PKN ORLEN i Unipetrol – Partnerstwo dla Europy Środkowej

Marek Mroczkowski – Prezes Zarządu, UNIPETROL, a.s.
Adam Życzkowski – Członek Zarządu ds. Integracji, UNIPETROL, a.s.

17 października 2005 r.

Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja UNIPETROL a.s. (“Prezentacja”) została przygotowana przez UNIPETROL a.s. (“UNIPETROL” lub “Spółka”). Ani Prezentacja, ani jakakolwiek jej kopia nie może być powielana, rozpowszechniana, ani przekazywana bezpośrednio lub pośrednio jakiejkolwiek osobie w jakimkolwiek celu bez wiedzy i zgody Spółki. Powielanie, przesyłanie, rozpowszechnianie lub przekazywanie niniejszej Prezentacji jakimkolwiek osobom w innych jurysdykcjach może podlegać ograniczeniom prawnym, a osoby, do których może ona dotrzeć powinny zapoznać się z wszelkimi tego rodzaju ograniczeniami, oraz stosować się do nich. Nieprzestrzeganie tych ograniczeń może stanowić naruszenie obowiązującego prawa.

Niniejsza prezentacja nie przedstawia pełnej ani spójnej analizy finansowej ani handlowej UNIPETROL oraz Grupy UNIPETROL. Podobnie nie jest ona pełnym i spójnym opisem pozycji i perspektyw Spółki. Opis działalności i stanu finansowego Spółki oraz jej grupy kapitałowej został przedstawiony w raportach bieżących i okresowych. UNIPETROL przygotował niniejszą Prezentację z zachowaniem należytej staranności jednak pewne niespójności lub opuszczenia moga się w niej pojawić. Z tego też powodu rekomendujemy aby każdy, kto zamierza podjąć jakąkolwiek decyzję inwestycyjną dotyczącą instrumentów finansowych wyemitowanych przez UNIPETROL lub spółkę odeń zależną, powinien zapoznać się i polegać wyłącznie na informacjach przekazanych jako oficjalne komunikaty UNIPETROL, w zgodzie z prawnymi i regulacyjnymi zapisami, które wiążą UNIPETROL.

Niniejsza Prezentacja oraz związane z nią slajdy oraz ich opisy mogą zawierać twierdzenia odnoszące się do przyszłości. Twierdzenia takie nie mogą być jednak rozumiane jako zapewnienia i prognozy Spółki, co do spodziewanych przyszłych wyników Spółki czy spółek jej grupy kapitałowej. Prezentacja nie jest i nie może być też rozumiana jako oficjalna prognoza przyszłych wyników UNIPETROL oraz jej grupy kapitałowej.

Należy mieć także na uwadze, że twierdzenia dotyczące przyszłości w tym zawierające oczekiwania co do wyników finansowych nie stanowią gwarancji ani zapewnienia osiągnięcia tych wyników. Oczekiwania Zarządu oparte są bowiem na bieżącej wiedzy, świadomości lub poglądach Zarządu Spółki i są zależne od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktycznie osiągnięte w przyszłości wyniki, będą w sposób istotny różnić się od twierdzeń zawartych w niniejszym dokumencie. Wiele spośród tych czynników pozostaje bowiem poza obecną wiedzą czy świadomością Spółki, poza kontrolą Spółki lub możliwością ich przewidzenia przez Spółkę.

W odniesieniu do wyczerpującego charakteru lub rzetelności informacji przedstawionych w niniejszej Prezentacji nie mogą być udzielone żadne zapewnienia ani oświadczenia. Ani Spółka, jej zarządcy i osoby pełniące w niej funkcje członków władz, ani jej Akcjonariusze, podmioty zależne, doradcy lub przedstawiciele tych osób nie ponoszą żadnej odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z dowolnego wykorzystania niniejszej prezentacji. Ponadto żadne informacje zawarte w niniejszej prezentacji nie stanowią zobowiązania ani oświadczenia ze strony Spółki, jej udziałowców, podmiotów zależnych, doradców lub przedstawicieli takich osób.

