
PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ KGHM POLSKA MIEDŹ S.A. ZA I PÓŁROCZE 2021 ROKU DLA ANALITYKÓW I DZIENNIKARZY

18 SIERPNIĄ 2021

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNA DS. KOMUNIKACJI: Szanowni Państwo, witam Państwa serdecznie na konferencji poświęconej wynikom finansowym Grupy Kapitałowej i Spółki KGHM Polska Miedź S.A. za pierwsze półrocze 2021 roku. Spotykamy się dzisiaj tradycyjnie i za pomocą transmisji wideo. Witam serdecznie wszystkich naszych gości, którzy pojawili się na Giełdzie Papierów Wartościowych. Rozpoczniemy tradycyjnie od komentarza Zarządu do wyników pierwszego półrocza, a następnie przejdziemy do sesji pytań i odpowiedzi od Państwa i również tych pytań, które otrzymamy w formie czatu. Przypominam, że pytania zadajemy na adres ir@kghm.com. Oczywiście wszystkie pytania, które nie zmieszczą nam się dzisiaj w trakcie sesji pytań i odpowiedzi albo takie pytania, które będziemy chcieli szczegółowo opracować, znajdują się na naszej stronie internetowej, będą mogli Państwo wszyscy mieć do nich dostęp. Efekty pracy KGHM w pierwszym półroczu zaprezentuje Państwu Zarząd, niemal w pełnym składzie: Pan Marcin Chłodziński – Prezes Zarządu, Pan Adam Bugajczuk – Wiceprezes Zarządu ds. Rozwoju, Pan Paweł Gruza – Wiceprezes Zarządu ds. Aktywów Zagranicznych, i Pan Andrzej Kensbok – Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych. Nie ma z nami dzisiaj Prezesa Dariusza Świdorskiego, ale oczywiście omówimy również kwestie produkcyjne, również krajowe. Szanowni Państwo, rozpoczynamy konferencję. O głos poproszę Pana Prezesa Marcina Chłodzińskiego.

MARCIN CHŁODZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Dzień dobry Państwu. Witamy Państwa w to wakacyjne popołudnie. Mamy dla Państwa do przekazania kilka dobrych wiadomości, związanych z działalnością firmy w pierwszym półroczu 2021 roku. Myślę, że liczby dzisiejszego spotkania to 100, 32 i 433. Możemy sobie zadać pytanie – dlaczego? 100% większa skorygowana EBITDA rok do roku, 32% większe przychody, 433% większy zysk netto. Mówimy o odniesieniu się do pierwszego półrocza roku 2020. I oczywiście to co w przestrzeni makroekonomicznej się pojawia, ale także w przestrzeni komentatorskiej to to, że sprzyjały nam ceny miedzi, jak najbardziej nie mogę temu zaprzeczyć. Po raz pierwszy od dłuższego czasu, a właściwie to jest pierwszy rok, kiedy mamy wiatr w plecy jak idziemy do przodu, a nie w twarz, bo proszę pamiętać, że rok 2020, jeśli chodzi o ceny, pierwsze półrocze bardzo trudne. Nawet ceny poniżej 5000 za tonę. Rok 2018 i 2019 też nas nie rozpieszczał, jeśli chodzi o perspektywę historyczną. Ale te ceny miedzi, to nie jest główna przyczyna tego, że możemy tymi dobrymi liczbami się z Państwem podzielić, bo szereg inicjatyw różnego typu – optymalizacyjnych, produkcyjnych, kosztowych – przynosi efekty. Proszę pamiętać, że w kontekście Sierra Gorda, tutaj kolejna dobra wiadomość i dobra cyfra, myślę, że to jest bardzo istotne, że jest to pierwszy rok, kiedy pieniądze płyną nie z Polski do Chile, tylko z Chile do Polski. Czyli mamy sytuację, w której wróciło już do tej pory ok. 500 mln zł z Sierra Gorda do Polski. To nie jest koniec. Następne kwoty są w tym roku

zaplanowane, więc na tym nie skończymy, jeśli się utrzymają dobre parametry produkcyjne, dobre parametry finansowe. Więc oczywiście to się stało zdecydowanie później niż historycznie planowano, podejmując tę inwestycję, ale myślę, że 3 lata pracy bardzo mocnej i tego Zarządu, i grupy ludzi, którzy zajmują się Sierrą na miejscu, Polaków i Chilijczyków, ale także w Centrali firmy, dało efekty, bo proszę pamiętać, że przy tym projekcie, mimo cen niższych, my też Państwu pokazywaliśmy zdecydowanie lepsze wyniki finansowe, progres na EBITDA, progres na skali produkcji i ta walka o ten projekt w warstwie kosztowej, w warstwie pełnego wykorzystania mocy produkcyjnych, to przynosi efekty. Oczywiście cena nas wspiera, ale bez tej ceny, też to przynosiło efekty i było to widać na wynikach finansowych. Mogę Państwu podać, może publicystycznie, ale przykład, a takich przykładów jest sporo, że kilkadziesiąt samochodów więcej w ciągu zmiany, które odstawiają urobek do młyna, daje nam bardzo konkretny przepływ finansowy, bo to jest kilkanaście, kilka tysięcy ton więcej urobku, w końcu więcej koncentratu i na końcu więcej miedzi. A to jest jedna z wielu inicjatyw optymalizacyjnych w tym projekcie, które te efekty przynosi. To jeszcze też nie jest koniec, jeśli chodzi o kontynuowanie tych inicjatyw i nowe inicjatywy. I co najważniejsze, to się dzieje bez nowych nakładów, dużych nowych nakładów inwestycyjnych. My tylko właściwie optymalizujemy to co już było i tylko z tego co już było, staramy się odtworzyć wartość i zwiększyć dostępność tych aktywów w taki sposób, żeby osiągać jak najlepszy wynik finansowy. To samo staramy się robić w Polsce na poziomie kosztowym, na poziomie walki o utrzymanie produkcji, bo w Polsce doskonale wiemy, że *grade* jest nam niesprzyjający, zawartość miedzi jest coraz bardziej z biegiem czasu mniej sprzyjająca. Z kolei w Sierra Gorda to jest bardzo cykliczne, ale zdarza nam się trafić też na większe zawartości, przy czym cały czas to jest projekt w kontekście branży *miningowej* w świecie, który posiada jedną z najmniejszych zawartości, średnią najmniejszą zawartość w rudzie, więc nie jest to projekt, który jest w topie, jeśli chodzi o dające możliwości, tylko raczej projekt, o który trzeba ciągle walczyć. Więc dzielimy się tymi dobrymi informacjami, myślę, że z dumą, jednocześnie ciesząc się, że pierwszy raz od dłuższego czasu, te warunki makroekonomiczne, mocno nam sprzyjają. Ale cały czas są one niepewne i trzeba sobie to też jasno powiedzieć, jest bitwa na tym rynku, jeśli chodzi o cenę. Są różne momenty i punkty, gdzie szuka ta cena też spadku. Czasami widać walkę dalej o wzrost, więc jest to coś, czemu się bardzo uważnie przypatrujemy i jesteśmy gotowi na różne warianty. Również tak jak pokazał 2020 rok, na warianty kryzysowe i w tych wariantach trudnych i kryzysowych, również jesteśmy w stanie pokazywać wzrosty i przyzwoity wynik finansowy. Jeśli chodzi o szczegółowe dane, to tak jak zwykle w naszej konwencji, zaprezentują je poszczególni członkowie zarządu. Przekazuję głos Andrzejowi Kensbokowi, który opowie nam o liczbach produkcyjnych, ale też o liczbach finansowych.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Dzień dobry Państwu. Również witam bardzo serdecznie wszystkich obecnych tutaj i poprzez transmisję naszej konferencji. Szanowni Państwo, jeżeli chodzi o wyniki produkcyjne, produkcję metali, mamy wzrost produkcji miedzi płatnej o 8,6% półrocze do półrocza. Dobra wiadomość jest taka, że ten wzrost jest we wszystkich segmentach w Polsce, w KGHM INTERNATIONAL, czyli przede

wszystkim w kopalni Robinson i tak jak Pan Prezes wspomniał, w kopalni Sierra Gorda. Jeżeli chodzi o produkcję naszych dwóch pozostałych produktów, czyli produkcję srebra, jest ona nieco niższa niż w ubiegłym roku. Wynika to z faktu, że przerabiamy, szczególnie w Polsce, więcej koncentratów obcych, o innych trochę typach niż te, które były przerabiane w zeszłym roku i w związku z tym z wyższą zawartością miedzi, ale niekoniecznie z wyższą zawartością srebra. Także ta dostępność srebra w koncentratkach obcych, tutaj nam troszeczkę spadła, natomiast jeżeli chodzi o kopalnie północnoamerykańskie, tam z kolei przekopujemy się przez obszary, które zawierają nieco mniej metali szlachetnych, czyli popularnie nazywanych TPM-ów. Powinniśmy też chwilę powiedzieć o wynikach produkcyjnych Spółki Polska Miedź S.A. jako najważniejszej, dominującej Spółce. Tutaj szczególnie chciałbym zwrócić uwagę na utrzymanie poziomu wydobycia górniczego. Jest to ważne, jest to istotne dlatego, że wiemy, że te warunki wydobycia się pogarszają tzn. mamy coraz trudniejsze warunki geologiczne, coraz większy poziom głębokości i rozległość kopalni, natomiast poziom wydobycia został utrzymany, on jest nawet lekko przekroczony w stosunku do pierwszego półrocza ubiegłego roku. Także te inicjatywy związane z udostępnianiem złoża, z pracami wydobywczymi, z funkcjonowaniem całego kompleksu górniczego, transportu, przeróbki itd. funkcjonują sprawnie i radzą sobie z tą sytuacją. Produkcja miedzi elektrolitycznej wzrosła i jest to wzrost przede wszystkim podyktowany większym przerobem wsadów obcych, czyli złomów i koncentratów obcych. Też warto wspomnieć, poszerzamy spektrum tych wsadów obcych, które przerabiamy, dostosowując zdolności hut do tego, że jest więcej dostępności, większa możliwość wyboru i optymalizacji zakupu tych wsadów obcych, ale z drugiej strony huty też dostosowują swoje technologie do tego, żeby takie zwiększone ilości przerabiać, również przygotowujemy się do tego budując, czy tworząc takie centra magazynowe, składowe i całą logistykę transportu tych wsadów obcych. To się staje po prostu istotnym elementem naszej produkcji, natomiast to pomaga dlatego, że daje nam szansę w pełni wykorzystać zdolności i przetopowe i rafinacyjne naszych hut, zwiększając po prostu możliwość produkcji wolumenowej. Spadek produkcji miedzi elektrolitycznej z wsadów własnych wynika tylko z porównania rok do roku. W pierwszej połowie ubiegłego roku przerabialiśmy jeszcze końcówkę tzw. górki koncentratowej, która utworzyła się kilka lat temu, ona była sukcesywnie zużywana. Ta końcówka zużycia miała miejsce na początku roku 2020, stąd trochę więcej produkcji miedzi z wsadów własnych, w porównaniu z tym rokiem. W tym roku już jedziemy, można powiedzieć na bieżąco, tzn. to co jest wydobywane, jest na bieżąco przerabiane. Jeżeli chodzi o wyniki produkcyjne Sierra Gorda, oddaję głos koledze.

