

moderator: Witam na czacie inwestorskim z Pawłem Łapińskim, wiceprezesem Grupy Azoty odpowiedzialnym za finanse. Dziś dyskutujemy na temat wyników wypracowanych w III kwartale 2017 roku przez spółki z Grupy Azoty.

moderator: Przypominam zasady organizacyjne czata: pytania są przesyłane najpierw do moderatora. Publikowane są pytania wybrane przez Gościa czata wraz z odpowiedziami. U dołu ekranu kolejgowane są u każdego użytkownika jego pytania. Moderator może odrzucić pytanie niezgodne z regulaminem.

moderator: Informacja dla dziennikarzy relacjonujących przebieg czata: wykorzystanie cytatów z dzisiejszej rozmowy w Państwa materiałach redakcyjnych wymaga podania źródła. W razie pytań czy wątpliwości prosimy o kontakt: biuro@stockwatch.pl

moderator: Już można zadawać pytania, na które nasz Gość zacznie odpowiadać o 12:00. W razie problemów z wyświetlaniem odpowiedzi prosimy o odświeżenie strony - klawisz F5.

Paweł Łapiński: Mamy przyjemność spotkać się po raz kolejny na czacie za pośrednictwem StockWatch.pl. We wrześniu byliśmy bardzo pozytywnie zaskoczeni Państwa liczną obecnością, mam nadzieję, że frekwencja dopisze i tym razem.

Gość: Witam- w maju br.mia być zamknięty definitywnie wydział Tarnoformu i formaliny w ZA Tarnów - nie opłacalność, brak środków na rozwój itp. Co się takiego wydarzyło że nagle zmiana decyzji w/w sprawie.

Paweł Łapiński: Aktualna sytuacja rynkowa (ceny) i stan techniczny instalacji pozwalają na kontynuację produkcji.

Gośćgościowy: Dzień dobry. Ja mam pytanie w sprawie zgazowania w Kędzierzynie. Czy wiedzą Państwo już w jaki produkt ewentualnie pójść amoniak czy metanol?

Paweł Łapiński: Metanol wygląda korzystniej.

Gość: Jak wygląda sytuacja w Puławach? Czy istnieje realne zagrożenie strajku i zaprzestania produkcji w tej Spółce?

Paweł Łapiński: Spółka wypowiedziała się w tym temacie w komunikacie prasowym sprzed kilku dni. Nie mam nic do dodania.

Gość: Skąd Polimery Police będą pozyskiwać propan do produkcji propylenu?

Paweł Łapiński: Istnieją spore możliwości pozyskania surowca z rynku. Na tym etapie projektu nie ujawniamy potencjalnych dostawców.

Inwestor: Panie Prezesie kiedy będzie raport zintegrowany Spółki za 2016 rok?

Paweł Łapiński: Grupa Azoty ma już kilkuletnią tradycję w publikacji raportów zintegrowanych, od 2013 roku corocznie prezentowaliśmy naszym akcjonariuszom transparentny obraz Grupy. Cieszymy się, że informacje zawarte w raportach są przez Państwa tak oczekiwane. W świetle zmian regulacji prawnych

i obligatoryjnego raportowania danych pozafinansowych począwszy od raportu za rok 2017, szczególny nacisk położyliśmy na prace przygotowawcze pod kątem nowych regulacji i zamierzamy opublikować raport zintegrowany Grupy Azoty za lata 2016-2017 zapewniający pełną porównywalność danych za prezentowane okresy. Raport ten zostanie opublikowany w ustawowym terminie.

Donald: Gratulacje za wyniki. Proszę powiedzieć czy ich poprawa ma charakter trwały?

Paweł Łapiński: Nic nie jest trwałe i niezmiennie. Ale poprzez szereg działań usprawniających funkcjonowanie Grupy oraz sprzyjające otoczenie możemy z optymizmem patrzeć na najbliższe kwartały.

Inwestor: Dlaczego rozpoczęcie inwestycji PDH jest planowane dopiero za 2 lata, na koniec 2019 roku? Podobno Borealis chce wybudować podobną instalację na 700 tys., czy nie obawiają się Pan, iż oni zrobią to szybciej i zabiorą potencjalnych odbiorców na polipropylen?

