



Kopex S.A.

CC Group Small & MidCap Conference 1st Edition

Warszawa, 23 marca 2011 roku

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych i nie ma na celu nakłaniania do nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych.

Opracowanie nie stanowi reklamy, oferty ani proponowania nabycia instrumentów finansowych. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które Kopex S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów.

Kopex S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Opracowania nie należy traktować jako źródła wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej. Odpowiedzialność za sposób wykorzystania informacji zawartych w opracowaniu spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania.

Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Kopex S.A.

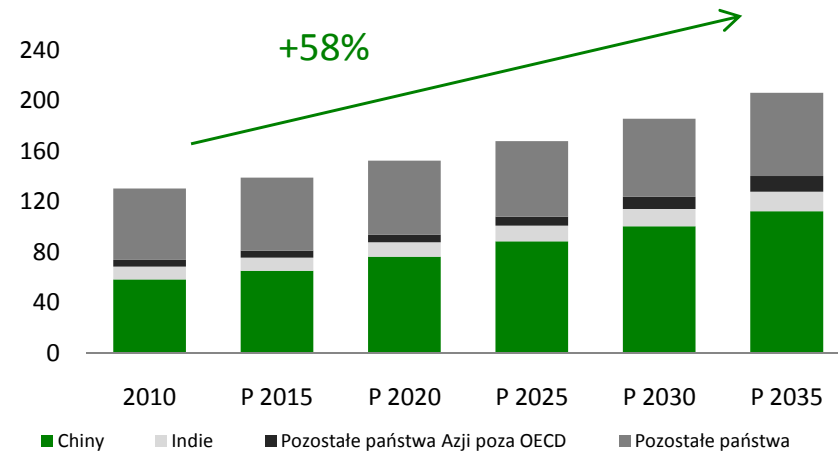
spółka	Kopex S.A.
liczba akcji	74.332.538
kapitalizacja	1.561,0 mln zł /21 marca 2011 r./
free float	34,49%
indeks, sektor	WIG / mWIG40, elektromaszynowy
rynek notowań	podstawowy
ticker	KPX
Zarząd Spółki	Prezes Zarządu – Marian Kostempski Wiceprezes Zarządu – Joanna Parzych Wiceprezes Zarządu – Józef Wolski
strona www	www.kopex.com.pl
kontakt IR	 CC Group

- podsumowanie finansowe
 - zakończona restrukturyzacja w segmencie odlewów /HSW, LIV/ oraz dwóch pozostałych spółek serbskich – dodatnie wyniki EBIT i netto w 4Q 2010
 - wzrost rentowności operacyjnej w segmencie usług górniczych
 - **11,8%** 4Q 2010 vs **-9%** 4Q 2009
 - **13,2%** 1-4Q 2010 vs **0,4%** 2009, przewidywany dalszy *upside*
 - wzrost *backlog*-u w *core-business* o 6% r-d-r w warunkach porównywalnych /24% w stosunku do 08.2010/, w tym o 97% w segmencie urządzeń elektrycznych i elektronicznych
- podsumowanie operacyjne
 - zapoczątkowanie prac nad nową strategią rynkową i produktową na lata 2011+
 - porządkowanie i stopniowe upraszczanie struktury grupy
 - szczegółowy przegląd procesów oraz audyt zarządzania i finansowy w spółkach regularnie odnotowujących niezadowalające wyniki finansowe
 - rekordowe wyniki wydobywcze ściany Carborough Downs wykorzystującej obudowę Tagoru, osiągającej tzw. poziom dostępności operacyjnej 99%

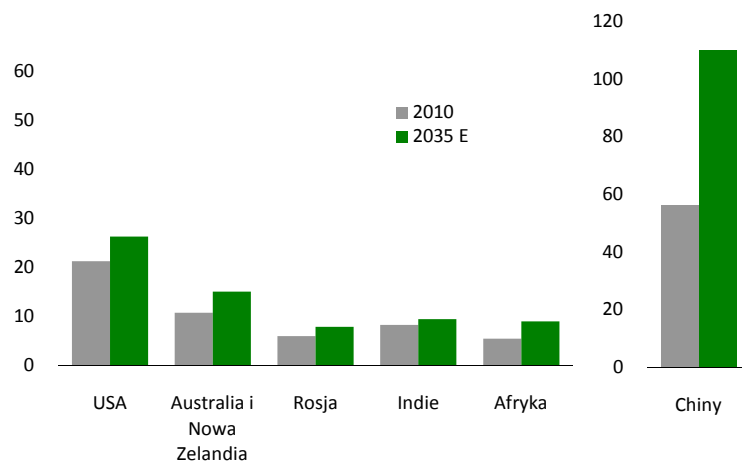
podsumowanie operacyjne

- rosnące zużycie węgla /szacowany wzrost zużycia +58% do 2035/ i wzrost znaczenia węgla w strukturze źródeł energii
- wzrost udziału Chin w globalnym zużyciu węgla /do 54% w 2035/
- w ciągu kolejnych 20 lat największy wzrost wydobycia w państwach Azji i Afryki

