



ORLEN

RAPORT
ROZNY
2005



Nasza misja

Dążąc do uzyskania pozycji regionalnego lidera, chcemy zapewnić naszym akcjonariuszom długofalowy wzrost wartości firmy poprzez oferowanie naszym klientom najwyższej jakości produktów i usług.

Jako firma transparentna, wszelkie działania realizujemy z zachowaniem zasad ładu korporacyjnego i społecznej odpowiedzialności biznesu, troszcząc się o rozwój naszych pracowników i dbając o środowisko naturalne.

Credo

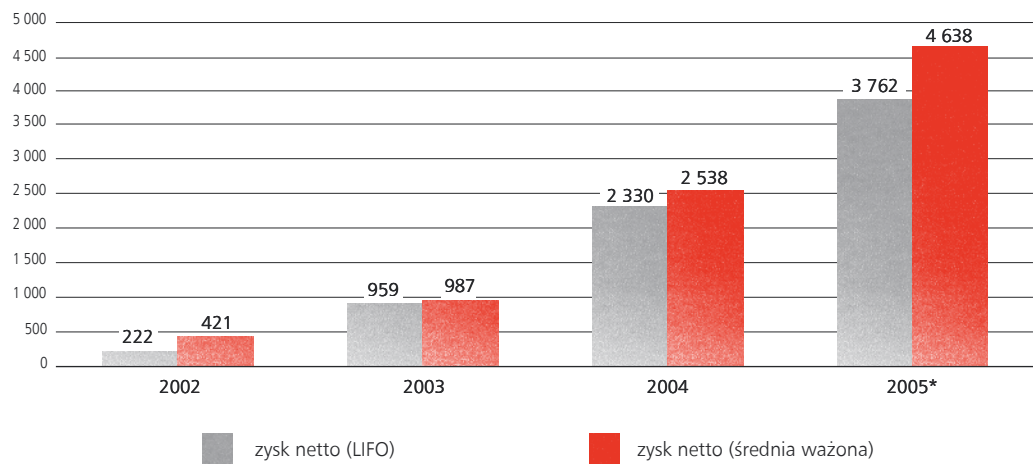
Zawsze, gdy nas potrzebujesz.

PODSTAWOWE DANE FINANSOWE W LATACH 2000–2005
 wg MSSF

	2000 w mln zł	2001 w mln zł	2002 w mln zł	2003 w mln zł	2004 w mln zł	2005 w mln zł
Przychody	18 602	17 038	16 902	24 412	30 680	41 188
EBITDA	2 335	1 706	1 891	2 503	4 037	6 728
EBIT	1 425	617	731	1 267	2 687	4 948
Zysk netto	902	376	421	987	2 538	4 638
Zysk akcjonariuszy mniejszościowych	23	15	29	34	55	53
Zysk akcjonariuszy jednostki dominującej	879	361	392	953	2 482	4 585
Aktywa	14 087	14 383	15 073	17 149	20 869	33 404
Kapitał własny	7 766	8 353	8 741	9 937	13 631	19 313
Dług netto ⁽¹⁾	2 542	2 549	2 341	2 402	478	3 285
Operacyjne przepływy pieniężne netto	1 073	2 112	1 292	1 707	3 637	3 664
Inwestycje ⁽²⁾	1 459	1 533	967	1 337	1 824	2 026
Zatrudnienie Grupa ORLEN ⁽³⁾	13 342	17 582	17 818	15 133	14 296	20 805

	2000 w zł	2001 w zł	2002 w zł	2003 w zł	2004 w zł	2005 w zł
Zysk na akcję	2,15	0,89	1,00	2,35	5,93	10,84
CF z działalności operacyjnej na akcję	2,55	5,03	3,07	4,06	8,50	8,57
Aktywa na akcję	33,53	34,23	35,87	40,75	48,79	78,10
Kapitał własny na akcję	18,48	19,88	20,80	23,61	31,87	45,15
Dźwignia finansowa ⁽⁴⁾	32,7%	30,5%	26,8%	24,2%	3,5%	17,0%
ROACE ⁽⁵⁾	10,8%	4,2%	4,8%	7,9%	16,5%	21,8%

ZYSK NETTO
 wg MSSF w mln zł



* Konsolidacja wyniku Unipetrol a.s. związana jest z jednorazowym efektem zaliczenia – w 2005 roku – do pozostałych kosztów operacyjnych oszacowanej nadwyżki wartości godziwej nabytych aktywów nad ceną nabycia w wysokości 1 894 mln zł.

¹⁾ Dług netto = krótkoterminowe i długoterminowe zobowiązania odsetkowe – (środki pieniężne + krótkoterminowe pap. wart.).

²⁾ Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego oraz WNIP.

³⁾ W tym zatrudnienie w Unipetrol a.s. na koniec 2005 roku na poziomie 6 534.

⁴⁾ Dźwignia finansowa = dług netto/kapitał własny.

⁵⁾ ROACE = EBIT po opodatkowaniu wg aktualnej stawki/średni (kapitał własny + dług netto).

Kalendarium najważniejszych wydarzeń 2005 roku

Styczeń

- Przyjęcie zasad ładu korporacyjnego zalecanych przez Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA.
- Przystąpienie do ruchu przeciwko korupcji i malwersacjom finansowym „Partnerstwo przeciw Korupcji”.
- Współfinansowanie zakupu autografu etiudy cis-moll op. 10 nr 4 Fryderyka Chopina i przekazanie w darze Muzeum F. Chopina w Warszawie.
- Zakończenie sprzedaży benzyny uniwersalnej U-95.

Luty

- Przedstawienie akcjonariuszom PKN ORLEN strategii „Budowy własnej wartości Spółki na lata 2005–2009”.
- Przyznanie przez gazetę giełdy „Parkiet” statuetki „Byki i Niedźwiedzie” za najwyższą jakość relacji inwestorskich.

Marzec

- Przedstawienie strategii uzyskania pozycji regionalnego lidera sprzedaży w Planie Rozwoju Sprzedaży Detalicznej w Polsce na lata 2005–2009.
- Rozpoczęcie procesu restrukturyzacji struktur regionalnych.

Kwiecień

- Uzyskanie zgody Komisji Europejskiej na zakup 63% holdingu Unipetrol a.s.
- PKN ORLEN uplasował się na pierwszym miejscu w rankingu „Parkietu” i „Rzeczpospolitej” – 500 największych przedsiębiorstw w polskiej gospodarce.
- Otrzymanie po raz czwarty nagrody Trusted Brand w kategorii „stacja benzynowa”, największego europejskiego sondażu konsumenckiego.

Maj

- PKN ORLEN został właścicielem 63% akcji holdingu Unipetrol a.s. rozpoczynając tym samym budowę silnej, regionalnej grupy paliwowej o dużym potencjale kreowania wartości.
- Rada Nadzorcza Spółki zatwierdziła system wynagradzania kadry menedżerskiej PKN ORLEN oparty na zasadach zarządzania przez cele (MBO).
- Sponsorowana przez PKN ORLEN drużyna Wisły Płock zdobyła mistrzostwo i Puchar Polski w piłce ręcznej.

Czerwiec

- Przejęcie kontroli korporacyjnej nad Unipetrole a.s. na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy czeskiej Spółki. Przyjęcie przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PKN ORLEN przedstawionych przez Zarząd zasad ładu korporacyjnego (z wyjątkiem zasady nr 20 dotyczącej niezależnych członków Rady Nadzorczej).
- Podjęcie decyzji przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PKN ORLEN o zmianie struktury pracodawczej Spółki.
- Walne Zgromadzenie PKN ORLEN przyjęło uchwałę o wypłacie najwyższej w historii Spółki dywidendy w wysokości 2,13 zł na akcję.

Lipiec

- Podpisanie z organizacjami związkowymi porozumienia kończącego spór zbiorowy w zakresie programu restrukturyzacji struktur regionalnych Koncernu. Rozpoczęcie funkcjonowania nowych struktur regionalnych.
- Przedstawienie założeń poprawy efektywności kosztowej i inwestycyjnej Grupy ORLEN w nowym programie optymalizacji kosztów o nazwie OPTIMA, którego celem jest osiągnięcie 2 x 600 mln zł oszczędności.

Sierpień

- Uzyskanie zgody Czeskiej Komisji Papierów Wartościowych na ogłoszenie wezwania na akcje spółek Unipetrol a.s., Paramo a.s. oraz Spolana a.s.
- Sponsorowanie produkcji oraz pokazów filmu „Bitwa o Warszawę” w 61. rocznicę wybuchu Powstania Warszawskiego.

Wrzesień

- Sponsorowanie odbywających się w Brukseli obchodów 25-lecia powstania Solidarności.
- Wprowadzenie na polski rynek benzyny i oleju napędowego najnowszej generacji o nazwie VERA, stanowiącej element brandu premium ORLEN.

Październik

- Kurs akcji PKN ORLEN na warszawskim parkiecie odnotował rekordowy w historii Spółki poziom 69,90 zł.
- Przedstawienie w „Programie Partnerstwo dla Europy Środkowej” założeń biznesowych inwestycji w Unipetrol a.s.
- Przerobienie w Zakładzie Produkcyjnym w Płocku jubileuszowej 400 - milionowej tony ropy.
- Uruchomienie w Zakładzie Produkcyjnym w Płocku po modernizacji kompleksu Wytwórni Olefin II.
- Przyznanie PKN ORLEN przez The World Refining Association prestiżowego tytułu Najlepszej Rafinerii Europy Środkowo-Wschodniej w roku 2005.
- Ufundowanie przez PKN ORLEN – mecenasa polskiej kultury i sponsora XV Konkursu Chopinowskiego – stypendium dla Rafała Blechacza, najlepszego polskiego pianisty, a zarazem zwycięzcy konkursu.

Listopad

- Uruchomienie przez Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. w Płocku nowych instalacji do produkcji polietylenu i polipropylenu.
- Zatwierdzenie przez Zarząd PKN ORLEN nowej struktury organizacyjnej Koncernu opartej na koncepcji zarządzania segmentowego.
- Zainaugurowanie Akademii Biznesu, której celem jest podniesienie kompetencji zarządczych kadry menedżerskiej Koncernu.
- Uruchomienie pierwszych stacji paliw w brandzie ekonomicznym BLISKA dla klientów oczekujących dobrej jakości paliw po konkurencyjnej cenie.
- Przyjęcie planu restrukturyzacji ORLEN Deutschland AG.

Grudzień

- Zakończenie sukcesem realizacji Kompleksowego Programu Redukcji Kosztów Operacyjnych.
- Przyjęcie „Kodeksu Etycznego PKN ORLEN” zawierającego kluczowe wartości i zasady postępowania pracowników Spółki.



ORLEN

Polski Koncern Naftowy ORLEN
Spółka Akcyjna

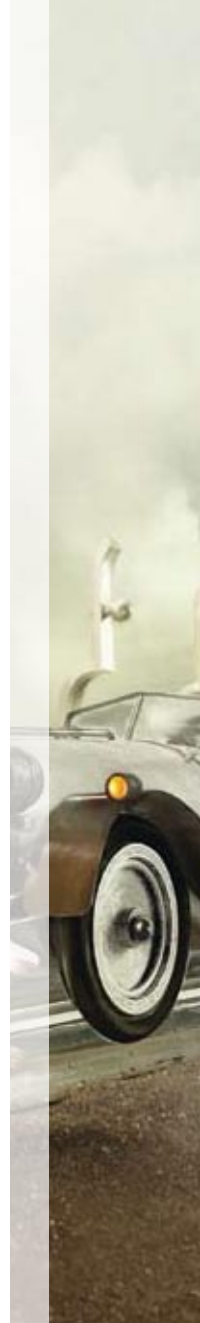
RAPORT ROCZNY

2005

SPIS TREŚCI

strona

Rada Nadzorcza PKN ORLEN	4
List Przewodniczącego Rady Nadzorczej	5
List Prezesa Zarządu	6
Zarząd PKN ORLEN	12
Nasza strategia	16
Marka ORLEN	26
Zmieniamy firmę	30
Relacje z otoczeniem	42
Segment detaliczny	58
Segment hurtowy	66
Segment rafineryjny	72
Segment petrochemiczny	78
Logistyka	84
Integracja z Unipetroleum a.s.	90
Grupa ORLEN	96
Opinia Audytora	116
Skonsolidowane Sprawozdania Finansowe	118
Informacje dodatkowe	196



RADA NADZORCZA PKN ORLEN SA*

Dariusz Dąbski

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Andrzej Olechowski

Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Maciej Mataczyński

Sekretarz Rady Nadzorczej

Raimondo Eggink

Członek Rady Nadzorczej

Zbigniew Macioszek

Członek Rady Nadzorczej

Wojciech Pawlak

Członek Rady Nadzorczej

* Skład Rady Nadzorczej z 26 czerwca 2006 roku.

LIST PRZEWODNICZĄCEGO RADY NADZORCZEJ PKN ORLEN SA



Szanowni Państwo,

Rada Nadzorcza sprawuje stały nadzór nad działalnością Koncernu we wszystkich obszarach jego aktywności. Jej szczególne kompetencje określają: kodeks spółek handlowych oraz Statut PKN ORLEN SA.

Jednym z najważniejszych wydarzeń 2005 roku było ogłoszenie „Strategii rozwoju na lata 2006–2009”. Zakłada ona koncentrację na rozwoju Grupy ORLEN w Polsce, Czechach i Niemczech przy jednoczesnej kontynuacji programów poprawy efektywności i realizacji inwestycji w kluczowych obszarach działalności. Koncern nadal zamierza aktywnie uczestniczyć w przedsięwzięciach fuzji i przejęć, jak również budować kompetencje w obszarze dostępu do źródeł ropy.

Radę Nadzorczą cieszy pozytywna zmiana w postrzeganiu PKN ORLEN przez inwestorów i klientów, która jest wynikiem konsekwentnych działań na rzecz przestrzegania zasad transparentności. Fakt, że ORLEN znalazł się w 2005 roku w grupie najlepszych spółek respektujących zasady ładu korporacyjnego w Polsce, jest potwierdzeniem skuteczności działań podjętych przez Spółkę za aprobatą Rady Nadzorczej.

Z olbrzymim zadowoleniem i nadzieją obserwuję także zaangażowanie w zmianę kultury korporacyjnej w Spółce. Wierzę, że wprowadzenie „Kodeksu Etycznego” jako drogowskazu uczciwości, rzetelności i dobrych wzajemnych relacji doprowadzi do scementowania tak dużego organizmu, jakim jest PKN ORLEN SA.

Z satysfakcją chciałbym odnotować rekordowe wyniki finansowe Grupy ORLEN. W 2005 roku PKN ORLEN osiągnął zysk netto w wysokości 2 745 mln zł, a deklarowany cel powtarzalnych oszczędności w ramach Kompleksowego Programu Redukcji Kosztów Operacyjnych został przekroczony o 82 mln zł.

Nie zamierzamy jednak spoczywać na laurach. W 2006 roku będziemy kontynuować przyjętą strategię rozwoju, realizować nowe, starannie przeanalizowane pomysły rynkowe, nie zapominając o optymalizacji wszelkich pozostałych działań mających wpływ na końcowe wyniki Firmy.

Dążąc do osiągnięcia maksymalnej rentowności operacyjnej, zapewnimy Grupie efektywne i stabilne funkcjonowanie, a akcjonariuszom – wymierne korzyści.

Chciałbym wszystkim pracownikom Grupy ORLEN podziękować za ogromną pracę włożoną w jej rozwój, a wszystkim Państwu za zaufanie, jakim Spółkę obdarzyliście i obdarzacie.

Dariusz Dąbski

Dariusz Dąbski
Przewodniczący Rady Nadzorczej
PKN ORLEN SA



LIST PREZESA ZARZĄDU PKN ORLEN SA

Szanowni Państwo!

Rok 2005 był jednym z najważniejszych w historii Grupy Kapitałowej PKN ORLEN. Od ponad 14 miesięcy realizujemy strategię dwukrotnego wzrostu wartości Spółki do 2009 roku. Chcemy to osiągnąć poprzez zasadniczą zmianę kultury korporacyjnej Koncernu, unowocześnienie sposobu zarządzania, poprawę efektywności, a także kolejne inwestycje.

Realizując plany ekspansji, 26 maja 2006 roku PKN ORLEN podpisał umowę nabycia 53,7% udziałów w kapitale zakładowym litewskiej spółki AB Mažeikių Nafta od Yukos International UK B.V. Jednocześnie został uruchomiony proces zmierzający do zakupu pakietu 30,66% akcji MN, należącego do litewskiego rządu.

To największa w dziejach Polski zagraniczna inwestycja, w wyniku której ORLEN stanie się niekwestionowanym liderem w Europie Środkowo-Wschodniej. Obszar rynków macierzystych Koncernu, obejmujący dotychczas Polskę, Czechy i Niemcy, rozszerzy się na kraje nadbałtyckie – Litwę, Łotwę i Estonię, gdzie Mažeikių Nafta zaspokaja przeważającą część popytu na paliwa.

Dotychczas największą inwestycją zagraniczną Koncernu, nie mającą precedensu w polskiej gospodarce, było przejęcie w 2005 roku kontroli nad holdingiem paliwowo-chemicznym Unipetrol a.s. – trzecią pod względem przychodów czeską firmą.

Niezwłocznie po przejęciu kontroli podjęliśmy działania mające na celu wzrost wartości czeskiej spółki. Wdrożony na jesieni 2005 roku Program „Partnerstwo” objął kluczowe obszary biznesowe, funkcjonalne oraz wsparcia obu partnerów. 26 zespołów składających się z ekspertów czeskich i polskich opracowało niemal 200 inicjatyw. Zaplanowane na 2005 rok cele zostały osiągnięte, a pierwsze efekty Programu „Partnerstwo” to 28 mln euro dodatkowych przychodów i oszczędności. Działania PKN ORLEN jako inwestora strategicznego zostały docenione przez rynek kapitałowy. Od 24 maja 2005 roku – dnia objęcia akcji czeskiego holdingu – do 31 maja 2006 roku kurs jego walorów wzrósł o 33,31%, ze 144,10 CZK do 192,10 CZK.

Nasze doświadczenia w realizacji projektów integracyjnych oraz modernizacji rafinerii pozwolą nam w pełni wykorzystać możliwości restrukturyzacji i potencjał rozwoju nabywanych litewskich aktywów, w celu zwiększenia wartości Koncernu dla akcjonariuszy.

Na początku 2005 roku PKN ORLEN przyjął do realizacji strategię „Budowy własnej wartości Spółki na lata 2005–2009”. Jej założenia oparliśmy na trzech filarach: kontynuacji działań proefektywnościowych, wzmocnieniu działalności podstawowej na rynkach macierzystych oraz aktywnym poszukiwaniu możliwości rozwoju na nowych rynkach, w tym w obszarze fuzji i przejęć. W pierwszym filarze, odgrywającym zasadniczą rolę w początkowej fazie realizacji strategii, szczególny nacisk położyliśmy na działania związane z restrukturyzacją sieci detalicznej. Koncern uruchomił nową, ekonomiczną sieć stacji BLISKA, a także wprowadził nową markę paliw VERVA – przeznaczoną dla sieci premium ORLEN. Dokonaliśmy gruntownej reorganizacji regionalnych struktur sprzedaży detalicznej poprzez wdrożenie programu zarządzania sprzedażą, centralizację i usprawnienie funkcji wsparcia, a także optymalizację zatrudnienia. Dzięki zdecydowanym działaniom udało się zahamować spadek udziału w rynku na poziomie 27%. Jednocześnie, w porównaniu z minionym rokiem, wzrosła sprzedaż produktów pozapaliwowych o 1,4% oraz liczba uczestników programu lojalnościowego Flota o 20%.

W IV kwartale 2005 roku zaprezentowaliśmy również założenia strategii dla ORLEN Deutschland AG na lata 2006–2009, opartej na głębokiej restrukturyzacji i jednoczesnym rozwoju sieci. Wybraliśmy koncepcję gwarantującą spełnienie ostrych kryteriów ekonomicznych i osiągnięcie w perspektywie czterech lat założonych celów finansowych (ROACE w wysokości 18,4%). Przyjmując do realizacji ten wariant strategii, nie wykluczaliśmy możliwości sprzedaży niemieckich aktywów na korzystnych warunkach.

Zakończyliśmy szereg kluczowych inwestycji związanych z działalnością petrochemiczną, m.in. modernizację Wytwórni Olefin II oraz budowę instalacji do produkcji polietylenu i polipropylenu w spółce z naszej Grupy Kapitałowej – Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. Nasz Zakład Produkcyjny przerobił 12,569 mln ton ropy naftowej – o 3,1% więcej niż w 2004 roku. Warto wspomnieć, że w październiku przerobiliśmy 400-milionową tonę ropy symbolizującą dorobek 42 lat pracy płockiej rafinerii i funkcjonowania znacznej części polskiego przemysłu naftowego.

W ubiegłym roku dokonaliśmy pierwszej niezależnej, profesjonalnej oceny Zakładu Produkcyjnego w Płocku poprzez Studium Salomona. Celem tego badania było porównanie pracy rafinerii w odniesieniu do konkurentów. PKN ORLEN uplasował się w czołówce światowej, w tzw. I kwartyle, zarówno na tle wszystkich uczestników Studium, jak i w porównaniu z konkurentami z Europy Zachodniej w następujących obszarach: zwrot z inwestycji, marża netto, indeks remontowy. W zakresie wydatków operacyjnych – w II kwartyle. W pozostałych obszarach (wykorzystanie mocy przerobowych rafinerii, dostępność mechaniczna, indeks personalny, indeks energetyczny), na tle wszystkich uczestników Studium oraz Europy Zachodniej Koncern został sklasyfikowany w IV kwartyle. To dało sygnał do zainicjowania działań mających na celu poprawę tych wskaźników.

W minionym roku rozpoczęliśmy wdrażanie nowych projektów, które zapewnią kontynuację rozwoju i dalszy wzrost efektywności Firmy. Jest to m.in. program OPTIMA w zakresie redukcji kosztów, kolejne etapy rozwoju sieci sprzedaży detalicznej oraz zadania związane z optymalizacją działania naszej Grupy Kapitałowej, w tym wdrożenie zarządzania segmentowego.

Do najistotniejszych projektów restrukturyzacyjnych należy plan konsolidacji „aktywów południowych”, obejmujący Rafinerię Jedlicze SA, ORLEN Oil Sp. z o.o., Rafinerię Trzebinia SA i Paramo a.s. Celem tych działań jest zoptymalizowanie produkcji olejowo-smarowej i restrukturyzacja tych Spółek.

W kluczowych Spółkach Grupy ORLEN, począwszy od 2005 roku, wprowadziliśmy jednolity, spójny i przejrzysty system wynagradzania i motywowania Członków Zarządów oraz ich kadry kierowniczej w oparciu o system MBO (zarządzanie przez cele). Wzorem najlepszych korporacji za najistotniejszy element systemu oceny menedżerów uznany został parametr – Shareholders Value Added (SVA wartość dodana dla Akcjonariuszy), liczony dla całej Grupy Kapitałowej. Pozwala on ocenić wyniki pracy kadry zarządzającej jako zespołu i motywuje do spojrzenia na decyzje i projekty przez pryzmat całej korporacji.

W ramach realizacji drugiego filaru strategii w najbliższych latach planujemy znacznie zwiększyć nakłady kapitałowe, które wyniosą średnio 3,4 mld zł rocznie do 2009 roku. ROACE Koncernu wzrośnie powyżej 18,5% w stałych warunkach makroekonomicznych 2004 roku. Nakłady zostaną ulokowane w przedsięwzięcia o wysokiej stopie zwrotu i będą przeznaczone na inwestycje, m.in.: w obszarze petrochemicznym – na budowę instalacji Paraksylenu i Kwasu Tereftalowego oraz zwiększenie mocy przerobowych instalacji Olefin w Chemopetrolu. W obszarze rafineryjnym inwestycje obejmą projekty: Hydroodsiarczania Oleju Napędowego (HON VII), rurociąg produktowy Ostrów Wlk.-Wrocław i intensyfikację hydrokrakera w Unipetrolu a.s. Pozostałe zadania to: budowa, modernizacja oraz rebranding stacji w Polsce oraz działania związane z realizacją planu restrukturyzacji ORLEN Deutschland AG.

Jednym z najważniejszych elementów zaktualizowanej strategii, stanowiącym jej trzeci filar, jest rozpoczęcie działalności wydobywczej mającej w perspektywie zapewnić Koncernowi własną bazę surowcową. Efektem wdrożenia tych planów i przedłużenia istniejącego łańcucha wartości PKN ORLEN o segment wydobywczy (Upstream) będzie możliwość uzyskania znacznego wzrostu wartości Firmy i wzmocnienia jej pozycji konkurencyjnej.

W 2005 roku, nawet po odliczeniu jednorazowego efektu księgowania nadwyżki udziału w wartości godziwej skonsolidowanych aktywów netto Unipetrol a.s. nad ceną ich nabycia (nadwyżka powstała w wyniku nabycia akcji Unipetrol a.s.), osiągnęliśmy rekordowe wyniki finansowe. Wraz z nadwyżką powstałą w wyniku nabycia akcji Unipetrol a.s. Grupa Kapitałowa PKN ORLEN wypracowała skonsolidowany zysk netto w wysokości 4 638 mln zł. Bez uwzględnienia czynnika nadwyżki powstałej na skutek nabycia akcji Unipetrol a.s. zysk netto wyniósł 2 744 mln zł, to jest o ponad 8% więcej niż w 2004 roku.

Wzrost przychodów o blisko 35% był efektem konsolidacji wyników Unipetrolu a.s. począwszy od czerwca 2005 roku, zwiększonej sprzedaży oraz sprzyjającej koniunktury rynkowej dla produktów rafineryjnych i petrochemicznych.

Sukcesem zakończyliśmy Kompleksowy Program Redukcji Kosztów Operacyjnych wyznaczony na lata 2003–2005, z ostatecznym wynikiem 882 mln zł poprawy operacyjnej. Tym samym przekroczyliśmy wyznaczone cele o 10%. Koszty stałe w Koncernie (wyłączając Unipetrol a.s.), w porównaniu z poziomem 2004 roku, spadły o prawie 4%, natomiast koszty zatrudnienia zmniejszyły się o blisko 8% (przy zmniejszonej liczbie zatrudnienia).

Zestawienie rezultatów minionego roku pokazuje, że wzrost efektywności PKN ORLEN mierzony przyrostem zysku operacyjnego przed amortyzacją (EBITDA) w 2005 roku w stosunku do 2004 roku wyniósł 66,7%, a w wariancie oczyszczonym z wpływu koniunktury – w warunkach porównywalnych 2004 roku i o wartość godziwą, EBITDA wzrosła o 22,6%. Tym samym Spółka przewyższyła zobowiązania złożone inwestorom na początku 2005 roku, deklarujące wzrost o min. 14% w warunkach porównywalnych do 2004 roku.

Równie dobry efekt wygenerował Koncern na poziomie wskaźnika ROACE, który w 2005 roku wyniósł 21,8%, a w warunkach 2004 roku i bez wpływu wartości godziwej – 14,0%. Po uwzględnieniu dotychczasowych efektów realizowanych programów oraz nowych inicjatyw podjętych w 2005 roku, zaktualizowaliśmy założenia strategii Koncernu na lata 2006–2009. Podwyższyliśmy nasze cele finansowe, prognozując osiągnięcie EBITDA w 2009 roku, wyliczonego w stałym otoczeniu makroekonomicznym z 2004 roku, na poziomie 10 mld zł. ROACE Koncernu wzrośnie powyżej 18,5% w stałych warunkach makroekonomicznych 2004 roku.

Aktualizując strategię zakreśliliśmy również założenia zmiany polityki wypłaty dywidendy pozwalającej na utrzymanie optymalnej struktury kapitałowej, opartej na zamierzeniach i możliwościach inwestycyjnych Spółki uwzględniających akwizycje. Podstawowym miernikiem do obliczania dywidendy miałby być „Free Cash Flow to Equity” (FCFE). Naszym celem będzie wypłata dywidendy na poziomie minimum 50% FCFE.

Konsekwentna i efektywna realizacja deklarowanych celów i zamierzeń oraz ambitne założenia na przyszłość sprawiły, iż PKN ORLEN jest dziś najsilniejszą polską marką i jednym z najbardziej pożądanych pracodawców, co nie gorzej niż dane finansowe potwierdza wymiar i szybkość dokonanych zmian.

Świadczy o tym między innymi fakt znalezienia się przez PKN ORLEN w 2005 roku w czołówce firm, które w największym stopniu przestrzegają zasad ładu korporacyjnego zalecanych przez Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA. W rankingu sporządzonym z inicjatywy Polskiego Forum Corporate Governance Koncern otrzymał notę A–.

Otrzymaliśmy także szczególną nagrodę w corocznym prestiżowym rankingu gazety „Parkiet”. Organizatorzy docenili najwyższą jakość relacji inwestorskich, przyznając Koncernowi nagrodę specjalną „Byki i Niedźwiedzie”.

Zakład Produkcyjny w Płocku otrzymał w 2005 roku tytuł Najlepszej Rafinerii Roku w Europie Centralnej i Wschodniej, przyznany przez gremium międzynarodowe za strategię firmy, jej infrastrukturę, innowacyjność technologiczną oraz plany rozwojowe. To dla nas zaszczyt i honor. Tym większy, że tak szacowny tytuł został nadany przez przedstawicieli naszej branży podczas VIII edycji Środkowoeuropejskiej Konferencji Sektora Rafineryjnego i Petrochemicznego.

Nasza aktywna obecność w życiu lokalnej społeczności, m.in. zapewniająca systematyczne wsparcie dla Klubu Sportowego Wisła Płock, Płockiego Parku Przemysłowo-Technologicznego, czy też – za pośrednictwem Fundacji ORLEN Dar Serca – dla organizacji charytatywnych działających na rzecz ubogich, jest wyrazem naszej odpowiedzialności za otoczenie, w którym funkcjonujemy. Powołaliśmy również Fundację „Fundusz Grantowy dla Płocka”, której głównym celem jest wsparcie płockich organizacji pozarządowych.

