

---

## PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ KGHM POLSKA MIEDŹ S.A. ZA IV KWARTAŁ I 2025 ROK

26 MARCA 2026 ROK

**ARTUR NEWECKI, RZECZNIK PRASOWY/PRESS SPOKESMAN:** Witam Państwa bardzo serdecznie na konferencji poświęconej omówieniu wyników Grupy Kapitałowej KGHM za rok 2025. Wyniki zaprezentują Pan Remigiusz Paszkiewicz – Prezes Zarządu, Pani Anna Sobieraj-Kozakiewicz – Wiceprezes Zarządu ds. Aktywów Zagranicznych, Pan Zbigniew Bryja – Wiceprezes Zarządu ds. Rozwoju, Pan Piotr Krzyżewski – Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych i Pan Mirosław Laskowski – Wiceprezes Zarządu ds. Produkcji. Jest z nami również Pan Janusz Krystosiak – Dyrektor Departamentu Relacji Inwestorskich KGHM. Chciałbym Państwa poinformować, że nasza konferencja jest transmitowana online. W drugiej jej części będzie sesja pytań i odpowiedzi. Pytania będzie można zadawać zarówno z Sali, jak i wysyłając je na adres [ir@kgbm.com](mailto:ir@kgbm.com). Wszystkie odpowiedzi zostaną opublikowane na naszej stronie internetowej w sekcji Centrum Wyników. Proszę o zabranie głosu Pana Prezesa.

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Dzień dobry Państwu, jeszcze raz witamy na dorocznej konferencji podsumowującej wyniki, a przede wszystkim pracę całej grupy KGHM w 2025 roku. Jeśli miałbym powiedzieć bardzo krótko, to rok 2025 to był dobry rok dla całej Grupy KGHM. Mówię tutaj nie tylko o KGHM Polska Miedź S.A., ale również chciałbym położyć akcent na Grupę Kapitałową zarówno polską, jak również aktywa zagraniczne, które dołożyły się bardzo wydatnie do bardzo dobrych wyników, jakie osiągnęła Grupa KGHM globalnie, zarówno jeśli chodzi o sferę produkcji, przetwarzania, ale przede wszystkim sprzedaży i finalnie wyniku finansowego, który przełożył się na znaczny wzrost wartości całej Grupy, wartości Firmy na koniec 2025 roku. Grupa KGHM osiągnęła bardzo dobre wyniki dzięki kilku czynnikom, o których za chwilę tutaj będziemy bardziej szczegółowo opowiadać. Chciałbym powiedzieć, że te dobre wyniki zostały osiągnięte na tle, czy pod presją zmieniającego się otoczenia makroekonomicznego w zeszłym roku, jak również czynników dodatkowych o takim wymiarze geopolitycznym, bardziej globalnym. Ale jeśli mówimy o stabilności w zakresie produkcji wydobywczej, szczególnie w Polsce, która była rzeczywiście dużym i dobrym osiągnięciem, dała dobre rezultaty, to chciałbym tu wspomnieć o rzeczy, którą nie wszyscy zauważyli w zeszłym roku – tak ona była troszeczkę z boku, a bardzo mocno nas wsparła w spojrzeniu na przyszłość aktywności górniczej w Polsce. To jest ostatecznie uporanie się, czy zminimalizowanie ryzyka zalewania kopalń w Polsce. Chciałbym podkreślić, że po dłuższym okresie takich zaniechań, może nawet zaniedbań, mówiąc mocniej, Zarząd KGHM i cała rzesza współpracowników, koleżanek i kolegów, podjęła w 2024 roku projekty, które zabezpieczyły, zminimalizowały praktycznie do zera ryzyko dla produkcji górniczej ze strony właśnie pojawiania się wód

kopalnianych. Te projekty zostały w zeszłym roku, 2025, dokończone i dzięki temu możemy na kwestie produkcji i wydobywania górnictwa w Polsce patrzeć spokojnie, przynajmniej bez tego ryzyka. Wracając do szerszego tła, jakie mieliśmy w 2025 roku, chciałbym powiedzieć, że: ta zmienność makroekonomiczna to przede wszystkim wpływ zwiększonego popytu, co odbiło się na rosnących notowaniach podstawowych naszych produktów, bo przypomnę Państwu, że na początku 2025 roku, na przykład notowania miedzi mniej więcej 8 500 dolarów, a pod koniec roku, o ile dobrze pamiętam, 30 grudnia dokładnie to było już 12 500. I taki stabilny poziom wysoki, podniesionych notowań na razie trwa, to znaczy jesteśmy w warunkach podwyższonych, czy dość wysokich w porównaniu z początkiem zeszłego roku notowań zarówno miedzi, jak i srebra. Srebro, jak widać z cyfr, które Państwo mieli już okazję zobaczyć w opublikowanym wczoraj raporcie rocznym i sprawozdaniu finansowym, zrobiło również ogromną część bardzo dobrego wyniku całej Grupy KGHM za zeszły rok. Jeśli chodzi o otoczenie bardziej geopolityczne, to chyba mieliśmy po raz pierwszy od wielu, wielu lat, od dłuższego okresu, głęboką destabilizację polityki taryfowej. I to nie tylko mówię o Stanach Zjednoczonych, ale w reakcji na działania rządu Stanów Zjednoczonych, również inne kraje kluczowe dla rynków, na których operujemy, tam, gdzie działamy, w odpowiedzi również zmieniły kompletnie swoją politykę taryfową. Mimo to KGHM i sprzedaż odnalazły się w tej sytuacji, bardzo dobrze reagowały i to przede wszystkim reakcją była dywersyfikacja rynków zbytu, troszkę głębsza niż w latach poprzednich. Ale również tutaj muszę bardzo dobrze powiedzieć nie tylko o części sprzedażowej, ale również o części produkcyjnej, która zawsze stoi za tym, abyśmy mieli po prostu czym handlować, czy co sprzedawać. I tutaj, jeśli chodzi o wyniki produkcyjne, zarówno w górnictwie, jak i w hutnictwie w Polsce, osiągnęliśmy bardzo dobre rezultaty. Pozwolę Panu Prezesowi Krzyżewskiemu odnieść się bezpośrednio do liczb, ale jak mówię, one są w tle i mieliście okazję już Państwo się z nimi zapoznać. Mieliśmy również do czynienia z turbulencjami u konkurencji. Zdarzały się wypadki przemysłowe, kwestie pogodowe w niektórych częściach świata również zmniejszyły podaż surowców, w tym koncentratu miedziowego na rynek, przy wysokim takim wysysaniu koncentratu miedziowego przez Chiny, gdzie jak wiemy, jest ogromna większość produkcji miedzi, pozwoliło nam to też zdywersyfikować, wróciliśmy z lepszą marżą do niektórych klientów na koncentrat miedziowy (z którymi nie mieliśmy wcześniej albo mieliśmy przerwę). Rynek nam też tutaj pomógł, ale mówię – to były właściwe reakcje na sytuację i makroekonomiczną i na zmiany w tej globalnej polityce wielu kluczowych krajów na świecie. Owszem, też pomagało nam tutaj, oprócz samej wyżki notowań, duży popyt na złoto, które może nie jest w naszym wolumenie i w naszych wynikach znaczącą pozycją, czy najbardziej znaczącą pozycją, ale wiemy, co działo się również z rezerwami złota i jaka polityka była prowadzona nie tylko przez Narodowy Bank Polski, ale też przez kilka banków centralnych na świecie, również przez prywatnych inwestorów. Mieliśmy do czynienia również ze zmiennością na rynku walutowym – spadkiem ceny dolara czy wyżką ceny złotego w stosunku do dolara. I tutaj też chciałem

powiedzieć, że dzięki kontynuacji stabilnej polityki w zakresie zabezpieczeń, zarówno cen podstawowych produktów, jak i zabezpieczeń walutowych, ale również zabezpieczeń surowców energetycznych, w tym paliw i gazu, co miało szczególne odbicie czy pozytywny wpływ na początku już tego roku, uniknęliśmy turbulencji czy negatywnego wpływu tych czynników w roku 2025. Troszkę wspomniałem o takich trzech częściach naszej Grupy, czyli o takim podziale na KGHM Polska Miedź, Grupę Kapitałową w Polsce i aktywa zagraniczne. I też chciałbym podkreślić, że po raz pierwszy w historii Grupy aktywa zagraniczne, nasze spółki zagraniczne uzyskały samodzielność finansową. Do tego wypada dodać, że mieliśmy do czynienia również z pierwszymi dużymi spłatami pożyczek w stosunku do Spółki Matki, do KGHM Polska Miedź S.A. z aktywów zagranicznych – i to zarówno z aktywów amerykańskich, jak również z aktywów chilijskich. Na koniec roku ponowiliśmy, czy zrobiliśmy nową wycenę wartości inwestycji Sierra Gorda i uzyskaliśmy po teście wynik na plus na 504 miliony dolarów. To jest ważny aspekt, bo różna była historia i opinie przez kilka ostatnich lat, czy nawet przez dekadę, na temat wartości tych inwestycji, ich poziomu zaangażowania i tak dalej. Natomiast teraz można powiedzieć, że ten etap mamy za sobą. Aktywa zagraniczne zaczęły przynosić odpowiednie zyski. Chciałbym podkreślić, że w perspektywie najbliższej chcielibyśmy te zyski wykorzystać w programie inwestycyjnym, który mamy zaplanowany na przyszłość, na najbliższe lata, już rozpoczynając od 2026 roku. Nie zapominamy też jednak o tym, aby cały czas budować taką bazę, która umocni pozycję KGHM na świecie, bazę zasobową. Oczywiście w czasie, kiedy są bardzo wysokie notowania, czy wysokie notowania produktów, metali, to jest trudne, bo nie ma okazji. Mało jest rozwiniętych inwestycji w zakresie wydobywania miedzi czy innych metali, którymi się zajmujemy w sposób regularny. Dlatego to jest bardzo ostrożne, takie rozsądne poszukiwanie nie okazji, ale rzeczy, które mogą nas zbudować i podnieść wartość całej Grupy. Mamy jeszcze w Kanadzie projekt Victoria. Chciałem powiedzieć, że 2025 rok to był rok intensywnego inwestowania i budowy tego projektu, czy rozwijania jego. Dotarliśmy już z wierceniami na ok. 1400 metrów, rozpoczynamy wiercenia boczne, które pozwolą nam już teraz w pełni zidentyfikować nie tylko złożę, bo wiemy, że jest, ale również jego kształt, zakres ergo, jaka będzie długość życia tej kopalni, przynajmniej w takim okresie, który możemy dzisiaj przewidzieć. Wygląda na to, że to będzie dosyć długi okres, dłuższy niż przewidywany startowo w projekcie, więc to też jest rzecz, która bardzo pozytywnie wpływa na obraz i na przyszłą wartość całej Grupy KGHM. Z czynników, o których jeszcze chciałbym powiedzieć i dotyczą aktywów zagranicznych. Ostatnio rozmawiałem z CEO naszego australijskiego Partnera w Sierra Gorda. Bardzo dobry kontakt, partnerstwo też na bazie tych doświadczeń z zeszłego roku. Uznaliśmy, że pójdziemy też razem w zakresie poszukiwania potencjału za granicą, ale również podjęliśmy uzgodnienia co do terminów decyzji w zakresie rozwoju jeszcze samej Sierra Gorda, czyli czwartej linii przerobu i przygotowania koncentratu. O tym też więcej powie Pani Prezes Sobieraj-Kozakiewicz. Stabilna polityka zabezpieczeń – o tym już wspominałem. Początek tego roku – turbulencje na rynku gazu i paliw, dzięki

przygotowanym wcześniej i sprawdzonym rozwiązaniom przeszliśmy przez to może nie suchą nogą, ale lepiej niż inni, którzy są uzależnieni również od poziomu cen paliw. Może jeszcze kilka rzeczy dodatkowych. Pierwsze spojrzenie na to, co chcielibyśmy, wykorzystując bazę 2025 roku, zrobić w tym roku i w latach następnych. Chcielibyśmy się skoncentrować na takim przygotowaniu całej Grupy Kapitałowej, wzmocnieniu niektórych kluczowych spółek w Polsce tak, aby mogły się rozwijać, abyśmy mogli bardziej korzystać z ich potencjału – po prostu jeszcze rozbudować i lepiej wykorzystywać potencjał Grupy Kapitałowej w Polsce. Muszę też powiedzieć, że moje pierwsze doświadczenia w rozmowach – i to też miało już odbicie w 2025 roku i też sprawdziło się na początku 2026 roku – to jest współpraca i obustronny szacunek, jeśli chodzi o współpracę ze stroną społeczną. I też chciałbym tutaj na koniec tego swojego wstępnego wystąpienia bardzo podziękować dużej grupie, ponad 34 000 ludzi, którzy pracują w całej Grupie KGHM na świecie. To wysiłek wszystkich naszych koleżanek i kolegów z całej Grupy, jak podkreślam, nie tylko w Polsce, pomógł i oni to zrobili. I chciałem jeszcze raz za to bardzo podziękować. Mam nadzieję na super współpracę i dalsze sukcesy nie tylko w roku bieżącym, ale też na przyszłość, bo chciałbym też zapowiedzieć, że pod koniec drugiego kwartału będziemy ogłaszać naszą strategię. W zasadzie prace nad nią już zostały zakończone. Mamy pewne wątki, które chcieliśmy jeszcze w tej końcowej fazie prac nad strategią podkreślić, zostały już odpowiednio zaadresowane i myślę, że końcówka drugiego kwartału to będzie dobry moment na to, abyśmy mogli tę strategię ogłosić. Bazą są również doświadczenia z 2025 roku i z początku tego roku. Mówię o bazie dla ostatecznych takich szlifów strategii. I teraz chciałbym oddać głos Panu Wiceprezesowi Laskowskiemu – część produkcyjna, baza, na której KGHM funkcjonuje.

