

---

## PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ KGHM POLSKA MIEDŹ S.A. ZA I PÓŁROCZE 2020 ROKU DLA ANALITYKÓW I DZIENNIKARZY

20 SIERPNIĄ 2020 ROK

**LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS:** Witamy na konferencji poświęconej omówieniu wyników Grupy KGHM za I półrocze 2020 roku. Do Państwa dyspozycji jest dzisiaj Zarząd KGHM w składzie Pan Marcin Chłodziński Prezes Zarządu, Pan Paweł Gruza Wiceprezes Zarządu ds. Aktywów Zagranicznych, Pani Katarzyna Kreczmańska-Gigol Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych oraz Pan Radosław Stach, Wiceprezes Zarządu ds. Produkcji. Mimo nieobecności Wiceprezesa Pana Adama Bugajczuka, omówimy również inwestycje i rozwój.

Proszę Państwa, od kilku już kwartałów spotykamy się w takiej specyficznej formie. Przypominamy, że zachowujemy tę interakcję, czyli mogą Państwo zadawać pytania na adres e-mail: [ir@kgm.com](mailto:ir@kgm.com). Po krótkim omówieniu przez Zarząd wyników, postaramy się odpowiedzieć dzisiaj przynajmniej na część pytań, które pojawią się w trakcie naszej konferencji. W ciągu paru dni odpowiedzi na wszystkie pytania zostaną zamieszczone na naszej stronie i będą Państwo mieli do nich dostęp. Przekazuję głos Panu Prezesowi.

**MARCIN CHŁODZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT & CEO:** Szanowni Państwo, myślę, że truizmem jest powiedzieć, że za nami jedno z najtrudniejszych miesięcy w ostatnich dziesięcioleciach, zarówno jeśli chodzi o polską, jak i światową gospodarkę. Niemcy mówią o recesji stulecia. Wyniki rozwoju gospodarczego w strefie euro spadły do poziomów notowanych ostatni raz przed wprowadzeniem wspólnej waluty. Nie mieliśmy, od czasu kiedy istnieje euro, takiego spadku i takiej dynamiki spadków rozwoju gospodarczego, więc ten czas był i jest cały czas trudny. Tymczasem, patrząc na to, co chcemy Państwu dzisiaj powiedzieć, to KGHM, jeśli chodzi o wynik EBITDA za II kwartał, wraca do poziomu wyniku EBITDA za I kwartał 2017 roku. To są tej skali wyniki, które były odnotowane przy znacznie wyższej cenie miedzi, niż ta, która mamy obecnie. Wynik operacyjny w projekcie Sierra Gorda, to wynik operacyjny, który jest najwyższym wynikiem w historii tego projektu. Patrząc na naszą kapitalizację, szczególnie od lipca, to wracamy do bardzo wysokich notowań, które były w szczycie, jeśli chodzi o wyniki KGHM w historii i historię KGHM na GPW. To jest coś, co można powiedzieć, zawdzięczamy świadomym decyzjom, zarządzaniu, zaangażowaniu pracowników, i coś, co nie jest też oczywiste, bo patrząc na takie firmy jak nasza i biznes w czasie pandemii, to nie mamy tutaj sytuacji, w której wszyscy mogą powiedzieć, że poszli zgodnie z planem i zrealizowali swoje zamierzenia, wręcz odwrotnie. Ale to nie był łatwy i nie jest łatwy cały czas. Podzielę się również osobistą refleksją i swoim spostrzeżeniem, że dla mnie to były najtrudniejsze chwile w tej firmie. Ten czas, który zaczął się w lutym właściwie ciągle trwa. Moim najczarniejszym snem, był telefon, w którym dowiaduję się o takiej skali zachorowań, która nakazuje nam na przykład zamknięcie oddziału górniczego lub oddziału hutniczego. Nie muszę Państwu tłumaczyć, co to dla nas wszystkich znaczy. Dla nas, dla akcjonariuszy, dla zarządu, dla pracowników to potencjalnie setki milionów, a nawet miliardy mniejszych przychodów i brak możliwości osiągnięcia satysfakcjonującego wyniku finansowego. Ale jak Państwo widzą po tych wynikach, to się nie stało. Tego ryzyka uniknęliśmy i przeszliśmy przez ten trudny czas, przynajmniej przez jego część bo przed nami następne wyzwania związane z sytuacją epidemiczną i z niestabilną sytuacją rynkową. I ta walka cały czas trwa. Warto

