

**love** verb /lʌv/

**We**

**all** **P***a***p****er.**

## Wyniki Arctic Paper za pierwszy kwartał 2010 roku

Michał Jarczyński, CEO  
Michał Bartkowiak, CFO

Warszawa, 18 maja 2010



ARCTIC PAPER

# Zastrzeżenie

## *Prosimy o uważne zapoznanie się z poniższą informacją*

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Arctic Paper S.A. („Spółka”) wyłącznie w celu informacyjnym na potrzeby inwestorów, banków i klientów Arctic Paper S.A. oraz analityków rynku i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako część zaproszenia do lub oferty nabycia papierów wartościowych, zaproszenia do dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących papierów wartościowych, zachętą do złożenia oferty nabycia lub rekomendacją do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Arctic Paper S.A.

Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i w opinii Spółki wiarygodnych źródeł. Arctic Paper S.A. nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności, z wyłączeniem informacji dotyczących Arctic Paper S.A. i jej Grupy Kapitałowej. Arctic Paper S.A. nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w Prezentacji nie były poddane niezależnej weryfikacji i w każdym wypadku mogą podlegać zmianom. Publikowanie przez Arctic Paper S.A. danych zawartych w Prezentacji nie stanowi naruszenia przepisów prawa obowiązujących spółki, których akcje są notowane na rynku regulowanym, w szczególności na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Informacje w niej zawarte zostały przekazane do publicznej wiadomości przez Arctic Paper S.A. w ramach raportów bieżących lub okresowych, albo stanowią ich uzupełnienie, nie dając jednocześnie podstawy do przekazywania ich w ramach wypełniania przez Spółkę jej obowiązków informacyjnych jako spółki publicznej.

W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w niniejszej Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane złożenie oświadczenia czy zapewnienia jakiegokolwiek rodzaju przez Arctic Paper S.A. lub osoby działające w imieniu Arctic Paper S.A. Ponadto, ani Arctic Paper S.A., ani osoby działające w imieniu Arctic Paper S.A. nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, w skutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

Arctic Paper S.A. nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Arctic Paper S.A. lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Arctic Paper S.A., chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Niniejsza Prezentacja może zawierać informacje dotyczące branży papierniczej, w tym informacje dotyczące udziału Arctic Paper S.A. oraz jej wybranych konkurentów w rynku. Z wyjątkiem informacji, które zostały oznaczone jako pochodzące wyłącznie ze wskazanego źródła, informacje rynkowe, o których mowa powyżej, zostały sporządzone w oparciu o dane pochodzące od osób trzecich, które zostały wskazane w niniejszej Prezentacji, oraz zawierają dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie oparte na doświadczeniu Arctic Paper S.A. i jej znajomości sektora, w którym Arctic Paper S.A. prowadzi działalność. Ze względu na fakt, że informacje rynkowe, o których mowa powyżej, mogły zostać w części przygotowane w oparciu o dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie oraz nie zostały zweryfikowane przez niezależne podmioty, informacje te mają do pewnego stopnia charakter subiektywny, z wyjątkiem informacji, które zostały oznaczone jako informacje pochodzące od osób trzecich ze wskazanego źródła. Domniemywa się, że takie dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie są oparte na uzasadnionych podstawach oraz że przygotowane informacje rynkowe należycie odzwierciedlają sytuację w branży oraz na rynkach, na których Arctic Paper S.A. prowadzi działalność. Nie ma jednak pewności, że takie dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie są najważniejszą podstawą do wyciągania wniosków dotyczących informacji rynkowych, ani że informacje rynkowe pochodzące z innych źródeł nie będą różnić się w istotny sposób od informacji rynkowych zawartych w niniejszej Prezentacji.

Arctic Paper S.A. zwraca uwagę osobom zapoznającym się z niniejszą Prezentacją, że jedynym wiarygodnym źródłem danych dotyczących wyników finansowych Arctic Paper S.A., prognoz, zdarzeń oraz wskaźników dotyczących Arctic Paper S.A. są raporty bieżące i okresowe przekazywane przez Arctic Paper S.A. w ramach wykonywania obowiązków informacyjnych wynikających z prawa polskiego. Niniejszą Prezentację, należy czytać łącznie ze Skonsolidowanym raportem kwartalnym za I kwartał 2010 roku oraz Skonsolidowanym raportem rocznym za rok zakończony 31 grudnia 2009 roku.

# Agenda

---



- Najważniejsze informacje o Grupie Arctic Paper
- Rynek papierniczy
- Wyniki operacyjne i finansowe po pierwszym kwartale 2010 roku
- Strategia i dalsze plany

joint responsibility  
ferent classes, and  
a team.

# informacje o Arctio

to coordination  
done with a tea  
**tea-party** /'ti-pati  
tea and other

# Charakterystyka Grupy Arctic Paper

## Najważniejsze przewagi konkurencyjne i informacje o Grupie Arctic Paper

### Silna marka i wiodąca pozycja na rynku papierów książkowych w Europie

- Jeden z wiodących producentów graficznego papieru wysokogatunkowego w Europie
- Drugi co do wielkości europejski producent niepowlekanego objętościowego papieru książkowego
- Silne i rozpoznawalne marki będące synonimem jakości i przyjaznych środowisku procesów produkcyjnych

### Bogata oferta produktów, elastyczny proces produkcji

- Największa oferta produktów w segmencie papieru książkowego w Europie
- Niezintegrowany model biznesowy umożliwiający szybkie dostosowanie procesu produkcyjnego

