

OMV Petrom – Ziua pieței de capital 2026 – Transcrierea sesiunii de întrebări și răspunsuri

OMV Petrom a organizat o zi dedicată pieței de capital pe 29 septembrie 2026. Conferința cu investitorii și analiștii a fost transmisă în direct sub formă de webcast, începând cu ora 15:00, ora locală. ***Mai jos se află transcrierea sesiunii de întrebări și răspunsuri, cu modificări pentru o mai bună lizibilitate, precum și clarificări, completări și corecții incluse între paranteze.***

Întrebări din partea participanților online: Ce s-a schimbat în Strategia 2030 a OMV Petrom față de strategia inițială și care sunt principalii factori care stau la baza acestor schimbări? De asemenea, vă rugăm să vă concentrați puțin și pe ambițiile companiei în materie de tranziție energetică și asupra obiectivelor sale pentru 2030.

Răspunsul Christinei Verchere (CEO): Așadar, să ne întoarcem la momentul decembrie 2021, când am organizat, de asemenea, o zi a piețelor de capital. Permiteți-mi să fac un fel de rezumat al celor două momente. Dar vreau să încep cu ceea ce nu s-a schimbat. Aspectele care nu s-au schimbat sunt alocarea capitalului, în sensul că 11 miliarde EUR vor fi direcționate către activitatea de bază, precum și politica de dividende. În ultima actualizare din cadrul Zilei piețelor de capital, am clarificat unele aspecte ale politicii de dividende, dar, în cele din urmă, politica de dividende și alocarea capitalului rămân neschimbate în ansamblu. Ce a rămas, de asemenea, neschimbat este Neptun. Neptun progresează conform planului inițial, stabilit încă din 2021, adică încă dinainte de a lua decizia finală de investiție pentru proiect. Așadar, aceștia sunt niște piloni importanți.

În esență, aș spune că există două, poate trei domenii în care au avut loc ajustări. Și acestea au fost, de fapt, domeniile în care am observat că noile tehnologii avansează mai repede, având argumente economice mai solide în tranziția energetică, așa că aici ne-am extins. Și asta se referă, în cele din urmă, la sectorul energiei electrice din surse regenerabile. Inițial, aveam un obiectiv de un gigawatt împreună cu partenerii. Acum este de mai mult de 2,5 GW împreună cu partenerii. Inițial am început cu energia solară, apoi am adăugat energia eoliană, iar acum adăugăm stocarea energiei. Cam asta s-a întâmplat în acest domeniu. Acest lucru face parte din alocarea capitalului, dar și din modul în care {alocăm} capitalul, deoarece folosim finanțare, folosim fonduri UE; este un mecanism de capital puțin diferit pe care îl utilizăm în acest context. În plus, am redus capitalul alocat tehnologiilor care nu sunt atât de avansate pe cât credeam anterior sau ale căror argumente economice nu au fost suficient de solide. Este și cazul captării și stocării carbonului, un domeniu pe care îl considerăm în continuare foarte important. Este doar o chestiune de ritm. Și care este momentul potrivit în care vom vedea argumentele economice pentru aceasta.

O parte din acest capital l-am putut redirecționa către activitățile noastre de Explorare și Producție (E&P), atât către activitatea noastră tradițională existentă, cât și către oportunitățile de explorare pe care le-am avut pentru a putea face acest lucru. De fapt, dacă vă amintiți, din 2021, ținta noastră era de 160.000 de barili echivalent petrol pe zi până în 2030, iar acum este de 170.000. Aceasta exclude orice activitate din portofoliu pe care am putea-o desfășura {cu alte cuvinte, nu ia în considerare un impact din potențiale vânzări de active}.

Ceea ce aș dori să rețineți este că urmăm o direcție strategică. Tranziția energetică avansează în ritmuri diferite și ne vom adapta în consecință modul în care realizăm investițiile, pentru a ne asigura că obținem cele mai bune randamente posibile pentru companie. Iar acestea sunt doar câteva exemple de domenii în care am făcut ajustări. Am făcut ajustări și în ceea ce privește obiectivele noastre privind emisiile de gaze cu efect de seră. Astfel, ne-am menținut ambiția de a atinge emisii nete zero din operațiuni până în 2050. Avem obiectivul de reducere cu 30% a emisiilor scope 1 și 2, despre care a vorbit Alina, și am anunțat, de asemenea, o reducere cu 10% a amprentei de carbon a portofoliului nostru global, inclusiv a vânzărilor. Acestea sunt, așadar, câteva dintre ajustările pe care le-am făcut, per ansamblu. Însă, în cele din urmă, ne menținem direcția, cu câteva ajustări pe care le considerăm pragmatice în contextul tranziției energetice. Și, dacă ar fi să menționez un aspect de care sunt cu adevărat mândră, acesta ar fi faptul că am avut opțiuni privind destinația capitalului. Atunci când am dorit să-l retragem din alte investiții, am putut găsi alternative în acest sens. Și cred că acesta este un factor diferențiator în sectorul nostru. Vă mulțumesc pentru întrebare.

Întrebări din partea lui Alejandro Vigil (Santander): Vă mulțumesc pentru organizarea acestui eveniment. Cele două întrebări ale mele sunt următoarele: prima se referă la faptul că, în toată Europa, asistăm la un val de posibile impozite pe profituri excepționale și plafoane de preț; aș dori să ne explicați cum gestionează compania

dumneavoastră, în cadrul diferitelor divizii – gaze, energie electrică și produse rafinate – această presiune de reglementare la nivelul întregului portofoliu.

