



SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU
EUROSNACK S.A.

za okres od 1 stycznia 2024 r.
do 31 grudnia 2024 r.

Warszawa 23.05.2025



I. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE

Dane identyfikacyjne

Nazwa spółki	EUROSNACK Spółka Akcyjna
Siedziba Spółki	00-041 Warszawa ul. Jasna 14/16A
Telefon	32 245 50 58
Fax	32 739 01 92
email	biuro@eurosnack.pl
adres internetowy	www.eurosnack.pl
NIP	627 15 54 848
REGON	273 21 69 55
Forma prawna	<p>Spółka Akcyjna</p> <p>Jednostka prowadzi działalność zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w szczególności KSH i statutem jednostki. Jednostka, w dniu 04.09.1996 r., aktem założycielskim Rep. A 3176/96, została zawiązana jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i powołana na czas nieoznaczony. W dniu 03.10.1996 r. dokonano wpisu przez Sąd Rejonowy do Rejestru Handlowego pod numerem RHB 13568.</p> <p>W dniu 16.04.2004 r. jednostka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego - Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego w Sądzie Rejonowym Katowice - Wschód pod numerem KRS 0000203857. Uchwałą Nr 1 NZW z dnia 22.08.2008 r. akt notarialny Rep. A 9036/2008 jednostka przekształciła się ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Postanowieniem z dnia 19.09.2008 r. powyższa zmiana została zarejestrowana w KRS.</p> <p>Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania EUROSNACK S.A. wpisana jest do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000314024.</p>
Kapitał zakładowy	Kapitał zakładowy na dzień 31.12.2024 r. wynosił 7 547 808,20 zł.

II. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA

Akcjonariat Spółki na dzień 31.12.2024 r. wg otrzymanych zawiadomień:

Akcjonariusz	Liczba akcji/liczba głosów	Procentowy udział w kapitale oraz głosach na WZ
NEW GYM S.A.	14.681.142	38,90%
MARCIN KŁOPOCIŃSKI WRAZ Z PODMIOTEM ZALEŻNYM PRIVATE INVESTORS SP. Z O.O	11.838.500	31,37%
MIROSŁAW TOMASZ WLAŻŁO	7.544.200	19,99%
POZOSTALI FREE FLOAT	3.675.199	9,74%

Wartość kapitału zakładowego na dzień 31.12.2024 r. wynosiła 7 547.808,20 zł.

Kapitał zakładowy dzielił się na 37 739 041 akcji na okaziciela, o wartości nominalnej 0,2 zł każda akcja.

	Wartość nominalna jednej akcji (zł)	Liczba akcji objętych emisją (szt.)	Podział akcji z danej serii		Podział akcji z danej serii		Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
			uprzywilejowane	zwykłe	imienne	na okaziciela	
Akcje seria A	0,20	700 000	0	700 000	0	700 000	1,85%
Akcje seria B	0,20	210 570	0	210 570	0	210 570	0,56%
Akcje seria C	0,20	320 000	0	320 000	0	320 000	0,85%
Akcje seria D	0,20	99 420	0	99 420	0	99 420	0,26%
Akcje seria E	0,20	5 000	0	5 000	0	5 000	0,01%
Akcje seria F	0,20	131 850	0	131 850	0	131 850	0,35%
Akcje seria G	0,20	1 222 350	0	1 222 350	0	1 222 350	3,24%
Akcje seria H	0,20	1 357 390	0	1 357 390	0	1 357 390	3,60%
Akcje seria I	0,20	16 083 314	0	16 083 314	0	16 083 314	42,62%
Akcje seria J	0,20	10 064 947	0	10 064 947	0	10 064 947	26,67%
Akcje seria K	0,20	1 587 200	0	1 587 200	0	1 587 200	4,21%
Akcje seria L	0,20	1 035 000	0	1 035 000	0	1 035 000	2,74%
Akcje seria M	0,20	1 298 000	0	1 298 000	0	1 298 000	3,44%
Akcje seria N	0,20	1 404 000	0	1 404 000	0	1 404 000	3,72%
Akcje seria O	0,20	2 220 000	0	2 220 000	0	2 220 000	5,88%
suma		37 739 041	0	37 739 041	0	37 739 041	100,00%

Kapitał zapasowy Spółki na dzień 31.12.2024 r. wynosił 11 801 608,55 zł.

