



STRATEGIA GRUPY TAURON NA LATA 2016-2025

Załącznik do raportu bieżącego nr 34/2016 z 2 września 2016 r.

Wrzesień
2016

STRATEGIA GRUPY TAURON 2016-2025

AGENDA



I. Przesłanki nowej Strategii

II. Misja i Wizja

III. Priorytety strategiczne

- Stabilność finansowa
 - Silna Grupa Kapitałowa
 - Nowa organizacja
-

IV. Cele i aspiracje biznesowe

V. Polityka dywidendowa

VI. Moc zainstalowana i plan inwestycyjny

VII. Wizja Grupy TAURON w roku 2025



Niniejszy dokument przedstawia główne wnioski z prac nad strategią GRUPY TAURON

WYZWANIA WYMAGAJĄ NOWYCH DZIAŁAŃ STRATEGICZNYCH

GŁÓWNE CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA GRUPĘ TAURON



Pogarszająca się sytuacja finansowa i rosnące zadłużenie



ZAŁOŻENIA STRATEGII 2016-2025

- Utrzymanie stabilności finansowej (wdrożenie możliwych działań optymalizacji wydatków i struktury aktywów)
- Przygotowanie warunkowego planu ograniczenia programu inwestycyjnego



Zaawansowany ambitny program inwestycyjny



- Kontynuacja rozpoczętego programu inwestycyjnego przy racjonalizacji nakładów
- Realizacja planu optymalizacji finansowania Grupy
- Partnerstwo kapitałowe



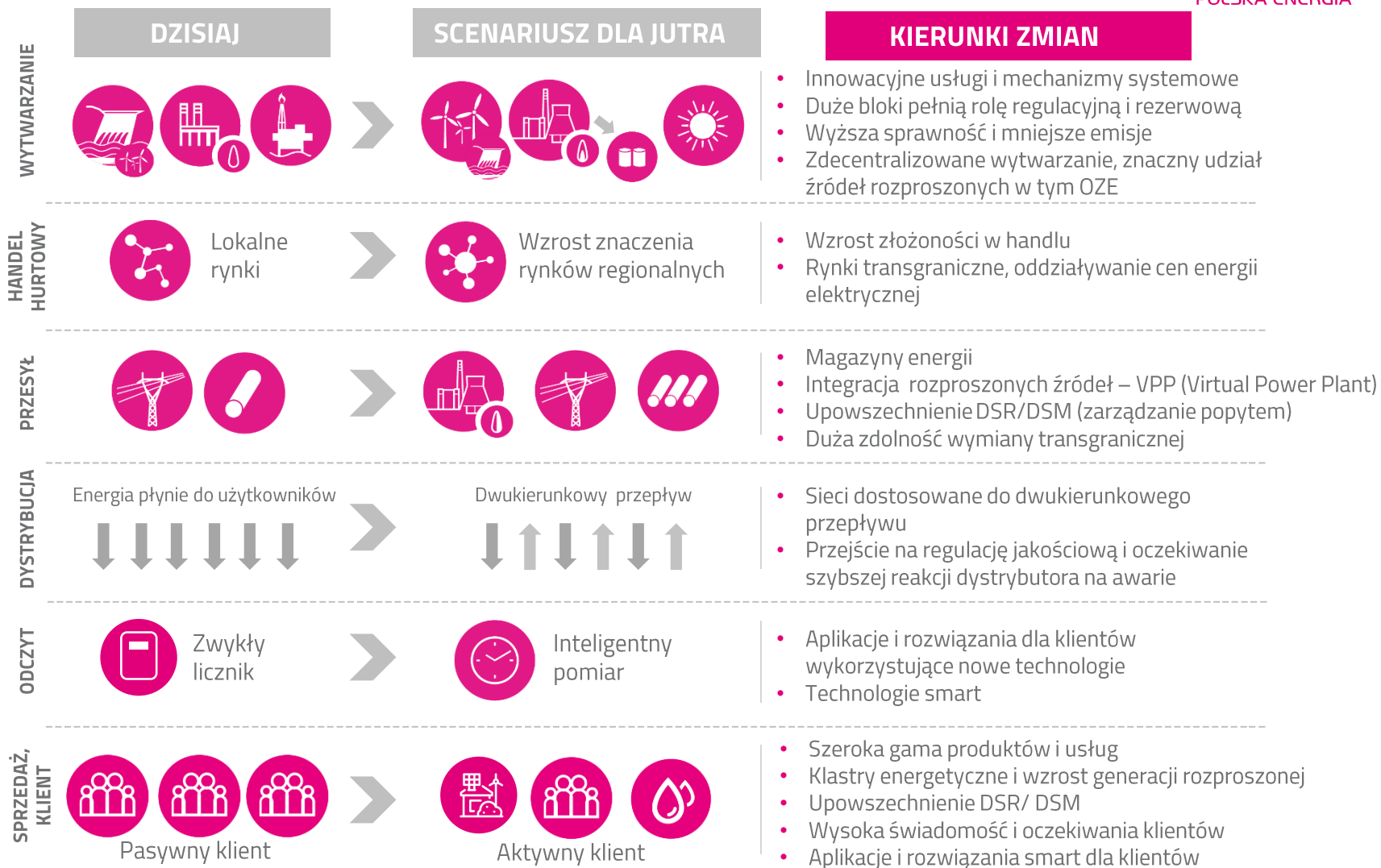
Wzrost wymagań klientów, rosnąca konkurencja oraz nowe technologie



- Klienci w centrum strategii Grupy TAURON
- Wdrożenie nowych modeli biznesowych (bez istotnych nakładów kapitałowych) przygotowujących TAURON do energetyki jutra

KLUCZOWE WYZWANIA DLA GRUPY TAURON (1/3)

TAURON MUSI PRZYGOTOWAĆ SIĘ NA ENERGETYKĘ JUTRA



KLUCZOWE WYZWANIA DLA GRUPY TAURON (2/3)

PRZESŁANKI STRATEGII

OBSZAR

TRENDY I ZMIANY

IMPLIKACJE DLA GRUPY TAURON

Regulacje



- Potencjalne wprowadzenie rynku dwutowarowego (rynek mocy)
- Polityka dekarbonizacji i kolejne regulacje w kierunku ograniczania emisji
- Regulacja jakościowa i efektywnościowa w dystrybucji
- Niepewność wsparcia dla OZE przy jednoczesnej zmianie regulacji
- Działania UE w kierunku wspólnego rynku energii

- + Potencjalne korzyści z rynku mocy za utrzymywanie mocy wytwórczych
- + Potencjalne korzyści z aktywnych działań regulacyjnych i przesunięcia aktywów do segmentu regulowanego
- Ryzyko wzrostu kosztów aktywów konwencjonalnych przy rosnących opłatach środowiskowych
- Ryzyko presji na przychód regulowany
- Wzrost kosztów utrzymania farm wiatrowych (ustawa odległościowa) i elektrowni wodnych oraz niepewność kształtu przyszłego wsparcia OZE
- Ryzyko presji na ceny energii przy większej wymianie transgranicznej (rynki zagraniczne z niższymi cenami)

Rynek



- Niskie ceny en. elektrycznej i ograniczony potencjał wzrostu Clean Dark Spread
- Strukturalna nadpodaż na rynku węgla
- Wciąż rosnący popyt na energię elektryczną (~1% rocznie). Rosnące zapotrzebowanie na moc
- Rosnąca konkurencja na rynku detalicznym
- Rosnący poziom generacji z OZE
- Odwrót graczy europejskich i ograniczanie finansowania dla energetyki węglowej