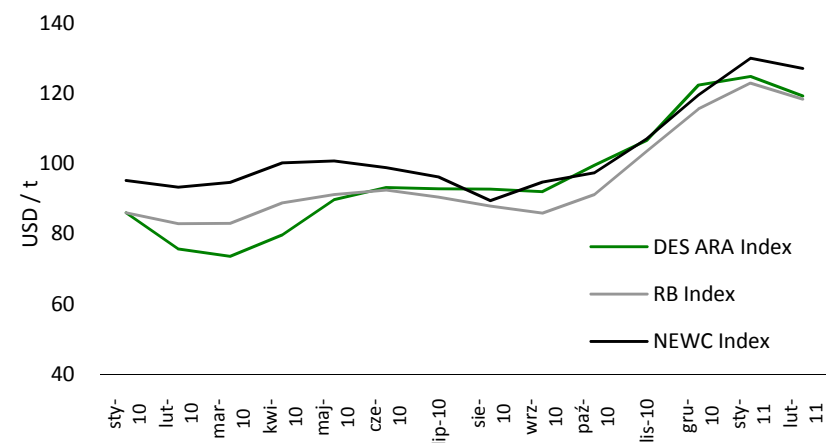
światowa konsumpcja węgla (kwd BTU)



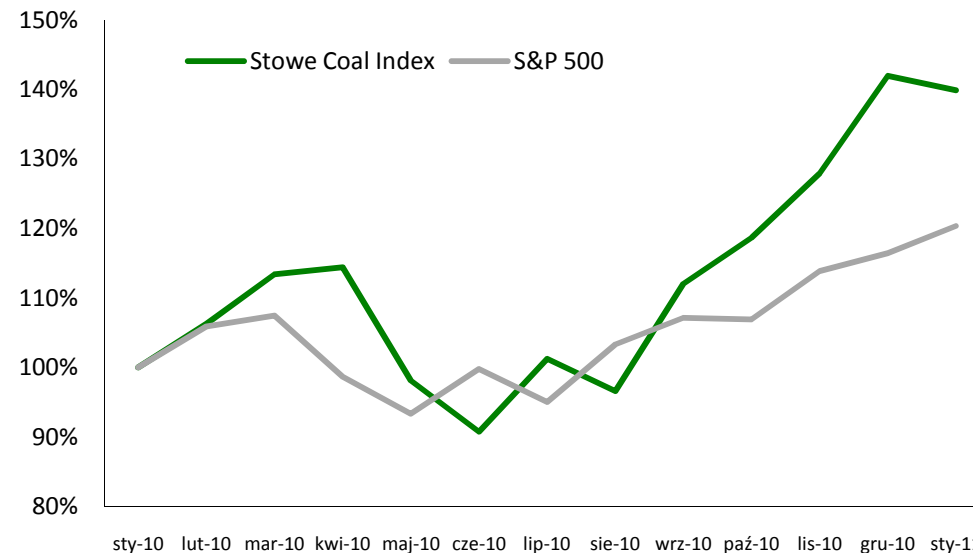
produkcja węgla w wybranych regionach świata (kwd BTU)



indeksy cen węgla



- wzrost konsumpcji węgla i zapotrzebowania na maszyny górnicze determinuje tendencje konsolidacyjne - Caterpillar Inc. liderem procesów konsolidacyjnych /przejęcie Bucyrus Int.: wartość transakcji 7,6 mld USD/
- rosnący popyt na maszyny górnicze na rynkach emerging markets /Chiny, Indie/ oraz na tradycyjnych rynkach eksporterów węgla /Australia, Indonezja, RPA/
- znaczące inwestycje w sektorze górnictwa w Chinach, USA, Rosji
- poprawa backlogów globalnych producentów: Joy Global r/r +24%, Bucyrus Int r/r +35%



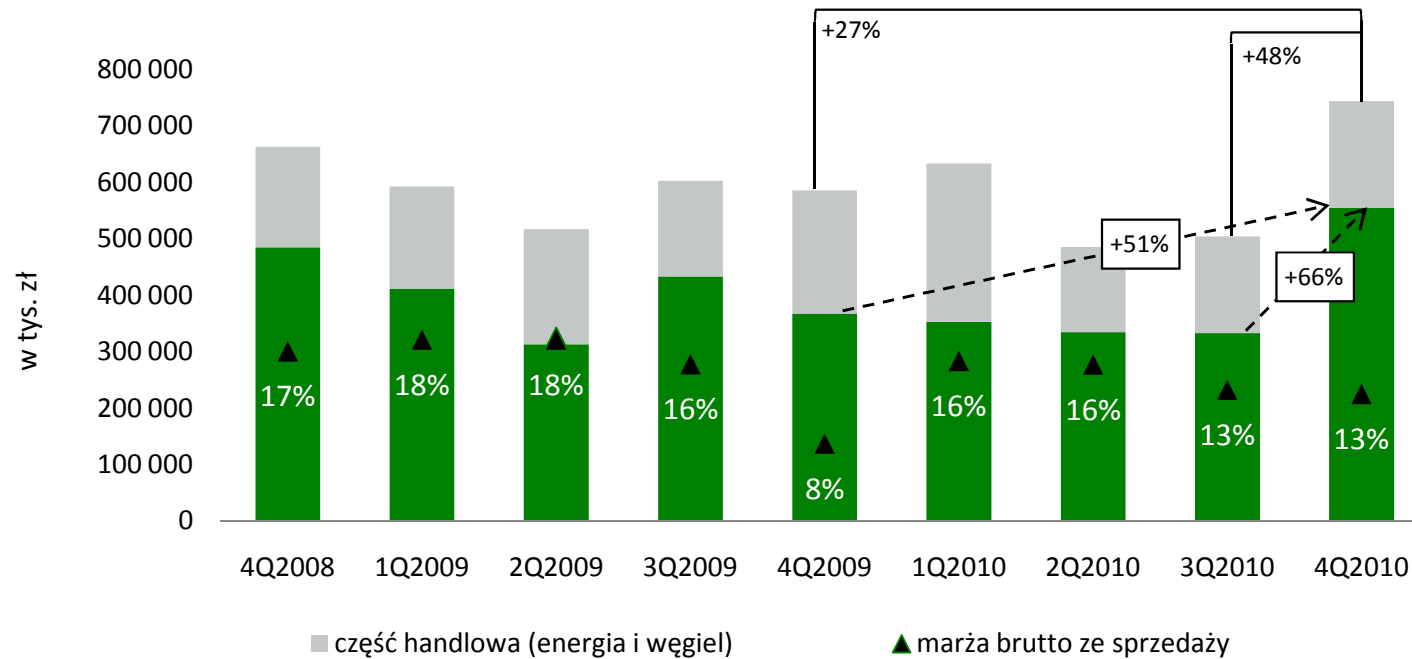
Stowe Coal Index – indeks grupujący spółki z sektora górnictwa węgla i maszyn górniczych, w tym m.in. Bucyrus Int., Joy Global