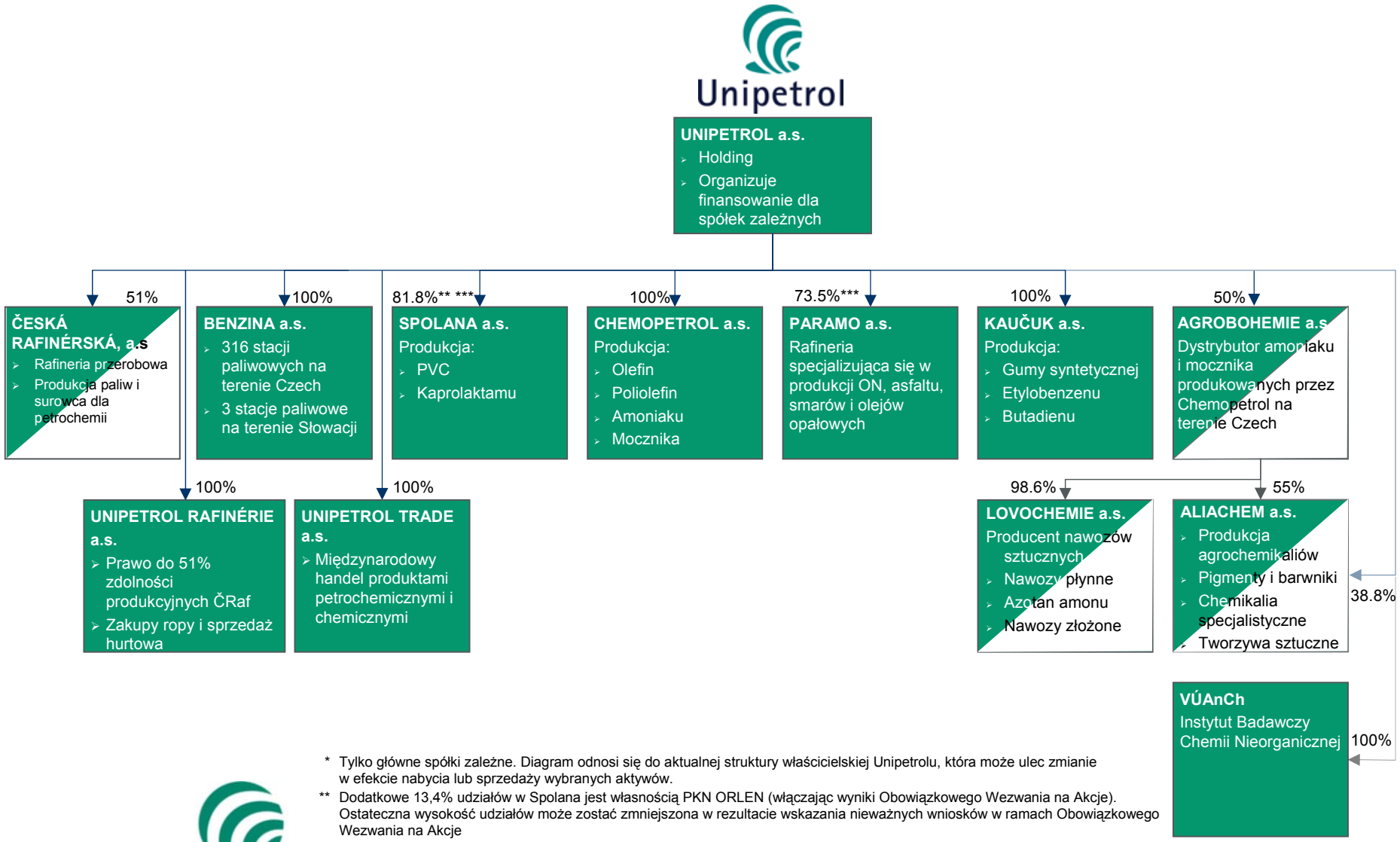
Niniejsza Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży ani oferty mającej na celu pozyskanie oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych, bądź instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu gospodarczym. Niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty ani zaproszenia do dokonania zakupu bądź zapisu na jakiekolwiek papiery wartościowe w dowolnej jurysdykcji i żadne postanowienia w niej zawarte nie mogą stanowić podstawy żadnej umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej, ani też nie należy na niej polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Agenda

Nowa strategia dla portfela aktywów Unipetrol

Program usprawnień operacyjnych

Struktura organizacyjna i grupy produktów Unipetrol*



* Tylko główne spółki zależne. Diagram odnosi się do aktualnej struktury właścicielskiej Unipetrolu, która może ulec zmianie w efekcie nabycia lub sprzedaży wybranych aktywów.

** Dodatkowe 13,4% udziałów w Spolana jest własnością PKN ORLEN (włączając wyniki Obowiązkowego Wezwania na Akcje). Ostateczna wysokość udziałów może zostać zmniejszona w rezultacie wskazania nieważnych wniosków w ramach Obowiązkowego Wezwania na Akcje

*** Dodatkowe 3,7% udziałów w Paramo zostanie własnością PKN ORLEN w wyniku Obowiązkowego Wezwania na Akcje. Ostateczna wysokość udziałów zależna od zatwierdzenia wyników Obowiązkowego Wezwania na Akcje przez KPWiG

Źródło: Unipetrol

Nowa strategia Unipetrol skoncentrowana jest na rozwoju podstawowych obszarów działalności spółki oraz współpracy biznesowej z PKN ORLEN w celu maksymalizacji wartości aktywów spółki

Względna zdolność realizacji potencjału wzrostu wartości	Potencjał wzrostu wartości danej jednostki: Wysoki	Potencjał wzrostu wartości danej jednostki: Średni/Niski
Wysoka	**Utrzymać i nadać wysoki priorytet** • Česka Rafinerska – ON, benzyna • Paramo – ON, smary • Chemopetrol – olefiny, poliolefiny, POX • Spolana – PVC/chlorek zasadowy, kaprolaktam • Benzina • Paramo Trysk	**Zachować dla zysku** • Česka Rafinérská – olej opałowy, asfalty • Paramo – olej opałowy, asfalty
Niska	**Rozważyć zbycie** • Chemopetrol – amoniak, mocznik*, oxo-alkohole, etanol	**Zbyć** • Aliachem (Synthesia) – chemikalia specjalistyczne • Aliachem (Fatra) – tworzyw sztuczne • Lovochemie – nawozy sztuczne • Agrobohemie • Kaučuk – etylobenzen, styren, butadien, SBR, polistyren, ABS

Utrzymanie i rozwój obecności na rynku czeskim:
- **Produkcja rafineryjna**
- **Produkcja petrochemiczna**
- **Sprzedaż detaliczna paliw**

Zbycie aktywów o charakterze pobocznym:
- **Chemikalia specjalistyczne**
- **Tworzywa sztuczne**
- **Agrochemikalia**
- **Jednostki małe i oparte na przestarzałych technologiach**
- **Styreny**

* Zbycie możliwe tylko jako opcja długofalowa, po wygaśnięciu zobowiązań handlowych

Uwaga: Zaprezentowana strategia została zatwierdzona przez Zarząd i będzie przedmiotem obrad odpowiednich organów statutowych Unipetrol.

Źródło: Unipetrol

Unipetrol realizuje przejrzystą strategię wobec kluczowych aktywów w podstawowych obszarach działalności

