



Realizacja strategii wzrostu wartości PKN ORLEN S.A.

Igor Chalupec, Prezes Zarządu
Wrzesień 2006 r.



ORLEN

Proces nabycia Mažeikių Nafta – aktualizacja

PKN ORLEN konsekwentnie realizuje kolejne etapy na drodze do zamknięcia transakcji

2 kw. 2006

- Yukos International UK B.V., rząd litewski oraz PKN ORLEN podpisały umowę sprzedaży odpowiednio 53,70% (26 maj) i 30,6% (9 czerwca) akcji Mažeikių Nafta

**Działania, już
zrealizowane
w celu
zamknięcia
transakcji**

- Zgoda rządu litewskiego na transakcję z Yukos Int. UK B.V.
- Zgoda Parlamentu Litewskiego na transakcję z rządem litewskim
- Zrzeczenie się przez rząd litewski prawa pierwokupu w stosunku do akcji Yukos Int. UK B.V.
- Zgoda Komisji Antymonopolowej na Ukrainie
- Zgoda ze strony organów antymonopolowych w USA



**Działania, do
zrealizowania
celem
zamknięcia
transakcji**

- Zgoda Komisji Europejskiej
 - PKN ORLEN złoży aplikację o zgodę na transakcję nabycia większości akcji Mažeikių Nafta
- Kiedy warunki zamknięcia transakcji zostaną spełnione
 - Równoczesne zamknięcie obydwu transakcji, spodziewane w 4kw br.

**Po zamknięciu
transakcji**

- Ogłoszenie obowiązkowego wezwania na skup 5,64% akcji pozostających w obrocie giełdowym