**MIROSŁAW LASKOWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION):** Trochę mnie, Remek, wywołałeś do tablicy, mówiąc o zagrożeniu wodnym, to w kilku słowach opiszę, jakie działania przez te ostatnie dwa lata były podejmowane w KGHM, aby z tym zagrożeniem naturalnym można było sobie poradzić. Pierwsza rzecz to rozbudowa sieci głównego odwadniania na dwóch naszych najgłębszych kopalniach, to jest Rudna, a przede wszystkim Polkowice-Sieroszowice. Druga rzecz to prowadzenie iniekcji z powierzchni do źródła przecieku wody do wyrobisk górniczych. I te iniekcje pozwoliły nam ustabilizować dopływ do wyrobisk górniczych na poziomie około 38,5 m<sup>3</sup> na minutę. Kolejna rzecz to jest budowa zbiorników retencyjnych w kopalni Lubin dedykowanych dla mocno zmineralizowanej wody z kopalni Rudna. I to, co było naszą największą troską, to jest gospodarka wodna na zbiorniku Żelazny Most. Przypomnę Państwu – rozpoczynaliśmy prace w 2024 roku, wypełnienie zbiornika było na poziomie 14 milionów m<sup>3</sup>. Dzisiaj ostateczne batymetrie pokazują, że tej wody na Żelaznym Moście jest tylko nieco powyżej 5 milionów m<sup>3</sup>, także wiele, wiele pracy. Chciałbym także podkreślić, że ubiegły rok poświęciliśmy, o czym nie mówił Pan Prezes, ale trzeba powiedzieć – że uzyskaliśmy pozwolenie na rozbudowę zbiornika

Żelazny Most do rzędnej 205 m nad poziom morza, co pozwoli nam przez kilkanaście lat patrzeć ze spokojem na składowanie odpadów poflotacyjnych. A teraz wróć do części produkcyjnej. Zanim użyję właściwych słów, które opiszą naszą działalność czy wyniki produkcyjne za rok 2025, chciałbym powiedzieć, że zrealizowaliśmy wszystkie założenia produkcyjne we wszystkich segmentach produkcyjnych, od górnictwa aż po przetwórstwo miedzi. To jest istotne, że nasze budżety zrealizowaliśmy z nadwyżką. Jeżeli chodzi teraz o te wyniki, które macie Państwo na ekranie, chciałbym nieco skomentować także rok 2025 pod kątem kalendarza produkcyjnego. On nie był dla nas korzystny, patrząc się na rok 2024. Otóż rok 2025 – to tylko 28 dni roboczych w lutym w porównaniu do 29 w roku 2024 i dodatkowy dzień wolny od pracy – to jest Wigilia. Po raz pierwszy taki dzień pojawił się w naszym państwie. Szczególnie ma to znaczenie dla produkcji górniczej, ponieważ nasza załoga i my nie pracujemy jakby systemowo w dniach wolnych od pracy i ta praca jest oparta na dobrowolności przychodzenia do pracy. Mimo tego niekorzystnego kalendarza, proszę zwrócić uwagę na te słupki, porównanie roku 2025 do roku 2024 – to są bardzo podobne wyniki, a nawet wręcz lepsze i w związku z tym wróć do tego, co powiedziałem na początku. Pozwoli mi to skomentować wyniki produkcyjne roku 2025 w trzech słowach: stabilność, solidność i dobre wyniki. Teraz przejdę do omawiania poszczególnych liczb. Wydobyte urobku, czyli ten pierwszy segment górniczy na poziomie ponad 30 milionów ton. Ale może to nie jest tak istotne. Najważniejsze jest to, że uzyskaliśmy zawartość miedzi w urobku na poziomie 1,49% i zawartość srebra w urobku na poziomie blisko 51 grama. Przekłada się to bezpośrednio na produkcję miedzi w koncentracji, która była wyższa w roku 2025 od 2024 o blisko 1000 ton i osiągnęła poziom 401 000 ton przy zawartości Cu w koncentracji na poziomie 22,6%. Produkcja srebra stabilnie powyżej 1300 ton – to razem ze srebrem z naszych aktywów zagranicznych pozwoliło nam się utrzymywać na top 3 producentów srebra na świecie. Produkcja miedzi elektrolitycznej. Tutaj widzicie Państwo nieznaczny spadek w stosunku do roku 2024, ale to już komunikowaliśmy wiele razy. Przez pierwsze półrocze roku 2025 prowadziliśmy prace remontowe na hali elektrorafinacji na Hucie Głogów II. Natomiast praca już w trzecim i czwartym kwartale pokazuje, że te elektromoce elektrorafinacyjne są wykorzystywane w maksymalnym stopniu i produkcja miedzi elektrolitycznej jest na poziomie powyżej 50 000 ton w kwartale. Chciałbym także powiedzieć kilka słów na temat przetwórstwa miedzi. W roku 2025 wyprodukowaliśmy ponad 262 000 ton walcówki w Hucie Miedzi Cedynia. I także - tutaj podam dokładną liczbę: 17 836 ton drutu beztlenowego. Dlaczego mówię o tym? Ponieważ to jest największa wielkość produkcyjna w tej właśnie Hucie w historii, ponad 45-letniej historii Huty Miedzi Cedynia. Proszę Państwa, początek tego roku to też dobre wyniki. Ogłosiliśmy już wyniki produkcyjne za dwa miesiące i one też są powyżej założonego budżetu. Skomentuję jeszcze raz wyniki produkcyjne w aktywach krajowych trzema słowami: stabilne, solidne oraz dobre. Dziękuję.

---

**ANNA SOBIERAJ-KOZAKIEWICZ, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):**

Szanowni Państwo, przejdźmy teraz do omówienia wyników produkcyjnych aktywów zagranicznych. Jeśli chodzi o wyniki Sierra Gorda w rozdzieleniu na 55% udziału, które posiadamy w tym przedsięwzięciu, wyniki produkcyjne wydobycia produkcji miedzi płatnej były bardzo dobre, zgodnie z budżetem, wynosiły 86,8 tys. ton miedzi płatnej. Jest to wynik o 8% wyższy rok do roku. Tutaj udało się je uzyskać dzięki wyższej zawartości miedzi w rudzie, ale też wyższemu uzyskowi pomimo niższego wolumenu przerobionej rudy. Jeśli chodzi o produkcję srebra, również widzimy 3-procentowy wzrost rok do roczny produkcji srebra. Wyprodukowaliśmy 24 tony srebra. Jeśli chodzi o segment złota i metali szlachetnych, widzimy tutaj 15-procentowy spadek rok do roku. Natomiast należy pamiętać, że srebro i metale szlachetne – w tym złoto – stanowią jedynie 11% przychodów całej Sierra Gorda. I te zawartości wynikają przede wszystkim z zawartości metalu w rudzie. Natomiast możemy się pochwalić bardzo dobrym rokiem, jeśli chodzi o produkcję molibdenu. Wartość produkcji w całym roku to było 5 milionów funtów. Jest to wzrost o 52% rok do roku. Wynika również z wyższej zawartości tego metalu w eksploatowanej rudzie, a także wyższego uzysku pomimo niższego wolumenu przerobionej rudy. Proszę Państwa, aby skomentować w kilku słowach Sierra Gorda – w minionym roku udało nam się ustabilizować produkcję miedzi na zakładzie przeróbczym, a także zachować wysoką dyscyplinę kosztową, dzięki czemu, oczywiście przy wsparciu cen metali i innych warunków makroekonomicznych, Sierra Gorda może pochwalić się bardzo dobrymi wynikami finansowymi. W zasadzie mogę powiedzieć, że był to historycznie dobry rok pod kątem produkcji dla Sierra Gorda, ale do tego zaraz też przejdziemy. Jeśli chodzi o produkcję w segmencie KGHM INTERNATIONAL – tutaj na wstępie należy zaznaczyć, że w związku ze zbyciem aktywów w Zagłębiu Sudbury w Kanadzie przestaliśmy od początku marca referować produkcję w zakresie miedzi, złota i metali szlachetnych, i również srebra, co wpłynęło na obniżenie bilansu tych metali w segmencie KGHM INTERNATIONAL. Zauważamy tutaj spadek rzędu 14% produkcji miedzi płatnej rok do roku do poziomu 52,2 tys. ton. Wynika to przede wszystkim z niższych parametrów zawartości miedzi w nadawie, pomimo wyższego przerobu. Zauważamy również nieco wyższą od zakładanych w budżecie produkcji miedzi w kopalni Carlota, natomiast ze względu na bardzo niskie wolumeny i produkcję miedzi nie ma to dużego wpływu na wyniki finansowe całego segmentu tego aktywa. Jeśli chodzi o produkcję srebra, również zauważamy ten spadek, tutaj rzędu 87%, jak i złota (TPM) 19%, natomiast tak jak mówię – jest to konsekwencja przede wszystkim po pierwsze zbycia aktywów w Zagłębiu Sudbury, po drugie również mniejszej zawartości tych metali szlachetnych w nadawie w kopalni Robinson. Tutaj kopalnia Robinson jest naszym głównym aktywem w Stanach Zjednoczonych w segmencie KGHM INTERNATIONAL. Natomiast, możemy też powiedzieć, że produkcja molibdenu rok do roku wzrosła do 43% dzięki wyższej zawartości tego metalu w nadawie. Komentując krótko, jeszcze raz

powrócę do tego, że dzięki temu, że została wykonana olbrzymia praca pod kątem optymalizacji kosztowej, ale też trzeba powiedzieć jasno – zeszły rok byliśmy w bardzo dobrych wyrobiskach, zarówno jeśli chodzi o kopalnie w Chile, jak i w kopalni Robinson. Zawartość tutaj metali w tej eksploatowanej rudzie była bardzo wysoka, dzięki czemu również, korzystając z korzystnych warunków makroekonomicznych, ale też pozytywnych premii TC/RC, aktywa zagraniczne pozytywnie kontrybuowały do EBITDA całej Grupy Kapitałowej KGHM i wyprodukowały łącznie 48% skorygowanej EBITDA Grupy Kapitałowej. Był to pod tym względem na pewno rekordowy rok. Myślę, że o ewentualnych planach rozwoju będziemy mówić w dalszej kolejności. Podsumowując – w zeszłym roku aktywa zagraniczne wpłaciły do budżetu Polskiej Miedzi 379,7 miliona dolarów, w tym 331,5 miliona dolarów wpłaciła Sierra Gorda. Łącznie, począwszy od 2021 roku do dnia dzisiejszego, Sierra Gorda spłaciła ponad 1 miliard dolarów do Polskiej Miedzi. Dziękuję.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/ DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję bardzo Pani Prezes i zapraszam na część dotyczącą naszych inicjatyw rozwojowych. Pan Wiceprezes Zbigniew Bryja.

**ZBIGNIEW BRYJA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT):** Dzień dobry, witam Państwa raz jeszcze. Proszę Państwa, racjonalny i odpowiedzialny program inwestycyjny – to hasło, wydaje mi się najlepiej odzwierciedla to, co staramy się od dwóch lat w dziedzinie CAPEX robić w naszej Firmie. Z jednej strony musimy podtrzymywać produkcję, musimy wymieniać park maszynowy, który naturalnie starzeje się i jeśli chodzi o postęp technologii to się dekapitalizuje. Ale musimy myśleć o przyszłości. Nie tylko na bieżąco utrzymywać wielkość produkcji, ale myśleć, co będziemy robić za 5, 10, 15, 20 lat, a nawet dłużej, bo takie plany długookresowe dla naszej Firmy przyjęliśmy. Proszę Państwa, na ten rok przyjęliśmy plan inwestycyjny CAPEX na poziomie 3 800 mln złotych, w tym 126 mln rezerwy. Wykonanie, zaksięgowane wykonanie to jest 3 563 mln złotych. Do tego dokładając koszty finansowania zewnętrznego, mamy kwotę na prawym okręgu widoczną 3 829 mln plus leasing 3 928 mln. Wykonanie, jeśli chodzi o poziom ten zaksięgowany, jest na poziomie 96%. Ta niewielka różnica wynika z tego, że wiele z naszych inwestycji jest jeszcze w toku w związku z często przedłużającym się procesem kontraktowania. Bardzo dobry rezultat i duża dyscyplina. Tutaj trzeba przyznać, że wszystkie nasze służby naprawdę stanęły na wysokości zadania. Jeśli chodzi o ten prawy krąg i kategorię analityczną – jak widzicie Państwo, generalnie mamy trzy duże obszary, a więc odtworzenie, utrzymanie i rozwój. Odtworzenie i utrzymanie to jest to, o czym mówiłem – bieżąca działalność i utrzymanie produkcji, wymiana parku maszyn. Natomiast rozwój to jest wszystko to, co jest związane z przyszłością tą troszeczkę dalszą. Tutaj z roku na

rok, w związku z tym, że w zeszłym roku uruchomiliśmy zadanie budowy trzech szybów w rejonie KGHM, które mają nam za kilka, kilkanaście lat podać dodatkowe ilości powietrza do wyrobisk górniczych, ta pozycja będzie rosła. W tej chwili jesteśmy na etapie bardzo wczesnym, ale już niedługo te proporcje będą się bardzo zmieniały. Chciałbym dopowiedzieć, że realizujemy rocznie około 500 projektów inwestycyjnych mniejszych i większych, stąd też ta dyscyplina i czuwanie nad wydatkowaniem tych środków jest dla nas bardzo istotne. Proszę Państwa, tutaj pokazujemy w zakresie, który wcześniej pokazaliśmy, 3 014 mln złotych, jak wygląda rozdział środków, który został przekazany dla górnictwa. Górnictwo – o czym często i w tym miejscu, i na innych konferencjach wspominam – to jest ten rodzaj przedsiębiorstwa, zakładu, spółki, fabryki, nazwijcie Państwo to jak chcecie, ale firmy, która codziennie zjada część swoich zasobów i codziennie musi przygotować kolejny fragment. Stąd też nakłady na górnictwo stanowią w tym wypadku aż 77% i to nie jest nic nadzwyczajnego. To jest naturalny sposób inwestowania w takie przedsiębiorstwo jak nasze. Proszę Państwa, na 3 014 mln złotych 17% stanowi utrzymanie rejonów górniczych. Rejony górnicze są to rejony, które wcześniej zostały udostępnione, ale ciągle wymagają przedłużenia taśmociągów, wymiany szaf transformatorowych, uzupełnienia wentylacji i tak dalej, a więc są to nakłady na bardzo wysokim poziomie, ale one nam gwarantują utrzymanie produkcji na tym wysokim poziomie. Kolejny punkt, kolejny duży zakres to jest wymiana parku maszynowego. Zakupiliśmy 250 maszyn. To jest mniej więcej taki poziom jaki utrzymujemy od wielu lat, aczkolwiek przyglądamy się w ramach wielu naszych programów żywotności w poszczególnych asortymentach, w poszczególnych grupach maszyn i tutaj nie jest wykluczone, że w przyszłości dojdą jakieś może korekty. W tej chwili jest to niezbędna ilość maszyn przewidywana rokrocznie do pracy w naszych wyrobiskach górniczych. Kolejna pozycja to jest odwadnianie kopalń. Odwadnianie kopalń – właśnie przed chwilą i Pan Prezes Paszkiewicz i Pan Prezes Laskowski mówili o tym zadaniu, z którym się uporaliśmy dwa lata temu, kiedy zastaliśmy Firmę w sytuacji, nie powiem, że katastrofa, ale podbramkowej, mocno podbramkowej. Mianowicie zbiornik Żelazny Most, który jest nie tylko u nas zbiornikiem odpadów poflotacyjnych, ale jest potężną retencją wód naszych technologicznych, był praktycznie wypełniony do końca. Stan rurociągów, retencja wód w wyrobiskach podziemnych i tak dalej też nie gwarantowała na dłuższy okres spokoju, a wiemy, zbliża się lato, zbliżają się niskie stany Odry i znane wszystkim problemy na Odrze. Stąd też w bardzo szybkim tempie musieliśmy wystąpić o zgodę na podwyższenie skarpy zbiornika, o naprawę, bądź zdublowanie niektórych odcinków rurociągów zrzutowych, zabezpieczenie retencji na dole i wszelkie inne sprawy związane z systemem rozdziału wód na dole i u góry. Stąd tak wysoka pozycja, co stanowi 8% wydatków w dziedzinie górnictwa. Kolejna pozycja – rozbudowa zbiornika Żelazny Most, a więc podniesienie skarp. Dość długo, około roku staraliśmy się uzyskać pozwolenie do wysokości 205 metrów. Intensywne prace, które rozpoczęliśmy pod koniec 2024 roku, w 2025 roku rozpoczęto podwyższenie skarp, dociążenia skarp na kierunkach, w których są

