
**PREZENTACJA WYNIKÓW FINANSOWYCH GRUPY KAPITAŁOWEJ KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.
ZA IV KWARTAŁ I 2021 ROK**

24 MARCA 2022

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Szanowni Państwo, witam Państwa bardzo serdecznie na konferencji poświęconej wynikom finansowym Spółki i Grupy Kapitałowej KGHM za IV kwartał i za cały 2021 rok. Mimo tego wyjątkowego czasu, mimo wojny, ale też wciąż obowiązujących obostrzeń COVID-owych udało nam się spotkać z Państwem nie tylko za pomocą transmisji online, ale także tutaj, na miejscu. Witam serdecznie wszystkich gości, którzy przybyli do nas osobiście. Efekty pracy KGHM w 2021 roku skomentuje dla Państwa Zarząd KGHM w pełnym składzie. Pan Marcin Chludziński – Prezes Zarządu.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Dzień dobry.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Pan Adam Bugajczuk – Wiceprezes Zarządu ds. rozwoju.

ADAM BUGAJCZUK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT): Dzień dobry Państwu.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Pan Paweł Gruza – Wiceprezes Zarządu ds. aktywów zagranicznych.

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS): Dzień dobry.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Pan Andrzej Kensbok – Wiceprezes Zarządu ds. finansowych.

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

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Pan Marek Pietrzak – Wiceprezes Zarządu ds. korporacyjnych.

MAREK PIETRZAK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. KORPORACYJNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE

MANAGEMENT BOARD (CORPORATE AFFAIRS): Dzień dobry Państwu.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Oraz Pan Marek Świder – Wiceprezes Zarządu ds. produkcji.

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Dzień dobry.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Rozpocznemy tradycyjnie od komentarza Zarządu do wydarzeń ostatniego, wyjątkowego roku. Następnie przejdziemy do sesji pytań i odpowiedzi. Te pytania z czatu, które nie zmieszczą się w dzisiejszej transmisji i na dzisiejszym spotkaniu, pojawią się oczywiście tradycyjnie już, na stronie internetowej, razem z transkrypcją całej dzisiejszej sesji pytań i odpowiedzi. My zapraszamy Państwa również do zadawania pytań, przesyłając je na adres e-mail: ir@kghm.com. Szanowni Państwo, tym samym rozpoczynamy komentarz, rozpoczynamy konferencję. O głos poproszę Pana Prezesa Marcina Chłudzińskiego.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Szanowni Państwo, często spotykamy się z takimi pytaniami w rozmowach, i w firmie, i z naszymi partnerami: „Kiedy świat znowu będzie taki, jaki był przed pandemią?” Pamiętacie Państwo, zaledwie 20-kilka miesięcy temu było zupełnie inaczej. Teraz jeszcze dochodzi pytanie: „Kiedy świat będzie taki, jakim był przed wojną w Ukrainie? Kiedy odzyskamy poczucie bezpieczeństwa, a w biznesie możliwość długoterminowego planowania? Kiedy odzyskamy stabilizację? Kiedy świat znowu będzie taki jaki był jeszcze te 20-kilka miesięcy temu?” Słyszymy te pytania zadawane często, z różną intensywnością i z nadzieją, że ktoś udzieli wiążącej i takiej optymistycznej odpowiedzi, że wszystko będzie tak, jak dawniej. Obawiam się, że już nic nie będzie tak, jak dawniej. Świat się po prostu zmienił. My to mówimy, że świat się zmienił prezentując nasze wyniki, mówiąc o naszych planach strategicznych, że ten świat zmienia się nieustannie i bardzo szybko. I my do tej zmiany musimy się przystosować, przyzwycząć. Jediną niezmienną pewną w dzisiejszych czasach jest zmiana. Ciągła zmiana. Jest jeszcze jedna rzecz, myślę że niezmienna. To, że przyszłość jest w miedzi. Co do tego też jesteśmy głęboko przekonani. Pandemia dla biznesu na całym świecie była olbrzymim sprawdzianem i weryfikacją zdolności adaptacyjnych, elastyczności w zarządzaniu, umiejętności dostosowania do zmieniającej się rzeczywistości. Ten egzamin z biznesu KGHM zdał celująco. Pandemia nie tylko dodała nam skrzydeł, ale podczas tego światowego kryzysu osiągnęliśmy najlepsze wyniki operacyjne i finansowe w historii tej Firmy. Pokonujemy trudności jakie stawiają przed nami trudne, niespokojne czasy. Chwaleni jesteśmy za lekkość i zwrotność, tak trudną do osiągnięcia w przypadku jednak dość dużej Firmy, światowego potentata, można powiedzieć dość dużego okrętu płynącego po wzburzonym oceanie. Za tą lekkością, Proszę Państwa, za którą jesteśmy doceniani, za tymi fenomenalnymi wynikami w ciągle zmieniającej się

rzeczywistości, stoi ogromna praca naszych ekspertów. Dogłębne analizy, niebywała dyscyplina działania, znakomita komunikacja, ogrom pracy. Za tę pracę, za ten wysiłek i za mądrość decyzji należą się Zespołowi KGHM ogromne gratulacje. Bardzo za to dziękuję. Te liczby mówią same za siebie. Najwyższa w historii wartość skorygowanej EBITDA dla Grupy Kapitałowej 10 300 mln zł. Solidny, skonsolidowany wynik netto 6 200 mln zł. Wzrost przychodów o ponad 26% do kwoty prawie 30 mld zł, dokładnie 29 803 mln zł. Wzrost produkcji miedzi w Grupie Kapitałowej o 6%. Tutaj warto podkreślić, że wzrost zanotowaliśmy we wszystkich naszych segmentach. Obniżyliśmy wskaźnik zadłużenia do najniższego historycznie poziomu. Poziomu najniższego historycznie, od momentu zakupu aktywów zagranicznych. Mamy również najniższe wskaźniki wypadkowości. Najlepsze w historii są także wyniki naszych zagranicznych aktywów. Tutaj wspomnę o Sierra Gorda. Wszyscy pamiętamy jak trudny to jest projekt. Zmiana podejścia do tej inwestycji, nowa strategia, polscy managerowie, szereg optymalizacji – to przynosi efekt. Doskonała kondycja finansowa pozwoliła pierwszy raz w historii chilijskiej inwestycji na odwrócenie przepływów finansowych do spółki matki. Chciałbym to bardzo poważnie podkreślić. Pieniądze już nie płyną z Polski do Chile, jak to bywało przez wiele lat, tylko z Chile do Polski, bo taki był cel tej inwestycji i tego projektu biznesowego. Kluczem do sukcesu jest konsekwentna realizacja naszej Strategii, którą oparliśmy na pięciu filarach, jeszcze w 2018 roku – elastyczność, efektywność, ekologia, e-przemysł i energia, która w trakcie się wyklarowała i dołączyła do nas przy modyfikacji Strategii. Wydobywanie miedzi to biznes bardzo energochłonny. Zmiany klimatyczne wymagają od nas zdecydowanych działań. Już dziś odczuwamy wynikające z tego koszty, także te finansowe związane między innymi ze wzrostem cen energii. Naszym głównym wyzwaniem, można powiedzieć, że naszą biznesową racją stanu, jest kwestia taniej, a jednocześnie stałej, jeśli chodzi o dostawę, energii. Nie ma innego, logicznego sposobu na rozwój przemysłu w Europie, w oparciu o czystą energię, niż energia jądrowa. Dlatego KGHM z firmą NuScale podpisał umowę w sprawie rozpoczęcia prac nad wdrożeniem technologii reaktorów modułowych w Polsce. Technologia SMR nie tylko pomoże nam dbać o środowisko, ale również znacząco obniży koszty prowadzenia naszego biznesu. Chcemy jak najbardziej aktywnie wykorzystywać odnawialne źródła energii, w tym fotowoltaikę, energię wiatrową, rozwiązania wodorowe. To jest kwestia tego, że może być to źródło uzupełniające i to podkreślamy. Dlatego, że fotowoltaika czy energia wiatrowa, niestety nie są to źródła liniowe, jeśli chodzi o charakterystykę dostaw. I to jest coś, co jest możliwe jeśli chodzi o uzupełnienie. Podjęliśmy w 2021 roku również wyzwanie przygotowania polityki klimatycznej, która została wtedy uchwalona. Szanowni Państwo, jeśli czegoś jestem pewien, to idąc za Peterem Druckerem, tego że najlepszą metodą przewidywania przyszłości jest jej tworzenie. Kreacja tej przyszłości. Ale jak przewidywać przyszłość w momencie, kiedy za naszą wschodnią granicą toczy się wojna? Kiedy żaden najbardziej wprawny analityk nie jest do końca w stanie przewidzieć jej końca, ale też wpływu i skutków, konsekwencji gospodarczych, wpływu na gospodarkę? Gdzie szukać stabilizacji? Jak powiedział Winston Churchill: „Zacznijmy zmieniać świat od czyszczenia własnych butów”. Czyli róbmy swoje. Róbmy to, na co mamy wpływ. I w tej sytuacji trudnej, kryzysowej, my jako Zarząd tej Firmy, jako pracownicy KGHM mamy wpływ na to jak będzie

wyglądać w Polsce przemysł wydobywania i handlu miedzią w przyszłości. Dlaczego przyszłość jest z miedzi i dlaczego miedź daje stabilizację? Mówimy o tym wiele razy, ale wydobywanie surowców, a szczególnie taki surowiec jak nasz, w czasach koniunktury gospodarczej, jest jednym z najbardziej opłacalnych biznesów. Stabilnym, racjonalnym. Szczególnie, że miedź jest surowcem przyszłości w kontekście nowych technologii, rozwoju energetycznego. Nie dalej niż wczoraj, za naszą zachodnią granicą, pod Berlinem, została otwarta nowa fabryka Tesli. Wiemy o tym, każdy samochód elektryczny, to średnio 160 kg miedzi. Popyt ciągle się zwiększa, a zasoby pozostają takie same, czyli cena utrzymuje się na dobrej pozycji. I to jest dla nas dobry prognozyk, dla naszej branży, dla naszego biznesu i dla naszego rozwoju. Dlatego robimy swoje, szczególnie w tych trudnych czasach, w obliczu zagrożenia. Właśnie po to, żeby uzyskać stabilizację i poczucie bezpieczeństwa. Bo stabilni możemy być też wsparciem i opoką dla naszych sąsiadów i dla tych, którym wsparcie się należy. Ale nie możemy zapominać w jakich warunkach funkcjonujemy. Sytuacja geopolityczna na świecie ciągle się zmienia. Jaki mam przepis na sukces w tak turbulentnych i niespokojnych czasach? Jak zarządzać tak wielką firmą w tak niepewnych czasach? Proszę Państwa, był taki film, książka: „Romantycznie i rozważnie”. Romantycznie – mieć ambitne, wizjonerskie, odważne plany wielkich przemian, wielkich innowacji. Rozważnie – analizując każdy krok, najmniejszą decyzję, wyciągając wnioski, wsłuchując się w nastroje społeczne, w potrzeby ludzi. Stawiając przed sobą wielkie wyzwania, których realizacja daje nam ogromną satysfakcję i daje nam poczucie wpływu na ten biznes i jego rozwoju. I tak staramy się działać w każdych czasach, a szczególnie w tych, które są właśnie przed nami i których niestety doświadczamy. Szanowni Państwo, przy tej okazji chciałbym też przedstawić dwóch nowych Członków Zarządu, którzy dołączyli do nas od ostatniej konferencji wynikowej. Jest z nami Marek Świder, który odpowiada za wyniki produkcyjne i za sprawy produkcyjne jeśli chodzi o hutnictwo oraz górnictwo. Oraz Prezes Marek Pietrzak, który odpowiada za sprawy związane z nadzorem nad spółkami i ładem korporacyjnym. Pozostałą część Zarządu Państwo już lepiej znacie jeśli chodzi o skład, bo częściej się spotykaliśmy w ciągu roku, prezentując wyniki, także Pawła Gruzy, Andrzeja Kensboka, Adama Bugajczuka raczej nie muszę Państwu przedstawiać. Dziękuję jeśli chodzi o ten wstęp i zapraszam teraz pozostałe osoby prezentujące.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Dziękujemy Panie Prezesie. Dziękujemy Panie Prezesie za komentarz. Więcej o naszych wynikach produkcyjnych i o wynikach finansowych powie Pan Andrzej Kensbok. Zapraszamy serdecznie.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Dzień dobry Państwu. Proszę Państwa, mamy dzisiaj okazję podzielić się informacjami, dobrymi informacjami związanymi z zamknięciem roku 2021. Pierwsza ważna informacja. Oczywiście jesteśmy Firmą przede wszystkim produkcyjną, więc informacja związana z produkcją. Produkcja w Grupie Kapitałowej rosła rok do roku. Rok 2021 zamknął się

