

Opis/częściowy transkrypt spotkania zorganizowanego 17 listopada 2022 r.
po publikacji wyników finansowych Grupy UNIMOT za 3 kwartał 2022 r.



Skonsolidowane wyniki finansowe Grupy UNIMOT za III kw. 2022

Consolidated Financial Results of the UNIMOT Group for Q3 2022

17 listopada 2022 r. / 17 November 2022



Przedstawiciele UNIMOT:

- Adam Sikorski, Prezes Zarządu
- Filip Kuropatwa, Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych
- Robert Brzozowski, Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych
- Mirosław Szczygielski, Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich

Filip Kuropatwa:

Mam przyjemność poprowadzić tę prezentację dla Państwa. Podsumujemy wyniki za trzeci kwartał 2022 r. Dodamy parę szczegółów, komentarzy do tego, co Państwo już widzieli w sprawozdaniach, które opublikowaliśmy, jak ten kwartał wyglądał, w jakich warunkach byliśmy, co się najważniejszego działo.

III KWARTAŁ 2022 ROK: PODSTAWOWE DANE FINANSOWE I OPERACYJNE Q3 2022: KEY FINANCIAL AND OPERATIONAL DATA

 Przychody ogółem <i>Total revenues</i> 3 814 mln zł	 EBITDA skorygowana** <i>Adjusted EBITDA**</i> 121 mln zł	 EBITDA* 60 mln zł	 Zysk netto <i>Net profit</i> 41 mln zł
 Wolumen sprzedaży ON&BIO <i>Diesel&BIO sales volume</i> 492 tys./thous. m³	 Wolumen sprzedaży gazu LPG <i>LPG sales volume</i> 68 tys./thous. Mg	 Wolumen sprzedaży gazu ziemnego <i>Natural gas sales volume</i> 153 GWh	 Wolumen sprzedaży energii elektrycznej <i>Electricity sales volume</i> 623 GWh


 Liczba stacji AVIA
Number of AVIA stations
105


 Wolumen sprzedaży paliw na stacjach własnych
Sales volume at own stations
61 141 m³



- + Wykorzystanie szans rynkowych w zmiennym otoczeniu biznesowym
Seizing market opportunities in volatile business environment
- + Rozpoczęcie sprzedaży amerykańskich paneli fotowoltaicznych- First Solar
Commencing sales of American photovoltaic panels- First Solar
- Duża niepewność na rynkach globalnych
High uncertainty on global markets

* EBITDA: zysk przed odliczeniem odsetek, podatków, deprecjacją i amortyzacją. ** EBITDA skorygowana. EBITDA (S): EBITDA skorygowana o wpływ wyceny zapasów paliw ciekłych i gazowych oraz innych produktów energetycznych, przesunięcia w czasie w działalności przychodów związanych z obrotem paliwami ciekłymi i gazowymi oraz innymi produktami energetycznymi oraz inne zdarzenia jednorazowe.
* EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. ** Adjusted EBITDA. EBITDA (S): EBITDA adjusted for the impact of valuation of liquid and gaseous fuels reserves and other energy products, time shifts of costs and revenues related to liquid and gaseous fuels trade and other energy products, as well as other non-recurring events.

Filip Kuropatwa:

Jesteśmy bardzo zadowoleni, mamy bardzo dobre wyniki. Patrząc na EBITDA skorygowaną, są to rekordowe wyniki, rekordowy kwartał, jeśli chodzi o historię Grupy UNIMOT. Przychody są najwyższe. Dużą zasługą w tym wzroście przychodów są rosnące wolumeny, ale także znaczące zmiany i wzrosty cen. Jeśli chodzi o wolumeny, to będę mówił w poszczególnych biznesach i w szczegółach, co się działo takiego w trzecim kwartale. Cały czas żyjemy w bardzo zmiennym otoczeniu biznesowym, rynek jest bardzo zmienny, nie tylko politycznie, ale też gospodarczo. Wszyscy się zastanawiamy, jaka jest kondycja gospodarki, jak będzie wyglądał przyszły rok i co się dzieje z PKB, z popytem, czy z konsumpcją ogólnie w kraju. Widzimy zmiany polityczne, widzimy wprowadzanie sankcji, dyskusje, jak je wprowadzić. Oczywiście to jest pewne ryzyko, bo każda niepewność, tak jak jest to pokazane w tej prezentacji, wnosi ze sobą, ryzyko. Cały czas podkreślamy, że my się dobrze czujemy w tego typu zmiennych warunkach.

Warte podkreślenia jest rozpoczęcie, to jeszcze będę mówił w części fotowoltaicznej, sprzedaży przez AVIA Solar paneli fotowoltaicznych produkcji amerykańskiej. To też jest wydarzenie znaczące, jeśli chodzi o ten biznes.

UZUPEŁNIENIE ŁAŃCUCHA WARTOŚCI GRUPY UNIMOT SUPPLEMENTING THE VALUE CHAIN OF THE UNIMOT GROUP

Zakup systemów kolejowych Purchase of fuel railcars

- ✓ Nabycie nowych systemów kolejowych przeznaczonych do przewozu oleju napędowego, benzyny i biopaliw
Purchase of new fuel railcars for carriage of diesel, gasoline and biofuels
- ✓ Łączna pojemność wagonów: ponad 8 tys. metrów sześć.
Total capacity of railcars over 8,000 cubic metres
- ✓ Wartość nabycia: ok. 76 mln zł
Acquisition value: approx. PLN 76 million
- ✓ Termin dostarczenia wagonów: sukcesywnie do 31 marca 2023 r.
Deadline of delivery of tankers: successively until 31 March 2023



Planowany zakup udziałów Olavion sp. z o.o. Planned purchase of shares of Olavion

- ✓ Olavion posiada:
Olavion holds
 - Licencję na wykonywanie usług transportu kolejowego
Licence for performing rail transport services
 - Wykwalifikowaną kadre maszynistów, dyspozytorów
Qualified personnel of train drivers, dispatchers
 - 15 lokomotyw
15 locomotives
 - 64 pracowników, w tym 40 maszynistów
64 employees, including 40 train drivers
 - Wieloletnie relacje i umowy pozwalające na realizację transportu
Long-standing relationships and agreement that allow to carry out transport



- ⊕ Uzupełnienie łańcucha wartości i kompetencji w zakresie logistyki kolejowej
Supplementing value chain and competences in rail logistics
- ⊕ Zwiększenie skali działalności Grupy UNIMOT
Increasing the scale of UNIMOT Group operation
- ⊕ Możliwość oferowania kompleksowej usługi dostaw paliw z transportem
Possibility to offer comprehensive services of fuel delivery and transport
- ⊕ Większa elastyczność
Greater flexibility
- ⊕ Synergie biznesowe z aktualną działalnością Grupy UNIMOT
Business synergies with current activities of the UNIMOT Group

Filip Kuropatwa:

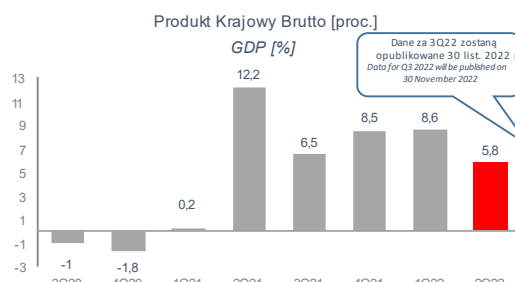
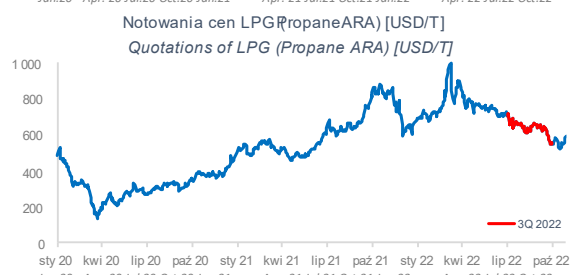
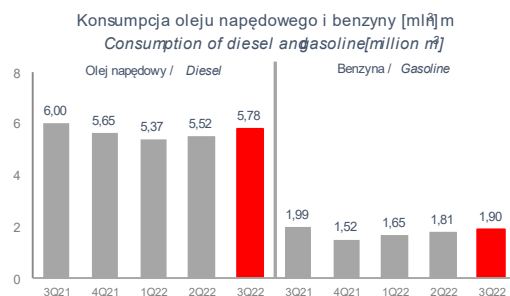
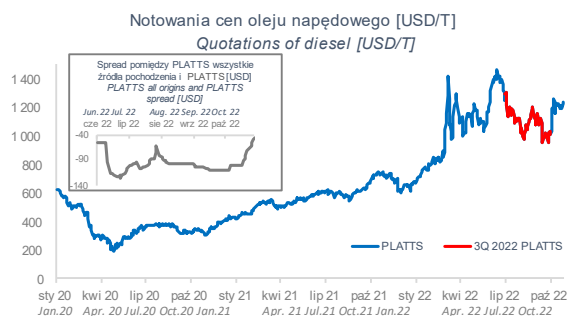
W związku z tym, że rynek się zmienia, widzimy wyzwania. Moment wybuchu wojny w Ukrainie dużo zmienia, szczególnie w części logistycznej i nie tylko w naszej części paliwowej, ale także w całej gospodarce. Obserwujemy napięcia, naprężenia w zakresie transportu i logistyki. Nagle polski rynek musi się szybko dostosować do obsługi rynku ukraińskiego w większej skali, niż to było do tej pory. W przypadku naszych paliw to ta współpraca między Polską i Ukrainą była bardzo mała przed wybuchem wojny, a w tej chwili jest bardzo duża, stąd też widzimy z jakimi ograniczeniami my się spotykamy, ale też nasza konkurencja.