wymagane, a także budowa studni odciążających, czyli zdejmujących napięcie, ciśnienie hydrostatyczne na skarpie zbiorniku. Kolejna pozycja – odtwarzanie kopalń i Zakładu Hydrotechnicznego. Jest to modernizacja przenośników, szybów, klimatyzacji. To, o czym wcześniej opowiedziałem. Aczkolwiek w tym wypadku nie jest to utrzymanie, a odtworzenie, więc wymiana parku zużytego na nowy. Kolejna pozycja – eksploracja. Eksploracja jest to badanie właśnie tego złoża, które nas czeka w wydobywaniu, które jest bardzo istotne. Znając parametry tego złoża, możemy trafnie planować produkcję tak górniczą, jak i hutniczą w przyszłości. Dwojaki rodzaj rozpoznania – rozpoznanie otworami geologicznymi z powierzchni, bądź wyrobiskami górniczymi, tak jak w obszarze koncesji Radwanice i Retków-Grodziszczce, u nas to występuje. Utrzymujemy tu stały trend z odpowiednim stopniem wyprzedzenia, aby wiedzę geologiczną na temat tych fragmentów złóż mieć na bieżąco. Kolejna pozycja – utrzymanie szybów. Na tę pozycję składa się głównie utrzymanie roboty w szybie SW-4. Jest to szyb, który na odcinku solnym nie posiada obudowy. Przewidziano to w momencie konstrukcji obudowy tego szybu, że 150-metrowy odcinek solny będzie co kilka lat skuwany do średnicy nominalnej. Tego typu zabiegi tam właśnie są wykonywane i na łącznie 74 mln, 73 mln zostały poświęcone właśnie na wykonanie tego zadania. Kolejna pozycja – Program Udostępnienia Złoża. Jest to największy fragment, bo na te 3 014 mln, 1 040 mln to jest ten program. I to jest właśnie program wykonywania wyrobisk przygotowawczych do przodu, w kierunku przyszłych szybów, wycinanie kolejnych pól eksploatacyjnych, które będą następnie eksploatacji przekazane do wydobywania, ale to również budowa szybów, a przypominam, że jesteśmy na etapie końcowym budowy szybu GG-1 i rozpoczynamy trzy kolejne, na których jeszcze wielkich nakładów nie ma, ale niebawem się pojawią. Proszę Państwa, wykonanie blisko 43 kilometrów wyrobisk eksploatacyjnych, bo 300 metrów nam zabrakło do tej wielkości, to jest 800 milionów złotych. To jest naprawdę bardzo poważna kwota i ona zarzutowała głównie na ten miliardowy wynik w zakresie programu udostępnienia złoża. Przechodzimy do ulubionego naszego slajdu pokazującego obszary koncesyjne, na których pracujemy, z zaznaczeniem szybu, który w tej chwili kończymy – to jest ten czarny krąg, to jest szyb GG-1, w tej chwili najgłębszy szyb w Polsce, na pewno najgłębszy nasz szyb 1348 metrów, oraz szyby Retków po prawej, a po lewej szyb GG-2 i szyb Gaworzyce. Te szyby od czerwca ubiegłego roku zostały w terenie wyznaczone, rozpoczęto badania geologiczne, w szybie Retków mamy odwiercone trzy otwory, w tym jeden na głębokość 1370 metrów – to jest podstawowy otwór. Szyb Gaworzyce – tu wiercimy w tej chwili otwory i jesteśmy przygotowani do wejścia wiertni już na teren szybu GG-2. GG-2, przypomnę Państwu, to jest ten szyb, gdzie już wierciliśmy otwór. Niestety poprzednia lokalizacja nie była trafiona, musieliśmy zmienić lokalizację i to troszeczkę nam zabrało czasu, około półtora roku – niestety procedury planistyczne, wykupy działki i tak dalej, to nam trochę zajęło. Jeśli chodzi o szyb GG-1, zakończyliśmy zbrojenie rury szybowej, w tej chwili uzupełniamy zbrojenie rzępa i podszybia, wykonujemy likwidację obiektów z okresu tymczasowego budowy szybu, przystępujemy do budowy szybów ostatecznych,

łącznie z łaźniami, zespołem administracyjno-socjalnym i wszystkimi niezbędnymi instalacjami. Moment przekazania szybu do ruchu załogi to jest, wrzesień 2029 roku. Tyle, jeśli chodzi o te szyby. Natomiast chciałbym jeszcze zwrócić uwagę na słupki u góry. Wcześniej pokazywaliśmy to były bardzo wyraźne różnice, chciałbym może wrócić do tego. Jeśli chodzi o szyb GG-1 – ten zaznaczony czarnym kółeczkiem – on został w czerwcu 2023 roku zbity z wyrobiskami podziemnymi. Dziś już nie mamy takich skoków wzrostu wydobywania w tym rejonie, bo oddziały pracują tam stabilnie, w obrębie swoich możliwości. Natomiast wtedy, w momencie zbita, rok do roku mieliśmy skok typu 30%, 38%. To pokazuje, jak istotne jest powietrze dla oddziałów wydobywczych. I tu znowu kolejny slogan: każdy metr sześcienny powietrza to jest tona wydobywania. To jest naprawdę bardzo dla nas potrzebne. Kolejny slajd poproszę. Proszę Państwa, 3 014 mln to było górnictwo, a w tej chwili mówimy o hutnictwie: 723 mln, to jest ok. 20% naszego CAPEX, zostało wykonane w górnictwie. Tutaj głównie są to inwestycje odtworzeniowe, bądź utrzymaniowe, ale również i w pewnym zakresie występuje rozwój. Idąc od góry, komponenty i remonty znaczące, tak zwane MSR, taka tutaj klasyfikacja nas obowiązuje. Są to remonty w obrębie Huty Głogów i Huty Legnica, remonty elektrolizerów, konwertorów, pieców anodowych i tak dalej, a w ZWR są to remonty kruszarek, młynów i pras filtracyjnych. Kolejna wysoka pozycja to jest odtworzenie huty. I tutaj 34% również nakładów inwestycyjnych zostało poniesionych. Tutaj są pieniądze, które między innymi zostały wydane na przygotowanie, na prace przygotowawcze, głównie zakupy i przygotowanie pewnych elementów, które będą niezbędne do remontu Huty Głogów II. W tym roku w czerwcu, pod koniec czerwca rozpoczynamy potężny remont Huty Głogów II, który będzie trwał około trzech miesięcy. Nie wszystko moglibyśmy w tym roku kupić, przygotować, wykonać, stąd też już pierwsze nakłady zostały poniesione w roku ubiegłym. Odtworzenie ZWR – kolejna wysoka pozycja to jest 9% planu. Są to głównie sprawy związane z wymianami rozdzielnic, transformatorów, a także z zakupami nowych młynów, klasyfikatorów oraz nowego typu silników z magnesami trwałymi. To jest element prooszczędny, proekonomiczny. Liczymy na duże efekty eksploatacji tychże urządzeń w przyszłym roku. Kolejne – dostosowanie huty i ZWR, jest to wydatkowanie środków związanych ze zmianami przepisów prawa, a także wymogami instytucji kontrolnych, a więc wykonanie boksów magazynowych w Hucie Głogów, czy modernizacja wentylacji Hali Ołowiu w Hucie Głogów. Stanowi to około 8% wydatkowanych środków na huty. I rozwój Huty i ZWR – tutaj jest duża pozycja, która mamy nadzieję, że w tym roku zostanie zakończona: zmiana technologii elektrorafinacji w Hucie Miedzi Legnica. Przypominam Państwu, trzeci rok trwa ten projekt, zastaliśmy go, próbujemy to dokończyć. Według wykonawców i dostawców maszyn ten rok jest realny. To jest tak zwana bezpodkładka, albo innymi słowy z katodą czy z podkładką stałą. Kolejne to zakupy maszyn przygotowania anod dla Huty Głogów II i rozbudowa parku maszynowego w odlewni form i kesonów w Hucie Miedzi Głogów. Co ciekawe, w tym roku wydaliśmy 3,8 miliona złotych

---

na dokumentację nowej linii Contirod dla Huty Cedynia. Na tym chciałbym zakończyć. Dziękuję bardzo.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/ DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Bardzo dziękuję i zapraszam na część finansową naszej prezentacji. Pan Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych Piotr Krzyżewski.

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Dzień dobry Państwu. Dobrze być zawsze na końcu, będę mógł podsumować po troszkę od każdego z kolegów i koleżanek. Niewątpliwie rok 2025 i ten pierwszy już prawie kwartał 2026 ma jeden wspólny mianownik, a mianowicie bardzo wysoka zmienność, a ta zmienność przede wszystkim w przemyśle, który reprezentujemy, surowcowym, jest jeszcze bardziej podwyższona, więc też uważam, że to, co nam przyświeca jako cel podstawowy i jest on dla nas jasny, to jest efektywna produkcja, o czym tu była mowa przed chwilą, którą transformujemy na sprzedaż, tę natomiast sprzedaż zamieniamy razem z kapitałem obrotowym na gotówkę, a gotówkę na inwestycje i wszystko to służy budowaniu wartości dla akcjonariuszy. Patrząc na samą produkcję, to tutaj już wszystko zostało prawie powiedziane dotyczące roku 2025. Chciałbym podkreślić pewne rzeczy 2026 i pewnie to, co Państwo już też widzieli z raportu za styczeń i luty. Przede wszystkim chciałbym zwrócić uwagę na kwestię srebra i z jednej strony też tutaj wielkie podziękowania Mirek dla Ciebie i dla Twojego Zespołu za to, że wyprodukowaliście więcej tego srebra, a ja mogłem to srebro później sprzedać, więc możecie się domyślić, że to był bardzo dobry *placing*, bo ceny w styczniu i lutym srebra były bardzo wysokie, także to była bardzo świadoma nasza decyzja. Też, jak za chwilę pokażę, przez kapitał obrotowy więcej srebra zostawiliśmy sobie w magazynach na koniec roku, które sprzedaliśmy w pierwszym kwartale, także te ruchy to nie są przypadki, to są nasze świadome decyzje, więc one mają przełożenie na wyniki. To widzicie też po roku 2025, pewnie też, tak jak widzę, jest rozpoznane ceny, po których sprzedajemy w roku 2025. To są celowe nasze działania, które myślę, że tutaj jest dobry też moment, aby podziękować wszystkim, całemu naszemu też Zespołowi sprzedażowemu, temu który mamy i w Polsce, część mamy w Toronto, a część mamy w Santiago i w Szanghaju. To tylko dla przypomnienia rok 2025, 2 kwietnia, Liberation Day, „popękała” nam część naszych standardowych połączeń między Stanami a Chinami, z dnia na dzień nie byliśmy w stanie dostarczyć naszych produktów, między Stanami a Kanadą również mieliśmy pewne wyzwania. Europa – Stany również pojawiły się pewne trudności z dostarczaniem naszych produktów. Niemniej jednak to, co mówił Pan Prezes: dywersyfikacja, zmiana kierunków, ale na koniec rozpoznanie wyższych cen finalnie. Trudno jest powiedzieć pewnie nam wszystkim, co będzie jutro, ale mogę powiedzieć, że jako organizacja wybudowaliśmy odporność i jesteśmy gotowi na zmienność i potrafimy się w tym środowisku odnaleźć. Niemniej jednak prywatnie wolałbym, aby tej zmienności

było trochę mniej, bo myślę, że dla całego przemysłu taki spokój jest też potrzebny. To pozwala nam lepiej planować inwestycje. Przy okazji – to też już padło, ale zahaczę – to, co mówił Pan Prezes w kontekście South32. To też jest tak, że za sprzedaż w Sierra Gorda w stu procentach odpowiadamy my, nasz Zespół, natomiast też ta decyzja, która jest podejmowana tam, to jest dyfuzja myśli. Czasami się zgadzamy, czasami nie. Z tego miejsca chcę podziękować naszym Partnerom, bo ta twórcza dyskusja, czasami dość mocna, którą prowadzimy z nimi, ale zawsze wypracowujemy wspólne stanowisko i jak widzicie, jest ono bardzo optymalne z punktu widzenia osiągniętych wyników. Przechodząc teraz do *cashflow* i to też pewnie to, co widzicie na kapitale obrotowym, to są dwa zdarzenia – z jednej strony wstawialiśmy na magazyn w grudniu trochę miedzi i srebra, o czym mówiłem, ale tam jest duży efekt też anod. Na koniec roku Mirek popraw, 36 000 ton bodajże mamy anod.

**MIROSŁAW LASKOWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION):** Tak, teraz 38 jest, na tę chwilę.

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Po co to robimy? Cel mamy prosty, a jednocześnie bardzo ambitny: 90 dni jest wyłączona z przyczyn dużego remontu Huta w Głogowie, a produkcję chcemy osiągnąć na wyższym poziomie niż w poprzednim roku.

**MIROSŁAW LASKOWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION):** Wyższym o 20 000.

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Dokładnie tak. Wydaje się to tak na logikę niezbyt łatwe do osiągnięcia, nie będzie to proste, natomiast wiemy, jak to zrobić, więc te anody będą narastać, już zapowiadam, że wykorzystanie na kapitale obrotowym do czerwca będzie rosło, dojdziemy do pewnie 50 000 ton na anodach, ale to tylko po to, w trzecim, czwartym kwartale tam będzie bardzo mocna produkcja, tam będzie też bardzo dużo gotówki, zakładając, nie wiemy, jakie będzie makro, natomiast mogę powiedzieć, że ta końcówka roku na pewno będzie bardzo agresywna po naszej stronie produkcyjnej i sprzedażowo, do czego jesteśmy przygotowani. Czerpiąc do słów Prezesa Bryi o szybach – tak, to jest dla nas priorytet. Natomiast też chciałbym powiedzieć – i to znowu: to jest nasza ambicja i uważam, że to zrobimy, że to nie będzie proste dodawanie CAPEX, to nie jest tak, że CAPEX obecny, dodamy CAPEX nowych szybów i to będzie CAPEX całościowy. Nie, naszą ambicją jest to, aby ten CAPEX, sumaryczny CAPEX był mniejszy. Oczywiście on będzie trochę większy, patrząc na to, ale jeden plus jeden to nie będzie dwa. Chcemy, aby to było półtora. Nie będzie to proste, ale patrząc na to, że poradziliśmy sobie w zakresie czy programów optymalizacji kosztów – za chwilę też pokażę te elementy – uważam, że

jest to element, który będzie teraz nam przyświecał. Ostatni pewnie też element wiążący się, że tak powiem, z budową wartości i przepływami, to zapewne to jest dla Państwa bardzo ważny aspekt – dywidenda. Dzisiaj jest za wcześnie, aby jeszcze się wypowiadać co do wartości, natomiast widzimy przesłanki do tego, aby wypłacić dywidendę, także z tego punktu widzenia jest to element, na który będziemy dyskutować i na pewno taką rekomendację jako Zarząd do walnego zgromadzenia złożymy. Jeszcze pewnie odnosząc się do dwóch elementów, które teraz towarzyszą nam codziennie, to są oczywiście energia i gaz. Biorąc pod uwagę, że z punktu widzenia energii, jesteśmy największym konsumentem przemysłowym energii w Polsce, w zakresie gazu 2,5 terawatogodziny – też jednym z większych, mogę powiedzieć, że to co zrobiliśmy, to co też wspominał Prezes, skupiamy się, tak jak Państwu pokazujemy, na tych celach naszych podstawowych, tam, gdzie mamy równania z niewiadomą, staramy się je eliminować poprzez właśnie świadome zarządzanie ryzykiem. Jesteśmy dość mocno zabezpieczeni na gazie – to mogę powiedzieć, że jesteśmy w ponad 50% na ten rok i jeszcze na następny, może już nie w takiej części. To znowu, to nie jest przypadek, to jest nasza świadoma decyzja. Jesteśmy zabezpieczeni, biorąc pod uwagę instrumentarium, to już tak technicznie odpowiadając, tu w Polsce, biorąc pod uwagę, że gaz jest dostarczany przez Orlen, to w zakresie, tu jesteśmy mandatami z Orlenem pozapinani na ceny, natomiast wyszliśmy też w tamtym roku z Polski, zahedgowaliśmy (*zabezpieczyliśmy*) część ekspozycji na gazie, TTF, gaz notowany w Amsterdamie, także potrafimy też ekspozycją w taki sposób zarządzać, aby to było z korzyścią też na koniec dla akcjonariuszy. W zakresie jeszcze gazu jeden element – jak Państwo wiecie, w podstawie u nas jako źródło wytwórcze są bloki parowo-gazowe. W tym momencie one pracują, patrząc na to, to arbitralnie uruchamiamy, ewentualnie kupujemy energię, zmniejszamy moc na blokach parowo-gazowych, natomiast też mogę powiedzieć, że odpaliliśmy, mamy też bloki węglowe, przy dobrym CO<sub>2</sub> plus dobrym węglu, to nam bardziej się opłaca, więc to też jest element taki, który wesprze – w niewielkim stopniu, ale on oczywiście też wesprze cenę zakupu energii i gazu. W zakresie energii jeden element, który też pojawił się w tym roku, czyli transakcja nasza z BGK w zakresie środków KPO, 94 megawaty instalacji fotowoltaicznych na liniach bezpośrednich. Będą to instalacje, które będą bezpośrednio nasze odbiorniki zasilać. Tam jest zaszyta dotacja, ale tak, aby Państwu zobrazować, co to oznacza, końcowy koszt wytworzenia tej energii powinien być 200, nawet poniżej 200 złotych, więc jakby to znowu ten projekt wesprze nas, będziemy mieć własne źródło, będziemy bardziej odporni, ale też krzywa kosztowa zakupu tej energii pozytywnie będzie kontrybuowała do EBITDA. Ostatni temat, który też już Pan Prezes wspominał, to jest kwestia zarządzania ryzykiem już od strony przychodowej. Tak, jak Państwo widzą w naszym sprawozdaniu, jesteśmy zabezpieczeni na miedzi w około 20%, na srebrze 32%. Jest to nasza świadoma decyzja i strategia. Dokładamy kolejne klocki. Tego Państwo jeszcze nie widzą, bo to pokażemy, po pierwszym kwartale, mogę powiedzieć, że dołożyliśmy kolejne niewielkie elementy. Ja na to w ten sposób nie patrzę, ale jeżeli miałbym powiedzieć, co to są za transakcje, to są