Paweł Łapiński: Realizacja inwestycji przebiega zgodnie z harmonogramem, pierwotny termin realizacji uległ wydłużeniu w związku z decyzją o rozszerzeniu projektu o polipropylen. Borealis nas nie wyprzedzi. Czas potrzebny na realizację inwestycji liczony od zakończenia studium wykonalności to najczęściej 60 miesięcy.

Gość: Dzień dobry Dlaczego Police miały 8% spadek wolumenu sprzedaży bieli tytanowej w III kw. skoro ceny tego produktu były na poziomach niewidzianych od dawna?

Paweł Łapiński: Nie ma podstaw do niepokoju, produkcja r/r jak q/q wykazuje wyższe parametry niż w roku poprzednim. Spadek wolumenu sprzedaży w III kwartale w głównej mierze wynika z realizowanej polityki sprzedażowej i alokacji zapasu na IV kwartał, zwłaszcza na rynek krajowy o wyższej cenie i marży.

Urea: Czy decyzja o rozszerzeniu projektu PDH wpływa na harmonogram budowy instalacji do produkcji propylenu?

Paweł Łapiński: Inwestycja PDH-PP to tak naprawdę dwa kompleksy. Decyzja o wejściu w polipropylen spowodowała konieczność zmiany niektórych założeń w instalacji PDH, a także uzupełnienia projektu o wszystkie niezbędne elementy związane z wydłużeniem łańcucha. W związku z tym naturalne było wydłużenie harmonogramu.

Gość: Co jest głównym powodem tego, że Grupa Azoty osiąga lepsze wyniki od Yary czy innych konkurentów?

Paweł Łapiński: Warto zwrócić uwagę na naszą strategię, która zakłada dywersyfikację biznesową w przyszłości. Ten rok pokazuje jak skuteczna jest taka polityka, a zakładamy że dynamika zmian w strukturze sprzedaży będzie postępować.

Gość: W ostatnim tygodniu prezes Orlenu powiedział, że Anwil nie jest na sprzedaż. Również sprawa Petrokemiji upadła. Czy jest realna jakaś akwizycja w tym bądź przyszłym roku, czy Grupa się skupi na rozwoju organicznym.

Paweł Łapiński: Poszukiwanie celów akwizycyjnych jest w Grupie prowadzone w sposób ciągły. To, że temat Petrokemiji upadł nie znaczy, że zaniechaliśmy tego typu działań. A więc rozwój organiczny i akwizycje jednocześnie.

Gość: Co zakłada konsolidacja sprzedaży nawozów?

Paweł Łapiński: Chciałbym podkreślić, że sprzedaż nawozów od dłuższego czasu (2013 r.) jest już skonsolidowana w ramach jednego departamentu. Oczywiście zmiany na rynku nawozów wymuszają kolejne etapy konsolidacji i tutaj mamy zamiar usprawnić logistykę, oraz dostępność nawozów na rynku krajowym i rynkach zagranicznych. Oczywiście, w tym łańcuchu dostaw bardzo ważną rolę będzie pełnić Autoryzowana Sieć Dystrybucji. Na tę chwilę nie możemy więcej ujawniać - jest to element gry rynkowej z naszymi konkurentami.

Gość: O ile dobrze rozumiem to PDH ma być w 50 proc. finansowane kapitałem własnym. To oznacza wydatek na poziomie 2,5 mld zł. Czy można spodziewać się w związku z tym emisji akcji w przyszłości?

Paweł Łapiński: Oczywiście, będziemy poszukiwać finansowania na zewnętrznym rynku finansowym, ale w żadnym ze scenariuszy nie przewidujemy emisji akcji Grupy Azoty SA.

Urea: Ile spółka płaciła za gaz w IIIq i jak ta cena wygląda dzisiaj?

Paweł Łapiński: III kwartał zamknęliśmy cenami wyższymi w stosunku do III kw. roku poprzedniego o ponad 20 proc. Obecnie mamy do czynienia z trendami wzrostowymi cen gazu, co powoduje, że wspomniany wzrost % w III kw. raczej nie ulegnie obniżeniu w IV kw.