Iar a doua întrebare: ați avut această veste bună privind punerea în funcțiune a platformei Neptun Deep, dar anul 2026 a fost dezamăgitor din punct de vedere al explorării, cu aceste două foraje fără descoperiri (în Bulgaria, la Han Asparuh). Ce ați învățat din această experiență și de ce sunteți atât de convinși de viitorul programului de explorare?

Răspunsul Christinei Verchere: Alina, vrei să încerci să acoperi toate diviziile în ceea ce privește impozitele pe profituri excepționale și reglementările în general? Adică, cred că ai perfectă dreptate. Și nu credem neapărat că veți vedea multe schimbări în întreaga Europă, deoarece există o volatilitate foarte mare. Dar Alina va vorbi despre detalii și despre cât de solizi suntem. Și, chiar dacă cele două sonde forate au fost seci, necomerciale, avem totuși mare încredere în Marea Neagră, dar îl las pe Cristian să vorbească mai mult despre acest aspect.

Răspunsul Alinei Popa (Director Financiar): Voi încerca să fiu concisă, deoarece, dacă aș vorbi despre intervențiile de reglementare, ar putea dura foarte mult. Sunt numeroase. Dar, în ansamblu, ceea ce este important este că suntem în permanență în dialog și discuții cu autoritățile. Și, de multe ori, ceea ce observăm în România este că pornim de aici, iar {la finalul discuțiilor} devin mai reduse. Dar, trecând la aspecte concrete, ceea ce am observat – și voi începe cu segmentul Rafinare și Marketing – a fost o intervenție în trimestrul al doilea, care a fost temporară și a acoperit întregul trimestru. Aceasta a avut mai multe pârgii: plafonarea marjelor de rafinare și a marjelor de vânzare cu amănuntul la nivelul {mediu} de anul trecut. A inclus, de asemenea, unele intervenții în ceea ce privește accizele. De asemenea, a inclus o taxă de solidaritate, care depindea de prețul țițeiului. Aceasta a avut loc în trimestrul al doilea.

Apoi, trecând la trimestrul al treilea, în iulie nu a existat nicio intervenție. În august, am avut o altă serie de intervenții care se vor menține până în octombrie, ușor ajustate față de trimestrul al doilea, în care plafonarea vizează marjele de vânzare cu amănuntul și cele comerciale. Nu mai există un plafon pentru marjele de rafinare, dar taxa de solidaritate depinde nu numai de prețul țițeiului, ci și de prețul motorinei, ceea ce, practic, captează o parte din {creșterea} marjei de rafinare prin intermediul taxei de solidaritate. Per ansamblu, păstrăm o parte din potențialul de creștere. Acest aspect este important pentru cifrele noastre. Și vom continua să purtăm în permanență dialog și discuții, prin intermediul asociațiilor profesionale, cu autoritățile, pentru a explica impactul unei intervenții de reglementare asupra investițiilor noastre, deoarece, în cele din urmă, totul se reduce la stabilitatea unei companii care investește. Și ne aflăm în cea mai intensă perioadă de investiții din istoria noastră. Acest lucru conține foarte mult. Investițiile noastre sunt întotdeauna investiții pe termen lung. Iar aceste investiții pe termen lung necesită stabilitatea regimului fiscal și de reglementare. Așadar, menținerea acestui dialog face parte din activitatea și provocările noastre zilnice. Și da, revenind la rezultate, da, există intervenții. Este foarte important faptul că aceste intervenții sunt temporare, sunt țintite, iar noi rămânem, în final, cu o parte din potențialul de creștere.

Trecând la segmentul Gaze și Energie, am observat și acolo că, până la sfârșitul primului trimestru al anului viitor, se menține plafonarea prețurilor pentru gospodării și producătorii de energie termică pentru gospodării. Aceasta rămâne valabilă. Restul, care vizează comercianții angro, dar și sectorul energiei electrice, nu mai este reglementat. Așadar, din această perspectivă, reglementarea în sectorul gazelor naturale și al energiei electrice este mai redusă. În ceea ce privește E&P, pe lângă redevențe, avem impozite suplimentare, mai ales pentru gaz, atât onshore, cât și offshore. Așadar, da, stabilitatea și predictibilitatea rămân elemente esențiale pentru noi în viitor. Și vă asigurăm că purtăm acest dialog în permanență cu autoritățile române.

Răspunsul lui Cristian Hubati (membru al Directoratului responsabil cu E&P): Vorbind despre Bulgaria. În esență, nu trebuie să uităm că ne aflăm în faza de explorare. În explorare, există atât aspecte pozitive, cât și mai puțin pozitive. Așadar, este important să ținem cont de acest lucru. Am găsit gaze acolo, dar nu erau exploatabile din punct de vedere comercial. Astfel, geologii au demonstrat că fiecare sondă, indiferent dacă a avut succes sau nu, furnizează date care ne ajută să înțelegem bazinul. Să nu uităm că ne aflăm și în Neptun Deep, Neptun Shallow, în Han-Asparuh, Han Tervel. Așadar, suntem în cea mai bună poziție pentru a înțelege geologia. Observăm, de asemenea, potențialul din țara vecină, ceea ce se întâmplă în Turcia.

Așadar, consider că datele sunt valoroase și le analizăm, observăm și înțelegem bazinul. Ce doresc să mai spun este că urmăm încă două sonde de explorare în offshore. Una este Anaconda, care este o sondă de angajament, în ape adânci, și, de asemenea, Cormoran. Consider că înțelegerea bazinului reprezintă valoarea pe care aceste

sonde ne-o aduc. Și un alt aspect pe care doresc să-l subliniez, pe care doresc să {vi-l reamintesc}, este că, în ceea ce privește sondele din Bulgaria, partenerul nostru a plătit 100 milioane EUR pentru cele două sonde, plus, ulterior, o cotă egală din costurile acestora. Așadar, {din perspectiva efortului financiar}, acest aspect a fost atenuat încă de la început.