- poprawa sytuacji w polskim górnictwie /wzrost wyników finansowych i rentowności/ stymuluje wzrost nakładów inwestycyjnych
- szansa na poprawę efektywności górnictwa - prywatyzacja największych spółek /JSW w 2011/
- zgodnie z planami inwestycyjnymi w ramach realizacji Strategii działalności górnictwa węgla kamiennego nakłady 3 największych spółek węglowych w latach 2010-2015 wyniosą łącznie 15,2 mld zł: 5,7 mld zł JSW; 5 mld KW; 4,5 mld zł KHW
- w 2011 r. JSW planuje przeznaczyć na inwestycje blisko 1 mld mln zł – wzrost r/r o 88% , z czego 466 mln zł na budownictwo inwestycyjne /+39%/ i 526 mln zł na zakup gotowych dóbr inwestycyjnych /+175%/
- w JSW priorytetem jest rozbudowa dwóch najbardziej perspektywicznych kopalń - "Zofiówki" i "Pniówka" poprzez udostępnienie i zagospodarowanie nowych złóż: "Bzie Dębina 1 - Zachód" i "Pawłowice 1,, - inwestycje realizowane przez Grupę Kopex

sytuacja finansowa i *backlog*

w tys. zł	4Q2009	4Q2010	1-4Q2009	1-4Q2010
przychody ze sprzedaży	586 028	744 264	2 299 132	2 367 455
EBITDA	-4 550	54 571	191 550	178 159
EBIT	-23 214	32 043	119 828	93 605
wynik netto	-5 799	15 190	75 011	42 519
rentowność netto	-1,0%	2,0%	3,3%	1,8%
wynik netto dla akcjonariuszy spółki dominującej	-6 035	13 291	66 483	34 524

- wpływ kosztów restrukturyzacji i porządkowania Grupy na wynik /wzrost kosztów ogólnego zarządu/ oraz zwiększenie kosztów transakcyjnych związanych z eksportem
- ujemny wynik na instrumentach zabezpieczających w części skutecznej na poziomie -22,9 mln zł
- ujemny wpływ transakcji forward zabezpieczających kurs walutowy na dostawy kompleksów ścianowych w Argentynie ok. -11 mln zł
- ujemny wpływ Tagor, HSW, Kopex Waratah i spółek serbskich na wyniki Grupy – łączny wpływ na wynik netto ok. -47 mln zł