III. ORGANY SPÓŁKI

RADA NADZORCZA na dzień 31.12.2024 .:

Marcin Kłopotociński	Przewodniczący RN	Od 18.12.2013 do nadal
Marek Kołodziejcki	Wiceprzewodniczący RN	Od 09.02.2018 do nadal
Katarzyna Borkowska	Członek RN	Od 21.12.2015 do nadal
Katarzyna Kłopotocińska	Członek RN	Od 27.06.2017 do nadal
Wojciech Wesoły	Członek RN	Od 18.12.2013 do nadal

ZARZĄD na dzień 31.12.2024.:

Andrzej Krakówka	Prezes Zarządu	Od 25.01.2016 do nadal
Mirosław Tomasz Wlazło	Wiceprezes Zarządu	Od 07.09.2020 do nadal

IV. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Spółka prowadzi księgi rachunkowe i działa zgodnie z obowiązującym Kodeksem spółek handlowych oraz Statutem i obowiązującymi przepisami prawa.

Spółka Eurosnack S.A. działa na rynku spożywczym nieprzerwanie od 1996 roku, zapewniając swoim klientom produkty o najwyższej jakości oraz pełnym bezpieczeństwie zdrowotnym.

Podstawową działalnością Spółki Eurosnack S.A. jest produkcja oraz dystrybucja słonych przekąsek (chrupki kukurydziane oraz popcorn i prażynki), a także biszkoptów okrągłych i podłużnych.

Spółka posiada dwa zakłady produkcyjne.

W Tarnowskich Górach produkowane są biszkopty okrągłe i podłużne.

Działalność prowadzona w zakresie produkcji biszkoptów otrzymała certyfikat IFS FOOD wydany przez jednostkę certyfikującą LRQA. Zakład posiada również Certyfikację RSPO łańcucha dostaw oleju palmowego wydaną przez jednostkę CONTROL UNION (<https://controlunion.pl/>).

W zakładzie produkcyjnym w Psarach produkowane są słone przekąski w szerokiej gamie smakowej.

Chrupki kukurydziane posiadają certyfikat wydany przez Polskie Stowarzyszenie Osób z Celiakią i na Diecie Bezglutenowej (www.celiakia.pl). Licencja obejmuje używanie międzynarodowego znaku towarowego Przekreślony Kłos.

Chrupki kukurydziane oraz chrupki kukurydziane z dodatkiem kaszy jaglanej również posiadają certyfikaty BRC GS oraz IFS FOOD wydane przez jednostkę certyfikującą LRQA.

Część asortymentu w kategorii chrupek kukurydzianych produkowana jest w standardzie BIO, co poświadcza Certyfikat wydany przez jednostkę certyfikacyjną BIOCERT MAŁOPOLSKA Sp. z o.o. (www.biocert.pl)

W dniu 23 października 2024 roku została podpisana umowa najmu na wynajem hal produkcyjnych w Czeladzi, woj. Śląskie. Spółka planuje uruchomienie kolejnego zakładu produkcyjnego na przełomie I/II kwartału 2025 roku.

Rynek zbytu

Spółka prowadzi dystrybucję produktów do największych sieci detalicznych w kraju i za granicą pod własnymi brandami, m.in. CHRUPCIE, JUMBEE, DOFIO, OGGY YOGGY, MAXI, CHRUPI, PUFLI, TASTY HARRY oraz AKSAMITKI.

Spółka prowadzi także produkcję i sprzedaż wyrobów na zlecenie największych sieci handlowych w kraju i za granicą (tzw. private labels).

Rynek krajowy stanowi największy udział w przychodach Spółki, ale znaczącym uzupełnieniem stale rosnącym jest eksportowy kanał dystrybucji. Spółka mocno koncentruje się na rozwoju wszystkich kanałów sprzedaży.