Obszar działalności	Aktywa	Strategia
Produkcja rafineryjna	• **Unipetrol Rafinérie /Česká Rafinérská** ➢ ON/benzyna ➢ Oleje opałowe ➢ Asfalty • **Paramo** ➢ ON ➢ Oleje opałowe ➢ Asfalty ➢ Smary	• Uzyskanie maksymalnej wartości z zakupów ropy ➢ Wykorzystanie wspólnej siły przetargowej z PKN ORLEN w zakupach ➢ Zwiększenie udziału ropy REBCO w rafinerii Kralupy • Przestawienie Paramo z trybu produkcyjnego na przerobowy i współpraca z PKN ORLEN w celu utworzenia zintegrowanego producenta smarów i asfaltu • Współpraca z PKN ORLEN w celu utworzenia zintegrowanego działu sprzedaży hurtowej, zorganizowanego wokół poszczególnych produktów (ON/benzyna, asfalt, oleje, smary) • Koordynacja planowania produkcji poprzez utworzenie jednej jednostki planującej i poprzez optymalizację przestojów remontowych*
Produkcja petrochemiczna	• **Chemopetrol** ➢ Olefiny ➢ Poliolefiny ➢ POX	• Integracja i optymalizacja produkcji olefin w segmencie rafineryjnym • Wybór optymalnego podejścia zapewniającego uzyskanie maksymalnej wartości z poliolefin • Utrzymanie POX, zważywszy na strategiczne znaczenie źródła dostaw wodoru • Podjęcie decyzji w sprawie aktywów o charakterze pobocznym, gdzie powiązania handlowe z podstawowymi obszarami działalności komplikują wydzielenie w ramach Grupy, wydzielenie poza Grupę lub sprzedaż jednostek
Produkcja chemiczna	• **Spolana** ➢ PVC/chlorek zasadowy ➢ Kaprolaktam	• Ewentualna integracja Spolana i Anwil w celu maksymalnego wykorzystania synergii ze wspólnej strategii handlowej, planowania produkcji, nakładów inwestycyjnych i optymalizacji zatrudnienia w produkcji PCV • Analiza możliwych synergii z PKN ORLEN w zakupach benzenu do produkcji kaprolaktamu
Sprzedaż detaliczna	• **Detal** ➢ Benzina ➢ Paramo Trysk	• Przywrócenie stabilności finansowej spółki Benzina poprzez: ➢ Przekrojowy program redukcji kosztów i restrukturyzację finansów ➢ Zamknięcie nierentownych stacji o niewystarczającej skali działania ➢ Program pobudzenia sprzedaży produktów paliwowych i pozapaliwowych • Uzyskanie odpowiedniej skali działalności poprzez zakup innych sieci detalicznych • Realizacja synergii z PKN ORLEN wynikających ze skali działania (zakupy wybranych produktów pozapaliwowych i koszty rozwoju stacji paliw) • Przeprowadzenie integracji Paramo Trysk z Benzina

* Wymaga dalszej dyskusji i porozumienia z innymi partnerami IOC w Česká Rafinérská

Uwaga: Zaprezentowana strategia została zatwierdzona przez Zarząd i jest w trakcie zatwierdzania przez Radę Nadzorczą i Walne Zgromadzenie Unipetrol

Źródło: Unipetrol

Agenda

Nowa strategia dla portfela aktywów Unipetrol

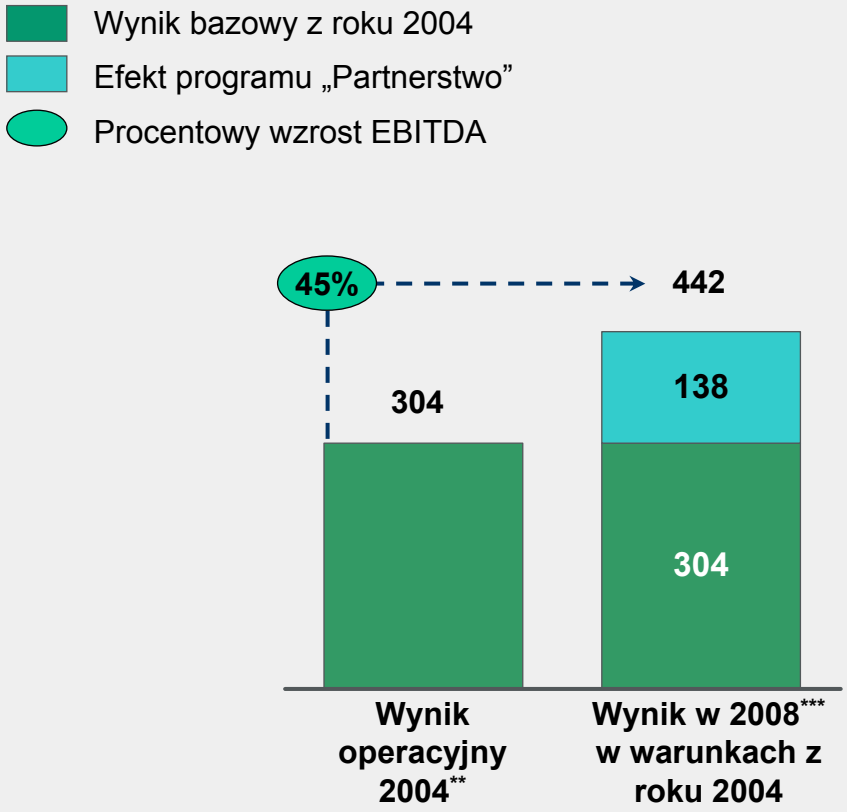
Program usprawnień operacyjnych

Unipetrol oraz PKN ORLEN opracowały przekrojowy program usprawnień operacyjnych: Program „Partnerstwo”

Program “Partnerstwo”

- Uruchomiony w czerwcu 2005 r.
- Ma na celu poprawę działalności operacyjnej w spółkach zależnych Unipetrol niezależnie od ewentualnych przyszłych decyzji o sprzedaży aktywów
- Wsparcie ekspertów z PKN ORLEN
- Wszyscy pracownicy PKN ORLEN włączeni w Program „Partnerstwo” związani klauzulą poufności
- Poza Programem „Partnerstwo” Unipetrol przygotowuje dodatkowy program inwestycyjny mający zapewnić i wykorzystać możliwości wzrostu organicznego firmy

