

Gliwice, dnia 8 listopada 2019 r.

DO AKCJONARIUSZY

MOSTOSTAL ZABRZE S.A.

Minione dziewięć miesięcy to konsekwentna selekcja oferowanych i realizowanych projektów oraz skoncentrowanie działań na pozyskiwaniu i realizacji kontraktów mniejszych, z ograniczonym ryzykiem, ale bardziej rentowych. Te działania przełożyły się zarówno na przychody ze sprzedaży, jak i wyniki finansowe minionego okresu. Skonsolidowane przychody trzeciego kwartału ukształtowały się na poziomie 148 mln zł, zysk z działalności operacyjnej wyniósł 7,4 mln zł, natomiast zysk netto Grupy zamknął się kwotą 2,3 mln zł. Spadek zysku netto w porównaniu do trzeciego kwartału ubiegłego roku, to wynik wyceny finansowych instrumentów zabezpieczających, które w trzecim kwartale 2018 roku miały wycenę pozytywną, natomiast w trzecim kwartale bieżącego roku wycenę negatywną. Wycena ta dotyczy zabezpieczenia ryzyka kursowego kontraktów eksportowych. Pomimo spodziewanego ograniczenia sprzedaży w porównaniu z trzecim kwartałem ubiegłego roku Grupa MOSTOSTAL ZABRZE odnotowała w tym okresie wzrost rentowności prowadzonej działalności. Rentowność brutto na sprzedaży wyniosła 12% i wzrosła o 2 punkty procentowe. Pozytywnie na rentowność tego okresu wpłynęło również dalsze ograniczanie kosztów ogólnego zarządu. Okres dziewięciu miesięcy bieżącego roku Grupa zamknęła przychodami ze sprzedaży na poziomie 448 mln zł oraz wynikiem netto w wysokości 7 mln zł.

Nasz aktualny backlog, budowany konsekwentnie w oparciu o powyższe założenia, ma wartość 450,2 mln zł, a uwzględniając wartość kontraktów do podpisania, szacowaną w oparciu o złożone oferty i prawdopodobieństwo zawarcia w ich wyniku umów, kwota ta wynosi 635,3 mln zł. Ujęte w nim kontrakty dotyczą okresu ok. 12 miesięcy, tzn. backlog jest stosunkowo krótki, co pozwala nam uwzględniać bieżące koszty w składanych ofertach, minimalizując ryzyko wzrostu cen materiałów i robocizny.

Warto podkreślić stosunkowo niskie zadłużenie, uwzględniając rozmiary naszej Grupy. Dług netto po trzecim kwartale ukształtował się na poziomie 26 mln zł.

Analizując wewnętrzną strukturę możemy powiedzieć, iż najlepsze wyniki zrealizowaliśmy w segmencie projektowym oraz budowlanym. W kolejnych okresach największy potencjał wzrostu widzimy w projektowaniu – szczególnie dla klientów eksportowych, a także w produkcji wysokoprzetworzonych

konstrukcji stalowych oraz w działalności montażowej. Wiemy, że potencjał w tych segmentach naszej działalności nie jest w pełni wykorzystywany, a osiągnięte przez Grupę wyniki nie są źródłem satysfakcji. Niemniej jednak obecny backlog potwierdza dobre perspektywy rozwoju w tych segmentach. Chcemy i możemy więcej. Dlatego też miniony okres to stała analiza potencjalnych obszarów do doskonalenia i ogromny nacisk na wzrost efektywności naszej organizacji. To także okres wzmożonej pracy nad strategią na kolejne lata – STRATEGIĄ ROZWOJU GRUPY.

Przyjęte pod koniec 2017 roku kierunki rozwoju Grupy MOSTOSTAL ZABRZE na lata 2018-2020 skupiały się głównie na wewnętrznej reorganizacji oraz odbudowie kompetencji w kluczowych obszarach naszej działalności. Dziś, biorąc pod uwagę konsekwentnie wdrażane zmiany, uważamy proces reorganizacji za zrealizowany. Dokonania, notabene przeprowadzone w krótszym niż zakładaliśmy pierwotnie czasie, pozwoliły nam stworzyć nową organizację, nowy MOSTOSTAL ZABRZE. To nie tylko powód do satysfakcji, ale też punkt wyjścia do podjęcia dalszych wyzwań. Otoczenie biznesowe ciągle się zmienia, a my musimy i chcemy dorównać mu kroku, a nawet rozwijać się szybciej. W minionym okresie zidentyfikowaliśmy kilka obszarów o dużym potencjale rozwoju dla naszej Grupy, które będziemy rozwijać. Z tego powodu pracujemy obecnie nad strategią rozwoju Grupy MOSTOSTAL ZABRZE na kolejne lata, którą planujemy ogłosić na przełomie bieżącego i przyszłego roku. Nowa strategia - STRATEGIA ROZWOJU – położy większy nacisk na wzrost poszczególnych obszarów, a tym samym całej naszej Grupy.

Budując elementy nowej strategii, nad którą obecnie pracujemy, dostrzegamy kluczowe segmenty o dużym potencjale rozwojowym dla Grupy MOSTOSTAL ZABRZE, zwracając jednocześnie uwagę na znaczenie budowania portfela strategicznych klientów w każdym z tych obszarów. Pozyskane w ciągu dziesięcioleci doświadczenie pozwoliło nam nawiązać ściśle relacje z kilkoma kluczowymi klientami, którzy zlecają nam kolejne kontrakty. Zindywidualizowane podejście do klientów, cenione przez długoletnich partnerów, to jeden z podstawowych czynników decydujących o sukcesie. Świadomi znaczenia takiego podejścia chcemy rozwijać wieloletnią współpracę z partnerami, którzy działają na bazie tych samych zasad.