powiedzieć co zrobiliśmy, żeby uniknąć tych trudnych sytuacji, które dotknęły wielu firm na świecie. Trudnych sytuacji, czyli *lockdown*, zamknięcia produkcji, czy ograniczenia produkcji, zmniejszenia potencjalnego rynku, ograniczenia sprzedaży. Podejmując te decyzje jeszcze w lutym, bo symptomy o tym, co się dzieje w świecie było widać, więc zajmowaliśmy się tym analitycznie już w styczniu i lutym. Stanęliśmy wtedy przed dylematem, co zrobić. Czy prewencyjnie ograniczać produkcję, czy prewencyjnie stawać w pewnych rodzajach produkcji, czy też zapewnić bezpieczne warunki pracy, zapewnić procedury i sposoby funkcjonowania w tym trudnym czasie tak, żeby utrzymać naszą produkcję. Wybraliśmy tę drugą opcję, chociaż nie była ona oczywista i najłatwiejsza. Oczywiście, łatwiej byłoby podjąć decyzję, w której mówimy, że musimy się trochę ograniczyć, ponieważ mamy bardzo wysokie zagrożenie chorobowe. Ten drugi wybór, czyli funkcjonowanie w tym trudnym czasie, gdzie de facto pracowało ponad 30 tys. ludzi w Grupie KGHM na całym świecie, to był zdecydowanie trudniejszy wybór i wybór, który generował nam duże wyzwania. Zaimplementowaliśmy procedury wypracowane przez nas, zrobiliśmy już to w lutym, przed decyzją o *lockdown* w Polsce, staraliśmy się inspirować tym, co się dzieje w świecie w tych wymiarach, ale też nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, które ułatwiają funkcjonowanie. Dzięki tym procedurom, dzięki środkom bezpieczeństwa, dzięki zaangażowaniu całej ekipy, całej załogi KGHM przeszliśmy przez te najtrudniejsze miesiące bez większego wpływu sytuacji epidemicznej na naszą produkcję i nasze działania.

To, jak radzimy sobie z COVID jest przedmiotem zainteresowania nie tylko w Polsce, ale też mieliśmy wiele pytań z firm konkurencyjnych z zagranicy, jak działać i jak wdrożyć procedury. Zaimplementowaliśmy też rozwiązania polskie w projekcie Sierra Gorda, w Chile gdzie, jak Państwo wiedzą, skala zachorowań jest bardzo wysoka. Sierra Gorda pracuje, jest dobrze oceniana przez instytucje rządowe i jest też poddawana ciągłym kontrolom. Musimy otwarcie powiedzieć, że wiele projektów górniczych w Chile po prostu zostało zamkniętych, dlatego że nie były w stanie utrzymać odpowiednich reżimów chorobowych i nie były w stanie zapewnić bezpieczeństwa pracownikom. I tą decyzją administracyjną, decyzją rządową, te projekty po prostu na jakiś czas zamykano. Sierra Gorda pracuje, polskie procedury zostały tam wdrożone i dzięki temu możemy to widzieć w naszych wynikach finansowych.

Jeszcze raz powtórzę, w całej Grupie Kapitałowej KGHM ponad 30 tys. ludzi w Polsce i na świecie pracuje nieprzerwanie pomimo COVID. To nie jest takie oczywiste i nie było takie oczywiste. W tej chwili łatwiej o tym mówić, bo mamy doświadczenie, jak sobie z tym radzić. Ta sytuacja wymaga ciągłej uwagi i zarządzania, wielu godzin pracy wielu ludzi, uwagi, pewnej dynamiki i elastyczności w działaniu, na nowe wyzwania, które się w związku z tą sytuacją epidemiczną pojawiają. Ta walka i ta bitwa się nie skończyła, ona cały czas trwa i staramy się tutaj wraz z zarządem, z managerami i z pracownikami skutecznie prowadzić. Wiele firm w Polsce, nie z naszej branży zamykało oddziały, rewidowało swoje plany finansowe, zamiast zysku pokazywało stratę. Również w branży wydobywczej w świecie, takie sytuacje miały miejsce, mało kto realizował swoje plany założone na 2020 rok, tłumacząc się zagrożeniem i sytuacją epidemiczną. Dla przykładu Glencore, jeden z potentatów w metalach w świecie, obniżył swoją produkcję o 14%, a kanadyjska firma Teck w II kwartale obniżyła swoją produkcję o 23%. Z pośród mniej więcej 15 podmiotów, o których można mówić, że to są czołowe firmy w naszej branży, mówię o podmiotach światowych, tylko trzy zwiększyły produkcję w tym trudnym okresie zagrożenia epidemicznego. Poczytuję sobie to za sukces, że jesteśmy jedną z tych trzech firm, które nie tyle nawet nie zrewidowały w dół swoich planów i swoich założeń,