Întrebări de la Guilherme Levy (Morgan Stanley): Presupun că prima mea întrebare se referă, desigur, la faptul că vă bazați scenariul de bază pe un preț de 75 de dolari pentru Brent. Dar cred că există un scenariu plauzibil în care vom continua să asistăm la redeschiderea și închiderea Strâmătorii {Hormuz} pentru o perioadă de timp, ceea ce va menține prețurile petrolului la un nivel mai ridicat pentru mai mult timp. Cum ar trebui să privim alocarea capitalului dumneavoastră în acest scenariu? Ar trebui să ne așteptăm la un potențial de creștere mai mare în ceea ce privește remunerația acționarilor? Există vreun fel de investiții suplimentare care ar putea chiar să ridice ținta dumneavoastră de producție la peste 170 {kboe/zi} până în 2030?

Și apoi, a doua întrebare: eram curios în legătură cu costurile dumneavoastră din E&P în următorii ani. Dacă calculele mele sunt corecte, chiar și fără a lua în considerare efectul proiectului Neptun Deep, avem totuși o reducere semnificativă a costurilor de E&P în portofoliul existent. Așadar, aș dori să aflu mai multe despre inițiativele care ne pot ajuta să atingem acest obiectiv.

Christina Verchere: Vrei să începem cu partea legată de costuri și apoi să revenim la cea legată de capital?

Răspunsul Alinei Popa: Da, într-adevăr, în ceea ce privește costurile, dacă luați media de nouă {USD/bep} pe care am anunțat-o astăzi și analizați care sunt estimările privind costurile operaționale ale Neptun, veți ajunge la un cost mai mic decât cel actual. Ceea ce facem noi este că avem în derulare programe foarte semnificative de reducere a costurilor și de eficientizare, programe care acoperă de la simplificarea amprenteii operaționale, simplificarea proceselor, automatizare, tot ce ne-am putea imagina în ceea ce privește gestionarea costurilor noastre, deoarece acest lucru, în cele din urmă, ne va defini competitivitatea pe viitor. Și da, astăzi ne confruntăm cu prețuri ridicate la petrol și gaze, dar credem că această situație nu va dura la nesfârșit. Și trebuie să fim competitivi la prețuri mai mici. De aceea depunem eforturi uriașe în gestionarea costurilor, abordând totodată toate noile tehnologii, datele, inteligența artificială și toate celelalte. Și avem planuri foarte ambițioase de reducere a costurilor până în 2030.

Răspunsul Christinei Verchere: Deci, alocarea capitalului reprezintă aproape cealaltă parte a ecuației: cum menținem costurile la un nivel scăzut pentru momentul în care prețurile vor scădea și pentru a ne menține competitivi, și apoi ce se întâmplă când prețurile cresc, și, de fapt, dacă fundamentele se schimbă sau nu și pentru cât timp, deoarece, în cele din urmă, evident, avem o rată de rentabilitate pe care ne propunem să o atingem și care trebuie să se amortizeze într-un anumit interval de timp, iar acest lucru să fie garantat. În ceea ce privește modificarea dividendului, adică, evident, dacă fluxul de numerar operațional crește, crește și distribuția de dividende. În ceea ce privește {dacă am} schimba politica de dividende, nu în acest moment. Cred că aspectul principal pentru noi este: ne permit geologia și setul nostru de opțiuni să devenim mai competitivi din punct de vedere economic? O parte a provocării legate de prețul ridicat este și inflația ridicată, inflație care se traduce în salarii crescute, iar pe de altă parte apare inflația costurilor. Așadar, trebuie doar să fim atenți să nu ne lăsăm prea mult purtați de valul prețurilor ridicate. Fiind în industrie de peste 30 de ani, suntem cunoscuți pentru faptul că urmărim prețul cel mai ridicat și apoi ne întrebăm de ce avem și costuri crescute. Așadar, este doar o lecție învățată după mulți ani că trebuie să fim atenți la creșterile bruște ale prețurilor. În general, acest lucru tinde să se traducă în dividende mai bune. Dar să fim atenți la capital.

Întrebări de la Adrian Stanciu (Evergent Investments): Am doar câteva întrebări. Odată ce Neptun va atinge nivelul maxim de producție, cum ar trebui să privim prețul realizat de OMV Petrom pentru gazul său în raport cu hub-urile europene? De asemenea, am observat că, în unele dintre rapoartele dumneavoastră, ați furnizat și o estimare a sensibilității fluxului de numerar anual după impozitare la diferite prețuri ale petrolului și gazului. Ați putea furniza una și pentru variația prețurilor gazului?

Răspunsul Alinei Popa: Voi începe cu prețul pentru Neptun. Am prezentat o serie de scenarii de prețuri, iar dumneavoastră veți avea acces la prezentarea completă. În ceea ce privește prețul gazului, îl estimăm undeva între 25 și 35 {EUR/MWh} sau, poate, ar trebui să spun invers, de la 35 spre 25 până în 2030. Așa vedem noi evoluția prețului gazului, 35 reprezentând o perioadă mai scurtă, urmată de o scădere spre 25. Avem o serie de analize de sensibilitate pe care le-am publicat, de asemenea, în prezentarea noastră, atât pentru prețul petrolului, cât și pentru

cel al gazului. Iar sensibilitatea noastră la o variație de 1 € pe megawatt-oră pentru anii 2028–2030 – ceea ce înseamnă un an întreg de producție Neptun și toate celelalte activități din afacerile tradiționale – se ridică la 50 de milioane de euro în EBIT.