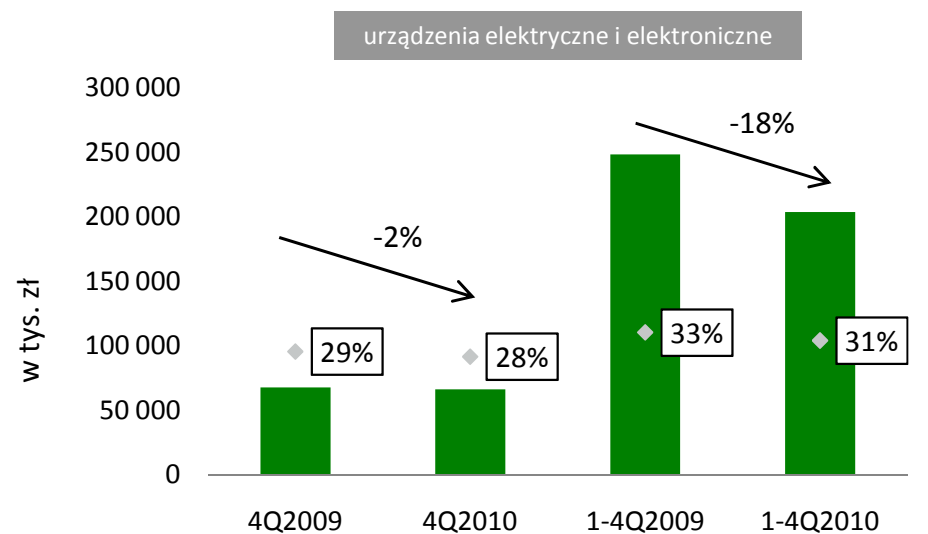
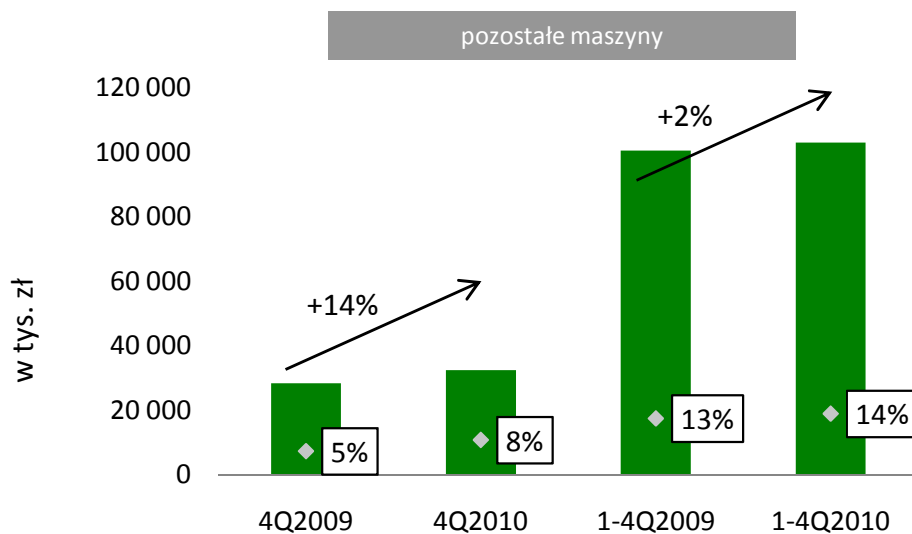
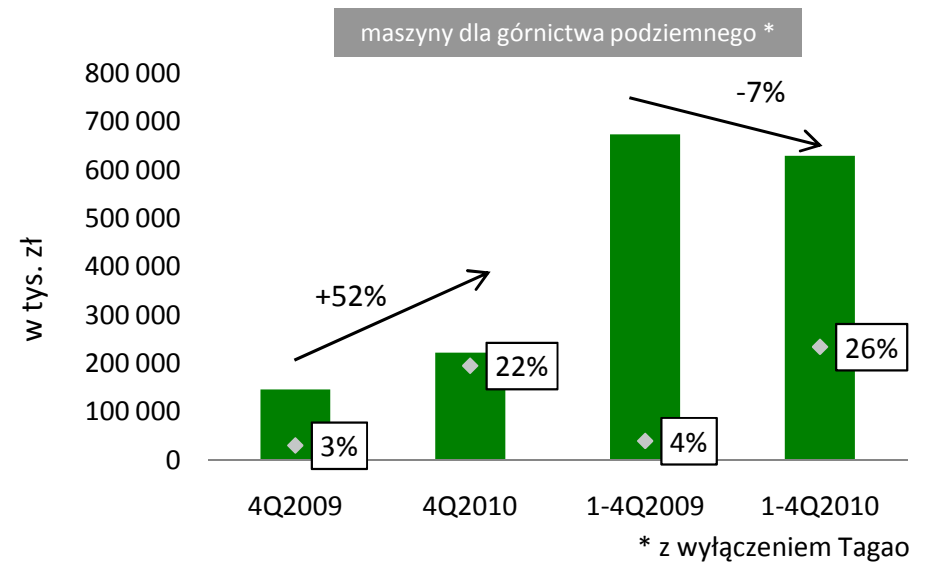
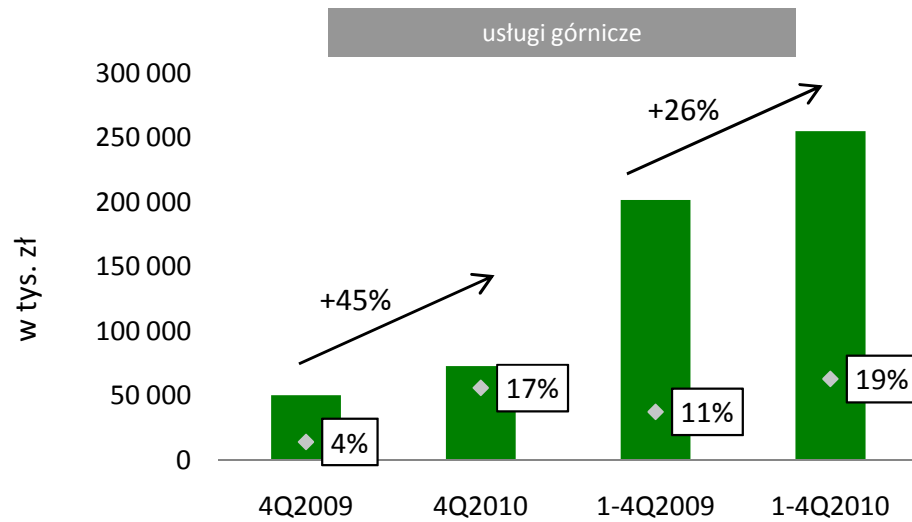


