

Szanowni Akcjonariusze, Drodzy Państwo,

Bardzo mi miło dokonać podsumowania kolejnego – trzeciego już roku funkcjonowania spółki, której zawierzyliście Państwo swoje fundusze i zdecydowaliście się nabyć i utrzymać jej akcje.

Stanowisko Prezesa Zarządu PKN ORLEN S.A. objąłem w lutym 2002 roku i od samego początku przyjąłem taki sposób zarządzania spółką, żeby mogła ona stać się jedną z największych i najlepszych spółek sektora paliwowo-petrochemicznego nie tylko w Polsce ale i całej Europie.

Pragnę w tym miejscu podziękować za zaufanie i pełne wsparcie jakiego udziela mi Rada Nadzorcza oraz Akcjonariusze.

Sprawne i skuteczne zarządzanie, poprzez sprawdzone na rynkach międzynarodowych metody, pozwoli zrestrukturyzować zasoby Spółki i uczynić z niej firmę kierującą się zasadami rynkowymi, dbającą o dobro konsumenta – i przynoszącą korzyści akcjonariuszom.

Ostry kurs pro-rynkowy, walka konkurencyjna, szybkie rozwijanie marki ORLEN i innych marek z portfela, utrzymanie a nawet powiększenie rynku przy jednoczesnym wprowadzaniu przejrzystych zasad zarządzania na wszystkich szczeblach decyzyjnych, wprowadzanie zasad Corporate Governance, stosowania się do wytycznych Społecznej Odpowiedzialności Biznesu (Social Accountability, Social Responsibility) oraz przejrzystych, sprawdzonych zasad motywowania załogi doprowadzi do dalszego rozwoju Spółki – a to wszak dobrze rokuje wszystkim jej właścicielom.

PKN ORLEN S.A. należy do grupy przedsiębiorstw o długoterminowej tendencji wzrostowej, która umożliwia inwestorom stabilne podnoszenie wartości Spółki. Posiadamy największą sieć sprzedaży detalicznej i hurtowej w kraju, poprzez którą sprzedajemy własne produkty rafineryjne i petrochemiczne najwyższej jakości. Zamierzamy rozpocząć inwestycje w rozbudowę naszych instalacji petrochemicznych, w celu uzupełnienia naszych możliwości i osiągnięcia kompatybilności z rynkami i standardami międzynarodowymi. Przed nami III etap prywatyzacji Spółki, który powinien doprowadzić do regionalnej konsolidacji w branży rafineryjno - petrochemicznej. W tym kontekście najważniejsze jest wypracowanie takiej pozycji, która pozwoli w maksymalnym stopniu wykorzystać nasze atuty oraz zapewni oczekiwany efekt synergii. Dlatego opowiadam się za aliansem PKN ORLEN S.A. z Rafinerią Gdańską S.A., który w obecnych warunkach otwartego rynku nie tylko wpłynie pozytywnie na wartość naszej firmy, ale będzie korzystny również dla całej polskiej gospodarki. Uwieńczeniem procesu konsolidacji powinno być pozyskanie przez nas partnera z branży wydobywczej aby móc stabilizować status finansowy Spółki niezależnie od ruchów cenowych na rynku ropy.

W roku 2001 nasze przedsiębiorstwo działało w szczególnie trudnych warunkach.

W minionym roku mieliśmy do czynienia z niekorzystnym otoczeniem makroekonomicznym. W globalnym przemyśle rafineryjnym następowały burzliwe zmiany, a tempo wzrostu rozwoju gospodarczego w Polsce wyraźnie spadło. Recesja w kraju, spadek marż rafineryjnych, rezygnacja Polski z ochrony celnej i spadek popytu na paliwa, mimo niższego poziomu cen niż w 2000 roku, zasadniczo wpłynęły na wynik finansowy polskich firm

sektora naftowego. Spadający poziom cen hurtowych i detalicznych nie wzmocnił popytu. Udało się jednak osiągnąć wzrost sprzedaży paliw o 2,1%.

Widocznym znakiem zmian są stacje z nowym logo ORLEN, których liczba stale rośnie, a docelowo wszystkie stacje własne będą funkcjonować w nowych barwach. Obszar sprzedaży detalicznej, jako miejsce stałego i bezpośredniego kontaktu z klientem, źródło przychodów dla firmy, jest obdarzony szczególnym zainteresowaniem Zarządu, ponieważ to właśnie rynek konsumencki powinien kształtować wielkość i asortyment produkcji. W 2001 r. uzyskaliśmy wyższe o 40% marże w segmencie sprzedaży detalicznej, co potwierdza skuteczność podjętych przez nas działań.