wynikiem 754 tys. ton miedzi płatnej, 1 366 ton srebra i 164 tys. uncji metali szlachetnych. To bardzo dobre wyniki. Szczególnie cieszy to, że przyrost produkcji miedzi uzyskaliśmy we wszystkich segmentach, czyli we wszystkich segmentach geograficznych w Polsce, w spółce KGHM International oraz w Sierra Gorda. To jest ten udział oczywiście przypadający, zgodny z naszymi udziałami w podmiocie. Srebro, cieszymy się tutaj, jak gdyby podtrzymaliśmy naszą drugą pozycję na świecie jeżeli chodzi o producenta srebra. Jest to ważny wynik również ze względu na jego wpływ na wynik finansowy. Przechodząc troszkę bardziej szczegółowo do wyników produkcyjnych w KGHM Polska Miedź S.A., tutaj również trzeba podkreślić, że wszystkie segmenty produkcji, jak gdyby równo dołożyły swój pozytywny element do wielkości produkcji. Wiemy, że był to rok niełatwy, naznaczony COVID-em, a więc ryzykiem przerw, czy obniżenia dostępności pracowników, również ich bezpieczeństwa. Był to również rok, w którym zmagaliśmy się z typowymi też problemami natury geologicznej i wpływu natury. Natomiast uzyskane zostały wyniki wydobywcze wyższe niż w roku ubiegłym. Również w obszarze przeróbki rudy ten wynik został utrzymany. Produkcja hutnicza wzrosła. Produkcja hutnicza wzrosła przede wszystkim dzięki zwiększonemu przerobowi wsadów obcych, a więc koncentratów kupowanych poza Polską, ale przede wszystkim złomów. I myślę, że ten wątek, on się zresztą już pojawiał też w naszych prezentacjach kwartalnych, on będzie rozwijany dlatego, że stawiamy na przeróbkę złomu, można szerzej powiedzieć – gospodarkę obiegu zamkniętego. Ten temat będzie na pewno przedmiotem naszych prezentacji w przyszłości. Wspominaliśmy o tym i tym szlakiem idziemy. Są przygotowywane dalsze działania rozwojowe w zakresie przeróbki złomów. Uczymy się tego. Jest to już bardzo ważny dla nas element. Natomiast, trzeba to bardzo dokładnie zgrać ze zdolnościami technicznymi hut i możliwościami zakupowymi dlatego, że w tej chwili już sięgamy po złomy praktycznie na całym świecie. To są zakupy o charakterze globalnym. Przechodząc do wyników ekonomicznych, mamy duży przyrost przychodów ze sprzedaży. Zakończyliśmy rok, tak jak Pan Prezes wspominał, prawie na poziomie 30 mld zł przychodu. Oczywiście tutaj osobom, które trochę mniej może nas znać muszą wspomnieć, że raportowane przychody nie obejmują przychodów spółki Sierra Gorda, dlatego, że ona nie jest skonsolidowana. Natomiast, na następnych slajdach będę mówił o wyniku finansowym i tam już oczywiście ten wynik jest ujęty. Ale główne czynniki zwiększenia przychodów, to jest zmiana notowań metali, to o czym mówiliśmy. Średnia cena miedzi wzrosła rok do roku i uzyskaliśmy dzięki temu dodatkowe przychody. Ale trzeba też wspomnieć o dodatkowych przychodach z innych materiałów i produktów, które sprzedajemy i sprzedawaliśmy w ubiegłym roku. To było 517 mln zł dodatkowej sprzedaży czy dodatkowej wartości sprzedaży wynikającej ze sprzedaży naszych produktów pobocznych, czyli kwasu siarkowego, ołowiu, ale też renu, selenu i usług, które sprzedajemy na zewnątrz. Te czynniki pomniejszające przychody, można powiedzieć, że były takie dwa główne. Pierwszy, to jest nieco mniejszy wolumen sprzedaży. To w szczególności dotyczyło wolumenu sprzedaży srebra i wolumenu sprzedaży w spółce KGHM International oraz ujemnego rozliczenia transakcji zabezpieczających. To był wpływ w ubiegłym roku, około 1 600 mln. Ale w porównaniu z rokiem poprzednim, który zakończył się pozytywnym rozliczeniem transakcji zabezpieczających, to wpływ na przychód był około 1 900 mln, prawie 2 mld zł.

Oczywiście, cały obszar polityki zabezpieczeń i tego jak dalej postępować, mamy tu zupełnie inną sytuację. Pewne transakcje były zawierane pod, można powiedzieć, ryzykiem niemalże ciągłości biznesu w trakcie takiego bardzo głębokiego spadku cen i pełnego rozkwitu pandemii COVID-owej dwa lata temu. Natomiast teraz mamy inną sytuację. Te ceny, ten outlook cenowy, informacje, konsensus naszych analityków czy banków, z którymi współpracujemy raczej wskazuje na stabilizację cen. W związku z tym wymaga to też innego podejścia, może innej taktyki jeżeli chodzi o politykę zabezpieczeń. Ale też przepracowania samej polityki zabezpieczeń. Nad tym pracujemy od ubiegłego roku. Chcemy wypracować tutaj podejście, które będzie bardziej adekwatne. Również bardziej adekwatne z punktu widzenia zabezpieczenia naszych przyszłych przepływów pieniężnych. Także te dwa czynniki pomniejszyły nam przychody, natomiast per saldo jest to 26% wzrost rok do roku. Koszt jednostkowy, ten koszt C1, nastąpił jego wzrost z 1,59 dolara za funt do 1,96 dolara za funt. Tutaj głównym czynnikiem powodującym wzrost był wzrost podatku miedziowego, który zapłaciliśmy w roku 2021. Myśmy tego podatku zapłacili około 3,5 mld zł w zeszłym roku. To było znacznie więcej, około 1,7 mld więcej niż w roku ubiegłym, niż w roku 2020. Ten podatek, jak Państwo wiedzą, jest wliczany do kosztu, więc musimy go ujmować również w tym wyniku C1. Natomiast wyjmując wpływ podatku miedziowego, koszty były pod kontrolą, tak można powiedzieć, w całości Grupy. Jeżeli chodzi o Polską Miedź, to tutaj nastąpił niewielki wzrost, przede wszystkim podbijany sytuacją inflacyjną, inflacji nośników energii, również materiałów produkcyjnych, wszystkich materiałów produkcyjnych i usług. To był rok inflacji. No i kolejne lata inflacji też, myślę, mamy przed sobą i musimy pilnować tego, żeby ten wzrost kosztów był na pewno nie wyższy niż współczynnik inflacji. Ale to będziemy jeszcze oddzielnie o tym rozmawiali. Tam gdzie powiedzmy ta sytuacja podatkowa nie wystąpiła, czyli w Sierra Gorda, natomiast mieliśmy duży przyrost produkcji i przyrost wartości metali towarzyszących – srebra i molibdenu, nastąpił duży spadek kosztu C1. Także per saldo ten wzrost nastąpił, natomiast nastąpił głównie poprzez zwiększenie płatności z tytułu podatku miedziowego. Tak nawiasem tylko wspomnę, bo w tym roku Minister Finansów zdecydował o zmianie formuły naliczania podatku miedziowego. Jest to zmiana, która obowiązuje na 11 miesięcy, na ten rok kalendarzowy. Z naszych analiz wynika, że to będzie zmiana korzystna, czy istotnie korzystna dla Spółki. Będziemy po prostu dysponowali większymi możliwościami finansowymi. Przechodząc dalej do wyników operacyjnych w Grupie Kapitałowej, tak widokiem z helikoptera, chciałem powiedzieć, że wszystkie segmenty biznesu dołożyły się do tego bardzo dobrego wyniku operacyjnego. Zamknęliśmy rok EBITDA w wysokości 10 300 mln zł. I tutaj wzrost nastąpił w Polskiej Miedzi o 1 mld zł, w KGHM International o 730 mln zł i w Sierra Gorda o 1 800 mln zł. Także wszystkie trzy segmenty zdecydowanie dołożyły do tego wyniku. Trochę bardziej analitycznie patrząc na wynik finansowy w kontekście wyniku netto, tutaj ten przyrost jest znacznie większy. W stosunku do roku 2020 jest to o 4,3 mld wynik większy. Osiągnęliśmy na koniec roku wynik 6 155 mln zł zysku netto. I tutaj te główne czynniki, które przyczyniły się do tego wzrostu, to jest oczywiście zmiana przychodów. Jest to zwiększony przychód, dzięki przede wszystkim zwiększonej sprzedaży, zwiększonej cenie metalu i pełnego wykorzystania tych pozytywnych warunków makroekonomicznych. Jest to także zmiana stanu

produktów, zmiana produkcji w toku o 2 mld zł. Kolejny ważny czynnik, to jest wynik zaangażowania we wspólne przedsięwzięcia. To jest pozytywny wpływ – 2 600 mln zł. Jest to przede wszystkim związane z odwróceniem utraty wartości pożyczki udzielonych tym wspólnym przedsięwzięciom, czyli poprzez nasze spółki do Sierra Gorda oraz wzrost przychodów odsetkowych od udzielonych pożyczek. To takie były dwa główne czynniki, można powiedzieć finansowe, natury finansowej. Natomiast na minus oddziaływała zmiana kosztów rodzajowych. Te koszty nam wzrosły. One wzrosły w sposób istotny. Natomiast ich głównym czynnikiem, głównym driverem, był zakup wsadów obcych, w szczególności właśnie zakup zwiększonej ilości złomów. Także to się odbiło na koszcie w oczywisty sposób, bo kupujemy go zgodnie, złomy również zgodnie z rynkiem. Natomiast ta produkcja jest rentowna. Ma ona pozytywną marżę kontrybucyjną i chcemy ją rozwijać. Chcemy zwiększać wolumen produkcji miedzi, nie tylko ze względu na to, że daje to dodatkowy przychód, daje to nam dodatkowy lewar na rynkach, daje dodatkowe możliwości handlowe i dodatkowe możliwości inwestycyjne w zakresie przerobu na chociażby walcówkę i jak gdyby utrwalania się na rynkach, które potrzebują po prostu wolumenu miedzi. Także było to działanie świadome. Świadomie kupiliśmy więcej złomów, świadomie kupiliśmy więcej koncentratów i świadomie wyprodukowaliśmy więcej miedzi. Jeszcze na minus zadziałała zmiana w podatku dochodowym. Ten minus 700 mln zł na przedostatnim słupku, jest to wynik po prostu tego, że my nasz podatek dochodowy rozliczamy krocząco i musieliśmy, w dużym skrócie, dopłacić dlatego, że mieliśmy dobre wyniki finansowe. Od tego nie uciekniemy. Jeżeli chodzi o koszty rodzajowe, no to trzeba też wspomnieć o czynnikach czy nośnikach energii. Wszyscy wiemy też z naszego doświadczenia codziennego, że te nośniki energii, ich cena rośnie, zarówno gazu, paliwa dieslowego, energii elektrycznej, praw do emisji CO₂. My oczywiście mamy politykę zabezpieczeń w tych obszarach również, natomiast nie można, jak to się mówi popularnie – zahedgować wszystkiego. Ten wpływ był niestety negatywny. Przy czterokrotnym wzroście ceny gazu nie sposób było uniknąć negatywnego wpływu tych czynników kosztotwórczych. Też od razu może wyprzedzająco wspomnę o wynagrodzeniach. Nasze wynagrodzenia w ubiegłym roku rosły o około 10%. To jest około 400 mln zł. Jest to związane przede wszystkim z zapisami naszego układu zbiorowego, ale też z bardzo dobrymi wynikami finansowymi, które przełożyły się na nagrodę z zysku, którą podzieliliśmy się z pracownikami. Także tak, mniej więcej, przedstawia się nasz wynik finansowy za rok ubiegły. Chciałem jeszcze wspomnieć o przepływach pieniężnych. One, można powiedzieć, też się utrzymały na podobnym poziomie. Rozpoczęliśmy rok z kwotą 2,5 mld zł w *cash flow*. Zakończyliśmy około 2 mld zł. Tutaj główny pozytywny wpływ, to jest zysk przed opodatkowaniem na plus. Natomiast częściowo zainwestowaliśmy ten przepływ pieniężny w środki trwałe. To jest ta pozycja 3 890 mln zł. Na to się składa CAPEX bieżący, ale też rozliczenie tych CAPEX-ów, które nastąpiły w roku ubiegłym, ubiegły rok był rokiem kiedy przejęliśmy już na księgi i rozliczyliśmy inwestycje w kwaterę południową Żelaznego Mostu. Także ona wraz ze stacją zagęszczania, pompownią i tak dalej, weszła już nam na księgi. Ale też oczywiście cały szereg innych inwestycji, które miały miejsce. No i druga rzecz, to jest zmiana stanu zapasów. Świadomie zainwestowaliśmy w zwiększenie zapasu. Wspominałem już o tym przy okazji prezentacji po trzech

kwartałach. To była jedna z decyzji, którą podjęliśmy właśnie w obliczu niepewności. W obliczu tego, że chcemy mieć maksymalną, uprawdopodobnić sobie maksymalnie ciągłość produkcji. W związku z tym budujemy zapasy buforowe na różnych etapach technologicznych i przygotowujemy się do sytuacji przejściowych niedoborów. Na szczęście ich nie było. Ale również przygotowujemy się do tego, żeby móc planowo i zgodnie z harmonogramem, wykonywać remonty. Tych remontów jest zaplanowane na rok 2022 kilka. Jest to remont główny pieca w Hucie Miedzi Głogów 2. Jest to również remont w Hucie Walcówki Cedynia. Jest to remont pieca Kaldo, tego pieca do wytopu srebra z dużym takim unowocześnieniem. Więc jest kilka takich dużych programów remontowych i pod nie również musimy posiadać bufory, zapasy surowców i półfabrykatów, po to żeby w trakcie tych remontów obsługiwać bieżącą produkcję, szczególnie miedzi rafinowanej. Zadłużenie Grupy Kapitałowej, tak jak Pan Prezes wspomniał, jest na historycznie najniższym poziomie. Nasz stosunek długu netto do EBITDA jest na poziomie 0,6. W roku 2021 dokonaliśmy spłat tych kredytów, które można było spłacić bez kar umownych. Zrezygnowaliśmy również częściowo z korzystania z faktoringu. To pozwoliło nam z kolei zaoszczędzić koszty finansowe. Także rok zakończyliśmy na poziomie długu netto około 4 mld zł. Jest to dla nas, jak gdyby w pełni satysfakcjonujący wynik. Posiadamy otwarte linie kredytowe, z których możemy korzystać. Jesteśmy bardzo bezpieczni jeżeli chodzi o dostęp do środków finansowych, jeżeli byłaby taka potrzeba. Ci z Państwa, którzy się nami interesują wiedzą, mamy że tak powiem, nieruszony kredyt konsorcjalny. Mamy jeszcze zwiększony zakres kredytu EBI. Wydłużony również czas obowiązywania kredytu konsorcjalnego i wydłużony czas obowiązywania kredytu z BGK. To są te nasze główne finansujące kredyty. Także sytuacja finansowa jest też bardzo stabilna. Dziękuję Państwu za uwagę. Chciałem oddać głos Pawłowi Gruzii, Prezesowi aktywów zagranicznych.

