

Gliwice, dnia 13 marca 2025 roku

DO AKCJONARIUSZY

MOSTOSTAL ZABRZE S.A.

Zapraszam do podsumowania roku 2024. Przyniósł on bardzo dobre wyniki finansowe, odbudowanie *backlogu* (wartość podpisanych kontraktów do zrealizowania w kolejnych okresach), dalsze wzmocnienie naszego *cash flow* i rekordowo niski poziom zadłużenia, a także znaczące zmiany w strukturze organizacyjnej naszej Grupy. Szerzej o tych kwestiach w dalszej części, ponieważ chciałbym przede wszystkim zacząć od wyników wypracowanych przez naszą Grupę na działalności operacyjnej, które odnotowały jeden z największych poziomów w naszej 80-letniej historii.

W 2024 roku Grupa MOSTOSTAL ZABRZE wypracowała przychody ze sprzedaży o wartości ponad 1 mld zł. Jest to mniej w porównaniu z wcześniejszym rokiem, jednak naszym stałym priorytetem jest generowanie marż na odpowiednim poziomie, bo to w konsekwencji przekłada się na wyniki finansowe Grupy. W 2024 roku koncentrowaliśmy się więc nie tylko na odbudowaniu *backlogu*, ale także na działaniach operacyjnych i ich optymalizacji, dążąc do zwiększenia rentowności. Efektem tych działań jest poprawa marż: marża brutto na sprzedaży ukształtowała się w 2024 roku na poziomie 13,5%, natomiast marża netto – na poziomie 6,4%. Dla porównania w 2023 roku marże te wyniosły odpowiednio 11,5% oraz 5,6%, a w 2022 roku 9,6% i 2,8%. Tak jak wspominałem wcześniej, ale chciałbym to podkreślić również przy okazji podsumowania roku 2024, jest to efekt skutecznego modelu biznesowego Grupy MOSTOSTAL ZABRZE. Rezultatem wieloletnich zmian w systemie zarządzania i zbudowania zdrowego modelu biznesowego jest zamknięcie roku 2024 bardzo dobrymi wynikami finansowymi, mimo spowolnienia gospodarczego. Wynik brutto ze sprzedaży Grupy wyniósł w 2024 roku 136 mln zł, a skonsolidowany wynik netto osiągnął wartość 65 mln zł. W porównaniu z wynikami 2023 roku wyniki te odnotowały spadek, ale należy pamiętać, że na wyniki 2023 roku miały wpływ zdarzenia nadzwyczajne, jakim były wygrana w sporze arbitrażowym z Wood Environment & Infrastructure Solutions, Inc oraz uгода z KT-Kinetics Technology S.p.A. Oba te postępowania mocno nam zagrażały. Przegrana postawiłaby nas w zupełnie innej – znacznie gorszej – sytuacji niż jesteśmy dzisiaj. Na szczęście zakończyły się one dla nas pozytywnie, ale zawyżają one bazę odniesienia dla wyników 2024 roku. Oczywiście struktura wyników za 2024 również może rodzić pytania i wątpliwości, choć tutaj odwołuję się do naszej strategii, w której jasno wskazaliśmy, jakie kierunki są dla nas interesujące i jak chcemy się rozwijać. To właśnie realizujemy, o czym w dalszej części listu.

Odnosząc się do wyników, przypominamy, iż „miarą naszego sukcesu jest zysk, ponieważ zysk dowodzi naszej wartości dla klientów, jest gwarancją bezpieczeństwa i umożliwia rozwój”. Wypracowane zyski przełożyły się także na silny *cash flow* i niski poziom zadłużenia. Dług netto na koniec 2024 roku wyniósł minus 176,8 mln zł.

Cieszy nas także duży i utrzymujący się udział sprzedaży zagranicznej. Udział eksportu w 2024 roku wyniósł 34%, odnotowując wzrost o 5 punktów procentowych w porównaniu do 2023 roku. Dowodzi to naszej konkurencyjności. Rozwój eksportu to jeden z istotnych elementów naszej strategii, ponieważ w eksporcie do Europy Zachodniej widzimy potencjalne źródło wzrostu naszego biznesu.

