

ORLEN

Polski Koncern Naftowy ORLEN
Spółka Akcyjna

**Realizacja celów, wzmocnienie
wewnętrzne, ekspansja regionalna**

Marzec 2003

Wiodąca pozycja we wszystkich obszarach

Potencjał rafineryjny

- ✧ W Polsce Nr **1**. W pierwszej **10-tce** w Europie, tzw. „Supersite” *
- ✧ **77%** krajowych możliwości przetwórczych (374 tys. baryłek dzienne)
- ✧ Zgodna ze standardami EU2000, bliska spełnienia EU2005
- ✧ Możliwość przetwarzania ropy Ural i Brent
- ✧ Strategiczna lokalizacja

2 USD na baryłkę tańsza ropa niż notowania Brent
Dywersyfikacja dostaw



Siła marketingowa

- ✧ Największa sieć sprzedaży paliw w Polsce – **1934** stacje
- ✧ Ponad **40%** udziału w krajowej sprzedaży detalicznej paliw oraz **60%** w sprzedaży hurtowej
- ✧ Lokalizacja w centrum systemu rurociągów dostawczych



Znacząca i wciąż
wzrastająca premia lądowa



Potencjał petrochemiczny

- ✧ Pełna integracja produkcji petrochemicznej z rafineryjną
- ✧ Główny dostawca petrochemikaliów na rynek krajowy od **40%** do **100%** w zależności od rodzaju produktu
- ✧ Roczny wzrost popytu na poliolefiny na poziomie **8-13%** w ponad 50% zaspokajany przez import o wartości **4 mld USD**



18% IRR docelowo dla projektów inwestycyjnych (JV z Basell)



Strategiczna perspektywa - silny regionalny uczestnik rynku

1 rok
2003

2 - 3 lata
2004 - 2005

4+... lat
2006+...

**Wzmocnienie wewnątrz
PKN ORLEN**

- Sprzedaż detaliczna
- Redukcja kosztów
- Grupa ORLEN

**Pełne wykorzystanie zalet
wynikających z nowej
struktury umożliwi
PKN ORLEN ...**

Rozwój w Polsce

- **Rafineria Gdańsk**
- Logistyka - Naftobazy
- Basell JV
- Upstream (Petrobaltic, PGNiG)

**Możliwości rozwoju
w krajach
sąsiadujących**

- Starannie wybrane nowe nabytki dla uzupełnienia ekspansji w głównych obszarach działalności np. sieć stacji paliw w Północnych Niemczech

**przejęcie wiodącej roli
w konsolidacjach na szczeblu
regionalnym ...**

Potencjalny partner (MOL, OMV, ...)

**... co nie wyklucza obejmowania udziałów
w rosyjskich firmach wydobywczych
i wejścia do systemu upstream**

**Silny, w pełni
zintegrowany regionalny
uczestnik rynku**

Ekspansja pozwoli wykorzystać potencjał produkcyjny

Rozszerzenie dostępu do rynku paliw

- ✦ Rafineria Gdańska S.A.
 - ✦ Synergie w produkcji i logistyce
 - ✦ Obrona przed obniżeniem marży hurtowej
 - ✦ Lepsza pozycja wyjściowa do ekspansji zagranicznej
- ✦ Inicjatywy logistyczne
 - ✦ Zabezpieczenie pozycji oraz wzrost wydajności PKN ORLEN (udział mniejszościowy w Naftobazach)

Optimalizacja wykorzystania zdolności produkcyjnych

- ✦ JV z Basell
 - ✦ Korzyści z efektu skali w rosnącym rynku
 - ✦ Atrakcyjne warunki rozwoju polimerów (IRR **18%**)
 - ✦ Możliwość produkcji wysoceskomplikowanych, unikalnych produktów
 - ✦ Plan pełnego wykorzystania instalacji monomerów (aktualnie w trakcie rozbudowy; IRR > **20%**)

Dostęp do źródeł zaopatrzenia w ropę naftową

- ✦ Przejęcie aktywów wydobywczych (Petrobaltic, PGNiG)
 - ✦ Dostęp do krajowych obszarów wydobywczych
 - ✦ Doświadczenie wydobywcze ułatwiające rozpatrywanie ewentualnych projektów zagranicznych

PKN ORLEN zyska szansę wejścia na rynki zachodnie

Cele restrukturyzacyjne skupione wokół orientacji pro-rynkowej oraz ograniczenia kosztów ...

