

Sprawozdanie Zarządu Spółki TOYA z działalności za rok 2024

Zarząd TOYA Sp. z o. o.:

Witold Krawczyk – Prezes

Jacek Kobierzycki – Członek Zarządu

Bożena Szafrąńska – Członek Zarządu

- data rejestracji w sądzie rejonowym: 24-05-1990
- data wpisu do Rejestru Handlowego w Wydziale Gospodarczym: 31-05-1990
- numer ewidencyjny: 2554
- siedziba: 90-554 Łódź ul. Łąkowa 29
- data wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego Przedsiębiorców: 15-11-2001
- numer w KRS: 0000062796

Spółka nie posiada wyodrębnionych oddziałów (zakładów).

W okresie 1 stycznia 2024 roku - 31 grudnia 2024 roku oraz w latach poprzednich Spółka nie nabywała udziałów własnych.

Sprawozdanie z działań - Dział IT

Rok 2024 roku to kontynuowanie działań zmierzających do podniesienia pojemności sieci oraz zaplanowania modernizacji infrastruktury aktywnej w celu zaoferowania dla abonentów możliwości świadczenia usług do 10 Gbps. To również rok poświęcony planowaniu rozwoju i budowie infrastruktury aktywnej związanej ze środkami pozyskanymi na budowę sieci FTTH z unijnych programów KPO/FERC.

W związku ze zmianami prawa wynikającymi z:

- Ustawy Prawo Komunikacji Elektronicznej zastępującej w całości dotychczasowe Prawo Telekomunikacyjne,
- Ustawy o zwalczaniu nadużyć w komunikacji elektronicznej,
- Ustawy o zapewnianiu spełniania wymagań dostępności niektórych produktów i usług przez podmioty gospodarcze,
- aktu o usługach cyfrowych (Digital Services Act)

dokonano zmian lub zaprojektowano od nowa większość procesów oraz dokumentów związanych z realizacją wszystkich usług telekomunikacyjnych świadczonych przez TOYA. Dodatkowo przeprowadzono szereg działań związanych z wdrożeniem procedur oraz implementacją dodatkowych systemów bezpieczeństwa wymaganych Dyrektywą NIS2.

W związku z realizacją przez TOYA projektów z dofinansowaniem unijnym w ramach 3 konkursu KPO oraz programu FERC przygotowano projekt infrastruktury aktywnej oraz zamówiono sprzęt niezbędny do realizacji tych sieci. Z racji budowy sieci z dofinansowaniem również przez Fiberlink – podmiot z Grupy TOYA negocjacje cenowe były przeprowadzone wspólnie, co umożliwiło dodatkową optymalizację kosztów zakupu infrastruktury aktywnej oraz renowację kosztów utrzymania obecnej infrastruktury. W ramach projektu dokonano również szeregu analiz dotyczących możliwości wykorzystania istniejących sieci posiadanych przez TOYA celem uniknięcia dublowania infrastruktury oraz zamawiania dodatkowych łączy do węzłów u operatorów trzecich.

Przeprowadzono również szereg analiz zmierzających do wdrożenia rozwiązań opartych na technologii XGS-PON umożliwiającej realizację usług 10 Gbps dla abonenta oraz uruchomienia większych przepustowości w sieci DOCSIS. Działania te będą kontynuowane w 2025 roku. Wraz z nimi

przeprowadzono również szereg prac związanych z przygotowaniem do wdrożenia usług wykorzystujących najnowszy standard łączności bezprzewodowej WiFi 7 oraz rozwiązań WiFi mesh. W ramach rozbudowy sieci agregacyjnej obsługującej klientów B2B TOYA wdrożono nowoczesne redundantne rozwiązanie Cisco Catalyst 9407 obsługujące interfejsy 100G oraz wydajność 480 Gbps per slot.

Sprawozdanie z działań - Dział Rozwoju

Zdecydowana część inicjatyw Działu Rozwoju skierowanych była strategicznie na rozwój i dostosowywanie narzędzi z obszaru sprzedaży online (Portal Abonenta, eBOA). Wejście w życie nowego Prawa Komunikacji Elektronicznej (PKE) nałożyło na operatora obowiązek zmiany w procesie zawierania umów, a dokładnie konieczność przedstawienia klientowi Informacji Przedumownych przed zawarciem umowy. Zmiany takie w 2024 roku wprowadzone zostały w wszystkich procesach sprzedażowych. W odpowiedzi na potrzebę dynamicznego reagowania i tworzenia konkurencyjnej na rynku oferty dla klientów, duży nacisk położony był na szczegółową analizę danych z systemów wewnętrznych, co możliwe było dzięki wdrożeniu autorskiego rozwiązania hurtowni danych.

