
PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ KGHM POLSKA MIEDŹ S.A. ZA III KWARTAŁ I ZA 9 MIESIĘCY 2022 ROKU

17 LISTOPADA 2022 ROK

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS:

Szanowni Państwo, witam serdecznie na konferencji poświęconej ogłoszonym wczoraj wynikom finansowym Spółki i Grupy Kapitałowej KGHM za III kwartał i za 9 miesięcy 2022 roku. Nazywam się Lidia Marcinkowska i razem z Januszem Krystosiakiem, szefem relacji inwestorskich KGHM będziemy mieli przyjemność poprowadzić dla Państwa dzisiejsze spotkanie. Witamy w Sali Notowań Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych. Witamy również widzów transmisji wideo, która jest dostępna i w języku polskim i w języku angielskim. Szanowni Państwo, efekty pracy KGHM po 9 miesiącach skomentuje dla Państwa Zarząd KGHM: Pan Tomasz Zdzikot, Prezes Zarządu, pełniący obowiązki Wiceprezesa Zarządu ds. rozwoju, Pan Andrzej Kensbok, Wiceprezes Zarządu ds. finansowych oraz Pan Marek Świder, Wiceprezes Zarządu ds. produkcji, pełniący jednocześnie obowiązki zarządcze w obszarze aktywów zagranicznych. Szanowni Państwo, rozpoczniemy tradycyjnie od komentarza Zarządu do wydarzeń ostatniego kwartału. Następnie przejdziemy do sesji pytań i odpowiedzi. Przypominam też, że tradycyjnie transkrypcja pytań i odpowiedzi z dzisiejszego spotkania pojawi się na stronie internetowej KGHM. Dotyczy to również tych pytań, których ze względu na ograniczenie czasu albo ze względu na konieczność sprawdzenia szczegółowych danych nie będziemy dzisiaj ani zadawać ani nie będziemy na nie odpowiadać. Na pytania widzów transmisji online czekamy pod adresem e-mail: ir@kgm.com. Szanowni Państwo, rozpoczynamy konferencję. Poproszę o głos Pana Prezesa Tomasza Zdzikota.

TOMASZ ZDZIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Bardzo dziękuję. Szanowni Państwo, dzień dobry. Przede wszystkim w związku z tym, że mam dzisiaj po raz pierwszy zaszczyt spotkać się z Państwem w tej roli, pozwólcie Państwo, że zanim przejdziemy do prezentowania wyników po 3 kwartałach jeszcze kilka słów wprowadzenia. Szanowni Państwo, jak powiedziała przed chwilą Lidia, po pierwsze, zwracam uwagę na to, że nasz Zarząd pracuje cały czas w niepełnym składzie, bo my tutaj występujemy w podwójnych rolach, zarówno ja pełniący jednocześnie obowiązki wiceprezesa ds. rozwoju jak i Marek, który odpowiada za produkcję,

a jednocześnie nadzoruje pion aktywów zagranicznych. Siłą rzeczy ważnym dla nas jest bardzo, aby Zarząd ukonstytuował się w pełnym składzie, żeby każdy z obszarów naszej aktywności był pokryty przez odpowiedzialnego członka Zarządu. To jest ważne i tego się w najbliższym czasie spodziewamy. Po drugie, szanowni Państwo pracując w tym składzie obecnym koncentrujemy naszą uwagę przede wszystkim na skonstruowaniu budżetu na rok 2023. To jest bardzo ważne dla nas wyzwanie. Wyzwanie, w którym musimy pogodzić zarówno presję kosztową, o której dzisiaj jeszcze na pewno będziemy mówić jak i realizację ambitnej strategii, realizację zadań inwestycyjnych, planów rozwojowych i w tej chwili jesteśmy na etapie konstruowania budżetu. To w głównej mierze wokół tego koncentruje się nasza uwaga. Po trzecie, szanowni Państwo, kiedy Zarząd ukonstytuuje się już w pełnym składzie chciałbym, żebyśmy przystąpili do przeglądu strategii. Strategii, która została przyjęta, ogłoszona, przedstawiona Państwu na początku tego roku. Mówiąc o przeglądzie nie mam oczywiście w tym momencie na myśli żadnych decyzji stanowczych, które już zapadły albo miałyby zapaść. Natomiast korzystając z doświadczeń zarówno już powołanych, funkcjonujących, pracujących członków Zarządu, jak i tych których spodziewamy się w składzie Zarządu mieć, czyli Wiceprezesa ds. rozwoju, Wiceprezesa ds. aktywów zagranicznych, chcemy dokonać przeglądu strategii też w kontekście otoczenia makroekonomicznego, otoczenia bezpieczeństwa. To będzie w kolejnych miesiącach dla Zarządu w pełnym składzie zadanie, które chciałbym, żebyśmy wspólnie wykonywali. Po czwarte, jako Prezes Zarządu, dziś także pełniący funkcję Wiceprezesa ds. rozwoju myślę, że mam szczególnie silny mandat, aby mówić o tym, że chciałbym ażeby do naszych priorytetów należały inwestycje i rozwój. Będziemy się na tym skupiać, będziemy dbać o to, żeby główne projekty, które już się dzieją, działały się zgodnie z harmonogramem, a także o uruchamianie projektów przewidzianych w perspektywie strategicznej. I po piąte, w ramach tych projektów w ramach naszych przedsięwzięć inwestycyjnych, w ramach przedsięwzięć rozwojowych chciałbym bardzo, ażebyśmy skupiali się na naszym biznesie podstawowym. Na core biznesie, na produkcji miedzi, na produkcji srebra. Chciałbym, żebyśmy dbali o projekty kluczowe zarówno w aktywach polskich, jak i zagranicznych, przede wszystkim koncentrując się na naszej podstawowej działalności. To tyle, jeżeli chodzi o krótki bardzo wstęp, z którego pozwoliłem sobie skorzystać w związku z tym, że to pierwsza konferencja, w której mam zaszczyt brać udział. Teraz przechodząc już do wyników. Szanowni Państwo, one są dobre. Mamy rosnące przychody. Mamy wzrost przychodów o 18%

w stosunku do analogicznego okresu roku 2021 i to jest wynik w mojej ocenie dobry. Zwłaszcza biorąc pod uwagę lewą stronę tego slajdu, czyli otoczenie makroekonomiczne. Mamy istotne różnice w notowaniach miedzi, czy notowaniach srebra. Oczywiście pozytywnie kontrybuuje do tego wyniku wycena dolara, w którym prowadzimy rozliczenia, więc różnice kursowe mają wpływ, ale wynik przychodowy oceniamy pozytywnie. Podobnie pozytywnie oceniamy EBITDA. Ona co prawda jest niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, ale jest mocna. Zwracam Państwa uwagę, że pozytywnie do EBITDA przyczynił się wynik Spółki matki, wynik Polskiej Miedzi to jest plus. Ten minus jest związany z naszymi aktywami zagranicznymi, będzie jeszcze okazja, aby ten wątek rozwinąć. Jesteśmy szczególnie zadowoleni z wyników produkcyjnych. O tym będzie mówił Marek. Jesteśmy zadowoleni z tego, że wyniki produkcyjne w Polsce są wszystkie stabilne. W Polsce są rosnące. Minus to także kwestia, która była już Państwu komunikowana, wedle mojej wiedzy, wcześniej, związana z naszymi projektami zagranicznymi, zbycie kopalni Franke, tudzież jakość złoża eksploatowanego w tej chwili w Sierra Gorda. Oczywiście cieszymy się ze wzrostu produkcji srebra, to jest także na plus. Rosnący koszt jednostkowy produkcji miedzi, rosnący koszt C1, siłą rzeczy wiecie Państwo doskonale, to kwestia przede wszystkim presji kosztowej, zwłaszcza tej związanej z cenami energii. Krótko o produkcji już zdążyłem powiedzieć. Faktycznie jesteśmy z niej zadowoleni, zadowoleni jesteśmy ze stabilności. Zadowoleni jesteśmy ze stabilnego poziomu produkcji 557 tys. ton i plus na Polskiej Miedzi, plus na Polskiej Spółce matce to jest wynik, który uważamy za satysfakcjonujący. O tym jak przyczynił się do niego wynik Sierra Gorda czy KGHM INTERNATIONAL już krótko wspomniałem. Myślę, że szerzej będzie o tym mówił zarówno Pan Prezes Świder jak i Pan Prezes Kensbok, którym teraz przekazuję głos, dziękując za to krótkie wystąpienie w tej chwili.

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Witam Państwa serdecznie. Jeżeli chodzi o wyniki produkcji w Grupie Kapitałowej, miedzi płatnej, widzimy tutaj podział na Polskę, na aktywa polskie i aktywa zagraniczne. W aktywach polskich rok do roku widzimy plus, plus 3 tys. ton miedzi. Ten plus jest również do budżetu, który mamy w tym roku w planach produkcyjnych, jest to około 4 tys. 200 ton. Jeżeli chodzi o aktywa zagraniczne i to co Tomek powiedział częściowo o tych wynikach, to chciałbym tutaj stanowczo powiedzieć, że pracujemy w tym roku w innej fazie modelu

