części do remontów kotłów wydają się optymalnymi segmentami, w których RAFAKO może obecnie uczestniczyć. Skomplikowanie prac wymaga zadań projektowych i przebudowy kotła, co rzadko mogą zrobić firmy, które nie specjalizują się w produkcji kotłów. Aktualna strategia na najbliższe lata umiejscawia RAFAKO jako generalnego wykonawcę modernizacji oraz dostawcę części do głównych i średnich remontów kotłów.

	Projekty remontów i modernizacji	Częstotliwość	Średni wydatek elektrowni (M PLN)	Potencjalny udział Rafako w projektach	Historyczna marża Rafako
Rynek remontów	„Remont coroczny” (czyszczenie i drobne naprawy)	Co ~1 rok	~1-2	~0%	N/A
	1 „Remont średni”	Co ~3-5 lat	~3-7	~30-50%	~10-20%
	„Remont główny”	Co ~10-15 lat	~6-15		
Rynek modernizacji	2 Modernizacja (często łączona z remontem głównym)	W zależności od potrzeby zmiany parametrów	~20-60	~100%	~20-40%

Przykład dla średniego kotła węglowego o ~200t/h (mocy ~100-200MW)



Obecnie deklarowanych jest ok. 70 remontów średnich i głównych na rok.

Z uwagi na fakt, że rynek remontów głównych jest zdominowany przez firmy typowo budowlano-montażowe, RAFAKO może uczestniczyć w rynku remontów głównie jako podwykonawca lub dostawca części. Należy dodać, że ok. 30-50% wydatku na remont główny stanowi dostawa części ciśnieniowych, które mogą być wytwarzane w oparciu o potencjał Spółki – Zakład Produkcji Kotłów.

### 3.1 Rynek modernizacji

Rynek modernizacji oferuje następujące możliwości:

- modernizacja z zachowaniem obecnego paliwa;
- przebudowa na inne paliwo;
- modernizacja istniejących kotłów węglowych w celu poprawy parametrów do obecnych standardów elastyczności (**przykład: program 200+**);
- przebudowa istniejącego kotła węglowego na inny typ paliwa.

Na podstawie szeregu źródeł informacji szacuje się że w Polsce przeprowadza się rocznie od 2 - 5 modernizacji o średniej wartości 20 – 60 mln PLN. Szacowana łączna wartość rynku modernizacji i części do remontów, a więc optymalnego dla strategii RAFAKO to ok. 300 mln PLN rocznie.

### 3.2 Program 200+

Jest wysoce atrakcyjnym programem dla działalności Spółki. Modernizacja rozwijana przez RAFAKO w ramach „Programu 200+” dotyczy aż 30 - 40 bloków.

#### Założenia Programu:

Opracowanie nowych rozwiązań technicznych modernizacji bloków energetycznych klasy 200 MW dla efektywnego uczestnictwa w rynku mocy.

#### Komercyjne uzasadnienie pomysłu:

- zmniejszenie czasu rozpoczęcia rozruchu (ze stanu zimnego z 9 do 5 godzin);
- zwiększenie naboru mocy (z 2-3 Mwe/min do 9 Mwe/min);
- lepsze dostosowanie do potrzeb rynku mocy i wsparcie na wypadek ograniczeń OZE;

- dodatkowe instalacje związane z redukcją zanieczyszczeń w ramach konkluzji BAT (bor, rtęć);
- usprawnienie systemu kontrolno-pomiarowego.

### Potencjał rynku w Polsce

30-40 bloków 200+	Na podstawie analizy Rafako, które z kotłów >200MW są odpowiednie
⊗	
~50% wstępny potencjał	Brak potrzeby modernizacji wszystkich kotłów w dużych elektrowniach
⊗	
PLN ~50M	Cena projektu bez kosztów B&R
⊖	
PLN ~0.8-1.0B	
⊗	
50% (proporcjonalny udział rynkowy)	Podział rynku na Rafako i Polimex
⊖	
PLN ~400-500M	Potencjał rynku na 5-10 lat dla Rafako

