



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
EUROSNACK S.A.**

za okres od 1 stycznia 2014r. do 31 grudnia 2014r.

Chorzów, kwiecień 2015 rok

SPIS TREŚCI

I. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE.....	3
1. Dane identyfikacyjne	3
2. Struktura własnościowa.....	4
3. Organy Spółki.....	5
4. Przedmiot działalności.....	6
II. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ Z OKREŚLENIEM W JAKIM STOPNIU SPÓŁKA JEST NA NIE NARAŻONA	6
1. Ryzyko związane z celami strategicznymi.....	6
2. Ryzyko nieotrzymania lub niewłaściwego stosowania certyfikatów jakościowych.....	7
3. Ryzyko braku finansowania strategii rozwoju.....	7
4. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców	7
5. Ryzyko utraty zaufania odbiorców.....	8
6. Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonanie zleceń.....	8
7. Ryzyko związane z procesami produkcyjnymi	8
8. Ryzyko związane z zawartymi umowami dzierżawy i najmu	8
9. Ryzyko utraty kluczowych pracowników.....	9
10. Ryzyko cen produktów, materiałów i towarów.....	9
III. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH ,TOWARACH LUB USŁUGACH SPÓŁKI.....	10
IV. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU I DOSTAW.....	11
V. SYTUACJA FINANSOWA I MAJĄTKOWA SPÓŁKI	11
VI. PERSPEKTYWY ROZWOJU SPÓŁKI.....	14

I. INFORMACJE OGÓLNE O SPÓŁCE

1. Dane identyfikacyjne

Nazwa spółki	EUROSNACK Spółka Akcyjna
Siedziba Spółki	41-506 Chorzów ul. Gąteczki 59
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	Spółka Akcyjna 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.
Kapitał zakładowy	Kapitał zakładowy wynosi 4 046 580,00 zł

2. Struktura własnościowa.

a) Akcjonariat Spółki na dzień 31.12.2014 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji/liczba głosów	Procentowy udział w kapitale oraz w głosach na WZ
PRIVATE INVESTORS SP. Z O.O.	13730841	33,93%
CORVUS FIZAN	6889860	17,03%
NEW GYM S.A.	5710899	14,11%
BOŻENA KOŁAKOWSKA	4268845	10,55%
AQUILLA INVESTMET S.A.	3003733	7,42%
POZOSTALI	6861622	16,94

b) Wartość kapitału zakładowego wynosi 4 046 580,00 zł.
Kapitał zakładowy dzieli się na 40 465 800 akcje na okaziciela ,o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja.

Seria	Liczba akcji (szt.)	Wartość nominalna (zł)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Seria A	7 000 000	700 000	17,30%	7 000 000	17,30%
Seria B	2 105 700	210 570	5,20%	2 105 700	5,20%
Seria C	3 200 000	320 000	7,91%	3 200 000	7,91%
Seria D	994 200	99 420	2,46%	994 200	2,46%
Seria E	50 000	5 000	0,12%	50 000	0,12%
Seria F	1 318 500	131 850	3,26%	1 318 500	3,26%
Seria G	12 223 500	1 222 350	30,21%	12 223 500	30,21%
seria H	13 573 900	1 357 390	33,54%	13 573 900	33,54%
suma	40 465 800	4.046.580,00	100,00%	40 465 800	100,00%

W dniu 15 grudnia 2014 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło następujące uchwały ;

-Uchwałę nr 3 w sprawie umorzenia Akcji własnych w liczbie 242 sztuki, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda Akcja w związku z planowanym scaleniem akcji.

-Uchwałę nr 4 w sprawie obniżenia kapitału zakładowego Spółki oraz zmianę Statutu na mocy której Kapitał zakładowy obniżył się z kwoty 4 046 604,20zł do kwoty 4 046 580zł.

Zmiana w Statucie została zarejestrowana i ujawniona w dniu 20.02.2015r.

