

Gliwice, dnia 14 marca 2024 roku

DO AKCJONARIUSZY MOSTOSTAL ZABRZE S.A.

Szanowni Państwo,

Zapraszam do podsumowania roku 2023, który był niewątpliwie dla Grupy MOSTOSTAL ZABRZE rokiem sukcesów. Przyniósł on kolejne rekordy pod względem wygenerowanych zysków i przepływów pieniężnych, a także zakończenie dwóch istotnych sporów, skierowanych przez nas w latach wcześniejszych na drogę arbitrażową. Pomimo, iż byliśmy przekonani, że mamy rację i spodziewaliśmy się ich wygrania, to jednak istotnie obciążały one MOSTOSTAL ZABRZE w zakresie postrzeganego ryzyka. Ich zakończenie, jeden wygraną, a drugi zawarciem ugody, wpłynęły korzystnie na nasz *cash flow* i wyniki finansowe, ale także postrzeganie Grupy MOSTOSTAL ZABRZE przez instytucje finansowe i innych interesariuszy oraz na nasze morale. Poświęciliśmy tym sprawom wiele czasu i energii, ale przede wszystkim wyciągnęliśmy z nich wnioski na przyszłość. Szerzej o tych sporach w dalszej części, ponieważ chciałbym przede wszystkim zacząć od wyników wypracowanych przez naszą Grupę na działalności operacyjnej, które również odnotowały historycznie wysoki poziom.

Przychody ze sprzedaży Grupy MOSTOSTAL ZABRZE za 2023 rok wyniosły 1.351 mln zł i były wyższe o 15% od sprzedaży 2022 roku. Zdecydowanie wyższą dynamikę wykazały natomiast zyski. Wynik na działalności operacyjnej 2023 roku wyniósł 93 mln zł, wykazując wzrost w stosunku do 2022 roku prawie o 60%. To co zasługuje na uwagę to fakt, że wyniki każdego kwartału 2023 roku były wyższe od wyników analogicznego okresu ubiegłego roku. Niewątpliwie najlepszym pod względem wygenerowanych wyników był czwarty kwartał 2023 roku, na co wpływ miało przede wszystkim zakończenie kilku istotnych kontraktów, a dodatkowo wspomniana ugoda. Wysokie zyski z działalności operacyjnej oraz zakończone spory pozwoliły zamknąć rok 2023 skonsolidowanym zyskiem netto na poziomie 76 mln zł, tj. o 128% więcej niż w 2022 roku. Odnotowane przez Grupę MOSTOSTAL ZABRZE rekordy pod względem wyników finansowych, *cash flow* oraz ujemnego poziomu zadłużenia netto po raz kolejny dowodzą skuteczności wdrożonej i realizowanej strategii Grupy MOSTOSTAL ZABRZE. Wskazywałem na to już w okresach wcześniejszych, ale nie sposób o tym nie wspomnieć podsumowując cały rok 2023, ponieważ właśnie w minionym roku została przyjęta strategia Grupy MOSTOSTAL ZABRZE na kolejne lata. Strategia na lata 2023-2026 stanowi kontynuację wcześniejszej strategii. Szerzej o strategii na lata 2023-2026 pisałem przy okazji publikacji raportu okresowego za trzy kwartały 2023 roku, a także w *raporcie bieżącym nr 34/2023*.

Jednym z elementów obowiązującej w latach 2020-2022 strategii rozwoju Grupy MOSTOSTAL ZABRZE było zakończenie istotnych spraw spornych. W rok 2020 wchodziliśmy jako Grupa z pięcioma istotnymi sporami. Rok 2020 przyniósł naszej Grupie pozytywne zakończenie jednego z nich. Zawarcie ugody sądowej ze Skarbem Państwa – Generalną Dyрекcją Dróg Krajowych i Autostrad pozwoliło nam odzyskać ponad 7 mln zł, o czym informowaliśmy w *raporcie bieżącym nr 30/2020*. W 2023 roku zamknęliśmy kolejne dwa spory, które ze względu na brak porozumienia z klientem byliśmy zmuszeni skierować na drogę arbitrażową. Pierwszy z nich, tj. spór przeciwko Wood Environment & Infrastructure Solutions, Inc. („Wood”) wygraliśmy w Sądzie Arbitrażowym przy Międzynarodowej Izbie Handlowej w Paryżu w czerwcu 2023 roku, odzyskując ponad 40 mln zł (*raport bieżący nr 16/2023*). Drugi spór prowadzony przeciwko KT-Kinetics Technology S.p.A. („KT”) w sprawie końcowego rozliczenia umowy na wykonanie pakietu prac mechanicznych w ramach projektu EFRA (Efektywna Rafinacja) - kluczowej inwestycji Grupy LOTOS, zakończyliśmy ugodą w grudniu 2023 roku, odzyskując ponad 8 mln zł (*raport bieżący nr 54/2023*). Oba kontrakty zostały pozyskane w 2016 roku – bardzo trudnym okresie dla Grupy MOSTOSTAL ZABRZE. Kontrakty te wygenerowały w 2017 roku