Stały wzrost wyników sprzedaży

- ✦ Modernizacja i rebranding stacji paliw (zwiększenie wolumenu sprzedaży na 1 stację z **2,1 mln** l rocznie do **3 mln** w roku 2005)
- ✦ Eliminacja ponad **300** najmniej efektywnych stacji
- ✦ Rozwój programów lojalnościowych

Inicjatywy związane z redukcją kosztów

- ✦ Optymalizacja procesów remontowych - współpraca z Shell Global Solutions (oszczędność **25 mln USD** rocznie od 2005)
- ✦ Wykorzystanie kawern w IKS Solino (obniżka kosztów magazynowania o **50%.**)
- ✦ Druga faza programu KBC (oszczędności rzędu **10-15 mln USD** od 2003).
- ✦ Szybsze i bardziej elastyczne reakcje na zmiany rynkowe dzięki optymalizacji produkcji (PIMS).
- ✦ Rozpoczęcie procesu redukcji kosztów
- ✦ Uruchomienie projektu zarządzania wartością

Wzrost efektywności w Grupie ORLEN

- ✦ Sprzedaż wybranych aktywów nie związanych z działalnością podstawową (zakładany przychód ok **90 mln USD**, wygenerowanie zysku w wysokości **26 mln USD** i znaczący spadek kosztów administracyjnych)
- ✦ Optymalizacja zatrudnienia
- ✦ Poprawa cen transferowych

... prowadzą do zwiększenia efektywności w całym otoczeniu biznesowym PKN ORLEN



Zakup sieci stacji w Północnych Niemczech od British Petroleum

Ogólna charakterystyka

- 494 stacje w północnych Niemczech działające pod markami BP, Aral i Eggert
- Całkowita wartość transakcji **144 mln USD** (szacunki analityków zakładały przedział **200-400 mln USD**)
- EBITDA 2002 na poziomie 32.2 mln USD

Oczekiwane korzyści

- Dodatkowe korzyści rzędu **8-10 mln USD** rocznie z tytułu realizacji sprzedaży eksportowej
- Dostęp do strumieni pieniężnych w Euro
- Utrzymanie marży hurtowych w Polsce w połączeniu ze zwiększoną sprzedażą
- Rozwinięta sprzedaż poza-paliwowa
- Wysoki udział stacji CODO (**80% / 20%**)
- Możliwość bezpośrednich dostaw z Gdańska (drogą morską lub lądową)

Szeroka obecność w regionie



(...) – ilość stacji w poszczególnych Krajach Związkowych

Oczekiwany zysk już w 2004 roku

Rozwój obszaru petrochemicznego kluczowy dla wzrostu wartości



**Joint
Venture**

50% - 50 %

Założenia programu

	Zakończenie	Docelowe zdolności produkcyjne (t/rok)	Obecne zdolności produkcyjne (t/rok)	
Rozbudowa istniejącej instalacji Etylen II	IV kw. 2004	660,000 (etylen)	360,000	PKN ORLEN
		445,000* (propylen)	240,000*	
Polietylen LDPE	IV kw. 2004	105,000	150,000	JOINT VENTURE
Polietylen HDPE	IV kw. 2004	320,000**	0	
Polipropylen	IV kw. 2004	400,000**	140,000	

