

Gliwice, dnia 11 września 2025 roku

**DO AKCJONARIUSZY**

**MOSTOSTAL ZABRZE S.A.**

Wraz z zakończeniem pierwszego półrocza 2025 roku przekazuję Państwu raport za okres, który pomimo trudnego rynku - na co wpływ ma zarówno ogólna sytuacja polityczna i rosnące napięcia geopolityczne, a także wyzwania związane między innymi z wzmoczoną konkurencją i wysokimi kosztami produkcji - był dla Grupy MOSTOSTAL ZABRZE kolejnym okresem z dobrymi wynikami finansowymi, ale przede wszystkim okresem, w którym zakończyliśmy istotny dla nas spór pomiędzy spółką zależną Polwax S.A. a Orlen Projekt S.A., aktywnie prowadząc trójstronne negocjacje zakończone porozumieniem ugodowym. Zawarta ugoda oraz podejmowane działania operacyjne i decyzje strategiczne w Polwax to jedno z najistotniejszych wydarzeń minionego okresu, o czym szerzej w dalszej części pisma. Zaczniemy jednak od wyników finansowych.

Grupa MOSTOSTAL ZABRZE zamknęła pierwsze półrocze 2025 roku przychodami ze sprzedaży o wartości 505 mln zł, tj. o 11% więcej aniżeli w analogicznym okresie ubiegłego roku. Zysk netto wypracowany przez Grupę ukształtował się natomiast na poziomie niecałych 20 mln zł, osiągając rentowność netto na poziomie 4%. Zysk ten jest zbliżony do osiągniętego w analogicznym okresie ubiegłego roku, co przy jednoczesnym wzroście sprzedaży może być odebrane bez entuzjazmu. Nas ten wynik jednak cieszy, ponieważ był to kolejny kwartał pełen wyzwań pod kątem możliwości generowania zysków. Mamy oczywiście apetyt na więcej i dokładamy wszelkich starań, żeby efekty naszej pracy w postaci zysku były jak najwyższe.

Przyglądając się bliżej sytuacji poszczególnych segmentów działalności Grupy, dostrzec można dość zróżnicowaną sytuację. Dwa największe segmenty wykazały dobre wyniki, ale niestety dwa inne segmenty: *Produkcja mechaniczna* oraz *Produkcja chemiczna* poniosły straty na działalności podstawowej. Sytuacja taka miała miejsce już w pierwszym kwartale, o czym pisałem w poprzednim liście i chociaż drugi kwartał bieżącego roku dla obydwu segmentów produkcyjnych pod względem wynikowym okazał się lepszy, to sytuacja nadal jest tam wyzwaniem.

Segment *Realizacje przemysłowe i projektowanie* rozpoczął bieżący rok z zapełnionym w dużej mierze portfelem zleceń. Realizował prace na dużych budowach, głównie w hutnictwie i w branży chemicznej, działając głównie na rynkach zagranicznych. W bieżącym roku udział przychodów z eksportu wyniósł 72% przychodów ogółem, podczas gdy w pierwszym półroczu roku ubiegłego udział ten stanowił 42%. Warto podkreślić, że oprócz obecności na rynku niemieckim, aktualnie wzrasta nasz udział na innych rynkach, w tym przede wszystkim w Wielkiej Brytanii oraz w Niderlandach. Zawarte umowy na prace montażowe w zakładach w Rotterdamie dają nam wiele satysfakcji z powrotu po latach na rynek niderlandzki z dużymi realizacjami. Dzięki przewagom konkurencyjnym, specjalistycznym umiejętnościom i dobrej organizacji pracy, realizowane kontrakty przynoszą oczekiwane efekty w postaci dobrej marży, która w okresie pierwszego półrocza bieżącego roku wyniosła 13%. Pozytywne jest również to, że wkroczyliśmy w drugie półrocze br. z mocno zapełnionym portfelem zleceń na kolejne miesiące.

