

Relacja z konferencji dotyczącej wyników Grupy ENERGA za III kwartał 2017

Warszawa, 8 listopada 2017

Sesja pytań i odpowiedzi

Adam Kasprzyk - Rzecznik Prasowy Grupy Energa: Zapraszam do zadawania pytań.

Q: Paweł Puchalski, analityk BZ WBK: Wspomniał Pan w swoich ostatnich słowach o istotnym pozytywnym wpływie potencjalnego zniesienia podatku w ramach nowelizacji ustawy. I teraz pierwsze pytanie: o jakiej kwocie rozmawiamy, bo istotny w skali segmentu to niewiele, bo segment po prostu produkuje bardzo mało EBITDA. A druga: na ile jesteście pewni, że ta nowelizacja będzie miała miejsce?

Jacek Kościelniak – Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych: Tuż po spotkaniu z Państwem udaję się do Ministerstwa Energii i będę rozmawiał też w ministerstwie na bardzo ważne tematy szczególnie dotyczące naszej grupy również w kwestiach dotyczących regulacji związanej z podatkiem od nieruchomości. Na ten moment szacujemy, że jest to kwota około 16 mln zł. Mamy nadzieję że ta nowelizacja niebawem, jeszcze w tym kwartale zostanie przez sejm zaakceptowana.

Q: Krzysztof Kubiszewski, analityk Trigon DM: Mam pytanie tego typu: czy istnieje jakieś prawdopodobieństwo, że plany co do Ostrołęki C zostaną jeszcze zmienione. Z punktu widzenia bardziej ministerialnego niż waszego?

Jacek Kościelniak: Proszę Pana – postępowanie się toczy i jak Pan wie przygotowaliśmy specyfikację istotnych warunków zamówienia. Na chwilę obecną nic na to nie wskazuje żeby plany uległy zmianie.

Q: Krzysztof Kubiszewski: Czy elektrownie wodne mogą brać udział w aukcji na rynku mocy?

Jacek Kościelniak: W tej chwili sejm jak Pan wie proceduje ustawę o rynku mocy, mogą brać udział.

Adam Kucza, kierownik zespołu IR: To jest kwestia szczegółów, które będą ustalone później, czyli kwestia dostępności, liczby godzin produkcji, to będzie przypadek po przypadku.

Q: Krzysztof Kubiszewski: Czy jest jakiś czynnik, który mógłby w jakiś poważny sposób podnieść wyniki dystrybucji w przyszłości? Poza oczywiście wzorem regulacyjnym.

Jacek Kościelniak: Trzymamy się wzoru regulacyjnego, rozmawiamy z regulatorem na ten temat, negocjujemy z nim to co możemy, m.in. kwestie dotyczące wskaźników niezawodności i jakości. Trzymamy się przepisów prawa, jest to biznes regulowany i na tę chwilę w oparciu o regulacje prowadzimy swoje działania.

Q: Krzysztof Kubiszewski: Czy są jakieś inne rzeczy, które kupowaliście w umowach bez przetargu? Np. CO₂. Moim zdaniem segment sprzedaży kupuje energię bez przetargu po prostu na giełdzie i w umowach bilateralnych z innymi grupami energetycznymi. Czy to też wypowiedzie?

Jarosław Dybowski, Prezes Zarządu Energa – Obrót: Nie chodzi chyba o pytanie bez przetargu, tylko z pominięciem PZP – tak?

Krzysztof Kubiszewski: Tak

Jarosław Dybowski: OK. Dokonaliśmy przeglądu wszystkich umów, które zawieraliśmy w tamtym okresie, przy których ewentualnie coś takiego mogło się zdarzyć i nie zidentyfikowaliśmy tego typu ryzyk.

Q: Krzysztof Kubiszewski: No ale jeżeli jedne umowy są nielegalnie zawarte, ponieważ nie były - powiedzmy – rozpisane w odpowiedni sposób. A inne, które też nie były rozpisane w ten sam sposób są legalne, to czym się różnią?

Jarosław Dybowski: Rozumiem że chodzi o umowy CPA, tak? Na zakup zielonych certyfikatów?

Q: Krzysztof Kubiszewski: Myślę, że spółka zawarła bardzo dużo umów bez procedury przetargowej takiej, o której mówimy w zielonych certyfikatach, więc czym one się różnią?

Jarosław Dybowski: W tej chwili mamy około 150 umów na zakup certyfikatów CPA w różnym okresie czasu, to było różnie. Niektóre z nich wygasły już i z tymi partnerami, z którymi również zawarliśmy w tamtym okresie umowy, a które są praktycznie nieważne – zaproponowaliśmy im wznowienie tych umów. W związku z tym, jeżeli partnerzy zgadzają się na wznowienie umów na warunkach rynkowych, z tych 150 umów tylko 22 umowy nie zostały zawarte na warunkach rynkowych. Pozostałe wszystkie umowy były zawarte w ten sposób, że zakup certyfikatów odbywał się po cenie rynkowej. W związku z tym w stosunku do tamtych wszystkich, gdzie zakup certyfikatów odbywał się po cenach rynkowych – zaproponowaliśmy tym wszystkim partnerom zawarcie na nowo umowy. I w tej chwili jest proces zawierania tych umów, ci partnerzy oczywiście zgadzają się na to żeby uznali tamte umowy za nieważne i zawierają z nami nowe umowy.