transakcje dotyczące srebra i miedzi zawarte po dużo wyższych kursach. One będą kontrybuowały, jak gdybym miał powiedzieć na dzień dzisiejszy, gdzie jest rynek, będą dokładać kilkaset milionów złotych do naszego wyniku. Natomiast nie patrzemy na to w ten sposób. Krok po kroku realizujemy pewne strategie, skupiając się na tych elementach, o których wspominałem wcześniej. Teraz przeszedłbym płynnie do naszej prezentacji, aby podsumować kluczowe elementy. To po stronie przychodów, tak jak Państwo widzą, 3% większe przychody w Grupie Kapitałowej. Duża, duża cały czas atencja co do kosztów. Za chwilę pokażę na kosztach rodzajowych, co się dzieje. Natomiast myślę, że efekt widać na tym slajdzie przez pryzmat EBITDA. Wszystkie segmenty i segment Polska i KGHM INTERNATIONAL i Sierra Gorda pozytywnie kontrybuowały do EBITDA. Przypomnę, że już w tamtym roku, rok 2023 do 2024, to przyrost EBITDA był 58%. Także w tym roku dokładamy 28%. Z tego, co pamiętam, 2023 to było 5 z hakiem EBITDA, więc tak naprawdę w dwa lata się podwoiliśmy na poziomie EBITDA. Także dużo czynników oczywiście makro nam bardzo pomagało, ale to nie samo makro wykonało nam ten wynik, także duża praca, ale dużo też pracy w dalszym ciągu przed nami. Co do przychodów, to główne elementy, tak jak dyskutowaliśmy, to z jednej strony wolumen, który negatywnie wpłynął, ale on był planowany, to też elektrorafinacja i remont elektrorafinacji, jak i produkcja na Robinsonie była zgodna z planem. Wsparty nas rynek, dolar – złoty, to co mówił Pan Prezes, negatywna wycena i negatywnie wpłynęło to na przychody. Korekta z tytułu instrumentów pochodnych, w tamtym roku to było 678 milionów złotych. W tym roku, gdybym miał powiedzieć, bo te transakcje zabezpieczające są w różnych miejscach, ale wszystkie transakcje zabezpieczające za rok 2025, to było ponad 250 milionów złotych *in plus*, które wpłynęły do nas, do Spółki. Koszty rodzajowe 8%. Natomiast jeżeli tutaj mamy w tych 8% dwa elementy, czyli wsady obce, i tutaj wsady obce przyrosły o 12%, to jest z jednej strony element cenowy, bo też realizując wyższe przychody, te wsady obce oczywiście są droższe, drugi element to jest też ilościowy, po prostu też więcej wsadów obcych kupiliśmy, i kolejny element, który jest, można powiedzieć, poza naszą kontrolą, to jest podatek miedziowy, i tutaj też jest duży wzrost ponad 21%. Gdybyśmy odcięli te dwa elementy, to można powiedzieć, że koszty rodzajowe rok do roku nam wzrosły o 4%. Natomiast też zwróciłbym uwagę na kategorię usługi obce. Proszę spojrzeć, że one rok do roku spadły. I to jest coś, o czym mówiliśmy też – o materiałach i usługach. Przez cały tamten rok to był element, na którym dużą atencję przykładaliśmy, w tym roku dalej, więc jakby to też widzą Państwo te efekty. Proszę spojrzeć na czwarty kwartał 2024 do czwartego kwartału 2025. Ten wzrost również pomiędzy tymi kwartałami jest tylko o 3%, także staramy się obniżyć już do poziomu inflacji ze wzrostem czynników wytwórczych u nas, także dyscyplina kosztowa. No i jaki to jest z tego efekt, efekt z punktu widzenia kosztu C1? C1 w Grupie spadł o 3%, ale tutaj duży element jest podatek. Gdybyśmy wyłączyli teraz podatek i spojrzeli na C1 bez podatku, to ten spadek w Grupie Kapitałowej był -17% rok do roku. Jeżeli spojrzymy na poszczególne segmenty, to w KGHM Polska Miedź S.A. wzrost z jednej strony mógłbym powiedzieć, że jest +3%, natomiast znowu tak

naprawdę ten wzrost został zdeterminowany przez podatek, który wzrósł z punktu widzenia wzrostu makro o 27%. Bez tego tak naprawdę mamy 10% spadku na C1 w Polsce. I tutaj dobry *performing*, ta dźwignia operacyjna i też dyscyplina kosztowa spowodowała, że zarówno KGHM INTERNATIONAL -32%, jak i Sierra Gorda -46%, plus oczywiście metale towarzyszące, TC/RC to, co też Państwo obserwują pewnie na bieżąco, to też pozytywnie wsparło nam plus bardzo dobra sprzedaż, którą zrealizowaliśmy. Podsumowując wynik Grupy Kapitałowej, pozytywnie oczywiście kontrybuowała versus rok 2024 EBITDA, różnice kursowe – oczywiście one były bardzo znaczące z punktu widzenia umocnienia się dolar/złotego. I tutaj jest duża pozycja, czyli wynik zaangażowania we wspólne przedsięwzięcia zgodnie z MSR, natomiast mówiąc wprost Państwo widzą to w naszej nocie – to jest przede wszystkim Sierra Gorda. Dwa słowa może tutaj wyjaśnienia, co takiego się stało. W roku 2025 Sierra Gorda do tej pory miała stratę, którą rozliczaliśmy. Ta strata została rozliczona i to był pierwszy taki *trigger*, który spowodował, że przyjrzelśmy się temu aktywowi. Drugie też polepszenie *performingu* i ta przyszłość, którą widzimy i którą rysujemy sobie w zakresie Sierra Gorda, jest na tyle dobra, że to spowodowało konieczność testowania tego aktywowa, to aktywo po testowaniu reprezentuje teraz wartość u nas w księgach. Do tej pory dla przypomnienia ta wartość wynosiła 0, więc z tego punktu widzenia odbudowujemy wartość. Chcę powiedzieć, że to nie jest jeszcze koniec, więc jeżeli Sierra Gorda, a to zakładamy, będzie tak *performowała* także w kolejnych okresach, pewnie będziemy z Państwem rozmawiać na temat, jaki to ma wpływ z punktu widzenia prezentacji w naszych księgach rachunkowych. Ostatnia rzecz – w sumie kluczowa – czyli przepływy. Staramy się jak zawsze książkowo, czyli działalność operacyjna finansuje działalność inwestycyjną i to jest zrealizowane. Natomiast tutaj w dużej części to, co też powiedziała Pani Prezes, to w działalności inwestycyjnej bardzo nas wsparły spłaty długu z Sierra Gorda, to już ponad miliard złotych, które pozytywnie wpłynęło na przepływy w Grupie. Także, jak Państwo widzą, spadamy teraz z długiem, to też będzie pozytywnie. Myślę, że z punktu widzenia kolejnych okresów będą Państwo widzieli, że na kosztach finansowych będziemy starali się też Państwa pozytywnie zaskoczyć, aby te koszty długu naszego były jak najniższe. To wszystko, dziękuję bardzo.

**ARTUR NEWECKI, RZECZNIK PRASOWY/PRESS SPOKESMAN:** Bardzo dziękuję Zarządowi za zaprezentowanie wyników i teraz przechodzimy do sesji pytań i odpowiedzi, którą będzie moderował Dyrektor Janusz Krystosiak.

**JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Zapraszam do zadawania pytań - prośba o przedstawienie się.

**ŁUKASZ PIASECKI, IPOPEMA SECURITIES:** Dzień dobry, Gratuluję świetnych wyników. Ja mam kilka pytań – znowu do tej dywidendy najpierw zajdziemy, bo tam sufit mamy 3,24 techniczny, uwzględniając tę strategię, którą Państwo tam dali. I pytanie jest: Czy możemy się spodziewać około 2 złotych, 2,50 złotych? Jak na to możemy patrzeć? Drugie pytanie odnośnie *working capital*: Na jakich poziomach możemy spodziewać się wzrostu tego *working capital* w kolejnych okresach w 2026 roku, w pierwszym i drugim kwartale? I chciałbym zapytać jeszcze o Maroko: Czy bliżej będziemy mogli jakieś dostać informacje? Z analiz wychodzi, że Maroko posiada też około 12% światowych zasobów złóż rzadkich, tych minerałów złóż rzadkich. I pytanie jest: Czy KGHM będzie chciał iść też w tę stronę, czy jednak skupi się na miedzi i srebrze? To moje pytania. Dziękuję.

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Jeśli chodzi o dywidendę, czy jakiś potencjał w tym zakresie, nie chcemy i nie będziemy odchodzić od dotychczasowej polityki dywidendowej, co oznacza, mimo tego, że w zeszłym roku dywidendy nie wypłacała Spółka, to było związane przede wszystkim z potrzebą zabezpieczenia sobie w ramach rozmów na temat obniżenia podatku możliwości CAPEX na dalsze lata. Uzyskaliśmy obniżkę podatku, w związku z czym całość uzyskanych w ten sposób środków, czy niewypłaconych na zewnątrz chcemy przeznaczyć na CAPEX. To oznacza, że możemy spokojnie wrócić do dotychczasowej polityki dywidendowej, o której, jak Państwo świetnie wiecie, możemy powiedzieć w tej chwili tyle, że nie będzie to na pewno ponad 30% zysku netto. Decyzję ostatecznie co do wysokości podejmiemy pewnie za jakiś miesiąc czy dwa i zaproponujemy coś rynkowi. Chcemy wypłacić w ramach dotychczasowej polityki dywidendowej. Jeśli chodzi o Maroko, to może najpierw Pani Prezes.

**ANNA SOBIERAJ-KOZAKIEWICZ, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Bardzo chętnie. Proszę Państwa, jeśli chodzi o Maroko, albo raczej szerzej kwestie rozwoju bazy zasobowej aktywów zagranicznych i w ogóle Grupy Kapitałowej – my działamy w oparciu o długoterminowy plan rozwoju polityki bazy zasobowej aktywów zagranicznych, która przewiduje rozwój aktywów na różnym poziomie zaawansowania. Od początkowego stanu *Greenfield*, od zakupu, czy pozyskiwania różnego rodzaju koncesji eksploracyjnych, poprzez projekty rozwojowe, aż po projekty już gotowych kopalni. I w oparciu o pewne wskazane dla nas, właściwie przyjęte benchmarki, których się trzymamy, do których należy, jednym z nich jest pewne stabilne prawodawstwo, czyli stabilna jurysdykcja, ale przede wszystkim zasobność złoża i roczna przewidywana produkcja miedzi, a także okres żywotności kopalni – opracowujemy sobie mapę takich przyszłych ewentualnych wejść kapitałowych. Jeśli chodzi o Maroko, faktycznie podpisaliśmy porozumienie z dwoma podmiotami publicznymi funkcjonującymi na tamtym rynku. Jednym z nich jest firma zajmująca się poszukiwaniem koncesji eksploracyjnych, drugą

---

jest duża firma zajmująca się wydobywaniem i produkcją miedzi, ale również innych metali. I tutaj chciałam powiedzieć, że to jest porozumienie otwarte na tym etapie, które pozwala nam poszukiwać szeroko tych projektów, również projektów niemiedziowych, przy czym zaznaczam, że głównym przedmiotem naszej działalności jest i będzie zawsze produkcja miedzi i produkcja metali towarzyszących. Niemniej jednak, przyglądamy się rynkowi szeroko i również jesteśmy zainteresowani rozwijaniem kompetencji w zakresie innych metali. Także mam nadzieję, że w najbliższym czasie będziemy coś Państwu komunikować. Na tym etapie jest to memorandum, które ma charakter jeszcze niewiążący i otwiera potencjalne pola do współpracy. Dziękuję.

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Dodam tylko, jeśli chodzi o takie rozszerzenie, czy rozbudowę, rozwój Firmy na bazie zasobów zagranicznych, potencjalnych, to też troszeczkę więcej i bardziej precyzyjnie powiemy o tym, na czym polega nasze rozsądne poszukiwanie, przy okazji prezentacji strategii. A jeśli chodzi o *working capital*, to proszę bardzo.

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Dziękuję bardzo. Jak sami Państwo wiedzą, jest bardzo wiele zmiennych w tym równaniu w zakresie *working capital*. Mogę powiedzieć, jakby tak wyizolowując tylko np. te anody, to będzie około jeszcze miliarda złotych. Natomiast to też jest tak, że my będziemy dużo produktów gotowych w międzyczasie obniżać, stany magazynowe. Natomiast to pewnie jeszcze dwa słowa komentarza do tych wyników styczeń – luty produkcyjno-sprzedażowych, które Państwo widzieli – głównie dotyczy miedzi – ta niższa sprzedaż, ona też z paru czynników wynika. Styczeń był dość, że tak powiem, to nie tylko dla naszej branży, ale myślę, że dla wielu eksporterów, trudny z punktu widzenia dostępności portów. Teraz natomiast, to też można powiedzieć, z jednej strony cieśnina Ormuz nas bezpośrednio nie dotyka, ale pośrednio dotyka i myślę, że wszystkich dotyka, bo te kolejki na załadunek, na kontenery są coraz dłuższe, więc myślę, że to może mieć w jakimś scenariuszu delikatny wpływ na *working capital*. Natomiast jakbym miał obrazowo powiedzieć, pewnie teraz do czerwca będziemy rosnać, troszeczkę pewnie wrzesień też może być wzrost na wykorzystaniu kapitału obrotowego, i bardzo, bardzo silne przepływy w ostatnim, czwartym kwartale pozytywne. I myślę, że nad tą strategią będziemy się skupiać tak, żeby ten *working capital* też optymalizować.

**JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Bardzo dziękuję, zapraszam.

**PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER:** Witam. Mam dwa zestawy pytań, jedno to są wolumenowe, drugie CAPEX. A propos wolumenów: W drugim półroczu 2025 roku mieliście bardzo wysokie okruszcowanie w Spółce Matce i na miedzi, i na srebrze.

I pytanie: Czy to jest nowy, stabilny poziom, czy to było absolutnie wyjątkowe, czy było to wyjątkowe półrocze i kolejne kwartały przyniosą obniżenie tego okruszczenia? Jeśli jesteśmy w wolumenach, to od razu zahaczę o KGHM INTERNATIONAL, bo widzimy – pierwsze dwa miesiące są bardzo słabe, jeśli chodzi o produkcję i też chciałbym się dowiedzieć: Czy to jest jakiś tylko drobny problem, który za chwilę zostanie rozwiązany, czy być może trzeba się liczyć z obniżeniem *guidance* dla tego projektu? I to jeśli chodzi o wolumeny, więc zaraz wrócę jeszcze do CAPEX.

**MIROSŁAW LASKOWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION):** Jeżeli chodzi o wolumeny, te wielkości okruszczenia miedzi w urobku, czy w złożu oraz srebra w złożu utrzymują się na podobnych poziomach cały czas. Pewno Pan zauważył zmiany tam trzecich miejsc po przecinku. Natomiast planujemy w budżecie na rok 2026 podobne wielkości jak do wykonania z 2025 roku.