W segmencie *Budownictwo ogólne i inżynieryjne*, realizujemy kontrakty na rynku krajowym. Obszar tej działalności poszerza się o kolejne regiony naszego kraju, stąd aktualnie daleko nam już do firmy lokalnej. Oczywiście dużą satysfakcję daje nam uczestnictwo w inwestycjach realizowanych na Śląsku i z dumą spoglądamy na budowane przez

nas drogi, szkoły czy szpitale, ale jeszcze bardziej cieszy nas obecność na coraz to nowych, dużych i skomplikowanych budowach, gdzie jesteśmy w stanie udowodnić, że potrafimy je realizować z sukcesem dla obydwu stron. Kontrakty realizowane w pierwszym półroczu bieżącego roku, oprócz budowy obiektów użyteczności publicznej i inżynierii lądowej, były także przeznaczone na potrzeby przemysłu lotniczego i obronnego. To nowe gałęzie, w których segment *Budownictwa ogólnego i inżynieryjnego* zaznacza swoją obecność. Posiadając specjalistyczne umiejętności przy zastosowaniu rozwiązań optymalizacyjnych oraz wysokiej wydajności, marża brutto ze sprzedaży za pierwsze półrocze bieżącego roku wyniosła 18% - co szczególnie cieszy. Poza tym, podobnie do segmentu *Realizacji przemysłowych i projektowanie*, również *Budownictwo* posiada aktualnie mocno wypełniony portfel zleceń na kolejne miesiące.

Chociaż w drugim kwartale bieżącego roku sytuacja finansowa w segmencie *Produkcja mechaniczna* uległa poprawie, to nadal była niekorzystna. Utrzymujące się od ubiegłego roku załamanie na rynku dźwigowym spowodowało ograniczenie zleceń i w konsekwencji straty finansowe. Podejmujemy działania nad zwiększeniem udziału w innych branżach, w tym m.in. w przemyśle obronnym, o czym wspominałem w poprzednim liście. Jest to dynamicznie rozwijający się rynek. Pierwsze zlecenia z tego rynku są aktualnie realizowane, stąd efekty będą widoczne jeszcze w tym roku. Czynimy starania w kierunku pozyskiwania coraz większych zleceń i umocnienia naszej pozycji na rynku obronnym ale nie skupiamy się tylko na tej branży. Pozyskaliśmy pierwsze pilotażowe zlecenie od dużego producenta maszyn. To wprawdzie mały krok ku poprawie trudnej sytuacji, ale dający nadzieję i motywujący do jeszcze intensywniejszej pracy. Warto zaznaczyć, że trudna sytuacja przyspieszyła wiele działań usprawniających procesy produkcyjne. Wprowadzone optymalizacje i rozwiązania przyczyniające się do wzrostu wydajności, w połączeniu z intensywną działalnością handlową, przyniosą już wkrótce spodziewane efekty, stąd coraz bardziej realna staje się wizja rychłej poprawy sytuacji segmentu *Produkcji mechanicznej*.

W segmencie *Produkcji chemicznej* pierwsze półrocze bieżącego roku przyniosło straty. Na przestrzeni ostatnich lat sytuacja taka mogłaby wydawać się typowa – sezonowość w zakresie sprzedaży zimy i świąt. Niemniej tegoroczna sytuacja była efektem głównie braków surowcowych na rynku, szczególnie w pierwszym kwartale bieżącego roku. Problem ten został w dużej mierze rozwiązany, zakontraktowano surowce korzystając częściowo z nowych kanałów dystrybucyjnych, stąd sytuacja ulega poprawie i aktualnie realizacja zleceń przebiega płynnie. Prowadzone są działania optymalizujące proces produkcyjny, a także intensywne prace handlowe. Warto zaznaczyć, że segment wraca na rynki zagraniczne, w tym m.in. do Wielkiej Brytanii, Niemiec oraz do krajów bałkańskich. Udział eksportu stanowił w pierwszym półroczu bieżącego roku 26% sprzedaży segmentu. Dostrzegamy realne szanse na zdobywanie nowych rynków. Na dziś możemy śmiało powiedzieć, że sytuacja *Produkcji chemicznej* jest stabilna, co pozwala w pełni skupić się na rozwoju jego działalności – o czym mowa w dalszej części listu.