* łącznie FKK

** dodatkowe zdolności produkcyjne

Łączna wartość inwestycji ok. 550 mln USD

Joint Venture z Basell

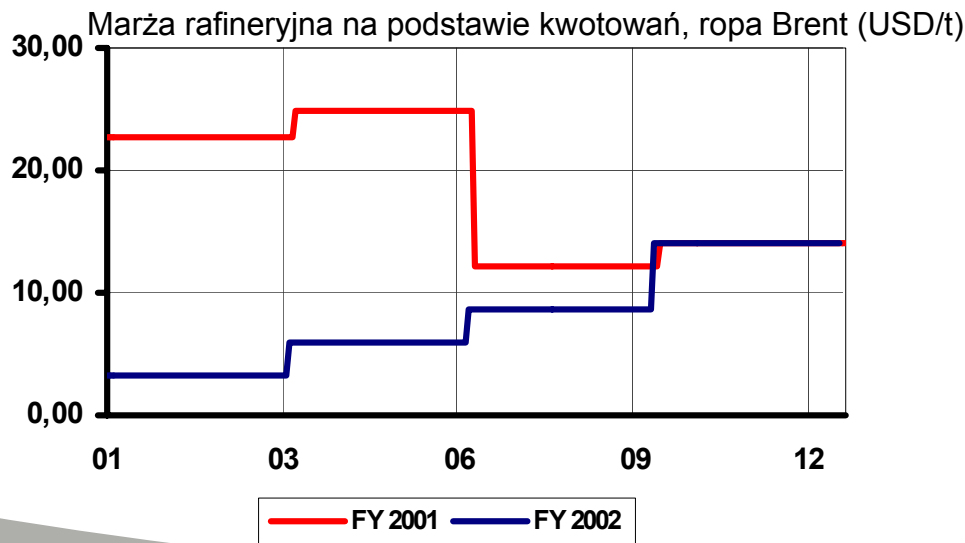
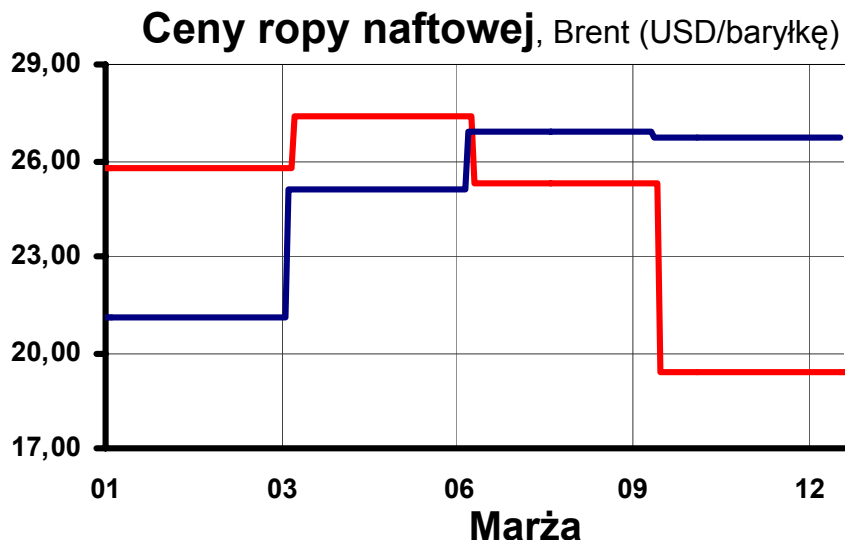
Szanse

- Basell - światowy lider rynku poliolefin
- Dobre perspektywy rynku poliolefin
- Najnowsze technologie

Korzyści

- Dostęp do światowych kanałów dystrybucji
- Dostęp do pełnej gamy produktów petrochemicznych
- Elastyczność produkcji uzyskana dzięki integracji z rafinerią
- Efekt ekonomii skali

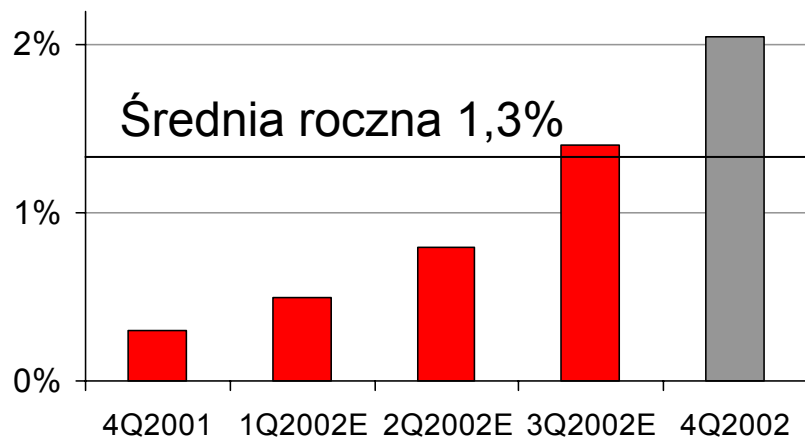
Otoczenie rynkowe - przemysł rafineryjny



