

**Pytania do Zarządu Spółki akcjonariusza Artura Klucznego (reprezentującego jeden głos) na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu LW Bogdanka S.A. w dniu 18 czerwca 2015 r. do pkt 5 porządku obrad – Rozpatrzenie Sprawozdania finansowego oraz Sprawozdania Zarządu z działalności Lubelskiego Węgla BOGDANKA S.A. za rok obrotowy 2014**

**Informacja udzielona w trybie art. 428 § 5 kodeksu Spółek Handlowych**

1. *„W sprawozdaniu ze swej działalności Zarząd za swą zastługę uznaje zwiększenie mocy produkcyjnych Spółki do 10,5 a nawet 11,5 mln ton netto. Wiązało się to z dokonaniem znaczących wydatków inwestycyjnych. Proszę o odpowiedź, ile dokładnie wyniosły koszty kontynuacji tego programu inwestycyjnego i czy były one uzasadnione w świetle faktu, że już pod koniec 2013 r. było wiadomo, że na rynku występuje znacząca nadpodaż węgla energetycznego (statystyki Min. Gospodarki, raport firmy Roland Berger). W jakim celu w 2014 r.*
- *zakupiono kolejny szósty kompleks ścianowy i kombajn przodkowy Dailmann-Hanniel,*
  - *uruchomiono kolejne oddziały wydobywcze,*
  - *zlecono z wolnej ręki roboty przygotowawcze na wyrobiska udostępniające, skoro Zarząd powinien mieć już pełną świadomość sytuacji na rynku niskokalorycznych miałów węglowych - podstawowego produktu Spółki (spadek popytu ze strony elektrowni zawodowych; nadpodaż ze strony kopalni górnośląskich). Zacytuję p. prezesa Z. Stopę z wywiadu dla Parkietu z dn. 11 czerwca br.: „W polskiej energetyce zawodowej nie ma już miejsca na uplasowanie kolejnych ton węgla. Ten sektor jest w całości pokryty przez dostawców”.*

Szczegółowa informacja na temat wydatków inwestycyjnych z podziałem na grupy zadań i dóbr gotowych znajduje się w cokwartalnych raportach okresowych dostępnych na stronie internetowej Spółki.

Dane statystyczne prezentowane przez Agencję Rozwoju Przemysłu S.A. rzeczywiście wskazują, że od 2013 znacząco wzrosły zapasy węgla, w szczególności w kopalniach Kompanii Węglowej S.A.

Nie znamy jednak raportu firmy Roland Berger z 2013 roku. Według naszej wiedzy raport ten został wykonany na zlecenie Kompanii Węglowej S.A. i pozostał poufny. Trudno nam więc się do niego odnieść.

LW Bogdanka S.A. („Spółka”) dysponuje własnymi opracowaniami dotyczącymi rynku węgla na świecie oraz w Polsce.

Węgiel kamienny w wymiarze globalnym oraz w Polsce jest i pozostanie w wieloletniej perspektywie głównym źródłem paliwa dla elektrowni zawodowych.

Strategia Bezpieczeństwo Energetyczne i Środowisko – perspektywa do 2020 roku zakłada, że „Polska elektroenergetyka była, jest i będzie w okresie objętym strategią oparta przede wszystkim na węglu.”

Analizy z 2013 roku wskazywały jednak, że w perspektywie do 2020 roku nastąpi nieznaczny spadek zapotrzebowania na miały energetyczne w Polsce.

Główne powody spadku zapotrzebowania to :

- w energetyce zawodowej - rozwój OZE, wzrost wykorzystania węgla brunatnego i poprawa efektywności bloków energetycznych;
- w ciepłownictwie komunalnym - rozwój kogeneracji gazowej i termomodernizacja budynków;
- w przemyśle i energetyce przemysłowej - spadek energochłonności przemysłu, zwiększenie wykorzystania gazu,
- w segmencie odbiorców indywidualnych - przewidywany był natomiast wzrost zapotrzebowania.