Polityka zakupowa

Celem Polityki zakupowej jest efektywne i planowe dokonywanie zakupów na najkorzystniejszych warunkach handlowych przy zachowaniu najwyższej jakości pozyskiwanych materiałów, surowców i usług. Praca w oparciu o spójną i dostosowaną do naszych warunków Politykę zakupową pozwala nam na zmniejszenie kosztów magazynowych, co w konsekwencji prowadzi do minimalizacji środków finansowych zamrożonych w zapasach.

Surowce do produkcji Spółka zakupuje wyłącznie od sprawdzonych dostawców.

V. WPŁYW DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI NA ŚRODOWISKO NATURALNE

Ze względu na charakter prowadzonej działalności Spółka stosuje się do obowiązujących wytycznych przepisów prawa związanych z korzystaniem ze środowiska.

Spółka jest zarejestrowana w Bazie Danych o Produktach i Opakowaniach BDO pod numerem 000030342.

VI. SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI, W TYM WSKAŹNIKI FINANSOWE I NIEFINANSOWE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI SPÓŁKI, WRAZ Z ICH OCENĄ I PRZEWIDYWANY PLAN ROZWOJU SPÓŁKI W 2025 ROKU

Podstawowe dane finansowe

	2024	2023	Zmiana w %
Przychody netto	152 572 266,40	140 795 594,38	8,36%
Amortyzacja	4 321 731,67	3 338 807,69	29,44%
Zysk na sprzedaży	20 446 096,44	16 888 979,72	21,06%
Zysk netto	13 043 013,95	10 423 548,72	25,13%
Aktywa trwałe	47 040 421,98	26 563 145,68	77,09%
Aktywa obrotowe	30 194 744,98	28 403 414,84	6,31%
Kapitały własne	32 392 430,70	23 878 101,67	35,66%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	44 842 736,26	31 088 458,85	44,24%
Zobowiązania długoterminowe	9 489 905,61	5 410 414,00	75,40%
Zobowiązania krótkoterminowe	31 257 400,97	24 208 851,85	29,12%

W 2024 roku Spółka wypracowała przychód ze sprzedaży w wysokości 152 572 266,40 zł, co w porównaniu do roku 2023 stanowi ponad 8% wzrost.

W analizowanym okresie Spółka zrealizowała zysk netto w wysokości 13 043 013,95 zł, który Zarząd proponuje przeznaczyć częściowo na kapitał zapasowy i wypłatę dywidendy.

Wybrane wskaźniki finansowe

WSKAŹNIK	FORMUŁA WSKAŹNIKA	WARTOŚCI ZALECANE	2023	2024
Długu	$\frac{\text{Kapitał obcy}}{\text{Kapitał własny}}$	<233%	130,20%	138,44%
Ogólnego zadłużenia	$\frac{\text{Kapitał obcy}}{\text{Pasywa ogółem}}$	<70%	56,56%	58,06%
Płynności bieżącej	$\frac{\text{Zapasy} + \text{należn. krótk.} + \text{inw.krótk.}}{\text{Zobowiązania krótk.}}$	1,4 - 2,0	1,15	0,96
Płynności szybkiej	$\frac{\text{Należn. krótk.} + \text{inw.krótk.}}{\text{Zobowiązania krótk.}}$	0,8 - 1,0	0,73	0,63
Rentowność sprzedaży	$\frac{\text{Wynik ze sprzedaży}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	max	12,00%	13,41%
Rentowność netto sprzedaży	$\frac{\text{Wynik netto}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	max	7,40%	8,55%
Rotacja należności w dniach	$\frac{\text{Średnia wartość należności z tytułu dostaw i usług w ciągu roku} * 365}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	-	30	21
Rotacja zapasów w dniach	$\frac{\text{Średnia wartość zapasów w ciągu roku} * 365}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	-	26	24
Rotacja zobowiązań w dniach	$\frac{\text{Średnia wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług w ciągu roku} * 365}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	-	32	26
Okres konwersji gotówki w dniach	Rotacja należności + Rotacja zapasów - Rotacja zobowiązań	min	25	18