ale po prostu w tym trudnym czasie zwiększyliśmy produkcję, jesteśmy w trójce firm globalnych, które dzięki swojemu wysiłkowi dokonały i zrobiły to. To wszystko, co osiągnęliśmy w tym czasie, kiedy ekonomiści alarmują o światowej recesji, to nie tylko kwestia naszych procedur i reakcji, zaangażowania pracowników, poddania się też temu, o co prosiliśmy i co w procedurach aplikowaliśmy. To również kwestia strategii, którą świadomie przyjęliśmy jakiś czas temu, gdzie te dwa bardzo istotne elementy, które w 2018 roku w grudniu wydawały nam się istotne, ze względu na to, co się w świecie działo, szczególnie w kontekście wojen handlowych, mówię tutaj o elastyczności i efektywności, czyli o tym, że staramy się szybko dopasowywać do tego, co przynosi nam świat, zarówno, jeśli chodzi o warunki makroekonomiczne, jak i na przykład zagrożenie epidemiczne. Staramy się szybko dopasowywać firmę do tego i funkcjonować w tych różnych warunkach. Efektywność, to jest jasne, jak najtaniej, w jak największej skali, z jak najmniejszymi kosztami. I te inicjatywy też tutaj dały o sobie znać w tym trudnym okresie, bo zarówno w kontekście projektów zagranicznych, powiedzmy, że zmieniamy organizacyjny model funkcjonowania naszych aktywów zagranicznych, czy w Kanadzie, czy w Chile. Wiele funkcji właśnie zostało przeniesionych już do Polski, co za tym idzie ograniczono zatrudnienie na przykład w Kanadzie. Te funkcje dalej będą przenoszone w najbliższym czasie, to też oznacza mniejsze koszty. Zredukowaliśmy też nasze biuro w Santiago, w Chile, też poprzez kumulację pewnych funkcji, można też dzięki temu zaoszczędzić, zmniejszając zatrudnienie. Również w kontekście kopalni Sierra Gorda, kilkadziesiąt milionów dolarów inicjatyw oszczędnościowych już w tym roku, jeśli chodzi o projekt Sierra Gorda. Prawie 100 mln inicjatywy oszczędnościowej związanej z wprowadzeniem jednolitego systemu logistyki, mówię tutaj o oddziałach w Polsce. Program ograniczający zużycie energii, co też daje konkretne efekty finansowe, który został wdrożony, trwa i będzie przynosił jeszcze większe i lepsze efekty finansowe. Praca nad dyspozycyjnością maszyn górniczych, w większej skali używaniem ich pod ziemią, a co za tym idzie, mniejszymi kosztami. To wszystkie inicjatywy, tylko kilka rzeczy, o których mówię, które dają efekty, są naszą odpowiedzią na postulat strategiczny dotyczący efektywności i elastyczności i w tym trudnym czasie przynoszą już nam efekty finansowe. Czyli to nie tylko procedury, ale również działanie po stronie kosztowej i wydatkowej. To jest tak proszę Państwa, że to przynosi bardzo konkretne efekty finansowe, w postaci EBITDA, w postaci wyniku netto np. Spółki Matki, w postaci wyników produkcyjnych. Oczywiście jest naszym pewnym powodem do satysfakcji to, że w tym czasie, gdy inni mówią, nie da się, jest trudno, rynek nam się zmienił, nawet w naszej branży miedziowej, gdzie wielu rewiduje te założenia i plany, my jesteśmy w stanie dotrzymać naszych zobowiązań i być w czołówce firm światowych. To jest oczywiście dla nas powód do satysfakcji, ale cały czas myślimy też o tym, co przed nami, a to co się dzieje na rynkach światowych, póki co, mimo że mamy recesję, to dla naszej branży brzmi obiecująco. W I kwartale 2020 roku mówi się o deficycie na rynku podaży miedzi, to jest 530 tys. ton. Mówię o oficjalnych danych ośrodków analitycznych CRU, w II kwartale na przykład import chiński zwiększył się w czerwcu i lipcu o 80%, mówię o imporcie miedzi, 80% w stosunku do roku poprzedniego. To mówi o dobrej sytuacji popytowej. Dane na przykład z rynku pozwoleń na budowę w Stanach Zjednoczonych za lipiec, to jest prawie 1,5 mln wydanych pozwoleń na budowę, mniej więcej sądzono, że to będzie 1 mln 300. To też jest bardzo dobry wskaźnik w kontekście przemysłu budowlanego, gdzie ten czynnik jest powiązany z popytem na miedź, więc w kontekście tego, co widzimy w krótkim okresie, ale też w długim okresie, nawet takie sytuacje, jak zagrożenie epidemiczne, powodują obniżenie podaży, a popyt nie maleje, wręcz odwrotnie, rośnie. Staramy się patrzeć z dobrą perspektywą, staramy się odpowiedzieć na to, co mówią zarówno banki inwestycyjne, jak i ośrodki analityczne związane z metalami, takimi jak

miedź czy srebro, że popyt będzie rósł, a my się do tego staramy za wszelką cenę przygotować i zaspokoić w jak największej skali, to co się na tych rynkach w najbliższym czasie będzie działo. Pokazaliśmy, że jesteśmy w stanie działać, nawet w tak skrajnych warunkach, w sposób, który daje komfort inwestorom i pracownikom. Przygotowujemy się do tego, co pozytywnego może się na tych rynkach wydarzyć, poprzez pozostałe inicjatywy i kontynuowanie inicjatyw oszczędnościowych. Następnie podtrzymywanie inwestycji, bo to jest kolejna rzecz, bardzo istotna, że my z inwestycji nie zrezygnowaliśmy w tym czasie, staramy się kontynuować i kontynuujemy programy inwestycyjne, co dla nas jest też bardzo istotne w kontekście rozwoju.

Przekazuję głos Prezesowi Radkowi Stachowi, który opowie nam o wynikach produkcyjnych.