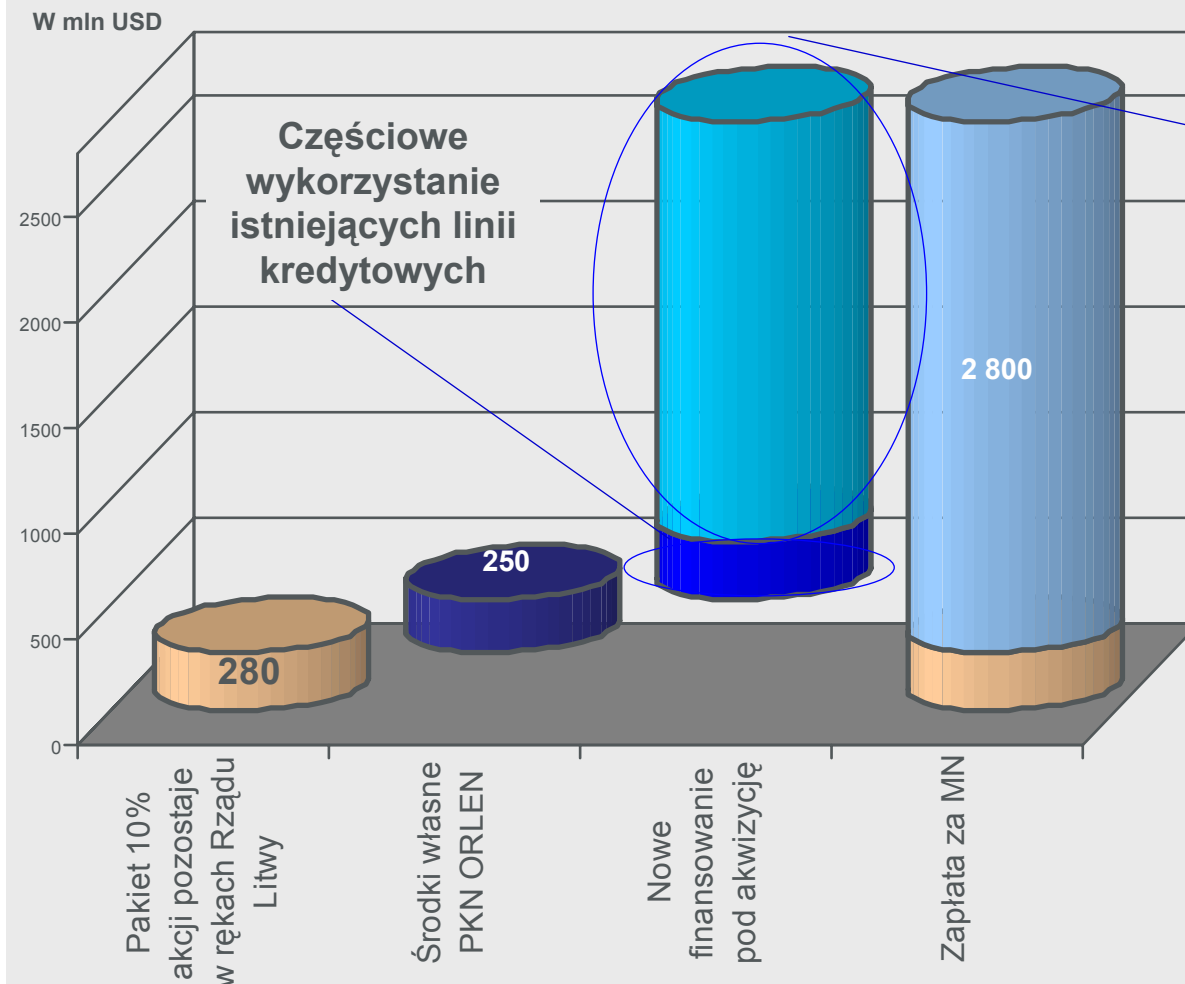


ORLEN

Proces nabycia Mažeikių Nafta – aktualizacja

Aranżacja finansowania na zaawansowanym etapie

Źródła finansowania transakcji nabycia Mažeikių Nafta



ETAP 1: Przygotowanie środków własnych

- Posiadana gotówka w 3kw'06 ok. 250 mln USD

ETAP 2: Aranżacja nowego finansowania

- Kredyt rewolwingowy
800 mln EUR (5 lat z opcją przedłużenia)
- Kredyt pomostowy
800 mln EUR (do 12 miesięcy)

ETAP 3: Refinansowanie kredytu pomostowego

- Emisja obligacji na rynku europejskim
(4 kwartał 2006 lub pierwsze półrocze 2007)

Proces nabycia Mažeikių Nafta – aktualizacja

Mažeikių Nafta będzie od razu włączona w koncepcję zarządzania segmentowego

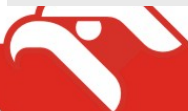
Wykorzystanie doświadczeń z integracji z Unipetolem

- Przejęcie kontroli i jednoczesna integracja MN w struktury zarządzania segmentowego PKN ORLEN w znacznym stopniu przyspieszy proces,
 - Pozwoli na szybsze tempo tworzenia wartości w MN
 - Stworzy możliwość uruchomienia szeregu zmian w PKN ORLEN

Stopniowe podejście do integracji (np. w Unipetrol)