**ANNA SOBIERAJ-KOZAKIEWICZ, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Jeśli zaś chodzi o wolumeny w segmencie KGHM INTERNATIONAL, proszę Państwa, należy mieć na uwadze to, że referujemy się do zeszłego roku, w którym produkowaliśmy miedź z wyrobiska Ruth West 5, które charakteryzowało się lepszymi parametrami złoża. Obecnie eksploatujemy rudę z wyrobiska Liberty, która te parametry złoża ma o wiele gorsze i ściągamy, robimy *stripping* z wyrobiska Veteran. I owszem, widać tę różnicę, porównując rok do roku budżetowo, natomiast analizujemy te budżety. Dążymy do tego, aby pozycje budżetowe w zakresie produkcji zostały osiągnięte.

**PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER:** Zaznaczę, że te wolumeny w KGHM INTERNATIONAL są gorsze nie tylko rok do roku, ale według Waszego budżetu, więc ja nie porównuję rok do roku, bo wiem, że każdy rok jest inny, ale porównuję z Waszym budżetem.

**ANNA SOBIERAJ-KOZAKIEWICZ, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Owszem, tak jak powiedziałam, są tam pewne wyzwania natury geologicznej i też technologicznej, z którymi się mierzymy. Natomiast nie mówimy o prognozach, analizujemy przyczyny i będziemy starali się osiągnąć wyniki budżetowe.

**PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER:** Dobrze. I drugi zestaw, jeśli można, CAPEX, bo nieustannie nurtuje mnie pytanie: Czy i kiedy KGHM rozpocznie dużą inwestycję KGHM 2.0, czyli budowę nowej kopalni za Odrą. I to byłoby pierwsze pytanie. A drugie z tego samego cyklu: Wspomnieliście Państwo o rozmowach na temat czwartej linii produkcyjnej w Sierra Gorda. Ja chciałbym zrozumieć, jaki jest sens ekonomiczny budowy czwartej linii,

---

bo z mojej perspektywy trudno mi go znaleźć, ale być może jest i chciałbym dowiedzieć się dokładnie, jak to wygląda.

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Może rozpocznę od drugiej części, tylko powiem, że to też jest wynik, czy wyrównanie informacji z naszymi australijskimi partnerami. Oni zakładają, czy mówią o tym i to teraz podlega również naszej wspólnej analizie, której wyniki i ogłoszenie prawdopodobnie decyzji w tej sprawie, przynajmniej kierunkowo jeszcze czekamy, to będzie koniec pierwszego półrocza. South zakłada nawet do 20% podniesienie produkcji dzięki czwartej linii, ale jest to związane jeszcze z dwoma przynajmniej czynnikami. Po pierwsze, przyspieszyliśmy prace eksploracyjne, czyli wiercenia w dalszej części złoża w Sierra Gorda – to jest pierwsza rzecz. I to też będzie miało wpływ na decyzję o czwartej linii. Czekamy też na raport w tej sprawie, który mamy dostać w najbliższych tak naprawdę tygodniach po to, żeby przygotować się razem z częścią tych kalkulacji do tego projektu na połowę roku. Druga rzecz, to są też rozmowy na temat dodatkowego przerobu z kopalń sąsiednich. To tyle mogę w tej chwili Panu odpowiedzieć na to pytanie. Proszę jeszcze o uzupełnienie Panią Prezes.

**ANNA SOBIERAJ-KOZAKIEWICZ, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Tak, uzupełniając to, co Pan Prezes powiedział – czwarta linia mielenia zakłada wzrost na zakładzie przeróbczym o około 20%. Przy zachowaniu uzysku, który obecnie osiągamy, można przewidywać wzrost produkcji o około 20%. Jesteśmy na etapie, kiedy prowadzimy analizy nie tylko finansowe, ale przede wszystkim techniczne, czy czwarta linia mielenia spełni te wymagania, czy ewentualnie są inne dostępne drogi do inwestowania w rozwój kopalni. Rozmawiamy na ten temat z naszym partnerem South 32. Natomiast to, co jest istotne i ważne, Sierra przygotowuje również strategię rozwoju kopalni, która opiera się również na dodatkowych wierceniach złóż, które są dookoła samego *pitu* Sierra Gorda. I ta decyzja będzie, decyzja finansowa, która ma zapaść do połowy roku na temat rozbudowy tej kopalni, będzie wynikiem tych wszystkich analiz. Czyli nie jedynie analizy technologicznej, ale przede wszystkim technologicznej, finansowej i strategii przedstawionej przez Sierra Gorda i zaakceptowania przez *Owners Council*, czyli przez Radę Właścicieli strategii rozwoju kopalni Sierra Gorda. Jeśli chodzi o CAPEX, mniej więcej Państwo już też wiecie, jaki to CAPEX jest, bo już o tym była mowa. Przewidujemy, że to będzie około 700 milionów dolarów. Sierra Gorda ma takie zdolności finansowe, aby w oparciu o finansowanie dłużne sfinansować rozbudowę tej kopalni. Finalną decyzję w tym zakresie będziemy Państwu komunikować oczywiście w drodze odpowiednich komunikatów.

---

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Jeszcze tylko dodam jedną rzecz, bo myślę, że wiem też dokładnie, o co Panu Pawłowi chodzi z punktu widzenia modelu i co stoi za tą transakcją. To jest bardzo prosta odpowiedź. Skracamy LOM, czyli skracamy koszty, dyskontujemy przepływy w krótkim okresie. To jest główny cel tej czwartej linii. Także ona tylko to spowoduje, że skracając LOM, skracamy koszty, szybciej dyskontujemy przepływy. Na tym polega cały sekret, można powiedzieć w dwóch zdaniach, czwartej linii.

**ANNA SOBIERAJ-KOZAKIEWICZ, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** To jeszcze tylko ja *ad vocem*, bo to jest bardzo ciekawe zagadnienie. Oczywiście, że tak jest, czwarta linia mielenia skróci LOM, natomiast po to rozmawiamy w szczegółach na temat strategii rozwoju kopalni i bierzemy pod uwagę również te dodatkowe odwierty, czyli rozwiercenia Catabeli North i sąsiadujących wyrobisk, żeby zminimalizować ryzyko tego skrócenia LOM.

**ZBIGNIEW BRYJA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT):** To wracam do KGHM 2.0. W związku z tym, że koncesja eksploracyjna na obszar koncesyjny Bytom Odrzański udzielona wiele lat temu została zaskarżona przez kanadyjską firmę i trafiła sprawa do arbitrażu międzynarodowego, nie były prowadzone tam roboty eksploracyjne, geologiczne, które byłyby podstawą do zaprojektowania przyszłej kopalni. Wiemy, że jest to złożo, natomiast nie robiliśmy tam badań, szczególnie w rejonie za Odrą, ze względu na to, że do końca nie byliśmy pewni wyniku rozstrzygnięcia sądowego. Sytuacja w tej chwili jest następująca. Koncesja została utrzymana dla nas. My wystąpiliśmy o przedłużenie koncesji eksploracyjnej do 2036 roku. Fragment złoża Bytom Odrzański do Odry, jak my to nazywamy, zakładamy, że będzie wydobyty wraz z dotychczasowymi koncesjami eksploatacyjnymi naszej Firmy. I w tym roku rozpoczynamy dużą eksplorację, kilkanaście otworów, tam przynajmniej 12 otworów będzie odwiercone za Odrą, żeby potwierdzić parametry tego złoża. Do tego wiercimy na sąsiednim obszarze Kulów-Luboszyce. Mamy też z sąsiedniego obszaru Głogów, koncesji Głogów, informację geologiczną. I po uzyskaniu tych wszystkich informacji będzie możliwość zaprojektowania. Odpowiadając krócej – za kilkanaście lat będziemy mogli tam rozpocząć budowę przynajmniej dwóch szybów, bo takie zakładamy początki udostępnienia. Tak więc, jeszcze kilka lat musimy wytrzymać, aczkolwiek bardzo liczymy na to. Poza tym, proszę Państwa, jeżeli mówimy o kopalni KGHM 2.0, to trzeba sobie zdać sprawę, że w tej chwili pracujemy trzema kopalniami na olbrzymim obszarze. Tam będzie jedna. Tak więc, to trzeba też myślowo sobie, że tak powiem, mniej więcej w proporcjach pewnych dopasować. W każdym razie, wracając do Pańskiego pytania wprost – za co najmniej 10 lat rozpoczniemy pracę w terenie.

---

**PAWEŁ PUCHALSKI, SANTANDER:** Bardzo dziękuję.

**ZBIGNIEW BRYJA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT):** Dziękuję.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję bardzo. Jeśli można, szybko pytanie z naszej skrzynki. Jason Fairclough, Bank of America: Czy nowy Prezes mógłby omówić swoje priorytety – jak będzie zarządzał firmą? Czy mógłbym Pana Prezesa prosić o to?

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Po pierwsze, Szanowni Państwo, to zawsze jest gra zespołowa, tak? Szczególnie w spółce publicznej o dużym zasięgu funkcjonowania, w wielu wątkach i tak dalej. Jest przede wszystkim jeden priorytet podstawowy i to nie jest puste hasło, czyli rozwój KGHM, budowanie jego wartości poprzez kilka elementów, których już dotknęliśmy. Przede wszystkim, podniesienie efektywności produkcji. Został wspomniany tutaj Program Optymalizacji Kosztów na przykład, szczególnie w ramach polityki zakupowej, którą chcemy poprawiać, ale również takiej efektywności technologicznej, szukania rozwiązań. Do tego dochodzi konieczna, jak się wydaje, o czym wspomniał już Prezes Krzyżewski, jakaś część strategii poświęcona pozyskiwaniu tańszej energii, bo ten zakres produkcyjny, przemysłowy, w którym się poruszamy, to rzeczywiście powoduje, że jesteśmy punktowo największym odbiorcą energii, jak również gazu. I w związku z czym, tutaj chcemy poprawić się i przygotować taki program, żeby być daleko poniżej dzisiaj wskazywanych poziomów cen energii, chociażby przy kontraktach różnicowych z *offshore* energetyki wiatrowej, czy z przewidywanych cen energii dzisiaj dla atomu. Więc szukamy gdzieś troszeczkę złotego środka. Być może tak dokładnie punktowo go nie znajdziemy w tym zakresie, ale to jest jeden z podstawowych elementów kosztowych. Do tego dochodzi to, o czym już wspomniałem, czyli silny nacisk, duży akcent na poprawę funkcjonowania Grupy Kapitałowej poprzez pogłębienie działania w ramach lepszego ładu korporacyjnego, ale też z naciskiem na to, żebyśmy mieli tę Grupę lepiej wykorzystaną dla całej Firmy. W tym mieści się również część tego, co definiujemy sobie w swoim zakresie jako *local content*, mniejsze sięgnięcie po często droższe rozwiązania z zewnątrz. Mamy spółki duże, z dużym potencjałem, które mogą nam zapewnić, szczególnie w tych programach CAPEX, które mamy, lepsze wykorzystanie zasobów, które już posiadamy i chcemy to zrobić jeszcze taniej. To taki priorytet, jeśli chodzi o kwestie produkcyjne. Chcemy też pogłębić, być może, a na pewno zastanowić się nad dalszą dywersyfikacją w zakresie sprzedaży. I to, o czym wspomniała Pani Prezes, również jednym z moich priorytetów osobistych, ale to nigdy nie jest działalność jednoosobowa – mamy

---

uzgodniony też priorytet w zakresie poszukiwań dalszych zasobów, żeby wzmocnić i zbudować dodatkową wartość na, być może, aktywach zagranicznych – czy to będzie Maroko, czy jakiegokolwiek inne złoża. Szukamy szeroko. Oczka sieci mamy duże. Nie chcemy, bo nie ma okazji, patrzeć na rzeczy, które mogą być jednostkowo, kosztowo droższe, czyli rzeczy małych. Raczej szukamy rzeczy z poważnym potencjałem.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Bardzo dziękuję. Jeszcze jedno pytanie od Jasona: Na rynku wytop miedzi nie jest postrzegany jako dobra inwestycja, nie generuje dobrych zwrotów z kapitału. Czy rozmawialiście Państwo o budowie huty miedzi w USA? Czy to tylko pomysł, czy rozważania, czy też poważnie się nad tym zastanawiacie?

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Szanowni Państwo, to chyba z mojej winy. Ja w jednej z wypowiedzi sprzed chyba kilku tygodni wspomniałem o potencjalnym pomysle budowy huty w Stanach Zjednoczonych. Chcę powiedzieć, że to nie jest tylko hasło, chociaż właśnie traktuję hasło „huta” - już wyjaśniam. Chcielibyśmy się włączyć, czy rozpatrujemy na razie potencjał we włączeniu się w łańcuch wartości produkcji przede wszystkim miedziowej na świecie. To, co mamy w Polsce, czyli hutnictwo, to jest połowa europejskiego potencjału w hutnictwie miedzi. Chcemy stabilnie przynajmniej utrzymać, przy drobnych zmianach, wykorzystając też zieloną politykę złomową. Huta Legnica – widzimy tutaj potencjał dla huty złomowej właśnie, do jej funkcjonowania. Jeśli chodzi o inwestycje zagraniczne w zakresie przerobu, czyli to właśnie huta w Stanach Zjednoczonych, widzimy, jak rozwijają się i inwestują polskie firmy też w łańcuch wartości oparty na miedzi przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. To jest rynek rozwijający się, jest dużo jeszcze potencjału do wykorzystania i wzięcia z rynku, na przykład w zakresie walcówki miedziowej. Jesteśmy też po rozmowach z partnerami na temat ich planów. Rozważamy gdzieś pojawienie się w dalszym łańcuchu wartości w zakresie przetwarzania miedzi, aż do jakiegoś finalnego być może produktu.

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Szanowni Państwo, gdyby teraz pewnie zapytać nas, albo Państwo sami by sobie zadali pytanie, czy gdzieś opłaca się w jakiejś szerokości geograficznej otworzyć hutę miedzi, to każdy zna odpowiedź, że raczej przy tym TC/RC nie bardzo. Natomiast nie możemy powiedzieć dokładnych destynacji, ale prawda też jest taka, że nie w technologii chińskiej, ostatnia huta, która została wybudowana, to w Głogowie. I tak, prowadzimy rozmowy w zakresie *know-how*, który posiadamy, że moglibyśmy w różnych krajach, różne kraje zastanawiają się, czy taką instalację postawić. To nie jest tak, a) zbyt wcześnie, żeby o tym mówić, tak jak mówił Pan Prezes, b) nie możemy o tym mówić w szczegółach. Natomiast to już tu raczej dotykamy tematów

geopolitycznych niż aspektów finansowych. Bo jeżeli dane państwo będzie chciało postawić sobie w celu uniezależnienia się w łańcuchu dostaw i posiadania takiego aktywa, to takie aktywa mogą powstać. My potencjalnie jesteśmy jako ten, który potrafi zaprojektować, wybudować, więc jesteśmy też tutaj w różnych rozmowach. Natomiast to są informacje bardzo delikatne i poufne. A z drugiej strony jest też zbyt wcześnie, żeby na ten temat się wypowiadać. Tak jak mówił Pan Prezes, na pewno jesteśmy aktywni na różnych rynkach, z różnymi usługami, niekoniecznie z towarem, ale także z usługami, które mamy i *know-how*, które mamy w ramach Grupy Kapitałowej.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/ DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję bardzo. Proszę pytanie z Sali Pan Dariusz Nawrot.

**DARIUSZ NAWROT, NOBEL SECURITIES:** Dzień dobry. Te prace analityczno-poszukiwawcze w Maroku z jakimi wydatkami po stronie KGHM mogą się wiązać w 2026, 2027 roku?

**ANNA SOBIERAJ-KOZAKIEWICZ, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Szanowni Państwo, tak jak powiedziałam wcześniej, na obecną chwilę podpisaliśmy *memorandum of understanding*, który jest niewiążącym dokumentem, nie niesie za sobą żadnych wydatków finansowych i tutaj postawię kropkę, dlatego że nie będziemy mówili o przyszłości. Nie wiemy, w jaki sposób jeszcze będziemy kształtować treść tego porozumienia. Analizujemy dane i w tym momencie nie jesteśmy w stanie powiedzieć żadnych informacji na temat potencjalnych CAPEX i wydatków.

