



Skonsolidowane wyniki finansowe PKN ORLEN S.A. 1 kw 2005 r. (MSSF)

Stan wdrażania inicjatyw strategicznych

Igor Chalupec, Prezes Zarządu

Paweł Szymański, Członek Zarządu ds. Finansowych

16 Maj 2005 r.



ORLEN

Agenda

Podsumowanie wyników i otoczenia makroekonomicznego

Realizacja strategii

Charakterystyka wyników finansowych za 1kw 2005 r.

Slajdy pomocnicze



Wyniki finansowe za 1kw 2005 r.

Kluczowe dane finansowe 1 kw 2005 r.¹

- ROACE² 20,5%
- EBITDA 1.087 mln PLN
- Zysk netto³ 631 mln PLN
- Środki pieniężne netto z działalności operac. 574 mln PLN
- Dźwignia finansowa⁴ 2,6%

1) Dotyczy Grupy Kapitałowej PKN ORLEN, w całej prezentacji dane finansowe podane są wg MSSF, o ile nie wskazano inaczej

2) ROACE = zysk operacyjny po opodatkowaniu / średni kapitał zaangażowany w okresie (kapitał własny + dług netto)

3) W tym zawarty jest wynik netto wygenerowany przez spółki Grupy PKN ORLEN na poziomie 38 mln PLN za 1 kw 2005 r.

4) Dźwignia finansowa = dług netto / kapitał własny

Dane operacyjne 1kw 2005 r.

- Realizacja KPRKO⁵ 216 mln PLN
- Wolumen sprzedaży w hurcie⁶ 1kw'05/1kw'04 + 5,7%
- Wolumen sprzedaży w detalu⁷ 1kw'05/1kw'04 - 0,8%
- Stopień wykorzystania mocy przerobowych⁸ 91,7%

5) KPRKO – Kompleksowy Program Redukcji Kosztów Operacyjnych w PKN ORLEN. Dodatkowy efekt netto w 1kw'05 w porównaniu do 1kw'04 wynosi 73 mln PLN. (wyliczenia w stosunku do bazy kosztów 2002 r.). Szczegóły na slajdach nr 22 i 31

6) Dotyczy sprzedaży w Grupie Kapitałowej PKN ORLEN (benzyna, olej napędowy, Jet, LOO)

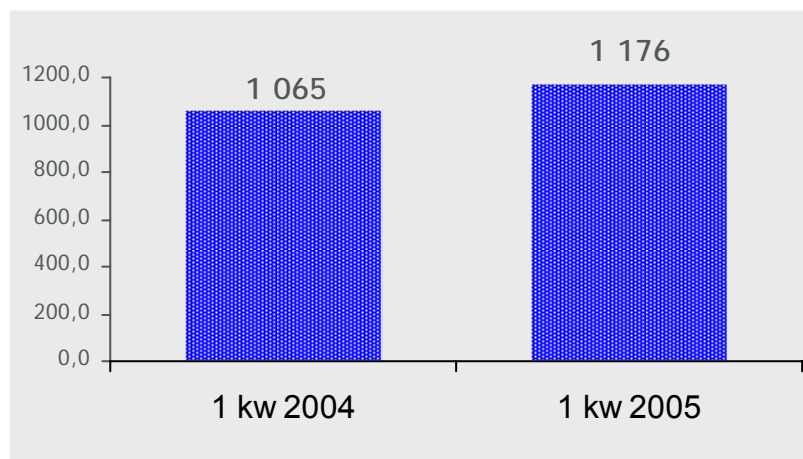
7) Dotyczy sprzedaży detalicznej w Grupie Kapitałowej PKN ORLEN (benzyna, olej napędowy, LPG)

8) W odniesieniu do zdolności głębokiego przerobu ropy PKN ORLEN 13,5 mln ton/rok.

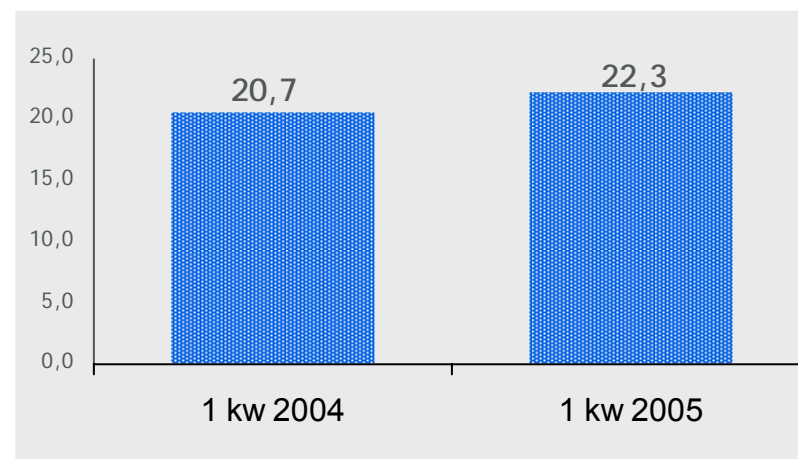


EBITDA i ROACE porównanie 1kw'05 vs 1 kw'04 przy założeniu warunków porównywalnych średniorocznych z 2004 r.¹

EBITDA (mln PLN)



ROACE (%)



Założenia finansowe na 2005 r. są realizowane wg planu

Pozycja

- EBITDA
- Koszty osobowe
- CAPEX

Wykonanie po 1 kw 2005 r.

- >10,4%
- Poniżej poziomu z 2004 r.²
- 387 mln PLN

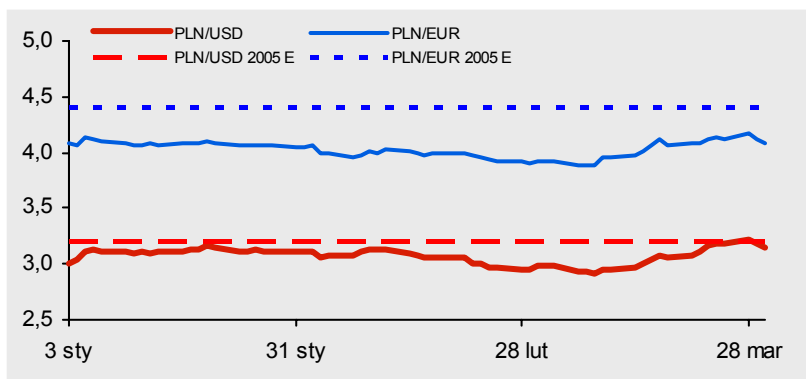
1) Wynik 1 kw 2005 r. oraz 1 kw 2004 przeliczony z uwzględnieniem uwarunkowań średniorocznych otoczenia zewnętrznego z 2004 r: cena ropy Brent 38,3\$/b, dyferencjał Brent-Ural 4,1\$/b, marża rafineryjna 5,6 \$/b, PLN/EUR 4,52; PLN/USD 3,65; 2) Dotyczy PKN ORLEN

3) Dotyczy Grupy PKN ORLEN 4) Dotyczy zysku netto PKN ORLEN za 2004 r.

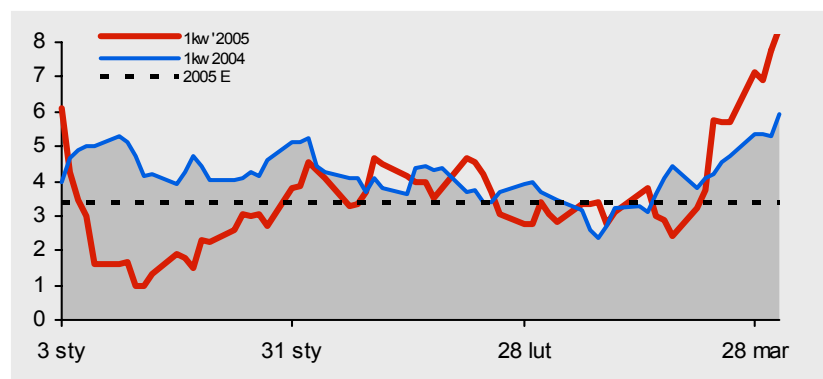


Otoczenie makroekonomiczne w 1kw 2005 r.

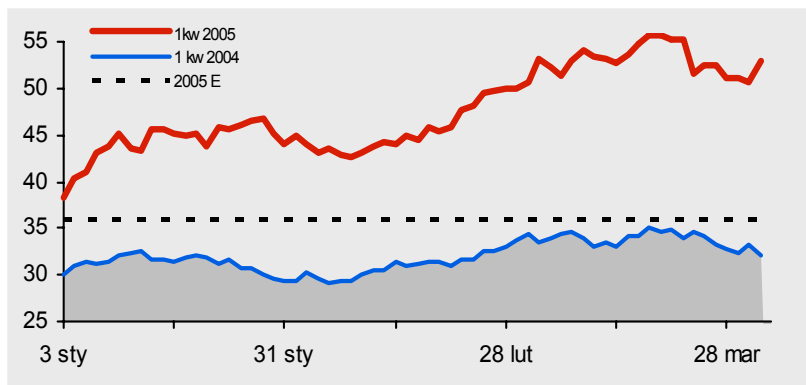
Kursy wymiany średnie w 1 kw'05 r.