blokowego złoża. Ta faza charakteryzuje się tym, że mamy niższą zawartość, więc te wyniki w tym roku w aktywach zagranicznych są niższe. Ta masa wydobytego urobku oczywiście jest zbliżona. I gdybyśmy odnosili te wyniki do budżetu, do planów budżetowych, do planów produkcyjnych tego roku, to sytuacja się odwraca, jesteśmy na plusie, plus 2% i plus około 9,5 tys. ton miedzi w 9 miesięcy tego roku. Jeżeli chodzi o poszczególne aktywa, czyli Sierra Gorda i KGHM INTERNATIONAL, to mamy w KGHM INTERNATIONAL plus 13% do planów budżetowych i jest to około 5 tys. 600 ton miedzi, tak jak wspomniałem, na plusie. Jeżeli chodzi o Sierra Gorda i tę niższą zawartość w tym roku, bo przypominam w tamtym roku ta zawartość na Sierra Gorda była 0,51, w tym roku mamy 0,44, to Sierra Gorda obecny wynik to jest 99,6% zaplanowanego budżetu. Więc bardzo dobry wynik. Jeżeli ktoś śledzi te wyniki od początku roku to należy zauważyć, że one się poprawiają i ta strata 0,4% to zeszła już z o wiele większych minusów. Jeżeli chodzi o produkcję srebra, to mamy 1 tys. 22 tony plus 1%. Oczywiście tutaj główne aktywa to są aktywa polskie, gdzie wyprodukowaliśmy 1 tys. ton srebra. Jeżeli chodzi o aktywa zagraniczne, to 21 ton przypada na Sierra Gorda i ta przysłowiowa 1 tona na Zagłębie Sudbury. Jeżeli chodzi o TPM to bardzo pozytywnie, plus 6%, 132 tys. uncji. Jeżeli chodzi o produkcję molibdenu, to widzimy minus 66%, ale chciałbym tutaj również zwrócić uwagę, że jest to 16% powyżej zadań budżetowych Sierra Gorda. Przejdziemy może teraz do wyników polskich. Aktywa polskie. Wydobycie urobku plus 0,9% i widzimy 23 mln ton wagi suchej. Ten wynik jest wyższy, ale tutaj mieliśmy też zadanie odrobienie zawartości miedzi. Jak Państwo widzą ta zawartość jest 1,46 do planowanej i z tamtego roku 1,48, to nam się udało tą masą wydobytego urobku odrobić te straty związane z produkcją miedzi w urobku. Jeżeli chodzi o produkcję miedzi w koncentracji, to 0,3% poniżej rok do roku 9 miesięcy. Również jest to 0,3% poniżej budżetu w tym roku. Ale w KGHM mieliśmy remont infrastruktury kolejowej PKP niezależny od nas. Część koncentratu pozostała w zakładzie wzbogacania rud. Jesteśmy rozliczani na końcu tego ciągu technologicznego w tym zakładzie. Produkcja miedzi elektrolitycznej 443 tys. ton, dokładnie to jest 442 501, z podziałem na wsady własne i wsady obce. Gdybym miał to porównać do budżetu, to wsady własne to jest 99% w stosunku do budżetu. Wsady obce to jest 105% w stosunku do budżetu. Oczywiście wynika to z innego kalendarza produkcji niż był w tamtym roku, mieliśmy też przemieszczenia oddziałów górniczych, na jednym z oddziałów pomału dochodzimy do wartości budżetowych, ten IV kwartał powinien być bardzo pozytywny. I produkcja srebra plus 1,7%, 1000 ton w aktywach polskich, bardzo dobry wynik. Dziękuję bardzo.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Poproszę Pana Prezesa Kensboka o komentarz do wyników finansowych.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Dzień dobry Państwu. Rzeczywiście, tak jak powiedział przed chwilą Tomek odnotowujemy taki solidny, stabilny okres tych pierwszych 9 miesięcy tego roku. Mogę powiedzieć, że mamy jakby kontynuację, bo już jesteśmy praktycznie w połowie listopada, sytuacja jest również solidna i stabilna, ale o tym będziemy mówili za chwilę. Także, nie widzimy powiedzmy jakichś zagrożeń, czy sytuacji nadzwyczajnych, którymi chcielibyśmy się dzielić z rynkiem. Jeżeli chodzi o przychody pierwszych 3 kwartałów tego roku, to są one wyższe od roku ubiegłego o 18%. Jest to związane przede wszystkim z wpływem kursu złotego, można powiedzieć relatywnym osłabieniem złotego do dolara albo wzmocnieniem dolara do złotego. Ta sytuacja nam sprzyja. Korzystamy z niej w sposób realny, w sposób transakcyjny. Również w sposób realny dokłada się to do naszej rentowności, ale o tym zaraz też opowiem, dlatego że tempo osłabienia złotego było wyższe niż tempo inflacji w dużym skrócie. W związku z tym jest to sytuacja dla nas podwójnie korzystna. Natomiast to, co warto też odnotować, to jest pozytywny wpływ wzrostu wolumenu sprzedaży podstawowych produktów. I tutaj zarówno sam wolumen sprzedaży miedzi w Polskiej Miedzi S.A., jak też pozostałych produktów, wspomniane już srebro. Ale produkujemy całą gamę innych wyrobów: ołów, kwas siarkowy itd., te wszystkie produkty również pozytywnie kontrybuowały w kontekście porównania z rokiem ubiegłym. Także tutaj z tej pracy operacyjnej, ale i handlowej jesteśmy bardzo zadowoleni. Rzecz jasna na minus działała sytuacja makroekonomiczna związana z cenami miedzi. Ceny spadły rok do roku. Budżetowaliśmy ten rok dosyć konserwatywnie. Wiemy, że nie dzielimy się z Państwem budżetem, ale jak gdyby wewnątrz to czujemy, że ta prognoza, którą mieliśmy była po prostu realistyczna. Widzimy też, że nasza ocena tego rynku, takiego powiedziałbym słabego, chwiejnego, ale jednak z pewnymi jasnymi poziomami podparcia, daje też pewien asumpt do tego, żebyśmy ze spokojem kontynuowali naszą działalność, gdyż te prognozy, które mówiły o załamaniu, o głębokiej recesji z jednej strony nie sprawdzają się. Oczywiście nie wiemy co przyszłość przyniesie. Ale z drugiej strony to podparcie popytowe na miedzi, jak również pewna powiedziałbym renta inflacyjna

powodująca, że pewne projekty miedziowe po prostu wypadają z rynku poniżej pewnej ceny i wtedy natychmiast odwraca to sytuację popytową, to też podtrzymuje tę cenę miedzi. Jeszcze na plus jest odnotowana jak widać korekta przychodów z tytułu instrumentów pochodnych, to też często tłumaczymy. W tym roku nasze transakcje zabezpieczające rozliczyliśmy w pierwszych 3 kwartałach również delikatnie negatywnie. Natomiast znacznie mniej negatywnie niż w roku ubiegłym. W związku z tym, to co już nieraz wspominamy, ta sytuacja, w której coś może być negatywne, a ma wpływ pozytywny lub pozytywnie, a mieć wpływ negatywny w tym przypadku jest akurat taki, że działa na korzyść. Mamy niewielkie negatywne rozliczenie naszych transakcji zabezpieczających, ale duży pozytywny kontrast w stosunku do roku ubiegłego, prawie 1 mld zł. Także przychody powiedziałbym bezpieczne. Przechodząc dalej. Nasz koszt jednostkowy C1 rośnie rok do roku. Rośnie niestety pomimo pewnej ulgi w podatku od wydobycia niektórych kopalni, która została zastosowana przez Skarb Państwa w tym roku. Natomiast niewątpliwie wpływ przede wszystkim w Polskiej Miedzi ma inflacja, wzrost kosztów energii, ale również wzrost kosztów stali, materiałów strzałowych, chemii, usług obcych oraz robocizny np. zaszytej w usługach obcych. Te wszystkie elementy na nas oddziałują niestety negatywnie. Jest to w samej Polskiej Miedzi wzrost o 7% rok do roku. Więc zakładamy, że jednak panujemy nad naszym wzrostem kosztów nawet więcej niż zakładamy, my to robimy codziennie i tutaj ta praca związana z renegocjowaniem z jak gdyby odczarowywaniem pewnych elementów inflacyjnych i sprowadzaniem ich do realistycznych poziomów ma miejsce codziennie. Znacznie większy wzrost kosztu C1 miał miejsce w KGHM INTERNATIONAL i w Sierra Gorda, natomiast jest to związane z mniejszym wolumenem i po prostu mniejszą bazą do rozłożenia kosztów stałych. To zakładamy, że ma charakter przejściowy i odwróci się w momencie kiedy wydobycie w Sierra Gorda zacznie rosnać. W Chile też trzeba odnotować niestety wzrost kosztów nośników energii. Jest on dosyć duży, to jest państwo, które w 100% importuje wszystkie swoje nośniki energii, w związku z tym nie dziwi ten wzrost. W Stanach Zjednoczonych ten wzrost kosztów nośników energii jak wiemy jest znacznie mniejszy. Tam też są pewne presje inflacyjne, natomiast mniejsze niż w Europie i mniejsze niż w Chile. Jeżeli chodzi o nasze wyniki operacyjne, to tutaj tak jak było już wspomniane przez Prezesa Tomka, EBITDA jest niższa niż w roku ubiegłym o 10%. Natomiast jesteśmy zadowoleni z tego, że przede wszystkim pozytywną kontrybucję wniosła Polska Miedź i tutaj nasze wyniki operacyjne są przewidywalne

i silne. Sierra Gorda, ten duży spadek to jest związany ze spadkiem wydobywania, jest spadek wydobywania o 12%. Tego się jakimiś działaniami efektywnościowymi nie da zniwelować. KGHM INTERNATIONAL również ma negatywną kontrybucję rok do roku, natomiast to jest związane częściowo tylko ze spadkiem produkcji, a w znacznie większym stopniu spadkiem sprzedaży związanym z po prostu niedrożnością transportu kolejowego w Stanach Zjednoczonych. To już też wspominaliśmy, Stany Zjednoczone niestety systemowo zmagają się z problemem wąskich gardeł w przewozie kolejowym i to również odczuwamy. Po prostu brakuje wagonów, brakuje składów pociągowych, brakuje możliwości przewozowych. To jest taka sytuacja na całym świecie, ale myślę, że przejściowa, bo tam już też, w Stanach Zjednoczonych, zostały podjęte jakieś działania inwestycyjne w tym zakresie. Mamy po prostu na składzie koncentrat, którego nie możemy wywieźć ze Stanów, stąd ta negatywna kontrybucja. Teraz przechodząc do samego wyniku netto. Jest to wynik lepszy o 11% rok do roku. I tutaj poza oczywiście zmianą przychodów offsetowaną poprzez koszty działalności podstawowej. Kupujemy koncentrat i złomy po cenie również rynkowej. Także tutaj ten wzrost, ponieważ uzyskaliśmy go przede wszystkim dzięki zwiększonemu przerobowi wsadów obcych, to jest niestety zoffsetowany kosztami tych wsadów obcych. Ale kolejne punkty też wymagają wyjaśnienia. Wynik zaangażowania we wspólne przedsięwzięcia minus 717 mln. To jest właśnie ta sytuacja, o której wspominałem. Odwróciliśmy odpisy na Sierra Gorda i na pożyczkach. Natomiast odwróciliśmy je mniej niż odwracaliśmy w ubiegłym roku. W ubiegłym roku odwróciliśmy w pierwszych 3 kwartałach około 1 mld 800, w tym roku odwróciliśmy około 1 mld 200 na plus, więc jak gdyby musimy zaraportować, że wpływ rok do roku jest minus 700 mln. Natomiast jest to kolejna cegła, którą dokładamy do odzyskiwania wartości, która została utracona przy odpisach na projekt Sierra Gorda. Ubiegły rok był oczywiście duży, bo był pierwszy. Był pierwszy kiedy rzeczywiście pozytywne wyniki umożliwiły odwrócenie odpisów. Ten rok jest kontynuacją tego odwracania odpisów, ale już oczywiście nie w takim stopniu. Natomiast 1 mld 200 mln odwróceń odpisów jest dla nas też bardzo satysfakcjonujące. Teraz do wyniku z tych 3 mld przychodów z różnic kursowych przechodzi 1 mld 330 mln, ponieważ tutaj z kolei my musimy się rozliczyć również z naszych strat związanych z przeszacowaniem pożyczek dolarowych i na efekt netto na wynik to jest 1 mld 330 mln. Wynik z wyceny i realizacji instrumentów pochodnych w wyniku netto to jest 137 mln na plusie. Zysk ze zbycia jednostek zależnych, też już o tym wspominaliśmy, to jest sprzedaż Interferii, która została zaksięgowana