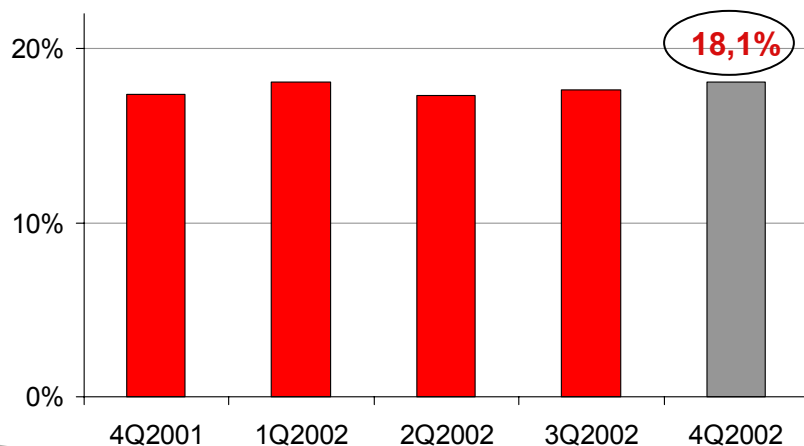
- Obniżenie zapotrzebowania na ropę w krajach OECD o **0,11 mb/d** (rok 2002 do 2001)
- Wzrost cen ropy (Brent) o **2,3%** (rok 2002 do 2001)
- Obniżenie marż rafineryjnej z kwotowań z **18,4 USD/t** do **8,0 USD/t**
- Teoretyczny wpływ niższych kraków rafineryjnych na EBIT o ponad **468 mln PLN**
- Obniżenie różnicy pomiędzy kwotowaniami Ural/Brent o **6,8%** (rok 2001 do 2002) – przewidywany efekt na EBIT około **35 mln PLN**

Otoczenie rynkowe – możliwość wzrostu (kwartał do kwartału), polskie uwarunkowania ciągle niekorzystne (rok do roku)

Realny przyrost PKB



Stopa bezrobocia



Źródło: GUS, NBP

- Wzrost PKB w 2002 roku w stosunku do 2001 roku - **1,3%**
- Wzrost stopy bezrobocia o **3,3 punkty procentowe** (rok 2002 do 2001)
- Spadek sprzedaży nowych samochodów o **6,0%** (12 miesięcy 2002 w porównaniu do 12 miesięcy 2001) według firmy Samar
- Wzrost popytu krajowego o **0,8%** ale w przypadku paliw – spadek o **2,8%**
- Nieznaczne umocnienie złotego do dolara (średniorocznie)

Dane finansowe – dobre wyniki w stosunku do wymagającego otoczenia rynkowego

mln PLN	2002	2001	zmiana
Przychody	16 828	17 038	-1,2%
EBIT	735	617	19,1%
EBITDA	1 865	1 706	9,3%
Zysk netto	428	376	13,8%
Zysk netto (LIFO)	222	751	-70,4%
Operacyjne przepływy pieniężne	1 292	2 112	-38,8%
Nakłady inwestycyjne	928	1 499	-38,1%
	2002	2001	zmiana
Kapitały własne	8 336	7 958	4,7%
Zadłużenie netto	2 340	2 549	-8,2%
Dźwignia finansowa	28,1%	32,0%	-3,9pp
	2002	2001	zmiana
EBITDA (marża)	11,1%	10,0%	1,1pp
ROACE	5,0%	4,6%	0,4pp

- Niekorzystny wpływ czynników zewnętrznych skompensowano kontrolą kosztów i wzrostem premii ładowej. Rezultat - wzrost EBIT o prawie 20%.
- Gwałtowne zmiany cen ropy znajdują odzwierciedlenie w zmianie operacyjnych przepływów pieniężnych
- Zgodnie z deklaracjami zredukowano nakłady inwestycyjne, (zwłaszcza w części rafineryjnej) otrzymując ten sam efekt ekonomiczny
- Dźwignia finansowa na bezpiecznym poziomie, który pozwala na finansowanie polityki ekspansji

Czynniki mające wpływ na wynik netto...