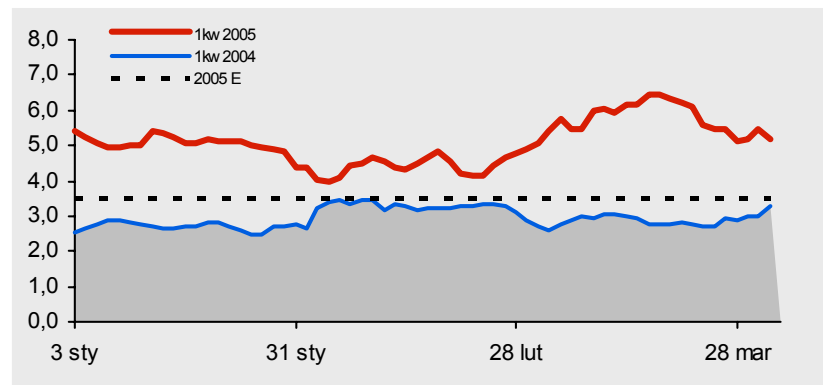
**Marża rafineryjna 3,6 \$/b średnio w 1 kw '05 r.
Spadek o 14% 1kw'05/1kw'04**



**Ropa Brent 47,7 \$/b średnio w 1 kw '05 r.
Wzrost o 49% 1kw'05/1kw'04**



**Dyferencjał Brent/Ural 5,1 \$/b średnio w 1 kw' 05 r.
Wzrost o 72% 1kw'05/1kw'04**



1) Źródło : NBP

2) Obliczone jako: Produkty (88.36%) vs Brent Dtd (100%). Produkty zawierają Premium Unl (25.21%), EN590 (23.20%), Naphtha (16.51%), LOO (15.31%), HSFO (5.44%) i Jet (2.69%)
(źródło: Notowania na bazie CIF NWE, za wyjątkiem HSFO FOB ARA)



Agenda

Podsumowanie wyników i otoczenia makroekonomicznego

Realizacja strategii

Charakterystyka wyników finansowych za 1 kw 2005 r.

Slajdy pomocnicze



Realizacja strategii: Unipetrol

Przejęcie Unipetrol i integracja z PKN ORLEN

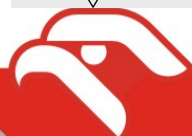
Harmonogram

20 kwietnia 2005 r.	<ul style="list-style-type: none"> Zgoda Komisji Europejskiej na przejęcie przez PKN ORLEN S.A. kontroli nad Unipetrol a.s.
20 – 30 maja 2005 r.	<ul style="list-style-type: none"> Zamknięcie transakcji – zapłata czeskiemu rządowi za przejmowane aktywa i rejestracja akcji : <ul style="list-style-type: none"> cena: c.a. 13 mld CZK za aktywa oraz zobowiązania forma płatności: c.a. 90% ze środków własnych, pozostała część sfinansowana długiem
Do 3 dni po zamknięciu transakcji	<ul style="list-style-type: none"> Poinformowanie Czeskiej Komisji Papierów Wartościowych o obowiązku wykupu akcjonariuszy mniejszościowych w Unipetrol, Spolana i Paramo. Ogłoszenie wykupu w ciągu 60 dni.
Początek czerwca 2005 r.	<ul style="list-style-type: none"> Przejęcie korporacyjnej kontroli nad czeskim koncernem (RN i Zarząd Unipetrol a.s.) Rozpoczęcie Programu „Partnerstwo”
III kwartał 2005 r.	<ul style="list-style-type: none"> Prezentacja modelu finansowego Unipetrol wraz z planem integracji i efektów możliwych synergii oraz zrealizowanych inicjatyw po 100 dniach od formalnego zamknięcia transakcji (tzw. Equity Story)

Działania

- Przygotowanie i przeprowadzenie procesu MTO¹ zgodnie z wymogami czeskiego rynku kapitałowego
- Zarządzanie integracją poprzez Project Management Office - biuro skupiające najwyższej klasy specjalistów tworzących szkielet struktury kadrowo-organizacyjnej projektu integracji z Grupą Unipetrol:
 - Przygotowany szczegółowy plan pierwszych 100 dni procesu integracji od dnia formalnego zamknięcia transakcji
 - Opracowany model zarządzania oraz struktury organizacyjnej po przejęciu Grupy Unipetrol oraz finalizacja selekcji kandydatów na kluczowe stanowiska
 - Przygotowanie założeń Programu „Partnerstwo”, w ramach którego zostaną powołane czesko-polskie zespoły menedżerów wspólnie dopracowujące koncepcje działań integracyjnych, tzw. zespoły tworzenia wartości.

¹ MTO – Mandatory Tender Offer (Obowiązkowy wykup akcjonariuszy mniejszościowych)



Realizacja strategii: Unipetrol

Kapitał intelektualny dedykowany do projektu Unipetrol

W projekt integracji z koncernem Unipetrol zaangażowana jest grupa 150 najwyższej klasy specjalistów. Dwie trzecie zespołu stanowi kadra PKN ORLEN a pozostali to doradcy prawni, finansowi oraz specjaliści z obszaru PR.

Pracownicy PKN ORLEN

- Trzy grupy zespołów dedykowanych zadaniom dotyczącym integracji z koncernem Unipetrol
 - ❖ Liderzy Obszarów Funkcjonalnych
 - ❖ Stali członkowie zespołu projektu integracji
 - ❖ Osoby współpracujące
- Każda z grup jest dedykowana poszczególnym obszarom działalności PKN ORLEN (detal, produkcja, inwestycje kapitałowe, redukcja kosztów, finanse, kadry, funkcje wsparcia, ochrona środowiska i inne)

Doradcy zewnętrzni – obszary działań

- Proces integracji i program generacji wartości
- Wsparcie formalno-prawne integracji i transakcji (na terenie Polski i Czech)
- Audyty personalne – ocena kadry menedżerskiej oraz kandydatów na Członków Zarządu
- Prace nad ofertą obowiązkowego wykupu akcjonariuszy mniejszościowych Unipetrol, Spolana i Paramo
 - Współpraca z ekspertem odpowiedzialnym za wycenę Unipetrol
 - Kontakty z czeską Komisją Papierów Wartościowych



Realizacja strategii: Poprawa efektywności

Poprawa efektywności w Grupie Kapitałowej – nowy system zakupów

- Optymalizacja kosztów poprzez centralizację procesu zakupowego
- Nowa struktura programu zakupów wspiera opracowanie nowego programu redukcji kosztów
- Uruchomienie nowego Biura Zakupów jako bezpośredniego realizatora założeń programu



Realizacja strategii: Zarządzanie przez Cele

Wdrożenie programu MBO¹

Podstawowe informacje o projekcie

- Opracowano i przygotowano do wprowadzenia od 01.07.05 system MBO¹ w całym Koncernie w ramach integracji Grupy Kapitałowej PKN ORLEN.
- Nowy system motywacyjny dla Zarządu oraz kadry kierowniczej PKN Orlen S.A. i Grupy Kapitałowej ma za zadanie wesprzeć realizację strategii wzrostu wartości.
- System ma stworzyć podstawy do oceny i wynagrodzenia pracowników za realizację przyjętych w tej strategii celów, a tym samym wzmocnić poczucie odpowiedzialności za wyniki Spółki.
- System ma skłaniać pracowników do współpracy, w celu osiągnięcia najlepszych wyników na poziomie Spółki i Grupy Kapitałowej.
- W rezultacie wdrożenia nowego systemu Spółka może zwiększyć efektywność i kontrolę środków wydatkowanych na cele premiowania.
- Nowy system silnie wpisuje się w budowę kultury organizacyjnej nastawionej na wyniki
- Nowy system motywacyjny dotyczy:
 - ❖ Zarządu
 - ❖ Stanowisk kierowniczych PKN Orlen S.A. objętych zakresem prac Projektu VBM
 - ❖ Zarządów i kluczowych stanowisk strategicznych Spółek Grupy Kapitałowej Orlen w tym Spółek Zagranicznych

Założenia programu

- Osoby objęte nowym systemem wynagradzania są za realizację:
 - ❖ Zadań indywidualnych
 - ❖ Celu solidarnościowego (SVA)
- Realizacja celu solidarnościowego ma istotny wpływ na poziom wynagrodzenia osób objętych nowym systemem
- Osoby objęte nowym systemem motywacyjnym rozliczane są z realizacji 4-6 zadań indywidualnych z przypisanymi wagami
- Co najmniej 70% tych zadań powinno mieć charakter policzalny; cele te wynikają wprost z planu finansowego
- Premia dla osób objętych systemem jest naliczana raz do roku
- Cele są kaskadowane począwszy od Członków Zarządu na niższe szczeble zarządzania, tworząc logiczną całość
- Zadania indywidualne mają przypisane wagi
- Łączna realizacja zadań indywidualnych premiowania jest tylko w przypadku realizacji zadań na poziomie powyżej 80 pkt. Przekroczenie planu jest premiowane dodatkowo



Realizacja strategii: Restrukturyzacja struktur regionalnych

Cele, przesłanki ekonomiczne i organizacyjne, harmonogram

Kluczowe cele restrukturyzacji to wzrost efektywności służb wsparcia (back-office), decentralizacja zarządzania sprzedażą i centralizacja funkcji zaplecza operacyjnego Koncernu.