### 3.3 Projekty modernizacyjne na rynku polskim z ostatnich lat

Historycznie kontrakty RAFAKO związane z obsługą istniejących kotłów zawodowych stanowiły stabilne źródło marży operacyjnej – średnio na poziomie ok. 20%. Większość nowych kotłów w energetyce w najbliższych latach to bloki gazowo-parowe. Wzrost udziału bloków gazowo-parowych w rynku wytwarzania energii będzie stopniowo rósł. Ich obecność ma duże znaczenie dla bezpieczeństwa pracy krajowego systemu elektro-energetycznego, ponieważ są wystarczająco elastyczne, aby sprostać zwiększonym wymaganiom w zakresie bilansowania OZE.

Projekty modernizacyjne na rynku Polskim z ostatnich lat			
Obiekt	Modernizacja		Data
<b>Rozpoczęte/ zakończone modernizacje</b>			
Elektrownia Bełchatów	Modernizacja OPP w 5 kotłach	Projekt Rafako	2016
Elektrownia Turów	Zwiększenie mocy osiągalnej jednostek wytwórczych z 235 MW do 250 MW oraz podniesienie ich sprawności		2017
Elektrownia Kozienice	Modernizacja układu wody chłodzącej, turbozespołu, napędów wentylatorów spalin		2019
Elektrociepłownia Mielec	Automatyzacja układu pompowego		2019
Elektrownia Jaworzno	Pilotażowa modernizacja Rafako 200+	Projekt Rafako	2020
Elektrociepłownia Poznań-Karolin	Zamiana paliwa z oleju opałowego ciężkiego na olej opałowy lekki w kotłach wodnych		2020
Elektrownia Polaniec	Podniesienie mocy znamionowej oraz podwyższenie sprawności wytwarzania energii elektrycznej		2020
<b>Planowane modernizacje</b>			
Elektrownia Konin	Przebudowa kotła energetycznego na kocioł fluidalny opalany biomasą		2021
Elektrociepłownia Legnica	Modernizacja kotłów energetycznych numer 1 i 2		2021-2023
Elektrociepłownia Poznań-Karolin	Modernizacja ~2-3 kotłów – zmiana paliwa		2021-2025
Elektrociepłownia Łódź	Modernizacja ~2-3 kotłów – zmiana paliwa		2021-2025

### 3.4 Rynek spalarni

W Europie produkuje się 220 milionów ton śmieci rocznie. Wielkość ta nieznacznie rośnie w ubiegłych latach. W Polsce produkuje się obecnie 15 milionów ton odpadów komunalnych. Obecnie w Polsce działa 8 spalarni śmieci komunalnych, a rynek kotłów w tym segmencie jest rozdrobniony. RAFAKO posiada jeden, ale duży obiekt referencyjny w Szczecinie. Przewiduje się stopniowy wzrost spalania śmieci komunalnych do poziomu 30% co oznaczałoby pojawienie się na rynku 10 -20 dodatkowych spalarni o łącznej wartości 0,7-2 mld PLN.

Szacowana wielkość rynku spalarni w Polsce w najbliższych latach	
~10-20 (Liczba nowych spalarni)	Wstępny szacunek na podstawie oczekiwań rynkowych
⊗	
~160K ton (średnia wielkość spalarni)	Średnia wielkość planowanych spalarni
⊗	
PLN ~3,2K	Średni koszt na bazie zrealizowanych inwestycji
⊖	
PLN 5-10mld	
⊗	
~15-20% (udział kotła w wartości inwestycji)	Szacunkowa wartość na bazie doświadczenia Rafako
⊖	
PLN ~0,7-2mld (PLN ~140-400M rocznie)	Potencjał rynku w Polsce na następne 5 lat