Gość: Ja zamierzacie państwo przeciwdziałać importowi nawozów z Rosji?

Paweł Łapiński: Działanie każdej firmy na konkurencyjnym rynku jest związane z występowaniem firm konkurencyjnych. Nic w tym dziwnego, że mamy konkurencję. Jest to naturalne. Nie jest istotny kraj pochodzenia, konkurencja pozwala doskonalić się. Ważne jest tylko, żeby konkurencja była uczciwa, bez względu na to skąd pochodzi. To jest nasze zmartwienie i temu zamierzamy przeciwdziałać. Jest wiele dróg, aby dotrzeć do celu. Nie możemy pisać o naszych działaniach publicznie, bo wykorzysta je konkurencja i w konsekwencji nie będą one skuteczne.

Donald: Jak wygląda obecnie październik/listopad import nawozów do Polski?

Paweł Łapiński: Import nawozów jest tematem szerszym, nie tylko w kontekście Polski. Na rynku krajowym od pewnego czasu obserwujemy wzrost udziału produktów nawozowych pochodzących z importu z poza UE. W związku z tym jest on w Grupie analizowany dość szeroko. Dzięki takiemu monitoringowi bieżącej

sytuacji jesteśmy w stanie dostosowywać działania strategiczne jak również operacyjne, aby biznes nawozowy Grupy nie odczuł negatywnych skutków tego zjawiska.

Marcin: Odnośnie podpisanego porozumienia o współpracy z KGHM, czy dotyczy również ono wydobycia soli potasowej w Zatoce Puckiej, gdzie KGHM ma licencję na te złoża?

Paweł Łapiński: Nie, list tego nie obejmuje.

Gość: Czy poziom dywidendy w przyszłym roku będzie wyższy niż w bieżącym?

Paweł Łapiński: Polityka dywidendowa, realizowana zgodnie ze Strategią Grupy Azoty, określa górny poziom dywidendy do 60 proc. wypracowanego zysku netto i taki poziom mamy zamiar rekomendować. Oczywiście poziom dywidendy weryfikowany może być w uzależnieniu od realizacji programu inwestycyjnego i zapotrzebowania na środki finansowe, jak też od uwarunkowań koniunkturalnych - co znalazło odzwierciedlenie w odstąpieniu od określenia dolnego progu stopy wypłaty dywidendy w zapisach strategii.

Gość: Wczoraj jeden z portali napisał, iż Ciech rozpoczął sprzedaż specjalistycznych wysoko marżowych nawozów, co wcześniej zapowiadała Grupa Azoty? Czy może to być poważny konkurent w tym zakresie dla GA?

Paweł Łapiński: Operatorów handlowych wysokospecjalistycznych nawozów na rynku jest kilkunastu. W znacznej mierze są to mieszanki lub nawozy typowe sprzedawane w niewielkiej skali dedykowane określonym uprawom. Grupa Azoty opracowuje także nowe formuły nawozowe. Planuje także uruchomienie instalacji do produkcji formuł dedykowanych o niskim tonażu produkcji. Jest to następny konkurent, ale zagrożenie poważne nie wchodzi w rachubę.

Jason: Dlaczego w tym roku spadła sprzedaż kaprolaktamu?

Paweł Łapiński: Sprzedaż kaprolaktamu z perspektywy Grupy należy rozpatrywać w całym łańcuchu wartości. Spadek sprzedaży kaprolaktamu częściowo został zrekomensowany wzrostem produkcji i sprzedaży Poliamidów. Dodatkowo nieznacznie niższa była produkcja kaprolaktamu w Puławach z uwagi na dłuższą stójkę remontową w stosunku do roku 2016.

Urea: Czy wzrost cen mocznika jaki ostatnio nastąpił ma szansę się utrzymać?

Paweł Łapiński: Rynek mocznika, jak również pozostałych nawozów, podlega sezonowym wahaniom. Obecny poziom nie utrzyma się w dłuższej perspektywie, jednak również nie oczekujemy drastycznych skoków cen na rynku w najbliższym czasie.