Przesłanki ekonomiczne i organizacyjne restrukturyzacji

Obszar detaliczny

- Spadek sprzedaży paliw i udziału PKN ORLEN w rynku detalicznym
- Opóźnienia w realizacji planu inwestycyjnego
- Brak spójności zarządzania kanałami dystrybucji (CODO, DOFO, DODO)
- Niska efektywność poszczególnych procesów operacyjnych (zarządzania ceną, planowania sieci, inwestycji i eksploatacji)

Obszar hurtowy

- Brak jednolitej polityki w skali całej GK PKN ORLEN S.A.
- Zbyt wysokie koszty dotarcia do klienta (dublowanie funkcji)
- Nieefektywna organizacja działalności

Obszar logistyki

- Wysokie koszty jednostkowe obsługi infrastruktury
- Konieczność zracjonalizowania wydatków na modernizację baz
- Niebezpieczeństwo utraty przewagi konkurencyjnej
- Niepełne zabezpieczenie pojemności baz do obsługi sprzedaży hurtowej i detalicznej

Obszar finansowy

- Decentralizacja służb finansowo-księgowych
- Nieoptymalizowany poziom kosztów
- Konieczność dostosowania do nowej struktury służb sprzedaży detalicznej

Służby pomocnicze

- Konieczność optymalizacji działań i dostosowania struktury do potrzeb pozostałych służb w Regionach

Założenia zmian w ramach restrukturyzacji

Obszar detaliczny

- Zmniejszenie ilości ośrodków operacyjnego zarządzania sprzedażą z 11 do 3
- Decentralizacja procesów zarządzania sprzedażą
- Centrala w Płocku/W-wie przejmie zadania i funkcje wspierające zarządzanie operacyjne
- Centralizacja procesów zamawiania towarów i zakupów towarów pozapaliwowych
- Zwiększenie zakresu odpowiedzialności Menedżerów Mikrorynku
- Ujednolicenie zasad zarządzania stacjami, w tym planowania i rozwoju sieci

Obszar hurtowy

- Zmniejszenie rozpiętości zarządzanych obszarów oraz liczby Regionów
- Utworzenie na bazie struktur handlu hurtowego 5 Regionów Handlu Hurtowego

Obszar logistyki

- Redukcja liczby baz magazynowych do 13
- Obniżenie kosztów transportu kolejowego w związku z redukcją liczby baz i zmianą struktury zaopatrzenia

Obszar finansowy

- Zmniejszenie liczby RBF do 3 Regionów Finansowo-Księgowych, Biura Inwentaryzacji oraz Biura Rozliczeń Stacji Paliw w celu zwiększenia efektywności służb finansowych poprzez optymalizację procesów i konsolidację funkcji
- Zwiększenie efektywności operacyjnej organizacji

Służby pomocnicze

- Działania dostosowawcze do zmian w hurcie i detalu



Restrukturyzacja struktur regionalnych

Pakiety osłonowe wspierające proces restrukturyzacji*

Program Odejść Dobrowolnych

Rodzaje i zasady świadczeń

1. Rozwiązanie stosunku pracy (za wyjątkiem pkt 2 – 4)
2. Zatrudnienie w podmiocie zależnym od Spółki PKN ORLEN
3. Zatrudnienia w podmiocie innym niż zależny od Spółki PKN ORLEN
4. Rozpoczęcie działalności w ramach spółki posiadającej status spółki pracowniczej

Wysokość jednorazowych świadczeń pieniężnych przewidzianych w Porozumieniu uzależniona jest od stażu pracy pracownika u pracodawców, funkcjonujących w ramach Spółki PKN ORLEN i terminu złożenia stosownej deklaracji przez pracownika

Pakiet relokacyjny

- Bonus pieniężny – zasiłek na zagospodarowanie
- Zwrot kosztów przeprowadzki (zasiłek na zakwaterowanie)
- Zwrot kosztów pośrednictwa agencji nieruchomości przy wynajmie lub kupnie mieszkania
- Kosztów najmu mieszkania przez okres 6 m-cy

Pakiet aktywizacji zawodowej – możliwości

- Nabycie przez pracowników stacji paliw
- Podjęcie działalności gospodarczej – Autoryzowany Dystrybutor Oleju Opałowego
- Prowadzenie stacji paliw pod marką ORLEN
- Inicjatywy w ramach prowadzonych w PPP-T¹ zadań inwestycyjnych związanych z budową infrastruktury dla parku przemysłowego
- Współpraca z firmą w ramach outplacementu w zakresie m. in.: poruszania się na rynku pracy itp.
- Wsparcia ze strony Spółki poprzez organizację specjalistycznych szkoleń np. praca agenta ubezpieczeniowego; praca agenta ds. leasingu
- Prowadzenie działalności związanej z obrotem oraz administrowaniem nieruchomościami
- Współpraca przy dzierżawie lub sprzedaży modułu LPG
- Praca agenta ORBIS TRAVEL.

Pakiet szkoleniowy

- Szkolenia z podstaw przedsiębiorczości, marketingu, podstaw rachunkowości, szkolenia dla osób szukających pracy
- Szkolenia dla kandydatów na prowadzących stacje paliw
- Inne - w ramach limitu kosztów przyznanego na 1 pracownika. Szkolenia będą organizowane przez PKN ORLEN S.A. Wybór miejsc prowadzenia szkoleń uzależniona jest od ilości wniosków oraz potrzeb szkoleniowych w poszczególnych regionalnych jednostkach

1) PPP-T Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny

* Proces restrukturyzacji będzie się odbywać zgodnie z przyjętymi zasadami zawartymi w Porozumieniu restrukturyzacyjnym z 2002 r. oraz będzie wspierany przez Pakiety Osłonowe. Spółka zapewni daleko idącą pomoc dla pracowników, którzy wyrażą chęć zmiany miejsca świadczenia pracy lub podejmą działalność gospodarczą.



Agenda

Podsumowanie wyników i otoczenia makroekonomicznego

Realizacja strategii

Charakterystyka wyników finansowych za 1 kw 2005 r.

Slajdy pomocnicze



Przychody w podziale segmentowym

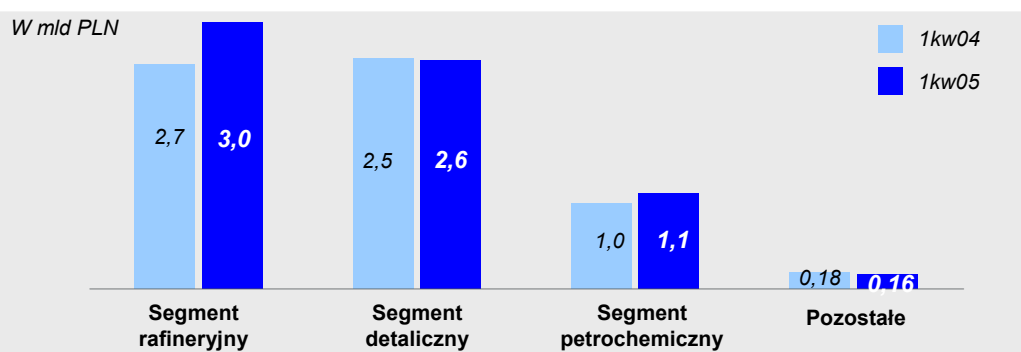
Kontynuowany dynamiczny wzrost - segment rafineryjny i petrochemiczny liderami poprawy

Wg MSSF, w mln PLN	1kw 04	1kw 05	zmiana rok/rok
Przychody razem w tym	6 340	6 806	7%
Segment rafineryjny¹⁾	2 724	2 990	10%
Polska	2 273	2 546	12%
Niemcy (bez akcyzy)	180	224	24%
akcyza (Niemcy)	271	220	-19%
Segment detaliczny	2 473	2 579	4%
Polska	998	1 179	18%
Niemcy (bez akcyzy)	538	572	6%
akcyza (Niemcy)	937	828	-12%
Segment petrochemiczny	968	1 074	11%
Pozostałe	175	163	-7%

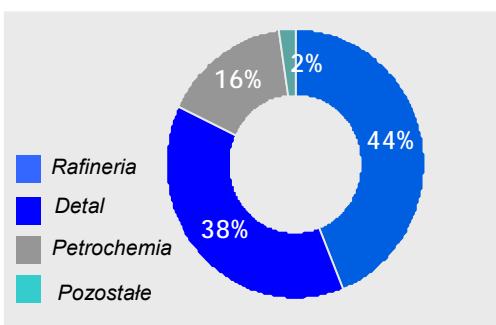
Komentarz

- Wyższe przychody efektem rosnących cen produktów oraz wzrostu wolumenu sprzedaży
- Najwyższa dynamika przychodów w segmencie rafineryjnym wsparta wzrostem wolumenu sprzedaży produktów lekkich o 5,7%
- Efekt dobrej koniunktury na produkty PKN ORLEN i Anwilu