Czynnikami, które identyfikowano jako zagrażające utrzymaniu się popytu na węgiel były: dynamiczny rozwój odnawialnych źródeł energii, wzrost kosztów emisji CO<sub>2</sub> oraz rozwój energetyki jądrowej w Polsce.

Problem nadpodaży węgla nie był postrzegany jako ryzyko dla Spółki, która była i jest liderem efektywności na polskim rynku i opiera swoją działalność na długoterminowych kontraktach. Przyjęto jednak założenie, że istnieje efektywnie działający rynek, który ustala kolejność dostawców wg ich naturalnej konkurencyjności. Mechanizm regulujący nadpodaż w gospodarce rynkowej jest prosty - to ograniczenie lub zaniechanie produkcji przez podmioty, które ponoszą najwyższe koszty. Z tych powodów jako szansę m.in. dla KW S.A. wskazywano rozwój wydobycia węgla grubych i koksujących przy jednoczesnym ograniczeniu wydobycia miałów energetycznych o ok. 5-10 mln t rocznie w zależności od dalszych zmian na rynku.

Według prognoz z 2013 roku nominalna cena miałów energetycznych w 2015 roku miała się kształtować na poziomie 10-12 zł/GJ, co w warunkach Spółki pozwala na bardzo efektywne prowadzenie i rozwijanie biznesu.

Pomimo niekorzystnych zmian na rynku polskim, czynniki globalne wskazywały na utrzymanie się lub wręcz wzrost cen węgla na rynkach światowych. Przeważał pogląd, że popyt z rynków Azji będzie dalej rósł, a nadpodaż z rynków USA (wywołana rewolucją łupkową) i Kolumbii będzie lokowana właśnie na rynkach azjatyckich (rozbudowa Kanału Panamskiego). Ceny na rynkach ARA miały się utrzymywać na stabilnym poziomie, również ze względu na prognozę wzrostu cen ropy naftowej i gazu.

Do połowy 2014 roku nie było przesłanek do ograniczania wydobycia w Spółce lub rewidowania strategicznych planów rozwoju. Według prognoz rynek miał zachowywać się konkurencyjnie, a ceny powinny pozostawać na stabilnym, satysfakcjonującym dla Spółki poziomie. Wzrost wydobycia w takich warunkach powinien gwarantować dalszą obniżkę kosztów, a spółka miała zdefiniowane zapotrzebowanie na sprzedaż ponad 10,5 -12 mln ton węgla rocznie na lata 2014-2016.

Uwzględniając powyższe, Spółka kontynuowała ostatni etap projektu podwojenia zdolności produkcyjnych (Stefanów) tj. budowę zakładu przeróbki mechanicznej węgla, który został uruchomiony w III kwartale 2014 roku. Przypominamy, że produkcja w IV kwartale 2014 roku wyniosła 2,6 mln ton.

W 2014 roku Spółka nie zlecała z wolnej ręki robót przygotowawczych na wyrobiska udostępniające.

Spółka zakupiła czwarty (nie szósty) kompleks ścianowy do niskich pokładów – co wynika z konieczności zapewnienia ciągłości wydobywania, określonego w Planie Ruchu i harmonogramie biegu i zbrojenia ścian.

Spółka zakupiła kombajn przodkowy Deilmann-Haniel w celu zwiększenia postępów wykonania chodników przyscianowych o dużych przekrojach.

2. *„W tym kontekście proszę o wyjaśnienie, czy i w jakim zakresie prowadzono w 2014 r. działania służące optymalizacji kosztowej działalności Spółki. Mam bowiem wrażenie, że Zarząd o konieczności cięciu kosztów, redukcji zatrudnienia i wydatków zaczął mówić dopiero w II kwartale br.”*

Spółka od wielu lat jest najnowocześniejszą i najbardziej efektywną kosztowo kopalnią węgla kamiennego w Polsce. Niezależnie od tego, nieustannie poszukujemy możliwości dalszego obniżania kosztów, co było jednym z kluczowych elementów ogłoszonej w 2013 roku strategii.