Podsumowując działalność całej Grupy MOSTOSTAL ZABRZE, należy wskazać, że w pierwszym półroczu 2025 roku w portfelu zamówień dominowały kontrakty dla przemysłu chemicznego i petrochemicznego (21%), przemysłu hutniczego (15%), obiekty użyteczności publicznej (12%) oraz przemysłu maszynowego (11%). W porównaniu do pierwszego półrocza ubiegłego roku największy wzrost udziału zanotowaliśmy w segmencie hutniczym (o 7 punktów procentowych) obejmującym realizację kontraktów związanych z modernizacją instalacji i obiektów w europejskich hutach, w tym również dotyczących programów dekarbonizacji. Warto również podkreślić wysoki 9% udział kontraktów w sektorze energetycznym, związanym z budową instalacji oczyszczania spalin, modernizacji i serwisów w elektrowniach oraz kompleksowych prac związanych z budową spalarni odpadów. Kontrakty realizowane w strategicznych dla Grupy segmentach przemysłowych stanowiły łącznie ponad 60% przychodów ze sprzedaży.

Największe zaangażowanie w pierwszym półroczu 2025 roku Grupy MOSTOSTAL ZABRZE dotyczyło głównie realizacji projektów za granicą: dla Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH – dostawa konstrukcji stalowej oraz prace montażowe w ramach budowy nagrzewnicy wielkiego pieca wraz z instalacją odzysku ciepła w hucie w Niemczech oraz dla BASF SE – wykonanie prac mechanicznych w ramach projektu realizowanego na terenie Niemiec. W Polsce natomiast było to wykonanie płyty postojowej samolotów wraz z pracami towarzyszącymi na Lotnisku Chopina w Warszawie dla Polskich Portów Lotniczych S.A.

Wśród najciekawszych realizacji kubaturowych są: budowa budynku Zakładu Medycyny Nuklearnej i Endokrynologii Onkologicznej – Oddziału Terapii Izotopowej dla Narodowego Instytutu Onkologii im. Marii Skłodowskiej-Curie -

Państwowego Instytutu Badawczego Oddział w Gliwicach, przebudowa i rozbudowa kompleksu budynków laboratoryjnych PolFEL dla Narodowego Centrum Badań Jądrowych oraz zakończona budowa czwartej trybuny Stadionu im. Ernesta Pohla w Zabrzu.

W ostatnich miesiącach Grupa MOSTOSTAL ZABRZE pozyskała kilka znaczących kontraktów w segmencie kompleksowej realizacji projektów kogeneracyjnych, obiektów kubaturowych i infrastrukturalnych. Wśród nich należy wymienić umowy: na rozbudowę „pod klucz” istniejącej ciepłowni o blok parowy z kotłem wielopaliwowym, wytwarzającym ciepło i energię elektryczną w wysokosprawnej kogeneracji dla PEC – Gliwice Sp. z o. o. w Gliwicach (299,5 mln zł, z tego 40% przypada na MZ GPBP, tj. ok. 119,8 mln zł), z Uniwersyteckim Szpitalem Klinicznym z siedzibą w Opolu na realizację zadania pn. Wielooperacyjny projekt modernizacji energetycznej Uniwersyteckiego Szpitala Klinicznego w Opolu w celu zwiększenia efektywności energetycznej w formule „zaprojektuj i wybuduj” (53,8 mln zł), z Miastem Gliwice na rozbudowę ulicy Zbożowej w Gliwicach (22 mln zł) oraz Uniwersyteciem Opolskim na realizację przebudowy Domu Studenta „Spójnik” (21 mln zł).

Drugi kwartał 2025 oraz lipiec i sierpień br. to kolejny okres, w którym wzmocniliśmy silny i zdywersyfikowany pod kątem sektorowym i rynkowym portfel kontraktów. Na koniec sierpnia 2025 roku wartość backlogu Grupy wyniosła 1.221,9 mln zł, natomiast szacowana wartość kontraktów do podpisania w oparciu o aktualne oferty 351,8 mln zł, co łącznie stanowiło 1.573,7 mln zł.

