

List Prezesa Zarządu PEPEES S.A.

Szanowni Państwo!

Mam zaszczyt przedstawić Państwu raport roczny za 2006 rok, podsumowujący istotne wydarzenia i wyniki osiągnięte przez Przedsiębiorstwo Przemysłu Spożywczego „PEPEES” S.A.

Mimo niekorzystnych warunków klimatycznych, które miały znaczący wpływ na pozyskanie ziemniaka, stanowiącego główny surowiec do produkcji, rok ten był pomyślny dla naszej Spółki. Osiągnięte wyniki finansowe w 2006 roku dają nam i Akcjonariuszom powody do satysfakcji. Uzyskane przychody ze sprzedaży wyniosły 77 324 tys. PLN i były o 13% wyższe niż w 2005 roku. Równocześnie powyższy wynik pozwolił Spółce na wygenerowanie zysku netto w wysokości 1 903 tys. PLN, podczas gdy w roku poprzednim Spółka poniosła stratę w kwocie 253 tys. zł. Szczególnie pozytywnym zjawiskiem był wzrost udziału eksportu produktów w przychodach Spółki. W 2006 roku udział sprzedaży eksportowej zwiększył się z 28% do 32% przychodów względem roku 2005. W tym samym okresie wzrosła suma bilansowa o 19% i kapitały własne o 15,9%.

Działania podejmowane przez Zarząd PEPEES S.A. w 2006r skoncentrowane były na optymalizacji kosztów oraz wdrożeniu nowych rozwiązań zmierzających do poprawy pozycji konkurencyjnej produktów. W 2006r Spółka realizowała projekty inwestycyjne, takie jak: modernizacja zakładu produkcyjnego skrobi ziemniaczanej oraz budowa magazynu wyrobów gotowych. Koszt realizacji projektów wyniósł 13 893 tys. PLN z czego 6 363 tys. PLN było sfinansowane z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Zakończone inwestycje bezpośrednio wpłynęły na obniżenie kosztów produkcyjnych oraz kosztów magazynowania i transportu.

W listopadzie 2006r Zarząd PEPEES S.A. ogłosił strategię rozwoju Spółki na najbliższe pięć lat, w której wyznaczył dla niej nowe cele oraz otworzył na nowe wyzwania. Jej wdrożenie pozwoli naszej firmie sprostać rosnącym oczekiwaniom klientów, wymaganiom rynku a także zdynamizować dotychczasową działalność. Do głównych elementów składających się na plan rozwoju PEPEES S.A. należy wprowadzenie nowych produktów, w tym skrobi wysoko przetworzonych, dywersyfikacja źródeł pozyskania surowca, wdrożenie nowoczesnego systemu ERP, wdrożenie systemów zarządzania jakością ISO 9001 i 22000, wejście na rynek biopaliw oraz wprowadzenie nowego systemu motywacyjnego i systemu oceny pracowników. Wszystkie powyższe zadania mają przyczynić się do osiągnięcia celów jakimi są zwiększenie udziału w rynku, poprawa jakości produktów oraz wzrost efektywności i wydajności pracy. Realizacja powyższych planów da jednocześnie trwale podstawy do dalszego intensywnego rozwoju Spółki. Mamy nadzieję, że nasze działania będą miały znaczący wpływ na wzrost rentowności oraz wartości firmy dla akcjonariuszy.

W 2006r Spółka prowadziła rozmowy z potencjalnymi inwestorami dotyczące sprzedaży spółki zależnej „Browar Łomża”. Celem transakcji jest pozyskanie środków na realizację planów inwestycyjnych. W dniu 14 lutego 2007r Spółka podpisała umowę warunkową sprzedaży spółki „Browar Łomża” dla inwestora zagranicznego, firmy Royal Unibrew, za kwotę 126 mln. PLN. Powyższa kwota została ustalona na podstawie przeprowadzonych negocjacji oraz aktualnej sytuacji rynkowej.

Podsumowując ubiegły rok, w imieniu Zarządu Spółki, składam podziękowania wszystkim Pracownikom PEPEES S.A. za zaangażowanie i wkład pracy, który przyczynił się do osiągniętych w 2006r wyników, Radzie Nadzorczej za merytoryczne wsparcie naszych działań oraz Akcjonariuszom za udzielone zaufanie.

Pragnę zapewnić, że Zarząd PEPEES S.A. będzie konsekwentnie realizował założone cele strategiczne i inwestycyjne Spółki, które w niedalekiej przyszłości staną się źródłem satysfakcji naszych Klientów i Akcjonariuszy.

Łomża, marzec 2007 roku.

Andrzej Kielczewski

Prezes Zarządu