Nie mając dobrych zasobów logistycznych, czy raczej nie mając wystarczających zasobów logistycznych na ten rynek, zdecydowaliśmy się na inwestycje i zapewnienie sobie tego. Wiemy, że w przyszłym roku to będzie jeszcze bardziej kluczowe. Przypominam, cały czas wchodzą sankcje na produkty rosyjskie, głównie na diesla, stąd też wiemy jaki napór będzie na zasoby logistyczne. Wiele kwestii związanych z sankcjami na produkty podawane przez ropociąg jest cały czas w gestii ustalania i krajowych decyzji. Stąd też dużym zapytaniem jest jak ten bilans rynku będzie wyglądał, jak będzie wyglądało połączenie ropociągami naszej części regionu, w tym Niemiec, który jest dużym dostawcą paliw na zachodnią część Polski. Stąd widzimy te ryzyka logistyczne i stąd nasza aktywność w tym zakresie. Zakupiliśmy 4 pełne składy wagonów kolejowy do przewozu paliw i biopaliw, to jest oleju napędowego, benzyny i biopaliw. To jest jakieś 30 procent naszych potrzeb, które my w tej chwili mamy. Posiadanie własnych wagonów jest na pewno o wiele bardziej bezpieczne na rynku, w którym popyt na nie jest dość duży. Posiadanie ich i zwiększenie floty w tej chwili pozwoli na wygenerowanie dodatkowej marży, dodatkowych przychodów w Grupie w przyszłym roku. Efekty

pojawią się już w tej chwili, bo te pierwsze partie wagonów już zostały dostarczone i pracują. Stąd też widzimy jaką dodatkową marżę możemy wygenerować. Zwrot na tych wagonach może być bardzo szybki, patrząc na dzisiejszy stan rynku i marż i potrzeb w tej dziedzinie, stąd też nasza decyzja.

Drugą decyzją było podpisanie term sheet z firmą Olavion, żeby przejąć udziały w tej spółce. To jest spółka zajmująca się transportem kolejowym. Stąd też pokazujemy to na jednym slajdzie, to jest tak naprawdę pakiet. Zespół Olavion jest bardzo doświadczony, bardzo sprawny. My współpracujemy z Olavion-em już od lat i naprawdę w naszej ocenie to jest jeden z najbardziej efektywnych i z najlepszej jakości serwisem operator na rynku. Stąd też nasza decyzja o zakupie tej spółki i tego know-how, które tam jest w tej spółce. Olavion oczywiście wozi szeroką gamę produktów. Jest to bardzo rozważna firma mająca dużą dywersyfikację, jeśli chodzi o branże. Część paliwowa nie jest ich dominującą częścią. To też nas skierowało ku tej decyzji, bo widzimy naprawdę bardzo duży rozsądek i efektywne zarządzanie z tamtej strony. Nie muszę tłumaczyć, to jest uzupełnienie naszego łańcucha wartości, to jest niezbędne do działania Grupy UNIMOT w segmencie paliw. Jest to aktywo, które pozwoli nam bezpieczniej patrzeć na przyszły rok i wygenerować dodatkowe wolumeny, a co za tym idzie i marże. Jesteśmy teraz w trakcie kontaktowania i wiemy, że wszędzie dookoła nas, w naszej części Europy, brakuje tej logistyki.

OTOCZENIE RYNKOWE W 3Q 2022 R. MARKET ENVIRONMENT IN Q3 2022



Źródła: Platts, Argus, POPIHN, GUS, wyliczenia własne Sources: Platts, Argus, POPIHN, GUS, own calculations

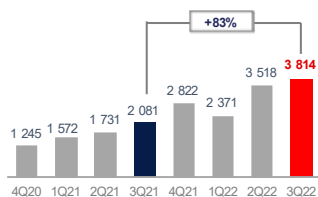
5

Filip Kuropatwa:

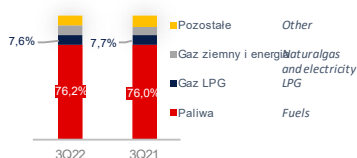
Jak już mówiłem, otoczenie rynkowe jest bardzo zmienne, choć ceny uspokoiły się trochę. Widzimy perturbacje w dostawach związane z sankcjami, zastanawiamy się, jaki będzie popyt, jaka będzie konsumpcja. Konsumpcja oleju napędowego kwartał do kwartału jest nieco niższa. Widać, że wysokość cen wpływa na konsumpcję w Polsce. Oczywiście mamy dostawy na Ukrainę i cały czas import w Polsce utrzymuje się bardzo wysoki, ale przyszły poziom konsumpcji powinien nas chłodzić. Już nie ma tych wzrostów, które w ostatnich latach notowaliśmy, poza rokiem covidowym, bo to był rok wyjątkowy. To też się przekłada na PKB. Spodziewamy się spowolnienia. Oczywiście widzimy wszyscy, że może to spowolnienie nie jest tak silne jak się wcześniej spodziewaliśmy. Patrząc na konsumpcję oleju napędowego, to powinniśmy byli być bardziej ostrożni na przyszłość. Wcześniej obserwowaliśmy dość dużą korelację między popytem na olej napędowy a PKB, także ten spadek daje do myślenia.

DANE FINANSOWE FINANCIAL DATA

Przychody ogółem [w mln zł]
Total revenues [PLN million]



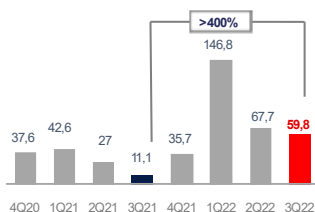
Struktura przychodów ogółem
Total revenues breakdown



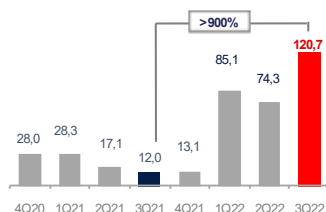
Zyskowność i marżowość [w mln zł]
Profitability and margins [PLN million]

	3Q 21	3Q22	3Q22/3Q21
Zysk brutto ze sprzed. / Gross profit on sales	68,9	178,2	+159%
Marża brutto na sprzedaży / Gross margin on sales	3,3%	4,6%	+1,3 p.p.
Zysk operacyjny / Operating profit	8,3	58,4	+602%
Marża zysku operacyjnego / Operating profit margin	0,4%	1,5%	+1,1 p.p.
Zysk netto / Net profit	4,0	41,1	+923%
Marża netto / Net margin	0,2%	1,1%	+0,9 p.p.

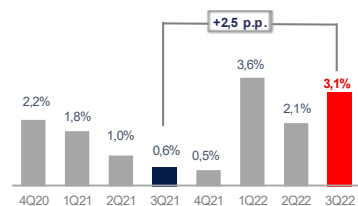
EBITDA [w mln zł]
EBITDA [PLN million]



EBITDA (S) [w mln zł]
Adj. EBITDA [PLN million]



Marża EBITDA (S)
Adj. EBITDA margin

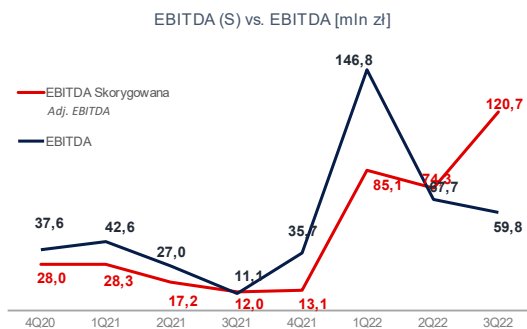


7

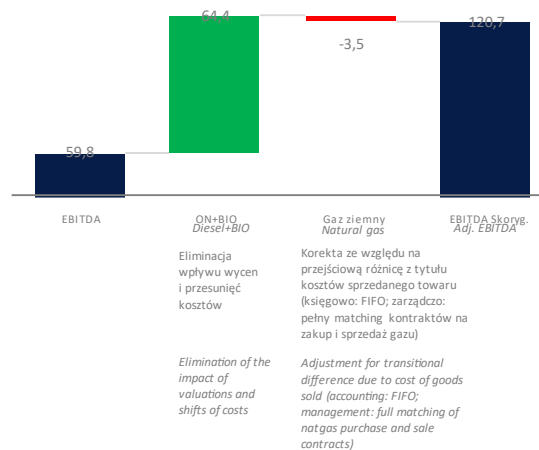
Filip Kuropatwa:

Nasze wyniki finansowe. Przychody nam rosną, rosną też wolumeny, 83 proc. wzrost przychodów, ale głównie jest to efekt wzrostu cen. Struktura przychodów nam się nie zmienia. W tej chwili duży ciężar biznesu oparł się o handel paliwami. To jest najbardziej gorący temat. Nasze wyniki pokazują w miarę dobrą marżowość, co wynika z braków na rynku, głównie logistycznych. EBITDA skorygowana 120 milionów, cieszymy się. Wiemy, że jest one-off, jednorazowe zdarzenie w tej EBITDA, związane, tak jak pisaliśmy, z zapasem obowiązkowym, ale nawet gdybyśmy te dwadzieścia parę milionów odjęli, to te wyniki i tak są rekordowe. Cieszymy się, że dość szeroka gama naszych biznesów performuje dobrze i naprawdę dobry kwartał za nami.

