

SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI, KONFERENCJA W DNIU 9 SIERPNI 2018 ROKU - TRANSKRYPCJA

Paweł Puchalski, BZ WBK: W jednym z pierwszych słów Pana Prezesa padły takie słowa jak: zapewniamy transmisję głosu i danych, wdrazamy produkt telewizja tu i tam, wystarczy chyba tylko dodać ofertę komórkową i mamy nowego operatora telekomunikacyjnego w Polsce, czy to jest potencjalny plan Energi?

Jacek Kościelniak: Nie pretendujemy do tego żeby budować kolejną sieć telefonii komórkowej. Niemniej jednak podjęliśmy współpracę z jednym z podmiotów i to nam umożliwiło zaproponować taką ofertę.

Paweł Puchalski: W I kw. pokazaliście spadek marży na dystrybucji o 7 mln zł, w drugim kwartale, w którym mówicie o pewnych jednorazowych czynnikach wskazaliście na wzrost marży o 99 mln zł. Czy wynik na dystrybucji tak świetny z waszych słów jest zawyżony o ponad 100 mln zł?

Marek Kasicki, członek zarządu ds. finansów spółki Energa-Operator: Tak to jest zdarzenie jednorazowe. Faktycznie we wzroście marży, istotną część, ale nie całą to są dwa zdarzenia jednorazowe. Ten nowy model szacowania sprzedaży niezafakturowanej faktycznie na bazie nowej funkcjonalności w systemie billingowym, który wdrazamy od X czasu, spowodował korektę marży za X miesięcy, około 30. Więc to powoduje taki istotny wzrost marży jednorazowej. Jakbyśmy to oczyścili to i tak mielibyśmy wzrost marży w wyniku wolumenu, mamy faktycznie ożywienie gospodarcze, więc wzrost wolumenu też jest istotny.

Paweł Puchalski: Rozumiem, że gros wzrostu wynika z tego jednorazowego przeszacowania za kilkadziesiąt miesięcy?

Marek Kasicki: Tak.

Paweł Puchalski: Pokazujecie stabilne wskaźniki SAIDI i SAIFI - to bardzo dobrze, że one są stabilne. Ale bardzo niedobrze, ponieważ wiemy, że regulator pokazał wam konkretny korytarz, gdzie te wskaźniki muszą spadać o dziesiątki procent rok w rok? Patrząc na Wasze SAIDI SAIFI po półroczu i wygląda to jakbyście na przyszły rok mogli być potraktowani wskaźnikiem korygującym całą EBITDA, bo wiemy, że regulator ma takie umocowania. Czy moje domysły są poprawne?

Piotr Dorawa: Jesteśmy cały czas w tym korytarzu, wyznaczonym przez prezesa URE, mamy zapas. Wiemy, że mogą pojawić się nowe zdarzenia losowe. W związku z tym pracujemy nad tym, żeby te wskaźniki były jak najlepsze, żeby ten zapas mieć. To nie jest tak, że mając świetny wynik wskaźników jesteśmy z siebie zadowoleni i nic więcej nie robimy. Ubiegły rok pokazał, że dwa dni, jedno weekend właściwie spowodował, że w sierpniu kiedy mieliśmy te wskaźniki wydawałoby się bezpieczne w ciągu weekendu doszliśmy do celu, który miał być osiągnięty w grudniu. Nie obawiamy się korekty ze strony prezesa URE, działamy, robimy po prostu swoje.

Jacek Kościelniak: Panie Pawle, ja dodam, ja nie podzielam Pana poglądu w tej sprawie. Jesteśmy w półroczu, ponosimy nakłady na poprawę jakości dystrybucji, tego się trzymamy. Przed nami jeszcze 4,5 miesiąca roku, modląc się by nie powtórzyła się sytuacja dokładnie sprzed roku 14-15 sierpnia.

Paweł Puchalski: Wczoraj pojawiła się informacja, że Ministerstwo Energii widzi potrzebę dodatkowych, wielomiliardowych nakładów na sieć dystrybucyjną w obszarach leśnych, chodzi o kablowanie. Padła tam kwota 11 mld zł. Jak bardzo to jest realne, czy od przyszłego roku wasze free cash flows pogorszą się o kilkaset mln zł rocznie ze względu na ten nowy projekt kablowanie?