Rok 2024 obfitował w szereg imprez sportowych (UEFA 2024, IO Paryż 2024, Liga Mistrzów), które wiązały się z rozszerzaniem oferty kanałowej telewizji cyfrowej oraz samej oferty sprzedażowej.

Okres ten poświęcony był również na kontynuację przebudowy cyfrowej stacji czołowej pod kątem poprawy jakości dostarczanych kanałów telewizyjnych oraz pojemności świadczonej usługi Catch-up TV.

Dział Rozwoju prowadził prace rozwojowe nad platformą telewizji cyfrowej (wprowadzoną w poprzednich latach) opartą o nową wersję systemu Android TV 12 - MAXX 4K, w której udostępniony został między innymi serwis streamingowy Netflix. Jednocześnie kontynuowane były działania nad dalszym rozwojem technologii i wsparciem DAI (Dynamic Advert Insertion) zarówno w modelu klienckim jak i serwerowym. Podjęto szereg działań wdrożeniowych dotyczących nowej platformy TV Everywhere TOYAGO w wersji mobilnej oraz webowej.

We współpracy z redakcją TV TOYA, przeprowadzonych zostało szereg testów oraz rozpoczęto implementację nowego systemu emisyjnego kanału lokalnego TV TOYA, gdzie celem wiodącym jest poszerzenie zasięgu i zwiększenie jego oglądalności w przyszłych latach.

Dział Rozwoju w roku 2024 brał czynny udział w wydarzeniach z branży telekomunikacyjnej w Polsce i Europie (PIKE2024, IBC2024), reprezentując firmę i jej rozwiązania, wymieniając doświadczenia oraz szukając nowych obszarów współpracy, w tym w obszarze działań marketingowo sprzedażowych bezpośrednio dla potencjalnych klientów.

W roku 2024 w Dziale Rozwoju kontynuowany był program wsparcia przyszłych specjalistów, organizując szkolenia, przyjmując praktykantów oraz stażystów, pozwalając im pracować i współtworzyć u boku doświadczonej kadry w stosowanych technologiach.

Sprawozdanie z działań - Dział Budowy

Inwestycje budowlane, mające na celu objęcie zasięgiem usług większej liczby abonentów.

W 2024 r. kontynuowaliśmy budowę sieci na terenie powiatów: pabianickiego, łaskiego, bełchatowskiego, brzezińskiego, pabianickiego, zgierskiego, łódzkiego wschodniego i miasta Łodzi w ramach programów KPO i FER. Zakończenie budowy planowane jest w 2026 r., docelowo sieć obejmie zasięgiem ponad 30000 gospodarstw domowych. Przyłączanie do sieci nowych abonentów rozpoczniemy w połowie 2025 r.

W celu realizacji tych nowoczesnych projektów powiększyliśmy grupę pracowników działu projektowego i budowlanego. Odbyły się szkolenia w zakresie projektowania i budowy pasywnych sieci optycznych z wykorzystaniem innowacyjnych technologii.

Wybudowane zostały nowe linie światłowodowe zwiększające liczbę włókien wychodzących ze Stacji Czołowych w Łodzi, Krakowie, Kutnie i Piotrkowie zapewniając większą przepustowość sieci, redundancję linii i umożliwiając dotarcie z usługami do nowych abonentów.

W Łodzi, Krakowie, Przemyślu, Piotrkowie, Pabianicach i Kutnie powstały nowe odcinki linii światłowodowych umożliwiające lepszą dystrybucję sygnału poprzez zwiększenie ilości węzłów optycznych i poszerzenie dostępnego pasma.

Istniejąca sieć, wybudowana w latach ubiegłych w technologii HFC została zmodernizowana w sposób zwiększający udział światłowodu w stosunku do kabla koncentrycznego, zwiększający liczbę węzłów optycznych, zbliżając końcówki światłowodowe coraz bliżej abonentów. Jednocześnie liczba pracujących urządzeń aktywnych została zredukowana na korzyść urządzeń pasywnych. Część urządzeń została zastąpiona nowocześniejszymi, o lepszych parametrach technicznych a jednocześnie zużywających mniej energii elektrycznej. Działania te mają na celu zapewnienie jak najwyższego poziomu usług dla abonentów Toya i niezawodności sieci. Ten proces trwa we wszystkich miejscowościach, w których istnieje sieć Toya i będzie kontynuowany w latach następnych.