- Ryzyko spadku marży oraz mniejszego obciążenia niektórych aktywów
- +/- Odstawienie części aktywów przy braku wsparcia rynkiem mocy
- Konieczność realizacji dodatkowych inwestycji w moc wytwórczą w Polsce
- Baza wydobywcza konkurencyjna na polskim rynku, ale przy obecnych cenach węgla rentowość zagrożona
- Ryzyko utraty znacznego wolumenu i rentowności segmentu sprzedaży, szczególnie w B2B
- Ryzyko kosztu i dostępności finansowania

KLUCZOWE WYZWANIA DLA GRUPY (3/3) PRZESŁANKI STRATEGII

OBSZAR

TRENDY I ZMIANY

IMPLIKACJE DLA GRUPY TAURON

Klient



- Wzrost świadomości klientów, rosnące wymagania w zakresie zaspokajania potrzeb, kompleksowości oferty (w tym usług dodatkowych)
- Wzrost oczekiwań w zakresie jakości i dostępności obsługi klienta

- + Potencjał poszerzenia oferty usług dla klientów w oparciu o markę TAURON i zaadresowanie potrzeb
- + Szansa wzrostu poprzez koncentrację na kliencie nie generującego dużych inwestycji kapitałowych
- Ryzyko zwiększonej utraty klientów i pojawienia się nowych konkurentów (w tym z innych sektorów np. firmy telekomunikacyjne)
- +/- Potrzeba nowych kompetencji, modelu biznesowego i zmiany kultury organizacyjnej, żeby skutecznie konkurować w tych obszarach

Technologia



- Spadające ceny technologii odnawialnych i rozproszonych, rosnąca konkurencyjność wobec źródeł konwencjonalnych
- Zmiana roli dystrybucji związana z rozwojem energetyki prosumenckiej (rozproszonej)
- Rozwój technologii smart, mikrogeneracji i magazynowania energii

- + Potencjał dodatkowych usług związanych z nowymi technologiami (np. technologie odnawialne, smart, mikrogeneracja, magazynowanie energii)
- +/- Konieczność dostosowania się przez wdrożenie nowych modeli operacyjnych
- +/- Potrzeba nowych kompetencji i modelu biznesowego, aby skutecznie konkurować w tych obszarach
- W długim terminie ryzyko spadku wolumenów (w dystrybucji i wytwarzaniu), z uwagi na prosumentów



Skuteczne konkurowanie w przyszłości wymaga zbudowania już teraz nowych kompetencji i kultury organizacyjnej w ramach nowego modelu

MISJA

- Z pasją i zaangażowaniem dostarczamy nowoczesne rozwiązania, które dają energię w ciągle zmieniającym się świecie

WIZJA

- Jesteśmy firmą, która najlepiej w polskiej branży energetycznej odpowiada na potrzeby Klientów



1



Zapewnienie stabilności finansowej

- Program Poprawy Efektywności
- Inicjatywy strategiczne
- Poprawa efektywności inwestycyjnej

2



Budowa silnej grupy kapitałowej w oparciu o trzy filary

- Relacja z klientem jako platforma długoterminowego wzrostu
- Stabilna baza aktywów regulowanych
- Efektywne aktywa konwencjonalne

3



Wdrożenie zmian organizacyjnych wspierających realizację strategii

- Wdrożenie nowego modelu operacyjnego
- Innowacyjna kultura organizacyjna



Konieczne równoległe podjęcie działań w ramach trzech priorytetów

PERSPEKTYWY SEGMENTÓW GRUPY TAURON

WZROST

Relacja z klientem
platformą
długoterminowego
wzrostu



Sprzedaż



Nowe produkty i usługi,
energetyka prosumencka

Stabilna baza
biznesów
regulowanych



Dystrybucja



Ciepło



OZE *)

Efektywne aktywa
konwencjonalne



Wydobycie

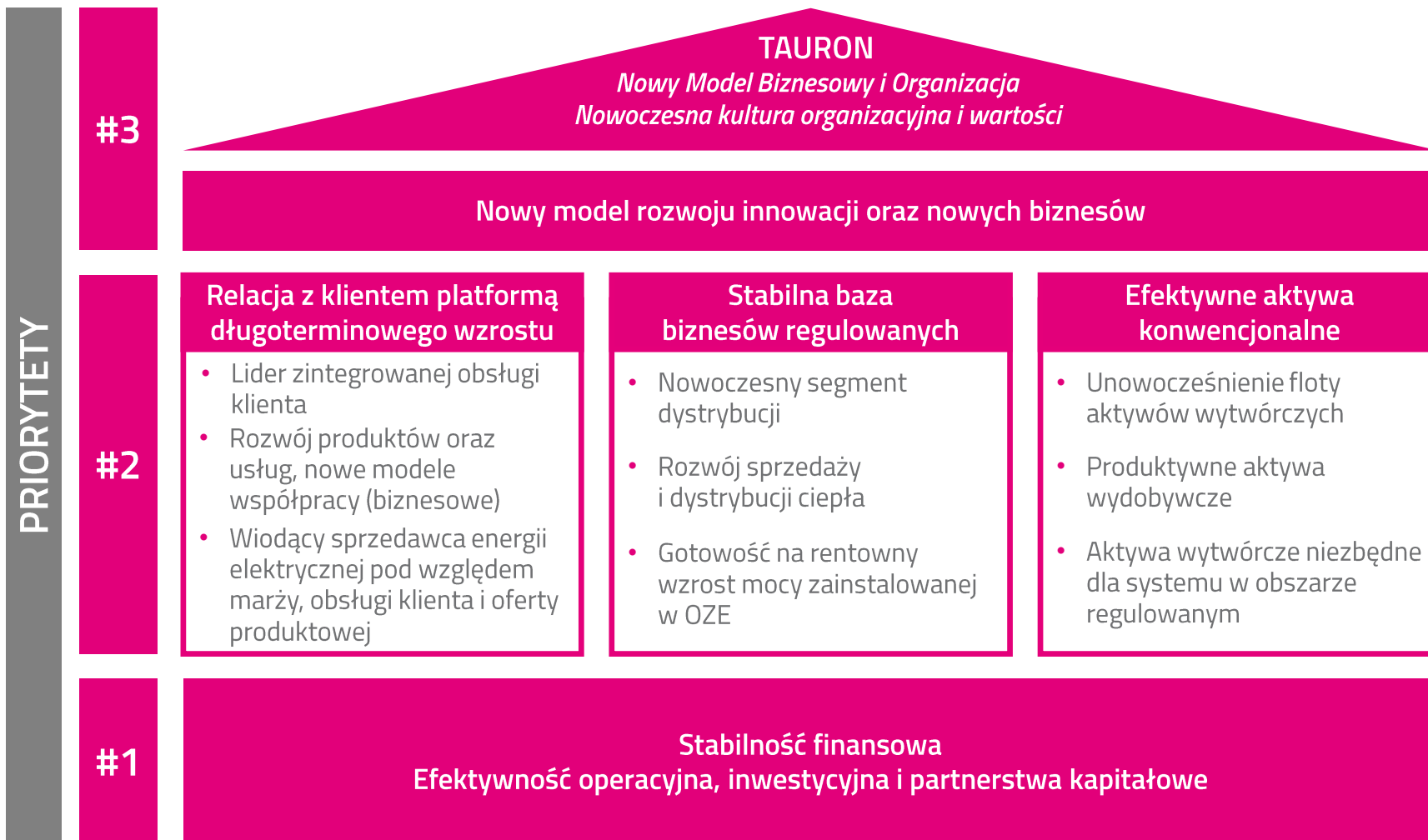


Wytwarzanie

*) Odnawialne Źródła Energii z wyłączeniem energetyki prosumenckiej

REALIZACJA PRIORYTETÓW W OPARCIU O FILARY

FILARY STRATEGII TAURON





#1 ZAPEWNIENIE STABILNOŚCI FINANSOWEJ NIEPODJĘCIE DZIAŁAŃ MOŻE DOPROWADZIĆ DO PROBLEMÓW PŁYNNOSCIOWYCH W 2017



DZIAŁANIA

- 1** Program Poprawy Efektywności (PPE) na lata 2016-2018
- 2** Inicjatywy Strategiczne w latach 2017-2020
- 3** Poprawa efektywności inwestycyjnej 2017-2020
 - Ograniczenie programu inwestycyjnego
- 4** Optymalizacja struktury aktywów, w tym rezygnacja z nierentownych aktywów
- 5** Doskonałość operacyjna we wszystkich biznesach ze szczególnym uwzględnieniem zintegrowanego zarządzania aktywami
- 6** Optymalizacja finansowania Grupy oraz przygotowanie planu awaryjnego
 - Wzrost efektywności alokacji kapitału z wykorzystaniem partnerów strategicznych
 - Przygotowanie części aktywów do zbycia