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



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

** Skorygowane o nakłady jednorazowe oraz wydatki nadzwyczajne i nieoperacyjne

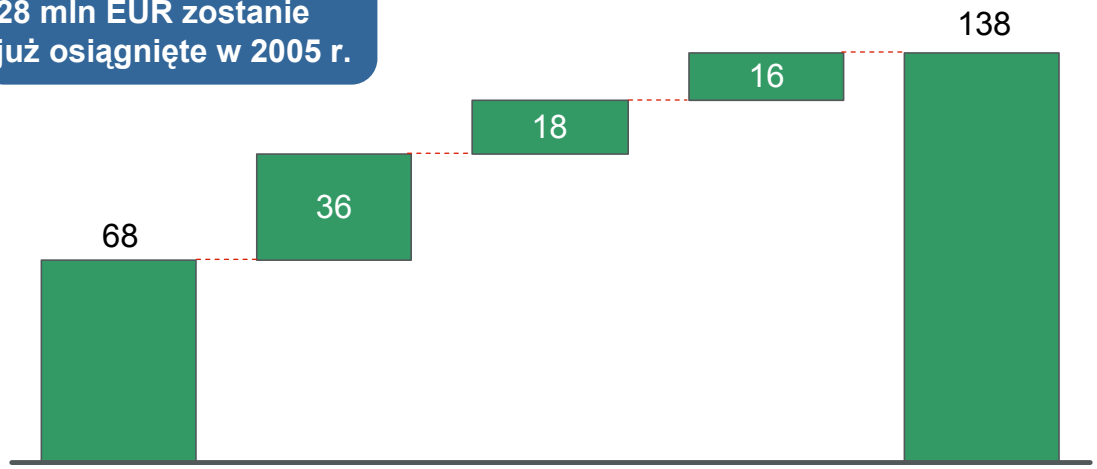
*** Prognozowany wskaźnik EBITDA obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z 2004 r.: cena ropy Brent 38,2 USD/b, różnica między ceną ropy Brent a uralską 4,1USD/b, marża rafinerii 3,5 USD/b, kurs wymiany 1 EUR = 31,90 CZK

Źródło: Unipetrol

Całkowity efekt Programu „Partnerstwo” szacowany jest na 138 mln EUR

Wzrost EBITDA Unipetrol w 2008 w stosunku do 2004*
W mln EUR

28 mln EUR zostanie już osiągnięte w 2005 r.



1 Produkcja rafineryjna	2 Produkcja petroche-miczna	3 Produkcja chemiczna	4 Sprzedaż detaliczna	Razem
• Unipetrol Rafinérie • Česká Rafinérská • Paramo	• Chemo-petrol • Kaučuk	• Spolana	• Benzina • Paramo Trysk	

Spółki kluczowe z punktu widzenia wzrostu wartości

Główne źródła wzrostu wartości
W mln EUR

	Potencjał 2008*	%
• Wzrost przychodów	88	63
• Optymalizacja kosztów zmiennych	38	28
• Optymalizacja kosztów stałych	12	9

* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z 2004 r.
Uwaga: Obliczenia nie uwzględniają efektów ewentualnej sprzedaży aktywów
Źródło: Unipetrol

1 Produkcja rafineryjna – kluczowe dźwignie w tym obszarze dotyczą planowania produkcji i handlu hurtowego

Wzrost EBITDA 2008 w stosunku do 2004*
W mln EUR

Kluczowe dźwignie wzrostu wartości	Przykłady inicjatyw	Potencjał*
Planowanie produkcji	• Optymalizacja i wymiana strumieni półproduktów między rafineriami PKN ORLEN i Unipetrol oraz bieżąca integracja planowania produkcji	9,1
Hurt	• Koordynacja sprzedaży paliw silnikowych • Koordynacja sprzedaży olejów i asfaltów	14,0 1,7
Inne	• Zastąpienie atmosferycznego oleju gazowego (surowiec do ON) benzyną ciężką pierwszej destylacji w instalacji do pirolizy • Zastąpienie gazu ziemnego olejem pirolitycznym • Centralizacja zakupów ropy REBCO**	10,9 3,3

Całkowity efekt 68 mln EUR

* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004
** Informacje dotyczące potencjalnego efektu inicjatywy objęte są klauzulą poufności
Źródło: Unipetrol

2 Produkcja petrochemiczna – kluczowe dźwignie w tym obszarze dotyczą optymalizacji zakupów, utrzymania ruchu i polityki cenowej

Wzrost EBITDA 2008 w stosunku do 2004*
W mln EUR

Kluczowe dźwignie wzrostu wartości	Przykłady inicjatyw	Potencjał*
Polityka cenowa	• Optymalizacja struktury cen w olefinach, poliolefinach i agrochemikaliach oraz poszerzenie portfela gatunków poliolefin	8,8
Utrzymanie ruchu	• System zarządzania ryzykiem i niezawodnością w utrzymaniu ruchu • Optymalizacja wyłączeń: skrócenie czasu wyłączeń i wydłużenie cyklu • Przegląd polityki kontraktowania prac związanych z utrzymaniem ruchu i obniżenie cen jednostkowych	2,1 1,2 0,5
Inne	• Optymalizacja zakupów • Alternatywne wykorzystanie wyłączonej instalacji do produkcji etanolu	11,4 2,2

Całkowity efekt 36 mln EUR

* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004
Źródło: Unipetrol

3 Produkcja chemiczna – kluczowe dźwignie w tym obszarze dotyczą produkcji PVC i optymalizacji zakupów

Wzrost EBITDA 2008 w stosunku do 2004*
W mln EUR

Kluczowe dźwignie wzrostu wartości	Przykłady inicjatyw	Potencjał*
Optymalizacja działalności PVC	• Integracja sprzedaży i polityki cenowej S-PVC • Optymalizacja produkcji PVC poprzez przedłużenie cyklów produkcyjnych określonych gatunków w zakładach Spolana i Anwil • Poprawa technologii i jakości PVC: zwiększenie mocy dzięki zastosowaniu środka przeciwpieniącego i ciepłej wody do polimeryzacji	7,4 1,3 0,9
Zakupy	• Koncentracja zakupów ftalanu w Spolana i Anwil • Średnioterminowe kontrakty ramowe na zakupy podstawowych chemikaliów • Wspólne przetargi na usługi transportowe	1,7
Media	• Zmniejszenie zużycia surowców i mediów w zakładach PVC i VCM (etylen, chlor, HCE) poprzez usprawnienie procesów	0,8