Grupa MOSTOSTAL ZABRZE poza działalnością na rynku krajowym konsekwentnie realizuje przyjętą strategię rozwoju, zakładającą wzrost sprzedaży eksportowej w segmentach o dużym potencjale rozwojowym. Warto podkreślić rekordową dynamikę wzrostu eksportu, osiągniętą w pierwszym półroczu 2025 roku (ponad 12 p.p. rok do roku). To efekt wieloletnich prac nad pozyskaniem oraz zbudowaniem unikatowych kompetencji niezbędnych do realizacji najbardziej wymagających inwestycji w przemyśle chemicznym i petrochemicznym, hutnictwie oraz energetyce i ochronie środowiska. Gruntowna wiedza, współpraca z największymi partnerami technologicznymi na świecie oraz znajomość zasad funkcjonowania na rynkach eksportowych stanowią kolejną silną przewagę konkurencyjną naszej Grupy.

Jak wspominałem wcześniej cieszy nas powrót po wielu latach nieobecności na dynamicznie rozwijający się rynek Beneluksu. Zwiększamy także naszą działalność w segmentach chemicznym i hutniczym w Niemczech, a także w obszarze budowy spalarni w Wielkiej Brytanii. W pierwszym półroczu 2025 roku głównymi rynkami zagranicznymi dla Grupy były: Niemcy (66% sprzedaży eksportowej), Wielka Brytania (8%), Niderlandy (8%) oraz Austria (8%).

Od dawna w naszej strategii był powrót do Rotterdamu – jednego z największych portów na świecie, gdzie identyfikujemy sporo ciekawych, specjalistycznych kontraktów dla takich firm jak my. Technicznie podejmujemy się coraz bardziej ambitnych zadań, bazując na posiadanym potencjale wykonawczym i doświadczeniu zgromadzonym w trakcie realizacji kontraktów w tym specyficznym regionie. Uczestniczymy w budowie najbardziej zaawansowanych technologicznie inwestycji wspierających strategię dekarbonizacji. W ramach pierwszego kontraktu, podpisanego ze światowym liderem w branży chemicznej w kwietniu br., bierzemy udział w budowie instalacji do wytwarzania wodoru, opartej na reformingu parowym metanu (SMR) i zintegrowanej z instalacją wychwytu CO<sub>2</sub>. Odpowiadamy za prefabrykację i montaż orurowania, montaż konstrukcji i urządzeń oraz prace izolacyjne. W ostatnim tygodniu podpisaliśmy kolejny kontrakt na podobny co wcześniej zakres prac w ramach realizowanego przez Zamawiającego projektu rozbudowy zakładu w Niderlandach. Istniejąca instalacja produkcji wodoru zostanie doposażona w technologię wychwytu i oczyszczania CO<sub>2</sub>, dzięki czemu produkcja przekształci się w tzw. „niebieski” wodór. Wychwycony CO<sub>2</sub> będzie odprowadzany poprzez system transportu i magazynowania Porthos do złoża gazu wyczerpanego położonego ok. 20 km od wybrzeża, na głębokości ponad 3 km pod dnem Morza Północnego.

Uważamy, że budowa instalacji do produkcji wodoru, w której mamy duże doświadczenie i instalacji odzysku CO<sub>2</sub>, a także składowanie pod szelfami mórz to ze względów środowiskowych przyszłość i niewiele firm na świecie może pochwalić się takim doświadczeniem i kompetencjami w tym obszarze, jak Grupa MOSTOSTAL ZABRZE. Dalej zamierzamy je rozwijać w kolejnych projektach.

Cieszą nas kolejne kontrakty pozyskane na rynku krajowym i eksportowym oraz konsekwentny rozwój w obszarach, które uznaliśmy za kluczowe w ramach naszej strategii, ale tak jak wskazałem na początku pisma, istotnym wydarzeniem minionego kwartału było także zawarcie porozumienia ugodowego pomiędzy MOSTOSTAL ZABRZE S.A., Polwax oraz Orlen Projekt w sprawie polubownego rozwiązanie sporów toczących się pomiędzy Polwax i Orlen Projekt, związanych z projektem inwestycyjnym pod nazwą „Budowa i uruchomienie instalacji odolejania rozpuszczalnikowego gaczy parafinowych wraz z instalacjami pomocniczymi”, realizowanym na podstawie umowy zawartej w 2017 r. (Inwestycja FUTURE). O ugodzie tej i szczegółach z tym związanych informowaliśmy w raporcie bieżącym nr 29/2025 z 24 czerwca 2025 roku. Spór z Orlen Projekt był dla spółki Polwax istotnym ryzykiem, jednak podejmując w 2024 roku decyzję o naszym zaangażowaniu kapitałowym w Polwax wierzyliśmy, że jesteśmy w stanie doprowadzić do ugody. MOSTOSTAL ZABRZE posiada duże doświadczenie w prowadzeniu sporów, co przełożyło się na nasze wysokie kompetencje w tym obszarze również dotyczących zawierania uгод.