Întrebări din partea Irinei Răilean (Mosaiq8): Bună ziua și vă mulțumesc pentru prezentare. Felicitări pentru punerea în aplicare foarte reușită a strategiei dumneavoastră. Prima mea întrebare se referă la Neptun Deep – având în vedere numărul tot mai mare de incidente și {problemele} geopolitice, cine și cum protejează Neptun Deep? Aceasta este prima întrebare.

Iar a doua se referă la strategia comercială a proiectului Neptun Deep. Am văzut o hartă foarte bună a cererii regionale de gaze, dar concurența crește și din partea surselor americane și a altor surse de GNL. Unii mari jucători români și-au asigurat, de asemenea, volume destul de mari provenind din aceste canale de GNL. Cum și de ce este Neptun Deep mai competitiv și de ce vecinii noștri ar cumpăra gaze de la Neptun Deep și nu din alte surse?

Christina Verchere: Întrebări excelente. Poate ar trebui să începem, cred, cu securitatea. Ne așteptam cu mare interes la această întrebare. Am dedicat mult timp acestui aspect. Și apoi, de ce considerăm că gazul de la Neptun Deep este mai bun decât GNL-ul? Franck vă va explica acest lucru.

Răspunsul lui Cristian Hubati: Vă mulțumesc pentru întrebare. Ceea ce doresc să spun este că colaborăm cu toate autoritățile pentru a asigura derularea proiectului. Pentru noi, securitatea angajaților noștri care lucrează în larg este de o importanță capitală. Și doresc să vă reamintesc că, atunci când vorbim despre aceste aspecte, e vorba atât de Petromar, cât și Neptun Deep. Există o delimitare clară, în conformitate cu legislația și practicile {de piață}, între contribuția fiecărei părți. Contribuția noastră constă în monitorizare, detectare și sprijinirea intervenției; de asemenea, responsabilitățile noastre se referă la siguranța operațională {a} zăcămintului și la exploatarea în condiții de siguranță a infrastructurii. Și să rețineți, de asemenea, că infrastructura se află în zona economică exclusivă a României; că România face parte din NATO; că infrastructura este o {mare} piesă de tehnologie operată de la distanță; și că dispunem de o navă de sprijin care se află pe zăcămint.

Răspunsul lui Franck Neel (membru al Directoratului responsabil pentru G&P): În primul rând, există loc pentru gaz, deoarece anul viitor va intra în vigoare o interdicție privind gazul rusesc. Așadar, în această regiune, cred că trebuie să fiți conștienți că este vorba de aproximativ 16-17 miliarde de metri cubi de gaz rusesc care trebuie înlocuit. Neptun are o capacitate de 8 miliarde de metri cubi. Așadar, vedeți că există loc pentru Neptun. Cred că este important, în primul rând, să ne asigurăm că există o piață în regiune. Un motiv pentru care gazul nostru este mai competitiv. În primul rând, este mai curat decât GNL-ul din SUA. Așadar, pornește de la o amprentă de CO₂ mai mică. Există o diferență uriașă față de orice altceva ați importa. Și cred că, având în vedere normele privind emisiile de metan și legislația europeană – la care noi nu ne gândim prea mult – acest aspect ar putea fi, de asemenea, un factor de diferențiere pentru gazul din proiectul Neptun. Și apoi, în ceea ce privește competitivitatea, adică transportul gazului de la sursa de GNL la piață, și aici vorbim despre faptul că, dacă vrem să înlocuim gazul rusesc, acesta este destul de scump din punct de vedere al transportului. Așadar, noi suntem mai aproape de piață decât orice GNL din Grecia, Polonia sau Germania. Așadar, cred că acesta este un aspect în care ne vedem competitivitatea.

Răspunsul Christinei Verchere: Și poate aș putea să completez puțin. Adică, evident, continuăm să explorăm pentru a găsi mai mult gaz. Așadar, credem cu tărie că există competitivitate în capacitatea de a aduce gaz pe piața europeană în ansamblu. Când analizăm toate diferențele tranziției energetice și ritmurile acestora, UE rămâne un importator net de gaze naturale. Iar atunci când aducem în discuție securitatea energetică și impactul economic, gazul autohton din Uniunea Europeană devine o propunere foarte atractivă. Așadar, considerăm că piața este capabilă să concureze bine și observăm că cumpărătorii doresc o diversificare din ce în ce mai mare a surselor de aprovizionare cu gaz. De aceea, ne concentrăm nu doar pe Neptun Deep, ci și pe alte surse de gaz pe care le putem introduce pe piață. De aceea continuăm să căutăm noi resurse.

Întrebări din partea lui Jonathan Lamb (Wood & CO): Vă mulțumesc pentru prezentare și pentru invitație. Am o întrebare legată de sectorul upstream și una legată de tranzacționarea gazelor. În ceea ce privește sectorul upstream, cele două sonde pe care urmează să le forăți în Marea Neagră, presupunând că vor avea succes, se vor conecta pur și simplu la infrastructura existentă a proiectului Neptun sau este necesar ceva în plus în acest sens?

Iar în ceea ce privește tranzacționarea gazelor, mi s-a spus că au existat discuții privind dreptul de preempțiune al guvernului român de a cumpăra gaze de la Neptun. Care este povestea din spatele acestui lucru? Și reprezintă aceasta o problemă?

Christina Verchere: Cristian, vrei să răspunzi tu primul, iar apoi Franck la a doua întrebare.

Răspunsul lui Cristian Hubati: Știți că, în ceea ce privește explorarea, nu vorbim prea mult despre ce rezultat va fi. Aș propune să așteptăm, să vedem cum vor fi rezultatele. Și după aceea, vom dezvălui care sunt intențiile noastre pentru a trece la faza de dezvoltare. Totuși, după explorare, mai sunt câteva lucruri de făcut pentru a dezvolta o potențială descoperire.