Od lat PKN ORLEN pełni także rolę mecenasa, zarówno wydarzeń kulturalnych, jak i artystów. W 2005 roku naszym stypendystą został Rafał Blechacz, najlepszy polski pianista, zwycięzca XV Międzynarodowego Konkursu Pianistycznego im. Fryderyka Chopina.

Rok 2005 cieszy nas nie tylko z uwagi na osiągnięcia finansowe. Jako punkt wyjścia do wszelkich działań zarządczych podjętych na jesieni 2004 roku, przyjęliśmy odpolitycznienie i uzdrowienie wewnętrzne naszej Firmy. Konsekwentne zmiany w zarządzaniu kadrami, Grupą Kapitałową, komunikacją zewnętrzną i wewnętrzną, a przede wszystkim rozpoczęcie procesu zmiany kultury korporacyjnej poprzez m.in. wdrożenie prostego i przejrzystego „Kodeksu Etycznego” są dobitnym przykładem połączenia celów biznesowych z celami etycznymi i społecznymi.

Bycie w czołówce firm polskich bowiem zobowiązuje. PKN ORLEN musi kojarzyć się nie tylko z dobrymi wynikami finansowymi, ale też z wysokimi standardami etycznymi. Dlatego jednym z priorytetowych projektów jest zmiana kultury korporacyjnej połączona z wdrożeniem Kluczowych Wartości Korporacyjnych. Aby zrealizować wyznaczone cele biznesowe, rozpoczęliśmy w minionym roku pracę nad zbudowaniem takich relacji w Koncernie, które odbudują wiarygodność Firmy wobec własnych pracowników, a jednocześnie wzmocnią ich zaangażowanie i kreatywność.

W minionym roku koncentrowaliśmy się na stworzeniu podstawowych dokumentów. Po wnikliwych analizach, pracach nad wewnętrznymi uregulowaniami i niepisanymi normami obowiązującymi w Firmie oraz licznych konsultacjach wewnętrznych i zewnętrznych – zakończyliśmy pracę nad „Kodeksem Etycznym”. Równolegle pracowaliśmy nad Kluczowymi Wartościami Korporacyjnymi. Profesjonalizm, uczciwość, konsekwencja w dążeniu do celu, współpraca, odpowiedzialność i przedsiębiorczość – to postawy, które promujemy. Wyznaczają one nie tylko nowy model kultury korporacyjnej, ale także kierunek rozwoju Firmy. To również deklaracja, jacy chcemy być i do czego dążymy.

„Kodeks Etyczny” i Kluczowe Wartości Korporacyjne zainicjowały zmianę postaw i zachowań pracowników na wszystkich szczeblach struktury organizacyjnej. Ogólne zapisy „Kodeksu” stanowiły punkt odniesienia do pracy nad Dokumentami Dobrych Praktyk PKN ORLEN, które są naszymi deklaracjami – wobec klientów i wszystkich partnerów – takich działań, które zapewnią osiągnięcie najwyższych standardów świadczonych usług i najwyższą jakość wytwarzanych produktów.

Nad przestrzeganiem zapisów „Kodeksu Etycznego” czuwa Rzecznik ds. Etyki. Rozpoczęty w 2005 roku proces społecznego wyboru Rzecznika zakończył się w kwietniu 2006 roku ślubowaniem złożonym na sztandar PKN ORLEN. Wybór Rzecznika ds. Etyki cieszył się dużym zainteresowaniem całej społeczności Firmy. W głosowaniu wzięło udział blisko 2 500 osób, tj. 48% pracowników PKN ORLEN. Głównym zadaniem Rzecznika i wspierającego go Zespołu ds. Etyki jest kształtowanie właściwych relacji w Koncernie, inspirowanie i wspieranie działań zmierzających do zmiany kultury korporacyjnej.

Dążymy do tego, by nasze wartości i zasady zawarte w „Kodeksie Etycznym” były żywe, by nasi pracownicy postępowali zgodnie z nimi i w ten sposób budowali pozytywny obraz naszej Firmy. Nasza strategia jest jasna: dążymy, by być coraz lepszą Firmą, dlatego nieustannie zmieniamy się, poszukując najlepszych rozwiązań społecznych i technologicznych.

Szanowni Państwo,

podsumowując, dziękuję wszystkim Pracownikom Grupy Kapitałowej PKN ORLEN za ich codzienny wysiłek budujący wartość naszego Koncernu. Składam również podziękowanie Radzie Nadzorczej za wytężoną pracę, merytoryczne wsparcie i zaufanie pozwalające Zarządowi realizować misję Firmy.

Liczę na dalsze wsparcie Akcjonariuszy, Rady Nadzorczej i Pracowników, jak też dalszą życzliwość i lojalność naszych Klientów.

Z wyrazami szacunku



Igor Chalupec
Prezes Zarządu
PKN ORLEN SA



ZARZĄD PKN ORLEN SA

w kolejności od lewej stoją:

Paweł Szymański

Członek Zarządu ds. Finansowych

Cezary Smorszczewski

Wiceprezes Zarządu ds. Inwestycji Kapitałowych

Jan Maciejewicz

Wiceprezes Zarządu ds. Zarządzania Kosztami

Igor Chalupec

Prezes Zarządu, Generalny Dyrektor

Cezary Filipowicz

Wiceprezes Zarządu ds. Wydobycia i Handlu Ropą

Wojciech Heydel

Wiceprezes Zarządu ds. Sprzedaży

Krzysztof Szwedowski

Członek Zarządu ds. Organizacji i Grupy Kapitałowej

*Roboty
na drodze*



NASZA STRATEGIA

STRATEGIA

Aktualizacja strategii

„Budowy własnej wartości Spółki PKN ORLEN na lata 2006–2009”

Na początku 2005 roku przyjęliśmy do realizacji strategię „Budowy własnej wartości Spółki na lata 2005–2009”, której aktualizacji dokonaliśmy w styczniu 2006 roku. Strategia opiera się na trzech filarach: kontynuacji działań proefektywnościowych, wzmocnieniu działalności podstawowej na rynkach macierzystych oraz aktywnym poszukiwaniu możliwości rozwoju na nowych rynkach, w tym w obszarze fuzji i przejęć.

Aktualizacja strategii zakłada osiągnięcie w 2009 roku podwyższonych celów finansowych. Ambitniejsze cele wynikają z uwzględnienia wpływu takich czynników jak: efekty konsolidacji Unipetrolu a.s., zmiana metody konsolidacji Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o., dodatkowe rezerwy restrukturyzacyjne, efekty planu rozwoju sprzedaży i realizacji programu wydobywania, jak również planu restrukturyzacji ORLEN Deutschland AG i programu oszczędnościowego OPTIMA, a także z uwzględnienia w planie nakładów inwestycyjnych inicjatyw takich jak: instalacja Hydroodsierczania Oleju Napędowego HON VII

wraz z wytwórnią wodoru, instalacja do produkcji Butadienu, Kompleks Paraksylenu PX oraz Kompleks Kwasu Tereftalowego PTA.

Wraz z uaktualnieniem strategii Zarząd PKN ORLEN przedstawił propozycję polityki wypłaty dywidendy, zakładającą wypłatę minimum 50% wolnych środków z przepływów pieniężnych dla akcjonariuszy (min. 50% FCFE)⁽¹⁾.

Cele finansowe do osiągnięcia w 2009 roku⁽²⁾ zgodnie ze zaktualizowaną strategią:

• EBITDA ⁽³⁾	10 mld zł
• CAPEX ⁽⁴⁾ średniorocznie 2006–2009	3,4 mld zł
• ROACE ⁽⁵⁾	18,5%
• Dźwignia finansowa	30% – 40%
• Polityka dywidendy	oparta na FCFE



1) FCFE – z ang. Free Cash Flow to Equity. Będzie on obliczany poprzez skorygowanie zysku netto i amortyzacji o nakłady inwestycyjne, zmianę wartości kapitału obrotowego netto oraz zmianę stanu kredytów. Celem PKN ORLEN będzie wypłata dywidendy na poziomie minimum 50% FCFE, przy jednoczesnym utrzymaniu optymalnej struktury kapitałowej i uwzględnieniu zamierzeń i możliwości inwestycyjnych w obszarze fuzji i przejęć.

2) Dodatkowe ważne informacje finansowe i operacyjne:

– przy założeniu makroekonomicznych warunków z 2004 roku.
– wszelkie dane finansowe (o ile nie zaznaczono inaczej) dotyczą Grupy ORLEN na bazie MSSF.
– przy makroekonomicznych założeniach na 2009 roku: cena ropy Brent 29,6 USD/bbl, dyferencjał Brent-Ural 2,95 USD/bbl, marża rafinerijna Rotterdam 4,46 USD/bbl, PLN/EUR 4,10, PLN/USD 3,38.
– przy makroekonomicznych założeniach z 2004 roku: cena ropy Brent 38,3 USD/bbl, dyferencjał Brent-Ural 4,1 USD/bbl, marża rafinerijna Rotterdam 5,6 USD/bbl, PLN/EUR 4,52, PLN/USD 3,65.
– amortyzacja (średnioroczna 2005–2009) 2,0 mld PLN; dla PKN ORLEN (spółka dominująca) CAPEX oraz amortyzacja (średnioroczna 2005–2009), odpowiednio na poziomie ok. 2,1 mld PLN i 1,1 mld PLN, nie obejmuje potencjalnych nakładów kapitałowych w procesie M&A.

3) EBITDA – zysk przed opodatkowaniem, odsetkami i amortyzacją (z ang. Earnings Before Interest, Taxes Depreciation and Amortization).

4) CAPEX – wydatki inwestycyjne (z ang. Capital Expenditures).

5) ROACE – wskaźnik zwrotu z kapitału pracującego (z ang. Returns on Average Capital Employed).

Poprawa efektywności i inwestycje w ramach wzrostu organicznego

Koncentracja na poprawie efektywności i rozwoju organicznym w pierwszym okresie realizacji strategii PKN ORLEN przyniosła skutek w postaci priorytetowego przeprowadzenia wielu zamierzeń z tego obszaru, a w szczególności:

- zmiany kultury korporacyjnej,
- restrukturyzacji Grupy ORLEN i wdrożenia zarządzania segmentowego,
- restrukturyzacji i optymalizacji sieci detalicznej,
- wdrożenia nowego programu redukcji kosztów OPTIMA,
- skutecznej realizacji integracji Unipetrol a.s.,
- wdrożenia planu rozwoju ORLEN Deutschland AG,
- realizacji inwestycji o wysokich stopach zwrotu w kluczowych obszarach działania.

Zgodnie z najlepszymi światowymi standardami wdrożyliśmy nową metodologię zarządzania opartą na zarządzaniu segmentowym w Grupie ORLEN, które od 2007 roku obejmie również Grupę Unipetrol. Usprawniona została wewnętrzna i zewnętrzna komunikacja. Wprowadzono nowe systemy oceny i motywacji kadr, powiązane z osiąganymi wynikami.

Dążąc do realizacji wyznaczonych celów, przygotowaliśmy i wdrożyliśmy plan rozwoju sprzedaży detalicznej, ściśle związany z ostatnimi zmianami kształtującymi polski rynek paliw, które dokonały wyraźnego podziału rynku według kryterium potrzeb klienta.

Tym samym pojawiło się zapotrzebowanie na dwa rodzaje stacji – o wysokim i niższym, ekonomicznym, standardzie.

W celu wzmocnienia konkurencyjności i efektywności operacyjnej sieci detalicznej, wdrożyliśmy strategię dwóch marek: segmentu premium pod marką ORLEN oraz segmentu ekonomicznego pod marką BLISKA, co pozwoliło na alternatywne pozycjonowanie oferty dla klientów. Segment premium reprezentuje wysoki standard usług, konkurencyjną i urozmaiconą ofertę produktową oraz bogatą gamę towarów pozapaliwowych. Segment ekonomiczny w swoim założeniu konkuruje ceną przy minimalnych nakładach i kosztach, pozwalających na optymalizację marży detalicznej. Planuje się, iż do końca 2009 roku sieć Koncernu będzie liczyła około 1000 stacji marki ORLEN oraz około 900 stacji marki BLISKA.

W rezultacie wykonania planu inwestycyjnego w 2005 roku sieć detaliczna powiększyła się o 40 nowych stacji, a 64 obiekty zostały zmodernizowane.



We wrześniu 2005 roku w odpowiedzi na potrzeby rynku opracowaliśmy i wprowadziliśmy do sprzedaży nowe paliwo VERVA o podwyższonej jakości. W pierwszych miesiącach od wprowadzenia sprzedaży paliwa VERVA przekroczyła planowaną wysokość o około 10%.

Dalsze działania w zakresie restrukturyzacji sieci detalicznej ukierunkowane będą na realizację strategicznych założeń pionu detalicznego, tj.:

- udział w rynku na poziomie 30% (w tym 35% w rynku paliw),
- roczny wolumen sprzedaży detalicznej – 4,9 mld l/r,
- średnia roczna sprzedaż paliw na stację CODO⁽⁶⁾ – 2,5 mln l/r,
- udział marży na produktach pozapaliwowych w marży detalicznej ogółem – 30%.

W ramach poprawy efektywności kontynuujemy realizację programów oszczędnościowych. W 2005 roku sukcesem zakończony został Kompleksowy Program Redukcji Kosztów Operacyjnych (KPRKO), który przyniósł oszczędność w wysokości 882 mln zł, przekraczając w ten sposób założony cel programu o ponad 10%. Obecnie rozpoczęliśmy realizację nowego programu oszczędnościowego OPTIMA, którego założeniem jest redukcja kosztów operacyjnych oraz wydatków inwestycyjnych o dalszych 2 x 600 mln zł odpowiednio. Nowy program realizowany jest na podstawie takich działań jak: centralizacja zakupów, program poprawy efektywności aktywów produkcyjnych, obniżenie kosztów funkcjonowania sieci detalicznej oraz wprowadzenie centrów usług dla całej Grupy ORLEN.

W 2005 roku jednym z priorytetów działań PKN ORLEN była integracja z czeskim holdingiem Unipetrol a.s. Realizacja opracowanego Programu „Partnerstwo” w ramach procesu integracji stanowi źródło dodatkowych synergii i korzyści po stronie

Koncernu. Program ten angażuje w prace zespołów interdyscyplinarnych ponad 200 osób, zarówno z kadry PKN ORLEN, jak i Unipetrol a.s. Zidentyfikowany w PKN ORLEN w ramach programu potencjał synergii możliwych do osiągnięcia oceniany jest na ponad 157 mln zł, przy czym około 90 mln zł przypada już na 2006 rok. Efektem optymalizacji działalności Unipetrolu a.s. z podmiotami Grupy ORLEN będzie wzrost EBITDA do 2008 roku o min. 138 mln euro (bazując na wskaźnikach makroekonomicznych z 2004 roku).

Po wnikliwej analizie różnych wariantów dokonaliśmy wyboru i rozpoczęliśmy wdrażanie planu restrukturyzacji dla Spółki ORLEN Deutschland AG, zarządzającej niemieckimi aktywami Koncernu.

W ramach restrukturyzacji Grupy ORLEN przewidujemy dalszą sprzedaż aktywów działalności pozapodstawowej, w tym akcji Polkomtel SA. PKN ORLEN zamierza przeprowadzić proces sprzedaży akcji Polkomtel SA zgodnie z przyjętą strategią. W wyniku zmian właścicielskich firma TDC Mobile International A/S wystawiła do sprzedaży pakiet akcji Polkomtel SA pozostałym akcjonariuszom. PKN ORLEN podpisał porozumienie z polskimi akcjonariuszami m.in. co do podjęcia wspólnych działań w celu zbycia wszystkich akcji posiadanych w spółce Polkomtel SA.



6) CODO – stacje własne PKN ORLEN (z ang. Company Owned, Dealer Operated).

Wzmocnienie działalności podstawowej na rynkach macierzystych

Podjętym w 2005 roku działaniom efektywnościowym towarzyszyły projekty o charakterze rozwojowym. Po modernizacji uruchomiliśmy instalację Olefin II, dzięki której nastąpił dwukrotny wzrost mocy produkcji etylenu i propylenu. W Spółce Basell Orlen Polyolefins uruchomiono nowe instalacje do produkcji poliolefin o łącznej mocy produkcyjnej ponad 700 tys. ton na rok. Zmodernizowaliśmy instalację Ekstrakcji Aromatów, co pozwoliło na optymalizację gospodarki frakcjami aromatycznymi. Kolejną, przygotowywaną inwestycją w tym obszarze będzie budowa kompleksu Paraksylenu i Kwasu Tereftalowego. Obecnie trwa budowa instalacji Odsiarczania Benzyny Krakingowej. W 2005 roku rozpoczęliśmy również prace modernizacyjne instalacji HON VI. Założenia finansowe wydatków inwestycyjnych do 2009 roku wynoszą łącznie 13,6 mld zł.

Na rynku czeskim priorytetowym działaniem jest uporządkowanie portfela posiadanych aktywów i rozstrzygnięcie wszystkich kwestii spornych wynikłych z zawartych przez poprzedni Zarząd umów. Pod uwagę bierzemy także nabycie dodatkowych aktywów logistycznych celem wzmocnienia naszej pozycji na czeskim rynku.

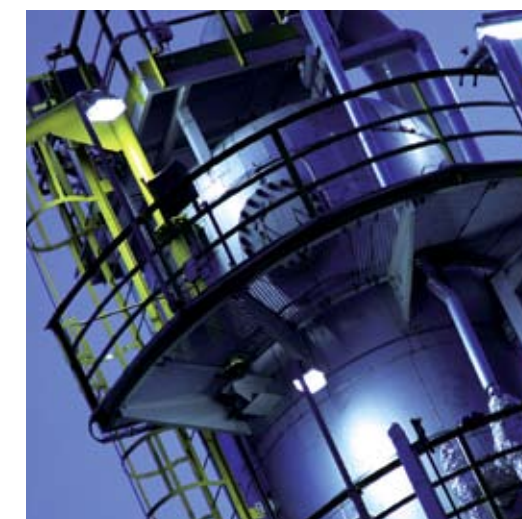
Na polskim rynku będziemy koncentrować się na kontynuowaniu inwestycji w obszarze sprzedaży detalicznej, w celu optymalizacji sieci oraz zwiększenia sprzedaży na stację. Na rynku czeskim zamierzamy wykorzystać szansę w produkcji do zwiększenia skali działalności w segmencie detalicznym.

Poszukiwanie możliwości rozwoju w nowych obszarach i rynkach

Zaktualizowana strategia Koncernu zakłada, iż w kolejnych latach mocniejszy akcent położony zostanie na rozwój nieorganiczny. Zamierzamy aktywnie uczestniczyć w przedsięwzięciach z obszaru fuzji i przejęć, chociaż postępująca konsolidacja w branży zawęży liczbę potencjalnych celów. Obszarem zainteresowania Koncernu mają być rynki Europy Środkowej, Wschodniej i Południowej. Realizacja projektów inwestycyjnych oraz transakcji nabycia, stanowiących podstawę dalszego wzrostu wartości, będzie uzależniona od spełnienia rygorystycznych kryteriów oceny inwestycyjnej.

Inwestycje kapitałowe

W 2005 roku, w ramach realizacji strategii rozwoju działalności na nowych rynkach o znacznym potencjale wzrostu, kontynuowaliśmy poszukiwania nowych atrakcyjnych celów inwestycyjnych w obszarze aktywów rafineryjnych.



Koncern aktywnie zaangażował się w proces prywatyzacji tureckiej spółki rafinerijnej TÜPRAŞ (Türkiye Petrol Rafinerileri AS). Po przeprowadzeniu wnikliwej analizy sytuacji spółki i warunków transakcji w finalnej, aukcyjnej fazie przetargu Koncern odstąpił od podwyższenia swojej wiążącej oferty cenowej, uznając wyższy przedział cenowy za nieatrakcyjny z punktu widzenia oczekiwanego zwrotu z inwestycji i budowy wartości dla akcjonariuszy.

We wrześniu 2005 roku PKN ORLEN został zaproszony przez Yukos International UK B.V. do udziału w przetargu na zakup pakietu 53,7% akcji litewskiej rafinerii AB Mažeikių Nafta.

Po wielu miesiącach starań, intensywnych negocjacji i rozmów prowadzonych równolegle z dwoma posiadaczami największych pakietów akcji – rządem litewskim i Yukos, 26 maja 2006 roku PKN ORLEN i Yukos International UK B.V. przypieczętowały finał przetargu, zawierając umowę sprzedaży 53,7% udziałów w kapitale zakładowym spółki AB Mažeikių Nafta na rzecz polskiego Koncernu. Jednocześnie Zarząd PKN ORLEN podpisał i przekazał rządowi litewskiemu komplet dokumentów zawierający umowę kupna należącego do niego pakietu 30,66% akcji.

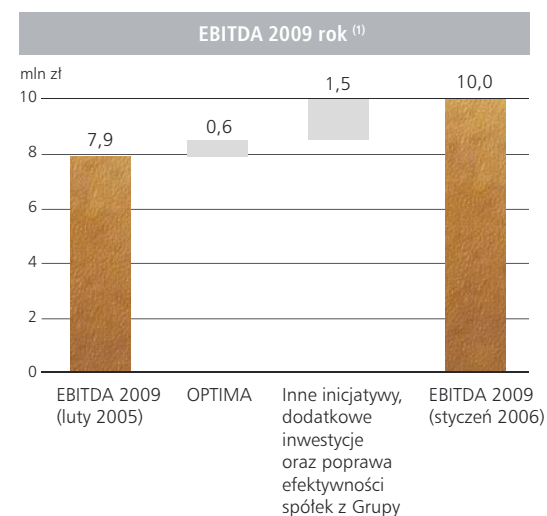
Wartość umowy ORLEN–Yukos sięgnęła 1,492 mln USD, natomiast umowa transakcji z władzami Litwy opiewa na sumę 852 mln zł.

PKN ORLEN do sfinansowania transakcji wykorzysta własne środki oraz istniejące i nowo pozyskane linie kredytowe. Głównymi nowymi źródłami funduszy będą: kredyt, refinansowany następnie środkami z emisji obligacji na rynkach polskim i europejskim oraz nowy kredyt bankowy.

Mažeikių Nafta jest jedyną rafinerią w Krajach Bałtyckich prowadzącą szeroko zakrojoną działalność eksportową do Europy Zachodniej i USA. Jej zdolności przerobu wynoszą 10 mln ton ropy rocznie. Firma jest również właścicielem i operatorem systemu rurociągów do przesyłu ropy naftowej oraz produktów rafineryjnych na Litwie, a także eksportowo-importowego terminalu przeładunkowego nad Morzem Bałtyckim (Terminal Morski Butinge). Posiada także niewielką, liczącą 27 stacji, sieć sprzedaży detalicznej, która stanowi podstawę do rozbudowy segmentu detalicznego.

Włączenie Mažeikių Nafta do Grupy Kapitałowej PKN ORLEN niesie ze sobą ogromne możliwości – m.in. możliwa będzie synergia w takich obszarach jak wspólne zakupy ropy, optymalizacja marż i kosztów, a także działalność handlowa. Planowany jest również rozwój sprzedaży detalicznej i produkcji petrochemicznej.

Zakładany przez ORLEN program inwestycyjny w Mažeikių Nafta wymaga nakładów na poziomie od 720 do 950 mln USD w okresie najbliższych 5 lat. Program obejmuje fundusze w wysokości około 228 mln USD



1) Przy założeniu warunków porównywalnych średniorocznych z 2004 roku: cena ropy Brent 38,3 USD/b, dyferencjał Brent-Ural 4,1 USD/b, marża rafinerijna 5,6 USD/b, PLN/EUR 4,52; PLN/USD 3,65.

przeznaczone na inwestycje związane z podniesieniem jakości paliw i dostosowaniami do przepisów ochrony środowiska naturalnego. Około 212 mln USD zostanie przeznaczone na projekt modernizacji instalacji przetwarzających ciężkie frakcje ropy naftowej, 55 mln USD zainwestowane zostanie w rurociąg produktowy do Kłajpedy, zaś zwiększenie mocy przerobowych już istniejących instalacji do 11 mln ton rocznie pochłonie ok. 45 mln USD. Jeśli inwestycja znajdzie ekonomiczne uzasadnienie, PKN ORLEN rozważy także budowę bloku produkcji polipropylenu za około 230 mln USD. Program ten zapewni Mažeikių Nafta poprawę jakości paliw, ich zgodność z wymogami ekologicznymi, poprawę efektywności działania zakładu oraz znaczną poprawę wyników ekonomicznych.

Połączenie zasobów i potencjału partnerów – Grupy Kapitałowej PKN ORLEN oraz AB Mažeikių Nafta pozwoli zbudować największy Koncern paliwowy w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, pod względem kluczowych parametrów określających firmę w branży, takich jak: wielkość przerobu ropy naftowej, liczba stacji paliw i wielkość przychodów.

W 2006 roku planowane jest monitorowanie innych opcji związanych z możliwościami inwestycyjnymi w obszarze przetwórstwa ropy naftowej. Przewidywane są również pierwsze inicjatywy związane z budową kompetencji i obecności Koncernu na rynkach zagranicznych w obszarze poszukiwań i wydobycia ropy. Plany na 2006 rok obejmują również inwestycje na rynku krajowym. Do realizacji przewidziano m.in. projekt powołania wspólnie z firmą chemiczną DWORY SA spółki do produkcji etylobenzenu.

Zdecydowaną przewagą konkurencyjną PKN ORLEN jest perspektywiczny rozwój działalności petrochemicznej, nakreślony w zaktualizowanej strategii. Pozytywne trendy makroekonomiczne oraz prognozy konsumpcji w tym segmencie, w połączeniu z integracją naszej działalności petrochemicznej z rafinerijną, stanowią istotny element naszej przewagi konkurencyjnej.

Poszukiwanie i wydobycie ropy naftowej (Upstream)

Rozwinięciem zaktualizowanej strategii Spółki jest plan rozbudowy działalności wydobywczej mającej w perspektywie zapewnić własną bazę surowcową, uzyskanie wzrostu wartości Firmy i wzmocnienie jej pozycji konkurencyjnej. Podstawowymi przesłankami do wejścia w obszar wydobycia ropy są możliwości uzyskania znacznych dochodów z inwestycji oraz zapewnienie ekonomicznie opłacalnych dostaw z różnych kierunków geograficznych w długim okresie.



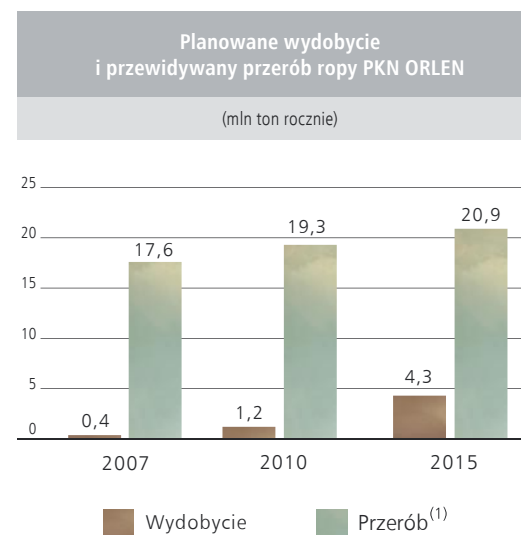
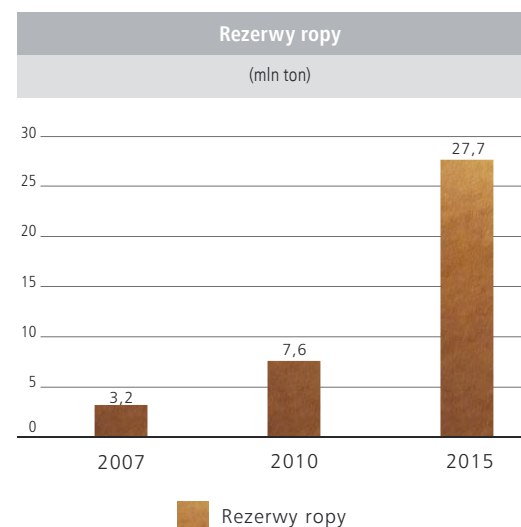
Poprzez dywersyfikację dostaw PKN ORLEN wpisuje się tak w politykę bezpieczeństwa energetycznego kraju. Program budowy segmentu działalności wydobywczej zakłada stopniowe tworzenie struktur organizacyjnych w tym obszarze. Pierwsza faza programu zakłada budowę kompetencji na bazie pojedynczych transakcji nabywania aktywów, szczególnie w krajach takich jak Kazachstan, Rosja czy Irak. W tym okresie typowanie celów do akwizycji będzie skupiało się na aktywach o niższym ryzyku, przy

czym preferowane będą projekty realizowane w ramach przedsięwzięć typu joint venture. Na tym etapie PKN ORLEN zamierza nabywać udziały mniejszościowe bez podejmowania roli operatora i wykorzystywać kompetencje partnerów. Druga faza programu zakłada stopniowe przejście roli operatora i zaangażowanie w poszukiwania nowych złóż, z uwzględnieniem rozwoju umiejętności technicznych i budowy struktur organizacyjnych z lokalnymi zasobami kadrowymi.

Cele programu rozwoju działalności wydobywczej w PKN ORLEN

Założenia wielkości wydobycia ropy naftowej przewidują stopniowe zwiększanie ilości surowca z 0,4 mln ton w 2007 roku do 4,3 mln ton w 2015 roku. Wymagane na realizację programu nakłady inwestycyjne szacowane są na 130 mln USD rocznie w latach 2007–2009, a przez kolejne 5 lat – 438 mln USD rocznie.

W przypadku pojawienia się takiej możliwości zakładamy przyspieszenie realizacji celów ww. strategii.