znaczące straty. Kolejny rok - rok 2018 - stanowił dla naszej Grupy przełom. Rozpoczęliśmy wówczas restrukturyzację, która jak widać z perspektywy czasu została zrealizowana z sukcesem. Grupa generuje z kwartału na kwartał coraz lepsze wyniki, a wdrożony model zarządzania zapewnia skuteczne zarządzanie kontraktami. Dowodem na poprawność naszego modelu zarządzania jest również fakt, że od czasu jego wdrożenia Grupa MOSTOSTAL ZABRZE realizuje kontrakty bez istotnych problemów, co przekłada się jednocześnie na brak sporów kierowanych na drogę sądową czy arbitrażową.

W liście do Akcjonariuszy po pierwszym półroczu ubiegłego roku przypominałem historię wygranego sporu z Wood. Napisałem wtedy, że „polityką Grupy MOSTOSTAL ZABRZE jest unikanie procesów sądowych czy arbitrażowych i dążenie do polubownego rozwiązywania wszelkich sporów”. W przypadku Wood nie udało się to, natomiast zdołaliśmy tego dokonać w przypadku sporu z KT. Możemy tylko żałować, że poprzedzone było to pięcioma latami negocjacji i koniecznością skierowania przez nas sprawy przeciwko KT na drogę arbitrażową. Mimo wszystko doprowadzenie do ugody zaoszczędziło stronom sporych pieniędzy, a przede wszystkim czasu, który powinniśmy przeznaczać na rozwój biznesu. Przypomnę, że MOSTOSTAL ZABRZE złożył propozycję końcowego rozliczenia w styczniu 2019 r., na którą KT odpowiedziało propozycją, która była dla nas nieakceptowalna. Na początku kolejnego roku, po zamknięciu dwóch z trzech realizowanych dla KT kontraktów i ograniczeniu rozbieżności, wydawało nam się, że jesteśmy bliscy porozumienia. Niestety, dopiero w 2021 roku strony podjęły rzeczywisty, kolejny wysiłek uzgodnienia wartości kontraktu, jednak w naszej ocenie wysiłek ten, głównie w postaci analiz, spoczął w większości na MOSTOSTALU ZABRZE. Rozstaliśmy się, wiedząc, że spotkamy się w arbitrażu, przy czym z naszej strony padła prośba, aby ograniczyć arbitraż do zdefiniowanego wcześniej obszaru rozbieżności. Ku naszemu zaskoczeniu KT złożyło zażalenie o arbitraż ze znacznie wyższym roszczeniem. Możemy tylko spekulować, co było powodem takiego ruchu, zważywszy na to, że przed terminem złożenia pozwu KT powróciło do negocjacji i finalnie zgodziło się na kompromis w przedziale, o którym była mowa już w 2020 roku. No cóż, lepiej późno niż wcale. Finalne zakończenie sporu na poziomie, który uważamy za sukces możliwe było dzięki priorytetowemu traktowaniu sporu przez Zarząd MOSTOSTAL ZABRZE. Po sporze z Wood wiedzieliśmy lepiej niż dobrze, że oprócz ponoszenia kosztów przygotowania dokumentacji wewnątrz organizacji nie możemy oszczędzać na wsparciu prawnym oraz na biegłych. Nie możemy wykluczyć, że na naszą korzyść działała dobra sytuacja finansowa i wygrana z Wood. Nasz przeciwnik nie miał podstaw, aby przypuszczać, że procedura arbitrażowa stanie się dla nas zbyt kosztowna lub skomplikowana, lub że zabraknie nam motywacji.