Inwestor: Dlaczego wg Pana historycznie wysokie wyniki kwartału 3 2017 nie znajdują odzwierciedlenia w kursie, wycenie Spółki, który wciąż jest delikatnie mówiąc w stagnacji, porównując do innych spektakularnych wzrostów Spółek SP, jak Lotos, Orlen, czy PGNIG

Paweł Łapiński: Jak słusznie Pan zauważa, wyniki III kwartału 2017 roku były wysokie, pod niektórymi względami wręcz rekordowe. Były one także zgodne z konsensusem, tak więc należy przyjąć, że inwestorzy analizując sytuację rynkową, otoczenie, oczekiwali właśnie wysokich rezultatów i ich oczekiwania zostały skonsumowane.

Gość: Czy PFR jest nadal zainteresowany uczestnictwem w project finance Polimerów Police?

Paweł Łapiński: Na tym etapie nie udzielamy informacji o podmiotach zainteresowanych uczestnictwem w project finance Polimerów Police.

Gość: Dlaczego zrezygnowaliście z przejęcia chorwackiej Petrokemii?

Paweł Łapiński: O powodach rezygnacji z tego projektu poinformowaliśmy rynek w raporcie bieżącym. Więcej informacji nie możemy ujawnić ze względu na wiążącą nas umowę o poufności.

AT: Czy spółce uda się zamknąć plan capexowy na ten rok?

Paweł Łapiński: Zamierzamy wykonać zaplanowany na ten rok poziom CAPEX w wysokości 1,3 mld zł, poziom ten nie jest zagrożony - tak jak potwierdzaliśmy także podczas ostatniej konferencji wynikowej.

Gość: Kiedy finalna decyzja czy projekt zgazowania węgla w Kędzierzynie będzie realizowany?

Paweł Łapiński: Trwają rozmowy z Tauronem, dotyczące analizy tego etapu projektu i zasad jego dalszego prowadzenia. Decyzja powinna być podjęta na przelocie roku.

atinwestor: Panie Prezesie, jakie jest pokłosie czerwcowych zatrzymań w ZA Police?

Paweł Łapiński: To jest sprawa prokuratury, nie nasza i nie chciałbym jej komentować.

Urea: Czy w IV kwartale uda się poprawić wynik r/r?

Paweł Łapiński: W porównaniu z rokiem ubiegłym na pewno na plus wciąż powinny „zagrać” biznesy tzw. przemysłowe, jak Tworzywa i Pigmenty. W segmencie nawozów oraz chemii widzimy zagrożenia związane z rosnącymi cenami gazu, jednakże tendencja wzrostowa w notowaniach mocznika pozwala oceniać perspektywę IV kw. jako nie gorsze niż w roku poprzednim.

Gość: Czy w kontekście obecnych cen kaprolaktamu uważa Pan, że inwestycja w drugą wytwórnię PA6 i bilansowanie kaprolaktamu w grupie miało sens ekonomiczny przy takim budżecie projektu?

Paweł Łapiński: Na tego typu inwestycję i ocenę jej zasadności należy zawsze patrzeć w długim horyzoncie. Jak wiemy, w przypadku kaprolaktamu na dłuższą metę nie będziemy w stanie wygrać cenowej konkurencji z Chinami (w tym miejscu warto przypomnieć decyzję BASF o ograniczeniu produkcji kaprolaktamu w Europie o ok. 100 tys. ton rocznie). W związku z tym nic nie zmieniło się, jeśli chodzi o postrzeganie potencjału rynku i przechodzenie w bardziej przetworzone produkty, co możemy realizować dzięki wspomnianej inwestycji. Dodatkowo pozwoli nam ona rozszerzyć portfel produktowy o różne właściwości (lepkości), co pozwoli zagospodarować potrzeby rynku nie tylko automotive, ale też np. przemysłu odzieżowego, gwarantując także przejście w tzw. compoundy i wyżej marżową produkcję.

Jarosław: Czy istnieje szansa na cofnięcie decyzji Parlamentu Europejskiego dotyczącej limitów kadmowych na nawozy fosforowe?