Rok 2024 roku był na pewno dobrym rokiem dla dwóch naszych największych spółek: MOSTOSTAL ZABRZE Gliwickie Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego S.A („MZ GPBP”) i MOSTOSTAL ZABRZE Realizacje Przemysłowe S.A. („MZRP”), które nie tylko zakończyły ten rok z wysokim zyskiem, ale weszły z dużym i dobrze zdywersyfikowanym portfelem w rok 2025. Szerzej o poszczególnych segmentach poniżej.

Segment *Realizacje przemysłowe i projektowanie* w roku 2024 osiągnął przychody ze sprzedaży w wysokości 441 mln zł, wypracowując marżę brutto na sprzedaży na poziomie 14% – wyższym w stosunku do marży osiągniętej w roku 2023. Sprzedaż za rok 2024 była wyraźnie niższa niż w roku 2023; szczególnie istotny spadek przychodów dot. branży hutniczej. Z kolei umocniona została pozycja Segmentu w branży energetycznej, m.in. dzięki realizacji pracy oraz dostawom konstrukcji i kanałów dla bloku energetycznego w Niemczech. Warto zwrócić uwagę, że projektowanie i realizacje przemysłowe sięgają poza rynek polski i niemiecki. W 2024 r. Segment zaznaczył swoją obecność m.in. w Wielkiej Brytanii i Szwecji. Mimo trudnych realiów rynkowych, specjalistyczne i unikatowe umiejętności pozwoliły Segmentowi po raz kolejny podjąć nowe wyzwania, wejść na nowe rynki, zdobyć nowych klientów i osiągać bardzo dobre wyniki finansowe. Jak już wcześniej wspominałem, szczególnie cieszy wypełniony portfel zleceń, który daje dobre perspektywy na nadchodzące miesiące, kwartały i lata.

W Segmencie *Budownictwo ogólne i inżynieryjne* przychody ze sprzedaży za rok 2024 wyniosły 296 mln zł i były o połowę niższe w porównaniu do roku 2023. W 2024 r. nastąpił spadek udziału Segmentu w branży motoryzacyjnej oraz inżynierii lądowej. Duża konkurencja rynku była szczególnie widoczna w obszarze przetargów publicznych. Dzięki wzmocnionym działaniom handlowym i ofertowym Segment skutecznie wszedł na nowe rynki – zaistniał m.in. w branży spożywczej. Największym optymizmem napawa jednak fakt, iż mimo trudności w zdobywaniu nowych zleceń ich realizacja, a szczególnie zastosowane rozwiązania optymalizacyjne i wysoka wydajność, dała efekty w postaci marży na poziomie 18% (istotnie wyższej niż w roku 2023). Podobnie jak w Segmencie *Realizacji przemysłowych i projektowania*, również *Budownictwo ogólne i inżynieryjne* wchodzi w rok 2025 z dużym i różnicowanym portfelem zleceń.

Nadal niekorzystna sytuacja utrzymuje się w Segmencie *Produkcja mechaniczna*, o czym już wcześniej informowałam w swoich listach. Segment ten w roku 2024 osiągnął przychody na poziomie 149 mln zł. *Produkcja mechaniczna* bardzo dotkliwie odczuwa skutki ograniczenia produkcji u swoich klientów. Dywersyfikacja bazy klientów w poprzednich latach odbywała się w kręgu firm z branży dźwigowej i transportowej. Niestety w roku 2024 obie te branże załamały się, co przełożyło się negatywnie na wyniki Segmentu, dlatego też prowadzone są intensywne działania mające na celu wejście na nowe rynki i nowe obszary działalności. Efektem dalszej dywersyfikacji odbiorców jest wejście m.in. w przemysł zbrojeniowy. Połączenie tego z realizowanymi działaniami restrukturyzacyjnymi stanowi szansę na poprawę sytuacji w tym Segmencie.

Przychody ze sprzedaży spółki Polwax S.A. („Polwax”), klasyfikowane w Segmencie *Produkcja chemiczna*, wyniosły 133 mln zł i chociaż dotyczą zaledwie pięciu miesięcy (od dnia przejęcia kontroli przez MOSTOSTAL ZABRZE), stanowiły 13% przychodów Grupy MOSTOSTAL ZABRZE za rok 2024. Segment ten w ww. okresie wypracował marżę na poziomie 12%.