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS): Dzięki Andrzej. Dzień dobry. Szanowni Państwo, w 2021 rok wchodziliśmy ze świadomością, że otoczenie makroekonomiczne, ceny surowców będą nam sprzyjały i warunkiem wykorzystania tego właśnie korzystnego czynnika było zagwarantowanie bardzo dobrych i wysokich wyników produkcyjnych, tak aby można było po prostu skryzalizować te dobre ceny w wynikach naszych spółek zależnych. I tak w Sierra Gordzie udało się zrealizować polepszenie trzech głównych czynników produkcyjnych, czyli uzyskać rudę lepszej jakości, uzyskać uzysk na produkcji wyższy od zakładanego, a także samą ilość przerobionej rudy. Te wszystkie czynniki spowodowały, że możemy pochwalić się znacznie wyższą produkcją miedzi, jak i innych metali towarzyszących, może z wyjątkiem molibdenu, który był uzależniony od po prostu sytuacji zasobowej w tym momencie. W nowy rok wchodzimy także z polepszoną strukturą umowną łączącą nas z dotychczasowym i nowym wspólnikiem, tak że Sierra Gorda jest, wydaje się, w 2021 roku, ulepszona o czynnik finansowy, o czynnik prawny i z optymizmem wchodzimy w kolejny rok finansowy. W odniesieniu do KGHM INTERNATIONAL, tutaj nasza główna, wiodąca kopalnia Robinson uzyskała lepsze wyniki produkcyjne, głównie ze względu na dwa

czynnikami, właśnie lepszej jakości ruda i lepsze uzyski. Tak że też możemy się pochwalić wykorzystaniem tej szansy, którą ten cykl makroekonomiczny czy ta szczególna sytuacja w poprzednim roku nam dała. Sumarycznie, obrazowo wygląda to w ten sposób, że aktywa zagraniczne powoli spłacają ten wieloletni kredyt zaufania, który Centrala KGHM-u, polskie aktywa dały zagranicy i udało się wygenerować przepływy finansowe, można powiedzieć fizyczny cash, fizyczny pieniądz, który trafił w zeszłym roku do Polski w imponującej, naszym zdaniem, wartości ponad pół miliarda dolarów. Kończymy ten poprzedni rok finansowy bardzo pozytywnym wynikiem. Wchodzimy z optymizmem w kolejny. W odniesieniu do naszych CAPEX-ów, w odniesieniu do wydatków inwestycyjnych w zeszłym roku zrealizowaliśmy wydatki na poziomie nominalnie podobnym do poprzedniego i zrealizowaliśmy w terminie i w budżecie wszystkie główne wyzwania inwestycyjne, które sobie założyliśmy na tamten rok. Oczywiście, kontynuujemy inwestycje w aktywa energetyczne, ze szczególnym uwzględnieniem OZE. Jest to dla nas bardzo ważny temat, ale także jest to bardzo ważny temat dla naszych klientów, tak aby nasza miedź, nasze produkty miały jak najmniejszy ślad węglowy. I tutaj oczywiście kontynuujemy nasze inwestycje w fotowoltaikę i duży sukces polegający na podpisaniu wstępnych umów dotyczących realizacji SMR-ów, małych reaktorów atomowych. Dziękuję bardzo, oddaję głos.

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

Bardzo dziękuję Panie Prezesie. Dziękuję Panom za komentarz. Szanowni Państwo, rozpoczniemy sesję pytań i odpowiedzi. Tę sesję poprowadzi dla Państwa Janusz Krystosiak, już tradycyjnie, szef relacji inwestorskich KGHM. Będziemy czekać na Państwa pytania oczywiście z sali. Mamy też takie pytania, które zostały nam zadane przez czat, na maila. Przypominam, to mail: ir@kghm.com. Mogą Państwo zadawać pytania teraz, w trakcie konferencji. Jeżeli nie zdążymy odpowiedzieć na któreś z pytań, tak jak już wspominałam, razem z transkrypcją tej sesji znajdą je Państwo niezwłocznie na stronie internetowej. Janusz, oddaję ci głos.

JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT:

Dziękuję bardzo. Dzień dobry Państwu. Ja oczywiście mam już pierwsze pytania z naszej skrzynki mailowej, pytania z Internetu. Ale oczywiście jeśli już mamy pytania z sali, to serdecznie zapraszam. Jeśli w tym momencie nie ma, to ja sobie pozwolę już przeczytać pierwsze pytania. Pytanie z portalu wnp.pl. Czy w związku ze zmianami podatkowymi w Chile, bardzo złe perspektywy, dopuszczacie wyjście z Sierra Gorda? Jak długo jeszcze inwestycja ta jest objęta ochroną podatkową? O odpowiedź poproszę...

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD:

Dosłownie zdanie komentarza i przekażę głos Pawłowi. To jest tak, że oczywiście analizujemy wszystkie czynniki polityczne i ekonomiczne, które wokół inwestycji, każdej naszej inwestycji się pojawiają i na tę chwilę nie mamy takich zidentyfikowanych zagrożeń, które by powodowały, że zmiany podatkowe ograniczają naszą rentowność. Oczywiście, dużo się w Chile dzieje w związku

ze zmianą polityczną i cały czas to aktywo jest dla nas aktywem strategicznym i inwestycją długofalową, stałą.

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS): Nic dodać, nic ująć. Oczywiście monitorujemy sytuację w Chile bardzo dokładnie. Uczestniczymy, na tyle ile możemy, we wszystkich pracach analitycznych i dyskusjach na poziomie ekspertów, także w Chile. Można powiedzieć, że inwestorzy zagraniczni raczej pozytywnie się odnoszą do Chile jako miejsca lokowania swoich kapitałów, mimo tych zagrożeń, o których wspomniano w pytaniu. Najlepszym tego dowodem jest sukces tej transakcji sprzedaży przez naszego dotychczasowego partnera, firmy Sumitomo, swojego pakietu udziałów w Sierra Gorda, australijskiej firmie South32. W związku z czym ta, jakby otwartość inwestorów na Chile, jest w tym momencie aktualna.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Podejrzewam, że tutaj będzie również pytanie do Pana Prezesa Pawła Gruzy. Pozostajemy w segmencie operacji zagranicznych. Pan Robert Maj z Ipopema prosi o kilka słów komentarza do projektu *Oxide*. Czy i kiedy będzie on realizowany?

PAWEŁ GRUZA, WICEPREZES ZARZĄDU DS. AKTYWÓW ZAGRANICZNYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (INTERNATIONAL ASSETS): Projekt *Oxide* jest cały czas, jakby w fazie przygotowania. Oczywiście, mamy coraz lepszą wiedzę o jego strukturze kosztowej i przychodowej i technicznej. Natomiast w tym momencie on jest, będzie przedmiotem naszych dyskusji z nowym partnerem. Musimy mu dać więcej czasu na zapoznanie się z tym projektem, ale także musimy uwzględnić zmieniającą się sytuację makro związaną z akurat tą formą wydobywania miedzi z rudy. Tutaj istotną rolę gra kwas siarkowy, którego ceny ostatnimi czasy są bardzo chwiejne i niekorzystne. W związku z tym, musimy dokonać jeszcze raz takiej oceny biznesowej tego projektu, łącznie z naszym nowym partnerem. Docelowo jest to na pewno bardzo istotny *asset*, aktywo naszego portfela.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Mamy pytanie z sali. Bardzo proszę. I prosimy o przedstawienie się.

PYTANIE Z SALI: Dzień dobry Państwu. Mam trzy pytania. Pierwsze pytanie jest takie, czy planujecie zwiększyć wydobycie w Polsce? Co z nowymi szybami? To jest pierwsze pytanie. Drugie pytanie jest takie: Rynek nawozów rolniczych podlega teraz wielkim zmianom. Cena nawozów sięga nawet i 5 tys. zł za tonę. Czyli tak jak sprawdziłem, to jest powiedzmy od 7 do 35 mld zł, w zależności od ceny. A pamiętam, że w Karpaczu chwaliliście się wydobyciem na Pomorzu, więc

co z tym projektem? Trzecie pytanie, na ile potencjalne spowolnienie w Chinach bądź nałożenie sankcji na Chiny przez Amerykanów może wam zaszkodzić?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Jeśli chodzi o wątek pierwszy, czyli kwestia planowanego zwiększonego wydobycia w Polsce, to mogę tylko odpowiedzieć, że plany, które zastaliśmy w firmie w roku 2018 zakładały o 100 tys. ton mniejszą produkcję krajową. Więc my ją w ciągu trzech lat zwiększyliśmy, można powiedzieć, o właściwie, w dużym skrócie, szybko licząc, 30% tę produkcję, w stosunku do pierwotnych planów. Czyli cały czas zwiększamy, wbrew pewnym trendom geologicznym, posługując się czy sprawami związanymi z większą skalą wydobycia, czy z innym podejściem technologicznym, z selektywnością wydobycia jeśli chodzi o złoża. Zresztą, też ten slajd dzisiejszy pokazywał wzrost produkcji rok do roku o 6%. Ale samo wydobycie w Polsce jest zwiększane w kontekście tego jakie były projekcje i jakie były założenia strategiczne długofalowe. I zamierzamy o to walczyć żeby, coraz więcej można było wydobywać w Polsce. Ale te złoża, które mamy, one mają pewną ograniczoną wydolność. Jak Państwo wiecie, ubiegamy się o dwie duże koncesje w województwie lubuskim. Decyzje zostały wydane ostatecznie przez głównego geologa kraju. One zostały zaskarżone do sądu, po ostatecznej decyzji administracyjnej, przez inwestora kanadyjskiego, który konkuruje z nami o te koncesje. Teraz znowu jest to w sądzie administracyjnym. Ale zamierzamy, jak tylko te kwestie prawne się rozstrzygną, eksplorować i eksploatować potem dwa duże zasoby, już położone w województwie lubuskim, ale dające bardzo dobrą perspektywę. Oczywiście zasoby trudniejsze, ale dające dobrą perspektywę zasobową w przyszłości w Polsce, w KGHM. Poza tym nie przestajemy patrzeć na to, co się dzieje za granicą i gdzie są bezpieczne miejsca, gdzie można w ciekawy sposób prowadzić działania. To są rzeczy, o których może się nie mówi, na co dzień, ale prowadzimy relacje, rozmowy, obserwujemy świat i miejsca dla nas ciekawe. To jest wątek drugi. Jeśli chodzi o kwestię szybów, to ja może oddam głos tutaj Prezesowi Markowi Świdrowi.

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Jeżeli chodzi o szyby, obecnie w końcowym etapie jest szyb GG1. Zrobiliśmy w tym roku reorganizację tego szybu. Na początku część dołową, szybową przekazaliśmy z kopalni Polkowice-Sieroszowice na kopalnię Rudna. Znacznie nam to usprawni i spowoduje większą efektywność pracy w rejonie północnym. Tak że tak, w przyszłości wykorzystamy to w celu utrzymania, przynajmniej utrzymania tych mocy produkcyjnych, które mamy. Chciałbym tu również dodać, że tak jak tutaj Prezes Marcin Chludziński powiedział, w tamtym roku wyprodukowaliśmy 31 mln 600 ton wagi wilgotnej. Jak zobaczymy plany w tym roku, to jest to już 31 mln 800 ton wagi wilgotnej. Więc widać, że ten wzrost również jest w stosunku do wykonu bardzo dobry, jak tu Prezesi mówili, do planu tego rocznego. Również to ma w swojej masie, w masie wydobytej miedzi w produkcji górniczej. Z tego względu, że w tamtym roku plany były na 440 ton miedzi. W tym roku te plany są na 442,5 tys. ton miedzi. Dziękuję.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Jeśli chodzi o pytanie dotyczące polihalitów, czyli złóż puckich i możliwości eksploracji. Rzeczywiście, my zapowiedzieliśmy to w Strategii. To są nawozy ekologiczne, bardzo szerokie zastosowanie jeśli chodzi o zawartość tego, co jest potrzebne jeśli chodzi o nawożenie ziemi. A poza tym niewpływające na środowisko właściwie w sposób żaden, czyli neutralne dla środowiska, w przeciwieństwie do nawozów syntetycznych. Jesteśmy teraz na takim etapie, że kończymy, bo właściwie można powiedzieć, że prawie zakończyły się prace związane z eksploracją tego złoża, czyli te wyniki są dla nas bardzo obiecujące. Kończymy koncepcję już prowadzenia samej kopalni i przerobu i przechodzimy w najbliższych dniach, miesiącach do fazy, powiedzmy, że biznesowej tego tematu, czyli konkretnego policzenia tego modelu produkcyjnego, który tam zostanie przyjęty. To jest taki projekt w naszym wydaniu pierwszy. My zazwyczaj się zajmowaliśmy miedzią albo srebrem. Ale zajmujemy się górnictwem, więc rozumiemy tę branżę. W Wielkiej Brytanii takie złoża są eksplorowane. Następna kopalnia się buduje, więc patrzymy na to z dużą nadzieją. Co do Chin i do kwestii związanej z potencjalnymi sankcjami, to analizujemy, patrzymy na rzeczywistość. Na razie to nie ma miejsca. My już, proszę pamiętać, raz taką sytuację mieliśmy. To był rok zdaje się 2019 lub 2020. Ten czas bardzo szybko biegnie. Kiedy ta wojna handlowa się zaostrzała i różnego typu sankcje były nakładane na Chiny. Między innymi na przykład sankcje związane z eksportem złomów do Chin, co akurat dla nas było bardzo dobre, bo w dużym skrócie zaczęliśmy wtedy pozyskiwać w bardzo dobrych cenach złom ze Stanów Zjednoczonych, który w Polsce przetwarzamy. Więc niektóre sankcje mogą wymagać zwinności większej od nas w kontekście prowadzenia działań produkcyjnych, a niektóre mogą być nawet dla nas szansą, więc trzeba zobaczyć, co z tego wyniknie. Na razie też nie widać twardych zapowiedzi w tych sprawach. Jesteśmy też ciekawi, co się stanie z sankcjami w kontekście Rosji. Czy Rosja też zostanie obłożona sankcjami jeśli na przykład chodzi o eksport miedzi? Rosja, jeśli chodzi o miedź katodową jest producentem, który eksportuje przede wszystkim do Europy. Dla nas taka sytuacja też raczej by była sytuacją pozytywną, a nie negatywną, więc wszystko zależy od, jakby wydania od tego jakie te sankcje będą i czy one będą. Ale na różne warianty jesteśmy gotowi i potrafimy zwinnie się poruszać i działać.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo.

