MOSTOSTAL ZABRZE

Gliwice, dnia 19 listopada 2026 roku

DO AKCJONARIUSZY
MOSTOSTAL ZABRZE S.A.

Szanowni Państwo,

Za nami trzy kwartały 2026 roku, które upłynęły w wymagającym otoczeniu rynkowym i przy utrzymującej się silnej konkurencji o nowe zlecenia. W tych warunkach szczególnie cieszy nas konsekwentne wzmacnianie pozycji Grupy MOSTOSTAL ZABRZE oraz skuteczność w pozyskiwaniu kolejnych projektów, potwierdzona wartościowymi kontraktami zawartymi w ostatnich miesiącach. Co istotne, główne z pozyskanych zleceń dotyczą perspektywicznych obszarów związanych z transformacją energetyczną i dekarbonizacją, a także sektorem obronnym. Dzięki temu wchodzimy w ostatni kwartał roku z bardzo silnym portfelem zamówień, którego wartość zbliża się do rekordowych poziomów. Wysoki *backlog* nie tylko potwierdza zaufanie klientów do kompetencji i doświadczenia naszej Grupy, ale przede wszystkim stanowi solidną podstawę dalszego rozwoju i budowania wyników w kolejnych okresach.

Jednocześnie pierwsze dziewięć miesięcy 2026 roku przyniosło dalszy wzrost skali działalności Grupy. Przychody ze sprzedaży za trzy kwartały wyniosły 965 mln zł i były o 15% wyższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. W samym trzecim kwartale sprzedaż osiągnęła 331 mln zł, kształtując się na poziomie porównywalnym z trzecim kwartałem 2025 roku. Skonsolidowany wynik netto ze sprzedaży za dziewięć miesięcy wyniósł 32 mln zł i był o 19% wyższy niż przed rokiem. Zysk netto wypracowany przez Grupę w tym okresie ukształtował się natomiast na poziomie ponad 22 mln zł, w tym w trzecim kwartale bieżącego roku na poziomie ponad 8 mln zł. Konsekwentnie koncentrujemy się na osiąganiu możliwie wysokiej rentowności realizowanych projektów, mając jednocześnie na uwadze zróżnicowaną sytuację i uwarunkowania działalności poszczególnych segmentów Grupy, co znajduje odzwierciedlenie w osiąganych przez nie wynikach.

Najlepsze wyniki osiągnął segment *Budownictwa ogólnego i inżynieryjnego.* Przychody tego segmentu w okresie trzech kwartałów bieżącego roku wyniosły 325 mln zł, a marża brutto ze sprzedaży ukształtowała się na poziomie 18%. Segment z sukcesem zakończył realizację największego w bieżącym roku projektu, tj. budowy płyty postojowej samolotów na lotnisku w Warszawie. Po raz kolejny udowodniliśmy, że jesteśmy w stanie podołać nowym wyzwaniom technologicznym i sprostać stawianym trudnym wymogom związanym z branżą lotniczą. Dodatkowo warto zaznaczyć, że oprócz kompetencji, wykorzystywania nowych rozwiązań technologicznych, naszą przewagą konkurencyjną jest niezwykle skuteczna organizacja pracy i dobre zarządzanie czasem, z którym nasi konkurenci często nie dają sobie rady. Potwierdziliśmy to m.in. sprawną realizacją kontraktu dotyczącego budowy budynku Zakładu Medycyny Nuklearnej i Endokrynologii Onkologicznej – Oddziału Terapii Izotopowej dla Narodowego Instytutu Onkologii im. Marii Skłodowskiej-Curie – Państwowego Instytutu Badawczego Oddziału w Gliwicach w ramach bardzo wymagającego harmonogramu. Jak wspominałem w poprzednim liście, w bieżącym roku segment realizuje prace na rynku niemieckim. Jest to pierwszy projekt na rynku eksportowym, ale liczymy, że takich zadań będzie wkrótce więcej, dzięki doświadczeniu i wysokiej skuteczności w zarządzaniu projektami.