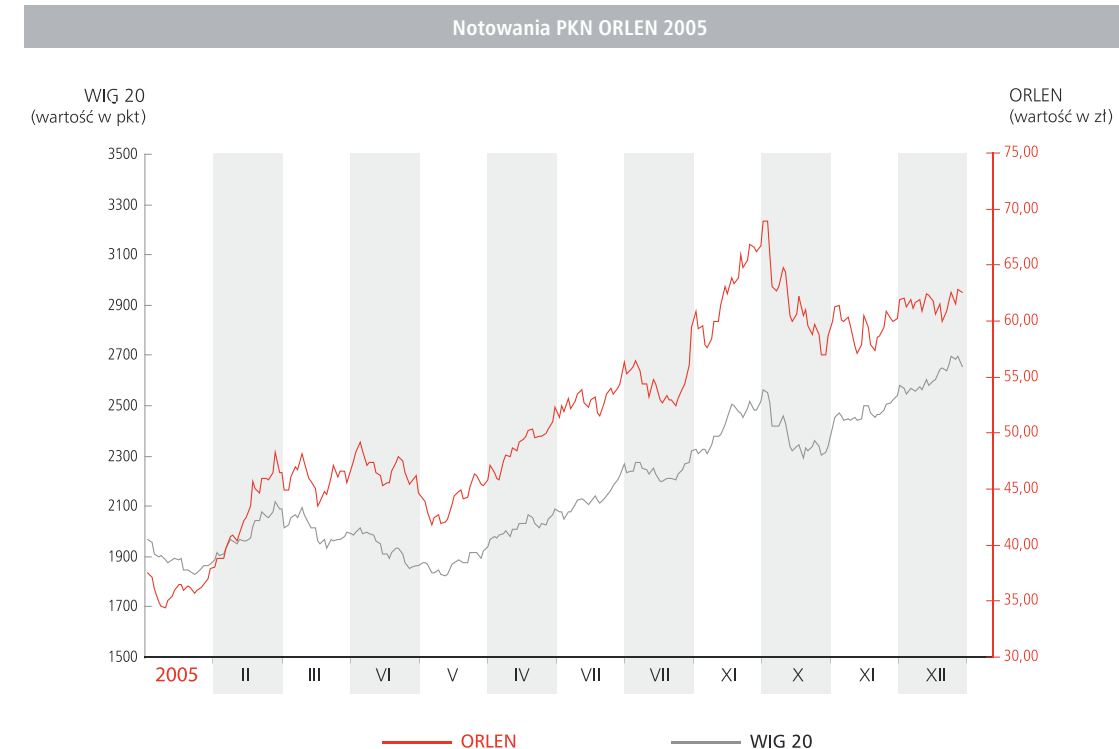
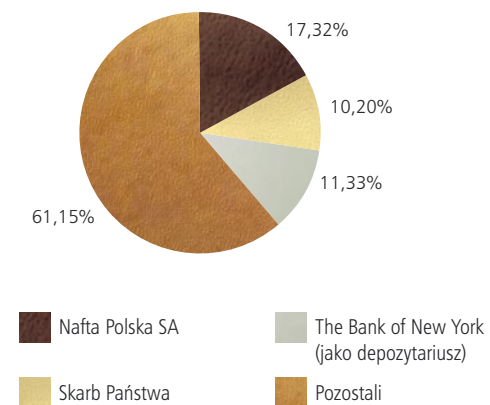
1) Przerób ropy – ilość ropy przerabianej przez PKN ORLEN (wraz z Unipetrollem a.s.) przy założeniu wdrożenia znanych obecnie inicjatyw zwiększających przerób.

PKN ORLEN NA RYNKU KAPITAŁOWYM

Akcje PKN ORLEN notowane są na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie SA oraz w formie Globalnych Kwitów Depozytowych (GDR) na London Stock Exchange. Obrót kwitami depozytowymi ma miejsce również w USA na pozagiełdowym rynku OTC. Pierwsze notowanie akcji PKN ORLEN odbyło się w listopadzie 1999 roku. Kapitał akcyjny Spółki dzieli się na 427 709 061 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,25 zł.

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

Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2005 roku*



* Udział w procentowym kapitale zakładowym PKN ORLEN ww. akcjonariuszy jest zgodny z udziałem procentowym w liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu PKN ORLEN.

*Wspólna
droga*

MARKA ORLEN

MARKA ORLEN

Marka ORLEN w ciągu 6 lat swojego istnienia uzyskała status jednej z najcenniejszych polskich marek.

Obecnie, w ramach spójnej tożsamości firm wchodzących w skład Koncernu, 29 spółek zależnych używa w nazwie oznaczenia ORLEN. Natomiast 9 spółek stowarzyszonych używa zapisu „Grupa ORLEN” jako uzupełnienia dotychczasowych własnych oznaczeń. Poprzez takie rozwiązanie marka ORLEN stała się elementem wizerunku poszczególnych spółek i ich produktów. Wizytówką firmy jest sieć stacji paliw marki ORLEN. Obok budowy nowych obiektów, w ciągu ostatnich lat przeprowadzono również rebranding wybranych stacji paliw CPN i Petrochemii Płock. Obiekty zyskały nowe oznakowanie i standardy zgodne z wymogami przypisanymi marce ORLEN. Obecnie PKN ORLEN posiada blisko 2700 stacji paliw w Polsce, Niemczech i Czechach.

Logo ORLEN oznakowywane są również oleje silnikowe i płyny eksploatacyjne, smary samochodowe, kosmetyki samochodowe oraz szeroka gama produktów chemii motoryzacyjnej.



Stałe pomnażanie wartości tej marki jest istotnym elementem budowy wartości całego Koncernu i tą perspektywa jest nieodłącznym elementem wszystkich działań, które planujemy i realizujemy.

Czynimy to z tym większą dbałością, że jednym z głównych problemów, z jakim musieliśmy się zmierzyć na przełomie lat 2004/2005, był kryzys wizerunku Koncernu wywołany przede wszystkim efektami działania sejmowej komisji śledczej, potocznie nazywanej komisją ds. ORLENU. Pomimo, iż pojawiające się w mediach zarzuty nie dotyczyły samego Koncernu, a jedynie osób działających w jego otoczeniu, negatywny wpływ tych informacji na wizerunek Firmy był znaczący.



W czasie prac komisji śledczej Koncern podejmował wielokrotnie działania mające na celu niwelowanie negatywnego wpływu jej prac na wizerunek swój i swojej marki, między innymi kierując apel z prośbą o zaprzestanie używania obiegowej i wprowadzającej w błąd nazwy „komisja ds. ORLENU”. Do środków masowego przekazu i opinii publicznej wystosowaliśmy list otwarty z prośbą o nienadużywanie nazwy Koncernu w kontekście politycznych działań komisji. Jako przeciwwagę do komunikatów związanych z komisją śledczą otwarcie prezentowaliśmy informacje o wynikach audytów i kontroli oraz „samooczyszczaniu się” Spółki. Podjęliśmy też bezpośrednio współpracę z mediami, oferując pomoc merytoryczną przy wyjaśnianiu wszelkich nieprawidłowości czy wątpliwości. Spółka szybko i zdecydowanie reagowała na niekorzystne doniesienia medialne nie znajdujące podstaw, a wynikające z prac komisji, poprzez sprostowania, oświadczenia czy polemiki.

Przeprowadzone w 2005 roku badania wizerunkowe pokazały, że założona strategia budowy własnej wartości i uczciwa komunikacja efektów tej strategii pozwoliły osiągnąć pożądany rezultat.



Wymiernym efektem tej strategii był wzrost wartości marki ORLEN. W rankingu „Rzeczpospolitej”, przygotowanym wspólnie z Ernst & Young i AC Nielsen w 2005 roku, marka ORLEN wyceniona została na kwotę 1 961,5 mln zł, a tym samym pod względem wartości uplasowała się na 2 miejscu zestawienia. W stosunku do wyników tego samego rankingu z 2004 roku, szacunkowa wartość marki zwiększyła się o 374,5 mln zł.

Pozycję marki ORLEN ugruntowało także przyznanie w 2005 roku marketingowego Oscara. Niezależna Rada Marek, składająca się z czołowych postaci świata polskiego marketingu, wyróżniła PKN ORLEN tytułem Superbrands Polska w kategorii „motoryzacja”.

Marka ORLEN jest także doskonale rozpoznawalna i lubiana przez polskich klientów. W kwietniu 2005 roku, w największym europejskim sondażu konsumenckim wydawnictwa Reader's Digest, otrzymaliśmy tytuł Trusted Brand. Jest to tym większy sukces, iż ORLEN odebrał złotą statuetkę w kategorii „stacja benzynowa” już po raz czwarty. Tytuł ten jest potwierdzeniem zaufania, jakim klienci obdarzają markę ORLEN, ale jednocześnie zobowiązaniem utrzymania najwyższej jakości towarów i usług oferowanych przez nasze stacje paliw.

Marka ORLEN stanowi dla nas ogromny kapitał i przedmiot wielkiej dumy. Dbamy o jej wizerunek i wiarygodność. Mimo, iż funkcjonuje na rynku bardzo krótko, jest dziś polskim synonimem światowej klasy produktów i modelowego ekspansywnego przedsiębiorstwa.

*Przegląd
pojazdu*



ZMIENIAMY FIRMĘ

ZMIENIAMY FIRMĘ

Transparentność i etyka

W obecnych czasach postępowanie z poszanowaniem prawa gospodarczego i przepisów regulujących funkcjonowanie rynku kapitałowego nie zapewnia zachowania właściwych relacji pomiędzy akcjonariuszami a władzami Spółki. Akcjonariusze oczekują jak największej przejrzystości w działalności Spółki oraz stosowania zasad powszechnie określanych mianem „fair play”. Choć zasady Corporate Governance zmuszają władze spółek publicznych do większego wysiłku organizacyjnego w zarządzaniu przedsiębiorstwem, to korzyści płynące z ich rzetelnego przestrzegania są dla obu stron znaczące. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego i wysoki standard relacji inwestorskich obniżają ryzyko inwestycyjne, budując zaufanie akcjonariuszy.

Wyznając powyższe zasady, na początku 2005 roku Zarząd Spółki przyjął do stosowania wszystkie zasady ładu korporacyjnego zaproponowane przez Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA, ujęte w dokumencie pt. „Dobre praktyki w spółkach publicznych” (z wyjątkiem zasady nr 20, dotyczącej niezależnych członków Rady Nadzorczej). W ślad za decyzją Zarządu podjęliśmy zdecydowane działania związane z dostosowaniem procedur obowiązujących w Spółce tak, aby zapewnić jak najlepsze wywiązywanie się z przyjętego zobowiązania przestrzegania wszystkich zasad ładu korporacyjnego w PKN ORLEN. Wprowadziliśmy zmiany w Statucie PKN ORLEN, Regulaminie Walnego Zgromadzenia, Rady Nadzorczej i Zarządu. Jednocześnie

kontynuowaliśmy prace nad dostosowaniem regulaminów Rady Nadzorczej i Zarządu do przyjętych zasad. Tym samym Zarząd Spółki w pełni wywiązał się z nałożonych na siebie zobowiązań opublikowanych w oświadczeniu dotyczącym zasad ładu korporacyjnego.

Przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego przełożyło się na dynamiczny wzrost oceny PKN ORLEN w rankingach Corporate Governance. Na uwagę zasługuje awans z 70 pozycji na 6 w rankingu Polskiego Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową oraz awans do kategorii A – w rankingu Polskiego Forum Corporate Governance. W badaniu WarsawScan 2005, oceniającym jakość współpracy firm z akcjonariuszami, analitycy wytypowali ORLEN jako najlepszą spółkę w zakresie relacji inwestorskich. Wśród najbardziej cenionych prezesów spółek, na drugim miejscu znalazł się Prezes PKN ORLEN Igor Chalupec – za kreowanie strategii, rozwój firmy i komunikatywność.

W 2005 roku otrzymaliśmy, przyznawaną już od 12 lat przez gazetę „Parkiet”, nagrodę specjalną „Za najwyższą jakość relacji inwestorskich” w corocznym prestiżowym rankingu – „Byki i Niedźwiedzie”.



Wizerunek wśród inwestorów

Poszanowanie zasad ładu korporacyjnego, etyka, przejrzystość prowadzonych działań – to reguły zmierzające do odbudowy wizerunku firmy. W myśl tych zasad wprowadziliśmy nowe standardy prezentacji działalności operacyjnej Koncernu. Regularnie informujemy rynek kapitałowy o wypracowanych wynikach finansowych, stopniu realizacji projektów strategicznych, inwestycyjnych i akwizycyjnych. Przyjęte przez Spółkę metody przedstawiania planów rozwoju w oparciu o wskaźniki ROACE i EBITDA zdecydowanie ułatwiają ocenę firmy pod względem sprawności operacyjnej i w istotny sposób podwyższają zaufanie inwestorów. Należy podkreślić pozytywnie przyjęte przez rynek wprowadzenie prezentacji EBITDA w warunkach porównywalnych, co ekspozuje „czystą” zmianę efektywności Spółki bez wpływu niezależnych makroekonomicznych czynników zewnętrznych.



Kultura korporacyjna

Rok 2005 rozpoczął się w PKN ORLEN przyjęciem strategii „Budowy własnej wartości Spółki PKN ORLEN SA na lata 2005–2009”. Jednym z głównych założeń tej strategii była zmiana kultury korporacyjnej. W tym obszarze rozpoczęliśmy proces fundamentalnych zmian mających na celu przede wszystkim:

- wzmocnienie konkurencyjności i wiarygodności Firmy,
- zwiększenie wiarygodności Firmy jako pracodawcy wobec pracowników,
- zapewnienie wykonalności strategii dzięki spójności naszych działań oraz zwiększeniu stopnia zmotywowania współpracowników.

Pracując nad zmianą kultury korporacyjnej, Zarząd PKN ORLEN przyjął Kluczowe Wartości. Stanowią one drogowskaz postępowania dla wszystkich pracowników, są jednocześnie dobrowolnym zobowiązaniem, jakie pracownicy przyjmują na siebie, realizując powierzone im zadania.



Kluczowe Wartości PKN ORLEN:

Konsekwencja w dążeniu do celu:

- sumiennie realizuję swoje zadania
- z determinacją dążę do osiągnięcia celu
- angażuję się w swoją pracę
- pytam, gdy mam wątpliwości

Współpraca:

- współdziałam z innymi dla dobra firmy
- w sposób jasny komunikuję się z innymi
- współpracując z innymi, buduję zaufanie
- sukces zespołu jest najważniejszy

Uczciwość:

- postępuję uczciwie wobec siebie i innych
- otwarcie wyrażam swoje zdanie
- postępuję zgodnie z zasadami „Kodeksu Etycznego”
- szanuję mienie firmy

Profesjonalizm:

- chcę być ekspertem w swojej dziedzinie
- dążę do najwyższej jakości
- odnoszę się z szacunkiem do klientów i pracowników, niezależnie od zajmowanego przez nich stanowiska
- rozwijam swoje kompetencje

Odpowiedzialność:

- dotrzymuję danego słowa
- biorę odpowiedzialność za swoje działania oraz za zespół, którym zarządzam
- nie daję obietnic bez pokrycia
- zawsze kończę rozpoczęte zadania

Przedsiębiorczość:

- identyfikuję się ze swoją pracą i firmą
- chętnie podejmuję się nowych zadań
- świadomie podejmuję ryzyko
- dbam o koszty
- do zmiany podchodzę elastycznie i kreatywnie

Kodeks Etyczny

Jednym z elementów zmiany kultury korporacyjnej jest przyjęty w grudniu 2005 roku „Kodeks Etyczny PKN ORLEN SA”. Dokument zawiera zbiór najważniejszych zasad i wartości, którymi powinni kierować się wszyscy pracownicy Spółki. „Kodeks” odnosi się również do sposobów utrzymywania relacji Spółki z otoczeniem, współpracy z partnerami korporacji oraz relacji wewnątrz Spółki.



Celem „Kodeksu Etycznego” jest kształtowanie właściwej kultury życia, szczególnie kultury pracy wewnątrz Firmy oraz pomiędzy Firmą a jej otoczeniem biznesowym i społecznym.

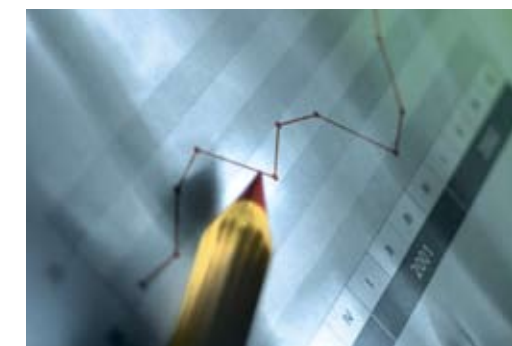
Na straży przestrzegania zapisów „Kodeksu Etycznego” stoi wybrany w pierwszym kwartale 2006 roku Rzecznik ds. Etyki PKN ORLEN, który jest osobą powszechnego zaufania wybieraną przez wszystkich pracowników PKN ORLEN. W wyborach Rzecznika wzięło udział 48% załogi naszej Firmy. Do głównych zadań Rzecznika należy edukowanie i promowanie postaw etycznych oraz budowanie kultury korporacyjnej, opartej na najwyższych standardach etycznych.

Pragniemy być wzorem do naśladowania nie tylko w aspekcie ekonomicznym, ale także pod względem odpowiedzialności społecznej i przejrzystych zasad działania. Konsekwentnie budujemy wizerunek Firmy o jednolitej kulturze korporacyjnej, działającej zgodnie z zasadami przejrzystości i etyki.

**RESTRUKTURYZACJA**

Priorytetowym założeniem przyjętej strategii „Budowy własnej wartości Spółki na lata 2005–2009” jest poprawa efektywności organizacji. Ten strategiczny cel jest sumą cząstkowych zadań nakreślonych dla poszczególnych obszarów funkcjonowania Spółki. Ze względu na konieczność odwrócenia spadkowej tendencji udziału PKN ORLEN w rynku sprzedaży detalicznej szczególnego znaczenia nabierają działania w tej sferze. Droga do osiągnięcia wyznaczonych celów był przygotowany kompleksowy program restrukturyzacji.

Szczególną uwagę program restrukturyzacji kładł na społeczne aspekty tego procesu. Za podstawowe przyjęto założenie, że wdrożenie nowej struktury regionalnej odbędzie się przy możliwie pełnym włączeniu pracowników zatrudnionych w obecnych strukturach regionalnych.



Proces restrukturyzacji odbywał się zgodnie z przyjętymi zasadami zawartymi w porozumieniu restrukturyzacyjnym z 2002 roku oraz był wspierany przez Pakiety Osłonowe. Spółka zapewniła daleko idącą pomoc dla pracowników, którzy wyrazili chęć zmiany miejsca świadczenia pracy lub podjęli własną działalność gospodarczą.

Zmiany zostały przeprowadzone za zgodą, a wręcz z woli zainteresowanych pracowników. W tym celu przygotowaliśmy system specjalnych świadczeń zachęcających do podjęcia trudnych wyborów i decyzji. Program przebudowy struktur regionalnych od początku był przejrzysty społecznie, wszystkie kwestie, nawet te najtrudniejsze, rozwiązywaliśmy poprzez otwarty dialog z partnerem społecznym i poszukiwanie najodpowiedniejszych rozwiązań dla pracowników.



Restrukturyzacja struktur regionalnych

Jednym z pierwszych etapów realizacji restrukturyzacji była poprawa efektywności funkcjonowania struktur regionalnych głównie poprzez:

- decentralizację zarządzania sprzedażą,
- centralizację funkcji zaplecza operacyjnego Spółki, w tym restrukturyzację działalności pomocniczej.

Efektom realizacji projektu było wdrożenie nowej struktury organizacyjnej w obszarze Detalu, co pozwoliło na:

- zmniejszenie liczby ośrodków operacyjnego zarządzania z 11 Regionalnych Biur Handlu Detalicznego do 3 Regionów Handlu Detalicznego,
- decentralizację procesów zarządzania sprzedażą,
- przejęcie przez centralę Spółki zadań i funkcji wspierających zarządzanie operacyjne,
- centralizację procesów zamawiania towarów i zakupów towarów pozapaliwowych,
- zwiększenie zakresu odpowiedzialności Menedżerów Mikrorynku,
- ujednolicenie zasad zarządzania stacjami,
- zmniejszenie liczby Regionalnych Biur Finansowych z 14 do 3 Regionów Finansowo-Księgowych,
- zbudowanie scentralizowanego Działu Inwentaryzacji oraz Działu Rozliczeń Stacji Paliw, dzięki czemu zapewniono optymalizację procesów i konsolidację funkcji,
- zwiększenie efektywności operacyjnej organizacji.

Przeprowadzone procesy restrukturyzacyjne wspierane były przez programy osłonowe dedykowane pracownikom restrukturyzowanych obszarów, do których należą:

- Program Dobrowolnych Odejść – uprawnienie przysługujące pracownikom objętym programem restrukturyzacji do złożenia oświadczenia woli o rozwiązaniu stosunku pracy za porozumieniem stron w zamian za jednorazowe świadczenie pieniężne.
- Pakiet Szkoleniowy – uprawnienie do udziału w dedykowanych szkoleniach obligatoryjnych (gwarantowanych przez Spółkę) oraz szkoleniach fakultatywnych wskazywanych przez pracownika, w ramach przysługującego limitu pieniężnego.
- Pakiet Relokacyjny – przeznaczony dla pracowników, którzy w ramach PKN ORLEN zmieniają miejsce świadczenia pracy. Pakiet obejmował: bonus na zagospodarowanie, zwrot kosztów przeprowadzki, zwrot kosztów pośrednictwa agencji nieruchomości oraz zwrot kosztów najmu mieszkania przez okres 12 miesięcy.
- Pakiet Aktywizacji Zawodowej – możliwość podjęcia przez pracowników działalności gospodarczej na bazie majątku odrębnego PKN ORLEN.

Realizacja programu restrukturyzacji w aspektach społeczno-prawnych zyskała uznanie poza Koncernem, czego dowodem stała się jego wysoka ocena w konkursie Dobrych Praktyk organizowanym przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu.

Restrukturyzacja obszaru administracyjnego

Celem zrealizowanego w 2005 roku procesu restrukturyzacji obszaru administracyjnego było dostosowanie jego struktury do zmian organizacyjnych w ośrodkach regionalnych oraz wykorzystanie efektów synergii dla Grupy ORLEN poprzez świadczenie usług przez wyspecjalizowany podmiot – Centrum Usług Administracyjnych.

ORLEN Administracja Sp. z o.o. powołana została 15 grudnia 2005 roku, a rozpoczęła działalność 23 grudnia 2005 roku.

Restrukturyzacja Grupy ORLEN

W 2005 roku kontynuowaliśmy proces restrukturyzacji Grupy ORLEN, którego celem jest ograniczenie zaangażowania kapitałowego Koncernu, szczególnie w obszarach niezwiązanych bezpośrednio z działalnością rafineryjno-petrochemiczną i sprzedażą produktów naftowych.



Restrukturyzacja Grupy ORLEN realizowana jest między innymi poprzez:

- dezinwestycje spółek niezwiązanych z działalnością podstawową Koncernu,
- dezinwestycje części aktywów spółek nie stanowiących działalności podstawowej Koncernu,
- konsolidację wewnątrz Grupy ORLEN, zmierzającą do optymalizacji wykorzystania aktywów i obniżenia kosztów działalności.

Przychody z dezinwestycji pozwolą na finansowanie i podniesienie efektywności działalności podstawowej.

W ramach realizowanej restrukturyzacji w 2005 roku dokonaliśmy sprzedaży:

- 2 spółek serwisowych – Serwis Mazowsze Sp. z o.o., Serwis Nowa Wieś Wielka Sp. z o.o.,
- 3 spółek wypoczynkowych – Zawitaj Świnoujście Sp. z o.o., ZW Mazowsze Sp. z o.o. oraz DW Mazowsze Sp. z o.o.

Dwie spółki, Centrum Edukacji oraz Centrum Komer-
cjalizacji Technologii, zostały wniesione aportem do
Płockiego Parku Przemysłowo-Technologicznego SA.
W wyniku przeprowadzonego procesu zmniejszono
Grupę ORLEN o 7 spółek.



OPTIMALIZACJA KOSZTÓW

Kompleksowy Program Redukcji Kosztów Operacyjnych

Proces optymalizacji kosztów jest kluczowym elemen-
tem strategii PKN ORLEN. W 2005 roku zakończyliśmy
realizowany od 2003 roku Kompleksowy Program Re-
dukacji Kosztów Operacyjnych (KPRKO). Celem Progra-
mu było obniżenie rocznych kosztów o 800 mln zł
w perspektywie lat 2003–2005 w stosunku do pozio-
mu kosztów z 2002 roku.

W ramach KPRKO zrealizowaliśmy z nadwyżką za-
łożone cele poprawy efektywności. Na koniec
2005 roku uzyskaliśmy 882 mln zł trwałej popra-
wy efektywności w stosunku do poziomu kosztów
z 2002 roku. Najwyższy potencjał osiągnęliśmy
w obszarach:

- Produkcji 377 mln zł,
- Logistyki 199 mln zł,
- Detalu 146 mln zł,
- Pozostałe obszary 160 mln zł (łącznie).

Zdecydowana większość, aż 95% poprawy efektyw-
ności, dotyczyła kosztów rzeczowych, natomiast
pozostałe 5% uzyskaliśmy z tytułu redukcji kosztów
osobowych. Na nakłady inwestycyjne w okresie trwa-
nia programu wydatkowaliśmy ponad 38 mln zł. Środki
te pozwoliły na wdrożenie w Koncernie wielu rozwią-
zań, dających niewspółmiernie wysokie efekty w sto-
sunku do poniesionych nakładów. Inicjatywy, których
rezultat uzależniony był od realizacji zadań inwestycyj-
nych, przyniosły prawie 150 mln zł oszczędności.

Program OPTIMA

Celem programu OPTIMA jest znaczące podniesie-
nie efektywności operacyjnej Grupy ORLEN poprzez
optymalizację procesów o kluczowym znaczeniu dla
efektywności kosztowej i nakładów inwestycyjnych.

Program OPTIMA zakłada osiągnięcie:

- minimum 600 mln zł poprawy efektywności kosztowej ponad efekty KPRKO oraz
- minimum 600 mln zł oszczędności w nakładach inwestycyjnych.

Efekty tych działań spodziewane są w latach 2006–2009.

W przypadku optymalizacji kosztów operacyjnych
PKN ORLEN najbardziej znaczące źródła efektów
zlokalizowane są w kluczowych obszarach Koncernu:

- w Produkcji – poprawa efektywności procesów produkcyjnych (zwiększenia wydajności energetycznej procesów produkcyjnych, wzrostu wykorzystania mocy kluczowych jednostek produkcyjnych),
- w Logistyce – optymalizacja planowania i monitorowania harmonogramu dostaw oraz optymalizacja zapasów handlowych i sieci baz magazynowych,
- w Detalu – ograniczenie jednostkowych kosztów sprzedaży dzięki wdrożeniu nowej strategii sprzedaży detalicznej.



Poprawa efektywności w Spółkach Grupy ORLEN
uzyskana będzie dzięki zwiększeniu efektywności
w obszarach wsparcia poprzez:

- wdrożenie programów redukcji kosztów operacyjnych we wszystkich funkcjach biznesowych kluczowych Spółek Grupy ORLEN,
- optymalizację i centralizację procesu zakupów w skali całej Grupy ORLEN (projekt BONUS). Wzrost efektywności zostanie tutaj osiągnięty poprzez wdrożenie nowego kompleksowego systemu zakupów, usprawnienie współpracy z partnerami handlowymi oraz przez wykorzystanie efektu skali wszystkich Spółek Grupy.

Optymalizacja nakładów inwestycyjnych w PKN
ORLEN odnosi się między innymi do przygotowane-
go w ramach Programu Rozwoju Koncernu pakie-
tu wysokoefektywnych zamierzeń inwestycyjnych,
w szczególności takich jak Kompleks Paraksylenu
i PTA, Hydroodsiarczanie Oleju Napędowego,
Butadien, Etylobenzen, Wytwórnia Olefin III, za-
pewniających wzrost wartości Firmy.

Znaczące korzyści spodziewane są w związku z:

- optymalizacją procesu planowania i realizacji inwestycji oraz oceny rentowności, weryfikacji założeń i prognoz dla dużych projektów inwestycyjnych,
- wprowadzanymi usprawnieniami w procesach zakupów dóbr i usług inwestycyjnych,
- zaostreniem kryteriów dla zatwierdzania projektów inwestycyjnych.

ZARZĄDZANIE SEGMENTOWE

Zarządzanie segmentowe jest klasyczną formą organizacji firmy złożonej z wielu podmiotów. Nasza Grupa Kapitałowa, po przejęciu Unipetrolu a.s., liczyła 31 grudnia 2005 roku 76 spółek. Wdrażając zarządzanie segmentowe znaleźliśmy sposób na prawidłową koordynację zarówno obszarów biznesowych, jak i funkcji wsparcia (np. planowania i kontrolingu finansowego, marketingu, funkcji kadrowych i zakupowych) w bardzo rozbudowanej strukturze. Z tym procesem wiąże się nie tylko zmiana sposobu myślenia o firmie, ale również przeformułowanie wielu procedur oraz sposobu organizacji na poziomie PKN ORLEN, jak również spółek zależnych.

Nasze otoczenie—klienci, inwestorzy, analitycy—oczekuje, że Grupa ORLEN będzie się prezentować na zewnątrz jako jedna firma zarządzana w sposób spójny, w oparciu o jednolite standardy i procedury. Zarządzanie segmentowe jest również sposobem na kreowanie wspólnej silnej marki ORLEN, rozumianej nie tylko jako spółka-matka i luźna federacja spółek zależnych realizujących własne zadania, ale jako silna, jednolita Grupa Kapitałowa, mająca jedną strategię i jedną wizję. Grupa Kapitałowa to siła, z której potencjału mogą czerpać wszystkie spółki, a każda ze spółek stanowi część jednego organizmu.

Zarządzanie segmentowe obejmuje m.in.:

- egzekwowanie spójnej strategii oraz koordynację inwestycji w Koncernie,
- skoordynowane planowanie i kontroling,
- zintegrowane zarządzanie operacyjne, w tym zachowanie spójnych standardów w skali Koncernu oraz realizację synergii poprzez ustalanie spójnych celów i parametrów efektywności (KPI),

- koordynację funkcji wsparcia (np. zakupów, logistyki, zarządzania finansami, polityki PR, polityki marketingowej, systemów zarządzania kadrami, organizacji, prewencji i ochrony środowiska i in.).