ZAŁOŻENIA I SZACOWANE EFEKTY

Efekty finansowe

- Skumulowany wzrost EBITDA 1,0 mld zł w latach 2016-2018
- Redukcja nakładów inwestycyjnych o 0,3 mld zł
- Powtarzalny efekt na EBITDA od 2018 to ok. 0,4 mld zł rocznie

Efekty finansowe

- Skumulowany wzrost EBITDA 1,2 mld zł w latach 2017-2020
- Powtarzalny efekt na EBITDA po 2020 to ok. 0,3 mld zł rocznie

Efekty finansowe

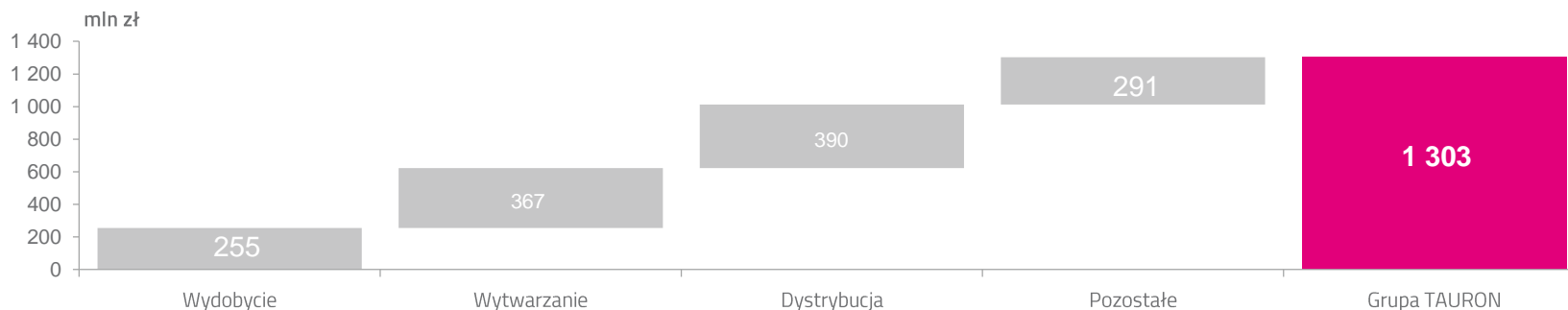
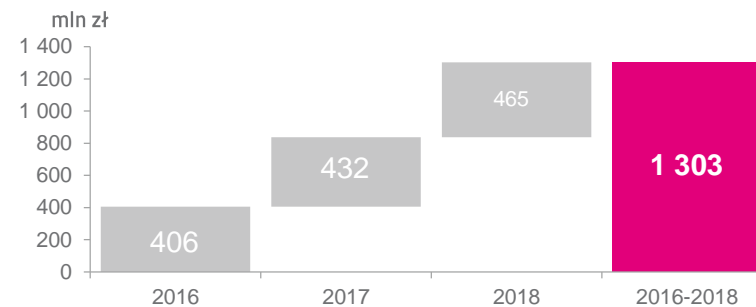
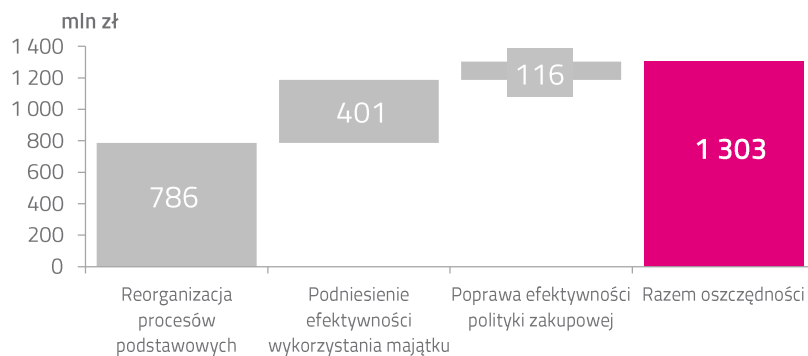
- 0,7 mld zł racjonalizacja nakładów
- 1,5 mld zł wstrzymanie inwestycji w nowy blok w Łagiszy
- Sprzedaż lub zamknięcie aktywów rozproszonych, które nie kreują synergii w Grupie
- Odstawienie nierentownych aktywów
- Program doskonałości operacyjnej (m.in. przez program innowacyjności pracowniczej)
- Wdrożenie programu zintegrowanego zarządzania aktywami w spółkach
- Partnerstwa biznesowe dla rozwijania działalności podstawowej i pozyskania finansowania dla odciążenia bilansu, m.in. zbycie części udziałów inwestycji Jaworzno 910 MW
- W ramach planu awaryjnego, przygotowanie do zbycia aktywów działalności podstawowej



Wdrożenie powyższych działań znacząco ograniczy ryzyko przekroczenia kowenantu dług netto/EBITDA



PROGRAM POPRAWY EFEKTYWNOŚCI 2016-2018 PRZYJĘTY W DNIU 9 MARCA 2016 r.



- Restrukturyzacja zatrudnienia, obniżenie i zwiększenie elastyczności kosztów pracy, działania reorganizacyjne
- Wykorzystanie aukcji elektronicznych w procesie zakupów
- Optymalizacja planu inwestycyjnego

- Optymalizacja remontów i innych kosztów utrzymania majątku
- Restrukturyzacja zatrudnienia
- Poprawa efektywności zakupów
- Optymalizacja usług eksploatacyjnych układu nawęglania i odpopielania
- Ograniczenie kosztów usług serwisowych
- Optymalizacja planu inwestycyjnego

- Reorganizacja, restrukturyzacja zatrudnienia
- Ograniczenie kosztów utrzymania majątku
- Poprawa efektywności zakupów
- Outsourcing usług magazynowych
- Sprzedaż zbędnych nieruchomości