W związku z przewidywanymi zmianami na rynku węgla, w czerwcu 2014 roku Zarząd przyjął program optymalizacji kosztów, którego celem było dalsze podnoszenie efektywności Spółki i dalsza redukcja kosztów. Program obejmował m.in. działania nastawione na optymalizację procesów: produkcyjnego, sprzedaży, logistyki oraz zarządzania. Inicjatywy te realizowane były w formie projektowej w ramach wdrożonego systemu zarządzania projektami. Dzięki powyższym działaniom w całym 2014 r. udało się osiągnąć realny spadek jednostkowego gotówkowego kosztu wydobywania o 12% w stosunku do 2012 r., pomimo trudnych warunków geologicznych na frontach ścianowych w Stefanowie w drugim i trzecim kwartale 2014 roku.

Już pierwszy przyjęty na 2015 rok plan rzeczowo-finansowy uwzględniał redukcję nakładów inwestycyjnych m.in. o modernizację szybu 1.5 w Nadrybiu, która miała zapewnić dalszy wzrost zdolności produkcyjnych. W wyniku kolejnych weryfikacji plan na 2015 r. został obniżony do 440 mln zł tj. o ponad 140 mln zł w stosunku do pierwotnych założeń.

W związku ze znacznym pogorszeniem sytuacji rynkowej, która miało miejsce na początku roku w 2015 roku przewidywany jest spadek zatrudnienia w Spółce o ponad 400 osób.

W przypadku utrzymania się niekorzystnej sytuacji i konieczności ograniczenia produkcji w perspektywie do 2020 roku, Spółka planuje wdrożyć II etap programu restrukturyzacji. Zakłada on modyfikację planu produkcyjnego przewidującą zmniejszenie kosztów stałych w oparciu o plan produkcyjny na poziomie 8 - 8,5 mln

ton w latach 2016 – 2020 m.in. poprzez:

- zmniejszenie średniej liczby ścian z 6 w 2014 do 4 w 2017,
- zmniejszenie liczby oddziałów produkcyjnych z 6 do 4,
- zmniejszenie liczby oddziałów przygotowawczych z 5 do 3,
- wynikającą z powyższych założeń, dalszą progresywną redukcję stałego zatrudnienia do poziomu optymalnego z punktu widzenia planowanej produkcji.

W przypadku utrzymywania się negatywnego scenariusza, średnioroczne nakłady inwestycyjne Spółki w latach 2016 – 2020 mogą zostać zredukowane do poziomu ok. 340 mln zł tj. o 260 mln zł niższego niż zakładany w Strategii działalności i rozwoju na lata 2014-2020, przyjętej w 2013 roku.

Celem dalszej optymalizacji kosztów jest utrzymanie jednostkowego kosztu wydobycia na poziomie 2014 roku, pomimo istotnego spadku produkcji i sprzedaży.

Spółka do połowy 2016 roku zachowuje elastyczność w zakresie wykorzystania zdolności produkcyjnych, pozwalającą w przypadku poprawy sytuacji rynkowej lub pozyskania kolejnych kontrahentów, na wzrost poziomu produkcji do 10,5 – 11,0 mln ton rocznie.

