



Raport Roczny 2002



ORLEN

Polski Koncern Naftowy ORLEN
Spółka Akcyjna

Wybrane dane finansowe 2000 – 2002

według MSSF

2000

2001

2002

	w mln zł	w mln zł	w mln zł
Przychody	18 602	17 038	16 902
EBITDA	2 335	1 706	1 861
EBIT	1 425	617	731
Zysk netto	902	376	421
Aktywa	14 087	14 383	15 073
Kapitał własny	7 596	7 958	8 329
Dług netto ¹	2 542	2 549	2 341
Operacyjne przepływy pieniężne netto	1 073	2 112	1 292
Inwestycje ²	1 459	1 533	967

	w zł	w zł	w zł
Zysk na akcję	2,15	0,89	1,00
CF z działalności operacyjnej na akcję	2,55	5,03	3,07
Aktywa na akcję	33,53	34,23	35,87
Kapitał własny na akcję	18,08	18,94	19,82

	w %	w %	w %
Dźwignia finansowa ³	33	32	28
ROACE ⁴	11	4	5

	osób	osób	osób
Zatrudnienie Grupa PKN ORLEN SA	13 342	17 582	17 818

¹ Dług netto = krótkoterminowe i długoterminowe zobowiązania odsetkowe - (środki pieniężne + krótkoterminowe papiery wartościowe)

² Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego oraz WNIP

³ Dźwignia finansowa = dług netto / kapitał własny

⁴ ROACE = EBIT po opodatkowaniu / średni (kapitał własny + dług netto)

Dane w podziale na segmenty działalności

według MSSF

Rafineryjny

Chemiczny

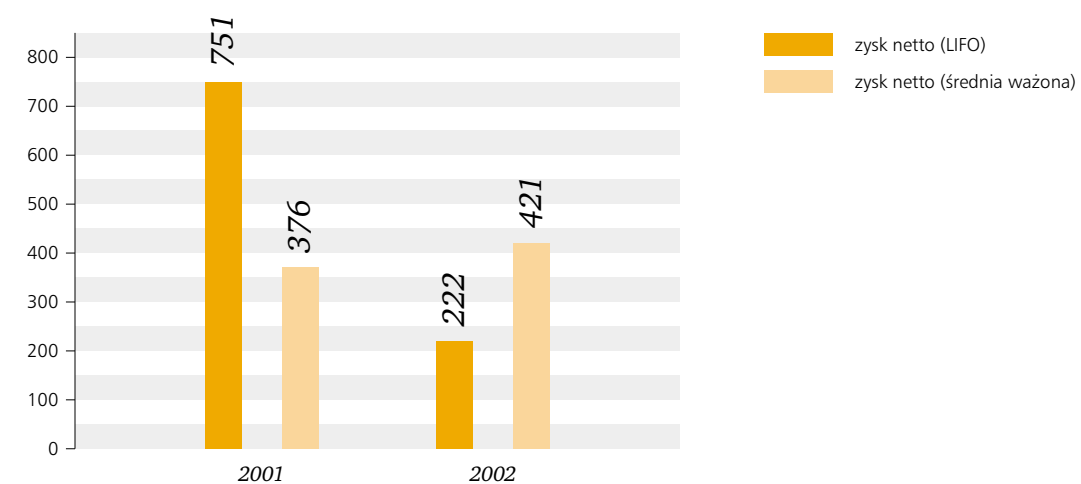
Pozostałe

2002	w mln zł	w mln zł	w mln zł
Przychody ogółem ¹	16 262	4 166	1 639
Zysk segmentu	793	200	45
Nieprzypisane koszty		307	
Zysk operacyjny		731	
Aktywa	10 242	2 050	1 688
Nakłady inwestycyjne	554	183	920

¹ Zawierają rozliczenia między segmentami (5165 mln zł)

Zysk netto

według MSSF (w mln zł)



Raport Roczny 2002

List Prezesa Zarządu PKN ORLEN SA	3
Zarząd PKN ORLEN SA	11
Rada Nadzorcza PKN ORLEN SA	11
Spółka i jej działalność	12
PKN ORLEN SA na rynku kapitałowym	14
Notowania 2002	15
Strategia PKN ORLEN SA	16
Sieć detaliczna	18
Hurt i logistyka	24
Rafineria	28
Petrochemia	32
Pracownicy	35
Wizerunek	36
Ochrona środowiska	38
Unia Europejska	41
Grupa Kapitałowa	45
Wyniki Grupy Kapitałowej	47
Struktura Grupy PKN ORLEN SA	56
Corporate Governance	63



List Prezesa Zarządu PKN ORLEN SA

Szanowni Państwo,

Rok temu Rada Nadzorcza powierzyła mi zarządzanie PKN ORLEN SA. Spojrzenie na miniony rok jest więc także oceną pierwszego roku pracy Zarządu pod moim kierownictwem, stąd też niezwykle obfita przekazywanych Państwu informacji i długość tego listu.

To był trudny rok, ale oceniam go pozytywnie. Był to okres morderczej wręcz pracy, gwałtownego przyspieszenia wewnętrznych przemian, przy jednoczesnej konieczności sprostania nie najlepszej koniunkturze gospodarczej i rozpoczęcia dawno obiecywanej ekspansji firmy. Nie zapominając o tym, iż wiele wyzwań jeszcze przed nami, mam dziś przyjemność podzielenia się z Państwem radością ze zrealizowanych projektów i zamierzeń.

Każdy z nich jest integralnym elementem realizacji spójnej strategii zarządzania i rozwoju firmy, wypracowanej przez nasz Zarząd. Celem jest stworzenie silnego, międzynarodowego podmiotu w tej części Europy, zdolnego do efektywnej konkurencji na rynku europejskim, oraz przygotowanego do aktywnego udziału w nieuchronnych procesach globalizacji.

Przygotowując się do tej roli postanowiliśmy zacząć od zdecydowanego podniesienia efektywności naszej firmy i jej wewnętrznego wzmocnienia. Temu celowi służyły m.in. działania restrukturyzacyjne wewnątrz Spółki i rozpoczęcie prac w obrębie jej Grupy Kapitałowej, intensywny rozwój obszaru handlu detalicznego oraz programy oszczędności kosztów. Jednocześnie kontynuowaliśmy działania z zakresu fuzji i przejęć w kraju i na rynkach ościennych, a także stabilizacji działalności podstawowej rozbudowę sektora petrochemicznego.

Przejdźmy do konkretów.

Bez wątpienia **do największych osiągnięć** Zarządu w minionym roku należy pierwszy krok w przyjętej strategii ekspansji, czyli zakup od British Petroleum, za atrakcyjną **cenę 140 mln EURO, pakietu 494 stacji zlokalizowanych w północnych Niemczech**. Sieć ta, ze średnią sprzedażą na stację ok. 2,8 mln litrów rocznie, czyli blisko o 50% większą od stacji ORLEN w kraju, staje się efektywnym elementem naszej działalności detalicznej. Atrakcyjność całej operacji zwiększa fakt, iż PKN ORLEN SA będzie realizował nie tylko marżę detaliczną, ale także rafineryjną, dostarczając paliwo i własne oleje smarowe do tej sieci. Koszty logistyki optymalizujemy poprzez transakcje wymienne (swap) na dostarczanie paliw.

Przedsięwzięcie to ma wymiar nie tylko symboliczny – po raz pierwszy polska firma dokonała tak znaczącej inwestycji na rynku krajów zachodnich – ale jest to przede wszystkim bardzo dobry i zdrowy pod względem finansowym projekt. Wskaźniki mówią same za siebie: IRR 16,5%, EBITDA za 2002 rok wyniosła powyżej 27 mln EURO. Zdobyliśmy 7% udział w rynku północnych Niemiec, a w landzie Schleswig-Holstein około 12,5%. Nasza sieć jest szóstą co do wielkości w Niemczech. Można śmiało powiedzieć, że PKN ORLEN SA właśnie wkroczył do Unii Europejskiej jako forpoczta Polski.

Drugim także historycznym wydarzeniem było podpisanie po 10 miesiącach niezwykle trudnych negocjacji umowy powołania **spółki joint venture z Basell Europe Holdings B.V.**, czyli włączenie PKN ORLEN SA do światowego systemu dystrybucji przemysłu petrochemicznego na korzystnych dla nas – co podkreślają eksperci – warunkach. W ramach projektu spółka ta do końca 2004 roku wybuduje instalacje poliolefin o mocach wytwórczych 320 tys. ton polietylenu i 400 tys. ton polipropylenu rocznie, inwestując ok. 300 mln EURO. Równolegle, PKN ORLEN SA zwiększy swoje moce wytwórcze etylenu i propylenu, będących surowcami do produkcji wspomnianych poliolefin, kosztem ok. 250 mln EURO. Ogromnie istotne jest, że na mocy umów zyskujemy nie tylko nowoczesną, światową technologię, z gwarantowanym wykorzystywaniem instalacji w 80% niezależnie od koniunktury, ale i dostęp do międzynarodowej sieci sprzedaży, którą dysponuje Basell Europe Holdings B.V.

Wróćmy na obszar naszego kraju. Rok temu proces prywatyzacji Rafinerii Gdańskiej SA, drugiej co do wielkości w Polsce, toczył się bez naszego udziału – byliśmy wręcz wyłączeni z tego procesu. Nasze działania, polegające na konsekwentnym i niezmiennym prezentowaniu żelaznej logiki, uwzględniającej interes Polski, polskich firm, pracowników, wszystkich akcjonariuszy i inwestorów oraz jasnej wizji rozwoju jednego z istotnych filarów krajowej gospodarki, jakim jest PKN ORLEN SA, opartej na argumentacji liczb i faktów, doprowadziły do zmiany obowiązującej przez sześć lat strategii rządowej. PKN ORLEN SA jest dziś partnerem w konsorcjum, które posiada wyłączność na negocjacje z Naftą Polską SA w sprawie przejęcia dostępnych akcji Rafinerii Gdańskiej SA.

Trzecim strategicznym projektem było podpisanie korzystnych kontraktów na dostawy ropy naftowej na najbliższe lata. Zgodnie z założeniami, zdywersyfikowaliśmy źródła dostaw – ponad 40% będzie dostarczać firma J&S i ok. 40% Grupa Yukos – największy rosyjski wydobywca ropy, z którą umowę o współpracy – co jest ewenementem – podpisaliśmy bezpośrednio.

Czwartym strategicznym wyzwaniem było przeorientowanie PKN ORLEN SA z firmy produkcyjnej na marketingową. Najlepszą ilustracją tego olbrzymiego skoku, jaki się dokonał w obszarze np. hurtu i detalu, jest kompletny rebranding – czyli przebudowa i zmiana wystroju

ponad 250 naszych stacji, a na kolejnych 600 – wprowadzenie kluczowych, szybko rozpoznawalnych elementów identyfikacji wizualnej (tj. głównie wysokie na 9 – 12 metrów pylony informacyjne). Wiem, że ten fakt został przez wszystkich odnotowany, a u konkurencji wzbudził uzasadniony niepokój. Proces ten jest oczywiście kontynuowany w bieżącym roku. Dzięki temu nasi klienci mogą łatwo odszukać swoje stacje, aby zatankować pewne, wysokiej jakości paliwo, zrobić zakupy i powiększyć swoją pulę punktów w programie VITAY – największym programie lojalnościowym w Centralnej Europie. Liczba jego uczestników nieustannie rośnie, dzięki atrakcyjności nagród oraz staraniom sympatycznego i życzliwego, intensywnie szkolonego pod kątem obsługi klienta, naszego doborowego personelu stacji. Te działania przywróciły nam prestiż i zdecydowanie poprawiły wizerunek firmy. Od konkurencji wróciło do nas 11,5% klientów. To dobry trend.

Pracowaliśmy także nad usprawnieniem funkcjonowania wewnętrznych struktur. Zaczęliśmy od Zarządu, zmniejszając jego liczebność z 9 do 5 osób. Zmniejszyliśmy liczbę dyrektorów raportujących do Zarządu z 60 do 22, a liczbę dyrektorów kolejnego szczebla ze 160 do poniżej 100. Ten ruch w oczywisty sposób zdynamizował tempo naszej pracy, dając jednocześnie prawidłowy sygnał w dół. Obecnie kadra dyrektorska jest wynagradzana według systemu motywacyjnego, wprowadzonego w końcu 2002 roku, który opiera się na wynikach Spółki. Stanowi on dla kierownictwa silną motywację do zwiększenia wydajności całej firmy. W najbliższym czasie zamierzamy wprowadzić system oceny menedżerskich bezpośrednio związany z wartością przedsiębiorstwa, a następnie wdrażać te zmiany na kolejnych szczeblach. Ufamy, że uda nam się osiągnąć trwały wzrost i podnieść rentowność Spółki.

Szanowni Państwo,

W roku 2002 PKN ORLEN SA musiał sprostać trudnej sytuacji wynikającej ze znacznych wahań cen ropy naftowej na rynkach światowych. W wyniku niskiego wzrostu PKB w Polsce, przy jednoczesnym wzroście cen ropy naftowej o 2,3% rok do roku, nastąpił spadek popytu na produkty rafineryjne. Musieliśmy również stawić czoła spadkowi marż rafineryjnych, które obniżyły się o 60% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Marże rafineryjne liczone na podstawie cen ropy Brent spadły z 18,4 USD/t w 2001 roku do 8 USD/t w roku 2002. Teoretyczny negatywny wpływ obniżonych marż na wartość EBIT oszacowaliśmy na około 468 mln zł.

Zmniejszyła się również różnica cen pomiędzy ropą Ural a ropą Brent, co spowodowało obniżenie zysku przed opodatkowaniem o 35 mln zł.

Wzrost PKB w Polsce kształtował się na poziomie 1,3%, co na wschodzącym rynku jest stanowczo niezadowalającą wartością. Stopa bezrobocia pod koniec 2002 r. osiągnęła wysoki poziom, zbliżając się niebezpiecznie do niemal 20%. Przyniosło to w szczególności zanotowany na polskim rynku samochodowym spadek sprzedaży nowych samochodów o 6% w stosunku do roku poprzedniego. Te i wiele innych czynników, jak np. wzrost szarej strefy w imporcie i handlu paliwami, niekorzystnie wpłynęło na wielkość zużycia paliw, które zmniejszyło się o 3,7% w stosunku do roku poprzedniego. Na tym tle wzrost naszej sprzedaży o 1,4% jest pozytywnym elementem, porównywalnym do pokonywania biegiem pod górę prędkości jadących w dół ruchomych schodów. Także spadek kursu dolara amerykańskiego względem złotego (o 2,1% w porównaniu z poprzednim rokiem) niekorzystnie wpłynął na przychody PKN ORLEN SA.

Pomimo wszystko nasze prognozy na przyszłość są optymistyczne. Na całym świecie, w tym również w Polsce, gospodarka dała sygnał wzrostu w ostatnim kwartale. Zanotowaliśmy np. wzrost popytu krajowego o 0,8%. Także sygnowany przez rząd wzrost PKB o 3,6% w 2003 roku napawa nadzieją, aczkolwiek ta optymistyczna oficjalna prognoza różni się od szacunków analityków, którzy estymują poziom 2,6 – 2,8%. Wobec tego można oczekiwać realnego wzrostu sprzedaży nowych samochodów o ok. 7% w ciągu najbliższego roku.

Jak Państwo widzą, musieliśmy działać w trudnym otoczeniu gospodarczym. Tym niemniej zdołaliśmy zwiększyć zysk. EBIT (wg MSSF) wzrósł o ponad 18%, a zysk netto o blisko 12%, tj. do 421 mln zł. Osiągnęliśmy to dzięki ograniczaniu kosztów i wzrostowi rentowności działalności hurtowej. Tak jak obiecaliśmy na początku kadencji, zwiększyliśmy premię lądową o 20%, do poziomu 711 mln zł, zagospodarowując istniejącą tu przestrzeń.

Musieliśmy się również zmierzyć z niekorzystnymi zmianami w przepisach o podatku dochodowym i akcyzowym. Parlament zdecydował się zmniejszyć ogłoszony wcześniej program obniżania stawek podatku dochodowego od osób prawnych z 28% na 24% do zaledwie 27%. Kwotę przeszacowania rezerw na podatek odroczony szacujemy w związku z tym na ponad 75 mln zł. Jesteśmy także zmuszeni traktować (zgodnie z zasadami rachunkowości) większość kosztów ponoszonych w związku ze zmianą marki (rebranding) jako koszty operacyjne, a nie inwestycje podlegające amortyzacji. Co więcej, wzrosły koszty mające na celu budowę marki ORLEN oraz zwiększenie sprzedaży na stację. Jednak mimo iż są to wydatki przyszłościowe, to już w 2002 roku zapoczątkowały wzrostem sprzedaży na stację w sieci CODO o 11,5%. Wzrosły także koszty ogólnego zarządu poza naszą kontrolą, jak np. ubezpieczenia czy podatki od nieruchomości. Tę grupę wzrostu kosztów tylko w Spółce szacujemy na 64 mln zł przed podatkiem; w czym istotną pozycję zajmują ubezpieczenia – 23 mln zł. Ich wzrost związany jest ze wzrostem stawek reasekuracyjnych po wydarzeniach 11 września 2001 roku w USA. Natomiast pozytywnym faktem była sprzedaż akcji LG Petro z zyskiem kapitałowym w wysokości ok. 58 mln zł.

Zmiany te łącznie z wcześniej opisaną trudną sytuacją w branży rafinerijnej obniżyły nasz zysk netto o ponad 600 mln zł. Z drugiej strony zanotowaliśmy pozytywny wynik wyceny zapasów (około 206 mln zł) w związku z zastosowaniem średnioważonej metody ich wyceny.

Przyjrzyjmy się teraz naszym inwestycjom. Przyjmując zasadę zaniechania potrzebnych, a realizowania jedynie niezbędnych, obniżyliśmy nakłady inwestycyjne netto do 888 mln zł, przy zachowaniu założonego efektu ekonomicznego. Zarazem przeniesiliśmy większość naszych wysiłków inwestycyjnych z segmentu rafinerijnego na marketing, który uważamy za filar nowej strategii PKN ORLEN SA. I tak jak obiecaliśmy, inwestycje w produkcję były związane głównie z dostosowaniem się do wymagań standardu AutoOil 2005. Wielkość tych nakładów nie przekroczyła poziomu 200 mln zł.

Rentowność oraz wartość nakładów inwestycyjnych mają dla nas ogromne znaczenie. Podstawowymi czynnikami, dzięki którym możemy realizować przyjętą przez Spółkę politykę rozwoju i ekspansji, są jednak nasza sytuacja finansowa i wypłacalność – poziom dźwigni finansowej uległ dalszemu obniżeniu, do około 28,1% na koniec 2002. **Tak niski poziom finansowania zewnętrznego zapewnia nam bezpieczeństwo** w przypadku zwiększenia wartości zobowiązań do kolejnego poziomu 300 mln EURO, bez wpływu na rating kredytowy PKN ORLEN SA, który obecnie wynosi, wg Fitch, BBB. Dodatkowym źródłem wolnych przepływów pieniężnych są i będą środki pochodzące ze sprzedaży niektórych składników majątku nie związanych z naszą działalnością podstawową – transakcje te są już negocjowane z potencjalnymi nabywcami, podobnie jak restrukturyzacja Grupy Kapitałowej.