Răspunsul lui Franck Neel: Da, ai dreptate. În legislația privind exploatarea offshore, de fapt, există o posibilitate pentru agenția de stat responsabilă cu stocarea strategică. Astfel, A.N.R.S.P.S. are dreptul de preempțiune asupra ofertelor. Dar, până în prezent, în cadrul acestei proceduri, agenția are la dispoziție șapte zile pentru a-și exercita dreptul. Și, așa cum am menționat în timpul prezentării, am semnat deja peste 30 de contracte. Așadar, procesul este în desfășurare și nu am observat nicio activitate în acest moment.

Întrebări din partea lui Oleg Galbur (ODDO BHF): Aș dori să încep cu o scurtă completare la o întrebare anterioară privind securitatea activelor Neptun Deep. Și completarea se referă la faptul dacă asigurarea dumneavoastră actuală acoperă eventualele riscuri de daune aduse activelor cauzate, de exemplu, de un atac cu drone.

Apoi, cele două întrebări ale mele sunt: ați clarificat care sunt diferențele și similitudinile dintre actualizarea anterioară a strategiei sau strategia inițială și actualizarea actuală, și aș dori să revin asupra țintei EBIT pentru 2030 sau a îndrumării de peste 1,5 miliarde de euro. Așadar, este dificil de evaluat dacă această țintă este, în esență, neschimbată față de cea anterioară sau dacă sunteți mai optimiști sau, dimpotrivă, pesimiști. Așadar, dacă ați putea oferi câteva detalii suplimentare cu privire la această țintă, ar fi de mare ajutor.

Și, în al doilea rând, în legătură cu unitatea de producție HVO/SAF. În primul rând, care sunt perspectivele cererii pentru combustibilii durabili, ținând cont de atenția oarecum redusă acordată decarbonizării, în special în sectorul aviației, și de evoluția prețurilor combustibililor convenționali? Și, în al doilea rând, care sunt așteptările dumneavoastră privind evoluția marjei pentru SAF și HVO? Cu alte cuvinte, cum ar trebui să privim contribuția viitoare a acestei afaceri la profit?

Christina Verchere: Mulțumesc. Alina, te ocupi tu de asigurări și de faptul dacă 1,5 este un nivel bun sau rău. De fapt, cred că ar trebui să reamintim și că valoarea este mai mare de 1,5... Dar să revenim la acest subiect. Și apoi la întrebarea privind HVO și SAF.

Răspunsul Alinei Popa: În ceea ce privește întrebarea referitoare la asigurări, cu siguranță am anumite restricții de confidențialitate. Așadar, nu vă pot oferi nicio informație în acest sens. Suntem foarte stricți în privința confidențialității în acest domeniu. Dar voi trece la a doua întrebare, legată de anul 2030. Sper că veți fi mulțumiți de acest răspuns. Deci, în 2030 avem un context al prețurilor ușor mai scăzut decât cel pe care l-am prevăzut când am lansat strategia noastră, dacă vă uitați la ipotezele noastre. Așadar, în baza acestor ipoteze privind prețurile ușor mai scăzute, estimăm în continuare un rezultat de peste 1,5 {miliarde EUR}. Și voi face câteva comentarii pe marginea acestui aspect. Poate vă va ajuta să înțelegeți mai bine. Ceea ce spunem este că 45% din această sumă provine din E&P. Și prezentăm acest lucru în cadrul financiar. Veți vedea slide-urile. Aproximativ 45% din 1,5 înseamnă 675 {milioane EUR}, adică peste 675 mn din E&P, din care Neptun reprezintă 500. Apoi, 40% din această sumă, de peste 1,5 {miliarde EUR}, se îndreaptă către R&M. Aceasta reprezintă peste 600 de milioane. Și oferim, de asemenea, câteva detalii în acest sens. Spunem că segmentul de retail reprezintă aproximativ 60% din această sumă. De asemenea, oferim o cifră referitoare la ponderea SAF/HVO. Restul de 15% reprezintă, în esență, Gaze și Energie. Partea dedicată surselor de energie regenerabile (RES) este de aproximativ 100 de milioane. Restul este reprezentat de gazul și energia electrică tradiționale. Așadar, în ansamblu, strategia rămâne solidă chiar și într-un context al prețurilor ușor mai scăzute. Dacă contextul prețurilor se va îmbunătăți, aveți la dispoziție toate analizele de sensibilitate. Desigur, vom crea {de asemenea} mai multă valoare pentru acționari.

Răspunsul Christinei Verchere: Aș dori să adaug ceva, deoarece, evident, s-au efectuat unele alocări de capital. Așadar, se preconizează anumite performanțe financiare care nu fuseseră prevăzute anterior, dar care proveneau din surse mai puțin sigure. Prin urmare, pe lângă suma de peste 1,5 {miliarde EUR}, există o certitudine suplimentară

În acest sens. Cred că acest lucru se va încadra în mod natural, evident, în întrebare, cel puțin în ceea ce privește HVO/SAF. Dar, în final, am eliminat unele cheltuieli pentru tehnologii pe care {nu} le consideram suficient de avansate și am investit în tehnologii pe care le-am considerat fie foarte consacrate, cum ar fi E&P, fie în domeniul energiei regenerabile și, prin urmare, cu o mai mare, așa spune, certitudine în ceea ce privește realizarea acestora.