Piotr Dorawa: Ze strony dystrybucji program kablowania sieci w terenach leśnych i zadrzewionych trwa od początku 2016 roku, czyli przed wystąpieniem tych zdarzeń, które spowodowały ten kierunek, o

których Pan wspomniał. Mamy plan wieloletni, zakładamy kablowanie sieci w tych terenach, gdzie jest to zasadne. I to się toczy, kablujemy rok do roku nie pamiętam w tej chwili ile jakie to są długości linii. Ale zapraszam po konferencji do rozmowy.

Paweł Puchalski: Ale nie obawiacie się, co roku siadacie do stołu z regulatorem, który może wam zmienić tę ścieżkę CAPEXową, czy nie obawiacie się, że ta ścieżka zostanie podwyższona od przyszłego roku?

Piotr Dorawa: Jest takie ryzyko.

Jacek Kościelniak: Oczywiście takie ryzyko istnieje. Ale po pierwsze my z regulatorem jesteśmy w nieustannym dialogu, po drugie dzisiaj odbywa się spotkanie w Ministerstwie Energii właśnie w tym temacie. Ponad wszelką wątpliwość to jest i będzie nasza idea aby maksymalnie przenosić linie napowietrzne do gruntu i pracujemy nad tym bardzo intensywnie, choć ten proces nie jest łatwy, to jest proces pod kątem przygotowania o wiele bardziej wymagający i również pod kątem ponoszenia wydatków inwestycyjnych, również dużo droższa tego typu budowa jest. Więc my, biorąc pod uwagę te ostatnie informacje, będziemy się przymierzać do planu na 2019 i kolejne lata i będziemy to uwzględniać odpowiednio korygując zgodnie z ustaleniami z Ministerstwem Energii i regulatorem.

Piotr Dzięciołowski, CitiBank: Jak może się zachowywać marża na sprzedaży w przyszłym roku, czy Państwo widzą problem z taryfą G? O ile ona musi wzrosnąć, żeby skompensować wzrost kosztów energii? Czy Państwo już szacowali te koszty żeby domykać pozycje – jeśli ta presja nie wyjdzie w przyszłym roku, to może w przyszłości.

Druga rzecz czy planowany jest konkurs na nowego prezesa i kiedy?

Jacek Kościelniak: Ja odpowiem na drugie pytanie. My nie jesteśmy właściwym adresatem, krótko i zwięźle, czy będzie planowany konkurs, czy jest?

Piotr Dzięciołowski: A na decyzję poprzedniego prezesa o zakupie Lechii Gdańsk?

Jacek Kościelniak: To nie jest decyzja, proszę zwrócić uwagę zarząd pracuje kolegialnie, zarząd podejmuje decyzje w trybie uchwały i poszczególne departamenty, poszczególne linie biznesowe są zobowiązane do realizacji uchwał zarządu. Więc to jest absolutnie ponad wszelką wątpliwość nie jest to żadna decyzja. W ogóle ja osobiście jako CFO nie zastanawiałem się nad jakimkolwiek ujęciem finansowym, czegokolwiek związanego z tą decyzją, o której Pan mówi czy próbą podejmowania tej decyzji czy jej estymacji ponad tyle ile nas obowiązuje umowa sponsorska, tyle na ten temat.

Natomiast jeśli chodzi o taryfy G, też chcę uprzedzić inne Państwa pytania, nie nosimy się z zamiarem występowania do prezesa URE o podnoszenie jakiegokolwiek taryfy ponad wszelką wątpliwość. Robimy wszystko żeby zapanować nad tą trudną sytuacją we własnym zakresie. Mamy nasze programy poprawy efektywności, programy oszczędności, program synergii grupy i to jest w kursie dzieła. Gdyby tych programów nie było uwierzcie mi mogłoby być gorzej.