w tys. zł	4Q2009	4Q2010	dynamika	1-4Q2009	1-4Q2010	dynamika
przychody ze sprzedaży	586 028	744 264	+27%	2 299 132	2 367 455	+3%
marża brutto ze sprzedaży	7,8%	12,7%		14,9%	14,3%	
skorygowane o segmenty handlowe	367 821	555 180	+51%	1 525 756	1 576 230	+3%
skorygowana marża brutto ze sprzedaży	10,2%	16,4%		20,3%	20,7%	
skorygowane o segmenty handlowe i Tagao	338 690	445 796	+32%	1 390 376	1 354 769	-3%
skorygowana marża brutto ze sprzedaży	10,7%	18,3%		21,4%	22,7%	

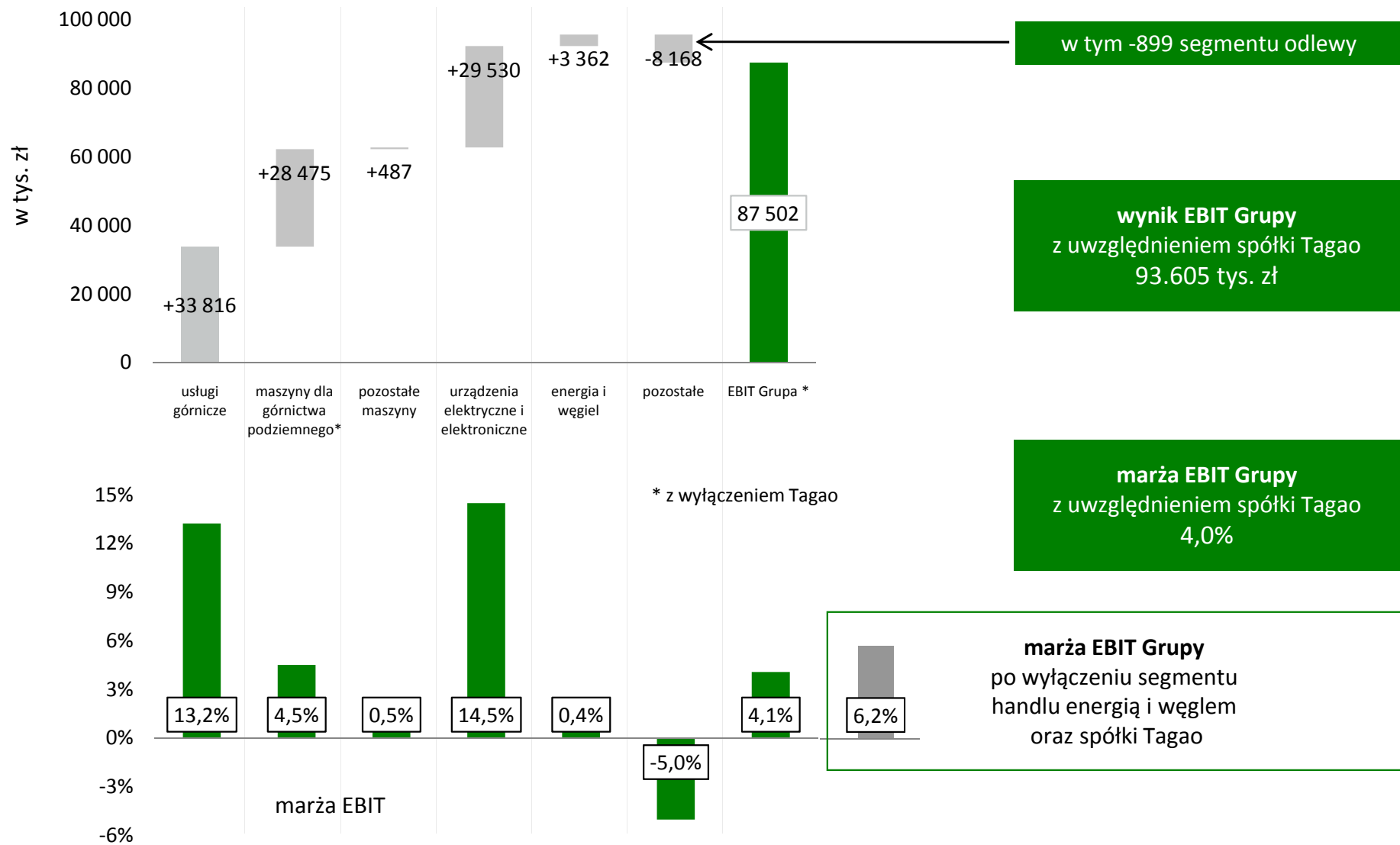
*wyodrębnienie segmentów handlu energią i węglem stanowiących działalność dodatkową Grupy

** wyodrębnienie spółki Tagao ze względu na specyficzny model sprzedaży oraz rozważaną sprzedaż części udziałów i wyłączenie spółki z konsolidacji