### Rozwinięta sieć sprzedaży

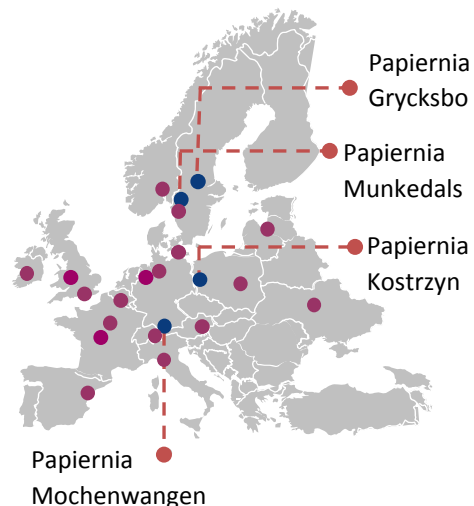
- Optymalna struktura geograficzna przychodów z siecią sprzedaży pokrywającą prawie każdy kraj w Europie
- Platforma ekspansji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, a także na Ukrainie i w Rosji
- Wysoki udział sprzedaży bezpośredniej

### Wydajność produkcji i optymalna struktura kosztowa

- Korzystna lokalizacja naszych papierni
- Inwestycje w niezależność energetyczną
- Lokalizacja papierni w Kostrzynie w Specjalnej Strefie Ekonomicznej
- Potencjał wzrostu poprzez stopniowe zwiększanie mocy produkcyjnych
- Zwiększenie produkcji celulozy w papierni w Mochenwangen