Poziom wskaźnika ROACE (czyli EBIT po opodatkowaniu / średni (kapitał własny + dług netto)), wynoszący 5,0% w 2002 roku, niestety wciąż nie jest zadowalający. Właśnie dlatego zaczęliśmy realizować dwa złożone przedsięwzięcia: Ekonomiczną Wartość Dodaną (EVA z udziałem Andersen Business Consulting) oraz kompleksowy program redukcji kosztów z udziałem renomowanego w tej dziedzinie doradcy – McKinsey & Company. Dotyczą one nie tylko części produkcyjnej Koncernu, jak wcześniej miało to miejsce w wypadku KBC, ale obejmują Jednostkę Dominującą i całą Grupę Kapitałową. Konkretnie cele i czas ich realizacji podamy podczas ogłaszania wyników za II kwartał 2003 roku.

Kilka słów o danych operacyjnych Grupy PKN ORLEN SA. W 2002 roku rafineria w Płocku zwiększyła wykorzystanie obiektów produkcyjnych o około 1,2 punktu procentowego, do 92,4%. W tym samym czasie poziom uzysku paliw wzrósł nieznacznie, co nie wynikało z ograniczeń naszego zakładu produkcyjnego, lecz z istotnego wzrostu produkcji petrochemicznej oraz sprzedaży. Wolumen sprzedaży produktów petrochemicznych wzrósł w 2002 roku o 29,5%. Rynek produktów

petrochemicznych w Polsce nadal będzie miał tendencję wzrostową. PKN ORLEN SA posiada przewagę nad konkurencją pod względem kosztów produkcji petrochemicznej i pragnie w pełni wykorzystywać sytuację rynkową i wszelkie istniejące możliwości w tym obszarze, traktując go jako istotny stabilizator ekonomiczny dla swej działalności.

Obniżenie sprzedaży lekkich produktów jest spowodowane osłabieniem gospodarczym rynku i nieuregulowanym problemem stosowania lekkiego oleju opałowego jako paliwa samochodowego. Spółka dostrzega problem zwiększonego importu lekkiego oleju opałowego (ponad 200 tys. ton – wg danych szacunkowych) oraz niektórych komponentów o wysokiej zawartości siarki, używanych często jako olej napędowy, bez wnoszenia należnego podatku akcyzowego. To zagadnienie powinno niebawem zostać uregulowane odpowiednimi przepisami, gdyż wpływa bardzo negatywnie na dochody budżetu państwa, a także na ogólną opinię o jakości polskich paliw.

Szanowni Akcjonariusze,

Rok temu złożyłem kilka obietnic co do parametrów funkcjonowania firmy i celów do osiągnięcia. Dziś jest czas, aby się z nich rozliczyć.

Większość została w pełni zrealizowana. Cele zakładane na rok obrotowy 2002 osiągnęliśmy dzięki zwiększeniu wydajności i przeorientowaniu koncentracji naszych działań i inwestycji na klienta, czyli końcowego ogniwa naszego produkcyjno-marketingowego łańcucha. Wzrost premii ładowej o 20% to świadectwo efektywności logistyki. Dokonania w obszarze sprzedaży detalicznej paliw w Grupie Kapitałowej ORLEN, jak np. wzrost wolumenu sprzedaży o 4,9% wobec 5% zapowiadanych czy też zgodnie z zapowiedzią wzrost o 3% marży detalicznej brutto, napawają optymizmem i wiarą w skuteczność przyjętej przez nas metodologii działań. Koncern dokonał rebrandingu i modernizacji 258 stacji benzynowych, a kolejnych 600 oznaczył nowym – jednym z najlepiej rozpoznawalnych w Polsce – logo na świetnie widocznych pylonach. Bardzo ważną sprawą było osiągnięcie porozumienia z Krajowym Stowarzyszeniem Właścicieli Stacji Paliw (czyli tzw. „patronatem”) i wdrożenie programu współpracy w oparciu o nowoczesne, wspólnie przygotowane umowy franszysowe – zamykające tym samym trwający kilka lat spór.

Sukces PKN ORLEN SA nie byłby możliwy bez pracy zespołowej. Jedną z pierwszych moich decyzji było zniesienie funkcji dyrektorskich dla poszczególnych pionów sprawowanych dotychczas przez członków Zarządu. W ten sposób, utrzymując funkcjonalny podział obowiązków, Zarząd jest solidarnie odpowiedzialny za całość firmy. Słuszność tej koncepcji potwierdzają zewnętrzne oceny: prestiżowy polski miesięcznik „Businessman Magazine” po raz pierwszy wręczając nagrodę managera roku uhonorował nie osobę, ale cały Zarząd PKN ORLEN SA. Nagroda ta dotoczyła do innych cennych wyróżnień przyznanych Spółce w roku 2002: nagrody „Byk” magazynu „Sukces” za osiągnięcia w 2002 roku oraz nagrody „Euromoney Magazine” dla najlepszej polskiej spółki stosującej zasady ładu korporacyjnego (A Leading Company in Poland For Corporate Governance).

Nic więc dziwnego, że zdecydowaliśmy się zbudować i sponsorować drużynę rajdową ORLEN Team. Udział motocyklistów i kierowców samochodowych w morderczym rajdzie Paryż – Dakar, zakończony zajęciem miejsca w pierwszej dziesiątce – najwyższej pozycji, jaką Polacy uzyskali w historii tego rajdu – to nie tylko poligon doświadczalny dla naszych produktów, lecz także wspólny sukces wielu ludzi: mechaników, kierowców, specjalistów od sprzedaży i public relations. To zamierzony kierunek budowy wizerunku ORLEN, z którym Polacy chcą się utożsamiać.

Rok 2003 będzie także rokiem wyzwań. Niepokoje polityczne na świecie i niestabilność cen ropy zapewne nie będą sprzyjać bezbolesnemu rozwojowi. Także nasze dwa sztandarowe projekty – spółka Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. i stacje niemieckie będą w okresie przejściowym i jeszcze w tym roku nie będą pozytywnie wpływać na wynik PKN ORLEN SA. Dodatkowo, planujemy 2-miesięczny postój instalacji Hydrokrakingu w związku z koniecznością zwiększenia jego wydajności.

Ale mimo to nie zwolnimy tempa naszej pracy i przemian. Wierzymy, że zostanie sfinalizowana prywatyzacja Rafinerii Gdańskiej SA z naszym udziałem oraz rozpocznie się trzeci etap prywatyzacji PKN ORLEN SA, dając tym samym sygnał do rozpoczęcia procesów konsolidacji sektorowej w regionie. Będziemy realizować ambitne programy inwestycyjne i biznesowe, jesteśmy zdeterminowani, by pokonywać przeciwności i budować wartość dla akcjonariuszy. Nie mam wątpliwości, iż działania te zwieńczone będą sukcesem. Przecież m.in. dlatego zmieniliśmy standardy raportowania wyników i tak intensywnie komunikujemy się z rynkiem inwestorskim, zapraszając akcjonariuszy do współzarządzania firmą. Wysłuchujemy ich wskazówek i ich punktu widzenia, jako tych, którzy zainwestowali swoje środki i oczekują sukcesu. Mamy więc jednakowy cel.

Dziękuję wszystkim, którzy tak jak ja i cały Zarząd funkcjonujący pod moim kierownictwem wierzą w osiągnięcie tego celu oraz dzielą pasję tworzenia historii i kształtowania rzeczywistości: budowania pozycji i marki ORLEN – od dziś z dumą możemy także powiedzieć – na świecie.



Zbigniew Wróbel
Prezes Zarządu PKN ORLEN SA



Zarząd PKN ORLEN SA

Andrzej Macenowicz	Wiceprezes Zarządu ds. Zasobów Kadrowych i Systemów Zarządzania
Jacek Strzelecki	Wiceprezes Zarządu ds. Ekonomiczno-Finansowych
Zbigniew Wróbel	Prezes Zarządu, Generalny Dyrektor
Sławomir Golonka	Wiceprezes Zarządu ds. Sprzedaży
Janusz Wiśniewski	Wiceprezes Zarządu ds. Rozwoju i Produkcji

w kolejności od lewej

Rada Nadzorcza PKN ORLEN SA

(na dzień 17 kwietnia 2003 roku)

Maciej Gierej	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Jan Waga	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Jacek Bartkiewicz	Członek Rady Nadzorczej
Edward Grzywa	Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof Kluzek	Członek Rady Nadzorczej
Andrzej Kratiuk	Członek Rady Nadzorczej
Ryszard Ławniczak	Członek Rady Nadzorczej
Orest Andrzej Nazaruk	Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof Szlubowski	Członek Rady Nadzorczej



Spółka i jej działalność

Jesteśmy Koncernem posiadającym dominującą pozycję na krajowym rynku detalicznej i hurtowej sprzedaży produktów rafineryjnych i petrochemicznych.

Zarządzamy sieciami stacji paliw w Europie Środkowej, poprzez które oferujemy naszym klientom produkty i usługi o najwyższej jakości. Zapleczem naszej sieci detalicznej jest efektywna infrastruktura logistyczna składająca się z baz magazynowych i sieci rurociągów. Zintegrowany kompleks rafineryjno-petrochemiczny w Płocku, zaliczany jest do najnowocześniejszych i najefektywniejszych tego typu obiektów w Europie.

PKN ORLEN SA z siedzibą w Płocku powstał w 1999 roku w wyniku połączenia Petrochemii Płock SA i Centrali Produktów Naftowych SA. Stanowimy jedną z największych korporacji przemysłu naftowego w Europie Środkowej w skład której wchodzi 116 spółek prawa handlowego. Nasza działalność dostarcza około 10% przychodów budżetowych państwa.





PKN ORLEN SA na rynku kapitałowym

Akcje PKN ORLEN SA notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz na London Stock Exchange w formie Globalnych Kwitów Depozytowych (GDR).

Obrót kwitami depozytowymi ma miejsce również w USA na pozagiełdowym rynku OTC. Kapitał akcyjny Spółki dzieli się na 420 177 137 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,25 zł. Pierwsze notowanie akcji PKN ORLEN SA odbyło się w listopadzie 1999 roku. W ramach opcji menedżerskiej do publicznego obrotu dopuszczonych jest 11 344 784 akcji zwykłych, oferowanych posiadaczom obligacji zamiennych Spółki. Papiery te nie

znajdują się w obrocie giełdowym i do dnia 31 grudnia 2002 roku nikt z uprawnionych nie dokonał zamiany obligacji na akcje. Program ten wygasa w 2003 roku i zamiarem Spółki jest wdrożenie nowego programu.

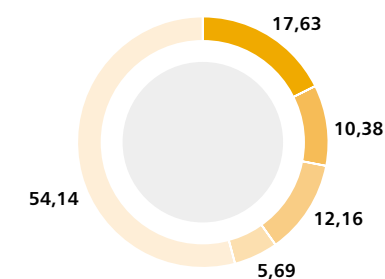
Depozytariuszem kwitów depozytowych Spółki jest The Bank of New York. Jednostką transakcyjną na giełdzie londyńskiej jest 1 GDR, na który przypadają 2 akcje Koncernu.

Notowania 2002

Światowy rynek kapitałowy nie może roku 2002 zaliczyć do udanych. Globalne spowolnienie gospodarcze odbiło się niekorzystnie na kursach akcji notowanych na giełdach całego świata. Osłabienie koniunktury nie ominęło również Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA. Jedynie w styczniu 2002 roku główne indeksy giełdowe zyskały na wartości. Z początkiem lutego warszawski parkiet ponownie wkroczył w fazę długotrwałej bessy. Pierwsza fala spadków zakończyła się w połowie maja, lecz następująca po niej korekta wzrostowa nie podtrzymała chwilowego optymizmu inwestorów. Druga, bardzo dynamiczna, faza bessy zakończyła się dopiero w drugiej połowie sierpnia. Wtedy to akcje PKN ORLEN SA zanotowały najniższy kurs roczny na poziomie 15,30 zł. Po krótkim okresie konsolidacji kursów indeksy na GPW zaczęły piąć się do góry. Trend ten utrzymywał się do początków grudnia. W tym czasie walory PKN ORLEN SA zdrożały o 27% do 19,55 zł za akcję. Końcówka roku przyniosła ponowne osłabienie koniunktury giełdowej. W rezultacie na ostatniej sesji 2002 roku akcje Spółki były tańsze o 5,8% w porównaniu z pierwszym notowaniem w styczniu.

W okresie dwunastu miesięcy 2002 roku na warszawskim parkiecie właściciela zmieniło ponad 227,4 mln akcji. Ubiegłoroczny spadek głównego indeksu giełdy londyńskiej (FTSE100) był kilkakrotnie większy od zniżki WIG20. Ceny GDR-ów PKN ORLEN SA notowanych na LSE były ściśle skorelowane z kursem akcji Koncernu na GPW. Niewielkie rozbieżności w zmianach cen papierów PKN ORLEN SA na obu rynkach spowodowane były wahaniem kursów walut. W 2002 roku obrót akcjami PKN ORLEN SA na londyńskiej giełdzie przekroczył 92,8 mln sztuk. Podsumowując, w minionym roku na rynkach europejskich właściciela zmieniło ponad 320 mln akcji PKN ORLEN SA. Na koniec 2002 roku Otwarte Fundusze Emerytalne posiadały 66 046 505 akcji PKN ORLEN SA, co stanowiło 15,7% wyemitowanych akcji Spółki.

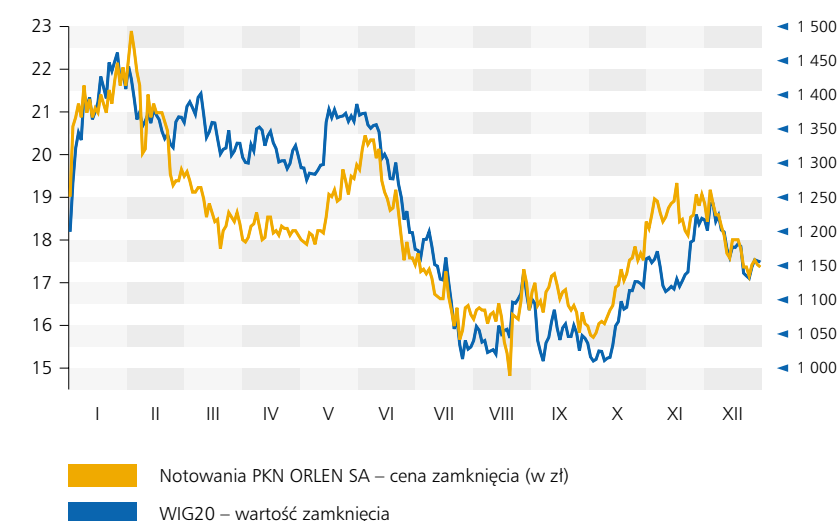
Struktura akcjonariatu
PKN ORLEN SA na 05.05.2003 (w %)



- Nafta Polska SA
- Skarb Państwa
- The Bank of New York (jako depozytariusz)
- Kulczyk Holding SA¹
- Pozostali

¹ Zgodnie z raportem bieżącym nr 56/2002 przekazany w dniu 20 czerwca 2002 roku

Notowania akcji PKN ORLEN SA w 2002 roku



Strategia PKN ORLEN SA

Zarząd Spółki przyjął jako cel strategiczny zbudowanie regionalnego koncernu naftowego, którego liderem będzie PKN ORLEN SA.

„To był trudny rok,

ale oceniam go pozytywnie.

Był to okres morderczej wręcz pracy,

gwałtownego przyspieszenia

wewnętrznych przemian,

przy jednoczesnej konieczności

sprostania nie najlepszej koniunkturze

gospodarczej i rozpoczęcia dawno

obećtywanej ekspansji firmy”.

Osiągnięcie celu przewidujemy w ciągu najbliższych trzech lat, przy założeniu realizacji przez rząd zapowiedzianego planu prywatyzacji PKN ORLEN SA. Nasz rozwój nadal będzie nierozzerwalnie związany z wysoką jakością działania na rzecz akcjonariuszy i klientów.

Wdrażanie strategii rozpoczęliśmy od podniesienia efektywności firmy poprzez modernizację sieci detalicznej, redukcję kosztów we wszystkich obszarach działalności i restrukturyzację Grupy Kapitałowej. Wykorzystujemy również możliwości ekspansji na dobrze nam znanym rynku krajowym. Działalność podstawową poszerzamy o komplementarne projekty w krajach sąsiednich.

W naszych przedsięwzięciach kierujemy się konkretnymi celami opartymi na czytelnych miernikach efektywności, które wytyczają zadania w segmentach:

- handlu detalicznego i hurtowego,
- rafinerii,
- petrochemii,
- Grupy Kapitałowej.

Za podstawowy cel w obszarze handlu detalicznego uznajemy wzrost efektywności sieci oraz zwiększenie marży detalicznej.

Sprzedaż detaliczna w dalszym ciągu będzie obszarem zapewniającym utrzymanie wysokiego wolumenu marży w handlu hurtowym. Większa koncentracja na sprzedaży produktów pozapaliwowych, rebranding, umacnianie sieci sprzedaży w Niemczech oraz przewidywana konsolidacja z Rafinerią Gdańską SA – to główne płaszczyzny działań, będące podstawą do realizacji celów.

W handlu hurtowym skupimy się na maksymalizacji wolumenu marży przy jednoczesnym obniżeniu kosztów logistyki. W tym segmencie istotną rolę będzie odgrywać skuteczna polityka cenowa, ewentualne połączenie z Rafinerią Gdańską SA oraz szereg działań usprawniających funkcjonowanie baz magazynowych i rurociągów. Nie bez znaczenia będzie zlecenie niektórych zadań dotyczących logistyki podmiotom zewnętrznym.

W działalności rafineryjnej stawiamy na dalsze podnoszenie jakości produkowanych paliw oraz znaczące zredukowanie kosztów. W trosce o zapewnienie jak największego bezpieczeństwa produkcji poszerzyliśmy grono dostawców ropy naftowej o – po raz pierwszy bezpośrednio – Grupę Yukos. Dostawy realizo-

wane będą rurociągiem „Przyjaźń” z gwarancją alternatywnych dostaw drogą morską.

Celem naszej działalności petrochemicznej jest optymalne wykorzystanie potencjału produkcyjnego rafinerii oraz dywersyfikacja działalności operacyjnej Koncernu. Strategicznym posunięciem w działalności petrochemicznej było podpisanie przez PKN ORLEN SA umowy powołującej do życia spółkę joint venture (JV) ze światowym liderem tej branży – spółką Basell Europe Holdings B.V. Wspólne przedsięwzięcie pozwoli wprowadzić petrochemiczne produkty ORLEN na rynek światowy oraz poszerzy ofertę JV o petrochemikalia, które do tej pory nie były wytwarzane w Polsce. Związane z tym zwiększenie produkcji pozwoli w pełni wykorzystać moce naszej rafinerii. Szacujemy, że wewnętrzna stopa zwrotu z tej inwestycji wyniesie co najmniej 18%.

Zamierzamy znacząco przyspieszyć restrukturyzację Grupy Kapitałowej. Stopniowo będziemy pozbywać się przedsiębiorstw, które nie są ściśle powiązane z branżą naftową i skoncentrujemy się na tworzeniu mniejszej, klarownej struktury opartej na działalności podstawowej.

Realizacja podstawowych planów strategicznych umocni naszą pozycję na rynku krajowym oraz stworzy solidną podstawę do uzyskania pozycji lidera w procesach konsolidacyjnych firm naftowych naszego regionu Europy.



Sieć detaliczna

W roku 2002 rozpoczęliśmy działania prowadzące do zmiany orientacji Spółki z produkcyjnej na rynkową.

„...nasi klienci mogą łatwo odszukać

swoje stacje, aby zatankować pewne,

wysokiej jakości paliwo, zrobić zakupy

i powiększyć swoją pulę punktów

w programie VITAY...”