**RADOSŁAW STACH, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION):** Szanowni Państwo, przechodząc do omówienia produkcji w całej Grupie Kapitałowej, tak jak słyszeliśmy, w tych trudnych warunkach, ona wygląda bardzo dobrze. Patrząc na I półrocze, do drugiego, jesteśmy na porównywalnym poziomie. Natomiast nieznaczne odchylenia produkcji srebra, metali towarzyszących, molibdenu, zostaną przedstawione podczas omówienia wyników w Polsce i za granicą.

Przechodząc do omówienia wyników w Polsce, wydobywanie urobku, nieznacznie niższe w stosunku do I półrocza 2019 roku. Tutaj jest cały czas praca nad tym, aby wydobywać mniej, a produkować więcej miedzi w koncentracji. To się cały czas dzieje, ta praca została rozpoczęta w 2018 roku, mamy lepsze wyniki dzisiaj w analizie, więc nie jest to jakaś zła rzecz, że tego urobku jest mniej, aczkolwiek jak osiągniemy ten lepszy pułap, to na pewno wyniki będziemy poprawiać.

W zakresie produkcji miedzi elektrolitycznej, jest ona nieznacznie niższa w stosunku do I półrocza, wynika to z braku dostępności wsadów obcych na rynku, szczególnie w I i II kwartale. Natomiast ważne podkreślenia jest to, że jesteśmy w budżecie przyjętym na 2020 rok.

Produkcja srebra w Polsce. Trzeba podkreślić, że wyniki osiągnięte przez KGHM w 2019 roku były rekordowe. Oczywiście cel, jaki sobie stawiamy, to zwiększać tę produkcję srebra, jest to uzależnione, niestety, od ilości metalu, który mamy w urobku. Na tę chwilę jest go nieznacznie mniej, niż w naszych założeniach i to będzie wynikowe. Także jeżeli będzie go mniej, to wyniki po prostu mogą być niższe, aczkolwiek cały czas nad tym pracujemy.

Stan zapasów, o którym opowiadamy już od 2018 roku, został zrealizowany, doszliśmy do poziomu normatywnego dla Huty Miedzi Legnica oraz Huty Miedzi Głogów. W związku z tym, pokazujemy tutaj, że w I kwartale, to było 14 tys. t Cu w koncentratkach, II kwartał, nieznaczny wzrost wynikał z budowania, odkładania się koncentratu, ponieważ mamy postój huty. Jest to normalna rzecz i ten zapas znowu na koniec roku będzie doprowadzony do normatywnego. W zakresie zapasów miedzi anodowej, poziom jest wyższy, w stosunku do zamknięcia roku 2019. Wynika to z budowania zapasu dla postoju huty. Dzisiaj jesteśmy w trakcie remontu Huty Miedzi Głogów I. Podsumowując można powiedzieć, że jesteśmy zgodni z założeniami i z naszym planem.

Przechodząc do omówienia wyników za granicą, oddam głos Panu Prezesowi.

**PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Dziękuję Radek. Szanowni Państwo, chciałem rozpocząć prezentację od powtórzenia tego, co mówił Prezes. Udało się

w naszych aktywach zagranicznych zachować ciągłość produkcji, zachować poziom produkcji satysfakcjonujący nas, dzięki temu wysiłkowi, nakierowanemu na utrzymanie bezpieczeństwa epidemicznego w naszych zakładach. Jesteśmy pokazywani jako przykład bardzo dobrego, jeżeli nie perfekcyjnego, sposobu zarządzania tym bardzo trudnym wyzwaniem.

Udało się osiągnąć bardzo dobre wyniki produkcyjne w Sierra Gorda, pomimo tego, że wprowadzono bardzo daleko idące oszczędności, zarówno OPEX-owe jak i CAPEX-owe, także w wymiarze etatyzacji tego zakładu. Wszystkie te działania, które zostały przeprowadzone, były warunkowane tym, że utrzymujemy produkcję albo ją przekraczamy. Ten slajd, te dane są Państwu znane, one są bardzo pozytywne, co do zasady, wyższe wyniki osiągamy dzięki wyższemu przerobowi, wyższemu procentowi miedzi w nadawie i dzięki temu mamy te wartości, które nas bardzo satysfakcjonują.

Jeżeli chodzi o wyniki produkcyjne KGHM International, to tutaj podstawowa informacja jest taka, że przypominam, w ubiegłym roku przesunęliśmy jedną z kopalń w stan *care and maintenance*, czyli w stan zawieszenia, co odbija się statystycznie na tych wynikach, a poza tym mamy różne czynniki, które wpływają na wyniki poszczególnych kopalń. W Robinsonie mamy strefę przejściową, w Sudbury zarządzamy produkcją w ten sposób, że przekierowujemy ją na obszary o wyższej zawartości metali szlachetnych tak, żeby korzystać z optymalnych warunków cenowych akurat w tym zakresie. Na Franke faktycznie mamy gorsze wyniki ze względu na trudniejszą sytuację geologiczną. To jest podsumowanie produkcji KGHM International. Dziękuję.