### Doświadczona kadra kierownicza

- Ekspertka znajomość branży poparta wieloletnim doświadczeniem



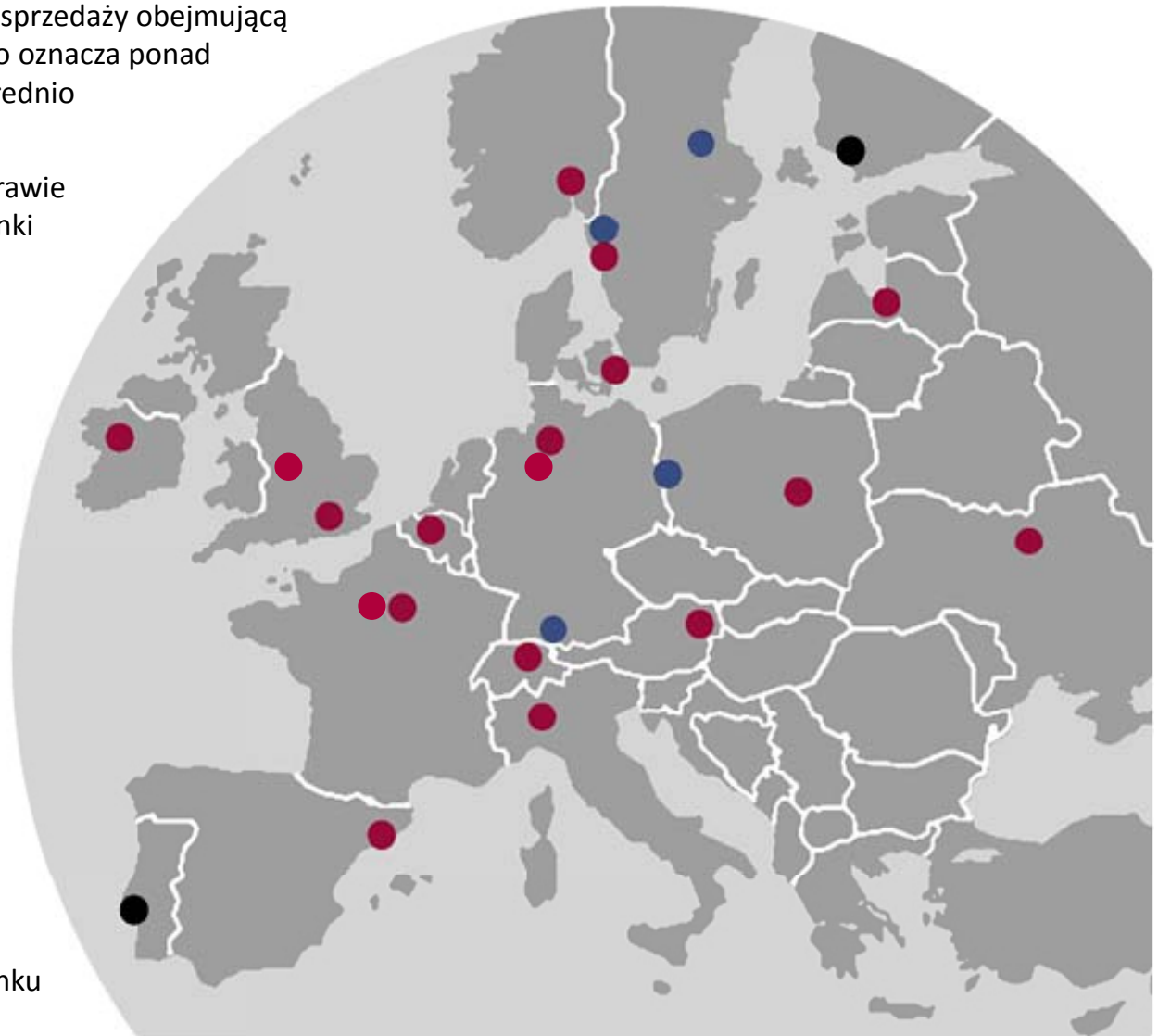
● Papiernie

● Spółki Dystrybucyjne i Biura Sprzedaży

# Rozwinięta sieć sprzedaży

*Bliskie relacje z Klientami i lepsze zrozumienie zmian zachodzących na rynku*

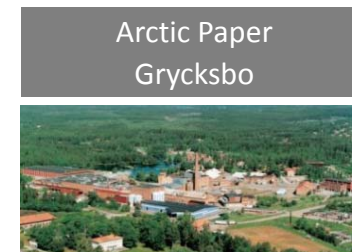
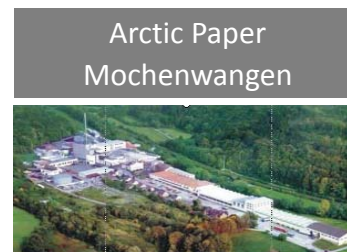
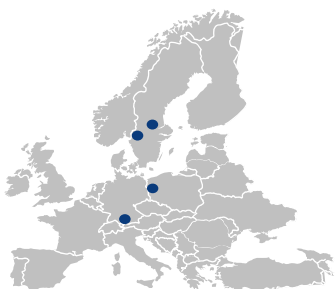
- Arctic Paper posiada własną, rozwiniętą sieć sprzedaży obejmującą 3 Spółki Dystrybucyjne i 15 Biur Sprzedaży, co oznacza ponad 130 sprzedawców współpracujących bezpośrednio z naszymi Klientami
- Zasięg sieci sprzedaży zapewnia dostęp do prawie wszystkich krajów Europy włączając nowe rynki takie jak Ukraina i Rosja
- Skuteczny model sprzedaży w trudnych czasach zapewniający stabilność przychodów i minimalizację ryzyka koncentracji sprzedaży
- Korzyści:
  - ✓ Bliższa relacja z klientami
  - ✓ Lepsze rozumienie potrzeb rynku
  - ✓ Większa kontrola nad polityką marketingową i sprzedażą naszych produktów
  - ✓ Możliwość rozwijania naszych marek
  - ✓ Zwiększona świadomość kadry zarządzającej i możliwość szybkiego dostosowania się do zmian popytu na rynku



- Papiernie
- Spółki Dystrybucyjne i Biura Sprzedaży
- Agenci

# Nasze papiernie

## *Efektywność i elastyczność procesów produkcyjnych*



	Arctic Paper Kostrzyn	Arctic Paper Munkedals	Arctic Paper Mochenwangen	Arctic Paper Grycksbo
<b>Moce produkcyjne</b>	275.000 ton rocznie	160.000 ton rocznie	115.000 ton rocznie	265.000 ton rocznie
<b>Produkty</b>	Niepowlekany papier bezdrzewny Papiery popularne Marka: Amber	Niepowlekany papier bezdrzewny Głównie papiery premium Marka: Munken i Amber	Objętościowy papier drzewny Budget paper Marka: Pamo i L-print	Powlekany papier bezdrzewny Papiery premium Marka: G-Print i Arctic
<b>Źródła energii</b>	Pełna niezależność energetyczna Elektrociepłownia zasilana gazem z lokalnych źródeł	Energia elektryczna nabywana od dostawców zewnętrznych oraz kotłownia na olej opałowy Elektrownia wodna	Węgiel oraz energia elektryczna w znacznej części nabywana od dostawców zewnętrznych	Biomasa oraz energia elektryczna częściowo nabywana od dostawców zewnętrznych.
<b>Lokalizacja</b>	Bliskość rynków Europy Zachodniej oraz CEE	Bliskość rynków skandynawskich	W centrum europejskiego rynku poligraficznego	Bliskość rynków skandynawskich
<b>Potencjał wzrostu</b>	Planowane zwiększenie mocy produkcyjnych do 310.000 ton rocznie	Planowane zwiększenie mocy produkcyjnych do 175.000 ton rocznie	Zwiększenie produkcji celulozy z 52.000 ton do 70.000 ton rocznie	Planowane zwiększenie zdolności produkcyjnych do 300.000 ton rocznie
<b>Dodatkowe informacje</b>	Możliwość dalszego zwiększania mocy produkcyjnych, do 380.000 ton rocznie, w oparciu o już istniejącą infrastrukturę	Możliwość budowy elektrociepłowni opalanej biomasą Prowadzone działania w celu obniżenia kosztów operacyjnych fabryki	Planowane zamknięcie jednej linii produkcyjnej przy utrzymaniu obecnego wolumenu produkcji Optymalizacja struktury sprzedaży Pamo / L-Print	W 2010 roku integracja fabryki ze strukturami Grupy Arctic Paper, w tym przede wszystkim w obszarze sprzedaży i marketingu

joint responsibility  
ferent classes, and  
a team.