w tym roku. To jest sprzedaż kopalni Franke, która przyniosła 120 chyba mln zł zysku. I sprzedaż wartości niematerialnych i prawnych, czyli naszych udziałów w projekcie Oxide, które zostały sprzedane do joint venture Sierra Gorda również przyniosło pozytywną kontrybucję. Niestety zapłaciliśmy w tym roku zwiększony CIT. Wynika on z jednej strony z wyższej rentowności, z drugiej strony z przeniesienia części rozliczenia z roku ubiegłego. Także suma naszego wyniku finansowego netto to jest 5 mld 267 mln zł na plusie. I szybko dwa ostatnie slajdy. Nasze przepływy pieniężne w zasadzie też chyba już o tym powiedziałem, bo to są te same czynniki tylko odzwierciedlone w cash flow. Jesteśmy plus minus na tym samym net operating cash flow, który mieliśmy na początku tego roku, czyli około 2 mld zł. Tutaj w tym roku zapłaciliśmy trochę wyższą dywidendę niż w roku ubiegłym, w roku ubiegłym to było 300 mln, w tym roku to było 600 mln. Natomiast nie zakłóciło to naszego cash flow jak widać, jesteśmy mniej więcej na podobnym poziomie. Jeżeli chodzi o zadłużenie to jest również obszar, na który patrzymy regularnie. Tutaj nasz stosunek długu netto do EBITDA wzrósł z poziomu 0,6 do 0,8, ale pamiętamy już te czasy kiedy to było tam 3 i nieco powyżej. Oczywiście wiemy, że nasze kowenanty bankowe mają graniczny poziom 4 i tutaj jest nam jeszcze do tego oczywiście bardzo daleko. Jest to bardzo niewielki wzrost związany po prostu ze zbilansowaniem naszych przepływów pieniężnych, również z naszą pozycją gotówkową netto. Czyli jak gdyby nasze zadłużenie netto wzrosło z 4 mld do 4 mld 800 mln zł. Natomiast nie ma w nim powiedziałbym żadnych obszarów niebezpiecznych. Nasze umowy kredytowe nawet poprawiły się w tym roku. Uzyskaliśmy zwiększoną płynność przy zmniejszonych kosztach finansowania dla umów bieżących, takich umów płynnościowych. Banki kolejno oferują zwiększanie tych limitów, także mamy takie poczucie, że również banki odbierają nasz cash flow jako bardzo bezpieczny i te warunki, na których możemy na bieżąco bilansować nasz cash flow są bardzo dobre. A duże zasoby dostępne są można powiedzieć zupełnie nieruszone i są w odwodzie, tak jak wspominałem, one cały czas wynoszą około 8 mld zł, są bezpiecznie dostępne dla nas w bieżących umowach kredytowych. Dziękuję uprzejmie.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Tak jak wspominaliśmy, Prezes Zdzikot występuje w dwóch rolach, dlatego poproszę o krótki komentarz do inwestycji i o podsumowanie.

TOMASZ ZDZIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Dobrze. Szanowni Państwo, dwa zdania może krótkiego podsumowania. Zwracam uwagę na bardzo dobry wynik netto. Rzeczywiście jesteśmy z niego zadowoleni, plus 11% rok do roku i plus 505 mln, wynik netto powyżej 5 mld 200 mln to jest dobry wynik. Wynik operacyjny 6 mld 945 i tutaj zwracam Państwa uwagę, że pozytywna kontrybucja Spółki matki KGHM Polska Miedź, jeżeli chodzi o koszt C1. Jeżeli chodzi o koszt C1, to powiedziałbym, że to tylko 13% wzrostu biorąc pod uwagę presję kosztową, z którą spotykamy się na co dzień, więc oceniamy to również stabilnie. Jesteśmy zadowoleni z poziomów produkcji, utrzymujemy stabilność, wzrost również na Spółce matce na KGHM Polska Miedź uważamy za pozytywny. Przechodząc do inwestycji, ten slajd Państwo doskonale znacie. I on również ma wydźwięk pozytywny, bo KGHM jest firmą, która od bardzo wielu już lat utrzymuje bardzo wysoki poziom zaangażowania inwestycyjnego. Te nakłady od wielu lat przekraczają rocznie 2 mld zł. Wykonanie po 3 kwartałach mamy na poziomie 64%, 1 mld 828 mln. I to jest dobre wykonanie, biorąc pod uwagę specyfikę procesu inwestycyjnego, w którym najczęściej ostatni kwartał roku kalendarzowego jest tym rokiem zamykania i rozliczania poszczególnych projektów, więc to jest dobry wynik. Kontynuujemy oczywiście i realizujemy zgodnie z harmonogramami wszystkie główne projekty i programy inwestycyjne. Nie są zagrożone, tak samo jak realizacja nakładów inwestycyjnych w roku 2022 nie jest zagrożona. A w związku z tym, co powiedziałem na początku, że chcemy bardzo mocno, bo chciałbym, abyśmy bardzo mocno stawiali na inwestycje i rozwój, także przygotowaliśmy i wdrożyliśmy jesienią tego roku bardzo rozbudowany program podnoszenia jakości, kompetencji oraz procesów w KGHM. Program dedykowany dla przeszło 500 pracowników naszej firmy. Ten program trwa. Stawiamy na inwestycje, stawiamy na dalszą poprawę procesów i jakości naszych kadr w tym obszarze. To będzie dla nas jedno z głównych wyzwań w najbliższym okresie. I to tyle z naszej strony.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Dziękuję serdecznie. Dziękuję Panom za komentarz. Przejdziemy teraz do sesji pytań Państwa z Sali, jak również tych pytań, które pojawiły się na czacie. Janusz Krystosiak poprowadzi dla nas tę sesję.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dzień dobry Państwu. Dziękuję. Mam już oczywiście pytania przesłane na naszą skrzynkę dedykowaną. Czekamy na Państwa pytania, Państwa obecnych na sali. Prosimy o przedstawienie się. Proszę bardzo.

MARIUSZ MARSZAŁKOWSKI, BIZNESALERT: Dzień dobry. Mariusz Marszałkowski, BiznesAlert. Mam pytania, dwa w zasadzie. Pierwsze to kwestie inwestycyjne, o których Pan Prezes mówił. I tu będą dwa pytania. Czyli pierwsze, czy KGHM dalej będzie realizował inwestycje w SMR w małe reaktory modularne, to był jeden z głównych projektów inwestycyjnych ostatnich kilkunastu miesięcy głoszonego przez KGHM. Drugie pytanie, też z inwestycji, co z farmami wiatrowymi na Bałtyku z udziałem KGHM. I drugie pytanie dotyczące Sierra Gorda. Mianowicie sytuacji tej kopalni i jak się rysuje przyszłość tej inwestycji w kontekście, nazwijmy to politycznym, czyli tych problemów natury rządu chilijskiego i tych planów różnych podatków, nacjonalizacji itd. Dziękuję.

TOMASZ ZDZIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Może rozpocznę. Panie redaktorze, oczywiście jest tak, że ta presja kosztowa, o której wspomnieliśmy tutaj odmieniamy ją na wiele przypadków w trakcie dzisiejszego spotkania. Ona w mojej ocenie bardzo mocno uzasadnia zaangażowanie KGHM w projekty energetyczne. To jest zupełnie oczywiste i to jest uzasadnione, nawet biorąc pod uwagę, że te projekty mają charakter długoterminowy. Ich finalizacja jest mocno odłożona w czasie, zwłaszcza jeżeli chodzi o ten projekt SMR, o którym Pan powiedział i to na dzisiaj nie jest projekt inwestycyjny przecież. To jest projekt B+R na dzisiaj. Ten projekt realizujemy wspólnie z naszym partnerem. Będziemy go kontynuować. Oczywiście będziemy analizować ten projekt w kontekście jego opłacalności po tym jak zakończymy fazę B+R. Natomiast z całą pewnością zaangażowanie KGHM w projekty energetyczne, zarówno w ten projekt atomowy jak i projekty związane z OZE, czy to te offshorowe, czy projekty związane z fotowoltaiką jest zasadne i cel postawiony w tej strategii, która była w styczniu przyjęta i opublikowana mówiąca o tym, że do 2030 roku chcemy osiągnąć co najmniej 50% pokrycia zapotrzebowania energią z własnych źródeł, uważam za słuszne. Zwłaszcza w kontekście tego o czym rozmawiamy także wewnątrz Firmy i również dziś podczas tego

spotkania i wpływu kosztów energii na koszt C1. Więc projekty energetyczne są i będą dla nas ważne. Myślę, że jeżeli chodzi o Sierra Gorda, to Marek, tak?

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Jeżeli chodzi o ten projekt, który był w założeniu, że będzie nacjonalizacja kopalni w Chile, to ta propozycja nie weszła do finalnego projektu konstytucji, a sam projekt konstytucji został odrzucony. Jeżeli chodzi o podatki, to my jesteśmy zabezpieczeni gwarancjami do 2029 roku. Te wcześniejsze propozycje, ta pierwsza, druga, one i tak już są bardzo mocno złagodzone i są w trakcie dyskusji. Sierra Gorda również uczestniczy w tej dyskusji. Dziękuję.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Czy mamy kolejne pytania? Bardzo proszę.

ROBERT MAJ, IPOPEMA SECURITIES: Dzień dobry. Robert Maj, Ipopema Securities. To może jak już jesteśmy przy kosztach energii, to po jakiej cenie średnio macie zabezpieczoną energię na rok 2023? I drugie pytanie ode mnie. Jest nowy Zarząd i może Panowie powiedzieliby jak myślą o wypłacie dywidendy w przyszłym roku z zysku za 2022 rok. Czego rynek i akcjonariusze mogą się spodziewać. Dziękuję bardzo.