Bez wątplenia do grona takich partnerów zalicza się Hitachi Zosen Inova AG (dalej: „HZI”). Rozwijana aktualnie, na bazie wcześniejszego porozumienia, współpraca zaowocowała w ostatnim okresie zawarciem umowy ramowej dotyczącej projektowania i usług inżynierskich, a w jej ramach pierwszym zamówieniem oraz podpisaniem kontraktu na montaż konstrukcji stalowej w ramach projektu „Rookery. South Energy Recovery”. Dążąc do realizacji zapisów zawartego w marcu 2019 roku z HZI porozumienia

zakończyliśmy również w trzecim kwartale proces podziału spółki MOSTOSTAL ZABRZE Biprohut S.A. (dalej: „MZ Biprohut”) i wyodrębnienia z jej struktur działalności nieruchomościowej. Zgodnie z zawartym porozumieniem HZI otrzymało opcję zakupu mniejszościowego pakietu akcji spółki projektowej. W najbliższym okresie planowane jest przeprowadzenie przez HZI due diligence spółki MZ Biprohut, na bazie którego partner podejmie decyzję w sprawie realizacji opcji zakupu mniejszościowego pakietu akcji tejże spółki projektowej.

Stale analizujemy rynek identyfikując pojawiające się przed naszą Grupą szanse i monitorując czynniki ryzyka. Przy okazji publikacji ostatniego sprawozdania okresowego wskazywaliśmy na czynniki makroekonomiczne mające wpływ na sytuację naszej Grupy. Doskwierający brak wykwalifikowanej kadry to na pewno nadal jeden z istotnych problemów, nie tylko naszej firmy. Ograniczając skutki tego niekorzystnego zjawiska kontynuujemy pozyskiwanie pracowników ze Wschodu, jednak ze względu na spowolnienie rynku obecnie nie odczuwamy w tym obszarze aż tak dużej presji. Należy jednak podkreślić, iż rozwój kadr w każdym tego słowa znaczeniu, to dla nas ważny element naszej działalności.

Koniunktura w przemyśle hutniczym to także czynnik makroekonomiczny, który stale monitorujemy budując nasze krótko- i długoterminowe plany. Pomimo aktualnie niekorzystnej sytuacji w tej branży, pozyskaliśmy jednak w ostatnim czasie istotny kontrakt na modernizację Wielkiego Pieca nr 3 w Dąbrowie Górniczej. To pokazuje, że pomimo znacznego ograniczenia przez branżę hutniczą inwestycji, możemy jako długoletni partner liczyć na realizację prac w tym sektorze. W dalszej perspektywie, tak jak wspominaliśmy ostatnio, liczymy na inwestycje, które pozwolą branży hutniczej dostosować się do wymagań współczesnego świata. Mamy jako Grupa ogromne kompetencje i doświadczenie w tym obszarze, które będziemy wykorzystywać przy realizacji kontraktów dla nowych klientów w Europie Zachodniej.

W minionym okresie niestety nie udało nam się zakończyć rozliczeń projektu EFRA realizowanego dla Kinetics Technology S.p.A. w Rafinerii Lotos. Niestety w przypadku tak dużych inwestycji rozliczenia projektów trwają dłużej niż pierwotnie jest to zakładane. Istotnych zmian nie odnotowaliśmy również w przypadku procesu arbitrażowego skierowanego przez MOSTOSTAL przeciwko amerykańskiej firmie Wood Environment & Infrastructure Solutions, Inc. (dalej: „Wood”), będącej głównym wykonawcą kontraktu realizowanego w Redzikowie. Po złożonym przez nas pozwie nadal oczekujemy na odpowiedź firmy Wood. Pomyślny obrót odnotowaliśmy natomiast w przypadku trwającej już 15 lat sprawy sądowej przeciwko Skarbowi Państwa - Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad (dalej: „GDDKiA”). Sąd I instancji zasądził na rzecz naszej spółki ponad 7 mln zł wraz z odsetkami. Szerzej informowaliśmy o tym

w raporcie bieżącym nr 37/2019 z 5 sierpnia bieżącego roku. Pomimo iż wyrok nie jest prawomocny, a pozwany wniósł apelację, to liczymy na szybkie zakończenie sporu, dlatego też podejmujemy rozmowy z GDDKiA.

Pod koniec września bieżącego roku zakończyliśmy proces scalania akcji. Tym samym, ogólna liczba akcji uległa zmniejszeniu z 149.130.538 sztuk o wartości nominalnej 1,00 zł za każdą akcją do 74.565.269 sztuk o wartości nominalnej 2,00 zł. Wysokość kapitału zakładowego nie uległa zmianie. Scalenie akcji i usunięcie jedyne kryterium jakim była średnia cena akcji poniżej 0,50 zł pozwoliło Spółce powrócić do notowań ciągłych, dzięki czemu akcje MOSTOSTALU ZABRZE S.A. stały się bardziej atrakcyjne dla inwestorów.

Wiem, że pomimo ogromu prac które wykonaliśmy, aby stworzyć zupełnie nowy MOSTOSTAL ZABRZE, przed nami jeszcze wiele wyzwań, a poprzeczkę stawiamy sobie wysoko. Mam nadzieję, że ogłoszona pod koniec roku nowa strategia w dość krótkim okresie przełoży się na wzrost wartości naszej Spółki.

W imieniu Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A. składam podziękowania Państwu – Akcjonariuszom za zaufanie, Członkom Rady Nadzorczej za wsparcie w działaniach Zarządu oraz całej załodze Grupy Kapitałowej za wysiłek i zaangażowanie w wykonywanie codziennych obowiązków.


Dariusz Pietyszuk
Prezes Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A.