PYTANIE Z SALI: Dzień dobry. Ja chciałabym spytać o offshore. Czy można się spodziewać, że KGHM złoży wniosek lokalizacyjny w trwającej obecnie, w drugiej rundzie koncesyjnej? I jeśli tak, to czy trwają rozmowy z jakimś potencjalnym partnerem i z jakim? Druga sprawa, czy Panowie liczą na to, że w tym roku zostaną zmienione przepisy w sprawie lokalizowania farm wiatrowych na lądzie? Bardzo dziękuję.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Jeśli chodzi o tematy offshore'owe, zgodnie z aktualizacją Strategii, tak jak zapowiedzieliśmy, złożyliśmy już pierwszy wniosek. Następne wnioski są w przygotowaniu. Jak najbardziej, zrobiliśmy to z partnerem francuskim, biznesowym. Czekamy na przygotowanie następnych wniosków dokumentacyjnych i będziemy te wnioski sukcesywnie składać. Działamy zgodnie z tym, co zapowiedzieliśmy w naszych aktualizacjach Strategii. To jest pierwsza kwestia. I drugi wątek, przepraszam, bo umknęło mi.

Z SALI: Onshore.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Onshore, jak najbardziej.

Z SALI: 10H w skrócie.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Jak najbardziej. To znaczy, to jest sprawa, na którą też patrzymy z nadzieją. Złożyliśmy swoje wnioski w ramach konsultacji, co do ustawy, do legislacji, do ministerstw. Zasygnalizowaliśmy, że bardzo by nam to ułatwiło lokowanie również farm właśnie onshore'owych. Tutaj czekamy na wyniki tego procesu legislacyjnego w tej sprawie.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Jesteśmy częścią rady konsultacyjnej, tak że też zabieramy głos wszędzie tam, gdzie jak gdyby możemy być adwokatem również interesu KGHM-u dotyczącego odblokowania możliwości budowy farm na lądzie.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Dzień dobry. Tomasz Brzeziński, Cleaner Energy. Pochwalili się Państwo rekordowym zyskiem. Ja chciałbym zapytać jakie będzie jego przeznaczenie? Bo jednak, jak sądzę, większa jego część zostanie w Spółce. I w tym kontekście chciałem zapytać o CAPEX, bo on był na podobnym poziomie, jak w ubiegłym roku, jak rok wcześniej, przepraszam bardzo. Struktura też była podobna. Przed Państwem jest mnóstwo wyzwań, na przykład związanych z transformacją energetyczną. Czy mogą Państwo ujawnić czy w tym roku możemy spodziewać się jakichś zwiększonych nakładów na ten cel określony w Strategii, czyli 50% udział źródeł własnych w produkcji?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Jeśli chodzi o kwestie CAPEX-owe i założenia związane z odnawialnymi źródłami energii, tutaj nic nie zmieniliśmy, 50%, ale to są kwestie nie tylko związane w tej chwili z wolumenem związanym z zieloną energią, ale również z wolumenem energii pochodzącej potencjalnie z małych reaktorów

jądrowych. W tym roku składamy wstępny raport bezpieczeństwa, to się tak fachowo nazywa, do Polskiej Agencji Atomistyki, związany z pierwszą fazą rozpoczęcia nie tyle przygotowań, co już takiej fazy przedinwestycyjnej w tej sprawie. Ale również staramy się zlokalizować Centrum Szkoleniowe i Centrum Symulacji technologii małych reaktorów jądrowych w Polsce, po to żeby specjaliści mogli się najzwyczajniej przygotowywać, bo z wieloma technologiami, które do tej pory w Polsce nie występowały, szczególnie technologiami atomowymi, jest tak, że jeśli nie przygotujemy zespołów i kadry kilka lat wcześniej, to za późno ich szukać w momencie otwarcia tej inwestycji. Dlatego też się skupiamy na tym. W kontekście projektów tak zwanych OZE-owych, mamy też potencjalne rozmowy o akwizycjach. I na to mamy budżet CAPEX-owy. To wszystko zależy od tego jak one się skończą, bo nie można kupować za wszelką cenę i jakby pieniądze na to mamy, budżety na to mamy, a to jest kwestia rozmów i to jest kwestia tego jak negocjacje poszczególne zakończą się. Ja myślę, że jeśli chodzi też o strukturę CAPEX-u w tym roku i o wątki z tym związane, to mogę oddać głos Adamowi Bugajczukowi.

ADAM BUGAJCZUK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT): Tak, dziękuję. Należy też wspomnieć w kontekście tych 50% źródeł własnych, że przystąpiliśmy niedawno do Dolnośląskiej Doliny Wodorowej, więc tutaj liczymy też, że w kontekście wodoru w tym roku uda nam się zrealizować jakieś pojedyncze projekty. Tak jak Prezes Marcin wspominał, nie sztuką je zapakować 3 czy 3,5 mld zł i wydać je tylko po to, jak nie będzie efektu. Jesteśmy gotowi tutaj, jeśli chodzi o inwestycje, które bardzo umiejętnie dobieramy tak, aby po prostu zwiększać efektywność produkcji rodzimej. I tak jak też Prezes wspominał, jesteśmy w kilku zaawansowanych rozmowach jeśli chodzi o przejęcie gotowych projektów farm fotowoltaicznych, więc tutaj może być konkretne ulokowanie środków w już gotowe dobro.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Czy to są projekty, czy działające operacyjnie farmy wiatrowe?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Jedno i drugie.

ADAM BUGAJCZUK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT): Tak jest.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Mogę też jeszcze powiedzieć, że co do wodoru, to w tym roku przejdziemy przez myśl, że testową instalację półspalania wodoru w technologiach hutniczych. Dlaczego działamy w ten sposób? Często te technologie, które stosujemy są pierwszy raz stosowane, tak. Znaczący, w naszym kontekście, więc my niektóre z tych rzeczy musimy zastosować w ramach projektu B+R w pierwszej

kolejności. Jeśli one przynoszą efekty spodziewane i istotne z poziomu procesu technologicznego, który jest złożony, no to przechodzimy do fazy inwestycyjnej. Przejście do fazy inwestycyjnej, czyli jak mawiają Rosjanie: *razvedka boyem*, to kończy się tak jak na Ukrainie dla Rosjan. Więc lepiej jednak przetestować w dużym skrócie, pewne technologiczne rozwiązania. Nie mówię o OZE czy o masztach wiatrowych, bo to jest raczej sprawa powszechnie znana. Ale o technologiach, które na przykład są związane z wodorem w hutnictwie czy technologiach, które założyliśmy w ramach naszej długofalowej Strategii ESG, czyli tematach związanych z wychwytywaniem CO₂. To również są technologie przyszłości. Ale może się okazać, że w perspektywie czasu, tak jak byliśmy pewni jeszcze dwa miesiące, trzy miesiące, cztery miesiące temu nieuchronności zielonej transformacji, tak teraz już rozmawiamy o wielu niepewnościach związanych z dynamiką zielonej transformacji, tak i do tych wątków też trzeba podchodzić w sposób, może nie tyle zachowawczy, co rozważny. Tak bym chyba to nazwał. Dziękuję.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Jeżeli pozwolisz, jeszcze bym chciał w uzupełnieniu, bo proszę Państwa, jeden obszar inwestycyjny, jak gdyby pozostaje niezmienny. To jest obszar związany z gospodarką obiegu zamkniętego, bo tutaj widzimy, że jest to ten trend trwały. Jest to trend, który wychodzi naprzeciw po prostu niedoborowi surowców, pierwiastków w Europie czy szerzej – na świecie. I ten recykling po prostu będzie musiał się rozwijać. W związku z tym przygotowujemy szereg działań inwestycyjnych związanych, tak jak już wspomniałem, z kwestią zakupu, przeróbki, przygotowania złomów miedzianośnych, ale także szerzej. Jest to program, który już pewnie był anonsowany pod taką roboczą nazwą Huta Hybrydowa Legnica. Czyli zmiany technologii w Hucie Legnica w taki sposób żeby jak najefektywniej mogła przerabiać różnego rodzaju wsady i odzyskiwać różnego rodzaju pierwiastki. Nie tylko miedź, srebro i złoto, to co dzisiaj robimy. Tak że ten obszar inwestycyjny również pozostaje bardzo mocno na agendzie i nad nim pracujemy. Więc zgodnie z zasadą nie mówimy o naszych planach, ale myślę, że tyle, że tak powiem rąbka, możemy uchylić. Jest to obszar na pewno ważny.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: To znaczy mówimy tyle ile możemy powiedzieć.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Mówimy tyle ile możemy powiedzieć, tak jest.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Bo rzeczywiście, plany związane z przeprowadzeniem prac i analiz związanych z odzyskiwaniem surowców innych i pozyskiwaniem i odzyskiwaniem surowców innych niż te, które wydobywamy, bardzo intensywnie toczymy. A to też w związku z sytuacją na świecie i z ograniczonością dostępu do tego, co się nazywa czasami ziemiami rzadkimi, tak. Wątek jeszcze kwestii inwestycyjnych.

Myślę, że to warto powiedzieć, bo to jest wątek bardzo istotny, ale często pomijany. Mówi się o nowych technologiach, o OZE, ale też w ciągu ostatniego roku my bardzo zintensyfikowaliśmy prace nad transportem urobku pod ziemią. Jak się budowało po dwa przenośniki rocznie w niektórych oddziałach górniczych, tak w ubiegłym roku w niektórych miejscach, popraw mnie Marku jeśli coś źle powiem, ale chyba w niektórych oddziałach wybudowaliśmy i po osiem przenośników i odcinków. A w niektórych w tym roku planujemy budować jeszcze więcej. Dlaczego to jest takie ważne? Bo droga odstawy i czas odstawy, to jest ekonomia wydobywania. Jeśli mamy mało przenośników, więcej wozimy, używamy więcej wozideł, samochodów, które przewożą urobek i po prostu jest to mniej ekonomiczne. Więc dla nas, jako dla Zarządu, w tamtym roku to był priorytet żeby starać się jak najmocniej ekonomizować proces transportu urobku pod ziemią, stąd wielki i duży program kontynuowany w tym roku, budowy przenośników pod ziemią.

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Tak. I tutaj jeszcze mogę dodać, że na najbliższe dwa lata, na tylko jednej z kopalni, tej największej, jest ponad 18 zadań związanych z przenośnikami taśmowymi. Efekt powinien być taki jak Pan Prezes mówił. Dziękuję.

TOMASZ BRZEZIŃSKI, CLEANER ENERGY: Jeszcze jedno pytanie, przepraszam. Czy w związku z rekordowym zyskiem planują Państwo zwiększenie poziomu wypłaty zysku dla akcjonariuszy? Czy to będzie tradycyjnie 300 mln zł?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Tradycja jest bardzo dobrą rzeczą i generalnie trzeba dbać o tradycję. To bardzo konserwatywne, co mówię, ale zawsze zastanawiamy się w każdym roku, oceniając sytuację finansową w danym roku, nad tym jaka jest wysokość dywidendy i co możemy wypłacić. Tak że również w tym roku będzie to przedmiotem naszej analizy, namysłu i do tego będziemy podchodzić w odpowiednim czasie komunikując.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Jeśli można, teraz w międzyczasie pytanie z Internetu - Portal Z Miedzi. Pytanie bezpośrednio skierowane do Pana Prezesa Bugajczuka. Jak obecnie wygląda postęp inwestycji Głogów Głęboki Przemysłowy? Dwa pytania. Kiedy możemy spodziewać się wskazania lokalizacji budowy SMR-ów? Jakie czynniki mogą być brane pod uwagę?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: To może ja tylko odpowiem na SMR-y, a pierwsze pytanie już oddam Adamowi. Jeśli chodzi o lokalizację, w tej chwili uruchamiamy właśnie proces studium lokalizacyjnego. Bierzymy pod uwagę kilka możliwych lokalizacji. Kryteria są, może nie powiem o wszystkich, ale przede wszystkim kryterium musi być zgodność z prawem jeśli chodzi o kwestie związane z możliwością posadowienia takiej

inwestycji, bo nie może być wszędzie ta inwestycja. Na przykład na terenach trudnych sejsmicznie albo pogórnicych, to jest trudne żeby tam zlokalizować. Czy kryterium związane z ochroną środowiska, ze strefami bezpieczeństwa. Kryterium związane z możliwością odbioru tej energii, czyli dostarczania we właściwe miejsce i ekonomiczności tego procesu, dostawy tej energii. Więc kilka lokalizacji bierzemy pod uwagę i będziemy uruchamiać studium lokalizacyjne, gdzie po prostu najlepiej spełnimy te kryteria i gdzie najbardziej ekonomicznie możemy, w którym konkretnym miejscu posadowić te reaktory. Mogę tylko powiedzieć to, co już w wielu miejscach mówimy, że ta technologia, jako jedyna jeszcze, to warto przypomnieć, bo to często umyka, jest certyfikowana przez regulatora amerykańskiego jeśli chodzi o SMR-y, a właściwie jedyna certyfikowana na świecie, bo jeszcze żadna oprócz tej nie została zcertyfikowana na pierwszym poziomie. Ona wymaga zdecydowanie mniej przestrzeni jeśli chodzi o lokalizację. Te reaktory się mieszczą na, powiedzmy w sensie fizycznym na 1000 m, 1500 m kwadratowych. Oczywiście jest strefa ochronna, ale to jest zupełnie inna przestrzeń związana z lokalizacją niż pełnoskalowa energetyka jądrowa. I oddaję głos.