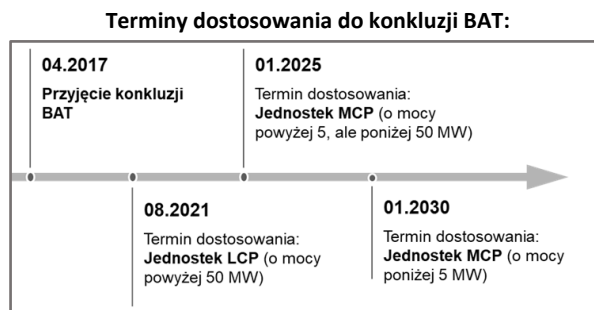
W Europie obecnie funkcjonuje ok. 500 spalarni śmieci; z czego prawie połowa jest w Niemczech i Francji. RAFAKO może dodatkowo rozwijać segment podwykonawstwa przy modernizacjach spalarni zagranicznych, szczególnie niemieckich, wykorzystując kontakty Zakładu Produkcji Kotłów. Z uwagi na fakt, że większość spalarni odpadów komunalnych w Niemczech powstała przed 1989 rokiem, spodziewane są znaczne nakłady na ich modernizację.

### 3.5 Segment Ochrony Środowiska

Segment ochrony środowiska obejmuje trzy główne produkty dla czterech głównych segmentów klientów.

Segment ochrony środowiska dostarcza 3 główne produkty		Główne segmenty klientów	
	<b>Odazotowanie</b> Oczyszczanie spalin ze związków azotu (metoda katalityczna, SNCR, palniki niskoemisyjne)		Elektrownie i elektrociepłownie węglowe odpowiadają za ~80% rynku Zakład generujący energię elektryczną i ciepło
	<b>Odsiarczanie</b> Oczyszczenie spalin ze związków siarki (metody mokra, półsucha i sucha)		Fabryki Zakład produkcji chemikaliów, metali i cementu
	<b>Odpylanie</b> Usuwanie pyłów ze spalin przemysłowych (elektrofiltry, filtry workowe)		Huty Zakład produkcji szkła
			Oczyszczalnie ścieków Zakład usuwania zanieczyszczeń i osadów ze ścieków

Głównym czynnikiem rozwoju rynku jest dostosowanie do wymogów regulacyjnych ochrony środowiska (konkluzje BAT). W kwietniu 2017 r. przyjęte zostały konkluzje BAT dla obiektów energetycznego spalania, wprowadzające restrykcyjne wymogi w zakresie dopuszczalnych wielkości emitowanych zanieczyszczeń.



Historycznie, Zakład Instalacji Odsiarczania Spalin RAFAKO osiągał relatywnie wysokie wskaźniki wygranych projektów w przetargach. Obecnie wykonywane oraz planowane kontrakty sprawią że rynek nowych instalacji dla dużych zakładów energetycznych w Polsce będzie stopniowo ograniczony. Głównymi segmentami rozwojowymi w najbliższych latach będą: rynek odsiarczania w mniejszych jednostkach oraz rynek oczyszczania ścieków w elektrowniach.

### Potencjał rynku Ochrony Środowiska

Rynek	Potencjał (# instalacji)	Śr. wartość instalacji (PLN M)	Potencjał rynku (PLN M)	Przykłady niedawnych ofert lub instalacji
Odsiarczanie spalin w elektro-ciepłowniach i ciepłowniach 5-100MW	~50-80 <i>(estymacja, uwzględniająca także większe ciepłownie)</i>	~5-50	~1,300-2,000 <i>(przy średniej cenie PLN 25M)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El. Kielce</li> <li>• Radpec Radom</li> </ul>
Oczyszczanie ścieków w elektrowniach	~5-6 <i>Duże elektrownie ze starszymi systemami odsiarczania</i>	~50-100	~250-600	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El. Łaziska</li> <li>• El. Bełchatów (przetarg odwołany)</li> <li>• El. Opole (przetarg wstrzymany)</li> <li>• El. Puławy (budowana instalacja z systemem no-liquid)</li> <li>• El. Połaniec (wykonane w 2019)</li> </ul>
Instalacje usuwania rtęci	~4-5	5-10	~20-50	
Instalacje usuwania boru	<i>Podobne do liczby oczyszczalni ścieków</i>	50-60	~250-300	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elektrownia Opole</li> </ul>
<b>Razem</b>			<b>~1,800-3,000</b>	

Najwyższą rentownością charakteryzowały się historycznie, ale również obecnie realizowane przez RAFAKO instalacje odsiarczania spalin (IOS), instalacje katalitycznego odazotowania spalin (SCR) miały historycznie negatywny wpływ na marżę RAFAKO, tak więc Spółka zakłada mocno ograniczone lub zawieszone ofertowanie w tym segmencie w przyszłości.

