

Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2019 był dla Grupy FAMUR czasem wytężonej pracy skupionej wokół konsekwentnej realizacji celów Strategii na lata 2019 – 2023, umiejętnego wykorzystywania sprzyjającego otoczenia rynkowego, doskonalenia modelu operacyjnego, a także ewaluacji prowadzonych działań.

W trakcie minionych 12 miesięcy miał miejsce szereg istotnych zdarzeń, których wpływu zarówno na wyniki finansowe, jak i obecną strukturę Grupy nie możemy pominąć. Przede wszystkim 2019 rok przyniósł najlepsze w historii wyniki segmentu Underground, który efektywnie wykorzystał pozytywną koniunkturę w branży wydobywczej. Równocześnie w segmencie Surface musieliśmy zmierzyć się z negatywnymi zjawiskami gdzie, w obliczu czynników wewnętrznych i zewnętrznych niezależnych od Grupy FAMUR, zmaterializowały się ryzyka realizowanych wieloletnich kontraktów.

W tym czasie sfinalizowaliśmy również sprzedaż Przedsiębiorstwa Budowy Szybów S.A., dzięki czemu możliwa była przedterminowa spłata zadłużenia przypisanego do Transzy B w ramach Umowy Restrukturyzacyjnej z grudnia 2016 roku, dotyczącej grupy PRIMETECH (dawniej Kopex). Ponadto w całej organizacji wdrożyliśmy Lean Management, co pozwoliło na optymalizację kosztów i poprawę rentowności. Zintegrowaliśmy nasze centra serwisowe w Rosji i rozbudowaliśmy zaplecze technologiczne w Kazachstanie zapewniając jeszcze lepszą obsługę serwisową i posprzedażną na obszarze krajów WNP. Równolegle kontynuowaliśmy projekt ekspansji zagranicznej, lokując nasz pierwszy system longwall w Indonezji, nowatorski projekt do eksploatacji niskich pokładów węgla – kompleks MIKRUS – w Chinach, a także dostarczając kombajny chodnikowe do Kanady i Indii. W całym 2019 roku zaraportowaliśmy o istotnych kontraktach na dostawy i dzierżawy urządzeń dla górnictwa podziemnego na łączną kwotę ponad 900 mln zł, jednocześnie rozwijając sprzedaż aftermarketową oraz intensyfikując prace R&D koncentrujące się na innowacyjnych rozwiązaniach typu SmartMine, które obecnie są już testowane u dwóch krajowych i jednego zagranicznego klienta.

Wyniki 2019

Raportowane przychody ze sprzedaży spadły rok do roku o ponad 2 proc. osiągając poziom 2 165 mln zł, jednak należy podkreślić, że na bazie porównywalnej, czyli po skorygowaniu o przychody sprzedanego w maju 2019 roku Przedsiębiorstwa Budowy Szybów, zanotowałyby wzrost o ok. 5 proc. Jednocześnie Grupa wypracowała 249 mln zł zysku netto osiągając 13 proc. wzrostu rok do roku.

W 2019 roku największy wpływ na wyniki osiągnęte przez FAMUR miał segment Underground, który odpowiadał za prawie 75 proc. przychodów Grupy. Dzięki umiejętnemu wykorzystywaniu sprzyjającej koniunktury i zwiększonym nakładom inwestycyjnym po stronie krajowych oraz zagranicznych przedsiębiorstw wydobywczych pozyskaliśmy między innymi znaczące umowy na dostawy i dzierżawy naszych urządzeń dla górnictwa podziemnego na łączną kwotę niemal 930 mln zł. W wyniku tego zwiększyliśmy przychody segmentu Underground o 214 mln zł, czyli o 15 proc. względem poprzedniego roku, uzyskując sumarycznie poziom 1 621 mln zł. Intensyfikacja działań sprzedażowych, ciągłe doskonalenie modelu operacyjnego wraz z promowaniem kultury lean oraz koncentracja na efektywności kosztowej, przełożyły się na poprawę rentowności na sprzedaży w segmencie Underground do 25 proc. względem 20 proc. w 2018 roku.

W przypadku segmentu Surface przychody rok do roku spadły o 115 mln zł do poziomu 256 mln zł. Wynikało to przede wszystkim ze wstrzymania lub przesunięcia terminów realizacji projektów przez naszych kontrahentów



spowodowanego między innymi słabszą kondycją podmiotów branżowych oraz opóźnieniami i zaniechaniami inwestycji w sektorze wydobywania węgla brunatnego (górnictwo odkrywkowe).