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH: Dziękuję, Andrzej. Szanowni Państwo, wyniki naszych aktywów zagranicznych, szczególnie Sierra Gorda i Robinson, są bardzo dobre. Macie Państwo te cyfry, z których jesteśmy dumni. Jest to wynik zarówno dobrego zarządzania kopalnią, jak i zakładem przerobczym w Sierra Gorda, ale także dobrymi stosunkami ze związkami zawodowymi, z którymi udało się podpisać, na bardzo wczesnym etapie, porozumienie, które umożliwiło nam po prostu spokojną pracę i kontynuację produkcji, w dosyć turbulentnym momencie, w którym jest Chile i inne firmy wydobywcze,

działające w tej jurysdykcji. Chciałem też napomknąć o wynikach finansowych i uzupełnić to, co mówił Prezes odnośnie repatriacji gotówki z Chile do Polski. Praktycznie udało się w zeszłym roku zatrzymać zasilanie finansowe aktywów zagranicznych z Polski, a w tym roku właśnie dzięki tej dobrej produkcji, dzięki temu, że wspiera nas może pierwszy raz podczas tego Zarządu sytuacja makroekonomiczna, obserwujemy możliwość odwrócenia tego wektora finansowego z powrotem do Polski, z czego jesteśmy bardzo zadowoleni i cieszymy się. Dzięki też oszczędnościom kosztowym, które w trudnych momentach zeszłego roku, gdzie tak jak Prezes mówił, cena spadła do bardzo niskich poziomów poniżej 5 tys. za tonę, byliśmy w stanie w Sierra Gorda i w naszych aktywach zagranicznych wprowadzić, te oszczędności są poprzez dyscyplinę utrzymane także w tym roku. Dzięki temu generujemy te nadwyżki finansowe, które sprowadzamy do Polski. W odniesieniu do KGHM INTERNATIONAL, tutaj możemy pochwalić się bardzo dobrymi wynikami produkcyjnymi Robinsona, który także pracuje nad wydłużeniem swojego planu życia kopalni i to oczywiście także buduje wartość aktywów w naszych księgach. Dziękuję.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Wracając do wyników finansowych, zaczynamy od przychodów. Przychody Grupy Kapitałowej - wzrost rok do roku o 32%. Istotne tutaj jest to, że ten wzrost nastąpił we wszystkich segmentach naszej działalności. Głównym czynnikiem wzrostowym był wzrost cen praktycznie wszystkich metali, które sprzedajemy. Przeciwno nam działał kurs dolara, czy kurs złotego wobec dolara. Ten kurs złotego się trochę wzmocnił, co dla nas oddziałuje ujemnie, więc mamy pewien negatywny wpływ transakcyjnego kursu wymiany. Ten spadek wolumenu sprzedaży o 388 mln zł, jest związany z tzw. logistyką sprzedaży, czyli gromadzeniem towarów przed sprzedażą ich konkretnymi partiami. To ma miejsce zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Polsce, jeżeli chodzi o srebro, więc to ma charakter przejściowy. Po prostu nagromadzenie pewnych zapasów produktów przed 30 czerwca, czyli zamknięciem ksiąg. Ujemne rozliczenie przychodów z tytułu instrumentów pochodnych, to jest efekt kontynuacji naszych zawartych transakcji zabezpieczających. Korygowaliśmy te transakcje w tym półroczu, tak jak rynek pozwalał, natomiast te, które zostały historycznie zawarte, które broniły nas w okresie tych historycznie najniższych cen miedzi, nadal obowiązują i rozliczają się w tej chwili negatywnie. Ten negatywny wpływ jest bardziej niż *offsetowany*, zarówno pozytywnym wpływem przychodów, jak i kolejnym czynnikiem, o którym zaraz wspomnę. Przechodząc do kosztów. Koszt jednostkowy C1, czyli gotówkowy koszt produkcji miedzi płatnej. Tutaj widzimy wzrost z 1,6 dolara za funt do 1,89, natomiast jest to złożenie kilku czynników. Przede wszystkim trzeba podkreślić spadek kosztu C1 w Polsce, czyli spadek kosztu jednostkowego na produkcji krajowej. Również występuje spadek kosztu C1 w Sierra Gorda. W Polsce głównym czynnikiem jest wzrost ceny metali towarzyszących, przede wszystkim srebra. W Sierra Gorda wzrost wolumenu produkcji. Natomiast głównym czynnikiem, który działa na minus, jest to wzrost wielkości wymiaru podatku od niektórych kopalni, czyli tak zwanego podatku miedziowego, ponieważ jest on ujęty w koszcie C1, a jest naliczany od ceny miedzi i od wolumenu wydobytego tej miedzi, ponieważ wolumen się

utrzymuje, cena jest znacznie wyższa. Również ten wymiar podatku jest znacznie wyższy i to oddziałuje nam ujemnie na koszt C1. Jeżeli chodzi o wynik operacyjny, to tutaj wracamy do pierwszego zdania Pana Prezesa, czyli wzrost skorygowanych przychodów operacyjnych EBITDA o 100% rok do roku. I tutaj znowu podkreślam, jest to wzrost we wszystkich segmentach, czyli w Polsce, w Ameryce Płn. i w Sierra Gorda. Również mamy wzrost EBITDA w naszych spółkach, w tych mniejszych Spółkach Grupy Zanam, PeBeKa itd. One radzą sobie dobrze, natomiast nie jest to wzrost istotny, natomiast taki, który pozwala im również optymalizować swoje bilanse i swoje finansowanie. Jest to przede wszystkim związane ze wzrostem przychodów, ale można powiedzieć, czynniki wzrostu EBITDA są również wynikiem utrzymania stabilnej produkcji, stabilnych kosztów tam, gdzie to jest możliwe. O kosztach zaraz jeszcze chwilę powiem więcej. Efekt jest taki, że praktycznie dwukrotny wzrost marży operacyjnej, zysku operacyjnego. Wynik netto Grupy Kapitałowej, to jest wzrost do poziomu 3 723 mln. Oczywiście głównym *driverem*, głównym czynnikiem jest wzrost przychodów. To jest tak trochę w naszym przypadku pokazane, zmiana kosztów rodzajowych, oczywiście związana z faktem, że kupujemy znacznie więcej wsadów obcych, po to, żeby zwiększyć wolumen przerobu. W związku z tym, zmiana stanu produkcji w toku i produktów, działa w tym przypadku na plus, bo to odlicza, więc mamy wzrost. I istotny właśnie ten czynnik, o którym wspomniałem chwilę temu, to jest wynik zaangażowania we wspólne przedsięwzięcia, czyli fakt, że zarówno stabilna, przewidywalna produkcja, jak i wzrost ceny miedzi, który ma charakter istotny, umożliwiły nam dokonanie wyceny pożyczek udzielonych do Sierra Gorda i powtórna wycena pożyczek wykazała wzrost wartości tych pożyczek w naszym portfelu o kwotę 1 866 mln. Także jest to nasz zysk skonsolidowany. Jak Państwo śledzą również nasz wynik jednostkowy, ten wynik jednostkowy jest trochę wyższy, tam są ujęte również odwrócenia odpisów na pożyczki, których udzieliliśmy do podmiotów, które objęły kapitałowo udziały w Sierra Gorda, więc one nie są ujmowane w sprawozdaniu skonsolidowanym, ale jest to mniej więcej to samo źródło odwróceń, czyli poprawa funkcjonowania operacyjnego Sierra Gorda i większa przewidywalność przychodów, większa przewidywalność zysków, i poprawa sytuacji makroekonomicznej. Jeżeli chodzi o z kolei koszty, to tutaj głównym czynnikiem jest oczywiście wzrost zakupu wsadów obcych, natomiast jeżeli chodzi o koszty rodzajowe, przyglądamy im się bardzo uważnie, tutaj mamy dwie grupy tych kosztów, koszty, które mamy pod kontrolą, czyli usługi obce, zużycie materiałów, zużycie nośników energii, natomiast są też pewne czynniki, o których myślę wszyscy wiemy, cenowe, które powodują wzrost kosztów. To są przede wszystkim wzrost ceny nośników energii, przede wszystkim diesla i gazu ziemnego oraz wzrost ceny praw do emisji CO₂. My oczywiście to zabezpieczamy, ale doskonale wszyscy wiemy, że zabezpieczenia nie mają charakteru długoterminowego i nie jesteśmy w stanie zabezpieczyć się na długi termin. W krótkim terminie te zabezpieczenia działają, niemniej jednak ten wzrost jest widoczny. I wzrost również stali, to myślę, że też jest już powszechnie wiadome, nastąpił wzrost stali na rynku, my zużywamy stal do kotwienia, do wielu innych czynności górniczych, ten wzrost ceny stali również na nas się odbił niekorzystnie. Natomiast raz jeszcze podkreślam, bardzo dokładnie śledzimy zużycie tych materiałów, jeżeli chodzi o zużycie materiałów, zużycie również środków energii, nie ma tutaj

odchyleń negatywnych, mamy oszczędności. Te oszczędności były założone w budżecie i zgodnie z budżetem je realizujemy. Następny slajd to są przepływy pieniężne. Tutaj chciałbym wspomnieć o tym ujemnym przepływie wynikającym ze zmiany kapitału obrotowego. To jest wzrost zapasów. Ten wzrost zapasów ma charakter przejściowy, ma charakter, tak jak wspomniałem wcześniej, techniczny. Jest to przede wszystkim wzrost zapasu miedzi anodowej. My nadbudowujemy ten zapas, przygotowując się do postępu pieca anodowego w Hucie Miedzi Głogów II. Również nieco został zwiększony zapas koncentratów w porcie. Ma to również związek z przygotowaniem się do przeróbki w drugim roku i pewnym spiętrzeniem statków, które przyływały do portu w tym samym czasie, akurat w czerwcu. Również jest pewien czynnik związany z redukcją naszego faktoringu dłużnego. My ten faktoring spłacaliśmy nie mając konieczności korzystania z niego, żeby nie ponosić kosztów finansowych. Drugi czynnik, czyli nabycie rzeczowych i niematerialnych aktywów, czyli popularnie mówiąc Capex. Jest to Capex zarówno w Spółce Polska Miedź S.A, jak i w KGHM INTERNATIONAL, przede wszystkim w kopalni Robinson, zgodny z planem, zgodny z przewidywaniami. I trzeci element to jest spłata naszego zadłużenia. W II kwartale spłaciliśmy kredyt w jednym z banków na kwotę 450 mln dolarów, korzystając z tego, że mamy wolne środki. Nie chcemy ponosić kosztów finansowych związanych z tym kredytem. Zredukowaliśmy nasze zadłużenie. Przechodząc płynnie do zadłużenia. Ten wskaźnik długu netto do EBITDA skorygowanej, , na koniec II kwartału był na poziomie 0,7 – a więc znacznie niższe niż w ubiegłym roku i też oczywiście zgodnie z naszą polityką. Dług netto utrzymuje się mniej więcej na tym samym poziomie. Natomiast tak jak jest tutaj wskazane, wykorzystaliśmy nadwyżkę gotówki do spłaty kredytu, a pozostałe elementy są mniej więcej stałe i też w wysokościach przewidywalnych. Nie chcemy utrzymywać ani nadmiernego zapasu gotówki, bo w dzisiejszych czasach ona nie pracuje, nie przynosi dochodu. Nie chcemy też utrzymywać nadmiernie pociągniętych długów, bo to kosztuje. Natomiast mamy otwarte linie kredytowe na kwotę ok. 8 200 mln zł, które są bardzo elastyczne, bardzo korzystnie podpisane. Możemy z nich korzystać w przypadku potrzeb bieżących lub finansowania dalszych inwestycji, więc nasza struktura finansowania jest w tej chwili optymalna, jest dalej optymalizowana, ale unikamy tych kosztów finansowych, które są niepotrzebne. To właściwie wyczerpuje obszar finansowy. Przekazuję głos Prezesowi Adamowi Bugajczukowi.

ADAM BUGAJCZUK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW ROZWOJU: Dzień dobry Państwu. Przechodząc do omawiania realizacji inwestycji oraz projektów rozwojowych, za pierwsze półrocze mamy realizację Capex na poziomie 1 036 mln zł. Obok na wykresach kołowych mają Państwo strukturę wg obszarów naszej działalności, jak ona się rozkładała. Może cyfra realizacji nie jest imponująca, ale chciałem podkreślić, że nasze inwestycje charakteryzują się bardzo dużym stopniem złożoności oraz są inwestycjami w wielu przypadkach wieloletnimi, stąd zawsze cyklicznie i historycznie IV kwartał jest bardzo mocno dociążony obciążeniem finansowym, więc tutaj wszystkie zadania inwestycyjne realizowane są zgodnie z przyjętym harmonogramem rzeczowo-finansowym. Na kolejnym slajdzie pokazujemy cyklicznie rosnącą rolę złoża Głogów Głęboki Przemysłowy i te liczby rok do roku są już imponujące, bo to są przyrosty powyżej 40%