Przyspieszone “segmentowe” podejście do integracji w Mažeikių Nafta

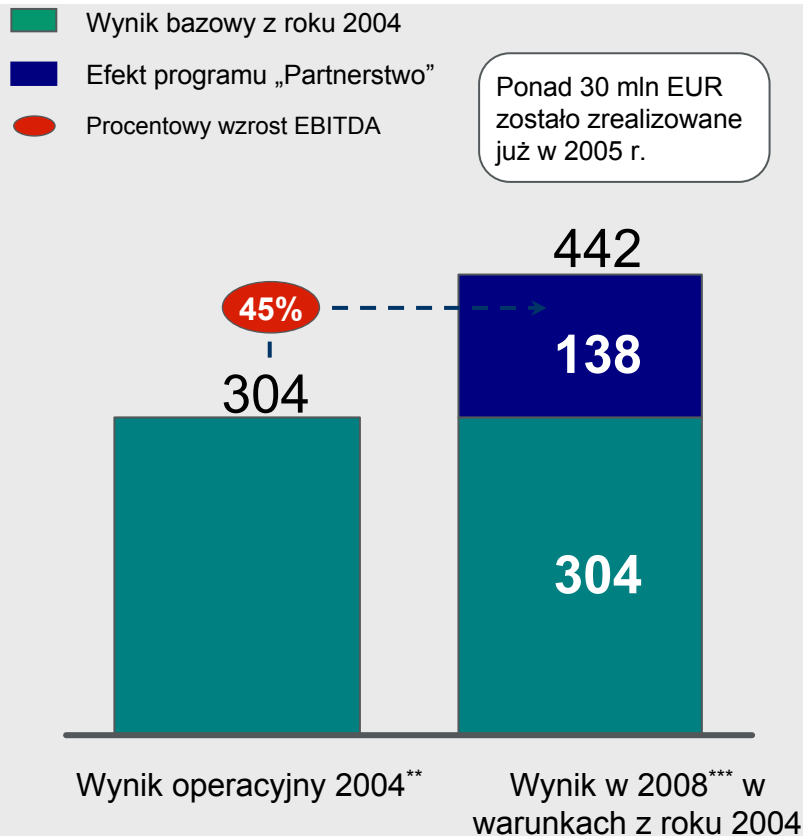


ORLEN

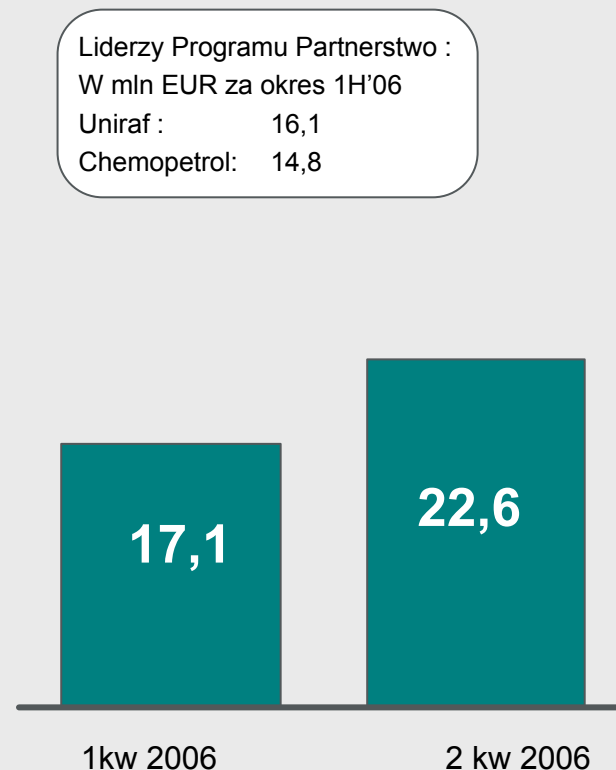
Integracja PKN ORLEN z Unipetrolelem

Realizacja Programu „Partnerstwo” zgodnie z planem

EBITDA* Unipetrol w średnich war. makroekonomicznych, 2004 w mln EUR



Efekty Programu Partnerstwa Prawie 40 mln EUR w 1H'2006 w war. makroekonomicznych 2004



* Skonsolidowany wskaźnik EBITDA obejmuje Unipetrol, Unipetrol Rafinerie, Paramo, Chemopetrol, Kaučuk, Spolana, Benzina – pełna konsolidacja, Česká Rafinérská – konsolidacja metodą proporcjonalną, Agrochemie i Aliachem – konsolidacja metodą kapitałową. W kalkulacji wskaźnika EBITDA nie uwzględniono efektów ewentualnej sprzedaży aktywów

** Skorygowane o nakłady jednorazowe oraz wydatki nadzwyczajne i nieoperacyjne

*** Prognozowany wskaźnik EBITDA obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z 2004 r.: cena ropy Brent 38,2 USD/b, różnica między ceną ropy Brent a Ural 4,1 USD/b, marża rafinerijna 3,6 USD/b, kurs wymiany 1 EUR = 31,90 CZK