Służby techniczne zostały wyposażone w nowe narzędzia pomiarowe, zarówno w postaci nowoczesnego sprzętu (mierniki i analizatory sygnału) jak i zaawansowane rozwiązania informatyczne ułatwiające lokalizowanie i analizowanie nieprawidłowości w pracy sieci. Na potrzeby budowy i serwisu sieci optycznych zostali zatrudnieni nowi pracownicy oraz zakupiony nowoczesny sprzęt niezbędny do budowy i pomiarów linii światłowodowych.

Sprawozdanie z działań - Dział Inwestycji

Sprawozdanie z działań - Dział Inwestycji

W 2024 r. trwały bieżące i zaplanowane prace remontowe, aranżacyjne i adaptacyjne pomieszczeń i infrastruktury, związane z działalnością Spółki.

Trwały również prace koncepcyjne i projektowe związane z planami inwestycyjnymi Spółki.

Sprawozdanie z działań – Dział Marketingu i Reklamy

Działalność marketingowa w spółce TOYA w 2024 roku prowadzona była przede wszystkim w kierunku pozyskiwania nowych abonentów. Chodzi tu głównie o obszary, jakie w ostatnim czasie znalazły się obrębie sieci telekomunikacyjnej TOYA, na skutek przeprowadzanych nowych inwestycji. Dla realizacji tego celu kontynuowaliśmy na tych obszarach najem miejsc na ekspozycję logotypów TOYA i reklam jej działalności.

Tradycyjnie dużą wagę przywiązywaliśmy do utrwalania dobrego wizerunku Firmy. TOYA była obecna ze swoimi materiałami reklamowymi i działaniami promocyjnymi na festynach i imprezach organizowanych w poszczególnych miejscowościach głównie w Łodzi i Krakowie, ale także w Pieszku, Mysłowicach i Kutnie. Wsparliśmy także swoją obecnością i partnerstwem medialnym nowe wydarzenie sportowe na mapie Łodzi czyli wrześniowy Superpuchar Polski w Piłce Ręcznej, odbywające się w Atlas Arenie z udziałem blisko 10 000 widzów. Byliśmy również, jak co roku, partnerem i patronem medialnym wydarzeń kulturalnych i edukacyjnych, jak np. 42. Festiwal Szkół Teatralnych w Łodzi czy Gala Absolwentów Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego. Te nasze aktywności pozwoliły szerzej wykorzystywać formy bezpośredniego oddziaływania na odbiorców przekazów reklamowych i wizerunkowych, właśnie poprzez uczestnictwo w imprezach plenerowych lub innych gromadzących liczną widownię.

W Krakowie, gdzie jesteśmy obecni ze swoimi usługami dopiero od siedmiu lat, intensywnie zabiegamy o rozpoznawalność marki TOYA, jako nowoczesnego operatora telekomunikacyjnego. Zorganizowaliśmy więc, wspólnie z miejscową agencją PR i wielkim centrum handlowym, dużą wizerunkową akcję charytatywną pod hasłem „TOYA zaprasza na akcję Uszyj Jasia”. Akcja ta polegała na wspólnym, publicznie dostępnym dla każdego chętnego, szyciu kolorowych poszewek na poduszki,

dla dzieci-pacjentów szpitali pediatrycznych w Krakowie. Sukces akcji był olbrzymi, w namiocie przed centrum handlowym, przewinęło się ok. dwóch tysięcy uczestników, którzy uszyli blisko 1000 poszewek. Szycie przebiegało przy dużym zainteresowaniu przechodni i w obecności mediów lokalnych i telewizji publicznej.

Tradycyjnie już, poświęciliśmy sporo wysiłku organizacyjnego i nakładów finansowych na różne formy aktywności reklamowej i informacyjnej w Internecie, zarówno poprzez wyszukiwarki jak i obecność w mediach społecznościowych, publikowanie blogów etc.

W zakresie drukowania materiałów reklamowych, rok 2024 był rekordowy ponieważ nakład wszystkich wydanych ulotek przekroczył dwa miliony egzemplarzy. Z kolei cykliczny Magazyn Abonenta TOYA osiągnął nakład milion dwieście sześćdziesiąt tysięcy egzemplarzy.