Otoczenie makroekonomiczne w Polsce nadal nie daje trwałego impulsu do dynamicznego wzrostu. Produkt krajowy brutto w 2024 roku wzrósł realnie o 2,9% wg danych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny (GUS). Produkcja budowlano-montażowa w styczniu 2025 roku po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym ukształtowała się na poziomie o 6,1% wyższym w porównaniu z analogicznym miesiącem 2024 roku oraz utrzymała poziom z grudnia 2024 r. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w budownictwie w lutym 2025 roku ukształtował się na poziomie minus 6,8 (w styczniu minus 7,3). Największe bariery wzrostu zgłaszane przez firmy budowlane to trudności związane z kosztami zatrudnienia, a także utrzymujący się niski poziom inwestycji publicznych i prywatnych, osłabiający popyt na usługi budowlane.

Równocześnie w ostatnim okresie identyfikujemy zwiększoną aktywność zamawiających na rynku zamówień publicznych, w związku z opóźnioną perspektywą uruchomienia środków inwestycyjnych z KPO, której towarzyszy istotny wzrost konkurencji.

Warto podkreślić, że Grupa MOSTOSTAL ZABRZE, dzięki konsekwentnej realizacji strategii przyjętej na lata 2023-2026, koncentruje swoje działania na rynkach najbardziej rozwojowych. Tworzymy kompleksową i zdywersyfikowaną w ujęciu sektorowym i geograficznym Grupę, prowadzącą działalność zarówno w obszarze projektowania i realizacji skomplikowanych inwestycji budowlanych, jak i produkcji, z sukcesywnie rosnącym udziałem eksportu.

Zbudowane przewagi konkurencyjne i posiadane kompetencje wykorzystujemy w skutecznym pozyskiwaniu i realizacji najciekawszych obecnie kontraktów związanych z projektowaniem i budową spalarni śmieci, inwestycji zwiększających efektywność energetyczną oraz projektów dekarbonizacyjnych w szeroko rozumianym przemyśle, a także inwestycji w sektorze obronnym.

Jak wspominałem wcześniej, na przestrzeni ostatnich kwartałów, nie ulegając presji rynku, sukcesywnie odbudowaliśmy *backlog*, pozyskując kontrakty dotyczące realizacji inwestycji zarówno w Polsce, jak i w dużym zakresie na rynkach eksportowych, w sektorach i branżach zdefiniowanych jako strategiczne dla Grupy. Na koniec lutego 2025 roku wartość *backlogu* Grupy wyniosła 1.057,4 mln zł, natomiast szacowana wartość kontraktów do podpisania w oparciu o aktualne oferty 501,4 mln zł, co łącznie stanowiło 1.558,8 mln zł.

W porównaniu do poprzedniej publikacji, wartość podpisanych kontraktów do realizacji wzrosła o ponad 292,2 mln zł, co potwierdza skuteczność prowadzonej akcji ofertowej.

Podsumowując, w portfelu zamówień Grupy MOSTOSTAL ZABRZE w 2024 roku dominowały kontrakty realizowane dla klientów w następujących segmentach rynku: obiekty użyteczności publicznej (25%), przemysł chemiczny i petrochemiczny (17%), maszynowy (14%), handel (12%), przemysł hutniczy (11%) i energetyczny (10%). Cieszy nas dywersyfikacja portfela kontraktów w ujęciu geograficznym, o czym wspominałem we wstępie. Chciałbym w tym miejscu dodać, że po wielu latach nieobecności Grupa wróciła skutecznie na rynki Beneluksu i do Wielkiej Brytanii.

Wśród znaczących kontraktów realizowanych w 2024 roku przez Grupę Kapitałową MOSTOSTAL ZABRZE na rynku krajowym należy wymienić: budowę instalacji termicznego przekształcania odpadów w zakresie prac projektowych i robót konstrukcyjno-budowlanych na terenie Zakładu Unieszkodliwiania Stałych Odpadów Komunalnych w Warszawie dla POSCO Engineering & Construction Co., Ltd. oddział w Polsce, dostawę i montaż konstrukcji stalowych oraz montaż urządzeń w ramach projektu budowy nowej instalacji do ekstrakcji butadienu w Płocku dla międzynarodowego koncernu chemicznego, a także kompleksową realizację instalacji wymiennika odzysknicowego dla układu nagrzewnic wielkopieczowych na terenie ArcelorMittal Poland w Dąbrowie Górniczej dla E.ON Polska Solutions Sp. z o.o. Spośród znaczących kontraktów eksportowych warto wspomnieć o pracach demontażowych i montażowych wraz z prefabrykacją konstrukcji stalowej i kanałów dla bloku energetycznego w Heilbronn w Niemczech dla EnBW Energie Baden-Württemberg AG oraz o dostawie konstrukcji stalowej i pracach montażowych w ramach budowy nagrzewnicy wielkiego pieca wraz z instalacją odzysku ciepła w hucie w Niemczech dla Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH.