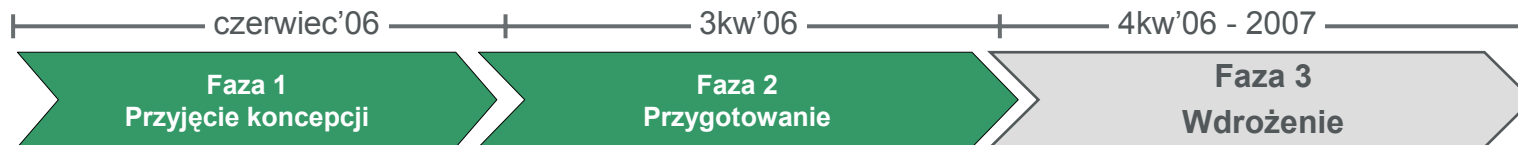
Źródło: Unipetrol

ORLEN

Integracja PKN ORLEN z Unipetrolelem

Zaawansowane przygotowanie do wprowadzenia zarządzania segmentowego

Finalizacja przygotowań do fazy wdrożenia zarządzania segmentowego



Główne działania podjęte w ramach wdrażania zarządzania segmentowego

- Zdefiniowanie zakresu podziału funkcji produkcyjnych, sprzedażowych oraz funkcji wsparcia
- Przygotowanie planu powiązania segmentów Unipetrolu i PKN ORLEN
- Dokonanie centralizacji wszystkich funkcji (korporacyjnych i operacyjnych)
- Powiązanie segmentów funkcjonalnych (np. zakupy, IT) z menedżerami funkcjonalnymi PKN ORLEN jako wykonawcami Shared Service Center

(SSC – wspólne centrum usług np. Finanse i Rachunkowość, Podatki, HR, Dział prawny, IT, Zaopatrzenie, Zakupy, Remonty)

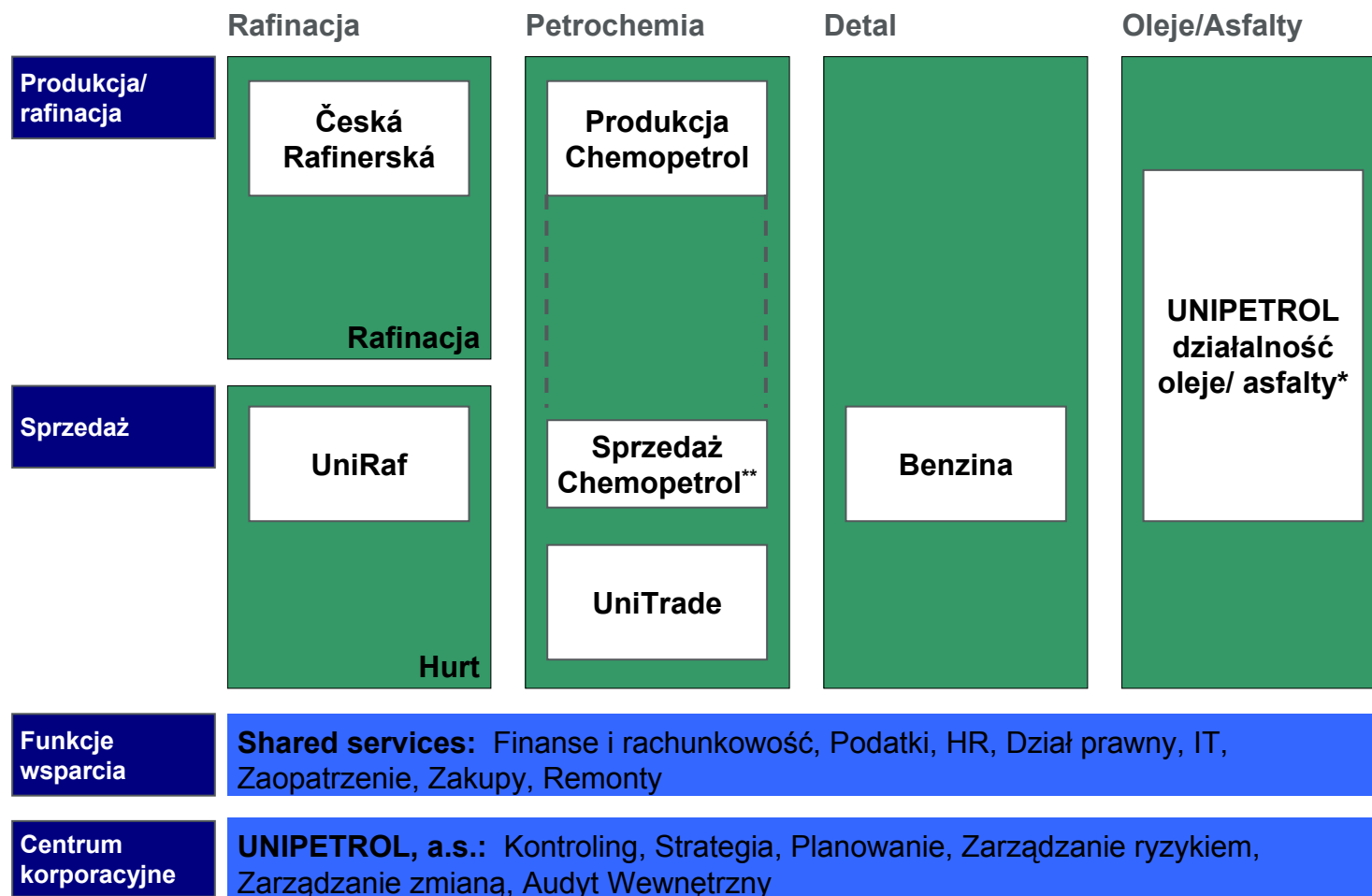
**Wsparcie przy realizacji synergii poprzez
stworzenie segmentów funkcjonalnych w Unipetrolu**