W związku z wdrożeniem zarządzania segmentowego oczekiwana jest identyfikacja i realizacja synergii w następujących obszarach:

- optymalizacja wydatków inwestycyjnych,
- synergie produkcyjne i sprzedażowe w wyniku optymalizacji planowania operacyjnego (optymalizacja marż w warunkach produkcji wielozakładowej),
- koordynacja polityki zakupowej w skali Grupy ORLEN,
- centralizacja i oszczędności kosztowe w obszarze funkcji wsparcia,
- oszczędności kosztowe w spółkach Grupy ORLEN.

Segmenty biznesowe

Zgodnie z przyjętym modelem zarządzania segmentowego wyodrębniliśmy 6 segmentów biznesowych, do których zostały przypisane Spółki z Grupy ORLEN, zgodnie z zakresem ich działalności operacyjnej. Dodatkowo dokonaliśmy również przypisania Spółek do obszarów pełniących funkcje wsparcia, natomiast pozostałe Spółki nieprzypisane są nadzorowane przez Członka Zarządu ds. Organizacji i Grupy Kapitałowej.

Segmenty biznesowe:

1. Rafineria (przyporządkowane do segmentu spółki: ORLEN Asphalt Sp. z o.o., ORLEN Eko Sp. z o.o.).
2. Oleje (przyporządkowane do segmentu spółki: Rafineria Trzebinia SA, Rafineria Nafty Jedlicze SA, ORLEN Oil Sp. z o.o.).

3. Hurt (przyporządkowane do segmentu spółki: ORLEN Gaz Sp. z o.o., pięć spółek paliwowych ROR, Petrolot Sp. z o.o., SHIP-SERVICE SA).
4. Detal (Polska – przyporządkowane do segmentu spółki: ORLEN Budonaft Sp. z o.o., ORLEN Centrum Serwisowe Sp. z o.o., Motell Sp. z o.o.); (Niemcy – przyporządkowana do segmentu spółka: ORLEN Deutschland AG).
5. Petrochemia (przyporządkowana do segmentu spółka: Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o.).
6. Chemia (przyporządkowana do segmentu spółka: ZA Anwil SA).

Do obszarów pełniących funkcje wsparcia również zostały przypisane spółki z Grupy ORLEN:

- Obszar Logistyki to spółki: Inowrocławskie Kopalnie Soli „Solino” SA, ORLEN Koltrans Sp. z o.o. oraz spółki transportu drogowego.
- Obszar Zakupów i Kosztów to spółki Petrotel Sp. z o.o., ZBA SA.
- Obszar Techniki i Energetyki to spółki: ORLEN Automatyka Sp. z o.o., ORLEN Wir Sp. z o.o.
- Obszar Inwestycji Majątkowych to spółka ORLEN Projekt SA.
- Obszar Organizacji to spółki: ORLEN Ochrona Sp. z o.o., ORLEN Laboratorium Sp. z o.o., Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny SA, WISŁA Płock Sportowa SA, ORLEN Administracja Sp. z o.o.
- Obszar Kadr to spółki: ORLEN Medica Sp. z o.o., SAMRELAKS Mąchocice Sp. z o.o.

W przypadku Spółek z Grupy Unipetrol są one przypisane do obszaru nadzorowanego przez Wiceprezesa Zarządu ds. Inwestycji Kapitałowych, który odpowiada za określenie i wdrożenie najbardziej odpowiedniej formy nadzoru nad tymi podmiotami do momentu ich włączenia do zarządzania segmentowego.

Zgodnie z założeniami programu, planujemy włączenie Spółek z Grupy Unipetrol do zarządzania segmentowego w styczniu 2007 roku.

Zarządzanie segmentowe to również:

- jedna firma: współdziałanie w ramach Koncernu: – zespół menedżerski mający wspólne cele i współodpowiedzialność za wyniki,
- wspólna strategia: budowanie i egzekwowanie w ramach segmentów wspólnej strategii całego Koncernu,
- odbiurokratyzowanie: przeniesienie części decyzji na szczeble poniżej Zarządu, uproszczenie procedur – jednoznaczna odpowiedzialność i koncentracja na kluczowych zadaniach,
- skoordynowane planowanie: skoordynowane planowanie i raportowanie finansowe i inwestycyjne w ramach Grupy i segmentów,
- całościowa polityka kadrowa: całościowa polityka kadrowa, wspólne standardy i systemy motywacyjne (MBO) – docelowo jedna kultura korporacyjna,
- optymalizacja w skali Koncernu: optymalizacja działalności operacyjnej w ramach Koncernu (inwestycje, zarządzanie marżą),
- wsparcie centralnych funkcji: funkcje wsparcia na poziomie centrali wspierają jednostki biznesowe; centralizacja wybranych usług; jednolite procedury i standardy.



*Uwaga
przejście*



RELACJE Z OTOCZENIEM



RELACJE Z OTOCZENIEM

Jesteśmy liderem i prekursorem w zakresie wdrażania zasad kultury korporacyjnej i społecznej odpowiedzialności biznesu. Na tych zasadach opiera się również polityka komunikacji Firmy z otoczeniem.

Mecenas kultury

Realizując misję mecenasa kultury, wnieśliśmy swój wkład w ochronę dóbr dziedzictwa narodowego. W lutym 2005 roku przekazaliśmy w darze dla Muzeum Fryderyka Chopina w Warszawie niezwykle cenny rękopis Etiudy cis-moll op. 10 nr 4 Fryderyka Chopina, zakupiony na aukcji w Domu Aukcyjnym Sotheby's w Londynie. Kontynuacją tego przedsięwzięcia było sponsorowanie wyjątkowego wydarzenia artystycznego – XV Międzynarodowego Konkursu Pianistycznego im. Fryderyka Chopina. Ponadto, w grudniu 2005 roku PKN ORLEN ufundował stypendium dla najlepszego polskiego pianisty – Rafała Blechacza, zwycięzcy XV Międzynarodowego Konkursu Pianistycznego im. Fryderyka Chopina. Od kilku lat jesteśmy patronem Muzeum Narodowego w Warszawie, posiadającego największe i najcenniejsze zbiory sztuki w Polsce i zarazem jedne z największych w Europie Środkowej. Współpracowaliśmy także z Instytutem Sztuki przy realizacji Studenckiego



Fot. Dominik Skurzak/The Warsaw Voice

Festiwalu Piosenki w Krakowie – największego w Polsce przeglądu piosenki środowiska akademickiego.

PKN ORLEN jako największa polska firma nie pozostaje obojętna wobec najważniejszych wydarzeń państwowych upamiętniających historię narodu polskiego. Do najważniejszych działań w tym zakresie należy: sponsoring obchodów 25-lecia Solidarności w Brukseli oraz wsparcie produkcji filmu dokumentalnego „Bitwa o Warszawę 44”, którego pierwsza telewizyjna emisja odbyła się na Discovery Channel w 61. rocznicę wybuchu Powstania Warszawskiego.

Mecenas sportu

Jako firma związana z branżą motoryzacyjną systematycznie wspieramy akcje służące poprawie bezpieczeństwa na polskich drogach. W 2005 roku ORLEN przyłączył się do kampanii społecznej zainicjowanej przez Fundację Krzysztofa Hołowczycy „Kierowca Bezpieczny”, której hasło brzmiało: „Wrzuć na luz – jedziesz na wakacje”.

W 2005 roku wyraźnie zaznaczyliśmy swoją obecność w kalendarzu imprez motoryzacyjnych w naszym kraju. Byliśmy głównym sponsorem najbardziej prestiżowych rajdów: rozgrywanego na mazurskich szutrach 62. Rajdu Polski oraz 43. Rajdu Barbórka w Warszawie. W obu imprezach doskonale spisał się jeżdżący



w barwach ORLENU Krzysztof Hołowczyc. Odbyła się także czwarta już edycja najbardziej znanego w Polsce rajdu off road'owego ORLEN TROPHY 4x4, będąca równocześnie eliminacją do Mistrzostw Europy.

Po raz kolejny nasz zespół rajdowy ORLEN Team uczestniczył w najtrudniejszym rajdzie, jakim jest Dakar 2006. Jacek Czachor zajął 14. miejsce w końcowej klasyfikacji, potwierdzając tym samym przynależność do światowej czołówki. Reprezentant ORLEN Team jest jednym z 93 motocyklistów, którzy ukończyli 28. edycję pustynnego klasyka. Marek Dąbrowski ze względu na kontuzję ręki zmuszony był po trzecim etapie do rezygnacji z dalszej jazdy. Pecha mieli też Krzysztof Hołowczyc i Jean-Marc Fortin; wycofali się z rajdu po awarii silnika samochodu.

Mecenatem obejmujemy również inne dziedziny sportu. Jako sponsor Polskiego Ruchu Olimpijskiego od lat aktywnie wspieramy polskich olimpijczyków reprezentujących nasz kraj na Igrzyskach Ateny 2004 i Turyn 2006.

Lider gospodarczy

W 2005 roku podejmowaliśmy działania mające na celu budowanie wizerunku Firmy jako lidera gospodarczego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.



Koncern aktywnie uczestniczył w konferencjach, dyskusjach i innych ważnych wydarzeniach dotyczących branży paliwowej oraz życia gospodarczego w Polsce i całym regionie.

W październiku 2005 roku PKN ORLEN wraz z organizacją World Refining Association zorganizował konferencję „Central & Eastern Refining & Petrochemicals 8th Annual Roundtable”. Uczestnicy tej konferencji wybrali płocką rafinerię Rafinerią Roku 2005 w Europie Centralnej i Wschodniej. Ponadto, PKN ORLEN brał udział w XV Forum Ekonomicznym w Krynicy oraz w konferencji „Bezpieczeństwo Energetyczne Polski 2006”.

W 2005 roku jednym z największych osiągnięć PKN ORLEN była pomyślna integracja z czeskim holdingiem Unipetrol a.s. PKN ORLEN został zwycięzcą w klasyfikacji generalnej w rankingu największych i najbardziej efektywnych firm z 13 krajów Europy Środkowo-Wschodniej – „Giganci Europy Centralnej”. Ponadto, zostaliśmy liderem w kategoriach: „firmy w Polsce” oraz „chemia, ropa, gaz”.

Przestrzegając zasad ładu korporacyjnego aktywnie uczestniczyliśmy w konferencjach o tej tematyce: „Nowe regulacje na rynku kapitałowym” oraz „Porządek korporacyjny w przedsiębiorstwach publicznych”.

Aktywnie zaangażowaliśmy się również w organizację IV Międzynarodowej Konferencji Naukowo-Technicznej pt. „Współczesne wyzwania i szanse rozwoju polskiego górnictwa, przetwórstwa ropy naftowej i gazownictwa”. Byliśmy także sponsorem Europejskiej Akademii Samorządowej przygotowującej polskich urzędników do korzystania z pomocy unijnej.

Dobry obywatel

PKN ORLEN nie zapomina o korzeniach i rozwoju lokalnej społeczności. W ramach tych działań organizujemy własne przedsięwzięcia i wspieramy projekty organizowane przez władze samorządowe. Najwięcej lokalnych imprez jest finansowanych z Funduszu Grantowego, którego PKN ORLEN jest donatorem.

Fundusz Grantowy dla Płocka, został utworzony 31 lipca 2003 roku przez PKN ORLEN, Miasto Płock i UNDP w celu skuteczniejszego wspierania inicjatyw obywatelskich oraz wzmacniania zaangażowania społecznego przy realizacji strategii zrównoważonego rozwoju Płocka. Zasoby Funduszu były przeznaczone na realizację projektów organizacji pozarządowych i innych instytucji non profit, które działają na rzecz zrównoważonego rozwoju, w tym m.in. na rzecz rozwoju przedsiębiorczości, ochrony środowiska, ochrony dziedzictwa kulturowego, walki z bezrobociem, przeciw wykluczeniu społecznemu oraz na rzecz poprawy poziomu edukacji.

W miejsce Funduszu Grantowego 15 grudnia 2005 roku została powołana Fundacja Fundusz Grantowy dla Płocka. Atutem powstałej Fundacji była możliwość pozyskiwania środków finansowych na realizację celów statutowych od osób prawnych i fizycznych oraz z dotacji Unii Europejskiej, przewidzianych dla organizacji pozarządowych.

Powołanie Fundacji Fundusz Grantowy dla Płocka jest szansą dla wielu lokalnych małych organizacji pozarządowych i grup nieformalnych w uzyskaniu wsparcia zarówno finansowego, jak i merytorycznego w realizacji swoich projektów.

Angażujemy się ponadto, w sponsoring klubu Sportowego Wisła Płock, a także sponsoring Międzynarodowego Turnieju w Tenisie na Wózkach ORLEN Polish Open, który na stałe wpisał się do kalendarza płockich imprez. W 2005 roku odbyła się już 11. edycja tych mistrzostw o międzynarodowej randze ITF2, nadanej przez International Tennis Federation. W sierpniu 2005 roku przy finansowym wsparciu Koncernu odbył się 54-godzinny maraton muzyczny non stop, czyli Międzynarodowy Festiwal Muzyki Elektronicznej i Wizualizacji Płock.

W związku z działaniami na rzecz ochrony środowiska, które wpisane są w strategię naszych działań, Koncern finansowo wsparł nie tylko Światowe Dni Ziemi zorganizowane na Polu Mokotowskim w Warszawie, ale także Powiatowe Dni Ziemi, na które składało się wiele imprez organizowanych w Płocku i w okolicznych gminach.



Fundacja ORLEN Dar Serca

Jesteśmy Firmą wrażliwą na potrzeby społeczne. Politykę dobroczynności realizujemy poprzez działania powołanej w 2001 roku Fundacji ORLEN Dar Serca.

Celem działalności Fundacji jest podejmowanie, prowadzenie i popieranie charytatywnych inicjatyw na rzecz ochrony zdrowia, rekreacji i rehabilitacji osób niepełnosprawnych, krzewienia tradycji narodowej oraz rozwoju oświaty i nauki.

W grudniu 2005 roku, w ramach pomocy małym pacjentom Dziecięcego Centrum Oparzeniowego Akademickiego Szpitala Dziecięcego w Krakowie, Fundacja zorganizowała akcję, której celem było zwrócenie uwagi na problemy dzieci, które uległy poparzeniu. W dniach 10–11 grudnia 2005 roku w Krakowie, utworzono „Strefę Gorących Serc” opasując szeroką szarżą Stare Miasto. Wewnątrz „Strefy” trwała kwesta na potrzeby leczenia i rehabilitacji poparzonych dzieci, którą prowadzili wolontariusze. Przedstawiciele PKN ORLEN oraz Fundacji przekazali dyrekcji szpitala czek na kwotę 200 tys. zł, będący deklaracją przeznaczenia takiej kwoty na pomoc dla Centrum Oparzeń i jego małych pacjentów.



Rodzinne domy dziecka, najkorzystniejsza forma rodzicielstwa zastępczego, są od początku istnienia Fundacji otoczone jej troską. Około 250 dzieci i ich opiekunów wypoczywa latem na Mazurach w ramach organizowanych i finansowanych przez Fundację turnusów. Kilkadziesiąt rodzin ma możliwość nie tylko wypocząć, ale lepiej poznać się wzajemnie, nawiązać nowe kontakty oraz podzielić się doświadczeniami.

Także w ciągu roku Fundacja nie zapomina o rodzinnych domach dziecka. Przychodzi im z pomocą w codziennych potrzebach, a przy okazji Dnia Dziecka lub św. Mikołaja pomaga zapomnieć o codziennych troskach, organizując uroczyste spotkania.

Z myślą o pomocy dzieciom i młodzieży – zwłaszcza z małych miejscowości – w wyrównaniu szans edukacyjnych Fundacja stworzyła program stypendialny. Stypendystami Fundacji w roku szkolnym 2005/2006 jest ponad 80 uczniów i ponad 40 studentów. Są to osoby bardzo zdolne z ubogich rodzin. Dzięki stypendiom Fundacji mają szansę na kontynuację nauki i rozwój swoich zainteresowań.



Komunikacja wewnętrzna

Rok 2005 był okresem przebudowy i usprawniania systemu komunikacji wewnętrznej w PKN ORLEN, mającego na celu poprawę przepływu informacji. Zsynchronizowanie w czasie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej pozwoliło uniknąć efektu czerpania przez pracowników informacji z mediów zewnętrznych.

Zmiana misji, współdziałanie i wzajemne uzupełnianie się korporacyjnych mediów wewnętrznych: dwutygodnika „ORLEN Ekspres”, rozgłośni radiowej ORLEN Studio oraz budowa nowej platformy intranetowej, pozwoliły zapewnić maksymalne dotarcie z informacją do różnych grup pracowników.

Uruchomione zostały nowe kanały informacji, dedykowane określonym grupom odbiorców, jak np. pakiety informacyjne dla pracowników objętych procesem restrukturyzacji. Rozpoczęły funkcjonowanie nowe interaktywne elektroniczne narzędzia komunikacji: forum dyskusyjne, intranetowe skrzynki pytań, newslettery.

Nowa jakość w komunikacji korporacyjnej to nie tylko kanały i narzędzia, ale przede wszystkim zaangażowanie menedżerów w procesy komunikacyjne prowadzonych przez nich projektów.

Otwarta komunikacja wdrażanych w Firmie projektów ułatwiła implementację zmian oraz umożliwiła wcześniejszą identyfikację potencjalnych zagrożeń. Sposób prowadzenia komunikacji jednego z projek-

tów – Restrukturyzacji Struktur Regionalnych – zyskał uznanie Forum Odpowiedzialnego Biznesu i w listopadzie 2005 roku projekt został zakwalifikowany do prezentacji na Targach Dobrych Praktyk.

Zainicjowane zostały działania integrujące pracowników z Firmą:

- akcje dobroczynne gromadziły pracowników wokół szlachetnych celów;
- działania integracyjne, takie jak Dzień Chemika, przyniosły efekt w postaci większej wzajemnej więzi pracowników oraz większego utożsamiania się pracowników z Firmą;
- sukcesami uwieczniony był udział pracowników w ważnych imprezach sportowych: w Europejskich Igrzyskach Firm w Atenach, Maratonie Berlińskim, mistrzostwach Polski Rynku Finansowego i Spółek Publicznych w Brydżu Sportowym, mistrzostwach Polski Branży Motoryzacyjnej w piłce halowej i Miejskiej Lidze Biznesu.

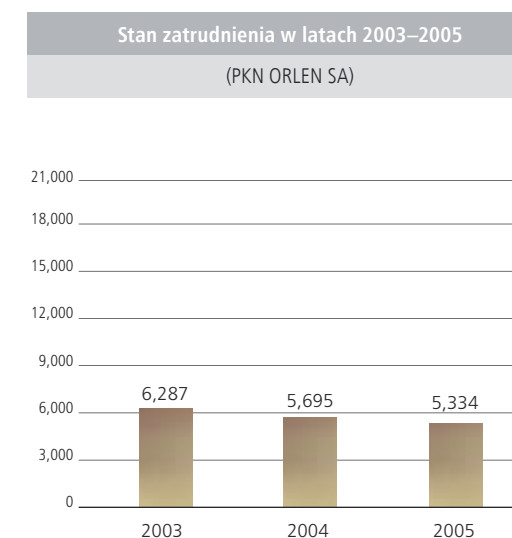


PRACOWNICY

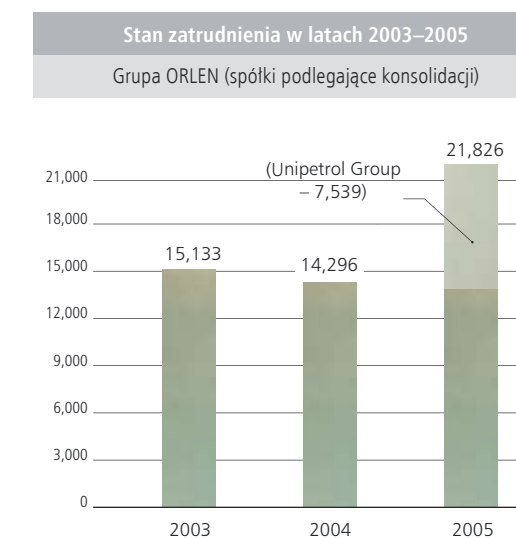
Strategia Zarządzania Kadrami

Ogłoszona strategia Koncernu na lata 2005–2009 znalazła swoje odzwierciedlenie w potrzebie zmiany strategii zarządzania kadrami i wprowadzenia wielu nowoczesnych metod i narzędzi wspomagających pionowy biznesowy w osiąganiu wyników. Rozpoczęto dokonanie dużej zmiany, wymagającej także wprowadzenia przejrzystych zasad ładu korporacyjnego. Zadania, które w tym zakresie wykonano i projekty, które rozpoczęto z dużą efektywnością to przede wszystkim:

- wprowadzenie czytelnych procedur rekrutacji, oceny, promocji i wynagrodzenia. Stworzenie ścieżek karier w ramach całego Koncernu, rekrutacja i selekcja zasobów, odpolitycznienie Koncernu;



- racjonalny dobór wykwalifikowanej kadry zapewniającej realizację celów strategicznych, w tym ekspansji za granicą;
- budowa właściwej komunikacji w Koncernie i Grupie Kapitałowej, ocena zasobów i ich rozwój;
- integracja Grupy Kapitałowej, wspólna polityka kadrowa;
- system motywacji powiązany z osiąganymi wynikami (MBO);
- stworzenie systemu szkoleń zgodnego z potrzebami biznesu, opartego na kompetencjach i ocenie;
- restrukturyzacja zatrudnienia przy zachowaniu dialogu i pokoju społecznego;
- promocja postaw etycznych, zmiana zachowań.



Zatrudnienie

Na koniec 2005 roku liczba osób zatrudnionych w Grupie ORLEN wynosiła 21 826, z czego w PKN ORLEN pracowało 5 334 osoby ⁽¹⁾, a w Grupie Unipetrol 7 739 osób.

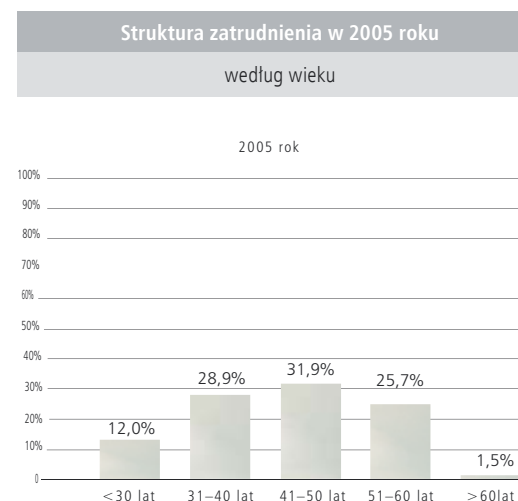
W 2005 roku z pracy w PKN ORLEN odeszło 728 osób, w tym ponad 65% (478 osób) stanowiły odejścia pracowników w ramach Programu Dobrowolnych Odejść, który został uruchomiony w ramach Restrukturyzacji Struktur Regionalnych.

Wykształcenie

Polityka zatrudnienia w Koncernie jest jednym z czynników zwiększających efektywność pracy, dlatego konsekwentnie zmierza do zatrudniania osób o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Liczba pracowników z wyższym wykształceniem wzrosła o prawie 3% w porównaniu z 2004 rokiem, natomiast liczba osób z wykształceniem średnim spadła w stosunku do 2004 roku o 2%.

W strukturze zatrudnienia PKN ORLEN w ostatnich latach zwiększa się liczba pracowników w przedziale wiekowym od 31 do 40 lat. Najliczniejszą grupę w 2005 roku stanowiła kadra w wieku od 31 do 50 lat.

Wśród wszystkich zatrudnionych w PKN ORLEN w 2005 roku 27,3% stanowiły kobiety, a 72,7% mężczyźni. W porównaniu z 2004 rokiem proporcje te uległy lekkiej zmianie (30% kobiet i 70% mężczyzn w 2004 roku).



⁽¹⁾ Stan zatrudnienia bez osób przebywających na długotrwałych absencjach.

Rekrutacja

Zasoby ludzkie to podstawowy czynnik przewagi konkurencyjnej, dlatego też z jednej strony dbamy o rozwój kompetencji naszych pracowników, z drugiej zaś dużą wagę przywiązujemy do pozyskania kandydatów o jak najwyższych kompetencjach.

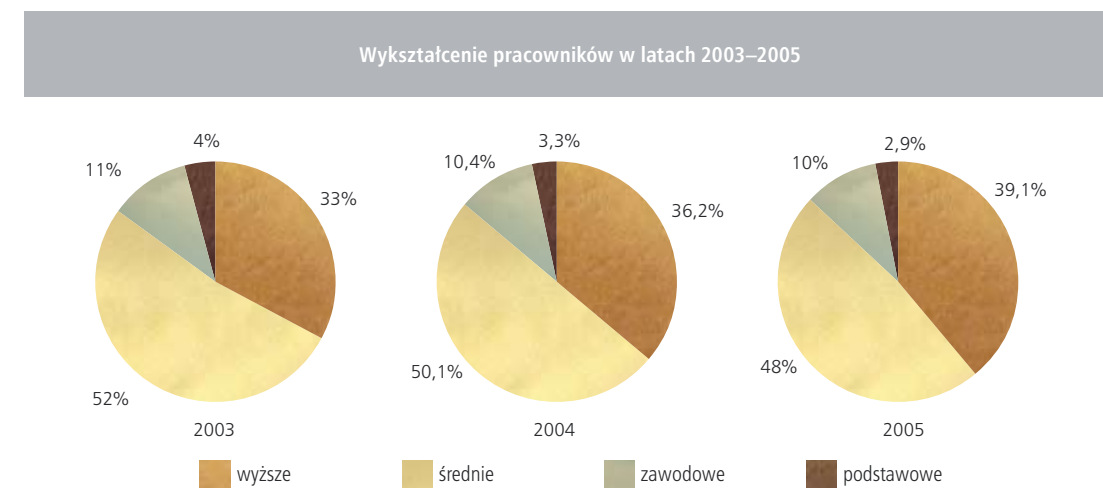
Dążąc do zoptymalizowania procesu rekrutacji i selekcji kandydatów, w 2005 roku rozpoczęliśmy prace nad wdrożeniem informatycznego narzędzia wspierającego proces rekrutacji MrTedTalentLink. Pozwoli on na optymalny dobór wykwalifikowanych pracowników i sprawi, że kandydaci będą mogli zarządzać swoim profilem oraz śledzić skuteczność złożonych aplikacji. Ze względu na rozwój PKN ORLEN na rynkach zagranicznych, w dynamiczny sposób zaistnieliśmy jako pracodawca także na międzynarodowym rynku pracy, szczególnie na rynku niemieckim i czeskim.

Staże absolwenckie

W 2005 roku kontynuowaliśmy współpracę z powiatowymi urzędami pracy na terenie całego kraju w zakresie organizacji staży absolwenckich. W 2005 roku przyjęliśmy na staż około 120 absolwentów, z czego 50% zyskało uznanie swoich opiekunów i poszerzyło grono pracowników PKN ORLEN. Najczęściej stażyści zdobywali doświadczenia zawodowe w obszarach produkcji, marketingu i sprzedaży.

Assessment center

Ważnym elementem naszej polityki personalnej, prowadzonej w 2005 roku, było wdrożenie metodologii ośrodków oceny (assessment center) jako metody wspierającej proces rekrutacji, a także jako narzędzia oceny potencjału pracowników.



Program rozwoju kompetencji

W 2005 roku rozpoczęliśmy prace nad wdrożeniem pilotażu Programu Rozwoju Kompetencji. Projekt ma na celu wsparcie bieżących i przyszłych celów biznesowych Firmy poprzez identyfikację kluczowych kompetencji z punktu widzenia realizacji strategii PKN ORLEN na lata 2005–2009, zdefiniowanie mocnych stron, jak i obszarów do rozwoju w kompetencjach pracowników.

Talent Management

Kolejną inicjatywą rozwojową jest projekt Talent Management, czyli zarządzanie talentami, który ma na celu budowę bazy rezerwy kadrowej dla całej Grupy ORLEN. Założeniem projektu jest wykształcenie przyszłej kadry średniego szczebla zarządzania, która będzie gotowa samodzielnie zarządzać wybranymi obszarami działalności.

Akademia Biznesu

W listopadzie 2005 roku rozpoczęliśmy prowadzenie Akademii Biznesu, będącej cyklem szkoleń dla ponad 270 osób należących do kadry menedżerskiej. Akademia Biznesu ma na celu przygotowanie jej uczestników do wyzwań stojących przed Koncernem w nadchodzących latach. Szkoleniem objęci zostali menedżerowie PKN ORLEN oraz Grupy ORLEN, a także uczestnicy programu Talent Management.

System motywacyjny MBO (Management by Objectives)

W 2005 roku wprowadziliśmy system motywowania przez cele, czyli Management by Objectives (MBO), będący jednym z najbardziej popularnych i spraw-

dzonych systemów zarządzania w biznesie. Systemem objętych zostało 157 kluczowych pracowników PKN ORLEN i Grupy ORLEN, w tym ze spółek zagranicznych. Zadaniem systemu jest wsparcie realizacji strategii wzrostu wartości Firmy oraz zwiększenie efektywności i kontroli środków wydatkowanych na cele premiowania.

Szkolenia

Prowadzone przez nas szkolenia realizujemy w formule zamkniętej, co bezpośrednio przekłada się na ich jakość oraz umożliwia pełne ich dostosowanie do specyfiki naszej Firmy i jej kierunków rozwoju. W ramach tych szkoleń swoje umiejętności rozwijało około 1 500 pracowników. Ponad 3 700 pracowników przeszkoliliśmy z zakresu BHP i innych szkoleń obligatoryjnych. Ważnym wydarzeniem 2005 roku było zakończenie fazy przygotowawczej wdrożenia platformy e-learningowej, która jest narzędziem umożliwiającym pracownikom PKN ORLEN większą dostępność do interesujących ich szkoleń.