Paweł Łapiński: Decyzja Parlamentu Europejskiego nie zamyka całkowicie sprawy limitów kadmu dla nawozów fosforowych, ponieważ aktualnie trwają prace nad stanowiskiem Rady, a w późniejszym etapie prowadzone będą przygotowania do Trialogu pomiędzy Komisją Europejską, Parlamentem i Radą Europy nad ostatecznym tekstem rozporządzenia (ewentualne skutki rozporządzenia będą odczuwalne dla Grupy w perspektywie najwcześniej najbliższych dwóch lat, ze względu na vacatio legis).

SW-fan: Witam serdecznie i doceniam regularny kontakt z drobnymi inwestorami z otwartą przyłbicą. Bardzo serdecznie proszę o aktualizację co się dzieje na linii Azoty - Waczesław Kantor czyli Akron?

Paweł Łapiński: Cieszymy się, że doceniacie Państwo nasze starania i otwartą przyłbicę. Tutaj będziemy konsekwentni. Co do drugiej części pytania, konsekwentnie odpowiadamy, że kontakt z akcjonariuszem ogranicza się do obecności jego pełnomocników na walnych zgromadzeniach spółki.

Gość: Z opublikowanych danych wynika, że udało się Wam zbudować instalację do granulacji mechanicznej i w elektrociepłowni za mniejsze pieniądze niż wynosiły budżety tych projektów. Czy oszczędności na capexie można się spodziewać także w innych inwestycjach?

Paweł Łapiński: Capexy standardowo zawierają rezerwy, jeżeli nie są one wykorzystywane, to dobrze. Świadczy to o dobrym przygotowaniu inwestycji. Czy tak będzie dla innych inwestycji, nie wiadomo. Mogą zawsze wystąpić zdarzenia nieprzewidziane w projektach i rezerwa będzie wykorzystana.

Gość: Jak wygląda obecna sytuacja z wypłatami dotacji dla rolników? Czy widzicie już jakieś oznaki popytu z tego wynikające? Z tego co pamiętam w zeszłym roku wypłaty były dokonane dość późno co skutkowało niższymi zakupami nawozów...

Paweł Łapiński: Model dopłat jest podobny jak w tamtym roku. Do końca listopada ma wpłynąć na konta rolników około 10 mld zł - jest to zaliczka 70 proc. ogólnej kwoty do wypłaty. Grupa Azoty dostarcza nawozy azotowe

i wieloskładnikowe przez cały rok, więc nie powinno być problemu z ich dostępnością dla rolników. Widzimy wzrost sprzedaży na rynku detalicznym - ale jest to typowe zjawisko dla tej pory roku, gdzie rolnicy chcą mieć nawozy już w magazynach na wiosenne wysiewy. Oprócz pieniędzy z dopłat rolnicy zaczynają realizować sprzedaż płodów rolnych.

Nate: What capex are you planning for next FY?

Paweł Łapiński: We are right before the final decisions on budgeted figures related to CAPEX for the next year therefore to answer that question please refer to our publication (quarterly financial results publications) where we will be updating the market with relevant information including i.e. forecasted CAPEX for 2018.

Gość: Puławy i Tarnów poprawiały wyniki w segmencie nawozowym pomimo mocnego wzrostu cen gazu w ujęciu r/r. Jak to możliwe?

Paweł Łapiński: Segment Nawozowy w roku 2016 charakteryzował się swoistym rollercoasterem, kiedy to I kw. był bardzo dobry, jeśli chodzi o ceny i marże, natomiast dalsze kwartały naznaczone solidnymi spadkami mocznika na świecie pociągnęły w dół nasze produkty azotowe. Możemy zatem powiedzieć, iż rok 2017 jest rokiem stabilizacji z trendem wzrostowym, który pozwala zaraportować wyniki o wyższej dynamice z uwagi tak naprawdę na skumulowany efekt niższej bazy roku poprzedniego. Brak takich efektów w Kędzierzynie to efekt tegorocznej dłuższej stójki, natomiast Police zmagają się z presją na ceny NPK.