Segment Elektryki w minionym roku zanotował stabilne przychody wynikające zarówno z realizacji zleceń na rzecz jednostek z Grupy FAMUR (w tym głównie dla Underground) jak i klientów zewnętrznych krajowych oraz zagranicznych.

W związku ze zmianą zakresu działalności oraz struktury Grupy PRIMETECH, w szczególności dekonsolidacją Przedsiębiorstwa Budowy Szybów S.A. w następstwie sprzedaży tej spółki (maj 2019) poza Grupę FAMUR oraz wygaszeniem działalności w obszarze obrotu węglem, segment Usług Górniczych zanotował spadek przychodów.

W 2019 roku Grupa FAMUR wypracowała 249 mln zł zysku netto, co oznacza wzrost o 29 mln zł względem 2018 roku osiągając tym samym ponad 11 proc. rentowności. Negatywny wpływ zdarzeń o charakterze jednorazowym w segmencie Surface (konieczność aktualizacji budżetów kontraktów długoterminowych, rozpoznanie dodatkowych kosztów oraz odpis wartości firmy) został zbilansowany poprawą rentowności w segmentach Elektryka i Underground oraz jednorazowym zyskiem na sprzedaży Przedsiębiorstwa Budowy Szybów S.A. poza Grupę FAMUR.

Warto podkreślić, że wzrost sprzedaży na bazie porównywalnej oraz poprawa rentowności we wszystkich segmentach, poza Surface, wraz z efektywnym zarządzaniem kapitałem obrotowym pozwoliły nam w roku 2019 wygenerować rekordowe 504 mln zł skonsolidowanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Na koniec 2019r. utrzymaliśmy dług netto na niskim poziomie PLN 220 mln zł (co stanowi 0,5x Dług netto/EBITDA), zdywersyfikowany zarówno pod względem formy zadłużenia (obligacje, kredyty bankowe i zobowiązania z tytułu leasingu), jak i instytucji finansujących działalność Grupy FAMUR. Stabilna sytuacja rynkowa, generowane przepływy pieniężne oraz solidny bilans pozwoliły nam w 2019 roku zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia wypłacić 305 mln zł w formie dywidendy.

Realizacja strategii i kluczowe projekty rozwojowe

Rok 2019 był pierwszym pełnym rokiem realizacji nowej Strategii FAMUR na lata 2019 – 2023, w ramach której Grupa skupiała się na czterech celach strategicznych – utrzymaniu pozycji na rynku krajowym, ekspansji zagranicznej, zwiększaniu udziału w przychodach usług typu aftermarket oraz dywersyfikacji branżowej.

Na rynku krajowym Grupa w minionym roku pozyskała i realizowała istotne kontrakty dla kluczowych klientów – Jastrzębskiej Spółki Węglowej, Polskiej Grupy Górniczej i Lubelskiego Węgla Bogdanka. Dostarczane rozwiązania, usługi oraz świadczone dzierżawy maszyn i urządzeń dla klientów krajowych pozwalały budować solidną bazę rozwojową dla działań na rynkach międzynarodowych.

W ramach ekspansji zagranicznej intensyfikowaliśmy działania na rynkach, gdzie nasza pozycja jest już ugruntowana – m.in. w Rosji i Kazachstanie. Równolegle pozyskiwaliśmy nowe destynacje, jak Indonezja, gdzie podpisaliśmy pierwszy kontrakt na dostawę kompleksu ścianowego, a także Kanada i Indie, gdzie w 2019 roku dostarczyliśmy kombajny chodnikowe. Rozpoczęliśmy również dostawę na perspektywiczny rynek chiński w ramach projektu Mikrus, którego uruchomienie w docelowej lokalizacji planowane jest w pierwszym półroczu 2020. Liczymy, że mimo pandemii COVID-19, która między innymi uniemożliwia obecnie ruch transgraniczny, nie nastąpią istotne opóźnienia w tym projekcie. Łączna wartość podpisanych i zaraportowanych umów eksportowych na dostawy sprzętu w segmencie Underground osiągnęła w 2019 roku wartość prawie 327 mln zł względem 262 mln w roku 2018. W całej Grupie łączny udział eksportu w sprzedaży wzrósł do 37 proc. w porównaniu do 33 proc. w 2018 roku.