**JAKUB SZKOPEK, ERSTE:** Mam jedno pytanie odnośnie kwasu siarkowego, bo są informacje, że generalnie, globalnie jest problemem w różnych jakichś kopalniach. Państwo jesteście akurat na tyle, można powiedzieć, zabezpieczeni, że macie własną produkcję. Tam w raporcie piszecie 600 000 ton rocznie w Polsce. Jakbyście Państwo mogli powiedzieć coś więcej o tym procesie i o tym produkcie. Czy jesteście w stanie go sprzedawać więcej? Jak wyprodukuje 600 000, to ile jesteście w stanie sprzedać tutaj do klientów regionalnych, powiedzmy, tego kwasu siarkowego? I też pytanie: Czy Sierra Gorda i Robinson używają właśnie tego produktu i czy oni nie mają jakichś problemów z dostępnością?

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Tak jak Pan mówi, produkujemy około 600 000 ton. Jest to dla nas produkt bardzo, że tak powiem, ważny, ale też z punktu widzenia bezpieczeństwa, bo nie mamy zbyt dużo, jak Państwo wiedzą, retencji i zbiorników, więc

ten produkt musi być bardzo szybko, że tak powiem, sprzedawany. Więc naturalnym jest, że ta renta geograficzna gra dużą rolę, więc duża część zostaje tutaj w kraju i w tym zakresie nie będziemy tego zmieniać. Natomiast te ceny, które rozpoznajemy w kraju, może nie są takie, jak Pan mówi. Natomiast też za chwilę powiem, dlaczego netto nie uzyskują takich cen na świecie producenci siarki. Natomiast eksport, który od dwóch lat realizujemy z kwasu siarkowego, jest bardzo znaczny na różnych destynacjach. Natomiast teraz powiem, dlaczego takich cen, jak Pan mówi, 150-200 dolarów nie uzyskuje się, bo frachty strasznie ostatnio podrożały i dostępność też tankowców. Abstrahując też, już wchodząc w szczegóły, jak wysyłamy towar przez Szczecin, tor jaki jest, zanurzenie 10 metrów pozwala tylko pewnym statkom tonażowym wchodzić. Więc jest dużo aspektów, abstrahując też technicznych, kolejowych, ile możemy tego też wahadłami przewieźć do Szczecina. Niemniej jednak jest to produkt, który mogę powiedzieć, od dwóch lat gra ważną rolę z punktu widzenia, że do tej pory czasami zdarzało się, że ceny na kwasie siarkowym były prawie zerowe. W tej chwili jest to dla nas produkt, na którym zarabiamy i to zarabiamy dość dobrze. Niemniej jednak on jest dość wyjątkowy, patrząc na inne produkty. A drugie pytanie. My sprzedajemy koncentrat, tak? My nie ługujemy, więc nie potrzebujemy procesowo w Robinsonie czy Sierra Gorda kwasu. W przyszłości, jeżeli będziemy ługować w Sierra, to pewnie kwas będziemy potrzebować. Także to odpowiadając na to pytanie. Natomiast kwestia kwasu siarkowego akurat w kontekście konfliktu jest czymś, co jest ważne przede wszystkim dla przemysłu nawozowego.

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** To tylko dodam, że to też jest informacja, którą Państwo już posiadacie – naszym głównym partnerem, odbiorcą kwasu siarkowego są Police z Grupy Azoty, przy tej skokowej wyższości cen gazu cała Grupa lekko wyhamowała, czy może nie lekko wyhamowała z produkcją, żeby nie brnąć w stronę kosztową, więc będziemy mieli zakładam, czy mamy już obecnie, więcej kwasu siarkowego do sprzedaży na zewnątrz.

**JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Bardzo dziękuję. Czy mamy pytania z Sali? Bardzo proszę.

**MONIKA KRĘŻEL, TRYBUNA GÓRNICZA:** Chciałam spytać o budowę szybów. Skoro w 2029 roku szyb GG-1 będzie przeznaczony dla ruchu załogi, a co z pozostałymi szybami? Co planuje się w tym roku, jeśli chodzi o to przedsięwzięcie?

**ZBIGNIEW BRYJA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT):** Szyb GG-1 w tej chwili, jak mówię, kończymy zbrojenie odcinka rzapiowego i podszybia szybu GG-1. Zbrojenie wyciągu głównego i awaryjnego zostało zakończone. W tej chwili na szybie GG-1 kończymy do połowy roku

zwiększenie mocy powierzchniowej stacji klimatyzacyjnej z 33 MW do 40 MW. Następnie, likwidujemy obiekty okresu tymczasowego, okresu głębienia i będziemy rozpoczynać obiekty docelowe. W tej chwili mamy zawartą umowę z naszym generalnym inżynierem kontraktu. To będzie PeBeKa, nasza spółka stuprocentowa, więc zostaje wszystko w rodzinie. A nadzór nad pracami będzie prowadził jako generalny nadzór Bipromet, również nasza stuprocentowa spółka, także poza wykonawcą stacji klimatycznej, gdzie urządzenia są wysokiej technologii, niestety nie naszej produkcji, to mamy *local, local, local content* w tym wypadku. Dziękuję.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/ DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję bardzo. Teraz pytanie z naszej skrzynki pocztowej - Ioannis Masvoulas, Morgan Stanley: Jakie są wskaźniki zabezpieczeń w zakresie gazu ziemnego i energii elektrycznej na rok 2026?

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Tak jak mówiłem, rok 2026, przede wszystkim te pierwsze półrocze, to mamy ponad 50% na gazie i mniej więcej tyle, 50% na energii elektrycznej. Jeżeli miałbym to tak jakoś obrazowo powiedzieć, naszą ambicją jest to, żeby mimo tego, że energia elektryczna w styczniu była dużo droższa, teraz jest gaz dużo droższy, ale chcielibyśmy się zamknąć, że tak powiem, w budżecie zeszłego roku. To jest nasza ambicja, żeby z punktu widzenia krzywej kosztowej cena energii nie wzrosła *versus* rok poprzedni. Natomiast zobaczymy. Ta sytuacja jest tak nieprzewidywalna. Natomiast z naszego punktu widzenia będziemy na bieżąco tę sytuację śledzić i monitorować.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/ DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję bardzo. Tutaj może takie trochę techniczne pytanie, doprecyzujące chyba wypowiedź Pana Prezesa. Fundusz Datum: Czy zabezpieczenia dotyczące miedzi i srebra zostaną obciążone z góry, czy też będą równomiernie rozkładane w ciągu najbliższych trzech lat?

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** To zgodnie z rachunkowością zabezpieczeń, transakcja po pierwsze musi spełniać znamiona efektywności. Jeżeli jest efektywna, to plasujemy ją na działalność operacyjną, natomiast transakcje są rozliczane wraz ze sprzedażą, więc Państwo widzą w naszej nocie, jakie są zapadalności tej transakcji, one są częściowo rozliczane, więc tak patrząc na ten załącznik, na pewno Państwo mogą sobie tam prześledzić, schodzić, więc to będzie schodziło przez następne tam, w zależności od transakcji rok, dwa, w zależności, o jakiej konkretnej transakcji byśmy mówili.

---

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/ DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję bardzo. Czy mamy teraz pytania z Sali? Nie mamy, to ja wykorzystam tę chwilę na pytanie z Internetu, z naszej skrzynki. Pytanie od ISM: Czy możemy powiedzieć, jak rozdysponujemy kapitał pomiędzy, nazwijmy to tak, ekspansją w Maroku, trzema nowymi szybami i może inną ekspansją międzynarodową? Czyli alokacja kapitału.

**PIOTR KRZYŻEWSKI, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Może powiem w dwóch zdaniach, jak od strony kuchni to wygląda. Co do zasady każdy projekt podlega ocenie indywidualnej i na koniec można powiedzieć, że budujemy sobie taką listę projektów. One muszą spełniać pewne parametry. Jednym z parametrów jest zwrot z inwestycji, ryzyka, które są. I patrząc, jak można już obrazowo mówić, jakie punktacje ostateczne te projekty dostają, to tak patrzymy i je zaczynamy realizować, podejmując decyzje strategiczne, patrząc na dywersyfikację ryzyka, więc to jest bardzo kompleksowy proces, natomiast on jest ustrukturuwany. To nie jest tak, że jeden projekt jest gorszy, a drugi nie. Mamy na to metryki, porównujemy je. I to też wynika – to, co Pan Prezes powiedział – czy dany projekt też się wpisuje w naszą strategię, to jest też jedno z podstawowych pytań. Także co do zasady jest to proces bardzo uporządkowany.

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Dodam tylko, że inwestycja w trzy szyby jest inwestycją niezbędną do utrzymania produkcji i w tej chwili ona jest zaprogramowana tak, żebyśmy nie przekraczali też pewnych poziomów CAPEX co roku w ciągu trwania procesu inwestycyjnego. Jest też przeliczona, co nam daje i to jest *fix*. Jeśli chodzi o aktywa zagraniczne, zawsze możemy też wykorzystać część EBITDA, czy odłożonych zysków jako lewar do finansowania. Jak Państwo wiecie, zeszliśmy troszkę z kosztu kapitału pozyskanego. Firma globalnie nie jest obciążona nadmiernie długiem. Tutaj mamy kilka możliwości, jeśli mielibyśmy rzeczywiście dobry, rozsądny i dający ogromne nadzieje na zysk czy budowę wartości projekt.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/ DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję bardzo. Nie widzę pytań z Sali. Na naszej skrzynce są pytania, ale już też w aspektach, o których rozmawialiśmy. Odpowiemy na wszystkie pozostałe pytania, uzupełniając tym samym wątki które nie w pełni wyczerpują obszar dzisiejszych odpowiedzi. I w tym momencie już pytań z mojej strony nie ma. Czy będzie podsumowanie ze strony Pana Prezesa?

**REMIGIUSZ PASZKIEWICZ, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:** Szanowni Państwo, to może nie będzie podsumowanie. Zanim podziękuję

jeszcze raz Państwu za dzisiejszą obecność i uwagę skierowaną do nas w zakresie zarówno wyników za 2025 rok, jak i takich bieżących, szybkich odpowiedzi na pytania w zakresie, czy naszych wypowiedzi w zakresie najbliższych i dalszych planów. Chciałbym powiedzieć, że po pierwsze – w tle makroekonomicznym na dzisiaj nadal obserwujemy dużą zmienność, niepewność. Wystarczy popatrzeć na ceny surowców energetycznych. Każda nowa informacja przynosi jakąś zmianę, czasami w dół, a najczęściej niestety w górę. Mamy taki wewnętrzny mechanizm wypracowany – to wiąże się i z zabezpieczeniami, o których tutaj przed chwilą szerzej też była mowa. Staramy się działać rozsądnie w sposób balansujący zarówno konieczność czy nasz cel, jakim jest podniesienie wartości i rozwój Firmy, również ze stroną kosztową w zakresie zakupu materiałów, balansem również produkcyjnym, tak żeby stabilnie mieć źródło produkcji czy produktu do sprzedaży. O sprzedaży też powiedzieliśmy, nie będziemy odchodzić od dywersyfikacji, czy na pewno nie będziemy gwałtownie zmieniać podejścia, chyba, że otoczenie zafunduje nam rzeczywiście jakiś cios albo impuls, który będzie miał ogromny wpływ. Na razie trzymamy się i w zakresie zabezpieczeń i reakcji na zmienność rynkową w zakresie makro i sytuację polityczną tego sposobu funkcjonowania, który zaprezentowaliśmy i który miał odbicie w wynikach 2025 roku, chcemy to robić dalej, tak żeby móc z Państwem dzielić się przynajmniej w ogromnej większości dobrymi informacjami. Bardzo Państwu dziękuję za dzisiejsze spotkanie. Zapraszam jeszcze raz i proszę śledzić nasze zamierzenia co do prezentacji strategii. Oczywiście, tak jak powiedziałem, terminowo strategia będzie zaprezentowana już po rezultatach pierwszego kwartału tego roku, na co też prosimy zwrócić uwagę. W odpowiednich terminach poinformujemy też Państwa, kiedy to wydarzenie będzie miało miejsce. Dziękuję bardzo i życzę wszystkim miłego popołudnia.

## Zestawienie pytań zadanych podczas konferencji wynikowej za IV kwartał i 2025 rok

1. **Dzień dobry, Gratuluję świetnych wyników. Ja mam kilka pytań – znowu do tej dywidendy najpierw zajdziemy, bo tam sufit mamy 3,24 techniczny, uwzględniając tę strategię, którą Państwo tam dali. I pytanie jest: Czy możemy się spodziewać około 2 złotych, 2,50 złotych? Jak na to możemy patrzeć? Drugie pytanie odnośnie *working capital*: Na jakich poziomach możemy spodziewać się wzrostu tego *working capital* w kolejnych okresach w 2026 roku, w pierwszym i drugim kwartale? I chciałbym zapytać jeszcze o Maroko: Czy bliżej będziemy mogli jakieś dostać informacje? Z analiz wychodzi, że Maroko posiada też około 12% światowych zasobów złóż rzadkich, tych minerałów złóż rzadkich. I pytanie jest: Czy KGHM będzie chciał iść też w tę stronę, czy jednak skupi się na miedzi i srebrze?**

**Odp.** Jeśli chodzi o dywidendę, czy jakiś potencjał w tym zakresie, nie chcemy i nie będziemy odchodzić od dotychczasowej polityki dywidendowej, co oznacza, mimo tego, że w zeszłym roku dywidendy nie wypłacała Spółka, to było związane przede wszystkim z potrzebą zabezpieczenia sobie w ramach rozmów na temat obniżenia podatku możliwości CAPEX na dalsze lata. Uzyskaliśmy obniżkę podatku, w związku z czym całość uzyskanych w ten sposób środków, czy niewypłaconych na zewnątrz chcemy przeznaczyć na CAPEX. To oznacza, że możemy spokojnie wrócić do dotychczasowej polityki dywidendowej, o której, jak Państwo świetnie wiecie, możemy powiedzieć w tej chwili tyle, że nie będzie to na pewno ponad 30% zysku netto. Decyzję ostatecznie co do wysokości podejmiemy pewnie za jakiś miesiąc czy dwa i zaproponujemy coś rynkowi. Chcemy wypłacić w ramach dotychczasowej polityki dywidendowej. Jeśli chodzi o Maroko, to może najpierw Pani Prezes.

Bardzo chętnie. Proszę Państwa, jeśli chodzi o Maroko, albo raczej szerzej kwestie rozwoju bazy zasobowej aktywów zagranicznych i w ogóle Grupy Kapitałowej – my działamy w oparciu o długoterminowy plan rozwoju polityki bazy zasobowej aktywów zagranicznych, która przewiduje rozwój aktywów na różnym poziomie zaawansowania. Od początkowego stanu *Greenfield*, od zakupu, czy pozyskiwania różnego rodzaju koncesji eksploracyjnych, poprzez projekty rozwojowe, aż po projekty już gotowych kopalni. I w oparciu o pewne wskazane dla nas, właściwie przyjęte benchmarki, których się trzymamy, do których należy, jednym z nich jest pewne stabilne prawodawstwo, czyli stabilna jurysdykcja, ale przede wszystkim zasobność złoża i roczna przewidywana produkcja miedzi, a także okres żywotności kopalni – opracowujemy sobie mapę takich przyszłych ewentualnych wejść kapitałowych. Jeśli chodzi o Maroko, faktycznie podpisaliśmy porozumienie z dwoma podmiotami publicznymi funkcjonującymi na tamtym rynku. Jednym z nich jest firma zajmująca się poszukiwaniem koncesji eksploracyjnych, drugą jest duża firma zajmująca się wydobywaniem i produkcją miedzi, ale również innych metali. I tutaj chciałam powiedzieć, że to jest porozumienie otwarte na tym etapie, które pozwala nam poszukiwać szeroko tych projektów, również projektów niemiedziowych, przy czym zaznaczam, że głównym przedmiotem naszej działalności jest i będzie zawsze produkcja miedzi i produkcja metali towarzyszących. Niemniej jednak, przyglądamy się rynkowi szeroko i również jesteśmy zainteresowani rozwijaniem kompetencji w zakresie innych metali. Także mam nadzieję, że w najbliższym czasie będziemy coś Państwu komunikować. Na tym etapie jest to memorandum, które ma charakter jeszcze niewiążący i otwiera potencjalne pola do współpracy.