-Uchwałę nr 5 w sprawie scalenia (połączenia) akcji Spółki i zmiany Statutu Spółki na mocy której podwyższona zostanie wartość nominalna każdej akcji Spółki z kwoty 0,10zł (dziesięć groszy) do kwoty 1 zł (jeden złoty)

Scalenie akcji przeprowadzone będzie przy zachowaniu niezmienniej wysokości kapitału zakładowego w wysokości 4 046 580 zł.

Zmiana w Statucie została zarejestrowana i ujawniona w dniu 04.05.2015 r

3. Organy Spółki

a) Zarząd w składzie :

Ewa Kawałkowska	Prezes Zarządu	01.01.2014-31.12.2014
Bartosz Wasylewicz	Członek Zarządu	01.01.2014-31.12.2014

b) Rada Nadzorcza w składzie:

Marcin Kłopotociński	Przewodniczący RN	Od 18.12.2013
Aneta Kazieczko	Wiceprzewodnicząca RN	Od 18.12.2013
Przemysław Kołakowski	Członek RN	Od 18.12.2013
Tomasz Różycki	Członek RN	Od 18.12.2013
Wojciech Wesoly	Członek RN	Od 18.12.2013

4. Przedmiot działalności.

Przedmiotem działalności Spółki jest:

- a) PKD 10.72.Z - Produkcja sucharów i herbatników , produkcja konserwowanych wyrobów ciastkarskich
- b) PKD 10.31.Z- Przetwarzanie i konserwowanie ziemniaków
- c) PKD 10.86.Z- Produkcja artykułów spożywczych homogenizowanych i żywności dietetycznej
- d) PKD 46.36.Z-sprzedaż hurtowa cukru , czekolady ,wyrobów cukierniczych i piekarskich
- e) PKD 52.10.B- magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów
- f) PKD 70.22.Z- pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania
- g) PKD 71.20.A-badania i analizy związane z jakością żywności
- h) PKD 74.90.Z-pozostała działalność profesjonalna , naukowa i techniczna , gdzie indziej niesklasyfikowana

Zmiany PKD ujawnione w KRS w lutym 2015 roku.

II. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ Z OKREŚLENIEM W JAKIM STOPNIU SPÓŁKA JEST NA NIE NARAŻONA

Czynniki ryzyka związane ze Spółką

1.Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim systematyczne zwiększanie udziału w rynku chrupek i biszkoptów home-made 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 nie znalezienia 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 osiąmane 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.

2. 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 i IFS). W niedalekiej przyszłości Emitent planuje wykorzystać te systemy do certyfikacji Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością BRC i IFS (British Retail Consortium, International Food Standard, a także uzyskać wyróżnienia jakościowe (Poznaj Dobrą Żywność, Teraz Polska).

Implementacja przedmiotowych certyfikatów i wyróżnień następuje po pomyślnie przeprowadzonym audycie zewnętrznym/certyfikującym. Powyższa sytuacja może rodzić ryzyko, że Spółka z jakiś powodów nie otrzyma przedmiotowych certyfikatów lub w trakcie ich obowiązywania 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 oferowany 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.

3. Ryzyko braku finansowania strategii rozwoju

Realizacja części celów strategicznych Spółki Eurosnack S.A. wymaga pozyskania finansowania zewnętrznego lub dofinansowania Spółki przez dotychczasowych akcjonariuszy bądź pozyskania funduszy od inwestorów. Ze względu na zmienną sytuację na rynkach finansowych pozyskanie finansowania zarówno obcego, jak i własnego jest obecnie znacznie utrudnione. Taka sytuacja wynika przede wszystkim z m.in. zaostrzenia kryteriów polityki kredytowej przez banki oraz ze wzrostu awersji inwestorów do ryzyka inwestycyjnego. W związku z powyższym istnieje ryzyko niepozyskania lub pozyskania niewystarczającej wysokości środków pieniężnych na realizację założonych celów strategicznych rozwoju.