Porównanie przychodów poszczególnych segmentów 1 kw'05 vs. 1 kw '04



Segmentowa struktura przychodów 1 kw '05



1) Segment: Produkcja, Hurt i Logistyka



ORLEN

Koszty rodzajowe

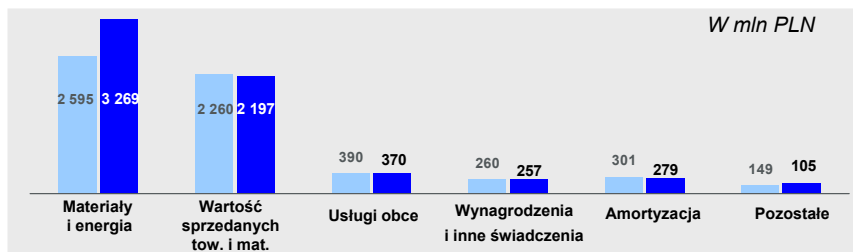
Tempo wzrostu kosztów niższe od tempa wzrostu przychodów

wg MSSF, w mln PLN	1kw 04	1 kw 05	zmiana rok/rok
Zużycie materiałów i energii	2 595	3 269	26,0%
Wartość sprzedanych tow. i mat	2 260	2 197	-2,8%
Usługi obce	390	370	-5,1%
Wynagrodzenia i inne świad.	260	257	-1,2%
Amortyzacja	301	279	-7,3%
Podatki i opłaty	84	92	9,5%
Pozostałe	35	41	17,1%
Łącznie	5 925	6 505	9,8%
Koszty zmienne	4 946	5 567	12,6%
Koszty stałe	979	938	-4,2%
Pozostałe koszty operacyjne	30	64	113,3%
Zmiana zapasów, rozl. międzyok. oraz świadczenia na potrzeby własne	-102	-492	382,4%
Koszty operacyjne razem	5 853	6 077	3,8%

Komentarz

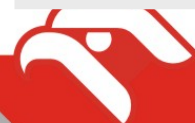
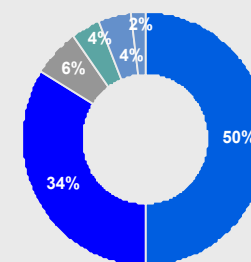
- Wzrost zużycia materiałów i energii o 26% związany ze wzrostem ceny ropy w przerobie o 16% oraz wzrostem wolumenu przerobionej ropy o 11%
- Realizacja przyjętych założeń redukcji kosztów
- Spadek kosztów stałych efektem realizacji programu redukcji kosztów

Porównanie wielkości kosztów rodzajowych 1 kw 05 vs. 1 kw 04



Struktura kosztów rodzajowych 1 kw 05

- Zużycie mat. i energii
- Wartość sp. tow. i mat.
- Usługi obce
- Wynagrodzenia
- Amortyzacja
- Pozostałe



Wynik operacyjny PKN ORLEN w podziale na segmenty

Widoczna poprawa wyników w każdym obszarze

wg MSSF w mln PLN	1kw 04	1 kw 05	zmiana
Zysk operacyjny	527	808	53,3%
<i>w tym:</i>			
Segment rafineryjny¹	429	562	31,0%
Segment detaliczny	-16	4	<i>n.a.</i>
Segment petrochemiczny	212	330	55,7%
Pozostałe²	36	46	27,8%
Nieprzypisane³	-134	-134	0,0%

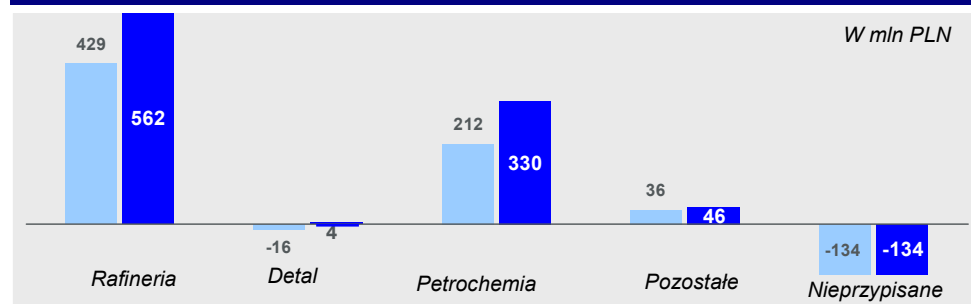
Komentarz

- Zdecydowany wzrost zysku operacyjnego efektem realizowanych działań efektywnościowych oraz korzystnej koniunktury na paliwa i produkty chemiczne

- Niski wynik segmentu detalicznego spowodowany stratą operacyjną spółki ORLEN Deutschland na poziomie 36 mln PLN

- Dobry wynik segmentu petrochemicznego wsparty osiągnięciami Anwilu i BOP w wyniku poprawy koniunktury na petrochemikalia

Porównanie struktury zysku operacyjnego 1 kw 05 vs. 1 kw. 04



1) Produkcja, Hurt i Logistyka

2) Do segmentu zaliczane są obszary odpowiedzialne za produkcję mediów energetycznych i działalność socjalno-bytowa PKN ORLEN S.A. oraz spółki grupy prowadzące działalność usługową

3) Pozycja nieprzypisane zawiera centrum korporacyjne PKN ORLEN oraz spółki grupy nie zaliczone do poprzednich segmentów



Rachunek zysków i strat

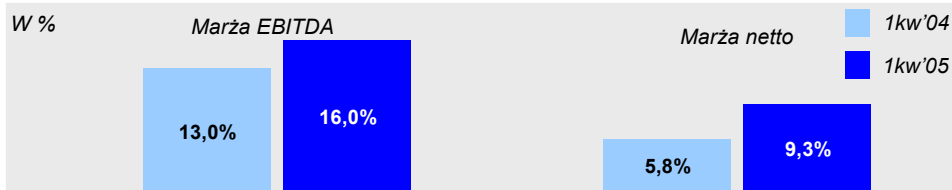
Rekordowy zysk netto odzwierciedlony w poziomie ROACE 21%

wg MSSF w mln PLN	1kw 04	1kw 05	zmiana
Przychody	6 340	6 806	7,4%
Koszt własny sprzedaży	-5 094	-5 325	4,5%
Koszty sprzedaży	-544	-489	-10,1%
Koszty ogólnego zarządu	-186	-199	7,0%
Pozostałe ¹	11	15	-
Zysk operacyjny	527	808	53,3%
Przychody finansowe	96	46	-52,1%
Koszty finansowe	-137	-67	-51,1%
Zysk brutto	493	786	59,4%
Podatek	-109	-145	33,0%
Zysk netto	366	631	72,4%

Komentarz

- Redukcja kosztów operacyjnych widoczna w spadkach kosztów sprzedaży o 10%
- Wzrost kosztów ogólnego zarządu efektem realokacji rezerwy na PDOE² w 2004 r. między kosztami ogólnego zarządu i kosztami wytworzenia. W ujęciu porównywalnym koszty w 1kw'05 niższe o blisko 4%
- Po eliminacji 68 mln PLN dywidendy z Polkomtela w 1 kw 2004 przychody finansowe wzrosły o 182%
- Niższe koszty finansowe związane z niższymi odsetkami od kredytów walutowych z powodu aprecjacji PLN względem USD oraz dzięki niższemu poziomowi ujemnych różnicom kursowym
- Zdecydowany wzrost marży EBITDA o blisko 2 pkt. proc.

