

moderator: Witam na czacie inwestorskim z Pawłem Łapińskim, wiceprezesem Grupy Azoty odpowiedzialnym za finanse. Dziś dyskutujemy na temat wyników wypracowanych w 2017 roku przez spółki z Grupy Azoty.

moderator: Przypominam zasady organizacyjne czata: pytania są przesyłane najpierw do moderatora. Publikowane są pytania wybrane przez Gościa czata wraz z odpowiedziami. U dołu ekranu kolejgowane są u każdego użytkownika jego pytania. Moderator może odrzucić pytanie niezgodne z regulaminem.

moderator: Informacja dla dziennikarzy relacjonujących przebieg czata: wykorzystanie cytatów z dzisiejszej rozmowy w Państwa materiałach redakcyjnych wymaga podania źródła. W razie pytań czy wątpliwości prosimy o kontakt: biuro@stockwatch.pl

moderator: Już można zadawać pytania, na które nasz Gość zacznie odpowiadać o 11:00. W razie problemów z wyświetlaniem odpowiedzi prosimy o odświeżenie strony - klawisz F5.

Paweł Łapiński: Poprzednie edycje czatów za pośrednictwem StockWatch.pl cieszyły się dużym zainteresowaniem. Liczymy na pobicie rekordu. Zatem witam Państwa w piękny wiosenny dzień i zapraszam do zadawania pytań.

Gość: Jak wyglądają perspektywy na ten rok dla cen nawozów?

Paweł Łapiński: Obecna sytuacja jest związana głównie z warunkami atmosferycznymi, które występowały w Europie w marcu bieżącego roku. Rynek nawozów, podobnie jak inne branże, wykazuje wrażliwość na tego typu czynniki. Odbicie może potrwać kilka miesięcy. Aktualnie notowania kierują się w zakresach cen niskich, co jest typowe dla miesiąca kwietnia i maja. Zważywszy, iż od strony cen surowców do produkcji zauważalny jest trend wzrostowy, wynikowo może to wpłynąć również na ceny.

Antoni: Czy spodziewacie się wzrostu kosztów płacowych w perspektywie jednego roku?

Paweł Łapiński: Nie od dziś wiadomo, że koszty pracy rosną w całej gospodarce. Od jakiegoś czasu mamy tzw. rynek pracownika i my w Grupie Azoty doskonale o tym wiemy. Aktualnie nie borykamy się z trudnościami w zakresie spraw pracowniczo-płacowych. Wzrost kosztów płac odbywa się co roku chociażby w związku ze wzrostem inflacji i tak jest we wszystkich spółkach.

Gość: Czy spółka planuje emisję akcji celem realizacji tak dużego programu inwestycyjnego?

Paweł Łapiński: Grupę stać na realizację programu inwestycyjnego i nie ma potrzeby emisji akcji.

Gość: Dzień dobry Jak rozumiem w grupie ma miejsce konsolidacja sprzedaży. Jak w takim razie sprzedane produkty dzielą Państwo na poszczególne spółki, bo przecież rodzaj asortymentu się częściowo pokrywa?

Paweł Łapiński: Konsolidacja sprzedaży odbywa się w kilku naszych segmentach.

W segmencie Nawozów utworzyliśmy Korporacyjny Departament Handlowy Nawozów z siedzibą w Puławach, mający w głównej mierze zarządzać procesem alokacji azotu w różnych formach dedykowanych odpowiednim uprawom, a tym samym regionom. Za tym stoi odpowiednie zarządzanie logistyką (dystrybucją). Efekty konsolidacji

produktowej nie zmieniają portfela produkowanych nawozów w poszczególnych lokalizacjach, jednak w zamierzeniu poprzez analizę obszarów zbytu chcemy w sposób optymalny wykorzystywać premie z tyt. np. renty geograficznej naszych zakładów produkcyjnych. Przykład: chcemy poprzez sprawne zarządzanie wyeliminować sytuację, w której w regionie zachodniopomorskim następuje dystrybucja produktów Puław, kiedy ten sam produkt może tam być kierowany z zakładu Polic. Oszczędzimy wówczas na kosztach logistyki.

W segmencie Tworzyw konsolidacja przynosi już namacalne efekty, których wspólnym mianownikiem jest wykorzystanie kaprolaktamu – obecnie po oddaniu instalacji – na przetworzenie na Poliamid kosztem ograniczonej sprzedaży na rynki azjatyckie (zwłaszcza w sytuacji deprecjacji dolara i rosnących kosztów frachtów). Lokalizacja produkcji nie ulega zmianie, natomiast grupowe zarządzanie ciągiem kaprolaktam PA6 daje dodatkowe efekty synergii.