EBITDA VS. EBITDA SKORYGOWANA EBITDA VS. ADJUSTED EBITDA



Główne różnice EBITDA (S) i EBITDA W 3Q22 [mln zł]
Primary differences between Adj. EBITDA and EBITDA in Q3 2022 [PLN million]



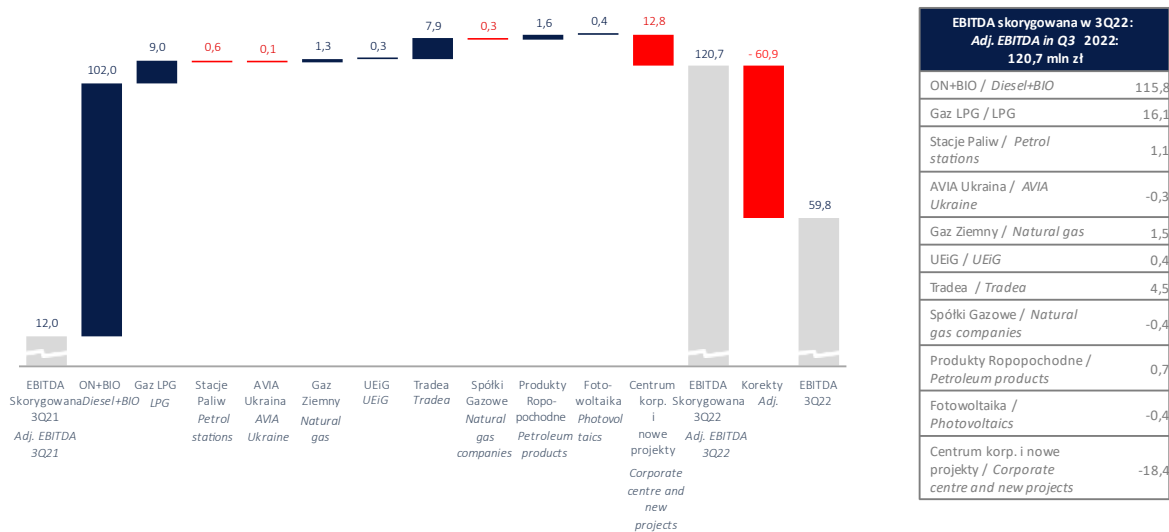
8

Filip Kuropatwa:

Różnica między EBITDA skorygowaną i EBITDA księgową, mamy tutaj dość dużą zmienność, która zawsze była związana w naszym biznesie z zapasami obowiązkowymi i z tym niedopasowaniem terminowym. Trzeci kwartał upływał pod znakiem przeniesienia części biznesu z UNIMOT SA do UNIMOT Paliwa. Tej części biznesu związanego z paliwami, biopaliwami i LPG. To działania przygotowujące do przejścia LOTOS Terminale zgodnie z zaleceniami Komisji Europejskiej. W wyniku tego w całej Grupie Kapitałowej spada obowiązek zapasów obowiązkowych. Stąd też te różnice między EBITDA skorygowaną i EBITDA księgową powinny już zanikać. Te różnice w pierwszym i trzecim kwartale są dość duże, głównie wynikające właśnie z zapasów obowiązkowych.

GŁÓWNE PRZYCZYNY WZROSTU WYNIKÓW SKONSOLIDOWANYCH R/R PRIMARY REASONS FOR HIGHER CONSOLIDATED RESULTS Y/Y

3Q22 [w mln zł / in PLNmillion]



Podjęcie zarządcze / Managerial approach

9

Filip Kuropatwa:

Jeśli chodzi o segmenty, które kontrybuowały do naszych wyników versus zeszły rok, to głównie paliwa i biopaliwa. To wynika z różnych czynników. Ja jeszcze do tego przejdę potem, mówiąc o biznesach. Też cieszymy się bardzo z wyników dywizji gazu LPG. Bardzo dobry też wynik zespołu odpowiadającego za handel energią elektryczną, w takich sytuacjach to doświadczenie tradeingowe się opłaca. Gaz ziemny, ja jeszcze o tym powiem później. Wzrosły nam trochę koszty centrum korporacyjnego. Głównie to jest związane z tym, że cały czas realizujemy projekty inwestycyjne, które niosą za sobą koszty, koszty doradcze, a szczególnie projekt zakupu LOTOS Terminale.

ZADŁUŻENIE I FINANSOWANIE DEBT AND FINANCING

Linie kredytowe na 30.09.2022 *Credit lines as at 30.09.2022*

Główne banki <i>Major banks</i>	Łączny limit kredytowy* <i>Total credit limit*</i>	Główne kowenanty (zależne od banku) <i>Major covenants (bankdependent)</i>	Odnowienie <i>Renewal</i>
mBank, ING Bank Śląski, Bank Millennium, PKO BP, BOŚ	238,5 mln PLN** 35,0 mln USD	Wskaźnik płynności bieżącej, wskaźnik zysku netto, wskaźnik zysku ze sprzedaży, EBITDA/odsetki, wskaźnik kapitałów własnych do sumy bilansowej. <i>Current liquidity ratio, net profit ratio, profit on sales ratio, EBITDA/interests, net debt ratio/EBITDA, equity to balance sheet total ratio</i>	Główne linie kredytowe odnawiane corocznie. Pozostałe na okres zgodny z harmonogramem inwestycji (infrastruktura gazu ziemnego). <i>Main credit facilities are renewed every year. The other ones – for periods compliant with the investment schedule (natural gas infrastructure)</i>

[mln zł] 30.09.2022	
Bankowe zadłużenie ogółem*** <i>Bank debt in total***</i>	344,7
Wskaźnik płynności bieżącej <i>Current liquidity ratio</i>	1,4
Wskaźnik płynności szybkiej <i>Quick liquidity ratio</i>	1,2
Wskaźnik płynności gotówkowej <i>Cash liquidity ratio</i>	0,2

Dostateczne limity kredytowe i wysoka płynność
Sufficient credit limits and high liquidity

Utrzymujemy najwyższy jakościowo poziom współpracy z ubezpieczycielami: **Atradius, Euler Hermes, KUKE, Coface**, przy wsparciu brokerskim ze strony **Marsh Polska**
We maintain top quality level of cooperation with the insurers: Atradius, Euler Hermes, KUKE, Coface, with the brokerage support from Marsh Polska

Marża od zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek oraz innych instrumentów dłużnych zależy od zmiennej stopy procentowej, do której się odnosi. Analiza przedziałowa marży UNIMOT S.A.:

Margin of liabilities due to credits, loans and other debt instruments depends on variable interest rate it refers to. Interval analysis of UNIMOT S.A. margin:

- WIBOR 1M – marża na poziomie / *margin at the level of* 1,0 -1,4 p.p.
- LIBOR / SOFR 1M – marża w przedziale / *margin in the interval of* 1,35 -1,8 p.p.
- WIBOR 3M – marża na poziomie / *margin at the level of* 1,4 p.p.
- EURIBOR 1M – marża w przedziale / *margin in the interval of* 1,3-1,5 p.p.

Powyższa informacja nie uwzględnia finansowania związanego z transakcją nabycia aktywów Lotos Terminale S.A. przez Unimot Investments Sp. z o.o.

The above information does not include financing related to the acquisition of Lotos Terminale S.A. assets by Unimot Investments Sp. z o.o.

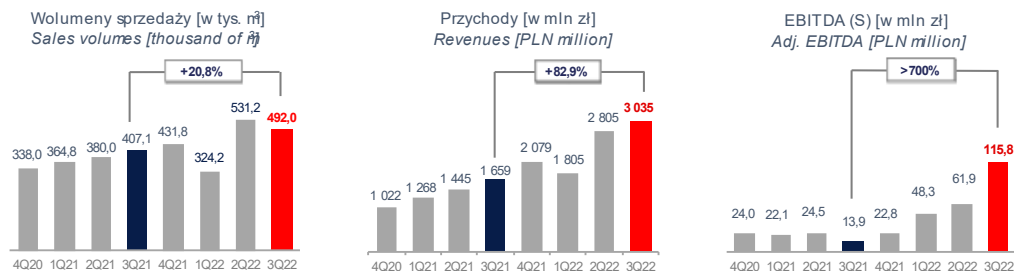
* z uwzględnieniem linii trade finance finansujących wybrane kontrakty zakupowe: ** w tym BOŚ faktoring 59,0 mln zł; *** w tym BOŚ faktoring 42,5 mln zł
** Including trade finance lines financing selected purchase contracts ** including BOŚ factoring PLN 59.0 million *** including BOŚ factoring PLN 42.5 million*

10

Filip Kuropatwa:

Zadłużenie, finansowanie. Zadłużenie nam spadło, przestaliśmy finansować zapas obowiązkowy w takiej skali, jak to robiliśmy wcześniej. Oczywiście żyjemy na rynku w niepewności i patrzymy na poziomy cen i poziomy chłonności kapitału obrotowego.