TOMASZ ZDZIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Odpowiadając na drugie pytanie, nie zmieniamy nic w polityce dywidendowej. W żaden sposób tego nie zmieniamy, zasady są jasne. Jesteśmy do tego przygotowani, decyzje oczywiście będą podejmowane we właściwym czasie, natomiast żadnych zmian w tym zakresie nie widzimy.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Jeżeli chodzi o kwestie energetyczne, to tutaj my patrzymy na dwa nośniki energii, na całą energię elektryczną jak i na gaz. Oba są dla nas równie istotne. Jeżeli chodzi o sytuację w energii elektrycznej, to tak jak rozmawialiśmy trzy miesiące temu, sytuacja od tego

czasu nie uległa wielkiej zmianie. My mamy zabezpieczone około 30% wolumenu energii elektrycznej na przyszły rok. Natomiast obecnie dostępne i przez ostatnie wiele, wiele miesięcy dostępne transakcje terminowe dotyczące przyszłego roku są nieakceptowalnie wysokie. W związku z tym, my po tych cenach nie kupujemy energii elektrycznej na przyszły rok, podobnie jak wiele innych przedsiębiorstw energochłonnych w Polsce. Dlatego, że nasza wizja rozwoju ceny energii elektrycznej jest taka, że ona jednak w przyszłym roku będzie niższa niż to, co było i nadal jest dostępne w transakcjach terminowych. Wiąże się to przede wszystkim z rozporządzeniem dotyczącym rynku bilansującego i jak również tym, co właśnie zostało ogłoszone czy niedługo wejdzie w życie, czyli zniesienie obliwa giełdowego. To drugie powiedziałbym jest jeszcze troszeczkę może mniej przetrawione przez cały system energetyczny, jakie będzie do końca oddziaływanie. My raczej spodziewamy się, że będzie to oddziaływanie pozytywne, znaczy kierujące na redukcję lub na zwiększenie możliwości kontraktowania bilateralnego energii elektrycznej. Natomiast zmiana formuły rynku bilansującego też jeszcze do końca nie wiemy jaki będzie miała wpływ. Natomiast sądzimy, że ona będzie miała wpływ stabilizujący i będzie miała wpływ, który zbliży koszty przyszłego roku do powiedziałbym poziomów spotowych, które mieliśmy ostatnio lub mamy teraz. Dlatego, że tutaj widać wyraźnie po prostu pewne podparcie, pewne zbilansowanie popytu i podaży. I ponieważ się bilansujemy głównie na rynku krajowym jednak, to zakładamy, że będzie to dla nas korzystne i o tyle o ile my nie planujemy korzystać w szerokim zakresie z rynku bilansującego, to jednak tak jak każdy duży podmiot korzystamy z tego rynku i być może udział tego rynku w naszych zakupach nieco się zwiększy i spowoduje to pewne wypłaszczenie tych oczekiwanych przez producentów energii wzrostów cen energii w przyszłym roku. Także nie mogąc odpowiedzieć wprost na to po jakiej cenie mamy te 30% kupione w przyszłym roku, mogę powiedzieć, że my raczej widzimy ceny realne, ceny energii, które zapłacimy w przyszłym roku na niższym poziomie niż na tym, które są dzisiaj dostępne w transakcjach terminowych. Podobnie zresztą w gazie, tam mieliśmy znacznie mniejszą pozycję zabezpieczoną jak rozmawialiśmy trzy miesiące temu. Od tego czasu ci, którzy śledzą rynek wiedzą, że nastąpiły pewne spadki. Skorzystaliśmy z tych spadków, zawarliśmy transakcje terminowe na przyszły rok. W tej chwili mamy zabezpieczone tam około 40% gazu. Natomiast, tak jak koledzy wcześniej powiedzieli, my też cały czas pracujemy nad zmniejszeniem zużycia, fizycznym, realnym zmniejszeniem zużycia gazu w przyszłym roku i to może spowodować, że obecnie szacowane 40% może okazać się być

warte 45 albo więcej %, jeżeli to zużycie gazu spadnie. Także tutaj mamy poczucie, że jesteśmy już trochę bardziej po bezpiecznej stronie, jeżeli chodzi o koszty gazu. A koszty energii - obie zmiany legislacyjne oceniamy jako korzystne z punktu widzenia rynku, również z punktu widzenia nas jako dużego odbiorcy energii elektrycznej, ale myślę, że też ogólnie korzystne dla wszystkich uczestników rynku energii.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Dzień dobry. Tomasz Brzeziński, Cleaner Energy. Skoro jesteśmy przy energii, to energia z autoprodukcji to jest około 11% zużycia. To jest dosyć daleko do tych 50%, które zadeklarowane jest w strategii 2020-30. Czy Zarząd planuje przyspieszenie ścieżki dojścia do tego pułapu, który jest wskazany w tym dokumencie i w jaki sposób ewentualnie? Czy interesuje Was, poza budową własnych farm fotowoltaicznych, zakup takich instalacji? W raporcie napisane jest o tym, że negocjujecie zakup farm wiatrowych.

TOMASZ ZDZIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Proszę Państwa, po pierwsze ten cel w strategii był postawiony nieprzypadkowo. Oczywiście jestem w KGHM krótko, a strategia była przyjęta w styczniu, ale wiem, że on nie jest przypadkowo postawiony na rok 2030. Na 2030 rok KGHM zakłada pozyskiwanie co najmniej 50% energii ze źródeł własnych, ale to nie oznacza, że ten przyrost musi być liniowy. To oznacza, że w 2030 roku chcemy mieć co najmniej 50% i tak do tego podchodzimy i tak do tego będziemy podchodzili na różne sposoby ze źródeł własnych. Oczywiście wchodzi w to zarówno projekt atomowy jak i projekty związane z OZE. Natomiast, jeżeli chodzi o OZE, to oczywiście we wszystkich obszarach chcemy być aktywni. Ważny dla nas jest offshore, tam wykazaliśmy swoją aktywność składając stosowne wnioski. Ważna jest dla nas także fotowoltaika i oczywiście ma Pan rację, że nie tylko budowa samodzielna, ale także potencjalna akwizycja. Tak we wszystkich tych obszarach prowadzimy analizy.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): A ja jeszcze tylko w uzupełnieniu Pana Prezesa dopowiem, że te 11% wzięło się stąd, że w tym roku wyłączyliśmy po prostu bloki gazowo-parowe jak gaz sięgnął tam 1 tys. zł i powyżej - bo taniej było można kupić prąd na rynku, tak już mówiąc kolokwialnie.

Natomiast obecnie, kiedy ta cena spadła tam do poziomu 500-600, bloki gazowo-parowe znowu załączyliśmy i produkujemy prąd. A nasze zdolności generowania energii elektrycznej to jest mniej więcej ekwiwalent około 22-23% naszego zużycia i tak było w latach poprzednich, tak było historycznie. Także to jest związane po prostu z bardzo wysoką ceną energii w końcówce ubiegłego roku i w pierwszych 3 kwartałach tego roku. Natomiast teraz autogeneracja wraca już w znacznie większym zakresie.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: W listopadzie zawarli Państwo pierwszy kontrakt PPA na zakup energii z zewnętrznej farmy fotowoltaicznej. Czy zamierzają Państwo kontynuować tę praktykę w kolejnych miesiącach i okresach? Czy to jest po prostu eksperyment, któremu chcecie się przyjrzeć?

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): To jest eksperyment, który zamierzamy kontynuować. Także to jest oczywiście zależne, bo wiecie Państwo jak to jest na tym rynku PPA, prawda? Przychodzą oferty, którzy mówią i tak musicie kupić bo musicie wypełnić cel zielony, w związku z tym my Wam proponujemy cenę wyższą niż na rynku nie. I my z takich okazji, mówiąc delikatnie, nie korzystamy.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Rozumiem, że ten partner nie stawiał Was pod ścianą w cudzysłowie, tylko zaproponował rozsądne warunki cenowe?

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Poszukujemy takich partnerów, którzy rzeczywiście w sposób długofalowy chcą się wiązać i mają horyzont, powiedziałbym, długoterminowy. I też doceniają pewną stabilność relacji, którą my oferujemy, bezpieczeństwo kontraktu z KGHM, te elementy, które, powiedziałbym, nie wszyscy odbiorcy energii elektrycznej mogą oferować. I dla takich dostawców, z takimi dostawcami chcemy się wiązać. Jak mogą Państwo sobie wyobrazić takich dostawców energii elektrycznej nie jest większość. Natomiast poszukujemy i rynek już o tym wie, w związku z tym powoli, powiedzmy te oferty takie nienadające się do zaakceptowania wygasają i zaczynamy rozmawiać z dostawcami myślącymi trochę podobnie jak my.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Mówimy tutaj o kontrakcie, który zawarli Państwo z projekt Solartechnik Grupy FAMUR. Czy zamierzacie kontynuować współpracę z tą spółką? Oni mają portfel 2 gigawaty.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Obawiam się, że to jest zbyt szczegółowe pytanie. Tutaj patrzę na naszego Dyrektora Relacji Inwestorskich.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Tak, tutaj już dotykamy konkretnych...

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Ale rozumiem, że ta spółka spełnia te kryteria, które Pan poda? Odpowiedzialnego dostawcy, oczekującej rozsądnej ceny za dostarczoną energię.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Myślę, że nie powinniśmy tutaj oceniać tak tych elementów, czy spełnia konkretnie nasz kontrahent czy nie.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Czy mogą Państwo coś powiedzieć więcej na temat tych projektów wiatrowych, którym się przyglądacie. Jaka to jest moc? Czy to są projekty gotowe do budowy? Czy tylko na papierze z wygraną aukcją na przykład.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: To może ja powiem tak, jesteśmy na takim etapie, że wydaje mi się, że nie powinniśmy w tym momencie ze względu choćby na naszą zdolność negocjacji zdradzać tych szczegółów, więc to nie jest ten moment jeszcze.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Ale myślę, że chcielibyśmy wiedzieć, czy to jest coś co stoi czy jest na papierze i jakiej jest mocy?