### 3.6 Rynek Ropy i gazu

Rynek ropy i gazu składa się z 7 głównych segmentów: terminale, tłocznie, gazociągi, magazyny gazu i ropy, ropociągi, kopalnie ropy i gazu, petrochemie. Gracze na polskim rynku ropy i gazu mają ambitne plany inwestycyjne na najbliższe lata.

RAFAKO posiada możliwości uczestnictwa w wielu segmentach, jednak gazociągi, magazyny i tłocznie są najbardziej interesujące biorąc pod uwagę zdobyte doświadczenie.

#### Szanse:

- Doświadczenie i referencje PBG z budowy terminala w Świnoujściu;
- Uzyskanie własnych referencji po zakończeniu budowy w Kędzierzynie;
- Doświadczenie i referencje po zakończeniu budowy gazociągu Goleniów-Płoty.

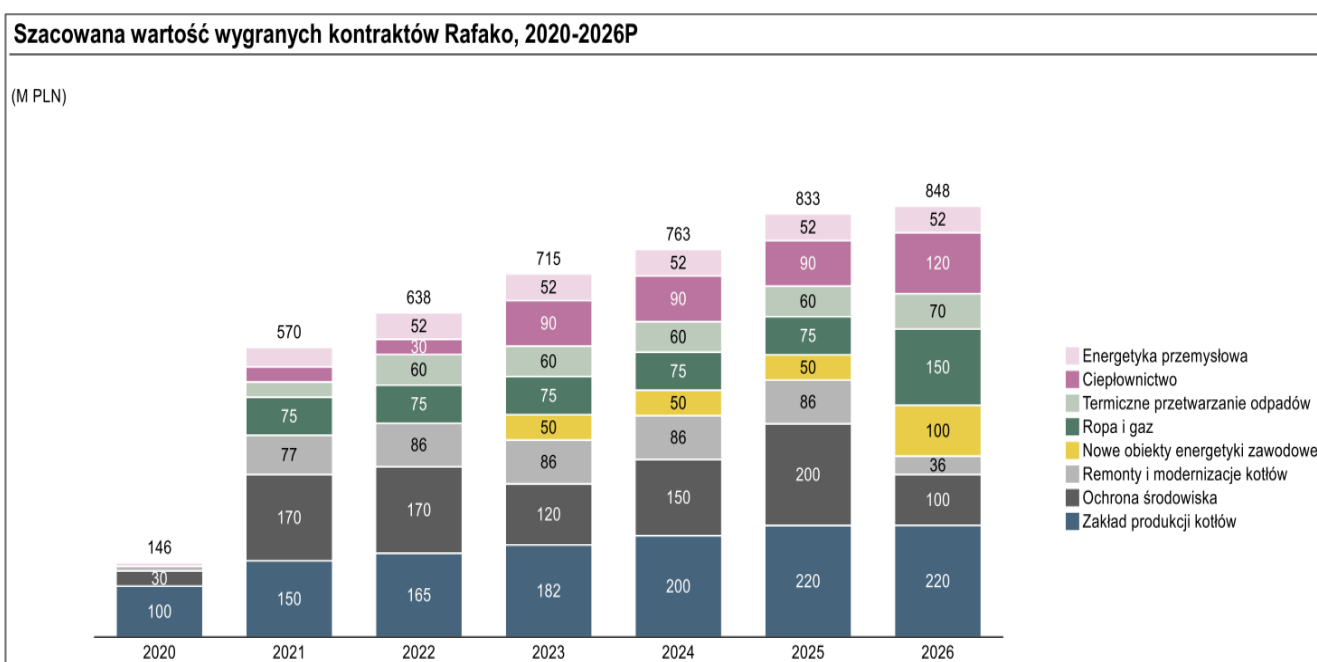
#### Wyzwania (Ryzyka):

- Projekty wymagające znacznych zabezpieczeń finansowych;
- Projekty wymagające partnerstw i specyficznych umiejętności skomplikowanej budowy;
- Wymagane specjalistyczne podejście;
- Znaczna konkurencja.