SEGMENT ON+**BIO** DIESEL+**BIO** SEGMENT



- **Sytuacja rynkowa** ► efektywne wykorzystanie okazji rynkowych powstałych po wybuchu wojny w Ukrainie, duże wahania cen produktów naftowych i biopaliw
Market situation ► effective use of market opportunities following the outbreak of war in Ukraine, large fluctuations in oil products and biofuels prices
- **Logistyka** ► przystosowanie łańcucha dostaw do nakładanych sankcji na Rosję i Białoruś (wynajęcie terminala przeładunkowego paliw w cieśninie duńskiej) ale jednocześnie wyższe koszty logistyki i wzrost zapasów
Logistics ► adjustment of supply chain to sanctions imposed on Russia and Belarus (leasing of a terminal in Danish straits), but simultaneously higher costs of Logistics and increase of stock
- **Sprzedaż** ► dynamiczny eksport paliw z Polski do Ukrainy hamowany wzrostem konkurencji na tym rynku
Sale ► dynamic export of fuels from Poland to Ukraine inhibited by growth of competition in this market
- **Płynność** ► uwolnienie zapasu obowiązkowego paliw płynnych (+23 mln zł) i w konsekwencji niższe zakupy paliwa i poprawa płynności finansowej
Liquidity ► release of compulsory reserve of liquid fuels (PLN +23 million) and consequently lower purchases of fuel and improved financial liquidity

12

Filip Kuropatwa:

Segment diesla i bio, czyli największa kontrybucja do wyniku całości firmy. Tak jak już wcześniej mówiłem, zmienność na rynku, wejście rynku ukraińskiego, a co za tym idzie 2. punkt na tym slajdzie – logistyka i potrzeba posiadania tej logistyki w tej chwili. Dokładnie widać na rynku, kto miał jaką pozycję i jak szybko mógł zareagować. Mam tu na myśli dostępność do terminali, do logistyki kolejowej, do know-how, do zespołów handlowych. Stąd też nasze szybkie decyzje i szybkie reakcje, związane i z logistyką kolejową, z terminalami. Widać jak pozycja logistyczna jest ważna, szczególnie w takich sytuacjach, gdy rynek nagle wypada z jakiegoś uśpienia albo bardzo mocnego poukładania. Dlatego nasze działania są w tym kierunku skierowane. Dzięki tej logistyce i dzięki tym zmianom i kompetencjom jesteśmy w stanie być ważnym graczem, jeśli chodzi o eksport paliw z Polski do Ukrainy.

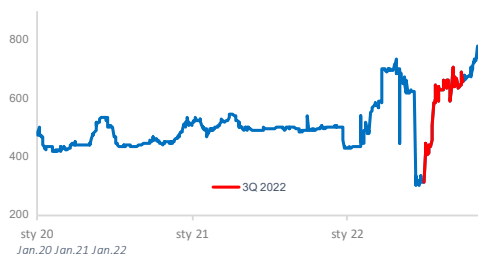
Rynek biopaliw w Polsce też w tym roku upływa pod znakiem braków logistycznych, szczególnie kolejowych. Jeśli nawet logistyka była w tym momencie poukładana to zatory na torach kolejowych, które powoduje sytuacja w Ukrainie, przyczyniają się do zmniejszenia rotacji wagonów kolejowych.

Następnym atutem, aktywem, które mamy, obok logistyki, jest płynność. Reorganizacja Grupy nam tę płynność dodatkowo poprawiła. Szacujemy, że około 180 milionów dodatkowych środków nie musieliśmy pożyczać na rynku. Było to efektem sprzedaży zapasu obowiązkowego. Przyniósł on 23 miliony złotych dodatkowej EBITDA.



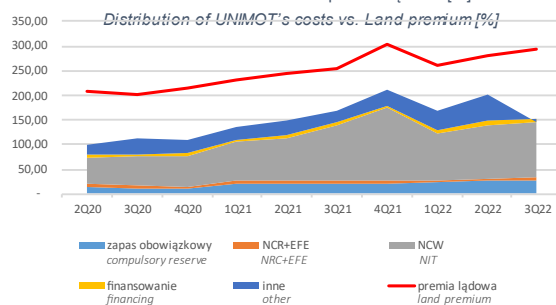
PREMIA ŁĄDOWA I ZMIANA KOSZTÓW UNIMOT LAND PREMIUM AND CHANGE OF UNIMOT'S COSTS

Szacunkowa premia łądowa oleju napędowego [zł/m]
Estimated land premium of diesel [PLN/m³]



- Baza do ceny spot ON blend (93% diesel i 7% biopaliwo)
Base to spot price of diesel blend (93% diesel and 7% biofuel)
- Nie uwzględnia opustów stosowanych przez koncerny (różne poziomy w zależności od klienta oraz regionu)
Does not take into account discounts applied by corporations (different levels depending on the customer and the region)

Rozkład kosztów UNIMOT vs. premia łądowa [%]
Distribution of UNIMOT's costs vs. Land premium [%]



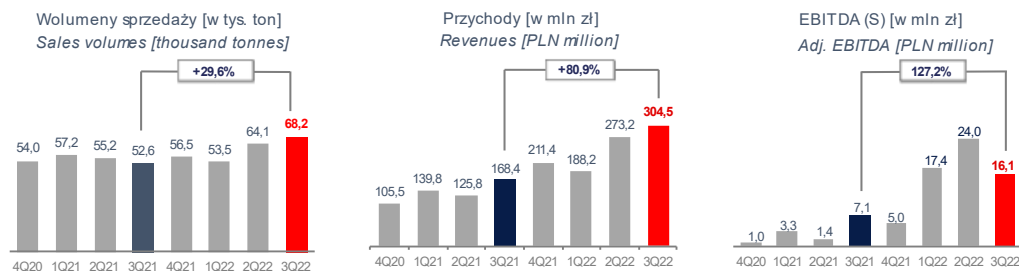
- Łączne kwartalne koszty 2Q20=100; premia łądowa vs. cena diesla bez biopaliw
Total quarterly costs Q3 2020=100; land premium vs. Diesel price excluding bio-fuels
- Koszty wykonania NCW są zależne od poziomów NCW i blendingu danym kwartale oraz od spreadu pomiędzy ceną ON a biopaliwem
The costs of bio obligation depend on the levels of bio obligation and blending in a given quarter and the spread between the diesel price and biofuel
- Koszty zapasu obowiązkowego są „rozkładane” na sprzedawane wolumeny
Cost of compulsory reserve are „spread” over the volumes sold

13

Filip Kuropatwa:

Jeśli chodzi o poziomy premii łądowej, to jesteśmy z niej zadowoleni. Oczywiście jest cały czas dyskusja, do którego produktu liczyć premię. Czy do produktu czysto rosyjskiego, czy do miksu, który na polskim rynku panuje, czy do produktu nierosyjskiego, który zaraz będzie jedynym na naszym rynku.

SEGMENT LPG LPG SEGMENT



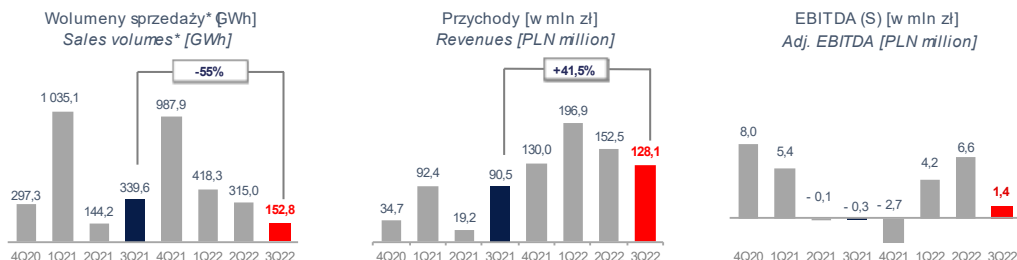
- Logistyka ► coraz większe wyzwania związane ze stopniową zmianą strumienia zakupowego, wydłużenie przejazdów (priorytet dla węgla w wagonach do przewozu LPG)
Logistics ► growing challenges related to gradual change of purchase stream, lengthening of transit (priority for coal), lack of wagons transporting LPG
- Koszty ► duże wzrosty cen frachtów kolejowych w Polsce i Europie
Costs ► large increases in rail freight prices in Poland and Europe
- Popyt ► duże zapotrzebowanie ze strony klientów ukraińskich
Demand ► strong demand from Ukrainian customers

14

Filip Kuropatwa:

Na rynku LPG tak samo, jak na rynku diesla i biopaliw. Problemy logistyczne, problemy związane z rotacją wagonów i tym, co się dzieje na torach. Toczą się dyskusje na temat sankcji na LPG. Prawdopodobieństwo ich wprowadzenia w przyszłym roku pewnie spadło w ostatnim czasie, ale zobaczymy, jak to będzie. Cały czas podkreślamy, że dywersyfikujemy dostawy. Stąd też dobre wyniki w tym roku i zdobyte doświadczenie w tej dziedzinie. Notujemy popyt ze strony Ukrainy. Marża jednostkowa jest bardzo wysoka w tej chwili, ale to właśnie wiąże się z tymi perturbacjami logistycznymi.