W ostatnim okresie Grupa MOSTOSTAL ZABRZE pozyskała kilka znaczących kontraktów w segmencie infrastrukturalnym i kubaturowym. Wśród nich należy wymienić umowy z: Narodowym Instytutem Onkologii im. Marii Skłodowskiej-Curie – Państwowym Instytutem Badawczym Oddziału w Gliwicach na budowę budynku Zakładu Medycyny Nuklearnej i Endokrynologii Onkologicznej – Oddziału Terapii Izotopowej (o wartości 88,1 mln zł), z Polskimi Portami Lotniczymi S.A., dotyczącą wykonania płyty postojowej samolotów wraz z pracami towarzyszącymi w zakresie budowy stanowisk postojowych na Lotnisku Chopina w Warszawie (o wartości 157,7 mln zł) oraz z Narodowym Centrum Badań Jądrowych dotyczącą „Zaprojektowania i wykonania modernizacji, przebudowy i rozbudowy kompleksu budynków laboratoryjnych PoFEL oraz jego infrastruktury technicznej” (o wartości 36,2 mln zł), a wcześniej z międzynarodowym producentem z branży spożywczej na wykonanie robót budowlanych związanych z rozbudową zakładu (na 24,3 mln zł).

Wśród najbardziej znaczących kontraktów pozyskanych w segmentach przemysłowych w ostatnim czasie należy wspomnieć umowy: z IONWAY Poland Sp. z o.o., obejmującą wykonanie prac mechanicznych montażu urządzeń i rurociągów technologicznych w ramach projektu Blue East W1 w zakładzie w Radzikowicach k. Nysy oraz z Primetals Technologies Germany GmbH na prefabrykację i montaż orurowania w ramach projektu realizowanego w hucie na terenie Niemiec. Dzięki pozyskanym kontraktom wzmacniamy naszą obecność na strategicznych rynkach w segmentach chemii i petrochemii, energetyki i ochrony środowiska oraz w branży hutniczej, realizując kontrakty dla naszych kluczowych klientów, a także pozyskując nowych.

Wracając do istotnych zdarzeń jakie miały miejsce w 2024 roku, należy wskazać na zmiany struktury organizacyjnej naszej Grupy. Istotnym elementem obowiązującej w latach 2023-2026 strategii Grupy MOSTOSTAL ZABRZE jest „aktywne poszukiwanie i skoncentrowanie na najbardziej atrakcyjnych rynkach (realokacja zasobów), w tym akwizycje”.

Podejmowane przez nas działania, zarówno w zakresie realokacji, jak i akwizycji, nie są przypadkowymi działaniami. Przygotowujemy się do nich przez dłuższy okres, a do niektórych – szczególnie do akwizycji – przygotowujemy się od lat. Oczywiście czas pokaże, czy mieliśmy rację, czy też nie.

Jedną z ostatnich decyzji, która wywołała pewne kontrowersje, była decyzja związana z nabyciem znacznego pakietu akcji spółki Polwax i przejęciu kontroli nad tym podmiotem, czego efektem było objęcie konsolidacją od sierpnia 2024 roku. O przesłankach dotyczących podjęcia takiej decyzji pisałem szczegółowo w liście skierowanym do Państwa przy okazji publikacji raportu okresowego za trzeci kwartał 2024 roku.