Drugim segmentem, który również wypracował w okresie trzech kwartałów bieżącego roku bardzo dobre wyniki finansowe jest segment *Realizacji przemysłowych i projektowania*. Przychody ze sprzedaży tego segmentu wyniosły 451 mln zł, a marża brutto ze sprzedaży osiągnęła poziom 11%. Podobnie jak w poprzednich latach, również w bieżącym roku działalność w tym obszarze koncentrowała się przede wszystkim na realizacji projektów na rynkach zagranicznych. W tym roku zdecydowanie najwięcej na rynku niderlandzkim, gdzie uczestniczymy w budowie instalacji do wytwarzania wodoru w połączeniu z wychwytem dwutlenku węgla i składowaniem tego dwutlenku węgla pod szelfem morskim, o czym wspominałem w poprzednim liście. O skali realizowanych przez segment projektów świadczy również fakt, że w jego aktualnym portfelu zamówień znajduje się kilka kontraktów o jednostkowej wartości przekraczającej 100 mln zł. Jednoczesna realizacja wielu tak dużych inwestycji wymaga nie tylko umiejętności inżynierskich, ale także ogromnej dyscypliny pracy, bardzo dobrej organizacji oraz skutecznego zarządzania. Każdego dnia udowadniamy, że potrafimy się z tym zmierzyć. Dzięki temu umacniamy zaufanie dotychczasowych klientów, a jednocześnie skutecznie pozyskujemy zlecenia w nowych, perspektywicznych obszarach działalności. Potwierdzeniem tego jest zawarty w trzecim kwartale bieżącego roku największy w historii tego segmentu kontrakt, obejmujący budowę nowej instalacji chemicznej na potrzeby branży obronnej.

Warte podkreślenia jest to, że Grupa MOSTOSTAL ZABRZE w ramach naszego głównego filaru MZP tj. *MOSTOSTAL ZABRZE Projects*, obejmującego działalność kontraktową prowadzoną przez spółki w formie projektów, uczestniczy w wielu dużych inwestycjach w Polsce oraz w innych krajach Europy. Podejmujemy się realizacji coraz to nowych zadań, często skomplikowanych i trudnych technologicznie oraz realizowanych pod dużą presją czasu. Potrafimy to robić i liczymy, że w najbliższej przyszłości takich wyzwań będzie coraz więcej.

Nasz drugi filar MZM, tj. *MOSTOSTAL ZABRZE Manufacturing* czyli działalność produkcyjna, w minionym kwartale bieżącego roku, podobnie jak w okresach wcześniejszych nadal borykał się z trudnościami, wynikającymi m.in. ze zmieniających się uwarunkowań popytowych, presji cenowej oraz ograniczeń w efektywności związanej z dotychczasowym modelem funkcjonowania, o czym pisałem we wcześniejszych listach. Działalność produkcyjna prowadzona jest w segmentach: *Produkcja mechaniczna i Produkcja chemiczna.* W obydwu tych segmentach podejmujemy działania zmierzające do wzrostu wydajności oraz dostosowania skali i profilu działalności produkcyjnej do aktualnych i przyszłych potrzeb rynkowych.

Zacznijmy od segmentu *Produkcji mechanicznej*, który w okresie trzech kwartałów bieżącego roku osiągnął przychody w wysokości 101 mln zł, przy wyniku finansowym pozostającym poniżej naszych oczekiwań. Na rezultaty segmentu wpływ miały m.in. zmiany przeprowadzone w połowie bieżącego roku, związane z zawarciem umowy dzierżawy przedsiębiorstwa STALMECH w Płocku, o czym informowaliśmy Państwa zarówno w bieżących komunikatach, jak i w poprzednim liście do Akcjonariuszy. Decyzja o dzierżawie była konsekwencją działań prowadzonych od wielu miesięcy i mimo ujemnego wpływu na wyniki finansowe segmentu, w najbliższym czasie sytuacja powinna ulec poprawie. Zbudowaliśmy mocny zespół sprzedażowy i z kwartału na kwartał mamy coraz więcej zleceń z zakresu działalności kontenerowej. Również w pozostałym obszarze produkcji mechanicznej optymalizujemy działalność i spodziewamy się większej sprzedaży już w najbliższych kwartałach. Aktualnie – w momencie pisania niniejszego listu - widzimy pewne ożywienie sprzedaży, a w przypadku jednej ze spółek korzystne prognozy zamówień ze strony kluczowych klientów. W dalszym ciągu potrzebny jest jednak dalszy rozwój naszych sił sprzedażowych w tym segmencie.
Chociaż sytuacja w segmencie *Produkcji mechanicznej* nadal jest trudna, uważamy, że segment ten posiada duży potencjał i jesteśmy zdeterminowani, żeby go wykorzystać, doprowadzając do końca rozpoczęte działania, w celu uzyskania trwałej rentowności. Kontynuujemy zatem konsekwentnie przyjęty program transformacji składający się z kilkudziesięciu projektów dotyczących technologii produkcji, kontrolingu,