Răspunsul lui Radu Căprău (membru al Directoratului responsabil pentru R&M): Aș începe prin a menționa un aspect important legat de construirea instalației. Instalația de producție este proiectată să aibă o capacitate de 250.000 de tone pe an. Este o unitate de producție în serie, ceea ce înseamnă că avem flexibilitate deplină în a produce cel mai rentabil HVO sau orice alt {produs} rentabil pe care îl putem obține în cantități mai mari din aceste materii prime. Acum, când vorbim despre SAF, pentru care cererea este determinată în principal de cadrul de reglementare, avem până în prezent o reglementare foarte clară: în Europa, aceasta presupune o {cota obligatorie} de 2% în acest an și apoi o creștere la 6% în 2030.

Acum, să ne îndreptăm atenția către piețe. Pentru piețele noastre din regiune – și ne referim exclusiv la piețele din regiunea noastră – am estimat că cererea ar trebui să se situeze în jur de 75.000 – 80.000 de tone pe an. Dacă luăm în considerare și piețele din Europa Centrală sau mai spre vest, atunci posibilitățile sunt nelimitate. Așadar, considerăm că, începând cu 2030, SAF va fi de fapt insuficient în Europa. În ceea ce privește HVO, doar cererea noastră proprie pentru 2030, necesară pentru a respecta reglementările privind reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră în România, se ridică la 300.000 de tone. Aceasta înseamnă că, de fapt, din perspectiva actuală, am avea nevoie de mai mult HVO decât vom produce în 2030. Așadar, considerăm că, începând cu 2030, vom avea o situație de deficit în ceea ce privește SAF, în timp ce, pentru HVO, estimăm că întreaga producție va fi necesară încă din 2030 pentru produsele noastre proprii, deoarece acel HVO va fi amestecat în combustibilii noștri produși la Petrobrazi. Și da, am menționat acest lucru și anterior, și anume că, într-adevăr, am contractat deja 25% din producția noastră. În ceea ce privește SAF, va fi chiar mai ușor să atingem ținta în 2030.

Întrebări de la un participant online: Cum vedeți sinergia dintre parcurile solare și eoliene și centrala electrică Brazi în ceea ce privește oferta de energie pentru clienții dumneavoastră? Și care sunt pașii următori către obiectivul de 2,5 GW?

Răspunsul lui Franck Neel: Aș începe poate cu a doua parte a întrebării, adică ce mai rămâne de făcut, care este următorul pas. Ei bine, mai avem de luat decizia finală de investiție (FID) pentru aproximativ un gigawatt. Și avem multe proiecte programate pentru acest an. Așadar, acesta este un progres semnificativ. Până acum, avem un istoric bun. Așadar, continuăm să obținem și un randament de două cifre din aceste decizii finale de investiție. De asemenea, ne propunem ca încă peste 300 MW de baterii să treacă de etapa FID. Am obținut deja, împreună cu partenerii noștri, aprobarea pentru 300 MW, plus încă 20 MW și o altă centrală de 80 MW. Așadar, lucrurile avansează bine în ceea ce privește FID. Și, desigur, în ceea ce privește execuția, așa cum am menționat, avem 800 MW în execuție în acest moment.

Așadar, consider că decizia finală de investiție este o parte foarte importantă. Și, ca parte a FID, se încadrează și finanțarea proiectului, deoarece unul dintre proiectele emblematice din portofoliul nostru este parcul eolian de 650 MW, care va fi cel mai mare parc eolian terestru, cel puțin probabil în Europa. Iar acest proiect, din punctul de vedere al finanțării, vă puteți imagina că este unul destul de atractiv pentru cei care se ocupă de el, dar, trebuie să recunosc, reprezintă o provocare pe această piață; totuși, avansează bine, având ca partener o bancă europeană. Așadar, consider că aceștia sunt într-adevăr pașii principali. Gigawattul suplimentar, construcția, desigur, și finanțarea proiectului.

În ceea ce privește integrarea a ceea ce am încercat să explic în timpul prezentării despre energia solară, eoliană, bateriile și centrala pe gaz, ceea ce facem este, desigur, să revindem această energie clienților noștri. Iar când ne uităm la contractele corporative de achiziție de energie (PPA), poți vinde doar pentru a produce un profil fotovoltaic, dar intri în concurență cu toată lumea, cu toți dezvoltatorii. Ceea ce aducem pe piață este acest produs combinat, care este destul de unic pe piață și ne ajută să convingem clienții să semneze contracte de furnizare a energiei pe termen mediu. Așadar, promovăm intens acum această {ofertă} combinată, care ne permite să avem un profil mult mai bun decât un simplu profil fotovoltaic de tip „plătești pe măsură ce produci” pentru clienți. Aici vedem cu adevărat integrarea din perspectiva clientului.

Întrebare din partea lui Adnan Dhanani (RBC). Am două întrebări, vă rog. Prima se referă la perspectivele dvs. privind marjele de rafinare pentru următoarele 6–12 luni. Considerați că acestea se vor menține la nivelurile actuale pe care le observăm? Și, dacă se va întâmpla acest lucru, previzionați vreo problemă care v-ar putea împiedica să realizați pe deplin aceste marje puternice, în afară de impozitele pe profituri excepționale?

Iar a doua întrebare se referă la Neptun Deep. Evident, nu ați precizat data exactă a punerii în funcțiune în prima jumătate a anului 2027. Sunt curios dacă există vreo posibilitate de a accelera acest proces către începutul anului, având în vedere că Europa are nevoie de gaz și prețurile de acolo.

Răspunsul Christinei Verchere: Ei vor ca acest lucru să se întâmple mai repede. Adică, în ceea ce privește marjele de rafinare, putem intra puțin în detalii, dar, evident, nu este o chestiune strategică majoră pentru noi. Și poate vom aborda acest subiect mai pe larg în cadrul rezultatelor din trimestrul al treilea, dacă sunteți de acord, deoarece consider că este un fel de anomalie în strategie, iar capacitatea noastră de a răspunde la astfel de situații cred că am demonstrat-o și am articulat-o deja. Alina a răspuns, într-un fel, la această întrebare în ansamblu.