Doświadczenia zdobyte w ostatnich latach w zakresie prowadzenia sporów nie były efektem zamierzonej strategii, lecz wynikały z błędów zarządczych popełnionych w przeszłości oraz z charakterystycznej dla naszej branży wysokiej dynamiki i agresywności działania. Jako organizacja preferujemy ugody w przypadku powstania sporu, ponieważ wiemy, że prawdziwą siłą jest zdolność do kompromisu i odpowiedzialnego budowania relacji. Jednak w sytuacjach, gdy uważamy, że mamy rację oraz posiadamy dowody na to, a druga strona pomimo tego nie chce iść na ustępstwa to podejmujemy walkę i walczymy do końca. Przykładem takiej walki, zakończonej sukcesem MOSTOSTALU ZABRZE, był spór z Wood Environment & Infrastructure Solutions („Wood”), w którym to sąd arbitrażowy potwierdził nasze stanowisko i zasądził na naszą rzecz ponad 43 mln zł.

Na przestrzeni lat zdobywaliśmy szeroki wachlarz doświadczeń w zakresie sporów, zarówno tych zakończonych sukcesem, jak i tych mniej udanych. Na pewno do tych drugich zaliczamy doświadczenia związane z realizacją i rozliczeniem finansowym kontraktów, które realizowaliśmy w RPA dla firmy DBT Technologies (Pty) („DBT”). Kontrakty te dotyczyły montażu filtrów workowych spalin w elektrowniach w Kusile i Medupi i nie stanowiły dla nas wyzwania pod kątem technicznym. Niestety brak doświadczenia na tym rynku spowodował, że nie doszacowaliśmy ryzyk politycznych i gospodarczych w tym rejonie świata. W konsekwencji kontrakty wygenerowały dużą stratę, a dla skutecznego rozwiązania umów i uniknięcia długoletniego, kosztownego oraz obciążonego dużą niepewnością procesu zdecydowaliśmy się zawrzeć z DBT ugodę. W ostatecznym rozrachunku w wyniku zawartej ugody zmuszeni byliśmy dopłacić zamawiającemu prawie 11 mln zł. Ryzyko przegrania sporu przy jednoczesnych wysokich kosztach prawnych było jednak duże. Dalsza realizacja kontraktów także generowałaby znacznie większe koszty. Zawarcie porozumienia było więc w tej sytuacji jedynym rozsądnym wyjściem, a jednocześnie ogromną lekcją dla naszej organizacji.

Kolejnym kontraktem, będącym dla nas cenną lekcją, był spór ze szwedzką spółką Valmet AB. Zamawiający wykorzystał niekorzystne dla nas zapisy umowne, a przedłużające się negocjacje nie prowadziły do korzystnych dla MOSTOSTALU rozwiązań. Na kontrakcie tym ponieśliśmy dużą stratę. Pomimo iż przyczyny tego były po stronie zamawiającego, jednak niekorzystne zapisy umowne spowodowały brak możliwości odzyskania poniesionych kosztów. Czekало nas skomplikowane postępowanie arbitrażowe o niewiadomym rozstrzygnięciu, więc ostatecznie zaakceptowaliśmy niewielką dopłatę, która zamknęła ten spór.

Na pewno wiele osób pamięta nasze dwa duże spory arbitrażowe z Kinetics Technology S.p.A. („KT”) i wspomnianą wyżej firmą Wood. Oba de facto wygrane, choć ten z KT zakończył się przed spodziewaną wygraną w sądzie arbitrażowym zawarciem ugody na naszych warunkach. Spory te, mimo że wygrane, wygenerowały po naszej stronie bardzo duże koszty i wymagały ogromnego zaangażowania organizacyjnego. Poświęcone na ten cel środki pieniężne oraz czas mogliśmy przeznaczyć na rozwój Grupy MOSTOSTAL ZABRZE zamiast na walkę o należne nam pieniądze. Oczywiście i przy tych sporach preferowaliśmy rozwiązania ugodowe, ale nie było sprzyjającego nastawienia do ugody po drugiej stronie, więc zmuszeni byliśmy skierować sprawy na drogę sądową.