informatyki, normalizacji wewnętrznej oraz szkoleń. Kolejnym istotnym etapem procesu, zaplanowanym na przełom tego i przyszłego roku, będzie konsolidacja montażu prowadzonego obecnie w dwóch lokalizacjach i przeniesienie go do jednej, zmodernizowanej lokalizacji.
Chciałbym zwrócić uwagę, iż trzeci kwartał bieżącego roku był pierwszym kwartałem, w którym w pełni funkcjonował element systemu zarządzania sprzedażą, polegający na cyklicznym definiowaniu i rozliczaniu celów, wspomagany dedykowanym, opracowanym własnymi siłami oprogramowaniem.

W segmencie *Produkcji chemicznej,* obejmującym działalność spółki POLWAX S.A., w okresie trzech kwartałów bieżącego roku przychody wyniosły 89 mln zł i choć były one wyższe od sprzedaży osiągniętej w tym samym okresie ubiegłego roku, nie przyniosły dodatniego wyniku finansowego. Zwraca jednak uwagę fakt istotnego wzrostu sprzedaży w obszarze produkcji przemysłowej, który od samego początku był najistotniejszym elementem naszego zainteresowania. Zdobywamy coraz więcej klientów, szczególnie na rynkach eksportowych, na których POLWAX wcześniej nie był obecny.
Wyniki finansowe POLWAXu nie są dla nas zadowalające, w tym rentowność rynku zniczowego pozostaje poniżej naszych oczekiwań. Jednak konsekwentnie stawiamy na rozwój działalności przemysłowej i tu dostrzegamy duży potencjał, o czym mogą świadczyć dobre i stabilne wyniki finansowe naszych zagranicznych konkurentów. Wierzymy, że w tym obszarze rynku jest miejsce także dla naszych produktów.

Zróżnicowana sytuacja poszczególnych segmentów nie zmienia kierunku, w którym konsekwentnie rozwijamy całą Grupę. Wykorzystując kompetencje budowane przez lata oraz doświadczenie zdobyte przy realizacji coraz bardziej złożonych projektów, wzmacniamy naszą obecność w perspektywicznych sektorach i na rynkach, na których możemy skutecznie wykorzystywać nasze przewagi konkurencyjne. Coraz większa dywersyfikacja portfela zamówień, zarówno sektorowa, jak i geograficzna, jest jednym z widocznych efektów tych działań.

Wymiernym efektem obranej przez nas ścieżki rozwoju są kolejne wartościowe kontrakty, szczególnie w obszarach transformacji energetycznej, dekarbonizacji oraz obronności. Z satysfakcją obserwujemy, że dzięki zdobytemu doświadczeniu powierzane nam są projekty o coraz większej skali i stopniu złożoności, realizowane dla światowych liderów technologicznych. Dziś uczestniczymy w jednych z najbardziej wymagających przedsięwzięć przemysłowych w Europie: realizujemy wspomniane już budowy dotyczące instalacji do produkcji wodoru w połączeniu z odzyskiem dwutlenku węgla i jego składowaniem pod szelfem morskim w Niderlandach oraz kolejną fabrykę produkującą baterie do samochodów elektrycznych, a także konwersję kotła węglowego na kocioł opalany biomasą dla Qemetica. Do tego grona dołączył w ostatnim miesiącu nowy projekt dla grupy przemysłowo-technologicznej CSG, obejmujący budowę instalacji chemicznej w Niemczech.