Historia sporu z Wood dała nam jeszcze jedną cenną lekcję. Utwierdziliśmy się w przekonaniu, że niezależnie od przekonania o naszej racji, przed sądem liczą się twarde dowody, których zebranie w trakcie procesu budowlanego jest często trudne. Z tego powodu w Grupie MOSTOSTAL ZABRZE rozwijamy i będziemy rozwijali zarządzanie roszczeniami (*claim management*), które jest jednym z podstawowych elementów procesu budowlanego. Dziś budownictwo to nie tylko kompetencje techniczne i organizacyjne, ale także finansowe i prawne. W 2023 roku pozyskaliśmy kolejnych *claim managerów* i opracowaliśmy nową wersję polityki zarządzania roszczeniami.

Po zamknięciu w 2023 roku spraw, o których mowa powyżej pozostały nam tylko dwa istotne spory. Pierwszy pomiędzy konsorcjum z udziałem MOSTOSTAL ZABRZE S.A. a Urzędem Marszałkowskim Województwa Śląskiego dotyczy kontraktu „Zadaszenie widowni oraz niezbędna infrastruktura techniczna Stadionu Śląskiego w Chorzowie”. Drugi zaś to spór skierowany na drogę sądową w 2014 roku przez spółkę z Grupy MOSTOSTAL ZABRZE przeciwko Drogowej Trasie Średnicowej S.A. („DTŚ”) oraz Województwu Śląskiemu. Spór z Województwem Śląskim w sprawie Stadionu Śląskiego trwa od 2013 roku i oceniamy, że jego rozstrzygnięcia i prawomocnego wyroku można spodziewać się nawet w kilkuletniej perspektywie czasowej. Uważamy jednak, że ryzyko z nim związane jest bardzo niskie. Drugi spór - o DTŚ przeciwko Województwu Śląskiemu - generuje natomiast dla Grupy MOSTOSTAL ZABRZE wyłącznie szansę. Prawomocny wyrok drugiej instancji spodziewany jest jeszcze w marcu 2024 roku. Więcej informacji na temat tych dwóch sporów znajdują Państwo w „Sprawozdaniu Zarządu z działalności MOSTOSTAL ZABRZE S.A. i Grupy MOSTOSTAL ZABRZE za rok 2023”.

Ważnym elementem realizowanej obecnie strategii są także „programowe przejścia”. W czerwcu 2023 roku dokonaliśmy zakupu 100% udziałów firmy A-GROTEX Sp. z o.o. z siedzibą w Gliwicach. Głównym obszarem działalności tej spółki są prace służące utrzymaniu ruchu, prace serwisowe oraz remontowe w zakresie mechanicznym i elektrycznym na

terenie ciepłowni i zakładów przemysłowych. Szerzej o tej planowanej transakcji pisaliśmy przy okazji publikacji raportu okresowego po pierwszym kwartale 2023 roku, a następnie w raporcie za pierwsze półrocze 2023 roku. Pod koniec roku 2023 nasza Grupa zaangażowała się w kolejne przejęcie. Tym razem dotyczy to dużego przedsiębiorstwa z Płocka („STALMECH”), które działa na rynku motoryzacyjnym oraz produkcji kontenerów (*raport bieżący 47/2023 i 9/2024*). Przedsiębiorstwo to jest w trudnej sytuacji finansowej, ale biorąc pod uwagę kompetencje naszej Grupy w obszarze restrukturyzacji, a także nasz model zarządzania uważamy, że będziemy w stanie pomyślnie je zrestrukturyzować, a następnie włączyć w struktury Grupy MOSTOSTAL ZABRZE. Przeprowadzenie pomyślnie procesu restrukturyzacyjnego firmy STALMECH i sfinalizowanie transakcji nabycia tego przedsiębiorstwa stanowiłoby dla naszej Grupy rozszerzenie zakresu działalności o nowe usługi i produkty, a także rynki. Nie bez znaczenia jest także dla nas bardzo dobry park maszynowy przedsiębiorstwa STALMECH.