3. *„Proszę o odpowiedź na pytanie dotyczące realizacji w 2014 r. strategii handlowej Spółki, której głównym zrębem było zwiększanie udziału w rynku węgla energetycznego i bezpośrednie konkurowanie z Kompanią Węglową w segmencie niskokalorycznych miałów węglowych.*

*Przypomnę: w 2013 r. i w 2014 r. na rynki unijne importowano odpowiednio 170 i 200 mln ton węgla energetycznego. Sam rynek niemiecki zwiększył w tym czasie import z 47,9 mln ton w 2012 r. do 56,2 mln ton w 2014 roku. Dlaczego przez 2 lata Zarząd nie dokonał postępu w dywersyfikacji sprzedaży produktu Spółki w wymiarze geograficznym i jakie są konkretnie osiągnięcia w dywersyfikacji pod względem sprzedaży do różnych segmentów rynku węgla termalnego?”*

Strategia handlowa Spółki od 2013 roku zakłada intensywne poszerzenie ilości odbiorców węgla spółki w różnych segmentach rynkowych zarówno w kraju jak i za granicą. Wdrożono kilka programów, które mają zwiększyć sprzedaż na rynku opałowym oraz do sieci autoryzowanych sprzedawców węgla. Spółka aktywnie uczestniczy w procedurach przetargowych oraz postępowaniach ofertowych organizowanych na terenie kraju przez wybranych finalnych nabywców. Powyższe działania są wspierane przez pracę regionalnych przedstawicieli handlowych, funkcjonujących w ramach zmienionej struktury organizacyjnej pionu sprzedaży. Spółka podjęła również działania na rzecz uzyskania nowych, dużych klientów z segmentu energetyki zawodowej, przemysłowej i ciepłownictwa, w obszarach dotychczas przez Spółkę nie eksplorowanych ze względu na ograniczenia wynikające głównie z barier jakościowych lub produkcyjnych. Podjęte działania przyniosły oczekiwany skutek w postaci poszerzenia grona klientów Spółki o kilkuset nowych odbiorców, zarówno finalnych, jak i podmiotów pośredniczących z różnych segmentów rynkowych. Pozyskano także nowych klientów zagranicznych, dla których w roku 2015 realizowane są dostawy eksportowe.

Mamy nadzieję na dalsze poszerzenie listy odbiorców węgla zarówno w kraju jak i za granicą. Podjęte działania mają charakter długookresowy.

Niestety nie możemy przedstawić bardziej szczegółowych informacji, gdyż stanowią one tajemnicę handlową przedsiębiorstwa.

4. *„Czy celowe było wywołanie otwartej wojny z Kompanią Węglową, włącznie ze skierowaniem pisma do KE, skargi do UOKiK i podniesieniem zarzutów w mediach wobec rządu, jeśli Spółka nie podjęła żadnych innych aktywnych działań prosprzedażowych. Na ile realne są plany ekspansji na rynek ukraiński? Czy zasadna jest opinia prezesa K. Sędzikowskiego: „Eksport jest ratunkiem dla polskiego rynku, który boryka się z ogromną nadpodażą węgla. Natomiast zarządy innych firm poprzez krytykę naszej polityki sprzedażowej zasłaniają tylko własną nieudolność?”*

Spółka podjęła aktywne działania w zakresie sprzedaży węgla zarówno w Polsce jak i zagranicą.

Spółka nie prowadzi wojny z Kompanią Węglową. Korzysta z prawa obrony swoich interesów przed nieuczciwą konkurencją i dlatego przekazała swoje uwagi i zastrzeżenia do właściwych organów krajowych i wspólnotowych. Działania prowadzone przez KW S.A. kierowane są bowiem bezpośrednio m.in. do odbiorców Spółki, którym oferowane są ceny znacząco niższe niż ceny dla innych klientów KW S.A. Zróznicowanie to nie jest związane ani z jakością węgla, ani też z innymi warunkami umownymi dostaw.

Obecna sytuacja na rynku węgla, wyniszczająca dla graczy działających na zasadach rynkowych, może okazać się katastrofalna w skutkach dla całej branży. Sprzedaż węgla poniżej kosztów produkcji prowadzona przez KW S.A. możliwa jest tylko dlatego, że spółka ta oczekuje na „dotacje do cen węgla”, które należy uznać za niedozwoloną pomoc publiczną. Pomoc publiczną stanowi również odroczenie zaległości podatkowych czy zaległości wobec ZUS, a także inne formy wsparcia przez państwo, o ile wsparcie takie nie spełnia określonych kryteriów. W ocenie Spółki taka sytuacja ma miejsce w odniesieniu do wsparcia udzielanego przez polskie władze KW S.A., wobec czego działania te musiałyby zostać uznane za dopuszczalne przez Komisję Europejską, a – z punktu widzenia przepisów unijnych – trudno zaleźć uzasadnienie dla takiego rozstrzygnięcia.