- | | |
|--|---|
| usługi górnicze | <ul style="list-style-type: none">• silna pozycja Kopex PBSz - realizacja znaczących zamówień przy osiągnięciu wysokiej marży /usługi dla KGHM – Polkowice, JSW – Zofiówka, KHW Mysłowice – Wesola/ znacząco podniosła rentowność segmentu usług górniczych |
| maszyny dla górnictwa podziemnego | <ul style="list-style-type: none">• znaczące dostawy w segmencie maszyn dla górnictwa podziemnego w Chinach /Tagao/ przy niskiej marży – w celu budowania pozycji Grupy i znajomości marki Kopex na perspektywnym rynku chińskim• sprzedaż pierwszego kombajnu ZZM na rynek chiński• poprawa rentowności ZZM i znaczący wzrost zamówień w ZZM Maszyny Górnicze, zlecenia KHW dla WAMAG• pierwszy rok funkcjonowania w strukturze Grupy spółki Kopex Waratah – odbudowywanie pozycji spółki na rynku australijskim, przeprowadzenie restrukturyzacja zatrudnienia i organizacji• negatywna kontrybucja Tagor – brak pełnego obłożenia mocy produkcyjnych, działania restrukturyzacyjne realizowane w 2010 r.• akwizycja spółki Ryfama i wzrost sprzedaży na rynku rosyjskim, wydłużenie łańcucha wartości – wysoko rentowne usługi serwisowe typu „aftermarket” |
| pozostałe maszyny | <ul style="list-style-type: none">• realizacja rentownych zamówień dla KWB Turów przez Kopex Famago• ujemny wpływ segmentu maszyn i urządzeń dla przemysłu - przedłużająca się realizacja kontraktu przez WAMAG, ujemna kontrybucja spółek serbskich – restrukturyzacja zatrudnienia i organizacji /zmiana zarządu/ oraz likwidacja spółki Min-Fitip |
| urządzenia elektryczne i elektroniczne | <ul style="list-style-type: none">• utrzymanie wysokiej rentowności, wzrost sprzedaży na wychodzącym z kryzysu rynku rosyjskim |
| odlewy | <ul style="list-style-type: none">• pozytywne efekty restrukturyzacji segmentu widoczne w 4Q 2010, zacieśnienie współpracy i efekty synergii pomiędzy HSW i Ryfama |