Dodam tylko, jeśli chodzi o takie rozszerzenie, czy rozbudowę, rozwój Firmy na bazie zasobów zagranicznych, potencjalnych, to też troszeczkę więcej i bardziej precyzyjnie powiemy o tym, na czym polega nasze rozsądne poszukiwanie, przy okazji prezentacji strategii. A jeśli chodzi o *working capital*, to proszę bardzo.

Dziękuję bardzo. Jak sami Państwo wiedzą, jest bardzo wiele zmiennych w tym równaniu w zakresie *working capital*. Mogę powiedzieć, jakby tak wyizolowując tylko np. te anody, to będzie około jeszcze miliarda złotych. Natomiast to też jest tak, że my będziemy dużo produktów gotowych w międzyczasie obniżać, stany magazynowe. Natomiast to pewnie jeszcze dwa słowa komentarza do tych wyników styczeń – luty produkcyjno-sprzedażowych, które Państwo widzieli – głównie dotyczy miedzi – ta niższa sprzedaż, ona też z paru czynników wynika. Styczeń był dość, że tak powiem, to nie tylko dla naszej branży, ale myślę, że dla wielu eksporterów, trudny z punktu widzenia dostępności portów. Teraz natomiast, to też można powiedzieć, z jednej strony cieśnina Ormuz nas bezpośrednio nie dotyka, ale pośrednio dotyka i myślę, że wszystkich dotyka, bo te kolejki na załadunek, na kontenery są coraz dłuższe, więc myślę, że to może mieć w jakimś scenariuszu delikatny wpływ na *working capital*. Natomiast jakbym miał obrazowo

powiedzieć, pewnie teraz do czerwca będziemy rosnać, troszeczkę pewnie wrzesień też może być wzrost na wykorzystaniu kapitału obrotowego, i bardzo, bardzo silnie przepływy w ostatnim, czwartym kwartale pozytywne. I myślę, że nad tą strategią będziemy się skupiać tak, żeby ten *working capital* też optymalizować.

2. **W drugim półroczu 2025 roku mieliście bardzo wysokie okruszcowanie w Spółce Matce i na miedzi, i na srebrze. I pytanie: Czy to jest nowy, stabilny poziom, czy to było absolutnie wyjątkowe, czy było to wyjątkowe półrocze i kolejne kwartały przyniosą obniżenie tego okruszcowania? Jeśli jesteśmy w wolumenach, to od razu zahaczę o KGHM INTERNATIONAL, bo widzimy – pierwsze dwa miesiące są bardzo słabe, jeśli chodzi o produkcję i też chciałbym się dowiedzieć: Czy to jest jakiś tylko drobny problem, który za chwilę zostanie rozwiązany, czy być może trzeba się liczyć z obniżeniem *guidance* dla tego projektu? I to jeśli chodzi o wolumeny, więc zaraz wróć jeszcze do CAPEX.**

**Odp.** Jeżeli chodzi o wolumeny, te wielkości okruszcowania miedzi w urobku, czy w złożu oraz srebra w złożu utrzymują się na podobnych poziomach cały czas. Pewno Pan zauważył zmiany tam trzecich miejsc po przecinku. Natomiast planujemy w budżecie na rok 2026 podobne wielkości jak do wykonania z 2025 roku.

Jeśli zaś chodzi o wolumeny w segmencie KGHM INTERNATIONAL, proszę Państwa, należy mieć na uwadze to, że referujemy się do zeszłego roku, w którym produkowaliśmy miedź z wyrobiska Ruth West 5, które charakteryzowało się lepszymi parametrami złoża. Obecnie eksploatujemy rudę z wyrobiska Liberty, która te parametry złoża ma o wiele gorsze i ściągamy, robimy *stripping* z wyrobiska Veteran. I owszem, widać tę różnicę, porównując rok do roku budżetowo, natomiast analizujemy te budżety. Dążymy do tego, aby pozycje budżetowe w zakresie produkcji zostały osiągnięte. Owszem, tak jak powiedziałam, są tam pewne wyzwania natury geologicznej i też technologicznej, z którymi się mierzymy. Natomiast nie mówimy o prognozach, analizujemy przyczyny i będziemy starali się osiągnąć wyniki budżetowe.

3. **Czy i kiedy KGHM rozpocznie dużą inwestycję KGHM 2.0, czyli budowę nowej kopalni za Odrą. I to byłoby pierwsze pytanie. A drugie z tego samego cyklu: Wspomnieliście Państwo o rozmowach na temat czwartej linii produkcyjnej w Sierra Gorda. Ja chciałbym zrozumieć, jaki jest sens ekonomiczny budowy czwartej linii, bo z mojej perspektywy trudno mi go znaleźć, ale być może jest i chciałbym dowiedzieć się dokładnie, jak to wygląda.**

**Odp.** Może rozpocznę od drugiej części, tylko powiem, że to też jest wynik, czy wyrównanie informacji z naszymi australijskimi partnerami. Oni zakładają, czy mówią o tym i to teraz podlega również naszej wspólnej analizie, której wyniki i ogłoszenie prawdopodobnie decyzji w tej sprawie, przynajmniej kierunkowo jeszcze czekamy, to będzie koniec pierwszego półrocza. South zakłada nawet do 20% podniesienie produkcji dzięki czwartej linii, ale jest to związane jeszcze z dwoma przynajmniej czynnikami. Po pierwsze, przyspieszyliśmy prace eksploracyjne, czyli wiercenia w dalszej części złoża w Sierra Gorda – to jest pierwsza rzecz. I to też będzie miało wpływ na decyzję o czwartej linii. Czekamy też na raport w tej sprawie, który mamy dostać w najbliższych tak naprawdę tygodniach po to, żeby przygotować się razem z częścią tych kalkulacji do tego projektu na połowę roku. Druga rzecz, to są też rozmowy na temat dodatkowego przerobu z kopalń sąsiednich. To tyle mogę w tej chwili Panu odpowiedzieć na to pytanie. Proszę jeszcze o uzupełnienie Panią Prezes.

Tak, uzupełniając to, co Pan Prezes powiedział – czwarta linia mielenia zakłada wzrost na zakładzie przeróbczym o około 20%. Przy zachowaniu uzysku, który obecnie osiągamy,

można przewidywać wzrost produkcji o około 20%. Jesteśmy na etapie, kiedy prowadzimy analizy nie tylko finansowe, ale przede wszystkim techniczne, czy czwarta linia mielenia spełni te wymagania, czy ewentualnie są inne dostępne drogi do inwestowania w rozwój kopalni. Rozmawiamy na ten temat z naszym partnerem South 32. Natomiast to, co jest istotne i ważne, Sierra przygotowuje również strategię rozwoju kopalni, która opiera się również na dodatkowych wierceniach złóż, które są dookoła samego *pitu* Sierra Gorda. I ta decyzja będzie, decyzja finansowa, która ma zapaść do połowy roku na temat rozbudowy tej kopalni, będzie wynikiem tych wszystkich analiz. Czyli nie jedynie analizy technologicznej, ale przede wszystkim technologicznej, finansowej i strategii przedstawionej przez Sierra Gorda i zaakceptowania przez *Owners Council*, czyli przez Radę Właścicieli strategii rozwoju kopalni Sierra Gorda. Jeśli chodzi o CAPEX, mniej więcej Państwo już też wiecie, jaki to CAPEX jest, bo już o tym była mowa. Przewidujemy, że to będzie około 700 milionów dolarów. Sierra Gorda ma takie zdolności finansowe, aby w oparciu o finansowanie dłużne sfinansować rozbudowę tej kopalni. Finalną decyzję w tym zakresie będziemy Państwu komunikować oczywiście w drodze odpowiednich komunikatów.

Jeszcze tylko dodam jedną rzecz, bo myślę, że wiem też dokładnie, o co Panu Pawłowi chodzi z punktu widzenia modelu i co stoi za tą transakcją. To jest bardzo prosta odpowiedź. Skracamy LOM, czyli skracamy koszty, dyskontujemy przepływy w krótkim okresie. To jest główny cel tej czwartej linii. Także ona tylko to spowoduje, że skracając LOM, skracamy koszty, szybciej dyskontujemy przepływy. Na tym polega cały sekret, można powiedzieć w dwóch zdaniach, czwartej linii.

To jeszcze tylko ja *ad vocem*, bo to jest bardzo ciekawe zagadnienie. Oczywiście, że tak jest, czwarta linia mielenia skróci LOM, natomiast po to rozmawiamy w szczegółach na temat strategii rozwoju kopalni i bierzemy pod uwagę również te dodatkowe odwierty, czyli rozwiercenia Catabeli North i sąsiadujących wyrobisk, żeby zminimalizować ryzyko tego skrócenia LOM.

To wracam do KGHM 2.0. W związku z tym, że koncesja eksploracyjna na obszar koncesyjny Bytom Odrzański udzielona wiele lat temu została zaskarżona przez kanadyjską firmę i trafiła sprawa do arbitrażu międzynarodowego, nie były prowadzone tam roboty eksploracyjne, geologiczne, które byłyby podstawą do zaprojektowania przyszłej kopalni. Wiemy, że jest to złożo, natomiast nie robiliśmy tam badań, szczególnie w rejonie za Odrą, ze względu na to, że do końca nie byliśmy pewni wyniku rozstrzygnięcia sądowego. Sytuacja w tej chwili jest następująca. Koncesja została utrzymana dla nas. My wystąpiliśmy o przedłużenie koncesji eksploracyjnej do 2036 roku. Fragment złoża Bytom Odrzański do Odry, jak my to nazywamy, zakładamy, że będzie wydobyty wraz z dotychczasowymi koncesjami eksploatacyjnymi naszej Firmy. I w tym roku rozpoczynamy dużą eksplorację, kilkanaście otworów, tam przynajmniej 12 otworów będzie odwiercone za Odrą, żeby potwierdzić parametry tego złoża. Do tego wiercimy na sąsiednim obszarze Kulów-Luboszyce. Mamy też z sąsiedniego obszaru Głogów, koncesji Głogów, informację geologiczną. I po uzyskaniu tych wszystkich informacji będzie możliwość zaprojektowania. Odpowiadając krócej – za kilkanaście lat będziemy mogli tam rozpocząć budowę przynajmniej dwóch szybów, bo takie zakładamy początki udostępnienia. Tak więc, jeszcze kilka lat musimy wytrzymać, aczkolwiek bardzo liczymy na to. Poza tym, proszę Państwa, jeżeli mówimy o kopalni KGHM 2.0, to trzeba sobie zdać sprawę, że w tej chwili pracujemy trzema kopalniami na olbrzymim obszarze. Tam będzie jedna. Tak więc, to trzeba też myślowo sobie, że tak powiem, mniej więcej w proporcjach pewnych dopasować. W każdym razie, wracając do Pańskiego pytania wprost – za co najmniej 10 lat rozpoczniemy pracę w terenie.

**4. Czy nowy Prezes mógłby omówić swoje priorytety – jak będzie zarządzał firmą? Czy mógłbym Pana Prezesa prosić o to?**

**Odp.** Po pierwsze, Szanowni Państwo, to zawsze jest gra zespołowa. Szczególnie w spółce publicznej o dużym zasięgu funkcjonowania, w wielu wątkach i tak dalej. Jest przede wszystkim jeden priorytet podstawowy i to nie jest puste hasło, czyli rozwój KGHM, budowanie jego wartości poprzez kilka elementów, których już dotknęliśmy. Przede wszystkim, podniesienie efektywności produkcji. Został wspomniany tutaj Program Optymalizacji Kosztów na przykład, szczególnie w ramach polityki zakupowej, którą chcemy poprawiać, ale również takiej efektywności technologicznej, szukania rozwiązań. Do tego dochodzi konieczna, jak się wydaje, o czym wspomniał już Prezes Krzyżewski, jakaś część strategii poświęcona pozyskiwaniu tańszej energii, bo ten zakres produkcyjny, przemysłowy, w którym się poruszamy, to rzeczywiście powoduje, że jesteśmy punktowo największym odbiorcą energii, jak również gazu. I w związku z czym, tutaj chcemy poprawić się i przygotować taki program, żeby być daleko poniżej dzisiaj wskazywanych poziomów cen energii, chociażby przy kontraktach różnicowych z *offshore* energetyki wiatrowej, czy z przewidywanych cen energii dzisiaj dla atomu. Więc szukamy gdzieś troszeczkę złotego środka. Być może tak dokładnie punktowo go nie znajdziemy w tym zakresie, ale to jest jeden z podstawowych elementów kosztowych. Do tego dochodzi to, o czym już wspomniałem, czyli silny nacisk, duży akcent na poprawę funkcjonowania Grupy Kapitałowej poprzez pogłębienie działania w ramach lepszego ładu korporacyjnego, ale też z naciskiem na to, żebyśmy mieli tę Grupę lepiej wykorzystaną dla całej Firmy. W tym mieści się również część tego, co definiujemy sobie w swoim zakresie jako *local content*, mniejsze sięgnięcie po często droższe rozwiązania z zewnątrz. Mamy spółki duże, z dużym potencjałem, które mogą nam zapewnić, szczególnie w tych programach CAPEX, które mamy, lepsze wykorzystanie zasobów, które już posiadamy i chcemy to zrobić jeszcze taniej. To taki priorytet, jeśli chodzi o kwestie produkcyjne. Chcemy też pogłębić, być może, a na pewno zastanowić się nad dalszą dywersyfikacją w zakresie sprzedaży. I to, o czym wspomniała Pani Prezes, również jednym z moich priorytetów osobistych, ale to nigdy nie jest działalność jednoosobowa – mamy uzgodniony też priorytet w zakresie poszukiwań dalszych zasobów, żeby wzmocnić i zbudować dodatkową wartość na, być może, aktywach zagranicznych – czy to będzie Maroko, czy jakiegokolwiek inne złoża. Szukamy szeroko. Oczka sieci mamy duże. Nie chcemy, bo nie ma okazji, patrzeć na rzeczy, które mogą być jednostkowo, kosztowo droższe, czyli rzeczy małych. Raczej szukamy rzeczy z poważnym potencjałem.

**5. Na rynku wytop miedzi nie jest postrzegany jako dobra inwestycja, nie generuje dobrych zwrotów z kapitału. Czy rozmawialiście Państwo o budowie huty miedzi w USA? Czy to tylko pomysł, czy rozważania, czy też poważnie się nad tym zastanawiacie?**

**Odp.** Szanowni Państwo, to chyba z mojej winy. Ja w jednej z wypowiedzi sprzed chyba kilku tygodni wspomniałem o potencjalnym pomysle budowy huty w Stanach Zjednoczonych. Chcę powiedzieć, że to nie jest tylko hasło, chociaż właśnie traktuję hasło „huta” - już wyjaśniam. Chcielibyśmy się włączyć, czy rozpatrujemy na razie potencjał we włączeniu się w łańcuch wartości produkcji przede wszystkim miedziowej na świecie. To, co mamy w Polsce, czyli hutnictwo, to jest połowa europejskiego potencjału w hutnictwie miedzi. Chcemy stabilnie przynajmniej utrzymać, przy drobnych zmianach, wykorzystywać też zieloną politykę złomową. Huta Legnica – widzimy tutaj potencjał dla huty złomowej właśnie, do jej funkcjonowania. Jeśli chodzi o inwestycje zagraniczne w zakresie przerobu, czyli to właśnie huta w Stanach Zjednoczonych, widzimy, jak rozwijają się i inwestują polskie firmy też w łańcuch wartości oparty na miedzi przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych.