Zgodnie z przyjętą strategią zarządzając siecią stacji ORLEN koncentrowaliśmy się z jednej strony na zwiększeniu satysfakcji klienta, z drugiej zaś na efektywnym wspieraniu sprzedaży hurtowej naszych produktów. Dzięki intensywnej modernizacji stacji i szerokiemu wprowadzeniu marki ORLEN, znacząco poprawiliśmy efektywność sprzedaży na stacjach własnych. Wraz z wprowadzeniem nowego standardu zwiększyliśmy ofertę usług i towarów pozapaliwowych, na których realizowaliśmy wysoką marżę jednostkową. Konsekwentna realizacja założeń strategicznych bezpośrednio przełożyła się na poprawę postrzegania marki ORLEN.

Na koniec 2002 roku obsługiwaliśmy klientów poprzez sieć 1313 stacji własnych oraz 620 stacji patronackich. 845 stacji własnych Koncernu funkcjonowało pod logo ORLEN, w tym na 258 z nich przeprowadziliśmy rebranding pełny i modernizację, a na 587 re-

branding uproszczony (nowe pylony cenowe)*. Wydatki związane bezpośrednio ze zmianą wizerunku stacji własnych zamknęliśmy kwotą ok. 74 mln zł, w tym 61 mln zł zostało uznane jako koszty bieżącego okresu.

Optymalizacja sieci

Równoległe do procesu rebrandingu kontynuowaliśmy program optymalizacji sieci detalicznej PKN ORLEN SA. W roku 2002 wyłączyliśmy z obsługi 88 stacji własnych o najmniej korzystnych lokalizacjach oraz najniższej rentowności. W ramach realizacji powyższych przedsięwzięć do końca 2005 roku zakładamy wybudowanie ponad 200 nowych stacji ORLEN oraz likwidację około 400 o niekorzystnej lokalizacji lub nieuregulowanych stanach prawnych. W rezultacie liczba stacji w sieci ORLEN w Polsce na koniec 2005 roku wyniesie około 1100.

*czytaj także w rozdziale: Wizerunek na str. 37

Sprzedaż paliw

Poprzez sieć stacji własnych w roku 2002 obsługiwaliśmy około 30% krajowego detalicznego rynku paliw. Pomimo spowolnienia gospodarczego w roku 2002 sprzedaliśmy o 4,4% paliw więcej niż rok wcześniej, osiągając poziom 2124,3 tys. ton (benzyny, ON, LPG). Średnio w ciągu roku na jedną stację w sieci własnej sprzedaliśmy 2,06 mln litrów paliw, odnotowując 11,5% wzrost sprzedaży w porównaniu z rokiem 2001. Dzięki zwiększonej rentowności stacji nastąpił także całkowity wzrost marży o 2,9% w stosunku do 2001 roku. W analogicznym okresie sprzedaż paliw na jedną stację koncernów zachodnich w Polsce zmalała o 6,7%.

Większą sprzedaż ON na stacjach własnych Koncernu, oprócz wzrostu udziału samochodów z silnikami wysokoprężnymi w Polsce, przypisujemy także dostosowaniu infrastruktury naszych obiektów do potrzeb samochodów ciężarowych. Ze względu na rosnące koszty eksploatacji pojazdów benzynowych coraz więcej naszych klientów kupowało gaz LPG.

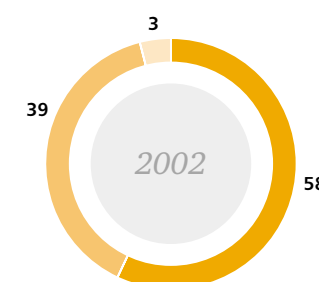
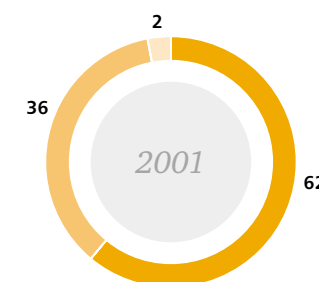
Sprzedaż produktów pozapaliwowych

W ramach podnoszenia efektywności sieci detalicznej w roku 2002 poszerzyliśmy ofertę produktów o najwyższej marży. W porównaniu z rokiem 2001 marża na sprzedaży usług i produktów pozapaliwowych wzrosła w roku 2002 o 21,7%, co znacząco wpłynęło na wysokość marży całkowitej uzyskanej w segmencie detalicznym. Do 19% w stosunku do roku 2001 zwiększyliśmy udział marży detalicznej na produktach pozapaliwowych i usługach w marży ogółem (benzyny, ON, LPG, usługi, produkty pozapaliwowe). Wartość sprzedanych produktów pozapaliwowych wyniosła w 2002 roku 653 511,5 tys. zł i była o 32,9% wyższa niż w roku 2001.

Nasi Klienci

W 2002 roku szczególną uwagę poświęciliśmy podniesieniu poziomu zadowolenia klientów korzystających ze stacji PKN ORLEN SA. Oprócz widocznej poprawy atrakcyjności samych obiektów wiele wysiłków skierowaliśmy także na odpowiedni dobór oraz szkolenia pracowników stacji. Oferowane przez nas produkty i usługi odpowiadają szerokim potrzebom klientów, co potwierdzają niezależne badania rynkowe. Najwyższej jakości produkty oraz przyjazna i profesjonalna obsługa znajdują uznanie wśród rosnącej grupy kierowców korzystających ze stacji Koncernu. Aby zaspokoić oczekiwania najbardziej wymagających klientów, będziemy nadal podnosić jakość usług i produktów na naszych stacjach.

Udział poszczególnych paliw w sprzedaży detalicznej PKN ORLEN SA (w %)



■ Benzyny
■ ON
■ LPG





„Bez wątpienia do największych osiągnięć Zarządu w minionym roku należy pierwszy krok w przyjętej strategii ekspansji, czyli zakup od British Petroleum, za atrakcyjną cenę 140 mln EURO, pakietu 494 stacji zlokalizowanych w północnych Niemczech”.

VITAY

Program VITAY jest częścią procesu budowy marki ORLEN i tworzenia grupy lojalnych klientów. W programie tym nagradzamy klientów indywidualnych punktami wymienianymi na firmowe upominki lub paliwo.

Do końca roku 2002 programem objętych było 1397 stacji Koncernu, w tym 1286 stacji własnych i 111 patronackich. W ramach programu VITAY zrealizowaliśmy około 70% całkowitej sprzedaży paliw na stacjach własnych. Na koniec roku 2002 w programie VITAY uczestniczyło blisko 3,5 mln klientów. Jest to największy tego typu program w Europie Środkowej. Będziemy konsekwentnie poszerzać zakres oferowanych w nim usług.

FLOTA POLSKA

Program FLOTA POLSKA kierujemy do klientów instytucjonalnych posiadających własne środki transportu. Umożliwia on wygodne i bezgotówkowe zakupy paliw, produktów oraz usług na stacjach oznaczonych znakiem FLOTA POLSKA. Do końca roku 2002 program obejmował 1291 stacji własnych i 186 stacji patronackich. Pozyskując w roku 2002 ponad 1100 kontrahentów wydaliśmy blisko 85 tys. nowych kart flotowych. Na koniec 2002 roku nasi klienci używali 142 tys. kart, z udziałem których zrealizowano 4,3% całkowitej sprzedaży (produktów paliwowych i pozapaliwowych) na stacjach własnych.

Stacje w Niemczech*

Aktywnie szukając nowych rynków zbytu nabyliśmy od BP/Aral 494 stacje paliw w północnych Niemczech.

Powyższa transakcja zwiększy sprzedaż hurtową paliw Koncernu, co umożliwi powiększenie wolumenu marży rafineryjnej oraz hurtowej. Przyczyni się ona również do częściowego uniezależnienia się od krajowego rynku detalicznego, umożliwiając dywersyfikację ryzyka naszej działalności.

W wyniku zakupu stacji w Niemczech przejęliśmy około 3% tamtejszego rynku pod względem ilości stacji. Naszym celem jest odegranie aktywnej roli w północnych Niemczech, gdzie obecnie posiadamy około 7% udziału w tamtejszym rynku paliw.

Kraj związkowy	Wolumenowy udział PKN ORLEN SA w rynku (w %)
Nordrhein Westfalen	6,13
Niedersachsen	6,26
Schleswig-Holstein	12,40
Hamburg	7,29
Bremen	5,26
Sachsen-Anhalt	5,49
Berlin	5,78
Mecklenburg Vorpommern	4,66
Brandenburg	3,86

*czytaj także w rozdziale: Grupa Kapitałowa na str. 45

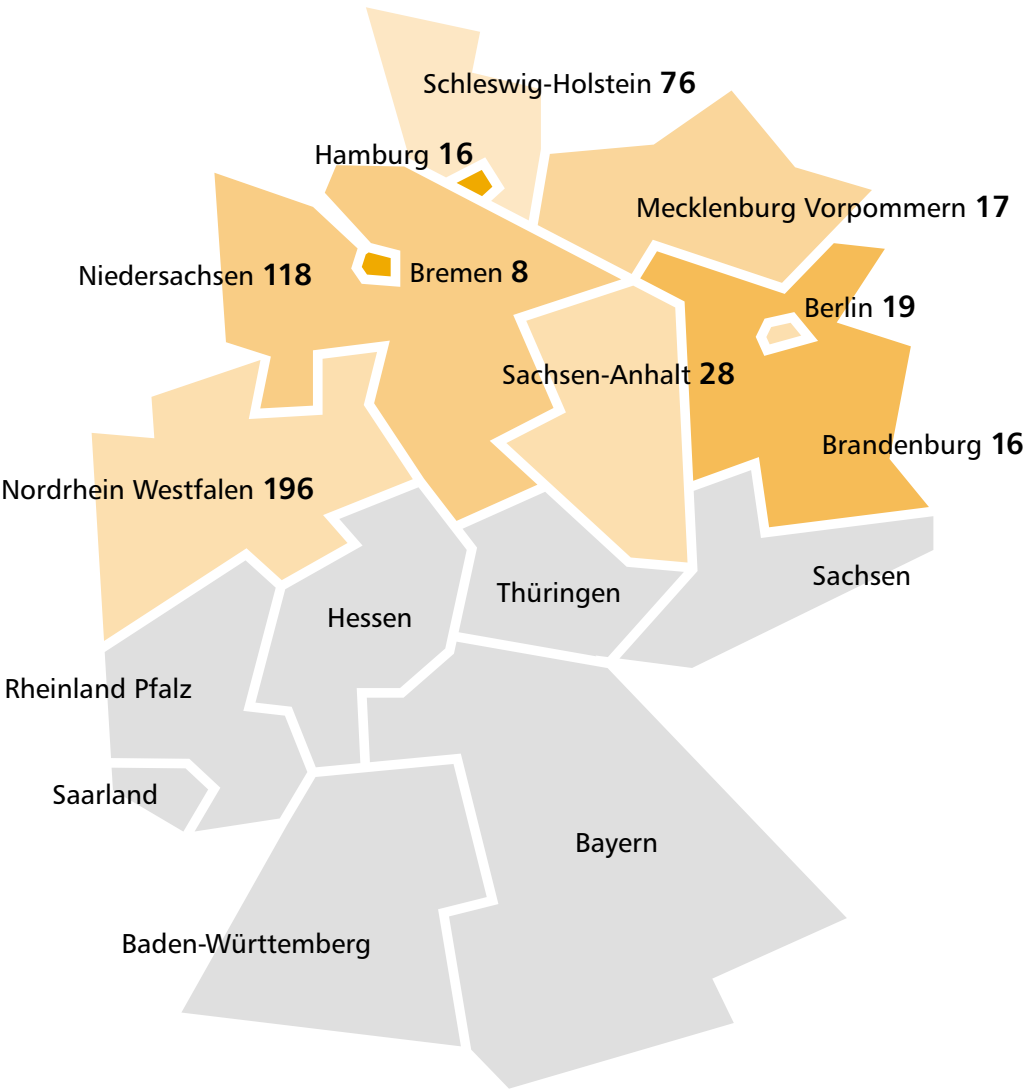
Stacje PKN ORLEN SA w Niemczech charakteryzują się wysoką sprzedażą paliw w przeliczeniu na jedną stację, która w roku 2002 wyniosła średnio 2,8 miliona litrów.

Sprzedaż poprzez zakupioną sieć ukształtowała się w roku 2002 na poziomie ok. 1,4 miliarda litrów paliw (1,1 mln ton).

Sprzedaż na stację
(w mln l/rok)

	2001	2002
Niemcy	3,4	3,4
Stacje ORLEN w Polsce	1,8	2,1
Stacje ORLEN w Niemczech	2,8	2,8
Europa Zachodnia	2,3	2,4

Liczba stacji PKN ORLEN SA
w poszczególnych krajach
związkowych





Zgodnie z przyjętą strategią planujemy, aby nowo zakupione stacje funkcjonowały pod dwiema markami. Marka ORLEN będzie wprowadzona na najlepszych stacjach, realizujących wysoką marżę. Drugą marką objęte będą stacje ukierunkowane na sprzedaż wolumenową. W najbliższych latach zamierzamy zainwestować w Niemczech około 35 mln EURO na rebranding oraz modernizację naszych stacji paliw. Zysk na stacjach w Niemczech planujemy osiągnąć już w roku 2004.

W drugim półroczu 2003 roku stacje w Niemczech będziemy zaopatrywali w paliwa w oparciu o umowy typu swap z koncernami zagranicznymi obecnymi w Polsce oraz poprzez dostawy z Polski. Ewentualne dostawy paliw z rafinerii w Płocku uzależnione będą od oceny efektywności pod kątem kosztów logistyki. W niedługim czasie ofertę na niemieckich stacjach Koncernu planujemy uzupełnić o szeroką gamę atrakcyjnych produktów pozapaliwowych z Polski.

Nasza działalność będzie początkiem budowy wizerunku marki ORLEN poza granicami Polski. Dzięki doświadczeniu zdobytemu na największym w Europie rynku paliw umocnimy naszą pozycję w regionie, stwarzając jednocześnie solidne fundamenty obecności na rynku zjednoczonej Europy.

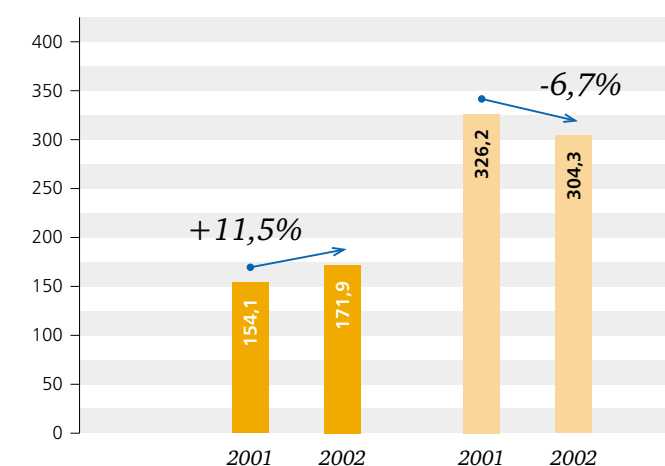
Cele 2003

W 2003 roku chcemy nadal poprawiać jakość oferowanych usług, pamiętając o rosnących wymaganiach naszych klientów. Naszym celem jest utrzymanie pozycji lidera na rynku krajowym poprzez zwiększenie efektywności stacji własnych. Do końca 2003 roku planujemy zwiększyć wolumen sprzedaży w sieci detalicznej o około 5%. Szacujemy, iż na koniec 2003 roku będziemy posiadali w Polsce około 500 w pełni zmodernizowanych stacji w barwach ORLEN. Kolejnych 850 stacji będzie wyróżniać się nowymi pylonami cenowymi.

Na optymalizację struktury sieci i podniesienie jej efektywności zamierzamy wydać w 2003 roku około 700 mln zł.

Średniomiesięczna sprzedaż paliw (benzyny, ON, LPG) na stację (w tys. litrów)

PKN ORLEN SA
Koncerny zagraniczne

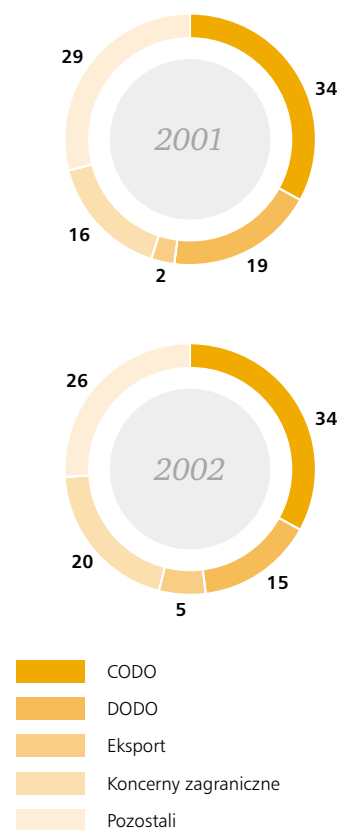




Hurt i logistyka

Zmieniając orientację z produkcyjnej na rynkową wyznaczyliśmy nowe cele dla handlu hurtowego i logistyki Spółki.

Struktura odbiorców benzyny i ON (w %)



W średnioterminowym horyzoncie czasowym chcemy skupić się na maksymalizacji uzyskiwanej marży przy jednoczesnej redukcji kosztów sprzedaży. Celowi nadrzędnemu podporządkowujemy wszystkie działania zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz Spółki. Do najważniejszych zaliczamy:

Hurt

- politykę cenową ukierunkowaną na wysoki wolumen marży (marża jednostkowa vs wielkość sprzedaży),
- zwiększenie sprzedaży w ramach kontraktów rocznych,
- zwiększenie sprzedaży do stacji w Niemczech, przy zachowaniu obecnej marży jednostkowej na rynku krajowym,
- segmentację klientów.

Logistyka

- optymalizację sieci i efektywności baz magazynowych,
- zwiększenie udziału transportu rurociągowego,
- restrykcyjne budżetowanie kosztów.

Za bardzo ważne uważamy także połączenie z Rafinerią Gdańską SA, pozwalające utrzymać korzystną marżę jednostkową i realizację efektów synergii w obszarach hurtu i logistyki.

W 2002 roku odnotowaliśmy znaczny wzrost premii lądowej. Dzięki agresywnej walce o klienta oraz optymalizacji sieci logistycznej w roku 2002 wartość premii lądowej liczonej dla PKN ORLEN SA wzrosła do poziomu 711 mln zł. Wynik ten jest o 20% lepszy w porównaniu z rokiem 2001. Wzrost wartości premii lądowej osiągnęliśmy przy blisko 2% wzroście całkowitej sprzedaży Koncernu.

Benzyny i olej napędowy

W roku 2002 sprzedaliśmy w sieci hurtowej i detalicznej 6147 tys. ton benzyn i ON, co odpowiada 2,9% wzrostowi w porównaniu z poprzednim rokiem.

W efekcie podjętych działań udział PKN ORLEN SA w hurtowym rynku benzyny i ON wzrósł o kolejne 2 pp do odpowiednio: 67% oraz 60%.