Sukces zakończonego, wspomnianego wcześniej kontraktu dla Polskich Portów Lotniczych S.A. na Lotnisku Chopina w Warszawie wzmacnia również nasze perspektywy dalszej współpracy z tym klientem. Obecnie widzimy realną szansę na pozyskanie kolejnego zamówienia o jeszcze większej skali.

Zakładaliśmy, że trzeci kwartał 2026 roku będzie mocniejszy zarówno od dwóch wcześniejszych kwartałów, jak i od analogicznego okresu ubiegłego roku. Przesunięcia w harmonogramach realizacji największych kontraktów spowodowały jednak, że część oczekiwanych efektów przesunęła się na kolejne okresy. Jednocześnie bardzo wysoki, zbliżający się do rekordowych poziomów portfel zamówień zapewnia nam mocną bazę działalności na kolejne okresy i pozwala z optymizmem oceniać perspektywy 2027 roku. Nie zwalniamy przy tym tempa aktywności ofertowej, uczestnicząc w postępowaniach dotyczących wielu perspektywicznych projektów. Skala zarówno już zakontraktowanych prac, jak i prowadzonych postępowań

ofertowych daje nam solidne podstawy do dalszego wzrostu sprzedaży. Na koniec października 2026 roku wartość *backlogu* Grupy MOSTOSTAL ZABRZE wynosiła około 1,4 mld zł, a szacowana wartość projektów znajdujących się w zaawansowanym procesie ofertowania przekraczała 0,2 mld zł. Oznacza to łączny potencjał na poziomie około 1,6 mld zł. Co równie istotne, siłą naszego portfela pozostaje jego wysoka dywersyfikacja, zarówno pod względem geograficznym, jak i sektorowym.

Istotnym elementem tej dywersyfikacji pozostaje wysoki udział działalności prowadzonej na rynkach zagranicznych.
W okresie trzech kwartałów 2026 roku sprzedaż eksportowa odpowiadała za 40% przychodów Grupy MOSTOSTAL ZABRZE. Jesteśmy obecni przede wszystkim na stabilnych i rozwiniętych rynkach europejskich, w szczególności w Niderlandach, które odpowiadały za 49% sprzedaży eksportowej i na których sukcesywnie zwiększamy skalę działalności, a także w Niemczech (39%).
Równie istotna jest struktura branżowa naszej działalności, odzwierciedlająca przemysłowy charakter Grupy. Projekty realizowane dla sektorów przemysłowych odpowiadały za około 67% sprzedaży, przy czym największy udział przypadł na przemysł chemiczny i petrochemiczny, który stanowił 36% sprzedaży, o 14 p.p. więcej niż w analogicznym okresie 2025 roku. Istotny udział miały również projekty dla przemysłu energetycznego (8%), hutniczego (7%), maszynowego (7%) i lotniczego (6%). Uzupełnieniem portfela były projekty związane z realizacją obiektów użyteczności publicznej, odpowiadające za 13% sprzedaży.

Największe realizowane w minionym okresie kontrakty Grupy MOSTOSTAL ZABRZE to wspominane już wcześniej dwa zadania w Niderlandach w zakresie prefabrykacji i montażu orurowania, montażu konstrukcji i urządzeń oraz prac izolacyjnych dla globalnej firmy zajmującej się gazami przemysłowymi; wykonanie prac mechanicznych, montaż urządzeń i rurociągów technologicznych, w ramach projektu w zakładzie w Radzikowicach koło Nysy dla IONWAY Poland Sp. z o.o., a także w Niemczech – udział w budowie zakładu produkcji gazów przemysłowych zarówno w zakresie dostawy i montażu konstrukcji stalowych, montaży mechanicznych i rurociągów, jak i dostawy i montażu nadziemnej konstrukcji betonowej dla budynku produkcyjnego oraz budynku administracyjnego, a także prace na zlecenie Primetals Technologies Germany GmbH w ramach projektu dekarbonizacyjnego w jednej z niemieckich hut.