Plan rozwoju Spółki w 2025 roku

Zgodnie z przyjętą strategią Zarząd Spółki prowadzi kluczowe działania w dwóch obszarach:

- 1) Konsekwentne budowanie przewag konkurencyjnych w skali globalnej, zarówno na rynku krajowym jak również na rynkach międzynarodowych. Aby umocnić te przewagi, Spółka uruchomiła na początku maja kolejny zakład produkcyjny, co pozwoli na znaczne zwiększenie wolumenu produkcji z wykorzystaniem najnowszych technologii oraz umożliwi rozbudowanie portfolio o nowe linie asortymentowe, które będą odpowiadały zmieniającym się oczekiwaniom konsumentów.
- 2) Optymalizacja kosztów poprzez automatyzację procesów produkcyjnych.

VII. SYTUACJA KADROWA

Na dzień 31.12.2024 roku Spółka zatrudniała 249 osoby, wszystkie na pełny etat.

VIII. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Główne działania operacyjne Zarządu skupiały się na optymalizacji procesów produkcyjnych oraz pozyskiwaniu i wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań technologicznych do istniejącego parku maszynowego.

IX. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Odpowiadając na dynamicznie zmieniający się rynek i zapotrzebowanie konsumentów Spółka dzięki nowoczesnym liniom technologicznym stale rozbudowuje swoją ofertę asortymentową.

X. NABYCIE AKCJI WŁASNYCH

W 2024 roku Spółka nie nabyła akcji własnych.

XI. INFORMACJE O POSIADANYCH ODDZIAŁACH

Spółka nie posiada oddziałów.

XII. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA:

- a) zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka;
- b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

Sytuacja Emitenta jest ściśle skorelowana z sytuacją gospodarczą Polski i Europy.

W związku z wojną na Ukrainie oraz rosnącymi cenami surowców i energii Spółka dynamicznie negocjuje wzrost cen sprzedaży swoich produktów, celem zachowania zakładanej marży na sprzedaży.

Emitent posiada dobrą kondycję finansową, a obsługa zadłużenia kredytowego i leasingowego nie stanowi znaczącego udziału w wyniku Spółki. Przewidywany dalszy wzrost kosztu zadłużenia nie zagraża bezpośrednio działalności Spółki.

Planowany wzrost obrotów Spółki będzie pokrywany kredytem kupieckim oraz bieżącymi zyskami spółki. Jednocześnie Emitent monitoruje system zarządzania zapasami oraz dywersyfikuje rynek dostawców usług i surowców niezbędnych do zachowania wszystkich procesów produkcyjnych w Spółce.

Spółka odpowiedzialnie zarządza ryzykiem finansowym poprzez zapewnienie płynności finansowej i wspieranie procesów operacyjnych, optymalizację wartości przepływów pieniężnych. Spółka nie wyklucza podjęcia działań zabezpieczających w przyszłości.

XIII. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYKA

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim systematyczne zwiększanie udziału w rynku chrupek i biszkoptów poprzez realizację projektów objętych wyłącznością oraz podpisywanie umów z kolejnymi sieciami detalicznymi działającymi na terenie Polski.

Realizacja założeń strategii rozwoju Emitenta uzależniona jest od zdolności Spółki do wykonywania zaplanowanych projektów oraz wyszukiwania nowych odbiorców dla swoich produktów głównie poprzez promocję swoich marek, a także rozszerzanie oferowanego asortymentu produktów.

Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku niezrealizowania zakładanych projektów lub nieznalezienia kolejnych odbiorców mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki finansowe Emitenta. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i wyniki finansowe osiągane w przyszłości przez Emitenta zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. W celu ograniczenia niniejszego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko nieotrzymania lub niewłaściwego stosowania certyfikatów jakościowych