w każdym etapie działalności. Na te wskaźniki i wzrost składają się dwie rzeczy. Z jednej strony zwiększona ilość prac przygotowawczych udostępniających, ale również już oddziałami górniczymi wchodzimy w ten rejon. Dlatego tutaj to wydobywanie będzie stale rosnąć. Jeśli chodzi o kluczowe inwestycje to mówimy tu o tym, że Rozbudowa Obiektu Unieszkodliwienia Odpadów, czyli Kwatera Południowa, praktycznie jest już zakończona, podobnie jak Stacja Segregacji Zagęszczania. Aktualnie będą trwały prace uruchamiania poszczególnych instalacji, więc tutaj nie mamy żadnych opóźnień ani problemów z realizacją. Jeśli chodzi o Program Udostępniania Złoża, to sukcesywnie zgłębiajemy szyb GG1. Jesteśmy już na poziomie 1231 metrów. Jeśli chodzi o szyb GG2, jest opublikowany miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego i jesteśmy na etapie wykonywania otworów na podszybie. Również praktycznie zakończona jest inwestycja związana z powierzchniową stacją klimatyzacji i dostarczaniem chłodu. To jest też bardzo istotna inwestycja, która pozwoli nam na szczypanie złoża z przodków, w których dzisiaj nie mogliśmy tego realizować, ponieważ nie było tam zapewnionych warunków. Jeśli chodzi o realizację inwestycji związanych z konkluzją BAT, to też tutaj również realizujemy sukcesywnie poszczególne inwestycje zarówno w Głogowie, jak i w Legnicy. Odtworzeniowo to jest realizowana modernizacja Hali Wanien w Hucie Miedzi Głogów I i tutaj praktycznie wszystko jest realizowane zgodnie z założonym harmonogramem. Jeśli chodzi o Program Rozwoju Energetyki, to działamy na dwóch polach. Z jednej strony cały czas pracujemy nad realizacją odnawialnych źródeł energii, ale również optymalizujemy główny ciąg technologiczny, w zakresie optymalizacji zużycia energii i tutaj mamy też pierwsze efekty, że możemy się pochwalić również mniejszym zużyciem energii, przy utrzymaniu wszystkich parametrów produkcyjnych. A na kolejnym slajdzie pokazujemy, zgodnie z naszą Strategią, to dojście w 2030 roku do tego, że 50% energii będzie z własnych źródeł, w tym z OZE i na dzisiaj wygląda to w ten sposób tutaj. Planujemy, że przejście na ten system 50 na 50 pozwoli nam zaoszczędzić redukcję CO₂ o mniej więcej 900 tys. ton, więc tutaj też warto wspomnieć, że w 2023 roku Sierra Gorda będzie miała 100% energii z OZE. Widzę, że Prezes Paweł potwierdza, także mamy dobre dane. Jeśli chodzi o kolejny slajd, to pokazujemy Państwu tę farmę fotowoltaiczną, którą udało nam się zrealizować przy Hucie Miedzi Legnica, jak i również pierwsze projekty tych pozostałych dwóch farm na Piaskowni Obora, jak i również przy Hucie Miedzi Głogów. Parametry tych inwestycji są obok tych zdjęć. Także, jeśli chodzi o te inwestycje, to one są wszystkie zrealizowane zgodnie z tym, jak sobie założyliśmy. Dziękuję.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Wygląda na to, proszę Państwa, że dochodzimy do końca naszej prezentacji. W ramach podsumowania, myślę, że warto powiedzieć, że oczywiście na tym nie przestajemy, na tych dobrych wiadomościach, które Państwu przekazujemy, ale też tak jak zapowiadaliśmy, pracujemy nad aktualizacją strategii i we wrześniu myślę, że będziemy w stanie wyjść do Państwa i podzielić się tymi naszymi pracami, analizami. Generalnie jest tak – jeśli się nic fundamentalnego w świecie nie stanie, to zakładamy, że następne lata, to lata miedzi i srebra. Jeśli tak miałyby być, to musimy produkować jak najwięcej, jak najoptymalniej kosztowo i sprzedawać jak najwięcej dla wyniku finansowego, dbając o koszty. Patrzymy, żeby to zrobić, spółka się musi transformować. Spółka się musi transformować zarówno w kontekście coraz

bardziej restrykcyjnych regulacji związanych z energią, ze względów kosztowych, ale też środowiskowych, jak i w kontekście procesów i optymalizacji procesów pod względem kosztowym, jeśli chodzi o używanie nowych technologii, technologii związanych z automatyzacją i również w kontekście zabezpieczenia nowych złóż, dla dalszej eksploracji, eksploatacji i po prostu funkcjonowania biznesu. I to co w tej chwili analizujemy i patrzymy z dużą nadzieją, to są zarówno kwestie związane z zieloną energią (to już robimy i to jest powiedzmy temat znany), ale także z nowymi źródłami energii, to znaczy z małymi reaktorami jądrowymi jako źródłem energii, z wodorem, który jest potencjalnie bardzo ciekawym, jeśli chodzi o wykorzystanie w hutnictwie. Patrzymy też i analizujemy tematy *offshorowe*. Oczywiście dla nas wielki projekt, czyli nowe koncesje na Bytomiu Odrzańskim, to jest właściwie nowa kopalnia, w nowej technologii, w nowym otoczeniu regulacyjnym. Jest to temat priorytetowy. W ramach koncesji na Pucku, jeśli chodzi o sole potasowe, również bardzo przyszłościowe, patrząc na tematy koniunktury rynkowej, która w tym segmencie rynkowym się pojawiła, więc to wszystko jest przedmiotem naszej analizy. My fundamentalnie nie zmieniamy założeń. Rok 2018, grudzień, który to był moment, kiedy powstała nasza pierwotna strategia, z mottem, które się niestety sprawdziło, czyli, że tylko niepewność jest pewna, trzeba być gotowym na wszystkie warianty, ale jednocześnie firma musi się transformować w kontekście szans, które przed nią stoją. I tego ta aktualizacja dotyczy i z tym będziemy do Państwa wracać jeszcze w szczegółach i w konkretach we wrześniu. Dziękuję.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNA DS. KOMUNIKACJI: Dziękuję bardzo Zarządowi za komentarz. Szanowni Państwo, przejdziemy do sesji pytań i odpowiedzi. Tym razem i z sali, na której prowadzimy konferencję, ale również oczywiście z czatu. Przypominam ir@kgmh.com – prosimy również o zadawanie pytań w trakcie. Sesję poprowadzi tradycyjnie Janusz Krystosiak, szef relacji inwestorskich. Już widzę pierwszego chętnego, więc zapraszam.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dzień dobry. Widzę Pan Paweł Puchalski. Witam.

PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER: Dzień dobry. Paweł Puchalski, Santander. Mam w sumie 6 pytań. To nie wiem, rozbić to na działy? Kilka będzie krótkich. Pierwsze – czy Spółka zamierza zmieniać, korygować swój *guidance* wolumenowy w którymkolwiek z projektów, bądź w którymkolwiek z metali na cały rok 2021?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Tu mówimy o produkcji, tak?

PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER: O produkcji. To jest pierwsze pytanie. Drugie – wspomnieliście o tym niższym okruszczeniu, o ile pamiętam w KGHM INTERNATIONAL. Chciałbym się dowiedzieć, czy i kiedy można spodziewać się zmiany w okruszczeniu, o ile dobrze pamiętam, że mówiliście o KGHM INTERNATIONAL. Być może mówiliście o innych złożach, to też. Kolejne pytanie, też proste – czy w przyszłym roku, mamy te *one-offy* duże, czy

Spółka zamierza utrzymać *payout* dywidendowy na poziomie takim samym, jak zapłaciła w tym roku, czyli czy *one-offy* będą uwzględnione w przyszłorocznej dywidendzie, czy nie? Jeszcze jedno pytanie, bo tutaj był pokazany, piękny projekt 3 megawaty w fotowoltaice, natomiast generalnie mam pytanie, bo parę lat temu pokazaliście Strategię i na moje rozumienie, bardzo niewiele się zmieniło, jeśli chodzi o źródła odnawialne. Także bardziej prosiłbym nie o plan na 2030, bo to łatwo jest podać, tylko plan na najbliższe 2-3 lata, ile megawatów w fotowoltaice *onshore* zamierzacie postawić? Jeszcze jedno pytanie. Jak postępy w sprzedaży aktywów? Czy coś się posunęło? I ostatnie, coś co wpływa na wyniki, poprosiłbym Zarząd o krótką, ale treściwą dyskusję, na temat tego komponentu kosztów, czyli zapasy, tam były minus chyba 700 w pierwszym, korekta kosztów przez zapasy -700 mln było w I kwartale, -300 w II kwartale i chętnie dowiedziałbym się, jak Zarząd postrzega, jakie to mogą być wartości w trzecim kwartale, bądź też w całym drugim półroczu? I to chyba tyle z mojej strony.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Dobrze, to postaramy się szybko na pytania odpowiedzieć. Jeśli chodzi o zmiany w naszych planach produkcyjnych, wyłączwszy zdarzenie nieprzewidywalne i związane z naturą i losem, to nie planujemy takich zmian w tej chwili, jeśli chodzi o plany produkcyjne. Jeśli chodzi o kwestię niższej zawartości metali w KGHM INTERNATIONAL LTD., Paweł Tobie oddałbym głos.

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH: Szanowni Państwo, temat, który Pan wywołał, dotyczy jednego z aktywów, które w tym momencie podlega procesowi sprzedaży. Jest nam w tym momencie niewygodnie o tym rozmawiać. To wynika z takiej, a nie innej geologii. Jesteśmy w tych sprawach transparentni wobec uczestników procesu sprzedaży i ta sprawa jest przedmiotem oceny naszych potencjalnych nabywców na te aktywa. Odnosząc się od razu, przy okazji do tego drugiego pytania, chcę poinformować Państwa, że proces sprzedaży aktywów toczy się według bardzo precyzyjnie opracowanej procedury i wchodzimy już w taką newralgiczną fazę, stąd moja powściągliwość w tym momencie w jakimś szerszym informowaniu o tym. Myślę, że na koniec roku będziemy mogli przedstawić dużo więcej informacji. Dziękuję.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Jeśli chodzi o nasze podejście do dywidendy w przyszłym roku, to ono się nie zmienia. Cały czas aktualna jest polityka dywidendowa. Państwo wiecie o tym, przez kilka lat Spółka dywidendy nie wypłacała. Rok 2020 był pierwszym rokiem, za który ta dywidenda była wypłacona od dłuższego czasu. Utrzymanie trendu, utrzymanie wyników w trendzie, który mamy, pozwala myśleć o tym optymistycznie. Nasza polityka dywidendowa się nie zmienia. Także tyle mogę powiedzieć na tę chwilę. Jeśli chodzi o projekty fotowoltaiczne, to jest tak oczywiście, nie tylko fotowoltaiczne, bo to jest szeroko pojęta optymalizacja energetyczna – proszę Państwa, to jest tak, że my pewnych szuflad gotowych projektów nie dostaliśmy, w związku z tym trzeba je przygotować w dużym skrócie od zera. Znacnie Państwo uwarunkowania zagospodarowania przestrzennego, zmiany planów zagospodarowania przestrzennego, ocenę oddziaływania na środowisko i tak dalej. Niestety, ubolewam, nie dzieje się to w miesiąc, a wręcz

odwrotnie, tutaj mówię to często, kilkanaście miesięcy, a nawet lata. W związku z tym, ten proces posadowienia inwestycji na naszych gruntach trwa, jeśli chodzi o kwestie formalne. W tym roku rozpoczniemy inwestycje – jedną ośmiomegawatową, zaczniemy drugą sześciomegawatową i jeszcze dwie mniejsze, więc będzie początek procesu inwestycyjnego, po przebrnięciu przez kwestie administracji. A to jest jeden temat, bo też optymalizowaliśmy bloki parowo-gazowe, z czego mamy kilka procent dodatkowej energii. Optymalizujemy się, jeśli chodzi o pobór, tutaj mówił Andrzej już o tym, że po prostu proces produkcyjny jest intensywniejszy, a energii zużywamy mniej, czyli dużo robimy też, żeby ją oszczędzać. Po kolejne – za chwilę wychodzimy na rynek z procesem akwizycyjnym, czyli będziemy oprócz tego, że posadawiamy projekty u siebie, chcemy kupować projekty, które są w fazie albo zainwestowania i sprzedaży, albo przygotowania do budowy i sprzedaży. Wychodzimy też na rynek z zakupem w formie PPI, więc oprócz własnych inwestycji, to jest kwestia raczej już dni i tygodni niż miesięcy, wychodzimy na rynek po inne projekty. I to są również kierunki strategiczne, o których mówiłem, nad którymi pracujemy w tej chwili, bo jak Państwo szybko przeliczą, to doskonale Państwo wiedzą, że gdybyśmy polegali tylko na fotowoltaice, to musielibyśmy pokryć, myślę, że – tak szybko zaryzykuję – powierzchnię trzech województw panelami, więc nie jest to tylko i wyłącznie jedyne źródło, którym się możemy posłużyć w kontekście spełnienia naszej „zieloności”, jeśli chodzi o energetykę – tak to wygląda. Także maszyna jest rozpędzona na tyle, na ile nam pozwala rzeczywistość. I jeszcze kwestie, tutaj Paweł do sprzedaży się odniósł, pytanie związane z kształtowaniem się zapasów w przyszłości, to oddaję Andrzejowi wątek.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Jeżeli chodzi o zapasy, to ich wzrost ma charakter przede wszystkim techniczny. My nabudowujemy te zapasy wiedząc, że kontynuujemy i będziemy w kolejnym roku na pewno, a myślę, że przez kolejne dwa lata, kontynuować cykl modernizacji i rozbudowy, przede wszystkim w Hucie Miedzi Głogów. Także myślę, że ten zapas może nie w takiej formie, może w innej strukturze, ale będzie utrzymany. I ma to również związek z tym, że przerabiamy coraz więcej wsadów obcych, a przerabiając wsady obce, musimy siłą rzeczy gromadzić ten zapas, żeby on był gotowy dla hut. Także ma to raczej charakter techniczny. I myślę, że z tego punktu widzenia, nie wpływa na wynik, bo się powtarza. Ale z drugiej strony, też tam jest taki element właśnie tzw. logistyki sprzedaży. I tutaj to raczej ma charakter okresowy, czyli nabudowuje się, potem redukuje w kolejnym kwartale. Także tutaj nie chciałbym składać deklaracji, czy to będzie większe czy mniejsze, bo wynika to raczej z cykli wysyłkowych czy koncentratu, czy srebra, czy walcówki, bo również, jeżeli chodzi o walcówkę, to tutaj też planujemy pewne modernizacje w Hucie Cedynia i w związku z tym w tej chwili mamy np. trochę większy zapas gotowej walcówki, przygotowując się pod kilkutygodniowy postój Huty.

PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER: Dziękuję bardzo za odpowiedzi, ale pierwsze z moich pytań było o wolumeny na cały rok. O ile pamiętam, jesteście wysoko ponad planem, jeśli chodzi chyba o molibden w Sierra Gorda, a mówicie, że nie zamierzacie zmieniać założeń. Czy to oznacza, że powinienem założyć gwałtowny spadek wydobywanego molibdenu, czy po prostu jesteście

ostrożni i lepiej mieć nadwyżkę. Jak do tego należy podchodzić? Czy te wolumeny na cały rok, spodziewacie się, że one zostaną zrealizowane, czy po prostu wolicie dmuchać na zimne?

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH: Dziękuję. Budżet Sierra Gorda podlega troszeczkę innym zasadom niż budżet KGHM czy KGHM INTERNATIONAL. On jest wynikiem ustaleń z naszymi partnerami w joint venture. W tym momencie nie ma żadnej, że tak powiem dyskusji, na temat jakiegokolwiek korekty budżetu Sierra Gorda, także produkcyjnego. I w tym momencie nie będziemy formalizować naszych opinii dotyczących przyszłej produkcji w drugiej połowie roku.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Też, żeby była jasność i zabrzmiało jednoznacznie, na pewno nie będzie mniej niż planujemy. Jeśli nie zdarzy się nic nieprzewidzianego, ale dmuchamy zawsze na zimne, bo wiecie Państwo, że pracujemy w takim biznesie, gdzie nie wszystko zależy od nas, jeśli chodzi o zagrożenia związane z rzeczywistością pt. natura, ale staramy się też te plany tam, gdzie jest ta możliwość, przekraczać i robić zdecydowanie więcej, jak zdarzają się ku temu okoliczności technologiczne.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Uzupełniając – konkretnie molibden w Sierra Gorda - jeżeli chodzi o wydobycie molibdenu w Sierra Gorda, to pierwsza połowa tego roku, jest trochę mniejsza niż pierwsza połowa ubiegłego roku, co do wolumenu. Natomiast przychody ze sprzedaży molibdenu są wyższe, z uwagi na wyższą cenę. Natomiast wolumenowo tam jest niewielki, ale spadek.

JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dziękuję bardzo. Czy mamy pytania z sali?

WOJCIECH JAKUBIK, BIZNES ALERT: Chciałem dopytać, czy Pan Prezes miał na myśli tematy *offshore'owe* czy *onshore'owe*, bo nie dosłyszałem?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Ale mówimy o aktualizacji strategii?

WOJCIECH JAKUBIK, BIZNES ALERT: Pan Prezes mówił, że przyglądają się Państwo różnym źródłom energii.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Przyglądamy się również tematom *offshore'owym*.

WOJCIECH JAKUBIK, BIZNES ALERT: Czyli morskim.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Tak.

WOJCIECH JAKUBIK, BIZNES ALERT: O to chciałem dopytać. Chciałem zapytać o wpływ cen energii w Polsce na Państwa wynik w mijającym okresie, a także na cenę gazu, bo Pan Prezes Kensbok mówił o tym, że ceny gazu wpływają negatywnie na wyniki, bo gaz jest coraz droższy

i w tym kontekście, czy przyglądają się Państwo inwestycjom w bloki gazowe, skoro ten gaz ma coraz trudniej w Unii Europejskiej? I właśnie w tym kontekście chciałem zapytać o nową Strategię, czy informację o tych nowych złożach. Czy spodziewać się ich w sezonie konferencyjnym, który nas czeka?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Dobrze, na pierwsze pytanie, pierwszą wątpliwość, odpowiedziałem. Jeśli chodzi o kwestie związane z cenami energii i cenami gazu, w kontekście wpływu na nas. Andrzej za chwilę odpowie, ale generalnie trzeba chyba sobie zdać sprawę z tego, że tym czym można odpowiadać, to jest kwestia transformacji i to jest odpowiedź długofalowa. I chyba nie ma w tej chwili długoterminowej odpowiedzi oprócz tej, o której powiedziałem, na ceny wzrostu certyfikatów, które de facto kształtują cenę energii. I ten wątek tak jest postawiony. Staramy się na to odpowiadać pewną zmianą i transformacją jakby firmy, plus oczywiście naszym niższym profilem zużycia i stosowaniem tam, gdzie można, takich technologii, które po prostu tej energii będą mniej używać. Jeszcze w kontekście właśnie wpływu takiego bieżącego, przekażę głos Andrzejowi.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Odpowiadając, nie wiem, czy mam wszystkie cyfry tutaj, jeżeli nie, to przygotujemy odpowiedź i przyślemy, ale w pierwszym półroczu ten wzrost, ja mówię tutaj o KGHM Polskiej Miedzi S.A., bo to myślę jest szczególnie przedmiotem pytania, to nastąpił wzrost kosztu energii elektrycznej o 102 mln zł z powodu opłaty mocowej, o 77 mln zł z tytułu wzrostu ceny certyfikatów CO₂ i ok. 90 mln zł z tytułu wzrostu ceny gazu i diesla. Tak można mniej więcej rozłożyć wpływ cen nośników energii.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Jeśli chodzi o kwestię następnych bloków gazowych, dynamika cenowa, mówiąc wprost – nie jest zachęcająca, w tej chwili, do takiej decyzji, ale patrzmy na to, bo oczywiście dynamika też może mieć pewną zmienność. A z drugiej strony, bardzo w tym pomogłaby większa pewność regulacyjna w kontekście Unii Europejskiej, jeśli chodzi o gaz, mówiąc wprost, i o decyzje inwestycyjne. Dziękuję.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Ja jeszcze tylko muszę uzupełnić swoją wypowiedź, bo oczywiście oczekujemy tego, że opłata mocowa zostanie zredukowana. Także mamy takie założenie, że ten wzrost kosztów z tytułu opłaty mocowej, nie ma charakteru trwałego.

JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dziękuję bardzo. Pan Prezes już odpowiedział na pytanie Pana Tomasza Brzezińskiego, pytanie o koszty energii, m.in. Pan Redaktor Brzeziński, więc pozwolę sobie uznać, że również na to pytanie mamy odpowiedź. Czy jest pytanie z sali?

JAKUB SZKOPEK, MBANK: Jakub Szkopek, Biuro Maklerskie mBanku. Mam pytanie o ten Państwa target OZE w Sierra Gorda 2020 – 300%, Jeśli mogliby Państwo udzielić taką informację, ile jest teraz oraz jak to jest robione? Czy to jest tak, że Państwo są tam posiadaczami farm

fotowoltaicznych? Nie wiem, jakie są źródła właśnie OZE i jak one będą rozwijane? Czy to Capex jest po stronie Sierra Gorda, czy jakichś partnerów zewnętrznych? I też mam pytanie właśnie o te nadwyżki Sierra Gorda, które się teraz pokazują, czy Państwo będziecie dalej zainteresowani właśnie przelewaniem tych nadwyżek właśnie tutaj do Polski, czy bardziej myślicie tam nad kolejnymi tymi etapami rozwoju, np. Sierra Gorda II faza, projekt, który kiedyś był, czy też Sierra Gorda Oxide, który kiedyś też w planach był.

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH: Już w tej chwili Sierra Gorda, część energii ma z OZE, natomiast ta docelowa wartość 100%, wynika z bardzo korzystnych i takich przyszłościowych kontraktów, które podpisaliśmy i one po prostu czekają na wykonanie po stronie dostawcy energii. W związku z tym, to jest jakby zabezpieczone i jesteśmy z tego zadowoleni, z tej transformacji w kierunku OZE w Sierra Gorda. Jeżeli chodzi o przepływy finansowe, to Sierra Gorda w tym momencie nie zakłada tej fazy drugiej. Nie ma dyskusji na ten temat i nie ma tego typu planu inwestycyjnego rozważanego. Kontynuujemy cały czas tę metodologię inwestowania w Sierra Gorda, którą przyjęliśmy na samym początku naszej obecności tutaj w Zarządzie, czyli możliwie najniższymi środkami osiągnięcie po prostu optymalizacji produkcji. I w tym momencie metoda jest kontynuowana, czyli mamy zarezerwowane wydatki Capexowe na poszczególne ulepszenia, nie jest to program jakby podwojenia wartości Capex na Sierra Gorda, czy zwiększenia dwukrotnie jej potencjału, natomiast małymi krokami idziemy do przodu. I mimo założenia tych wydatków na te ulepszenia, mówimy o istotnych przepływach finansowych z powrotem do Polski.

JAKUB SZKOPEK, MBANK: Mam tylko jeszcze ostatnie pytanie. Ostatnio jest bardzo głośno wokół takiego trendu elektromobilności w kopalniach tych głębinowych. Coraz więcej tych poddostawców sprzętu chwali się tym, że tych urządzeń sprzedaje coraz więcej. Czy Państwo analizowali ten kierunek? Czy on potencjalnie mógłby obniżyć znacząco właśnie koszty konsumpcji energii właśnie przez kopalnie, przez ograniczenie po prostu kosztów związanych z wentylacją z obniżaniem temperatury? Wiem, że jedna Państwa spółka ma też w swoim portfolio taki pojazd, więc jeśli można by było tutaj słowo komentarza.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Odniosę się do tego, jeszcze przekażę głos Adamowi Bugajczukowi, który za temat rozwojowy odpowiada. To jest tak proszę Państwa, że oczywiście jest taki trend. Ten trend pewnie jeszcze potrzebuje czasu na rozwój technologii. I oczywiście jest często tak, że producenci, dostawcy, szybciej się chwala niż są w stanie dowieźć parametry. Proszę pamiętać, żeby to zobrazować, ładowarka podnosi 12 ton, to żeby podnieść te 12 ton w ciągu godziny i wrzucić gdzieś, potrzebuje bardzo dużo energii z baterii na przykład. I musiałaby być ładowana w ciągu cyklu pracy sześciogodzinnego kilka razy, żeby w dużym skrócie, być w stanie wykonać tę pracę, co w tej chwili maszyna diesla. Szukamy tego co nam rzeczywiście pomoże, czyli co jest funkcjonalne, co jest możliwe, co nie zakłóci cyklu produkcyjnego, co nie wydłuży cyklu produkcyjnego i takie rozwiązania też są, analizujemy je, ale nie wszystkie maszyny jeszcze można w tej chwili zastąpić maszynami elektrycznymi, jeśli chodzi

o transport ludzi – jak najbardziej, testujemy. Maszyny wiertnicze, to jest pewnie możliwe, ale ładowarki, samochody, które wożą kilkanaście ton na pace, jeszcze pewnie nie. Jeśli technologia bateryjna rozwinie się bardzo mocno to tak. Używamy np. maszyn elektrycznych w Sierra Gorda, to są takie wielkie koparki, które mają chyba w jednej łyżce 150 ton, czyli dwa razy tą łyżką obróć i załadują nasz samochód, który z kolei ma 250 ton jeden, to ta ładowarka pracuje na kablu w dużym skrócie. Oczywiście jest na prąd, ale zasilanie jest kablowe, nie ma mowy o zasilaniu akumulatorowym. Swoją drogą, nawiązując do tego wątku energetycznego, do tego co pytał Pan o energię w Sierra Gorda – to jest bardzo ciekawe, bo Chilijczycy mają zdecydowanie łatwiej, dlatego że jak mówiliśmy o tych obszarach, które można pokryć panelami fotowoltaicznymi, to mają całą pustynię Atakama. Jak Państwo wiedzą, pustynia Atakama jest jednym z najbardziej nasłonecznionych miejsc na świecie, to po pierwsze. A po drugie jest pusta. Takie kopalnie jak nasza, to raczej promil powierzchni tej pustyni, więc po prostu łatwo w szybkim czasie zbudować panele fotowoltaiczne i pozyskiwać tę energię. Dostępność powierzchni po prostu jest kluczowa. Ich plany idą dalej, bo oni chcą poprzez elektrolizę wytwarzać wodór i być jednym z największych producentów w świecie, a poza tym ten wodór transportować statkami. Oczywiście nie w fazie wodorowej, ale poprzez przekształcenie na amoniak, bo transport takiego czystego wodoru, jest cały czas czymś bardzo ryzykownym, bo grozi utratą życia w wyniku szybkiego wybuchu, mówiąc ironicznie. Ale to tylko taka dygresja w kontekście tych wątków energetycznych chilijskich. Oddaję jeszcze głos w sprawie maszyn elektrycznych w Polsce.