Mając na uwadze cykliczność inwestycyjną branży oraz chcąc zapewnić Grupie większą stabilność przychodów i osiąganych marż, co jest szczególnie istotnie w okresach dekonjunktury, intensywnie pracowaliśmy nad rozwojem portfolio usług aftermarket. Zintegrowaliśmy nasze spółki serwisowe w Rosji, tworząc jedno centrum serwisowe i jednolite procedury, zapewniając wysokiej klasy działalność serwisową, remontową oraz sprzedażową na terytorium Federacji Rosyjskiej. Kontynuowaliśmy rozbudowę spółki TOO FAMUR Kazachstan, gdzie zwiększyliśmy zdolności zaplecza technicznego poprzez uruchomienie nowoczesnego zakładu remontowego i serwisowego. Jednocześnie pracowaliśmy nad rozwojem oraz doskonaleniem procedur serwisowo-szkoleniowych ukierunkowanych na zwiększanie efektywności eksploatacyjnej naszych urządzeń jak i poprawę jakości. Ostatecznie usługi typu „aftermarket” wygenerowały w 2019 roku ponad 100 mln zł więcej przychodów niż w roku 2018 i osiągnęły poziom około 20 proc. przychodów ogółem. Pozwala to wierzyć, że przy potencjale wykorzystania istniejącej bazy zainstalowanego sprzętu, mają one szansę w perspektywie do 2023 roku stanowić około 25 proc. przychodów.

Równoległe do intensyfikacji sprzedaży i rozbudowy usług aftermarketowych kontynuowaliśmy rozwój portfolio produktowego zarówno pod kątem jego kompleksowości, jak i wykorzystania innowacyjnych technologii. W 2019 roku zakończyliśmy etap testowy opracowania naszej nowej usługi szkoleń w wirtualnej rzeczywistości (VR), której komercyjny start planujemy w roku 2020. Produkt dedykowany służbom techniczno-serwisowym, oraz użytkownikom kompleksów ścianowych i chodnikowych, ma na celu podnoszenie kompetencji technicznych ściśle dopasowanych do potrzeb i wymagań klientów. Rok 2019 to również okres intensywnego wdrażania i rozbudowywania o nowe funkcjonalności platformy EH SmartMine, którą w wersji pilotażowej testują już krajowi i zagraniczni klienci Grupy FAMUR. Obecnie w fazie opracowywania znajdują się kolejne moduły SmartMine – Predictive Maintenance oraz Enterprise Asset Management, które w wersji pilotażowej mają trafić do klientów w 2021 roku.

Zakończenie sprzedaży Przedsiębiorstwa Budowy Szybów S.A.

W maju 2019 roku zakończyliśmy ponad dwuletni proces, zmierzający do sprzedaży akcji Przedsiębiorstwa Budowy Szybów S.A. (PBSz), realizujący postanowienia Umowy Restrukturyzacyjnej Grupy PRIMETECH, podpisanej jeszcze w grudniu 2016 r. Otrzymana kwota zapłaty wynosząca 199 mln zł, zgodnie z warunkami umowy sprzedaży akcji oraz Umowy Restrukturyzacyjnej, została bezpośrednio przekazana bankom na przedterminową spłatę zadłużenia przypisanego do Transzy B Umowy Restrukturyzacyjnej. Tym samym, z powodzeniem i przed terminem zamknęliśmy skomplikowany proces spłaty zadłużenia bankowego Grupy PRIMETECH.

Reorganizacja segmentu Surface

Grupa FAMAK, w której skoncentrowany jest segment Surface, w 2019 roku odnotowała ponad 140 mln zł starty netto. Wygenerowana strata to głównie następstwo zmaterializowania ryzyk z realizowanych kontraktów długoterminowych, wstrzymania lub przesunięcia terminu realizacji projektów przez naszych kontrahentów, a także opóźnienia lub zaniechania planowanych wcześniej inwestycji w sektorze wydobycia węgla brunatnego (górnictwo odkrywkowe).

Dalsze funkcjonowanie Grupy FAMAK, a także minimalizacja negatywnego wpływu zaistniałej sytuacji na pozostałe spółki Grupy FAMUR wymagały opracowania systemowego planu naprawczego. Wspólnie z głównym akcjonariuszem, TDJ, przygotowany został program wsparcia, który umożliwił w pierwszej kolejności stabilizację sytuacji finansowej i operacyjnej, a w kolejnych krokach pozwoli przeprowadzić optymalizację profilu działalności i modelu operacyjnego Grupy FAMAK.