Po inwestycjach, które zrealizowaliśmy w MOSTOSTAL ZABRZE Konstrukcje Przemysłowe S.A., naszych wytwórniach znajdujących się w strukturach MOSTOSTAL ZABRZE Realizacje Przemysłowe S.A., decyzji o budowie zakładu prefabrykacji w MOSTOSTAL ZABRZE Gliwickie Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego S.A., kupnie A-GROTEX Sp. z o.o. przejęcie STALMECHU byłoby kontynuacją wzmocnienia filara wytwórczego w naszej grupie przemysłowej. Nie uważamy tego za dywersyfikację działalności, przeprowadzoną dla samej dywersyfikacji, ponieważ strategicznie jesteśmy zwolennikami skupienia działań, a nie rozpraszania środków. Oczywiście, poszerzenie Grupy o A-GROTEX i potencjalnie o STALMECH zwiększa bazę klientów. W szczególności, jeśli dojdzie do skutku transakcja nabycia STALMECH-u, to staniemy się przypuszczalnie dostawcą branży samochodowej. Niemniej jednak, bardziej liczymy na zwiększenie wydajności usług budowlano-montażowych, prowadzonych przez nasze spółki budowlano-montażowo-instalacyjne (w tym dwie największe spółki Grupy), przy pomocy zwiększania udziału prefabrykacji. O prefabrykacji jako narzędziu do dokonania przełomu w budownictwie mówi się już od dawna. Mimo to chłodna ocena rynku, w tym analiza spektakularnych porażek w tej dziedzinie pokazuje, że wykorzystanie tej potencjalnej szansy nie jest bynajmniej oczywiste. Z drugiej strony bierność przyglądanie się próbom innych podmiotów byłoby błędem. Stąd zwiększanie możliwości wytwórczych naszej Grupy, zwłaszcza jeśli te możliwości są w stanie same się utrzymać niezależnie od zleceń wewnętrznych, jest budowaniem tzw. opcji strategicznej.

Podsumowując rok 2023 z perspektywy strategii, śmiało możemy powiedzieć, iż miniony okres przyniósł znaczne osiągnięcia w postaci zakończenia istotnych sporów oraz ożywienie w projektach dotyczących „programowych przejęć”. Istotne dla nas jest również to, że rozwijamy w naszej Grupie kompetencje wyszukiwania i oceny potencjalnych podmiotów do przejęcia, prowadzenia negocjacji i późniejszej integracji. Pragniemy, aby te kompetencje stały się jedną ze strategicznych kompetencji naszej Grupy. Rok 2023 przyniósł zdecydowany rozwój w tym obszarze.

Nie zapominając o działalności operacyjnej pragnę krótko podsumować wyniki 2023 roku poszczególnych segmentów naszej Grupy.

W 2023 roku sprzedaż w segmencie *Realizacje przemysłowe i projektowanie* wyniosła 611 mln zł i była o 13% wyższa od przychodów za rok 2022. Zrealizowano wiele trudnych technologicznie i organizacyjnie kontraktów, w tym m.in. prace realizowane w hutnictwie podczas postoju wielkiego pieca. Zadania te, wykonywane nieraz pod presją czasu, wymagały ogromnej dyscypliny, specjalistycznych umiejętności, a przede wszystkim znakomitej organizacji pracy. W 2023 roku zakończono także prace w ramach budowy linii produkcyjnych w zakładach chemicznych BASF w Niemczech – największego dotychczas kontraktu realizowanego przez niniejszy segment, uzyskując oprócz satysfakcjonujących wyników finansowych, prestiż i uznanie na rynku. Segment *Realizacje przemysłowe i projektowanie* w całym 2023 roku osiągnął dobre wyniki finansowe, a dodatnie saldo przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej utrzymywało się na wysokim poziomie.

Drugim pod względem wielkości sprzedaży był segment *Budownictwo ogólne i inżynieryjne*, który w 2023 roku osiągnął przychody w wysokości 565 mln zł (o 17% wyższe w stosunku do roku 2022). Dynamiczny wzrost przychodów w tym segmencie odnotowano mimo realizacji trudnych kontraktów (w tym największego i najbardziej złożonego w historii tego segmentu, tj. prac realizowanych w ramach rozbudowy instalacji termicznego przekształcania odpadów w Warszawie). Mimo utrudnień i ograniczeń, dobre zarządzanie projektami i dokonywane na bieżąco optymalizacje pewnych rozwiązań

przyczyniły się do poprawy rentowności na wielu projektach. Ostatecznie segment ten zamknął rok 2023 marżą brutto na sprzedaży na poziomie 12% (tym samym co w 2022 roku). W segmencie tym pozytywne jest przede wszystkim to, że systematycznie rośnie *cash flow* z działalności operacyjnej.

Kolejny segment *Konstrukcje przemysłowe* osiągnął za rok 2023 przychody ze sprzedaży na poziomie 181 mln zł (tj. o 10% wyższe w stosunku do roku 2022). Zysk brutto ze sprzedaży niestety był niższy niż w roku 2022. Segment ten boryka się z wieloma problemami, w tym z niedoborem wykwalifikowanych pracowników. Niemniej jednak podejmowane są coraz to nowe wyzwania, rozwijana jest kooperacja z dostawcami usług, pozyskiwani są pracownicy z dalekich stron świata i wprowadzane są nowe rozwiązania, w tym robotyzacja określonych procesów produkcyjnych, co powinno przyczynić się do poprawy przyszłych wyników finansowych.