W 2002 roku jeszcze przyspieszymy rozwój infrastruktury, która wzmocni naszą dominującą pozycję w hurtowym sektorze rynku oraz będzie stanowić istotne wsparcie handlu detalicznego. Naszym celem jest uzyskanie radykalnego wzrostu efektywności sprzedaży na naszych stacjach poprzez restrukturyzację sieci oraz wyraźnej poprawy satysfakcji klienta. W najbliższym czasie rozpoczną funkcjonowanie pierwsze kawernowe magazyny paliw w kopalni soli IKS Solino S.A.. Ważnym wydarzeniem dla Spółki było uruchomienie bazy paliwowej w Ostrowie Wielkopolskim o docelowej zdolności przechowywania 175 tys. m³ rocznie. Warto odnotować, że nasza firma dostarcza paliwa dla zachodnich koncernów funkcjonujących w Polsce, m.in. BP, Shell i Statoil. Dzięki podpisaniu rocznych kontraktów w 2002 wolumen ten wzrośnie dwukrotnie w porównaniu do 2001 roku.

W segmencie rafineryjnym mamy również powody do zadowolenia. Sukces odniósł Program Poprawy Zysku, który prowadzimy przy współudziale KBC. Przekroczyliśmy plan, uzyskując nie tylko zakładaną redukcję kosztów w wysokości 0,40 USD na baryłkę przerabianej ropy, ale także wdrażając dalsze usprawnienia procesowe i organizacyjne w obszarze produkcyjnym, które przyniosą kolejne redukcje kosztów oceniane na ok. 0,10-0,15 USD/bbl. Wszystkie przedsięwzięcia oszczędnościowe, jakie wprowadziliśmy, przyniosły na koniec 2001 roku 500 mln PLN korzyści, w porównaniu do poziomu z 1999 roku, chociaż zakładaliśmy osiągnięcie tej kwoty dopiero na koniec roku 2002. W ramach kolejnych przedsięwzięć planujemy rozpoczęcie współpracy z Shell Global Solutions w celu obniżenia kosztów utrzymania ruchu i optymalizacji czasu pracy instalacji. Spodziewane korzyści z tego tytułu powinny osiągnąć za trzy lata poziom 100 mln PLN rocznie.

Aby zdywersyfikować źródła dostaw surowca w 2001 roku podpisaliśmy umowę z BMP, znanym nam już partnerem handlowym, która to umowa gwarantowana jest przez rosyjski koncern wydobywczy JUKOS i proces ten będziemy kontynuować aby uzyskać strategiczną niezależność Spółki. W dalszej perspektywie naszym celem pozostaje pozyskanie dostępu do złóż, poprzez alianse strategiczne i tworzenie spółek joint venture z doświadczonymi partnerami.

W 2002 roku planujemy rozpocząć współpracę z firmą Basell, światowym liderem w branży petrochemicznej. Przedsięwzięcie to pozwoli na osiągnięcie znaczących efektów ekonomicznych na chłonnym polskim rynku petrochemikaliów. Temu celowi posłużą założone zwiększenie mocy produkcyjnych instalacji poliolefin, które wykorzystują produkty z części rafineryjnej.

Szanowni Państwo,

Zarząd, którym kieruję, stawia przed sobą i przedsiębiorstwem ambitne, ale realne cele. To będzie niełatwy rok dla ORLENU. Będziemy jednak ograniczać zewnętrzne, negatywne wpływy i optymalizować czynniki pozostające pod naszą kontrolą. Mimo, że objąłem kierownictwo Spółki w trudnym okresie dekonunktury rynkowej, poczytuję sobie za zaszczyt kierowanie PKN ORLEN S.A., tym bardziej, iż mam możliwość współpracy z grupą znakomitych profesjonalistów i wiem, że co najmniej dotrzynamy zobowiązań.

Dziękuję wszystkim, którzy czują przynależność do wielkiej rodziny ORLENU: inwestorom, akcjonariuszom, klientom i pracownikom, którzy ufają naszym najwyższej jakości produktom. Dziękuję wszystkim, których łączy nasz wspólny cel: wzrost wartości PKN ORLEN S.A. Jestem przekonany, że razem z Radą Nadzorczą i naszymi akcjonariuszami uczynimy PKN ORLEN S.A. jeszcze lepszym, jeszcze mocniejszym, skuteczniejszym w walce z konkurencją i najczęściej wybieranym przez konsumentów.

Zbigniew Wróbel

Prezes Zarządu PKN ORLEN S.A.

Generalny Dyrektor