ADAM BUGAJCZUK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW ROZWOJU: Tak, potwierdzam to co mówił Prezes Marcin. W dwóch przypadkach sprawdziliśmy i te firmy nie były w stanie nam dostarczyć maszyn, które odpowiadałyby naszemu profilowi. Także badamy, rozmawiamy ze wszystkimi producentami największymi na świecie. Jest lepiej, ale faktycznie nie ma jeszcze takich rozwiązań jak mówią, a jeśli chodzi o obniżenie temperatury, to jest to niestety tylko jeden stopień. Czyli jak zamienimy diesla na elektryczny, to obniżymy temperaturę na dole o jeden stopień - to nie rozwiązuje nam zupełnie problemu schładzania górotworu. Oczywiście myślimy o tym, to jest przyszłość i jak najbardziej jesteśmy na to otwarci, ale oprócz tego musimy dalej optymalizować się i myśleć o tym, jak sobie radzić z tymi trudnymi warunkami.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dziękuję bardzo. Chciałbym jeszcze wrócić na chwileczkę do wątku operacje, wyniki Sierra Gorda i poprosiłbym Pana Prezesa Pawła Gruzę o odpowiedź na pytanie Pana Tomasza Brzezińskiego – Dzięki jakim działaniom uzyskano wyższy uzysk miedzi w okresie styczeń-czerwiec 2021 Sierra Gorda? Czy uda się Państwa zdaniem utrzymać ten 30% wzrost produkcji chilijskiej spółki?

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH: Co do zasady uzyski są funkcją zawartości metali w rudzie, natomiast także od po prostu optymalizacji samego procesu i parametryzacji tego procesu. Przypominam, że w ostatnich kwartałach też zakończyliśmy pewne inwestycje, które właśnie będąc tymi drobnymi krokami niskokosztowymi, niskokapitałochłonnymi, polepszyliśmy po prostu parametry tej instalacji. Można wymieniać

szereg elementów, chociażby hydrocyklony i inne elementy. W związku z tym, całość tych działań właśnie przekłada się z jednej strony na wzrost możliwości przerobu, ale także wzrost uzysków, wzrost *recovery*, na tym w sumie co geologia nam daje. Jeżeli pytamy o drugą połowę roku, to tak jak powiedziałem, nie przewidujemy istotnego załamania produkcji, które zagrażałoby tym dobrym wynikiem, natomiast też w tym momencie nie dajemy wyraźnego *guidance*, wyraźnego skwantyfikowanego planu na drugą połowę roku.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dziękuję bardzo. Komentarz Pana Prezesa i wcześniejsze wypowiedzi, wyczerpują odpowiedź na pytanie, ale czuję się w obowiązku odczytać. Jest prośba bezpośrednio do Pana Prezesa Marcina Chłudzińskiego od Pana Jakuba Kajmowicza – Co w największym stopniu przyczyniło się do poprawy sytuacji w kopalni Sierra Gorda? Jakie czynniki były kluczowe w tym procesie?

MARCIN CHŁUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Staralem się do tego nawiązywać na początku swojej wypowiedzi i we wstępie, ale nawiążę bardziej szczegółowo. Proszę Państwa, jak przychodziliśmy do Spółki, mieliśmy pełne szuflady, tak jak w niektórych wątkach te szuflady nie były pełne, tak w kontekście Sierra Gorda mieliśmy pełne szuflady następnych dużych projektów Capexowych, które spowodują, że poprzez zainwestowanie następnych miliardów, wzrośnie produkcja. Podjęliśmy decyzję taką czy inną, wielu mówiło, że ryzykowną, o tym, że jeśli zainwestowaliśmy w formie ceny zakupu plus pożyczek na rozwój, uruchomienie tego projektu - miliardy złotych i to były kwoty niebagatelne, to może czas na to, żeby po prostu za pomocą zwykłej przemysłowej optymalizacji, zwykłej organizacji *maintenance'u* i działaniu z aktywem przemysłowym, tak jak się działa z aktywem przemysłowym w fazie uruchomienia, wycisnąć z niego jak najwięcej. A jeśli to da jak najwięcej, to można myśleć potem o następnych Capexach i następnych fazach inwestycyjnych, które dadzą jeszcze lepszy wynik finansowy. Więc w dużym skrócie, poprzez szereg inicjatyw organizacyjnych, podałem Państwu przykład samochodów. Jeśli w ciągu pięciu minut uda się jeden samochód więcej załadować poprzez organizację pracy koparki i system motywacyjny, który pozwala temu operatorowi, motywuje go do tego, żeby załadować więcej aut, a jednocześnie kierowcę również motywuje, to w ciągu zmiany mamy tych aut kilkadziesiąt więcej. To już jest duży uzysk. Jeśli gdzieś w polityce *maintenance'u*, utrzymania wielkiej linii produkcyjnej, bo to jest potężna instalacja przemysłowa przerobu, z młynami, z procesem flotacji, uda się tak organizować remonty i przeglądy, że będziemy wyprzedzająco reagować i w jednym czasie usuwać te wszystkie potencjalne ryzyka, które mogą nam potem zagrozić, ale jeśli wystrzelą nam w różnych momentach czasowych, to zrobią dostępność *assetu* 60% a nie, co jest standardem w branży wydobywczej, 85 albo 90, to robiliśmy. I szereg innych, dziesiątki takich małych inicjatyw, które się składają na to, że możemy więcej produkować. Ale jest to praca nasza Zarządu, tutaj Pawła i Menadżerów na miejscu, Zespołu w Polsce. Nad tym cały czas pracujemy. Ludzie wiedzą, że tu są polskie pieniądze, polskiej firmy, że musimy walczyć o to, żeby tę inwestycję prowadzić w taki sposób, żeby ona się nam spłacała i są tego efekty. Jeszcze takie efekty na poziomie kosztowym również szereg inicjatyw, po prostu wiele usług, zakupów, można robić taniej i staramy się tam, gdzie można robić to taniej, czy taniej pozyskiwać

energię, tak jak w przypadku tego projektu fotowoltaicznego, który daje nam w perspektywie czasu 100% OZE do zasilania całego projektu, czy też nie wyłączanie i walka o pracę firmy w okresie Covidu, czy też zamieszek w Chile, które były obecne, to przecież to nie jest też łatwe. Proszę Państwa, Chile jest cały czas krajem mocno zagrożonym covidowo, zamkniętym, nie można wjechać i wyjechać, jest duży poziom zachorowań, mamy częste kontrole państwowe, które dają nam dopuszczenie do pracy i przechodzimy je, to znaczy, że dobrze zabezpieczamy pracowników, to nas nie paraliżuje. Poza tym relacje ze związkami, to są trudne sprawy w Chile i jesteśmy w stanie dogadywać się w taki sposób, żeby ciągłość działania Firmy zapewnić. Nie mówię już o zamieszkach, były momenty, kiedy kopalnie stawały na 2, 3, 4 tygodnie, co wiecie Państwo, przy tak pewnej skali produkcji, to ile to jest milionów dolarów, to łatwo sobie to przeliczyć. Kiedy byliśmy w stanie zapewnić transport pracowników i bezpieczeństwo ich transportu i ciągłość działania. Jest to szereg różnego typu czynników, ale nazwałbym to po prostu uwaga, istotność, dobre zarządzanie. I tyle. I bez Capexu mamy tego efekty. A o Capexie można myśleć jak ten trend będzie trwałym, czego się spodziewamy, można myśleć o rozwoju tego projektu w następnych nakładach Capexowych.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dziękuję bardzo. Mam jeszcze pytania od kilku osób, poproszę o odpowiedź Pana Prezesa Andrzeja Kensboka. Pytanie jest m.in. od Pana Łukasza Rudnika i pytanie z UBS, które dotyczy wątpliwości, z czego wynika istotny wzrost kosztów wynagrodzeń w KGHM Polska Miedź S.A. w Q2'21 versus Q1'21. Czy należy obecny poziom traktować jako punkt wyjścia do kolejnych kwartałów? Już Pan Prezes wspominał, ale proszę jeszcze, bo to pytanie się przewija.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Proszę Państwa, koszt wynagrodzeń jest pochodną zawartego Układu Zbiorowego. Ten Układ Zbiorowy dosyć precyzyjnie wskazuje na algorytm wyznaczający wynagrodzenia i jest to pochodną. Natomiast również w Układzie Zbiorowym mamy wpisaną nagrodę z zysku i ponieważ prognozujemy, jeżeli wszystkie czynniki, o których dzisiaj mówiliśmy, utrzymają się w tym pozytywnym trendzie, prognozujemy rekordowo wysoki zysk, to również zostaliśmy zobligowani do utworzenia rezerwy na zwiększoną nagrodę z zysku dla załogi. Także ma to swój wymiar, powiedziałbym finansowo taki, że wypłacamy więcej, ale z drugiej strony mamy też poczucie, że ten Układ Zbiorowy i nasze działanie daje możliwość po prostu takiego podzielenia się tą korzystną sytuacją finansową Spółki, również z szerokim gronem interesariuszy, czyli pracownikami.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dziękuję bardzo. Mam jeszcze pytanie finansowe. Pozwolę sobie szybko sam odpowiedzieć, przypomnieć Państwu o wpływie hedgingu na nasze wyniki. Pan Rafał Wiatr pyta – ile hedgingu weszło po sprzedaży, a ile było na pozostałej działalności operacyjnej, czyli tak – pierwsze półrocze bieżącego roku z tytułu zabezpieczeń było obciążone kwotami 742 mln, czyli korekta przychodów, 173 mln zmniejszenie wyniku na pozostałej działalności i ponad 20 mln obciążało wynik z działalności finansowej. To oczywiście mamy w sprawozdaniu, mamy na prezentacji

w pełnej wersji, ale warto przypomnieć, ponieważ to nam ułatwia modelowanie. Dziękuję bardzo. Czy mamy pytanie z sali? Jeśli nie, to jeszcze sprawdzam, czy weszły nam nowe pytania, bo mam wrażenie, że na co najmniej znakomitą większość już odpowiedzieliśmy. Proszę bardzo.

PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER: Chciałem odnieść się, bo któryś z kolegów zapytał o energię elektryczną i Pan Prezes odpowiedział, że m.in. spodziewacie się chyba obniżenia opłaty mocowej. A dlaczego spodziewacie się obniżenia opłaty mocowej? Czy to wynika z jakichś przepisów?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU: Tak, to wynika z przepisów, ponieważ znaleźliśmy się w polityce regulacyjnej Komisji Europejskiej na liście tych, którzy mogą być zwolnieni z opłaty mocowej, jako przemysł hutniczy, obok wielu innych przemysłów, hutnictwo miedzi. Czyli to jest możliwe. Jest procedowana ustawa, w której przewiduje się takie zwolnienie w stosunku do produkcji miedzi i hutnictwa miedzi.

PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER: I jeszcze tylko proszę o przypomnienie, ile tej opłaty mocowej było w wyniku pierwszego półrocza 2021?

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: Około 100 mln zł.

PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER: I będzie ona kontynuowana do końca roku 2021?

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DO SPRAW FINANSOWYCH: To zależy od tego, kiedy będzie wprowadzona ta ustawa, o której wspominał Pan Prezes.

PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER: Dziękuję bardzo.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH: Dziękuję bardzo. Mam dwa pytania dotyczące tego, czy możemy powiedzieć coś więcej, rozwinąć temat zainteresowania reaktorami SMR i wodorem? Chciałbym powiedzieć, zresztą tak jak tutaj wspominaliśmy, że te zagadnienia są w trakcie analiz jako jeden z elementów szerszej dyskusji, szerszego myślenia, których wyniki będziemy starali się Państwu przedstawić przy okazji rozmowy o zmianach kierunków, czy aktualizacji pewnych elementów naszej Strategii. Z mojej strony wyczerpaliśmy pytania, które otrzymaliśmy drogą mailową. Dziękuję bardzo.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNA DS. KOMUNIKACJI: Przypomnę Państwu, że wszystkie pytania i odpowiedzi, te z dzisiaj i te, które ewentualnie jeszcze uzyskamy drogą mailową, pojawią się na naszej stronie internetowej, opracujemy i dokładnie jeszcze przedstawimy Państwu dane do tych, które ewentualnie się pojawią. Jesteśmy do Państwa dyspozycji również po konferencji. I do zobaczenia za kwartał, mam nadzieję, że w jak największym gronie, bezpośrednio. Dziękuję Państwu serdecznie, dziękuję Zarządowi.

Zestawienie pytań zadanych podczas konferencji wynikowej za I półrocze 2021 rok

1. Czy Spółka zamierza zmieniać, korygować swój guidance wolumenowy w którymkolwiek z projektów, bądź w którymkolwiek z metali na cały rok 2021?

Odp. Jeśli chodzi o zmiany w naszych planach produkcyjnych, wyłaczmy zdarzenia nieprzewidywalne, losowe i związane z naturą, to nie planujemy takich zmian w tej chwili, jeśli chodzi o plany produkcyjne.