RAFAKO po przejęciu referencji z PBG i uzyskaniu po aktualnych realizacjach własnych referencji i doświadczeń będzie mogło aktywnie penetrować rynek inwestycji w branży ropy i gazu.

## 4. Szacunkowy rynek wygranych kontraktów RAFAKO

Szacuje się, że wartość wygranych kontraktów może osiągnąć poziom ok. 848 mln PLN w 2026 roku.





**Założenia do oszacowania wartości wygranych kontraktów**

Obszar	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	(2025)	Założenia	
	(PLN M)							(% rynku PL)		
Kotły i elementy kotłowe	Remonty i modernizacje kotłów (en. zawod.)	9	77	86	86	86	86	36	~30%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modernizacje 200+: ~1 projekt rocznie ~PLN 50 M zaczynając od 2021</li> <li>Stopniowe zwiększenie udziałów w rynku dostarczania części do remontów głównych i średnich do ~20% w 2022; wielkość rynku na stałym poziomie ~PLN 180 M</li> <li>Zmniejszenie rynku remontów i modernizacji od 2026 ze względu na stopniowe wygaszanie energetyki węglowej</li> </ul>
	Nowe obiekty energ. zawodowej	0	0	0	50	50	50	100	~5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konserwatywne założenie wzrostu w sektorze kotłów odzysknicowych po odbudowaniu kompetencji w tym obszarze (skupienie na projektowaniu całego układu lub zakup licencji)</li> </ul>
	Ciepłownictwo	0	30	30	90	90	90	120	~15%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rozwój rynku wymiany kotłów nieefektywnych (2020: ~PLN 200 M - 2025: ~PLN 600 M)</li> <li>Udział w rynku wygranych kontraktów: ~5% (2020) do ~15% (2023) przy odpowiednio intensywnej działalności sprzedażowej już od 2021</li> </ul>
	Termiczne przetw. Odpadów	0	30	60	60	60	60	70	~20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021: wygrany ~1 przetarg na „mniejszy” (PLN 30 M) kontrakt dostarczenia kotła do termicznej utylizacji odpadów; 2022-2025: dostarczania ~1 „większego” (PLN 60 M) lub ~2 „mniejszych” kotłów</li> </ul>
	Energetyka przemysłowa	7	38	52	52	52	52	52	~25%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wzrost udziału w rynku dostarczania nowych kotłów (2021: ~15%, 2022: ~25%)</li> <li>Wzrost udziału w rynku modernizacji kotłów przemysłowych (2020: ~20%, 2022: ~30%)</li> <li>Wzrost udziału w rynku dostarczania części do remontów kotłów przemysłowych (2020: ~15%, 2022: ~30%)</li> </ul>
Ochrona środowiska	30	170	170	120	150	200	100	~35%	<ul style="list-style-type: none"> <li>„Małe” instalacje DeSOX (5-100 MW) ~PLN 10 M; 2020: ~5 wygranych kontraktów rocznie, 2024: ~10 wygranych kontraktów rocznie</li> <li>~1-2 wygranych kontraktów rocznie ~PLN 50-100 M oczyszczalni ścieków lub usuwania rtęci oraz bur w większych elektrowniach</li> </ul>	
Ropa i Gaz (scenariusz neutralny)	0	75	75	75	75	75	150	~5%	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Scen. pesymistyczny</b> (udziałów w wygr. kontraktów): Wzrost z ~0% w 2020 do ~5% w 2023</li> <li><b>Scen. optymistyczny</b> (udziałów w wygr. kontraktów): Wzrost z ~2% w 2020 do ~12% w 2024</li> </ul>	
Zakład Produkcji Kotłów	100	150	165	182	200	220	220	N/A (głównie kl. zagraniczni)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Stopniowe podniesienie efektywności produkcyjnej zakładu o ~10% w skali roku od 2021<sup>1</sup></li> </ul>	
<b>Suma</b>	<b>146</b>	<b>570</b>	<b>638</b>	<b>715</b>	<b>763</b>	<b>833</b>	<b>848</b>	-		