ADAM BUGAJCZUK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT): Jeśli chodzi o Głogów Głęboki Przemysłowy, to jak Państwo prześledzą ostatnie lata na naszych prezentacjach, to zauważycie sukcesywny wzrost tego złoża w całkowitym udziale w produkcji. Na dzisiaj to już jest blisko prawie 30% jeśli chodzi o te rejony. I sukcesywnie zwiększamy udział kopalń i zespołów uruchamiania pól w tym rejonie. To ma zarówno odniesienie jeśli chodzi o miedź, jak i o srebro.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Proszę bardzo.

JAKUB SZKOPEK, ERSTE: Ja mam dwa pytania. Po pierwsze o koncesję w Polsce Kulów-Luboszyce, Bytom Odrzański. Tam były informacje prasowe, że troszeczkę te procesy koncesyjne są na jakimś tam zakręcie, można powiedzieć. Jak byście Państwo dali nam taki krótki update, jak wygląda teraz sytuacja, jak teraz wygląda też *pipeline* tych projektów? Kiedy Państwo rozpoczynacie badania geologiczne, kiedy potencjalnie byście mogli Państwo też pochwalić się, powiedzmy większym CAPEX-em, większym zaangażowaniem takim inwestycyjnym na tych projektach? I drugie pytanie o te modernizacje, o których na początku Pan Wiceprezes wspomniał – Cedynia i piec Kaldo. Jak by można było więcej informacji, na ile dni, który z tych elementów Państwa produkcji zostanie zatrzymany, jak to może wpłynąć właśnie na wolumen produkcji?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Co do kwestii związanych z koncesjami, już tu mówiłem, że koncesja po właściwie 6 czy 7 latach procedowania przez administrację geologiczną została wydana na naszą rzecz. W sensie, ostateczna decyzja administracyjna. Bo tam był spór administracyjny o to komu ona się należy.

I ta koncesja została zaskarżona do sądu administracyjnego przez drugiego, potencjalnego inwestora tj. ta decyzja o przyznaniu koncesji. Więc jesteśmy w tej chwili w fazie, że tak powiem, sądowej. Po wyczerpaniu tej ścieżki będziemy mogli przejść do fazy inwestycyjnej, jeśli ta decyzja sądu będzie korzystna dla nas. Na taką liczymy i do tego mamy argumenty, ale to są niezależne sądy, więc czekamy na ich wyrok. Jest tak zazwyczaj w wielu miejscach, że powiedzmy takie spory się toczą. Ważne jest to, że ta decyzja po wielu latach, jeśli chodzi o proces administracyjny, została podjęta. Prawem strony jest też nie zgadzać się i przed sądami dochodzić swoich racji. Czyli w dużym skrócie, po rozstrzygnięciu sporów administracyjnych, sądowych będziemy przechodzić do fazy najpierw eksploracji złoża, potem eksploatacji. My w tej chwili patrząc na dane, które mamy, bo te złoża były rozwiercane już w latach 70-tych, widzimy przyszłość, dlatego się o to ubiegamy. Ale musimy jeszcze chwilę poczekać.

ADAM BUGAJCZUK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. ROZWOJU/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (DEVELOPMENT): Jeszcze w uzupełnieniu wypowiedzi Prezesa, to pragniemy podkreślić, że my jesteśmy gotowi zarówno finansowo, jak i zasobem ludzkim do tego, aby te koncesje realizować i złoża wydobywać. Mamy wstrzymaną koncesję na Bytom Odrzański. Tam udało nam się przed wstrzymaniem odwiercić jeden otwór, więc z niego będziemy mieli informacje w najbliższym czasie. Jeśli chodzi o Kulów-Luboszyce, to planujemy kilka otworów w tym roku odwiercić. Oczywiście jeśli nie będzie innych decyzji, więc tutaj jesteśmy cały czas, na tyle ile możemy, to jesteśmy gotowi i to realizujemy.

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Jeżeli chodzi o przerwy remontowe, to w tym roku przypada nam przerwa remontowa na Hucie Głogów II. Są to przerwy cykliczne, co cztery lata. Czyli to wychodzi, co dwa lata poszczególna Huta Głogów. Jesteśmy w pełni zabezpieczeni lub będziemy zabezpieczeni do chwili rozpoczęcia remontu w anody. Będzie trwała ta przerwa 78 dni. Drugi obszar, to Huta Miedzi Legnica i WTR. Jest to 40 dni. Tutaj dzięki efektywności, udało nam się zmniejszyć w tamtym roku, to jest cykliczna coroczna, przerwa remontowa. W tamtym roku miała 55 dni. W tym roku ma 40 dni. Dziękuję.

JAKUB SZKOPEK, ERSTE: Jeśli można jeszcze dodatkowe pytanie. Na który kwartał przypadną te przerwy.

MAREK ŚWIDER, WICEPREZES ZARZĄDU DS. PRODUKCJI/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (PRODUCTION): Koniec kwietnia do lipca. Mniej więcej tak to wygląda.

JAKUB SZKOPEK, ERSTE: Dziękuję bardzo.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Jak już wspomnieliśmy o remontach, to w tym kontekście będzie pewnie pytanie z Morgan Stanley. Pan Dan Shaw pyta - od razu szybko przetłumaczę - Czy możecie Państwo opowiedzieć o oczekiwaniach dotyczących przepływów zmian kapitału obrotowego w 2022 roku? 2021 przyniósł spore nagromadzenie. Czy możemy się spodziewać odwrócenia?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Myślę, że tutaj poprosimy Andrzeja Kensboka o odpowiedź na to pytanie.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): To będzie wynikało z analizy bieżącej sytuacji związanej z zaopatrzeniem chociażby w surowce. Myśmy podeszli do zarządzania zapasem dynamicznie. Uważamy, że jest to jeden, jak gdyby z lewarów, jeden z czynników takiego aktywnego zarządzania firmą i aktywnego zarządzania bezpieczeństwem produkcji. W związku z tym, nie chciałbym się pokusić o prognozowanie tego jak będzie wyglądać druga połowa roku, czy nastąpią jakieś zmiany jeżeli chodzi o dostępność surowców lub możliwość obrotu towarowego. Nie wiemy jak będzie wyglądać sytuacja z dostępnością surowców energetycznych. Jeżeli nie nastąpią żadne gwałtowne zmiany, to będziemy prawdopodobnie dążyć w kierunku zmniejszenia zapasu. Ale to jest za wcześnie żeby o tym mówić. Jak na razie, powiedzmy, to podejście bezpieczeństwa uważamy za właściwe, za dobre. W związku z tym, nie mając konieczności uwalniania tych środków finansowych na inne cele, wolimy przeznaczać je na bezpieczeństwo produkcji i na to żeby móc produkcję utrzymywać w sposób niezachwiany. To są zarówno właśnie te czynniki związane z łańcuchami dostaw, jak i czynniki związane właśnie z procesem technologicznym, z przygotowywaniem się do przestoju. Myślę, że ten przekaz, że zarządzamy tym świadomie, zarządzamy tym analizując to na bieżąco, jest właściwy. Nie jesteśmy tutaj dogmatyczni. Jesteśmy pragmatyczni w tym podejściu.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Pytanie z Internetu. Uciekł mi tutaj autor. Jak sytuacja geopolityczna związana z bezpośrednią agresją Rosji w Ukrainie oraz wdrożony system sankcji wpływa na działalność operacyjną Grupy KGHM? To jest w dwóch aspektach. Również pytanie jest o wpływ sytuacji geopolitycznej aktualnej na operację poza głównym ciągiem technologicznym, czyli segmencie spółek wspierających, serwisowych.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Ja postaram się na to pytanie odpowiedzieć. Oczywiście, to jest tak, że jak Państwo wiedzą, niektóre surowce produkowane na Ukrainie czy też w Rosji, na przykład przetwórstwo stali, to implikuje pewne zmiany związane z ceną i z kosztami. I takich też, nie ukrywamy, zmian, że tak powiem doświadczamy. Patrząc na nie tyle ograniczoność, bo tu nie jest problem z ograniczeniem

w dostępie, ale raczej z ceną. Jeśli chodzi na przykład o stal, to widzimy ze względu na ten konflikt. Są jednostkowe sytuacje, w których też pewne surowce potrzebne do pracy naszych spółek w Grupie Kapitałowej trzeba byłoby zastąpić te dostawy dostawami z innych miejsc, a nie na przykład z Ukrainy. Więc takie sytuacje też były. To jest na bieżąco przedmiotem naszej pracy, analizy, ale też zmiany dostaw jeśli widzimy potencjalne zagrożenie albo widzieliśmy, bo te zmiany już następowały w czasie. Oczywiście są kwestie związane też z naszymi analizami i potencjalnym wpływem paliw gazowych czy oleju napędowego i zmiany jeśli chodzi o potencjalne embargo, to też może mieć wpływ na cenę. To też musimy brać to pod uwagę jako wariant analityczny. Ale tutaj te zmienne są jeszcze na tyle niepewne i jakby nie wiadomo, czy to się stanie czy nie, że raczej to są, póki co nasze warianty analityczne. My istotnych właściwie relacji handlowych, gdzie coś do Rosji sprzedawaliśmy czy na Ukrainę nie mamy. Była tylko spółka Zanam i właściwie jest spółka Zanam, która sprzedawała kilka maszyn rocznie do Rosji. Pewnie to się ograniczy w wyniku tej sytuacji. Ale to nie jest, jakby faktor, który wpływa w bardzo istotny sposób na sytuację finansową tej spółki, bo to jest bardzo mały udział sprzedaży i w eksporcie. Tak to wygląda. My mieliśmy poligon już związany z łańcuchami dostaw i z cenami wahającymi się jeżeli chodzi o dostawy w wyniku COVID-u. W pierwszym roku COVID-u to było bardzo trudne i widoczne. Więc wiemy jak działać w takich sytuacjach i wiemy też gdzie lokować produkcję. Bo były sytuacje, gdzie łańcuchy dostaw były przerwane albo ograniczone także z naszej strony. Czyli nie mogliśmy dostarczyć na czas albo ta dostawa była trudna i manewrowaliśmy tym w czasach COVID-u w taki sposób żeby sprzedawać efektywnie. Więc ten poligon nam pomaga też poruszać się, w tej sytuacji, którą mamy obecnie.

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT: Proszę bardzo.

MAREK PIETRZAK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. KORPORACYJNYCH/ VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CORPORATE AFFAIRS): Jeżeli można w uzupełnieniu trochę wypowiedzi Pana Prezesa. Właśnie bazując na doświadczeniach związanych z tą sytuacją kryzysową z COVID-em powołaliśmy zespół specjalny, który analizował właśnie sytuację na wschodzie, dostępność asortymentu i materiałów, które są wykorzystywane w spółkach w Grupie Kapitałowej. To warto podkreślić, że nie zostały zidentyfikowane ryzyka i nie ma z tego tytułu żadnych zagrożeń. A jeżeli chodzi właśnie o tę spółkę serwisową, to jest to spółka Vostok, to jest spółka córka naszej spółki Zanam. Jest to niewielka spółka, która zatrudnia cztery osoby. W tej chwili nie realizujemy dostaw maszyn górniczych do Rosji. Nie ma tutaj, nie widzimy tu żadnych zagrożeń z tego tytułu, że taka sytuacja wystąpiła.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo. Przeglądając pytania widzę, że o większości tematów rozmawialiśmy. Jeśli można, jeszcze pytanie - dużo było w kontekście założeń CAPEX-owych, a teraz troszkę o kosztach. Biuro Maklerskie PKO BP. Biorąc pod uwagę

rozwój sytuacji na rynkach surowców, zmianę podatkową, etc. jak zmodyfikowaliby Państwo swój *guidance* kosztowy zaprezentowany w budżecie roku 2022?

MARCIN CHLUDZIŃSKI, PREZES ZARZĄDU/PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD: Myślę, że to pytanie na tym etapie jest przedwczesne i raczej trudno nam odpowiedzieć, bo my tych założeń nie modyfikujemy w tej chwili, bo musielibyśmy o tym Państwu powiedzieć. Więc nie jest to moment żebyśmy mówili o rzeczach, które nie mają miejsca. A jak miałyby miejsce i takie warianty mielibyśmy nawet w głowie, to też na tej konferencji to nie jest miejsce, gdzie byśmy o tym opowiedzieli. Ale myślę, że jeszcze Andrzej możesz to jakoś skomunikować.

ANDRZEJ KENSBOK, WICEPREZES ZARZĄDU DS. FINANSOWYCH/VICE PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD (CFO): Oczywiście. Proszę Państwa, to jest tak, że myśmy, tę pracę analityczną wykonali przygotowując budżet tego roku. Zakładamy tam, że jednak pewne ryzyka zostały już uchwycone, zostały już wbudowane. Teraz minęły 2,5 miesiąca nowego roku. Oczywiście przyglądamy się tej sytuacji. Przyglądamy się, bo jest ona bardzo zmienna. Mogę wziąć jako przykład cenę gazu. Cena gazu wynosiła tam chyba 220 euro za megawatogodzinę 6 miesięcy temu. Potem wynosiła tam około 400. Był taki moment, w którym wynosiła chyba 1400. I teraz jest z powrotem tam na poziomie 370 czy gdzieś koło tego. Więc proszę powiedzieć jaka będzie cena gazu przez resztę roku i jak powinniśmy zmodyfikować nasze założenia kosztowe. Myśmy do tego podeszli troszkę inaczej. Myśmy podeszli do tego w ten sposób, że utworzyliśmy zespoły zadaniowe, które analizują scenariusze. Jednym z takich wniosków, który jeden z zespołów zadaniowych wskazał było to żeby zaprzestać produkcji ciepła na naszych blokach gazowo-parowych z wykorzystaniem gazu i uruchomić bloki węglowe w tych ciepłowniach miejskich, które posiadamy. I posiadamy również duży zapas węgla dobrze kupionego, który jest bardzo bezpiecznym zapasem długoterminowym. I dzięki temu osiągamy oszczędności rzędu kilku milionów złotych miesięcznie, już przez ostatnie 6 miesięcy. Teraz ten zespół analizuje kolejną partię bloków, które mogą lub nie być odstawione. Prawdopodobnie też podobny wniosek zostanie wysnuty. Tak że jest to, powiedzmy, podejście reaktywne. Ale podejście, w którym musimy reagować na głębokie zmiany cen i kosztów. Natomiast nie takie, w którym zmieniamy *guidance* kosztowy.