Michau: Na czym dokładnie polega i jaki jest roczny budżet programu Idea4Azoty?

Paweł Łapiński: Program Idea4Azoty charakteryzuje się bardzo otwartym podejściem do finansowania innowacyjnych pomysłów.

Praktycznie mamy open innovations i open budget.

Czego dotyczy:

Program polega na zgłaszaniu Grupie w specjalnym portalu internetowym pomysłów, głównie technologicznych i na nowe produkty, zarówno na bardzo wczesnym etapie rozwoju (uczelnie, wynalazcy ze start-up'ów), jak i prawie gotowych do przemysłowego wdrożenia (instytuty naukowo-badawcze, start-up'y). Trzecia grupa projektów innowacyjnych, które jesteśmy gotowi sfinansować, to współpraca w nowych przedsięwzięciach z innymi graczami rynkowymi w obszarach naszej tradycyjnej oferty produktowej, jak i w kompletnie nowych.

Jak na rynku pracy mamy nierównowagę w kierunku rynku pracownika, tak w innowacjach mamy lekką nierównowagę w kierunku popytu na wartościowe start-up'y, więc chcemy tę konkurencję wygrać.

Jaki jest budżet:

Stawiamy finansowanie możliwych do rychłego wdrożenia pomysłów tak wysoko na naszej mapie priorytetów, że rzeczywiście zachodzi tu sytuacja, iż Grupa sfinansuje nawet kilkudziesięciomilionowe projekty, jeśli się do nich przekonamy. Natomiast spodziewamy się na podstawie kilku tygodni naboru, iż większość projektów wymaga finansowania nieco mniejszego - do jednego do kilku milionów złotych dla projektów w fazie badawczej i do kilkunastu milionów w fazie już rozwojowej inwestycji.

Gość: Jak wyglądał pierwszy kwartał 2018 w tworzywach czy dobra tendencja z 2017 roku była kontynuowana?

Paweł Łapiński: Pierwszy kwartał 2018 r. w Tworzywach należy oceniać z perspektywy kontynuacji dobrej sytuacji na rynkach docelowych naszych flagowych produktów z uwzględnieniem także oddania naszej instalacji zwiększającej w horyzoncie rocznym zdolności produkcji PA6 o 80 ton. Tyle mogę odpowiedzieć, danych finansowych przed publikacją nie możemy oczywiście podawać.

piotr: Jak wyglądają prace nad komercjalizacją grafenu. Czy Spółka dalej się zajmuje tym projektem?

Paweł Łapiński: Nie odpuszczamy na dobre grafenu. Na świecie ostatnie lata przyniosły tyleż odkryć na poziomie syntezy grafenu, co niewiele odkryć opłacalnych zastosowań tej grupy materiałów. Kwestię możliwości przemysłowej syntezy grafenu mamy już dobrze rozpoznaną. Nie ustajemy zaś w badaniu możliwych zastosowań. Na pewno nie wejdziemy w proste badania podstawowe, bo chcemy kreować na nowych produktach wartość i budować rynki przetwórstwa.

piotr: Czy poza Compo Expert planujecie jakieś przejęcia w tym roku?

Paweł Łapiński: Podkreślam to w każdym czasie z Państwem, że cały czas analizujemy potencjalne cele akwizycyjne. Szukamy perełek, które pasowałyby do naszego modelu biznesowego. Warto zaznaczyć też, że nie ograniczamy się w analizach spółek, które nieco wykraczają poza nasz profil działalności.

Gość: Dzień dobry. Jak podsumowujemy dziesięciolecie na giełdzie?