**KATARZYNA KRECZMAŃSKA-GIGOL, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):** Proszę Państwa, jeśli chodzi o wyniki finansowe. Przychody z umów z klientami, one są niższe, niż w I półroczu ubiegłego roku o 2%. Biorąc pod uwagę warunki zewnętrzne, jakie towarzyszyły nam w tym I półroczu tego roku, to mamy niewielką różnicę, w porównaniu do ubiegłego roku. Proszę Państwa, przede wszystkim, proszę zwrócić uwagę, co przyczyniło się do tych niższych przychodów, oczywiście ceny miedzi. Wpływ niższych cen miedzi, to jest 732 mln na minusie. Częściowo te niższe ceny miedzi zostały zrekompensowane wyższym kursem dolara. Wpływ jest +538 mln. Ale jeśli chodzi o wyższy kurs dolara, on działa tylko na segmenty polskie, jeśli chodzi o naszą działalność. Na nasze aktywa zagraniczne, ten wyższy kurs dolara pozytywnego wpływu już nie ma, ponieważ tam nie mamy tego naturalnego hedgingu, który jest tu, w kraju.

Jeśli chodzi o koszt jednostkowy C1, proszę zwrócić uwagę, że w Spółce Matce, czyli KGHM Polska Miedź S.A., i w Sierra Gorda, mamy obniżenie kosztu jednostkowego C1, w KGHM S.A. o 12%, w Sierra Gorda o 14%. Wyższy koszt C1 zanotowaliśmy jedynie w KGHM International, ale to jest między innymi związane z niższymi przychodami ze sprzedaży, które tłumaczył już Prezes Gruza i niższą ceną miedzi. Na poziomie Grupy zmniejszyliśmy koszt C1 o 10%. Musimy tu oczywiście wspomnieć o tym, że główną przyczyną tego niższego kosztu C1 jest dobry kurs dolara i niższy podatek od kopalni, który został wprowadzony w ubiegłym roku i w tym roku mamy tego efekty.

EBITDA jest nieco niższa, niż w I półroczu ubiegłego roku, ale proszę zobaczyć, że ta niższa EBITDA, to jest jedynie wynik niższej EBITDA w KGHMI, natomiast w pozostałych segmentach EBITDA jest wyższa, niż była w I półroczu ubiegłego roku.

Jeśli chodzi o wynik netto, on jest niższy o 28% i proszę zwrócić uwagę na czynniki, które miały wpływ na ten niższy wynik netto. Mamy przede wszystkim zmniejszenie przychodów.



Zmniejszenie przychodów ze sprzedaży miedzi, co nie zostało zrekompensowane w pełni, przez wyższe przychody ze sprzedaży srebra i złota. Mamy zmniejszenie kosztów rodzajowych o 344 mln, i to już jest duży sukces, biorąc pod uwagę warunki, w jakich działamy. Na to mieliśmy wpływ. Proszę zobaczyć, że pomagały nam różnice kursowe i niższy podatek dochodowy. Natomiast nie w pełni mogliśmy tu zrekompensować spadek przychodów, związany z niższymi cenami miedzi, do tego na wynik netto, zadziałał *cash call*, który zrealizowaliśmy do naszych aktywów zagranicznych. To było oczywiście związane z niższą ceną miedzi, tam pojawiła się luka finansowa, którą pokryliśmy.

Jeśli chodzi o przepływy pieniężne, proszę zobaczyć, widać tu charakterystykę I półrocza tego roku. Mieliśmy sytuację pandemiczną, dostosowaliśmy się do tej sytuacji, to zwłaszcza było ważne w tym pierwszym okresie, kiedy uczyliśmy się działać w warunkach pandemii, zwiększyliśmy poziom środków pieniężnych, którymi dysponowaliśmy, pociągnęliśmy większą transzę kredytu, to spowodowało, że poziom środków pieniężnych na koniec półrocza, był dużo wyższy, niż na koniec roku, ale tak jak mówię, było to działanie prewencyjne. Nie wiedzieliśmy, w jakim kierunku będą zachodziły zmiany na rynku, stąd, żeby zachować bezpieczeństwo finansowe, ten wyższy poziom środków pieniężnych.

To, na co chciałabym Państwu zwrócić uwagę, bo to już jest efekt naszych działań, które podejmowaliśmy, to jest zmiana kapitału obrotowego. Skutkuje nasza strategia finansowa, którą wdrożyliśmy już w ubiegłym roku i w tym roku realizowaliśmy dalej, mamy pozytywny wpływ zmiany kapitału obrotowego netto, na poziom środków pieniężnych +432 mln zł.

Proszę zobaczyć, że w tych ciężkich warunkach zewnętrznych, bo stosunkowo niskiej ceny miedzi, praktycznie nie zmieniliśmy poziomu zadłużenia. Mamy wzrost zadłużenia jedynie o 85 mln zł, z tego 40 mln zł to jest wpływ różnic kursowych, więc praktycznie można powiedzieć, że poziom zadłużenia został mniej więcej taki sam. I jeśli chodzi o wskaźnik dług netto do EBITDA, czyli ten nasz podstawowy wskaźnik obrazujący poziom zadłużenia, to w stosunku do I półrocza ubiegłego roku, poziom tego wskaźnika zmniejszył się i mamy poziom 1,6. W porównaniu do początku roku, mamy minimalny wzrost tego wskaźnika, ale dalej jesteśmy na poziomie nasatisfakcjonującym, ponieważ utrzymujemy go poniżej 2. Dziękuję bardzo.