4. 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, a także dostarcza biszkopty (jako półprodukt) do zakładów przemysłu cukierniczego i producentów lodów. Do głównych odbiorców Spółki, którzy wygenerowali w 2014 roku znaczącą część przychodów wszystkich przychodów ze sprzedaży produktów należą Tesco, JMP Polska oraz Carrefour. W przypadku rozwiązania umowy z którymkolwiek z tych odbiorców istnieje ryzyko, iż Emitent nie będzie w stanie w krótkim czasie skompensować nowymi projektami utraty zleceń od wskazanych 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 zleceńodawców stanowi priorytetowe kryterium doboru kontrahentów. Spółka prowadzi także intensywne działania mające na celu rozbudowę kanałów dystrybucji poprzez podpisywanie nowych kontaktów z odbiorcami sieciowymi takimi jak DINO oraz STOKRTOKA. Prowadzone są także prace mające na celu rozbudowę portfela produktowego.

5. Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Wykonywane przez Emitenta zlecenia związane z dystrybucją wytwarzanych przez siebie produktów do największych sieci detalicznych w Polsce oraz do zakładów przemysłu cukierniczego i producentów lodów (biszkopty 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 osiągnięte wyniki finansowe przez Emitenta. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka dokłada wszelkich starań aby zamówienia były realizowane na czas i z należytą starannością.

6. 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.

7. Ryzyko związane z procesami produkcyjnymi

Podstawowym segmentem działalności Spółki jest produkcja chrupek i biszkoptów. 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.

8. Ryzyko związane z zawartymi umowami dzierżawy i najmu

Emitent produkuje swoje wyroby w dzierżawionych zakładach produkcyjnych. W Chorzowie przy ul. Gałęczki prowadzona jest produkcja chrupek kukurydzianych. Produkcja biszkoptów prowadzona jest w zakładzie mieszczącym się w Tarnowskich

Górach przy ul. Nakielskiej 35. W przypadku wypowiedzenia umowy 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 umów. Ponadto, umowy na najem i dzierżawę lokali zawierane są z uwzględnieniem długich okresów wypowiedzenia pozwalających na zabezpieczenie czasu na znalezienie innego obiektu.

9. Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, wiedza oraz umiejętności członków Zarządu oraz wykwalifikowanych cukierników pracujących 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. Ponadto Emitent stale doskonali proces rekrutacji nowych pracowników, tak aby kadra na poszczególnych stanowiskach była zastępowalna w możliwie krótkim czasie.

10. Ryzyko cen produktów, materiałów i towarów

Spółka używa do produkcji chrupków i biszkoptów różnego rodzaju surowców i materiałów. 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.

III. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH ,TOWARACH LUB USŁUGACH SPÓŁKI

Podstawową działalnością Spółki EUROSACK S.A. jest produkcja i handel chrupkami kukurydzianymi pod marką „CHRUPIE ” i „SuperChrup” oraz biszkoptami pod marką „ZPC Lajkonik”. Spółka zapewnia swoim klientom produkty o najwyższej jakości oraz pełnym bezpieczeństwie zdrowotnym, gdyż jej produkcja oparta jest na własnych, sprawdzonych recepturach opracowanych przez doświadczonych technologów.

Oferowane produkty

Asortyment produkowany przez Spółkę dzieli się na dwie kategorie:

- kategoria słonych przekąsek - chrupki kukurydziane
- kategoria ciastek - biszkopty, słomka ptysiowa

✓ **Kategoria słonych przekąsek - chrupki kukurydziane**

Spółka produkuje chrupki kukurydziane „CHRUPIE” i „SuperChrup” w dwóch rodzajach:

- Chrupki smakowe,
- Chrupki naturalne.