**rynek papierniczy**

to coordination  
done with a tea  
**tea-party** /'ti-pati  
tea and other

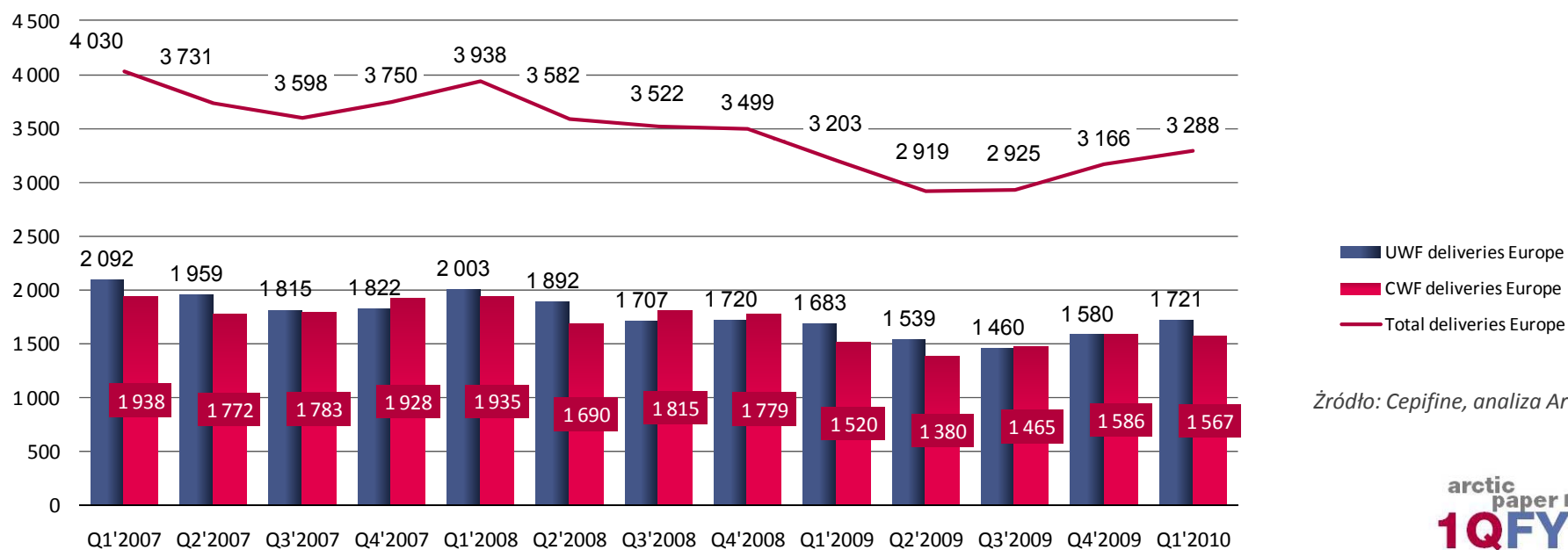


# Rynek papierniczy w Europie

## Poziom dostaw i popyt w segmentach, w których jesteśmy obecni

- Dostawy papierów wysokogatunkowych na rynku europejskim w 1Q 2010 były wyższe w porównaniu do 1Q 2009 o około 2,7%, natomiast w porównaniu do 4Q 2009 o około 3,9%.
- W tym samym czasie dostawy w segmencie bezdrzewnych papierów niepowlekanych (UWF) były wyższe w porównaniu do 1Q 2009 o około 2,2%, natomiast w porównaniu do 4Q 2009 o około 8,9%. Dostawy w segmencie papierów powlekanych (CWF) były w porównaniu do 1Q 2009 wyższe o 3,1%, natomiast w porównaniu do 4Q 2009 niższe o 1,2%.
- Od trzeciego kwartału 2009 roku obserwujemy stopniowy wzrost poziomu dostaw papierów wysokogatunkowych w Europie. W segmencie papierów niepowlekanych bezdrzewnych dostawy spadły w 3Q 2009 o 5,1%, a następnie rosły w 4Q 2009 o ponad 8% i w 1Q 2010 o 8,9%, podczas gdy w segmencie papierów powlekanych bezdrzewnych dostawy początkowo rosły w 3Q 2009 o 6,2%, w 4Q 2009 o 8,3%, natomiast w 1Q 2010 spadły o 1,2%

Poziomy dostaw papieru w Europie w latach 2007 – 2010 (tys. ton)



Źródło: Cepifine, analiza Arctic Paper

# Rynek papierniczy w Europie

## *Trendy rynkowe w zakresie cen papieru i kursów walut*

### Ceny papieru

- W pierwszym kwartale 2010 roku ceny papierów niepowlekanych bezdrzewnych (offset reels 80gsm) dla wybranych rynków Niemiec, Francji, Włoch i Wielkiej Brytanii wyrażone w EUR wzrosły w porównaniu do poziomu cen z grudnia 2009 roku w przedziale od 1% do 5%. Ceny dla papierów powlekanych bezdrzewnych (reels & sheets 100gsm) spadły w przedziale od 0% do 2%.
- Średnia cena sprzedaży w marcu 2010 roku w porównaniu ze średnią ceną sprzedaży realizowaną w grudniu 2009 dla produktów Grupy Arctic Paper wyrażona w EUR wrosła o około 1%. Jednak w wyniku niekorzystnego dla Grupy kształtowania się kursów walut efektywna średnia cena sprzedaży na 1 tonę papieru wyrażona w PLN spadła w pierwszym kwartale 2010 roku w porównaniu do pierwszego kwartału 2009 roku o 12,8% i w porównaniu do czwartego kwartału o 3,8%.

### Kursy walut

- W pierwszym kwartale 2010 roku średni kurs EUR/PLN wyniósł 3,9869 w porównaniu do 4,4976 w analogicznym okresie 2009 roku, co oznacza spadek kursu o 11,4%, natomiast średni kurs EUR/SEK wyniósł 9,9459 w porównaniu do 10,9418 w analogicznym okresie 2009 roku, co oznacza spadek kursu o 9,1%. Wywarło to negatywny wpływ na nasze przychody wyrażone w EUR.
- W pierwszym kwartale bieżącego roku nastąpiło także znaczące osłabienie EUR w stosunku do USD. Średni kurs EUR/USD w tym okresie wyniósł 1,3840 w porównaniu do 1,4781 w czwartym kwartale 2009 roku. Oznacza to osłabienie EUR o 6,4% w stosunku do USD. Ponieważ znacząca część naszych przychodów jest realizowana w EUR, natomiast cena celulozy głównego surowca wykorzystywanego w produkcji papieru wyznaczana jest w USD (niezależnie od waluty, w której jest fakturowana), ten trend niekorzystnie wpłynął na nasze wyniki finansowe.

