



SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU
EUROSNACK S.A.

za okres od 1 stycznia 2022r.
do 31 grudnia 2022r.

Warszawa 29.05.2023



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 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. 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 31.12.2022r wynosił 7 103.808,20zł

II. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA.

Akcjonariat Spółki na dzień 31.12.2022 r. wg otrzymanych zawiadomień:

Akcjonariusz	Liczba akcji/liczba głosów	Procentowy udział w kapitale oraz głosach na WZ
NEW GYM	14 663 275	41,28%
MARCIN KŁOPOCIŃSKI WRAZ Z PODMIOTEM ZALEŻNYM PRIVATE INVESTORS	12 289 000	34,60%
MIROŚLAW TOMASZ WLAZŁO	5 324 200	14,99%
POZOSTALI FREE FLOAT	3 242 566	9,13%

Wartość kapitału zakładowego na dzień 31.12.2022 r. wynosiła 7 103.808,20zł.

Kapitał zakładowy dzielił się na 35 519 041 akcji na okaziciela, o wartości nominalnej 0,2 zł każda akcja.

SERIA	LICZBA AKCJI (SZT.)	WARTOŚĆ NOMINALNA (ZŁ)	UDZIAŁ W KAPITALE ZAKŁADOWYM (%)	LICZBA GŁOSÓW	UDZIAŁ W OGÓLNEJ LICZBIE GŁOSÓW (%)
Seria A	700 000	140 000,00 zł	1,97%	700 000	1,97%
Seria B	210 570	42 114,00 zł	0,59%	210 570	0,59%
Seria C	320 000	64 000,00 zł	0,90%	320 000	0,90%
Seria D	99 420	19 884,00 zł	0,28%	99 420	0,28%
Seria E	5 000	1 000,00 zł	0,01%	5 000	0,01%
Seria F	131 850	26 370,00 zł	0,37%	131 850	0,37%
Seria G	1 222 350	244 470,00 zł	3,44%	1 222 350	3,44%
Seria H	1 357 390	271 478,00 zł	3,82%	1 357 390	3,82%
Seria I	16 083 314	3 216 662,80 zł	45,28%	16 083 314	45,28%
Seria J	10 064 947	2 012 989,40 zł	28,34%	10 064 947	28,34%
seria K	1 587 200	317 440,00 zł	4,47%	1 587 200	4,47%
seria L	1 035 000	207 000,00 zł	2,91%	1 035 000	2,91%
seria M	1 298 000	259 600,00 zł	3,65%	1 298 000	3,65%
seria N	1 404 000	280 800,00 zł	3,95%	1 404 000	3,95%
Suma	35 519 041	7 103 808,2 zł	100%	35 519 041	100%

Kapitał zapasowy Spółki na dzień 31.12.2022 wynosi 3 881 639,15 zł.

III. ORGANY SPÓŁKI

RADA NADZORCZA na dzień 31.12.2022:

Marcin Kłopociński	Przewodniczący RN	Od 18.12.2013 do nadal
Marek Kołodziejski	Wiceprzewodniczący RN	Od 09.02.2018 do nadal
Wojciech Wesoły	Członek RN	Od 18.12.2013 do nadal
Katarzyna Borkowska	Członek RN	Od 21.12.2015 do nadal
Katarzyna Kłopocińska	Członek RN	Od 27.06.2017 do nadal

ZARZĄD na dzień 31.12.2022:

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 nieprzerwalnie 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.

Biszkopty podłużne posiadają certyfikat zgodności EKO wydany przez BIOCERT MAŁOPOLSKA Sp. z o.o. (www.biocert.pl) natomiast cała działalność prowadzona w zakresie produkcji biszkoptów

otrzymała certyfikat IFS FOOD wydany przez jednostkę certyfikującą DQS CFS GmbH

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 posiadają z kolei certyfikat IFS FOOD wydany przez jednostkę certyfikującą DQS CFS GmbH.

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

Rynek zbytu.

Spółka prowadzi dystrybucję produktów do największych sieci detalicznych w kraju i za granicą pod własnymi brandami CHRUPCIE, CHRUPCIOKI, MAXI, CHRUPI, PUFLI, DOFIO, KAPITAN CHRUP 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 2023 ROKU.