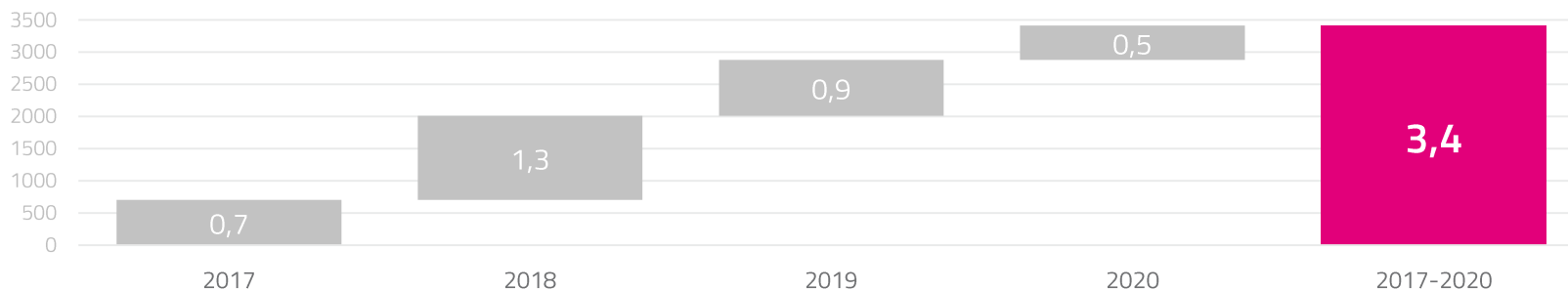
- Restrukturyzacja zatrudnienia
- Ograniczenie zakresu usług IT
- Zmiana procesu obsługi wydruków i monitów windykacyjnych
- Ograniczenie kosztów obsługi klienta
- Optymalizacja kosztów działań promocyjnych, sponsoringowych
- Ograniczenie kosztów administracyjnych



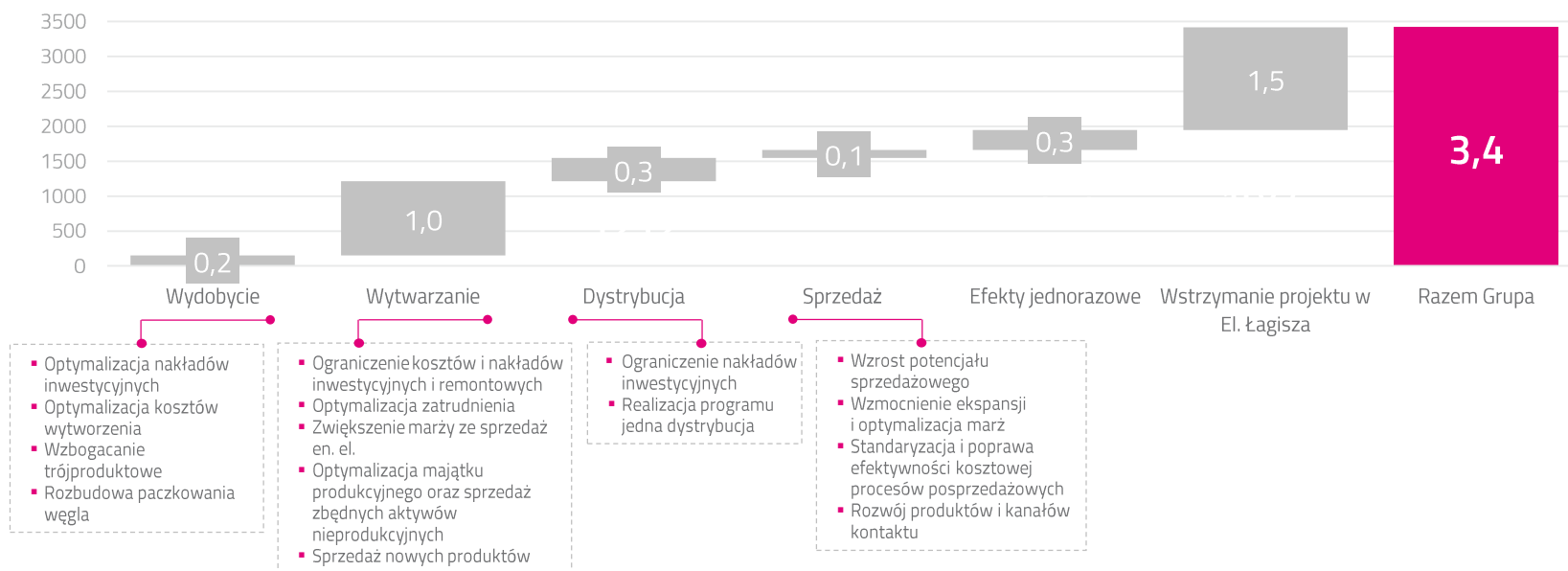
INICJATYWY STRATEGICZNE I RACJONALIZACJA INWESTYCJI 2017-2020



Wpływ inicjatyw na efekty finansowe w mld zł



Wpływ inicjatyw na efekty finansowe w obszarach biznesowych mld zł





ZASTANY PROGRAM INWESTYCYJNY TAURON TO 20,2 MLD ZŁ W RAMACH RACJONALIZACJI ZAOSZCZĘDZONO JUŻ 2,2 MLD ZŁ



Efektywne i stabilne wydobywanie

- Budowa szybu Grzegorz w kopalni Sobieski
- Budowa poziomu 800m w kopalni Janina
- Inwestycje w kopalni Brzeszcze



Rozwój sieci dystrybucyjnej

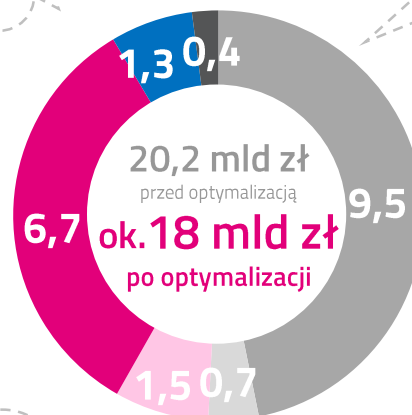
- Przyłączenia nowych odbiorców i źródeł energii elektrycznej
- Modernizacja i odtworzenie istniejącego majątku sieciowego



Optymalizacja planu inwestycyjnego w toku

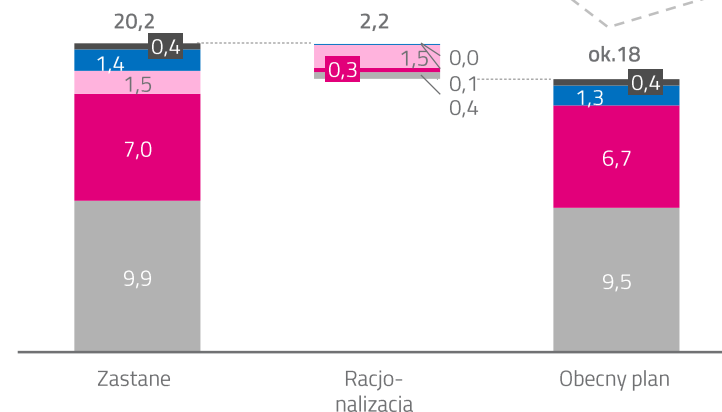
- Już zredukowano plan o 2,2 mld zł, w tym wstrzymanie inwestycji w z El. Łagisza (1,5 mld zł) oraz racjonalizacja nakładów (ok. 0,7 mld zł)
- Planowany dalszy przegląd nakładów inwestycyjnych i ich racjonalizacja lub opóźnienie

Nakłady inwestycyjne
wg segmentów
2016-2020 [mld zł]



Unowocześnienie floty wytwórczej i rozwój ciepłownictwa

- Budowa nowych mocy wytwórczych, m.in. blok węglowy 910 MW w Jaworznie, blok gazowo-parowy 450 MW w Stalowej Woli
- Rozwój sieci ciepłowniczej - w tym Program Likwidacji Niskiej Emisji



■ Sprzedaż i Pozostałe ■ Wydobywanie ■ El. Łagisza ■ Wytwarzanie ■ Dystrybucja ■ Nakłady zoptymalizowane