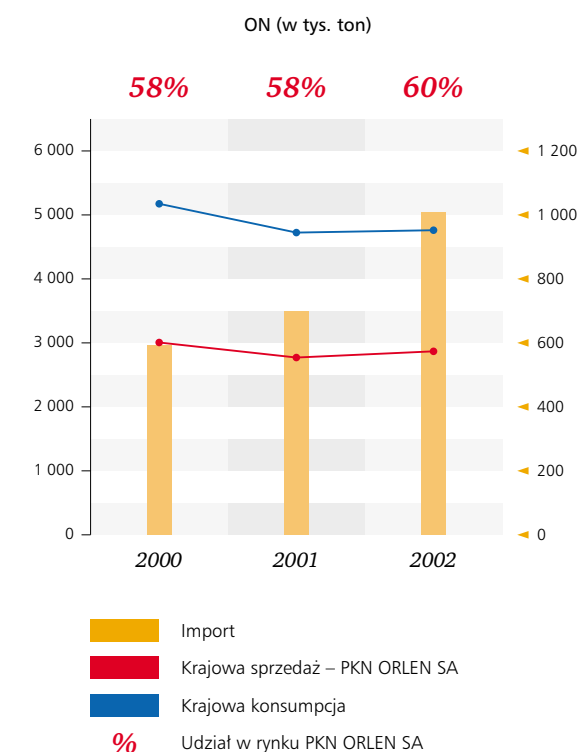
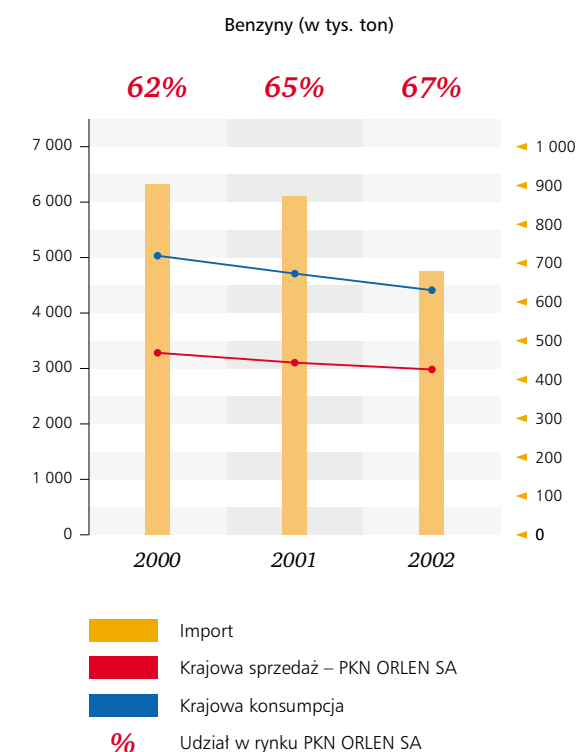
Osiągnięcie powyższych wielkości sprzedaży benzyn i ON możliwe było m.in. dzięki rosnącej efektywności sieci detalicznej PKN ORLEN SA oraz zwiększeniu sprzedaży na kontrakty roczne.

Na łączną sprzedaż paliw wpływ miał także wzrost eksportu paliw, głównie do Czech.

Wzrost sprzedaży hurtowej osiągnęliśmy w warunkach blisko 4% spadku konsumpcji benzyn i ON w Polsce oraz zwiększonego o ponad 500 tys. ton importu średnich destylatów (ON i lekki olej opałowy). Na konkurencyjność rynku w roku 2002 wpłynęła także zwiększona aktywność Rafinerii Gdańskiej SA, wywołująca presję na marżę hurtową w Polsce.

Z kolei zakup 494 stacji paliw w północnych Niemczech przyczyni się do uzyskania wzrostu łącznej sprzedaży paliw i lekkiego oleju opałowego oraz zwiększenia wolumenu marży rafineryjnej i hurtowej. Dostawy paliw do Niemiec będziemy realizowali poprzez umowy swap z Rafinerią Gdańską SA (droga morską) i operatorami zagranicznymi działającymi na rynku polskim. Dodatkowo, dzięki atrakcyjnym taryfom przewozowym wynegocjowanym pod koniec roku 2002 z PKP SA, będziemy mogli dostarczać paliwo bezpośrednio z Płocka do naszych przygranicznych stacji w Niemczech.

Polski rynek paliw



Źródło: Nafta Polska SA / PKN ORLEN SA
Udział w rynku = (krajowa sprzedaż – zakupy) / konsumpcja



Lekki Olej Opałowy „Ekoterm Plus”

Sprzedaż lekkiego oleju opałowego (LOO) realizowaliśmy wyłącznie jako sprzedaż hurtową poprzez sieć Autoryzowanych Dystrybutorów Oleju Opałowego (ADOO) oraz klientów niezależnych. W 2002 roku 173 AD OO sprzedało ponad 80% całości lekkiego oleju opałowego. Ze względu na specyfikę produktu nie prowadzi się jego sprzedaży na stacjach paliw. Pomimo podnoszenia efektywności sieci AD OO, w roku 2002 zanotowaliśmy 20% spadek sprzedaży lekkiego oleju opałowego do poziomu 1585 tys. ton. W konsekwencji udział PKN ORLEN SA w krajowym rynku lekkiego oleju opałowego zmalał z 69% do 59%.

Oslabienie sprzedaży było m.in. efektem poszerzenia się szarej strefy. Sytuacja taka wpłynęła destrukcyjnie nie tylko na strukturę sprzedaży Koncernu i uzyskane marże, ale także w istotny sposób ograniczyła dochody Skarbu Państwa. Pozytywnym aspektem zachowania rynku LOO jest zaobserwowane zahamowanie tendencji spadkowej i lekki progres sprzedaży pod koniec roku.

Ilościowa sprzedaż hurtowa i detaliczna produktów lekkich zmniejszyła się do poziomu 7998 tys. ton, tj. o 2,9% w porównaniu z rokiem 2001. Natomiast z powodu wydłużonych przestojów remontowych instalacji technologicznych hydroodsiaarczania zanotowaliśmy wzrost sprzedaży pozostałych produktów rafineryjnych do poziomu 2082 tys. ton, tj. o 12,1%.

Petrochemikalia

W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie rynku zwiększyliśmy sprzedaż produktów petrochemicznych o ponad 25% w porównaniu z rokiem 2001. Całkowity wolumen sprzedaży wyniósł 1087 tys. ton. Od marca 2003 roku sprzedaż poliolefin (polietylen, polipropylen) odbywa się także poprzez światową sieć dystrybucyjną Basell Europe Holdings B.V., naszego partnera w spółce joint venture. W pierwszym półroczu 2005 roku, po uruchomieniu nowych instalacji PP i PE, zaoferujemy znacznie większą ilość produktów.

Logistyka

Do końca grudnia 2002 roku zredukowaliśmy koszty logistyki pierwotnej oraz wtórnej o ok. 8,5 mln zł w porównaniu z rokiem poprzednim. Udało nam się tego dokonać pomimo podwyższenia taryf przez PKP SA i PERN „Przyjaźń” SA. Dobry wynik osiągnęliśmy dzięki zwiększeniu udziału przesył w rurociągach w dystrybucji produktów z 50% w roku 2001 do 55% w roku 2002. Wzrost ten zawdzięczamy m.in. uruchomieniu rurociągu produktowego z Płocka do Ostrowa Wielkopolskiego o długości 214 km. Dodatkowo uruchomiliśmy także własne przewozy kolejowe. Wpłyne to na obniżenie jednostkowego kosztu transportu o około 20% już w 2003 roku w relacjach obsługiwanych przez własne kolejowe przewozy. Koszty logistyki wtórnej obniżamy także poprzez negocjacje korzystnych stawek z naszymi kooperantami.

W roku 2002 koszty magazynowania zapasów obowiązkowych w postaci produktów gotowych wzrosły o ok. 13 mln zł w porównaniu z rokiem 2001. Było to spowodowane zwiększeniem wymaganych prawem wolumenów z 27 do 36 dni sprzedaży. Wzrost ten został częściowo zniwelowany poprzez zmianę struktury rezerw ropy i produktów odpowiednio z 30:70 do 50:50. W IV kwartale 2002 roku rozpoczęliśmy magazynowanie ropy i produktów w kawernach solnych spółki IKS SOLINO SA. Dzięki składowaniu paliw w podziemnych magazynach spółki IKS SOLINO SA wkrótce zwiększymy wolumen utrzymywanych rezerw, obniżając jednocześnie koszt ich magazynowania. Efekt zmiany struktury zapasów oraz uruchomienia bardziej ekonomicznych magazynów podziemnych będzie widoczny już w roku 2003.

Równolegle do eksploatacji kawern solnych w 2002 roku kontynuowaliśmy optymalizację składowania zapasów operacyjnych w magazynach naziemnych. Na modernizację bazy paliw w Mościskach i Ostrowie Wielkopolskim, uruchomienie rurociągu do bazy w Ostrowie Wielkopolskim przeznaczaliśmy w roku 2002 ok. 160 mln zł. Sprzedaż 22 najmniej rentownych baz spowodowała uwolnienie środków finansowych w wysokości blisko 23 mln zł.

Cele 2003

Naszym celem na rok 2003 jest uzyskanie wartości premii lądowej na poziomie nieznacznie niższym niż w roku 2002. Jednocześnie zakładamy utrzymanie obecnego udziału w rynku zarówno paliw silnikowych, jak i olejów opałowych.

W dalszą modernizację i rozbudowę baz magazynowych w Ostrowie Wielkopolskim i Mościskach zainwestujemy ok. 100 mln zł: zwiększymy pojemności magazynowe o kolejne 100 tys. m³. Zmniejszymy także ilość baz magazynowych z 30 do 20.

Planujemy także, iż do końca 2003 roku zwiększymy podziemne pojemności magazynowe w IKS SOLINO SA. W efekcie do końca 2003 roku PKN ORLEN SA będzie dysponował trzema kawernami na ropę o pojemnościach 500 tys. ton każda, jedną na olej opałowy o pojemności 125 tys. ton i kolejnymi dwiema na olej napędowy o łącznej pojemności 450 tys. ton.

„...musieliśmy działać w trudnym otoczeniu gospodarczym. Tym niemniej zdołaliśmy zwiększyć zysk. EBIT (wg MSSF) wzrósł o ponad 18%, a zysk netto o blisko 12%, tj. do 421 mln zł. Osiągnęliśmy to dzięki ograniczaniu kosztów i wzrostowi rentowności działalności hurtowej”.



Rafineria

W roku 2002 zakończyliśmy szereg inwestycji podnoszących jakość produktów, istotnie przybliżając ich parametry do norm przewidywanych w UE na rok 2005.

„...strategicznym projektem było podpisanie korzystnych kontraktów na dostawy ropy naftowej na najbliższe lata”.

Dzięki powyższym przedsięwzięciom, na które w ubiegłym roku wydaliśmy ok. 240 mln zł, udało nam się zwiększyć efektywność procesów produkcyjnych w Płocku. Jednak głównym celem, jaki realizowaliśmy w roku 2002, była maksymalizacja uzyskiwanych marż rafinerijnych, przy zachowaniu optymalnej wielkości produkcji skierowanej na potrzeby rynku.

Dostawy ropy naftowej do Koncernu gwarantowane są długoterminowymi kontraktami zawartymi z przedsiębiorstwami J&S i Grupą Yukos. Poza ograniczeniem ryzyka dostaw przewidują one możliwość transportu surowca drogą morską w przypadku niemożności realizacji dostaw rurociągiem. Z J&S zakontraktowaliśmy 5,4 mln ton rocznie, a z Grupą Yukos nie mniej niż 5 mln ton rocznie.

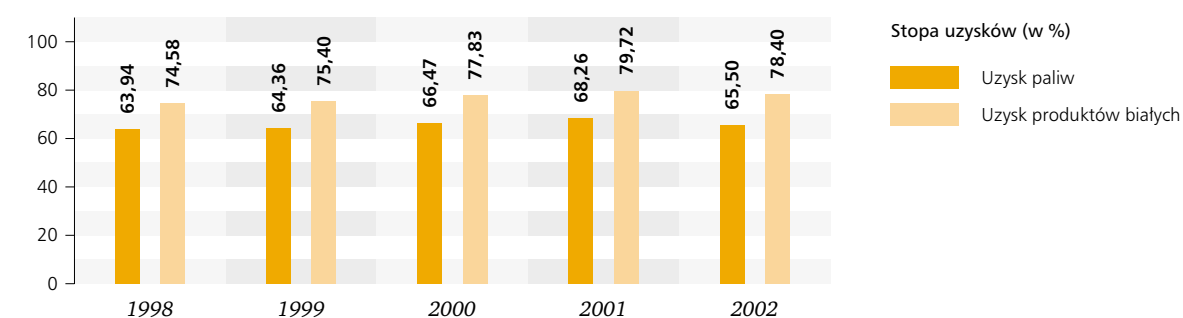
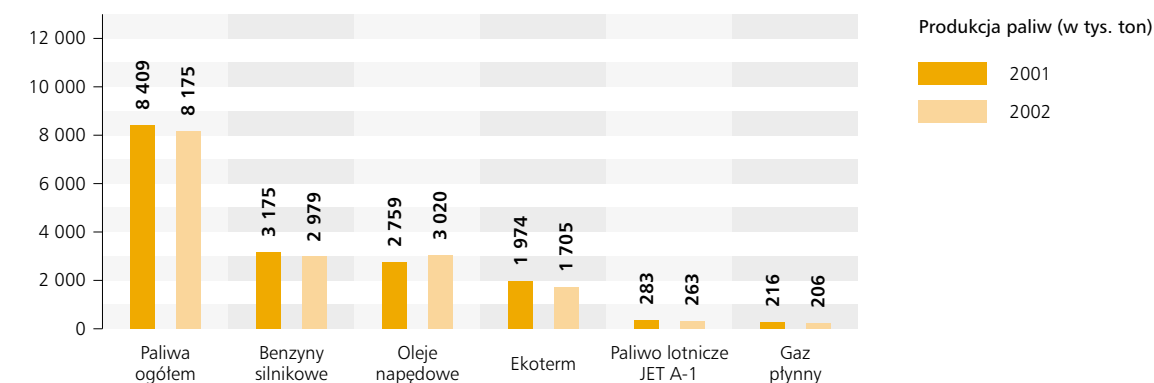
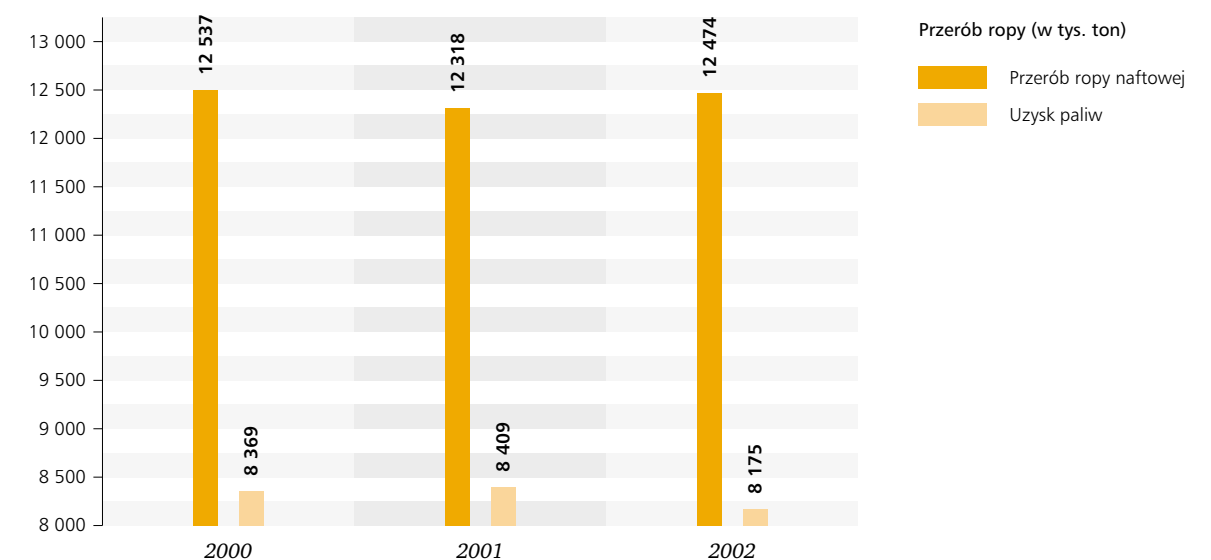
Inwestycje

W maju 2002 roku uruchomiliśmy, po modernizacji, instalację DRW III, dzięki której zwiększyliśmy zdolność przerobową ropy na tym obiekcie z 3,2 mln t/rok do 6,7 mln t/rok. Zastosowane rozwiązania technologiczne, oprócz walorów proekologicznych, pozwoliły nam obniżyć o około 8% zużycie mediów

energetycznych na instalacjach destylacji w Płocku. Całkowite zwiększenie mocy przerobowych Koncernu będzie miało strategiczne znaczenie także w aspekcie rozwoju produkcji petrochemikaliów, w tym głównie poliolefin wytwarzanych przez Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o., spółkę joint venture PKN ORLEN SA i Basell Europe Holdings B.V.

Optymalne wykorzystanie zdolności produkcyjnych instalacji DRW oraz usprawnienie procesów przerobu ropy i odsiarczania umożliwia nam większą elastyczność struktury przerabianego surowca. W efekcie zmniejszyliśmy udział droższej ropy niskosiarkowej w łącznej masie przerabianego surowca z ponad 10,5% w roku 2001 do poziomu 3% w roku 2002.

W wyniku rosnącego zapotrzebowania na ON w 2002 roku zwiększyliśmy o ponad 9% produkcję tego paliwa. Jednakże w porównaniu z rokiem 2001 poziom całkowitej produkcji paliw w roku 2002 obniżył się o niespełna 3%. Było to spowodowane zmniejszeniem popytu na benzyny silnikowe z jednoczesną zmianą profilu w kierunku zwiększonej produkcji petrochemicznej.





Cele 2003

Na rok 2003 zaplanowaliśmy inwestycje na poziomie około 650 mln zł. Środki finansowe będą przeznaczone głównie na intensyfikację Kompleksu Wytwórni Olefin II oraz intensyfikację i modernizację Instalacji Ekstrakcji Aromatów.

Dzięki zaplanowanej na III kwartał 2003 roku modernizacji Instalacji Ekstrakcji Aromatów, poprawimy jakość benzenu i toluenu oraz zmienimy strukturę surowca, dostosowując się do programu Modernizacji i Intensyfikacji Olefin II. Inwestycja w instalację do wytwarzania aromatów umożliwi wzrost ich produkcji o 70 tys. ton rocznie.

W roku 2003 będziemy kontynuowali prace nad dostosowaniem jakości paliw do wymogów jakościowych UE na rok 2005. Rozpoczniemy budowę Instalacji Odsiarczania Benzyny Krakingowej, która umożliwi produkcję benzyn o zawartości siarki poniżej 10 ppm.

Przygotowujemy także projekt budowy instalacji HON VII, która umożliwi PKN ORLEN SA produkcję oleju napędowego o zawartości siarki poniżej 10ppm. W 2003 roku na dostosowanie produktów do najwyższych wymogów jakościowych przewidujemy wydatki inwestycyjne na poziomie ok. 155 mln zł.

W wyniku rozpoczętej w 2002 roku intensyfikacji instalacji Hydrokrakingu do końca roku 2003 bezpośrednio zwiększymy produkcję oleju napędowego o zawartości siarki 50 ppm, a pośrednio także benzyn. Oddanie inwestycji poprawi uzysk produktów białych w granicach 1 – 2 %.

We współpracy z firmą Shell Global Solution wdrożymy kompleksowy system optymalizacji pracy instalacji i redukcji kosztów utrzymania ruchu. Zakładamy, iż nowy system będzie przynosił oszczędności około 100 mln zł rocznie.

„W 2002 roku rafineria w Płocku zwiększyła wykorzystanie obiektów produkcyjnych o około 1,2 punktu procentowego, do 92,4%”.