Wskazując tu istotne ugody, które zawarliśmy w minionych latach, nie sposób pominąć rozwiązania, które zdołaliśmy wypracować z Hitachi Zosen Inova AG („HZI”) w sprawie kontraktu Ferrybridge, który wygenerował największą jednostkową stratę w historii naszej Grupy. Kontrakt ten wygenerował również stratę po stronie naszego klienta. Obie strony były bardzo negatywnie nastawione do ugody, ale jednocześnie MOSTOSTAL i HZI wykazał się dużą dojrzałością

biznesową oraz świadomością, że spory są procesami długimi, kosztownymi i odrywającymi każdą ze stron od prowadzenia bieżącego biznesu. Po wielu trudnych, lecz konstruktywnych rozmowach wypracowaliśmy dość kompleksowe rozwiązanie ugodowe. Do dziś obie strony wspominają tę ugodę jako duży sukces obu firm, który pomógł nam bardzo dojrzałe i odpowiedzialnie uniknąć długotrwałego i kosztownego sporu.

Niewątpliwie o wiele trudniej o ugody ze spółkami powiązаныmi ze Skarbem Państwa, choć tu też mamy spore sukcesy. Przez wiele lat prowadziliśmy spory z Generalną Dyrekcją Dróg Krajowych i Autostrad. Spory te wygrywaliśmy, ale druga strona wielokrotnie składała apelację i odwołania, co przedłużało sprawę. Ostatecznie zdołaliśmy zawrzeć ugody. Należy pamiętać, że spory w naszej branży to raczej stały element biznesowy. Niestety część firm stara się zwiększyć swoje marże poprzez pokrzywdzenie wykonawców i podwykonawców. Jesteśmy dalecy od takiej praktyki, ale czasami padamy ofiarą takiej polityki innych firm. Z tego powodu portfelowi zleceń w realizacji zawsze będzie towarzyszyć portfel prowadzonych sporów.

Z ogromnym doświadczeniem w obszarze sporów weszliśmy jako akcjonariusz do Polwaxu wierząc, że zdołamy doprowadzić do ugody w sporze pomiędzy Polwax i Orlen Projekt. Polwax w momencie przejęcia kontroli przez MOSTOSTAL ZABRZE był na granicy upadłości. Podjęte przez nas działania pozwoliły na szybkie ustabilizowanie sytuacji finansowej, co pozwoliło z sukcesami zrealizować i zakończyć w Polwax sezon zniczowy 2024. W kolejnym kroku wprowadziliśmy w spółce zmiany strategiczne kładąc większy nacisk na aktywną sprzedaż. Dużym wyzwaniem był także zakup surowca, ze względu na jego braki na rynku. Na szczęście w efekcie podejmowanych działań w trakcie bieżącego roku zdołaliśmy zakupić taką ilość surowca, aby zapewnić Polwax'owi płynne funkcjonowanie. Pozostał jednak spór z Orlen Projekt, który był dla spółki istotnym ryzykiem.

Pomimo, iż wielokrotnie słyszeliśmy opinie, że osiągnięcie porozumienia ze spółką z udziałem Skarbu Państwa jest nierealne, to rzeczywistość okazała się zupełnie inna – w Orlen Projekt pracują kompetentni, doświadczeni profesjonaliści, otwarci na rzeczowe argumenty i konstruktywny dialog. Oczywiście negocjacje były wymagające, ze względu na istotne różnice w stanowiskach obu stron. Jednak dzięki szczegółowej analizie różnych możliwości udało się wypracować rozwiązanie, które jest korzystne dla wszystkich uczestników procesu. Obecnie Polwax funkcjonuje stabilnie – wolny od sporów, z płynną działalnością operacyjną.

