

Ad 1.

Zgodnie z informacją w raporcie, kontrakty są zawierane na rok lub dwa. Należy rozumieć, że sprzedaż na 2025 została zakontraktowana w 2024. Jaka wielkość wolumenowo i przychodowo została zakontraktowana na 2025 rok?

Zarząd Spółki odmawia udzielenia informacji stanowiącej odpowiedź na pytanie jaka wielkość sprzedaży wolumenowo i przychodowo została zakontraktowana na 2025 rok. Zarząd odmawia udzielenia informacji, gdyż mogłoby to wyrządzić szkodę spółce przez ujawnienie tajemnic handlowych Spółki. Informacja objęta pytaniem stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa. Spółka nie upublicznia informacji o wolumenie zakontraktowanych produktów gotowych i nie planuje zmiany tej praktyki. Trzeba mieć też na uwadze klauzule o zachowaniu poufności w zawieranych umowach handlowych.

Ad 2.

Jaka część kontraktów jest zawierana w oparciu o stałą: a jaka w oparciu o bieżącą cenę ołowiu? W przypadku oparcia o bieżącą cenę, to czy spółka zabezpiecza cały wolumen?

Zarząd Spółki wyjaśnia, że większość kontraktów jest zawierana na bazie formuły cenowej uwzględniającej przyszłe notowania LME Pb oraz notowania dodatków stopowych. Tak samo Spółka kupuje surowce do produkcji, starając się, aby notowania bazowe zakupu pokrywały się z notowaniami bazowymi sprzedaży. Ewentualne różnice między nimi są zabezpieczane zgodnie z polityką zabezpieczeń.

Ad 3.

Jakie było wykorzystanie mocy produkcyjnych w 2024 roku? Spółka podaje, że dysponuje mocami przerobu 100tys ton złomu akumulatorowego i sprzedała ok 65 tys ton produktów. Jednocześnie publiczne źródła sugerują, że złom akumulatorowy zawiera wagowo około 60% ołowiu. To sugerowałoby, że moce produkcyjne są w pełni wykorzystane.

W odpowiedzi na to pytanie Spółka podaje, że Zakład Spółki posiada kilka Wydziałów produkcyjnych, natomiast wyrób gotowy jest produkowany w Oddziale Hutniczym na linii rafinacji i odlewania. W poprzednich latach (2014-2024) Spółka produkowała od ok. 59 tys. do niemal 75 tys. ton wyrobu gotowego rocznie, przy czym średnioroczna produkcja w/w okresie wyniosła ponad 67 tys. ton. Projektowe zdolności produkcyjne linii rafinacji i odlewania określone są na poziomie 100 tys. ton na rok i jednocześnie są pochodną struktury wsadu surowcowego używanego w produkcji, które w trafiają do rafinacji.

Ad 4.

Czy zarząd widzi ryzyko wypełnienia mocy przerobowych na 2025?

W chwili obecnej Spółka nie zamierza osiągnąć maksymalnych wolumenów produkcyjnych, co związane jest z obecną strukturą zaopatrzenia surowcowego. Odpowiadając na pytanie, Zarząd wskazuje, że nie ma obaw związanych z wykorzystaniem pełnych mocy produkcyjnych w Oddziale Hutniczym na linii rafinacji i odlewania.

Ad 5.

Główną pozycją kosztową jest koszt materiałów i energii, który w 2024 wyniósł 448 mln zł. Jaką część stanowił koszt surowca, a jaką stanowił koszt energii?

Zarząd wyjaśnia, że w 2024 roku koszt surowców stanowił 90,5% a koszt energii elektrycznej, gazu i tlenu łącznie stanowiły 6,5%. Szczegółową strukturę kosztów przedstawiono w tabeli poniżej.

Materiały i energia	PLN	%
Surowce	405 574	90,5%
Energia, gaz, tlen	29 061	6,5%
Pozostałe (w tym materiały do remontów)	13 552	3,0%
	448 187	100,0%

Ad 6.

Jak w 2024 roku kształtowała się cena złomu akumulatorowego? W jakim stopniu jest ona skorelowana z ceną ołowiu, a w jakim stopniu wahania cen ołowiu przekładają się na wahania marży?