Porównanie marży EBITDA i netto 1 kw 05 vs. 1 kw 04



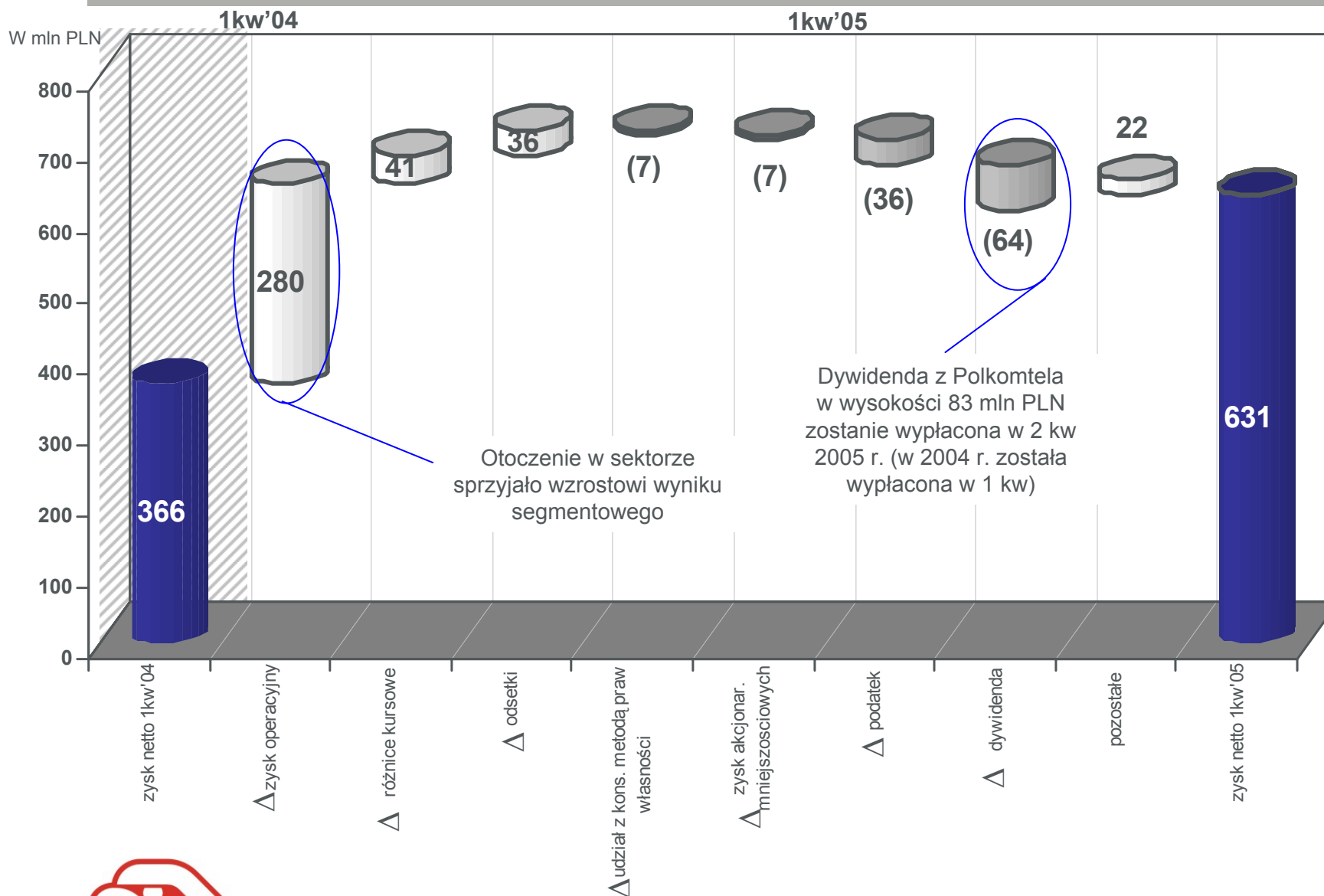
¹⁾ Pozostałe przychody i koszty operacyjne