Paweł Łapiński: 10 lat na GPW to piękny jubileusz. Wycena rynkowa spółki, i oczywiście sama grupa kapitałowa Grupa Azoty, znajduje się na zupełnie innych płaszczyznach, niż 10 lat temu, gdy otwieraliśmy notowania na parkiecie ceną w okolicach 15 zł. Droga, jaką przebyliśmy od IPO, to duża satysfakcja dla Grupy Azoty, podczas której przychody skonsolidowane zwiększyliśmy z 1,4 mld zł w 2008 roku do przychodów wynoszących niemalże 10 mld zł w ostatnich latach. Zaobserwowaliśmy historyczne maksimum kursu na poziomie 113 zł, ale też najniższy kurs w okolicach tylko 6 zł. Przeprowadziliśmy trzy emisje akcji w tym okresie, konsolidujemy polską chemię, szukamy globalnych okazji inwestycyjnych. Sporo się działo i dzieje nadal. Mamy nadzieję, że w tym okresie dostarczyliśmy naszym akcjonariuszom dużo atrakcyjnych okazji inwestycyjnych, a nasi wierni akcjonariusze doceniają otwartość komunikacyjną Grupy.

piotr: Kiedy decyzja odnośnie zaangażowaniu się w projekt zgazowania węgla? czy jest on już uwzględniony w CAPEX

Paweł Łapiński: Grupa Azoty jest w trakcie prac nad analizą wykonalności oraz finansowania projektu zgazowania węgla, natomiast przewidywane zaangażowanie kapitałowe Grupy Azoty już zostało uwzględnione w planowanym CAPEX-ie.

Gość: Czy w związku z relatywnie słabym dolarem można spodziewać się wzrostu importu do Polski?

Paweł Łapiński: Jest taka możliwość, zwłaszcza z kierunku wschodniego (Rosja), ale również z kierunków pozaeuropejskich. Może to dotyczyć wybranych typów nawozów (np. NPK, mocznik, saletra amonowa). Pewną rolę (barierę wejścia) mogą stanowić w przypadku dostaw drogą morską zdolności przyjęcia i zmagazynowania, ale niestety nie jest to duże utrudnienie dla importu.

pinkmartini: Dzień dobry. Czy spółka planuje zwiększenie dywidendy? dotychczasowa wydaje się mizerna, w porównaniu do rynku.

Paweł Łapiński: Spółka określiła swoją politykę dywidendową w zaktualizowanej Strategii na lata 2013-2020, w której deklaruje chęć dzielenia się zyskiem ze swoimi akcjonariuszami, z zachowaniem górnego progu dywidendy na poziomie 60 proc.

wypracowanego zysku netto. Należy jednak brać pod uwagę ambitne plany inwestycyjne Grupy Azoty i konieczność zapewnienia długoterminowego bezpieczeństwa finansowego.

af trader: Panie Prezesie, bardzo proszę o aktualizację informacji nt. zaangażowania oraz relacji w niewątpliwie wrażliwej sprawie dot. akcjonariusza p. Kantora i Akronu.

Paweł Łapiński: Relacje z akcjonariuszem ograniczają się do jego udziału w walnych zgromadzeniach spółki. W ostatnim okresie nie otrzymaliśmy informacji, z których wynikałoby, że zwiększył lub zmniejszył zaangażowanie w spółkę.

Sema4: Jakimi planowanymi inwestycjami możecie się Państwo pochwalić, na chwilę obecną?

Paweł Łapiński: Chwalimy się zawsze w formie publicznych komunikatów i raportów, więc przypomnę trzy grupy:

Pierwsza: wielkie projekty o korporacyjnym zasięgu, takie jak Polimery Police, czyli wytwórnia o globalnej skali produkcji propylenu i polipropylenu, w stadium zaawansowanych przygotowań, faktycznie – podwojenie skali i roli polickiego zakładu. Z dużym wpływem na otoczenie – polskie przetwórstwo polipropylenu będzie się skupiać wokół jednej ze spółek Grupy Azoty.

Druga grupa inwestycji przyszłych: Projekty korporacyjne o nieco mniejszym wpływie na Grupę i gospodarkę, rozwojowe i utrzymujące moce wytwórcze – Zgazowanie węgla wspólnie z Tauronem, i np. Elektrownia Puławy – przesądziliśmy o skali 100 MWe, czyli zaspokajamy potrzeby energii i ciepła całego puławskiego zakładu.

Trzecia grupa: inwestycje jak kompleks projektów wokół odnowienia kwasu azotowego w Puławach i przetwórstwo poliamidu w Tarnowie (compounding tworzyw) czy drugi etap elektrociepłowni w Kędzierzynie-Koźlu.

Mam nadzieję, że jeszcze nie raz i nie dwa będziemy chwalić się planowanymi i rozpoczętymi do planowania instalacjami.

Goldi: Witam. Czy Grupa Azoty zamierza wypłacić dywidendę za 2017r. Czy polityka dywidendowa jest częścią strategii Grupy Azoty na przyszłe lata?