Adam Kasprzyk: Może jeszcze uzupełni odpowiedź na to pytanie nasz ekspert i zaproszony oczywiście do nas Pan Profesor Maciej Mataczyński, który reprezentuje kancelarię prawną, która z nami współpracuje a propos tej sytuacji związanej z uznaniem umów za nieważne.

Maciej Mataczyński, prawnik z kancelarii SMM Legal Sójka Maciak Mataczyński: Dziękuję. Dwa wyjaśnienia: wymóg zastosowania prawa zamówień publicznych został zniesiony w 2015 roku więc ta sytuacja jest specyficzna. Ona ma tak naprawdę zastosowanie do umów wieloletnich zawartych przed wejściem w życie zmiany ustawowej. I tak jak Pan Prezes powiedział – został zrobiony audyt i znacząca część umów innych, które zostały w tamtym czasie zawarte po prostu została zrealizowana i minęły również terminy przedawnienia dotyczące ewentualnych zwrotów roszczeń. Tak naprawdę jest to dosyć wąski zakres czasowy i akurat dotyczy tylko tych umów, o których jest mowa.

Q: Krzysztof Kubiszewski: To w takim razie, jeżeli różne spółki energetyczne, które mają podobną umowę zawierają w tamtym czasie i nie rozwiążą to nie działają zgodnie z literą prawa rozumiem?

Maciej Mataczyński: Myślę że Energa powinna przede wszystkim odpowiadać na pytania dotyczące Energi. Ale z tego co wiemy, co jest w domenie publicznej to dwie inne duże spółki energetyczne, które mają podobne umowy uznały, że one już ich nie wiążą, ponieważ je wypowiedziały. W ogóle nie uznają że są nimi dzisiaj związane. To jest po prostu inne podejście. Ale tak jak mówię – my jesteśmy w stanie mówić za Energę, a co do innych spółek to możemy się opierać na informacjach dostępnych publicznie.

Adam Kasprzyk: Drodzy Państwo przypominam że jesteśmy też w sieci on-line i konferencja jest transmitowana, jesteście również dostępni na chacie i mamy pytania od internautów.

Adam Kucza: Witamy naszych internautów, około 170 osób aktualnie nas ogląda i jedno z pytań jest w segmencie dystrybucja, w slajdzie który pokazaliśmy na temat skablowania sieci, już go pokazuję, byliśmy tutaj – nakłady na skablowanie sieci.

Q: internauta: Czy ta inwestycja jest nowa? Nieuwzględniona w wydatkach na dystrybucję w perspektywie kolejnych lat? Tutaj pytający odnosi się do naszych nakładów planowanych w strategii, czyli 20,6 mld zł do 2025 roku. I teraz: O jakiej kwocie mówimy w ramach okablowania sieci? Czy ta inwestycja osiągnie wymagany zwrot i po jakim czasie?

Adam Kucza: My zdecydowanie prowadzimy już inwestycję w skablowanie w naszej sieci. Częściowo jest to uwzględnione w planach, które aprobował prezes URE. Natomiast skala nad jaką się aktualnie zastanawiamy, skala na jaką wskazały nam tegoroczne nawałnice jest większa. Gdybyśmy chcieli zwiększyć skalę skablowania – to jak Państwo widzą na slajdzie, niecałe 19% dla naszej sieci, a w Europie Zachodniej to jest minimum 40% jeśli chodzi o sieci średniego napięcia, tutaj inwestycje musiałyby być istotnie zwiększone lub przesunięte z innych obszarów, a to wymaga dialogu regulacyjnego, który się aktualnie toczy.

Adam Kasprzyk: Może też o uzupełnienie odpowiedzi na to pytanie poprosimy naszego przedstawiciela segmentu, Pana Marka Kasickiego, zapraszamy.

Marek Kasicki, wiceprezes zarządu Energa-Operator: Pokazaliśmy Państwu szacunkowy koszt okablowania średniego napięcia. Te analizy pogłębione, bo one wcześniej też już trwały, zrobiliśmy po nawałnicy sierpniowej. To pokazuje tylko zwiększone zapotrzebowanie kapitałowe na inwestycje pod tytułem okablowanie. Na tym etapie chcemy się poruszać w ramach obecnego planu rozwoju, zatwierdzonego przez Prezesa URE. Oczywiście ma to swoje przełożenie na liczbę kilometrów i dlatego też pokazujemy Państwu tą różnicę pomiędzy kablem a linią powietrzną. Jeżeli byśmy chcieli zwiększyć liczbę kilometrów tej sieci kablowej to tak jak powiedział Pan Kierownik – musieliśmy rozmawiać z Prezesem URE o zwiększeniu planu rozwoju.