To oczywiście nie koniec wyzwań strategicznych i operacyjnych Polwax. W minionym okresie rozpoczęliśmy przegląd opcji strategicznych projektu FUTURE. Dokończenie projektu nie wymaga ogromnych nakładów finansowych z perspektywy Grupy MOSTOSTAL ZABRZE, jednak najważniejsza jest zasadność biznesowa tej inwestycji, co do której mamy pewne wątpliwości. Z jednej strony wiemy, że jest duże i wciąż rosnące zapotrzebowanie na rynku na parafinę wysokiej jakości, z drugiej strony wiemy natomiast, że inwestycja FUTURE jest tylko jednym z elementów procesu. Istotnym, brakującym elementem procesu jest hydorafinacja. Inwestycja w hydorafinację, to pod względem nakładów inwestycyjnych – drugi FUTURE, więc bardzo duża inwestycja. Ponadto, w zakresie inwestycji FUTURE bardzo duże – kluczowe wręcz znaczenie ma dostęp do surowców – gaczy. W ostatnich latach rynek surowców uległ istotnym zmianom, głównie w wyniku sankcji nałożonych na dostawy gaczy z Białorusi i Rosji. Kraje te odgrywały kluczową rolę jako główni dostawcy, a ograniczenia w tym obszarze spowodowały powstanie znaczącej luki podażowej na rynku. Choć czynniki polityczne mają tu niewątpliwie istotne znaczenie, pozostają poza naszą kontrolą. Po zakończeniu przeglądu opcji strategicznych dotyczących inwestycji FUTURE zostanie podjęta decyzja co do dalszych losów tego projektu.

Miniony okres przyniósł nam także finalizację prac nad strategią spółki Polwax i jej publikację. Mamy świadomość, że obecna strategia nie odpowiada na wszystkie pojawiające się pytania. Spółka znajduje się jednak w fazie rozwoju, a przed nami wiele potencjalnych kierunków działania. Mamy dużo pomysłów, jednak na tym etapie nie jesteśmy w stanie jednoznacznie ocenić, które z nich mogą przynieść najlepsze rezultaty.

Obecnie dzięki ograniczeniu istotnych ryzyk, które przez ostatnie 5 lat negatywnie rzutowały na działalność Polwaxu, sytuacja tej spółki jest stabilna. Możemy skupić się więc w stu procentach na rozwoju tej działalności.

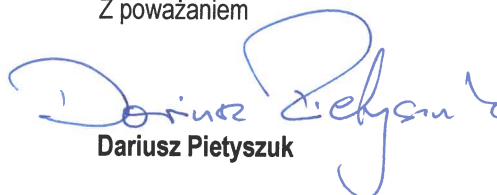
Miniony okres to także zakończenie procesu umarzania 5.320.000 akcji własnych nabytych przez MOSTOSTAL ZABRZE S.A. w ramach skupów zrealizowanych w listopadzie 2023 roku i w lipcu 2024 roku. Postanowienie

o zarejestrowaniu obniżenia kapitału zakładowego oraz zmianie Statutu Spółki zostało wydane przez sąd rejestrowy w dniu 3 września 2025 roku. Aktualnie czekamy jeszcze na operację KDPW dotyczącą wycofania z depozytu umorzonych akcji, co zakończy cały proces z tym związany.

Przed nami natomiast kolejny skup akcji własnych, który planujemy zrealizować w czwartym kwartale 2025 roku. Będzie to realizacja postanowień Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia MOSTOSTAL ZABRZE S.A. podjętych 28 maja bieżącego roku w ramach uchwały nr 25. Pierwszy i drugi kwartał były dla nas sporym wyzwaniem pod względem cash flow ze względu na konieczność sfinansowania zakupu surowca w Polwax oraz finansowania działalności modułowej. Cash flow kolejnych kwartałów br. powinien być znacznie lepszy i będzie to dobry moment na przeprowadzenie planowanego skupu akcji własnych. Cieszy nas, że MOSTOSTAL ZABRZE powrócił do regularnego dzielenia się zyskami z akcjonariuszami. Mamy nadzieję, że zostanie to utrzymane również w kolejnych latach.

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 okresowym za pierwsze półrocze 2025 roku.

Z poważaniem



**Dariusz Pietyszuk**

**Prezes Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A.**