Petrochemia

W obszarze działalności petrochemicznej maksymalnie wykorzystujemy synergie z częścią rafinerijną.

Jednocześnie optymalizujemy koszty i dostosowujemy ofertę produktową do potrzeb rynku.

W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie polskiego rynku na petrochemikalia w roku 2002 zwiększyliśmy ich produkcję do poziomu 1 164 522 ton z 940 157 ton w roku 2001.

Dodatkowym czynnikiem był zmniejszony popyt na benzyny przy jednocześnie wysokich cenach węglowodorów aromatycznych. Udział produkcji petrochemicznej w całkowitej produkcji Koncernu wzrósł w analogicznym okresie z 7,62% do 9,31%.

Wolumen produkcji wybranych petrochemikaliów w 2001 i 2002 roku (w tys. ton)

	2001	2002	zmiana
Etylen	92 299	116 111	25,8%
Propylen	70 358	81 551	15,9%
Butadien	37 837	51 377	36%
Polietylen LDPE	137 761	157 663	14%
Polipropylen	121 994	142 818	17%
Benzen	45 823	75 561	65%
Toluen	25 838	58 493	126%
P-ksylen	27 027	32 238	19%
Fenol	51 311	50 726	-1%
Aceton	31 716	31 430	-1%
Glikole	91 215	115 870	27%
Płyny chłodnicze	15 587	16 717	7,2%
Rozpuszczalniki	49 570	48 383	2%
Aromaty	125 139	222 461	78%
Siarka	101 524	111 032	9%

W wyniku zakończenia w 2002 roku intensyfikacji instalacji Polipropylenu II zwiększyliśmy moce produkcyjne tego polimeru o 2000 ton miesięcznie. Ogółem w 2002 roku wyprodukowaliśmy o ponad 17% więcej tego produktu. W 2002 roku wyprodukowaliśmy o 14% więcej polietylenu, osiągając poziom 157 663 ton.

Najważniejszym wydarzeniem w tym segmencie było powołanie spółki joint venture ze światowym liderem na rynku poliolefin, firmą Basell Europe Holdings B.V. Podstawą biznesową przedsięwzięcia jest integracja z czołowym, światowym producentem poliolefin i jego rozwiniętą siecią handlową. Jednocześnie krajowe zapotrzebowanie na pozostałe gatunki polimerów będziemy uzupełniali poprzez import produktów wytwarzanych przez naszego partnera. Firma Basell Europe Holdings B.V. zgodnie z zapisami umowy gwarantuje sprzedaż produktów joint venture poprzez swoje światowe kanały dystrybucji. Istotnym aspektem kooperacji ze światowym liderem jest efekt skali, przejawiający się w niskich kosztach jednostkowych wytwarzanych produktów. Silna pozycja obu partnerów, wzbudzająca zaufanie na rynku finansowym, sprzyja uzyskaniu korzystnych warunków kredytowania. Koszt przedsięwzięcia szacujemy na około 550 mln EURO, przy czym aporty każdej ze spółek wyniosły po 108,5 mln EURO.

Od marca 2003 roku spółka joint venture eksploatuje instalacje polietylenu i polipropylenu wniesione aportem przez PKN ORLEN SA. Natomiast do końca 2004 roku zbuduje instalacje do produkcji polipropylenu o zdolnościach produkcyjnych 400 tys. ton rocznie (technologia Spheripol) oraz produkcji polietylenu wysokiej gęstości (HDPE) o zdolnościach produkcyjnych 320 tys. ton rocznie (technologia Hostalen). W efekcie skala produkcji petrochemicznej wzrośnie ponad dwukrotnie, a wartość sprzedaży wyniesie ok. 600 mln EURO rocznie. Surowiec do produkcji będziemy dostarczać ze zmodernizowanej przez ABB Lumus Global GmbH wytwórni Olefin II, której zdolności produkcyjne zostaną powiększone z 360 tys. do 660 tys. ton rocznie etylenu i z 135 tys. do 315 tys. ton rocznie propylenu (włączenie zintensyfikowanej instalacji Kratingu Katalitycznego umożliwi wzrost produkcji propylenu z 240 tys. do 445 tys. ton).

„...historycznym wydarzeniem

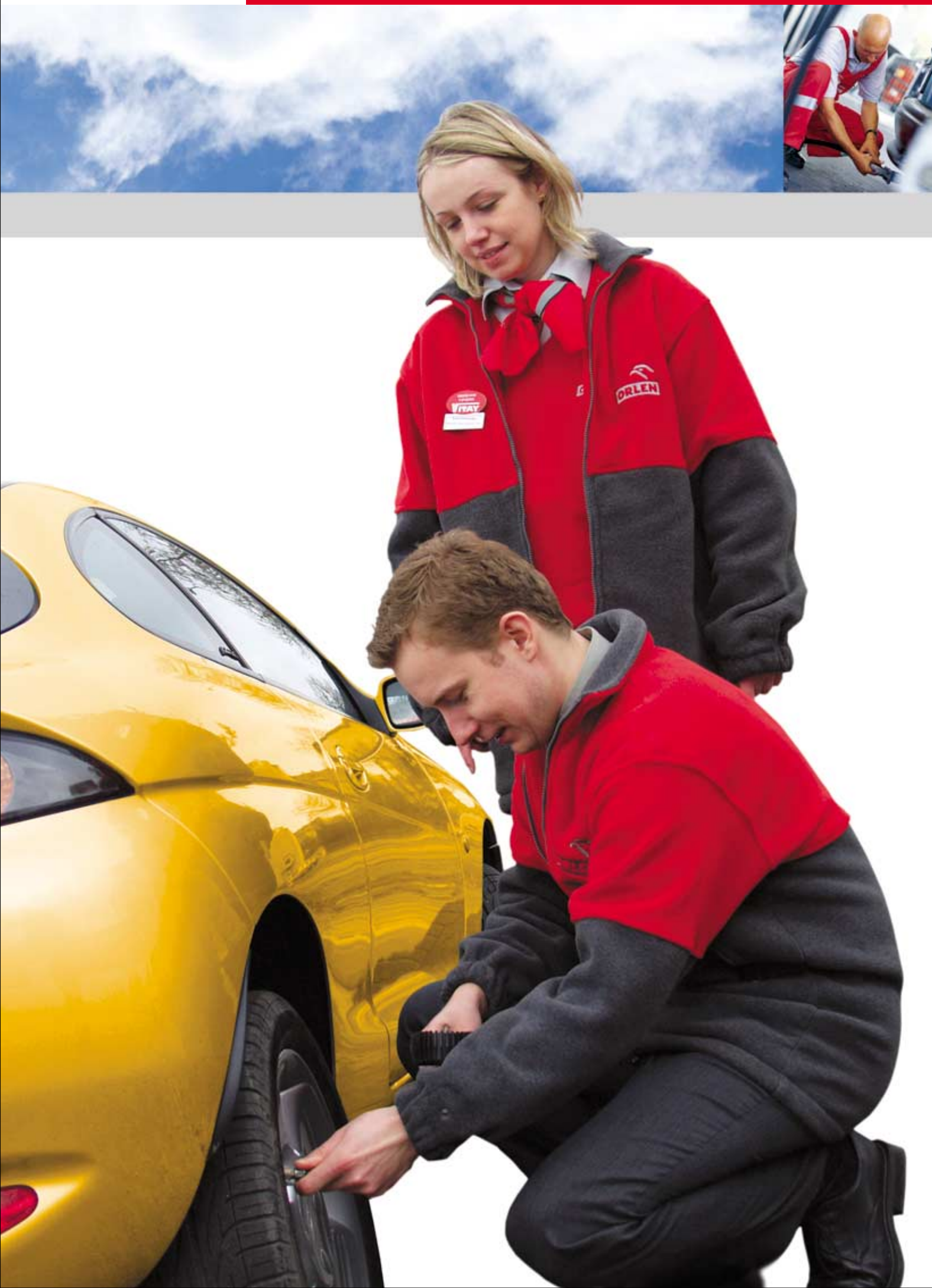
było podpisanie po 10 miesiącach

niezwykle trudnych negocjacji

umowy powołania spółki

joint venture z Basell Europe

Holdings B.V.”



Pracownicy

Koncepcja Zarządu Spółki w 2002 roku dotycząca polityki personalnej uległa zdecydowanej reorientacji, wykraczając poza tradycyjnie przyjęte ramy działań kadrowych.

Rozwiązania wprowadzone w zakresie rekrutacji, doboru zawodowego, wynagradzania i opieki socjalnej służą wzrostowi potencjału wszystkich zatrudnionych pracowników. Narzędzia i procedury stosowane w substrategiach polityki personalnej zapewniają skuteczną weryfikację kompetencji zawodowych pracowników, pozwalają oddziaływać na motywację zatrudnionych oraz wzmacniać w nich potrzebę osobistego rozwoju.

Jednym z istotnych elementów filozofii Zarządu Spółki w obszarze personalnym jest pozyskiwanie i utrzymywanie w strukturach firmy najlepszych specjalistów i ekspertów, których wiedza i doświadczenie gwarantują efektywną realizację celów.

Dynamiczny rozwój Spółki i zmiana jakości zarządzania pociąga za sobą konieczność doskonalenia zawodowego pracowników oraz aktualizację wiedzy specjalistycznej w wybranych obszarach. W rezultacie na rozwój zawodowy pracowników przeznaczaliśmy około 5,7 mln zł, tj. o 16% więcej niż w roku 2001.

Pod koniec roku 2002 wypracowaliśmy nowy system premiowania kadry menedżerskiej, wiążący bezpośrednio ruchomą część wynagrodzenia z wynikami firmy i realizacją indywidualnych zadań.

Następnym etapem będzie rozszerzenie tego systemu na kolejne szczeble pracownicze. Ponadto kontynuujemy prace nad wdrożeniem nowoczesnego systemu oceny pracowniczej. Podstawowym celem implementacji tego narzędzia jest konieczność uzyskiwania stałego wzrostu efektywności, poprzez ustalenie i monitorowanie indywidualnych zadań oraz rozwój każdego pracownika. W efekcie dążymy do pełnego powiązania poziomu płacy zasadniczej z indywidualnymi wynikami pracy.

Trudne, nieuniknione decyzje restrukturyzacyjne w zakresie obniżania poziomu zatrudnienia Koncern stara się łagodzić poprzez różne formy zachęt. Propozycje Spółki w tym zakresie wykorzystuje rocznie ponad 200 pracowników. Potrzebę bezpieczeństwa pracowników Zarząd Koncernu zaspokaja poprzez przyjęty Pakiet Gwarancji Pracowniczych.

Rezultatem podjętych działań restrukturyzacyjnych jest planowany stan zatrudnienia na koniec 2003 roku na poziomie około 6500 osób. Na koniec grudnia 2002 roku Spółka zatrudniała 7298 pracowników.

„Zmniejszyliśmy liczbę dyrektorów

raportujących do Zarządu z 60 do 22,

a liczbę dyrektorów kolejnego szczebla

ze 160 do poniżej 100. Ten ruch

w oczywisty sposób zdynamizował

tempo naszej pracy, dając jednocześnie

prawidłowy sygnał w dół”.



Wizerunek

Rok 2002 był kolejnym rokiem intensywnych prac nad wdrażaniem systemu tożsamości wizualnej oraz kreowaniem marki ORLEN.

Dzięki rebrandingowi stacji oraz działaniom o charakterze promocyjnym, sponsoringowym i dobroczynnym zdecydowanie wzrosła znajomość marki ORLEN. Prowadzone systematycznie badania wizerunku Koncernu potwierdzają słuszność przyjętej strategii, wskazując, że z roku na rok jesteśmy firmą coraz lepiej znaną naszym klientom. Wzrasta nie tylko zaufanie do PKN ORLEN SA jako producenta i usługodawcy, ale także jako firmy aktywnie uczestniczącej w życiu społecznym. Spontaniczna znajomość marki ORLEN wzrosła w roku 2002 do poziomu 40%, natomiast znajomość wspomagana przekroczyła poziom 76%, czyniąc PKN ORLEN SA najlepiej znaną w Polsce firmą paliwową.

Opierając się na doświadczeniach zebranych w ostatnich latach, w roku 2002 PKN ORLEN SA stworzył ORLEN Team – profesjonalny polski zespół rajdowy, złożony z dwóch motocyklistów oraz dwóch załóg samochodowych. Celem utworzenia ORLEN Team była integracja działań promocyjnych w zakresie sponsoringu, kreowania wizerunku i marketingu produktów. Doskonała jazda naszych kierowców – 9. miejsce Marka Dąbrowskiego, najwyższe, jakie kiedykolwiek

zajął Polak w Rajdzie Paryż – Dakar, oraz 3. miejsce w Pucharze Świata, wzbudziły bardzo duże zainteresowanie wszystkich mediów oraz dały satysfakcję i poczucie narodowej dumy szerokiej rzeszy kibiców.

Jako Sponsor zaangażowani jesteśmy także w przygotowywanie udziału polskich reprezentacji w letniej Olimpiadzie ATENY 2004 i zimowej Olimpiadzie TURYN 2006.

PKN ORLEN SA wspiera sport zarówno w wymiarze ogólnopolskim, jak i lokalnym. Sponsorowany przez nas Klub WISŁA Płock zdobył Mistrzostwo Polski oraz Puchar Polski w piłce ręcznej oraz jako pierwszy polski zespół wziął udział w rozgrywkach Europejskiej Ligi Mistrzów.

Dbając o swoich klientów zainicjowaliśmy akcję doskonalenia umiejętności kierowców, co w efekcie przyczynia się do poprawy bezpieczeństwa ruchu drogowego. Jest to główny cel rozpoczętej we wrześniu akcji „Szkoła Bezpiecznej Jazdy”. Do współpracy zaprosiliśmy Telewizję Polską SA, dzięki której nasza inicjatywa zyskała ogólnopolski zasięg.

W 2002 roku rozpoczęliśmy intensywne działania na rzecz poprawy bezpieczeństwa żeglugi na mazurskich szlakach wodnych oraz rozwoju infrastruktury proekologicznej tego regionu.

W ramach partnerskiego „Porozumienia dla Mazur”, zawartego pomiędzy Polskim Związkiem Żeglarskim i pięcioma wiodącymi polskimi firmami, PKN ORLEN SA objął patronat nad Mazurskim WOPR-em. Ponadto Koncern angażuje się w działania mające wpływ na poprawę bezpieczeństwa żeglugi, do których zaliczyć można rozpoczęcie akcji znakowania przeszkód nawigacyjnych na szlaku Wielkich Jezior Mazurskich.

PKN ORLEN SA jako lider rynku gospodarczego jest także aktywnym uczestnikiem życia społecznego i kulturalnego. Wspiera kulturę polską, starając się partycypować w wydarzeniach ważnych dla naszego społeczeństwa.

Potwierdzeniem poczucia odpowiedzialności polskiej firmy w trosce o polską kulturę było wsparcie w 2002 roku takich projektów, jak Festiwal Czterech Kultur, Festiwal Camerimage, Gala Jubileuszowa Ireny Kwiatkowskiej, Koncert Wielkanocny Ludwiga van Beethovena oraz renowacja zabytków gdańskiej starówki.

Wspierając inicjatywy społeczne i kulturalne, nie zapominamy także o mieszkańcach Płocka. Tradycyjnie już z okazji Dnia Chemika zorganizowaliśmy ogólnodostępny festyn sportowo-rekreacyjny z udziałem największych gwiazd polskiej estrady.

Identyfikacja wizualna

W ramach kształtowania spójnej polityki wizerunkowej Koncernu i Grupy Kapitałowej kontynuowaliśmy działania mające na celu wdrażanie zasad systemu identyfikacji wizualnej oraz kontrolę ich przestrzegania.

Przez ubiegły rok realizowaliśmy rebranding stacji paliw; ogółem na koniec I kwartału 2003 roku w barwach ORLEN funkcjonowały 1084 obiekty, z czego 335 stacji poddanych zostało pełnemu rebrandingowi, a 749 częściowemu.

Stale powiększało się również grono spółek Grupy Kapitałowej stosujących wizualizację świadczącą o przynależności do Grupy ORLEN. W 2002 roku 65 spółek legitymowało się insygniami marki ORLEN.



Koncern dokonał rebrandingu

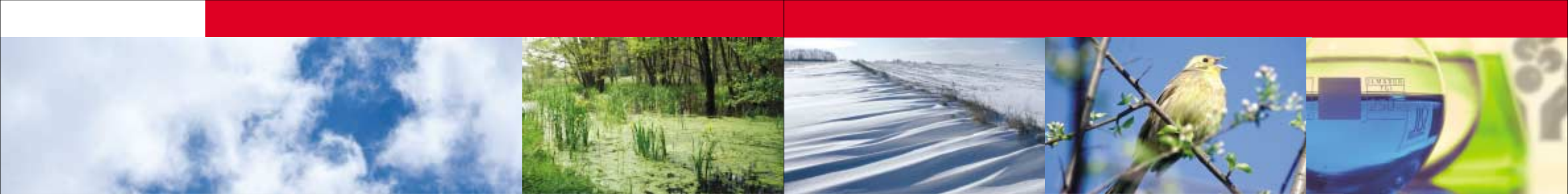
i modernizacji 258 stacji benzynowych,

a kolejnych 600 oznaczył nowym

– jednym z najlepiej rozpoznawalnych

w Polsce – logo na świetnie widocznych

pylonach.



Ochrona środowiska

Rok 2002 był pierwszym rokiem funkcjonowania PKN ORLEN SA zgodnie z nowymi, wprowadzonymi pod koniec 2001 roku, ustawami ekologicznymi.

Naszym celem jest osiągnięcie maksymalnie możliwej neutralności ekologicznej kompleksu rafineryjno-petrochemicznego w Płocku oraz innych jednostek PKN ORLEN SA dla ich bezpośredniego otoczenia. Jednocześnie minimalizujemy wpływ na środowisko naturalne wynikający z użytkowania wytworzonych przez nas produktów.

Rok 2002 był pierwszym rokiem funkcjonowania PKN ORLEN SA zgodnie z nowymi, wprowadzonymi pod koniec 2001 roku, ustawami ekologicznymi. Zmiany priorytetów ekologicznych określone w nowym prawie znalazły odzwierciedlenie w przygotowanej i przyjętej w październiku 2002 roku Polityce Środowiskowej PKN ORLEN SA. Jednym z podstawowych celów wskazanych w tym dokumencie jest zapewnienie kompleksowego zapobiegania zanieczyszczaniu środowiska.

Polityka środowiskowa

Świadomi wpływu działalności PKN ORLEN SA na otaczające nas środowisko naturalne, deklarujemy systematyczne dostosowywanie zarówno metod planowania, jak i prowadzenia procesów do wymogów ochrony środowiska. Celowi temu podporządkowujemy swoją strategię przełożoną zarówno na istniejące, jak i przyszłe programy rozwoju, a także na wszelkie inne działania realizowane w oparciu o wdrożony

w kompleksie rafineryjno-petrochemicznym System Zarządzania Środowiskowego według wymagań normy PN-EN ISO 14001. Zobowiązujemy się do jego rozszerzenia na pozostałe jednostki Koncernu w Polsce i zbudowanie zintegrowanego Systemu gwarantującego ciągłe zmniejszanie wpływu na środowisko we wszystkich obszarach działalności PKN ORLEN SA.