Chrupki kukurydziane smakowe produkowane są z kaszki kukurydzianej poddawanej procesowi ekstruzji (proces przetwarzania surowców skrobiowych pod wpływem ciepła, wilgoci i w warunkach wysokiego ciśnienia). Następnie do ekstrudowanych chrupek smakowych dodawane są różnego rodzaju dodatki smakowe w celu osiągnięcia pożądanego smaku, zapachu i koloru. Spółka oferuje ten rodzaj chrupek w różnych smakach - słonym - cebulowym, ketchupowym i orzechowym, serowym oraz słodkim- toffi, czekolada, truskawka.

Chrupki kukurydziane naturalne także uzyskiwane są z kaszki kukurydzianej poddanej procesowi ekstruzji.

Wizytówką produktów Spółki w segmencie przekąsek jest nie tylko ich wysoka jakość i doskonały smak, ale także bezpieczeństwo dla osób z nietolerancją glutenu.

Wszystkie produkowane w Chorzowie chrupki kukurydziane są produktami bezglutenowymi - brak zawartości glutenu jest potwierdzony badaniami laboratoryjnymi. Produkty w marce „Chrupcie” i „SuperChrup” znakowane są międzynarodowym znakiem przekreślonego kłosa na licencji Polskiego Stowarzyszenia Osób Chorych na Celiakię i Na Diecie Bezglutenowej.

✓ **Kategoria ciastek - biszkopty, słomka ptysiowa**

Spółka produkuje pod marką „ ZPC Lajkonik”

- Biszkopty okrągłe (krakowskie)
- Biszkopty podłużne(tradycyjne)
- Słomkę ptysiovą z posypką cukrową

Sekretem zarówno biszkoptów jak i słomki ptysiovej jest unikalna receptura oraz tradycyjna metoda wypiekania w piecach obrotowych. To dzięki temu oraz odpowiedniej selekcji surowców produkty te utrzymują wysoką jakość oraz niepowtarzalny smak.

Bezpieczeństwo pochodzenia oraz jakość surowców kontrolowana i potwierdzana jest poprzez audyty dostawców przeprowadzane przez pracowników Spółki.

IV. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU I DOSTAW

Model biznesu

Rynek zbytu.

Spółka sprzedaje wytwarzane przez siebie produkty do największych sieci detalicznych w kraju:

- pod ich markami własnymi,
- pod markami Spółki, czyli „Chrupcie” „Super CHRUP” oraz „Lajkonik”.

Ponadto, Spółka dostarcza biszkopty sprzedawane luzem do zakładów przemysłu cukierniczego oraz producentów lodów, dla których biszkopty są półproduktem stosowanym w ich działalności wytwórczej.

Zdecydowana większość sprzedaży w roku 2014 r dedykowana była na rynek krajowy, ale Spółka prowadzi prace związane z rozwojem działalności exportowej.

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 polskich dostawców.

V.SYTUACJA FINANSOWA I MAJĄTKOWA SPÓŁKI

• Przychody, koszty

Struktura przychodów osiągniętych w 2014 roku:

Przychody ze sprzedaży (bez VAT)	Kraj Wartość	Export wartość	Razem rok 2014
Produkty	7.538.160,12	39.654,24	7.577.814,36
Usługi	750,41	0,00	750,41
Sprzedaż pozostała	13 919,55	-	13 919,55
Przychody operacyjne	Kraj Wartość	Export wartość	Razem rok 2014
przychody operacyjne	68.837,32	0,00	68.837,32
Przychody finansowe	Kraj Wartość	Export wartość	Razem rok 2014
przychody finansowe	11 182,56	0,00	11 182,56
RAZEM	7 632 849,96	39.654,24	7 672 504,20

Struktura kosztów poniesionych w 2014 roku:

Koszty działalności operacyjnej	Kraj Wartość	Export wartość	Razem rok 2014
Koszty działalności operacyjnej	9 763 211,51	0,00	9 763 211,51
Pozostałe koszty operacyjne	Kraj wartość	Export wartość	Razem rok 2014
Koszty operacyjne	502 639,67	0,00	502 639,67
Koszty finansowe	Kraj Wartość	Export wartość	Razem rok 2014
Koszty finansowe	213 332,21	0,00	213 332,21
RAZEM	10 479 183,39	0,00	10 479 183,39

Najistotniejszymi pozycjami kosztów rodzajowych są:

zużycie materiałów 3 969 990,15 zł

usługi obce 2 497 831,60 zł

wynagrodzenia 2 437 614,23 zł

Pozostałe koszty operacyjne to wartość amortyzacji wartości firmy.