2. Wspomnieliście o tym niższym okruszczeniu, o ile pamiętam w Internationalu. Chciałbym się dowiedzieć, czy i kiedy można spodziewać się zmiany w okruszczeniu, o ile dobrze pamiętam, że mówiliście o Internationalu. Być może mówiliście o innych złożach, to też. Jak postępy w sprzedaży aktywów? Czy coś się posunęło?

Odp. Temat dotyczy jednego z aktywów, które w tym momencie podlega procesowi sprzedaży. Jest nam w tym momencie niewygodnie o tym rozmawiać. To wynika z takiej, a nie innej geologii. Jesteśmy w tych sprawach transparentni wobec uczestników procesu sprzedaży i ta sprawa jest przedmiotem oceny naszych potencjalnych nabywców na te aktywa.

3. Czy w przyszłym roku, mamy te one-offy duże, czy Spółka zamierza utrzymać payout dywidendowy na poziomie takim samym, jak zapłaciła w tym roku, czyli czy one-offy będą uwzględnione w przyszłorocznej dywidendzie, czy nie?

Odp. Jeśli chodzi o nasze podejście do dywidendy w przyszłym roku, to ono się nie zmienia. Cały czas aktualna jest polityka dywidendowa. Państwo wiecie o tym, przez kilka lat Spółka dywidendy nie wypłacała. Rok 2020 był pierwszym rokiem, za który ta dywidenda była wypłacona od dłuższego czasu. Utrzymanie trendu, utrzymanie wyników w trendzie, który mamy, pozwala myśleć o tym optymistycznie. Nasza polityka dywidendowa się nie zmienia.

4. Jeszcze jedno pytanie, bo tutaj był pokazany, piękny projekt 3 megawaty w fotowoltaice, natomiast generalnie mam pytanie, bo parę lat temu pokazaliście Strategię i na moje rozumienie, bardzo niewiele się zmieniło, jeśli chodzi o źródła odnawialne. Także bardziej prosiłbym nie o plan na 2030, bo to łatwo jest podać, tylko plan na najbliższe 2-3 lata, ile megawatów w fotowoltaice onshore zamierzacie postawić?

Odp. Jeśli chodzi o projekty fotowoltaiczne, to jest tak oczywiście, nie tylko fotowoltaiczne, bo to jest szeroko pojęta optymalizacja energetyczna – proszę Państwa, to jest tak, że my pewnych szuflad gotowych projektów nie dostaliśmy, w związku z tym trzeba je przygotować w dużym skrócie od zera. Znacząco Państwo uwarunkowania

zagospodarowania przestrzennego, zmiany planów zagospodarowania przestrzennego, ocenę oddziaływania na środowisko i tak dalej. Niestety, ubolewam, nie dzieje się to w miesiąc, a wręcz odwrotnie, tutaj mówię to często, kilkanaście miesięcy, a nawet lata. W związku z tym, ten proces posadowienia inwestycji na naszych gruntach trwa, jeśli chodzi o kwestie formalne. W tym roku rozpoczniemy inwestycje – jedną ośmiomegawatową, zaczniemy drugą sześciomegawatową i jeszcze dwie mniejsze, więc będzie początek procesu inwestycyjnego, po przebrnięciu przez kwestie administracyjne. A to jest jeden temat, bo też optymalizowaliśmy bloki parowo-gazowe, z czego mamy kilka procent dodatkowej energii. Optymalizujemy się, jeśli chodzi o pobór, tutaj mówił Andrzej już o tym, że po prostu proces produkcyjny jest intensywniejszy, a energii zużywamy mniej, czyli dużo robimy też, żeby ją oszczędzać. Za chwilę wychodzimy na rynek z procesem akwizycyjnym, czyli oprócz tego, że posadawiamy projekty u siebie, chcemy kupować projekty, które są w fazie albo zainwestowania i sprzedaży, albo przygotowania do budowy i sprzedaży. Wychodzimy też na rynek z zakupem w formie PPI, więc oprócz własnych inwestycji, to jest kwestia raczej już dni i tygodni niż miesięcy, wychodzimy na rynek po inne projekty. I to są również kierunki strategiczne, o których mówiłem, nad którymi pracujemy w tej chwili, bo jak Państwo szybko przeliczą, to doskonale Państwo wiedzą, że gdybyśmy polegali tylko na fotowoltaice, to musielibyśmy pokryć, myślę, że – tak szybko zaryzykuję – powierzchnię trzech województw panelami, więc nie jest to tylko i wyłącznie jedyne źródło, którym się możemy posłużyć w kontekście spełnienia naszej „zieloności”, jeśli chodzi o energetykę – to tak wygląda. Także maszyna jest rozpędzona na tyle, na ile nam pozwala rzeczywistość.

- 5. Poprosiłbym Zarząd o krótką, ale treściwą dyskusję, na temat tego komponentu kosztów, czyli zapasy, tam były minus chyba 700 w pierwszym, korekta kosztów przez zapasy -700 mln było w I kwartale, -300 w II kwartale i chętnie dowiedziałbym się, jak Zarząd postrzega, jakie to mogą być wartości w trzecim kwartale, bądź też w całym drugim półroczu?**

Odp. Jeżeli chodzi o zapasy, to ich wzrost ma charakter przede wszystkim techniczny. My nabudowujemy te zapasy wiedząc, że kontynuujemy i będziemy w kolejnym roku na pewno, a myślę, że przez kolejne dwa lata, kontynuować cykl modernizacji i rozbudowy, przede wszystkim w Hucie Miedzi Głogów. Także myślę, że ten zapas może nie w takiej formie, może w innej strukturze, ale będzie utrzymany. I ma to również związek z tym, że przerabiamy coraz więcej wsadów obcych, a przerabiając wsady obce, musimy siłą rzeczy gromadzić ten zapas, żeby był gotowy dla hut. Także ma to raczej charakter techniczny. I myślę, że z tego punktu widzenia, nie wpływa na wynik, bo się powtarza. Ale z drugiej strony, też tam jest taki element właśnie tzw. logistyki sprzedaży. I tutaj to raczej ma charakter okresowy, czyli nabudowuje się, potem redukuje w kolejnym kwartale. Także tutaj nie chciałbym składać deklaracji, czy to będzie większe czy mniejsze, bo wynika to raczej z cykli wysyłkowych czy koncentratu, czy srebra, czy walcówki, bo również, jeżeli

chodzi o walcówkę, to tutaj też planujemy pewne modernizacje w Hucie Cedynia i w związku z tym w tej chwili mamy np. trochę większy zapas gotowej walcówki, przygotowując się pod kilkutygodniowy postój Huty.

- 6. O ile pamiętam, jesteście wysoko ponad planem, jeśli chodzi chyba o molibden w Sierra Gorda, a mówicie, że nie zamierzacie zmieniać założeń. Czy to oznacza, że powinienem założyć gwałtowny spadek wydobywanego molibdenu, czy po prostu jesteście ostrożni i lepiej mieć nadwyżkę. Jak do tego należy podchodzić? Czy te wolumeny na cały rok, spodziewacie się, że one zostaną zrealizowane, czy po prostu wolicie dmuchać na zimne?**

Odp. Budżet Sierra Gorda podlega troszeczkę innym zasadom niż budżet KGHM czy KGHM INTERNATIONAL. On jest wynikiem ustaleń z naszymi partnerami w joint venture. W tym momencie nie ma żadnej, że tak powiem dyskusji, na temat jakiegokolwiek korekty budżetu Sierra Gorda, także produkcyjnego. I w tym momencie nie będziemy formalizować naszych opinii dotyczących przyszłej produkcji w drugiej połowie roku. Też, żeby była jasność i zabrzmiało jednoznacznie, na pewno nie będzie mniej niż planujemy. Jeśli nie zdarzy się nic nieprzewidzianego, ale dmuchamy zawsze na zimne, bo wiecie Państwo, że pracujemy w takim biznesie, gdzie nie wszystko zależy od nas, jeśli chodzi o zagrożenia związane z rzeczywistością pt. natura, ale staramy się też te plany tam, gdzie jest możliwość, przekraczać i robić zdecydowanie więcej, jak zdarzają się ku temu okoliczności technologiczne. Jeżeli chodzi o wydobywanie molibdenu w Sierra Gorda, to pierwsza połowa tego roku, jest trochę słabsza niż pierwsza połowa ubiegłego roku, co do wolumenu. Natomiast przychody ze sprzedaży molibdenu są wyższe, z uwagi na wyższą cenę. Natomiast wolumenowo jest tam niewielki, ale spadek.

- 7. Chciałem zapytać o wpływ cen energii w Polsce na Państwa wynik w mijającym okresie, a także na cenę gazu, bo Pan Prezes Kensbok mówił o tym, że ceny gazu wpływają negatywnie na wyniki, bo gaz jest coraz droższy i w tym kontekście, czy przyglądają się Państwo inwestycjom w bloki gazowe, skoro ten gaz ma coraz trudniej w Unii Europejskiej? I właśnie w tym kontekście chciałem zapytać o nową Strategię, czy informację o tych nowych złożach. Czy spodziewać się ich w sezonie konferencyjnym, który nas czeka?**

Odp. Jeśli chodzi o kwestie związane z cenami energii i cenami gazu, w kontekście wpływu na nas to generalnie trzeba sobie zdać sprawę z tego, że tym czym można odpowiadać, to jest kwestia transformacji i to jest odpowiedź długofalowa. Chyba nie ma w tej chwili długoterminowej odpowiedzi oprócz tej, o której powiedziałem, na ceny wzrostu certyfikatów, które de facto kształtują cenę energii. I ten wątek jest tak postawiony. Staramy się na to odpowiadać pewną zmianą i transformacją firmy, plus oczywiście naszym niższym profilem zużycia i stosowaniem tam, gdzie można, takich technologii, które po prostu tej energii będą mniej używać. W pierwszym półroczu, ja mówię tutaj

o Polskiej Miedzi S.A., bo to myślę jest szczególnie przedmiotem pytania, to nastąpił wzrost kosztu energii elektrycznej o 102 mln zł z powodu opłaty mocowej, o 77 mln zł z tytułu wzrostu ceny certyfikatów CO₂ i ok. 90 mln zł z tytułu wzrostu ceny gazu i diesla. Tak można mniej więcej rozłożyć wpływ cen nośników energii. Jeśli chodzi o kwestię następných bloków gazowych, dynamika cenowa, mówiąc wprost – nie jest zachęcająca, w tej chwili, do takiej decyzji, ale patrzymy na to, bo oczywiście dynamika też może mieć pewną zmienność. A z drugiej strony, bardzo w tym pomogłaby większa pewność regulacyjna w kontekście Unii Europejskiej, jeśli chodzi o gaz, mówiąc wprost i o decyzje inwestycyjne. Oczywiście oczekujemy tego, że opłata mocowa zostanie zredukowana. Także mamy takie założenie, że ten wzrost kosztów z tytułu opłaty mocowej, nie ma charakteru trwałego.

- 8. Mam pytanie o ten Państwa target OZE w Sierra Gorda 2020 – 300%, Jeśli mogliby Państwo udzielić takiej informacji, ile jest teraz oraz jak to jest robione? Czy to jest tak, że Państwo są tam posiadaczami farm fotowoltaicznych? Nie wiem, jakie są źródła właśnie OZE i jak one będą rozwijane? Czy to Capex jest po stronie Sierra Gorda, czy jakichś partnerów zewnętrznych? I też mam pytanie właśnie o te nadwyżki Sierra Gorda, które się teraz pokazują, czy Państwo będziecie dalej zainteresowani właśnie przelewaniem tych nadwyżek właśnie tutaj do Polski, czy bardziej myślicie tam nad kolejnymi tymi etapami rozwoju, np. Sierra Gorda II faza, projekt, który kiedyś był, czy też Sierra Gorda Oxide, który kiedyś też w planach był.**

Odp. Już w tej chwili Sierra Gorda część energii ma z OZE, natomiast ta docelowa wartość 100%, wynika z bardzo korzystnych i takich przyszłościowych kontraktów, które podpisaliśmy i one po prostu czekają na wykonanie po stronie dostawcy energii. W związku z tym, to jest zabezpieczone i jesteśmy z tego zadowoleni, z tej transformacji w kierunku OZE w Sierra Gorda. Jeżeli chodzi o przepływy finansowe, to Sierra Gorda w tym momencie nie zakłada tej fazy drugiej. Nie ma dyskusji na ten temat i nie ma rozważanego tego typu planu inwestycyjnego. Kontynuujemy cały czas tę metodologię inwestowania w Sierra Gorda, którą przyjęliśmy na samym początku naszej obecności tutaj w Zarządzie, czyli możliwie najniższymi środkami osiągnięcie po prostu optymalizacji produkcji. I w tym momencie metoda jest kontynuowana, czyli mamy zarezerwowane wydatki Capexowe na poszczególne ulepszenia, nie jest to program podwojenia wartości Capex na Sierra Gorda, czy zwiększenia dwukrotnie jej potencjału, natomiast małymi krokami idziemy do przodu. I mimo założenia tych wydatków na te ulepszenia, mówimy o istotnych przepływach finansowych z powrotem do Polski.