Grupa MOSTOSTAL ZABRZE w 2023 rok weszła z silnym portfelem zamówień i pomimo trudnego otoczenia makroekonomicznego i spowolnienia gospodarki, dzięki zbudowanym przewagom konkurencyjnym konsekwentnie pozyskiwała i realizowała kontrakty w strategicznych segmentach rynku dla kluczowych klientów, zarówno w kraju, jak i w dużym stopniu za granicą (ok. 30% skonsolidowanej sprzedaży). Równolegle skutecznie zwiększaliśmy zakresy prac w ramach już realizowanych kontraktów. W ubiegłorocznej sprzedaży, zgodnie z przyjętą strategią, dominowały kontrakty realizowane w przemyśle, w tym głównie w: hutnictwie, chemii i petrochemii, motoryzacji i energetyce, a także branży maszynowej (stanowiły one ok. 60% skonsolidowanej sprzedaży). Natomiast realizacja obiektów użyteczności publicznej i handlowych stanowiła łącznie ponad 32% sprzedaży.

W ubiegłym roku zakończyliśmy z sukcesem realizację kilku trudnych i wysokospecjalistycznych kontraktów przemysłowych, w tym m.in.: budowę linii produkcji aktywnych materiałów katodowych w zakładach w Niemczech dla firmy BASF (kontrakt stanowił największy dotychczas kontrakt realizowany za granicą), a także modernizację wielkiego pieca w Dąbrowie Górniczej, o czym wspominałem już powyżej. Zrealizowaliśmy również dla naszych stałych klientów na terenie Gliwic szereg inwestycji kubaturowych, wśród których warto wspomnieć o hali logistycznej FoodService Transgourmet Polska (Selgros) oraz obiekty dla Politechniki Śląskiej.

Mocno zaawansowane są prace realizowane z bardzo dużym udziałem naszej Grupy na największych budowach w Polsce, w tym m.in.: spalarni odpadów na warszawskim Targówku, gdzie dla POSCO E&C wykonujemy szeroki zakres prac budowlanych i technologicznych, fabryce baterii do samochodów elektrycznych w Dąbrowie Górniczej dla Grupy SK, czy centrum przetwarzania danych w Sękocinie. Realizujemy także kolejne kontrakty w hutnictwie. W Dąbrowie Górniczej prowadzimy prace na zlecenie E.ON Polska obejmujące zaprojektowanie i wykonanie robót związanych z instalacją wymiennika odzysknicowego dla układu nagrzewnic wielkopieczowych oraz montaż filtra workowego dla firmy WALLSTEIN. Spośród realizowanych projektów infrastrukturalnych warto wymienić: budowę sieci wodno-kanalizacyjnej z retencją wód na terenie Gliwickiego Obszaru Gospodarczego (GOG) dla Miasta Gliwice, dokończenie budowy Stadionu im. Ernesta Pohla w Zabrze, czy budowę wielorodzinnego budynku wraz z infrastrukturą w Chorzowie dla SIM Śląsk.

Efekt zintensyfikowanej akcji ofertowej jest skuteczne zwiększanie portfela zamówień o nowe kontrakty zarówno w Polsce, jak i za granicą w tym m.in. o prace demontażowe i montażowe, wraz z prefabrykacją konstrukcji stalowej i kanałów spalin w Heilbronn w Niemczech dla EnBW Energie Baden-Württemberg, realizację robót budowlanych oraz dostawę i montaż konstrukcji stalowych oraz montaż urządzeń w ramach realizowanego przez Zleceniodawcę projektu budowy nowej instalacji do ekstrakcji butadienu w Płocku dla Air Liquide Global E&C Solution Poland. Równocześnie bardzo dobra dotychczasowa współpraca ze światowym liderem branży chemicznej – firmą BASF przy realizacji kontraktu w Niemczech zaowocowała kolejną umową na wykonanie prac mechanicznych na tym rynku.