Wśród najistotniejszych realizowanych obiektów energetycznych były: rozbudowa istniejącej ciepłowni o blok parowy z kotłem wielopaliwowym, wytwarzającym ciepło i energię elektryczną w wysokosprawnej kogeneracji dla Przedsiębiorstwa Energetyki Cieplnej – Gliwice Sp. z o.o., realizacja „pod klucz" (w konsorcjum) akumulatora ciepła z przepompownią w EC Zabrze dla Fortum Silesia oraz wykonanie robót żelbetowych dla obiektów bloków energetycznych w Elektrowni Kozienice dla ÇALIK ENERJI SANAYI VE TICARET A.Ş, prace dla Narodowego Centrum Badań Jądrowych związane z kompleksowym wykonaniem prac w zakresie wybudowania, podłączenia i uruchomienia budynków Nowego Laboratorium Laserowego dla Polskiego Akceleratora na Swobodnych Elektronach – PolFEL. Warto także wspomnieć o realizowanych obiektach kubaturowych, w tym: kompleksowej rekultywacji terenów pogórniczych w Gminie Sosnowiec w ramach projektu „Kazimierz OdNowa", przebudowie Sali Koncertowej Radomskiej Orkiestry Kameralnej w Radomiu oraz przebudowie Domu Studenta „Spójnik" dla Uniwersytetu Opolskiego.

Pozyskując w ostatnim czasie kontrakt na rozbudowę Szpitala Grochowskiego w Warszawie, wzmocniliśmy również naszą pozycję w specjalistycznym budownictwie szpitalnym. Obecnie w celu zwiększenia efektywności energetycznej modernizujemy w formule „zaprojektuj i wybuduj" Uniwersytecki Szpital Kliniczny w Opolu.

Nasze działania nie ograniczają się jednak do realizacji bieżącego portfela kontraktów. Równolegle wykorzystujemy kompetencje i doświadczenie zgromadzone w Grupie do rozwijania nowych, perspektywicznych obszarów działalności, które mogą w przyszłości stanowić dodatkowe źródło wartości dla Grupy i jej Akcjonariuszy. Jednym z najbardziej obiecujących projektów w tym zakresie jest HeatRec©.
W minionym okresie weszliśmy w kolejny etap rozwoju tego rozwiązania w obszarze odzysku przemysłowego ciepła odpadowego, koncentrując się obecnie na jego komercjalizacji. W jednej ze spółek Grupy powołaliśmy dedykowany zespół sprzedażowo-techniczny, a prowadzone działania sprzedażowe przynoszą pierwsze efekty. Z kilkoma potencjalnymi klientami jesteśmy już na etapie przygotowywania audytów energetycznych, które pozwolą ocenić możliwość i efektywność zastosowania instalacji HeatRec© w konkretnych zakładach.
Istotnym elementem modelu biznesowego HeatRec© jest sposób finansowania inwestycji. Zależy nam na tym, aby kapitałochłonność projektu nie powodowała konieczności angażowania znaczących środków własnych Grupy, dlatego prowadziliśmy intensywne prace nad pozyskaniem partnera finansowego. Rozmowy z renomowanym bankiem, w którego strategię wpisuje się finansowanie inwestycji proekologicznych, są obecnie bardzo zaawansowane.
HeatRec© dostarcza nowoczesną technologię odzysku energii, która pozwala generować realne oszczędności. Dzięki współpracy z zaufanym bankiem klient może uzyskać preferencyjne warunki finansowania inwestycji, minimalizując konieczność angażowania własnego kapitału. Oszczędności generowane przez instalację pokrywają raty kredytu, dzięki czemu inwestycja w praktyce spłaca się sama. Taki model pozwala nam z jednej strony zwiększać atrakcyjność rozwiązania dla klientów, a z drugiej rozwijać HeatRec© w sposób, który ogranicza zaangażowanie kapitałowe Grupy i odpowiada naszej dyscyplinie w zakresie alokacji kapitału.