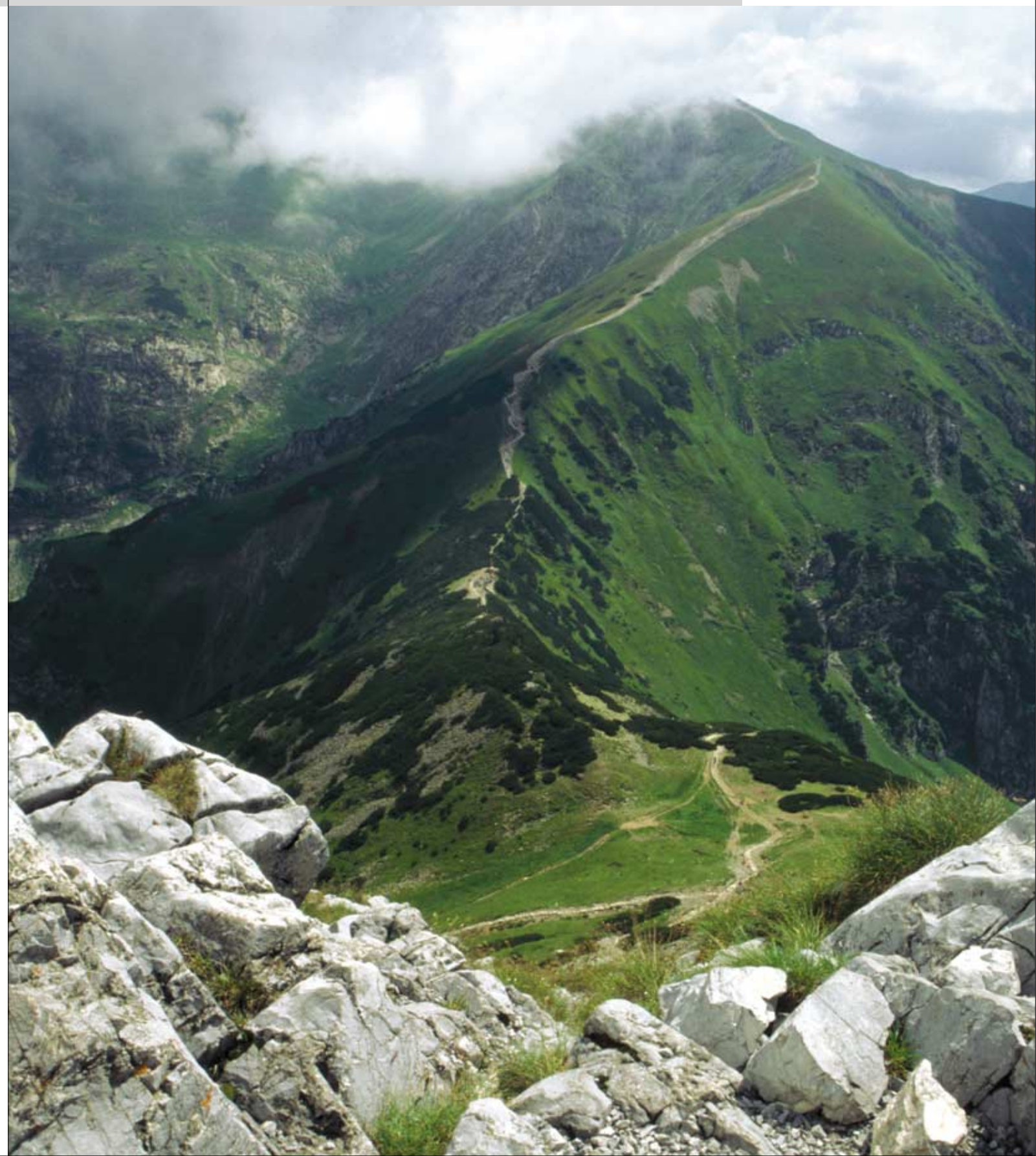
Inwestycje na ochronę środowiska naturalnego

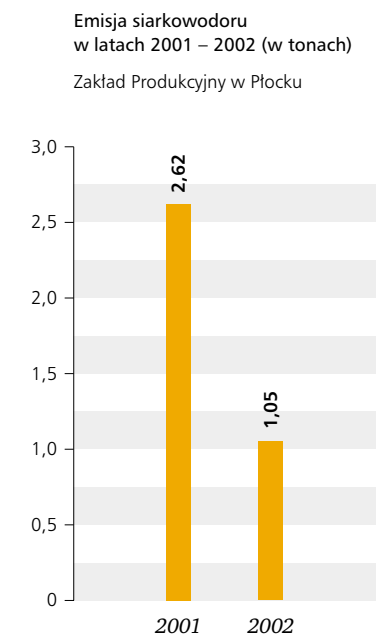
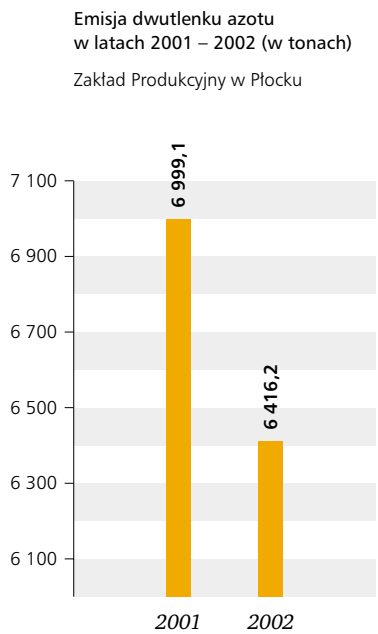
Nakłady inwestycyjne na zadania związane z ochroną środowiska w kompleksie rafineryjno-petrochemicznym w Płocku w 2002 roku wyniosły ponad 125 mln zł.

Na stacjach paliw w sieci PKN ORLEN SA, bazach magazynowych i zakładach odrębnych Koncernu wykonano około 500 zadań środowiskowych, na które wydaliśmy ponad 30 mln zł. Szacujemy, że łączne nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska wyniosły w minionym roku 155 mln zł.

Ekologiczny Program Dostosowawczy

Od 1997 roku w ramach Ekologicznego Programu Dostosowawczego (EPD) realizujemy szereg zadań zmniejszających wpływ działalności Koncernu na środowisko naturalne.





Ochrona powietrza, ograniczenie emisji hałasu czy mniejszy pobór wody z Wisły (a co z tym związane – mniejsza ilość wytwarzanych ścieków) to tylko niektóre z 22 zrealizowanych zadań. Do końca 2003 roku planujemy zakończenie wszystkich zadań z zakresu EPD. Efektem tych działań będzie zmniejszenie uciążliwości PKN ORLEN SA praktycznie we wszystkich komponentach środowiska.

Odpowiedzialność i Troska („Responsible Care”)

Działania zmierzające do rozszerzenia Systemu Zarządzania Środowiskiem (zgodnego z normą ISO 14001) na wszystkie jednostki PKN ORLEN SA w Polsce, udział w Dniach Ziemi i akcji Sprzątania Świata czy kontynuacja współpracy z Radą Programu Restytucji Sokoła Wędrownego to tylko niektóre zadania prowadzone przez Koncern w ramach Programu „Odpowiedzialność i Troska”. Od sześciu lat uczestniczymy w tym międzynarodowym programie, który w 1984 roku został zainicjowany przez kanadyjskie Stowarzyszenie Przemysłu Chemicznego. Bardzo szybko idee odpowiedzialności i troski o środowisko, w którym żyjemy, upowszechniły się w Stanach Zjednoczonych, a później także na starym kontynencie. Udział przedsiębiorstw sektora chemicznego w tym programie zyskuje na całym świecie aprobatę zarówno ich klientów i pracowników, jak i działaczy ekologicznych i społeczności lokalnych.

W 2002 roku PKN ORLEN SA został wyróżniony dyplomem uznania za szczególny wkład w promocję Programu „Odpowiedzialność i Troska”.

Zakładowa Inspekcja Ekologiczna

Działalność Zakładowej Inspekcji Ekologicznej PKN ORLEN SA po czterech latach jej funkcjonowania wkomponowała się w krajobraz Koncernu i miasta Płocka. Praca inspektorów Zielonej Policji opiera się na zgłoszeniach z poszczególnych instalacji produkcyjnych, informujących z wyprzedzeniem o planowanych pracach modernizacyjnych czy konserwatorskich, które mogą (choć nie muszą) wywoływać przejściowe zmiany w środowisku, jak np. uciążliwości zapachowe, hałas itp. Zadaniem inspekcji jest nadzorowanie przebiegu prac i minimalizowanie ich ewentualnych skutków.

Ochrona powietrza

W 2002 roku zanotowano zmniejszenie sumarycznej emisji zanieczyszczeń pochodzących z Zakładu Produkcyjnego w Płocku o ponad 2%. Ponadto w ubiegłym roku w znacznym stopniu zmniejszono emisję: dwutlenku azotu (o ponad 8% w stosunku do 2001 roku) i siarkowodoru (o ponad 50% w stosunku do 2001 roku).

Miarą oddziaływania obiektów Koncernu na środowisko jest także wysokość wnoszonych opłat ekologicznych. W roku 2002 zanotowano spadek ich wysokości o 3,5 mln zł.

Nasze osiągnięcia w dziedzinie ochrony środowiska zostały docenione przez Jury IV edycji Konkursu Ekologicznego Przyjaźni Środowisku organizowanego pod Patronatem Honorowym Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, podczas którego otrzymaliśmy prawo posługiwania się tytułem „Firma Przyjazna Środowisku” także w roku 2003.

Unia Europejska

Dostosowanie do wymogów Unii Europejskiej traktujemy jako jeden z priorytetów. Dlatego już dziś w wielu dziedzinach PKN ORLEN SA w pełni spełnia wymagania Unii Europejskiej.

Stawiając na jakość produktów i usług udowodniliśmy, że potrafimy skutecznie działać w warunkach otwartego rynku i swobodnej konkurencji. Nie ma bowiem żadnych formalnoprawnych, logistycznych ani ekonomicznych ograniczeń w imporcie paliw z krajów Unii Europejskiej, na rynku polskim zaś od lat obecne są spółki koncernów światowych. Nasze doświadczenia i umiejętności biznesowe umotywowaly nas do bezpośredniego wejścia na detaliczny rynek paliwowy jednego z obecnych członków Unii Europejskiej – Niemiec.

O znaczeniu, jakie PKN ORLEN SA przywiązuje do zagadnień związanych z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, świadczy fakt powołania specjalnego biura Pełnomocnika ds. Unii Europejskiej. Jego zadaniem jest inspiracja i koordynacja tego zakresu działań firmy. Ponieważ zdajemy sobie sprawę z tego, jak ważną rolę odgrywa dostęp do informacji o regulacjach obowiązujących w Unii Europejskiej, PKN ORLEN SA aktywnie uczestniczy w przygotowywaniu kraju do członkostwa w Unii Europejskiej. Bierzymy udział w procesie transpozycji prawa Unii Europejskiej, współpracując z administracją oraz czynnie wspierając inicjatywy i organizacje działające w tym zakresie.

PKN ORLEN SA jest aktywnym członkiem stowarzyszenia EUROPIA (European Petroleum Industry Association), zrzeszającego europejskie firmy rafineryjne, które reprezentują ponad 90% rynku naftowego Unii Europejskiej. Udział w pracach grup, które wypracowują stanowiska EUROPIA i strategię lobbingsową w sprawach kluczowych dla przemysłu naftowego, gwarantuje nam bezpośredni dostęp do aktualnych informacji i możliwość przedstawienia naszego stanowiska wobec propozycji nowych uregulowań prawnych Unii Europejskiej. Szerokie rozumienie roli firmy sprawiło, że nawiązaliśmy i będziemy rozwijać kontakty z organizacjami europejskimi zajmującymi się społecznymi aspektami działalności korporacyjnej – EHRN (European Human Resource Network), co pozwoli nam na nawiązanie współpracy i sięgnięcie do doświadczeń firm europejskich również w tym obszarze.

PKN ORLEN SA pragnie również włączyć się w realizację Narodowego Planu Rozwoju, zwłaszcza w zakresie działań mających na celu wzrost innowacyjności i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na Jednolitym Rynku Europejskim.

„Celem jest stworzenie silnego, międzynarodowego podmiotu w tej części Europy, zdolnego do efektywnej konkurencji na rynku europejskim oraz przygotowanego do aktywnego udziału w nieuchronnych procesach globalizacji”.

Szanse i zagrożenia dla PKN ORLEN SA wynikające z poszerzenia Unii Europejskiej

Szanse

1. Możliwość zdyskontowania wysiłku włożonego w:
 - a) przystosowanie techniczne do wymagań zawartych w dyrektywach UE:
 - inwestycje w budowę nowoczesnych instalacji przerobu ropy naftowej (ponad 2 mld USD) sprawiły, że Zakład Główny – Rafineria w Płocku zalicza się obecnie do pierwszej dziesiątki rafinerii europejskich i jest w stanie produkować paliwa spełniające obecne wymagania UE, a nawet – w przypadku oleju napędowego – wymagania, które będą obowiązywać w krajach UE w roku 2005 (cała pula oleju napędowego produkowana jest w gatunku zawierającym nie więcej niż 50ppm siarki);
 - zaawansowanie w przygotowaniu instalacji rafineryjnych i sieci dystrybucji do ograniczenia emisji szkodliwych substancji do środowiska naturalnego, tj. do wprowadzenia przepisów zintegrowanego systemu zapobiegania zanieczyszczeniom (IPPC) i redukcji emisji lotnych związków organicznych podczas operacji logistycznych benzyn (dyrektywa 94/63);
 - aktywne tworzenie systemu zapasów obowiązkowych i infrastruktury do ich przechowywania (np. IKS SOLINO SA);
 - b) zdobycie umiejętności operowania w warunkach wolnego i otwartego rynku – modernizacja i restrukturyzacja sieci dystrybucji tworzy nowoczesny i efektywny system, zapewniający obsługę klienta na najwyższym poziomie, co sprawia, że już dzisiaj odnosimy sukcesy na rynku polskim, na którym:
 - nie ma ograniczeń logistycznych ani formalnych importu paliw;
 - regulacje finansowe już są zgodne z wymaganiami UE – dla paliw obowiązują zerowe stawki celne, a stawki podatku akcyzowego przekraczają minimum określone przez UE;
 - konkurujemy z sieciami dystrybucyjnymi największych koncernów światowych.Proces ten już rozpoczęliśmy wchodząc na wysoce konkurencyjny rynek niemiecki.
2. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej będzie oznaczało wdrożenie przepisów, które zapewnią równe warunki funkcjonowania wszystkim uczestnikom rynku paliwowego:
 - utrudnienie stosowania przez innych uczestników rynku praktyk nieuczciwej konkurencji – monitoring i kontrola jakości paliw silnikowych;
 - ograniczenie możliwości pomocy państwa dla nieefektywnych przedsiębiorstw.
3. Wzrost polskiego rynku paliw uwarunkowany jest rozwojem całej gospodarki – taką szansę daje przystąpienie do Unii.
4. Uczestnictwo we Wspólnym Rynku powiększy możliwości wymiany towarowej i udziału w międzynarodowych aliansach.
5. Możliwość wykorzystania funduszy Unii Europejskiej w restrukturyzacji firmy.

Zagrożenia

Po przystąpieniu do UE polski rynek paliw będzie poddany zmianom wynikającym z budowania europejskich systemów bezpieczeństwa ekologicznego i energetycznego oraz integracji rynków krajów Wspólnoty. Spowoduje to konieczność poniesienia dodatkowych nakładów oraz powstanie innych obciążeń rynku paliw.

1. Zaostrzenie wymagań jakościowych dla paliw silnikowych – od roku 2009 maksymalna dopuszczalna zawartość siarki 10 ppm, zaś od roku 2005 obowiązek zapewnienia dostępności takich paliw na rynku oraz postulat wprowadzenia odrębnego gatunku oleju napędowego dla silników pozadrogowych i maszyn rolniczych.
2. Zmiana przepisów dotyczących zapasów obowiązkowych (m.in. możliwe jest zwiększenie ilości zapasów paliw ciekłych do wielkości odpowiadającej 120 dniom konsumpcji).
3. Zmiana przepisów podatkowych, a w szczególności podniesienie minimalnej stawki podatku akcyzowego na olej napędowy do 302 EUR/1000 l.
4. Wzrost kosztów wynikający z zaostrzenia przepisów dotyczących ochrony środowiska, m.in. odpowiedzialności za zanieczyszczenie środowiska i zapobieganie nadmiernemu skażeniu, a także ograniczenia emisji gazów cieplarnianych:
 - ograniczenie zużycia paliw silnikowych o 25% – w 2008 roku średnie zużycie paliw przez samochody osobowe ma być ograniczone do 5,8 l/100 km;
 - zmniejszenie zużycia paliw ropopochodnych – substytucja biokomponentami;
 - limitowanie emisji z instalacji przemysłowych i wprowadzenie możliwości obrotu pozwoleniami na emisję gazów cieplarnianych.
5. Zmiany zasad łączenia się przedsiębiorstw – z jednej strony uproszczenie i przeniesienie ciężaru decyzji na kraje członkowskie, zaś z drugiej – rozszerzenie kompetencji Komisji Europejskiej w zakresie oceny oddziaływania takiej fuzji na warunki konkurencji na wspólnym rynku.
6. Perspektywa wejścia do strefy EURO, poprzedzona dwuletnim zamrożeniem kursu walutowego, będzie dla nas dodatkowym wyzwaniem, bowiem obecny system zaopatrzenia surowcowego uzależnia nasze wyniki od relacji kursowych.



Grupa Kapitałowa

Istotą Grupy Kapitałowej ORLEN jest wspieranie podstawowej działalności Koncernu. Tworzy ona silne i efektywne zaplecze dystrybucyjno-logistyczne.

Przyjęta strategia zakłada zwiększenie udziałów w spółkach strategicznych przy jednoczesnej restrukturyzacji lub sprzedaży podmiotów nie związanych bezpośrednio z działalnością rafineryjno-petrochemiczną. Uwolnione w wyniku tych działań środki finansowe przeznaczamy na finansowanie działalności podstawowej i podnoszenie efektywności PKN ORLEN SA.

Na koniec grudnia 2002 roku PKN ORLEN SA posiadał udziały bądź akcje w 116 spółkach, z czego:

- 67 spółek było spółkami zależnymi od PKN ORLEN SA (udział powyżej 50%);
- 5 spółek było spółkami stowarzyszonymi (udział od 20% do 50%);
- w 44 spółkach posiadaliśmy udziały mniejszościowe (poniżej 20%).

W roku 2002, zgodnie z polityką przyjętą przez Zarząd, zrealizowaliśmy zysk ze sprzedaży udziałów w spółkach nie związanych z podstawową działalnością PKN ORLEN SA. W IV kwartale 2002 roku sprzedaliśmy wszystkie 4 450 708

akcji w LG PetroBank SA, osiągając zysk w wysokości 58 mln zł. Kolejne 1,5 mln zł zarobiliśmy na sprzedaży udziałów spółki CIECH SA.

W roku 2003 planujemy pozyskanie dalszych środków finansowych ze sprzedaży m.in. 35% udziałów Niezależnego Operatora Międzystrefowego, 40% udziałów Flexpolu oraz 88,8% udziałów spółki Petrotel Sp. z o.o. Do końca 2003 roku zakładamy także pozbycie się udziałów w większości spółek mniejszościowych, które PKN ORLEN SA nabył w wyniku konwersji należności. Łącznie przychody z tytułu dezinvestycji w grupie kapitałowej szacujemy w 2003 roku na poziomie ok. 90 mln USD, oczekując zysku w wysokości ok. 26 mln USD.