Prowadziliśmy także liczne akcje reklamowe połączone z konkursami okolicznościowymi (Walentynki, Dzień Kobiet, Dzień Dziecka, Black Friday, etc.) które służyły nie tylko zwiększeniu sprzedaży usług, ale także skłonieniu Abonentów do korzystania z elektronicznych form kontaktu i zamawiania usług bezpośrednio w e-BOA (Elektronicznym Biurze Obsługi Abonenta) na stronie internetowej www.toya.net.pl.

Pod koniec roku wydaliśmy trzy autorskie kalendarze TOYA na rok 2025:

- wizerunkowy z portretami cudzoziemców, którzy zamieszkali w Łodzi i byli bohaterami programu w TV TOYA w cyklu Łodzianie z importu. grafikami przedstawiającymi
- biurkowy z reklamami własnymi oraz nadawców kanałów z oferty TOYA;
- trójdzielny z reklamą trzech podstawowych usług firmy.

W 2024 r. firma TOYA uzyskała prawo do posługiwania się w oznaczaniu swoich usług godłem „Laur Klienta 2024” oraz ponownie otrzymała „Gwiazdę Jakości Obsługi 2023” w kategorii Dostawcy Rozwiązań Telewizyjno-Internetowych, przyznana w oparciu o opinie i oceny konsumentów w ramach Polskiego Programu Jakości Obsługi.

Firma kontynuowała także marketingowe korzystanie z godła TERAZ POLSKA przyznanego za połączenie Telewizji z Internetem.

Działalność operacyjna

W 2024 roku Spółka kontynuowała rozwój kanałów do zdalnej obsługi abonentów oraz rozpoczęła wdrażanie zawierania umów abonenckich z elektronicznym podpisem na tablecie co ma na celu eliminację papierowego obiegu dokumentów.

We wrześniu 2024 nastąpiło połączenie ze spółką BAŁ-SAT, dzięki czemu dotychczasowi abonenci BAŁ-SAT zyskali dostęp do pełnej oferty telekomunikacyjnej TOYA.

Przez cały rok TOYA prowadziła kampanie promocyjne i marketingowe mające na celu zwiększenie sprzedaży wszystkich usług telewizji, internetu i telefonii.

Sprawozdanie z działań - Dział Finansowo-księgowy

Sytuacja gospodarcza i finansowa Spółki

Sytuacja finansowa spółki oceniana jest przez Zarząd jako dobra oraz stabilna. Z działalności w roku 2024 uzyskano przychód ze sprzedaży w wysokości 266'288'423,56 zł i w stosunku do roku ubiegłego nastąpił wzrost o 14'841'376,21 zł natomiast koszty działalności operacyjnej wyniosły 225'374'254,19 zł i uległy zwiększeniu o 2'879'174,29 zł w stosunku do roku 2023. Wynik ze sprzedaży wynosi 40'914'169,27 zł.

Głównymi pozycjami mającymi wpływ na wynik finansowy brutto są zwiększone koszty z tytułu: opłat i podatków, kosztów reklam oraz usług obcych. Znaczącą pozycją wzrostu opłat i podatków jest podatek od nieruchomości. Opłaty z tytułu reemisji programów telewizyjnych oraz z tytułu licencji programowych nabywane w walutach obcych przy wysokich kursach euro i dolara powodują również znaczny wzrost kosztów tych usług w stosunku do lat ubiegłych.

W roku 2024 Spółka odnotowała zysk z działalności operacyjnej w kwocie 55'022'175,66 zł. Z działalności finansowej odnotowano również zysk w wysokości 15'716'765,77 zł. Powyższe wyniki na kolejnych szczeblach działalności znalazły odzwierciedlenie w osiągniętym w badanym roku zysku brutto w kwocie 70'738'941,43 zł.

Wysokie koszty nie stanowiące kosztów uzyskania przychodów spowodowały, iż spółka osiągnęła zysk podatkowy w wysokości 52'889'491,24. W związku z tym po uwzględnieniu podatku dochodowego bieżącego i odroczonego spółka zamknęła rok 2024 zyskiem bilansowym netto w wysokości 56'338'508,43 zł