SEGMENT GAZ ZIEMNY NATURAL GAS SEGMENT



- Sytuacja rynkowa ► utrzymujące się wysokie ceny LNG na światowych rynkach, wstrzymanie dostaw do Europy gazociągami Nord Stream 1 oraz Nord Stream 2
Market situation ► persistently high prices of LNG on global markets, discontinuation of supplies to Europe via Nord Stream 1 and Nord Stream 2
- Cena gazu ► duże wahania cen gazu od 740 zł/MWh do 1 680 zł/MWh
Gas price ► large fluctuations in gas prices from 740 PLN/MWh to 1 680 PLN/MWh
- Sprzedaż ► brak przewidywalności, co do dostępności gazu ziemnego w Europie powodujący niepokój u odbiorców
Sales ► lack of predictability as to availability of natural gas in Europe causing distress to customers

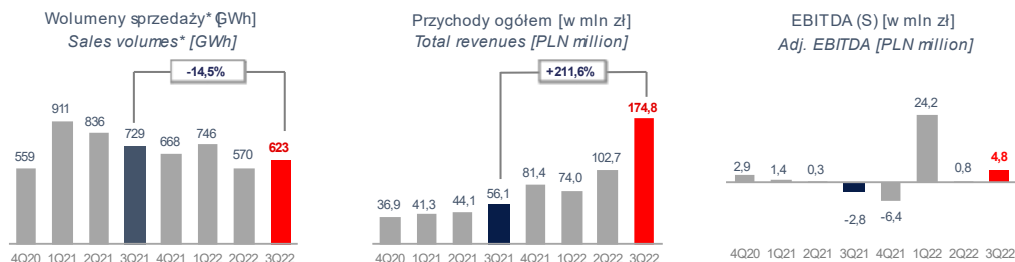
* na segment składa się przede wszystkim działalność spółek gazowych (UNIMOT System i Blue LNG) oraz hurtowy handel gazem w UNIMOT S.A.
* The segment comprises primarily the activity of gas companies (UNIMOT System and Blue LNG) and wholesale gas trading at UNIMOT S.A.

15

Filip Kuropatwa:

Wyniki w segmencie gaz ziemny są bardzo dobre. Trochę niższe niż w drugim kwartale, ale ten rynek się bardziej ustabilizował. Wzrostowy rynek gazu ziemnego w drugim kwartale w połączeniu ze specyfiką polegającą na opóźnieniu sprzedaży versus kupno spowodował wypracowanie wyjątkowo wysokich wyników. Pojawiły się okazje, z których korzystamy, czyli biznes magazynowy i arbitraż między cenami w momencie, w którym jest ciepło, a cenami, w którym te przewidywania są inne. Ten zacytn dobrych wyników w czwartym kwartale już został zrobiony i patrzymy z optymizmem na czwarty kwartał, stąd też cały rok zespołu gazowego w naszej ocenie będzie bardzo dobry i o wiele lepszy niż w zeszłym roku.

SEGMENT ENERGIA ELEKTRYCZNA ELECTRICITY SEGMENT



- Sytuacja rynkowa ► duża zmienność cen energii spowodowana utrzymującymi się na wysokich poziomach cen węgla i gazu oraz duża niepewność dostaw t surowców na rynki europejskie
Market situation ► high volatility of electricity prices driven by persistently high prices of coal and gas, as well as high uncertainty of the commodities supplies to European markets
- PV ► negatywna zmiana w wycenie kontraktów PV związana ze stale rosnącą liczbą instalacji PV na rynku
PV ► negative change in pricing of PV contracts driven by constantly growing number of PV installations on the market

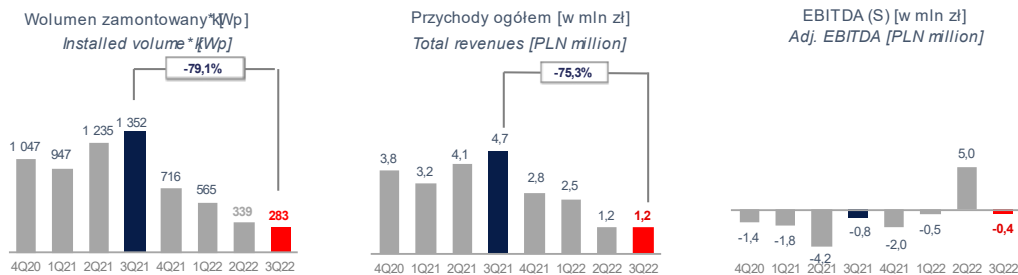
* na segment składa się sprzedaż energii elektrycznej do klienta końcowego (UNIMOT Energia i Gaz) oraz hurtowy handel energią elektryczną (Tradea)
 * The segment comprises electricity sales to final customers (UNIMOT Energia i Gaz) and wholesale electricity trading (Tradea)

16

Filip Kuropatwa:

Jeśli chodzi o rynek energii elektrycznej, ta sytuacja jest też zmienna. Wyniki są stabilne i dobre. Jeśli chodzi o sytuację legislacyjną, to prezes już wspominał rano o ustawie, która weszła w życie i wokół której jest bardzo duża dyskusja na rynku w Polsce. Jest dużo niepewności związanych z tą ustawą i w naszej ocenie potrzebna jest jej nowelizacja. Sygnalizujemy, że to może wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe. Jesteśmy cały czas na etapie analizowania tej ustawy i przechodzenia przez interpretację.

SEGMENT FOTOWOLTAIKA PHOTOVOLTAICS



- Otoczenie rynkowe ► wzrost zainteresowania w związku z wysokimi cenami energii elektrycznej
Market environment ► growing interest driven by high electricity prices
- Oferta ► rozpoczęcie współpracy z amerykańskim producentem paneli firmą First Solar
Offer ► commencing the cooperation with the American producer of panels First Solar
- Realizacja projektów ► umowy na realizację wielkoskalowych projektów (powyżej 50kWp) na poziomie 3MWp
Carrying out projects ► contracts for largescale projects (over 50kWp) at the level of 3 MWp

* na segment składa się montaż paneli fotowoltaicznych, produkcja paneli oraz development farm fotowoltaicznych (w wynikach obecnie głównie montaż paneli)

* The segment comprises assembly of photovoltaic panels, production of panels and development of photovoltaic farms (current ly primarily panel assembly in the results)

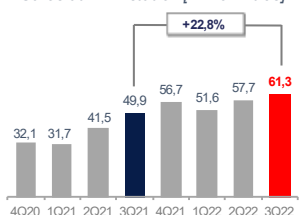
17

Filip Kuropatwa:

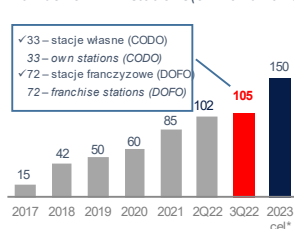
Jeśli chodzi o segment fotowoltaiczny, tak jak to już sygnalizowałem, ofertę powiększyliśmy o gamę produktów z USA. Mieliśmy sygnały od klientów, że potrzebują dywersyfikacji źródeł pochodzenia paneli, między innymi z uwagi na korporacyjne decyzje. Dlatego też mając amerykańskie kontakty rozszerzyliśmy gamę produktów i ta sprzedaż się zaczyna. Prowadzimy realizację projektów, montaż paneli, zespół wygrywa przetargi. Wyniki na razie oscylują wokół zera, poza tymi 5 milionami złotych, które są związane ze sprzedażą projektu. Patrzymy z optymizmem już na przyszły rok.

SEGMENT STACJE PALIW PETROL STATIONS SEGMENT

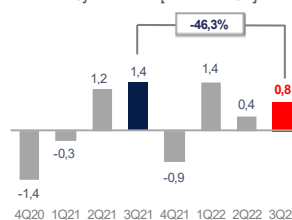
Sprzedaż na stacjach AVIA [w mln litrów]
Sales at AVIA station [million litres]



Liczba stacji AVIA (stacje własne i franczyza)
Number of AVIA stations (own and franchise)



EBITDA (S) [w mln zł]
Adj. EBITDA [PLN million]



- Polityka cenowa rodzimych koncernów ► wysoka zmienność marż detalicznych
Pricing policy of domestic concern ► high fluctuation of retail margins
- Sprzedaż ► ponad 60 mln litrów w samym 3Q22
Sales ► over 60 million litres in Q3 2022 alone
- Koszty ► wyższe ze względu na koszty energii elektrycznej i uruchamiania nowych obiektów
Costs ► higher due to costs of electricity and launch of new facilities
- Stacje franczyzowe w Ukrainie ► częściowe wstrzymanie działalności, zawieszenie pobierania opłat franczyzowych, wstrzymanie odbiorów olejów silnikowych
Franchise stations in Ukraine ► partial discontinuation of activity, suspension of franchise fees, suspension of engine oil collections

* Zweryfikowany cel strategiczny
* Verified strategic goal

18

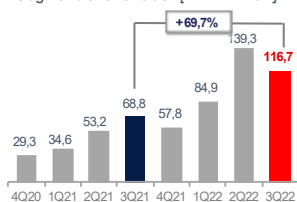
Filip Kuropatwa:

Segment stacji paliw. Żyliśmy w trzecim kwartale z dodatkowymi promocjami w sieciach detalicznych, do których wszyscy się dostosowywali, do pewnego stopnia łącznie z nami. Dbamy o to, aby w naszej sieci stacji AVIA mieć atrakcyjną cenę i żeby ona była niższa od konkurencji. To jest jeden z czynników, dzięki którym zwiększamy wolumen sprzedaży paliw. W trzecim kwartale mieliśmy 105 stacji podłączonych, działających. Na 2023 rok założony cel 150 stacji jest w naszym zasięgu. Co jest wyzwaniem? Wyzwaniem dla nas jest wzrost kosztów utrzymania stacji, rebrandingu stacji, zakupu lub otwarcia nowej stacji.