To jest rynek rozwijający się, jest dużo jeszcze potencjału do wykorzystania i wzięcia z rynku, na przykład w zakresie walcówki miedziowej. Jesteśmy też po rozmowach z partnerami na temat ich planów. Rozważamy gdzieś pojawienie się w dalszym łańcuchu wartości w zakresie przetwarzania miedzi, aż do jakiegoś finalnego być może produktu. Szanowni Państwo, gdyby teraz pewnie zapytać nas, albo Państwo sami by sobie zadali pytanie, czy gdzieś opłaca się w jakiejś szerokości geograficznej otworzyć hutę miedzi, to każdy zna odpowiedź, że raczej przy tym TC/RC nie bardzo. Natomiast nie możemy powiedzieć dokładnych destynacji, ale prawda też jest taka, że nie w technologii chińskiej ostatnia huta, która została wybudowana, to w Głogowie. I tak, prowadzimy rozmowy w zakresie *know-how*, który posiadamy, że moglibyśmy w różnych krajach, różne kraje zastanawiają się, czy taką instalację postawić. To nie jest tak, a) zbyt wcześnie, żeby o tym mówić, tak jak mówił Pan Prezes, b) nie możemy o tym mówić w szczegółach. Natomiast to już tu raczej dotykamy tematów geopolitycznych niż aspektów finansowych. Bo jeżeli dane państwo będzie chciało postawić sobie w celu uniezależnienia się w łańcuchu dostaw i posiadania takiego aktywa, to takie aktywa mogą powstać. My potencjalnie jesteśmy jako ten, który potrafi zaprojektować, wybudować, więc jesteśmy też tutaj w różnych rozmowach. Natomiast to są informacje bardzo delikatne i poufne. A z drugiej strony jest też zbyt wcześnie, żeby na ten temat się wypowiadać. Tak jak mówił Pan Prezes, na pewno jesteśmy aktywni na różnych rynkach, z różnymi usługami, niekoniecznie z towarem, ale także z usługami, które mamy i *know-how*, które mamy w ramach Grupy Kapitałowej.

**6. Te prace analityczno-poszukiwawcze w Maroku z jakimi wydatkami po stronie KGHM mogą się wiązać w 2026, 2027 roku?**

**Odp.** Szanowni Państwo, tak jak powiedziałam wcześniej, na obecną chwilę podpisaliśmy *memorandum of understanding*, który jest niewiążącym dokumentem, nie niesie za sobą żadnych wydatków finansowych i tutaj postawię kropkę, dlatego że nie będziemy mówili o przyszłości. Nie wiemy, w jaki sposób jeszcze będziemy kształtować treść tego porozumienia. Analizujemy dane i w tym momencie nie jesteśmy w stanie powiedzieć żadnych informacji na temat potencjalnych CAPEX i wydatków.

**7. Mam jedno pytanie odnośnie kwasu siarkowego, bo są informacje, że generalnie, globalnie jest problemem w różnych jakichś kopalniach. Państwo jesteście akurat na tyle, można powiedzieć, zabezpieczeni, że macie własną produkcję. Tam w raporcie piszecie 600 000 ton rocznie w Polsce. Jakbyście Państwo mogli powiedzieć coś więcej o tym procesie i o tym produkcie. Czy jesteście w stanie go sprzedawać więcej? Jak wyprodukuje 600 000, to ile jesteście w stanie sprzedać tutaj do klientów regionalnych, powiedzmy, tego kwasu siarkowego? I też pytanie: Czy Sierra Gorda i Robinson używają właśnie tego produktu i czy oni nie mają jakichś problemów z dostępnością?**

**Odp.** Tak jak Pan mówi, produkujemy około 600 000 ton. Jest to dla nas produkt bardzo, że tak powiem, ważny, ale też z punktu widzenia bezpieczeństwa, bo nie mamy zbyt dużo, jak Państwo wiedzą, retencji i zbiorników, więc ten produkt musi być bardzo szybko, że tak powiem, sprzedawany. Więc naturalnym jest, że ta renta geograficzna gra dużą rolę, więc duża część zostaje tutaj w kraju i w tym zakresie nie będziemy tego zmieniać. Natomiast te ceny, które rozpoznajemy w kraju, może nie są takie, jak Pan mówi. Natomiast też za chwilę powiem, dlaczego netto nie uzyskują takich cen na świecie producenci siarki. Natomiast eksport, który od dwóch lat realizujemy z kwasu siarkowego, jest bardzo znaczny na różnych destynacjach. Natomiast teraz powiem, dlaczego takich cen, jak Pan mówi, 150-200 dolarów nie uzyskuje się, bo frachty strasznie ostatnio podrożały i dostępność też tankowców. Abstrahując też, już wchodząc w szczegóły, jak wysyłamy towar przez Szczecin,

tor jaki jest, zanurzenie 10 metrów pozwala tylko pewnym statkom tonażowym wchodzić. Więc jest dużo aspektów, abstrahując też technicznych, kolejowych, ile możemy tego też wahadłami przewieźć do Szczecina. Niemniej jednak jest to produkt, który mogą powiedzieć, od dwóch lat gra ważną rolę z punktu widzenia, że do tej pory czasami zdarzało się, że ceny na kwasie siarkowym były prawie zerowe. W tej chwili jest to dla nas produkt, na którym zarabiamy i to zarabiamy dość dobrze. Niemniej jednak on jest dość wyjątkowy, patrząc na inne produkty. A drugie pytanie. My sprzedajemy koncentrat, tak? My nie ługujemy, więc nie potrzebujemy procesowo w Robinsonie czy Sierra Gorda kwasu. W przyszłości, jeżeli będziemy ługować w Sierra, to pewnie kwas będziemy potrzebować. Także to odpowiadając na to pytanie. Natomiast kwestia kwasu siarkowego akurat w kontekście konfliktu jest czymś, co jest ważne przede wszystkim dla przemysłu nawozowego.

To tylko dodam, że to też jest informacja, którą Państwo już posiadacie – naszym głównym partnerem, odbiorcą kwasu siarkowego są Police z Grupy Azoty, przy tej skokowej wyższej cen gazu cała Grupa lekko wyhamowała, czy może nie lekko wyhamowała z produkcją, żeby nie brnąć w stronę kosztową, więc będziemy mieli zakładam, czy mamy już obecnie, więcej kwasu siarkowego do sprzedaży na zewnątrz.

**8. Chciałam spytać o budowę szybów. Skoro w 2029 roku szyb GG-1 będzie przeznaczony dla ruchu załogi, a co z pozostałymi szybami? Co planuje się w tym roku, jeśli chodzi o to przedsięwzięcie?**

**Odp.** Szyb GG-1 w tej chwili, jak mówię, kończymy zbrojenie odcinka rzapiowego i podszybia szybu GG-1. Zbrojenie wyciągu głównego i awaryjnego zostało zakończone. W tej chwili na szybie GG-1 kończymy do połowy roku zwiększenie mocy powierzchniowej stacji klimatyzacyjnej z 33 MW do 40 MW. Następnie, likwidujemy obiekty okresu tymczasowego, okresu głębinienia i będziemy rozpoczynać obiekty docelowe. W tej chwili mamy zawartą umowę z naszym generalnym inżynierem kontraktu. To będzie PeBeKa, nasza spółka stu procentowa, więc zostaje wszystko w rodzinie. A nadzór nad pracami będzie prowadził jako generalny nadzór Bipromet, również nasza stu procentowa spółka, także poza wykonawcą stacji klimatycznej, gdzie urządzenia są wysokiej technologii, niestety nie naszej produkcji, to mamy local, local, local content w tym wypadku.

**9. Jakie są wskaźniki zabezpieczeń w zakresie gazu ziemnego i energii elektrycznej na rok 2026?**

**Odp.** Tak jak mówiłem, rok 2026, przede wszystkim te pierwsze półrocze, to mamy ponad 50% na gazie i mniej więcej tyle, 50% na energii elektrycznej. Jeżeli miałbym to tak jakoś obrazowo powiedzieć, naszą ambicją jest to, żeby mimo tego, że energia elektryczna w styczniu była dużo droższa, teraz jest gaz dużo droższy, ale chcielibyśmy się zamknąć, że tak powiem, w budżecie zeszłego roku. To jest nasza ambicja, żeby z punktu widzenia krzywej kosztowej cena energii nie wzrosła *versus* rok poprzedni. Natomiast zobaczymy. Ta sytuacja jest tak nieprzewidywalna. Natomiast z naszego punktu widzenia będziemy na bieżąco tę sytuację śledzić i monitorować.

**10. Czy zabezpieczenia dotyczące miedzi i srebra zostaną obciążone z góry, czy też będą równomiernie rozkładane w ciągu najbliższych trzech lat?**

**Odp.** To zgodnie z rachunkowością zabezpieczeń, transakcja po pierwsze musi spełniać znamiona efektywności. Jeżeli jest efektywna, to plasujemy ją na działalność operacyjną, natomiast transakcje są rozliczane wraz ze sprzedażą, więc Państwo widzą w naszej nocie, jakie są zapadalności tej transakcji, one są częściowo rozliczane, więc tak patrząc na ten załącznik, na pewno Państwo mogą sobie tam prześledzić, schodzić, więc to będzie

schodziło przez następne tam, w zależności od transakcji rok, dwa, w zależności, o jakiej konkretnej transakcji byśmy mówili.

**11. Czy możemy powiedzieć, jak rozdysponujemy kapitał pomiędzy, nazwijmy to tak, ekspansją w Maroku, trzema nowymi szybami i może inną ekspansją międzynarodową? Czyli alokacja kapitału.**

**Odp.** Może powiem w dwóch zdaniach, jak od strony kuchni to wygląda. Co do zasady każdy projekt podlega ocenie indywidualnej i na koniec można powiedzieć, że budujemy sobie taką listę projektów. One muszą spełniać pewne parametry. Jednym z parametrów jest zwrot z inwestycji, ryzyka, które są. I patrząc, jak można już obrazowo mówić, jakie punktacje ostateczne te projekty dostają, to tak patrzymy i je zaczynamy realizować, podejmując decyzje strategiczne, patrząc na dywersyfikację ryzyka, więc to jest bardzo kompleksowy proces, natomiast on jest ustrukturuwany. To nie jest tak, że jeden projekt jest gorszy, a drugi nie. Mamy na to metryki, porównujemy je. I to też wynika – to, co Pan Prezes powiedział – czy dany projekt też się wpisuje w naszą strategię, to jest też jedno z podstawowych pytań. Także co do zasady jest to proces bardzo uporządkowany.

Dodam tylko, że inwestycja w trzy szyby jest inwestycją niezbędną do utrzymania produkcji i w tej chwili ona jest zaprogramowana tak, żebyśmy nie przekraczali też pewnych poziomów CAPEX co roku w ciągu trwania procesu inwestycyjnego. Jest też przeliczona, co nam daje i to jest *fix*. Jeśli chodzi o aktywa zagraniczne, zawsze możemy też wykorzystać część EBITDA, czy odłożonych zysków jako lewar do finansowania. Jak Państwo wiecie, zesłaliśmy troszkę z kosztu kapitału pozyskanego. Firma globalnie nie jest obciążona nadmiernie długiem. Tutaj mamy kilka możliwości, jeśli mielibyśmy rzeczywiście dobry, rozsądny i dający ogromne nadzieje na zysk czy budowę wartości projekt.

**12. Pytanie o hedging srebra. Bo jak rozumiem podatek od wydobycia srebra płacony jest od ceny w momencie wydobycia koncentratu, podczas gdy zabezpieczone ceny są na poziomie niższym niż obecnie. Czyli Spółka nie tylko traci na hedging, ale również płaci podatek od wyraźnie wyższych rynkowych cen?**

**Odp.** Aktywnie koncentrujemy się na osiągnięciu jak najlepszych rezultatów dzięki naszej polityce hedgingowej, której celem jest przede wszystkim ograniczenie zmienności naszych przychodów. W maju opublikujemy wyniki za pierwszy kwartał 2026 roku i wtedy będziemy mogli bardziej szczegółowo skomentować, jak aktualna sytuacja makroekonomiczna wpłynie w tym okresie na nasze wyniki – do tego czasu możemy jedynie stwierdzić, że ceny w pierwszym kwartale 2026 roku były generalnie bardzo dobre i z ostrożnością oczekujemy dobrych wyników. Pełny opis pozycji zabezpieczonych i okresu ich wpływu przedstawiono w Skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2025, np. na stronie 90. Dane zawarte w sprawozdaniu finansowym przedstawiają bardzo szczegółowy obraz pozycji zabezpieczającej w Spółce. Dane prezentowane są w okresach półrocznych, w których pozycja jest równomiernie rozłożona na wszystkie miesiące. Instrumenty finansowe, zarówno na miedź, jak i srebro, będą rozliczane systematycznie w kolejnych miesiącach, których dotyczą.

Przy bardzo wysokich cenach srebra Spółka płaci negatywne rozliczenia z opcji call powyżej ich poziomów wykonania dla zabezpieczonego wolumenu. Jednocześnie płaci maksymalną możliwą stawkę podatku od kopaliny w kwocie 2100 PLN/kg od każdego wydobytego kilograma. Przy kursie USD/PLN 3,70 maksymalna stawka podatku osiągnięta jest ok. ceny srebra 57 USD/oz. i nie rośnie już bardziej z dalszym wzrostem ceny.

**13. Miedź jest kluczowa dla globalnej transformacji energetycznej, ale krajowe operacje w Polsce nadal są wysoce energochłonne. Jakie konkretne inwestycje są planowane w celu zapewnienia stabilnego i opłacalnego źródła zielonej energii zarówno dla bieżącej działalności, jak i dla nowych szybów kopalnianych, i jak ta dynamika energetyczna wpływa na prognozy kosztów gotówkowych C1 na rok 2026?**

**Odp.** Zarząd przyjął Strategię Energetyczną KGHM Polska Miedź S.A., która określa priorytety rozwoju energetyki KGHM oraz kierunki koncepcyjne, co do których podjęcie decyzji kierunkowych zaplanowano na koniec 2026 r. Strategia obejmuje optymalizację zużycia energii, dywersyfikację źródeł jej pozyskania oraz realizację działań wspierających długoterminowe cele biznesowe w zakresie ograniczania emisji. Wśród planowanych inwestycji są m.in.: projekty fotowoltaicznych - trwa proces rozwoju potencjału inwestycyjnego na gruntach własnych dla projektów fotowoltaicznych. Aktualnie część projektów posiada uzyskane pozwolenie na budowę, a pozostałe projekty są w fazie przygotowawczej na etapie uzyskiwania zgód administracyjnych oraz opracowania koncepcji programowo-przestrzennych. Energetyki wiatrowej - rozważana jest realizacja projektu budowy parku wiatrowego zlokalizowanego na gruntach własnych Spółki, w pobliżu O/HM „Głogów”. Trwa monitoring środowiskowy w lokalizacjach rozważanych pod budowę turbin wiatrowych, zawnioskowano o stosowne zmiany i zapisy w projekcie MPZP. Kontynuowane są również prace analityczne pod kątem wykorzystania gruntów własnych pod kolejne projekty wiatrowe na terenach KGHM zgodnie z przyjętą Strategią Energetyczną. Inne projekty energetyczne dotyczą m.in. rozwój magazynów energii czy wychwyty i składowanie CO<sub>2</sub>.

**14. W obliczu zacieśniania się europejskiego rynku emisji dwutlenku węgla, jaką wewnętrzną cenę emisji KGHM wykorzystuje obecnie do modelowania wartości bieżącej netto (NPV) nowych inwestycji w szyb? Jak wrażliwe są Państwa długoterminowe modele DCF na przyspieszone wycofywanie subsydiów węglowych w polskiej sieci elektroenergetycznej?**

**Odp.** Spółka nie ujawnia wewnętrznych parametrów stosowanych w kalkulacji m.in. wartości bieżącej netto. Spółka koncentruje się na optymalizacji bazy kosztowej, także w zakresie kosztów czynników energetycznych.

**15. Kiedy zapadnie decyzja w sprawie rozbudowy Sierra Gorda?**

**Odp.** Decyzja odnośnie budowy czwartej linii mielenia jest oczekiwana do końca II kwartału br. Obecnie w kopalni Sierra Gorda prowadzone są prace związane z przygotowaniem dokumentacji projektowej dla budowy czwartej linii mielenia.