ORLEN

Integracja PKN ORLEN z Unipetrolelem

Podział na funkcje produkcyjne i sprzedażowe w kluczowych spółkach



* Potencjalna integracja sprzedaży paliw w Paramo z UniRaf

** Potencjalna integracja sprzedaży olefin z UniRaf



Segmenty PKN ORLEN

Integracja PKN ORLEN z Unipetrolelem

Inicjatywy w obszarze zarządzania kadrami

Wprowadzenie systemu MBO w Unipetrolu:

- Celem dalszego powiązania z PKN ORLEN wdrażany jest system MBO (Zarządzanie przez cele)
- Komitet MBO koordynujący i monitorujący cele (finansowe i operacyjne) rozpocznie pracę w 4kw 2006.
- Programem zostaną objęte 224 osoby w 2006 r. i kolejne 172 osoby w 2007 r.

(W całym Koncernie PKN ORLEN programem objęto 803 osoby, a od 2007 r. będą to 1 262 osoby)

Nowe narzędzia w zarządzaniu zasobami ludzkimi:

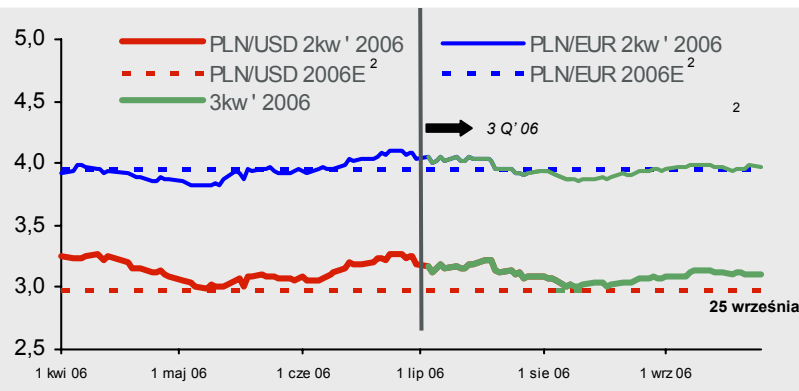
Nowe narzędzia umożliwią efektywniejsze wykorzystanie zasobów ludzkich:

- Projekt Sukcesji
- Ocena ryzyka dla pracowników z wysokim potencjałem zawodowym
- Indywidualny Plan Rozwoju