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: To jeszcze raz wróć. Naszym celem nie są konkretne transakcje. Naszym celem strategicznym, a w związku z tym celem na kolejne lata jest zwiększanie produkcji energii z własnych źródeł. W związku z tym, z naszego punktu widzenia i z punktu widzenia strategii nie ma większego znaczenia, czy będzie to kupione, czy sami to wybudujemy w odpowiednim czasie. Liczy się raczej rentowność i efektywność tego typu procesu.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Czy mamy pytania kolejne z sali? Jeśli w tym momencie nie, to pozwolę sobie przeczytać pierwsze pytanie z naszej skrzynki i z Internetu. I tutaj pewnie skieruję je do Pana Prezesa Andrzeja Kensboka ostatnio będącego przy głosie. Pan Paweł Puchalski, Santander pyta: czy założenie wzrostu kosztów Spółki matki w 2023 roku łącznie o niskie kilkanaście % rok do roku jest w ocenie Zarządu realistyczne. Jakie są największe wyzwania kosztowe Spółki na rok 2023? Od razu tutaj może sam rozpocznę. Trudno jest nam, bo my nie prognozujemy, tutaj dzisiaj parametryzować pewnie wzrost kosztów, tym bardziej, że jesteśmy w procesie budżetowania i za chwilę będziemy więcej wiedzieli. Ale o wyzwaniach i komentarz do spojrzenia na dynamikę kosztów i całościowo na presję kosztów poproszę Pana Prezesa.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Myślę, że odnosząc się do zadanego pytania oczywiście Państwo analitycy znają nas bardzo dobrze. Znamie też doskonale sytuację związaną z inflacją w Polsce. I myślę, że też jest wszystkim znane zjawisko tzw. inflacji drugiego rzędu. Czyli, powiedziałbym pewnych oczekiwań wzrostowych, które jeszcze się nie zrealizowały, ale które napędzają tę inflację. Zarówno w obszarze kosztów, czy cen transakcyjnych jak i w obszarze stawek wynagrodzeń, robocizny. I to jest obszar, z którym my się zmagamy, wydaje się, że z sukcesem. I sądzę, że nasze zrozumienie realnych czynników inflacyjnych i powiedzmy tych wyprzedzających oczekiwań inflacyjnych jest dobre. Także zakładam, że nasze zdolności negocjacyjne i kontraktowe, pozwolą na nieprzekraczanie kosztami wzrostów inflacji, a myślę, że znalezienie się poniżej tego oficjalnego poziomu. Natomiast, które są to obszary? Jak wiecie Państwo to trzeba uczciwie powiedzieć:

wszystkie. Energia już urosła bardzo w tym roku, zakładamy, że do przyszłego roku aż tak bardzo nie urośnie. Pewnie, trochę jeszcze w naszym udziale kosztowym urośnie. Jeżeli chodzi o budżet wynagrodzeń, to jest on regulowany naszym układem zbiorowym i tutaj powiedziałbym przestrzeni na wielką elastyczność nie ma. Oczywiście bardzo patrzymy na ukadrowienie, na etatyzację, tutaj wspólnie z Prezesem Markiem Świdrem przyglądamy się temu bardzo szczegółowo. Natomiast zapisów układu zbiorowego nie zamierzamy podważać ani zmieniać w żaden sposób. A pozostałe stal, chemia, usługi obce to mniej więcej wiemy jak one na rynku się kształtują. Jedne szybciej, drugie wolniej, ale te wzrosty są odnotowywane. Także jesteśmy jak każdy podmiot gospodarczy w Polsce poddani działaniu inflacji. I przeciwdziałamy jej z równą powiedziałbym stanowczością jak inne podmioty, a być może z większą stanowczością.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Pan Paweł pyta również o dywidendę, ale już rozmawialiśmy o naszym podejściu do potencjalnej rekomendacji dywidendowej Zarządu, czyli jeszcze chwileczkę zaczekamy. Mam pytanie. Pan Tomasz Józwiak. Portal „zmiedzi”: na jakim etapie zaawansowania jest obecnie wglębenie szybu GG1 i czy w ramach programu udostępniania złoża pojawiły się nowe projekty?

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Jeżeli chodzi o szyb GG1, to wglębenie szybu osiągnęło swoje dno szybu, czyli 1351, praktycznie wczoraj został odebrany ten szyb, odebrana rura szybowa, wyrobisko szybowe.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Thomson Reuters: co wchodzi w skład zadań inwestycyjnych Spółki przewidzianych na rok 2023? Akwizycje, rozwój obecnych jednostek?

TOMASZ ZDZIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Jesteśmy w tej chwili na etapie konstruowania budżetu na rok 2023. Tak jak powiedziałem już nawet dwukrotnie, inwestycje będą jego ważnym elementem. Więc o inwestycjach Państwo doskonale

wiecie, bo też to pokazywała dzisiejsza konferencja, ale również konferencje i wyniki za lata i kwartały poprzednie. Na nie składają się trzy zasadnicze grupy i tego przecież nie da się zmienić: utrzymaniowe, odtworzeniowe i rozwojowe. Oczywiście możemy rozmawiać i będziemy rozmawiać o ich proporcji i tę dyskusję właśnie w tej chwili prowadzimy, jak będą się te projekty inwestycyjne układały. W tej chwili inwestycje o charakterze rozwojowym to jest mniej więcej 1/3, reszta to odtworzeniowe i utrzymaniowe. Te nakłady są i będą wysokie. KGHM jest firmą, która inwestuje dużo i ja chciałbym, żebyśmy na to stawiali. To jest moja optyka, ale prace nad budżetem w tej chwili trwają. Praca nad budżetem, która oczywiście musi być i pozostawać w zgodzie ze strategią KGHM. W ramach strategii KGHM najważniejsze przedsięwzięcia do realizacji w najbliższej perspektywie, chociażby program udostępniania złoża, o który tutaj przed chwilą było pytanie, to jest program dla nas bardzo ważny. Program kluczowy w perspektywie naszego core biznesu. A na tym też, jak powiedziałem na samym początku, chciałbym, żebyśmy się skupiali, więc to na pewno będzie jedna z osi inwestycyjnych naszego budżetu.

JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Pytanie z Thomson Reuters. Też oczywiście już Pan Prezes wspomniał o kwestii strategii jako dokumentu i działań w obszarze przyglądania się, przeglądu. Ja już odczytam dokładnie to pytanie: czego można się spodziewać po przeglądzie strategii w kontekście makro i bezpieczeństwa? Jakie będą wnioski, decyzje lub zmiany w tych dziedzinach? I zanim oddam głos Panu Prezesowi to powiem, że oczywiście na wnioski, decyzje, zmiany to jest za wcześnie. Nawet w sytuacji kiedy Zarząd nie zapowiada już dzisiaj zmian czy aktualizacji, przeglądu. I tutaj oczywiście już nie wchodząc w słowa Prezesa przekazuję głos.

TOMASZ ZDZIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Tak, to właściwie odpowiedziałeś na to pytanie, ale mimo to dodam jeszcze dwa zdania. Proszę Państwa, gdybyśmy chcieli zmienić strategię to byśmy to dzisiaj ogłosili po prostu. My mówimy o tym, że Zarząd się zmienia. Doskonale Państwo to wiecie, mówiliśmy też już o tym dzisiaj, że Zarząd dzisiaj jest w stanie niepełnym. Będzie w składzie pełnym mam nadzieję, i uważam to za ważne, jak najszybciej. Będą nowi Członkowie Zarządu odpowiedzialni za bardzo ważne obszary. Będzie nowy Wiceprezes ds. rozwoju, będzie nowy Wiceprezes odpowiedzialny za aktywa zagraniczne. Wydaje

mi się dosyć oczywiste, że przy rekonstrukcji połowy składu Zarządu musimy dokonać przeglądu naszej strategii i dokonamy przeglądu strategii, który dopiero odpowie na to, czy będzie potrzeba ją zmieniać. A jeżeli zmieniać to w jakim zakresie. Ale najpierw czy. Na to pytanie dzisiaj nie ma odpowiedzi. Ja tej odpowiedzi dzisiaj nie udzielam w żadnej mierze. Natomiast jak Zarząd ukonstytuuje się w pełnym składzie to przystąpimy do tego procesu i niezwłocznie jak go tylko zakończymy to oczywiście Państwa o tym poinformujemy co z niego wynikło.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Kolejne pytanie, które spodziewam się też mogę spróbować szybko wziąć na siebie, jak to się mówi. Thomson Reuters: kiedy mniej więcej można spodziewać się ukonstytuowania się Zarządu? Oczywiście są to decyzje Rady Nadzorczej, a nam jest trudno komentować takie decyzje, czyli decyzje organu nadzorczego w odpowiednim, trybie po ogłoszeniu konkursów itd. I widzę jeszcze na kolejnym urządzeniu pytanie. Pan Łukasz Rudnik: czy słaba produkcja w Robinson to efekt jednorazowy, czy może powtórzyć się w kolejnych kwartałach? Patrę na Pana Prezesa Marka Świdra.

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Wspomniałem, że pracujemy w innej fazie na modelu blokowym złoża i obecnie trwają prace planowe nad przyszłym rokiem. I wtedy będę mógł odpowiedzieć na to pytanie, po modelu złoża wszystko wyjdzie, jakie będą plany produkcyjne na przyszły rok.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Przeglądając pytania i znowu grupując je w zagadnienia widzę, że rozmawialiśmy już o większości. Czyli wątki energetyczne, wątki kosztowe, kwestie strategii, kwestie składu Zarządu. W tym momencie nie widzę nowych pytań. Czy są pytania z sali? Jest. Proszę bardzo.

MONIKA BORKOWSKA Z INTERII: Dzień dobry. Monika Borkowska z Interii. Chciałabym zapytać trochę o koniunkturę gospodarczą, ponieważ przyszły rok będzie chyba sporym wyzwaniem.

Państwo sygnalizowaliście, że listopad wygląda całkiem dobrze, mimo że w Chinach nie dzieje się najlepiej. Jak Państwo widzicie perspektywy na kolejne kwartały, kolejne okresy. Czy rzeczywiście czeka nas trudny rok?