²⁾ Program Dobrowolnych Odejść Emerytalnych



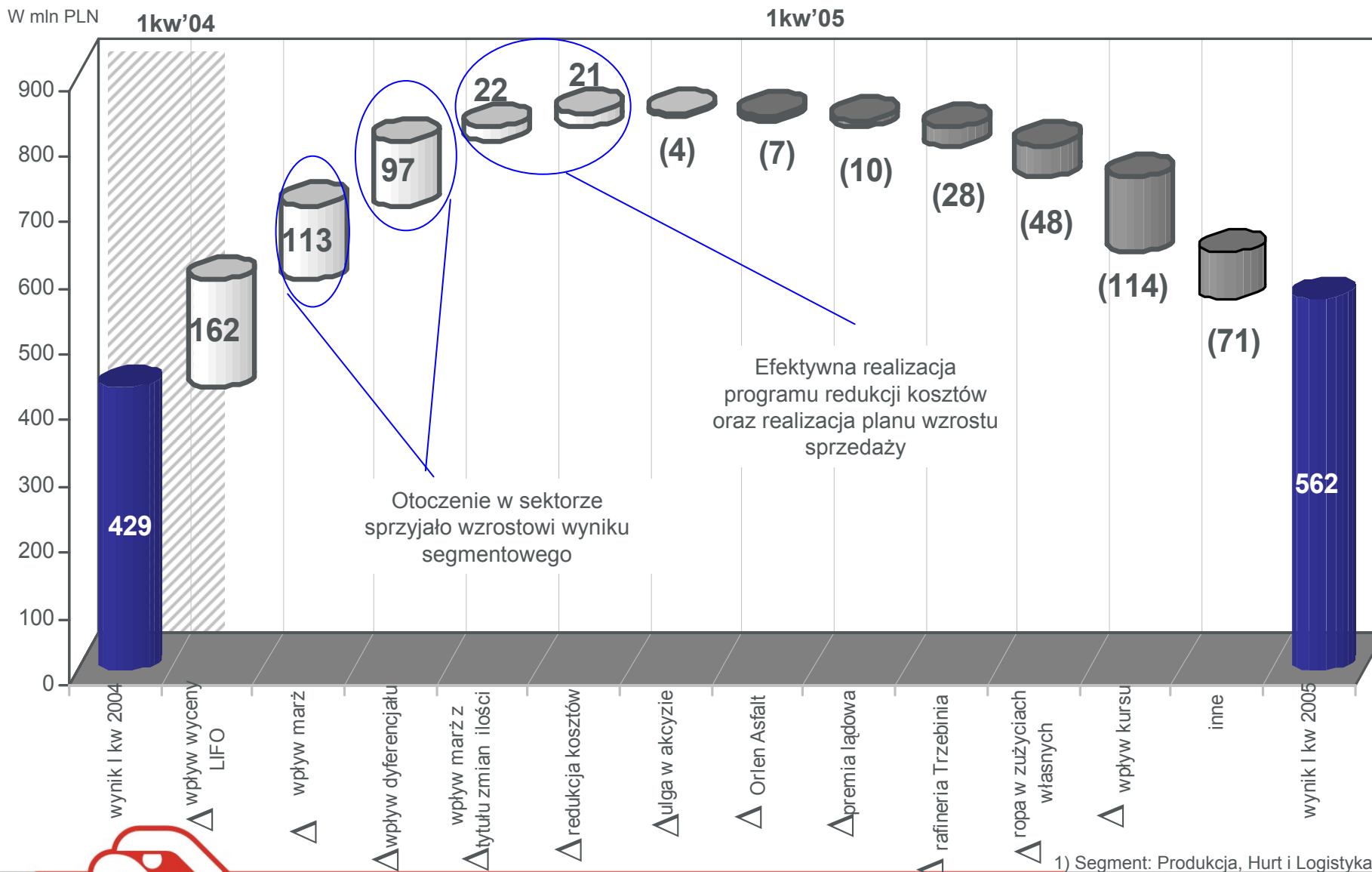
ORLEN

Działalność operacyjna głównym czynnikiem wpływającym na wzrost zysku netto



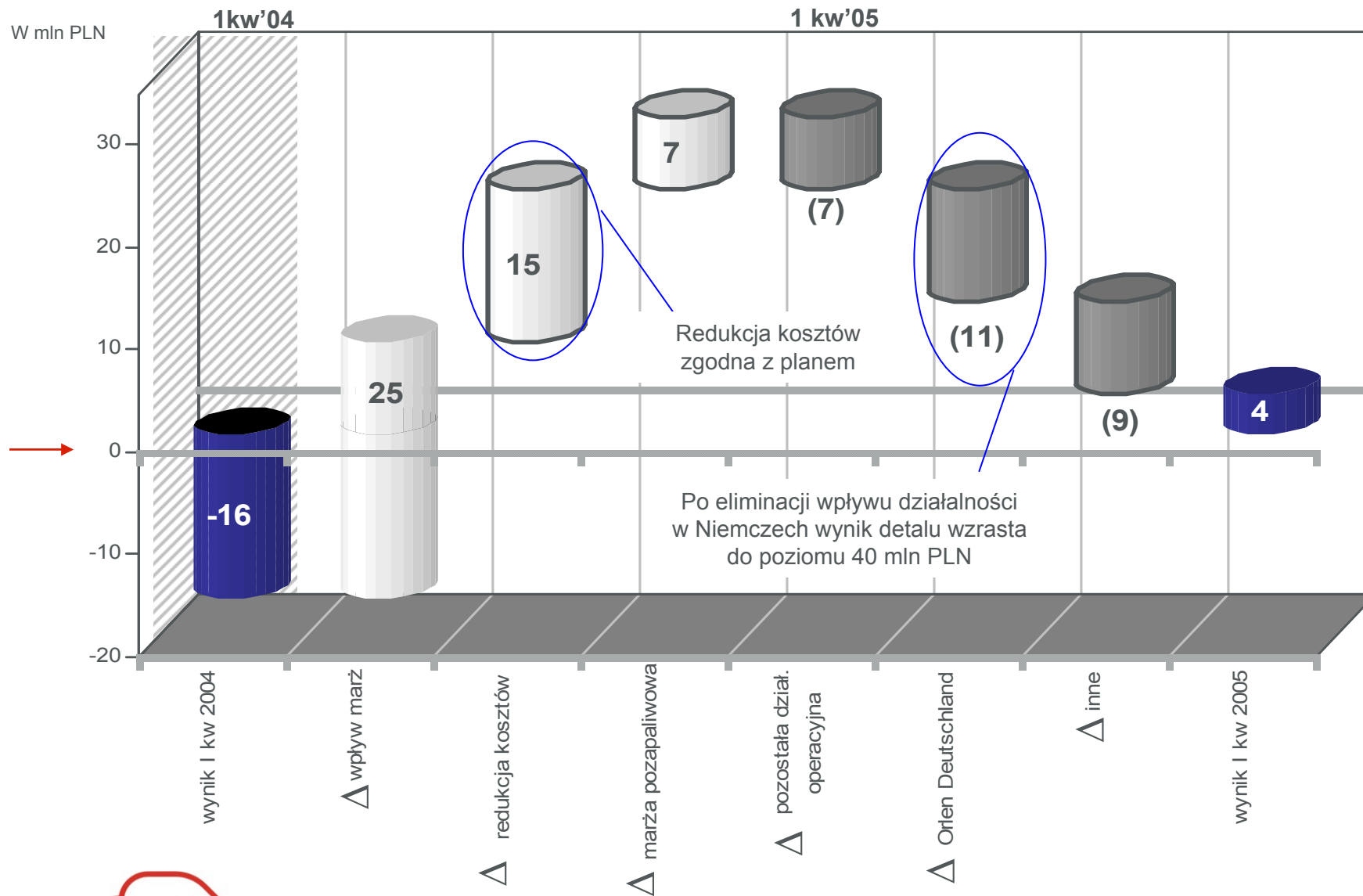
Segment rafineryjny¹

Wzrost efektywności działania oraz wykorzystanie sprzyjającej koniunktury



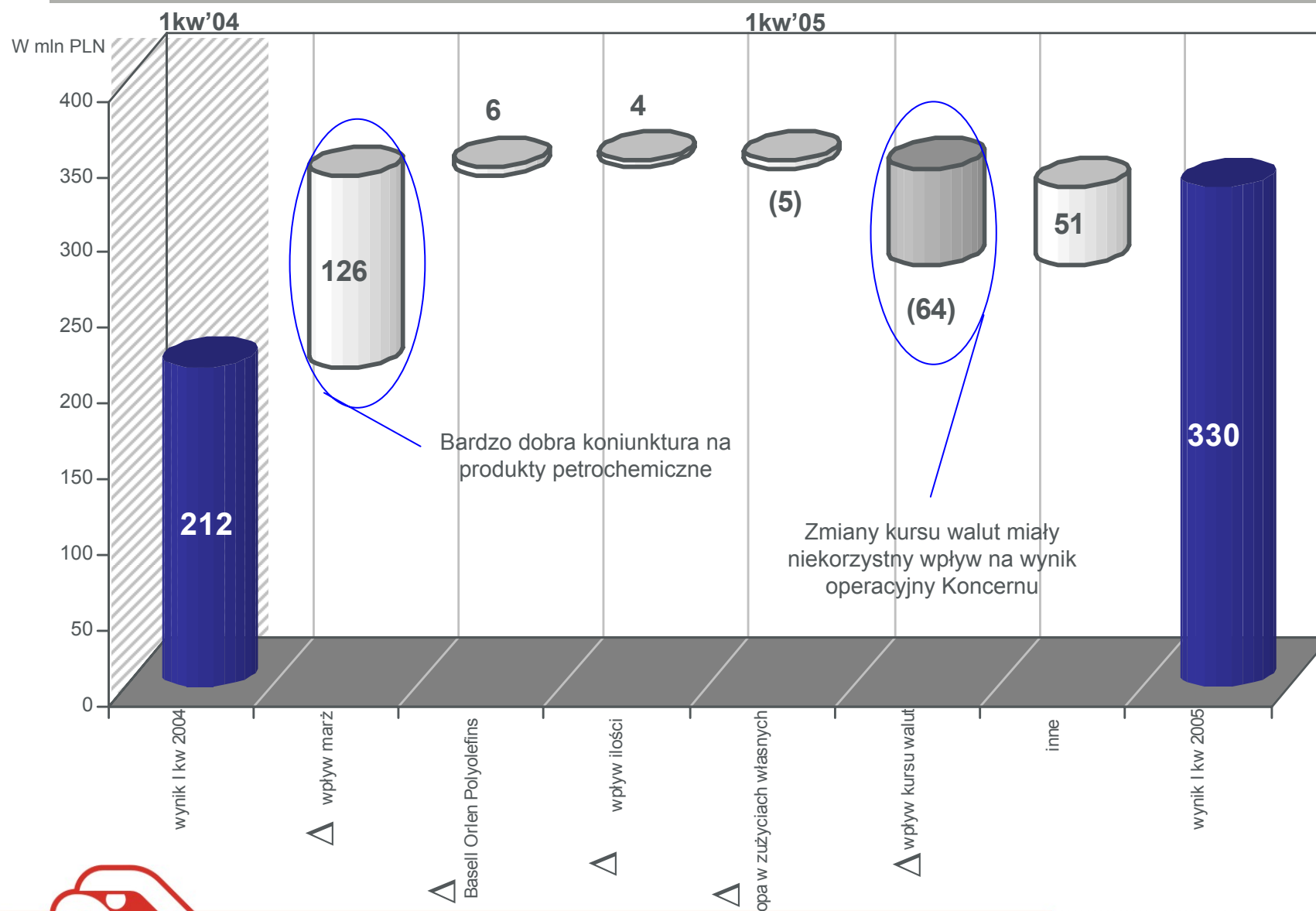
Segment detaliczny

Poprawa wyniku możliwa dzięki działaniom proefektywnościowym



Segment petrochemiczny

Wzrost wyniku segmentu głównie dzięki poprawie marż petrochemicznych



ORLEN

Wyniki KPRKO

Podsumowanie efektów programu KPRKO – 1 kw 2005

- Efekty realizacji inicjatyw po 1 kw 2005 r. w wysokości 216 mln PLN są powyżej celu. Liderem obszar Produkcji. Logistyka i Detal także kontrybuowały zgodnie z planem.
- Zarząd potwierdza, iż Spółka zrealizuje do końca 2005 r. zakomunikowany cel (800 mln PLN)*.
- Spółka cały czas poszukuje nowych rozwiązań zwiększających efektywność.

Zrealizowane
inicjatywy
poprawy
efektywności

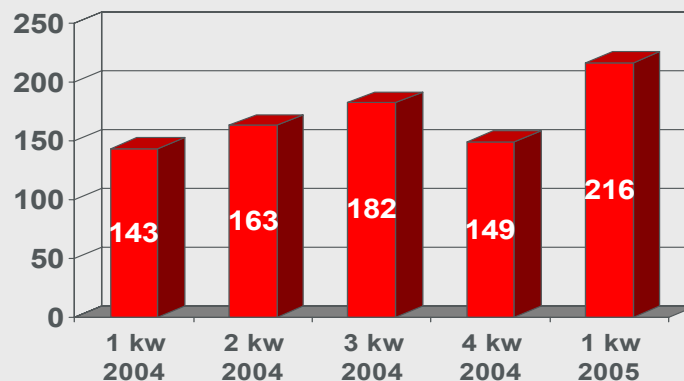
216
mln PLN

Posiadany roczny
potencjał inicjatyw

Min 800
mln PLN

Realizacja inicjatyw w kwartałach

Realizacja inicjatyw w okresie 1 kw 2004 - 1 kw 2005



- Zrealizowany potencjał po 1 kw 2005 r. wykazał wzrost w stosunku do:
 - 1 kw 2004 r. o 73 mln PLN
 - 3 kw 2004 r. o 34 mln PLN
 - 4 kw 2004 r. o 67 mln PLN („efekt grudnia”)

* Cel w stosunku do bazy kosztów w roku 2002

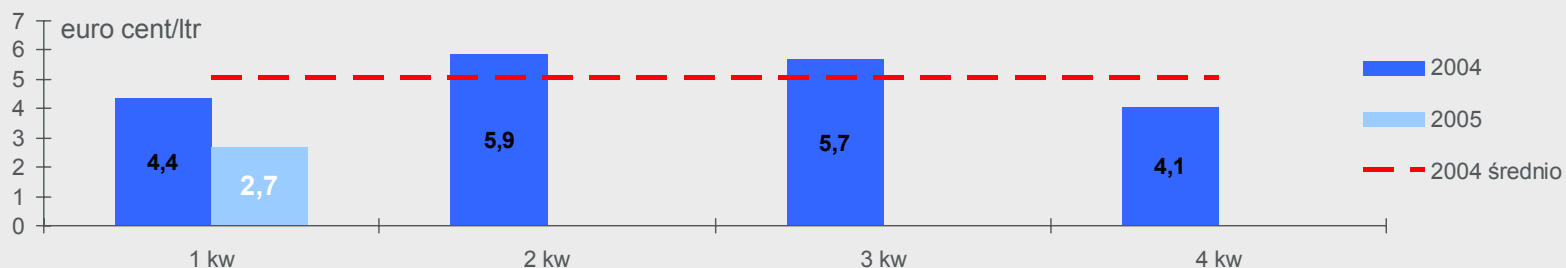


ORLEN Deutschland

Walka cenowa niszcząca rynek detaliczny

Trendy w 1 kw 2005 r.