JANUSZ KRYSOSIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękuję bardzo.

LIDIA MARCINKOWSKA-BARTKOWIAK, DYREKTOR NACZELNY DS. KOMUNIKACJI/ EXECUTIVE DIRECTOR, COMMUNICATIONS: Dziękuję za wszystkie Państwa pytania. Panom Prezesom bardzo dziękuję za wyczerpujące odpowiedzi. Oczywiście zostajemy do Państwa dyspozycji również po konferencji. Ja przypominam, że zapis całej sesji pytań i odpowiedzi znajdą Państwo na stronie internetowej. Nasza konferencja dzisiaj dobiega końca. Bardzo serdecznie dziękuję naszym

gościom tutaj na miejscu i wszystkim, który oglądali nas podczas transmisji online. Do widzenia Państwu.

JANUSZ KRYSOŚIAK, DYREKTOR DEPARTAMENTU RELACJI INWESTORSKICH/DIRECTOR, INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT: Dziękujemy bardzo.

Zestawienie pytań zadanych podczas konferencji wynikowej za IV kwartał i 2021 rok

- 1. Czy w związku ze zmianami podatkowymi w Chile, bardzo złe perspektywy, dopuszczacie wyjście z Sierra Gorda? Jak długo jeszcze inwestycja ta jest objęta ochroną podatkową?**

Odp. Dosłownie zdanie komentarza i przekażę głos Pawłowi. To jest tak, że oczywiście analizujemy wszystkie czynniki polityczne i ekonomiczne, które wokół inwestycji, każdej naszej inwestycji się pojawiają i na tę chwilę nie mamy takich zidentyfikowanych zagrożeń, które by powodowały, że zmiany podatkowe ograniczają naszą rentowność. Oczywiście, dużo się w Chile dzieje w związku ze zmianą polityczną i cały czas to aktywo jest dla nas aktywem strategicznym i inwestycją długofalową, stałą. Nic dodać, nic ująć. Oczywiście monitorujemy sytuację w Chile bardzo dokładnie. Uczestniczymy, na tyle ile możemy, we wszystkich pracach analitycznych i dyskusjach na poziomie ekspertów, także w Chile. Można powiedzieć, że inwestorzy zagraniczni raczej pozytywnie się odnoszą do Chile jako miejsca lokowania swoich kapitałów, mimo tych zagrożeń, o których wspomniano w pytaniu. Najlepszym tego dowodem jest sukces tej transakcji sprzedaży przez naszego dotychczasowego partnera, firmy Sumitomo, swojego pakietu udziałów w Sierra Gorda, australijskiej firmie South32. W związku z czym ta, jakby otwartość inwestorów na Chile, jest w tym momencie aktualna.

- 2. Proszę o parę słów komentarza do projektu Oxide – czy i kiedy będzie on realizowany?**

Odp. Projekt Oxide jest cały czas, jakby w fazie przygotowania. Oczywiście, mamy coraz lepszą wiedzę o jego strukturze kosztowej i przychodowej i technicznej. Natomiast w tym momencie on jest, będzie przedmiotem naszych dyskusji z nowym partnerem. Musimy mu dać więcej czasu na zapoznanie się z tym projektem, ale także musimy uwzględnić zmieniającą się sytuację makro związaną z akurat tą formą wydobywania miedzi z rudy. Tutaj istotną rolę gra kwas siarkowy, którego ceny ostatnimi czasy są bardzo chwiejne i niekorzystne. W związku z tym, musimy dokonać jeszcze raz takiej oceny biznesowej tego projektu, łącznie z naszym nowym partnerem. Docelowo jest to na pewno bardzo istotne

aktywo naszego portfela.

3. **Mam trzy pytania. Pierwsze pytanie jest takie, czy planujecie zwiększyć wydobycie w Polsce? Co z nowymi szybami? To jest pierwsze pytanie. Drugie pytanie jest takie: Rynek nawozów rolniczych podlega teraz wielkim zmianom. Cena nawozów sięga nawet i 5 tys. zł za tonę. Czyli tak jak sprawdziłem, to jest powiedzmy od 7 do 35 mld zł, w zależności od ceny. A pamiętam, że w Karpaczu chwaliliście się wydobyciem na Pomorzu, więc co z tym projektem? Trzecie pytanie, na ile potencjalne spowolnienie w Chinach bądź nałożenie sankcji na Chiny przez Amerykanów może wam zaszkodzić?**

Odp. Jeśli chodzi o wątek pierwszy, czyli kwestia planowanego zwiększonego wydobycia w Polsce, to mogę tylko odpowiedzieć, że plany, które zastaliśmy w firmie w roku 2018 zakładały o 100 tys. ton mniejszą produkcję krajową. Więc my ją w ciągu trzech lat zwiększyliśmy, można powiedzieć, o właściwie, w dużym skrócie, szybko licząc, 30% tę produkcję, w stosunku do planów. Czyli cały czas zwiększamy, wbrew pewnym trendom geologicznym, posługując się czy sprawami związanymi z większą skalą wydobycia, czy z innym podejściem technologicznym, z selektywnością wydobycia jeśli chodzi o złoża. Zresztą, też ten slajd dzisiejszy pokazywał wzrost produkcji rok do roku o 6%. Ale samo wydobycie w Polsce jest zwiększane w kontekście tego jakie były projekcje i jakie były założenia strategiczne długofalowe. I zamierzamy o to walczyć żeby, jakby coraz więcej można było wydobywać w Polsce. Ale te złoża, które mamy, one mają pewną ograniczoną wydolność. Jak Państwo wiecie, ubiegamy się o koncesje dwie duże w województwie lubuskim. Decyzje zostały wydane ostatecznie przez głównego geologa kraju. One zostały zaskarżone do sądu, po ostatecznej decyzji administracyjnej, przez inwestora kanadyjskiego, który konkuruje z nami o te koncesje. Teraz znowu jest to w sądzie administracyjnym. Ale zamierzamy, jak tylko te kwestie prawne się rozstrzygną, eksplorować i eksploatować potem dwa duże zasoby, już położone w województwie lubuskim, ale dające bardzo dobrą perspektywę. Oczywiście zasoby trudniejsze, ale dające dobrą perspektywę zasobową w przyszłości w Polsce, w KGHM. Poza tym nie przestajemy patrzeć na to, co się dzieje za granicą i gdzie są bezpieczne miejsca, gdzie można w ciekawy sposób prowadzić działania. To są rzeczy, o których może się nie mówi, na co dzień, ale prowadzimy relacje, rozmowy, obserwujemy świat i miejsca dla nas ciekawe. To jest wątek drugi. Jeśli chodzi o kwestię szybów, to ja może oddam głos tutaj Prezesowi Markowi Świdrowi. Jeżeli chodzi o szyby, obecnie w końcowym etapie jest szyb GG1. Zrobiliśmy w tym roku reorganizację tego szybu. Na początku część dołową, szybową przekazaliśmy z kopalni Polkowice-Sieroszowice na kopalnię Rudna. Znacznie nam to usprawni i spowoduje większą efektywność pracy w rejonie północnym. Tak że tak, w przyszłości wykorzystamy to w celu utrzymania, przynajmniej utrzymania tych mocy produkcyjnych, które mamy. Chciałbym tu również dodać, że tak jak tutaj Prezes Marcin Chłudziński powiedział, w tamtym roku wyprodukowaliśmy 31 mln 600 ton wagi wilgotnej. Jak

zobaczymy plany w tym roku, to jest to już 31 mln 800 ton wagi wilgotnej. Więc widać, że ten wzrost również jest w stosunku do wykonu bardzo dobry, jak tu Prezesi mówili, do planu tego rocznego. Również to ma w swojej masie, w masie wydobytej miedzi w produkcji górniczej. Z tego względu, że w tamtym roku plany były na 440 ton miedzi. W tym roku te plany są na 442,5 tys. ton miedzi.

Jeśli chodzi o pytanie dotyczące polihalitów, czyli złóż puckich i możliwości eksploracji. Rzeczywiście, my zapowiedzieliśmy to w Strategii. To są nawozy ekologiczne, bardzo szerokie jeśli chodzi o zawartość tego, co jest potrzebne jeśli chodzi o nawożenie ziemi. A poza tym niewpływające na środowisko właściwie w sposób żaden, czyli neutralne dla środowiska, w przeciwieństwie do nawozów syntetycznych. Jesteśmy teraz na takim etapie, że kończymy, bo właściwie można powiedzieć, że prawie zakończyły się prace związane z eksploracją tego złoża, czyli te wyniki są dla nas bardzo obiecujące. Kończymy koncepcję już prowadzenia samej kopalni i przerobu i przechodzimy w najbliższych dniach, miesiącach do fazy, powiemy, że biznesowej tego tematu, czyli konkretnego policzenia tego modelu produkcyjnego, który tam zostanie przyjęty. To jest taki projekt w naszym wydaniu pierwszy. My zazwyczaj się zajmowaliśmy miedzią albo srebrem. Ale zajmujemy się górnictwem, więc rozumiemy tę branżę. W Wielkiej Brytanii takie złoża są eksplorowane. Następna kopalnia się buduje, więc patrzmy na to z dużą nadzieją. Co do Chin i do kwestii związanej z potencjalnymi sankcjami, to analizujemy, patrzmy na rzeczywistość. Na razie to nie ma miejsca. My już, proszę pamiętać, raz taką sytuację mieliśmy. To był rok zdaje się 2019 lub 2020. Ten czas bardzo szybko biegnie. Kiedy ta wojna handlowa się zaostrzała i różnego typu sankcje były nakładane na Chiny. Między innymi na przykład sankcje związane z eksportem złomów do Chin, co akurat dla nas było bardzo dobre, bo w dużym skrócie zaczęliśmy wtedy pozyskiwać w bardzo dobrych cenach złom ze Stanów Zjednoczonych, który w Polsce przetwarzamy. Więc niektóre sankcje mogą wymagać zwinności większej od nas w kontekście prowadzenia działań produkcyjnych, a niektóre mogą być nawet dla nas szansą, więc trzeba zobaczyć, co z tego wyniknie. Na razie też nie widać twardych zapowiedzi w tych sprawach. Jesteśmy też ciekawi, co się stanie z sankcjami w kontekście Rosji. Czy Rosja też zostanie obłożona sankcjami jeśli na przykład chodzi o eksport miedzi? Rosja, jeśli chodzi o miedź katodową jest producentem, który eksportuje przede wszystkim do Europy. Dla nas taka sytuacja też raczej by była sytuacją pozytywną, a nie negatywną, więc wszystko zależy od, jakby wydania od tego jakie te sankcje będą i czy one będą. Ale na różne warianty jesteśmy gotowi i potrafimy zwinnie się poruszać i działać.

- 4. Ja chciałabym spytać o offshore. Czy można się spodziewać, że KGHM złoży wniosek lokalizacyjny w trwającym obecnie, w drugiej rundzie koncesyjnej? I jeśli tak, to czy trwają rozmowy z jakimś potencjalnym partnerem i z jakim? Druga sprawa, czy Panowie liczą na to, że w tym roku zostaną zmienione przepisy w sprawie**

lokalizowania farm wiatrowych na lądzie?

Odp. Jeśli chodzi o tematy offshore'owe, zgodnie z aktualizacją Strategii, tak jak zapowiedzieliśmy, złożyliśmy już pierwszy wniosek. Następne wnioski są w przygotowaniu. Jak najbardziej, zrobiliśmy to z partnerem francuskim, biznesowym. Czekamy na przygotowanie następnych wniosków dokumentacyjnych i będziemy te wnioski sukcesywnie składać. Działamy zgodnie z tym, co zapowiedzieliśmy w naszych aktualizacjach Strategii. To jest pierwsza kwestia. Onshore, jak najbardziej. To znaczy, to jest sprawa, na którą też patrzymy z nadzieją. Złożyliśmy swoje wnioski w ramach konsultacji, co do ustawy, do legislacji, do ministerstw. Zasygnalizowaliśmy, że bardzo by nam to ułatwiło lokowanie również farm właśnie onshore'owych. Tutaj czekamy na wyniki tego procesu legislacyjnego w tej sprawie.

Jesteśmy częścią rady konsultacyjnej, tak że też zabieramy głos wszędzie tam, gdzie jak gdyby możemy być adwokatem również interesu KGHM-u dotyczącego odblokowania możliwości budowy farm na lądzie.