W I kwartale 2002 roku zakończyliśmy kolejny etap konsolidacji spółek gazowych, majątek których został wniesiony do spółki ORLEN Gaz Sp. z o.o. w Płocku. Kapitał zakładowy tej spółki wynosi obecnie 24,8 mln zł.

„...kontynuowaliśmy działania z zakresu fuzji i przejęć w kraju i na rynkach ościennych, a także stabilizacji działalności podstawowej rozbudowę sektora petrochemicznego”.



„Zdobyliśmy 7% udział w rynku

północnych Niemiec, a w landzie

Schleswig-Holstein około 12,5%.

Nasza sieć jest szóstą

co do wielkości w Niemczech”.

W roku 2002 kontynuowaliśmy prace restrukturyzacyjne zmierzające do wydzielania spółek ze struktur PKN ORLEN SA. W wyniku tych procesów z dniem 1 stycznia 2003 roku rozpoczęła działalność spółka ORLEN Laboratorium Sp. z o.o. Szacujemy, że powstały podmiot do końca 2005 roku zainwestuje w nowy sprzęt, badania i własny rozwój ok. 15 mln zł.

Mając na celu utworzenie silnego podmiotu zajmującego się produkcją i sprzedażą asfaltów drogowych, przemysłowych oraz lepiku asfaltowego, powołaliśmy komórkę organizacyjną o nazwie Zakład Asfaltów. Na bazie tego zakładu oraz aktywów Rafinerii Trzebinia SA została utworzona spółka ORLEN Asfalty Sp. z o.o. o docelowych zdolnościach produkcyjnych ok. 750 tys. ton rocznie.

Istotnym elementem Grupy Kapitałowej jest wspomniana wcześniej spółka Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. W wyniku kilkuletnich negocjacji we wrześniu 2002 roku ostatecznie podpisaliśmy umowę o utworzeniu wspólnie z Basell Europe Holding B.V. spółki JV, która

będzie prowadzić działalność w zakresie produkcji polipropylenu i polietylenu oraz ich sprzedaży na rynkach europejskich. Od 1 marca 2003 roku spółka Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o., w której obaj partnerzy posiadają po 50% udziałów, oferuje swoim klientom nowe gatunki polimerów. Część z tych produktów będziemy docelowo produkowali w Płocku, a niektóre z nich, jak np. polietylen wysokiej gęstości HDPE, będą produkowane w Polsce po raz pierwszy. Przewidujemy, że spółka Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. osiągnie pełne zdolności produkcyjne do końca 2005 roku.

Kolejnym bardzo ważnym elementem Grupy Kapitałowej ORLEN było nabycie w grudniu 2002 roku dwóch spółek prawa niemieckiego, poprzez które PKN ORLEN SA nabył 494 stacje paliw w Niemczech. Dzięki zakupowi za 140 mln EURO stacji z logo BP, Aral oraz EM Eggert przejęliśmy około 3% tamtejszego rynku. Aktywną rolę odegramy w północnych Niemczech, gdzie posiadamy około 7% udziału w rynku paliw.

Wyniki Grupy Kapitałowej

Spółki zależne i stowarzyszone PKN ORLEN SA osiągnęły łączny przychód ze sprzedaży w wysokości 7,4 mld zł. Wzrost w stosunku do roku 2001 wyniósł 4%. Raportowany zysk netto spółek w 2002 roku wyniósł 89,7 mln zł.

W spółkach zależnych i stowarzyszonych na koniec 2002 roku zatrudnionych było 10 520 osób, o 3% więcej niż w roku ubiegłym.

Naftoport Sp. z o.o.

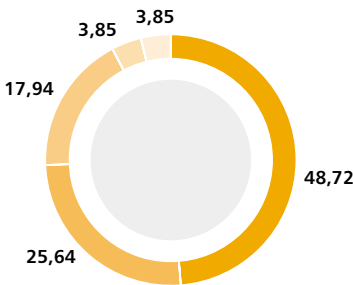
Spółka jest największym operatorem przeładunkowym ropy naftowej importowanej drogą morską. Podstawową działalnością Spółki jest wykonywanie usług przeładunkowych ropy naftowej i produktów naftowych dla polskich rafinerii.

Zdolności przeładunkowe Naftoport Sp. z o.o. wynoszą 23 000,0 tys. ton rocznie.

Strategia PKN ORLEN SA wobec Spółki
Naftoport Sp. z o.o. jest istotną dla Koncernu spółką ze względu na możliwość zabezpieczenia alternatywnych dostaw surowca. Jednocześnie jest to przedsiębiorstwo ważne dla Skarbu Państwa ze względu na bezpieczeństwo energetyczne kraju. Dlatego przyszłe zasady dalszego funkcjonowania Spółki w Grupie Kapitałowej Koncernu mogą być w znacznym stopniu uzależnione od szczegółowych ustaleń poczynionych w trakcie procesu prywatyzacyjnego Rafinerii Gdańskiej SA.

Przychody ze sprzedaży	40 618 tys. zł
Kapitał zakładowy Spółki	45 942 tys. zł
Zatrudnienie na koniec 2002 roku	20 osób
Zysk netto w 2002 roku	16 913 tys. zł
Kapitał własny Spółki na koniec 2002 roku	100 499 tys. zł

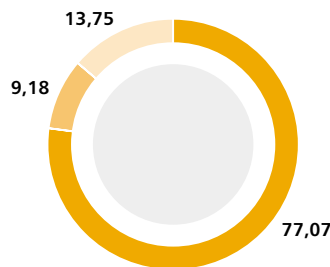
Struktura udziałowców na 31.12.2002 (w %)



- PKN ORLEN SA
- Rafineria Gdańska SA
- PERN „Przyjaźń” SA
- Port Północny Sp. z o.o.
- J&S Service and Investment Ltd.



Struktura akcjonariatu
na 31.12.2002 (w %)



■ PKN ORLEN SA
■ Skarb Państwa
■ Pozostali

Rafineria Trzebinia SA

Rafineria Trzebinia SA jest czwarta w Polsce pod względem zdolności przerobowej ropy, po rafineriach w Płocku, Gdańsku i Czechowicach.

Przedmiotem działalności Spółki jest m.in.:

- przerób ropy naftowej,
- produkcja i sprzedaż paliw, w tym benzyn, etylin, olejów napędowych i olejów opałowych,
- komponowanie i konfekcjonowanie olejów smarowych,
- przerób gaczy parafinowych,
- produkcja asfaltów i specyfików asfaltowych.

Rafineria koncentruje działalność na produkcji wyrobów specjalistycznych, takich jak: oleje smarowe, oleje przemysłowe oraz szereg produktów parafinowych.

Rok 2002 był czasem intensywnych przygotowań zmierzających do uruchomienia w Rafinerii Trzebinia SA instalacji do estryfikacji olejów roślinnych o planowanej wydajności 100–150 tys. ton/rok. Zasadniczymi zaletami nowej instalacji będzie proekologiczny charakter uzyskiwanej produkcji oraz spełnianie najbardziej rygorystycznych norm europejskich

w zakresie ochrony środowiska. Biopaliwo produkowane w rozważanej technologii pozwoli na wykorzystanie do 40% zużytych olejów roślinnych i kwasów tłuszczowych. Produkty te są tańsze od oleju rzepakowego i ich cena podlega mniejszym wahaniom niż cena surowca podstawowego, jakim jest rzepak. Fakt ten należy traktować jako pewne zabezpieczenie stabilności ceny surowca. Rozpoczęcie produkcji planujemy w 2004 roku. Całkowite nakłady inwestycyjne szacujemy na ok. 19 mln EURO.

Innym ważnym przedsięwzięciem w roku 2002 była kontynuacja prac związanych z rozbudową instalacji odolejania gaczy i budowy hydro-rafinacji parafin. Inwestycje w wysokości 20 mln zł umożliwią Rafinerii Trzebinia SA zwiększenie zdolności produkcyjnych gaczy parafinowych z obecnych 30 do 56 tys. ton/rok. Dzięki zastosowaniu najnowszej licencji firmy ExxonMobil znaczącej poprawie ulegnie jakość dotychczas oferowanych produktów. Ponadto powstanie nowych kompozycji parafinowych pozwoli na wykorzystanie możliwości eksportu parafin i specyfików parafinowych do krajów Unii Europejskiej.

Przychody ze sprzedaży	1 423 200 tys. zł
Kapitał zakładowy Spółki	43 042 tys. zł
Zatrudnienie na koniec 2002 roku (grupa)	1 248 osób
Zysk netto w 2002 roku	55 156 tys. zł
Kapitał własny Spółki na koniec 2002 roku	257 620 tys. zł
Liczba spółek zależnych i stowarzyszonych w grupie	10

Rafineria Nafty Jedlicze SA

Rafineria Nafty Jedlicze SA położona jest na południowym wschodzie kraju, w pobliżu Krosna. Spółka zajmuje drugie miejsce w Polsce pod względem wielkości produkcji olejów smarowych.

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- transport, przetwarzanie, magazynowanie i obrót ropą naftową i produktami ropopochodnymi, a także olejami przepracowanymi i innymi odpadami,
- zbiórka olejów przepracowanych,
- komponowanie olejów smarowych i innych płynów eksploatacyjnych,
- produkcja rozpuszczalników naftowych i paliw,
- produkcja smarów i asfaltów,
- produkcja opakowań oraz konfekcjonowanie olejów i innych płynów eksploatacyjnych.

Rafineria Nafty Jedlicze SA produkuje również ograniczone ilości paliw silnikowych i oleju opałowego. Ponadto regeneruje przepracowane oleje w instalacji regeneracyjnej o zdolności przerobowej 80 tys. ton rocznie. Zbiórka olejów przepracowanych prowadzona jest za pośrednictwem sieci spółek powiązanych kapitałowo z Rafinerią Nafty Jedlicze SA.

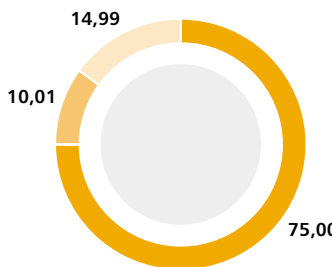
Rok 2002 był dla Rafinerii Nafty Jedlicze SA istotny z uwagi na likwidację ulg w podatku

akcyzowym przy sprzedaży oleju napędowego z udziałem komponentów uzyskiwanych z regeneracji olejów przepracowanych. Obowiązek finansowania regeneracji olejów przepracowanych przerzucono na producentów i importerów wprowadzających na rynek oleje świeże, co spowodowało drastyczne obniżenie dostaw olejów przepracowanych do Rafinerii Nafty Jedlicze SA. W tej sytuacji w roku 2002 Spółka radykalnie obniżyła wielkość produkcji i sprzedaży oleju napędowego.

Poprzez usługowe odsiarczanie oleju napędowego na zlecenie innych podmiotów gospodarczych Rafineria Nafty Jedlicze SA ograniczyła w 2002 roku negatywne skutki niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych instalacji hydrrafinacji. W IV kwartale Rafineria rozpoczęła usługowy przerób odparafinowanej pozostałości z instalacji hydrokrakingu w Płocku. W wyniku tego uzyskano bazy olejowe II grupy.

Ponadto w 2002 roku Spółka opracowała technologię produkcji olejów nowej generacji, charakteryzujących się wydłużonym okresem eksploatacji, tzw. *extended drain* (przebieg do 160 tys. km). Oleje takie wykorzystywane są do przekładni samochodów ciężarowych i autobusów.

Struktura akcjonariatu
na 31.12.2002 (w %)

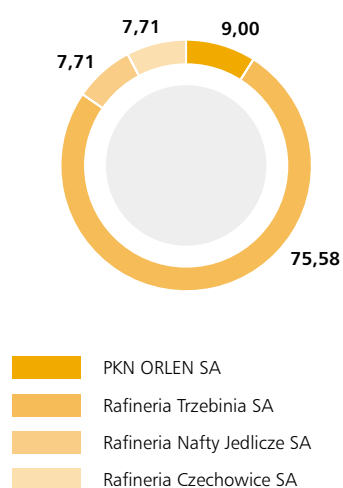


■ PKN ORLEN SA
■ Skarb Państwa
■ Pozostali

Przychody ze sprzedaży	1 459 998 tys. zł
Kapitał zakładowy Spółki	78 000 tys. zł
Zatrudnienie na koniec 2002 roku (grupa)	932 osoby
Strata netto na koniec 2002 roku	30 720 tys. zł
Kapitał własny Spółki na koniec 2002 roku	131 144 tys. zł
Liczba spółek zależnych i stowarzyszonych w grupie	26



Struktura udziałowców
na 31.12.2002 (w %)



ORLEN OIL Sp. z o.o.

ORLEN OIL Sp. z o.o. jest producentem olejów smarowych i kosmetyków samochodowych, które są dostępne na rynku pod marką ORLEN oraz dystrybutorem produktów wytwarzanych w ramach Grupy ORLEN.

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- produkcja i sprzedaż olejów smarowych, baz olejowych i artykułów chemicznych,
- handel na rynku krajowym i zagranicznym produktami chemicznymi, rafineryjnymi i petrochemicznymi,
- świadczenie usług magazynowych i transportowych.

Wprowadzone w drugim półroczu 2002 roku działania marketingowe i wdrożona nowa polityka sprzedaży umocniła dominującą pozycję Spółki na rynku środków smarnych. Zasadniczym elementem polityki handlowej ORLEN OIL Sp. z o.o. była wyraźna zmiana struktury asortymentowej sprzedaży na korzyść olejów silnikowych wysokich klas. Realizowana przez Zarząd strategia zakłada dalsze doskonalenie oferowanych produktów, w tym w szczególności olejów silnikowych Platinum, co powinno zapewnić utrzymanie pozycji

czołowego producenta i dystrybutora produktów olejowych w kraju. Wiodącym elementem kampanii rynkowej będzie olej syntetyczny ORLEN PLATINUM 0W/30 SL/CF.

Zmiana profilu działalności doprowadziła do wzrostu przychodów ze sprzedaży produktów z 4% do 33%. Jednocześnie z 96% do 65% zmalał udział przychodów ze sprzedaży towarów takich, jak oleje bazowe z PKN ORLEN SA, oraz produktów olejowych i smarowych z Rafinerii Nafty Jedlicze SA.

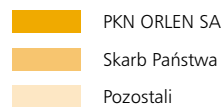
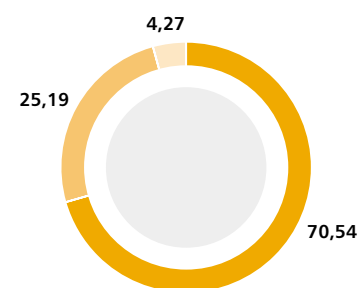
Strategia PKN ORLEN SA wobec Spółki

Strategia Koncernu wobec Spółki przewiduje dokończenie procesu wydzielania aktywności olejowych z pozostałych podmiotów Grupy Kapitałowej, np. Rafineria Nafty Jedlicze SA, i wniesienie tego majątku do spółki ORLEN OIL Sp. z o.o. Przejęcie przez ORLEN OIL Sp. z o.o. działalności produkcyjnej oraz integracja produkcji i handlu w zakresie olejów smarowych są warunkiem długookresowej efektywności funkcjonowania biznesu olejowego. Celem jest utworzenie silnego podmiotu, zdolnego konkurować z firmami zachodnimi oraz pozostałymi producentami olejów i smarów.

Przychody ze sprzedaży	396 760 tys. zł
Kapitał zakładowy Spółki	43 558 tys. zł
Zatrudnienie na koniec 2002 roku (grupa)	698 osób
Zysk netto w 2002 roku	7 608 tys. zł
Kapitał własny Spółki na koniec 2002 roku	58 133 tys. zł
Liczba spółek zależnych i stowarzyszonych w grupie	12



Struktura akcjonariatu
na 31.12.2002 (w %)



IKS SOLINO SA

Spółka zajmuje się wydobywaniem i przetwarzaniem solanki, wytwarzając solankę przemysłową, która dostarczana jest m.in. rurociągiem do ZA Anwil SA we Włocławku – Spółki z Grupy Kapitałowej ORLEN. Ze względu na charakter prowadzonej działalności podstawowej Spółka posiada idealne warunki do taniego magazynowania dużych ilości ropy naftowej i paliw.

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- magazynowanie ropy naftowej i produktów rafineryjnych,
- produkcja solanki przemysłowej,
- przerób i konfekcjonowanie soli próżniowej,
- handel wyrobami własnymi na rynku krajowym i zagranicznym,
- działalność handlowa w branży górniczej, mechanicznej, elektrycznej, budowlanej i transportowej.

Na koniec roku 2002 w postaci zapasów obowiązkowych PKN ORLEN SA magazynował łącznie 431 226 ton wyrobów gotowych oraz 582 737 ton ropy naftowej. Blisko 34% ropy

naftowej oraz około 20% wyrobów gotowych w postaci oleju napędowego i opałowego zmagazynowanych było w podziemnych kavernach solnych IKS SOLINO SA. W 2002 roku dysponowaliśmy dwiema komorami na ropę o pojemnościach 500 tys. ton każda, jedną na olej opałowy o pojemności 125 tys. ton oraz dwiema na olej napędowy po 125 tys. ton każda. Kaverny te połączone są z rurociągiem Przyjaźń odcinkiem Żółwieniec – Kopalnia „Góra” o długości 42,5 km oraz z siecią rurociągów produktowych odcinkiem Płock – Nowa Wieś Wielka o długości 18,7 km. Rurociągi te oddaliśmy do eksploatacji w IV kwartale 2002 roku. Do końca 2002 roku przetłoczyliśmy do kavern ok. 198 tys. ton ropy i 86 tys. ton wyrobów gotowych.

Strategia PKN ORLEN SA wobec Spółki

Podstawowym działaniem w stosunku do tego podmiotu będzie umocnienie pozycji dominującej. Wynika to ze specyfiki działalności, jaką prowadzi Spółka, oraz z budowy podziemnych magazynów ropy i paliw.

Przychody ze sprzedaży	87 163 tys. zł
Kapitał zakładowy Spółki	19 146 tys. zł
Zatrudnienie na koniec 2002 roku	363 osoby
Zysk netto w 2002 roku	9 573 tys. zł
Kapitał własny Spółki na koniec 2002 roku	76 604 tys. zł

ZA Anwil SA

ZA Anwil SA są jednym z największych przedsiębiorstw w regionie kujawsko-pomorskim i wiodącym przedsiębiorstwem w branży chemicznej w kraju.

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- wytwarzanie nawozów azotowych i półproduktów oraz innych pokrewnych wyrobów,
- produkcja polichlorku winylu (PCW) oraz innych związanych z nim produktów,
- wytwarzanie opakowań polietylenowych,
- handel i usługi w oparciu o posiadaną bazę.

Spółka jest największym krajowym producentem polichlorku winylu (PCW) i jednym z największych producentów nawozów azotowych. Etylen, będący głównym surowcem do produkcji PCW, dostarcza PKN ORLEN SA. Pozycję na krajowym i międzynarodowym rynku zawdzięcza przede wszystkim wysokiej jakości swoich produktów, czego dowodem są certyfikaty jakości ISO 9001 i 9002 oraz znak jakości Q dla saletry amonowej.

W roku 2002 Spółka osiągnęła rekordowe wyniki zarówno pod względem produkcji, jak i sprzedaży polichlorku winylu. Gruntowna modernizacja wytwórni chlorku winylu pozwoliła na osiągnięcie produkcji na poziomie 238 440 tys. ton.