Rozwijając skalę działalności Grupy, realizując coraz bardziej złożone projekty oraz wprowadzając nowe rozwiązania biznesowe i technologiczne, równolegle wzmacniamy fundamenty organizacyjne niezbędne dla jej bezpiecznego i stabilnego rozwoju. Jednym z obszarów, który nabiera w tym kontekście coraz większego znaczenia, jest cyberbezpieczeństwo, traktowane przez nas jako istotny element odpowiedzialnego zarządzania oraz zapewnienia ciągłości działalności Grupy.
W minionym okresie podjęliśmy kolejne działania związane z dostosowaniem Grupy do nowych wymogów regulacyjnych w tym obszarze, w tym wynikających z przepisów wdrażających dyrektywę NIS2. Większość spółek Grupy została zgłoszona do właściwego wykazu podmiotów prowadzonego na podstawie ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa. Nie traktujemy jednak tych działań wyłącznie jako realizacji obowiązków regulacyjnych. Są one częścią szerszego procesu systematycznego wzmacniania ochrony zasobów, danych i procesów biznesowych Grupy. Przed nami dalsze prace obejmujące wdrażanie rozwiązań organizacyjnych i technologicznych, które będą sukcesywnie podnosić poziom cyberbezpieczeństwa w całej Grupie.

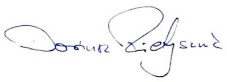
Odpowiedzialne zarządzanie Grupą oznacza dla nas zarówno wzmacnianie jej bezpieczeństwa i odporności, jak i konsekwentne prowadzenie polityki kapitałowej z myślą o długoterminowym budowaniu wartości dla Akcjonariuszy. Jednym z jej istotnych elementów pozostaje dzielenie się z Akcjonariuszami wypracowanymi nadwyżkami finansowymi. Na przełomie trzeciego i czwartego kwartału 2026 roku zrealizowaliśmy kolejny skup akcji własnych, przeznaczając na ten cel ponad 17 mln zł, stanowiące część zysku wypracowanego w 2025 roku. W wyniku rozliczenia oferty zakupu akcji ogłoszonej 11 września 2026 roku, w dniu 2 października nabyliśmy 1.485.585 akcji MOSTOSTAL ZABRZE S.A. Tym samym liczba posiadanych przez Spółkę akcji własnych wzrosła do 4.571.154, stanowiących 6,66% kapitału zakładowego. Łącznie w 2026 roku w ramach przeprowadzonych skupów akcji własnych do naszych Akcjonariuszy trafiło ponad 52 mln zł. Kwota ta obejmuje ponad 35 mln zł przeznaczonych na skup na podstawie decyzji podjętej w 2025 roku jako część

zysku za 2024 rok oraz ponad 17 mln zł przeznaczonych na skup na podstawie tegorocznej decyzji, jako część zysku za 2025 rok. Skup akcji własnych pozostaje preferowaną przez nas formą dzielenia się zyskiem z Akcjonariuszami. Realizując tę politykę, dążymy do zachowania równowagi pomiędzy zapewnieniem Grupie środków niezbędnych do dalszego rozwoju a konsekwentnym przekazywaniem Akcjonariuszom części wypracowanych nadwyżek finansowych.

Kończąc trzy kwartały 2026 roku, wchodzimy w kolejne miesiące z bardzo wysokim portfelem zamówień, który daje nam solidną podstawę działalności na przyszłe okresy. Przed nami przede wszystkim konsekwentna i efektywna realizacja pozyskanych kontraktów, dalsza praca nad ich rentownością oraz rozwój nowych, perspektywicznych obszarów działalności. Jednocześnie mamy świadomość wyzwań, które pozostają przed nami, w szczególności związanych z dalszą transformacją MZM i poprawą efektywności tego obszaru działalności. Bardzo wysoki *backlog*, wraz z potencjałem i kompetencjami Grupy, stanowi solidną podstawę jej działalności i rozwoju w kolejnych okresach. Pozostajemy przy tym wierni naszym priorytetom: odpowiedzialnemu rozwojowi, dyscyplinie kapitałowej oraz konsekwentnemu budowaniu długoterminowej wartości MOSTOSTAL ZABRZE dla jej Akcjonariuszy.

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 wykonywaniu codziennych obowiązków. Zapraszam do zapoznania się z naszym raportem okresowym za trzy kwartały 2026 roku.

Z poważaniem



Dariusz Pietyszuk
Prezes Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A.