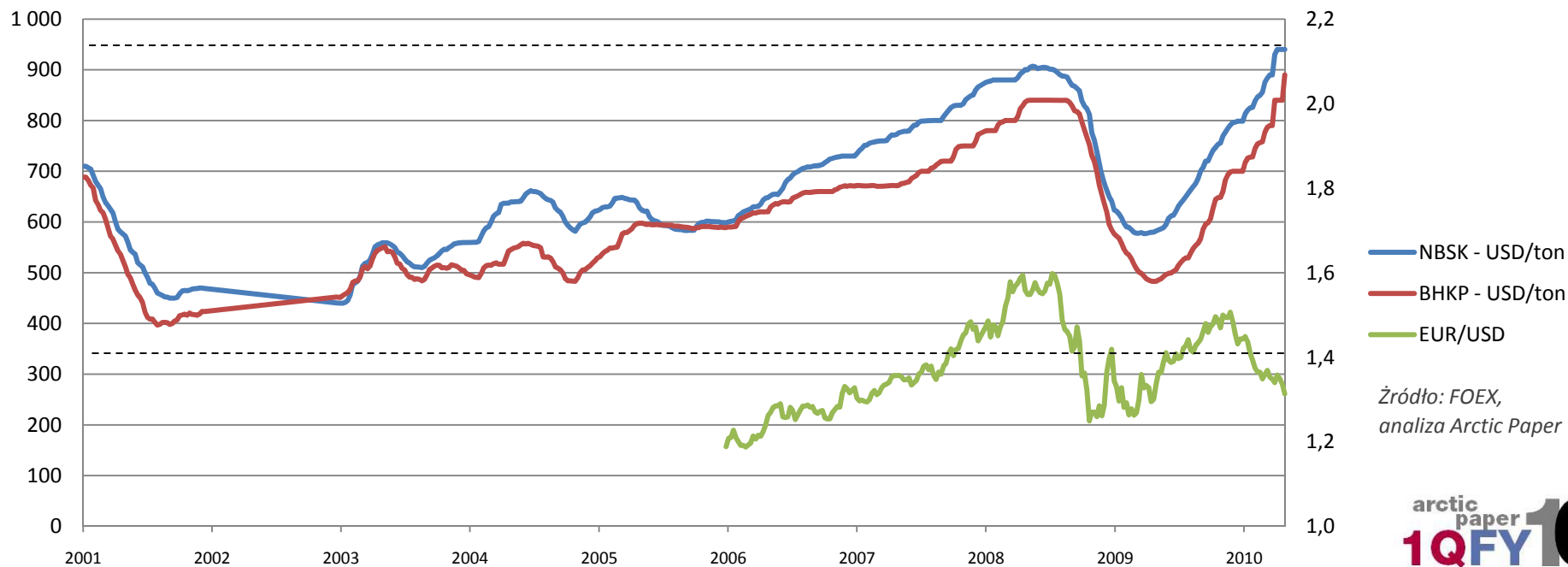
# Rynek papierniczy w Europie

## Trendy rynkowe dotyczące celulozy

### Kluczowe zmiany na rynku celulozy

- Po blisko dekadzie stopniowych, względnie przewidywalnych zmian na rynku celulozy mamy do czynienia z silnie rozchwanianym rynkiem charakteryzującym się dużą zmiennością
- Ostatnie kluczowe zmiany na rynku celulozy, które miały miejsce pod koniec 2008 roku były powiązane ze światowym kryzysem finansowym. Niestabilność i nieprzewidywalność zachowań rynków finansowych, w szczególności rynków walutowych została przeniesiona na rynek celulozy
- Począwszy od 2009 roku popyt na celulozę przesunął się w kierunku Chin

Ceny celulozy w latach 2001 – 2010 oraz zmiany kursu EUR/USD w latach 2006 – 2010



# Rynek papierniczy w Europie

## *Trendy rynkowe dotyczące celulozy*

### **Czynniki, które wpłynęły na rynek celulozy na początku 2010 roku**

- W wyniku trzęsienia ziemi w Chile począwszy od 27 lutego 2010 roku po stronie podaży zniknęło około 4 mln ton celulozy. Obecnie po kilku miesiącach od tego zdarzenia około 80% wcześniejszych dostaw zostało przywróconych.
- W efekcie strajku pracowników portowych, który rozpoczął się 4 marca 2010 roku zostały zablokowane niemal całkowicie dostawy celulozy z Finlandii, jednego z największych producentów tego surowca na świecie.
- W rezultacie kryzysu finansowego, który dotknął również producentów papieru, a także zwiększonych zakupów celulozy ze strony Chin, które w 2009 roku spowodowały intensywny wzrost cen celulozy, światowe zapasy celulozy zostały zredukowane z poziomu około 50 dni na początku kryzysu finansowego do około 20 dni pod koniec 2009 roku. Średni poziom zapasów celulozy z ostatnich 20 lat wynosi nieco ponad 32 dni.
- W sumie w wyniku powyższych wydarzeń zablokowane zostało około 12% światowej podaży celulozy, co pchnęło ceny celulozy do rekordowych poziomów, czemu sprzyjały również niskie poziomy zapasów celulozy u producentów papieru.
- W pierwszym kwartale 2010 roku ceny celulozy nadal rosły osiągając na koniec marca poziomy 890 USD za tonę dla NBSK (+10,3% w stosunku do końca 2009 roku) oraz 790 USD za tonę dla BHKP (+11,4% w stosunku do końca 2009 roku). Oznacza to wzrost w stosunku do końca pierwszego kwartału 2009 roku odpowiednio o 54,2% dla NBSK oraz 60,1% dla BHKP. Średnia cena celulozy w pierwszym kwartale 2010 roku w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku była wyższa o 42,6% dla NBSK oraz o 40,6% dla BHKP. W porównaniu do czwartego kwartału 2009 roku średnie ceny były wyższe o 8,8% dla NBSK i o 10,7% dla BHKP.