Spółka dla podwyższenia bezpieczeństwa produkcji oraz utrzymania wysokiej jakości wyrobów zaimplementowała do swojej działalności System HACCP rozszerzony o Systemy Zarządzania Jakością (BRC oraz IFS). Pomyślnie zakończone audyty zewnętrzne zaowocowały uzyskaniem certyfikatów BRC oraz IFS FOOD wydany przez LRQA oraz BIO wydany przez BIOCERT MAŁAPOLSKA Sp. z o.o. Powyższa sytuacja może rodzić ryzyko, że Spółka z jakichkolwiek powodów w trakcie obowiązywania w/w certyfikatów, nie spełni wynikających z nich obowiązków (uchybień mogą zostać stwierdzone przez co roczny audyt nadzorujący). W efekcie może dojść do cofnięcia przyznanych Spółce certyfikatów, co obniży atrakcyjność oferowanych produktów i niekorzystnie wpłynie na popyt ze strony odbiorców i przyszły poziom przychodów ze sprzedaży. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Emitent dokłada należytej staranności przy spełnianiu wymogów narzuconych przez dany certyfikat, a także stale nadzoruje cały proces produkcyjny i regulacje związane z bezpieczeństwem i wysoką jakością swoich produktów.

Ryzyko związane z wpływem czynników niezależnych od Spółki na jej strategię rozwoju

Realizacja części celów strategicznych Spółki Eurosnack S.A. wymaga pozyskania finansowania zewnętrznego. Ze względu na zmienną sytuację na rynkach finansowych pozyskanie finansowania zarówno obcego, jak i własnego jest obecnie znacznie utrudnione. Taka sytuacja wynika przede wszystkim zaostrzenia kryteriów polityki kredytowej przez banki oraz ze wzrostu awersji inwestorów do ryzyka inwestycyjnego. Pomimo dołożenia wszelkiej staranności Przez Zarząd przy pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania, istnieje ryzyko niepozyskania lub pozyskania niewystarczającej wysokości środków pieniężnych na realizację założonych celów strategicznych rozwoju, co może negatywnie wpływać na uzyskanie założonych przychodów ze sprzedaży. Zarząd stara się zminimalizować to ryzyko poprzez dobrą komunikację oraz wzajemne zaufanie w kontaktach z bankami kredytującymi.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Emitent, w związku z założonym modelem biznesu, sprzedaje wytwarzane przez siebie produkty do największych sieci detalicznych w kraju i za granicą. W przypadku rozwiązania umowy z dużą siecią detaliczną, istnieje ryzyko, iż Emitent nie będzie w stanie w krótkim czasie skompensować nowymi projektami utraty zleceń od utraconych zleceńodawców, co może przełożyć się na ograniczenie przychodów Spółki. Konsekwencją zmniejszenia przychodów może być ograniczenie zakładanych poziomów wyników finansowych uzyskiwanych na wszystkich poziomach rachunku

wyników, w tym również poniesienie strat, co w efekcie może negatywnie wpłynąć na możliwość realizacji celów strategicznych Spółki.

Powyższe zagrożenie jest minimalizowane przez utrzymywanie dobrych relacji z odbiorcami przez Spółkę oraz świadczenie usług o jak najwyższej jakości, co dla zleceniodawców stanowi priorytetowe kryterium doboru kontrahentów. Spółka prowadzi także intensywne działania mające na celu dywersyfikację kanałów dystrybucji oraz prace związane z rozbudową portfela produktowego. Dodatkowo żaden z dużych odbiorców nie stanowi więcej niż 30% w wolumenie sprzedaży Spółki.

Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Wykonywane przez Emitenta zlecenia związane z dystrybucją wytwarzanych przez siebie produktów do największych sieci detalicznych w Polsce oraz do producentów lodów (biskopity w formie półproduktów), wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować opóźnienie w realizacji zleceń lub jego nienależytym ich wykonaniu. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinienia ze strony Spółki skutkującego wadliwym lub nieterminowym wykonaniem zleceń, Emitent jest narażony na ryzyko utraty zaufania odbiorców, które ze względu na specyfikę prowadzonej działalności jest niezwykle ważne.

Utrata zaufania odbiorców może wiązać się z istotnym ograniczeniem portfela zamówień Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na osiąganą wyniki finansowe przez Emitenta.

W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka dokłada wszelkich starań, aby zamówienia były realizowane na czas i z należytą starannością.

Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń

Przedmiotowe ryzyko bardzo mocno powiązane jest z ryzykiem utraty zaufania odbiorców.

W sytuacji, gdy Emitent nie wykona lub nieterminowo wykona zlecenie narażony jest na kary umowne. Kary te wynikają z zapisów w umowach, zgodnie z którymi Emitent każdorazowo zobowiązuje się do ich zapłacenia w przypadku nienależytego lub nieterminowego wykonania zleceń. Zaistnienie takich okoliczności może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki, wzrost kosztów spowodowany zapłatą kar umownych lub spadek przychodów wynikający z utraty odbiorców.

Wysokość kar umownych określana jest indywidualnie i regulowana przez zapisy w umowach o współpracy, wiążących obie strony. Dotychczas Spółka nie utraciła żadnego kontraktu, z którym wiązałaby się konieczność zapłaty kary umownej. W obszarze swojej działalności, związanej z obsługą istniejących kontraktów, incydentalnie zdarzają się opóźnienia w terminowej realizacji dostaw, co obarczone jest karą umowną o niskiej wartości w stosunku do całej wartości kontraktu. Podobnie jak w przypadku ryzyka utraty zaufania odbiorców, Emitent dokłada wszelkiej staranności w terminowej realizacji wszystkich zleceń.

Ryzyko związane z procesami produkcyjnymi

Podstawowym segmentem działalności Spółki jest produkcja oraz dystrybucja słonych przekąsek i biskoptów. Cały proces wytwarzania jest wieloetapowy i złożony, a do prawie każdego etapu wykorzystywane są różnego rodzaju urządzenia. Obsługa tych urządzeń obarczona jest ryzykiem związanym z zakłóceniami procesu produkcyjnego lub wadliwym jego przebiegiem. Przedmiotowe zagrożenia są najczęściej skutkami błędów ludzkich i proceduralnych, wadliwego działania urządzeń lub czynników losowych. Emitent, aby zabezpieczyć się przed ryzykiem wdrożył system zarządzania jakością dzięki któremu utrzymywany jest wysoki poziom bezpieczeństwa produkcji poprzez stosowanie sprawdzonych zasad i procedur.

Ryzyko związane z zawartymi umowami dzierżawy i najmu

Emitent produkuje swoje wyroby w dzierżawionych zakładach produkcyjnych, znajdujących się w Tarnowskich Górach, przy ul. Nakielskiej 35 oraz w Psarach, przy ul. Akacyjnej 4.

W przypadku wypowiedzenia którejkolwiek z wymienionych umów najmu Emitent może zostać bez najistotniejszych składników aktywów, niezbędnych do prowadzenia działalności,

co w efekcie może spowodować konieczność znalezienia nowego miejsca wytwarzania swoich produktów. Czasowe wstrzymanie produkcji może spowodować w efekcie duże konsekwencje w postaci nie osiągnięcia planowanych przychodów na ten okres lub co gorsza zerwania umów handlowych przez odbiorców Spółki.

Spółka w celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka dokłada wszelkich starań, aby wywiązywać się należycie ze wszystkich swoich obowiązków wynikających z zawartych umowach.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, wiedza oraz umiejętności członków Zarządu oraz wykwalifikowanej i doświadczonej kadry pracowniczej zatrudnionej w Spółce. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata którekolwiek z tych pracowników, którzy posiadają istotny wpływ na działalność Spółki, nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem któregośkolwiek z wyżej wymienionych pracowników, Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników.

Ryzyko związane z utratą płynności finansowej

Spółka współpracuje z kontrahentami, którzy dostarczają jej surowce do wytwarzania słonych przekąsek i biszkoptów. Relacje handlowe z kontrahentami oparte są na umowach handlowych, które zawierają terminy realizacji wynikających z nich zobowiązań. Opóźnienia płatnicze ze strony nabywców Spółki mogą powodować przejściowe trudności z regulowaniem tych płatności wobec kontrahentów. W związku z tym istnieje ryzyko, że Spółka może nie być w stanie utrzymać wystarczającej ilości kapitału obrotowego na realizację bieżącej działalności i może utracić płynność finansową. Aby zminimalizować to ryzyko Zarząd utrzymuje stałą, dobrą współpracę z bankami finansującymi i a bazie tej współpracy jest w stanie w razie potrzeby uruchomić szybko nowe źródło finansowania.