Otoczenie makroekonomiczne

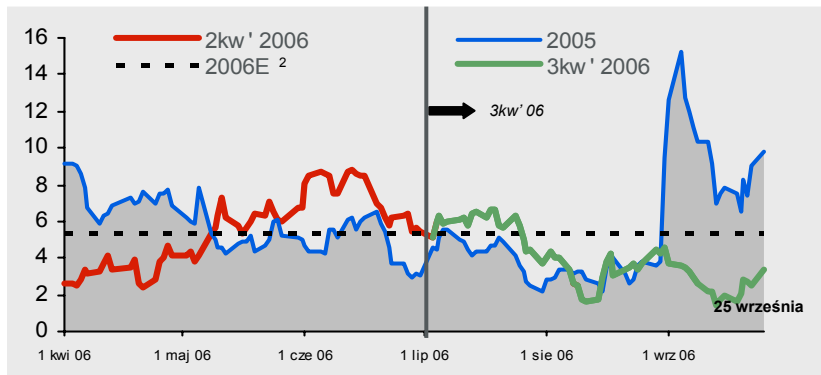
Duże fluktuacje marży i dyferencjału. Dane do 25 września 2006 r.

Kursy wymiany średnie¹



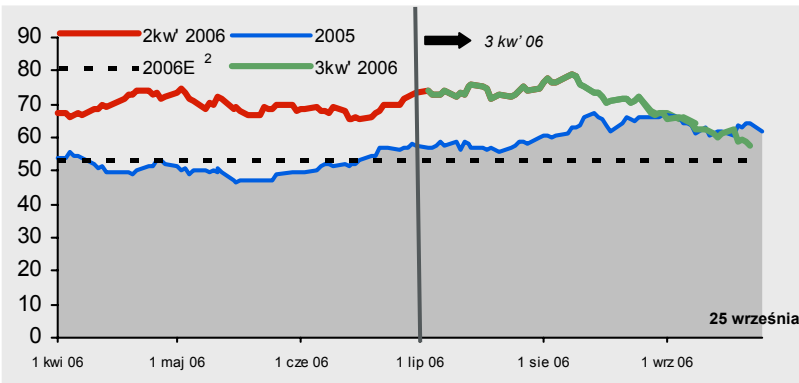
Marża rafineryjna

\$4.00/b średnia w 3QTD'2006³ Spadek o 34% r/r oraz 29% kw/kw



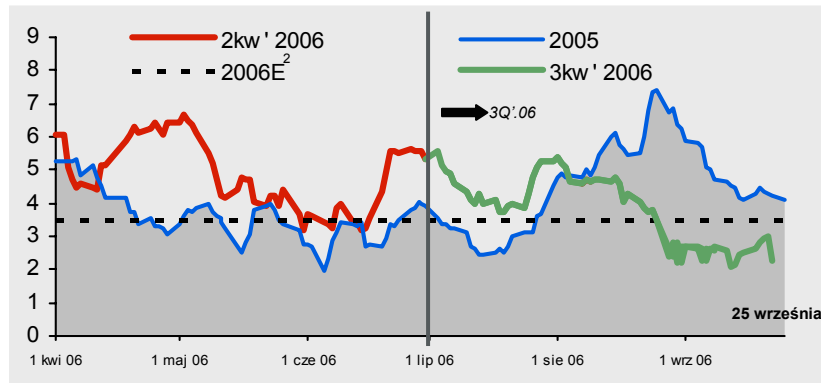
Ropa Brent

\$70,3/b średnia w 3QTD 2006 Wzrost o 14.5% r/r oraz 1% kw/kw



Dyferencjał Brent/Ural

\$3.8/b średnia w 3QTD 2006 Spadek o 15,5% r/r oraz o 21% kw/kw



1) Źródło : NBP

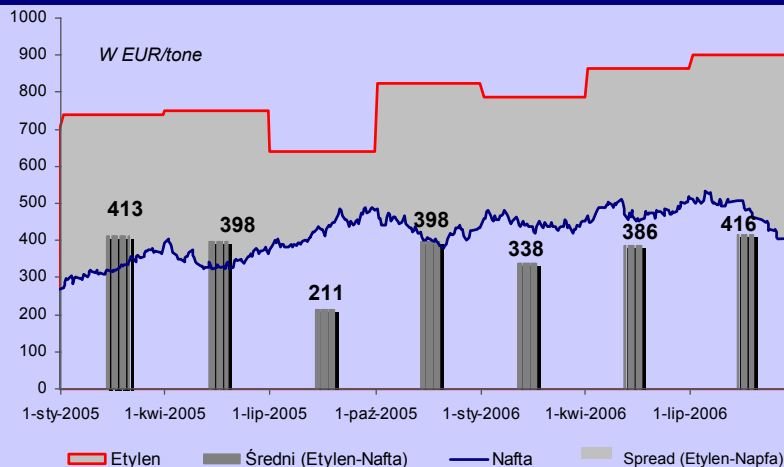
2) Założenia PKN ORLEN ze Strategii Koncernu