Zarząd Spółki odmawia udzielenia informacji stanowiącej odpowiedź na pytanie jak w 2024 roku kształtowała się cena złomu akumulatorowego oraz w jakim stopniu jest ona skorelowana z ceną ołowiu, a w jakim stopniu wahania cen ołowiu przekładają się na wahania marży.” Zarząd odmawia udzielenia informacji, gdyż mogłoby to wyrządzić szkodę spółce przez ujawnienie tajemnic handlowych Spółki. Informacja objęta pytaniem stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa. Spółka nie upublicznia informacji o korelacji marży z ceną ołowiu i nie planuje zmiany tej praktyki.

Ad 7.

Czy w związku ze spadającą ceną ołowiu, zarząd obserwuje walkę cenową ze strony konkurentów w celu nabywania złomu akumulatorowego?

Zarząd stwierdza, że spadająca cena ołowiu w większości przypadków jest związana ze spadkiem popytu na ołów i jego stopy, co powinno powodować mniejsze zapotrzebowanie na surowce, w tym złom akumulatorowy. Jednakże rynek złomu akumulatorowego nie jest wprost skorelowany z popytem. Popyt wpływa na ceny innych surowców ołowionośnych. Zarząd nie wiąże ze spadającą ceną ołowiu obecnie obserwowanej „walki cenowej ze strony konkurentów w celu nabywania złomu akumulatorowego”.

Należy zaznaczyć, że pojęcie walka cenowa dla każdego obserwatora rynku może mieć inne znaczenie i tym samym ocena przedstawiona przez Zarząd jest subiektywna i może nie odzwierciedlać ocen innych obserwatorów zjawisk zachodzących na tym rynku.

Ad 8.

Jaki udział w 2024 stanowił surowiec z importu?

W 2024 roku surowiec z importu stanowił 43% ogółu surowców, w ujęciu wartościowym, uznając za surowce materiały ołowionośne i dodatki stopowe.

Ad 9.

Czy zarząd mógłby więcej opowiedzieć o procesie pozyskiwania złomu akumulatorowego od podmiotów zagranicznych? Jakie bariery zarząd identyfikuje we wzroście importu złomu akumulatorowego oraz wypełnieniu lub nawet zwiększeniu mocy produkcyjnych.

Czynnikami, które kształtują charakterystykę importu są czynniki związane z transportem odpadów oraz w szczególności z transgranicznym przemieszczaniem odpadów, co wymagało uzyskania niezbędnych notyfikacji. Niezbędne notyfikacje, które spółka uzyskiwała w 2024 roku wymagały spełnienia szeregu wymagań.

Kwestią istotną jest również opłacalność importu w przypadku zawierania kontraktów z podmiotami znacznie oddalonymi geograficznie, w których to przypadku koszty ewentualnego transportu oraz ryzyka z nim związane (np. w przypadku transportu morskiego) mogą mieć negatywny wpływ na strukturę kosztową materiału wsadowego.

Ekonomiczny sens importu złomu akumulatorowego jest dynamiczny i nietrwały. Spółka analizowała możliwość inwestycji, prowadzącej do zwiększenia mocy produkcyjnych w oparciu o surowiec pozyskiwany z rynków zagranicznych i założony poziom ryzyka zmiany warunków zewnętrznych, w szczególności przepisów środowiskowych Unii Europejskiej, jak i zmiany cen, ale taka inwestycja nie gwarantowałaby opłacalności takiego projektu.

Ad 10.

W ESPI 1/2025 informowali Państwo o następującym ryzyku

"zaprzerwanie współpracy z Odbiorcą, wiąże się bezpośrednio z utratą możliwości uzyskiwania notyfikacji o transgranicznym przemieszczaniu odpadów, co w

konsekwencji wpłynie na strukturę podstawowego materiału do produkcji, tj. złomu akumulatorowego i może skutkować czasowym zmniejszeniem mocy produkcyjnych w wyniku czasowego ograniczenia lub zaprzestania importu podstawowego surowca."W jakim stopniu przedstawione ryzyka się zmaterializowały?