Całkowity efekt 18 mln EUR

* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004
Źródło: Unipetrol

4 Sprzedaż detaliczna – kluczowe dźwignie w tym obszarze dotyczą usprawnień cenowych i reorganizacji działalności

Wzrost EBITDA 2008 w stosunku do 2004*
W mln EUR

Kluczowe dźwignie wzrostu wartości	Przykłady inicjatyw	Potencjał*
Reorganizacja działalności	• Wdrożenie wewnętrznych najlepszych praktyk w Benzina i Benzina Trade oraz połączenie obu organizacji w celu eliminacji zbędnych kosztów ogólnych	3,0
Usprawnienia polityki cenowej	• Zmiany cen paliw i zwiększenie wolumenu: wyznaczenie celów, poprawa zadowolenia klientów ➢ Wzajemne uznawanie kart flotowych, pobudzenie sprzedaży kart firmowych ➢ Podniesienie standardu obsługi klienta na stacjach paliwowych	2,7
	• Zwiększenie marży pozapaliwowych: przeprojektowanie układu 80 największych sklepów, renegocjacja umów z dostawcami	2,3
Usprawnienia procesu sprzedaży	• Wyznaczenie celów dotyczących wolumenu i marży na stacjach prowadzonych przez dealerów	1,7

Całkowity efekt 16 mln EUR

* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004
Źródło: Unipetrol

Kontakt

Więcej informacji udzieli

Biuro Relacji Inwestorskich

tel.: + 420 225 001 407
fax: + 420 225 001 447
e-mail: arne.kejdana@unipetrol.cz

Biuro Prasowe

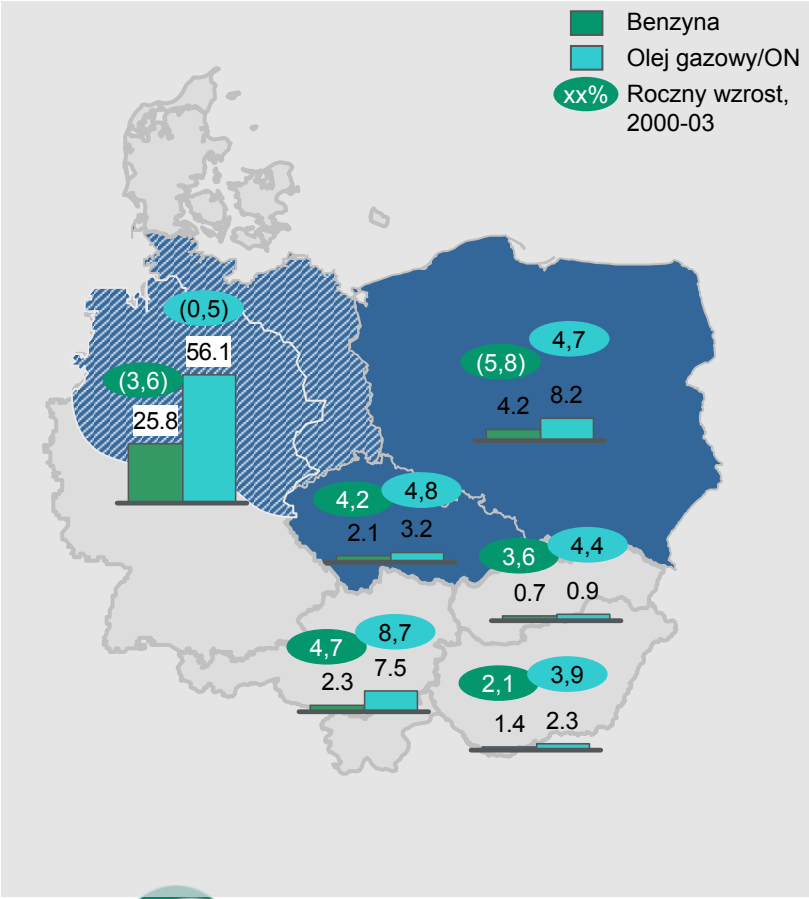
tel.: + 420 225 001 404
fax: + 420 225 001 447
e-mail: arne.kejdana@unipetrol.cz

www.unipetrol.cz

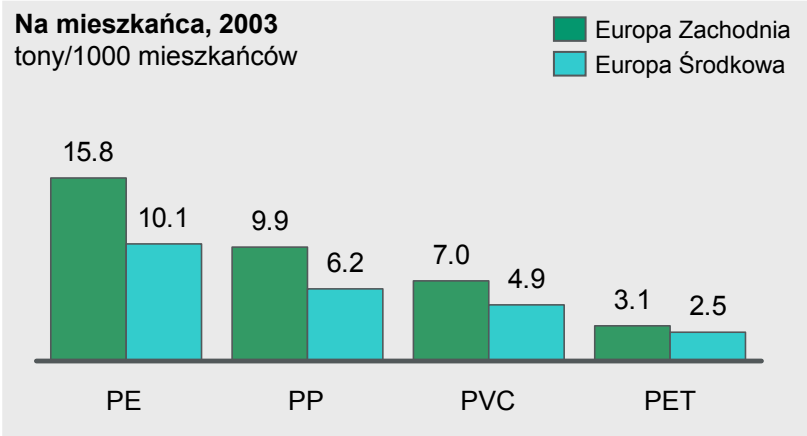
ZAŁĄCZNIK

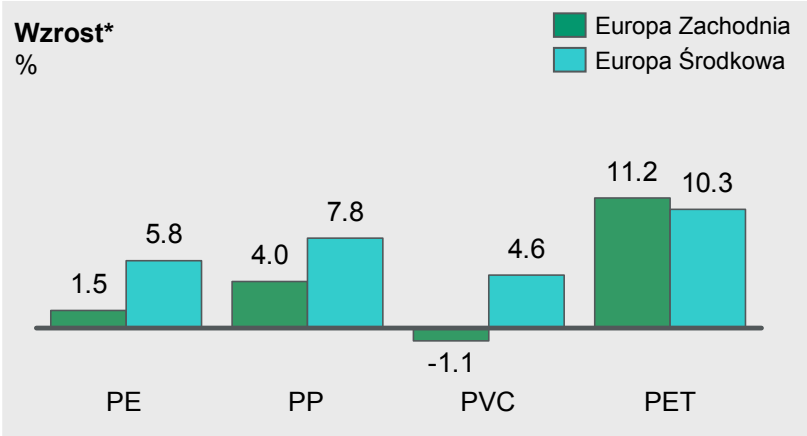
Unipetrol działa na znaczącym, rozwijającym się rynku