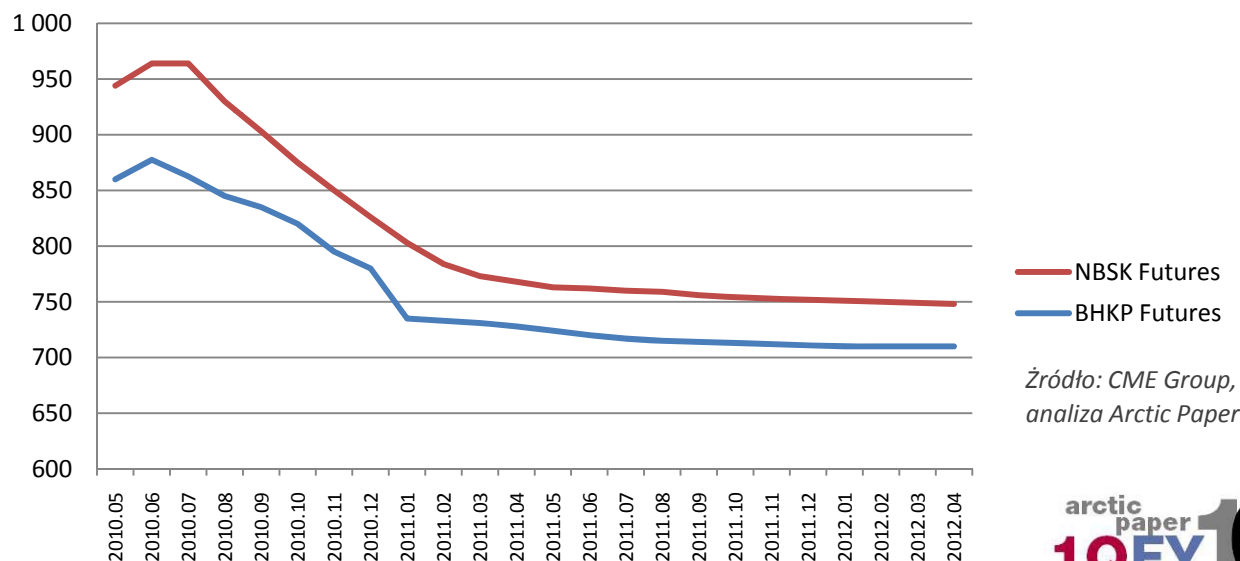
# Rynek papierniczy w Europie

## Trendy rynkowe dotyczące celulozy

### Czynniki, które mogą mieć wpływ na rozwój sytuacji na rynku celulozy

- Znacząca część dostaw celulozy z Chile jest już obecna na rynku. W najbliższych miesiącach można oczekiwać przywrócenia pozostałej części pierwotnego poziomu dostaw celulozy z tego kraju.
- Producenci celulozy uruchamiają zamknięte wcześniej celulozownie: Stora Enso (ok. 1 mln ton), April (950 tys. ton), Catalyst Paper (165 tys. ton). Potencjalnie pozostali ok. 800 tys. ton. W sumie blisko 3 mln ton.
- Możliwe dalsze spowolnienie importu celulozy do Chin oraz możliwe spadki cen celulozy na tym rynku.
- Niski poziom zapasu celulozy u producentów papieru oraz znaczące braki i opóźnienia w dostawach celulozy.
- Konieczność przeprowadzenia późną wiosną postojów technologicznych w celulozowniach, które nie zrobiły tego pod koniec 2009 w odpowiedzi na poprawiającą się koniunkturę na rynku celulozy.
- Niekorzystna wycena BRL (Real brazylijski) w stosunku do USD, oznacza dla celulozowni zlokalizowanych w tej części świata nadal niską zyskowność produkcji.
- Obiecująca wycena kontraktów terminowych na celulozę

Softwood & hardwood pulp futures 05.2010 – 04.2012 (USD / ton)



Źródło: CME Group,  
analiza Arctic Paper

joint responsibility  
ferent classes, and  
a team.