Czy został znaleziony już nowy odbiorca, spełniający wymogi środowiskowe? _ Przez jaki czas, przy obecnej produkcji, spółka ma możliwość kontynuowania podstawowej działalności, pomimo braku odbiorcy odpadów i konieczności składowania ich na własnym terenie?

Jaki na ten moment szacują państwo krótko i długoterminowy wpływ tej sytuacji?

Wpływ ryzyk wskazanych w raporcie 1/2025, na moment publikacji niniejszego raportu pozostaje niemożliwy do jednoznacznego oszacowania. Spółka w sposób ciągły współpracuje z organami kontrolnymi oraz podejmuje działania związane z mitygacją ewentualnego ryzyka dla środowiska jakie może powstać w wyniku błędnie składowanego odpadu pochodzącego z procesów produkcyjnych Spółki.

Emitent jest w trakcie szeroko rozumianego nawiązywania współpracy z alternatywnymi odbiorcami odpadu i aktywnie poszukuje alternatywnych rozwiązań, które mogą przyczynić się do zmiany sposobu zagospodarowania odpadu produkcyjnego. Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka nie posiada żadnych pozwoleń na transgraniczne przemieszczanie odpadów, a w szczególności w postaci złomu akumulatorowego. Na dzień przekazania niniejszej informacji Emitent nie może jednoznacznie oszacować wpływu zmian w strukturze zaopatrzenia w podstawowy surowiec na wyniki finansowe Spółki. W bieżącym okresie sprawozdawczym pewien wpływ na strukturę wsadową mają wcześniejsze zapasy surowca oraz wcześniejsza kontraktacja dostaw, jak i optymalizacja procesów zakupowych, natomiast w dłuższym horyzoncie czasowym wpływ ten pozostaje trudny do oszacowania.

Ad 11.

W raporcie przedstawiono pozycję spółki na rynku krajowym. Jednocześnie spółka w strategii zakłada dalszy rozwój na rynku międzynarodowym. Jaka jest łączna wielkość rynku europejskiego w krajach, w których operuje spółka? Chodzi o łączną sprzedaż wszystkich konkurencyjnych firm i potencjalny rynek dla Spółki. Jak bardzo konkurencyjny jest rynek europejski i jaka jest pozycja spółki na tle konkurentów?

Jakie konkretne działania zostały podjęte przez spółkę w celu przyspieszenia oraz zwiększenia skali rozwoju na rynkach międzynarodowych, zwłaszcza w Unii Europejskiej?

Spółka nie posiada informacji o łącznej wielkości sprzedaży wszystkich konkurencyjnych firm. Zgodnie z danymi Eurobat, dostępnymi na stronie: <https://www.eurobat.org/eu-battery-industry/> Unia Europejska E reprezentuje około 17% światowego rynku z obrotem w wysokości 81 mld euro we wszystkich technologiach i zastosowaniach akumulatorów. Do 2030 r. udział ten wzrośnie do

26%, a obroty w UE i na świecie wyniosą odpowiednio 35 mld euro i 135 mld euro. Dane te nie dotyczą wyłącznie akumulatorów kwasowo – ołowiowych.

Jak wynika z raportu World Lead Factbook 2023 przygotowanego przez International Lead and Zinc Study Group, ołów pochodzenia wtórnego, stanowił w Europie 83% całej produkcji ołowiu w 2022 roku. Produkcja akumulatorów odpowiada za ok. 84% zużycia całej produkcji ołowiu w postaci metalicznej.

Spółka nie posiada szczegółowych informacji o pozycji Spółki na tle konkurencji w kontekście rynku europejskiego.

Spółka w sposób bieżący monitoruje możliwości ewentualnych akwizycji lub przejęć, co pozwoliłoby na zwiększenie rozwoju działalności Spółki w kontekście międzynarodowym.

Zgodnie z przepisami prawa, w tym w szczególności zgodnie z przepisami Market Abuse Regulation (MAR), Spółka jest zobowiązana do przekazania do publicznej informacji wszelkich informacji, które mogą stanowić informację poufną. W ocenie spółki, jakkolwiek informacja o akwizycjach, przejęciach lub znaczącym rozwoju działalności na rynkach międzynarodowych, stanowi informację poufną

W przypadku rozwoju działalności międzynarodowej, Spółka przekazuje również informacje bieżące stanowiące element raportów okresowych w tym informacje o kluczowych odbiorcach, dostawcach oraz rynkach zbytu produktów i towarów oferowanych przez Spółkę.