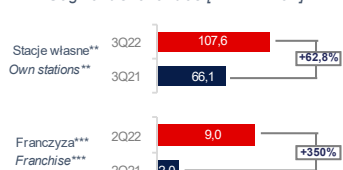


SEGMENT STACJE PALIW – DODATKOWE INFORMACJE PETROL STATIONS SEGMENT – ADDITIONAL INFORMATION

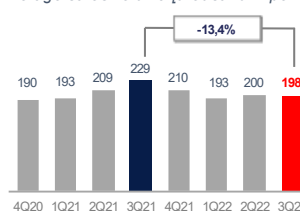
Przychody segmentu* [w mln zł]
Segment's revenues* [PLN million]



Przychody segmentu [w mln zł]
Segment's revenues [PLN million]



Średni wolumen sprzedaży [tys. l/mies. na stację]
Average sales volume [thousand rth. per station]



- Rozwój sieci ► otwarcie 3 stacji w 3Q22
Chain development ► opening 3 new stations in Q3 2022
- Dodatkowe przychody ► uruchamianie marketów SPAR Express na stacjach AVIA (25 sklepów na koniec 3Q2022)
Additional revenue ► launch of SPAR Express shops at AVIA stations (25 shops at the end of Q3 2022)
- Program oszczędnościowy ► instalacje fotowoltaiczne przy stacjach paliw AVIA zarządzanych przez Grupę UNIMOT (obecnie 5)
Economical scheme ► photovoltaic installations at AVIA petrol stations managed by the UNIMOT Group (currently 5)
- Inwestycje skumulowane ► 18,3 mln zł poniesiony CAPEX na rozwój sieci AVIA od 2017 r.
Cumulative investments ► PLN 18,3m CAPEX incurred for development of the AVIA chain since 2017

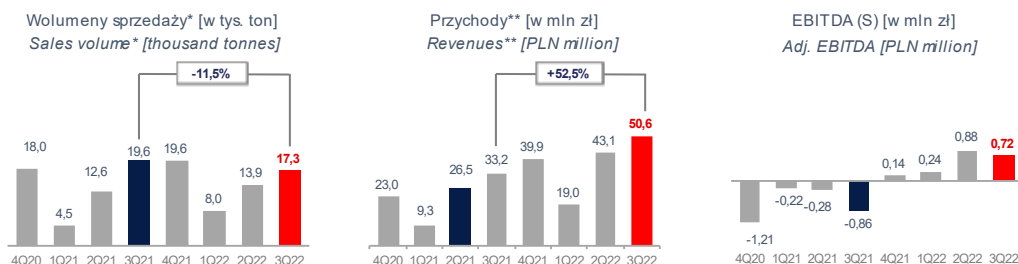
* od 1Q2021 Grupa zmodyfikowała rozliczenie marży pomiędzy stacjami własnymi a hurtem mając na uwadze uwarunkowania rynkowe (bardziej rynkowe podejście); ** łącznie z przychodami z tytułu sprzedaży paliw; *** bez przychodów z tytułu sprzedaży paliw (księgowane w segmencie ON+BIO)
* since Q1 2021, the Group has modified margin settlements between own stations and wholesale, considering logistic circumstances (a more market-oriented approach); ** including revenues from the sale of fuels; *** excluding revenues from the sale of fuels (recognised in the Diesel+ BIO segment)

Filip Kuropatwa:

Widzimy lekki spadek wolumenu sprzedaży na jedną stację. To jest związane z tymi promocjami w trzecim kwartale, które były na rynku. Jesteśmy zadowoleni z tego, co się w tej chwili dzieje i ten wolumen jest budowany cały czas. Rozwijamy usługi pozapaliwowe. Bardzo jesteśmy zadowoleni ze współpracy z operatorem marketów SPAR w Polsce. Mamy już 25 sklepów w naszej sieci AVIA. Zdobywamy know-how od tamtej strony, a dla SPAR to jest dodatkowy rynek zbytu. Ceny energii są dość wysokie, więc rozpoczęliśmy program inwestycyjny na naszych stacjach i stawiamy na nich panele fotowoltaiczne.



SEGMENT POZOSTAŁE PRODUKTY ROPOPOCHODNE OTHER PETROLEUM PRODUCTS SEGMENT



- Bitumeny ► wzrost sprzedaży bitumenów jako efekt zwiększonego popytu na asfalty po pandemii
Bitumen ► increased bitumen sales driven by stronger demand for bitumen after the pandemic
- Oleje ► spadek sprzedaży olejów (lockdowny w Chinach oraz zaprzestanie współpracy z klientami rosyjskimi)
Engine oils ► drop in engine oil sales (lockdowns in China and discontinuation of cooperation with Russian customers)

* Bez wolumenów ropy naftowej; ** Przychody od odbiorców zewnętrznych

* Excluding petroleum volumes; ** Revenues from external customers

20

Filip Kuropatwa:

Jeśli chodzi o pozostałe produkty ropopochodne, to dominuje w nim biznes bitumenowy. To jest biznes, któremu się uważnie przyglądamy, z uwagi na to, że w przyszłym roku będziemy znaczącym graczem na rynku polskim, dzięki przejęciu biznesu LOTOS Terminale. Rynek wygląda zachęcająco. Widać dobry popyt, ale też potencjalne ryzyko ograniczenia wydatków przez samorządy, z budżetu centralnego na remonty lub budowę nowych dróg. Na razie nikt w tym kierunku nie idzie. Stymulacja gospodarki przez tego typu inwestycje jest zawsze bardzo atrakcyjna i od lat stosowana na całym świecie. Stąd też widzimy dość dobry popyt i wszyscy uczestnicy rynku spodziewają się w przyszłym roku też dobrego popytu. W związku z wysokimi marżami rafineryjnymi i crackami podaż produktu może być wyzwaniem. Patrzymy z optymizmem na przyszły rok, szczególnie w kontekście przejęcia LOTOS Terminale i biznesu bituminowego. Brak produktu i zdrowy popyt nieubłaganie prowadzą do wzrostów marż jednostkowych. Pod presją jest cały czas rynek olejów silnikowych. Współpraca między UNIMOT i zespołem, który jest ulokowany w Chinach jest uzależniona od lockdownów w tym kraju.

OUTLOOK NA KOLEJNE KWARTAŁY OUTLOOK FOR FUTURE QUARTERS

PALIWA PLYNNE I BIOPALIWA LIQUID FUELS AND BIO -FUELS

- + Zmiana struktury dostaw paliw związku z wojną w Ukrainie (obecnie Grupa efektywnie wykorzystuje tę sytuację)
Change in fuel supply structure due to the war in Ukraine (the Group is now making effective use of this situation)
- + Zwiększenie możliwości logistycznych przez zakup cystem kolejowych
Improved logistics capacity by purchase of rail tankers
- Potencjalne ryzyka związane z ograniczeniem popytu na biokomponenty wynikające z wysokich cen oraz z wyzwaniami logistycznymi
Potential risks associated with reduced demand for biocomponents driven by high prices and logistical challenges

GAZ LPG LPG

- + Wysokie marże jednostkowe wynikające z ograniczonej dostępności towaru
High unit margins driven by limited commodity availability
- Aktywne dalsze poszukiwanie alternatywnych źródeł dostaw z Zachodu przy trudnej sytuacji importowej na Wschodzie
Active continuation to seek alternative sources of supply from the West with the difficult import situation in the East
- Wyzwania związane z logistyką oraz dostępnością towaru
Challenges related to logistics and availability of product

STACJE AVIA AVIA STATIONS

- + Dołączenie kolejnych stacji paliw do sieci AVIA i dalsze wdrażanie konceptu Eat&Go na stacjach
Connecting more petrol stations to the AVIA chain and further implementation of the Eat&Go concept at stations
- + Rozwój współpracy z siecią SPAR i wdrażanie konceptów na kolejnych stacjach
Development of cooperation with the SPAR network and implementation of concepts at further stations
- Wyzwanie związane z dalszym silnym wzrostem cen materiałów budowlanych, mediów i kosztów pracy
Challenge of continued strong price increases in building materials, utilities and labour costs

ENERGIA ELECTRICITY

- Ewentualne ograniczenie wyników finansowych w związku z nowymi regulacjami prawnymi
Potential limitation of financial results in connection with new regulations

FOTOWOLTAIKA PHOTOVOLTAICS

- + Powiększenie portfela projektów do realizacji w segmencie instalacji pow. 50kWp
Increasing the portfolio of projects to be implemented in the installation segment over 50kWp
- + Poszerzenie oferty produktowej o panele fotowoltaiczne produkcji Amerykańskiej
Expanding the product offer with photovoltaic panels produced in the USA

GAZ ZIEMNY NATURAL GAS

- + Rozbudowa sieci dystrybucyjnej na obszarze objętym koncesją
Expansion of the distribution network in the concession area
- + Wejście w obszarbiometanu
Entering the area of biomethane

OLEJE, ASFALTY OILS, BITUMEN

- + Spodziewany solidny popyt na asfalty
Expected solid demand for bitumen
- Negatywne perspektywy dla biznesu olejów silnikowych w Chinach- duża konkurencja, wysokie koszty frachtów, rosnące koszty dystrybucji, powrót pandemii
Negative outlook for engine oils business in China - high competition, high freight costs, rising distribution costs, return of pandemic

22

Filip Kuropatwa:

Perspektywy na kolejne kwartały. Jeśli chodzi o czwarty kwartał, popatrzymy na rynek optymistycznie. W przypadku oleju napędowego i biopaliw, tu się dużo nie zmienia, cały czas ten rynek jest dość dobry. Patrzymy oczywiście ostrożnie na konsumpcję, bo to jest taka lampka alarmowa, która nam się gdzieś świeci. Nie mamy jeszcze danych za październik, ale ten trzeci kwartał, podlegał lekko spadkowi, jeśli chodzi o konsumpcję paliw w Polsce. Oczywiście rynek ukraiński jest po drugiej stronie. My wchodzimy w tej chwili w niższy sezon na Ukrainie. Tam jest o wiele większa sezonowość, jeśli chodzi o dostawy, szczególnie diesla. Stąd też ograniczenie biznesu ukraińskiego w miesiącach zimowych będzie większe. Jeśli chodzi o polski rynek, to widzimy, że czwarty kwartał będzie bardzo dobry. Co będzie w następnych kwartałach? Widzimy pewne ryzyka. Wysokość konsumpcji. Wiemy też, że są plany powrotu do wyższego VATu, który wpłynie negatywnie na ceny paliw, a to nieubłagane będzie musiało wpływać na konsumpcję. Patrzymy oczywiście też na spowolnienie w gospodarce. Natomiast inwestycje w logistykę znowu pozwalają nam patrzeć z większym optymizmem na przyszły rok. Analizujemy skutki rynkowe fuzji Orlenu i Lotosu.