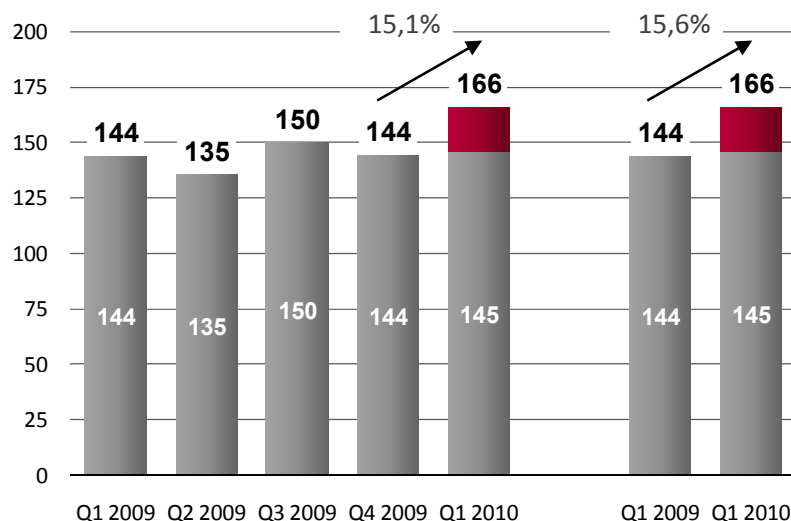
wyniki finansowe

to coordination  
done with a tea  
**tea-party** /'ti-pati  
tea and other

# Wolumen sprzedaży i przychody ze sprzedaży

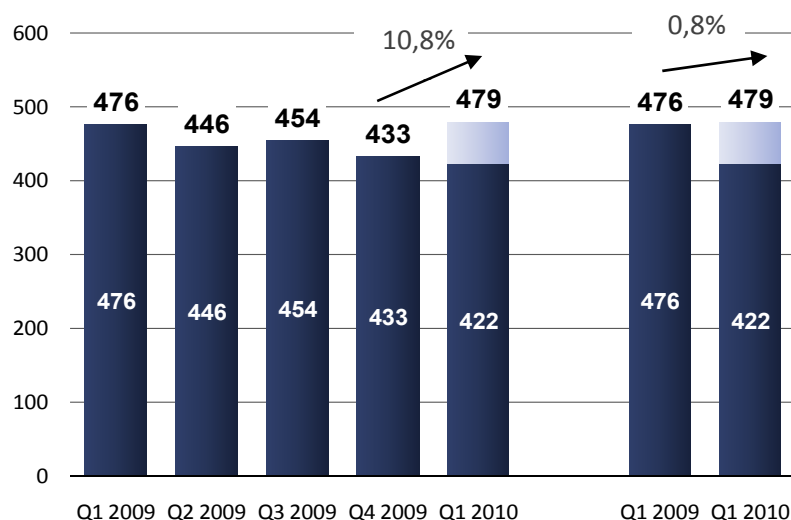
*Dynamiczny wzrost wolumenu sprzedaży i przychodów ze sprzedaży*

Wolumen sprzedaży ogółem i LFL (tys. ton)

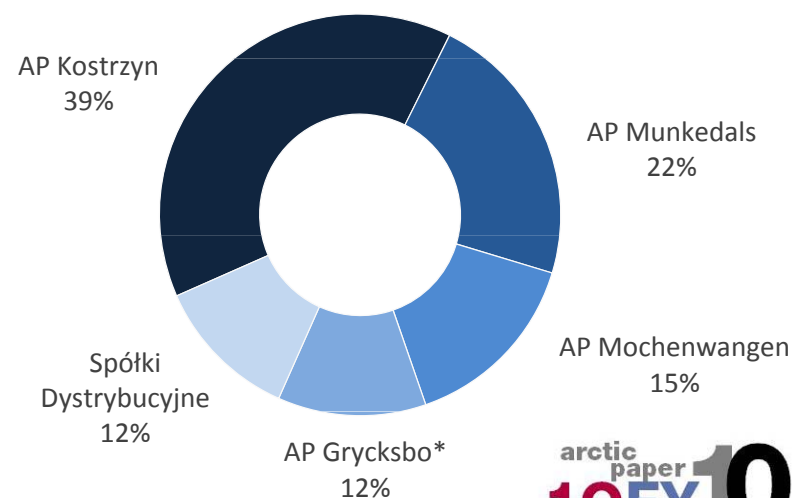


- W Q1 2010 Grupa AP zanotowała wzrost wolumenu sprzedaży w porównaniu do roku Q1 2009 na poziomie ponad 15%. W tym samym czasie wzrost wolumenu sprzedaży LFL (wyłączając AP Grycksbo) wyniósł 1,2%.
- Przychody ze sprzedaży Grupy AP w Q1 2010 wyniosły 479 mln PLN, co stanowi wzrost o 0,8% w porównaniu do Q1 2009 oraz o 10,8% w porównaniu Q4 2009. Sprzedaż LFL spadła w tym samym czasie odpowiednio o 11,2% w porównaniu do Q1 2009 oraz 2,5% w porównaniu do Q4 2009.

Przychody ze sprzedaży ogółem i LFL (tys. PLN)



Struktura przychodów ze sprzedaży wg spółek



arctic  
paper  
**1QFY10**

\* - Przychody Grycksbo wyłącznie za marzec 2010

# Podstawowe informacje finansowe

## Wyniki pierwszego kwartału 2010 roku

tys. PLN	1Q 2010	4Q 2009	1Q 2009	1Q 2010 vs. 4Q 2009 Zmiana %	1Q 2010 vs. 1Q 2009 Zmiana %
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>479 360</b>	<b>432 769</b>	<b>475 625</b>	<b>10,8%</b>	<b>0,8%</b>
Zysk ze sprzedaży % sprzedaży	82 413 17,2%	105 659 24,4%	122 919 25,8%	-22,0% -7 p.p.	-33,0% -9 p.p.
<b>EBITDA</b> % sprzedaży	<b>32 373</b> 6,8%	<b>48 195</b> 11,1%	<b>66 465</b> 14,0%	<b>-32,8%</b> -4 p.p.	<b>-51,3%</b> -7 p.p.
EBIT % sprzedaży	12 724 2,7%	30 909 7,1%	50 297 10,6%	-58,8% -4 p.p.	-74,7% -8 p.p.
<b>Zysk netto</b> % sprzedaży	<b>670</b> 0,1%	<b>31 148</b> 7,2%	<b>39 389</b> 8,3%	<b>-97,8%</b> -7 p.p.	<b>-98,3%</b> -8 p.p.
<b>Zysk na 1 akcję [PLN]</b>	<b>0,01</b>	<b>0,64</b>	<b>0,89</b>	<b>-98,0%</b>	<b>-98,6%</b>

- Wzrost przychodów ze sprzedaży w 1Q 2010 w stosunku do 4Q 2009 o 10,8% i utrzymanie poziomu przychodów z 1Q 2009, przy spadających przychodach LFL.
- Wynik EBITDA 1Q2010 o ponad połowę niższy niż w 1Q 2009 i ponad 32% niż w 4Q 2009.
- Skonsolidowany zysk netto w 1Q 2010 wyniósł 670 tys. PLN, co stanowi 0,1% marży zysku netto.
- Zysk na 1 akcję wyniósł w 1Q 2010 0,01 PLN, w porównaniu do 0,89 PLN w 1Q 2009.