Zużycie paliw, 2003
mln ton



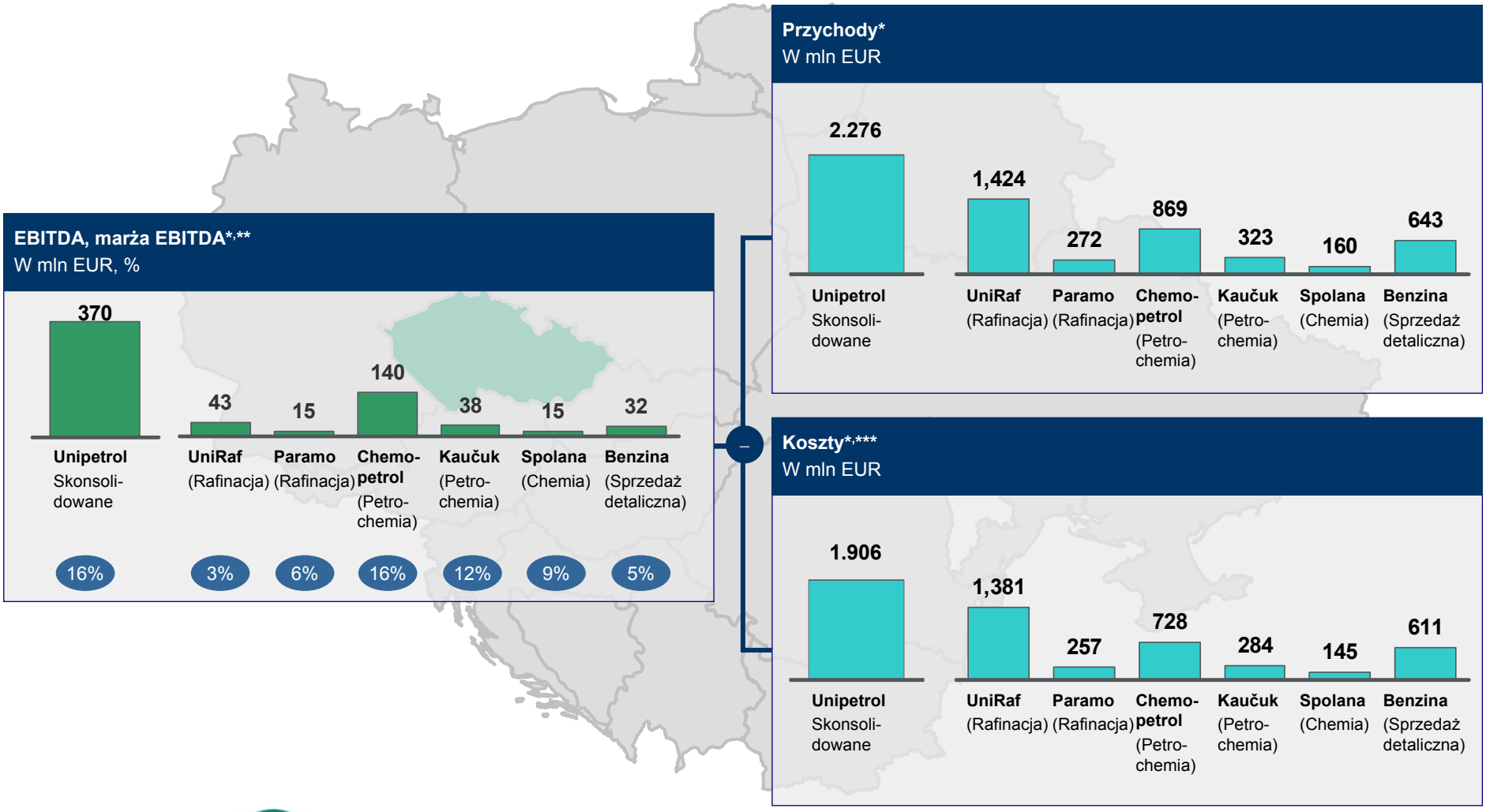
Zużycie produktów petrochemicznych i tworzyw sztucznych





* CAGR popytu, 2000-2003
Źródło: Międzynarodowa Agencja Energetyczna, CMAI, Nafta Polska

Wyniki finansowe głównych spółek zależnych Unipetrol, 2004



* Zgodnie z czeskimi standardami księgowymi, przychody nie uwzględniają podatku akcyzowego

** Na rysunku nie zachowano skali pozostałych wykresów

*** Koszty nie uwzględniają podatków, odsetek, deprecjacji, amortyzacji

Źródło: Sprawozdania finansowe Unipetrol a.s. i spółek zależnych za rok 2004

Program „Partnerstwo” to systematyczny projekt poprawy wyników operacyjnych realizowany przez naszych najlepszych ekspertów

Cel Programu „Partnerstwo”

Identyfikacja, przygotowanie i wdrożenie inicjatyw prowadzących do wzrostu wartości w Unipetrol

Zespoły Tworzenia Wartości

- 26 czesko-polskich zespołów ekspertów nastawionych na określone obszary biznesowe, funkcjonalne lub wsparcia
- W skład wchodzi ok. 200 menedżerów z Unipetrol i PKN ORLEN
- Zadaniem zespołów jest wskazanie i oszacowanie wartości samodzielnych usprawnień i synergii

Komitet Sterujący ds. Integracji

- W składzie CEO, CFO i CMO z Unipetrol oraz CEO, CIO i CFO ze strony PKN ORLEN
- Wyznacza aspiracje i cele dla procesu integracji, monitoruje postępy i rozstrzyga kluczowe kwestie

Proces monitoringu i przeglądów

- Comiesięczne spotkania Komitetu Sterującego ds. Integracji
- Bieżące śledzenie postępów wdrożenia
- Kompleksowa kontrola budżetowa