W związku z tą decyzją pojawiły się głosy krytyki, kwestionujące zasadność wydania 30 mln zł. Doceniamy słowa krytyczne na temat naszych działań, ale patrzyliśmy na to inaczej. W Grupie MOSTOSTAL ZABRZE rozwiązaliśmy wiele problemów i przeprowadziliśmy udaną restrukturyzację. W ostatnich latach wiele naszych spółek zależnych rozwinęło się do poziomu, którego jeszcze kilka lat temu nie braliśmy pod uwagę. Wypracowaliśmy kompetencje w zakresie restrukturyzacji i rozwiązywania problemów, co niewątpliwie udowodniliśmy. Polwax nie zbankrutował i wygenerował pozytywne wyniki finansowe dla Grupy MOSTOSTAL ZABRZE, zarówno w trzecim, jak i czwartym kwartale 2024 roku. Również perspektywy tej spółki na kolejne okresy zapowiadają się obiecująco. Z perspektywy czasu nie uważamy, aby przejęcie kontroli nad Polwax było błędem. Pamiętamy jednak, że każda decyzja biznesowa lub jej brak rodzi jakieś ryzyka i szanse. Jeżeli po podjęciu decyzji, zmaterializuje się przypadkowe i niezależne, ale istotne ryzyko, to pojawią się słowa krytyki. Jestem przekonany, że znajdą się takie osoby, które stwierdzą, że podjęliśmy nierozsądną decyzję i niepotrzebnie brnęliśmy w projekt z góry skazany na porażkę. Jeżeli natomiast w tych samych okolicznościach zamiast ryzyka pojawią się szanse – czasami szanse, które nadarzają się przypadkowo, to pojawią się głosy pochwalne: podjęliście mądre decyzje, mieliście wyczucie rynku, byliście wytrwali, osiągnęliście sukces. A często sukces dzieli od porażki naprawdę niewiele – czasami są to zbiegi okoliczności, które trudno przewidzieć.

Czas pokaże w którym kierunku pójdzie ten projekt, choć na chwilę obecną perspektywy zapowiadają się obiecująco. Część problemów Polwaxu została już rozwiązana. Zapewnione zostało finansowanie sezonu zniczowego 2024, zapobiegliśmy zatrzymaniu produkcji, a sam sezon zniczowy zakończył się sukcesem. U uruchomiliśmy inwestycje o krótkim okresie zwrotu, przeprowadziliśmy audyt kompetencji managerskich kluczowej kadry oraz warsztaty strategiczne, które zaowocują niedługo opublikowaniem nowej strategii. Zmieniliśmy również strukturę organizacyjną spółki Polwax i wzmocniliśmy zespół sprzedażowy, a także przywróciliśmy kontakty z dużymi dostawcami surowców. Obecnie koncentrujemy się na rozwoju produkcji dla przemysłu, szczególnie produkcji skierowanej na eksport. Jeden z istotnych elementów strategii Polwaxu związany jest ze sporami i możliwościami, które widzimy w przypadku ich rozwiązania. W dniu 6 grudnia 2024 roku miało miejsce rozpoczęcie trójstronnych negocjacji pomiędzy MOSTOSTALEM ZABRZEZ S.A., Polwax oraz Orlen Projekt S.A. w sprawie polubownego rozwiązania sporów toczących się pomiędzy Polwax i Orlen Projekt S.A., związanych z projektem inwestycyjnym pod nazwą „Budowa i uruchomienie instalacji odolejania rozpuszczalnikowego gaczy parafinowych wraz z instalacjami pomocniczymi” („Inwestycja FUTURE”). O rozpoczęciu tych negocjacji informowaliśmy w raporcie bieżącym nr 75/2024 z 6 grudnia 2024 roku. Negocjacje te nadal trwają. Tym samym, wszystkie działania jakie zaplanowaliśmy zrealizować w minionym okresie w odniesieniu do spółki Polwax zostały wykonane.

W 2024 roku kontynuowaliśmy również projekt rozwoju i dywersyfikacji produkcji mechanicznej na bazie zakładu produkcyjnego STALMECH w Płocku. Przypomnę, że w lutym 2024 roku podpisaliśmy przedwstępłą warunkową umowę w sprawie nabycia tego przedsiębiorstwa, o czym informowaliśmy w raporcie bieżącym nr 9/2024 w dniu 22 lutego 2024 roku. W 2024 roku wznowiliśmy produkcję w tej firmie. Naszym celem jest rozwój działalności tego przedsiębiorstwa i zbudowanie efektywnego modelu biznesowego, umożliwiającego pozytywne przeprowadzenie restrukturyzacji operacyjnej i formalnej STALMECHu. Stanowi to warunek konieczny do sfinalizowania tej transakcji i włączenia przedsiębiorstwa STALMECH w strukturę Grupy MOSTOSTAL ZABRZE. Wszystkie decyzje w tym obszarze podejmowane są w oparciu o analizy rynkowe.