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO):

To jest pytanie, które sobie, wydaje mi się, zadaje wiele osób. Natomiast my to widzimy w ten sposób, że jest pewne oczekiwanie związane z ożywieniem sytuacji gospodarczej w Chinach i wydaje się, że jest to oczekiwanie zasadne. To nie jest ożywienie, którego wszyscy się spodziewali, takie natychmiastowe po wyborze nowego przewodniczącego, ale jest to ożywienie jednak zauważalne. Jednak są wypuszczane sygnały o zwiększeniu akcji kredytowej w kierunku rynku nieruchomości o znacznym przyspieszeniu inwestycji infrastrukturalnych, przede wszystkim związanych z zieloną transformacją w Chinach. W tym są również budowy traktów energetycznych, linii energetycznych. I to dało duże podparcie do popytu na miedź ze strony, powiedziałbym, funduszy inwestycyjnych. Z drugiej strony widzimy, że sytuacja w Stanach Zjednoczonych i w Europie powiedziałbym jest chwiejna, ale w żaden sposób nie jest katastrofalna. Także te zapowiedzi o wzroście stopy odsetkowej już się wyhamowują. Widzimy jednak powrót do zakupu aktywów na rynkach międzynarodowych. Więc to, powiedziałbym, jest taki *mixed message*. Oczywiście jak rozmawiamy z dużymi funduszami to ich pogląd nie zmienia się i nasz również jest podobny. To znaczy przyszły rok będzie na pewno rokiem trudnym, będzie rokiem wymagającym ciężkiej pracy i bardzo dużego skoncentrowania na koszty i na zapewnienie bezpiecznych przychodów. Natomiast kolejne lata są oceniane jako lata dobre, czyli lata powrotu koniunktury. Ten i psychologiczny i powiedziałbym, finansowy aspekt popytu na surowce jest, jest pewien głód, pewna potrzeba rozwoju gospodarczego w wielu państwach i to na pewno będzie stanowiło podparcie dla popytu w latach kolejnych. A z kolei my już przechodząc na podwórko miedziowe widzimy, że pewne projekty górnicze, które zostały rozpoczęte kilka lat temu, wtedy kiedy cena miedzi zaczęła iść do góry, one się zaczną realizować w przyszłym roku. Natomiast w kolejnych latach raczej będą się zamykały projekty górnicze i nie ma tego pipeline'u nowych otwarć, nowych kopalni, czy nowych obszarów wydobywczych. W związku z tym, tutaj nasze zdanie jest zbieżne również z oceną analityków, że lata kolejne, w szczególności 2024 może 2025, to będą lata znowu nadpopytu i niedostatecznej podaży miedzi na świecie co powinno spowodować

odwrócenie trendu cenowego. Tak, to jest trochę długa odpowiedź, ale tak mniej więcej widzimy tę sytuację. Czyli krótkoterminowo trudno, długoterminowo optymistycznie.

TOMASZ ZDIKOT, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Ja bym jeszcze krótko uzupełnił. Bardzo krótko. Proszę Państwa, po wielokroć powtarzamy tutaj słowo stabilność, bo rzeczywiście ono jest głównym wyznacznikiem naszego funkcjonowania. Stabilność produkcji i stabilne fundamenty działania naszej firmy. Pamiętajmy przecież o tym, że w ciągu ostatnich lat mieliśmy już miedź znacząco poniżej 5 tys. dolarów za tonę oraz znacząco powyżej 10 tys. dolarów za tonę. KGHM jest firmą stabilną, działa stabilnie korzystając także aktywnie z instrumentów zabezpieczających. Oczywiście obserwujemy presję kosztową. Natomiast to, co dzisiaj też już wspomnieliśmy, ten wzrost kosztu C1 o 13%, w mojej ocenie może być uznany za niższy od potencjalnie wynikającego z uwarunkowań makroekonomicznych, więc my stawiamy bardzo mocno na stabilność. Chociaż oczywiście ta presja kosztowa jest silna i dlatego też wymieniając na początku wyzwania czy zadania najbliższego czasu bardzo mocno podkreślam, że w tej chwili nasza uwaga ogniskuje się i skupia na przygotowywaniu budżetu na rok 2023.

MARZAŁKOWSKI MARIUSZ, BIZNESALERT: Jeżeli mogę jeszcze jedno pytanie zadać. Marszałkowski Mariusz, BiznesAlert. Odnośnie też przyszłości tej bliższej, czyli przyszłego roku. W przyszłym roku kończy się kontrakt na dostawę katod miedzianych do Chin. Czy trwają rozmowy z chińskimi partnerami odnośnie przedłużenia tej umowy i czy można ewentualnie, jeżeli tak, to czy jakieś szczegóły można zdradzić?

JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Nie jestem pewien, czy chcemy mówić o stanie negocjacji z naszymi kontrahentami. My kontrakty też oceniamy pod kątem wielkości umowy, istotności i wolelibyśmy już poinformować Państwa w odpowiednim trybie po podpisaniu umowy z danym kontrahentem w kontekście właśnie wielkości dostawy. Jeśli Pan Prezes tu zgodzi się ze mną, że nie będziemy komentowali. Dziękuję bardzo. Z mojego punktu widzenia już nie widzę nowych pytań z obszarów, o których nie rozmawialibyśmy. Czyli dziękuję bardzo. Pani Dyrektor.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: I myślę, że na tym skończymy dzisiejsze spotkanie. Bardzo Państwu dziękujemy. Dziękuję Panom za komentarz. Dziękujemy za pytania. Przypominam, że transkrypcję pytań i odpowiedzi znajdą Państwo na stronie internetowej, dokładnie tak samo jak zapis konferencji. Widzimy się z Państwem za kwartał już przy omawianiu wyników za cały rok 2022. A my oczywiście i komunikacja i relacje inwestorskie jesteśmy do Państwa dyspozycji również na co dzień. Dziękujemy serdecznie.

Zestawienie pytań zadanych podczas konferencji wynikowej za III kwartał 2022 roku

1. Dzień dobry. Mariusz Marszałkowski, BiznesAlert. Mam pytania, dwa w zasadzie. Pierwsze to kwestie inwestycyjne, o których Pan Prezes mówił. I tu będą dwa pytania. Czyli pierwsze, czy KGHM dalej będzie realizował inwestycje w SMR w małe reaktory modułowe, to był jeden z głównych projektów inwestycyjnych ostatnich kilkunastu miesięcy głoszonego przez KGHM. Drugie pytanie, też z inwestycji, co z farmami wiatrowymi na Bałtyku z udziałem KGHM. I drugie pytanie dotyczące Sierra Gorda. Mianowicie sytuacji tej kopalni i jak się rysuje przyszłość tej inwestycji w kontekście, nazwijmy to politycznym, czyli tych problemów natury rządu chilijskiego i tych planów różnych podatków, nacjonalizacji itd. Dziękuję.

Odp. Presja kosztowa, o której wspomnieliśmy tutaj odmieniamy ją na wiele przypadków w trakcie dzisiejszego spotkania. Ona w mojej ocenie bardzo mocno uzasadnia zaangażowanie KGHM w projekty energetyczne. To jest zupełnie oczywiste i to jest uzasadnione, nawet biorąc pod uwagę, że te projekty mają charakter długoterminowy. Ich finalizacja jest mocno odłożona w czasie, zwłaszcza jeżeli chodzi o ten projekt SMR, o którym Pan powiedział i to na dzisiaj nie jest projekt inwestycyjny przecież. To jest projekt B+R na dzisiaj. Ten projekt realizujemy wspólnie z naszym partnerem. Będziemy go kontynuować. Oczywiście będziemy analizować ten projekt w kontekście jego opłacalności po tym jak zakończymy fazę B+R. Natomiast z całą pewnością zaangażowanie KGHM w projekty energetyczne, zarówno w ten projekt atomowy jak i projekty związane z OZE, czy to te offshorowe, czy projekty związane z fotowoltaiką jest zasadne i cel postawiony w tej strategii, która była w styczniu przyjęta i opublikowana mówiąca o tym, że do 2030 roku chcemy osiągnąć co najmniej 50% pokrycia zapotrzebowania energią z własnych źródeł, uważam za słuszne. Zwłaszcza w kontekście tego o czym rozmawiamy także wewnątrz Firmy i również dziś podczas tego spotkania i wpływu kosztów energii na koszt C1. Więc projekty energetyczne są i będą dla nas ważne.

Jeżeli chodzi o ten projekt (Sierra Gorda), który był w założeniu, że będzie nacjonalizacja kopalni w Chile, to ta propozycja nie weszła do finalnego projektu konstytucji, a sam projekt konstytucji

został odrzucony. Jeżeli chodzi o podatki, to my jesteśmy zabezpieczeni gwarancjami do 2029 roku. Te wcześniejsze propozycje, ta pierwsza, druga, one i tak już są bardzo mocno złagodzone i są w trakcie dyskusji. Sierra Gorda również uczestniczy w tej dyskusji.

2. Dzień dobry. Robert Maj, Ipopema Securities. To może jak już jesteśmy przy kosztach energii, to po jakiej cenie średnio macie zabezpieczoną energię na rok 2023? I drugie pytanie ode mnie. Jest nowy Zarząd i może Panowie powiedzieliby jak myślą o wypłacie dywidendy w przyszłym roku z zysku za 2022 rok. Czego rynek i akcjonariusze mogą się spodziewać. Dziękuję bardzo.

Odp. Odpowiadając na drugie pytanie, nie zmieniamy nic w polityce dywidendowej. W żaden sposób tego nie zmieniamy, zasady są jasne. Jesteśmy do tego przygotowani, decyzje oczywiście będą podejmowane we właściwym czasie, natomiast żadnych zmian w tym zakresie nie widzimy.

Jeżeli chodzi o kwestie energetyczne, to tutaj my patrzymy na dwa nośniki energii, na całą energię elektryczną jak i na gaz. Oba są dla nas równie istotne. Jeżeli chodzi o sytuację w energii elektrycznej, to tak jak rozmawialiśmy trzy miesiące temu, sytuacja od tego czasu nie uległa wielkiej zmianie. My mamy zabezpieczone około 30% wolumenu energii elektrycznej na przyszły rok. Natomiast obecnie dostępne i przez ostatnie wiele, wiele miesięcy dostępne transakcje terminowe dotyczące przyszłego roku są nieakceptowalnie wysokie. W związku z tym, my po tych cenach nie kupujemy energii elektrycznej na przyszły rok, podobnie jak wiele innych przedsiębiorstw energochłonnych w Polsce. Dlatego, że nasza wizja rozwoju ceny energii elektrycznej jest taka, że ona jednak w przyszłym roku będzie niższa niż to, co było i nadal jest dostępne w transakcjach terminowych. Wiąże się to przede wszystkim z rozporządzeniem dotyczącym rynku bilansującego i jak również tym, co właśnie zostało ogłoszone czy niedługo wejdzie w życie, czyli zniesienie obliża giełdowego. To drugie powiedziałbym jest jeszcze troszeczkę może mniej przetrawione przez cały system energetyczny, jakie będzie do końca oddziaływanie. My raczej spodziewamy się, że będzie to oddziaływanie pozytywne, znaczy kierujące na redukcję lub na zwiększenie możliwości kontraktowania bilateralnego energii elektrycznej. Natomiast zmiana formuły rynku bilansującego też jeszcze do końca nie wiemy jaki będzie miała wpływ. Natomiast sądzimy, że ona będzie miała wpływ stabilizujący i będzie miała wpływ, który zbliży koszty przyszłego roku do powiedziałbym poziomów spotowych, które mieliśmy ostatnio lub mamy teraz. Dlatego, że tutaj widać wyraźnie po prostu pewne podparcie, pewne zbilansowanie popytu i podaży. I ponieważ się bilansujemy głównie na rynku krajowym jednak, to zakładamy, że będzie to dla nas korzystne i o tyle o ile my nie planujemy korzystać w szerokim zakresie z rynku bilansującego, to jednak tak jak każdy duży podmiot korzystamy z tego rynku i być może udział tego rynku w naszych zakupach nieco się zwiększy i spowoduje to pewne wyplaszczenie tych oczekiwanych przez producentów energii wzrostów cen energii w przyszłym roku. Także nie mogąc odpowiedzieć wprost na to po jakiej cenie mamy te 30% kupione w przyszłym roku, mogę powiedzieć, że my raczej widzimy ceny realne, ceny energii, które zapłacimy w przyszłym roku na niższym poziomie niż na tym, które są dzisiaj dostępne w transakcjach terminowych. Podobnie zresztą w gazie, tam mieliśmy znacznie mniejszą pozycję zabezpieczoną jak rozmawialiśmy trzy miesiące temu. Od tego czasu ci, którzy śledzą rynek wiedzą, że nastąpiły pewne spadki. Skorzystaliśmy z tych spadków, zawarliśmy transakcje terminowe na przyszły rok. W tej chwili mamy zabezpieczone tam około 40% gazu. Natomiast, tak jak koledzy wcześniej powie-