Umowa Partnerska

- Reguluje współpracę pomiędzy Unipetrol i PKN ORLEN w sprawie konkretnych inicjatyw tworzenia wartości
- Zapewnia sprawne funkcjonowanie Programu „Partnerstwo”, przy jednoczesnym zachowaniu praw akcjonariuszy mniejszościowych

Źródło: Unipetrol

1 Przykład inicjatywy w rafinerii: wykorzystanie silnej pozycji w regionie do zwiększenia marży i udziału w rynku

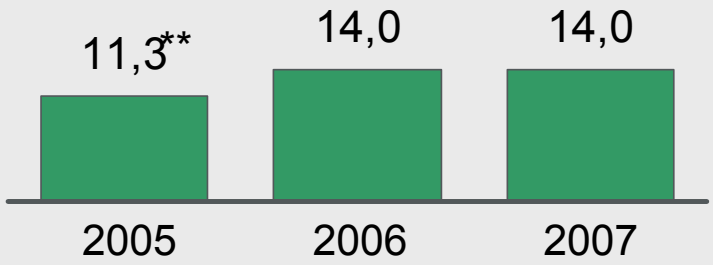
Główne elementy

- Koordynacja działań i podejścia wobec klientów na obu rynkach
- Pełne wykorzystanie mocy przerobowych rafinerii Kralupy dzięki większej sprzedaży paliwa w Czechach wynikającej ze skoordynowanego podejścia wobec klientów i konkurentów
- W konsekwencji, wprowadzenie do roku 2007 na rynek czeski dodatkowych 100 kt benzyny i 500 kt oleju napędowego rocznie

Potencjał wzrostu wartości

Wzrost EBITDA w stosunku do 2004*

W mln EUR



* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004

** Wynik współpracy pomiędzy PKN ORLEN i Unipetrol od kwietnia 2005, jeszcze przed oficjalnym uruchomieniem Programu „Partnerstwo"

Źródło: Unipetrol

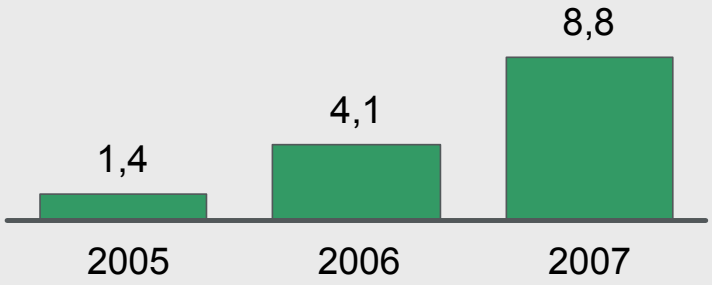
2 Przykład inicjatywy w petrochemii: usprawnienie strategii cenowej

Główne elementy

- Renegocjacja głównych kontraktów na sprzedaż olefin w oparciu o lepszą ocenę pozycji konkurencyjnej oraz aktywną ocenę opcji własnych i klientów
- Bezpośrednia sprzedaż do wybranych odbiorców olefin, obecnie obsługiwanych przez podmioty zewnętrzne
- Ścisłe planowanie relacji z klientem, z naciskiem na usprawnienia w strategii cenowej poliolefin - analizę marży netto, przyczyn niskiej efektywności, opcji własnych i klienta, a także analizę ryzyka utraty klienta
- Poprawa alokacji produktów i ustalenie priorytetów cenowych dla amoniaku i mocznika
- Koordynacja wolumenu produkcji i cen z Anwilem
- Usprawnienie wprowadzania na rynek specjalistycznych gatunków poliolefin; wprowadzenie ambitnych celów sprzedażowych i rygorystyczna analiza marż i oferty handlowej

Potencjał wzrostu wartości

Wzrost EBITDA w stosunku do 2004*
W mln EUR



* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004
Źródło: Unipetrol

3 Przykład inicjatywy w produkcji chemicznej: optymalizacja produkcji i sprzedaży PVC

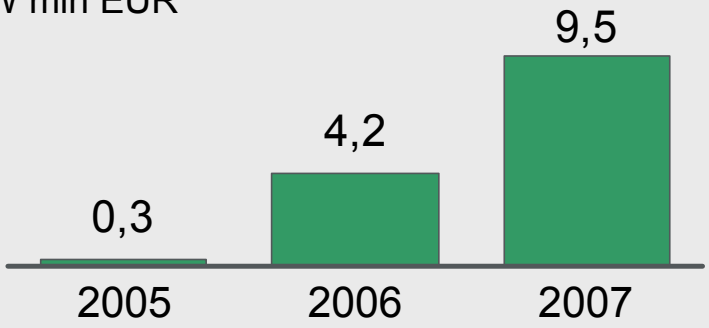
Główne elementy

- Koordynacja strategii cenowej i sprzedaży S-PVC pod kątem optymalizacji przychodów z rynku dzięki:
  - Koordynacji sprzedaży i polityki cenowej
  - Zapobieganiu konkurencji cenowej
  - Zwiększeniu sprzedaży krajowej
- Koordynacja produkcji S-PVC, umożliwiająca Spolanie pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych
- Optymalizacja produkcji związków PVC – możliwość zwiększenia zarówno ceny jak i wolumenu, dzięki:
  - Wspólnym działaniom sprzedażowym
  - Lepszemu wykorzystaniu linii produkcyjnych

Potencjał wzrostu wartości

Wzrost EBITDA w stosunku do 2004*

W mln EUR



* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004

Źródło: Unipetrol

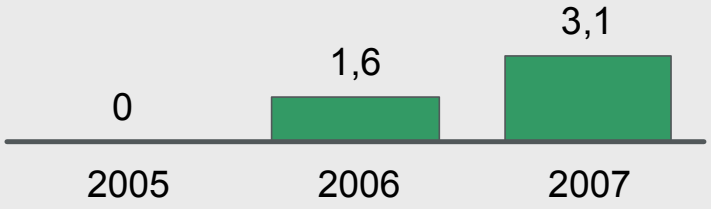
4 Przykład inicjatywy w sprzedaży detalicznej: usprawnienie strategii cenowej i zwiększenie wolumenu