**RADOSŁAW STACH, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION):** Realizacja projektów rozwojowych. W I półroczu 2020 roku realizacja jest na poziomie 1 024 mln zł, czyli porównywalnym do I półrocza 2019. Pokazujemy tutaj Państwu podział, według obszarów działalności, a więc na górnictwo, hutnictwo, pozostałe działalności, ale także według kategorii analitycznych, czyli odtworzenie, utrzymanie i rozwój. Wybrane projekty, które chcieliśmy pokazać, które są realizowane zgodnie z naszymi założeniami, czyli projekty dotyczące programu udostępniania złoża, czyli cały rozwój górnictwa, ten poziom to jest 193 mln zł. Kolejny, na powierzchni, rozbudowa Żelaznego Mostu, także zgodnie z naszymi założeniami, mamy tutaj 80% wykonanej pracy. Kolejne rzeczy, to program 4.0, następnie programy środowiskowe, gdzie także mamy zrealizowane 55 mln w I półroczu. Kolejne, to projekty eksploatacyjne, bardzo ważne dla nas, a więc „Retków-Ścinawa”, „Głogów” i „Puck”, a następnie nowe programy rozwojowe. Tu warto jest podkreślić, że w tych trudnych warunkach wszystkie te nasze założenia inwestycyjne są realizowane, szereg firm pracuje tutaj z zewnątrz, ale przy tej trudnej sytuacji one są realizowane zgodnie z naszymi założeniami. Dziękuję.

**LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS:** Szanowni Państwo, Zarząd omówił główne kwestie, które pojawiały się w naszym sprawozdaniu. Oczywiście pełne sprawozdanie jest dostępne dla Państwa. Teraz postaramy się na część pytań, które uzyskaliśmy, ponieważ tych pytań jest sporo, odpowiedzieć w trakcie wideokonferencji. Tak jak wcześniej mówiłam, mogą Państwo przesłać pytania w trakcie konferencji, a także później, na adres [ir@kgmh.com](mailto:ir@kgmh.com). Na wszystkie pytania odpowiemy w ciągu paru dni na stronie.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Pytanie pierwsze. Pan Rafał Wiatr, Citi: Czy uważacie Państwo, że EBITDA zaraportowana przez Sierra Gorda w II kwartale 2020 roku jest powtarzalna, 324 mln, czy jest to czysta EBITDA bez swego rodzaju zdarzeń jednorazowych?

**PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Dziękuję za to pytanie. Co do zasady program oszczędności na Sierra Gorda jest tak zaprojektowany, aby wykorzystując tę przestrzeń, zawirowania na rynku, tak zreformować nasze kontrakty i tę bazę kosztową, aby ona była optymalna i minimalna, także na przyszłość, w kolejnych okresach sprawozdawczych. W związku z tym, na wynik finansowy Sierra Gorda patrzymy z optymizmem, licząc na możliwość utrzymania dobrych pozycji kosztowych w przyszłych okresach.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Pytanie również dotyczy Sierra Gorda, także od Pana Rafała: Czy wolumeny sprzedaży miedzi Sierra Gorda w II kwartale mogą być powtarzalne?

**PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Podział ładunków sprzedawanych przez Sierra Gorda ma taką charakterystykę, że są to duże wolumeny jednorazowe, co powoduje, że ich cykliczność jest różna i może różnie wpływać na okresy. Natomiast, co do zasady, wyniki produkcyjne i sprzedażowe w dłuższym horyzoncie czasowym oczywiście synchronizują się, i ta lepsza produkcja przekłada się na lepszą sprzedaż.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Kolejne pytanie od Pana Rafała: Patrząc na zachowania kursów złoty do dolara, czy należy oczekiwać, że niekorzystny bilans na różnicach kursowych będzie też miał miejsce w III kwartale?

**MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT & CEO:** Myślę, że to pytanie jest w dość dużej skali spekulatywnej, bo co do kursów, to się właściwie codziennie radykalnie zmienia, więc myślę, że trudno determinować się, w tej chwili, w tej sprawie.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Pan Michał Kużawiński, JP Morgan: Czy założenia budżetowe na 2020 rok pozostają bez zmian? Czy jest szansa na podtrzymanie wyższych wolumenów produkcji molibdenu w Sierra Gorda, niż zakłada budżet?

**MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT & CEO:** Obecnie pracujemy na założeniach budżetowych, które przyjęliśmy na 2020 rok i staramy się je zrealizować. Tak jak mówiłem, pierwsza połowa bitwy wygrana, pierwsza połowa meczu, trwa druga połowa

i oczywiście cały czas dla nas jest istotny temat zagrożeń epidemicznych i sytuacji nadzwyczajnych i jeśli one będą dla nas dolegliwe, to będziemy oczywiście o tym informować. Póki co, staramy się zrealizować plan, który został przyjęty na 2020 rok jeszcze przed wystąpieniem sytuacji epidemicznej, chorobowej. Co do molibdenu, to o odpowiedź poproszę Pawła.

**PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Niższa produkcja molibdenu, wynika głównie z niższej zawartości molibdenu w rudzie. Natomiast próbujemy i walczymy o wynik, o produkcję molibdenu poprzez zwiększenie wolumenu i przepustowość naszej instalacji i walczymy także o wyższe *recovery*, czyli odzysk molibdenu z rudy. Na razie te wartości się nie kompensują, w porównaniu do zeszłego roku, ale mam nadzieję, że do końca roku polepszymy tę proporcję.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Drugie pytanie, również od Pana Michała Kuźawińskiego dotyczy także Sierra Gorda: Ile pozostało do spłaty finansowania zewnętrznego w Sierra Gorda? Kiedy Sierra Gorda mogłaby zacząć spłacać pożyczkę zaciągniętą w KGHM S.A.?

**PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Dziękuję za to pytanie. Przypomnę, że stare finansowanie, stary dług Sierra Gorda praktycznie kończy się w tym roku. W tym roku jest do spłaty ostatnia, duża transza tego finansowania, ponad ćwierć miliarda dolarów, na 100% udziałów i w przyszłym roku jeszcze pozostałe, resztówka do spłaty. Natomiast plan, czy strategia finansowa, którą KGHM proponował, polegała na tym, aby 2020 rok był pierwszym rokiem, który nie wymaga zasilenia finansowego Sierra Gorda przez KGHM Polska Miedź S.A., przez partnerów w naszym wspólnym przedsięwzięciu, ze stroną japońską. To miał być pierwszy rok bez, można powiedzieć, zasilania finansowego z kraju. Niestety, sytuacja na rynkach oraz podejście naszych partnerów w projekcie Sierra Gorda spowodowało, że musieliśmy zasilić Sierra Gorda wkładem finansowym, co, jak Pani Prezes wskazała, miało wpływ na nasz wynik netto w I połowie tego roku. Niemniej jednak Sierra Gorda, dzięki dobrej produkcji, dzięki bardzo dobrej pozycji finansowej, jest w stanie refinansować to stare zadłużenie *Project Finance*. Mamy nadzieję, że prace nad budżetem przyszłorocznym, dadzą taki rezultat, że będzie to pierwszy rok, w którym nie będziemy finansować z kraju projektu w Chile, a być może ten wektor finansowy będzie skierowany w drugą stronę.

**MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT & CEO:** Dosłownie słowo uzupełnienia. Rzeczywiście jest tak, że o kondycji Sierra Gorda świadczy też to, że ona już jest w stanie pozyskiwać dofinansowanie zewnętrzne w większej skali. To, co tutaj powiedział Prezes Paweł Gruza, tak było planowane i w części zostało zrealizowane, tyle że ta niepewność w okresie I i II kwartału też udzieliła się instytucjom finansowym. To zachwianie koniunkturalne było nie do przewidzenia, szczególnie w przypadku rynku metali, teraz ta sytuacja wygląda inaczej. Też warto powiedzieć, że te transfery, czyli w 2019, czy w 2020 roku, są bardzo minimalne, w kontekście tego, co robiono historycznie i co było transferowane do Sierra Gorda, jako wypełnienie luki finansowej. I też zakładamy, że znajdziemy wspólny język z naszym partnerem, jeśli chodzi o sposób finansowania, bo tu musimy mieć konsensus. Dla nas zdecydowanie lepszym sposobem finansowania jest, jeśli też Spółka i Sierra Gorda potwierdzają swoją kondycję



finansową, po prostu, najzwyczajniej w świecie finansuje się zewnętrznie, do czego ma coraz większą zdolność.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Dziękuję. Mam pytanie od Pana Mariusza Marszałkowskiego, Biznes Alert: Chciałbym zadać pytanie odnośnie powodu wysokiego wzrostu operacyjnych wyników kopalni Sierra Gorda, o prawie 150%?

**PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS):** Tak jak mówiliśmy, tutaj się nałożyły dwa czynniki, po pierwsze wyższy przerób, który umożliwia po prostu większą produkcję i lepsza zawartość miedzi w rudzie. Złożenie tych dwóch czynników daje nam oczywisty rezultat, także formuły cenowe, które mamy w sprzedaży koncentratu Sierra Gorda także czasami powodują pozytywny efekt w stosunku do średniej ceny LME, i tak też miało to miejsce w tym okresie. Z optymizmem patrzymy na następne miesiące.

**MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT & CEO:** Dodam, że dla nas, może to nie jest tak, że to jest niespodzianka, to jest dobra wiadomość, ale to jest efekt też kompleksowego programu, który w Zarządzie przyjęliśmy przychodząc tutaj i Paweł Gruza nadzoruje i General Manager Mirek Kidoń realizuje, właśnie na miejscu w Chile. Jak Państwo spojrzą, to w ciągu tych ostatnich dwóch lat, my właściwie rok do roku mamy poprawę efektywności produkcyjnej, miesiąc do miesiąca, oczywiście czasami te słabsze miesiące zdarzały się, szczególnie w kontekście postojów, ale to nie jest *one-off*, to znaczy, to jest systemowe działanie, które realizujemy już drugi rok, właściwie trzeci dość konsekwentnie, dający efekty w każdym roku. Połączony jeszcze właśnie z inicjatywami, które oszczędzają nam pieniądze, inicjatywami kosztowymi i ta rozsądna polityka handlowa, o której tutaj Paweł mówił, daje efekt całkowity.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Pan Jakub Kajmowicz, Energetyka24: W jaki sposób pandemia wpłynęła na światowy rynek miedzi?

**MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT & CEO:** Widzieliśmy w pierwszym, okresie, czyli w I kwartale, w II kwartale sytuację zachwiania cenowego, te ceny znacznie się obniżyły. To był okres dużej niepewności, to znaczy nie było wiadomo, co się stanie. Nikt nie wiedział, co się stanie. Obecnie widzimy, że szczególnie w tym III kwartale, ceny może nawet nie tyle powróciły, co zwiększyły się, są lepsze, korzystniejsze, szczególnie w kontekście miedzi, ale również w kontekście srebra i tam są dwa czynniki, które identyfikujemy jako to, co wpływa na tę sytuację. Po pierwsze sytuacja w gospodarce chińskiej, czyli większy optymizm i utrzymanie produkcji przemysłowej. Nawet konserwatywne banki rewidują w tej chwili swoje prognozy dla Chin i mówią, że w całym 2020 roku, to może być nawet 2,5% wzrostu. To jest jeden czynnik. Drugi to jest względny spokój w kontekście wojen handlowych. Mówię, względny spokój, bo cały czas coś się wydarza i tutaj są różnego typu rozmowy, i oceny potencjalne tego pierwszego pół roku funkcjonowania umowy handlowej pomiędzy USA i Chinami. Ale również też to, że widzimy pozytywne sygnały z gospodarki USA, o której mówiłem, na przykład w kontekście przemysłu budowlanego, przemysłu konstrukcyjnego. To powoduje podtrzymanie dobrego sentymentu, jeśli chodzi o popyt. Poza tym sytuacja epidemiczna w wielu miejscach obniżyła zdolność inwestycyjną i zdolność do pracy nad nowymi projektami, też zdolność

podażową. W związku z tym, to co mówiłem wcześniej, staramy się patrzeć optymistycznie, w krótkiej i długiej perspektywie. Oczywiście życzymy sobie jeszcze większych cen, co jest możliwe, ale to nie jest takie oczywiste. I jednocześnie nie możemy powiedzieć, że to jest czas pewny, bo cały czas, to trzeba podkreślić, żyjemy w sytuacji właśnie chorobowej epidemicznej i to zarówno w opiniach i wypowiedziach analityków, czy banków inwestycyjnych, czy ośrodków analitycznych pobrzmiwa, i ta niepewność jeszcze cały czas z nami jest i funkcjonuje.

**JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:** Przeglądając pytania, widzę, że już poruszyliśmy wątki w pytaniach, które do nas wpłynęły i poruszyliśmy te zagadnienia. Tylko doprecyzujemy, zbudujemy odpowiedzi, prześlemy do wszystkich Państwa, od których te pytania do nas przyszły i oczywiście tak, jak Pani Dyrektor powiedziała, wszystkie odpowiedzi na zadane pytania, znajdują się na naszej stronie. Jeśli Państwo pozwolą, doprecyzuję trochę tak technicznie, odpowiedź na pytanie Pana Rafała Wiatra: Proszę powiedzieć, dlaczego strata dotycząca JV w PLN wyniosła 210 mln, kiedy strata Sierra Gorda, wykazana w tabeli w sprawozdaniu, dla 55% udziału wyniosła 82 mln? Oczywiście, w między czasie, dotarłem do szczegółów, żeby doprecyzować to w tym momencie, jeśli ktoś z Państwa, z Zarządu jeszcze będzie chciał coś dodać, to proszę - wynik na wspólnych przedsięwzięciach obejmuje skonsolidowany również wynik netto, Sierra Gorda, według metody praw własności oraz naliczone odsetki od udzielonych pożyczek. Mówiliśmy o istotnym wpływie na wynik skonsolidowany tych dwóch czynników. Skonsolidowana wyższa strata Sierra Gorda wynika z udzielonego wyższego wsparcia finansowego 52 mln dolarów, udzielonego przez KGHM w II kwartale 2020 roku, przez właścicieli. Czyli pozycja udział w stratach JV w trakcie okresu sprawozdawczego, podwyższyliśmy udział w Sierra Gorda, podwyższyliśmy tym samym kapitał. I zgodnie z metodą praw własności musieliśmy udział ten pomniejszyć o stratę wygenerowaną przez Sierra Gorda do poziomu podwyższenia kapitału. To jest taka techniczna odpowiedź z mojej strony.

**LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS:** Proszę Państwa, kończymy dzisiejszą wideokonferencję. Bardzo dziękuję Zarządowi Grupy KGHM za omówienie wyników. Pozostajemy do Państwa dyspozycji, pion komunikacji, departament relacji inwestorskich. Dziękujemy serdecznie.