Jacek Kościelniak: Proszę Państwa – ja uzupełniająco dodam, że biorąc pod uwagę przyśpieszenie jakie teraz następuje, powinniśmy do czwartego kwartału zainwestować między 1,2 mld zł a 1,3 mld zł w odbudowę sieci, przebudowę sieci, remonty sieci i pewne elementy okablowania również. Dziękuję. Proszę bardzo Szanowni Państwo, jesteście do dyspozycji

Q: Robert Maj, analityk IPOPEMA: Chciałem zapytać o politykę tradingową, tzn. po jakiej cenie sprzedajecie energię elektryczną na przyszły rok, a po jakiej cenie kupujecie CO₂? Jaka jest Wasza polityka a propos hedgingu do CO₂? Czy już macie jakieś pozwolenia na przyszły rok na bilansie, gdzieś tam kupione po niższej cenie, czy będziecie kupować dopiero w przyszłym roku na spocie – słowo komentarza a propos tego. I jeszcze odnośnie okablowania sieci, czyli możemy rozumieć, że nie będziecie wydawać żadnego CAPEXu, który nie jest zatwierdzony przez URE na te dodatkowe sieci, tak? Reasumując ten slajd o stanie obecnym skablowania Energa-Operator a kraje Europy Zachodniej.

Adam Kucza: Jeśli chodzi o CAPEX operatora to to jest nieodzowna rzecz. Tu musimy być w górę w wielu kwestiach również dotyczących CAPEXu, teraz kwestie taryfowe na przyszły rok itd. To zawsze jest najistotniejszy element działalności dystrybucyjnej można by powiedzieć, tak trochę przekornie, i takie rozmowy muszą się toczyć. Co do pierwszego elementu ja rozumiem, że on dotyczy energii wytworzonej

przez grupę, tak? W tym kontekście proszę pamiętać, że nas ceny CO₂ aż tak nie dotyczą. Spójrzmy na slajd z jednej strony mówiący o uprawnieniach do emisji CO₂. Darmowe uprawnienia faktycznie spadają, tak, w tej perspektywie do roku 2020 one się obniżają. Tutaj mamy w ubiegłym roku darmowych uprawnień to było 800 tys. ton. Teraz za 9 miesięcy 2017 roku to jest 600 tys. ton więc ten spadek idzie mniej więcej liniowo do 2020 roku, kiedy już tych uprawnień darmowych nie ma. Natomiast w tym kontekście ważny jest drugi slajd, czyli skala produkcji w elektrowni w Ostrołęce w wymuszeniu, czyli w formule, w której koszty CO₂ są z zasady pokryte przez operatora. Czyli na ten moment Grupa Energa ma na pewno ze wszystkich grup energetycznych najmniejszą ekspozycję na jakiegokolwiek zawirowania czy też dynamikę zmian. Nawet dzisiejsze negocjacje na poziomie europejskim na temat przyszłej polityki CO₂.

Q: Paweł Puchalski: Pytania o rok 2018 w wytwarzaniu konwencjonalnym, de facto w Ostrołęce, i w dystrybucji. Pierwsze, bo widzę że macie bardzo wysokie wolumeny w wymuszeniu w Ostrołęce za czym idzie dobry wynik. Czy widzicie jakiegokolwiek upside na rok 2018? Czy da się w ogóle wycisnąć jeszcze więcej, gdyby operator chciał, czy to jest właśnie już maksimum waszych możliwości produkcyjnych co miałoby wpływ na przyszłoroczną EBITDA z Ostrołęki? I druga sprawa – dystrybucja. Czy widzicie jakiegokolwiek upside jeszcze do wyniku Segmentu Dystrybucja na rok 2018, rok do roku?

Adam Kucza: W kontekście pierwszego pytania dyspozycyjność elektrowni w Ostrołęce pozwala na jeszcze zwiększenie pracy w wymuszeniu, to bardziej jest kwestia po stronie operatora. Z drugiej strony – to nie byłby duży skok, bo już w tym roku mieliśmy dosyć mało kampanii remontowych. 2017 versus 2016 to już jest poprawa - jeśli chodzi o mniejszą liczbę dni remontowych. Tak więc tutaj nie będzie zbyt dużej możliwości. To bardziej jest kwestia po stronie popytu, operatora, czy jest rynek, czy jest popyt na wymuszenie.

Jeśli chodzi o dystrybucję, no to oczywistym czynnikiem jest WACC, czyli koszt kapitału, który jak już wiemy wzrasta. Tam jest 6,0 % z małym hakiem, co oznacza już jakiś wzrost. Natomiast są jeszcze wszystkie pozostałe czynniki, o których nie wiemy, a o których rozmawiamy aktualnie z prezesem URE i tu jak Państwo wiecie są to rzeczy od – powiedzmy - czynników jakościowych, w których czujemy się w miarę bezpiecznie poprzez dyskusję o wolumenie. Ale jak widać tematów otwartych jest nieco więcej, łącznie z kwestiami inwestycyjnymi.

Adam Kasprzyk - Rzecznik Prasowy Grupy Energa

Dziękujemy bardzo. Drodzy Państwo – nie widzę chętnych do zadawania pytań. W takim jak zwykle jesteście do Państwa dyspozycji w kularach. Dziękujemy Państwu bardzo za udział w naszej konferencji.