

Drodzy Akcjonariusze,

Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w branży kablowej w roku 2005 określone były w głównej mierze przez gwałtownie rosnące ceny głównych surowców czyli miedzi i PCV. Sytuacja gospodarcza w Polsce w 2005 roku była niestabilna i powodowała zmniejszenie popytu w pierwszej połowie roku oraz gwałtowne zwiększenie w drugiej połowie roku. Czynnikiem negatywnie wpływającym na wyniki eksportu było umacnianie się złotego i konieczność podnoszenia cen na głównych rynkach eksportowych.

Grupa NKT Cables S.A. pozostawała w dalszym ciągu pod silną presją konkurencji zarówno krajowej jak i zagranicznej. W kraju głównym konkurentem nkt cables jest Tele-fonika S.A. która kształtuje poziom konkurencji w Polsce w naszej branży. Dodatkowo polski rynek kabli i przewodów staje się coraz bardziej atrakcyjny dla producentów z Czech, Niemiec, Francji i Rumunii. Grupa nasza podejmowała szereg działań mających na celu podwyższenie cen sprzedaży na głównym rynku zbytu – rynku krajowym, co związane było z rekordowo wysokimi cenami miedzi lecz działania konkurencji nie pozwalały na pełne przeniesienie tych kosztów w ceny realizacji, co spowodowało obniżenie zyskowności sprzedaży w drugiej połowie roku. Sytuacja na rynku surowców wiązała się również z potrzebą zagwarantowania dodatkowego finansowania kapitału pracującego.

W zakresie sprzedaży kabli i przewodów Spółka i Grupa kontynuowały obraną wcześniej strategię skoncentrowaną na rozwoju sprzedaży i w efekcie zwiększaniu udziału w krajowym rynku kabli i przewodów niskich oraz średnich napięć. Osiągnięte wyniki sprzedaży oraz ugruntowanie pozycji Spółki i Grupy jako realnej alternatywy dla dominującego producenta na krajowym rynku kabli i przewodów stanowią najważniejszy sukces roku 2005.

Jednocześnie Grupa kontynuowała program wzrostu efektywności poprzez zmniejszenie jednostkowego kosztu produkcji i inwestycje w bardzo nowoczesny zakład w Warszowicach.

W kwietniu 2005 Grupa dokonała sprzedaży na rzecz Elektrokoppar Svenska AB spółki zajmującej się produkcją drutów emaliowanych, co było wyrazem kontynuacji strategii opartej na specjalizacji w produkcji i sprzedaży kabli i przewodów.

Pomimo, iż prognozy na najbliższe okresy przewidują utrzymanie się bardzo konkurencyjnej sytuacji rynkowej w naszej branży, NKT CABLES poprzez kontynuację prowadzonych działań nakierowanych na redukcję kosztów, poprawę produktywności oraz zwiększenie sprzedaży dążyć będzie do dalszego rozwoju udziału w rynku tak krajowym jak i eksportowym. Działania te wspierane będą również poprzez planowane inwestycje w rozwój bazy logistycznej oraz mocy produkcyjnych w oparciu o spółkę nkt cables Warszowice Sp. z o.o. Zamierzeniem kierownictwa NKT CABLES jest uzyskanie w roku 2006 w zakresie działalności pozostającej w dalszym ciągu w ramach naszego biznesu skonsolidowanych wyników lepszych niż w roku 2005.

Prezes Zarządu Spółki

Maciej Zając

13 czerwca 2006 r.