Świadczenia socjalne

W 2005 roku dokonaliśmy centralizacji funkcjonujących wcześniej 12 funduszy socjalnych w jeden wspólny Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych. Fundusz ten zaczął obowiązywać od 2006 roku. Jego zasady reguluje wypracowany z zakładowymi organizacjami związkowymi Regulamin Zakładowej Działalności Socjalnej. Zmiana zasad realizacji świadczeń socjalnych w trakcie przeprowadzonej centralizacji odbyła się z poszanowaniem interesu społecznego, gwarantując zabezpieczenie opieki socjalnej dla wszystkich osób uprawnionych na zbliżonym poziomie do dotychczasowego. Obecnie PKN ORLEN obejmuje opieką socjalną około 30 000 osób.

OCHRONA ŚRODOWISKA

Troska o dobro lokalnych społeczności poprzez zrównoważone korzystanie ze środowiska naturalnego jest jedną z najważniejszych zasad służących realizacji naszej misji. Celowi temu służyły podejmowane przez nas działania proekologiczne umożliwiające funkcjonowanie Spółki zgodnie z obowiązującym prawem ekologicznym i przyjętą polityką środowiskową. Najważniejszym wydarzeniem 2005 roku w tym obszarze było uzyskanie Pozwolenia Zintegrowanego dla instalacji produkcyjnych zakładu w Płocku, potwierdzającego stosowanie najlepszych dostępnych technik BAT (Best Available Techniques), jak również dotrzymywanie standardów środowiska poza terenami, do których Spółka posiada tytuł prawny.

Pozwolenie Zintegrowane wydane przez Wojewodę Mazowieckiego obejmuje:

- instalacje w przemyśle chemicznym:
 - do rafinacji ropy naftowej – Rafineria,
 - do wytwarzania przy zastosowaniu procesów chemicznych półproduktów i produktów chemii organicznej – Petrochemia,
- instalacje w przemyśle energetycznym:
 - do spalania paliw o mocy nominalnej ponad 50 MWt do spalania paliw – Elektrociepłownia.



Pozwolenie Zintegrowane zostało wydane w czerwcu 2005 roku i obowiązywać będzie do 31 grudnia 2010 roku. Realizacja nowych obiektów produkcyjnych lub istotna modernizacja istniejących wymagać będzie każdorazowo dokonania zmiany w wydanym pozwoleniu lub uzyskania nowego. Ustalone warunki funkcjonowania instalacji są bardzo dyscyplinujące. Na takie założenia wpływ miał fakt współoddziaływania wielu obiektów różnych operatorów zlokalizowanych na jednym terenie i likwidacja z końcem 2005 roku strefy ochronnej zakładu.

W 2005 roku Pozwolenia Zintegrowane dla swoich instalacji uzyskały również spółki Grupy ORLEN, funkcjonujące na terenie zakładu w Płocku, tj. ORLEN Asphalt Sp. z o.o., ORLEN Oil Sp. z o.o., jak również Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. W szczególnej sytuacji znalazła się spółka ORLEN Eko Sp. z o.o., która uzyskała Pozwolenie Zintegrowane zobowiązujące jednocześnie do realizacji programu dostosowawczego dla prowadzonej spalarni odpadów. Program będzie zrealizowany do połowy 2009 roku.

W obszarze dystrybucyjno-magazynowym Koncernu najważniejszym działaniem była prowadzona w wielu obiektach modernizacja baz i stacji paliw, dostosowująca poszczególne obiekty do wymogów technicznych zapewniających ograniczenie uciążliwości środowiskowych.



Polityka środowiskowa

Świadomi wpływu działalności Koncernu na środowisko, deklarujemy systematyczne dostosowywanie zarówno metod planowania, jak i prowadzenia procesów zgodnie z wymogami ochrony środowiska. Naszym celem jest osiągnięcie możliwie maksymalnej neutralności ekologicznej, zarówno działalności produkcyjnej Koncernu, jak i wytworzonych przez nas produktów. Celowi temu podporządkowujemy naszą misję przełożoną na istniejące, jak i przyszłe programy rozwoju.

Troska o środowisko wpisuje się również w inne działania realizowane na podstawie wdrożonego w Spółce Systemu Zarządzania Środowiskowego według wymagań normy ISO 14001, obejmujące obszar produkcji, magazynowania i sprzedaży hurtowej. Zintegrowany System Zarządzania Środowiskiem w 2005 roku wdrożyła kolejna spółka Grupy Kapitałowej – ORLEN Eko Sp. z o.o.



Inwestycje na rzecz ochrony środowiska

W 2005 roku nakłady inwestycyjne na zadania związane z ochroną środowiska w kompleksie rafinerjno-petrochemicznym w Płocku wyniosły ponad 179 mln zł i były trzykrotnie wyższe niż w 2004 roku. Dotyczyły one, zarówno zadań przynoszących w efekcie zmniejszenie uciążliwości realizowanych procesów produkcyjnych, magazynowych i dystrybucyjnych, jak i dalszej poprawy jakości produkowanych paliw. Na stacjach paliw w sieci ORLEN, bazach magazynowych i zakładach odrębnych wykonaliśmy 409 zadań środowiskowych, na które wydaliśmy ponad 68 mln zł. Szacujemy, że łączne nakłady inwestycyjne PKN ORLEN na ochronę środowiska w 2005 roku wyniosły około 250 mln zł.



Odpowiedzialność i Troska (Responsible Care)

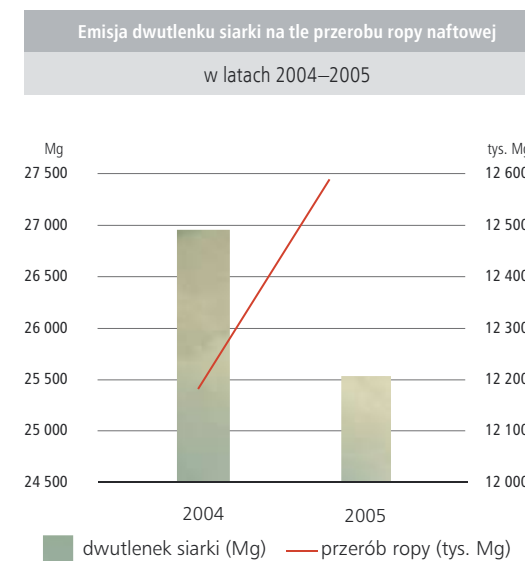
Rok 2005 był dziewiątym rokiem realizacji przez PKN ORLEN programu „Odpowiedzialność i Troska” zainicjowanego przez kanadyjskie Stowarzyszenie Przemysłu Chemicznego pod nazwą Responsible Care. W chwili obecnej ponad 85% światowej produkcji chemicznej realizowane jest przez firmy uczestniczące w tym programie. W ramach działań programowych w 2005 roku podjęliśmy między innymi takie inicjatywy, jak:

- współpraca z organizacjami pozarządowymi i administracją lokalną w obszarze ochrony środowiska, w tym: udział w programie restytucji sokoła wędrownego w Polsce (w budce lęgowej na kominie instalacji Clausa zaobraczkowana została para piskląt),

- edukacja ekologiczna pracowników Firmy i społeczności lokalnej, w tym bieżąca aktualizacja „Poradnika ekologicznego pracownika PKN ORLEN SA”,
- profilaktyka zdrowotna pracowników Koncernu i ich rodzin.

Realizowaliśmy również szereg działań natury inwestycyjnej, obejmujących między innymi budowę pierwszego etapu węzła utylizacji osadów płynnych, modernizację obiektów o dużej aktywności akustycznej, wprowadzenie obniżenia zawartości siarki w paliwie do pieców technologicznych (do 0,25%).

W 2005 roku do programu Responsible Care przystąpiła kolejna Spółka Grupy – ORLEN Eko Sp. z o.o., natomiast Spółka ZA Anwil SA obchodziła 10-lecie uczestnictwa w programie.



Zakładowa Inspekcja Ekologiczna

Działalność Zakładowej Inspekcji Ekologicznej PKN ORLEN jest wyrazem troski o kontrolę i pełny monitoring procesów produkcyjnych, które mogą mieć wpływ na środowisko (zwłaszcza w sytuacjach wystąpienia zakłóceń w normalnej pracy instalacji). Zadaniem Inspekcji jest również monitorowanie funkcjonowania kompleksu rafineryjno-petrochemicznego poprzez przyjmowanie i wyjaśnianie przyczyn interwencji społeczności lokalnych, związanych ze zdarzającymi się chwilowymi uciążliwościami. W 2005 roku zanotowano 10 takich interwencji, a dotyczyły one głównie okresowej uciążliwości zapachowej w czasie szczególnie niesprzyjających warunków meteorologicznych. Jednocześnie w prowadzonym wokół zakładu monitoringu stężeń zanieczyszczeń nie zanotowano ani chwilowych, ani średniorocznych przekroczeń dopuszczalnych norm.



Ochrona powietrza

Przeprowadzone w 2005 roku pomiary kontrolne emisji nie wykazały przekroczeń poziomów dopuszczalnych wyznaczonych w Pozwoleniu Zintegrowanym. Zwiększona ilość przerobionej ropy naftowej o około 3% w stosunku do 2004 roku oraz uruchomienie nowych i zintensyfikowanych instalacji produkcyjnych spowodowały niewielki wzrost sumarycznej emisji zanieczyszczeń. Jednocześnie odnotowano spadek emisji dwutlenku siarki dzięki zastosowaniu paliw o mniejszej zawartości siarki. Spowodowało to zmniejszenie o około 3% opłat z tytułu korzystania ze środowiska.

Spadek emisji zanieczyszczeń odnotowaliśmy także w obiektach części dystrybucyjno-handlowej Koncernu. Był on wynikiem hermetyzacji kolejnej partii stacji paliw, jak również większej podaży olejów napędowych w stosunku do benzyn.



Nowym wyzwaniem realizowanym w 2005 roku był udział w tworzeniu krajowego systemu handlu uprawnieniami do emisji dwutlenku węgla. W systemie tym udział biorą 2 instalacje zakładu w Płocku (rafineria i elektrociepłownia) oraz 6 instalacji prowadzonych przez Spółki Grupy ORLEN. Krajowy Plan Rozdziału Uprawnień do Emisji dwutlenku węgla, przyjęty Rozporządzeniem Rady Ministrów z 27 grudnia 2005 roku, określa liczbę uprawnień przyznanych dla poszczególnych instalacji w okresie rozliczeniowym 2005–2007, jak również wielkości średnioroczne, które dla instalacji rafinerii wynoszą 2 548 mln Mg, zaś dla elektrociepłowni 3 170 mln Mg CO₂. W przygotowanym do weryfikacji raporcie emisji dla tych instalacji za 2005 rok określono wykonanie uprawnień na poziomie 98,6% dla rafinerii i 94,6% dla elektrociepłowni.

Wart odnotowania jest również fakt zmniejszenia średniej zawartości siarki i wzrost ilości stosowanych biokomponentów w produkowanych przez PKN ORLEN benzynach. W efekcie zmniejszeniu uległa ilość substancji szkodliwych emitowanych do środowiska przez pojazdy z silnikami benzynowymi.

Zielony Projekt

W 2005 roku rozpoczęliśmy realizację projektu zasadzenia drzew wokół zakładu w Płocku. W pierwszym etapie posadzono ponad 1300 drzew, z czego 100 dębów posadzili pracownicy Spółki. Celem projektu jest kompensacja przyrodnicza wycinki drzew i krzewów mającej miejsce przy realizacji inwestycji, jak również promocja proekologicznych zachowań wśród pracowników Firmy.

Zawartość siarki i biokomponentów w benzynach silnikowych w latach 2004–2005			
Asortyment		Średnia zawartość siarki (% wag)	Zawartość eteru ETBE (% wag)
Eurosuper 95	2004	0,0053	0,00
	2005	0,0032	0,00
Eurosuper 95 z EETB	2004	0,0078	10,84
	2005	0,0033	5,36
Super Plus 98	2004	0,0010	0,00
	2005	0,0008	0,00
Super Plus 98 z EETB	2004	0,0028	11,40
	2005	0,0008	7,24
Uniwersalna 95*	2004	0,0053	0,00
Uniwersalna 95 z EETB	2004	0,0078	10,84
Eurosuper 95 z Etanolem (4,6% V/V)	2004	0,0079	0,00
	2005	-	0,00
VERVA 98	2004	0,0008	7,45
Średnia zawartość substancji w benzynach silnikowych	2004	0,0056	1,73
	2005	0,0031	3,14

* Benzyna uniwersalna 95 w 2005 roku nie była produkowana.

*Bezpiecznej
drogi*

SEGMENT DETALICZNY

SEGMENT DETALICZNY

Wzrost cen surowca w 2005 roku miał bezpośredni wpływ na ogólny spadek konsumpcji paliw silnikowych w Polsce. W odniesieniu do 2004 roku szczególnie zauważalny okazał się 5,3% spadek popytu na benzynę, zbilansowany wyższą o 5,6% konsumpcją oleju napędowego. W sytuacji silnie wzrastającej ceny detalicznej benzyny i olejów napędowych znacząca część kierowców zdecydowała się na korzystanie z autogazu LPG, w rezultacie czego jego konsumpcja w 2005 roku wzrosła o 18% w stosunku do roku poprzedniego.

Strategia

Uwzględniając potrzebę dokonania radykalnej zmiany w sposobie działania pionu sprzedaży detalicznej oraz usunięcie skutków wieloletnich zaniedbań w tym obszarze Zarząd Spółki przyjął „Plan rozwoju sprzedaży detalicznej w Polsce do 2009 roku”. W ogłoszonej strategii założyliśmy przede wszystkim odwrócenie obecnego negatywnego trendu udziału w krajowym detalicznym rynku paliw i osiągnięcie poziomu min. 30% do 2009 roku. Ponadto będziemy



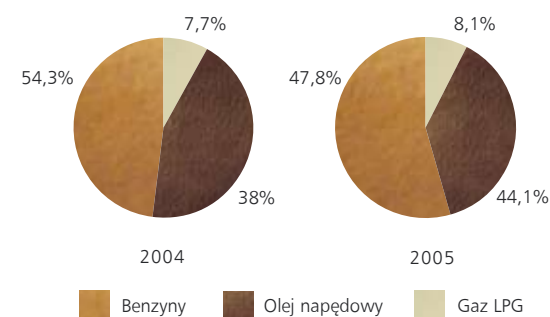
dążyli do zwiększenia udziału produktów pozapaliwowych w łącznej marży do ok. 30%. Dostosowując się do trendów rynkowych, zapowiedzieliśmy także uporządkowanie struktury sieci detalicznej m.in. poprzez podział na stacje premium i ekonomiczne. Główne cele strategii dwóch marek to poprawa rentowności i efektywności stacji, która w dłuższej perspektywie ma przełożyć się na wzrost udziału w rynku.

Do 2009 roku planujemy uruchomienie około 1000 stacji paliw w ekonomicznej marce o nazwie BLISKA. Wszystkie obiekty w brandzie ekonomicznym, których do końca 2005 roku otworzyliśmy 30, oprócz paliw oferują tylko podstawowe towary motoryzacyjne i spożywcze. Cena paliw na stacjach BLISKA jest o kilka groszy niższa niż na stacjach premium w brandzie ORLEN. Tańsza oferta sieci BLISKA jest możliwa dzięki obniżeniu kosztów funkcjonowania stacji wynikających z ograniczenia wachlarza usług i rezygnacji z programu lojalnościowego VITAY. Do sieci BLISKA będziemy włączali stacje franczyzowe, patronackie, stowarzyszone i niezależne, spełniające wymogi marki ekonomicznej. Dla części obiektów planujemy pozyskiwanie nowych lokalizacji.

Wolumeny 2005

W 2005 roku w sieci detalicznej w Polsce sprzedaliśmy ponad 3,7 mld litrów paliw silnikowych, co oznacza spadek o 2,5% w porównaniu z 2004 rokiem. Kolejny rok z rzędu odnotowaliśmy spadek sprzedaży benzyn przy jednoczesnym zwiększonym popycie na olej napędowy oraz autogaz LPG.

Struktura sprzedaży paliw w latach 2004–2005



Średnia sprzedaż na stację wszystkich paliw silnikowych w sieci własnej wyniosła w 2005 roku 2 mln litrów i była o blisko 3,5% mniejsza niż w 2004 roku. Średnia dla całej sieci sprzedaży spadła w analogicznym okresie o około 3%.

Udział PKN ORLEN w detalicznym rynku paliw zmalał z 28,6% w 2004 roku do 27% szacowanych na koniec 2005 roku.

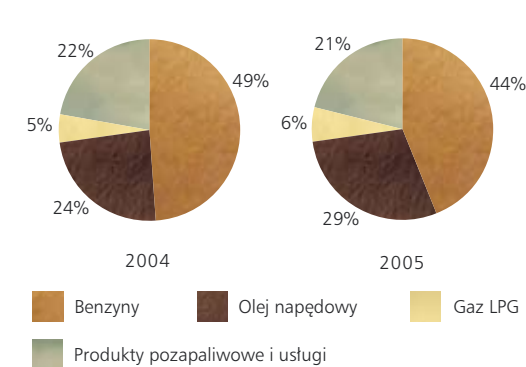
Wartość sprzedaży produktów pozapaliwowych w 2005 roku wyniosła 871 mln zł.⁽¹⁾

Marże 2005

W 2005 roku osiągnęliśmy marżę całkowitą w wysokości 1 194 mld zł, zwiększając jej wartość względem 2004 roku o 13,1%.

Marża ze sprzedaży detalicznej benzyn, oleju napędowego i LPG wyniosła 942 mln zł i była o 14,1% wyższa od marży osiągniętej w roku poprzednim. Odwrócenie negatywnego trendu było w dużej mierze możliwe dzięki bardziej efektywnemu zarządzaniu strukturami sieci detalicznej oraz korzystnym warunkom rynkowym, szczególnie w czwartym kwartale 2005 roku.

Struktura marży w latach 2004–2005



Marża na sprzedaży produktów pozapaliwowych i usług wzrosła o 9,5% do kwoty 252 mln zł. Wynik taki zawdzięczamy znacznemu przyrostowi marży sklepowej (o 14 mln zł), będącemu m.in. efektem realizacji działań koncentrujących się na optymalizacji kategorii towarowych w zakresie warunków handlowych oraz na doborze oferty asortymentowej zgodnej z potrzebami i oczekiwaniami klienta.

Nowe paliwa

W 2005 roku podjęliśmy działania związane ze wzmocnieniem pozycji rynkowej w segmencie stacji premium. Od 19 września na stacje ORLEN wprowadziliśmy nowe, wzbogacone paliwa VERA ON i VERA 98.

Najnowszej generacji paliwa VERA stworzyliśmy z myślą o poprawie warunków pracy silnika w różnych warunkach atmosferycznych i przy zmiennym obciążeniu. Podwyższona zawartość dodatku myjącego zapewnia utrzymanie w czystości układu dolotowego, pozwalając na wyeliminowanie osadów powstałych podczas stosowania paliwa nieznanego pochodzenia.

Nowe paliwa, których jakość kontrolowana jest w sposób ciągły na każdym etapie produkcji, dostępne są wyłącznie na stacjach ORLEN.

¹⁾ Wartość sprzedaży dla sklepu, baru, listing fee, myjni, odkurzacza, dzierżawy oraz pozostałe.

Liczba stacji

Na koniec 2005 roku posiadaliśmy w Polsce:

- 1 367 stacji własnych (wzrost o 52 stacje wobec 2004 roku),
- 465 stacji patronackich (spadek o 64 stacje wobec 2004 roku),
- 92 stacje franchisingowe (wzrost o 34 stacje wobec 2004 roku).

W 2005 roku wybudowaliśmy 40 nowych stacji i całkowicie zmodernizowaliśmy 64 obiekty.

Program VITAY

Program VITAY jest programem lojalnościowym przeznaczonym dla klientów indywidualnych. Każdy zakup w naszej sieci stacji premiowany jest odpowiednią liczbą punktów, które uprawniają posiadaczy kart do ich zamiany na nagrody (paliwo lub inne upominki rzeczowe).

Liczba wydanych kart VITAY na koniec 2005 roku przekroczyła 5,7 mln sztuk.

Program Super VITAY

Program Super VITAY jest programem wspierającym lojalność klientów sieci stacji paliw PKN ORLEN, któ-



rzy uczestniczą w programie VITAY i zebrali najwięcej punktów. Karty Super VITAY dają ich posiadaczom możliwość dodatkowych korzyści i prestiż z posiadania złotej imiennej karty.

Program Flota

Program Flota jest programem przeznaczonym dla klientów instytucjonalnych posiadających własne środki transportu, oczekujących prostego w obsłudze, przyjaznego i przynoszącego korzyści ekonomiczne systemu tankowania paliw i podstawowej obsługi drogowej pojazdów. Uczestnikami programu Flota są zarówno wyspecjalizowane przedsiębiorstwa spedycyjne, jak również firmy handlowe, produkcyjne, usługowe, instytucje publiczne, np. banki, placówki dyplomatyczne, urzędy państwowe. Karty flotowe pozwalają na dokonywanie bezgotówkowych zakupów paliw, towarów i usług na stacjach ORLEN.

W 2005 roku osiągnęliśmy znaczący wzrost sprzedaży przy użyciu kart Flota. Wielkość sprzedaży paliwa z udziałem kart Flota osiągnęła w 2005 roku ponad 350 mln litrów. Aktywnych uczestników programu było około 5 tys. firm.

Program karty co-branded DKV/ORLEN

Karta DKV/ORLEN jest pierwszą kartą paliwową w Europie, która łączy technologię mikroprocesorowej karty Flota z kartą magnetyczną międzynarodowej sieci DKV. Posiadaczami karty paliwowej DKV/ORLEN są klienci instytucjonalni. Karta umożliwia dokonywanie bezgotówkowych zakupów paliw, towarów i akcesoriów samochodowych oraz korzystanie z wielu usług drogowych.

Rok 2005 dla programu karty co-branded PKN ORLEN i DKV EURO SERVICE GmbH był okresem rozwoju. W porównaniu z 2004 rokiem liczba kart wydanych do końca 2005 roku zwiększyła się.

Karty przedpłacone

Karty przedpłacone oferowane są klientom instytucjonalnym jako skuteczne, nowoczesne i efektywne narzędzie promocji i reklamy towarów i usług nabywcy kart.

W 2005 roku z kart przedpłaconych skorzystały następujące firmy: Nestle, Kamis, Polfa Kutno, Mercedes Benz, Gillette, Społem, Raffeeisen, Daewoo.

Realizacja planu rozwoju sieci detalicznej w Polsce

Zrealizowane w 2005 roku działania:

- Zrestrukturyzowano sieć sprzedaży detalicznej:
 - wdrożenie programu zarządzania kanałami sprzedaży,
 - ustanowienie 116 menedżerów mikrorynku (w tym 26 nowych),



¹⁾ Dotyczy okresu listopad–grudzień 2005 rok.

²⁾ Obliczone jako udział sprzedaży detalicznej PKN ORLEN w całkowitej sprzedaży detalicznej paliw, gdzie całkowitą sprzedaż detaliczną wyliczono jako 75% całkowitej konsumpcji ON i 100% benzyn i LPG; źródło: szacunki własne, Nafta Polska, PFC Energy, Citibank Handlowy.

- centralizacja i usprawnienie funkcji wsparcia (finanse, administracja, inwestycje),
- redukcja zatrudnienia o 150 osób,
- zamknięcie 5 stacji.
- Wzmocniono efektywność operacyjną:
 - zahamowanie spadku udziału w rynku detalicznym na poziomie około 27%,
 - zrealizowanie programu inwestycyjnego zgodnie z planem (zmodernizowanie 64 stacji w istniejących lokalizacjach oraz zbudowanie 40 stacji w nowych lokalizacjach),
 - wzrosła liczba klientów w programie Flota o 20% do 4 600,
 - wzrost sprzedaży produktów pozapaliwowych o 1,4%.
- Wdrożono strategię dwóch marek:
 - wprowadzenie nowej marki BLISKA jako oferty ekonomicznej (wzrost dynamiki sprzedaży, po rebrandingu, z planowanych 15% do 19%),
 - wprowadzenie nowego paliwa VERVA o podwyższonej jakości (udział paliw VERVA w całości sprzedaży paliw na stacjach Premium wyniósł 16% – wg planu 10%).⁽¹⁾

Kluczowe cele operacyjne (2009 rok)

- udział w rynku min.⁽²⁾ 30%, w tym w rynku paliw – 35% (benzyna, olej napędowy).
- wolumen sprzedaży – 4,9 mld/rok,
- aktywizacja programu Flota – 20% udział w sprzedaży,
- średnia sprzedaż paliwa stacje (CODO) > 2,5 mln/rok,
- udział marży pozapaliwowej w całej marży detalicznej (CODO) – 30%.

SPRZEDAŻ DETALICZNA W NIEMCZECH

Wolumeny 2005

W 2005 roku w sieci detalicznej w Niemczech sprzedaliśmy ponad 1,49 mld litrów paliw, czyli o 2% więcej w stosunku do ubiegłego roku. Średnia sprzedaż na stację przekroczyła 3,1 mln litrów i była o około 100 tys. litrów wyższa niż w 2004 roku. Wartość sprzedaży produktów pozapaliwowych przekroczyła 143 mln euro, co oznacza wzrost o 17 mln euro w porównaniu z 2004 rokiem.

Marże 2005

W 2005 roku marża na sprzedaży paliw w niemieckiej sieci detalicznej wyniosła 71,408 mln euro i była niższa niż przed rokiem o blisko 2 mln euro. Średnia marża ukształtowała się na poziomie 4,79 eurocenta na litr paliwa, co oznacza spadek o 0,23 eurocenta względem roku poprzedniego.

Stacje paliw

W sieci detalicznej na terenie Niemiec zarządzaliśmy w 2005 roku 478 stacjami paliw, z czego:

- 381 stacji należało do sieci własnej,
- 97 obiektów funkcjonowało w oparciu o umowę franchisingową.



¹⁾ Bez uwzględnienia efektów SWAP-ROACE = ca. 7,7%.

²⁾ Na koszty te utworzona została w 4 kwartale 2005 roku rezerwa w kwocie około 120 mln zł.

Stacje w 2005 roku:

- 116 stacji funkcjonowało pod marką ORLEN,
- 336 stacji pod marką STAR,
- 26 stacji na terenach supermarketów.

Restrukturyzacja i rozwój ORLEN Deutschland AG

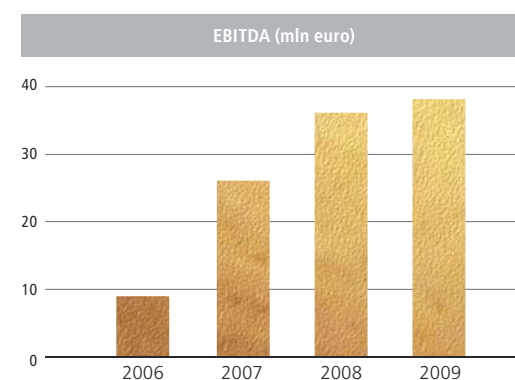
Plan restrukturyzacji Spółki ORLEN Deutschland AG zakłada:

- konieczność poniesienia jednorazowych kosztów na poziomie około 31 mln⁽¹⁾ euro,
- w związku z dogłębną restrukturyzacją w 2006 roku wzrost zysku operacyjnego będzie widoczny począwszy od 2007 roku,
- realizacja scenariusza restrukturyzacji i rozwoju przyczynia się do największych pozytywnych efektów finansowych w długim terminie,
- realizacja umów dostaw paliw SWAP pozwoli na osiągnięcie ROACE dla sieci detalicznej w Niemczech z punktu widzenia PKN ORLEN na poziomie zgodnym z przyjętą Strategią Koncernu,

Kluczowe Wskaźniki (do 2009 roku)

- ROACE 18,4% ⁽²⁾
- NPV 142 mln euro
- Wydatki jednorazowe 81 mln euro

- przejście do 2009 roku około 250 stacji umożliwiłoby osiągnięcie 10% udziału wolumenu w rynku w północnych Niemczech,
- realizacja tego scenariusza zakłada około 50 mln euro na inwestycje oraz rebranding przejmowanych stacji,
- przyjęty scenariusz nie wyklucza możliwości sprzedaży na korzystnych warunkach w przyszłości.



SPRZEDAŻ DETALICZNA W CZECHACH

Wolumeny 2005

W 2005 roku w zarządzanej przez nas detalicznej sieci w Czechach sprzedaliśmy 446,7 mln litrów paliw. Średnia sprzedaż na jedną stację wyniosła 1,45 mln litrów. Wartość sprzedaży produktów pozapaliwowych ukształtowała się na poziomie 69,1 mln euro.

Marże 2005

W 2005 roku marża ze sprzedaży paliw wyniosła 29,9 mln euro, natomiast średnia marża osiągnęła 6,6 eurocenta na litr paliwa.

Stacje paliw

W naszej sieci detalicznej w Czechach na koniec 2005 roku funkcjonowało 315 stacji paliw w brandzie BENZINA, z czego:

- 306 stacji w sieci własnej,
- 4 obiekty funkcjonowały w oparciu o umowę franchisingową,
- 5 niepublicznych stacji obsługiwało floty samochodowe konkretnych firm.

Dalsze plany BENZINA w Czechach

Wśród głównych zadań, jakie stawiamy przed sobą, w 2006 roku jest wzmocnienie wizerunku marki BENZINA oraz poprawa jakości obsługi na stacjach paliw. Duży nacisk pragniemy także położyć na rozwój segmentu pozapaliwowego i redukcję kosztów operacyjnych.





*Świetlna
droga*

SEGMENT HURTOWY

SEGMENT HURTOWY

Paliwa

W 2005 roku sprzedaliśmy na krajowym i europejskim rynku hurtowym 6 603 tys. ton paliw, osiągając tym samym 3,7% wzrost w porównaniu z 2004 rokiem. Z powyższej wielkości na polskim rynku ulokowaliśmy łącznie 5 995 tys. ton benzyn i olejów, osiągając poziom sprzedaży o 2,4% wyższy niż w 2004 roku.

