

Pytania akcjonariuszy zadane na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu FAMUR S.A. w dniu 18 czerwca 2015 r.:

1. Z czego wynikał dość istotny spadek przychodów w 2014 roku w porównaniu z rokiem 2013?

Osiągnięte w 2014 r. wyniki Grupy FAMUR są odzwierciedleniem trudnej sytuacji ekonomicznej polskiej branży górniczej. Zmniejszenie przychodów ze sprzedaży krajowej w Grupie o 45% w porównaniu z 2013 r. związane było w głównej mierze ze spadkiem nakładów inwestycyjnych kopalń na zakup maszyn i urządzeń. Pomimo tego, iż zwiększenie efektywności wydobywania węgla niezaprzeczalnie wiąże się z inwestycjami w wyższej jakości sprzęt, tendencja ograniczania wydatków na nowe maszyny i urządzenia przez spółki węglowe może utrzymać się w 2015 r.

2. Jakie plany rozwojowe ma Grupa FAMUR w obliczu pogarszającej się sytuacji na polskim rynku węgla kamiennego?

Grupa FAMUR intensyfikuje działania proeksportowe oraz dywersyfikuje działalność operacyjną o usługi i produkcję sprzętu dla sektora energetycznego i górnictwa odkrywkowego.

Podejmujemy aktywne działania marketingowe skierowane na perspektywiczne rynki eksportowe, takie jak Indonezja, Indie, Chile, Turcja, Rosja, kraje Bliskiego Wschodu, Wspólnoty Niepodległych Państw czy Ameryki Południowej, w celu pozyskania nowych kontrahentów oraz budowy trwałej relacji z dotychczasowymi klientami. Ponadto dzięki akwizycji spółki FAMAK, rozszerzamy portfolio naszej działalności o systemy przeładunku, suwnic i dźwignic. Zamierzamy stać się aktywnym i solidnym partnerem dla podmiotów funkcjonujących w branży energetycznej.

3. Jak Grupa FAMUR zabezpiecza kontrakty eksportowe?

Grupa FAMUR podejmuje działania mające na celu minimalizację ryzyka walutowego poprzez zawieranie zabezpieczających walutowych transakcji terminowych oraz stosowanie w niektórych przypadkach przedpłat na dostawy. Wycenę instrumentów pochodnych prezentujemy co kwartał w raportach okresowych (pkt „Wycena transakcji zabezpieczających forward w Grupie FAMUR”).

Przy podpisywaniu kontraktów eksportowych analizujemy różnorodne czynniki ryzyka. Potencjalne umowy z podmiotami o mocno niestabilnej sytuacji finansowej nie są rozważane. Każdorazowo zabiegamy o ubezpieczenia znaczących kontraktów eksportowych w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) czy też korzystamy ze wsparcia podobnych instytucji.