Przychody ze sprzedaży	1 116 772 tys. zł
Kapitał zakładowy Spółki	150 000 tys. zł
Zatrudnienie na koniec 2002 roku (grupa)	2 490 osób
Zysk netto w 2002 roku	16 115 tys. zł
Kapitał własny Spółki na koniec 2002 roku	813 434 tys. zł
Liczba spółek zależnych i stowarzyszonych w grupie	16

W maju 2002 roku z południowo-koreańskim partnerem SK Chemicals powołano spółkę joint venture SK Eurochem, której zadaniem będzie wybudowanie, uruchomienie i eksploatacja we Włocławku instalacji do produkcji granulatów PET o zdolności produkcyjnej 120 000 ton rocznie.

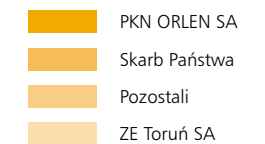
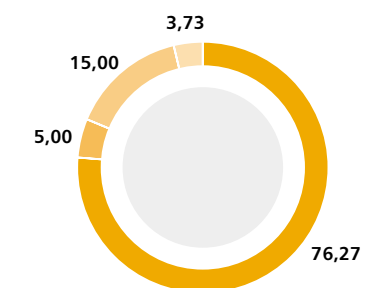
Niewątpliwym sukcesem ZA Anwil SA w roku 2002 w ramach działalności proekologicznej było skreślenie Spółki z listy tzw. Hot Spots, czyli miejsc zagrażających środowisku naturalnemu Bałtyku.

Strategia PKN ORLEN SA wobec Spółki

Koncern będzie dążył do skupienia udziałów, które pozostały w rękach instytucji finansowych i pracowników. W perspektywie najbliższych kilku lat PKN ORLEN SA nie wyklucza również możliwości zwiększenia zaangażowania, samodzielnie lub z ZA Anwil SA, w podmiotach sektora chemii ciężkiej.

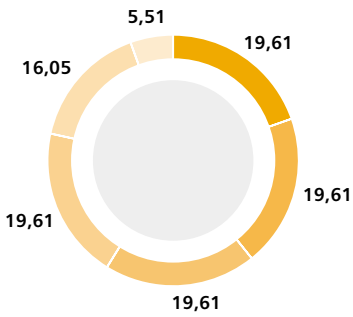
Bierze się pod uwagę możliwość podzielenia Spółki na dwa podmioty: część nawozową oraz PCW, a następnie sprzedaż inwestorowi branżowemu części nawozowej.

Struktura akcjonariatu
na 31.12.2002 (w %)





Struktura akcjonariatu
na 31.12.2002 (w %)



- PKN ORLEN SA
- KGHM SA
- Vodafone American Asia, Inc.
- TeleDenmark A/S
- PSE SA
- Inne polskie firmy

Polkomtel SA

Polkomtel SA, działający pod marką Plus GSM, jest jednym z trzech krajowych operatorów telefonii komórkowej w systemie GSM 900 i DCS 1800, obecnie drugim pod względem liczby abonentów podmiotem branży na polskim rynku.

Ze względu na swą wartość Polkomtel SA jest spółką o istotnym znaczeniu dla Grupy ORLEN, choć nie podlega konsolidacji.

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- świadczenie usług w zakresie telefonii komórkowej,
- sprzedaż produktów i usług związanych z systemem GSM,
- projektowanie, instalacja, eksploatacja oraz zarządzanie systemem GSM.

Strategia PKN ORLEN SA wobec Spółki

Aktywa w postaci akcji Polkomtel SA stanowią inwestycję finansową PKN ORLEN SA i przeznaczone są do sprzedaży w średnioterminowym horyzoncie czasowym.

Inwestycja w Polkomtel charakteryzuje się najwyższą stopą zwrotu spośród wszystkich inwestycji finansowych podjętych przez PKN ORLEN SA. Zakłada się sprzedaż Polkomtela w chwili pojawienia się atrakcyjnej alternatywy w biznesie podstawowym lub przy osiągnięciu optymalnej stopy zwrotu związanej z rozwojem rynku telekomunikacyjnego.

Przychody ze sprzedaży	4 710 270 tys. zł
Kapitał zakładowy Spółki	2 050 000 tys. zł
Zysk netto w 2002 roku	515 827 tys. zł
Dywidenda dla PKN ORLEN SA	46 509 tys. zł
Kapitał własny Spółki na koniec 2002 roku	3 000 092 tys. zł



Qal płyn do chłodziw samochodowych

Qal jest niskorzępnym, gotowym do użycia płynem chłodziwym o dużej trwałości i bardzo wysokim stopniu czystości. Qal to produkt najnowszej generacji wśród płynów do chłodziw, który można stosować do wszystkich rodzajów pojazdów. Został przewidziany na najbardziej optymalny okres temperatur, czyli od letnich upałów do ochrony przed mrozem (do minus 35°C). Qal został uhonorowany tytułem i godłem promującym najlepsze polski produkty „Teraz Polska”.



Platinum

Oleje Platinum z formułą New Extreme Technology zapewniają idealne smarowanie już od momentu startu, rewelacyjnie chronią przed gromadzeniem się w silniku szkodliwych osadów. Oleje Platinum to najwyższa jakość potwierdzona licznymi aprobatami renomowanych producentów samochodów, takich jak: Daimler Chrysler, Volkswagen, BMW, Porsche.



Petrygo

Płyn do chłodziw samochodowych PETRYGO doskonale sprawdza się we wszystkich typach układów chłodziwzych pojazdów silnikowych. Nagrodzony na Międzynarodowych Targach Motoryzacyjnych we Lwowie AWTOTEX 2002 statuetką „Lider Rynku”.



ORLEN Team

Profesjonalny polski zespół rajdowy ORLEN TEAM tworzą motocykliści Jacek Czachor i Marek Dąbrowski oraz załoga samochodowa Łukasz Komornicki i Rafał Marton.



Ekoterm Plus

Lekki olej opałowy EKOTERM PLUS jest produktem najwyższej jakości, spełniającym normy światowe zarówno pod względem parametrów eksploatacyjnych jak i wymagań ochrony środowiska. Ekoterm Plus został nagrodzony Medalem Europejskim przez Urząd Komitetu Integracji Europejskiej i Business Center Club.



Malen

Tworzywa sztuczne MALEN-E i MALEN-P dzięki właściwościom takim jak elastyczność, odporność na działania czynników chemicznych i fizycznych znajdują szerokie zastosowanie w medycynie, budownictwie, przemyśle samochodowym i elektrotechnicznym.



Orbiton – asfalt modyfikowany

Orbiton produkowany jest z asfaltów specjalnie przygotowanych do modyfikacji elastomerem termoplastycznym. Przeznaczony jest do stosowania w inżynierii komunikacyjnej do wykonywania warstw bitumicznych nawierzchni drogowych w technologii „na gorąco”.

VITAY

W 2002 roku liczba uczestników Programu VITAY przekroczyła już 3 miliony, a karty VITAY honorowane były na blisko 1400 stacjach sieci PKN ORLEN SA.

FLOTA

Paliwowe Karty Flotowe emitowane w ramach programu FLOTA pozwalają na bezgotówkowe zakupy paliw towarów i usług na stacjach paliw PKN ORLEN SA.



Benzyna EUROSUPER 95

Zastosowane w benzynie EUROSUPER 95 najwyższej jakości dodatki uszlachetniające ograniczają zużycie paliwa, tworzenie się osadu, zmniejszają ryzyko uszkodzeń i chronią silnik.



Benzyna SUPER PLUS 98

Benzyna silnikowa bezołowiowa SUPER PLUS o liczbie oktanowej badawczej 98 jest najwyższą oktanową benzyną do silników samochodowych dostępną w dystrybucji na świecie. Zapewnia prawidłowe osiągi, równomierną pracę silnika oraz korzystną ekonomikę paliwową.



Benzyna UNIWERSALNA U 95

Bezołowiowa benzyna silnikowa UNIWERSALNA U 95 posiada wszystkie właściwości benzyny bezołowiowej o liczbie oktanowej 95 oraz zawiera dodatki uszlachetniające, gwarantujące utrzymanie czystości układu odłotowego silnika oraz zabezpieczające przed korozją.



Olej napędowy EKODISEL PLUS 50

Olej napędowy EKODISEL PLUS 50 wyróżnia się siedmiokrotnie niższą zawartością siarki niż wymagane jest to w krajach UE. Charakteryzuje się wyższym wskaźnikiem jakości spalania, gwarantuje łatwiejszy zimny rozruch i wydajniejszą eksploatację samochodu.



AUTOGAZ LPG Gaz płynny propan-butan

Gaz płynny propan-butan charakteryzują się bardzo dobrymi właściwościami palnymi, wysoką kalorycznością oraz doskonałymi właściwościami ekologicznymi.





Corporate Governance

Od momentu debiutu akcji PKN ORLEN SA na warszawskiej i londyńskiej giełdzie papierów wartościowych stało się oczywiste, że aspekt szeroko rozumianego władztwa korporacyjnego dotyczy również naszej Spółki. Ponieważ nasza działalność jest determinowana interesem ogółu akcjonariuszy, do podstawowych zasad, jakimi kieruje się Zarząd Spółki w zakresie ładu korporacyjnego należą klarowność i przejrzystość informacji generowanych przez Spółkę oraz zapewnienie równego dostępu do niej. Zarząd, świadomy oczekiwań rynku, akceptuje i popiera wszelkie działania mające na celu realizację wymagań interesariuszy. Wyrazem tego jest zaangażowanie się w tworzenie warunków do podejmowania decyzji inwestorskich poprzez dogodny przekaz rzetelnych i kompletnych informacji.

Zarząd Spółki popiera również ideę normatywnego porządkowania sfery władztwa korporacyjnego i inicjatywę Komitetu Dobrych Praktyk, skupiającego przedstawicieli czołowych instytucji polskiego rynku kapitałowego. W wyniku działalności tego Komitetu w 2002 roku Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA wprowadziła do stosowania dokument „Dobre praktyki w spółkach publicznych w 2002”. PKN ORLEN SA stosuje zasady dobrego i lojalnego zarządzania poprzez własne akty prawa korporacyjnego, tj. Regulamin Zarządu, Regulamin Rady Nadzorczej i Regulamin Walnego Zgromadzenia oraz inne wewnętrzne procedury zapewniające przejrzystość i racjonalność podejmowania decyzji przez organy Spółki, w tym dotyczące niezależności zewnętrznych doradców i biegłych oraz kontaktów z mediami i prowadzenia polityki informacyjnej. PKN ORLEN SA stosuje zasady uwzględniające uzasadniony interes Spółki oraz jej akcjonariuszy w zakresie adekwatnym do oczekiwań rynku.

*„...prestizowy polski miesięcznik
'Businessman Magazine'
po raz pierwszy wręczając nagrodę
managera roku uhonorował nie osobę,
ale cały Zarząd PKN ORLEN SA.
Nagroda ta dołączyła do innych
cennych wyróżnień przyznanych Spółce
w roku 2002: nagrody 'Byk'
magazynu 'Sukces' za osiągnięcia
w 2002 roku oraz nagrody 'Euromoney
Magazine' dla najlepszej polskiej spółki
stosującej zasady ładu
korporacyjnego...”*

Skróty i definicje

ADOO – Autoryzowany Dystrybutor Oleju Opałowego

CODO – (company owned dealer operated) stacja paliw będąca własnością PKN ORLEN SA, prowadzona przez ajenta

DODO – (dealer owned dealer operated) stacja paliw będąca własnością ajenta i przez niego prowadzona

DRW (instalacja) – instalacja destylacji rurowo-wieżowej

EBIT – (earnings before interest and tax) zysk przed odsetkami i opodatkowaniem

EBITDA – (earnings before interest, tax, depreciation and amortisation) zysk przed odsetkami, opodatkowaniem i amortyzacją

EVA® – (economic value added) ekonomiczna wartość dodana, znak zarejestrowany przez Stern Steward & Co.

GDR – (global depositary receipt) globalny kwit depozytowy

HOG (instalacja) – instalacja hydroodsiarczania pozostałości próżniowej

HON (instalacja) – instalacja hydroodsiarczania olejów napędowych

IRR – (internal rate of return) wewnętrzna stopa zwrotu

LOO – Lekki Olej Opałowy

LPG – (liquid petroleum gas) gaz płynny

LSE – (London Stock Exchange) giełda papierów wartościowych w Londynie

monomery – w tym przypadku: etylen oraz propylen

MSSF – międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej

olefiny – w tym przypadku: etylen oraz propylen

ON – olej napędowy

OTC (rynek) – (over the counter) rynek pozagiełdowy

polimery – w tym przypadku: polietylen oraz polipropylen

poliolefiny – w tym przypadku: polietylen oraz polipropylen

ppm – (parts per million) części na milion

ROACE – (return on average capital employed) stopa zwrotu z kapitału zaangażowanego

SWAP – w tym przypadku: transakcja wymiany paliw na dwóch lokalnych rynkach (niemiecki, polski) z uwzględnieniem obowiązujących na nich cen

uzysk produktów białych – podstawowy miernik opisujący poziom i zaawansowanie technologiczne poszczególnych instalacji oraz stopień ich wykorzystania (gaz płynny, benzyny, oleje napędowe)

Polski Koncern Naftowy ORLEN Spółka Akcyjna

ul. Chemików 7, 09-411 Płock

centrala: tel. 24/365 00 00

fax 24/365 40 40

www.orlen.pl

Biuro w Warszawie

ul. Pankiewicza 4

00-950 Warszawa

tel. 22/695 35 50

fax 22/628 77 28

Biuro Prasowe

tel. 22/695 34 25, fax 22/695 35 27

tel. 24/365 41 50, 365 59 29

fax 24/365 50 15, 365 59 49

e-mail: media@orlen.pl

e-mail: centrumprasowe@orlen.pl

Biuro Kontaktów z Inwestorami

tel. 24/365 56 51, 365 33 90

fax 24/365 56 88

e-mail: ir@orlen.pl

ORLEN Deutschland GmbH

Ramskamp 71-75

25337 Elmshorn

tel. +49 41/21 47 11

fax +49 41/21 47 12 71

www.orlen-deutschland.de

Regionalne Biura Handlu Hurtowego i Logistyki

Białystok

ul. Ogrodowa 31

15-950 Białystok

tel. 85/740 43 16

fax 85/740 43 06

Gdańsk

ul. Długi Targ 30

80-830 Gdańsk

tel. 58/323 23 42

fax 58/323 23 93

Katowice

ul. Chorzowska 50

40-121 Katowice

tel. 32/731 57 54

fax 32/731 57 64

Lublin

ul. Zemborzycka 116B

20-445 Lublin

tel. 81/744 30 71

fax 81/744 29 04

Nowa Wieś Wielka

ul. Przemysłowa

86-060 Nowa Wieś Wielka

tel. 52/581 12 27

fax 52/581 12 28

Płock

ul. Zglenickiego 44

09-411 Płock

tel. 24/365 53 81

fax 24/365 54 48

Poznań

ul. Średzka 10/12

61-023 Poznań

tel. 61/873 69 01

fax 61/873 69 00

Rzeszów

ul. Ujejskiego 3

35-959 Rzeszów

tel. 17/852 97 57

fax 17/853 82 24

Szczecin

ul. Rayskiego 29

70-952 Szczecin

tel. 91/489 40 98

fax 91/489 40 99

Warszawa

ul. Gordona Bennetta 2

02-159 Warszawa

tel. 22/ 606 85 17

fax 22/606 85 18

Wrocław

ul. Kofłątaja 15

50-950 Wrocław

tel. 71/374 63 21

fax 71/374 63 22

Regionalne Biura Inwestycji i Remontów

Gdańsk

ul. Wiśłana 20A

80-555 Gdańsk

tel. 58/343 02 16

fax 58/343 18 98

Kraków

Al. Mickiewicza 45

31-120 Kraków

tel. 12/633 03 22

fax 12/633 56 78

Poznań

ul. Wrzesińska 4

61-021 Poznań

tel. 61/653 42 41

fax 61/877 12 92

Szczecin

ul. Rayskiego 29

70-952 Szczecin

tel. 91/488 35 02

fax 91/488 27 46

Warszawa

ul. Estrady 8

05-080 Izabelin

tel. 22/835 37 06

fax 22/835 35 98

Wrocław

ul. Kofłątaja 15

50-950 Wrocław

tel. 71/374 66 01

fax 71/374 66 09

Regionalne Biura Handlu Detalicznego

Białystok

ul. Ogrodowa 31

15-950 Białystok

tel. 85/732 00 32

fax 85/741 63 04

Gdańsk

ul. Długi Targ 30

80-830 Gdańsk

tel. 58/301 56 41

fax 58/301 24 23

Katowice

ul. Chorzowska 50

40-121 Katowice

tel. 32/731 57 71

fax 32/731 00 01

Kielce

Pl. Wolności 10

25-367 Kielce

tel. 41/344 50 11

fax 41/344 55 26

Kraków

Al. Mickiewicza 45

31-120 Kraków

tel. 12/633 82 39

fax 12/633 54 21

Łódź

ul. Gdańska 70

90-613 Łódź

tel. 42/632 81 70

fax 42/633 53 89

Olsztyn

Gutkowo 54

11-041 Olsztyn

tel. 89/523 85 90

fax 89/524 38 00

Poznań

ul. Średzka 10/12

61-023 Poznań

tel. 61/876 68 00

fax 61/879 17 22

Szczecin

ul. Rayskiego 29

70-952 Szczecin

tel. 91/433 28 35

fax 91/433 44 50

Warszawa

ul. Łopuszańska 28

02-220 Warszawa

tel. 22/868 82 30

fax 22/868 82 29

Wrocław

ul. Kofłątaja 15

50-950 Wrocław

tel. 71/374 66 00

fax 71/374 66 09

Regionalne Biura Finansowe

Białystok

ul. Ogrodowa 31

15-950 Białystok

tel. 85/740 72 15

fax 85/741 58 87

Gdańsk

ul. Długi Targ 30

80-830 Gdańsk

tel. 58/301 47 38

fax 58/346 27 34

Katowice

ul. Chorzowska 50

40-121 Katowice

tel. 32/731 57 00

fax 32/731 57 01

Kraków

Al. Mickiewicza 45

31-120 Kraków

tel. 12/633 26 76

fax 12/632 06 02

Lublin

ul. Narutowicza 63

20-017 Lublin

tel. 81/532 96 61

fax 81/532 47 33

Nowa Wieś Wielka

ul. Przemysłowa

86-060 Nowa Wieś Wielka

tel. 52/581 13 28

fax 52/581 12 20

Poznań

ul. Średzka 10/12

61-023 Poznań

tel. 61/877 57 03

fax 61/ 879 17 22

Rzeszów

ul. Ujejskiego 3

35-959 Rzeszów

tel. 17/861 28 61

fax 17/861 25 63

Szczecin

ul. Rayskiego 29

70-952 Szczecin

tel. 91/433 28 35

fax 91/433 44 50

Warszawa

ul. Gordona Bennetta 2B

02-150 Warszawa

tel. 22/577 84 74

fax 22/577 84 70

Wrocław

ul. Kofłątaja 15

50-950 Wrocław

tel. 71/374 66 01

fax 71/374 66 09

Kielce

Pl. Wolności 10

25-367 Kielce

tel. 41/343 80 73

fax 41/344 55 26

Łódź

ul. Gdańska 70

91-613 Łódź

tel. 42/632 40 02

fax 42/633 53 89

Olsztyn

Gutkowo 54

11-041 Olsztyn

tel. 89/523 85 90

fax 89/524 38 00

Wydawca: PKN ORLEN SA

Fotografie: Grzegorz Jarmocewicz i asystent Tomasz Jankowski oraz archiwum PKN ORLEN SA