Całkowita sprzedaż hurtowa paliw w latach 2004–2005 (tys. ton)			
	2004	2005	Zmiana (%)
Benzyny	1 755	1 898	7,5
Oleje napędowe	2 552	2 771	7,9
Lekki olej opałowy	1 702	1 562	-8,2
JET A-1	345	372	7,8
Razem	6 355	6 603	3,7

Benzyny

Na uzyskaną dynamikę wpłynęły głównie wyższe kontrakty eksportowe, które w 2005 roku wzrosły o blisko 40% w porównaniu z 2004 rokiem. Sprzedaż do hurtowych odbiorców krajowych wzrosła w analogicznym okresie o około 2,5%.

Oleje napędowe

Wzrost sprzedaży olejów napędowych osiągnęliśmy głównie dzięki zwiększonej sprzedaży do koncernów zagranicznych działających w Polsce, jak również do stacji stowarzyszonych oraz klientów niezależnych. Grupy te w porównaniu z 2004 rokiem zwiększyły zakupy o 14,8%.

Ekoterm Plus

Spadek sprzedaży Ekotermu Plus w 2005 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim, spowodowany był głównie zmniejszeniem konsumpcji krajowej, wynikając z niepewności odbiorców związanej z planami zrównania stawki akcyzy na olej opałowy ze stawką na olej napędowy. Istotnymi czynnikami były także wzrosty cen lekkich olejów opałowych o 50–60 gr/l netto, co doprowadziło do likwidacji wielu urządzeń grzewczych i przejście klientów na promowane przez państwo odnawialne źródła energii dofinansowywane ze środków UE.

Pomimo spadku całkowitej sprzedaży w 2005 roku odnotowaliśmy 1% wzrost udziału Ekotermu Plus na krajowym rynku lekkich olejów opałowych.

JET A-1

Na uzyskaną dynamikę miał wpływ ponad 17% wzrost sprzedaży eksportowej i ponad 3% wzrost sprzedaży krajowej w porównaniu z tą zrealizowaną w 2004 roku. Największy przyrost zakupów – blisko 6,5% – odnotowaliśmy w przypadku spółki Petrolot.

Hurtowa sprzedaż paliw w latach 2004–2005 – eksport (tys. ton)			
	2004	2005	Zmiana (%)
Benzyny	171	274	37,6
Oleje napędowe	238	217	-9,6
JET A-1	97	117	17
Razem	506,6	608,3	16,7

Produkty pozapaliwowe

W 2005 roku całkowita sprzedaż hurtowa produktów pozapaliwowych w PKN ORLEN wyniosła ponad 3 mln ton i była o 4% większa niż w 2004 roku. Dodatkowo na wzrost dynamiki tego segmentu miało wpływ uruchomienie sprzedaży eksportowej benzyny do pirolizy (około 105 tys. ton), która nie była sprzedawana w 2004 roku.

W 2005 roku zmniejszyliśmy hurtową sprzedaż produktów petrochemicznych. Ponad 10% spadek sprzedaży był efektem ograniczonej podaży towarów, wynikającej z wydłużonego postoju remontowego Wytwórni Olefin II oraz Instalacji Aromatów.

Całkowita hurtowa sprzedaż produktów petrochemicznych w latach 2004–2005 (tys. ton)			
	2004	2005	Zmiana (%)
Fenol	53,4	43,3	-23,3
Aceton	34,2	27,0	-26,6
Etylen	265,5	245,0	-8,4
Propylen	217,8	221,0	1,4
Glikole	105,6	90,0	-17,3
Tlenek etylenu	17,9	13,7	-30,6
Butadien	45,5	40,1	-13,4
Benzen	77,0	63,2	-21,8
Ortoksylen	23,5	17,6	-33,5
Paraksylen	31,1	27,6	-12,7
Pozostałe produkty petrochemiczne	189,5	160,6	-17,9
Razem	1 061	950	-11,6

Czynniki rynkowe

W 2005 roku konsumpcja paliw (benzyn, olejów napędowych i lekkiego oleju opałowego) w Polsce wyniosła około 13,4 mln ton i była o około 1% niższa niż w 2004 roku. Rok 2005 charakteryzował się wzrostem konsumpcji oleju napędowego, przy jednoczesnym spadku zużycia benzyn oraz lekkiego oleju opałowego. Wielkość popytu na poszczególne paliwa w Polsce w 2005 roku przedstawiała się następująco:

- olej napędowy – 6,8 mln ton (wzrost o 5,7% w porównaniu z 2004 rokiem),
- benzyny – 4,0 mln ton (spadek o 5,3% w porównaniu z 2004 rokiem),
- lekki olej opałowy – 2,5 mln ton (spadek o około 9,5% w porównaniu z 2004 rokiem).



Największym krajowym konkurentem PKN ORLEN w 2005 roku pozostała Grupa LOTOS z szacowanym udziałem w rynku na poziomie 21%.

Import paliw w 2005 roku wzrósł o około 9% i w przypadku benzyn wyniósł 0,6 mln ton, oleju napędowego 2,4 mln ton i lekkiego oleju opałowego 0,4 mln ton. Najwięcej importowanego paliwa pochodzi z Niemiec, Słowacji i Białorusi. Zarówno paliwo Grupy LOTOS, jak i paliwo z importu dostępne jest na terenie całego kraju.

Podobnie jak w latach poprzednich, także w 2005 roku największy wpływ na malejącą konsumpcję benzyn miał dynamicznie rozwijający się rynek autogazu LPG. W stosunku do 2004 roku sprzedaż autogazu w 2005 roku wzrosła o około 23%, osiągając poziom 1,8 mln ton.

Udziały w rynku 2005 roku

Według szacunków w 2005 roku udział PKN ORLEN w krajowym rynku paliw wyniósł 54%, natomiast w przypadku poszczególnych rodzajów paliw kształtował się następująco:

- Benzyny 63%.
- Olej napędowy 46%.
- Ekoterm Plus 61%.

Uzyskane wyniki krajowej sprzedaży paliw PKN ORLEN spowodowały:

- zwiększenie udziału w rynku benzyn o około 1 pp (do 63%),
- zmniejszenie udziału w rynku olejów napędowych o około 2 pp (do 46%),
- zwiększenie udziału w rynku lekkiego oleju opałowego o około 1 pp (do 61%).



Biorąc pod uwagę bardzo silną konkurencję, zwiększenie udziału w rynku benzyn i lekkiego oleju opałowego jest dużym sukcesem, uzyskanym dzięki rozwojowi sprzedaży kontraktowej oraz lojalnych kanałów dystrybucji.

Optymalizacja kosztów

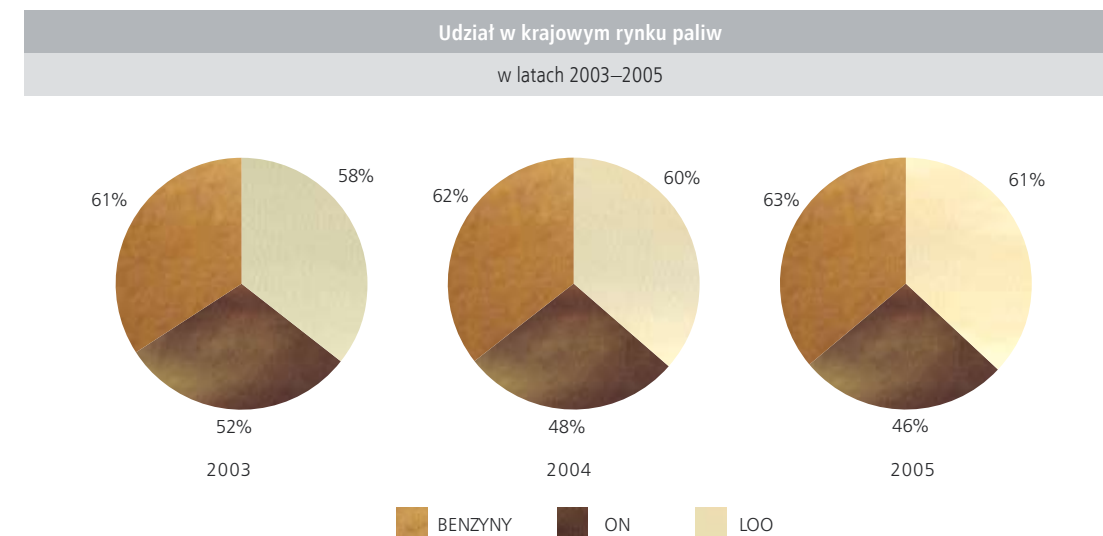
W wyniku realizacji trzyletniego Kompleksowego Programu Redukcji Kosztów Operacyjnych (KPRKO) w obszarze działalności hurtowej na koniec 2005 roku uzyskaliśmy blisko 2 mln zł trwałych oszczędności. W ramach opracowywanej strategii sprzedaży hurtowej na lata 2006–2010 przystąpimy do dalszej optymalizacji oferty do potrzeb rynku hurtowego przy jednoczesnej modyfikacji struktury organizacyjnej handlu hurtowego i centralizacji administracji sprzedaży. Planujemy także wdrożenie projektu całościowej optymalizacji marż (COM).

Nowy system zarządzania

Z dniem 1 stycznia 2006 roku wdrożyliśmy w Grupie ORLEN całkowicie nowy system zarządzania segmentowego, którego głównymi celami są: podniesienie sprawności zarządzania, wykorzystanie korzyści skali oraz synergii kosztowych i przychodowych w skali Grupy ORLEN.

W efekcie dokonanych zmian od 2006 roku segment hurtowy w Grupie ORLEN będą tworzyły spółki ORLEN Gaz Sp. z o.o., pięć spółek paliwowych regionalnych operatorów rynku (ROR) oraz Petrolot Sp. z o.o.

Włączenie spółek z Grupy Unipetrol do zarządzania segmentowego planujemy w styczniu 2007 roku.



*Мое
помощь*



SEGMENT RAFINERYJNY

SEGMENT RAFINERYJNY

Wielkość produkcji

W wyniku konsolidacji aktywów produkcyjnych w Czechach w 2005 roku zwiększyliśmy zdolności przerobowe ropy Grupy ORLEN do blisko 22 mln ton rocznie. W sześciu zarządzanych przez PKN ORLEN rafineriach przerobiliśmy w 2005 roku łącznie 15 383 tys. ton surowca.

W głównej rafinerii w Płocku przerób ropy w 2005 roku przekroczył 12,5 mln ton i był o ponad 3% większy niż w 2004 roku. Wzrost wolumenu przerobionego surowca wynikał bezpośrednio z rosnącego zapotrzebowania na paliwa silnikowe w Polsce.

Najwyższy, ponad 18% wzrost przypadł na autogaz LPG, którego wyprodukowaliśmy o 35 tys. ton więcej niż w 2004 roku. Tak znacząca zamiana spowodowana była głównie 24% wzrostem konsumpcji LPG w Polsce w porównaniu z poziomem z 2004 roku. W 2005 roku polski rynek LPG oceniany był jako największy na świecie, zarówno pod względem wielkości popytu, jak i liczby stacji paliw oferujących autogaz.

Znaczące zwiększenie produkcji odnotowaliśmy także w obszarze produkcji benzyn silnikowych – wzrost o blisko 4%, oraz olejów napędowych – ponad 5%.

W wyniku spadku produkcji lekkiego oleju opałowego Ekoterm Plus, wynikającego bezpośrednio ze zwiększonej produkcji oleju napędowego, całkowity uzysk paliw w rafinerii w Płocku pozostał na poziomie z 2004 roku. Stopa uzysku produktów białych ukształtowała się na poziomie 80%.

Wart odnotowania jest także fakt, iż w październiku 2005 roku przerobiliśmy w rafinerii w Płocku 400-milionową tonę ropy.

Paliwa

1 stycznia 2005 roku rozpoczęliśmy w Płocku produkcję benzyn bezołowiowych o zmniejszonej objętościowej zawartości aromatów oraz siarki. Zgodnie z normą EN 228:2004 wartości te obniżyliśmy odpowiednio z 42% do 35% oraz z 150 mg/kg do 50 mg/kg.

Od początku 2005 roku cała pula oferowanego przez nas oleju napędowego Ekodiesel Ultra charakteryzuje się zawartością siarki poniżej 10 mg/kg. Ekodiesel Ultra spełnia najostrzejsze wymagania jakościowe i ekologiczne stawiane paliwom do silników wysokoprężnych w krajach UE. Tak niski poziom zawartości siarki w oleju napędowym zostanie przyjęty w krajach UE jako obowiązkowy dopiero w 2009 roku.



We wrześniu 2005 roku rozpoczęliśmy w Płocku produkcję całkowicie nowych gatunków paliw premium o handlowej nazwie VERVA. W naszej ofercie znalazły się zarówno olej napędowy VERVA ON o liczbie cetanowej 55, jak i wysokooktanowa benzyna VERVA 98 z zawartością siarki 10 ppm i o zwiększonej zawartości dodatków detergentowych.

Wielkość produkcji wybranych produktów rafineryjnych w latach 2004–2005 (tys. ton)

	2004	2005	Dynamika 2005/2004
Przerób ropy naftowej	12 194	12 569	3,1%
Benzyny silnikowe	2 753	2 861	3,9%
Oleje napędowe	3 347	3 521	5,2%
Lekki olej opałowy Ekoterm Plus	1 707	1 570	-8,0%
Paliwo lotnicze JET A-1	337	370	9,8%
Gaz płynny	199	235	18,1%
Paliwa ogółem	8 344	8 557	2,6%
Uzysk paliw %	68,40	68,10	-0,3 pp
Uzysk produktów białych %	80,61	79,81	-0,8 pp
Wskaźnik wykorzystania rafinerii %	90,3	93,1	2,8 pp



Inwestycje

W styczniu 2005 roku uruchomiliśmy prace nad modernizacją węzła stabilizacji oleju napędowego pochodzącego z instalacji Hydroodsiarczania Gudronu. Uszlachetniony, wyższej jakości produkt przewidujemy jako komponent innych wysokojakościowych produktów, w tym głównie lekkiego oleju opałowego Ekoterm Plus. Węzeł planujemy uruchomić pod koniec 2007 roku.

W 2005 roku zakończyliśmy podstawowe prace budowlano-montażowe instalacji Odsiarczania Benzyny Krakingowej. W drugiej połowie 2006 roku planujemy uzyskać pierwsze wolumeny benzyny krakingowej o podwyższonej jakości, która będzie pełnowartościowym komponentem benzyny Eurosuper 95.



Optymalizacja kosztów

W wyniku realizacji trzyletniego Kompleksowego Programu Redukcji Kosztów Operacyjnych (KPRKO) w obszarze działalności rafineryjnej na koniec 2005 roku uzyskaliśmy około 144 mln zł trwałych oszczędności. W latach 2006–2009 w ramach nowego programu optymalizacji kosztów OPTIMA oczekujemy kolejnych wymiernych efektów poprawy procesów produkcyjnych oraz wzrostu wykorzystania mocy kluczowych instalacji.

Nowy system zarządzania

1 stycznia 2006 roku wdrożyliśmy w Grupie ORLEN całkowicie nowy system zarządzania segmentowego, którego głównymi celami są: podniesienie sprawności zarządzania, wykorzystanie korzyści skali oraz synergii kosztowych i przychodowych w skali Grupy ORLEN.



W efekcie dokonanych zmian od nowego roku do segmentu rafineryjnego, oprócz rafinerii w Płocku, zaliczać będziemy także spółki ORLEN Asphalt Sp. z o.o. oraz ORLEN Eko Sp. z o.o. Rafineria Nafty Jedlicze SA oraz Rafineria Trzebinia SA zostały przypisane do nowego segmentu olejowego.

Włączenie spółek z Grupy Unipetrol do zarządzania segmentowego planujemy w styczniu 2007 roku.

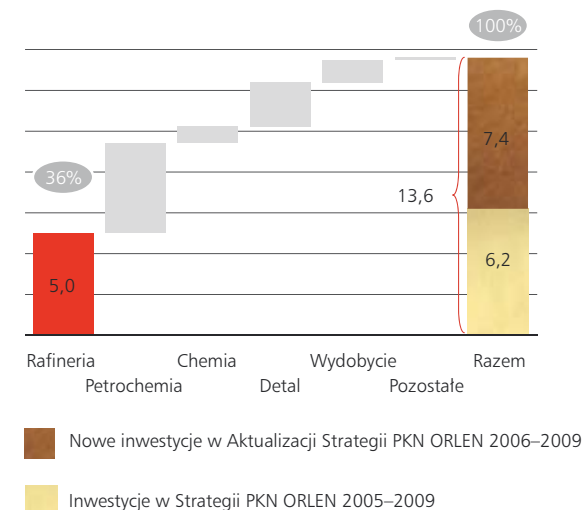


Najważniejsze projekty i działania w segmencie rafineryjnym:

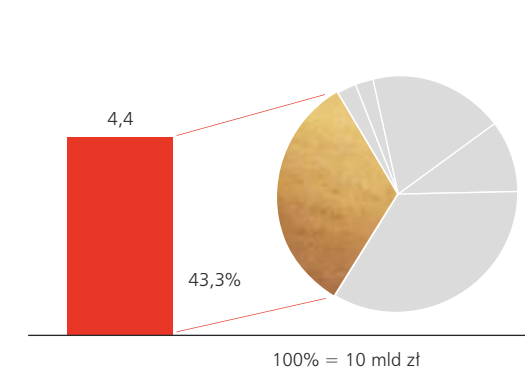
CAPEX obejmuje m.in. inwestycje w powiększenie zdolności przerobu:

- Hydroodsiarczanie oleju napędowego (HON VII),
- Intensyfikacja butadienu,
- Reforming VII,
- Odsiarczanie benzyny krakingowej,
- Instalacja etylobenzenu,
- Intensyfikacja hydrokrakera (Unipetrol a.s.),
- Odsiarczanie benzyny krakingowej (Unipetrol a.s.),
- Redukcja NOx (Unipetrol a.s.).

CAPEX segmentu rafineryjnego w latach 2006–2009
(w mld zł, udział w łącznym CAPEX %)



EBITDA segmentu rafineryjnego w 2009 roku
(w mld zł, udział w łącznym EBITDA %)



*Światła
odblaskowe*



SEGMENT PETROCHEMICZNY

SEGMENT PETROCHEMICZNY

Wielkość produkcji

W efekcie kilkumiesięcznej modernizacji oraz okresu rozruchowego wytwórni Olefin II w 2005 roku zmniejszyliśmy produkcję petrochemiczną w zakładzie produkcyjnym w Płocku o blisko 12%. Dopiero w dwóch ostatnich miesiącach 2005 roku zwiększyliśmy moce wytwórcze etylenu i propylenu – podstawowych petrochemikaliów dla przetwórstwa tworzyw sztucznych.

Wielkość produkcji wybranych petrochemikaliów
w latach 2004–2005 (tony)

	Dynamika		
	2004	2005	2005/2004
Etylen	348 379	312 299	-10,4%
Propylen	245 786	245 485	-0,1%
Butadien	45 997	40 880	-11,1%
Benzen	76 855	64 787	-15,7%
Toluen	73 449	79 017	7,6%
Paraksylen	31 550	27 673	-12,3%
Fenol	52 967	43 511	-17,9%
Aceton	33 828	27 723	-18,0%
Glikole	104 982	88 473	-15,7%
Płyny chłodnicze	17 349	12 595	-27,4%
Rozpuszczalniki	17 461	14 916	-14,6%
Aromaty	239 654	217 588	-9,2%
Siarka	106 614	111 280	4,4%
Tlenek etylenu	17 845	13 846	-22,4%

Modernizacja kompleksu Olefin II oprócz wzrostu produkcji ma także zasadniczy wpływ na synergię z częścią rafineryjną zakładu poprzez stworzenie większej elastyczności w zagospodarowaniu benzyn i oleju napędowego.

Zintensyfikowane instalacje kompleksu Olefin II umożliwiają nam produkcję do 700 tys. ton etylenu oraz 385 tys. ton propylenu rocznie. Pełnego wykorzystania podwojonych mocy produkcyjnych spodziewamy się w 2006 roku. Zdecydowaną ilość zwiększonych wolumenów będziemy kierowali do podmiotów z Grupy ORLEN – na nowe kompleksy poliolefinowe Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. (BOP) oraz zintensyfikowane instalacje do produkcji polichlorku winylu (PCW) we wrocławskim Anwilu.



Planujemy, iż nowe, uruchomione w listopadzie 2005 roku fabryki BOP, w których PKN ORLEN posiada 50% udziałów, będą produkowały rocznie 400 tys. ton polipropylenu (PP) oraz 320 tys. ton polietylenu wysokiej gęstości (HDPE). Wraz z potencjałem produkcyjnym instalacji wytwarzającej polietylen niskiej gęstości (LDPE), roczna wydajność zakładów BOP wynosi około 870 tys. ton.

Produkty oferowane przez BOP mają szerokie zastosowanie, zarówno na rynku konsumenckim, jak i przemysłowym, m.in. w produkcji opakowań – w tym na żywność i napoje – folii, wyrobów włókienniczych i tekstylnych, a także części samochodowych i rur.



Inwestycje

Uzupełnieniem inwestycji związanych z modernizacją Olefin II oraz uruchomieniem instalacji w spółce BOP było uruchomienie w lipcu 2005 roku zmodernizowanej instalacji Ekstrakcji Aromatów produkującej benzen i toluen w oparciu o surowce z instalacji Reformingu V oraz wytwórni Olefin II. Zdolności produkcyjne zmodernizowanej Ekstrakcji Aromatów to 27,4 t/h toluenu oraz 22,4 t/h benzenu.

W 2005 roku Zarząd PKN ORLEN podjął decyzję o budowie w Płocku nowej instalacji paraksylenu o zdolności produkcyjnej 400 tys. ton na rok, a w Zakładach Azotowych Anwil Włocławek instalacji do produkcji Kwasu Tereftalowego o zdolności produkcyjnej 600 tys. ton na rok.

Wielkość produkcji* wybranych petrochemikaliów
w latach 2004–2005 (tony)

	2004	2005
Polietylen	144	147
LDPE	144	119
HDPE		28
Polipropylen	139	146

Wielkość sprzedaży* wybranych petrochemikaliów
w latach 2004–2005 (tony)

	2004	2005
Polietylen	145	126
LDPE	145	116
HDPE		10
Polipropylen	142	128

* Produkty z Płocka.

Optimalizacja kosztów

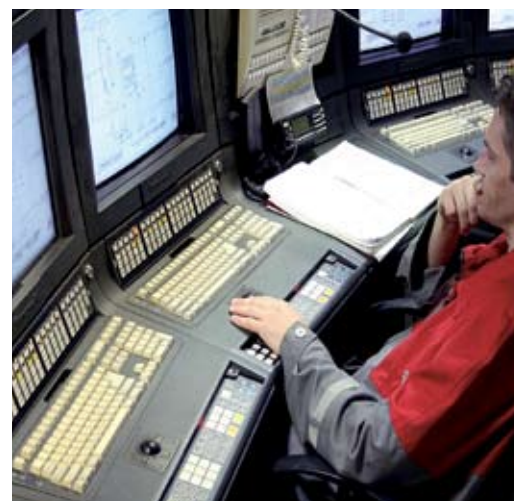
W wyniku realizacji trzyletniego Kompleksowego Programu Redukcji Kosztów Operacyjnych (KPRKO) w obszarze działalności petrochemicznej na koniec 2005 roku uzyskaliśmy około 36 mln zł trwałych oszczędności. W latach 2006–2009, w ramach nowego programu optymalizacji kosztów OPTIMA, oczekujemy kolejnych wymiernych efektów poprawy procesów produkcyjnych oraz wzrostu synergii pomiędzy częścią petrochemiczną i rafineryjną.

Nowy system zarządzania

1 stycznia 2006 roku wdrożyliśmy w Grupie ORLEN całkowicie nowy system zarządzania segmentowego, którego głównymi celami są: podniesienie sprawności zarządzania, wykorzystanie korzyści skali oraz synergii kosztowych i przychodowych w skali Grupy ORLEN.

W efekcie dokonanych zmian od 2006 roku segment petrochemiczny w Grupie ORLEN będą tworzyły zakład produkcyjny w Płocku oraz spółka BOP, natomiast Zakłady Azotowe Anwil SA zostały przypisane do nowego segmentu chemicznego.

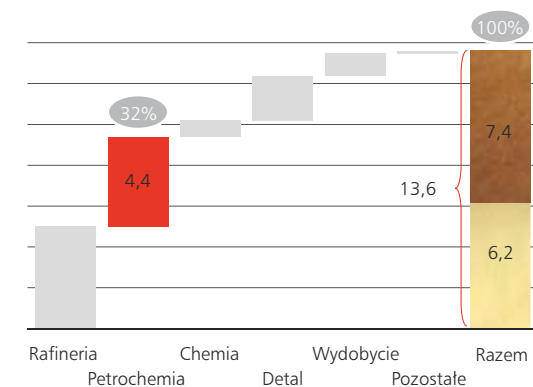
Włączenie spółek z Grupy Unipetrol do zarządzania segmentowego planujemy w styczniu 2007 roku.



Najważniejsze projekty i działania w segmencie petrochemicznym:

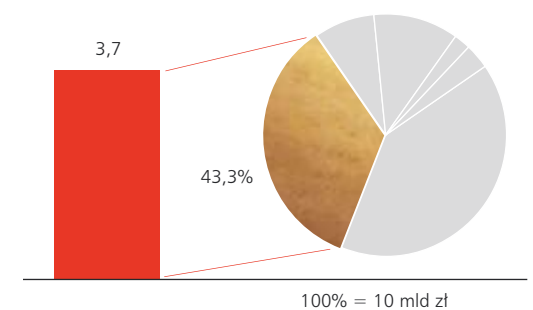
- CAPEX obejmuje m.in. inwestycje w powiększenie zdolności przerobu poprzez budowę instalacji PX i PTA.
- Wzrost udziału EBITDA w ogólnym wyniku Grupy PKN ORLEN do około 37% w 2009 roku.
- Zwiększenie mocy przerobowych instalacji Olefin (Chemopetrol).
- Modernizacja systemu kontroli (Chemopetrol).
- Instalacja do produkcji butadienu (Kaučuk).

CAPEX segmentu petrochemicznego w latach 2006–2009
(w mld zł, udział w łącznym CAPEX %)



Nowe inwestycje w Aktualizacji Strategii PKN ORLEN 2006–2009
Inwestycje w Strategii PKN ORLEN 2005–2009

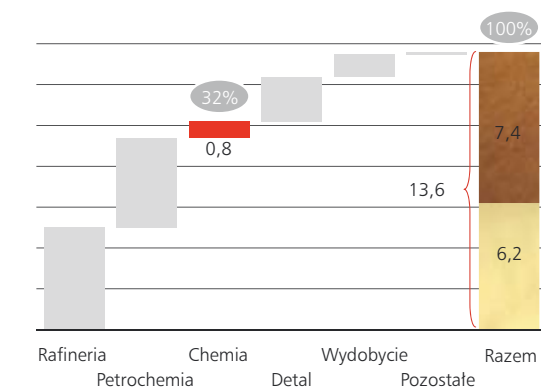
EBITDA segmentu petrochemicznego w 2009 roku
(w mld zł, udział w łącznym EBITDA %)



Najważniejsze projekty i działania w segmencie chemicznym:

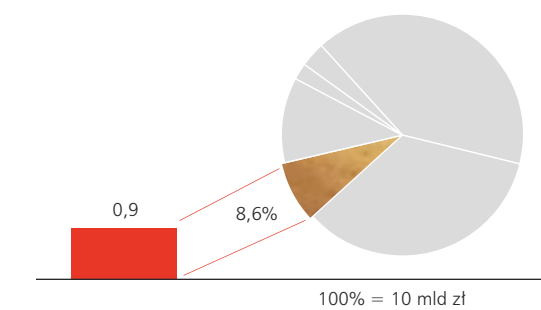
- Inwestycja w instalację PCW (Spolana).
- Zwiększenie pojemności magazynowych na PCW (Spolana).
- Podwyższenie zdolności produkcyjnych PCW (ZA Anwil SA).
- Zwiększenie pojemności magazynowych (ZA Anwil SA).

CAPEX segmentu chemicznego w latach 2006–2009
(w mld zł, udział w łącznym CAPEX %)



Nowe inwestycje w Aktualizacji Strategii PKN ORLEN 2006–2009
Inwestycje w Strategii PKN ORLEN 2005–2009

EBITDA segmentu chemicznego w 2009 roku
(w mld zł, udział w łącznym EBITDA %)





*Ípiesz się
powoli*

LOGISTYKA



LOGISTYKA

Podstawowym zadaniem Logistyki jest obsługa wszystkich kanałów sprzedaży przy zachowaniu optymalnych kosztów. W skład usług logistycznych PKN ORLEN wchodzi zarówno własne, jak i wynajęte bazy przeładunkowo-magazynowe, sieć rurociągów oraz transport samochodowy i kolejowy.

Zapasy obowiązkowe

Infrastruktura logistyczna PKN ORLEN wykorzystywana jest także do utrzymywania krajowych zapasów obowiązkowych ropy naftowej, półproduktów oraz produktów gotowych. Obowiązek taki nakłada na producentów oraz importerów rozporządzenie Ministra Gospodarki z 19 grudnia 2005 roku, na podstawie którego do końca 2008 roku zobowiązani jesteśmy do osiągnięcia wielkości odpowiadającej 76 dniom średniej dziennej produkcji wraz z importem i nabyciem wewnątrzwspólnotowym, pomniejszonej o eksport i sprzedaż wewnątrzwspólnotową.



Zgodnie z harmonogramem na koniec 2005 roku osiągnęliśmy 58-dniowy poziom zapasów. W 2005 roku zapasy obowiązkowe paliw przechowywaliśmy w 14 miejscach na terenie Polski, natomiast zapasy ropy w kavernach solnych.