Powyższe działania wynikają z tego, że dążymy do zbudowania przemysłowej grupy kapitałowej, która jest zdywersyfikowana cash flowowo oraz odporna na cykle koniunkturalne. Obserwujemy, że co jakiś czas w każdej branży pojawiają się dotkliwe kryzysy (np. branża budowlana w latach 2012-2013, kiedy większość największych polskich spółek budowlanych zbankrutowała lub przetrwała, tj. przedłużyła agonię za państwowe pieniądze). Jestem przekonany, że obecnie stoimy przed kryzysem w szeroko rozumianej branży budowlanej. Zdarzają się sytuacje, że kontaktują się z nami spółki w celu przejęcia ich przez nas jako inwestora strategicznego. Analizujemy każdy przypadek bardzo szczegółowo i stwierdzamy, że pomimo iż są to dobre spółki, niestety w momencie pojawienia się u nas jest już za późno na ich ratowanie, ponieważ stoją przez widmem bankructwa z powodu znacznego pogorszenia ich wyników w 2024 roku.

Załamanie rynku widzimy także na poziomie ofertowania. Wielu naszych konkurentów przedkłada oferty z wyceną swoich prac znacząco poniżej kosztów. Zakładają, że takie działanie pozwoli im przetrwać trudny okres, a do odbudowania sytuacji finansowej dojdzie w kolejnych okresach. MOSTOSTAL ZABRZE jest daleki od takiego sposobu działania. Jesteśmy dumni, że w ostatnim okresie cierpliwie patrzyliśmy jak nasz *backlog* spada z poziomu 1,2 mld zł do 500 mln zł, a mimo tego oparliśmy się pokusie obniżenia kryteriów zarządzania ryzykiem lub rentowności. Nasz *backlog* zdołaliśmy odbudować pod koniec 2024 roku do poziomu 1,0 mld zł, a kolejne okresy powinny przynieść podpisanie następnych kontraktów. Chcemy działać tylko tam, gdzie mamy przewagę konkurencyjną i gdzie jesteśmy w stanie wykreować wartość dla klienta oraz gdzie klient jest skłonny za to zapłacić. Nie będziemy działać na zasadzie „weźmy kontrakt, na pewno jakoś to będzie”. Nie jesteśmy zainteresowani wygrywaniem kontraktów wyłącznie najniższą ceną, schodząc z marży i nie pokrywając kosztów jedynie w celu przetrwania. Takie działanie jest działaniem krótkoterminowym.

Włożyliśmy ogromny wysiłek w zbudowanie zdrowego modelu biznesowego i wprowadzenie zmian w systemie zarządzania. Od 2018 roku do końca 2023 roku jako Zarząd włożyliśmy ogromną pracę w restrukturyzację Grupy MOSTOSTAL ZABRZE oraz w rozwiązywanie sporów powstałych w latach 2016-2017. Od 2024 roku zaczęliśmy się natomiast koncentrować na rozwoju naszej Grupy, dążąc do zbudowania kompleksowej grupy przemysłowej, odpornej na cykle koniunkturalne, aby nie bazować tylko na jednej czy dwóch branżach.

Na pewno nie możemy o sobie mówić „liderzy w naszej branży”, ale śmiało możemy się nazwać mistrzami w niektórych niszach rynkowych. Stale uczymy się i rozwijamy. Przykładem naszego rozwoju jest chociażby złożenie najkorzystniejszej oferty na realizację spalarni śmieci w Gliwicach. Ofertę przygotowaliśmy na bazie naszych kompetencji w zarządzaniu kontraktami i kompetencji energetycznych zdobytych w trakcie budowy największej spalarni śmieci w Polsce.

Jestem przekonany, że stały rozwój naszych kompetencji będzie dostrzegany przez rynek. Obserwujemy to już obecnie, zarówno przy współpracy z długoletnimi klientami, jak i w sytuacjach, gdy jesteśmy poleceni przez nich nowym klientom.