## II. Projektowane zyski i straty w kolejnych latach oparte na trzech prognozach

Poniżej Spółka prezentuje trzy scenariusze prognozy na najbliższe sześć lat:

- realistyczny –bazujący na nowej strategii oraz określonych działaniach optymalizujących działalność;
- pesymistyczny- założono niższy o 15% nabór nowych zamówień w stosunku do wersji podstawowej od 2022 roku.
- optymistyczny - w związku z tym, że wariant realistyczny obejmuje dość znaczne zmniejszenie skali działalności, w dodatkowym wariantcie założono wyższy o 10% nabór nowych zamówień w stosunku do wersji realistycznej od roku 2022.

### 1. Scenariusz realistyczny

Prognozowana sprzedaż w kolejnych latach wynika z:

- realizacji posiadanego portfela zamówień
- zamówień, jakie spółka planuje pozyskać w kolejnych latach.

Prognoza rachunku zysków i strat w wariantcie realistycznym na lata 2021-2026 (w tys. PLN).

Lp.	Wyszczególnienie	2021	2022	2023	2024	2025	2026
1	Przychody ze sprzedaży	937 801	573 915	638 989	689 450	761 924	797 051
2	Wynik brutto na sprzedaży	70 029	44 272	63 240	76 324	91 548	97 741
3	Wynik na działalności operacyjnej	117 413	3 733	20 485	33 569	47 105	53 298
4	Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja bez zysku z układu (EBITDA)	39 584	15 000	29 557	41 657	54 498	60 691
5	Wynik brutto	115 070	1 460	18 399	31 671	45 395	51 775
6	Wynik netto	110 372	1 183	14 903	25 653	36 770	41 938

## 2. Scenariusz pesymistyczny

Scenariusz pesymistyczny opiera się na założeniu pozyskania niższej o 15% wartości nowych zamówień w porównaniu do wersji realistycznej począwszy od 2022 roku.

**Prognoza rachunku zysków i strat w wariantcie pesymistycznym na lata 2021-2026 (w tys. PLN).**

Lp.	Wyszczególnienie	2021	2022	2023	2024	2025	2026
1	Przychody ze sprzedaży	937 801	541 779	561 263	587 287	647 635	677 493
2	Wynik brutto na sprzedaży	70 029	41 366	55 156	64 785	77 636	82 900
3	Wynik na działalności operacyjnej	117 413	1 431	13 076	22 750	33 980	39 259
4	Wynik na działalności operacyjnej + amortyzacja bez zysku z układu (EBITDA)	39 584	12 698	22 148	30 838	41 373	46 652
5	Wynik brutto	115 070	-842	10 991	20 852	32 270	37 736
6	Wynik netto	110 372	-682	8 903	16 890	26 138	30 566

## 3. Scenariusz optymistyczny

Głównym założeniem wariantu optymistycznego jest pozyskanie wyższej o 10% wartości nowych zamówień w stosunku do wersji realistycznej od 2022 roku.

**Prognoza rachunku zysków i strat w wariantcie optymistycznym na lata 2021-2026 (w tys. PLN).**

Lp.	Wyszczególnienie	2021	2022	2023	2024	2025	2026
1	Przychody ze sprzedaży	937 801	595 339	690 807	757 559	838 117	876 756
2	Wynik brutto na sprzedaży	70 029	46 209	68 629	84 018	100 823	107 635
3	Wynik na działalności operacyjnej	117 413	5 268	25 424	40 781	55 855	62 658
4	Wynik na działalności operacyjnej bez zysku z układu + amortyzacja (EBITDA)	39 584	16 535	34 495	48 869	63 248	70 051
5	Wynik brutto	115 070	2 995	23 338	38 883	54 145	61 135
6	Wynik netto	110 372	2 426	18 904	31 495	43 857	49 519