3) Obliczone jako: Produkty (88.36%) vs. Brent Dtd (100%). Produkty zawierają Premium Uni (25.21%), USLD (23.20%), Naphtha (16.51%), LOO (15.31%), HSFO (5.44%) i Jet (2.69%) (źródło: Notowania na bazie CIF NWE, za wyjątkiem HSFO FOB ARA)

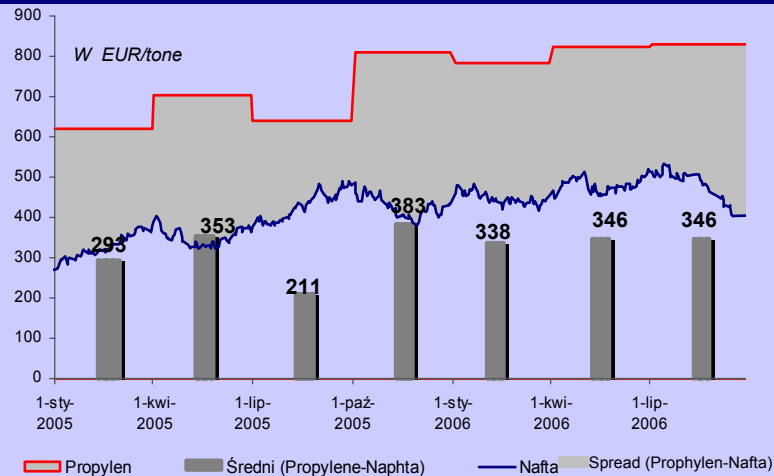
Rynek petrochemikaliów

Poprawa notowań olefin i poliolefin. Dane do 15 września 2006 r.

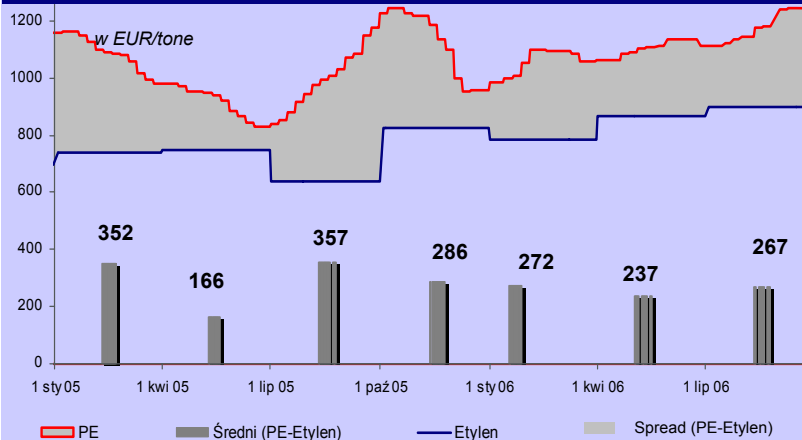
Etylen



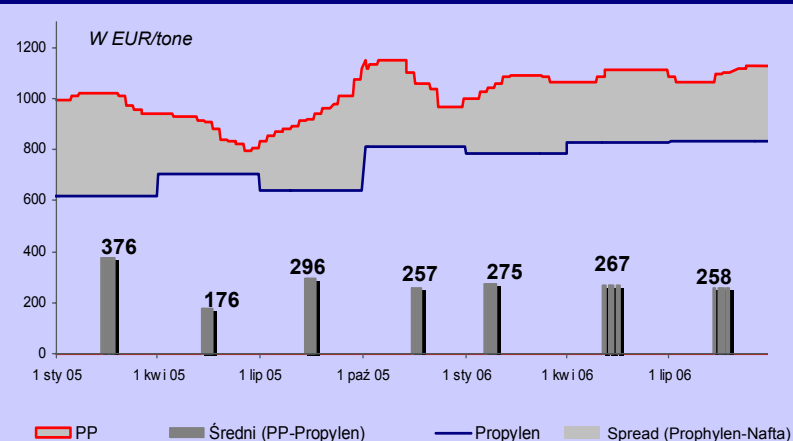
Propylen



Polyetylen (LDPE)