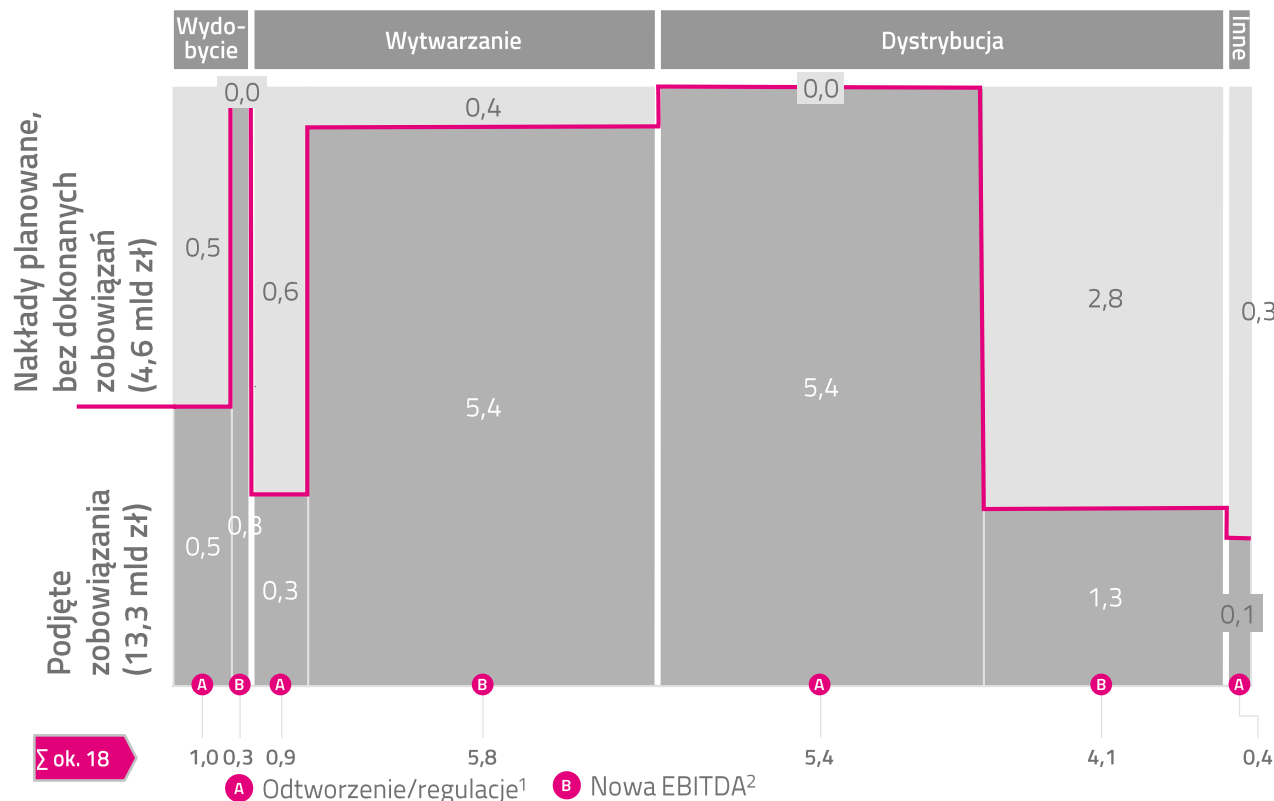
PROGRAM INWESTYCYJNY TO ok. 18 MLD ZŁ DO 2020; ZASTANE ZOBOWIĄZANIA INWESTYCYJNE OBEJMUJĄ 75% PROGRAMU



PODZIAŁ INWESTYCJI Z LAT 2016-2020 NA POSZCZEGÓLNE KATEGORIE

Komentarze

Wielkość nakładów inwestycyjnych (mld zł) w poszczególnych kategoriach



75% planu (około 13,3 mld zł) to zobowiązania inwestycyjne: kontynuowane lub będące realizacją złożonych deklaracji

- Zobowiązania zakontraktowane lub wymagane regulacjami (np. przyłączenia w Dystrybucji)
- Zaawansowane inwestycje w toku (np. Jaworzno)
- Wynikające z zobowiązań zewnętrznych

25% planu (około 4,6 mld zł) to nakłady planowane, lecz bez dokonanych zobowiązań

- M.in. modernizacja Dystrybucji, część nakładów utrzymaniowych



Sytuacja finansowa i już realizowane projekty inwestycyjne uniemożliwiają podjęcie nowych istotnych zobowiązań w perspektywie 2020 r.

1. Obejmuje nakłady utrzymaniowe (tzn. utrzymanie aktywów w stanie nie pogorszone), nakłady wymagane regulacjami oraz nowe inwestycje zastępujące odstawiane aktywa (np. nowy blok zastępujący stary)
2. Inwestycje przynoszące wzrost EBITDA



#2 BUDOWA SILNEJ GRUPY W OPARCIU O TRZY FILARY RELACJA Z KLIENTEM PLATFORMĄ DŁUGOTERMINOWEGO WZROSTU



KIERUNKI	Lider zintegrowanej obsługi klienta	<ul style="list-style-type: none">• Utrzymanie pozycji lidera jakości obsługi klienta mierzonej wskaźnikiem satysfakcji• Wprowadzenie oraz uspoźnienie wysokich standardów obsługi klienta w każdym ogniwie łańcucha wartości• Rozwój nowoczesnych i zintegrowanych kanałów sprzedaży oraz obsługi klienta (omnichannel i e-commerce)
	Rozwój produktów oraz usług, nowe modele współpracy (biznesowe)	<ul style="list-style-type: none">• Rozwój oferty produktowej bazującej na kompetencjach Grupy TAURON• Stworzenie organizacji rozwijającej i implementującej innowacje i nowe modele biznesowe w obszarze sprzedaży i obsługi klientów• Zwiększenie uproduktowienia klientów (sprzedaż produktów i usług dodatkowych: nowe produkty i usługi, cross-sell)• Zwiększenie efektywności wdrażania nowych produktów i usług• Budowa centralnych kompetencji sprzedażowych dla wszystkich produktów Grupy• Dalsza poprawa jakości usługi dystrybucyjnej (ważny czynnik wpływający na postrzeganie marki)• Wykorzystanie okazji rynkowych w zakresie przejmowania działalności okołenergetycznej• Możliwe akwizycje w segmencie usług związanych z energetyką w B2B i B2C
	Wiodący sprzedawca energii elektrycznej pod względem marży obsługi klienta i oferty produktowej	<ul style="list-style-type: none">• Zróżnicowana i atrakcyjna oferta gazu i energii elektrycznej dla klientów indywidualnych• Umocnienie rentownego portfela klientów biznesowych• Aktywny udział w rozwoju krajowej energetyki rozproszonej (np. klastry energetyczne)• Rozwój marki w kierunku dostawcy szerokiej gamy produktów i usług

PRIORYTETY / DZIAŁANIA



Rozwój kompetencji i modelu w zakresie analizy potrzeb klientów, dostosowania oferty produktowej oraz efektywnego rozwoju i wdrażania nowych modeli współpracy



ASPIRACJA: Nie mniej niż 25% przychodów/marży segmentu sprzedaży z nowych biznesów do 2025



#2 BUDOWA SILNEJ GRUPY W OPARCIU O TRZY FILARY STABILNA BAZA BIZNESÓW REGULOWANYCH



KIERUNKI

Nowoczesny segment dystrybucji

- Zintegrowanie struktury i procesów obszaru – Program Jedna Dystrybucja
- Lider na rynku polskim w dziedzinie bezpieczeństwa i efektywności funkcjonowania sieci
- Przygotowanie infrastruktury sieciowej i organizacji do rozwoju źródeł rozproszonych