Ad 12.

Udział w rynku polskim wzrósł do 45% w 2024 z 44% rok wcześniej. Czy był to wzrost kosztem głównego konkurenta, firmy Baterpol, czy mniejszych konkurentów? Jakie czynniki miały na to wpływ? Jakie są główne przewagi względem głównego konkurenta, firmy Baterpol, a jakie względem mniejszych konkurentów? Na ile są to trwałe przewagi?

Wskazana przez Akcjonariusza zmiana udziału w rynku krajowym wynika z informacji udostępnionych przez Izbę Gospodarczą Metali Nieżelaznych i Recyklingu. Spółka nie ma jednoznacznej wiedzy na temat przyczyn procentowej zmiany udziału, jak i procentowego udziału w rynku innych podmiotów. W ocenie Emitenta, wskazywanie jakiegokolwiek związku przyczynowo – skutkowego w tym zakresie, bez posiadania szczegółowych informacji o procesach wewnętrznych zachodzących w podmiotach konkurencyjnych, mogłoby skutkować wprowadzeniem w błąd lub przekazaniem nieprawdziwej informacji.

Spółka posiada ugruntowaną pozycję na rynku, która jest wynikiem wysokiej profesjonalizacji procesów oraz wieloletnią współpracą z kluczowymi odbiorcami i dostawcami. Będąc podmiotem publicznym, notowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, Orzeł Biały S.A. podlega wielu rygorom i obowiązkom prawnym, które zapewniają przejrzystość oraz łatwy dostęp do informacji o stanie Spółki, co może stanowić zachętę dla podmiotów nawiązujących współpracę z Emitentem. Spółka posiada nowoczesny zakład, wiedzę oraz unikalne know – how, które pozwalają nam na zachowanie najwyższych standardów jakości. Działając w oparciu o stabilną współpracę oraz własne zaplecze laboratoryjne, Emitent jest w

stanie zaoferować elastyczną ofertę, która może być dostosowana do aktualnych potrzeb odbiorców.

Ad 13.

W jakim stopniu ołów produkowany przez firmę jest wykorzystywany do produkcji amunicji? Jaki zarząd widzi potencjał w tym segmencie? Czy firma podejmowała już kroki, aby wykorzystać plany zwiększenia produkcji amunicji w Polsce do zwiększenia sprzedaży swojego produktu?

Obecnie głównymi odbiorcami wyrobów spółki są firmy produkujące akumulatory kwasowo ołowiowe lub firmy produkujące komponenty do tych akumulatorów. Kierunek ten jest zgodny z ogólnymi zastosowaniami ołowiu na świecie, gdzie około 80-85% zużycia ołowiu to przemysł bateryjny, a tylko 3-5% to amunicja (myśliwska, sportowa, wojskowa). Jeżeli pojawi się zwiększone zapotrzebowanie do tego segmentu w naszym regionie to Spółka oczywiście podejmie działania w celu maksymalnego wykorzystania tego segmentu sprzedażowego.

Ad 14.

Spółka w raporcie przedstawia stopniowe odchodzenie od akumulatorów ołowiowo - kwasowych na rzecz innych typów akumulatorów jako główne ryzyko dla swojej działalności. Czy z przeprowadzanych analiz wynika jaki wpływ na wolumen sprzedaży będzie miała ta tendencja? Czy na ten moment spółka planuje podjęcie próby wejścia w segment recyklingu innych typów akumulatorów?

W odpowiedzi na pierwsze pytanie należy odpowiedzieć przecząco. Na chwilę obecną nie jest możliwe jednoznaczne oszacowanie wpływu długookresowego ryzyka na wolumen sprzedaży. Spółka dostrzega nowe trendy na rynku akumulatorów, jednak jest to ryzyko rozumiane jako ryzyko w długim horyzoncie czasowym i jako takie, nie może podlegać kwantyfikacji ze względu na wysoką zmienność pozostałych czynników kształtujących procesy na rynku jak i czynników kreujących procesy gospodarcze w szerszej perspektywie gospodarki globalnej.

