

Zestawienie pytań zadanych podczas konferencji wynikowej za I półrocze 2021 roku

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, wyłaczysz 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. Znaczący 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 następnych 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 obecnie 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 dotworzenia 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 danego miesiąca sprzedaży według formuły: M, M+1, M+2, M+3. 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 kopalni 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 przeznaczą 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 kopalni 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 obciążało wynik z działalności finansowej. To oczywiście mamy w sprawozdaniu, mamy na prezentacji w pełnej wersji, ale warto przypomnieć, ponieważ to nam ułatwia modelowanie.