Polypropylen



Źródło: Notowania rynkowe

Wyniki operacyjne po dwóch miesiącach 3 kw. '06

Zdecydowany wzrost wolumenów sprzedaży w Polsce i całej Grupie

Kluczowe dane operacyjne

	Lipiec-Sierpień 2005		Lipiec-Sierpień 2006		zmiana r/r [%]	zmiana r/r [%]
	<i>PKN ORLEN jednostka dominująca</i>	PKN ORLEN	<i>PKN ORLEN jednostka dominująca</i>	PKN ORLEN	<i>PKN ORLEN jednostka dominująca</i>	PKN ORLEN
Wolumen sprzedaży paliw w hurcie (tys. ton) ^{1, 4}	890	1 439	1 009	1 520	13,4%	5,6%
Wolumen sprzedaży produktów petrochemicznych (tys. ton) ⁴	133	335	279	408	109,8%	21,8%
Wolumen sprzedaży paliw w detalu (tys. ton) ²	687	1 028	729	1 095	6,1%	6,5%
Stopień wykorzystania mocy przerobowych ³	93%		105%		12,5%	
Przerób ropy naftowej (tys. ton)	2 096	2 883	2 411	3 238	15,0%	12,3%

1) Dotyczy sprzedaży benzyny, oleju napędowego, Jet, LOO

2) Dotyczy sprzedaży detalicznej benzyny, oleju napędowego, LPG

3) W odniesieniu do zdolności głębokiego przerobu ropy PKN ORLEN 13,5 mln ton/rok w 2005 r oraz 13,8 mln ton/rok w 2006r

4) Dotyczy PKN ORLEN jedn. domin. bez exportu

Segment detaliczny w Polsce

Pomyślna kontynuacja wdrażanych działań rozwojowych

Obszar	Efekty inicjatyw w segmencie detalicznym
Sprzedaż	<ul style="list-style-type: none">▪ Dynamika sprzedaży utrzymuje się na satysfakcjonującym nas poziomie 6,1% w Polsce (w okresie lipiec-sierpień 2006) oraz 6,5% w całej grupie.▪ W przypadku stacji BLISKA dynamika sprzedaży w warunkach porównywalnych wynosi około 30% Średni przelew na stację dla całej naszej sieci wynosi ok. 2,1 ml/l na r.▪ Dynamika wzrostu marży realizowanej w sklepach na produktach pozapaliwowych wzrosła średnio o ok. 12% r/r (w okresie lipiec-sierpień 2006 r)
Jakość obsługi	<ul style="list-style-type: none">▪ Nowoczesny styl zarządzania, wsparcie marketingowe, nowe inicjatywy i lojalni pracownicy powodują, iż nasze stacje osiągają coraz lepsze rezultaty.▪ Wzrasta średnia ilość zawieranych transakcji o ok. 6% kw/kw oraz średnia wartość tych transakcji o ok. 5% kw/kw.
Inwestycje	<ul style="list-style-type: none">▪ Realizacja nakładów inwestycyjnych (Capex) postępuje zgodnie z założonym planem zarówno pod względem ilości jak i wartości zadań inwestycyjnych▪ Obecnie w brandzie ekonomicznym BLISKA sprzedaż realizuje 109 obiektów . Do końca roku ma ich być 176





DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

Biuro Relacji Inwestorskich
tel.: + 48 24 365 33 90
fax: + 48 24 365 56 88
e-mail: ir@orlen.pl
www.orlen.pl

Główne rynki PKN ORLEN



Rafineria PKN ORLEN



■ Rurociąg surowcowy **Ca** (możliwości przesyłowe)
■ ■ Rurociąg surowcowy - **projekt**