În ceea ce privește Neptun Deep, să spunem doar că suntem mulțumiți de datele pe care le-am comunicat până acum. Toată lumea ne-a cerut să restrângem intervalul, așa că ne-am simțit foarte bine când l-am restrâns. Așadar, la momentul potrivit, dacă va fi cazul, vom restrânge din nou intervalul, desigur. Dar, deocamdată, rămânem la prima jumătate a anului.

Întrebări din partea participanților online: Neptun Deep pare să avanseze conform programului. Ați putea prezenta pe scurt etapele-cheie rămase până la prima livrare de gaz? Și care este contribuția estimată a proiectului Neptun la EBIT în 2027?

Cristian Hubati: Permiteți-mi să încep mai întâi cu ceea ce am realizat până acum. Practic, am instalat conducta principală de gaz, de 160 de kilometri. Am realizat racordul cu rețeaua terestră, adică am traversat, am construit un microtunel și am realizat racordul cu conducta către stația națională de masurare a gazului. Lucrările de acolo avansează. Am instalat structura de susținere. Am amplasat deasupra platforma Neptun Alpha, așa cum ați văzut. Acum instalăm echipamentele de producție. Forăm la capacitate maximă și executăm lucrările de foraj la capacitate maximă. Am forat șapte sonde până acum. Așadar, continuăm până la zece. Suntem în faza de instalare a conductei de adâncime și realizăm, de asemenea, racordarea la platformă. Continuăm pregătirea platformei pentru recepția gazului. Instalăm cablul de fibră optică. Așadar, s-au realizat destul de multe. Acum trebuie să punem totul cap la cap pentru a realiza conexiunile, a testa sistemul, a pregăti toate sistemele pentru recepția gazului, a continua forajul și a testa sondele. Suntem destul de ocupați. Ultimele 20% din proiect nu presupun progrese majore în ceea ce privește infrastructura, ci punerea lucrurilor în ordinea corectă pentru a putea începe producția.

Răspunsul Alinei Popa: Să trec la întrebarea privind Neptun. Practic, ceea ce am anunțat ieri este o fereastră de timp pentru prima livrare de gaz, nu o dată exactă, ceea ce înseamnă că ne păstrăm o anumită flexibilitate în acest sens. Prin urmare, nu voi putea preciza o cifră exactă. Am spus că prima extracție de gaz va avea loc în prima jumătate a anului, adică până la sfârșitul lunii iunie, iar producția va atinge nivelul maxim până la sfârșitul trimestrului al treilea. Așadar, vom ajunge la 70.000 de barili pe zi. Evident, acest lucru înseamnă un EBIT sub 500 de milioane de euro. Acesta este EBIT-ul pe care îl vom înregistra pe întregul an de activitate al proiectului Neptun, dar nu oferim o cifră precisă în acest moment.

Întrebare din partea lui Alejandro Vigil: Vă mulțumesc pentru această ultimă ocazie. Este o întrebare legată de eficiența bilanțului dumneavoastră. Aveți un bilanț foarte solid, practic o poziție netă de numerar. Aș dori să discutați dacă este sau nu justificată această poziție. De asemenea, a doua întrebare legată de acest aspect se referă la oportunitățile de fuziuni și achiziții din regiune. Dacă considerați că acest bilanț ar putea fi alocat mai eficient în cadrul unor oportunități de fuziuni și achiziții.

Christina Verchere: Vrei să răspunzi tu la prima parte, iar eu voi vorbi puțin despre a doua?

Răspunsul Alinei Popa: Dacă ne uităm la ultimii ani, dar și la sfârșitul anului trecut, ne aflăm într-o poziție de lichidități nete. Acest lucru a fost determinat și de întârzierile semnificative înregistrate la Neptun. Știți, așteptăm de mult timp momentul în care Neptun va deveni realitate. Acum, ceea ce observăm este că, în cea mai intensă perioadă de investiții din istoria noastră, poziția noastră de lichidități nete scade semnificativ. Am anunțat odată cu rezultatele din trimestrul al doilea, am spus clar că fluxul de trezorerie extins înainte de plata dividendelor va fi

negativ, iar apoi urmează plata dividendelor. Așadar, poziția noastră netă de numerar va scădea cu adevărat. Ne îndreptăm spre o situație de datorie netă. Cadrul nostru financiar ne impune, practic, să ne evaluăm în permanență în contextul unui scenariu de scădere a prețurilor. Și avem o limită a gradului de îndatorare de 20%. Așadar, răspunsul este da, planul nu este să rămânem cu o poziție de numerar net. Scădem, dar încercăm să ne limităm, într-un scenariu de scădere, la un grad de îndatorare de cel mult 20%, tocmai pentru a rămâne solizi din punct de vedere financiar.

Răspunsul Christinei Verchere: Și, dacă pot continua pe această temă, o parte din succesul companiei de până acum a constat, cred, în faptul că este absolut rezilientă; iar reziliența în fața situațiilor nefavorabile este, de asemenea, importantă pentru noi, deoarece vom proteja capitalul și vom proteja dividendul în situații nefavorabile.

