

## KGHM KONCENTRUJE SIĘ WYŁĄCZNIE NA POSIADANYCH AKTYWACH

---

**Kontrowersyjna inwestycja w chilijską kopalnię Sierra Gorda, która nie spełniła pokładanych w niej nadziei, stopniowo poprawia wyniki. Dlatego KGHM Polska Miedź chce się skupić na uzyskaniu maksymalnej możliwej wartości z już posiadanych złóż, zanim zdecyduje się na kolejne inwestycje.**

„W najbliższej pięcioletce KGHM na pewno koncentrować się będzie na tym, żeby wygenerować jak największą wartość z posiadanych aktywów” – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Michał Jezioro, wiceprezes ds. rozwoju KGHM Polska Miedź. „Mamy dziś aktywa na trzech kontynentach. Wszystkie musimy optymalizować i one będą punktem wyjścia do dalszej ekspansji, dalszej strategii powiększania bazy zasobowej. Dzisiaj tę bazę zasobową będziemy starali się utrzymać mniej więcej na tym samym poziomie”.

KGHM realizuje za granicą trzy projekty: projekt Victoria w Kanadzie (100 proc. własności), projekt Ajax w Kolumbii Brytyjskiej i Kanadzie (80 proc.) oraz 55 proc. słynnej chilijskiej Sierra Gorda, która została zakupiona za 4 mld dol. w 2012 roku jako największa polska inwestycja zagraniczna. Choć dotarcie do złóż, na które liczone, okazało się trudniejsze, niż zakładano, w I kwartale 2017 roku projekt ten zmniejszył stratę do 143 mln zł z 244 mln zł przed rokiem, a na poziomie wyniku operacyjnego przyniósł zysk. Do KGHM należy też kopalnia Robinson na terenie Stanów Zjednoczonych.

Zobacz także: [„Zawsze mieć miedź” – strategia KGHM na lata 2017-2021](#)

„Nie przewidujemy w tym momencie zakupu czy akwizycji nowych aktywów, ponieważ mamy dużo terenów eksploracyjnych przynależnych do nas zarówno w Polsce, jak i za granicą” – informuje Jezioro. „Najpierw musimy zeksplorować te tereny, które już mamy, bo być może są projekty, które możemy na nich wybudować czy zrealizować, a dopiero w sytuacji, kiedy uznamy, że to nie jest ekonomiczne lub nie ma tam odpowiednich rezerw, wtedy możemy myśleć o zakupach, przejęciach czy poszukiwaniu typu greenfield czy brownfield”.

Ministerstwo Rozwoju stara się zachęcić polskich przedsiębiorców do nawiązywania kontaktów biznesowych w krajach bardziej odległych niż europejskie, m.in. w Afryce. Wiceprezes ds. rozwoju KGHM-u radzi przy podejmowaniu decyzji wziąć pod uwagę nie tylko czynniki ekonomiczne, lecz także kulturowe.

„Na bazie doświadczeń KGHM podpowiedziałbym, że trzeba być dobrze przygotowanym do każdego ruchu. Trzeba sprawdzać każdy ruch inwestycyjny i eksportowy pod kątem prawnym i kulturowym, realizacji danego projektu pod kątem ekonomicznym, czyli zarówno finansowym, jak i możliwości zwrotu z kapitału zainwestowanego w danym projekcie. To są rzeczy bazowe, które zapewne każdy wie i bada, ale nie każdy przywiązuje odpowiednią wagę do poszczególnych elementów” – mówi

Michał Jezioro. – „Osobiście doradzam sprawdzenie elementu kulturowego, jeżeli wchodzimy w inwestycję, która ma być długofalowa i jeśli ma być organizowana i zarządzana w odległym miejscu. To jest rzecz równie ważna jak element ekonomiczny”.

Zobacz także: [KGHM: Sierra Gorda na razie bez II fazy](#)

Wymiana zagraniczna polskich przedsiębiorców wciąż zdominowana jest przez kontakty z krajami Europy, a zwłaszcza Unii Europejskiej. W I kwartale 2017 roku trafiło tam 79,5 proc. polskiego eksportu wartego 212 mld zł. To 8,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Import wyniósł 210 mld zł i był wyższy niż rok wcześniej o 12 proc. Jest też bardziej zróżnicowany: z UE przywieziono 59,2 proc. jego wartości.

„Aby dobrze prowadzić politykę eksportową, trzeba wiedzieć, jakie produkty chcemy sprzedawać za granicą, w jaki sposób oraz na których rynkach mogą one być skutecznie sprzedane” – radzi wiceprezes KGHM ds. rozwoju. – „Jeśli chodzi o surowce, to sytuacja jest nieco prostsza niż przy produktach bardziej przetworzonych, ponieważ bardzo łatwo jest zlokalizować odpowiednie rynki: w naszej sytuacji jest to rynek wewnętrzny, kiedy produkt jest przerobiony w procesie do katody i walcówki. Natomiast kiedy produkt jest w formie katody, czyli płyt czystego metalu, bardzo dużym rynkiem są Chiny, które konsumują prawie połowę światowej konsumpcji. Problem rozwiązuje się sam przy wyborze odpowiedniego rynku”.

Zobacz także: [Optymistyczne wyniki KGHM w I kwartale 2017](#)

kn/Newseria