Sytuacja na rynku gazu LPG będzie uptywała pod znakiem ewentualnych sankcji, to jest - czy one wejdą w życie czy ich nie będzie. Są wyzwania, problemy logistyczne, których efektem są dość wysokie marże jednostkowe. Zobaczymy, jak będzie. To naprawdę bardzo ciężko jest prognozować, póki co to wygląda dobrze. Rynek LPG też nie będzie oderwany od tego, co się będzie działo w konsumpcji. Jest to produkt tańszy, czyli przy wysokich cenach benzyny i oleju napędowego popyt może przenosić się w kierunku rynku LPG, pod warunkiem że będzie wystarczająca ilość tego produktu.

Jeśli chodzi o stacje AVIA, to widzimy cały czas intensywny rozwój sieci i coraz większą rozpoznawalność marki. Coraz więcej klientów dysponuje czy spotyka się z informacją na rynku, że dobrze być w sieci AVIA. Oczywiście patrzemy ostrożnie na ten rozwój, kładziemy duży nacisk na jakość, na stopę zwrotu inwestycji. Tak jak mówiłem, rozwijamy pozapaliwową sprzedaż na stacjach AVIA. Widzimy dużą synergię ze współpracy ze SPAR i ten concept będzie kontynuować. O wzroście cen materiałów budowlanych już mówiłem.

Z segmentem energia elektryczna związane jest ryzyko regulacyjne, o którym już mówiłem. Na pewno jest zagrożeniem i to rzuca cień na przyszłość, jak te wyniki w przyszłym roku będą wyglądały. Ale nadal rynek będzie istniał i nasza działalność na tym rynku też.

W przypadku fotowoltaiki powiększamy cały czas zakres naszej działalności. Powoli osiągamy efekt skali, mamy doświadczony zespół nakierowany na montaż bardziej profesjonalnych instalacji, poszerzamy gamę produktów. Wszystko to powoduje, że przyszły rok widzimy optymistycznie. Ten biznes powinien przynosić kontrybucję już dodatnią.

Gaz ziemny - widzimy okazje rynkowe, jeśli chodzi o tradingi w tym biznesie. Pod presją jest zespół sprzedaży i dystrybucji gazu, w związku z tym, że część klientów jednak szuka alternatyw w innych paliwach.

Jeśli chodzi o oleje silnikowe, to obserwujemy dużą presję, bo ten biznes jest związany z częścią ukraińską i chińską. Poszukujemy nowych rynków.

Przyszły rok oceniamy pozytywnie w zakresie biznesu bitumenowego. Tak jak już mówiłem, liczymy na szerszą skalę działania.

Sesja pytań i odpowiedzi

Pytanie:

Dzień dobry. Super, gratuluję wyników rekordowych. Ja mam dużo pytań, natomiast, tak chciałbym na początku skupić się na tej logistyce. Po pierwsze, na tych cysternach, które kupujecie i na tym Olavionie, czyli tak jakby właściwie bardzo podobne pytania dotyczące tych dwóch rzeczy, czyli po pierwsze, jeżeli chodzi o cysterny, jak patrzę sobie na przepływy pieniężne w tym roku, jak na razie w trzech kwartałach był CAPEX 33 miliony. Ile w tym jest tych cystern, ile będzie jeszcze w tym roku, ile będzie w przyszłym roku? Bo rozumiem, że to jest rozłożone do marca. Jakiego typu oszczędności można oczekiwać z tytułu posiadania tych aktywów i bardzo podobne właśnie pytanie co do Olavionu, kiedy należy oczekiwać przejęcia tych aktywów, mniej więcej kwoty, bo to rozumiem, że jest wciąż kwota negocjowana, ale mniej więcej, jakie ta spółka robiła historycznie wyniki, jakich oszczędności

oczekujecie? Czyli takie bardzo szerokie pytanie, ale to jest nowa działka, która na pewno będzie miała duży wpływ na wyniki i zacznę od tego.

Odpowiedź:

Filip Kuropatwa: Ja odpowiem w zakresie cystern. Nakłady inwestycyjne na zakup cystern rozkładają się równomiernie w czasie i będą rozpoznawane do końca lutego przyszłego roku. Kwartalnie wynoszą ponad 20 milionów zł. W trzecim kwartale odebraliśmy już część cystern, stąd też 20 parę milionów w tym wzroście CAPEX. Planujemy cysterny sfinansować leasingiem, trwają rozmowy z bankami.

Robert Brzozowski: Zarówno w przypadku wagonów, jak i Olavionu mowa jest tu o możliwościach logistycznych, czyli zabezpieczeniu w przypadku wagonów, przewozów, jak i też zabezpieczeniu możliwości przewozu tych wagonów, to jest po prostu kolej. W lutym tego roku, przed rozpoczęciem konfliktu w Ukrainie, dysponowaliśmy 180 wagonami, które w porcie w Gdyni ładowały się raz dziennie. Ze względu na obciążenie na liniach kolejowych, ilość ładunków, która się pojawiła na kolei, czy to związana z Ukrainą, czy związana z węglem, co jest ogólnie wszystkim znane w Polsce, rotacja wagonów spadła dramatycznie, aby w sierpniu osiągnąć rotacje 0,65, czyli te same 6 wahadeł nagle robiło nam załadunek na 0,65 dnia. Co to oznacza dla wyniku? Podaż była. Gdybyśmy zwiększyli i udało nam się utrzymać te przewozy, które mieliśmy w lutym, to dział paliwowy na pewno by mógł zwiększyć o połowę wyniki. W związku z tym, po co zabezpieczamy te środki? Otóż po to, żeby utrzymać albo i zwiększać możliwości przewozowe, żebyśmy mogli więcej tego paliwa sprzedać albo przynajmniej utrzymać ilości te, które w tej chwili realizujemy przy spadku rotacji wagonów.

Olavion jest znanym nam partnerem. Od kilku lat współpracujemy z nimi. Ich efektywność przewozowa jest najlepsza. Jeśli ktoś jedzie w jeden punkt w 3 dni, a inny przewoźnik, mimo że tańszy, jedzie w 6 dni, to my wybieramy nie zawsze najtańszego, ale tego, kto najszybciej jeździ. Dzięki temu osiągamy największą skuteczność i wiele możemy sprzedawać. Olavion jest dobrym przykładem, że jest to spółka z najlepszą efektywnością przewozową, czyli najszybciej będziemy uzyskiwać rotacje. Cały przyszły rok, będzie to walka o uzyskanie jak największej efektywności logistycznej, co przełoży się na sprzedaż.

Zakupy są konsekwentnym i skutecznym zabezpieczeniem całego łańcucha dostaw. To się wpisuje w naszą strategię. Mamy Dębogórze, porty, terminale. Kolej była brakującym elementem.

Pytanie:

A czy jesteście w stanie powiedzieć, jakiego rzędu CAPEX czy wydatek jest związany z Olavionem?

Odpowiedź:

Adam Sikorski: Uśredniliśmy EBITDA między 2 a 3 mln złotych i zastosowaliśmy mnożnik.

Pytanie:

I jeszcze wracając do cystern. Około 20 milionów zł CAPEX-u już ponieśliście i te resztę powiedzmy 50 parę, to będzie w kolejnych kwartałach – IV, I.

Odpowiedź:

Adam Sikorski: 3 razy po 20 parę milionów zł i będziemy to refinansować bez wkładu własnego.

Pytanie:

Ja mam też kilka pytań. Pierwsze – jaki jest rząd wielkości negatywnego scenariusza, wpływu ustawy o maksymalnych cenach energii dla spółki? Czy to mówimy bardziej o impakcie rzędu kilku milionów złotych, czy może kilkunastu, kilkudziesięciu na przyszły rok?

Odpowiedź:

Adam Sikorski: Liczymy to cały czas. Na dzisiaj rano wydaje się, że nie będzie to więcej niż 10 milionów zł. A może będzie mniej.

Filip Kuropatwa: Jest potężne pole do interpretacji tych przepisów.

Pytanie:

Czy przy dzisiejszym makro, przy dzisiejszej sytuacji rynkowej, założenie, że zakup wagonów zwróci się w ciągu kilku kwartałów, łącznie z tą sprzedażą, która może być zrealizowana. Czy to jest rozsądne założenie, czy zbyt optymistyczne?