Wsparcie reorganizacji FAMAK przez TDJ odbyło się w formie dokapitalizowania spółki poprzez objęcie emisji nowych akcji FAMUR FAMAK S.A. w kwocie 70 mln zł. Tym samym TDJ przejął kontrolę nad spółką oraz jej podmiotami zależnymi, co nastąpiło 25 lutego bieżącego roku. Grupa FAMUR, posiadając ok. 32 proc. udział w kapitale FAMUR FAMAK S.A. pozostała znaczącym akcjonariuszem.

TDJ, jako podmiot doświadczony w optymalizacji i transformacji spółek, jest w stanie zapewnić know-how oraz zasoby niezbędne do skutecznej reorganizacji segmentu powierzchniowego. Pozwoli to Zarządowi Grupy FAMUR skupić się przede wszystkim na kontynuowaniu realizacji założeń strategii na lata 2019 – 2023. Równolegle FAMUR, jako znaczący akcjonariusz mniejszościowy będzie realizował wsparcie w obszarze funkcji finansowych, co zapewni kontynuację jednolitego i konserwatywnego podejścia do zarządzania finansami w Grupie FAMAK.

Wyzwania roku 2020

W perspektywie kolejnych lat węgiel pozostanie istotnym elementem globalnego miksu energetycznego. Światowy wzrost liczby ludności, urbanizacja oraz stale poprawiający się poziom życia w nadchodzącej dekadzie powinny przyczynić się do wzrostu globalnego zapotrzebowania na energię. Międzynarodowa Agencja Energii (International Energy Agency) w „Stated Policies Scenerio” wskazuje, że do 2040 roku globalny popyt na węgiel energetyczny będzie stabilny, jednak zważywszy na szybszy wzrost innych źródeł energii, a w szczególności OZE, jego udział w wytwarzaniu energii pierwotnej będzie spadał do ok. 21 proc. w 2040 z 27 proc. w 2018¹. W zależności od regionu dynamika popytu na węgiel będzie się różniła. W rejonie Azji, gdzie kierujemy naszą główną sprzedaż eksportową będziemy obserwować raczej stabilnie rosnący popyt na węgiel, ponieważ jest on tam jednym z najtańszych źródeł wytwarzania energii i odgrywa dużą rolę ze względu na stosunkowo „młody wiek” (średnio 12 lat) tamtejszych elektrowni konwencjonalnych². W Europie popyt na węgiel energetyczny będzie spadał w związku z polityką neutralności klimatycznej UE i rosnącymi cenami uprawnień CO₂, a w USA w wyniku spadających cen gazu.

Mimo oczekiwanego stabilnego popytu na węgiel w długiej perspektywie, należy mieć na uwadze, że inwestycje w branży wydobywczej charakteryzują się cyklicznością. Po okresie realizacji dużej liczby projektów inwestycyjnych rozpisanych jeszcze w 2018 i na początku 2019 roku, w 2020 spodziewamy się spowolnienia oraz ograniczenia liczby nowych inwestycji. Obserwujemy, że spadające od dłuższego czasu ceny węgla na światowych rynkach, utrzymujące się spadki ceny gazu oraz naciski na neutralność klimatyczną przekładają się na zmniejszającą się liczbę postępowań ofertowych zarówno w Polsce, jak i za granicą. Na rynku krajowym ilość ogłaszanych nowych przetargów będzie dodatkowo zależeć od rosnących cen uprawnień do emisji CO₂ oraz wdrażania założeń „Krajowego planu na rzecz energii i klimatu na lata 2021-2030”, przewidującego systematyczny spadek udziału węgla w wytwarzaniu energii elektrycznej z obecnych ok. 77 proc. (łącznie wartość wytwarzanej energii z węgla brunatnego i kamiennego) do poziomu 56 - 60 proc. w 2030. Na sytuację ekonomiczno-prawną nakłada się również pandemia COVID-19, której skala i wpływ na krajową i globalną gospodarkę oraz naszą działalność jest obecnie trudna do oszacowania.