Podstawowe dane finansowe:

	2022	2021	Zmiana w %
Przychody netto	115 957 395,96	76 815 652,18	50,95%
Amortyzacja	2 691 879,20	1 826 656,88	47,37%
Zysk na sprzedaży	8 464 640,41	4 953 778,81	70,87%
Zysk netto	4 471 216,47	3 013 214,40	48,39%
Aktywa trwałe	18 249 812,86	15 721 433,49	16,08%
Aktywa obrotowe	25 749 481,45	19 862 917,30	29,64%
Kapitały własne	15 456 663,82	12 386 542,40	24,79%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	28 542 630,49	23 197 808,39	23,04%
Zobowiązania długoterminowe	3 406 738,90	4 869 312,03	42,93%
Zobowiązania krótkoterminowe	24 757 680,59	18 328 496,36	35,08%

W 2022 roku Spółka wypracowała przychód ze sprzedaży w wysokości 115,957 mln zł co w porównaniu do roku 2021 stanowi blisko 51% wzrost.

W analizowanym okresie Spółka zrealizowała zysk netto w wysokości 4 471 216,47 zł, który Zarząd proponuje przeznaczyć częściowo na kapitał zapasowy oraz wypłatę dywidendy.

Wybrane wskaźniki finansowe.

WSKAŹNIK	FORMUŁA WSKAŹNIKA	WARTOŚCI ZALECANE	2021	2022
Długu	$\frac{\text{Kapitał obcy}}{\text{Kapitał własny}}$	<233%	187,30%	184,66%
Ogólnego zadłużenia	$\frac{\text{Kapitał obcy}}{\text{Pasywa ogółem}}$	<70%	65,20%	64,87%
Płynności bieżącej	$\frac{\text{Zapasy} + \text{należn. krótk.} + \text{inw.krótk.}}{\text{Zobowiązania krótk.}}$	1,4 - 2,0	1,10	1,03
Płynności szybkiej	$\frac{\text{Należn. krótk.} + \text{inw.krótk.}}{\text{Zobowiązania krótk.}}$	0,8 - 1,0	0,7	0,63
Rentowność sprzedaży	$\frac{\text{Wynik ze sprzedaży}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	max	6,40%	7,30%
Rentowność netto sprzedaży	$\frac{\text{Wynik netto}}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	max	3,90%	3,86%
Rotacja należności w dniach	$\frac{\text{Średnia wartość należności z tytułu dostaw i usług w ciągu roku} * 365}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	-	44	23
Rotacja zapasów w dniach	$\frac{\text{Średnia wartość zapasów w ciągu roku} * 365}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	-	30	31
Rotacja zobowiązań w dniach	$\frac{\text{Średnia wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług w ciągu roku} * 365}{\text{Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$	-	35	39
Okres konwersji gotówki w dniach	Rotacja należności + Rotacja zapasów - Rotacja zobowiązań	min	39	15

Wskaźniki rentowności są zadowalające, wskaźnik płynności na stabilnym bezpiecznym poziomie.

Plan rozwoju Spółki w 2023 roku.

Zarząd Spółki na 2023 rok jako kluczowy kierunek rozwoju planuje umocnienie pozycji Spółki na rynku krajowym i zagranicznym oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej na tle otoczenia rynkowego. Spółka działa w oparciu o ustalony i zaakceptowany budżet jednostki, w którym mocny nacisk położony jest na rozbudowywanie parku maszynowego, pozyskiwanie najnowocześniejszych technologii i ciągłej poprawie efektywności wszystkich procesów zachodzących w Spółce.

VII. SYTUACJA KADROWA.

Na dzień 31.12.2022 roku Spółka zatrudniała 203 osoby, wszystkie na pełny etat.

VIII. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI.

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

Wojna w Ukrainie nie ma wpływu na działalność operacyjną Spółki, gdyż nie ma ona odbiorców i dostawców zarówno w Rosji jak i w Ukrainie.

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 2022 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 wyłącznościowych 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 nieznalesienia 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 osiągnięte 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 (IFS). Pomyślnie zakończone audyty zewnętrzne zaowocowały uzyskaniem certyfikatów IFS FOOD wydany przez DQS CFS GmbH oraz EKO I BIO wydane przez BIOCERT MAŁAPOLSKA Sp. z o.o. . Powyższa sytuacja może rodzić ryzyko, że Spółka z jakichś 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 zleceniodawców, 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% wolumenu 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 (biskopty 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 zawinięcia 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 osiągane 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 zapłaty 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 wiązałyby 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. Nakielska 35. oraz w Psarach ul. Akacyjowa 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 podpisanych 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 biszkopty 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