Odpowiedź:

Robert Brzozowski: Ja myślę, że rozsądne, patrząc na marże przynoszone przez dział paliw. Podchodzimy do wagonów nie tylko w aspekcie inwestycyjnym i zwrotu, tak jak to robią przewoźnicy, lecz bierzemy pod uwagę, ile te wagony pozwolą nam zwiększyć sprzedaż i zwiększyć marżowość. W związku z tym mamy od razu inny zwrot z inwestycji.

Pytanie:

Ja miałem większy apetyt na zobaczenie większego spadku długu netto przy takich wynikach w trzecim kwartale. To już Państwo częściowo to omawiali. Ale jak zobaczymy w cashflow, widzimy tam stratę na instrumentach pochodnych rzędu 130 milionów zł. Też wzrost należności. Jak państwo patrzą na IV kwartał – czy ten zakup towaru ze statku, czy on rzeczywiście może istotnie obniżyć ten dług netto w IV kwartale vs w III?

Odpowiedź:

Filip Kuropatwa: To jest bardzo trudno prognozowalne, bo my staramy się wykorzystać środki, które mamy, nie trzymając gotówki, tylko reagując tradingowo na rynku. Tak jak mówiliśmy, w tej chwili rynek jest bardzo atrakcyjny, dla tych, którzy posiadają wszystkie czynniki, które pozwalają ten handel przeprowadzić. Bardzo trudna jest ocena, jeśli chodzi o cashflow czy dług, w jednym wybranym punkcie, takim snapshotcie. Akurat na koniec III kwartału zapłaciliśmy za statek, który się nie pojawił po stronie zapasowej. Wartość statku to między 150-170 milionów zł. Stąd też ruchy na długu są dość duże. Mamy komfortową sytuację, jeśli chodzi o płynność w tej chwili. Jak dokładnie my będziemy wyglądali na koniec roku, to jest bardzo trudno powiedzieć. Czy będzie się nam opłacało budować większe zapasy pod koniec roku, w związku z powrotem wyższej stawki VAT, teraz jeszcze nie wiem. Styczeń też będzie dość ciekawym miesiącem, jeśli chodzi o zachowanie rynkowe, gdzie wszyscy będą wiedzieli, że to są ostatnie dni rosyjskich produktów naftowych na rynkach europejskich. Zobaczymy, jak to będzie. Bardzo ciężko jest w tej chwili prognozować.

Adam Sikorski: Może, żeby pana trochę uspokoić. My patrzymy na cashflow, przy czym, on the top jest maksymalizowanie marży. Musimy pamiętać, że mamy okienka wyładowcze, nie możemy wyładować statku wcześniej, dzień później. Więc do tego musimy się dostosować.

Pytanie:

Czy można oczekiwać dywidendy za 2022 rok? Jeśli tak, to w jakiej wysokości?

Odpowiedź:

Adam Sikorski: Polityka dywidendowa jest jasna od wielu lat. 30 procent zysku przeznaczamy na dywidendę. Musieliśmy ze względu na kowenanty bankowe, wstrzymać ją w 2022 roku, ze względu na inwestycje w aktywa LOTOS Terminale. Za 2022 rok planujemy wypłatę 30 procent dywidendy. Nie będziemy wracać do dywidendy z 2021 roku.

Pytanie:

Jak przebiega proces przejmowania aktywów LOTOS Terminale?

Odpowiedź:

Adam Sikorski: Zgodnie z harmonogramem. Liczymy, że do końca roku uda nam się zamknąć tę transakcję. Jest jeszcze kwestia zezwoleń, czekamy na niektóre dokumenty, nie mamy na to wpływu, ale na razie nie widzimy zagrożenia. Może być tak, że w Sylwestra będziemy mocno pracować.

Pytanie:

Jeszcze chciałem się dopytać o gaz. Rozumiem, że można oczekiwać dosyć dobrych wyników w IV kwartale czy I kwartale.

Odpowiedź:

Adam Sikorski: IV kwartał jest bardzo mocny, jeżeli chodzi o gaz.

Filip Kuropatwa: Natomiast jeśli chodzi o I kwartał to jesteśmy ostrożni. Bierzymy pod uwagę ryzyko cashflow i przewidywane zamknięcie transakcji przejęcia LOTOS Terminale. Stąd też nasza aktywność kończy się gdzieś w IV kwartale, jeśli chodzi o pozycję. Tak, IV kwartał, póki co patrzymy na to co jest zawarte, jak ten rynek wygląda, jakie są spready, to wygląda bardzo dobrze.

Pytanie:

Miałem parę pytań a propos należności handlowych. Przyznam, że miałem apetyt na troszkę większe obniżenie zadłużenia, ale rozumiem, że po prostu to może nastąpić w IV kwartale, przy normalizacji należności handlowych – to rozumiem potwierdzenie?

Odpowiedź:

Filip Kuropatwa: Na rynku działalibyśmy nieefektywnie, gdybyśmy z wolnymi liniami kredytowymi czy z wolną gotówką siedzieli i patrzyli na ten rynek beczynnie. Należności handlowe, takie klasyczne należności handlowe od klientów krajowych są cały czas monitorowane, nieco rosną, ale niedużo. Na zadłużenie na koniec września wpłynęła zaliczka na poczet statku, o czym już mówiłem. Pojawiły się też różnego rodzaju kaucje związane są z zabezpieczeniami, szczególnie u kontrahentów.

Pytanie:

Jeszcze pytanie o IV kwartał. Segment ON i bio. Jak patrzę na swoje wyliczenia premii lądowych i zresztą wy to potwierdzenie w swoim wykresie, to w IV kwartale marże na samym dieslu powinny być co najmniej tak dobre jak wcześniej, jak nie lepsze. Gorzej jest z bio, ale pojawia się pytanie – czy

wolumen będzie porównywalny? Jeżeli w III kwartale segment zrobi 122 milionów zł, gdzie powiedzmy 22 milionów zł to był one off, to powinniśmy chyba celować w EBITDĘ może nie 100 milionów zł, ale ona nie powinna być chyba daleka od 100. Nie wiem, 80-90 milionów zł przy tej marżowości, którą widzę, o ile wolumen nie spadnie, więc takie bardzo pytanie rozbudowane.

Odpowiedź:

Filip Kuropatwa: Pan pyta nas o dość precyzyjne prognozy. A rynek jest bardzo zmienny. Oceniamy to. Wolumenowo nie widzimy zagrożeń.

Robert Brzozowski: Popyt jest bardzo mocny. Podaż jest bardzo dobra. Korzystamy z dostępności diesla, którego spready się pogłębiają. Dział bio nie zauważa jakichś dużych zmian. Nasz zespół tradingowy wykazał się nadzwyczajnymi zdolnościami. W związku z tym patrzymy optymistycznie na IV kwartał.

Adam Sikorski: Trochę Ukraina jest słabsza, jeżeli chodzi o marżowość.

Robert Brzozowski: Ale nadrabiamy polskim obrotem. W III kwartale bardzo mocno była Ukraina i spadek był w Polsce. Wracamy do kwestii wagonów. Gdybyśmy mieli więcej wagonów, to by był jeden i drugi rynek zadowolony.

Pytanie:

Emisja akcji – czy coś nowego w tym momencie?

Odpowiedź:

Adam Sikorski: Nie planujemy. Nie ma nic takiego, co by mogło dzisiaj uzasadniać emisję akcji.



Przydatne linki / Useful links

- ▶ [Strategia Grupy UNIMOT](#)
- ▶ [Raport ESG](#)
- ▶ [Dane finansowe](#)
- ▶ [Przejęcie aktywów Lotos Terminale S.A.](#)

RELACJE INWESTORSKIE
UNIMOT S.A.
gieluda@unimot.pl

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez Unimot S.A. („Spółka”) na potrzeby jej akcjonariuszy, analityków oraz innych kontrahentów. Niniejsza prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży, ani oferty mającej na celu pozyskanie oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów. Niniejsza prezentacja nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej ani oferty świadczenia jakiegokolwiek usługi. Dane przedstawione w prezentacji zostały zaprezentowane z należytą starannością, jednak należy zwrócić uwagę, iż niektóre dane pochodzą ze źródeł zewnętrznych i nie były niezależnie weryfikowane. W odniesieniu do wyczerpującego charakteru lub rzetelności informacji przedstawionych w niniejszej Prezentacji nie mogą być udzielone żadne zapewnienia ani oświadczenia. Spółka nie ponosi żadnej odpowiedzialności za jakiegokolwiek decyzję podjętą w oparciu o informacje i opinie zawarte w niniejszej prezentacji. Unimot S.A. informuje, że w celu uzyskania informacji dotyczących Spółki należy zapoznać się z raportami okresowym lub bieżącym, które są publikowane zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa polskiego.

This presentation has been prepared by Unimot S.A. (“Company”) for its shareholders, analysts, and other contractors. This presentation has been prepared solely for information and is not an offer to buy or sell or a solicitation of an offer to buy or sell any securities or instruments. This presentation is not an investment recommendation or an offer to provide any services. All efforts have been made to present the data in this presentation however, some data are derived from external sources and have not been independently verified. No warranty or representation can be given that information in this presentation is exhaustive or true. The company holds no liability for any decisions made on the basis of any information or opinion in this presentation. Unimot S.A. informs that in order to obtain information about the Company reference should be made to periodic and current reports published in compliance with applicable provisions of Polish legislation.