Koszty finansowe to głównie wartość kosztów finansowych leasingu oraz odsetki od kredytów i pożyczek.

W celach informacyjnych jednostka załącza rachunek zysków i strat w wariantcie kalkulacyjnym.

• **Wynik finansowy**

Spółka osiągnęła stratę netto w wysokości - 2 259 200,33.

2014 r. przyniósł Spółce spadek przychodów netto ze sprzedaży.

Spółka utraciła kilka znaczących kontraktów, w tym na marki własne, ze względu na niską konkurencyjność wyrobów, względem liderów rynkowych. Konieczność inwestycji w park maszynowy miał również związek z otoczeniem rynkowym Spółki. Rodzimy rynek stonowanych przekąsek jak i ciastek od lat zdominowany jest przez duże międzynarodowe koncerny spożywcze, wobec czego Spółka, aby wzmocnić swoją pozycję negocjacyjną z sieciami handlowymi, zmuszona jest do koncentracji działań ukierunkowanych na wprowadzanie rozwiązań produktowych zgodnych z aktualnymi tendencjami rynkowymi. Do tej pory częstą barierą do pokonania były ograniczenia wynikające z przestarzałego parku maszynowego, ponadto częste przestoje i konieczność remontów generowały dodatkowe koszty.

Dynamikę spadku przychodów ze sprzedaży pogłębiła także utrzymująca się w 2014 roku słaba koniunktura handlu - zwłaszcza w Super i Hipermarketach, gdzie spółka ma ulokowaną większość swoich obrotów. Ograniczenie w handlu detalicznym, także przyczyniło się do erozji obrotów Spółki.

Ponadto Spółka poniosła duże nakłady finansowe związane z uruchomieniem nowego zakładu produkcyjnego. W okresie adaptacji zakładu produkcyjnego w nowej lokalizacji, Spółka borykała się z koniecznością utrzymywania produkcji w trzech zakładach - co wiązało się z dodatkowymi kosztami logistyki, wynagrodzeń oraz innych kosztów stałych. Dużym obciążeniem finansowym było także przeprowadzenie zwolnień grupowych w zamykanym zakładzie produkcyjnym w Niezdrowie.

W lipcu 2014 roku, Spółka zakończyła prace związane z uruchomieniem nowoczesnego zakładu produkcyjnego, dzięki czemu możliwe będzie poszerzenie oraz udoskonalenie oferty produktowej - co w okresach kolejnych powinno pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe.

Osiągniętą stratę zarząd proponuje pokryć z zysków wypracowanych w następnych latach.

- **Aktywa trwałe i obrotowe**

Aktywa obrotowe na dzień 31.12.2014 r. wynoszą 3 444 751,33 w tym:

1)	zapasy	945 647,42 zł
2)	należności krótkoterminowe	2 021 795,07 zł
2)	inwestycje krótkoterminowe	125 452,87 zł
	w tym min.:	
	a) środki pieniężne w kasie i na rachunku	125 452,87 zł

Aktywa trwałe netto na dzień 31.12.2014 r. wynoszą 4 264 371,27 zł i jest to wartość środków trwałych własnych i w leasingu netto.

- **Kapitał Spółki**

Wysokość kapitałów przedstawia się następująco:

kapitał podstawowy	4.046.580,00 zł
kapitał zapasowy	171 808,65 zł
zysk / strata netto	-2 259 200,33 zł

- **Rezerwy**

Jednostka tworzyła rezerwy na świadczenia urlopowe oraz rezerwę na badanie audytowi o łącznej wartości 84 857,33 zł oraz aktywa na podatek odroczony w wysokości 365 632,14 zł.