Podziemne magazyny IKS „Solino” SA

Podziemne magazyny ropy i paliw stanowią strategiczne ogniwo w sieci logistycznej Spółki. W 2005 roku kontynuowaliśmy prace inwestycyjne mające na celu rozbudowę pojemności kavern solnych z 3 mln m³, jakimi dysponowaliśmy w 2004 roku, do 5 mln m³. W swoim planie strategicznym przewidujemy także budowę podziemnego magazynu w kolejnym złożu solnym. Nowe pojemności, oprócz ropy naftowej, planujemy przeznaczyć również na produkty petrochemiczne.



Bazy magazynowe

W 2005 roku kontynuowaliśmy działania w zakresie optymalizacji struktury baz magazynowych. Osiągnęliśmy docelową strukturę sieci baz własnych w Polsce, redukując ich liczbę do planowanych 13, spośród których 11 wykorzystywanych było w obrocie handlowym, a 2 jako bazy przeładunkowe. Równolegle kontynuowaliśmy proces modernizacji i przystosowania infrastruktury baz magazynowych do standardów UE w zakresie pełnej hermetyzacji i zabezpieczenia przed przenikaniem produktów do wody i gruntu.

Rurociągi

Do przesyłu paliw wykorzystujemy 232 km własnych rurociągów produktowych oraz 570 km rurociągów produktowych należących do PERN „Przyjaźń” SA. W 2005 roku przeprowadziliśmy prace przygotowawcze do realizacji inwestycji budowy dodatkowych rurociągów na trasie Ostrów Wlk.–Wrocław oraz Boronów–Trzebinia. Ich realizacja do 2009 roku umożliwi lepszy dostęp naszych produktów do atrakcyjnego rynku Dolnego oraz Górnego Śląska. Jednocześnie nowa sieć rurociągów stanowić będzie dla PKN ORLEN kolejne narzędzie do optymalizacji struktury wysyłek produktów.



Transport rurociągowy jest najtańszym i najbezpieczniejszym środkiem transportu paliw, w związku z czym dążymy do intensyfikacji wykorzystania potencjału rurociągów dalekosiężnych. Udział transportu rurociągowego w strukturze ekspedycji paliw wyniósł w 2005 roku 65% i był o 1% większy niż w 2004 roku.

Przewozy kolejowe

W 2005 roku własnym transportem kolejowym, tj. organizowanym przez PKN ORLEN, przewieźliśmy ponad 1 mln ton produktów, tj. o ok. 55% więcej niż w 2004 roku. Udział przewozów własnych w transporcie kolejowym Koncernu ogółem wzrósł z 15,1% w 2004 roku do 17,4% na koniec 2005 roku. Zmiana ta pozytywnie wpłynęła na terminowość dostaw i dalsze obniżenie kosztów logistyki.

W 2005 roku rozpoczęliśmy także ścisłą współpracę w zakresie przewozów i gospodarki taborem kolejowym z czeską spółką Unipetrol Doprava a.s.



Transport samochodowy

Przewozy paliw do sieci stacji (logistyka wtórna) są realizowane przez 8 spółek transportowych, z których jedna w Lublinie została sprzedana prywatnej firmie branżowej Nijman Zeetank. W wyniku restrukturyzacji spółek i obniżenia stawek przewozowych koszty logistyki wtórnej są zbliżone do benchmarków operatorów europejskich.

Przeładunek morski

Ważnym elementem potencjału logistycznego PKN ORLEN jest dostęp do infrastruktury Naftoportu – spółki zajmującej się przeładunkiem ropy naftowej importowanej drogą morską. Naftoport Sp. z o.o., w którym PKN ORLEN posiada 18% udziałów, jest właścicielem i użytkownikiem dwóch morskich stanowisk przeładunkowych tankowców. Całkowity potencjał przeładunkowy ropy w Naftoport Sp. z o.o. wynosi 34 mln ton rocznie.

Infrastruktura logistyczna



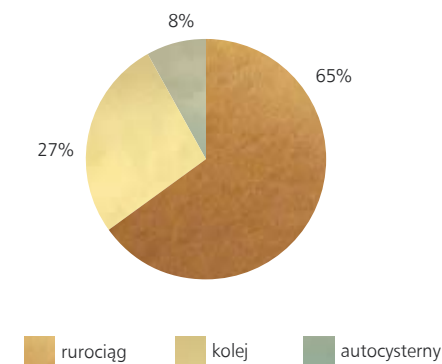
Optymalizacja kosztów

W wyniku realizacji Kompleksowego Programu Redukcji Kosztów Operacyjnych (KPRKO) w obszarze logistyki na koniec 2005 roku uzyskaliśmy blisko 199 mln zł trwałych oszczędności w stosunku do bazy z 2002 roku.

Nowy system zarządzania

1 stycznia 2006 roku wdrożyliśmy w Grupie ORLEN nowy system zarządzania segmentowego, którego głównymi celami są: podniesienie sprawności zarządzania, wykorzystanie korzyści skali oraz synergii kosztowych i przychodowych w całej Grupie ORLEN.

Udział poszczególnych środków transportu w strukturze wysyłek paliw płynnych w 2005 roku



W efekcie dokonanych zmian, od początku 2006 roku do segmentu Logistyki w Grupie ORLEN włączone zostały spółki: IKS „Solino” SA, ORLEN KolTrans Sp. z o.o., PPPP Naftoport Sp. z o.o. oraz 7 spółek transportu drogowego ORLEN Transport.

Włączenie do segmentu logistyki Spółek z Grupy Unipetrol, tj. spółki kolejowej Unipetrol Dobrawa a.s. i spółki samochodowej Petrotrans a.s. planowane jest w styczniu 2007 roku.



*Zapiety
pas*



INTEGRACJA Z UNIPETROLEM A.S.

INTEGRACJA Z UNIPETROLEM A.S.

Zakup akcji Unipetrolu a.s. to największa polska inwestycja zagraniczna wzmacniająca pozycję Koncernu w sektorze przerobu ropy naftowej i produktów petrochemicznych w Europie Środkowo-Wschodniej. Otworzyliśmy nowy rozdział w historii PKN ORLEN. Jest to kolejny krok w drodze do celu, jaki został postawiony w ogłoszonej na początku 2005 roku strategii – uzyskania pozycji regionalnego lidera w Europie Środkowej. Zgodnie ze strategią, czeski rynek traktowany jest na równi z polskim jako macierzysty, zaś budowa wartości połączonych firm była i jest dla nas priorytetem.

Transakcja

24 maja 2005 roku PKN ORLEN nabył 62,99% akcji spółki Unipetrol a.s. za 11 303,9 mln CZK, 9,76% akcji spółki Spolana a.s. za 1,0 mln CZK oraz wierzytelności w stosunku do spółek wchodzących w skład Grupy Unipetrol o wartości nominalnej 3 564 mln CZK za 1 745,1 mln CZK.

Nabycie akcji Unipetrolu a.s. nastąpiło na podstawie umowy zawartej 4 czerwca 2004 roku pomiędzy PKN ORLEN a Funduszem Majątku Narodowego Republiki Czeskiej, zaś nabycie akcji Spolany oraz wierzytelności nastąpiło na podstawie umów zawartych przez PKN ORLEN 4 czerwca 2004 roku z Czeską Agencją Konsolidacyjną. Po uzyskaniu niezbędnych aprobat i spełnieniu przez PKN ORLEN wszystkich warunków zawieszających umowy z 4 czerwca 2004 roku, w tym otrzymaniu zgody Komisji Europejskiej na przejęcie kontroli nad Unipetrolem a.s.

W celu pełnego zakończenia transakcji PKN ORLEN musiał wywiązać się ze zobowiązań wynikających z prawa czeskiego – wobec akcjonariuszy mniejszościowych Unipetrolu a.s., Spolany a.s. i Paramo a.s. oraz zobowiązań przyjętych w umowie nabycia akcji Unipetrolu a.s. – wobec Rządu Republiki Czeskiej.

12 października 2005 roku zakończył się proces przyjmowania zapisów na akcje Unipetrolu a.s., Spolany a.s. i Paramo a.s. prowadzony w ramach obowiązkowego wezwania ogłoszonego przez PKN ORLEN. Akcjonariusze mniejszościowi wyrazili zainteresowanie zbyciem walorów stanowiących odpowiednio 3,7% (Paramo a.s.), 3,6% (Spolana a.s.) i 0,0014% (Unipetrol a.s.) kapitału zakładowego spółek. Łączna wartość akcji objętych zapisami po cenie ustalonej w wezwaniu wynosiła 91,97 mln CZK.

4 listopada 2005 roku PKN ORLEN wpłacił dodatkowe 1,645 mld CZK, czyli 14,55% ceny ustalonej w umowie nabycia strategicznego pakietu akcji holdingu Unipetrol a.s. Dodatkowa płatność wynikała z ustaleń umowy nabycia akcji Unipetrolu a.s. wskazujących możliwość korekty ceny o 15% w górę, w przypadku znacznego wzrostu wartości aktywów czeskiego holdingu. Ostateczna cena i wysokość dopłaty zostały ustalone na podstawie umowy z Funduszem Majątku Narodowego

Republiki Czeskiej. W sumie, wraz z dodatkową zapłatą, ostateczna cena nabycia 62,99% akcji wyniosła 12,949,203, 475 CZK.

Zgodnie z umowami z 2004 roku, zawartymi z ConocoPhillips Central and Eastern Europe Holdings B.V. oraz Agrofert Holding a.s., PKN ORLEN jako akcjonariusz większościowy Unipetrolu a.s. zobowiązał się spowodować, że Unipetrol a.s. przeniesie pewne składniki majątku na rzecz ConocoPhillips oraz Agrofert Holding a.s. Transakcje miały być zawarte po przejęciu kontroli korporacyjnej nad spółką przez PKN ORLEN przy sztywnych cenach sprzedaży ustalonych w przedmiotowych umowach. Zarząd Koncernu zlecił niezależnym ekspertom przeprowadzenie analiz wszystkich możliwych konsekwencji realizacji zapisów umów. Zarząd PKN ORLEN podejmuje wszelkie działania, które zmierzają do minimalizacji negatywnych skutków realizacji wspomnianych umów dla PKN ORLEN i jego akcjonariuszy.



Integracja

Jako większościowy akcjonariusz Unipetrolu a.s., 8 czerwca 2005 roku PKN ORLEN wprowadził swoich przedstawicieli do władz czeskiego Koncernu. Zmiany w strategicznych organach, takich jak Rady Nadzorcze i Zarządy Spółek Grupy Unipetrol, odzwierciedliły nową strukturę własnościową holdingu, w tym wprowadzenie modelu zarządzania opartego na filozofii „Jednej Firmy”, pozwalającego zarządzać nową skomplikowaną strukturą. Koncepcja ta zakłada utworzenie jednego zespołu menedżerskiego odpowiedzialnego za wynik i realizację wspólnych celów. Nowy model zarządzania jest podstawą do wdrożenia zarządzania segmentowego w całej Grupie Unipetrol.

Jednocześnie zapoczątkowany został projekt, który ma zintegrować działania operacyjne Unipetrolu a.s. i PKN ORLEN. Kluczową rolę w projekcie nazwanym Programem „Partnerstwo” odgrywa zespół najlepszych specjalistów czeskich i polskich, którego zadaniem jest zarządzanie procesem integracji, identyfi-

kacja możliwych do osiągnięcia korzyści i synergii, planowanie działań z nimi związanych oraz wdrożenie konkretnych inicjatyw. W sumie około 150 pracowników PKN ORLEN zaangażowanych zostało w proces łączenia spółek, z czego jedna trzecia z nich została czasowo oddelegowana do pracy w Czechach. Rezultatem prac integracyjnych było przedstawienie w dniu 17 października 2005 roku finansowego i operacyjnego Planu Tworzenia Wartości.



Zgodnie z oczekiwaniami PKN ORLEN, wdrożenie usprawnień operacyjnych w Unipetrolu a.s. zapewni wewnętrzną stopę zwrotu z inwestycji w wysokości przynajmniej 33,9% (bez rezerw finansowych, licząc w warunkach makroekonomicznych z 2004 roku).

Efektom optymalizacji działalności Unipetrolu a.s. z podmiotami Grupy ORLEN będzie wzrost EBITDA Unipetrolu a.s. do 2008 roku o min. 138 mln euro (bazując na wskaźnikach makroekonomicznych z 2004 roku). Dodatkowa wartość EBITDA, jaką zidentyfikowano w ramach Progra-

mu „Partnerstwo”, jest wynikiem niemal 200 inicjatyw opracowanych przez 26 zespołów składających się z ekspertów czeskich i polskich. Wartość ta zostanie osiągnięta głównie w obszarze rafineryjnym poprzez inicjatywy mające wpływ na przychody. Już w 2005 roku Unipetrol a.s. zrealizował 28 mln euro poprzez wprowadzenie tzw. „szybkich usprawnień”. Integracja, oprócz zysków dla Unipetrolu a.s., przyniesie także zyski dla samego PKN ORLEN, generowane w obszarach planowania produkcji, optymalizacji działalności hurtowej oraz planowania inwestycji.



*Wygrany
wyścig*



GRUPA ORLEN

GRUPA ORLEN

Sprzedaż udziałów Spółek Grupy ORLEN

W 2005 roku kontynuowaliśmy proces restrukturyzacji Grupy ORLEN w drodze wycofywania zaangażowania kapitałowego w obszarach niezwiązanych bezpośrednio z podstawową działalnością Koncernu. Procesy dezinvestycji prowadzone były w odniesieniu do 19 spółek. Obejmowały one przede wszystkim spółki wypoczynkowe, transportowe, serwisowe i telekomunikacyjne. W 2005 roku zakończyliśmy procesy sprzedaży pakietów udziałów i akcji 8 spółek, w tym m.in.:

- 30,77% udziałów w spółce Przedsiębiorstwo Przeladunku Paliw Płynnych Naftoport Sp. z o.o. – nabywcą sprzedawanych udziałów było Przedsiębiorstwo Eksploatacji Rurociągów Naftowych „Przyjaźń” SA,
- udziały w 3 spółkach wypoczynkowych: 98,73% udziałów w spółce Dom Wczasowy „Mazowsze” Sp. z o.o., 100% udziałów w spółce Zespół Wypoczynkowy „Mazowsze” Sp. z o.o. oraz 100% udziałów w spółce ZAWITAJ Świnoujście Sp. z o.o. – łączna wartość transakcji wyniosła 7 240 554 zł, natomiast zysk brutto ze sprzedaży osiągnął kwotę 646 920 zł.

Łączna wartość transakcji zawartych w 2005 roku wyniosła 78 565 906 zł, co przy wartości księgowej zbywanych pakietów 31 792 710 zł pozwoliło na zrealizowanie zysku brutto na poziomie 46 773 195 zł. Wygenerowane w ten sposób przychody posłużą do finansowania rozwoju działalności podstawowej Koncernu.

Rozpoczęte projekty dezinvestycji są kontynuowane w 2006 roku. Obejmują one m.in. sprzedaż pakietów udziałów w 5 spółkach transportowych i 2 spółkach telekomunikacyjnych oraz realizację opcji put w odniesieniu do udziałów w spółce AW SA Holland II B.V.

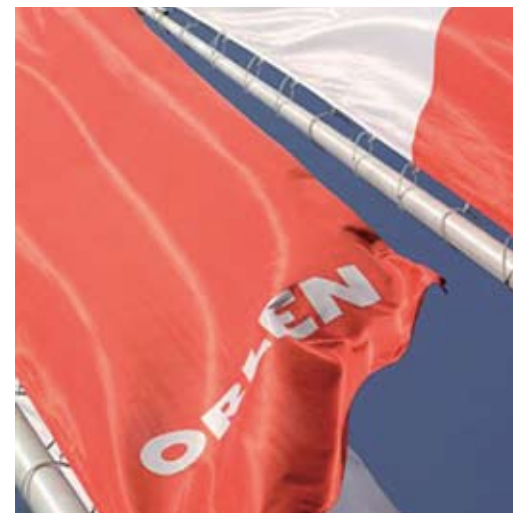
28 grudnia 2005 roku PKN ORLEN wystosował względem Kulczyk Holding SA żądanie zawarcia umowy sprzedaży na podstawie prawa opcji przewidzianej w Umowie Dodatkowej z 14 listopada 2002 roku. 27 lutego 2006 roku Przyrzeczona Umowa Sprzedaży pomiędzy PKN ORLEN a Kulczyk Holding SA została zawarta. Po spełnieniu się warunków określonych w umowie, które mają nastąpić nie później niż w terminie 3 miesięcy od jej zawarcia, nastąpi przejście własności udziałów w AW SA Holland II B.V. z PKN ORLEN do Kulczyk Holding SA. W dniu zawarcia Umowy Sprzedaży do PKN ORLEN wpłynęły środki pieniężne za udziały w wysokości 73 007 tys. zł.



Struktura Grupy ORLEN

Na koniec 2005 roku PKN ORLEN posiadał bezpośrednio akcje bądź udziały w 76 spółkach prawa handlowego, w tym w:

- 43 spółkach zależnych (z udziałem w kapitale powyżej 50%),
- 2 spółkach współzależnych (z udziałem w kapitale 50%),
- 4 spółkach stowarzyszonych (z udziałem w kapitale od 20% do 50%),
- 27 spółkach mniejszościowych (z udziałem w kapitale zakładowym poniżej 20%).



W 2006 roku rozpoczęliśmy wdrażanie w Grupie ORLEN nowej struktury zarządczej opartej na zasadach zarządzania segmentowego. Celem zmian jest dalsza poprawa efektywności działania w ramach rosnącej i stale rozwijającej się Grupy Kapitałowej. Wyodrębniliśmy sześć segmentów biznesowych: Rafineria, Oleje, Hurt, Detal, Petrochemia i Chemia, kierowanych przez dyrektorów wykonawczych, którzy przejęli część zadań Zarządu, a jednocześnie, w ramach obowiązujących procedur i przepisów, przejęli zadanie koordynacji operacyjnej danej działalności w poprzek całej Grupy ORLEN. Wdrożenie zasad zarządzania segmentowego obejmie czeską grupę kapitałową od 1 stycznia 2007 roku.



SEGMENT RAFINERIA

ORLEN Asphalt Sp. z o.o.

ORLEN Asphalt Sp. z o.o. jest największym w Polsce przedsiębiorstwem produkującym i sprzedającym asfalty drogowe i przemysłowe.

Aktualnie ofertę Spółki stanowią asfalty drogowe, modyfikowane ORBITON, wielorodajowe BITREX, przemysłowe oraz lepiki i specyfiki asfaltowe.

ORLEN Asphalt Sp. z o.o. posiada dwa centra produkcyjne i handlowe: w Płocku i w Trzebinii, skąd odbiorcy z całej Polski są zaopatrywani w produkty Spółki.

W związku z rozszerzeniem Grupy ORLEN o czeską spółkę Unipetrol a.s., poszukując optymalnej polityki handlowej i efektów synergicznych w sprzedaży asfaltów, ORLEN Asphalt Sp. z o.o. stał się odpowiedzialnym i uprawnionym podmiotem, który na zasadzie wyłączności oferuje i dystrybuuje na terenie Polski asfalty pochodzące ze źródeł czeskiej spółki Paramo a.s. Spółka Paramo a.s. z kolei oferuje i dystrybuuje na terenie Czech i Słowacji asfalty pochodzące ze źródeł ORLEN Asphalt Sp. z o.o.

W 2005 roku ORLEN Asphalt Sp. z o.o. otrzymał medal za asfalty modyfikowane ORBITON na XI Międzynarodowych Targach Budownictwa Drogowego Autostrada – Polska w Kielcach, co potwierdza najwyższą, europejską jakość, która przekłada się na podwyższenie standardu, komfortu i bezpieczeństwa nawierzchni polskich dróg.



Na III Międzynarodowych Targach Infrastruktura w Warszawie, Spółka otrzymała Nagrodę Ministra Infrastruktury za najlepszą ofertę targową w kategorii Materiały do Budowy i Utrzymania Dróg. Ponadto, ORLEN Asphalt Sp. z o.o. otrzymał Nagrodę Budowlaną Firma Roku 2005.

W 2005 roku Spółka przystąpiła do programu Responsible Care – „Odpowiedzialność i Troska”, który jest programem realizowanym przez podmioty z sektora chemicznego na całym świecie.

Struktura udziałowców z 31 grudnia 2005 roku

PKN ORLEN	82,46%
Rafineria Trzebinia SA	17,54 %

Dane finansowe

Przychody ze sprzedaży	454 216 tys. zł
Kapitał zakładowy	60 635 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	137 osób
Zysk netto	31 191 tys. zł
Kapitał własny	134 009 tys. zł

**ORLEN Eko Sp. z o.o.**

Spółka ORLEN Eko Sp. z o.o. powstała w 2004 roku na bazie majątku wchodzącego w skład Wydziału Ścieków i Utylizacji PKN ORLEN. Głównym przedmiotem działalności Spółki jest termiczne unieszkodliwianie odpadów niebezpiecznych i innych niż niebezpieczne, powstających na instalacjach technologicznych Zakładu Produkcyjnego PKN ORLEN oraz wytwarzanych przez inne podmioty.

W 2005 roku Spółka uzyskała od Wojewody Mazowieckiego Pozwolenie Zintegrowane na prowadzenie działalności w zakresie odzysku, zbierania i unieszkodliwiania odpadów, w tym odpadów niebezpiecznych. W tym samym roku Spółka przystąpiła do programu Responsible Care – „Odpowiedzialność i Troska”, realizowanego przez podmioty z sektora chemicznego na całym świecie.



Dane finansowe

Przychody ze sprzedaży	14 909 tys. zł
Kapitał zakładowy	2 000 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	21 osób
Zysk netto	419 tys. zł
Kapitał własny	2 383 tys. zł

PKN ORLEN jest jedynym udziałowcem spółki ORLEN Eko Sp. z o.o.



SEGMENT PETROCHEMIA

Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o.

Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. (BOP), jedyny polski producent poliolefin, jest spółką joint venture utworzoną przez PKN ORLEN oraz firmę Basell Europe Holdings B.V., największego na świecie producenta polipropylenu i czołowego producenta polietylenu.

W listopadzie 2005 roku Spółka Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. oficjalnie zainaugurowała uruchomienie dwóch nowych zakładów do produkcji polietylenu i polipropylenu. Oddane jednostki produkcyjne BOP o wartości około 500 mln euro są jednymi z najnowocześniejszych zakładów produkujących poliolefiny na świecie.

W skład BOP wchodzi:

- zakład produkujący polipropylen (PP Spheripol),
- zakład produkujący polietylen wysokiej gęstości (HDPE) Hostalen,
- Platforma Logistyczna.

Wielkość rocznej produkcji na nowych instalacjach wyniesie 400 tys. ton polipropylenu (PP) na bazie technologii Spheripol, należącej do firmy Basell, oraz 320 tys. ton polietylenu wysokiej gęstości (HDPE) przy użyciu technologii Hostalen, także na licencji firmy Basell. Wraz z potencjałem produkcyjnym instalacji wytwarzającej polietylen niskiej gęstości (LDPE) roczna wydajność instalacji BOP oraz możliwość przeładunkowa Platformy wyniesie 870 tys. ton.



Spółka Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. jest jedynym producentem poliolefin w Polsce i dzięki integracji handlowo-marketingowej z firmą Basell, produkty wytwarzane w Płocku znajdują się w ofercie nowo utworzonej spółki handlowej – Basell Orlen Polyolefins Sprzedaż Sp. z o.o. (BOPS), w której BOP posiada 100% udziałów. Produkty oferowane przez BOPS są dystrybuowane z nowej Platformy Logistycznej BOP, będącej jednym z największych i najnowocześniejszych tego typu obiektów w Europie. BOPS posiada rozbudowane kanały obsługi klienta, zapewnia rozwiniętą lokalną sieć sprzedaży oraz pełen serwis techniczny dla swoich klientów w Polsce.

Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. uczestniczy w inicjatywach Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP) tworzonych w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych. Dzięki temu jako polska Spółka ma możliwość wspierania rozwoju gospodarczo-ekonomicznego i społecznego Polski, a w szczególności miasta i regionu płockiego.

Struktura udziałowców z 31 grudnia 2005 roku

PKN ORLEN	50%
Basell Europe Holdings B.V.	50%

Dane finansowe*

Przychody ze sprzedaży	1 014 661 tys. zł
Kapitał zakładowy	907 398 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	435 osób
Zysk netto	31 128,5 tys. zł
Kapitał własny	1 096 499 tys. zł

* Dane skonsolidowane dotyczące Grupy BOP Sp. z o.o.

SEGMENT CHEMIA

Zakłady Azotowe Anwil SA

Zakłady Azotowe Anwil SA to przedsiębiorstwo wiodące w sektorze Wielkiej Syntezy Chemicznej w kraju oraz jedno z największych w regionie kujawsko-pomorskim. Są jedynym w Polsce i znaczącym w Europie Środkowo-Wschodniej producentem suspensyjnego polichlorku winylu oraz jednym z największych krajowych producentów nawozów azotowych.

Rok 2005 był kolejnym okresem umacniania pozycji rynkowej Spółki. Jednym z najważniejszych przedsięwzięć była rozbudowa i modernizacja wytwórni chloru i ługu sodowego. Dzięki realizacji tej inwestycji ZA Anwil SA uzyskały kompletny, nowoczesny ciąg produkcyjny polichlorku winylu o wysokich parametrach technologicznych.

W 2005 roku ZA Anwil SA otrzymały liczne nagrody i wyróżnienia, będące wyrazem uznania dla wysiłków Firmy w uzyskaniu coraz lepszych efektów ekonomicznych i umocnieniu swojej pozycji w branży. Do najbardziej prestiżowych należą:



- Czwarty Diament do Złotej Statuetki Lidera Polskiego Biznesu otrzymanej w 2000 roku,
- Filar Polskiej Gospodarki – tytuł przyznany w rankingu „Pulsu Biznesu” oraz uznanie ZA Anwil SA za najlepszą firmę w regionie kujawsko-pomorskim,
- godło i hasło „Teraz Polska” dla saletrzaku CANWILU przyznane przez Fundację Polskiego Godła Promocyjnego.

Struktura akcjonariatu z 31 grudnia 2005 roku

PKN ORLEN	84,49%
Koncern Energetyczny ENERGA SA	4,13%
Skarb Państwa	5,54%
Pozostali	5,84%

Dane finansowe*

Przychody ze sprzedaży	1 493 971 tys. zł
Kapitał zakładowy	314 170 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	2 439 osób
Zysk netto	131 817 tys. zł
Kapitał własny	1 383 889 tys. zł

* Dane skonsolidowane dotyczące Grupy Kapitałowej ZA Anwil SA.

Spółka posiada udziały w 9 spółkach zależnych i stowarzyszonych.



SEGMENT OLEJE

Rafineria Trzebinia SA

Rafineria Trzebinia SA jest jedną z najstarszych rafinerii w Polsce. Rok 2005 był dla Spółki rokiem istotnych zmian w zakresie profilu produkcyjno-handlowego. W połowie 2005 roku Spółka wstrzymała przerób ropy naftowej. Zgodnie z przyjętą strategią Spółka podjęła działalność w nowym segmencie produkcji, jakim są biopaliwa. W 2005 roku uruchomiono najnowocześniejszą w Polsce i jedyną działającą w Europie Środkowej kompleksową instalację do produkcji biodiesla, której wydajność docelowo wyniesie 200 tys. ton na rok oraz 11,5 tys. ton gliceryny farmaceutycznej. Paliwo ON BIO jest mieszaniną oleju napędowego pochodzenia mineralnego i biodiesla uzyskiwanego z olejów roślinnych.

W IV kwartale 2005 roku nastąpił w Spółce rozruch technologiczny instalacji hydorafinacji parafin. Produkowane i sprzedawane parafiny wysokojakościowe o wysokiej czystości chemicznej spełniają wymogi standardów europejskich.



Struktura akcjonariatu z 31 grudnia 2005 roku	
PKN ORLEN	77,15%
Skarb Państwa	9,19%
Pozostali	13,65%

Dane finansowe*	
Przychody ze sprzedaży	907 844 tys. zł
Kapitał zakładowy	52 916 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	755 osób
Wynik netto	-27 606 tys. zł
Kapitał własny	421 448 tys. zł

* Dane skonsolidowane dotyczące Grupy Kapitałowej Rafinerii Trzebinia SA.

Spółka posiada udziały w 6 spółkach zależnych i stowarzyszonych.

**Rafineria Nafty Jedlicze SA**

Rafineria Nafty Jedlicze SA jest liderem pod względem wielkości produkcji olejów opałowych i smarowych. Położona na Podkarpaciu, jest jedną z najstarszych rafinerii na ziemiach polskich (posiada ponad 100-letnią tradycję).

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- regeneracja i skup olejów przepracowanych,
- produkcja olejów smarowych (m.in. znanych marek: Hipol, Hydrol, Velol, Freol, Amortyzor) i smarów,
- produkcja i sprzedaż paliw.

Spółka znana jest jako lider działalności na rzecz ochrony środowiska naturalnego. Od niemal 40 lat specjalizuje się w regeneracji olejów przepracowanych. W 2005 roku dociężono instalację hydorafinacji procesem odsiarczania oleju napędowego.



Struktura akcjonariatu z 31 grudnia 2005 roku	
PKN ORLEN	75,00%
Skarb Państwa	10,01%
Pozostali	14,99%

Dane finansowe*	
Przychody ze sprzedaży	421 672 tys. zł
Kapitał zakładowy	88 210 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	739 osób
Zysk netto	13 487 tys. zł
Kapitał własny	176 734 tys. zł

* Dane skonsolidowane dotyczące Grupy Kapitałowej Rafinerii Nafty Jedlicze SA.

Spółka posiada udziały w 9 spółkach zależnych.



ORLEN Oil Sp. z o.o.

ORLEN Oil Sp. z o.o. jest czołowym producentem i dystrybutorem środków smarowych w Polsce. Oferta produktowa Spółki zawiera szeroki asortyment produktów zarówno dla motoryzacji, jak i przemysłu.