Główne elementy

- Usprawnienie strategii cenowej
  - Zwiększenie częstotliwości zmian cen (z raz na tydzień do kilku razy w tygodniu)
  - Wprowadzenie osobnej polityki cenowej dla poszczególnych mikrorynków
  - Wprowadzenie systemu wsparcia dla prowadzenia polityki cenowej
- Ustalenie docelowego wolumenu dla stacji i menedżerów regionów
- Pobudzenie sprzedaży poprzez programy lojalnościowe: karty firmowe i flotowe
- Wprowadzenie nowych standardów do umów z dealerami, motywowanie dealerów do ich przestrzegania, prowadzenie szkoleń, itp.
- Poprawa satysfakcji klientów – wprowadzenie systemu RFB (ready for business)

Potencjał wzrostu wartości

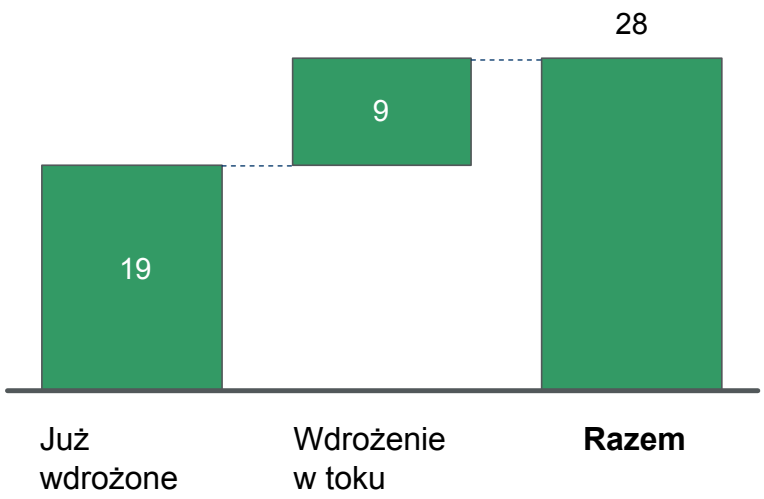
Wzrost EBITDA w stosunku do 2004*
W mln EUR



* Efekt budżetowy obliczony w stałych warunkach makroekonomicznych z roku 2004
Źródło: Unipetrol

Inicjatywy „szybkich usprawnień” o wartości 28 mln EUR zostaną zrealizowane w Unipetrol już do końca 2005

Wpływ inicjatyw „szybkich usprawnień” w 2005
EBITDA, w mln EUR, skonsolidowany na poziomie Unipetrol*



Kluczowe inicjatywy „szybkich usprawnień”
W mln EUR

Wdrożone	**Potencjał 2005***
• Koordynacja sprzedaży paliw silnikowych	11,3
• Zastąpienie atmosferycznego oleju gazowego jako surowca w instalacji pirolizy benzyną ciężką	7,9
• Obniżenie kosztów ubezpieczeń	0,3

W toku	
• Integracja planowania produkcji	3,3
• Usprawnienia cenowe dla produktów petrochemicznych	1,4
• Optymalizacja surowców do pirolizy	0,9
• Inne	3,3**

* Efekt budżetowy obliczony w średnich warunkach makroekonomicznych z roku 2004
** Uwzględniając inne inicjatywy wymienione na poprzednich slajdach, o efektach widocznych w 2005 r.
Źródło: PKN ORLEN; Unipetrol

Zespoły funkcyjne i segmentowe uzupełniają się w procesie tworzenia wartości

	Funkcyjne Zespoły Tworzenia Wartości	Segmentowe zespoły tworzenia wartości: Rafinacja	Petrochemia	Chemia	Sprzedaż detaliczna
Koszty	Optymalizacja zakupów				
	Optymalizacja utrzymania ruchu				
	Optymalizacja zużycia mediów				
	Optymalizacja polityki kadrowej				
	Optymalizacja logistyki				
	Zakupy ropy				
	Optymalizacja kosztów finansowych				
Przychody	Optymalizacja sprzedaży hurtowej				
	Optymalizacja planowania produkcji				
Nakłady inwesty-cyjne	Optymalizacja nakładów inwestycyjnych*				

Zespoły Tworzenia Wartości są uzupełniane przez dziesięć zespołów wsparcia w obszarach nie-biznesowych

* Nie włączone w potencjał Programu „Partnerstwo”

Źródło: Unipetrol

Skróty i formuły użyte w niniejszym dokumencie

Skróty

- BOP - Basell Orlen Polyolefins
- EBITDA – zysk przed spłatą odsetek, opodatkowaniem, deprecjacją i amortyzacją (Earnings Before Interest, Taxation, Depreciation, Amortization)
- EBT – zysk przed opodatkowaniem (Earnings Before Tax)
- HDPE – polietylen wysokiej gęstości (High Density Polyethylene)
- IRR – wewnętrzna stopa zwrotu (Internal Rate of Return)
- PE – polietylen
- PET – politereftalan etylenu
- POX – reforming częściowego utleniania (Partial Oxidation Reforming)
- PP – polipropylen
- PVC – polichlorek winylu (Polyvinyl Chloride)
- REBCO – rosyjska mieszanka ropy eksportowej (Russian Export Blend Crude Oil)
- ROI – zwrot z inwestycji (Return on Investment)
- S-PVC – zawiesinowy polichlorek winylu (Suspension Polyvinyl Chloride)

Formuły

- ROACE = zysk operacyjny netto minus skorygowane opodatkowanie (NOPLAT) / średni kapitał zaangażowany (CE)
- CE (kapitał zaangażowany, capital employed) = zadłużenie netto + kapitał
- Zadłużenie netto = Zadłużenie – Środki pieniężne – Zbywalne papiery wartościowe

Założenia makroekonomiczne użyte w kalkulacji prognoz

- Cena ropy Brent: 38,2 USD/b
- Różnica w cenie ropy Brent i uralskiej: 4,1 USD/b
- Marża rafinerii: 3,5 USD/b
- Kurs wymiany CZK/EUR: 31,90