Rozwój sprzedaży i dystrybucji ciepła

- Uczestnictwo w Programie Likwidacji Niskiej Emisji
- Zwiększenie wykorzystania infrastruktury dzięki aktywnemu pozyskiwaniu nowych klientów oraz optymalizacji wykorzystania własnych i obcych źródeł ciepłowniczych
- Poszukiwanie rozwiązań w obszarze multifuel (np. paliwa alternatywne) dla istniejących aktywów
- Rozwój kogeneracji oraz ciepła z rozproszonych źródeł
- Zabezpieczenie dostaw ciepła na rynku dąbrowskim, po wstrzymaniu projektu budowy bloku w El. Łagisza

Gotowość na rentowny wzrost mocy zainstalowanej w OZE

- Przygotowanie do rentownego wzrostu mocy w źródłach odnawialnych
- Partner w rozwoju nowych technologii odnawialnych

PRIORYTETY / DZIAŁANIA

Likwidacja niskiej emisji

REALIZACJA
2017-2022

8 Miast

1,5 tys. Budynków

34,9 tys. Mieszkań

98,7 tys. Osób

PRZYŁĄCZONA
MOC

218 MW

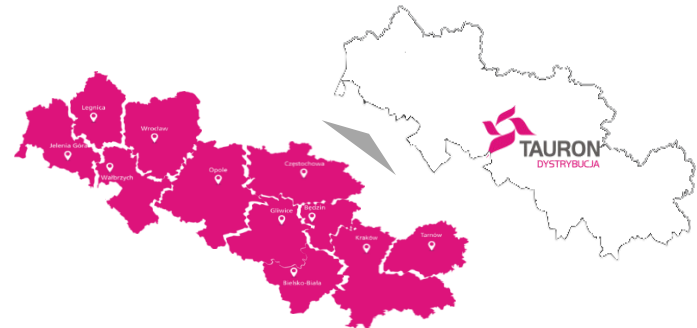
ZWIĘKSZONA
SPRZEDAŻ

FINANSOWANIE
40% FUNDUSZE
POMOCOWE | 60% ŚRODKI
WŁASNE

1,4
PJ/ROK

EFEKT
EKOLOGICZNY

-62,4
TYS. TON CO₂/ROK



Program Jedna Dystrybucja



#2 BUDOWA SILNEJ GRUPY W OPARCIU O TRZY FILARY EFEKTYWNE AKTYWA KONWENCJONALNE



KIERUNKI

Unowocześnienie floty aktywów wytwórczych

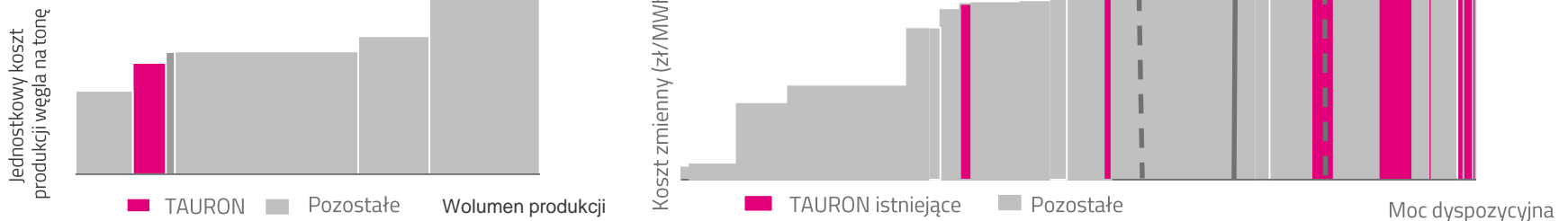
- Budowa bloku węglowego w Jaworznie o mocy 910 MW (prawdopodobnie w nowej formule finansowania)
- Uzyskanie pozytywnych przepływów finansowych dla każdej elektrowni przed 2020
- Opcjonalne wyłączenie bloków biomasowych
- Długoterminowo rozbudowa floty poprzez mniejsze, bardziej elastyczne jednostki np. multifuel, kogeneracja rozproszona itp.
- Zintegrowanie zarządzania aktywami w obszarach Wytwarzanie i Ciepło w koordynacji z obszarem Wydobycie
- Poprawa współpracy międzysegmentowej (funkcjonowanie spółek serwisowych, zakupy i logistyka węgla, procesy wspierające, zagospodarowanie odpadów)
- Możliwość inwestycji w regulowane aktywa wytwórcze, o ile wskaźnik dług netto/EBITDA spadnie do poziomu <2,5

Produktywne aktywa wydobywcze

- Utrzymanie pozycji Obszaru Wydobycie jako drugiego najbardziej efektywnego kosztowo wytwórcy węgla w Polsce
- Budowa portfela produktów dostosowanych do potrzeb wewnętrznych
- Rozwój oferty produktów poza Grupę

Aktywa wytwórcze niezbędne dla systemu w obszarze regulowanym

- Przeniesienie aktywów wytwórczych do obszaru regulowanego we współpracy z PSE (na przykład rynek mocy/IRZ)
- lub odstawienie trwale nierentownych bloków



PRIORYTETY / DZIAŁANIA



#3 WDROŻENIE ZMIAN ORGANIZACYJNYCH

NOWY MODEL BIZNESOWY WESPRZE WDROŻENIE STRATEGII



PRIORYTETY NOWEJ KULTURY ORGANIZACYJNEJ



Kształtowanie postaw wokół wartości
Partnerstwo, Rozwój,
Odwaga



Wyzwolenie innowacyjności



Otwarta komunikacja



Praca zespołowa, zespoły projektowe

WDRAŻANE DZIĘKI NOWEMU MODELWI OPERACYJNEMU ZORIENTOWANEMU NA PROCESY





#3 INNOWACJE I DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO – ROZWOJOWA PRIORYTETOWE KIERUNKI



PRIORYTETOWE KIERUNKI DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ I BADAWCZO-ROZWOJOWEJ



Przeznaczenie minimum 0,4% skonsolidowanych przychodów na B+R+I od 2017, rozwój w oparciu m.in. o CVC i długoterminowy zwrot na portfelu, coroczna rewizja w odniesieniu do sytuacji finansowej



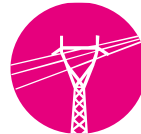
#3 INNOWACJE I DZIAŁALNOŚĆ BADAWCZO – ROZWOJOWA NOWY MODEL DZIAŁALNOŚCI B+R+I



Obszary Biznesowe TAURON

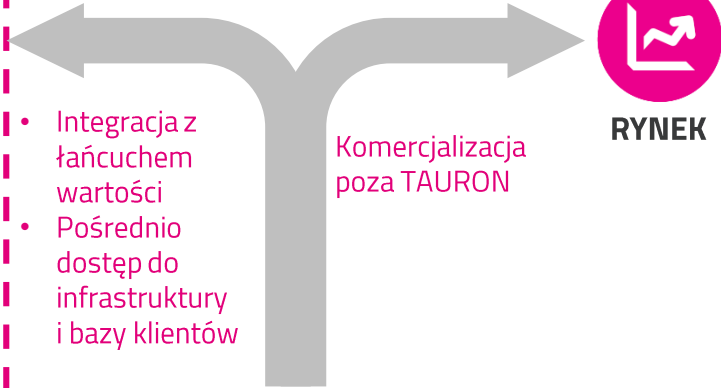


Potrzeby,
Pomysły



Testowanie,
Wdrożenia, Innowacje

- Definiowanie potrzeb w zakresie rozwoju technologii
- Generowanie nowych pomysłów np.: poprzez Innowacje Pracownicze
- Współpraca przy realizacji, testowaniu i wdrożeniach
- Weryfikacja założeń
- Upscaling, komercjalizacja



- Wspólne projekty B+R z sektorem nauki i innowacyjnymi przedsiębiorstwami
- Budowa Kultury Innowacyjności
- Strategiczne alianse technologiczne (nauka i przemysł)
- Zarządzanie wiedzą i własnością intelektualną
- Szerokie wykorzystanie środków zewnętrznych
- Projekty międzynarodowe
- Open Innovation
- Koordynacja komercjalizacji i wdrożeń