5. **Pochwalili się Państwo rekordowym zyskiem. Ja chciałbym zapytać jakie będzie jego przeznaczenie? Bo jednak, jak sądzę, większa jego część zostanie w Spółce. I w tym kontekście chciałem zapytać o CAPEX, bo on był na podobnym poziomie, jak w ubiegłym roku, jak rok wcześniej, przepraszam bardzo. Struktura też była podobna. Przed Państwem jest mnóstwo wyzwań, na przykład związanych z transformacją energetyczną. Czy mogą Państwo ujawnić czy w tym roku możemy spodziewać się jakichś zwiększonych nakładów na ten cel określony w Strategii, czyli 50% udział źródeł własnych w produkcji?**

Odp. Jeśli chodzi o kwestie CAPEX-owe i założenia związane z odnawialnymi źródłami energii, tutaj nic nie zmieniliśmy, 50%, ale to są kwestie nie tylko związane w tej chwili z wolumenem związanym z zieloną energią, ale również z wolumenem energii pochodzącej potencjalnie z małych reaktorów jądrowych. W tym roku składamy wstępny raport bezpieczeństwa, to się tak fachowo nazywa, do Polskiej Agencji Atomistyki, związany z pierwszą fazą rozpoczęcia nie tyle przygotowań, co już takiej fazy przedinwestycyjnej w tej sprawie. Ale również staramy się zlokalizować Centrum Szkoleniowe i Centrum Symulacji technologii małych reaktorów jądrowych w Polsce, po to żeby specjaliści mogli się najwyczejniej przygotowywać, bo z wieloma technologiami, które do tej pory w Polsce nie występowały, szczególnie technologiami atomowymi, jest tak, że jeśli nie przygotujemy zespołów i kadry kilka lat wcześniej, to za późno ich szukać w momencie otwarcia tej inwestycji. Dlatego też się skupiamy na tym. W kontekście projektów tak zwanych OZE-owych, mamy też potencjalne rozmowy o akwizycjach. I na to mamy budżet CAPEX-owy. To wszystko zależy od tego jak one się skończą, bo nie można kupować za wszelką cenę i jakby pieniądze na to mamy, budżety na to mamy, a to jest kwestia rozmów i to jest kwestia tego jak negocjacje poszczególne zakończą się. Ja myślę, że jeśli chodzi też o strukturę CAPEX-u

w tym roku i o wątki z tym związane, to mogę oddać głos Adamowi Bugajczukowi. Tak, dziękuję. Należy też wspomnieć w kontekście tych 50% źródeł własnych, że przystąpiliśmy niedawno do Dolnośląskiej Doliny Wodorowej, więc tutaj liczymy też, że w kontekście wodoru w tym roku uda nam się zrealizować jakieś pojedyncze projekty. Tak jak Prezes Marcin wspominał, nie sztuką je zapakować 3 czy 3,5 mld zł i wydać je tylko po to, jak nie będzie efektu. Jesteśmy gotowi tutaj, jeśli chodzi o inwestycje, które bardzo umiejętnie dobieramy tak, aby po prostu zwiększać efektywność produkcji rodzimej. I tak jak też Prezes wspominał, jesteśmy w kilku zaawansowanych rozmowach jeśli chodzi o przejęcie gotowych projektów farm fotowoltaicznych, więc tutaj może być konkretne ulokowanie środków w już gotowe dobro.

6. Czy to są projekty, czy działające operacyjnie farmy wiatrowe?

Odp. Jedno i drugie. Mogę też jeszcze powiedzieć, że co do wodoru, to w tym roku przejdziemy przez myśl, że testową instalację półspalania wodoru w technologiach hutniczych. Dlaczego działamy w ten sposób? Często te technologie, które stosujemy są pierwszy raz stosowane, tak. Znaczący, w naszym kontekście, więc my niektóre z tych rzeczy musimy zastosować w ramach projektu B+R w pierwszej kolejności. Jeśli one przynoszą efekty spodziewane i istotne z poziomu procesu technologicznego, który jest złożony, no to przechodzimy do fazy inwestycyjnej. Przejście do fazy inwestycyjnej, czyli jak mawiają Rosjanie: *razvedka boyem*, to kończy się tak jak na Ukrainie dla Rosjan. Więc lepiej jednak przetestować w dużym skrócie, pewne technologiczne rozwiązania. Nie mówię o OZE czy o masztach wiatrowych, bo to jest raczej sprawa powszechnie znana. Ale o technologiach, które na przykład są związane z wodorem w hutnictwie czy technologiach, które założyliśmy w ramach naszej długofalowej Strategii ESG, czyli tematach związanych z wychwytywaniem CO₂. To również są technologie przyszłości. Ale może się okazać, że w perspektywie czasu, tak jak byliśmy pewni jeszcze dwa miesiące, trzy miesiące, cztery miesiące temu nieuchronności zielonej transformacji, tak teraz już rozmawiamy o wielu niepewnościach związanych z dynamiką zielonej transformacji, tak i do tych wątków też trzeba podchodzić w sposób, może nie tyle zachowawczy, co rozważny. Tak bym chyba to nazwał. Jeżeli pozwolisz, jeszcze bym chciał w uzupełnieniu, bo proszę Państwa, jeden obszar inwestycyjny, jak gdyby pozostaje niezmienny. To jest obszar związany z gospodarką obiegu zamkniętego, bo tutaj widzimy, że jest to ten trend trwały. Jest to trend, który wychodzi naprzeciw po prostu niedoborowi surowców, pierwiastków w Europie czy szerzej – na świecie. I ten recykling po prostu będzie musiał się rozwijać. W związku z tym przygotowujemy szereg działań inwestycyjnych związanych, tak jak już wspominałem, z kwestią zakupu, przeróbki, przygotowania złomów miedzionośnych, ale także szerzej. Jest to program, który już pewnie był anonsowany pod taką roboczą nazwą Huta Hybrydowa Legnica. Czyli zmiany technologii w Hucie Legnica w taki sposób żeby jak najefektywniej mogła przerabiać różnego rodzaju wsady i odzyskiwać różnego rodzaju pierwiastki. Nie

tylko miedź, srebro i złoto, to co dzisiaj robimy. Tak że ten obszar inwestycyjny również pozostaje bardzo mocno na agendzie i nad nim pracujemy. Więc zgodnie z zasadą nie mówimy o naszych planach, ale myślę, że tyle, że tak powiem rąbka, możemy uchylić. Jest to obszar na pewno ważny. To znaczy mówimy tyle ile możemy powiedzieć. Bo rzeczywiście, plany związane z przeprowadzeniem prac i analiz związanych z odzyskiwaniem surowców innych i pozyskiwaniem i odzyskiwaniem surowców innych niż te, które wydobywamy, bardzo intensywnie toczymy. A to też w związku z sytuacją na świecie i z ograniczonością dostępu do tego, co się nazywa czasami ziemiami rzadkimi, tak. Wątek jeszcze kwestii inwestycyjnych. Myślę, że to warto powiedzieć, bo to jest wątek bardzo istotny, ale często pomijany. Mówi się o nowych technologiach, o OZE, ale też w ciągu ostatniego roku my bardzo zintensyfikowaliśmy prace nad transportem urobku pod ziemią. Jak się budowało po dwa przenośniki rocznie w niektórych oddziałach górniczych, tak w ubiegłym roku w niektórych miejscach, popraw mnie Marku jeśli coś źle powiem, ale chyba w niektórych oddziałach wybudowaliśmy i po osiem przenośników i odcinków. A w niektórych w tym roku planujemy budować jeszcze więcej. Dlaczego to jest takie ważne? Bo droga odstawy i czas odstawy, to jest ekonomia wydobywania. Jeśli mamy mało przenośników, więcej wozimy, używamy więcej wozideł, samochodów, które przewożą urobek i po prostu jest to mniej ekonomiczne. Więc dla nas, jako dla Zarządu, w tamtym roku to był priorytet żeby starać się jak najmocniej ekonomizować proces transportu urobku pod ziemią, stąd wielki i duży program kontynuowany w tym roku, budowy przenośników pod ziemią.

Tak. I tutaj jeszcze mogę dodać, że na najbliższe dwa lata, na tylko jednej z kopalni, tej największej, jest ponad 18 zadań związanych z przenośnikami taśmowymi. Efekt powinien być taki jak Pan Prezes mówił.

7. Czy w związku z rekordowym zyskiem planują Państwo zwiększenie poziomu wypłaty zysku dla akcjonariuszy? Czy to będzie tradycyjnie 300 mln zł?

Odp. Tradycja jest bardzo dobrą rzeczą i generalnie trzeba dbać o tradycję. To bardzo konserwatywne, co mówię, ale zawsze zastanawiamy się w każdym roku, oceniając sytuację finansową w danym roku, nad tym jaka jest wysokość dywidendy i co możemy wypłacić. Tak że również w tym roku będzie to przedmiotem naszej analizy, namysłu i do tego będziemy podchodzić w odpowiednim czasie komunikując.

8. Jak obecnie wygląda postęp inwestycji Głogów Głęboki Przemysłowy? Kiedy możemy spodziewać się wskazania lokalizacji budowy SMR-ów? Jakie czynniki mogą być brane pod uwagę?

Odp. To może ja tylko odpowiem na SMR-y, a pierwsze pytanie już oddam Adamowi. Jeśli chodzi o lokalizację, w tej chwili uruchamiamy właśnie proces studium lokalizacyjnego. Bierzymy pod uwagę kilka możliwych lokalizacji. Kryteria są, może nie powiem o wszystkich, ale przede wszystkim kryterium musi być zgodność z prawem jeśli chodzi

o kwestie związane z możliwością posadowienia takiej inwestycji, bo nie może być wszędzie ta inwestycja. Na przykład na terenach trudnych sejsmicznie albo pogórnicznych, to jest trudne żeby tam zlokalizować. Czy kryterium związane z ochroną środowiska, ze strefami bezpieczeństwa. Kryterium związane z możliwością odbioru tej energii, czyli dostarczania we właściwe miejsce i ekonomiczności tego procesu, dostawy tej energii. Więc kilka lokalizacji bierzemy pod uwagę i będziemy uruchamiać studium lokalizacyjne, gdzie po prostu najlepiej spełnimy te kryteria i gdzie najbardziej ekonomicznie możemy, w którym konkretnym miejscu posadowić te reaktory. Mogę tylko powiedzieć to, co już w wielu miejscach mówimy, że ta technologia, jako jedyna jeszcze, to warto przypomnieć, bo to często umyka, jest certyfikowana przez regulatora amerykańskiego jeśli chodzi o SMR-y, a właściwie jedyna certyfikowana na świecie, bo jeszcze żadna oprócz tej nie została zcertyfikowana na pierwszym poziomie. Ona wymaga zdecydowanie mniej przestrzeni jeśli chodzi o lokalizację. Te reaktory się mieszczą na, powiedzmy w sensie fizycznym na 1000 m, 1500 m kwadratowych. Oczywiście jest strefa ochronna, ale to jest zupełnie inna przestrzeń związana z lokalizacją niż pełnoskalowa energetyka jądrowa. I oddaję głos.

Jeśli chodzi o Głogów Głęboki Przemysłowy, to jak Państwo prześledzą ostatnie lata na naszych prezentacjach, to zauważycie sukcesywny wzrost tego złoża w całkowitym udziale w produkcji. Na dzisiaj to już jest blisko prawie 30% jeśli chodzi o te rejony. I sukcesywnie zwiększamy udział kopalń i zespołów uruchamiania pól w tym rejonie. To ma zarówno odniesienie jeśli chodzi o miedź, jak i o srebro.

9. **Ja mam dwa pytania. Po pierwsze o koncesję w Polsce Kulów-Luboszyce, Bytom Odrzański. Tam były informacje prasowe, że troszeczkę te procesy koncesyjne są na jakimś tam zakręcie, można powiedzieć. Jak byście Państwo dali nam taki krótki update, jak wygląda teraz sytuacja, jak teraz wygląda też *pipeline* tych projektów? Kiedy Państwo rozpoczynacie badania geologiczne, kiedy potencjalnie byście mogli Państwo też pochwalić się, powiedzmy większym CAPEX-em, większym zaangażowaniem takim inwestycyjnym na tych projektach? I drugie pytanie o te modernizacje, o których na początku Pan Wiceprezes wspomniał – Cedynia i piec Kaldo. Jak by można było więcej informacji, na ile dni, który z tych elementów Państwa produkcji zostanie zatrzymany, jak to może wpłynąć właśnie na wolumen produkcji?**

Odp. Co do kwestii związanych z koncesjami, już tu mówiłem, że koncesja po właściwie 6 czy 7 latach procedowania przez administrację geologiczną została wydana na naszą rzecz. W sensie, ostateczna decyzja administracyjna. Bo tam był spór administracyjny o to komu ona się należy. I ta koncesja została zaskarżona do sądu administracyjnego przez drugiego, potencjalnego inwestora tj. ta decyzja o przyznaniu koncesji. Więc jesteśmy w tej chwili w fazie, że tak powiem, sądowej. Po wyczerpaniu tej ścieżki będziemy mogli przejść

do fazy inwestycyjnej, jeśli ta decyzja sądu będzie korzystna dla nas. Na taką liczymy i do tego mamy argumenty, ale to są niezależne sądy, więc czekamy na ich wyrok. Jest tak zazwyczaj w wielu miejscach, że powiedzmy takie spory się toczą. Ważne jest to, że ta decyzja po wielu latach, jeśli chodzi o proces administracyjny, została podjęta. Prawem strony jest też nie zgadzać się i przed sądami dochodzić swoich racji. Czyli w dużym skrócie, po rozstrzygnięciu sporów administracyjnych, sądowych będziemy przechodzić do fazy najpierw eksploracji złoża, potem eksploatacji. My w tej chwili patrząc na dane, które mamy, bo te złoża były rozwiercane już w latach 70-tych, widzimy przyszłość, dlatego się o to ubiegamy. Ale musimy jeszcze chwilę poczekać. Jeszcze w uzupełnieniu wypowiedzi Prezesa, to pragniemy podkreślić, że my jesteśmy gotowi zarówno finansowo, jak i zasobem ludzkim do tego, aby te koncesje realizować i je wydobywać. Mamy wstrzymaną koncesję na Bytom Odrzański. Tam udało nam się przed wstrzymaniem odwiercić jeden otwór, więc z niego będziemy mieli informacje w najbliższym czasie. Jeśli chodzi o Kulów-Luboszyce, to planujemy kilka otworów w tym roku odwiercić. Oczywiście jeśli nie będzie innych decyzji, więc tutaj jesteśmy cały czas, na tyle ile możemy, to jesteśmy gotowi i to realizujemy. Jeżeli chodzi o przerwy remontowe, to w tym roku przypada nam przerwa remontowa na Hucie Głogów II. Są to przerwy cykliczne, co cztery lata. Czyli to wychodzi, co dwa lata poszczególna Huta Głogów. Jesteśmy w pełni zabezpieczeni lub będziemy zabezpieczeni do chwili rozpoczęcia remontu w anody. Będzie trwała ta przerwa 78 dni. Drugi obszar, to Huta Miedzi Legnica i WTR. Jest to 40 dni. Tutaj dzięki efektywności, udało nam się zmniejszyć w tamtym roku, to jest cykliczna coroczna, przerwa remontowa. W tamtym roku miała 55 dni. W tym roku ma 40 dni.

10. Jeśli można jeszcze dodatkowe pytanie. Na który kwartał przypadną te przerwy.

Odp. Koniec kwietnia do lipca. Mniej więcej tak to wygląda.