■ przychody ze sprzedaży ◆ marża brutto ze sprzedaży

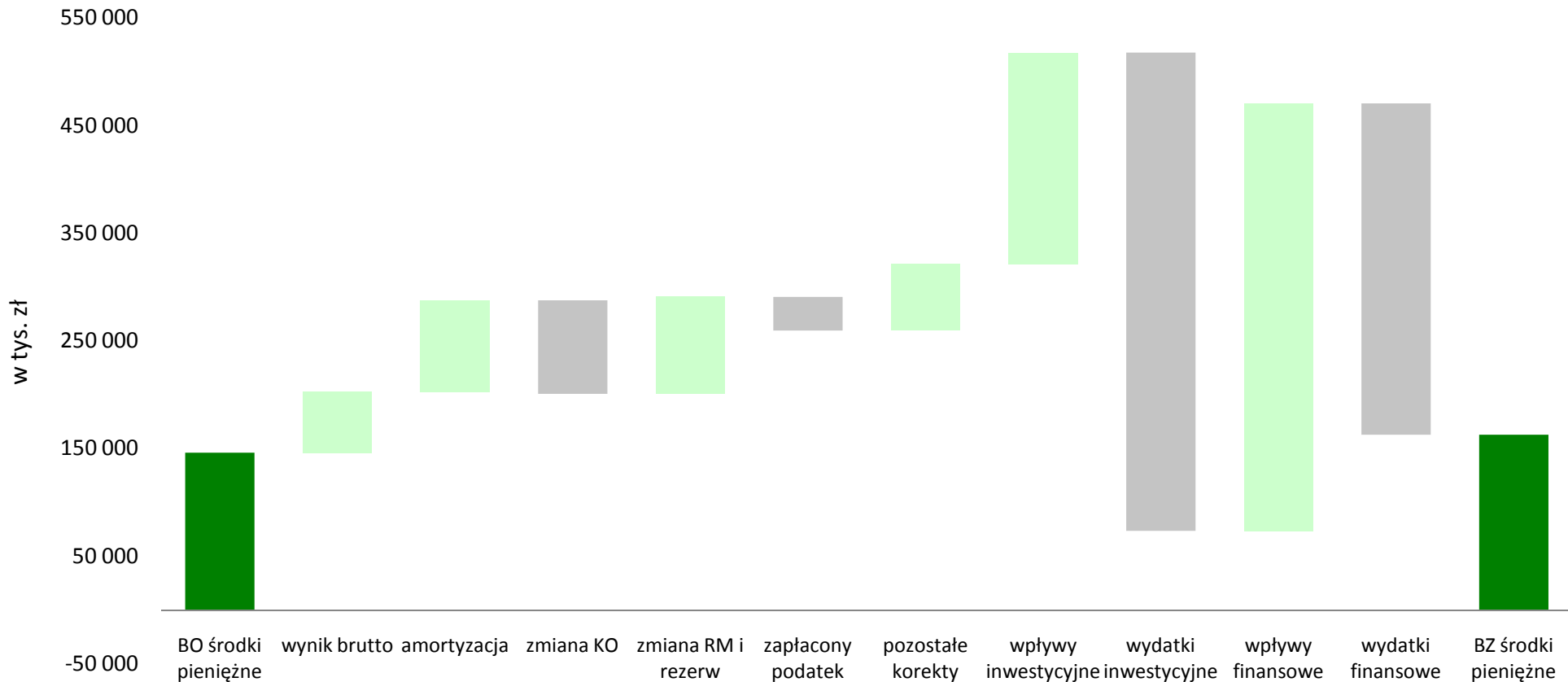


w tys. zł	4Q 2009	3Q 2010	4Q 2010
aktywa obrotowe	1 373 579	1 460 319	1 544 515
środki pieniężne i ekwiwalenty	143 665	144 768	162 865
zadłużenie krótkoterminowe	751 345	1 034 173	1 111 712
zadłużenie finansowe długo- i krótkoterminowe	504 450	622 888	642 330
dług netto	360 785	478 120	479 465
kapitał obrotowy netto	650 764	830 010	740 778
kapitał obrotowy netto skorygowany*	632 663	-	673 116

* z wyłączeniem Tagao

	4Q 2009	3Q 2010	4Q 2010
wskaźnik zadłużenia ogólnego	31%	33%	35%
wskaźnik płynności bieżącej	1,8	1,4	1,4
wskaźnik płynności przyspieszonej	1,2	0,8	0,8

- wyłączenie Tagao /aktualnie konsolidowanego metodą pełną/ ze względu na rozważaną sprzedaż części udziałów i wyłączenie spółki z konsolidacji
- poprawa zarządzania kapitałem obrotowym w 4Q 2010
- wykorzystanie 75% przyznanego finansowania bankowego, posiadana rezerwa pozwala na zabezpieczenie kapitału dla bieżącej działalności oraz realizowanych inwestycji
- efektywne zarządzanie płynnością wewnątrz Grupy, przekazywanie nadwyżek pomiędzy podmiotami w zależności od ich aktywności operacyjnej



- odzyskana zdolność do generowania gotówki operacyjnej
- poprawa zarządzania kapitałem obrotowym – uwolnienie blisko 90 mln zł środków pieniężnych w 4Q 2010
- działalność inwestycyjna /akwizycje oraz maszyny i urządzenia/ finansowana dodatkimi przepływami z działalności operacyjnej i finansowej
- wzrost stanu środków pieniężnych o 19,2 mln zł do poziomu 162,9 mln zł

w tys. zł	1-4Q2009	1-4Q2010
przychody ze sprzedaży	196 833	170 458
EBITDA	15 462	24 191
EBIT	9 186	18 082
wynik netto	1 216	14 289
środki pieniężne i ekwiwalenty	14	1 493
P/E	95,9 x	8,2 x
EV/EBITDA	8,6 x	5,9 x

- wartość transakcji: 116,7 mln zł za pakiet 100%
- spółka objęta konsolidacją począwszy od 1czerwca 2010: konsolidacja 77, 0 mln zł przychodów, 8,0 mln zł zysku operacyjnego i 8,0 mln zł zysku netto
- znaczący udział w strukturze sprzedaży spółki wysoko rentownych usług serwisowych typu *aftermarket*
- lider polskiego rynku przenośników zgrzeblowych i ugruntowana pozycja w krajach b. ZSRR – istotna przewaga konkurencyjna w kontekście znaczących planów inwestycyjnych w branży górniczej w Rosji
- strategiczne znaczenie w grupie ze względu na komplementarność produktową i możliwość zaoferowania pełnego kompleksu ścianowego, zwłaszcza pod kątem rynków Australii, RPA i Polski
- komplementarne obszary działalności Ryfama i HSW

<i>backlog wg segmentów w mln zł</i>	2011	2012	po 2012	razem
maszyny i urządzenia górnicze	217,7	58,6	8,3	284,6
usługi górnicze	231,3	136,9	193,1	561,3
urządzenia elektryczne i elektroniczne	68,0	19,9	0,1	87,9
<i>backlog „core business”</i>	<i>517,0</i>	<i>215,4</i>	<i>201,4</i>	<i>933,8</i>
energia	155,4	34,4	0,0	189,8
węgiel	86,6	0,0	0,0	86,6
pozostałe	15,7	0,5	0,0	16,2
<i>backlog razem</i>	<i>774,7</i>	<i>250,2</i>	<i>201,4</i>	<i>1 226,4</i>

- wzrost backlogu w wysoko rentownych segmentach
- rekordowy backlog w segmencie usług górniczych, **przyrost r/r +20%**
- przyrost backlog w segmencie urządzeń elektrycznych i elektronicznych **r/r +97%**
- przyrost *backlog core business* **r/r +6%**; +20% po wyłączeniu z *backlog* 01.2010 kontraktu w Argentynie, który nie wszedł w fazę realizacji

działania strategiczne i rynkowe

- stopniowe wychodzenie z *non-core businesses* w drodze sprzedaży poza grupę /Kopex Biogazownie, Autokopex i Autokopex Cars/
- upraszczanie struktury grupy
 - zapoczątkowany proces połączenia Elgór-Hansen i ZEG
 - prace nad wykupem mniejszościowego pakietu w Hansen AG i jego zdefiniowaniem docelowego miejsca w strukturze grupy
 - decyzja o połączeniu Kopex i Kopex Equity, likwidacja MIN Fitip
- ocena spółek z udziałem podmiotów trzecich pod kątem posiadania przez Kopex efektywnej kontroli właścicielskiej i zarządczej
 - zmniejszenie udziału w Inbye Mining z 50% do 25%
 - negocjacje z zakresie przejęcia pełen kontroli lub odsprzedaży udziałów w Ostroj Hansen
 - dyskusje z parterem chińskim nt kontroli właścicielskiej i zarządczej w Tagao
- wymiana zarządów w kilku spółkach grupy