Paweł Łapiński: Jak odpowiedziałem powyżej, Grupa Azoty przyjęła politykę dywidendową w zaktualizowanej Strategii na lata 2013-2020. Wyniki za 2017 rok mamy już co prawda opublikowane, więc Państwo znają wypracowany jednostkowy zysk netto, natomiast rekomendacja zarządu nie została jeszcze zatwierdzona i opublikowana.

inwestor_2k: Dzień dobry, witamy ponownie! Mam pytanie o kwestię dywidendy. Kiedy poznamy konkrety, czyli rekomendację zarządu?

Paweł Łapiński: Motywem przewodnim dzisiejszego czatu, jak widzę, jest dywidenda, to zupełnie zrozumiałe – zwłaszcza w tym okresie. Rekomendację zarządu powinni poznać Państwo w ciągu najbliższych kilku tygodni.

Gość: My tutaj czatujemy a kurs zaraz przebije minimum roczne 55zł. Panie Prezesie co zarząd robi w celu stabilizacji i obrony kursu, może skup akcji własnych należałoby rozważyć bo Spółka jest strasznie niedowartościowana na rynku.

Paweł Łapiński: Wydawanie środków w celu skupu akcji własnych przy bogatym programie inwestycyjnym nie byłoby najlepszym rozwiązaniem. Wierzymy w długoterminową wartość spółki i jej wzrost, prowadzimy realne działania, by tak się stało.

Przyjdzie czas, że inwestorzy to docenią. Najwięcej zarobią ci, którzy widzą to już dzisiaj.

Seba: Dzień dobry, nie mogłem nigdzie znaleźć informacji na temat stosunku (w wypracowanych zyskach) sprzedaży krajowej do eksportu. Czy eksportujecie Państwo tylko produkty, czy również usługi?

Paweł Łapiński: W obszarach geograficznych prezentujemy przychody z podziałem na poszczególne kraje, rejony. Głównie eksportujemy produkty natomiast sporadycznie występują usługi.

Gość: Panie Prezesie jakby mógł sprecyzować co przyniesie Spółce dodatkowe 5 mld przychodów do 2023?

Paweł Łapiński: W głównej mierze wzrost przychodów prognozujemy z realizacji naszych flagowych inwestycji budując nową odnogę biznesu w postaci PDH - Polimery Police i sprzedaży docelowej 400 tys. polipropylenu. Dodatkowo realizujemy inwestycje mające na celu zwiększenie marży na wroście organicznym nawozów poprzez zwiększanie zdolności produkcyjnych kwasu azotowego z przełożeniem na wzrost sprzedaży nawozów w tym nawozów specjalistycznych. W szeroko rozumianej Chemii nasze działania ukierunkowane są na realizację wyższych form przetworzenia o wyższych cenach (tworzywa modyfikowane w segmencie Tworzyw) oraz wzrost wolumenów estrów specjalnych (produktów nieftalanowych) w biznesie OXO. Wspomniane 15 mld zł przychodu powinniśmy zrealizować w 2023-24 roku. Warto jednak zwrócić uwagę, że w wyliczeniach nie uwzględniamy potencjalnych akwizycji, gdyby takowe wystąpiły, zapowiadany efekt osiągniemy znacznie szybciej.

pinkmartini: Biorąc pod uwagę wypracowane wyniki za 2017, czy aktualna wycena giełdowa spółki Pana zdaniem odzwierciedla jej kondycję i perspektywy na najbliższe lata?

Paweł Łapiński: Aktualna wycena giełdowa Grupy Azoty nie uwzględnia - w naszej ocenie - planowanych efektów realizacji strategicznych projektów inwestycyjnych, które wiążą się oczywiście ze zwiększeniem poziomu zadłużenia w ramach uzgodnionych z bankami wskaźników zadłużenia. Nasz program inwestycyjny pozwala na trwały wzrost generowanej przez Grupę EBITDY oraz osiągnięcie oczekiwanych zgodnie ze Strategią Grupy wskaźników zwrotu. Dodatkowym efektem powinna być większa odporność grupy kapitałowej na cykle koniunkturalne.

Co istotne, wyniki Grupy Azoty za rok 2017 oceniamy jako dobre w odniesieniu do publikowanych przez głównych konkurentów z branży nawozowej, potwierdzając że Grupa dobrze radzi sobie na swoich głównych rynkach sprzedaży.