W aktualnej sytuacji eksport węgla może częściowo rozwiązać występującą na rynku polskim nadpodaż. Nie jest to jednak panaceum na katastrofalną sytuację polskiego górnictwa. Podstawowym rozwiązaniem powinno być zaniechanie nierentownej produkcji i sprzedaży poniżej jej kosztów. Kontynuacja tej praktyki szkodzi zarówno Kompanii Węglowej jak i pozostałym spółkom węglowym na rynku polskim.

5. *„Po poprawie wyników w I kw. można domniemywać, że uzysk węgla, czystość i jakość urobku z pokładu 391 są dużo lepsze niż te z poprzednich pokładów. Czy urobek wydobywany z pokładu 391 prowadzi zdaniem Zarządu do wytworzenia nowego produktu o dużo wyższej jakości sprzedawanego w nowych segmentach rynku węglowego?”*

W styczniu br. uruchomiona została pierwsza ściana w pokładzie 391, wcześniej nie eksploatowanym, zalegającym poniżej dotychczas eksploatowanego pokładu 382. Uruchomienie tej ściany było następstwem zakończenia po 30 latach eksploatacji pokładu 382 w polu Bogdanka, z którego dokonana została alokacja kompleksu mechanizacyjnego i oddziału wydobywczego. Grubość pokładu 391 w polu V jest korzystna (około 2,5 m) i jest zbliżona do grubości pokładu 382 w polu Bogdanka, co najlepiej potwierdza zastosowanie tam tego samego zestawu maszyn ścianowych.

Pokład 391 w polu V cechuje się poza korzystną miąższością małą zawartością przerostów i z tymi właśnie cechami należy wiązać dobrą jakość węgla uzyskiwaną w pierwszej ścianie uruchomionej w tym pokładzie.

Należy podkreślić, że zarówno pokład 391 jak i 389 są zmienne pod względem miąższości. Występuje tu również pewne lokalne zróżnicowanie w zakresie typu zalegającego węgla. Z rozpoznania kopalni wynika, że zasoby tych pokładów to przede wszystkim węgle energetyczne i brak jest podstaw do uznania pokładu 391 jako bazy zasobowej dla nowego produktu.

Zarząd odmawia jednak udzielenia bardziej szczegółowych informacji, ponieważ ich udzielenie mogłoby wyrządzić Spółce szkodę poprzez ujawnienie tajemnic technicznych przedsiębiorstwa Spółki, zwłaszcza w sytuacji, w której akcjonariusz zgłaszający żądanie udzielenia informacji o Spółce pełni funkcję członka zarządu podmiotu konkurencyjnego wobec spółki - PD Co sp. z o.o.

*6. „Jakie działania mitygujące podjął Zarząd w celu obrony wartości rynkowej Spółki i odwrócenia trendu spadkowego akcji Spółki ?”*

Działania opisano powyżej w pkt 2, 3 i 4.

Ponadto Spółka prowadziła i prowadzi aktywną działalność informacyjną na temat sytuacji rynkowej i działań podjętych w celu minimalizacji jej wpływu na działalność Spółki. Od początku roku Zarząd i pracownicy Działu Relacji Inwestorskich odbyli szereg spotkań z inwestorami i analitykami. Spółka komentowała bieżące wydarzenia poprzez raporty bieżące, konferencje prasowe, komunikaty prasowe, wywiady udzielane agencjom prasowym i dziennikarzom mediów drukowanych czy czaty dla inwestorów indywidualnych.