- Silna konkurencja oraz wysokie ceny ropy w 1 kw'05 wpłynęły na spadek marży detalicznej do poziomu 2,7 euro/centa. Spadek o 38% w stosunku do 1 kw'04.
- W 1 kw'05 całkowity wolumen sprzedaży paliw wzrósł o 6% w porównaniu do 1 kw'04. W analogicznym okresie konsumpcja paliw na rynku niemieckim spadła o około 5,5%.



Konsumpcja paliw w Niemczech za 1 kw 2005¹

- Benzyna spadek 5,7%
- Diesel wzrost 5,3%

1) Wg szacunków MWW Mineralölwirtschaftsverband e.V.



Podsumowanie wyników i otoczenia makroekonomicznego

Realizacja strategii

Charakterystyka wyników finansowych za 1 kw 2005 r.

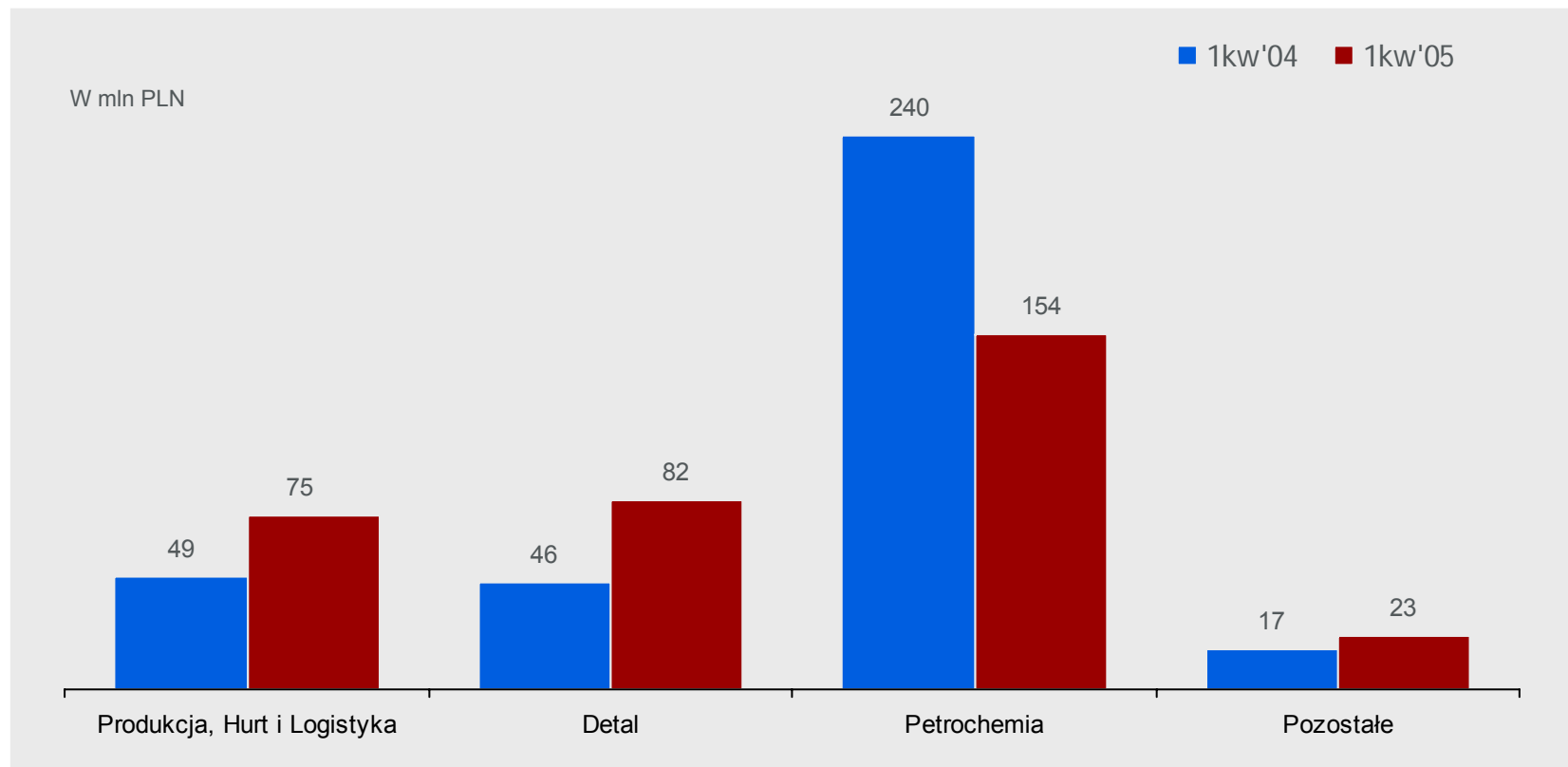
Slajdy pomocnicze

- **Wydatki inwestycyjne w 1 kw 2005 r.**
- **Otoczenie makroekonomiczne**
- **Dane operacyjne i finansowe za 1 kwartał 2005 r.**
- **Rozliczenie KPRKO**
- **ORLEN Deutschland**



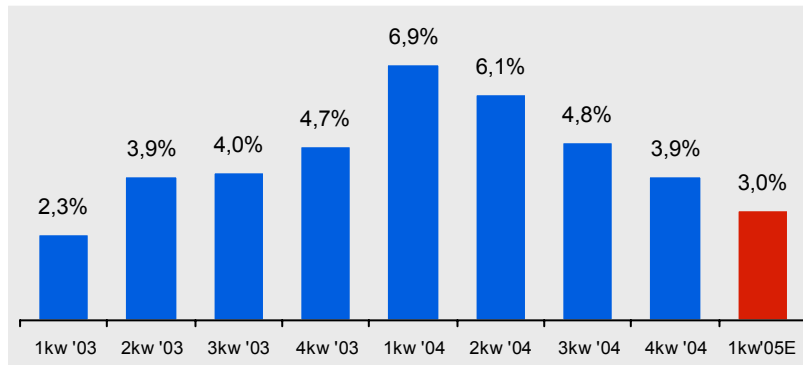
Wydatki inwestycyjne w 1 kw 2005 r. Koncentracja na rozbudowie obszaru petrochemicznego

Wydatki inwestycyjne w 1 kw 2005

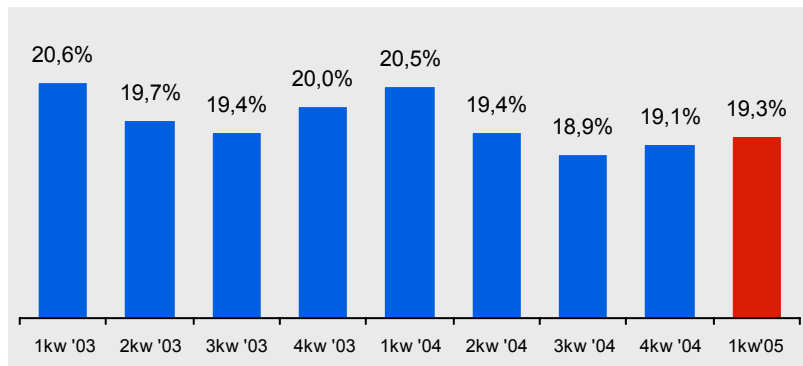


Otoczenie makroekonomiczne w Polsce

Wzrost realnego PKB



Bezrobocie



Komentarz

- Spadek PKB wskazuje na spowolnienie tendencji ekonomicznej w pierwszym kwartale. Wysoka stopa bezrobocia – **19,3%** (wzrost o 0,2pp rok/rok)
- Szacowany spadek sprzedaży nowych samochodów o **33%** (1kw 2005/ 1 kw 2004)
- Szacowany wzrost krajowej konsumpcji paliw (benzyna, olej napędowy i LOO) o **1,1%E** (1kw 2005/ 1kw 2004)
- Spadek kursu PLN/USD o 20% z 3,82 do **3,07** (1 kw 2005/ 1 kw 2004)



Dane operacyjne 1 kw 2005

Dane operacyjne ¹	1kw 04	4kw 04	1kw 05	zmiana rok/rok	zmiana kw/kw
Sprzedaż całkowita (tys.t) , w tym	3 298	4 041	3 322	0,7%	-17,8%
- sprzedaż produktów lekkich(tys.t) ²	2 238	2 754	2 311	3,3%	-16,1%
- sprzedaż innych prod.rafineryjnych (tys.t)	447	618	395	-11,6%	-36,1%
- sprzedaż prod. petrochemicznych (tys.t)	561	569	565	0,7%	-0,7%
- sprzedaż pozostałe produkty (tys.t)	52	100	51	-1,9%	-49,0%
Sprzedaż detaliczna paliw silnikowych³	752	852	746	-0,8%	-12,4%
Przerób ropy naftowej (tys.t)	2 796	3 240	3 095	10,7%	-4,5%
Wykorzystanie mocy przerobowych	82,8%	96,0%	91,7%	+8,9pp	-4.3pp
Uzysk produktów białych	82,5%	80,0%	82,3%	-0,2pp	+2.3pp
Uzysk paliw	69,0%	68,0%	69,1%	+0,1pp	+1.1pp
Zatrudnienie⁴	14 534	14 296	14 611	0,5%	2,2%