dzieli, my też cały czas pracujemy nad zmniejszeniem zużycia, fizycznym, realnym zmniejszeniem zużycia gazu w przyszłym roku i to może spowodować, że obecnie szacowane 40% może okazać się być wartość 45 albo więcej %, jeżeli to zużycie gazu spadnie. Także tutaj mamy poczucie, że jesteśmy już trochę bardziej po bezpiecznej stronie, jeżeli chodzi o koszty gazu. A koszty energii - obie zmiany legislacyjne oceniamy jako korzystne z punktu widzenia rynku, również z punktu widzenia nas jako dużego odbiorcy energii elektrycznej, ale myślę, że też ogólnie korzystne dla wszystkich uczestników rynku energii.

- 3. Dzień dobry. Tomasz Brzeziński, Cleaner Energy. Skoro jesteśmy przy energii, to energia z autoprodukcji to jest około 11% zużycia. To jest dosyć daleko do tych 50%, które zadeklarowane jest w strategii 2020-30. Czy Zarząd planuje przyspieszenie ścieżki dojścia do tego pułapu, który jest wskazany w tym dokumencie i w jaki sposób ewentualnie? Czy interesuje Was, poza budową własnych farm fotowoltaicznych, zakup takich instalacji? W raporcie napisane jest o tym, że negocjujecie zakup farm wiatrowych.**

Odp. Proszę Państwa, po pierwsze ten cel w strategii był postawiony nieprzypadkowo. Oczywiście jestem w KGHM krótko, a strategia była przyjęta w styczniu, ale wiem, że on nie jest przypadkowo postawiony na rok 2030. Na 2030 rok KGHM zakłada pozyskiwanie co najmniej 50% energii ze źródeł własnych, ale to nie oznacza, że ten przyrost musi być liniowy. To oznacza, że w 2030 roku chcemy mieć co najmniej 50% i tak do tego podchodzimy i tak do tego będziemy podchodzili na różne sposoby ze źródeł własnych. Oczywiście wchodzi w to zarówno projekt atomowy jak i projekty związane z OZE. Natomiast, jeżeli chodzi o OZE, to oczywiście we wszystkich obszarach chcemy być aktywni. Ważny dla nas jest offshore, tam wykazaliśmy swoją aktywność składając stosowne wnioski. Ważna jest dla nas także fotowoltaika i oczywiście ma Pan rację, że nie tylko budowa samodzielna, ale także potencjalna akwizycja. Tak we wszystkich tych obszarach prowadzimy analizy.

A ja jeszcze tylko w uzupełnieniu Pana Prezesa dopowiem, że te 11% wzięło się stąd, że w tym roku wyłączyliśmy po prostu bloki gazowo-parowe jak gaz sięgnął tam 1 tys. zł i powyżej - bo taniej było można kupić prąd na rynku, tak już mówiąc kolokwialnie. Natomiast obecnie, kiedy ta cena spadła tam do poziomu 500-600, bloki gazowo-parowe znowu załączyliśmy i produkujemy prąd. A nasze zdolności generowania energii elektrycznej to jest mniej więcej ekwiwalent około 22-23% naszego zużycia i tak było w latach poprzednich, tak było historycznie. Także to jest związane po prostu z bardzo wysoką ceną energii w końcówce ubiegłego roku i w pierwszych 3 kwartałach tego roku. Natomiast teraz autogeneracja wraca już w znacznie większym zakresie.

- 4. W listopadzie zawarli Państwo pierwszy kontrakt PPA na zakup energii z zewnętrznej farmy fotowoltaicznej. Czy zamierzają Państwo kontynuować tę praktykę w kolejnych miesiącach i okresach? Czy to jest po prostu eksperyment, któremu chcecie się przyjrzeć?**

Odp. To jest eksperyment, który zamierzamy kontynuować. Także to jest oczywiście zależne, bo wiecie Państwo jak to jest na tym rynku PPA, prawda? Przychodzą oferty, którzy mówią i tak musicie kupić bo musicie wypełnić cel zielony, w związku z tym my Wam proponujemy cenę wyższą niż na rynku nie. I my z takich okazji, mówiąc delikatnie, nie korzystamy.

5. Rozumiem, że ten partner nie stawiał Was pod ścianą w cudzysłowie, tylko zaproponował rozsądne warunki cenowe?

Odp. Poszukujemy takich partnerów, którzy rzeczywiście w sposób długofalowy chcą się wiązać i mają horyzont, powiedziałbym, długoterminowy. I też doceniają pewną stabilność relacji, którą my oferujemy, bezpieczeństwo kontraktu z KGHM, te elementy, które, powiedziałbym, nie wszyscy odbiorcy energii elektrycznej mogą oferować. I dla takich dostawców, z takimi dostawcami chcemy się wiązać. Jak mogą Państwo sobie wyobrazić takich dostawców energii elektrycznej nie jest większość. Natomiast poszukujemy i rynek już o tym wie, w związku z tym powol, powiedzmy te oferty takie nienadające się do zaakceptowania wygasają i zaczynamy rozmawiać z dostawcami myślącymi trochę podobnie jak my.

6. Mówimy tutaj o kontrakcie, który zawarli Państwo z projekt Solartech Grupy FAMUR. Czy zamierzacie kontynuować współpracę z tą spółką? Oni mają portfel 2 gigawaty.

Odp. Obawiam się, że to jest zbyt szczegółowe pytanie.

7. Ale rozumiem, że ta spółka spełnia te kryteria, które Pan podał? Odpowiedzialnego dostawcy, oczekującej rozsądnej ceny za dostarczoną energię.

Odp. Myślę, że nie powinniśmy tutaj oceniać tak tych elementów, czy spełnia konkretnie nasz kontrahent czy nie.

8. Czy mogą Państwo coś powiedzieć więcej na temat tych projektów wiatrowych, którym się przyglądacie. Jaka to jest moc? Czy to są projekty gotowe do budowy? Czy tylko na papierze z wygraną aukcją na przykład.

Odp. Jesteśmy na takim etapie, że wydaje mi się, że nie powinniśmy w tym momencie ze względu choćby na naszą zdolność negocjacji zdradzać tych szczegółów, więc to nie jest ten moment jeszcze.

9. Ale myślę, że chcielibyśmy wiedzieć, czy to jest coś co stoi czy jest na papierze i jakiej jest mocy?

Odp. To jeszcze raz wrócę. Naszym celem nie są konkretne transakcje. Naszym celem strategicznym, a w związku z tym celem na kolejne lata jest zwiększanie produkcji energii z własnych źródeł. W związku z tym, z naszego punktu widzenia i z punktu widzenia strategii nie ma większego znaczenia, czy będzie to kupione, czy sami to wybudujemy w odpowiednim czasie. Liczy się raczej rentowność i efektywność tego typu procesu.

10. Pan Paweł Puchalski, Santander: czy założenie wzrostu kosztów Spółki matki w 2023 roku łącznie o niskie kilkanaście % rok do roku jest w ocenie Zarządu realistyczne. Jakie są największe wyzwania kosztowe Spółki na rok 2023?

Odp. Od razu tutaj może sam rozpocznę. Trudno jest nam, bo my nie prognozujemy, tutaj dzisiaj parametryzować pewnie wzrost kosztów, tym bardziej, że jesteśmy w procesie budżetowania i za chwilę będziemy więcej wiedzieli. Ale o wyzwaniach i komentarz do spojrzenia na dynamikę kosztów i całościowo na presję kosztów poproszę Pana Prezesa. Myślę, że odnosząc się do zadanego pytania oczywiście Państwo analitycy znają nas bardzo dobrze. Znacnie też doskonale sytuację związaną z inflacją w Polsce. I myślę, że też jest wszystkim znane zjawisko tzw. inflacji drugiego rzędu. Czyli, powiedziałbym pewnych oczekiwań

wzrostowych, które jeszcze się nie zrealizowały, ale które napędzają tę inflację. Zarówno w obszarze kosztów, czy cen transakcyjnych jak i w obszarze stawek wynagrodzeń, robocizny. I to jest obszar, z którym my się zmagamy, wydaje się, że z sukcesem. I sądzę, że nasze zrozumienie realnych czynników inflacyjnych i powiedzmy tych wyprzedzających oczekiwań inflacyjnych jest dobre. Także zakładam, że nasze zdolności negocjacyjne i kontraktowe, pozwolą na nieprzekraczanie kosztami wzrostów inflacji, a myślę, że znalezienie się poniżej tego oficjalnego poziomu. Natomiast, które są to obszary? Jak wicie Państwo to trzeba uczciwie powiedzieć: wszystkie. Energia już urosła bardzo w tym roku, zakładamy, że do przyszłego roku aż tak bardzo nie urośnie. Pewnie trochę jeszcze w naszym udziale kosztowym urośnie. Jeżeli chodzi o budżet wynagrodzeń, to jest on regulowany naszym układem zbiorowym i tutaj powiedziałbym przestrzeni na wielką elastyczność nie ma. Oczywiście bardzo patrzemy na ukadrowienie, na etatyzację tutaj wspólnie z Prezesem Markiem Świdrem przyglądamy się temu bardzo szczegółowo. Natomiast zapisów układu zbiorowego nie zamierzamy podważać ani zmieniać w żaden sposób. A pozostałe stal, chemia, usługi obce to mniej więcej wiemy jak one na rynku się kształtują. Jedne szybciej, drugie wolniej, ale te wzrosty są odnotowywane. Także jesteśmy jak każdy podmiot gospodarczy w Polsce poddani działaniu inflacji. I przeciwdziałamy jej z równą powiedziałbym stanowczością jak inne podmioty, a być może z większą stanowczością.