# Podsumowanie pierwszego kwartału 2010 roku

---

- Kontynuowane duże zainteresowanie produktami Grupy i rosnąca liczba zamówień
- Pierwsze podwyżki cen papieru na wybranych segmentach i rynkach
- Kontynuowany dynamiczny wzrost cen celulozy na rynkach światowych
- Niekorzystne dla Grupy zmiany w zakresie kursów walut
- Zakończona akwizycja papierni Grycksbo oraz emisja obligacji
- Rozpoczęty proces integracji fabryki w Grycksbo
- Pomimo wysokiego poziomu zamówień i pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych słabe wyniki finansowe osiągnięte w pierwszym kwartale 2010 roku

# Podjęte i planowane działania zmierzające do poprawy wyników

---

- Optymalizacja struktury sprzedaży produktów oraz alokacja sprzedaży do najbardziej zyskownych rynków i klientów (product mix & market mix).
- Wprowadzanie pierwszej (5%-8%) i drugiej (10%-12%) podwyżki cen. Planowane wprowadzenie kolejnych podwyżek cen przed końcem roku.
- Wzrost dodatkowych opłat dla produktów niestandardowych oraz usług.
- Wdrożenie planów poprawy zyskowności we wszystkich fabrykach oraz działań oszczędnościowych w pozostałych jednostkach. W tym redukcja kosztów marketingu oraz struktury sprzedażowej.
- Krótkoterminowe ograniczenie inwestycji do minimum.
- Blokada nowych etatów do niezbędnego minimum.

joint responsibility  
ferent classes, and  
a team.

**strategia i plany**

to coordination  
done with a tea

**tea-party** /'ti-pati  
tea and other

# Strategia Grupy Arctic Paper

## *Kluczowe założenia strategii*

### Ekspansja na rynki Europy Środkowo-Wschodniej , przy jednoczesnym utrzymaniu pozycji lidera na naszych głównych rynkach

- Rynki Europy Zachodniej pozostaną dla nas ważne ze względu na swój rozmiar...
- ...jednakże rynek papieru w krajach Europy Środkowo-Wschodniej będzie rósł szybciej ze względu na obecnie niski poziom zużycia papieru na osobę oraz spodziewany wzrost mocy produkcyjnych drukarni w krajach Europy Środkowo-Wschodniej
- Główne elementy strategii obejmują wykorzystanie przewagi lokalizacji i efektywności operacyjnej naszych papierni oraz siły naszej sieci sprzedaży

### Rosnące moce produkcyjne dzięki modernizacji i akwizycjom

- Inwestujemy w ciągłą modernizację naszych maszyn papierniczych i systematycznie zwiększamy moce produkcyjne naszych fabryk
- Dodatkowo aktywnie monitorujemy rynek pod kątem możliwości przejęcia potencjalnych spółek z sektora

### Maksymalizacja efektywności produkcji i dystrybucji

- Maksymalizacja efektywności i niezależności energetycznej
- Efektywne zarządzanie zasobami
- Wykorzystanie naszej silnej pozycji przetargowej, w celu negocjowania niższych cen surowców
- Maksymalizacja efektywności naszych linii produkcyjnych i dystrybucji

### Budowanie silnych marek i bliskich relacji z klientami

- Silna pozycja marek naszych produktów
- Szeroka rozpoznawalność naszych marek na rynku
- Spójna i zintegrowana komunikacja z rynkiem
- Rosnący udział sprzedaży bezpośredniej

# Plany na rok 2010

## *Kluczowe obszary działań planowanych do końca bieżącego roku*

- Integracja Grycksbo Paper Holding AB ze strukturą organizacyjną Grupy Arctic Paper, w tym przede wszystkim w obszarze sprzedaży i marketingu.
- Wykorzystanie możliwości pojawiających się na rynku w związku z obserwowanym ożywieniem popytu w Europie. Utrzymanie pełnego wykorzystania mocy produkcyjnych, a także wprowadzenie podwyżek cen na produkty Grupy począwszy od kwietnia 2010 roku.
- Dalsza poprawa efektywności procesów produkcyjnych, w tym ewolucyjne zwiększanie zdolności produkcyjnych.
- Szukanie oszczędności po stronie kosztów operacyjnych.
- Optymalizacja kapitału obrotowego.
- Konsekwentne działania zmierzające do minimalizacji ryzyk, w tym w zakresie ryzyka zmian kursów walut.



Dziękujemy za uwagę



**FOUR COLOUR  
HAPPINESS**



**Michał Jarczyński, CEO**

ARCTIC PAPER GROUP

tel. : +48 95 72 10 550

email: [michal.jarczyński@arcticpaper.com](mailto:michal.jarczyński@arcticpaper.com)

**Michał Bartkowiak, CFO**

ARCTIC PAPER GROUP

tel. : +48 95 72 10 644

email: [michal.bartkowiak@arcticpaper.com](mailto:michal.bartkowiak@arcticpaper.com)

**Media:**

**Iwona Sacewicz-Mojsiuszko, M+G**

tel. (22) 625 71 40, +48 501 183 386

email: [iwona.mojsiuszko@mplug.com.pl](mailto:iwona.mojsiuszko@mplug.com.pl)

**Relacje inwestorskie:**

email: [ir@arcticpaper.com](mailto:ir@arcticpaper.com)

Zdjęcia:  
fotolia.com  
iStockPhoto.com  
archiwum Arctic Paper

© 2010 Arctic Paper S.A.  
Wszelkie prawa zastrzeżone

**Arctic Paper S.A.**  
Fabryczna 1,  
PL-66470, Kostrzyn n/O, Polska

**[www.arcticpaper.com](http://www.arcticpaper.com)**