Spółka, na dzień publikacji niniejszego raportu, nie planuje podjęcia próby wejścia w segment recyklingu innych typów akumulatorów, jednakże Spółka monitoruje ten rynek na bieżąco, w szczególności w zakresie pozyskania technologii.

Ad 15.

Spółka posiada obecnie ponad 400 mln zł w środkach pieniężnych oraz obligacjach. Jaki jest cel utrzymywania tak wysokiego poziomu gotówki, zwłaszcza w sytuacji, gdy nie są planowane nowe inwestycje, a zwrot z inwestycji w obligacje jest niższy niż koszt kapitału (WACC)?

Spółka dąży do racjonalnego gospodarowania wygenerowanymi środkami, w tym zapewnienia długofalowego bezpieczeństwa działalności podstawowej spółki jak i gotowości do inwestowania przy sprzyjającej koniunkturze rynkowej, ale z uwzględnieniem interesów ekonomicznych akcjonariuszy Spółki.

Ad 16.

Czy zarząd planuje przejście z notowań jednolitych (podwójny fixing) na notowania ciągłe? Na dzień 10 czerwca 2025: Wartość obrotu za ostatnie 6 miesięcy - +1,5 mln zł, Kapitalizacja rynkowa — 663 mln zł, - Free Float – 25,87%, Brak ograniczeń w obrocie — brak zapisów w statucie, które ograniczałyby możliwość swobodnego obrotu akcjami. Powyższe wartości prawdopodobnie kwalifikują spółkę do złożenia wniosku do Zarządu GPW o zmianę systemu notowań z jednolitego na ciągły.

Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka nie rozważa możliwości złożenia takiego wniosku.

Ad 17.

Czy zarząd planuje wdrożenie jakiejś innej formy komunikacji z akcjonariuszami, bowiem, w praktyce przyjmuje się webinary albo czaty, szczególnie w odniesieniu do braku obecności zarządu na zwyczajnym walnym zgromadzeniu?"

Na tą chwilę brak takich decyzji czy planów, ale nie można wykluczyć zmiany tej sytuacji w przyszłości.

Ad 18.

Dlaczego akcjonariusz ZAP Sznajder Batterien Spółka Akcyjna głosował przeciw projektowi uchwały nr 5A, zgłoszonej przez akcjonariusza Otwarty Fundusz Emerytalny PZU „Złota Jesień”, w kontekście przedstawionego przez akcjonariusza uzasadnienia tego projektu.

Zarząd Spółki wyjaśnia, że nie jest w stanie udzielić odpowiedzi na pytanie skierowane do akcjonariusza Spółki przez innego akcjonariusza. Powszechnie obowiązujące przepisy prawa polskiego, z zastrzeżeniem wyjątków prawem określonych, nakładają obowiązek udzielania odpowiedzi przez zarząd na pytania do zarządu Spółki. Należy też zauważyć, że pytania akcjonariuszy powinny mieć skonkretyzowany charakter. Wynika to już z ograniczenia uprawnienia realizowanego na walnym zgromadzeniu do informacji, które są "uzasadnione dla oceny sprawy objętej porządkiem obrad". Podsumowując, w ocenie Zarządu pytanie dlaczego akcjonariusz głosował w określony sposób nad uchwałą nie dotyczy samej uchwały ujętej w porządku obrad, i nie jest to pytanie do Zarządu Spółki.

Ad 19.

Uzasadnienie kilkukrotnego wzrostu nagrody rocznej dla pana Sławomira Czeszaka – w stosunku do roku poprzedniego (z 0,5 mln złotych do 2,34 mln złotych).

W celu odpowiedzi na pytanie akcjonariusza zgłoszone do Uchwały nr 19 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy „Orzeł Biały” S.A. z dnia 11.06.2025 roku, Zarząd Spółki wystąpił do Rady Nadzorczej Spółki o przedstawienie

wyjaśnienia dotyczącego wysokości nagrody rocznej Wiceprezesa Zarządu, p. Sławomira Czeszaka i po jego uzyskaniu przedstawi taką odpowiedź akcjonariuszom.

