

**OCENA SYTUACJI SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ EUROTEL W ROKU 2022  
ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ EUROTEL  
DOKONANA PRZEZ RADĘ NADZORCZĄ EUROTEL S.A.**

Kierując się zasadą 2.11.3 Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW 2021, Rada Nadzorcza EUROTEL S.A. przedstawia zwięzłą ocenę sytuacji Spółki.

Rada Nadzorcza w oparciu o sprawowany w okresie od 1.01.2022 do 31.12.2022 r. stały nadzór nad działalnością Spółki oraz posiadany ogląd bieżących spraw Spółki i konsultacje, co do aktualnej sytuacji Spółki, dokonywane z Zarządem Spółki podczas własnych posiedzeń odbywanych z udziałem Zarządu, jak i w trybie komunikacji elektronicznej, a także na podstawie przedstawionych do rozpatrzenia: sprawozdania Zarządu z działalności Spółki za rok 2022, sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy od 1.01.2022 do 31.12.2022, sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej EUROTEL za rok obrotowy 2022, skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej EUROTEL za rok obrotowy od 1.01.2022 do 31.12.2022 oraz w oparciu o Sprawozdanie z badania sprawozdania finansowego EUROTEL S.A. za rok obrotowy od 1.01.2022 do 31.12.2022 a także Sprawozdanie z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej EUROTEL za rok obrotowy 2022, pozytywnie ocenia sytuację Spółki w zakresie jej działalności operacyjnej, w szczególności w zakresie wykonania założonych celów inwestycyjnych, czy finansowych, utrzymania znaczącej pozycji rynkowej, a także realizacji przyjętej strategii.

**Istotne zdarzenia**

Wyniki roku obrotowego od 1.01.2022 do 31.12.2022 w Grupie Eurotel są lepsze niż w porównywalnym okresie ubiegłego roku. W analizowanym okresie nie występowały zawirowania związane z ograniczeniami pandemicznymi, co świadczy, że osiągnięte w 2022 roku wzrosty wynikają z realnej poprawy efektywności działania oraz powiększenia się rynku, na którym działają spółki Grupy, a nie z nadzwyczajnych wydarzeń na rynku, na które często nie miało się wpływu.

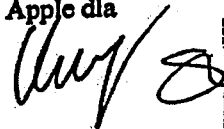
Tradycyjnie wiodącym segmentem mającym największy wpływ na wzrost wyniku był segment iDream zajmujący się sprzedażą oferty Apple. W segmencie T-Mobile wykazany został jednak również znaczny wzrost, który co prawda stracił na dynamice w ostatnim czasie, ale nadal jest znacząco lepszy wynikowo, niż w poprzednio raportowanych okresach. Udało się to osiągnąć m.in. dzięki wprowadzonym zmianom w zarządzaniu siecią i poprawie efektywności działania szczególnie własnych salonów sprzedaży.

Wyniki w spółce zależnej Viamind są słabsze niż w ubiegłym roku, głównie z dwóch powodów. Jeden z nich jest natury technicznej i dotyczy wzrostu kosztów w związku ze stosowaniem MSSF16 w wyliczaniu wartości umów najmu, które się zmieniły w wyniku osłabienia złotego. Drugi czynnik ma charakter biznesowy i związany jest z pogorszeniem efektywności działania w segmencie Xiaomi, co związane było ze zmianami organizacyjnymi u tego partnera oraz ograniczeniem przez niego stosowania ofert promocyjnych, mających duże znaczenie dla osiągania lepszych wyników sprzedaży. Wskazane czynniki mają charakter przejściowy i w kolejnych okresach czasu mogą się zmienić wpływając pozytywnie na poprawę rentowności tego segmentu.

Nadto, rok 2022 jako okres postpandemiczny, charakteryzował się dualistycznym ukształtowaniem preferencji zakupowych klientów zarówno za pośrednictwem kanału dystrybucji poprzez sklep internetowy jak i bezpośrednio w punktach sprzedaży na podobnym poziomie, co wskazuje na to, iż po okresie pandemii Spółka płynnie odpowiada na rynkowe zapotrzebowania klientów ukształtowane przez fale pandemiczne.

Niezależnie od dywersyfikowania źródeł przychodów w obszarze współpracy z operatorami telekomunikacyjnymi, aktywnie prowadzone jest rozcznianie rynku pod kątem kolejnych możliwości wzrostu skali działania w innych obszarach.

Na uwagę zasługuje dalszy rozwój współpracy z Apple, bowiem skala tej współpracy ulega sukcesywnie wzrostowi. Rośnie zarówno wielkość sieci sprzedaży detalicznej w salonach klasy premium, rozwija się kanał sprzedaży internetowej. Rozwijane są nowe usługi, takie jak serwis i oferta dla biznesu. W planach Spółki jest dalsze rozwijanie aktywności dotyczącej biznesu i dostarczania sprzętu i rozwiązań Apple dla



odbiorców instytucjonalnych, szkolenia w zakresie użytkowania urządzeń Apple oraz edukacja. Obszary te są na tyle duże pod względem potencjału, że umożliwiają znaczne zwiększenie skali działania w przypadku umiejętnego ich zagospodarowania w przyszłości.

