

Szanowni Państwo !

Wydarzenia 2004 roku znacząco rozmięły się z przyjętymi, na podstawie prognoz instytucji finansowych, założeniami w planie działalności Z.L. „Orzeł” S.A.

Niekorzystne czynniki dotyczyły głównie umocnienia kursu PLN. Realnie złoty umocnił się o 22% wobec USD i o 18% wobec EUR.

Dla Z.L. „Orzeł” S.A. – firmy, w której dominuje eksport (w tym głównie na rynek USA), miało to decydujące znaczenie. Tym niekorzystnym zjawiskom w eksporcie towarzyszył spadek sprzedaży na rynku krajowym spowodowany dokonywaniem zakupów lnianych wyrobów z Chin i Rosji przed przystąpieniem Polski do UE (ze względu na obowiązujące w UE do 31.12.2004 r. kontyngenty) oraz warunki pogodowe (chłodna wiosna i najzimniejsze od kilkunastu lat lato), które spowodowały spadek popytu na konfekcję lnianą.

Do zadań pozytywnych należało obniżenie o 11,5% kosztów ogólnego zarządu, wynegocjowanie niższych cen włókna krajowego i importowanego, kontynuacja programu restrukturyzacyjnego, szerokie wykorzystanie transakcji zabezpieczających i zabezpieczeń bilansowych, czasowe ograniczenie wynagrodzeń.

Działania te pozwoliły częściowo zniwelować działanie czynników negatywnych i w efekcie osiągnąć dodatni wynik finansowy.

Główne zadania, jakie Spółka postawiła sobie na rok 2005 to:

- wzrost sprzedaży o ok. 7% w porównaniu do 2004 r.,
- zmiana struktury sprzedaży na korzyść rynku krajowego i rynku UE,
- zwiększenie bezpieczeństwa obrotu poprzez ubezpieczenie kontraktów i faktoring,
- modernizacja infrastruktury technicznej poprzez nowe inwestycje,
- dalsza obniżka kosztów – działania restrukturyzacyjne.

Ostatnie dwa lata potwierdzają, że mimo niesprzyjających warunków zewnętrznych (głównie aprecjacja PLN) Z.L. „Orzeł” S.A. potrafią działać efektywnie i skutecznie konkurować na światowych rynkach tkanin lnianych.

Z wyrazami szacunku

Marek Błażków
Prezes Zarządu