Ryzyko cen produktów, materiałów i towarów

Spółka używa do swojej produkcji różnego rodzaju surowców i materiałów i usług. W przypadku kluczowych surowców, jak np. grys kukurydziany, mąka, cukier, jajka, czy opakowania Spółka współpracuje z kilkoma sprawdzonymi dostawcami, a na każdy z surowców przypada minimum trzech stałych dostawców. Ceny wykorzystywanych w procesie surowców, czy materiałów zmieniają się w czasie, w związku z czym Emitent narażony jest na ryzyko nieprzewidzianego wzrostu cen wykorzystywanych czynników produkcji. W przypadku znaczącego wzrostu cen surowców, materiałów lub towarów, istnieje także ryzyko istotnego wzrostu kosztów prowadzonej działalności przez Spółkę, których Emitent nie będzie w stanie zniwelować poprzez podniesienie ceny produktów finalnych. Powodem takiego stanu rzeczy jest współpraca z sieciami handlowymi (odbiorcami), które to zastrzegają w podpisywanych umowach gwarancję niezmienności cen w okresie nawet do 12 miesięcy. W związku z powyższym w celu zabezpieczenia gwarancji cenowej na swoje produkty, Emitent podpisuje długoterminowe umowy z wiodącymi dostawcami, które to umowy gwarantują stałe ceny surowców przez okres minimum 12 miesięcy. Ponadto, Dział Zaopatrzenia Spółki stale poszukuje nowych, potencjalnych dostawców, monitoruje ceny surowca na rynku oraz negocjuje ceny półproduktów.

Ryzyko związane z konkurencją

Rynek słonych przekąsek w Polsce, w szczególności chipsów i chrupek, jest zdominowany przez dużych międzynarodowych producentów. Do znaczących konkurentów Spółki zaliczają się także krajowi producenci słonych przekąsek.

Rynek ciastek charakteryzuje się także sporą konkurencją, gdyż na tym polu działalność prowadzi kilka podmiotów oferujących biszkopki w podobnym asortymencie Spółki.

W związku z powyższym na obydwu rynkach istnieje ryzyko agresywnej konkurencji ze strony pozostałych podmiotów, które są w stanie konkurować ze Spółką poprzez jakość, cenę produktów, a także stosowane rozwiązania technologiczne. Konkurenci mogą w przyszłości wymusić na Spółce konieczność obniżenia osiąganych marż i zwiększenia wydatków na podnoszenie jakości oferowanych produktów, co w konsekwencji może przełożyć się na spadek rentowności działalności Emitenta.

Emitent nie zamierza jednak brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez politykę cenową. Strategia Spółki zakłada rozwój poprzez stałe podnoszenie jakości swoich produktów, w celu zaspokojenia rosnących potrzeb klientów. Ponadto, Spółka jest w trakcie opracowania strategii brandowej w celu zwiększenia rozpoznawalności swoich marek.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Emitent, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż mimo stosowania przez Emitenta aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie na Emitenta kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta. Czynnikiem ograniczającym ryzyko w obszarze prawa podatkowego może być praktyka występowania Emitenta do właściwych organów podatkowych z wnioskiem o przedstawienie opinii w sprawie interpretacji przepisów w indywidualnej sprawie.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Rozwój Emitenta jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której Emitent oferuje swoje usługi i będących jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej klientów Emitenta. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

Ryzyko wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń

Spółka Eurosnack S.A. tak jak każda inna firma działająca na rynku narażona jest na zajście nieprzewidzianych zdarzeń, tzw. zdarzeń losowych (powódź, kradzież, włamanie). Przedmiotowe zdarzenia mogą powodować zniszczenie maszyn i urządzeń, które Spółka wykorzystuje w codziennej działalności. Utrata, bądź uszkodzenie najistotniejszych składników majątku Emitenta może negatywnie wpłynąć na prowadzoną działalność i sytuację finansową Spółki. W związku z powyższym Spółka stara zabezpieczyć się przed tym ryzykiem poprzez zawieranie umów ubezpieczenia z wiodącymi zakładami ubezpieczeń.

Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami

Zgodnie z § 11 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może zawiesić obrót instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 3 miesiące:

1. na wniosek emitenta;
2. jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu;
3. jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie;

W przypadkach określonych przepisami prawa Organizator Alternatywnego Systemu zawiesza obrót instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż miesiąc.

Zgodnie z § 16 ust. 1 Regulaminu NewConnect, Organizator ASO może zawiesić obrót notowaniami instrumentami finansowymi Emitenta, jeżeli ten nie wykonuje obowiązków ciążących na emitentach notowanych na rynku NewConnect. Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie, to w szczególności obowiązki informacyjne.

Nie ma podstaw do przypuszczeń, że taka sytuacja może zdarzyć się w przyszłości w odniesieniu do Emitenta, a ryzyko to dotyczy wszystkich akcji notowanych na rynku NewConnect.

Ryzyko związane z wykluczeniem z obrotu na NewConnect

Zgodnie z § 12 Regulaminu NewConnect Organizator ASO może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu;

1. na wniosek emitenta, z zastrzeżeniem możliwości uzależnienia decyzji w tym zakresie od spełnienia przez emitenta dodatkowych warunków;
2. jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu;
3. wskutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania;
4. wskutek otwarcia likwidacji emitenta;

Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w alternatywnym systemie:

1. w przypadkach określonych przepisami prawa;
2. jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona;
3. w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów;
4. po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości emitenta, obejmującej likwidację jego majątku, lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie tej upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania;

Przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Zgodnie z § 16 ust. 1 Regulaminu NewConnect, Organizator ASO może wykluczyć z obrotu instrumenty finansowe Emitenta, jeżeli ten nie wykonuje obowiązków ciążących na emitentach notowanych na rynku NewConnect.

Obowiązki, o których mowa w przytoczonym przepisie to w szczególności obowiązki informacyjne.

Obecnie nie ma podstaw do przypuszczeń, że taka sytuacja może zdarzyć się w przyszłości w odniesieniu do Emitenta, a ryzyko to dotyczy wszystkich akcji notowanych na NewConnect.

Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w akcje Emitenta

W przypadku nabywania akcji Emitenta należy zdawać sobie sprawę, że ryzyko bezpośredniego inwestowania w akcje na rynku kapitałowym jest nieporównywalnie większe od ryzyka związanego z inwestycjami w papiery skarbowe, czy też jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, ze względu na trudną do przewidzenia zmienność kursów akcji zarówno w krótkim, jak i długim terminie.

Ryzyko związane z możliwością nałożenia przez KNF na Emitenta kar administracyjnych za niewykonywanie lub nieprawidłowe wykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa

Spółki notowane na rynku NewConnect mają status spółki publicznej w rozumieniu Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w związku z czym Komisja Nadzoru Finansowego może nałożyć na Emitenta kary administracyjne za niewykonywanie obowiązków wynikających z przepisów prawa, a w szczególności obowiązków wynikających z Ustawy o ofercie publicznej i Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi.

W szczególności: zgodnie z art. 176 Ustawy o obrocie w przypadkach, gdy emitent nie wykonuje lub wykonuje nienależycie obowiązki, o których mowa w art. 157 i art. 158 tej ustawy,

lub wynikające z przepisów wydanych na podstawie art. 160 ust. 5, KNF może nałożyć na spółkę karę pieniężną w wysokości do 1.000.000 zł. Zgodnie z art. 96 Ustawy o ofercie, w przypadkach, gdy spółka publiczna nie dopełnia obowiązków wymaganych prawem, a w szczególności obowiązków informacyjnych wynikających z Ustawy o ofercie, KNF może nałożyć karę pieniężną w wysokości do 1.000.000 zł.

Andrzej Krakówka – Prezes Zarządu

Mirosław Tomasz Wlazło – Wiceprezes Zarządu