TAURON Obszar Badań i Innowacji



RYNEK
INSTYTUCJE B+R



TAURON CVC

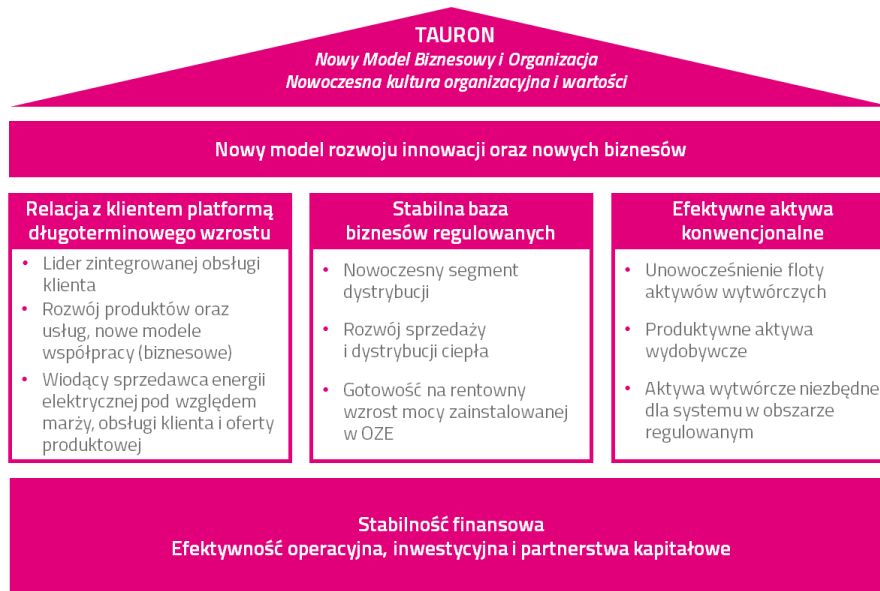


RYNEK
INSTYTUCJE B+R

- Akceleracja, inkubacja
- Inwestycje w Seedy, Start-Upy, Spin-Offy
- Programy Rządowe np.: „Start In Poland”
- Nowe Biznesy
- Wspólne przedsięwzięcia z innymi instytucjami finansowymi
- Działania międzynarodowe (np.: scouting)



DZIAŁANIA W RAMACH KAŻDEGO Z FILARÓW, NA KTÓRYCH OPARTA JEST STRATEGIA GRUPY...



... POZWOLĄ OSIĄGNAĆ WYZNACZONE KLUCZOWE CELE DLA GRUPY¹

- EBITDA powyżej 4 mld zł w 2020 r.
- Dotrzymanie kowenantu dług netto/EBITDA poniżej 3,5
- Utrzymanie wysokiego wskaźnika CSI²
- Elektrownie z pozytywnymi przepływami finansowymi do 2020 r.
- Utrzymanie bazy klientów
- Lider marży jednostkowej wśród 4 największych sprzedawców energii w Polsce
- Nowe biznesy będą stanowić przynajmniej 25% przychodów/marży segmentu sprzedaży w 2025 r.

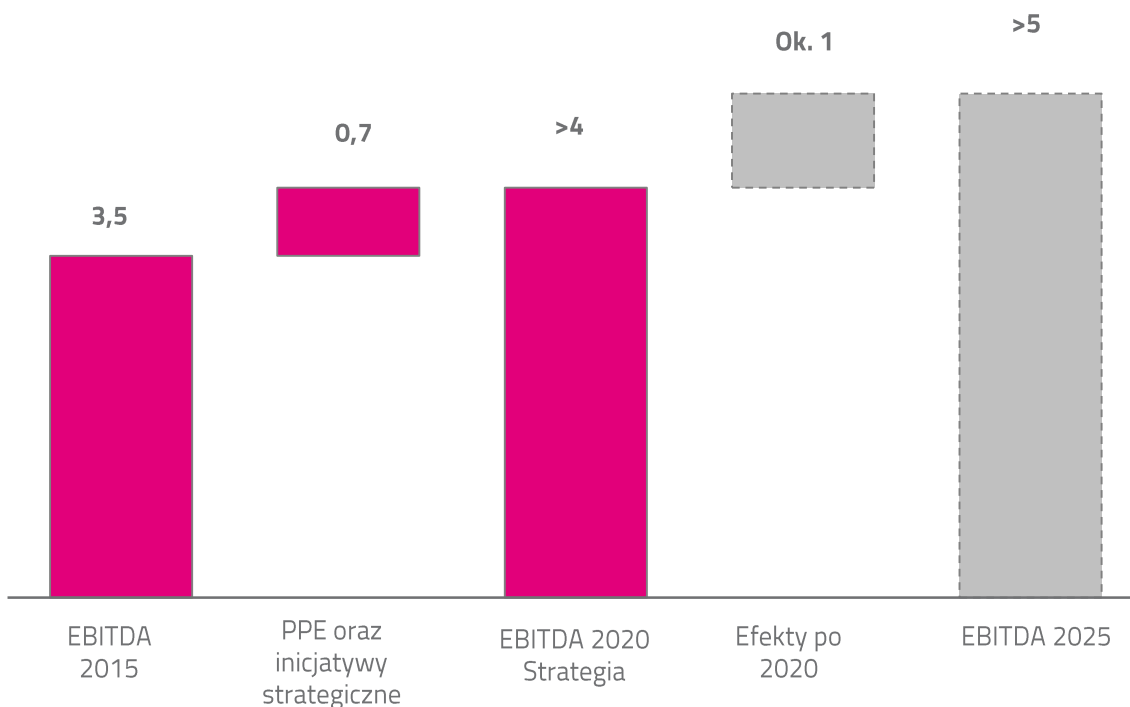
1. W założeniach strategicznych i prognozach finansowych nie uwzględniono potencjalnych przychodów z rynku mocy. Ewentualne mechanizmy mocowe powinny korzystnie wpłynąć na sytuację segmentu wytwarzania. Założono obecne warunki sprzedaży do gospodarstw domowych.
2. Customer Satisfaction Index



WDROŻENIE STRATEGII TO STABILNOŚĆ FINANSOWA I REALIZACJA ZAPLANOWANYCH INWESTYCJI



PERSPEKTYWA EBITDA 2025 PO UWZGLĘDNIENIU RYZYK I REALIZACJI STRATEGII (MLD ZŁ)



EFEKTY REALIZACJI STRATEGII GRUPY

Utrzymanie stabilności finansowej - wskaźnik długu netto do EBITDA nie przekroczy 3,5x, a od roku 2018 spadek tego wskaźnika

Wykonanie planu inwestycyjnego do 2020 r.