Wpływ zmiany konsolidacji BOP. Wzrost o 386 osób. Po wyeliminowaniu BOP zatrudnienie spadło o 0,5%

- 1) Dotyczy PKN ORLEN
 2) Benzyna, olej napędowy, lekki olej opałowy, Jet
 3) Benzyna, olej napędowy, LPG ;
 4) Grupa PKN ORLEN

Dane produkcyjne dotyczą Rafinerii w Płocku, założono moc rafinerii na poziomie 13,5 mt



Rafineria, hurt i logistyka

1 kw 2005

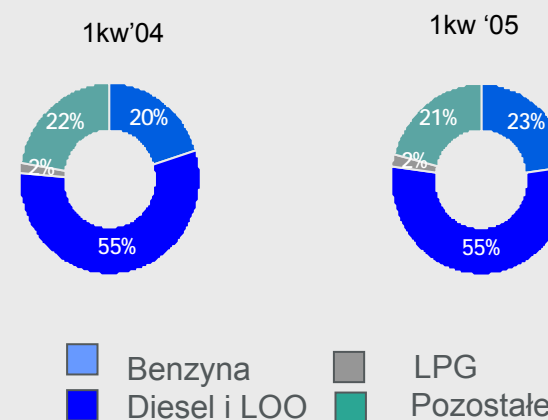
wg MSSF, w mln PLN	1kw 04	4kw 04	1kw 05	zmiana rok/rok	zmiana kw/kw
Przychody	3 958	5 933	4 838	22%	-18%
Koszty segmentu	3 529	5 392	4 276	21%	-21%
Zysk segmentu	429	541	562	31%	4%
Sprzedaż (tys.t)	1 933	2 519	1 960	1%	-22%

Zmiany 1 kw 05 vs. 1 kw 04

Wzrost całkowitego wolumenu sprzedaży o 1% wsparty wzrostem eksportu o 74% do poziomu 167 tys. ton

Wzrost sprzedaży benzyn o 12,6% oraz oleju napędowego o 0,7%

Struktura sprzedaży produktów, wolumeny



ORLEN

Detal

1 kw 2005

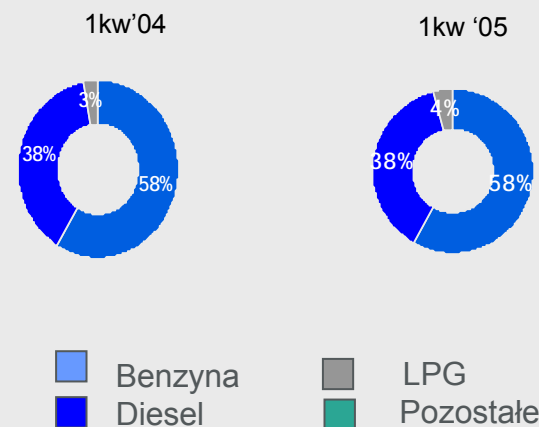
wg MSSF, w mln PLN	1kw 04	4kw 04	1kw 05	zmiana rok/rok	zmiana kw/kw
Przychody	2 478	2 937	2 588	4%	-12%
Koszty segmentu	2 494	3 003	2 584	4%	-14%
Zysk segmentu	-16	-66	4	n.a.	n.a.
Sprzedaż (tys.t)	752	852	746	-1%	-12%

Zmiany 1 kw 05 vs. 1 kw 04

Spadek sprzedaży paliw o 2,4% w Polsce na stacjach własnych CODO

Wzrost wyniku segmentowego poprzez zwiększenie marży na produktach pozapaliwowych o 16,9%

Struktura sprzedaży produktów, wolumeny



Petrochemia

1 kw 2005

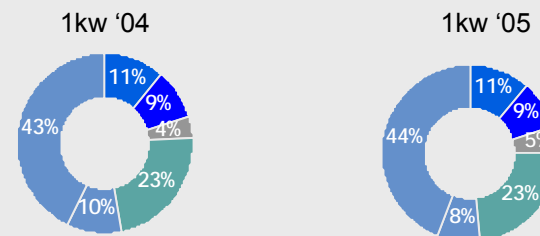
wg MSSF, w mln PLN	1kw 04	4kw 04	1kw 05	zmiana rok/rok	zmiana kw/kw
Przychody	1 285	1 496	1 495	16%	0%
Koszty segmentu	1 073	1 241	1 165	9%	-6%
Zysk segmentu	212	255	330	56%	29%
Sprzedaż (tys.t)	561	569	565	1%	-1%

Zmiany 1 kw 05 vs. 1 kw 04

Wzrost zysku segmentu o 56% wsparty wynikiem Anwilu o 68 mln PLN

Znakomity wynik segmentu wsparty wysokimi crackami na propylenie i etylenie oraz wzrost sprzedaży tych produktów odpowiednio o 5,3% i o 29,6%

Struktura sprzedaży produktów, wolumeny

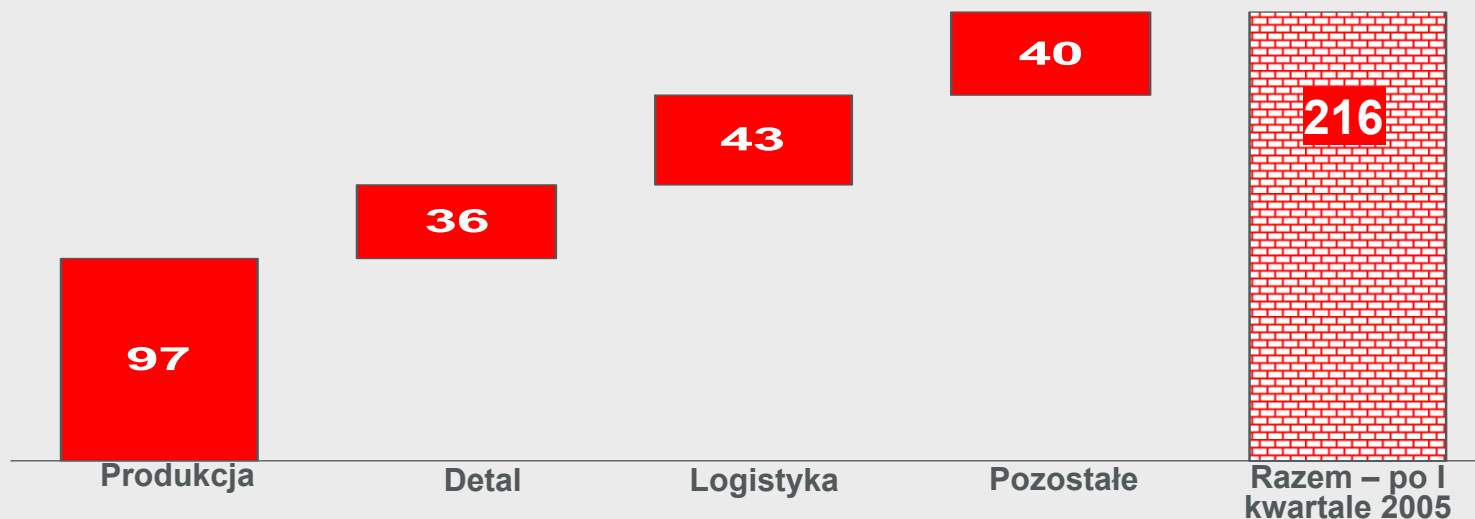


ORLEN

Program KPRKO był realizowany we wszystkich obszarach działalności przedsiębiorstwa

Produkcja liderem redukcji kosztów KPRKO w 1 kw. '05

w mln PLN



Zrealizowane efekty programu w I kwartale b.r. wg obszarów



ORLEN Deutschland

Dane finansowe 1 kw 05 vs. 1 kw 04

Wybrane dane finansowe; w mln PLN	1 kw 2004	zmiana rok/rok	1 kw 2005
Aktywa razem	1 662	-14%	1 432
Kapitał własny	544	-15%	462
w mln PLN			
Przychody	1 928	-4%	1 844
Koszty sprzedaży	-1 862	-3%	-1 806
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	-109	-19%	-88
Zysk/strata na sprzedaży	-43	17%	-50
Pozostałe przychody/koszty operacyjne	14	9%	15
Zysk/strata operacyjna	-29	20%	-35
Zysk/strata netto	-31	-29%	-22

Komentarz

- Spadek kapitałów własnych związany ze spadkiem kursu PLN względem EUR
- Widoczny spadek kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu o 20 mln PLN efektem wdrażania programów efektywnościowych
- Strata na sprzedaży związana z silnym spadkiem marży detalicznej paliw do poziomu ok. 2,7 euro centa na litr



ORLEN