11. Pan Paweł pyta również o dywidendę?

Odp. Już rozmawialiśmy o naszym podejściu do potencjalnej rekomendacji dywidendowej Zarządu, czyli jeszcze chwileczkę zaczekamy.

12. Pan Tomasz Jóźwiak. Portal „zmiedzi”: na jakim etapie zaawansowania jest obecnie wgłębienie szybu GG1 i czy w ramach programu udostępniania złoża pojawiły się nowe projekty?

Odp. Jeżeli chodzi o szyb GG1, to wgłębienie szybu osiągnęło swoje dno szybu, czyli 1351, praktycznie wczoraj został odebrany ten szyb, odebrana rura szybowa, wyrobisko szybowe.

13. Thomson Reuters: co wchodzi w skład zadań inwestycyjnych Spółki przewidzianych na rok 2023? Akwizycje, rozwój obecnych jednostek?

Odp. Jesteśmy w tej chwili na etapie konstruowania budżetu na rok 2023. Tak jak powiedziałem już nawet dwukrotnie, inwestycje będą jego ważnym elementem. Więc o inwestycjach Państwo doskonale wiecie, bo też to pokazywała dzisiejsza konferencja, ale również konferencje i wyniki za lata i kwartały poprzednie. Na nie składają się trzy zasadnicze grupy i tego przecież nie da się zmienić: utrzymaniowe, odtworzeniowe i rozwojowe. Oczywiście możemy rozmawiać i będziemy rozmawiać o ich proporcji i tę dyskusję właśnie w tej chwili prowadzimy, jak będą się te projekty inwestycyjne układały. W tej chwili inwestycje o charakterze rozwojowym to jest mniej więcej 1/3, reszta to odtworzeniowe i utrzymaniowe. Te nakłady są i będą wysokie. KGHM jest firmą, która inwestuje dużo i ja chciałbym, żebyśmy na to stawiali. To jest moja optyka, ale prace nad budżetem w tej chwili trwają. Praca nad budżetem, która oczywiście musi być i pozostawać w zgodzie ze strategią KGHM. W ramach strategii KGHM najważniejsze przedsięwzięcia do realizacji w najbliższej perspektywie, chociażby program udostępniania złoża, o który tutaj przed chwilą było pytanie, to jest program dla nas bardzo ważny. Program kluczowy w perspektywie naszego core biznesu. A na tym też, jak powiedziałem na samym

początku, chciałbym, żebyśmy się skupiali, więc to na pewno będzie jedna z osi inwestycyjnych naszego budżetu.

14. Pytanie z Thomson Reuters: czego można się spodziewać po przeglądzie strategii w kontekście makro i bezpieczeństwa? Jakie będą wnioski, decyzje lub zmiany w tych dziedzinach?

Odp. I zanim oddam głos Panu Prezesowi to powiem, że oczywiście na wnioski, decyzje, zmiany to jest za wcześnie. Nawet w sytuacji kiedy Zarząd nie zapowiada już dzisiaj zmian czy aktualizacji, przeglądu. I tutaj oczywiście już nie wchodząc w słowa Prezesa przekazuję głos. Tak, to właściwie odpowiedziałeś na to pytanie, ale mimo to dodam jeszcze dwa zdania. Proszę Państwa, gdybyśmy chcieli zmienić strategię to byśmy to dzisiaj ogłosili po prostu. My mówimy o tym, że Zarząd się zmienia. Doskonale Państwo to wiecie, mówiliśmy też już o tym dzisiaj, że Zarząd dzisiaj jest w stanie niepełnym. Będzie w składzie pełnym mam nadzieję, i uważam to za ważne, jak najszybciej. Będą nowi Członkowie Zarządu odpowiedzialni za bardzo ważne obszary. Będzie nowy Wiceprezes ds. rozwoju, będzie nowy Wiceprezes odpowiedzialny za aktywa zagraniczne. Wydaje mi się dosyć oczywiste, że przy rekonstrukcji połowy składu Zarządu musimy dokonać przeglądu naszej strategii i dokonamy przeglądu strategii, który dopiero odpowie na to, czy będzie potrzeba ją zmieniać. A jeżeli zmieniać to w jakim zakresie. Ale najpierw czy. Na to pytanie dzisiaj nie ma odpowiedzi. Ja tej odpowiedzi dzisiaj nie udzielam w żadnej mierze. Natomiast jak Zarząd ukonstytuuje się w pełnym składzie to przystąpimy do tego procesu i niezwłocznie jak go tylko zakończymy to oczywiście Państwa o tym poinformujemy co z niego wynikło.

15. Thomson Reuters: kiedy mniej więcej można spodziewać się ukonstytuowania się Zarządu?

Odp. Oczywiście są to decyzje Rady Nadzorczej, a nam jest trudno komentować takie decyzje, czyli decyzje organu nadzorczego w odpowiednim, trybie po ogłoszeniu konkursów itd.

16. Pan Łukasz Rudnik: czy słaba produkcja w Robinson to efekt jednorazowy, czy może powtórzyć się w kolejnych kwartałach?

Odp. Wspomniałem, że pracujemy w innej fazie na modelu blokowym złoża i obecnie trwają prace planowe nad przyszłym rokiem. I wtedy będę mógł odpowiedzieć na to pytanie, po modelu złoża wszystko wyjdzie, jakie będą plany produkcyjne na przyszły rok.

17. Dzień dobry. Monika Borkowska z Interii. Chciałabym zapytać trochę o koniunkturę gospodarczą, ponieważ przyszły rok będzie chyba sporym wyzwaniem. Państwo sygnalizowaliście, że listopad wygląda całkiem dobrze, mimo że w Chinach nie dzieje się najlepiej. Jak Państwo widzicie perspektywy na kolejne kwartały, kolejne okresy. Czy rzeczywiście czeka nas trudny rok?

Odp. To jest pytanie, które sobie, wydaje mi się, zadaje wiele osób. Natomiast my to widzimy w ten sposób, że jest pewne oczekiwanie związane z ożywieniem sytuacji gospodarczej w Chinach i wydaje się, że jest to oczekiwanie zasadne. To nie jest ożywienie, którego wszyscy się spodziewali, takie natychmiastowe po wyborze nowego przewodniczącego, ale jest to ożywienie jednak zauważalne. Jednak są wypuszczane sygnały o zwiększeniu akcji kredytowej w kierunku rynku nieruchomości o znacznym przyspieszeniu inwestycji infrastrukturalnych,

przede wszystkim związanych z zieloną transformacją w Chinach. W tym są również budowy traktów energetycznych, linii energetycznych. I to dało duże podparcie do popytu na miedź ze strony, powiedziałbym, funduszy inwestycyjnych. Z drugiej strony widzimy, że sytuacja w Stanach Zjednoczonych i w Europie powiedziałbym jest chwiejna, ale w żaden sposób nie jest katastrofalna. Także te zapowiedzi o wzroście stopy odsetkowej już się wyhamowują. Widzimy jednak powrót do zakupu aktywów na rynkach międzynarodowych. Więc to, powiedziałbym, jest taki *mixed message*. Oczywiście jak rozmawiamy z dużymi funduszami to ich pogląd nie zmienia się i nasz również jest podobny. To znaczy przyszły rok będzie na pewno rokiem trudnym, będzie rokiem wymagającym ciężkiej pracy i bardzo dużego skoncentrowania na koszty i na zapewnienie bezpiecznych przychodów. Natomiast kolejne lata są oceniane jako lata dobre, czyli lata powrotu koniunktury. Ten i psychologiczny i powiedziałbym, finansowy aspekt popytu na surowce jest, jest pewien głód, pewna potrzeba rozwoju gospodarczego w wielu państwach i to na pewno będzie stanowiło podparcie dla popytu w latach kolejnych. A z kolei my już przechodząc na podwórko miedziowe widzimy, że pewne projekty górnicze, które zostały rozpoczęte kilka lat temu, wtedy kiedy cena miedzi zaczęła iść do góry, one się zaczną realizować w przyszłym roku. Natomiast w kolejnych latach raczej będą się zamykały projekty górnicze i nie ma tego pipeline'u nowych otwarć, nowych kopalni, czy nowych obszarów wydobywczych. W związku z tym, tutaj nasze zdanie jest zbieżne również z oceną analityków, że lata kolejne, w szczególności 2024 może 2025, to będą lata znowu nadpopytu i niedostatecznej podaży miedzi na świecie co powinno spowodować odwrócenie trendu cenowego. Tak, to jest trochę długa odpowiedź, ale tak mniej więcej widzimy tę sytuację. Czyli krótkoterminowo trudno, długoterminowo optymistycznie.

Ja bym jeszcze krótko uzupełnił. Bardzo krótko. Proszę Państwa, po wielokroć powtarzamy tutaj słowo stabilność, bo rzeczywiście ono jest głównym wyznacznikiem naszego funkcjonowania. Stabilność produkcji i stabilne fundamenty działania naszej firmy. Pamiętajmy przecież o tym, że w ciągu ostatnich lat mieliśmy już miedź znacząco poniżej 5 tys. dolarów za tonę oraz znacząco powyżej 10 tys. dolarów za tonę. KGHM jest firmą stabilną, działa stabilnie korzystając także aktywnie z instrumentów zabezpieczających. Oczywiście obserwujemy presję kosztową. Natomiast to, co dzisiaj też już wspomnieliśmy, ten wzrost kosztu C1 o 13%, w mojej ocenie może być uznany za niższy od potencjalnie wynikającego z uwarunkowań makroekonomicznych, więc my stawiamy bardzo mocno na stabilność. Chociaż oczywiście ta presja kosztowa jest silna i dlatego też wymieniając na początku wyzwania czy zadania najbliższego czasu bardzo mocno podkreślam, że w tej chwili nasza uwaga ogniskuje się i skupia na przygotowywaniu budżetu na rok 2023.

- 18. Marszałkowski Mariusz, BiznesAlert. Odnośnie też przyszłości tej bliższej, czyli przyszłego roku. W przyszłym roku kończy się kontrakt na dostawę katod miedzianych do Chin. Czy trwają rozmowy z chińskimi partnerami odnośnie przedłużenia tej umowy i czy można ewentualnie, jeżeli tak, to czy jakieś szczegóły można zdradzić?**

Odp. Nie jestem pewien, czy chcemy mówić o stanie negocjacji z naszymi kontrahentami. My kontrakty też oceniamy pod kątem wielkości umowy, istotności i wolelibyśmy już poinformować Państwa w odpowiednim trybie po podpisaniu umowy z danym kontrahentem w kontekście właśnie wielkości dostawy.