11. Czy możecie Państwo opowiedzieć o oczekiwaniach dotyczących przepływów zmian kapitału obrotowego w 2022 roku? 2021 przyniósł spore nagromadzenie. Czy możemy się spodziewać odwrócenia?

Odp. To będzie wynikało z analizy bieżącej sytuacji związanej z zaopatrzeniem chociażby w surowce. Myśmy podeszli do zarządzania zapasem dynamicznie. Uważamy, że jest to jeden, jak gdyby z lewarów, jeden z czynników takiego aktywnego zarządzania firmą i aktywnego zarządzania bezpieczeństwem produkcji. W związku z tym, nie chciałbym się pokusić o prognozowanie tego jak będzie wyglądać druga połowa roku, czy nastąpią jakieś zmiany jeżeli chodzi o dostępność surowców lub możliwość obrotu towarowego. Nie wiemy jak będzie wyglądać sytuacja z dostępnością surowców energetycznych. Jeżeli nie nastąpią żadne gwałtowne zmiany, to będziemy prawdopodobnie dążyć w kierunku zmniejszenia zapasu. Ale to jest za wcześnie żeby o tym mówić. Jak na razie, powiedzmy, to podejście bezpieczeństwa uważamy za właściwe, za dobre. W związku z tym, nie mając konieczności uwalniania tych środków finansowych na inne cele, wolimy przeznaczać je na

bezpieczeństwo produkcji i na to żeby móc produkcję utrzymywać w sposób niezachwiany. To są zarówno właśnie te czynniki związane z łańcuchami dostaw, jak i czynniki związane właśnie z procesem technologicznym, z przygotowywaniem się do przestojów. Myślę, że ten przekaz, że zarządzamy tym świadomie, zarządzamy tym analizując to na bieżąco, jest właściwy. Nie jesteśmy tutaj dogmatyczni. Jesteśmy pragmatyczni w tym podejściu.

12. Jak sytuacja geopolityczna związana z bezpośrednią agresją Rosji w Ukrainie oraz wdrożony system sankcji wpływa na działalność operacyjną Grupy KGHM? To jest w dwóch aspektach. Również pytanie jest o wpływ sytuacji geopolitycznej aktualnej na operację poza głównym ciągiem technologicznym, czyli segmencie spółek wspierających, serwisowych.

Odp. Ja postaram się na to pytanie odpowiedzieć. Oczywiście, to jest tak, że jak Państwo wiedzą, niektóre surowce produkowane na Ukrainie czy też w Rosji, na przykład przetwórstwo stali, to implikuje pewne zmiany związane z ceną i z kosztami. I takich też, nie ukrywamy, zmian, że tak powiem doświadczamy. Patrząc na nie tyle ograniczoność, bo tu nie jest problem z ograniczeniem w dostępie, ale raczej z ceną. Jeśli chodzi na przykład o stal, to widzimy ze względu na ten konflikt. Są jednostkowe sytuacje, w których też pewne surowce potrzebne do pracy naszych spółek w Grupie Kapitałowej trzeba byłoby zastąpić te dostawy dostawami z innych miejsc, a nie na przykład z Ukrainy. Więc takie sytuacje też były. To jest na bieżąco przedmiotem naszej pracy, analizy, ale też zmiany dostaw jeśli widzimy potencjalne zagrożenie albo widzieliśmy, bo te zmiany już następowały w czasie. Oczywiście są kwestie związane też z naszymi analizami i potencjalnym wpływem paliw gazowych czy oleju napędowego i zmiany jeśli chodzi o potencjalne embargo, to też może mieć wpływ na cenę. To też musimy brać to pod uwagę jako wariant analityczny. Ale tutaj te zmienne są jeszcze na tyle niepewne i jakby nie wiadomo, czy to się stanie czy nie, że raczej to są, póki co nasze warianty analityczne. My istotnych właściwie relacji handlowych, gdzie coś do Rosji sprzedawaliśmy czy na Ukrainę nie mamy. Była tylko spółka Zanam i właściwie jest spółka Zanam, która sprzedawała kilka maszyn rocznie do Rosji. Pewnie to się ograniczy w wyniku tej sytuacji. Ale to nie jest, jakby faktor, który wpływa w bardzo istotny sposób na sytuację finansową tej spółki, bo to jest bardzo mały udział sprzedaży i w eksporcie. Tak to wygląda. My mieliśmy poligon już związany z łańcuchami dostaw i z cenami wahającymi się jeżeli chodzi o dostawy w wyniku COVID-u. W pierwszym roku COVID-u to było bardzo trudne i widoczne. Więc wiemy jak działać w takich sytuacjach i wiemy też gdzie lokować produkcję. Bo były sytuacje, gdzie łańcuchy dostaw były przerwane albo ograniczone także z naszej strony. Czyli nie mogliśmy dostarczyć na czas albo ta dostawa była trudna i manewrowaliśmy tym w czasach COVID-u w taki sposób żeby sprzedawać efektywnie. Więc ten poligon nam pomaga też poruszać się, w tej sytuacji, którą mamy obecnie.

Właśnie bazując na doświadczeniach związanych z tą sytuacją kryzysową z COVID-em

powołaliśmy zespół specjalny, który analizował właśnie sytuację na wschodzie, dostępność asortymentu i materiałów, które są wykorzystywane w spółkach w Grupie Kapitałowej. To warto podkreślić, że nie zostały zidentyfikowane ryzyka i nie ma z tego tytułu żadnych zagrożeń. A jeżeli chodzi właśnie o tę spółkę serwisową, to jest to spółka Vostok, to jest spółka córka naszej spółki Zanam. Jest to niewielka spółka, która zatrudnia cztery osoby. W tej chwili nie realizujemy dostaw maszyn górniczych do Rosji. Nie ma tutaj, nie widzimy tu żadnych zagrożeń z tego tytułu, że taka sytuacja wystąpiła.

13. Biorąc pod uwagę rozwój sytuacji na rynkach surowców, zmianę podatkową, etc. jak zmodyfikowaliby Państwo swój guidance kosztowy zaprezentowany w budżecie roku 2022?

Odp. Myślę, że to pytanie na tym etapie jest przedwczesne i raczej trudno nam odpowiedzieć, bo my tych założeń nie modyfikujemy w tej chwili, bo musielibyśmy o tym Państwu powiedzieć. Więc nie jest to moment żebyśmy mówili o rzeczach, które nie mają miejsca. A jak miałyby miejsce i takie warianty mielibyśmy nawet w głowie, to też na tej konferencji to nie jest miejsce, gdzie byśmy o tym opowiedzieli. Ale myślę, że jeszcze Andrzej możesz to jakoś skomunikować.

Oczywiście. Proszę Państwa, to jest tak, że myśmy, tę pracę analityczną wykonali przygotowując budżet tego roku. Zakładamy tam, że jednak pewne ryzyka zostały już uchwycone, zostały już wbudowane. Teraz minęły 2,5 miesiąca nowego roku. Oczywiście przyglądamy się tej sytuacji. Przyglądamy się, bo jest ona bardzo zmienna. Mogę wziąć jako przykład cenę gazu. Cena gazu wynosiła tam chyba 220 euro za megawatogodzinę 6 miesięcy temu. Potem wynosiła tam około 400. Był taki moment, w którym wynosiła chyba 1400. I teraz jest z powrotem tam na poziomie 370 czy gdzieś koło tego. Więc proszę powiedzieć jaka będzie cena gazu przez resztę roku i jak powinniśmy zmodyfikować nasze założenia kosztowe. Myśmy do tego podeszli troszkę inaczej. Myśmy podeszli do tego w ten sposób, że utworzyliśmy zespoły zadaniowe, które analizują scenariusze. Jednym z takich wniosków, który jeden z zespołów zadaniowych wskazał było to żeby zaprzestać produkcji ciepła na naszych blokach gazowo-parowych z wykorzystaniem gazu i uruchomić bloki węglowe w tych ciepłowniach miejskich, które posiadamy. I posiadamy również duży zapas węgla dobrze kupionego, który jest bardzo bezpiecznym zapasem długoterminowym. I dzięki temu osiągamy oszczędności rzędu kilku milionów złotych miesięcznie, już przez ostatnie 6 miesięcy. Teraz ten zespół analizuje kolejną partię bloków, które mogą lub nie być odstawione. Prawdopodobnie też podobny wniosek zostanie wysnuty. Tak że jest to, powiedzmy, podejście reaktywne. Ale podejście, w którym musimy reagować na głębokie zmiany cen i kosztów. Natomiast nie takie, w którym zmieniamy guidance kosztowy.

14. Czy spółka zakłada, że obniżenie podatku od wydobycie będzie trwało również po listopadzie 2022?

Odp. Bardzo byśmy chcieli, ale na dzień dzisiejszy nie mamy podstaw ani sygnałów do zakładania scenariusza kolejnych zmian ustawowych czyli od grudnia br. wracamy do poprzedniej formuły naliczania.

15. Jaki jest procent zabezpieczonej energii elektrycznej na rok 2023, jaka jest średnia cena zabezpieczonej energii elektrycznej?

Odp. Nie na 2023 ale aktualnie na 2022 rok jest to około 40% zabezpieczonych cen gazu, około 90% cen energii elektrycznej, 100% cen certyfikatów emisyjnych.

16. Kiedy Spółka spodziewa się sprzedać kopalnię Franke, jaki jest budżet KGHM INTERNATIONAL na rok 2022 przy założeniu braku sprzedaży kopalni? Kiedy KGHM zrewiduje swój budżet na rok 2022 w zakresie KGHM International?

Odp. Spodziewamy się zamknąć transakcje sprzedaży w ciągu około dwóch miesięcy. W przypadku braku powodzenia transakcji, rynek będzie na bieżąco informowany o kolejnych krokach. Za wcześnie mówić o korekcie budżetu, nie ma takiego tematu. W aktualnym budżecie nie ma wolumenów Franke.

17. Project Victoria – w kontekście zwiększonej ceny niklu – tam jest o ile dobrze pamiętam złożone projekty? Jakimi są perspektywy rozwoju?

Odp. Obecnie prace nad projektem skupiają się na tworzeniu modelu technicznego kopalni i przygotowaniu terenu projektu, w tym infrastruktury nadziemnej - budynki nadszybia, podstacja energetyczna, plac składowy itp. Jeszcze nie podjęto decyzji co do rozpoczęcia budowy szybu głównego, ale patrząc na sprzyjające scenariusze co do popytu na nikiel i miedź, jest to jeden z najbardziej zaawansowanych projektów w naszym portfelu.

18. Czy planowana jest wypłata dywidendy? Jeżeli tak to kiedy można spodziewać się podania jej wysokości oraz daty dywidendy i dnia wypłaty dywidendy?

Odp. Jak wyżej, pytania nr 7.

19. Kiedy można się spodziewać rekomendacji podziału zysku?

Odp. Jak wyżej, pytania nr 7.

20. Czy z powodu sytuacji politycznej na linii Polska-Rosja zmieniliście Państwo lub zakładacie zmiany w założeniach transformacji energetycznej spółki?

Odp. Jak wyżej, pytania nr 5.

21. Czy biorąc pod uwagę wzrastające ceny miedzi chcą Państwo zmienić cele dotyczące produkcji miedzi?

Odp. Chcemy zwiększać wolumen produkcji miedzi, nie tylko ze względu na to, że daje to dodatkowy przychód, daje to nam dodatkowy lewar na rynkach, daje dodatkowe możliwości handlowe i dodatkowe możliwości inwestycyjne w zakresie przerobu na chociażby walcówkę i jak gdyby utrwalania się na rynkach, które potrzebują po prostu wolumenu miedzi. Także było to działanie świadome. Świadomie kupiliśmy więcej złomów, świadomie kupiliśmy więcej koncentratów i świadomie wyprodukowaliśmy więcej miedzi.

22. Jakie szacowane wpływy finansowe mogłyby zapewnić wydobywanie niklu z zagranicznych złóż należących do spółki?

Odp. Jeśli patrzymy na szacowany na dziś poziom produkcji (średnioroczna produkcja 16 tys. t Ni, 18 tys. t Cu przez ok. 14 lat), i bierzemy np. obecne ceny tych metali, to prosta kalkulacja. Niemniej musimy podkreślić, że każdy projekt górniczy ma prawo do odbiegania od oczekiwanych wyników z wielu względów, jak również możemy wskazać na zmienność prognoz co do przyszłych cen niklu i miedzi. Więc to tyle możemy dziś powiedzieć, że nasze doświadczenie i wiedza pozwolą, że możemy być optymistycznie nastawieni do tego projektu.

23. Zdaje się, że KGHM jakoś wyraźnie nie komunikował obniżenia podatku od niektórych kopalin (tzw. podatku miedziowego). Kiedy to nastąpiło? Czy zmieniła się forma naliczania tego podatku? Jakiego rzędu są to oszczędności – czy możemy mówić o konkretnych kwotach?

Odp. Zmiany do formuły podatku od niektórych kopalin miały miejsce na początku br. To już jest druga zmiana, która po raz kolejny obniżyła ten ciężar podatkowy, i z tego faktu cieszymy się bardzo dlatego, że oznacza, iż będzie nam łatwiej sfinansować inwestycje bez zwiększenia poziomu długu. Obecna zmiana formuły jest ważna do listopada 2022. Czy będzie przedłużona, tego jeszcze nie wiemy. Zgodnie z ustawą szacowane oszczędności wynoszą ok. 30%.

24. Czy w związku z obecną niespokojną sytuacją (chodzi o Ukrainę) i bardzo prawdopodobnymi coraz wyższymi kosztami między innymi energii - możliwe jest przyspieszenie i wcześniejsze niż w 2029 roku uruchomienie przez KGHM małych reaktorów?

Odp. Musimy pamiętać, że jest to duży, nowoczesny i bardzo złożony projekt, który jest dopiero na początek ścieżki do zrealizowania. O ile chcielibyśmy go przyspieszyć, dbając równocześnie i przede wszystkim o bezpieczeństwo, to realnie nie ma możliwości, żeby pierwszy reaktor powstał wcześniej niż jak już wiele razy wskazaliśmy, czyli do roku 2029.