Piotr Dzięciołowski: Jakby Pan wytłumaczył, bo Państwo sprzedają około 5 TWh do taryfy G, jak patrzę na rynek to widzę około 100 złotych presji, to skąd państwo zaoszczędzą 500 milionów. I czemu jeśli Pan mówi, że wszystko można tymi oszczędnościami załatwić, to dlaczego grupa nie oszczędzała w przeszłości. Bo 500 milionów jak mogła oszczędzić ot tak z roku na rok to jakie działania spowodowały te oszczędności, bo mówimy o dużych kwotach

Dariusz Falkiewicz: Jeżeli chodzi o kwestie związane z latami przyszłym to temat jest dopiero w trakcie analiz pod kątem budżetów i planów finansowych na kolejne lata. Odnośnie do taryfy G, proszę pamiętać, że działamy pod bardzo silną presją konkurencji. To nie jest tak, że za każdym razem

możemy sobie występować do prezesa URE żeby podnosić taryfę. Nasza konkurencyjność diametralnie by spadła w tym momencie. Musimy brać pod uwagę bardzo mocno to w jakiej sytuacji konkurencyjnej jesteśmy. To jest bardzo istotny determinant naszej jakiegokolwiek decyzji związanej z taryfą. Oczywiście ma Pan rację mówiąc o tym, że to będzie bardzo mocno wpływało, bo dzisiaj widzimy jak kształtują się ceny związane z rynkiem energii. Natomiast proszę pamiętać też o innym elemencie mianowicie zapowiedź Pana Ministra dotycząca uwolnienia tego rynku 100 procent obliża przez TGE. Liczymy, że w jakimś stopniu będzie to miało wpływ po pierwsze na zrównaniu się szans wszystkich graczy, jeśli chodzi o sprzedaż energii elektrycznej, a po drugie mamy nadzieję, że te ceny jednak nie będą aż tak wysokie, że jednak coś się zmieni na podstawie tej decyzji.

Piotr Dzięciołowski: Trochę Pan ucieka od odpowiedzi. Jakby mógł Pan mi wytłumaczyć jak duża jest presja na marże czy te podejrzenia o 500 milionach to jest słuszne/niesłuszne. A druga rzecz to gdzie Pan widzi konkurencję na taryfie G, bo wydaje mi się, że żaden operator niezależny typu Fortum nie zaoferuje niżej niż może kupić w rynku i tam się *'pohedgować'*, więc jakie dzisiaj są marże, żeby ktokolwiek ścigał Państwa do klientów w Pomorskiem na taryfie G? Bo wydaje mi się, że konkurencji nie będzie żadnej na taryfie G. To ile państwa zarabiają per klient pierwszej marży i jak duży jest ten problem tego wzrostu cen na zasadzie *'mark to market'*?

Dariusz Falkiewicz: Szacunek 500 mln zł, który Pan przedstawił jest to kwota bardzo mocno przeszacowana. Proszę o odpowiedź jeszcze Z. Kinala.

Zbigniew Kinal: Kwota jest mocno przeszacowana (500 mln zł). Marże, które mamy na klientach taryfy G, jest mniej więcej 3,8 TWh nie 5 TWh. Możemy mówić o jakichś 100 mln zł, a nie 500 mln zł. Ceny, które dzisiaj są notowane zarówno energii konwencjonalnej jak i zielonych certyfikatów są wysokie jak wiemy. Gdybyśmy musieli tę taryfę skalkulować dziś, zakładam, że musiałaby być wyższa niż dzisiejsza. Ale konkurujemy nie tylko samą ceną energii elektrycznej. Po to wdrażamy m.in. dodatkowe produkty, jak telewizja, jak pakiety medyczne, jak pakiety dla kierowców, żebyśmy tę marżę dodatkowo budowali też na innych elementach, a nie tylko na samej energii elektrycznej. Ta marża na taryfie już jest bardzo niska jednostkowa wynosi może 30 zł. Marża na dodatkowych produktach często jest wyższa niż na taryfie, to jest nasz kierunek żebyśmy dosprzedawali dodatkowe produkty.

Piotr Dzięciołowski: A co z konkursem na prezesa? Do ministerstwa trzeba się zgłosić?