Analiza wskaźnikowa bilansu

LP	Nazwa wskaźnika i jego wzór	miernik	BZ	BO	Poziom wskaźnik ogólnie uznawany za bezpieczny (może się różnić w zależności od przedsiębiorstwa i specyfiki branży)
I. Wstępna analiza bilansu					
1	Złota reguła bilansowania (kapitał własny + rezerwy dl. + zob.dl. + zob.handlowe >12 m-cy + rozł.miedzyokresowe dl.) x 100 aktywa trwałe	procent	120,31%	112,42%	100-150
2	Złota reguła bilansowania II (rezerwy kr. + zob.kr. - zob.handlowe >12 m-cy + rozł.miedzyokresowe kr.) x 100 aktywa obrotowe	procent	40,51%	52,50%	40-80
3	Złota reguła finansowania (Wskaźnik struktury pasywów) kapitał własny x 100 kapitał obcy	procent	452,76%	492,49%	powyżej 100
4	Wskaźnik struktury aktywów aktywa trwałe x 100 aktywa obrotowe	procent	292,95%	382,42%	wskaźnik wzrostowy
5	Wartość bilansowa jednostki aktywa ogółem - zobowiązania ogółem	tys.zł	404 558,3	367 050,5	wskaźnik wzrostowy
II. Wskaźniki rentowności					
6	Rentowność majątku (ROA) wynik finansowy netto x 100 aktywa ogółem	procent	11,41%	6,77%	wskaźnik wzrostowy
7	Rentowność przychodów wynik finansowy netto x 100 przychody ze sprzedaży	procent	21,16%	11,88%	wskaźnik wzrostowy
8	Rentowność kapitału własnego (ROE) wynik finansowy netto x 100 kapitał własny	procent	13,93%	8,14%	wskaźnik wzrostowy
9	Rentowność sprzedaży produktów i towarów wynik na sprzedaży x 100 przychody ze sprzedaży	procent	15,36%	11,52%	wskaźnik wzrostowy
III. Wskaźniki płynności finansowej					
10	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia aktywa obrotowe zobowiązania krótkoterminowe	krotność	2,88	3,15	1,2 - 2,0
11	Wskaźnik płynności finansowej II stopnia aktywa obrot - zapasy zobowiązania krótkoterminowe	krotność	2,72	2,89	1,0
12	Wskaźnik płynności finansowej III stopnia inwestycje krótkoterminowe zobowiązania krótkoterminowe	krotność	2,37	2,40	0,1-0,2
IV. Wskaźniki rotacji (obrotowość)					
13	Szybkość obrotu zapasów (w dniach) średni stan zapasów x 365 dni przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów	w dniach	10	x	wskaźnik stabilny lub malejący
14	Spyw należności (w dniach) średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 365 dni przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów	w dniach	12	x	wskaźnik stabilny lub malejący
15	Splata zobowiązań (w dniach) średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 365 dni przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów	w dniach	26	x	wskaźnik stabilny

Wnioski końcowe

W 2024 roku rozwijana będzie działalność usługowa. Zarząd spółki podejmie wszelkie działania mające na celu wzrost przychodu ze sprzedaży usług, poprzez zwiększenie obszaru swojej działalności polegającej na rozbudowie sieci w obrębie naszego miasta.

Realizacja planów pozwoli na dalszy rozwój spółki i wypracowanie kolejnych zysków.

Czynnikami ryzyka związanego z działalnością Spółki są:

- Duża konkurencja na rynku telekomunikacyjnym

TOYA Spółka z o.o. prowadzi działalność w otoczeniu bardzo konkurencyjnego rynku. Potencjał i rozwój otaczającego środowiska wymaga doświadczenia i ogromnego zaangażowania, a także wiedzy i dostępności produktów oferowanych przez rynek.

- Ryzyko kadry

Charakter działalności prowadzonej przez TOYA Sp. z o.o. sprawia, że wysokiej jakości kadra jest jednym z najważniejszych czynników wpływających na efektywne działanie spółki. Odejście kluczowych pracowników może spowodować przejściowe trudności wpływających na jakość wykonywanych usług.

- Ryzyko płynności finansowej

W spółce nie występują zakłócenia z przepływami finansowymi. Sytuacja finansowa firmy jest na bieżąco kontrolowana, co umożliwia uzyskiwanie nadwyżki finansowej na rachunku przedsiębiorstwa. Ponadto na utrzymywanie wskaźników płynności na zadowalającym poziomie i gwarantującym dalsze stabilne funkcjonowanie firmy oraz jej rozwój ma wpływ polityka sprzedaży. W zakresie płynności finansowej Spółka nie widzi ryzyka utraty płynności finansowej.

Spółka zarządza płynnością finansową poprzez bieżące monitorowanie poziomu wymaganych zobowiązań, prognozowanie przepływów pieniężnych oraz odpowiednie zarządzanie środkami pieniężnymi poprzez inwestowanie wolnych środków w bezpieczne krótkoterminowe lokaty.