- **Ocena ekonomiczno -finansowa**

Sytuacja ekonomiczno-finansowa spółki nie jest dobra. Zaszłości płatnicze z lat poprzednich nie pozwalają jednak osiągnąć stabilnego poziomu płynności finansowej.

W związku z powyższym, Zarząd planuje przeprowadzić emisję akcji w pierwszym półroczu 2015 roku.

- **Sytuacja kadrowa**

Jednostka na dzień 31.12.2014 r. zatrudnia 48,60 pracowników.

Wyszczególnienie	Przeciętna liczba zatrudnionych w okresie	Zatrudnienie w osobach		Kobiety	Mężczyźni
		01.01.2014	31.12.2014		
Pracownicy ogółem	48,60	47	44	23	21
Z tego Pracownicy na stanowiskach robotniczych	26,50	27	25	8	17
Pracownicy umysłowi	22,10	20	19	15	4
Uczniowie	0,00	0	0	0	0
Osoby zatrudnione poza granicami kraju	0,00	0	0	0	0
Osoby korzystające z urlopów wychowawczych lub bezpłatnych	0,00	0	0	0	0

VI. PERSPEKTYWY ROZWOJU SPÓŁKI

W 2014r. Spółka Eurosnack (ul. Gałęczy 59 41-506 Chorzów, NIP: 627-15-54-848) przeprowadziła emisję akcji serii H, zarejestrowaną w KRS 02.10.2014r. Kapitał podstawowy podmiotu zwiększył się do 4.046.580,00 zł.

Pozyskane środki pozwoliły Spółce na sfinansowanie nowej linii do produkcji biszkopta, która umożliwiła zwiększenie wydajności, a tym samym zmniejszenie kosztów wytworzenia. co pozwoliło Spółce podpisać umowy z takimi firmami jak Biedronka, Carrefour, Lewiatan oraz Dino.

Pieniądze pozyskane z emisji pozwoliły Spółce na przeniesienie produkcji do nowoczesnego, spełniającego najwyższe standardy zakładu produkcyjnego, o dużo większej powierzchni magazynowej i produkcyjnej oraz na przeprowadzenie zwolnień grupowych w starym zakładzie produkcyjnym w Niezdowie.

Dzięki działaniom podjętym w 2014 roku, przychody Spółki w roku 2015 zwiększyły się o prawie 70%.

Spółka planuje również w pierwszej połowie 2015 roku emisję akcji serii I.

Ryzyko załamania rynku zbytu jest zdywersyfikowane, gdyż na dzień dzisiejszy Spółka operuje na około 50 umowach które obejmują kilkadziesiąt indeksów. Operujemy również w segmencie B2B. A przede wszystkim rozwijamy sprzedaż pod własnymi brandami w handlu tradycyjnym, co chroni spółkę przed krótkoterminowymi umowami. W 2015 roku Spółka podpisała także umowę z sieciami niemieckimi, do których dostawy rozpoczynają się w maju.

W I kwartale 2015 roku Eurosnack został zasilony pożyczkami od udziałowców, które pozwolą sfinansować zwiększony obrót.

Eurosnack nie posiada kredytów obrotowych. Jedynym finansowaniem zewnętrznym są tylko pożyczki od właścicieli, które zostaną zamienione na akcje.

Większość umów jest bezterminowa.

W 2014 roku Spółka wielokrotnie była audytowana przez swoich kontrahentów i za wszystkie audyty otrzymała najwyższe oceny, które świadczą o skutecznie wdrożonych działaniach związanych z procesem produkcyjnym oraz systemem zarządzania jakością w całym obszarze.

Celem Spółki na 2015 rok jest efektywne wykorzystanie nowej linii produkcyjnej, praca na zwiększoną ilość kontaktów oraz sfinalizowanie działań mających na celu rozpoczęcie współpracy z kontrahentami zagranicznymi.