

Sprawozdanie z działalności Zarządu „Beef-San” Zakłady Mięsne S.A. w Sanoku za 2004 rok.

Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki.

Za najistotniejsze wydarzenia wpływające na działalność jednostki w 2004 roku należy uznać:

1. Sprzedaż nieruchomości w Sanoku spółce P.A. Nova z Gliwic za kwotę 8 050 000 złotych. Konieczność dokonania tej transakcji / po bardzo atrakcyjnej cenie/ spowodowana była dwoma głównymi czynnikami: a/ brakiem przystosowania istniejącego zakładu do wymogów unijnych i wysokich, koniecznych do poniesienia nakładów inwestycyjnych prowadzących do tegoż przystosowania, b/ potrzebą uregulowania wysokich zobowiązań Spółki wobec banków, wierzycieli układowych oraz dostawców. Zobowiązania bankowe zostały zaciągnięte w latach ubiegłych, przed rokiem 2002.

2. Przeniesienie głównej działalności operacyjnej do Chłodni Składowych w Zarszynie, gdzie Spółce udało się w stosunkowo krótkim czasie doprowadzić do rozszerzenia uprawnień unijnych w zakresie rozbioru mięsa czerwonego. Operację przeniesienia działalności operacyjnej przy zachowaniu ciągłości działalności firmy należy uznać za duży sukces całej załogi Spółki, pomimo tego, że wiązało się to ze spadkiem sprzedaży i innymi problemami operacyjnymi. Jednocześnie Spółka rozpoczęła prowadzenie ubojów usługowych w innych ubojniach oraz rozpoczęła zlecenie produkcji wędlin w innych zakładach. Po kilku miesiącach działalności w nowym systemie, można stwierdzić, że współpraca z innymi, lokalnymi zakładami w oparciu o wymianę towarową / surowiec za produkt/ układa się dobrze i niesie ze sobą duży potencjał na przyszłość.

3. Spłatę w terminie trzech rat układowych – układ z wierzycielami realizowany jest zgodnie z terminarzem zatwierdzonym przez Sąd Gospodarczy.

4. Spłatę całości zobowiązania wobec Kredyt Banku w wysokości 1 100 tyś. zł. Na koniec 2004 roku Spółka nie posiadała, oprócz kredytu w Podkarpackim Banku Spółdzielczym, żadnych innych zobowiązań bankowych.

5. Spłatę zobowiązań wobec Skarbu Państwa / w całości/ oraz kredytu kupieckiego w stosunku do Zakładów Mięsnych Mysław oraz AJPI w wysokości 2 400 tyś zł.

6. Przeprowadzenie emisji akcji skierowanej do Podkarpackiego Banku Spółdzielczego. Spółka wyemitowała 1 660 000 akcji w cenie emisyjnej 1,20 zł. Po tej emisji Spółka uzyskała nowego, stabilnego inwestora finansowego oraz dokonała dalszej redukcji zobowiązań.

7. Uzyskanie przez Beef-San S.A. oraz spółkę zależną Carpatia Meat sp. z o.o. w grudniu 2004 roku pozwolenia na budowę nowej ubojni wołowej w Zarszynie.

Przyszłość Spółki. Możliwości. Ryzyko. Zagrożenia

Strategia Spółki na 2005 rok i lata następne koncentruje się na następujących elementach:

A/ rozwoju sieci dystrybucji własnej. W chwili obecnej Spółka prowadzi działania w kierunku 1. pozyskania nowych placówek handlu detalicznego na terenie Podkarpacia, 2. akwizycji lokalnego dystrybutora hurtowego, 3. przygotowania, wraz z firmą budowlaną KPB z Krosna, projektu budowy własnej sieci osiedlowych sklepów mięsno-wędliniarskich o powierzchni około 70-80 metrów kwadratowych i pomyślanych jako sklepy z artykułami świeżymi / mięso, wędliny, pieczywo, owoce./

B/zwiększenia poziomu rozbioru mięsa wieprzowego i wołowego poprzez lokowanie produkcji w niszach rynkowych./ np., produkcja określonych mięs drobnych przeznaczonych do produkcji określonych produktów wędliniarskich na rynku krajowym i europejskim/. Spółka prowadzi rozbiór mięsa krajowego jak również dokonuje importu mięsa z krajów Unii. Dobrze rokuje proces sprzedaży tych mięs do lokalnych producentów krajowych w zamian za udostępnienie części miejsca we własnej sieci dystrybucji Beef-Sanu dla produktów tychże producentów.

C/ zapewnienie źródeł finansowania dla inwestycji w ubojnię wołową w Zarszynie. Spółka Beef-San S.A. oraz podmiot zależny Carpatia Meat posiada w tej chwili podstawowe elementy do przeprowadzenia tej inwestycji : grunt, który częściowo jest już przygotowany do inwestycji w zakresie uzbrojenie terenu / Spółka przeprowadziła to ze środków własnych/, niezbędne pozwolenia formalno-prawne oraz zadatkowaną linię ubojową. Spółka chce przeprowadzić tę inwestycję ze środków, które pozyska z nowej emisji akcji oraz ze środków strukturalnych Unii Europejskiej.

Osobnym problemem jest niska podaż bydła do uboju w Polsce oraz wyrównywanie się poziomu cen na wołowinę w Polsce i pozostałych krajach Unii.

D/ zagospodarowanie nieruchomości w Przemysłu

E/ zakup od syndyka dzierżawionych obiektów Chłodni Składowych w Zarszynie

Głównym problemem Spółki w chwili obecnej jest poziom sprzedaży. Spółka nie wykorzystuje w pełni swoich możliwości produkcyjnych głównie z dwóch powodów: niski kurs euro praktycznie uniemożliwia eksport polskiego mięsa do krajów Unii, zaś rynek wschodni jest dla większości polskich zakładów zamknięty. Od grudnia 2004 ustał praktycznie handel mięsem z Ukrainą. Na tym rynku Spółka tradycyjnie lokowała znaczącą część swojej produkcji. Z kolei rynek bałkański został utracony z powodu znaczącego wzrostu cen na polską wołowinę. Bez zmian w tym zakresie, bez deprecjacji złotówki bądź otwarcia się rynku ukraińskiego Spółce będzie niezwykle trudno zwiększyć sprzedaż, pozostaje, bowiem rynek krajowy, który staje się coraz ciaśniejszy, staje się również przedmiotem coraz mocniejszej walki konkurencyjnej między głównymi graczami na rynku.

W zakresie restrukturyzacji Spółka w sposób zasadniczy obniżyła koszty działalności, poziom kosztów został zrationalizowany praktycznie w każdym obszarze – Spółka ponosi jeszcze koszty związane z nieruchomością w Przemysłu, ale z uwagi na atrakcyjność tej

nieruchomości i jej wartość, Spółka chce doprowadzić do jak najkorzystniejszego rozwiązania, co wiąże się z długotrwałymi procedurami formalno-prawnymi. Obciążeniem dla Spółki jest również konieczność realizowania układu z wierzycielami w kwartalnych ratach, bez zwiększenia sprzedaży i rentowności operacyjnej, konieczność realizowania układu będzie w dłuższej perspektywie stanowiła źródło zagrożenia dla płynności Spółki.

Prezes Zarządu
Jerzy Biel