W jej skład wchodzi:

- najnowszej generacji oleje Platinum przeznaczone dla motoryzacji, przewyższające jakościowo wymagania norm europejskich i amerykańskich,
- oleje przemysłowe (hydrauliczne, sprężarkowe, przekładniowe, hartownicze),
- oleje technologiczne (emulgujące, antydezyjne, obróbcze),
- smary plastyczne,
- płyny eksploatacyjne,
- kosmetyki Platinum IMPACT i chemia samochodowa,
- rozpuszczalniki,
- bazy olejowe.

Potwierdzeniem wysokiej jakości produktów oferowanych przez ORLEN Oil Sp. z o.o. są aprobaty znanych producentów samochodów (m.in.: Mercedes-Benz, Volkswagen, Volvo) oraz maszyn przemysłowych (Flender, Denison, Siemens), jak również liczne nagrody i wyróżnienia otrzymane w 2005 roku podczas branżowych imprez targowo-wystawienniczych, do których należą: Nagroda Główna III Targów Motoryzacyjnych AUTO SHOW 2005, tytuł Solidna Firma, tytuł Lidera Rynku 2005 w kategorii „produkt”, Certyfikat Innowacyjności 2005.



Kontynuowane są prace nad wdrożeniem koncepcji „Restrukturyzacji aktywów południowych Grupy Kapitałowej PKN ORLEN SA”, która dotyczy spółek segmentu olejowego. Koncepcja ta zakłada optymalizację i konsolidację produkcji i sprzedaży paliw, olejów silnikowych i smarowych oraz parafin w Grupie ORLEN.

Struktura udziałowców z 31 grudnia 2005 roku

PKN ORLEN	51,69%
Rafineria Trzebinia SA	43,84%
Rafineria Nafty Jedlicze SA	4,47%

Dane finansowe*

Przychody ze sprzedaży	623 783 tys. zł
Kapitał zakładowy	75 093 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	372 osób
Zysk netto	48 734 tys. zł
Kapitał własny	173 348 tys. zł

* Dane skonsolidowane dotyczące Grupy Kapitałowej ORLEN Oil Sp. z o.o.

Spółka posiada udiały w 13 spółkach zależnych i stowarzyszonych.

**SEGMENT DETAL****ORLEN Deutschland AG**

ORLEN Deutschland AG to spółka prawa niemieckiego z siedzibą w Elmshorn, która zarządza siecią detaliczną PKN ORLEN w Niemczech. Powstanie Spółki jest efektem dokonanej przez PKN ORLEN w grudniu 2002 roku inwestycji w sieć stacji w północnych i wschodnich Niemczech, zakupionych od British Petroleum. Koncern nabył wówczas, po wyjątkowo korzystnej cenie 140 mln USD, 494 obiekty działające pod markami: BP, ARAL i Eggert. W ten sposób przejął ok. 3% niemieckiego rynku i 7% udziału w rynku paliw w północnych Niemczech.

ORLEN Deutschland AG sprzedaje paliwo poprzez sieć 478 stacji paliwowych (381 stacji własnych, 97 stacji patronackich) działających pod logo ORLEN i STAR. Stacje paliwowe oferują produkty i usługi, których jakość odpowiada wysokim standardom rynku europejskiego.

Decyzja o inwestycji w Niemczech zapadła w momencie, kiedy prognozy makro- i mikroekonomicznie były optymistyczne i nie zapowiadały sytuacji praktycznie zerowego wzrostu konsumpcji paliw na rynku niemieckim, jaki wystąpił w latach 2004 i 2005.



Poszukując właściwego rozwiązania kwestii zaangażowania kapitałowego w spółkę ORLEN Deutschland AG, analizowano również możliwość wycofania się z rynku niemieckiego. Jednak po szeregu analiz przyjęta została opcja pozostania i restrukturyzacji.

W 2005 roku Spółka podjęła szereg inicjatyw wpływających na polepszenie rentowności firmy, w szczególności:

- zamknięto 11 nierentownych stacji paliw,
- zredukowano ryzyko związane ze współpracą z firmą HPV w wyniku intensywnych negocjacji i windykacji należności,
- przygotowano pakiet akwizycyjny 57 stacji po przeprowadzeniu analizy ekonomicznej i technicznej tych stacji,
- podjęto współpracę z firmą Roland Berger w przygotowaniu strategii dla podniesienia rentowności spółki i efektywności zarządzania siecią.



Po przeprowadzonej analizie możliwości osiągnięcia efektu skali na rynku niemieckim, działania Spółki skupiają się aktualnie na rozwoju jej sieci detalicznej, tj. zakupie nowych stacji paliw. Plan na 2006 rok zakłada zintensyfikowanie optymalizacji sieci detalicznej (zamykanie działalności nierentownych obiektów, podnoszenie rentowności sieci) oraz działania optymalizujące koszty centrali.

Spółka ORLEN Deutschland AG odnotowała na koniec grudnia 2005 roku stratę w wysokości -25 407 tys. euro. Strata ta wynika m.in. z utworzenia rezerw i odpisów aktualizacyjnych (w wysokości 38 795 tys. euro), które były głównie wynikiem deficytowych i nierentownych stacji paliw.

Wysoki poziom rezerwy całkowicie zniósł faktycznie osiągnięte w 2005 roku wyniki Spółki. Ponadto, wynik osiągnięty w 2005 roku, uwzględniając zawiązaną rezerwę, nie spełnia warunków porównywalności do wyniku osiągniętego w 2004 roku.



Pomimo optymalizacji obecnej sieci i dalszego wzrostu liczby stacji, rentowność ORLEN Deutschland AG jako „stand alone business” pozostaje poniżej założeń strategicznych PKN ORLEN. Ostateczna decyzja zostanie podjęta z uwzględnieniem transakcji SWAP, które znacząco poprawiają wskaźniki finansowe w skali całego PKN ORLEN.

Przy znaczącej nadwyżce podaży paliw w Polsce umowy SWAP dają PKN ORLEN możliwość stabilnego i większego wykorzystania mocy rafineryjnych.

Dane finansowe	
Przychody ze sprzedaży	8 600 855 tys. zł
Kapitał zakładowy	283 020 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	112 osób
Zysk netto	-137 598 tys. zł
w tym rezerwy	149 741 tys. zł
Kapitał własny	324 529 tys. zł



SEGMENT HURT

ORLEN Gaz Sp. z o.o.

ORLEN Gaz Sp. z o.o. jest największą polską firmą działającą na rynku gazu płynnego w Polsce od 1995 roku. Przedmiotem działalności Spółki jest sprzedaż i dystrybucja najwyższej jakości produktów: propanu, butanu oraz mieszaniny propan-butanu. Sprzedawany przez Spółkę gaz spełnia wymogi polskiej normy PN C-96008 oraz europejskiej EN-589.

Spółka zarządza dwunastoma dużymi, optymalnie zlokalizowanymi rozlewniami i tysiącami punktów sprzedaży LPG. Sieć dystrybucyjna gwarantuje klientom kompleksową obsługę w zakresie dostaw gazu luzem i w butlach, montażu oraz dzierżawy instalacji autogazowych, grzewczych i przemysłowych. Klientom oferowany jest wysokiej jakości produkt, terminowo i niezawodnie dostarczony, wspierany przez solidny serwis, a także świadomość użytkowania prawdziwie ekologicznego źródła energii.



W 2005 roku Spółka dokonała zakupu i montażu linii technologicznej opartej na najnowocześniejszych rozwiązaniach technicznych, służącej do napełniania gazem płynnym butli w Rozlewni Gazu Płynnego w Jaworznie. Rozszerzono również sieć sprzedaży butli o rynek niemiecki i zastosowano nowe rozwiązania informatyczne podnoszące jakość oraz wydajność pracy.

Dane finansowe	
Przychody ze sprzedaży	565 001 tys. zł
Kapitał zakładowy	25 024 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	173 osoby
Zysk netto	7 507 tys. zł
Kapitał własny	52 425 tys. zł



Spółki paliwowe**– Regionalni Operatorzy Rynku (ROR)**

Spółki ROR powstawały w latach 1996–2001. Obecnie przedmiotem ich działania jest hurtowa sprzedaż paliw stałych, ciekłych i gazowych oraz detaliczna sprzedaż paliw w sieci stacji własnych, usługi transportowe i usługi magazynowania.

Do ROR należy pięć spółek z siedzibami na terenie całego kraju:

- ORLEN PetroCentrum Sp. z o.o.,
- ORLEN PetroProfit Sp. z o.o.,
- ORLEN Morena Sp. z o.o.,
- ORLEN PetroZachód Sp. z o.o.,
- ORLEN PetroTank Sp. z o.o.

W 2005 roku rozpoczęte zostały prace nad nowym modelem funkcjonowania spółek ROR. Działania te były następstwem przyjętego przez PKN ORLEN w ubiegłych latach kierunku, zmierzającego do przejęcia całkowitej kontroli nad Spółkami poprzez wykup udziałów od udziałowców mniejszościowych. Celem nowego modelu wobec ROR jest optymalizacja działalności Spółek z uwzględnieniem efektów synergii dla Grupy ORLEN. Założeniem nowej strategii jest skoncentrowanie działalności Spółek na sprzedaży hurtowej paliw i wyłączenie z ich struktur działalności detalicznej.



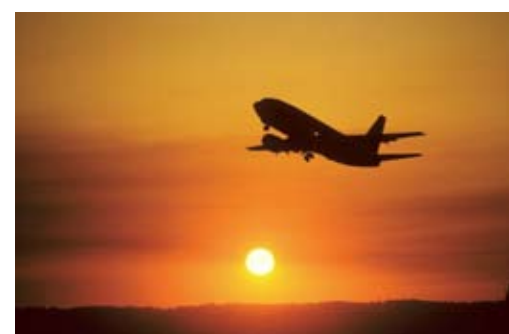
W 2005 roku został rozpoczęty proces przekazywania stacji paliw należących do Spółek do sieci detalicznej Koncernu. Kolejnym założeniem nowego modelu wobec ROR jest przeprowadzenie restrukturyzacji majątku niezwiązanego z podstawową działalnością w celu podniesienia efektywności segmentu. Wymienione działania stanowią narzędzie służące uporządkowaniu struktury kanału dystrybucji sprzedaży, jakim są spółki ROR.

W 2005 roku ROR-y zakupiły od PKN ORLEN 630 tys. ton paliw silnikowych, co stanowiło ok. 14% hurtowej sprzedaży paliw PKN ORLEN (bez alimentacji stacji własnych).

**Petrolot Sp. z o.o.**

Przedmiotem działalności Spółki Petrolot jest sprzedaż paliw lotniczych JET A-1 oraz benzyny lotniczej 100LL poprzez świadczenie usługi w zakresie tankowania statków powietrznych na jedenastu polskich lotniskach komunikacyjnych i aeroklubowych.

W 2005 roku głównym źródłem przychodów Spółki była sprzedaż paliwa lotniczego JET A-1, którego dostawcami były PKN ORLEN (również paliw samochodowych) oraz Agencja Rezerw Materiałowych. Dostawcą benzyny lotniczej 100LL pozostawał Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Przemysłu Rafineryjnego w Płocku. Największym klientem Spółki jest firma PLL LOT SA, odbierająca ok. 68% sprzedawanego przez Spółkę paliwa lotniczego JET A-1. Pozostali kluczowi odbiorcy to zagraniczne linie lotnicze.

**Dane finansowe**

Przychody ze sprzedaży	594 652 tys. zł
Kapitał zakładowy	20 039 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	209 osób
Zysk netto	15 623 tys. zł
Kapitał własny	62 927 tys. zł



LOGISTYKA

– obszar wsparcia dla segmentów biznesowych

Inowrocławskie Kopalnie Soli „Solino” SA

Inowrocławskie Kopalnie Soli „Solino” SA są znaczącym operatorem logistycznym w zakresie magazynowania ropy naftowej i paliw oraz czołowym eksporterem wysoko przetworzonych produktów solnych na rynek europejski.

Przedmiotem działalności IKS „Solino” SA jest podziemne magazynowanie ropy naftowej i paliw płynnych w wyrobiskach solnych oraz wytwarzanie solanki przemysłowej i przetwórstwo soli warzonej. Spółka jest również największym producentem solanki w Polsce, wydobywanej w nowoczesnych, w pełni zautomatyzowanych kopalniach otworowych w Górze i Mogilnie.

W 2005 roku zakończony został drugi etap inwestycji Budowy Podziemnego Magazynu Ropy i Paliw (PMRiP), którego celem było zwiększenie przestrzeni magazynowej. Obecna pojemność PMRiP Góra wynosi 2,6 mln m³, a po zakończeniu ostatniego etapu inwestycji, planowanego na koniec 2006 roku, wynosić będzie 5 mln m³. W skład PMRiP w Górze wchodzić będzie siedem kawern magazynowych dla ropy naftowej oraz trzy kawerny magazynowe dla paliw. Ze względu na ilość i pojemność kawern magazynowych, PMRiP Góra jest jednym z największych podziemnych magazynów w Europie.



W planach strategicznych Spółki jest budowa podziemnego magazynu na innym złożu solnym.

Struktura akcjonariatu z 31 grudnia 2005 roku

PKN ORLEN	70,54%
Skarb Państwa	25,19%
Pozostali	4,27%

Dane finansowe

Przychody ze sprzedaży	108 822 tys. zł
Kapitał zakładowy	30 779 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	314 osób
Zysk netto	10 847 tys. zł
Kapitał własny	81 494 tys. zł

Spółki transportowe

W Grupie ORLEN jest 8 spółek transportowych:

- spółka kolejowa ORLEN Koltrans Sp. z o.o.,
- spółki transportu drogowego:
 - ORLEN Transport Płock Sp. z o.o.,
 - ORLEN Transport Kraków Sp. z o.o.,
 - ORLEN Transport Kędzierzyn-Koźle Sp. z o.o.,
 - ORLEN Transport Nowa Sól Sp. z o.o.,
 - ORLEN Transport Szczecin Sp. z o.o.,
 - ORLEN Transport Słupsk Sp. z o.o.,
 - ORLEN Transport Olsztyn Sp. z o.o.



ORLEN KolTrans Sp. z o.o.

Spółka ORLEN KolTrans powstała w 2000 roku poprzez wydzielenie w ramach restrukturyzacji służb pomocniczych PKN ORLEN. Spółka świadczy usługi związane z:

- eksploatacją cystern kolejowych,
- realizacją przewozów kolejowych,
- naprawami bieżącymi taboru kolejowego,
- czyszczeniem cystern, autocystern, konstrukcji.

Spółka zakwalifikowała się do rankingu najdynamiczniej rozwijających się małych i średnich firm „Gazeta Biznesu 2005”.



Struktura akcjonariatu z 31 grudnia 2005 roku

PKN ORLEN	99,85%
Pozostali	0,15%

Dane finansowe

Przychody ze sprzedaży	48 160 tys. zł
Kapitał zakładowy	40 859 tys. zł
Zatrudnienie z 31 grudnia 2005 roku	55 osób
Zysk netto	6 272 tys. zł
Kapitał własny	47 961 tys. zł



Spółki transportu drogowego

Spółki transportu drogowego powstały w ramach restrukturyzacji na bazie Zakładów Transportu Samochodowego ze struktur Petrochemii Płock SA (jedna spółka) oraz Centrali Produktów Naftowych SA. Przedmiotem działalności Spółek jest transport drogowy paliw płynnych i produktów ropopochodnych, obejmujący swym zasięgiem obszar całego kraju. Spółki transportowe zabezpieczają terminowe dostawy paliw płynnych do 1 380 stacji w sieci PKN ORLEN.

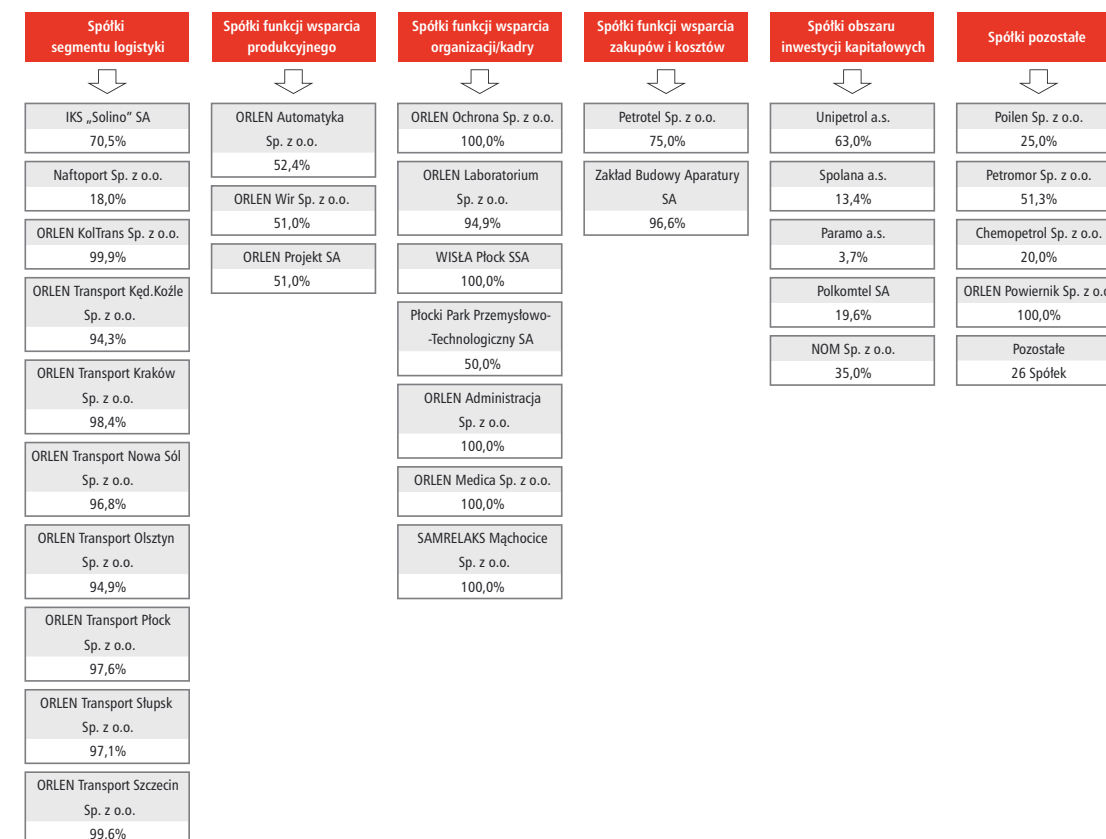
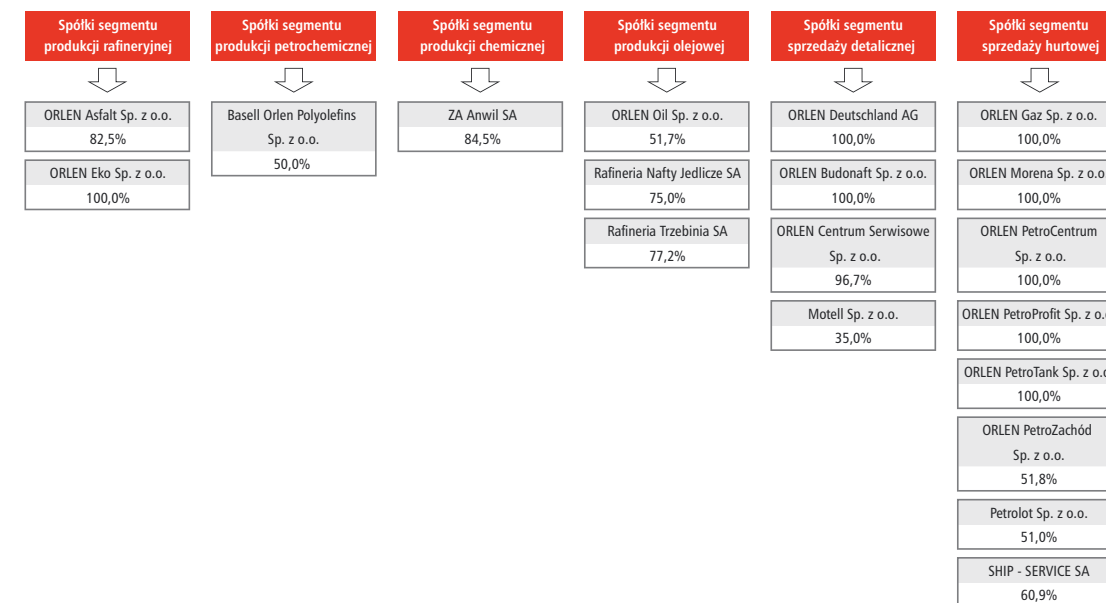
W ramach konsolidacji spółek transportowych w 2005 roku dokonane zostało połączenie trzech spółek transportowych: Spółki ORLEN Transport Płock (spółka przejmująca) z ORLEN Transport Poznań i ORLEN Transport Warszawa (spółki przejmowane), w drodze przeniesienia całego majątku spółek przejmowanych na Spółkę ORLEN Transport Płock (łącznie przez przejęcie).



Połączenie Spółki ORLEN Transport Płock z jej dwiema Spółkami zależnymi ORLEN Transport Warszawa i ORLEN Transport Poznań przyczyniło się do powstania jednego silnego przewoźnika zajmującego się m.in. zaopatrywaniem 455 stacji paliw PKN ORLEN na obszarze centralnej Polski (woj. mazowieckie, łódzkie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie). Efektem konsolidacji zintegrowanego podmiotu jest większy potencjał przewozowy, wykorzystanie efektu skali przy zakupach taboru, optymalizacja tras przejazdu, jak i miejsc parkowania. Połączenie Spółek w jeden podmiot zwiększy wiarygodność Spółki dla partnerów biznesowych.

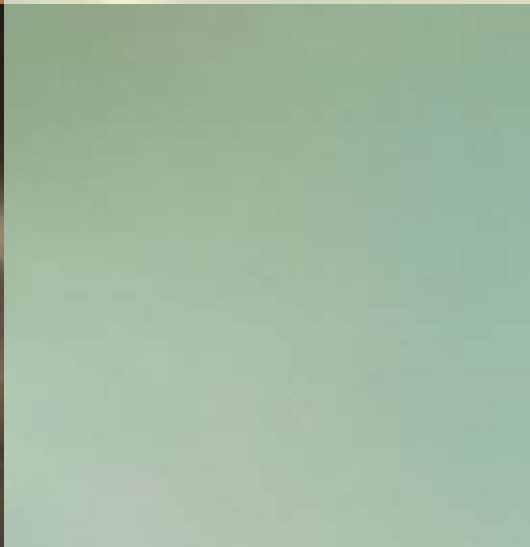


STRUKTURA GRUPY ORLEN Z 31 GRUDNIA 2005 ROKU





INFORMACJE DODATKOWE





Qal

Qal to całkowicie nowa i zaawansowana technologia w dziedzinie płynów do chłodziw, co zostało potwierdzone otrzymaniem certyfikatu „B”. Przeznaczony jest on do stosowania we wszystkich rodzajach pojazdów samochodowych, bez względu na rodzaj układu chłodzenia. Jego znakomite właściwości skutecznie zabezpieczają układy chłodzenia przed niskimi temperaturami w okresie zimy, a w porze letniej przed przegrzewaniem. Produkt ten spełnia wymogi systemu zarządzania ochroną środowiska ISO 14001.



Ekoterm Plus

Ekoterm Plus jest lekkim olejem opałowym spełniającym wysokie normy jakości i ochrony środowiska. Odpowiedni dobór komponentów i zastosowanie szeregu specjalnych dodatków uszlachetniających zapewnia wysokie parametry eksploatacyjne produktu, gwarantujące jego bezpieczne użytkowanie.



Platinum

Oleje Platinum to najwyższej jakości oleje dające gwarancje maksymalnej ochrony silników wszystkich modeli pojazdów. Najwyższa klasa jakości powoduje, że oleje te sprawdzają się zarówno w warunkach powszedniej eksploatacji, jak również w sportach motorowych, zapewniając uzyskanie maksymalnej mocy silnika oraz idealne smarowanie i odporność na wysokie temperatury, co przekłada się na wydłużenie żywotności silnika oraz okresów między wymianami oleju.



Petrygo Q

Petrygo Q to wysokiej jakości płyn do chłodziw. Jest produktem sprawdzonym we wszystkich typach układów chłodniczych silników spalinowych. Posiada właściwości zabezpieczające przed przegrzaniem, jak i niskimi temperaturami. Wysoką jakość płynu Petrygo Q potwierdza wynik testu symulacyjnego na bazie światowej normy ASTM D 2570 oraz przyznane certyfikaty: bezpieczeństwa „B” i ISO 9002.



Orbiton

Orbiton to marka asfaltów modyfikowanych elastomerem termoplastycznym. Modyfikacja elastomerem zapewnia poprawę właściwości użytkowych asfaltu w porównaniu z konwencjonalnym asfaltem drogowym. Asfalty tego typu przeznaczone są do budowy nawierzchni szczególnie narażonych na duże obciążenia (np. autostrady, skrzyżowania, mosty).



Eurosuper 95

Eurosuper 95 to benzyna, która dzięki specjalnym dodatkom uszlachetniającym pozwala właściwie dbać o silnik samochodu. Wyniki specjalnego testu badawczego dowodzą, że dodatki Eurosuper 95 w znacznym stopniu ograniczają zużycie paliwa i tworzenie się osadu oraz zmniejszają ryzyko uszkodzeń i chronią silnik.



Super Plus 98

Benzyna silnikowa bezołowiowa Super Plus 98 jest najwyższą oktanową benzyną dostępną w dystrybucji na świecie. Przeznaczona jest do zasilania silników samochodowych wyposażonych w katalizatory. Super Plus 98 jest nowoczesnym paliwem na wysokim europejskim poziomie jakościowym, zarówno pod względem zgodności z obowiązującymi w Polsce normami, jak również pod względem walorów użytkowych i ekologicznych. Benzyna ta zapewnia prawidłowe osiągi, równomierną pracę silnika oraz korzystną ekonomikę paliwową.



Ekodiesel Plus 50

Ekodiesel Plus 50 to przyjazny dla środowiska olej napędowy, który charakteryzuje się wyższym wskaźnikiem jakości spalania, gwarantuje łatwiejszy rozruch i wydajniejszą eksploatację samochodu, a także wyróżnia się siedmiokrotnie niższą zawartością siarki niż wymagane jest to w krajach UE. Powyższe parametry świadczą o najwyższej jakości i gwarantują niezawodność eksploatacji pojazdów.



Autogaz LPG

Autogaz LPG to paliwo płynne charakteryzujące się stabilną liczbą oktanową i wysoką prężnością w zakresie temperatur ujemnych. W celu zapewnienia poprawnych i stabilnych warunków eksploatacyjnych silników i urządzeń, paliwo gazowe jest mieszaniną o wysokiej zawartości propanu.



VITAY

Program VITAY jest programem lojalnościowym skierowanym do klientów indywidualnych. Każdy zakup w sieci stacji PKN ORLEN premiowany jest odpowiednią liczbą punktów, które uprawniają posiadaczy kart do ich zamiany na nagrody. Liczba wydanych kart VITAY przekroczyła 5,7 mln sztuk.



FLOTA

Program FLOTA jest programem przeznaczonym dla klientów instytucjonalnych, posiadających własne środki transportu. Karty flotowe pozwalają na dokonanie bezgotówkowych zakupów paliw, towarów i usług na stacjach PKN ORLEN.



VERVA 98

Verva to paliwa najnowszej generacji, które zostały stworzone z myślą o poprawie warunków pracy silnika w różnych warunkach atmosferycznych i przy zmiennym obciążeniu. Spełniają rygorystyczne wymagania europejskie dla paliw z grupy tzw. „beziarkowych”, które mają obowiązywać dopiero od 2009 roku. Verva 98 wpływa korzystnie na żywotność silnika, zwiększając mechaniczną trwałość jego elementów narażonych na największe zużycie.



VERVA ON

Verva ON to produkt szczególnie zalecany do samochodów osobowych, wyposażonych w nowoczesne silniki Diesla z pompo-wtryskiwaczami, jak również z systemami typu „common rail”. Podwyższona liczba cetanowa tego oleju ułatwia rozruch i obniża temperaturę pracy silnika. Specjalne dodatki smarne zastosowane zmniejszają zużycie paliwa przyczyniając się do wydłużenia okresu bezawaryjnej eksploatacji pomp w układzie wtryskowym.



BLISKA

BLISKA to nazwa nowej sieci ekonomicznych stacji paliw PKN ORLEN, przeznaczonych dla kierowców, którzy obok sprawdzonej jakości szukają również dobrej ceny.



ORLEN TEAM

ORLEN TEAM jest zespołem rajdowym, który tworzą motocykliści – Jacek Czachor i Marek Dąbrowski oraz załoga samochodowa – Krzysztof Hołowczyc (kierowca rajdowy) i Jean Marc Fortin (pilot). Biorąc udział w licznych rajdach motorowych i samochodowych zawodnicy ORLEN TEAM niejednokrotnie potwierdzili swoją wysoką pozycję na arenie międzynarodowej.

DANE ADRESOWE:

Polski Koncern Naftowy ORLEN Spółka Akcyjna

ul. Chemików 7
09-411 Płock
tel.: 024/365 00 00
faks: 024/365 28 41
www.orlen.pl

Biuro w Warszawie:

ul. Pankiewicza 4
00-950 Warszawa
tel.: 022/695 35 50
faks: 022/628 77 28

Biuro Prasowe

tel.: 024/365 41 50, 365 59 29
faks: 024/365 50 15
tel.: 022/695 34 57
faks: 022/695 35 27
e-mail: media@orlen.pl
e-mail: centrumprasowe@orlen.pl

Biuro Kontaktów z Inwestorami

tel.: 024/365 33 90
faks: 024/365 56 88
e-mail: ir@orlen.pl

ORLEN Deutschland GmbH

Ramskamp 71-75
25337 Elmshorn
tel.: +49 (0) 412 147 11
faks: +49 (0) 412 147 12 71
e-mail: info@orlen-deutschland.de
www.orlen-deutschland.de

Unipetrol a.s.

Klimentská 10
110 05 Praha 1
tel.: +42 (0) 225 001 444
faks: +42 (0) 225 001 447
e-mail: info@unipetrol.cz
www.unipetrol.cz