

*Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze*

Za nami kolejny rok intensywnej pracy i z całą pewnością mogę zaliczyć 2017 rok do udanych. Dobra koniunktura gospodarcza, w tym 8% wzrost produkcji budowlano-montażowej, oraz wzrost PKB o 4,6% sprzyjały ogłaszaniu przetargów i wprowadzały optymizm wśród inwestorów. Niemniej jednak za perspektywą znacznej dynamiki produkcji budowlano-montażowej szedł wzrost cen usług i materiałów co przełożyło się na rentowność kontraktów. Wykorzystując dobrą koniunkturę gospodarczą i opierając się na backlogu jako Grupa oczekujemy wzrostu przychodów w 2018 r. przy zachowaniu poziomu rentowności.

W przypadku budownictwa kubaturowego duże umowy, wypełniające w znaczącej części obecny portfel zamówień, zaczęliśmy podpisywać w drugiej połowie 2017 r. Wówczas wzrost kosztów na rynku był już mocno widoczny, co pozwoliło nam bezpiecznie skalkulować oferty, co przekłada się na zachowanie ich rentowności na dobrym poziomie.

Niemniej jednak to właśnie znaczny wzrost cen wpłynął na spadek rentowności w segmencie budynków publicznych. Wpływ na to miała przede wszystkim trwająca niespełna 5 lat budowa Hali Widowiskowo-Sportowej w Gliwicach i zmieniające się w tym czasie warunki rynkowe. Obecnie w segmencie budownictwa kubaturowego skupiliśmy się głównie na budowie hal magazynowo-przemysłowych dla czołowych deweloperów powierzchni magazynowej. Ich realizacja trwa krótko, bo do 9 miesięcy i nie jest tak narażona na zmiany kosztów materiałów i usług.

W obszarze budownictwa inżynierijno-drogowego nasz portfel zamówień na najbliższe lata wynosi 600 mln złotych, z tego na rok 2018 przypada 420 mln zł. W bieżącym roku planowane jest zakończenie realizacji dużego kontraktu: Budowy fragmentu drogi ekspresowej S3, a także dalsze prowadzenie prac na Obwodnicy Bolkowa i łączniku Inowrocławia. Dodatkowo z uwagi na złożoną najkorzystniejszą ofertę cenową spodziewamy się zawarcia umów na łączną kwotę ponad 1,0 miliarda złotych (w tym na S14 i S3). W tym obszarze również odczuwalny był wzrost cen usług i materiałów, między innymi z tego względu mimo korzystnego dla nas rozstrzygnięcia przetargów z rozważaniem podejmujemy decyzje odnośnie zawierania nowych umów. Ponadto aby ograniczyć ryzyko wzrostu cen materiałów staramy się zawierać długoterminowe umowy na ich dostawę, co pozwala utrzymać koszty realizacji na zabudżetowanym poziomie. Kontrakty drogowe, które już mamy w Grupie jak i te, które mamy szansę pozyskać, pomimo wzrostu cen, dają nam możliwość uzyskania rentowności na zakładanym poziomie. Po pierwsze dlatego, że uwzględniliśmy wzrost cen składając ofertę, a poza tym ich realizacja będzie trwała trzy lata, więc faza wykonawcza przypadnie na lata 2019-2021. Mam nadzieję, że wówczas mimo nadal dużej ilości zleceń, ceny materiałów i robocizny unormują się.

Wyjątkowo udany był miniony rok dla segmentu deweloperskiego Grupy Kapitałowej MIRBUD, który w 2017 roku osiągnął najlepsze w swojej 10 letniej historii wyniki. Dzięki zwiększeniu sprzedaży lokali do poziomu 369 z 176 sprzedanych w 2016 roku, wzrósł również o 6 p.p. jej udział w strukturze przychodów Grupy. W tym obszarze odnotowaliśmy również niemal trzykrotny wzrost zysku netto względem roku poprzedniego.

W segmencie wynajmu komercyjnego możemy pochwalić się zakończoną rozbudową Centrum Handlowego MARYWILSKA 44, a tym samym już w tym roku będzie odczuwalny przychód z dodatkowych 12 tys. m<sup>2</sup>. Poziom komercjalizacji centrum jest na stabilnym wysokim poziomie, a rentowność tego obszaru stale wzrasta, dzięki podejmowanym działaniom obniżającym koszty

utrzymania. W 2017 roku segment ten osiągnął poziom 40% rentowności sprzedaży brutto, przy przychodzie na poziomie 42 mln zł.

W 2017 roku działalność wystawowo-targowa osiągnęła dodatni wynik na sprzedaży. Wypracowany przez Expo Mazury wynik finansowy daje podstawy przypuszczać, że w roku 2018 podmiot ten stanie się samowystarczalny. Ogrom pracy włożony w rozwój obiektu pozwolił uzyskać 29% wzrost przychodu ze sprzedaży powierzchni wystawienniczej przy 9% wzroście rynku, a także 30% wzrost liczby odwiedzających i 34% wzrost liczby wystawców.

2017 rok był dla nas czasem dalszego intensywnego rozwoju w każdym z obszarów działalności. Jako Grupa wypracowaliśmy zysk netto o 17% wyższy od uzyskanego w ubiegłym roku i sukcesywnie zwiększaliśmy przychody. W 2017 roku nasza Grupa uzyskała przychód na poziomie blisko 860 mln zł, jest to wzrost o 85 mln względem roku poprzedniego. W 2017 roku Grupa Kapitałowa MIRBUD po raz pierwszy weszła do rankingu „Największych spółek budowlanych w Polsce pod względem przychodów w roku 2016.” Jest to świadectwo stabilnej sytuacji spółki oraz sukcesywnego rozwoju całej Grupy. Naszym celem na 2018 rok jest uzyskanie 1,0 miliarda zł przychodów.

W ubiegłym roku podjęliśmy również decyzję o rozszerzeniu naszej działalności budowlanej na rynki wschodnie i założyliśmy Spółkę działającą na terenie Ukrainy. Zakładamy, że pierwsze sukcesy na Ukrainie mogą się pojawić w ciągu dwóch lat. Koncentrujemy się głównie na drogownictwie, które według zapowiedzi stanowi priorytet dla władz krajowych i samorządowych. Obecnie rozpoznajemy rynek i pod koniec 2018 r. chcemy zacząć składać pierwsze oferty. Liczymy na spełnienie zapowiedzi miejscowych władz, że nakłady na modernizację sieci drogowej będą rosły. Ponadto Ukraina stara się także o finansowanie inwestycji ze źródeł zewnętrznych, czego przykładem są już realizowane przez polskie firmy prace, które kredytuje nasz rząd.

Wierzę, że rok 2018 będzie dla Grupy czasem dalszego intensywnego rozwoju, a także większej rentowności kontraktów.

Korzystając z okazji bardzo Państwu dziękuję za zaufanie jakim nas obdarzyliście. Mam nadzieję, że podejmowane przez Zarządy spółek Grupy Kapitałowej MIRBUD działania wpłyną na postrzeganie Spółki MIRBUD S.A. przez inwestorów i tym samym na wzrost jej wartości rynkowej i wyceny akcji.

Z poważaniem

Jerzy Mirgos