- 9. Ostatnio jest bardzo głośno wokół takiego trendu elektromobilności w kopalniach głębinowych. Coraz więcej tych poddostawców sprzętu chwali się tym, że tych urządzeń sprzedaje coraz więcej. Czy Państwo analizowali ten**

kierunek? Czy on potencjalnie mógłby obniżyć znacząco właśnie koszty konsumpcji energii właśnie przez kopalnie, przez ograniczenie po prostu kosztów związanych z wentylacją, z obniżaniem temperatury? Wiem, że jedna Państwa spółka ma też w swoim portfolio taki pojazd, więc jeśli można by było tutaj słowo komentarza.

Odp. Odniosę się do tego, jeszcze zanim przekażę głos Adamowi Bugajczukowi, który za temat rozwojowy odpowiada. To jest tak proszę Państwa, że oczywiście jest taki trend. Ten trend pewnie jeszcze potrzebuje czasu na rozwój technologii. I oczywiście jest często tak, że producenci, dostawcy, szybciej chwalą się niż są w stanie dowieźć parametry. Proszę pamiętać, żeby to zobrazować, ładowarka podnosi 12 ton, to żeby podnieść te 12 ton w ciągu godziny i wrzucić gdzieś, potrzebuje bardzo dużo energii na przykład z baterii. I musiałaby być ładowana w ciągu sześciogodzinnego cyklu pracy kilka razy, żeby w dużym skrócie, być w stanie wykonać tę pracę, co w tej chwili maszyna diesla. Szukamy tego co nam rzeczywiście pomoże, czyli co jest funkcjonalne, co jest możliwe, co nie zakłóci cyklu produkcyjnego, co nie wydłuży cyklu produkcyjnego i takie rozwiązania też są, analizujemy je, ale nie wszystkie maszyny jeszcze można w tej chwili zastąpić maszynami elektrycznymi, jeśli chodzi o transport ludzi – jak najbardziej, testujemy. Maszyny wiertnicze, to jest pewnie możliwe, ale ładowarki, samochody, które wożą kilkanaście ton na pace, jeszcze pewnie nie. Jeśli technologia bateryjna rozwinie się bardzo mocno to tak. Używamy np. maszyn elektrycznych w Sierra Gorda, to są takie wielkie koparki, które mają chyba w jednej łyżce 150 ton, czyli dwa razy tą łyżką obróć i załadują nasz samochód, który z kolei ma 250 ton jeden, to ta ładowarka pracuje na kablu w dużym skrócie. Oczywiście jest na prąd, ale zasilanie jest kablowe, nie ma mowy o zasilaniu akumulatorowym. Swoją drogą, nawiązując do tego wątku energetycznego, do tego o co Pan pytał, o energię w Sierra Gorda – to jest bardzo ciekawe, bo Chilijczycy mają zdecydowanie łatwiej, dlatego że jak mówiliśmy o tych obszarach, które można pokryć panelami fotowoltaicznymi, to mają całą pustynię Atakama. Jak Państwo wiedzą, pustynia Atakama jest jednym z najbardziej nasłonecznionych miejsc na świecie, to po pierwsze. A po drugie jest pusta. Takie kopalnie jak nasza, to raczej promil powierzchni tej pustyni, więc po prostu łatwo w szybkim czasie zbudować panele fotowoltaiczne i pozyskiwać tę energię. Dostępność powierzchni po prostu jest kluczowa. Ich plany idą dalej, bo oni chcą poprzez elektrolizę wytwarzać wodór i być jednym z największych producentów na świecie, a poza tym ten wodór transportować statkami. Oczywiście nie w fazie wodorowej, ale poprzez przekształcenie na amoniak, bo transport takiego czystego wodoru, jest cały czas czymś bardzo ryzykownym, bo grozi utratą życia w wyniku wybuchu. Ale to tylko taka dygresja w kontekście tych wątków energetycznych chilijskich. Oddaję jeszcze głos w sprawie maszyn elektrycznych w Polsce.

Tak, potwierdzam to co mówił Prezes Marcin. W dwóch przypadkach sprawdziliśmy i te firmy nie były w stanie nam dostarczyć maszyn, które odpowiadałyby naszemu profilowi. Także badamy, rozmawiamy ze wszystkimi największymi na świecie producentami. Jest lepiej, ale faktycznie nie ma jeszcze takich rozwiązań jak mówią, a jeśli chodzi o obniżenie

temperatury, to jest to niestety tylko jeden stopień. Czyli jak zamienimy diesla na elektryczny, to obniżymy temperaturę na dole o jeden stopień - to nie rozwiązuje nam zupełnie problemu schładzania górotworu. Oczywiście myślimy o tym, to jest przyszłość i jak najbardziej jesteśmy na to otwarci, ale oprócz tego musimy dalej optymalizować się i myśleć o tym, jak sobie radzić z tymi trudnymi warunkami.

10. Któryś z kolegów zapytał o energię elektryczną i Pan Prezes odpowiedział, że m.in. spodziewacie się chyba obniżenia opłaty mocowej. A dlaczego spodziewacie się obniżenia opłaty mocowej? Czy to wynika z jakichś przepisów?

Odp. Tak, to wynika z przepisów, ponieważ znaleźliśmy się w polityce regulacyjnej Komisji Europejskiej na liście tych, którzy mogą być zwolnieni z opłaty mocowej, jako przemysł hutniczy, obok wielu innych przemysłów, hutnictwo miedzi. Czyli to jest możliwe. Jest procedowana ustawa, w której przewiduje się takie zwolnienie w stosunku do produkcji miedzi i hutnictwa miedzi.

11. I jeszcze tylko proszę o przypomnienie, ile tej opłaty mocowej było w wyniku pierwszego półrocza 2021?

Odp. Około 100 mln zł.

12. I będzie ona kontynuowana do końca roku 2021?

Odp. To zależy od tego, kiedy będzie wprowadzona ta ustawa, o której wspominał Pan Prezes.

13. Z czego wynika tak istotny wzrost kosztów wynagrodzeń w KGHM Polska Miedź w Q2'21 vs Q1'21? Czy należy obecny poziom traktować jako punkt wyjścia dla kolejnych kwartałów?

Odp. Koszt wynagrodzeń i jego dynamika jest pochodną zawartego Układu Zbiorowego. Ten Układ Zbiorowy dosyć precyzyjnie wskazuje na algorytm wyznaczający wynagrodzenia. Natomiast również w Układzie Zbiorowym mamy wpisaną nagrodę z zysku i ponieważ prognozujemy, jeżeli wszystkie czynniki, o których dzisiaj mówiliśmy, utrzymają się w tym pozytywnym trendzie, prognozujemy rekordowo wysoki zysk, to również zostaliśmy zobligowani do utworzenia rezerwy na zwiększoną nagrodę z zysku dla załogi. Także ma to swój wymiar, powiedziałbym finansowo taki, że wypłacamy więcej, ale z drugiej strony mamy też poczucie, że ten Układ Zbiorowy i nasze działanie daje możliwość po prostu takiego podzielenia się tą korzystną sytuacją finansową Spółki, również z szerokim gronem interesariuszy, czyli pracownikami.

14. Zarząd wspomniał o przepływie 500 mln zł gotówki z Chile do Polski? Gdzie to widać w sprawozdaniach finansowych? Czy była to faktyczna wypłata gotówki z Sierra Gorda do KGHM, czy bezgotówkowa wymiana w pożyczkach wewnątrzgrupowych?

Odp. Kwota 500 mln złotych to rozpoznana na 17 sierpnia, tj. na dzień publikacji raportu okresowego, wartość przepływów gotówkowych brutto do KGHM Polska Miedź S.A. z zagranicznych segmentów operacyjnych Grupy KGHM.

15. Koszty świadczeń pracowniczych wzrosły o ~20% kw/kw. Rozumiem, że odzwierciedla to rezerwy na płatności związane z zyskiem dla pracowników, jeśli cena miedzi pozostanie na obecnym poziomie, czy można oczekiwać, że koszty świadczeń pracowniczych pozostaną na podobnym poziomie w przyszłości?

Odp. Odpowiedź na pierwszą część pytania brzmi „tak”, determinantą prawie 20% wzrostu kosztów świadczeń pracowniczych w KGHM Polska Miedź S.A. w drugim kwartale 2021 roku w relacji do drugiego kwartału poprzedniego roku, była konieczność utworzenia rezerwy na dodatkową nagrodę roczną, której wysokość powiązana jest z prognozowanym wynikiem netto Spółki Matki za bieżący rok.

W drugiej części pytania mamy też o bezpośrednim powiązaniu wysokości świadczeń pracowniczych z ceną głównego surowca, czyli miedzi i ekstrapolacji tych świadczeń na zbliżonym do aktualnego poziomie. Oczywiście jest to zbyt daleko idące uproszczenie, gdyż przede wszystkim należy zwrócić uwagę na charakter jednorazowy utworzonej w drugim kwartale br. rezerwy, związanej z silnym finansowo efektem urealnienia pożyczek i w związku z tym, obok oczywiście pozytywnego performance’u operacyjnego i sprzyjającego otoczenia makro, prognozą wysokiego wyniku netto.

Układ Zbiorowy precyzyjnie wskazuje na algorytm wyznaczający dynamikę przyrostu wynagrodzeń oraz sposób wyliczenia poziomu nagrody z zysku Spółki za dany rok obrotowy.

16. Czy możecie podać jakieś wskazówki dotyczące potencjalnych nakładów inwestycyjnych na nowe źródła energii, zwłaszcza małe reaktory jądrowe w celu dostarczania energii?

Odp. W związku z tym, że obecnie trwa przegląd i przygotowywana jest aktualizacja pewnych elementów naszej Strategii, jest zbyt wcześnie prognozować potencjalne kwoty na tego typu projekty.

17. Pytanie o SG i zapas molibdenu. W Q2'21 produkcja była wyższa od sprzedaży, jaki jest obecnie zapas molibdenu i czy w Q3'21 można się spodziewać, że sprzedaż będzie wyższa od produkcji? I czy SG sprzedaje molibden po cenach spotowych, czy jest to sprzedawane w Q3'21 np. na bazie średniej ceny w Q2'21? Czym Panowie tłumaczą mocny wzrost cen molibdenu w ostatnich 3 miesiącach?

Odp. Obecnie nie sprzedajemy na rynku spot. Sprzedaż oparta jest najczęściej na bazie średnich notowań z miesiący. Wysokie ceny molibdenu w ciągu ostatnich trzech miesięcy wynikają z następujących czynników:

- konsumpcja w Chinach – w przypadku stałego popytu ze strony rynku chińskiego zauważamy tendencję do stabilizacji ceny molibdenu na rynku w Europie i Azji. Ostatnio konsumpcja znacznie wzrosła (z 8-9 tys. MT do 11-12 tys. MT). To spowodowało zakłócenia w dostępności produktu na pozostałych rynkach;
- niedoszacowanie popytu na rynku - znaczna część odbiorców końcowych zakładała niski popyt na molibden w 2021 roku. Zapotrzebowanie na molibden okazało się znacznie większe. Ten fakt w połączeniu z utrudnieniami w transporcie

oraz z mniejszą dostępnością produktu na rynku przyczynił się znacznie do wzrostu cen.

18. Jak widzicie ewolucję kosztów C1 w Polskiej Miedzi w 2H21, zwłaszcza koszty pracy/indeksacja płac i dodatkowe koszty związane z COVID?

Odp. Największy wpływ na poziom C1 ma teraz podatek od wydobycia niektórych kopalin oraz kurs dolara amerykańskiego. Jeśli notowania metali pozostaną na wysokim poziomie to z uwagi na kwotę podatku, koszt C1 w II półroczu nie powinien być niższy. Dynamika kosztów pracy w czystym II półroczu br., w porównaniu do I półrocza br. będzie już oczyszczona o ten jednorazowy efekt dodatkowej rezerwy na nagrodę z pierwszego kwartału br. Zatem ten element składowy wskaźnika C1 nie będzie już podbijał wartości tego parametru. Przy prognozowaniu i porównywaniu kosztów pracy do odpowiednich okresów roku poprzedniego należy pamiętać o tym „one-offie” oraz naturalnej inflacji wynagrodzeń oraz efekcie ich regulacji wynikającym z ZUZP. Jeśli chodzi o koszty związane z zabezpieczeniem pracowników i organizacji przed wpływem i skutkami pandemii to oczywiście zakładamy optymistycznie brak konieczności tworzenia dodatkowych rezerw, co wynika ze skuteczności prowadzonych przez nas działań prewencyjnych i mitygujących, ale oczywiście niepewność co do rozwoju sytuacji pandemicznej nadal istnieje.

19. Jaki wpływ dostrzegacie na swoje obecne programy hedgingowe na dochody i czy planujecie dostosować/zamknąć istniejące zabezpieczenia w 2022 r., biorąc pod uwagę, że światowe rynki surowców pozostają bardzo silne?