Jacek Kościelniak: Do właściciela i do rady nadzorczej

PYTANIA INTERNETOWE

1. Pytanie sprowadza się do wprowadzonego obliża. Z jednej strony są pytania o to w jaki sposób obliża może wpłynąć na wyniki energii, z drugiej strony jak zapatrujemy się w kontekście całego rynku

Jacek Kościelniak: My jesteśmy ponad wszelką wątpliwość za obliżem giełdowym. Uważamy, że to jest ruch w dobrą stronę. Jak to się skończy zobaczymy jeszcze. Ja uważam, że obrót energią na giełdzie będzie obrotem transparentnym. Wyeliminujemy wszelkiego rodzaju podejrzenia o pewne spekulacje. Jest takie przypuszczenie, prezes URE prowadzi postępowanie, na wykresie, który prezentowaliśmy Państwu widzieliśmy nagły wzrost cen energii, uważamy, że dobrze to wpłynie na cały rynek.

Dariusz Falkiewicz: Z zadowoleniem przyjęliśmy informację, którą przedstawił Pan Minister dotyczącej 100 proc. obliża. Prawdopodobnie jest to element bardziej szczegółowych analiz. Traktujemy to jako hasło, a tak naprawdę ostateczny dokument, który będzie nam potwierdził to. Czy to będzie 90 proc. czy 100 proc. to będzie wynikało z tych szczegółów, natomiast kierunek jak najbardziej jest dobry. Z naszego punktu widzenia istotne jest to by była przejrzystość wszystkich transakcji, by nie było

wątpliwości po jakiej cenie ktokolwiek kupuje. Kierunek jak najbardziej właściwy i jak najbardziej go popieramy.

Jacek Kościelniak: Dodam, że my mamy możliwość brać udział w konsultacjach społecznych, zgłaszając uwagi i komentarze do projektów legislacyjnych, więc jak pojawią się konkrety to będziemy na ich temat dyskutować z regulatorem i Ministerstwem Energii.

2. Pytanie o morskie farmy wiatrowe

Piotr Meler: Na dzisiaj jest to temat bardzo perspektywiczny, w którym Grupa w naturalny sposób widzi swój udział. Jesteśmy uczestnikiem jeśli chodzi o omawianie i przygotowywanie tych obszarów morskich, zgłosiliśmy 18 uwag, które mam nadzieję zostaną rozpatrzone pozytywnie. To są przede wszystkim uwagi, które oznaczają poszerzenie tych obszarów, które będą zagospodarowane pod morskie farmy wiatrowe i w tym procesie chcielibyśmy brać udział. Ale oczywiście jest to faza wstępna, nie wiemy jak będą wyglądały kwestie budowy przyłączy. Czy operator sieci przesyłowej podejmie się jednak tej budowy? To by oznaczało zupełnie inną rentowność tych farm. To jest na pewno kierunek, w którym chcemy uczestniczyć.

Jacek Kościelniak: Potwierdzam. Traktujemy ten temat jako długoletnią perspektywę, na dzień dzisiejszy nie mamy na tyle skonkretyzowanego stanowiska żebyśmy na dzisiaj autorytatywnie mogli się wypowiedzieć. Jest to ciekawy projekt, my mamy głowy otwarte, interesują nas te rzeczy, zobaczymy jak dalej to się w przyszłości będzie rozwijało. Być może listy intencyjne. Ale to jest początek drogi.

3. Jak wygląda kwestia ubezpieczenia inwestycji w Ostrołęce? Ubezpieczyciele i reasekuranci wycofują się z sektora węglowego, jak wpłynie to na dostęp do usług ubezpieczeniowych i koszty ochrony?

Jacek Kościelniak: Ja myślę, że adresatem pytania jest reprezentant Elektrowni Ostrołęka Sp. z o.o. Pan wiceprezes Robert Niewierski.

Robert Niewierski: Mamy bardzo zaawansowany proces pozyskania ubezpieczenia dla Ostrołęki. Mamy dobrze rozpoznany rynek ubezpieczeniowy, jesteśmy członkiem Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych. Patrząc na to co się dzieje na rynku i rzeczywiście wycofanie się kilku reasekuratorów z tego rynku, jednak patrząc na szeroki tego zakres nie widzimy żadnych ryzyk w uzyskaniu ubezpieczenia w zakładanym harmonogramie.