

## **OCENA SYTUACJI SPÓŁKI**

### **VAKOMTEK S.A. ZA ROK 2018**

### **DOKONANA PRZEZ RADĘ NADZORCZĄ**

Rada Nadzorcza dokonała zwięzłej oceny sytuacji Spółki wg stanu na dzień 31 grudnia 2018 roku i perspektywy najbliższych miesięcy.

W 2018 roku Spółka Vakomtek S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 17.065.404,15 zł. oraz stratę netto na poziomie 2.535.847,19 zł. Kapitał zakładowy na koniec ubiegłego roku wynosił 8.000.000,00 zł, tak jak w roku 2017. Wartość majątku (aktywa ogółem) Spółki na dzień 31 grudnia 2018 roku wyniosła 11.744.842,32 zł. i spadła w stosunku do roku 2017 o ponad 30%. W związku z charakterystyką typową dla spółki handlowej główne składniki majątku Spółki stanowiły zapasy o wartości 9.538.694,43 zł ( w tym zaliczki na dostawy w kwocie 4.139.766,34 zł) oraz należności w wysokości 1.722.794,90 zł.

W 2018 roku Spółka kontynuowała współpracę z klientami we wszystkich kanałach handlowych takich jak: wielkopowierzchniowe sieci handlowe (np. Carrefour, Auchan, Makro, Selgros, Netto), sieci specjalistyczne (np. Neonet, Media Expert, Media Markt/Saturn), dystrybutorzy w kanale IT (np. ABC DATA, INCOM, Komputronik, Action), krajowe hurtownie i inne sklepy detaliczne oraz klienci zagraniczni. Nie mniej jednak we wszystkich kanałach handlowych w obszarze działalności Spółki utrzymał się trend spadkowy sprzedaży, co znacząco wpłynęło na wyniki sprzedażowe Vakomtek.

Kolejnym istotnym czynnikiem, który negatywnie wpłynął na wynik Spółki był rozwój sprzedaży marek własnych u części klientów Spółki, co tym samym ograniczyło sprzedaż marek dystrybucyjnych oferowanych przez Vakomtek.

By przeciwdziałać niekorzystnej sytuacji rynkowej oraz zdarzeniom jakie miały miejsce w 2018 roku, Spółka kontynuowała działania w zakresie zmian asortymentu oraz dostosowania polityki sprzedażowej do aktualnej sytuacji rynkowej. Między innymi Spółka kontynuowała działania mające na celu zwiększenie marżowości oferowanych produktów i wyłączenie z oferty produktów niskomarżowych.

Wybrane składniki rachunku zysków i strat przedstawiają się następująco:

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT					
Lp.	Wyszczególnienie	wykonanie za			zmiana stanu
		01.01-31.12.2018	01.01-31.12.2017	01.01-31.12.2016	2018/2017
A.	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	17 065 404,15	28 712 793,95	45 015 496,88	-40,57%
B.	Koszty działalności operacyjnej	18 092 893,39	28 716 515,10	43 977 863,31	-36,99%
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży	(1 027 489,24)	(3 721,15)	1 037 633,57	27512,14%
D.	Pozostałe przychody operacyjne	202 873,75	122 466,06	34 046,31	65,66%
E.	Pozostałe koszty operacyjne	1 490 506,23	258 232,30	347 170,53	477,20%
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(2 315 121,72)	(139 487,39)	724 509,35	1559,74%
G.	Przychody finansowe	126 928,84	17 794,54	89 611,67	613,30%
H.	Koszty finansowe	365 958,31	917 788,00	301 457,76	-60,13%
I.	Zysk (strata) brutto	(2 554 151,19)	(1 039 480,85)	512 663,26	145,71%
J.	Podatek dochodowy	(18 304,00)	(54 304,00)	203 650,00	-66,29%
K.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)				
L.	Zysk (strata) netto	(2 535 847,19)	(985 176,85)	309 013,26	157,40%