Uwzględniając więc zarówno obecnie publikowane wyniki jak również oczekiwane efekty rozwoju uważamy, że wycena giełdowa Grupy Azoty nie uwzględnia ich w wystarczającym stopniu.

Gość: Czy potwierdza Pan słowa Prezesa Wardackiego, że zakup Compo Expert odbędzie się na przełomie kwietnia/maja czy też dłużej to potrwa

Paweł Łapiński: Niestety, nie możemy udzielić odpowiedzi na to pytanie.

Gość: Czy w związku z poprawą wyniku netto w 2017 roku można się spodziewać wyższej dywidendy?

Paweł Łapiński: Rekomendację zarządu przedstawimy w ciągu najbliższych tygodni, natomiast ostateczną decyzję jak zawsze w sprawie wysokości podejmie walne zgromadzenie.

Gość: Pani Prezesie co się dzieje z kursem Spółki, od końca 2015 roku spadło już ponad 50%, a wyniki rok do roku lepsze

Paweł Łapiński: Wycena rynkowa nie do końca zależna jest od samej spółki, jak Państwo doskonale wiedzą, najistotniejsze jest ogólne postrzeganie rynku polskiego. Istotna jest też płynność, która w przypadku Grupy Azoty faktycznie nie jest zbyt duża. Natomiast dyskonto, jakie obserwujemy w stosunku do naszej spółki, nie jest uzasadnione, bowiem wypracowane i opublikowane wyniki roczne za 2017 rok są istotnie lepsze niż wyniki osiągnięte przez naszą konkurencję w Europie. Inną kwestią jest postrzeganie rynku polskiego z perspektywy jednego kwartału, na zachodnich giełdach ocenia się spółki w perspektywie 3-5 lat. U nas wycena zmienia się co kwartał i analitycy potrafią zmienić swoje wyceny o 50 proc. w ciągu kilku miesięcy - pozostawiam do Państwa oceny, czy to jest profesjonalne podejście i czy warto na tym polegać. W ramach działań związanych z komunikacją i relacjami inwestorskimi staramy się być możliwie transparentni i dostarczać informacje, które pomagają inwestorom w podejmowaniu decyzji.

Gość: When do you expect to launch PA expansion? How much it should add into EBITDA at current market environment?

Paweł Łapiński: Our new PA6 plant has already been commissioned in 4th quarter 2017 with a perspective to increase total volume in 2018. To evaluate an impact on EBITDA in 2018 I recommend to put together 2017 market spread between CPL and Pa6 with growing utilization rate however still below - at around 50%. Such should translate into EBITDA growth.

SW-fan: Witam, serdecznie, miło ponownie gościć znakomitą osobowość na portalu nas, inwestorów indywidualnych. Patrząc na kurs nie jest jednak już tak różowo, dobra passa przerwana jakiś czas temu, a aktualnie kurs próbuje robić potrójne dno. Jakie działania podejmuje Spółka żeby ponownie zwiększać wartość?

Paweł Łapiński: Z wyceną rynku nie sposób polemizować, więc aby dostarczyć rzetelnych informacji naszym obecnym i przyszłym akcjonariuszom dla podejmowania decyzji inwestycyjnych, prowadzimy transparentną politykę informacyjną. Dokładamy starań, aby dostarczać wyczerpujących informacji i informować aktywnie o prowadzonych działaniach B+R, realizowanych projektach i planach rozwojowych. Z

polskiej perspektywy, przy ocenie w horyzoncie kwartału, planowany CAPEX może być postrzegany jako obciążenie, ale proszę zauważyć, że w krótkim terminie. Natomiast nasz plan inwestycyjny jest świetną odpowiedzią na pytanie inwestorów zagranicznych - gdzie Grupa Azoty będzie za kilka lat. Jeżeli kurs robi potrójne dno, to jest to może dobra okazja do zakupu – warto rozważyć taką opcję.

Stanisław: Czy zainwestowanie dziś w akcje GRUPY AZOTY w terminie co najmniej dwuletnim da większą stopę zwrotu niż 10 letnie obligacje skarbowe ?

Paweł Łapiński: Myślę, że są duże szanse.