Și aveți perfectă dreptate: până la sfârșitul acestui deceniu, vom fi o companie de o dimensiune cu totul diferită. Vom fi cu siguranță o companie de o dimensiune cu totul diferită. Am discutat despre un EBIT de 50% în acest sens. Avem oportunități de explorare pe care le vom analiza și sperăm că una dintre ele se va concretiza, dacă nu chiar două. Suntem foarte entuziasmați de perspectivele pe care le vedem în Marea Neagră, dar avem în vedere și alte oportunități, atât în sectorul energiei electrice, cât și în cel al rafinării și marketing-ului, iar, în mod logic, printre acestea s-ar număra și posibilitatea de a lua în considerare o creștere anorganică. Însă, în acest moment, obiectivul nostru principal este să generăm lichidități. Acesta este obiectivul nostru, acesta este angajamentul nostru imperativ față de dumneavoastră, acționarii companiei, de a realiza acest lucru. Și apoi, desigur, vom începe să ne gândim la ce ne rezervă viitorul.

Așadar, profit de această ocazie pentru a vă mulțumi din suflet că sunteți alături de noi aici, la Petrom City. Suntem obișnuiți să vă vedem pe mulți dintre dumneavoastră online tot timpul. Așadar, este minunat să vă avem efectiv aici, în clădire, alături de noi. Mulțumiri sincere tuturor celor care sunt online. Cred că avem, de fapt, aproximativ 70-75 de persoane online care ni s-au alăturat. Vă mulțumim, așadar, pentru interesul acordat companiei. Vă mulțumesc pentru încrederea pe care o aveți în companie. Fiți siguri că dezvoltăm această companie într-un mod foarte rezilient și foarte chibzuit în ceea ce privește modul în care utilizăm capitalul, cum îl investim, cum dezvoltăm compania și cum le oferim acționarilor randamentele pe care le așteaptă. Așadar, vă mulțumesc foarte mult.

Declarație de exonerare de răspundere

Prezentul document nu constituie și nu are intenția de a constitui sau de a face parte din, și nu trebuie interpretat ca constituind sau făcând parte din, nicio ofertă efectivă de vânzare sau emisiune, nici o solicitare de ofertă de cumpărare sau subscriere a unor acțiuni emise de OMV Petrom S.A. (Societatea) sau de oricare dintre filialele sale în orice jurisdicție, și nici o incitare la desfășurarea unei activități de investiții; nici acest document sau orice parte a acestuia, sau faptul că este pus la dispoziție, nu va constitui baza și nu va fi invocat în niciun fel. Nicio parte a acestui document, nici faptul distribuției sale, nu va face parte din și nu va fi invocată în legătură cu vreun contract sau decizie de investiție referitoare la acesta; de asemenea, acesta nu constituie o recomandare cu privire la valorile mobiliare emise de Societate. Informațiile și opiniile conținute în prezentul document, precum și orice alte informații discutate în acesta, sunt furnizate la data prezentului document și, prin urmare, au un caracter preliminar, nu au fost verificate în mod independent și pot face obiectul unor actualizări, revizui, modificări sau schimbări fără notificare prealabilă. În cazul în care prezentul document citează orice informație sau statistică de proveniență din orice sursă externă, nu trebuie interpretat faptul că Societatea a adoptat sau a aprobat acele informații sau statistici ca fiind exacte.

Nu se poate acorda încredere, în niciun scop, informațiilor conținute în prezentul document sau oricăror alte materiale discutate verbal. Nu se oferă nicio declarație sau garanție, expresă sau implicită, cu privire la acuratețea, corectitudinea sau actualitatea informațiilor sau opiniilor conținute în prezentul document sau cu privire la caracterul său complet, și nu se acceptă nicio răspundere pentru astfel de informații, pentru orice pierdere care ar putea apărea,

direct sau indirect, din utilizarea prezentului document sau a oricărui element al conținutului său sau care ar putea apărea în alt mod în legătură cu acesta.

Prezentul document poate conține declarații prospective. Aceste declarații reflectă cunoștințele actuale ale Societății, precum și așteptările și proiecțiile acesteia cu privire la evenimente viitoare și pot fi identificate prin contextul acestor declarații sau prin cuvinte precum „anticipăm”, „a crede”, „a estima”, „a se aștepta”, „a intenționa”, „a planifica”, „a proiecta”, „a viza”, „poate”, „va”, „ar”, „ar putea” sau „ar trebui” sau terminologie similară. Prin natura lor, declarațiile prospective sunt supuse unui număr de riscuri și incertitudini, multe dintre acestea fiind în afara controlului Societății, ceea ce ar putea determina ca rezultatele și performanțele reale ale Societății să difere în mod semnificativ de orice rezultate sau performanțe viitoare așteptate, exprimate sau implicite prin orice declarații prospective.

Niciuna dintre proiecțiile, așteptările, estimările sau perspectivele viitoare din prezentul document nu trebuie considerată, în special, ca o previziune sau o promisiune și nici nu trebuie interpretată ca implicând vreo indicație, asigurare sau garanție că ipotezele pe baza cărora au fost elaborate astfel de proiecții, așteptări, estimări sau perspective viitoare sau că informațiile și declarațiile conținute în prezentul document sunt exacte sau complete. Ca urmare a acestor riscuri, incertitudini și ipoteze, nu trebuie, în special, să vă bazați pe aceste declarații prospective ca pe o predicție a rezultatelor efective sau în alt mod. Prezentul document nu pretinde că conține toate informațiile care ar putea fi necesare cu privire la Societate sau la acțiunile sale și, în orice caz, fiecare persoană care primește acest document trebuie să efectueze o evaluare independentă.

Compania nu își asumă nicio obligație de a publica rezultatele oricăror revizui ale declarațiilor prospective din prezentul document care ar putea apărea ca urmare a oricărei modificări a așteptărilor sale sau pentru a reflecta evenimente sau circumstanțe ulterioare datei prezentei prezentări.

Răspunsurile conținute în acest document sunt proprietatea Societății și nici acest document, nici vreo parte a acestuia nu pot fi reproduse sau redistribuite de către nicio altă persoană.