Analizując dane wynikowe na przełomie trzech minionych lat, należy zwrócić uwagę na spadki, jakie można zaobserwować na większości poziomów prezentowanego rachunku zysków i strat. Dla przykładu w roku 2018 przychody netto ze sprzedaży zmniejszyły się o ponad 40% w stosunku do roku 2017 i choć towarzyszył temu spadek kosztów działalności operacyjnej (niespełna 37%), to był on wolniejszy, przyczyniając się do powstania straty ze sprzedaży. Strata na tym poziomie nie została zniwelowana przez wynik zarówno na działalności operacyjnej jak i finansowej z uwagi na każdorazowo wyższe koszty w stosunku do przychodów, doprowadzając w swojej konsekwencji do wygenerowania straty w wysokości 2554,1 tys. zł brutto. Z uwagi jednak na skalkulowany podatek odroczony, wynik netto uplasował się na poziomie nieco wyższym, tj. 2535,8 tys. zł, przy czym jest to nadal strata stanowiąca znaczące pogorszenie w stosunku do lat wcześniejszych. Przy tej okazji należy nadmienić, że główny wpływ na poziom straty w stosunku do lat ubiegłych miało kilka czynników. Pierwszy i najistotniejszy to koszt utylizacji towarów, które straciły potencjał handlowy lub pochodziły ze zwrotów i reklamacji, na kwotę przekraczającą 1 mln zł. Był to między innymi skutek dokonanej przy okazji inwentaryzacji analizy towarów. Kolejnym są rabaty posprzedażowe udzielone klientom na łączną kwotę około 230 tys. zł, odpisy aktualizujące należności na ponad 106 tys. zł, rezerwa na niewykorzystane w roku 2018 urlopy wypoczynkowe w

kwocie 22 tys. zł oraz rezerwa na przewidywane koszty marketingowe dotyczące roku 2018 o wartości 20 tys. zł. Warto też przypomnieć obniżającą wynik 2018 roku, kwotę 241.894,24 zł ujętą w ramach pozostałych kosztów operacyjnych, a wynikającą z wartości towarów, które zostały wyłudzone przez osobę podszywającą się pod przedstawiciela francuskiej firmy Univerdis. Sprawa jest przedmiotem postępowania wyjaśniającego zarówno na terenie Francji jak i na terenie Wielkiej Brytanii, gdzie nastąpiło przewłaszczenie towarów. Właśnie skutkiem tych kilku czynników w ujęciu całorocznym sytuacja wygląda zdecydowanie mniej pozytywnie, aniżeli miało to miejsce w roku 2017. Mamy bowiem do czynienia ze stratą o 157,40 % wyższą w roku 2018 w stosunku do roku poprzedniego. Należy jednak przypomnieć, że choć w obu przypadkach mamy do czynienia ze stratą, to w roku 2018 jej poziom do końca trzeciego kwartału był znacznie niższy, aniżeli miało to miejsce w roku wcześniejszym, a ostateczny wynik roku 2018 jest w dużej mierze efektem dodatkowych odpisów o charakterze ostrożnościowym. Nadmienić warto również, że wykazany na koniec 2018 roku podatek dochodowy jest w 100%-ach wygenerowany przez podatek odroczony.

Analizując dane wynikowe warto przypomnieć, podobnie jak w poprzednich latach, że obniżenie poziomu obrotów skorelowane jest z polityką eliminowania z oferowanego asortymentu towarów niskomargowych, na rzecz tych, które pozwalają wygenerować lepsze wyniki oraz rezygnowanie ze sprzedaży towarów generujących zbyt wysokie koszty obsługi posprzedażowej. Pogorszenie rentowności w ujęciu całorocznym, wynika w głównej mierze z opisanej powyżej jednej transakcji, oraz odpisów korygujących wynik. W związku z tym faktem, Spółka chce skoncentrować swoje działania nie tylko na poprawie rentowności w kolejnym roku, ale z uwagi na fakt, że całość podjętych kroków ma charakter procesu, Spółka ma na celu zintensyfikowanie także działań zmierzających do poprawy poziomu obrotów.

W procesie zarządzania ryzykiem najważniejszą rolę pełnią statutowe organy Spółki

- Zarząd
- Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza jest na bieżąco informowana o wszelkich istotnych działaniach oraz opiniuje lub zatwierdza je.

Zarząd w sposób ciągły analizuje pojawiające się zagrożenia i potencjalne obszary ryzyka, podejmując na bieżąco niezbędne środki zaradcze.

W prowadzonej działalności operacyjnej Spółka ma do czynienia między innymi z takimi ryzykami jak:

**Ryzyko makroekonomiczne.** Spółka prowadzi działalność uzależnioną od bieżącej sytuacji ekonomicznej i finansowej zarówno w Polsce jak i w innych gospodarkach zagranicznych. Związane jest to z faktem wpływu jaki ma sytuacja gospodarcza na poziom zamożności społeczeństwa kształtujący popyt na towary oferowane przez Vakomtek S.A.. Istnieje więc ryzyko, że niekorzystna sytuacja w makrootoczeniu może wpłynąć na ogólny spadek wydatków społeczeństwa w sektorze zakupów towarów konsumpcyjnych i użytkowych, co w dalszej konsekwencji może wpłynąć niekorzystnie na kondycję finansową Spółki. Czynnikiem ograniczającym powyższe ryzyko jest fakt, że towary oferowane przez Vakomtek S.A. znajdują się w grupie standardowych towarów konsumpcyjnych o niskiej jednostkowej wartości, dzięki czemu popyt na nie jest mało wrażliwy na zmiany koniunktury, a szybkie dostosowywanie oferty do zmieniających się tendencji na rynku i gustów konsumentów pozwala na stałe pobudzanie popytu.