- Sytuacja w branży rafineryjnej (**PLN - 503m** przed opodatkowaniem)
- Zmiana stawki podatku dochodowego (**PLN - 77m** po opodatkowaniu)
- Niższa ulga w akcyzie (**PLN - 95m** przed opodatkowaniem)
- Różnica pomiędzy kapitalizacją kosztów finansowych a amortyzacją w br. (korekta MSSF, **PLN - 25m** przed opodatkowaniem)
- Koszty ogólnego zarządu będące poza naszą kontrolą (**PLN - 64m** przed opodatkowaniem)
- Koszty sprzedaży mające na celu budowę marki i zwiększenie sprzedaży na stację (**PLN - 205m** przed opodatkowaniem)
- Zysk kapitałowy na sprzedaży LG Petro (**PLN + 58m** przed opodatkowaniem)

... w wysokości niespełna PLN - 680m

Wybrane dane – wzrost przerobu ropy, wzrost wolumenu sprzedaży petrochemikaliów

młn PLN	2002	2001	zmiana
Sprzedaż detaliczna paliw silnikowych tys. ton	2 176	2 074	4,9%
Sprzedaż produktów lekkich tys. ton	8 103	8 515	-4,8%
Sprzedaż innych prod. rafineryjnych tys. ton	2 705	2 584	4,7%
Sprzedaż petrochemikaliów tys. ton	2 028	1 566	29,5%
Przerób ropy tys. ton	12 474	12 319	1,3%
Wykorzystanie zdolności produkcyjnych	92,4%	91,2%	1,2pp
Produkty białe	78,4%	79,7%	-1,3pp
Paliwa	65,5%	68,3%	-2,8pp
Zatrudnienie	17 818	17 582	1,3%

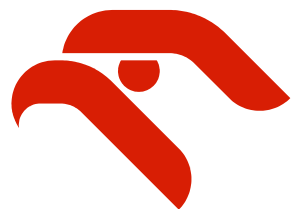
- Wzrost przerobu ropy wynikał ze zwiększonego zapotrzebowania na rynkach petrochemicznych
- Zmniejszenie ilości wytworzonych paliw jako rezultat przeorientowania produkcji na petrochemikalia
- Zmniejszenie sprzedaży produktów lekkich z powodu obniżenia popytu i ciągle widocznego fenomenu lekkiego oleju opałowego
- Zgodny z obietnicami wzrost sprzedaży detalicznej o **4,9%** i sprzedaży ogółem o **1,4%**
- Redukcja zatrudnienia zapoczątkowana zmniejszeniem dyrektorów raportujących do zaledwie **23**

Rezultaty osiągnięte w poszczególnych obszarach

	Obietnica	Rezultaty	Założenia 2003
Przejęcia i akwizycje	Agresywna ekspansja	Nabycie 494 stacji w Niemczech Utworzenie konsorcjum do zakupu RG	Konsekwentna realizacja Sfinalizowanie nabycia RG
Struktura organizacyjna	Poziomowanie struktur, redukcja liczby dyrektorów	23 dyrektorów raportujących (poprzednio 63) i <100 dyrektorów (poprzednio 160)	Konsekwentne wprowadzanie na niższych poziomach
Grupa kapitałowa	Reorganizacja i sprzedaż	Sprzedaż LG Petro	Sprzedaż Flexpolu i NOM
Zakupy ropy naftowej	Dywersyfikacja dostawców	Kontrakty długoterminowe z J&S and Yukos (utrzymano dyskonto)	-
Obniżanie kosztów (2000-2002)	129 mln USD	USD 103m	Ogłoszenie nowego programu, 2Q03

Rezultaty osiągnięte w poszczególnych obszarach

Wzrost sprzedaży	Obietnica	Rezultaty	Założenia 2003
sprzedaż ogółem	3%	1.4%	-1%
sprzedaż detaliczna	5%	4.9%	5%
klienci programu VITAY	3 mln na koniec 2002	około 3.4 mln	4.3 mln
Marże			
całkowita marża det.	widoczny wzrost	3%	2%
premia lądowa	w ciągu roku wyższa niż w 2001	wzrost o ok. 20%	nieznacznie niższy poziom
Sieć stacji paliw			
pełen rebranding - ORLEN	250 na koniec 2002	258 na koniec 2002	500 330 wykonanych
uproszczony rebranding	800 na koniec 2002	587 na koniec 2002	850 726 wykonanych
Petrochemikalia			
J.V. z firmą Basell	J.V. przygotowane	Uzyskanie równoważnej pozycji PKN ORLEN	konsekwentna realizacja



ORLEN

Polski Koncern Naftowy ORLEN
Spółka Akcyjna

DZIĘKUJEMY