Gość: Jak wygląda sytuacja na rynku nawozowym w IV kwartale? Czy widać wzrosty cen nawozów oraz czy rolnicy kupują nawozy z zaliczek na dopłaty bezpośrednie czy też wstrzymują się do I kw. oczekując spadku cen.

Paweł Łapiński: Już było podobne pytanie, więc odpowiem jeszcze raz. Widzimy ożywienie na rynku, ale jest ono typowe dla tego okresu - rolnicy muszą mieć nawozy już teraz na pierwsze dawki wiosenne.

Inwestor Andrzej: Jestem zaniepokojony trendem skupywania spółek z giełdy, także w sektorze chemicznym (SYNTHOS). Dla mnie Grupa Azoty jest strategiczną pozycją w portfelu i chciałbym żeby tak zostało na długo. Jakie jest zatem ryzyko wezwania na 100 procent akcji i wycofanie Azotów z GPW?

Paweł Łapiński: Nie mamy planów wycofania Grupy Azoty SA z giełdy, nie bierzemy takiej możliwości pod uwagę. Wezwanie na akcje Grupy Azoty z przeszłości z pewnością Państwo pamiętają, od tego czasu sporo się zmieniło w samej Grupie i w otoczeniu prawnym.

Gość: W jaki sposób będzie finansowana inwestycja PDH? To jest około 6 mld złotych, a zysk Polic to 120 mln za III kwartały?

Paweł Łapiński: Poza Equity będziemy wykorzystywać dług. Inwestorem w PDH Polska SA jest zarówno Grupa Azoty SA, jak i GA ZCh Police SA. Uwzględniając uczestnictwo w projekcie instytucji finansowych, wydatki finansowe spółek z grupy kapitałowej będą zdecydowanie mniejsze niż wskazana wartość.

Marcin: Czy widzi Pan zagrożenie dla biznesu nawozowego Grupy w związku z silnie rosnącym importem nawozów z Rosji? Dlaczego dystrybutorzy autoryzowani sprzedający Państwa nawozy, wprowadzają również do obrotu nawozy ze Wschodu?

Paweł Łapiński: Oczywiście, że widzimy - z kierunku rosyjskiego mówimy głównie o nawozach wieloskładnikowych. Natomiast mamy sporo narzędzi, aby być bardziej konkurencyjnym dla rolników niż importerzy. Ciągłe przygotowujemy nowe narzędzia wsparcia sprzedaży. Myślę, że niedługo będziemy mogli się nimi pochwalić.

Gość: Czy 20 proc. marże w tworzywach są Pana zdaniem do utrzymania w dłuższym okresie?

Paweł Łapiński: Dla tworzyw specjalistycznych, czyli w naszym przypadku PA6 modyfikowanych, marże pozostają stabilnie wysokie. Natomiast dla polimerów bazowych, jak PA6 naturalny, marże w długim plasują się na niższym poziomie. Dla prawidłowej oceny sytuacji należy analizować okresy dłuższe niż tylko kilka miesięcy. Dłuższy okres oznacza 3-5 lat. Rynek dla tworzyw bazowych jest rozchwiany; jest kilka istotnych czynników wpływających na zachowania rynkowe:

- bilans popytu i podaży
- ceny surowców ropopochodnych
- polityka klimatyczna na największym dla PA6 rynku chińskim
- polityka podaży kaprolaktamu kluczowych graczy (BASF, Fibrant).

Gość: Ile czasu będzie potrzebowała wytwórnia PA6 do osiągnięcia pełnych mocy produkcyjnych? Pytam zarówno o możliwości techniczne jak i nabywców produktów.

Paweł Łapiński: Strategiczny plan osiągnięcia pełnych zdolności produkcyjnych zakłada okres 3-4 lat. W tym czasie budujemy pozycję rynkową w PA6 oraz jednocześnie optymalizujemy rynek kaprolaktamu, którego podaż będziemy ograniczać.

Gość: Witam, jak kształtują się zyski netto dla poszczególnych, podstawowych 4 spółek Grupy Azoty?