Wdrożenie nowych modeli przygotowujących TAURON do energetyki jutra



PERSPEKTYWA DŁUGOTERMINOWA

TAURON w perspektywie długoterminowej planuje wypłatę dywidendy w wysokości minimum 40% skonsolidowanego zysku netto



INTENCJE GRUPY TAURON

Intencją TAURON jest zapewnienie stopy dywidendy na poziomie konkurencyjnym w stosunku do długoterminowych instrumentów dłużnych emitowanych na rynku polskim przez spółki z ratingiem inwestycyjnym

Na ostateczną rekomendację wpływ będą miały dodatkowe czynniki, w szczególności:

- Wymogi prawa oraz zapisy umów finansowych, w szczególności dotyczące nie przekraczania określonego poziomu wskaźnika zadłużenia
- Zapewnienie ratingu na poziomie inwestycyjnym

- Realizacja polityki inwestycyjnej
- Sytuacja rynkowa
- Sytuacja płynnościowa Grupy
- Koszt oraz możliwości pozyskania finansowania



Prognozy będące podstawą Strategii wskazują, że pierwszym rokiem, w którym możliwa będzie wypłata dywidendy, będzie rok 2020



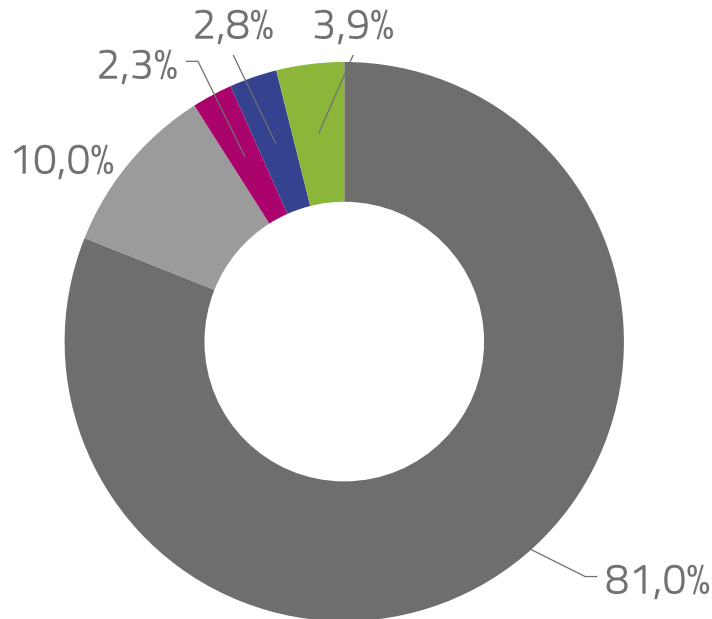
MOC ZAINSTALOWANA

PROGRAM INWESTYCYJNY POZWOLI NA ZASTĄPIENIE WYCOFYWANYCH MOCY

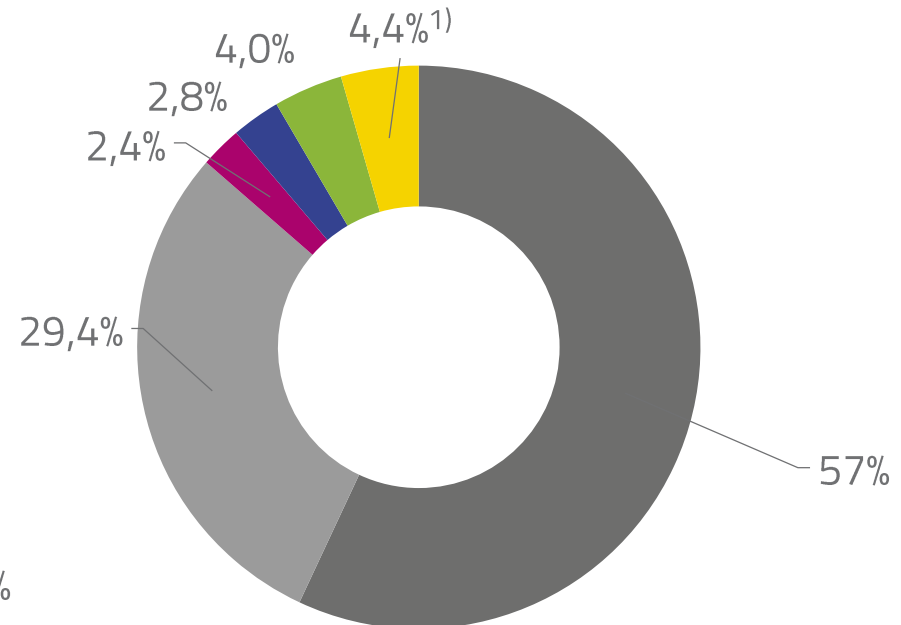


MOC ZAINSTALOWANA GRUPY TAURON

2015 – **5,1 GW**



2020 – **5,06 GW**



■ węgiel (obecne) ■ węgiel (nowe) ■ biomasa ■ woda ■ wiatr ■ gaz

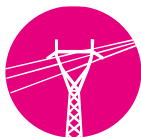
¹⁾ Moc w technologii gazowej przyjęta jako 50% mocy nowobudowanego bloku gazowego w Stalowej Woli



**Dodatkowy potencjał inwestycyjny
w latach 2020-2025
powyżej 6 mld zł**



**Preferowane kierunki
inwestycyjne**



Obszar regulowany

- Dystrybucja energii elektrycznej
- Wytwarzanie i dystrybucja ciepła
- OZE przy stabilnym systemie wsparcia
- Udział w energetyce jądrowej
- Regulowane wytwarzanie konwencjonalne
- Dywersyfikacja w obszarze regulowanym



Nowa Energetyka

- E-mobility
- Rozproszone wytwarzanie ciepła i energii elektrycznej (w tym klastry energetyczne)
- Energetyka prosumencka
- Rozwiązania digital
- Rozwiązania Smart Home i Smart City
- Usługi powiązane z energetyką (np. efektywność energetyczna)



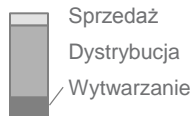
WIZJA GRUPY TAURON W 2025 r.



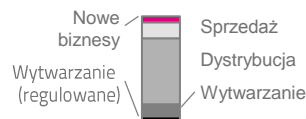
TAURON DZISIAJ

TAURON 2025

Struktura EBITDA portfela



3 główne filary działalności: dystrybucja, wytwarzanie, sprzedaż



Dodatkowo:
Nowe biznesy oraz wzrost segmentu sprzedaży, przesunięcie części wytwarzania do segm. regulowanego

Klient



Koncentracja na jednym produkcie – energia elektryczna



Klientocentryczność – koncentracja na różnych potrzebach klienta

Model działania (głównie w aktywach regulowanych)



Rozproszony / rozdrobniony (np. dystrybucja)



Zintegrowane zarządzanie aktywami (np. „Program Jedna Dystrybucja”)

Aktywa konwencjonalne



Mało konkurencyjna baza wytwórcza



Zmodernizowana, rentowna i częściowo regulowana baza aktywów

Organizacja



Początek drogi do kultury współpracy i otwartości



Kultura organizacyjna w oparciu o wspólne wartości (Partnerstwo, Rozwój, Odwaga)

ZASTRZEŻENIE PRAWNE



Niniejsza prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie należy jej traktować jako porady inwestycyjnej.

Niniejsza prezentacja została sporządzona przez TAURON Polska Energia S.A. („Spółka”).

Spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody wynikającej z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści albo powstałej w jakikolwiek inny sposób związany z niniejszą prezentacją.

Odbiorcy niniejszej prezentacji ponoszą wyłączną odpowiedzialność za własne analizy i oceny rynku oraz sytuacji rynkowej Spółki i potencjalnych wyników Spółki w przyszłości, dokonane w oparciu o informacje zawarte w niniejszej prezentacji.

W zakresie, w jakim niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, a w szczególności słowa „projektowany”, „planowany”, „przewidywany” i podobne wyrażenia (łącznie z ich zaprzeczeniami), stwierdzenia te wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi czynnikami, których skutkiem może być to, że rzeczywiste wyniki, sytuacja finansowa, działania i osiągnięcia Spółki albo wyniki branży będą istotnie różnić się od jakichkolwiek przyszłych wyników, działań lub osiągnięć wyrażonych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Ani Spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie są zobowiązane zapewnić odbiorcom niniejszej prezentacji jakichkolwiek dodatkowych informacji ani aktualizować niniejszej prezentacji.



DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