Nie chciałbym, aby ten list został potraktowany jako marketingowa próba powiedzenia, że MOSTOSTAL ZABRZE S.A. jest wspaniały pod każdym względem. Chcę tylko pokazać, jacy jesteśmy naprawdę. Jak powiedział Czechow: „człowiek stanie się lepszy, jeśli pokażemy go takim, jaki jest”. Podobnie w biznesie – wszyscy będziemy mieli więcej korzyści, jeśli pokażemy, jak jest naprawdę. Wiele firm będących w restrukturyzacji, czy nawet w upadłości w swoim przekazie medialnym wskazuje, że są liderami rynku, a także, że mają liczne dokonania. My unikamy takiego podejścia, niemniej jednak patrząc historycznie oraz na tle branży, nie sposób nie zauważyć, że przeszliśmy niezwykle trudną drogę. Obecnie należymy do grona firm, które odnotowują bardzo dobre wyniki oraz generują duże nadwyżki środków pieniężnych, którymi dzielą się również z akcjonariuszami. Nasza spółka wypłaca w ostatnich latach regularnie dywidendy w formie skupu akcji własnych. Argumentem potwierdzającym naszą dobrą pozycję jest również rozwój w wielu dziedzinach, a także odbudowany i zdywersyfikowany *backlog*, szczególnie, iż ma to miejsce w tak trudnym okresie. Jesteśmy z tego dumni, niemniej jednak nasze podstawowe cechy, przez pryzmat których chcielibyśmy być postrzegani i do czego dążymy to: pokora, uczciwość, wysokie kompetencje i zaradność biznesowa – dokładnie w takiej kolejności.

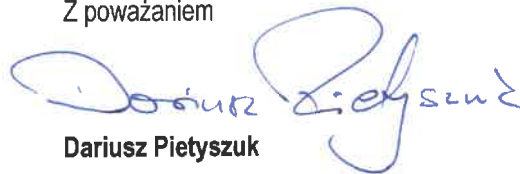
Czasami jestem pytany, dlaczego piszę do Państwa list co kwartał, a nie tylko raz w roku, zgodnie z obowiązującymi przepisami. Jakiś czas temu podjąłem taką decyzję, ponieważ chciałbym, aby zainteresowane osoby w skróty i przystępny sposób dowiedziały się, co nasza Grupa dokonała w minionym okresie, a czego nie udało się nam zrealizować. Wymogi regulacyjne są takie, że pisze się coraz więcej, a najważniejsze niknie w powodzi informacji

wymaganych przez regulacji, chyba że zostanie wyodrębnione do krótszego odrębnego dokumentu, jakim jest List do Akcjonariuszy. Co więcej, rok 2024 przyniósł spółkom giełdowym obowiązek tworzenia kolejnych rozbudowanych informacji. Są one wymagane przez kolejne, rozbudowane – moim zdaniem nadmiernie – wymagania, tym razem w zakresie sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju. Sprawozdawczość ta stanowi rozszerzenie w stosunku do dotychczasowego raportowania w obszarze ESG (od słów Environmental, Social, Governance – dotyczącego działań w obszarach: środowisko, społeczność i ład korporacyjny). Całym sercem popieram kwestie związane z ESG i uważam, że świat idzie w dobrym kierunku, dbając o środowisko naturalne i prawa człowieka, ale jako prezes spółki giełdowej stwierdzam, że regulacje prawne z tym związane poszły w złym kierunku i poprzez nadmierne obciążenia mogą budzić sprzeciw, a nie wspomagać realizację celów, do jakich zostały stworzone. Przygotowanie raportu zrównoważonego rozwoju było dla nas, tak jak dla innych podmiotów objętych nowym obowiązkiem, a także pozostałych zaangażowanych stron, ogromnym obciążeniem i wyzwaniem.

Tak więc zapraszam Państwa do zapoznania się z naszym raportem okresowym za 2024 rok, obejmującym sprawozdanie finansowe, sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki i Grupy Kapitałowej, jak również nowy element – sprawozdawczość zrównoważonego rozwoju, będącą częścią sprawozdania Zarządu z działalności.

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.

Z poważaniem



Dariusz Pietysuk

Prezes Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A.