Budujemy również sukcesywnie portfel zamówień w segmencie budownictwa szpitalnego, w którym posiadamy istotne przewagi i wieloletnie, specjalistyczne doświadczenie. Wśród nowych kontraktów warto wspomnieć o budowie: hali magazynowej wraz z termomodernizacją budynku biurowego dla Śląskiego Centrum Chorób Serca w Zabrze, nowego budynku na potrzeby poradni specjalistycznych dla dzieci w Chorzowie oraz przebudowie bloku operacyjnego z Oddziałem Anestezjologii dla Klinicznego Centrum Ginekologii, Położnictwa i Neonatologii w Opolu.

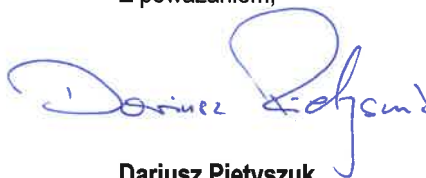
Podsumowując, warto podkreślić, że osiągnięte wyniki i pozyskiwanie kolejnych kontraktów w trudnej sytuacji makroekonomicznej, to również potwierdzenie konsekwentnej realizacji przyjętej strategii i poprawy efektywności całej organizacji, skuteczności wdrożonych z sukcesem metod zarządzania projektami, a także realizowany program kształcenia zarówno menedżerów projektów prowadzących specjalistyczne kontrakty, jak i szeroko rozumianej kadry technicznej i ekonomicznej.

Zakończenie przez Grupę MOSTOSTAL ZABRZE roku 2023 bardzo wysokim wynikiem oraz stanem środków pieniężnych, a także rekordowo niskim zadłużeniem oraz pozyskanie kolejnych nowych kontraktów jest istotne w świetle bardzo niepewnej przyszłości makroekonomicznej. Wzrost PKB w Polsce w 2023 roku wyniósł jedynie 0,2% (w porównaniu do 5,3% w 2022). Dynamika części PKB związanej z budownictwem także była mniejsza: 3,4% w stosunku do 5,1%. Również wg danych GUS styczeń 2024 roku był pod względem produkcji budowlano-montażowej bardzo słabym miesiącem (nawet porównując do początków poprzednich lat). Gospodarka Niemiec, czyli naszego największego rynku eksportowego skurczyła się w ubiegłym roku o 0,3% (przez co tym bardziej cieszy wygrany kontrakt z BASF). Widzimy wzmożoną działalność ofertową konkurencji. Utrzymują się zagrożenia globalne: wojna w Ukrainie, grożący eskalacją konflikt na Bliskim Wschodzie, napięcia pomiędzy największymi gospodarkami świata, obawy związane z prawdopodobną zmianą rządu w Stanach Zjednoczonych, a także zmiany klimatyczne (luty był dziesiątym kolejnym najcieplejszym miesiącem w historii). Wszystko to tworzy bardzo dużą niepewność co do scenariuszy rozwoju makroekonomicznego. Dlatego dobrze, że wchodzimy w ten okres ze zdrowymi finansami i zasobami pieniężnymi.

Kończąc ten list, chciałbym również podsumować rozpoczęty w 2023 roku program skupu akcji własnych MOSTOSTAL ZABRZE S.A. W 2023 roku skupiliśmy łącznie 1.330.000 akcji naszej spółki, z tego 590.000 akcji zostało już umorzonych. Pozostałe akcje własne, które obecnie posiada spółka, tj. 740.000 akcji MOSTOSTAL ZABRZE S.A. zostaną umorzone w kolejnym etapie tego procesu planowanym na 2024 rok. W wyniku przeprowadzonego skupu 1.330.000 akcji naszej Spółki do akcjonariuszy trafiło łącznie ok. 9 mln zł. Skup akcji własnych to obok wypłaty dywidendy sposób dzielenia się zyskami Spółki z jej akcjonariuszami. Tak jak już wspominałem, nasza strategia na kolejne lata zakłada przekazywanie części zysków na wypłatę dywidendy lub na skupy akcji własnych w celu ich umorzenia. Chcemy wypracowywać wartość dla naszych akcjonariuszy nie tylko poprzez wzrost wartości akcji (a ten w 2023 roku wyniósł 95%), ale także przez dzielenie się wypracowywanymi przez Spółkę MOSTOSTAL ZABRZE S.A. zyskami.

W imieniu Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A. składam podziękowania: Akcjonariuszom za zaufanie, Członkom Rady Nadzorczej za wsparcie w działaniach Zarządu oraz całej załodze Grupy MOSTOSTAL ZABRZE za wysiłek i zaangażowanie w wykonywanie codziennych obowiązków. Zapraszam do zapoznania się z naszym raportem rocznym.

Z poważaniem,



Dariusz Pietyszek

Prezes Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A.