Odp. Przyszły wpływ hedgingu uzależniony jest od ostatecznych cen miedzi, srebra i kursu USDPLN, których finalne wartości są niepewne, podlegają działaniu sił rynkowym i mogą ulec zmianie na korzyść lub na niekorzyść Spółki. Na dzień 30 czerwca 2021 r. wycena otwartych pozycji (mark-to-market) na instrumentach pochodnych wyniosła -1,5 mld zł (łącznie otwarte instrumenty pochodne, str. 46 w naszym sprawozdaniu finansowym), natomiast stan kapitału z aktualizacji wyceny instrumentów finansowych zabezpieczających przepływy pieniężne wyniósł -2,2 mld zł. Obecny portfel instrumentów pochodnych realizuje wszystkie cele Polityki Ryzyka Rynkowego, które obejmują m.in. stabilność finansową Grupy niezależnie od wysokiej zmienności czynników ryzyka rynkowego w krótkim i średnim okresie.

Od wielu lat podejście Spółki do hedgingu jest konsekwentne i ukierunkowane na stabilizację przychodów spółki. Takie podejście nie wyklucza ewentualnej korekty istniejącego portfela, jeśli zmienne warunki rynkowe pozwalają na jego optymalizację w taki sposób, aby lepiej odzwierciedlał aktualną sytuację makroekonomiczną i reżymy cenowe.

20. Czy możecie mi powiedzieć, który skorygowany zysk netto będzie używany od 1H21 z Podmiotu Dominującego, aby utworzyć podstawę dywidendy w 2022 r. (tzn. które zdarzenia jednorazowe zostaną potrącone z zysku netto)?

Odp. Potrącenia z zysku netto występują w kalkulacji dodatkowej nagrody dla pracowników, według ściśle zapisanego w Układzie Zbiorowym algorytmu. Jeśli chodzi o podział zysku, w tym potencjalnie w formie dywidendy dla posiadaczy akcji KGHM to

bazą jest zawsze raportowany za rok, za który następuje podział, zysk netto Spółki Matki, czyli KGHM Polska Miedź S.A., tu nie ma wyłączeń. Pamiętajmy jednak, że polityka dywidendowa KGHM przewiduje przeznaczenie w formie dywidendy maksymalnie 1/3 wyniku jednostkowego za zakończony rok obrotowy.

21. W ostatnim raporcie produkcyjno-sprzedażowym informują Państwo, że w pierwszym półroczu 2021 roku produkcja i sprzedaż wszystkich głównych metali w Grupie Kapitałowej kształtowała się powyżej poziomu przewidzianego w budżecie na ten okres. O ile przekroczone budżet dla miedzi, której produkcja i sprzedaż wzrosła r/r i srebra, którego produkcja i sprzedaż się zmniejszyła? Dzięki jakim działaniom udało się osiągnąć lepsze wyniki od zakładanych? Czy spodziewają się Państwo utrzymania tej tendencji w II półroczu 2021 r.?

Odp. Grupa Kapitałowa KGHM w pierwszym półroczu 2021 roku odnotowała istotny wzrost kluczowych wskaźników produkcyjnych. W pierwszym półroczu 2021 roku produkcja i sprzedaż wszystkich głównych metali w Grupie Kapitałowej kształtowała się powyżej poziomu przewidzianego w budżecie na ten okres. O ile poszczególne budżety zostały przekroczone w okresie półrocznym to jest trudno mówić, gdyż zgodnie z naszą polityką ujawniamy tylko poziomy roczne budżetów poszczególnych produktów. Tak samo trudno jest prognozować ich realizację do końca bieżącego roku. Na pewno utrzymanie pozytywnych efektów związanych z poprawą dyspozycyjności ciągów technologicznych, wzrostowi produkcji ze wsadów obcych, lepszym parametrom jakościowym złóż i uzyskom, pozwoli optymistycznie myśleć o osiągnięciu, czy przekroczeniu wolumenowych założeń budżetowych.

22. Dzięki jakim działaniom uzyskano wyższy uzysk miedzi w okresie styczeń-czerwiec 2021 r. w Sierra Gorda? Czy uda się, Państwa zdaniem, utrzymać 30-proc. wzrost produkcji chilijskiej spółki?

Odp. Co do zasady uzyski są funkcją zawartości metali w rudzie, natomiast także od po prostu optymalizacji samego procesu i parametryzacji tego procesu. Przypominam, że w ostatnich kwartałach też zakończyliśmy pewne inwestycje, które właśnie będąc tymi drobnymi krokami niskokosztowymi, niskokapitałochłonnymi - polepszyliśmy po prostu parametry tej instalacji. Można wymieniać szereg elementów, chociażby hydrocyklony i inne elementy. W związku z tym, całość tych działań właśnie przekłada się z jednej strony na wzrost możliwości przerobu, ale także wzrost uzysków, wzrost recovery, na tym w sumie co geologia nam daje. Jeżeli pytamy o drugą połowę roku, to tak jak powiedziałem, nie przewidujemy istotnego załamania produkcji, które zagrażałoby tym dobrym wynikiem, natomiast też w tym momencie nie dajemy wyraźnego guidance, wyraźnego skwantyfikowanego planu na drugą połowę roku.

23. Spółka przeznacza nadwyżki finansowe na spłatę kredytów, np. 350 mln USD w BGK. Czy w związku z niewykorzystaniem 8 mld PLN limitów kredytów i pożyczek, dodatkimi przepływami generowane z działalności operacyjnej, bieżący

i elastyczny dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego, nie byłoby lepiej zainwestować w dostęp do nowych złóż, ew. odkupić udziały w Sierra Gorda?

Odp. Mamy otwarte linie kredytowe na kwotę ok. 8 200 mln zł, które są bardzo elastyczne, bardzo korzystnie podpisane. Możemy z nich korzystać w przypadku potrzeb bieżących lub finansowania dalszych inwestycji, więc nasza struktura finansowania jest w tej chwili optymalna. W przypadku podjęcia konkretnych decyzji inwestycyjnych będziemy informować.

24. W I półroczu koszty zakupu materiałów i energii wyniosły 5832 mln zł, co oznacza że wzrosły o 57,7% r/r. Jaką część stanowiły koszty zakupu energii?

Odp. Nastąpił wzrost kosztu energii elektrycznej o 102 mln zł z powodu opłaty mocowej, o 77 mln zł z tytułu wzrostu ceny certyfikatów CO₂ i ok. 90 mln zł z tytułu wzrostu ceny gazu i diesla.

25. Czy Grupa KGHM odczuwa wzrost cen energii? Czy w związku ze stale rosnącą ceną uprawnień do emisji CO₂ planowane jest przyspieszenie budowy OZE, ew. zakup takich aktywów?

Odp. Warto zauważyć, że dzięki optymalizacjom sami zużywamy mniej energii na jednostkę produkcji niż jeszcze rok temu. Coraz droższa energia w Polsce i coraz wyższe opłaty za certyfikaty CO₂ w jakiejś części są grą spekulacyjną, ale tego trendu długoterminowo nie da się jednak zawrócić. Już w 2018 roku, w ówczesnej Strategii, zadeklarowaliśmy dojście w ciągu dekady do poziomu 50 proc. energii ze naszych źródeł, w tym odnawialnych. Transformacja, którą przeprowadzamy, zawiera w sobie element energetyczny. Wybudowaliśmy już część projektów fotowoltaicznych. Wkrótce pojawią się kolejne. A fotowoltaika to tylko część planowanych inwestycji.

26. Co w największym stopniu przyczyniło się do poprawy sytuacji w kopalni Sierra Gorda? Jakie czynniki były kluczowe w tym procesie?

Odp. Staralem się do tego nawiązywać na początku swojej wypowiedzi i we wstępie, ale nawiążę bardziej szczegółowo. Proszę Państwa, jak przychodziliśmy do Spółki, mieliśmy pełne szuflady, tak jak w niektórych wątkach te szuflady nie były pełne, tak w kontekście Sierra Gorda mieliśmy pełne szuflady następnych dużych projektów Capexowych, które spowodują, że poprzez zainwestowanie następnych miliardów, wzrośnie produkcja. Podjęliśmy decyzję taką czy inną, wielu mówiło, że ryzykowną, o tym, że jeśli zainwestowaliśmy w formie ceny zakupu plus pożyczek na rozwój, uruchomienie tego projektu - miliardy złotych i to były kwoty niebagatelne, to może czas na to, żeby po prostu za pomocą zwykłej przemysłowej optymalizacji, zwykłej organizacji maintenance'u i działaniu z aktywem przemysłowym, tak jak się działa z aktywem przemysłowym w fazie uruchomienia, wycisnąć z niego jak najwięcej. A jeśli to da jak najwięcej, to można myśleć potem o następnych Capexach i następnych fazach inwestycyjnych, które dadzą jeszcze lepszy wynik finansowy. W dużym skrócie, poprzez szereg inicjatyw organizacyjnych, podałem Państwu przykład samochodów – jeśli w ciągu pięciu minut uda się jeden samochód więcej załadować poprzez organizację pracy koparki i system motywacyjny, który pozwala temu operatorowi, motywuje go do tego, żeby załadować więcej aut, a jednocześnie kierowcę również motywuje, to w ciągu zmiany mamy tych aut

kilkadziesiąt więcej. To już jest duży uzysk. Jeśli gdzieś w polityce maintenance'u, utrzymania wielkiej linii produkcyjnej, bo to jest potężna instalacja przemysłowa przerobu, z młynami, z procesem flotacji, uda się tak organizować remonty i przeglądy, że będziemy wyprzedzająco reagować i w jednym czasie usuwać te wszystkie potencjalne ryzyka, które mogą nam potem zagrozić, ale jeśli wystrzelą nam w różnych momentach czasowych, to zrobią dostępność assetu 60% a nie, co jest standardem w branży wydobywczej 85 albo 90 - to robiliśmy i szereg innych, dziesiątki takich małych inicjatyw, które się składają na to, że możemy więcej produkować. Ale jest to praca nasza - Zarządu, tutaj Pawła i Menadżerów na miejscu, Zespołu w Polsce. Nad tym cały czas pracujemy. Ludzie wiedzą, że tu są polskie pieniądze, polskiej firmy, że musimy walczyć o to, żeby tę inwestycję prowadzić w taki sposób, żeby ona się nam spłacała i są tego efekty. Jeszcze są takie efekty na poziomie kosztowym również prowadzimy szereg inicjatyw - po prostu wiele usług, zakupów, można robić taniej i staramy się tam, gdzie można robić to taniej, czy też taniej pozyskiwać energię, tak jak w przypadku tego projektu fotowoltaicznego, który daje nam w perspektywie czasu 100% OZE do zasilania całego projektu, czy też nie wyłączanie i walka o pracę firmy w okresie Covidu, czy też zamieszek w Chile, które były obecne, to przecież też nie jest łatwe. Proszę Państwa, Chile jest cały czas krajem mocno zagrożonym covidowo, zamkniętym, nie można wjechać i wyjechać, jest duży poziom zachorowań, mamy częste kontrole państwowe, które dają nam dopuszczenie do pracy i przechodzimy je, to znaczy, że dobrze zabezpieczamy pracowników, to nas nie paraliżuje. Poza tym relacje ze związkami, to są trudne sprawy w Chile i jesteśmy w stanie dogadywać się w taki sposób, żeby ciągłość działania Firmy zapewnić. Nie mówię już o zamieszkach, były momenty, kiedy kopalnie stawały na 2, 3, 4 tygodnie, co wiecie Państwo, przy tak pewnej skali produkcji, to ile to jest milionów dolarów, to łatwo sobie to przeliczyć. Byliśmy w stanie zapewnić transport pracowników i bezpieczeństwo ich transportu i ciągłość działania. Jest to szereg różnego typu czynników, ale nazwałbym to po prostu uwaga, istotność, dobre zarządzanie. I tyle. I bez Capexu mamy tego efekty. A o Capexie można myśleć jak ten trend będzie trwałym, czego się spodziewamy, można myśleć o rozwoju tego projektu w następnych nakładach Capexowych.

27. Czy można prosić o rozwinięcie tematu zainteresowania reaktorami SMR i wodorem?

Odp. Te zagadnienia są w trakcie analiz jako jeden z elementów szerszej dyskusji, szerszego myślenia, których wyniki będziemy starali się Państwu przedstawić przy okazji rozmowy o zmianach kierunków, czy aktualizacji pewnych elementów naszej Strategii.

28. Proszę mi powiedzieć ile hedgingu weszło po sprzedaż, a ile było na pozostałej działalności operacyjnej za 2Q.

Odp. Pierwsze półrocze bieżącego roku z tytułu zabezpieczeń było obciążone kwotami 742 mln, czyli korekta przychodów, 173 mln zmniejszenie wyniku na pozostałej działalności i ponad 20 mln obciążyło wynik z działalności finansowej. To oczywiście mamy w sprawozdaniu, mamy na prezentacji w pełnej wersji, ale warto przypomnieć, ponieważ to nam ułatwia modelowanie.