- strategia na końcowym etapie opracowywania
- wybrane elementy strategii
 - obniżenie kosztu wytworzenia produktu
 - rozwój produktów i innowacje produktowe
 - dalszy rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych, zwłaszcza „półkuli południowej”, rozbudowa bazy produkcyjnej i serwisowej na tych rynkach oraz wdrożenie procesu *life cycle management*
 - docelowo ponad 70% sprzedaży maszyn i urządzeń na rynkach zagranicznych
 - duże możliwości *cross selling* Polska/Australia/RPA
 - budowa usług / sprzedaży *aftermarket* charakteryzujących się mniejszą podatnością na cykle koniunkturalne i wyższą marżowością
 - aktualnie wysoki udział *aftermarket* w strukturze sprzedaży Ryfamy i zadowalający w ZZM – podmiotach osiągających najlepsze rentowności
- rozpoczęcie procesu poszerzanie kadry menadżerskiej m.in. o menadżerów z duży doświadczeniem w branży przemysłowej na rynkach światowych

- rozwój produktu i innowacje produktowe
 - pełna automatyzacja pracy kompleksu ścianowego
 - zmechanizowany kompleks ścianowy dla pokładów cienkich 1-1.3m
 - pełna komplementarność kombajnu, obudowy i przenośnika zgrzeblowego produkowanych w grupie
 - dalszy rozwój technologiczny kombajnu chodnikowego i poszerzanie jego rynków zbytu o eksport
- działania w obszarze obniżenie kosztu wytworzenia produktu
 - unifikacja produkcji /komplementarność, centralizacja zarządzania/ i produktów oraz specjalizacja produkcyjna np.:
 - ZMZ centrum produkcji urządzeń przekładniowych, Tagor centrum produkcji małych i średnich konstrukcji spawanych
 - kombajn chodnikowy Wamag + systemy elektryczne i hydrauliczne Waratah
 - *outsourcing* prostych podzespołów
 - przenoszenie produkcji w rejon sprzedaży produktów /Australia, RPA/ oraz do krajów o niższym koszcie wytworzenia /RPA/

- Australia
 - własne zaplecze produkcyjne i serwisowe w Nowej Południowej Walii poprzez Kopex Waratah oraz techniczno-serwisowe w Queensland poprzez Kopex Australia
 - wejście na listę adresatów *limited tenders* w 17 kopalniach głębinowych
 - prace nad wprowadzeniem na rynek kombajnów chodnikowych Wamag po dostosowaniu do lokalnych wymagań zasilania elektrycznego oraz przenośników Ryfama
 - odbudowa udziałów rynkowych Waratah w *shuttle cars* do historycznego poziomu 20%
- RPA
 - własne zaplecze produkcyjne i serwisowe oraz usługi zaplecza technicznego na rzecz niemieckiego producenta pomp hydraulicznych Huahinco, obsługujące rynki RPA, Mozambiku i Botswany
 - referencyjne *portfolio* klientów – Sasol, Eskom, Anglo Coal
 - przejmowanie części procesu produkcyjnego *shuttle cars* oraz aparatury elektrycznej w celu optymalizacji kosztów
 - w trakcie uzyskiwania status BEE /Black Empowerment Economy/
 - planowany CAGR przychodów na najbliższe 4 lata na poziomie min. 30%

- Indonezja
 - wysoka rentowność prowadzonej działalności Kopex Mining Contractors - 40 mln zł przychodów, 25% marża EBIT, blisko 20% marża netto
 - strategiczny rynek z punktu widzenia kompleksowych usług budowy kopalń głębinowych
 - zakończenie 2 etapu budowy kopalni głębinowej Indominco dla koncernu Banpu, oczekiwanie na pozwolenia administracyjne na uruchomienie 3-ego etapu
 - przygotowanie procesów budowy innych kopalń dla Banpu
 - w trakcie opracowywania *Bankable Feasibility Study* dla kopalni Wahana koncernu Bayan Resources
- Chiny
 - sprzedaż pierwszego kombajnu ścianowego na ten rynek w 2010, kolejne dwa zamówione na 2011
 - w trakcie uzgodnień zasady współpracy w zakresie seryjnego montażu i ko-produkcji kombajnów w Shandong
- intensywna działalność marketingowa w Indiach

- Adam Kalkusiński

Investor Relations, CC Group sp zoo

tel. 22 440 1 440

fax. 22 440 1 440

e-mail a.kalkusinski@ccgroup.com.pl

- Katarzyna Mucha

Investor Relations, CC Group sp zoo

tel. 22 440 1 440

fax. 22 440 1 440

e-mail k.mucha@ccgroup.com.pl