**Ryzyko spadku marż oferowanych towarów.** Spółka jest również narażona na ryzyko spadku marż ze sprzedaży oferowanych towarów. Towary z grupy urządzeń IT w początkowej fazie cyklu życia produktu oferowane są na wyższym poziomie cenowym. Następnie równoległe ze wzrostem dostępności danej grupy produktów następuje stopniowy spadek realizowanych marż na danej grupie towarowej. Czynnikiem obniżającym niekorzystny wpływ niniejszego ryzyka jest fakt, że Spółka na bieżąco rozszerza katalog oferowanych

towarów – każdorazowo wprowadzając do niego nowoczesne urządzenia, które dopiero wchodzi na rynek konsumpcyjny w Polsce, wycofując przy tym towary oparte na starszych technologiach.

**Ryzyko walutowe.** Ze względu na zależności ekonomiczne panujące w branży dystrybutorów produktów IT, które produkowane są na innych rynkach, wyniki Spółki uzależnione są także od zmian globalnych cen elektroniki użytkowej. Globalne ceny denominowane są zazwyczaj w takich walutach jak EUR lub USD. Nie mniej jednak Vakomtek S.A. z jednej strony podlegać będzie w podobnym stopniu zmieniającym się cenom jak inni dystrybutorzy sprzętu IT w Polsce, z drugiej strony poprzez docieranie w zakresie zaopatrzenia bezpośrednio do producentów, ograniczając jednocześnie zakres pośredników, starać się będzie zyskać przewagę konkurencyjną, pozwalającą zminimalizować wpływ negatywnych tendencji na rynkach walutowych. Ponadto w celu ograniczenia niekorzystnego wpływu tych zmian, Spółka prowadzi na bieżąco monitoring zmian kursów i stara się szacować tendencje na rynku walutowym.

**Ryzyko związane z konkurencją.** Rynek dystrybucji towarów elektroniki użytkowej i peryferii komputerowych charakteryzuje się względnie wysokim poziomem konkurencji między dystrybutorami urządzeń elektronicznych. Biorąc pod uwagę skalę rynku, różnorodność produktów oraz dużą liczbę potencjalnych odbiorców, bariery wejścia na rynek są stosunkowo niskie. Nasilenie walki konkurencyjnej może skutkować obniżeniem realizowanych marż, wzrostem kosztów dotarcia do klienta i w konsekwencji pogorszeniem wyników finansowych Spółki. Vakomtek S.A. aktywnie reaguje na ewentualne nasilenie konkurencji, podejmując dodatkowe działania w zakresie wsparcia sprzedaży. Istotnym czynnikiem zabezpieczającym Spółkę przed omawianym ryzykiem jest również fakt, że głównymi odbiorcami są wielkopowierzchniowe sieci detaliczne na terenie Polski. Powyższy kanał dystrybucji cechuje się znacznie wyższymi barierami wejścia, co skutecznie chroni Spółkę przed narażeniem na następstwa walki konkurencyjnej na otwartym rynku.

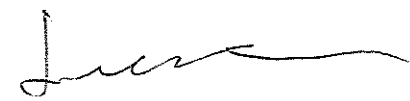
Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia system zarządzania ryzykiem w Spółce Vakomtek S.A.

Kontrola bieżąca w spółce realizowana jest przez wszystkie działy Spółki w sposób ciągły. Dotyczy to w szczególności zgodności stosowanych działań z przyjętymi w Spółce procedurami wewnętrznymi. Proces kontroli sprawowany jest przez kierowników poszczególnych działów, którzy są nadzorowani przez Zarząd Spółki. Zarząd na bieżąco podejmuje kolejne działania mające na celu usprawnienie i dostosowanie do zmieniającego się rynku wewnętrznych mechanizmów kontroli.

W opinii Rady Nadzorczej system kontroli funkcjonuje prawidłowo.

„Morison Finansista Audit” Sp. z o.o. - podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki Vakomtek S.A. za rok obrotowy 2018 wydał opinie pozytywną o sprawozdaniu i nie zgłosił zastrzeżeń ani uwag.

W związku z przyjętą przez Spółkę strategią rozszerzenia oferty produktów RTV i specjalizacji w tej grupie produktów, wraz z poprawą marżowości sprzedaży pozostałych grup produktowych, jak również zaplanowaną na bieżący rok intensyfikacją rozwoju sprzedaży w kanale internetowym poprzez nową platformę B2B, Rada Nadzorcza wraz z Zarządem zakłada poprawę rentowności spółki w 2019 roku.



Przewodniczący Rady Nadzorczej

Mei-Yueh Lin