Gość: Panie Prezesie, to proszę chociaż powiedzieć czy dywidenda będzie niższa czy wyższa niż w ubiegłym roku

Paweł Łapiński: Poproszę jeszcze o chwilę cierpliwości. Przekażę do zarządu, że Państwo bardzo oczekujecie na rekomendację w sprawie dywidendy :)

vagabunda: Mam pytanie o aktualną strategię, jakie korekty okazały się konieczne, gdzie teraz widzicie swoje kluczowe szanse i zagrożenia. A na tym tle jakby mógł Pan ocenić pozycję USA jako producenta i dostawcy gazu i jego produktów do Europy, jaka jest dynamika i jak zmienia się układ sił.

Paweł Łapiński: W ubiegłym roku dokonaliśmy aktualizacji Strategii do roku 2020, aby móc ją na te trzy lata zoperacjonalizować, czyli wyrazić w języku projektów. W tym momencie realizujemy inicjatywy strategiczne, zarząd będzie śledził ich wdrożenie, priorytetyzując, bo nie da się koncentrować na wszystkim.

Korekty czy bardziej – aktualizacje – dotyczyły projektów zaniechanych wobec dynamicznych zachowań światowej gospodarki.

Niedługo rozpoczniemy analizy strategiczne poprzedzające konstrukcję długoterminowej Strategii, w skali co najmniej dekady – wtedy skonsumujemy wnioski z analiz w długiej perspektywie.

Niewątpliwie naszą szansą jest bliskość geograficzna konsumentów i duże zaufanie do Grupy Azoty, a zagrożenia będziemy wypierać realizując naszą strategię innowacyjności.

USA wykorzystają przewagę, jaką daje dostęp do taniego gazu i od kilku lat budują instalacje jego przerobu, w tym nawozowe, głównie amoniaku, mocznika, RSM. Ten ostatni staje się coraz popularniejszy na amerykańskim rynku, wypierając sukcesywnie opryski amoniakiem. Rok w rok oddawane są nowe instalacje nawozowe, a tym samym spada import tych produktów przez USA. Oceniamy, że za kilka lat USA mogą stać się nie tylko samowystarczalne, ale z taką różnicą w cenie gazu i prądu (drugi kolejny nośnik kosztów w chemii), mogą zagrozić producentom z UE. Nawet europejscy producenci budują sobie tam instalacje, jak np. Yara i BASF właśnie uruchomiły wytwórnię amoniaku na wybrzeżu Atlantyku, z pełną infrastrukturą przesyłową i załadunkową. Obydwie firmy importowały duże ilości amoniaku do swoich wytwórni w UE.

USA mają dwa kosztotwórcze czynniki na znacznie niższym poziomie niż UE: gaz, bo przeważają dwa gatunki o niskich kosztach wydobycia (w tym łupkowy), a także

energia elektryczna, bo w USA nie ma przecież instrumentów obciążających kosztami, jak ETS w UE. I na tym budują swoją przewagę konkurencyjną nad nami.

pinkmartini: Czy spółka planuje zaistnieć na nowych rynkach, jakich? Jak wygląda obecna struktura sprzedaży eksportowej? Jaki udział stanowią rynek Afrykański i Rosja? Czy spółka obecnie sprzedaje do Chin?

Paweł Łapiński: Struktura geograficzna naszej sprzedaży pozostaje uzależniona od warunków makro i możliwości realizacji marży (analizujemy perspektywy obszarów gdzie możemy się uaktywnić, jeśli tylko ma to sens ekonomiczny). Z analizy opublikowanych danych w sprawozdaniu finansowym dominującym obszarem pozostaje niezmiennie sprzedaż krajowa z dalszym ukierunkowaniem na obszary UE. Poziom eksportu do Afryki, do Chin oraz do Rosji to jest poziom łącznie mniej więcej 2 proc. całej sprzedaży.

Gość: Witam. W 2013 Azoty kupowały Puławy po 110 PLN, obecnie cena Puław wynosi już 122, czy w przypadku spadku ceny poniżej 110 pln, Azoty będą musiały zrobić odpis?

Paweł Łapiński: Spadek kursu może mieć wpływ na wartość posiadanych przez spółkę aktywów.

Paweł Łapiński: Dziękujemy Państwu bardzo za udział w dzisiejszym czacie, którego przewodnim motywem była dywidenda. Liczba uczestników ponownie nas pozytywnie zaskoczyła. Już dziś zapraszam na kolejne spotkanie.

moderator: Ja również w imieniu redakcji StockWatch.pl serdecznie dziękuję za arcyciekawą dyskusję i zapraszam na kolejne czaty.