Jak pokazują nasze doświadczenia w okresach, gdy maleje ilość zamówień z rynku pierwotnego, na znaczeniu zyskują usługi posprzedażowe, konieczne do utrzymania i modernizacji zdolności produkcyjnych zainstalowanej już floty, co przekłada się na wzrost udziału usług „aftermarket” w strukturze przychodów. Jednocześnie nie zanika presja na modernizację i unowocześnianie górnictwa, zwłaszcza, że okresy dekonunktury pokazują, jak ważna jest poprawa efektywności wydobycia i optymalizacja kosztowa. Mimo to, obserwując aktualną dynamikę zmian rynkowych i wpływ pandemii COVID-19 na globalną gospodarkę można spodziewać się pogarszania sytuacji

¹ <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2019/coal#abstract>

² <https://www.iea.org/commentaries/fading-fast-in-the-us-and-europe-coal-still-reigns-in-asia>.

biznesowej Grupy FAMUR w kolejnych kwartałach bieżącego roku i obecnie szacujemy, że nasze przychody w roku 2020 będą niższe niż zakładaliśmy jeszcze na początku lutego.

Nieprzerwanie monitorujemy rozwój zagrożenia związanego z pandemią COVID-19 i jej potencjalny wpływ na globalny wzrost gospodarczy, a w szczególności rynki, na których działamy. Analizujemy czy i jakie ewentualne korekty będą odpowiednie w naszym planowaniu biznesowym oraz jak wpłynie ona na kształtowanie się polityki gospodarczej poszczególnych krajów, regionów oraz globalnie.

Biorąc pod uwagę ogólną sytuację rynkową wynikającą z pandemii COVID-19 i pojawiające się w domenie publicznej informacje ze strony kontrahentów o rozważanej przez podmioty branżowe rewizji założeń budżetowych na rok 2020 w części dotyczącej planowanych inwestycji, można spodziewać się, że ich poziom będzie ulegał większemu ograniczeniu niż się tego spodziewaliśmy na początku lutego 2020 roku. Już widzimy, że zmniejszone wydobycie oraz zmiana organizacji pracy u głównych kontrahentów na skutek pandemii COVID-19 przekładać się będzie na obniżenie przychodów Grupy FAMUR z tytułu nowych dostaw, dzierżaw oraz usług serwisowych („aftermarket”). Jednocześnie nastąpił wzrost ryzyka nieterminowego regulowania należności przez podmioty działające na rynku krajowym. Obecnie trudno określić, jakie jeszcze dodatkowe ryzyka dla działalności Grupy FAMUR może nieść wpływ globalnej epidemii.

Należy podkreślić, że Grupa FAMUR posiada stabilne fundamenty finansowe, elastyczne procesy operacyjne, skoncentrowany na wyznaczonych celach strategicznych Zarząd i zespół zaangażowanych pracowników, pozwalający mierzyć się z nadchodzącymi wyzwaniem oraz minimalizować negatywny wpływ pandemii COVID-19 na działalność Grupy. W obecnej sytuacji planujemy jeszcze intensywniej dbać o strukturę kosztów oraz optymalizację procesów produkcyjnych, kontynuować wdrażanie kultury „lean management” oraz dopasowywać strukturę organizacyjną do zmieniającego się otoczenia rynkowego. Przyjęty model operacyjny Grupy, oparty na współpracy z poddostawcami i podwykonawcami, przy jednoczesnym zachowaniu kluczowych etapów produkcji we własnych zakładach, pozwala Grupie FAMUR na elastyczne podążanie za zmianami w makro otoczeniu.

Dywersyfikacja przychodów pozostaje priorytetem Grupy FAMUR, pozwalającym ograniczać wpływ zmian strukturalnych widocznych na rynku węgla energetycznego na przychody Grupy. Widoczne spowolnienie branży wydobywczej może nam sprzyjać w aktywnym poszukiwaniu atrakcyjnych, pod względem skali biznesu oraz parametrów finansowych, potencjalnych podmiotów w pokrewnych obszarach biznesowych, a w szczególności w segmencie Hard Rock Mining.

Wyniki za rok 2019, a także wieloletnia historia pokazują, że Grupa FAMUR potrafi zarówno efektywnie wykorzystywać sprzyjającą koniunkturę w branży górnictwa podziemnego, ale także szybko diagnozować pojawiające się negatywne trendy w innych obszarach biznesowych sprawnie i skutecznie wdrażając optymalne działania naprawcze. To wyraźny dowód, że przyjęta przez nas strategia się sprawdza, a wypracowany przez lata model operacyjny, potrafi elastycznie dostosowywać się do dynamicznych zmian zewnętrznych.

Pomimo trudnych i częściowo nieznanych wyzwań jakie stawia przed nami rok 2020, dołożymy wszelkich starań aby w dalszym ciągu konsekwentnie realizować strategię rozwoju Grupy Famur, zarówno w interesie naszych spółek jak i Akcjonariuszy.

Mirosław Bendzera

Prezes Zarządu FAMUR S.A.