Paweł Łapiński: Za 9 miesięcy 2017 roku zysk netto jednostkowy przedstawia się następująco:

- Tarnów 355 mln zł
- Puławy 212 mln zł
- Police 124 mln zł
- Kędzierzyn 69 mln zł.

Gość: Dzień Dobry i na początku chciałbym pogratulować wyników. Światowe ceny DAP w październiku i listopadzie są nieco wyższe niż w poprzednim kwartale. Mocznik w październiku przebił poziom 260 USD/T i osiągnął pułapy notowane ostatnio w 2015 r. Czy na polskim rynku ceny nawozów azotowych zachowywały się podobnie?

Paweł Łapiński: Na rynku krajowym ceny nawozów azotowych w czwartym kwartale wzrosły - nie tylko ceny mocznika, ale także nawozów saletrzanych. Mówimy tutaj o kilkuprocentowych podwyżkach dla nawozów azotowych w ostatnich trzech miesiącach. W przypadku DAP i nawozów wieloskładnikowych ten trend jest dużo mniejszy. Niemniej jednak staramy się maksymalnie wykorzystać nawet krótkotrwałe trendy wzrostowe zarówno na rynku krajowym jak i rynkach zagranicznych.

Gość: Czy cała grupa będzie finansowała PDH? A jak później będą rozliczane ewentualne zyski?

Paweł Łapiński: To jest projekt całej Grupy. Jak zaznaczyłem wcześniej, dywersyfikacja działalności to element strategii Grupy Kapitałowej. Strategia była tworzona przez wszystkie spółki z Grupy i zatwierdzona jednomyślnie przez Radę Grupy. Reasumując, jest to nasz wspólny projekt, pod którym podpisali się wszyscy. Zyski od strony formalnej będą konsolidowane zgodnie z przepisami prawa. W praktyce sukces tego projektu, czyli potencjalny zysk, będzie zasilał nowe projekty Grupy Kapitałowej, tak jak teraz odbywa się to w kierunku tego projektu.

SW-fan: Dobrze kształtuje się kurs akcji w ostatnich miesiącach, daje powody do zadowolenia. Fundamentalnie jest miejsce do wzrostu, ale boję się wizji połączenia z KGHM. Mogłoby dojść do dołowania kursu żeby uzyskać lepsze warunki. Jakie jest ryzyko takiego scenariusza?

Paweł Łapiński: Śmiała teza, sam jestem zaskoczony taką wizją, bo taki temat nie był przedmiotem rozważań zarządu. Z KGHM współpracujemy w różnych obszarach, z czego - mam nadzieję - czerpiemy obopólne korzyści i satysfakcję. Teraz przyszła kolej na współpracę w zakresie B+R, chcemy maksymalnie wykorzystać istniejące synergije dla rozwoju technologii m.in. w obszarze przetwórstwa surowców mineralnych.

AT: Czy modernizacja instalacji mocznika w Kędzierzynie wpłynie na wolumen produkcji tego produktu?

Paweł Łapiński: Tak, na rynku polskim istnieje niedobór tego produktu. Wzrost produkcji rzędu kilkudziesięciu procent liczona do zdolności Kędzierzyna.

AT: Czy Grupa Azoty kupuje węgiel w kontraktach długoterminowych (rocznych) czy raczej na podstawie bieżących cen? Pytam w kwestii tego, czy rosnące ceny węgla już odłożyły się na wynikach, czy dopiero należy się tego spodziewać.

Paweł Łapiński: Formuła na zakup węgla obejmuje kontrakty roczne, zatem należy oczekiwać iż wzrosty notowań węgla „odłożą się” w wynikach roku następnego. Skala podwyżek nie jest jeszcze znana, z uwagi na toczące się rozmowy i negocjacje w zakresie dostaw surowca na przyszły rok.

Paweł Łapiński: Dziękujemy Państwu bardzo za udział w czacie. Jak zwykle byliście bardzo dociekliwi. Już dziś zapraszam na kolejne nasze spotkanie, po publikacji wyników. Do zobaczenia!

moderator: Ja również w imieniu redakcji StockWatch.pl serdecznie dziękuję za gorącą dyskusję i zapraszam na kolejne czaty.