W roku 2022 miała miejsce premiera nowych produktów Apple (podobnie jak we wcześniejszych latach przed pandemią, co skutkowało wzrostem sprzedaży pod koniec września każdego roku). Skala wzrostów uzależniona była od daty rozpoczęcia sprzedaży na polskim rynku oraz dostępności produktów. Głównym produktem napędzającym sprzedaż był zwykle iPhone, ale w raportowanym okresie jego 14 generacja jest mniej poszukiwana niż poprzednie modele zaprezentowane w ubiegłych latach, co wynika głównie z wyższych cen najnowszego modelu oraz niewielkich zmian w jego funkcjonalności. Dostępność najnowszego modelu jest jednak, mimo to, mniejsza niż możliwości sprzedażowe sieci i nie są zaspokajane wszystkie potrzeby rynku w tym zakresie.

W opinii Rady Nadzorczej EUROTEL S.A., niezależnie od powyższego stanu anomalii na rynku, na którym operuje Spółka, biorąc pod uwagę konsekwentnie realizowaną przez Zarząd Spółki politykę dywersyfikacji źródeł przychodów i strategię uniezależniania się od jednego podmiotu czy branży w ramach uzyskiwanych przychodów, należy stwierdzić, iż Zarząd Spółki walnie przyczynił się do uzyskania historycznie najlepszych wyników i należyście wywiązał się z ciążących na nim obowiązków. Na koniec 2022 zysk netto spółki osiągnął historycznie najwyższą wysokość, tj. 41 057 tys. zł vs 20 061 tys. zł za rok 2021.

Wskutek przyjętej strategii Spółka nadal poprawia wskaźniki rentowności i płynności oraz jest zdolna do kontynuowania polityki wypłacania dywidendy, przy zapewnieniu priorytetu zachowania bezpieczeństwa finansowego Spółki.

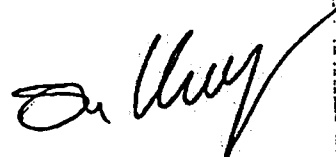
W obszarze działalności Grupy Kapitałowej Eurotel związanej ze współpracą z operatorami T-Mobile i P4 nie nastąpiły żadne istotne zdarzenia. W 2021 roku obowiązywał podobny system rozliczeń z tymi operatorami polegający na powiązaniu ilości podpisanych umów a prowizją otrzymywaną przez dany punkt sprzedaży, który obowiązuje do dziś. Operator T-Mobile okazał się beneficjentem procesu przenoszenia numerów w sieciach komórkowych w zestawieniu z operatorem P4, który zanotował największy odpływ abonentów.

Osiągnięte dane potwierdzają utrzymanie pozytywnego trendu wzrostowego sprzedaży w Grupie Eurotel. Największy wpływ na wyniki miał segment Apple, który wykazał wzrosty we wszystkich liniach produktowych oraz segment T-Mobile, który osiągnął znacznie lepsze wyniki niż w porównywalnych okresach we wcześniejszych latach.

W dniu 11 kwietnia 2022 roku emitent dokonał sprzedaży wszystkich posiadanych udziałów w jednostce stowarzyszonej Soon Energy Poland Spółka z o.o. Jednostka została wyłączona z konsolidacji. Emitent posiadał 46% udziałów spółki, która stanowiła jednostkę stowarzyszoną dla emitenta. Struktura Grupy Kapitałowej w pozostałym zakresie nie uległa zmianie.

Na osiągnięty wynik w Grupie miało niewątpliwie zbycie posiadanych udziałów w spółce stowarzyszonej Soon Energy Poland Sp. z o.o., które miało miejsce w drugim kwartale 2022 roku. W dniu 11 kwietnia 2022 roku doszło do podpisania ostatecznej umowy zbycia posiadanych przez Emitenta 46% udziałów w spółce Soon Energy Poland Sp. z o.o. Podpisanie umowy nastąpiło po spełnieniu warunków zawieszających określonych w Umowie, w szczególności związanych ze zwolnieniem zabezpieczeń jakie Emitent udzielał spółce zależnej. Ustalona cena sprzedaży została skorygowana. Wobec korekty ostateczna kwota transakcji zbycia 460 udziałów SEP, wyniosła 9 510 868 PLN. Ww. korekta została dokonana zgodnie z zapisami umowy zbycia udziałów SEP i stanowi ostateczne rozliczenie ww. transakcji.

Oczekuje się, że słabsze niż wcześniej wyniki w segmencie MiMarkt w spółce zależnej Viamind Sp. z o.o. powinny w przyszłości powrócić do poprzednich poziomów. W opinii Zarządu Emitenta, w 2023 roku powinno się udać osiągnąć stabilizację w ramach tego segmentu i powrócić do zbliżonych poziomów sprzedaży jak w poprzednich okresach.



Środki do prowadzenia działalności zapewnia posiadany kapitał obrotowy, posiadany kredyt w rachunkach bieżących, który spółki wykorzystują incydentalnie oraz limity kredytowe u dostawców. Obecnie największe środki finansowe absorbowane są przez segment iDream oferujący produkty Apple oraz MiMarkt (Xiaomi) w spółce zależnej. Wzrost kosztów stałych w szczególności energii może powodować zmniejszenie marż, co przy braku możliwości wpływania na ceny, które określone są (rekomendowane) przez firmy z którymi Emitent współpracuje, skutkować będzie zmniejszeniem marż. Dodatkowo, presja na wynagrodzenia związana z inflacją i wzrostem kosztów utrzymania, jak również podnoszeniem minimalnego poziomu wynagrodzenia, będą ten proces jeszcze pogłębiały. Emitent jak i jego spółki zależne nie korzystają praktycznie z kredytów zewnętrznych (oprócz kredytu kupieckiego), co nie rodzi ryzyka zwiększenia kosztów finansowych związanych z obsługą takiego finansowania działalności.

Stabilność działania Spółki w dłuższej perspektywie czasu, to strategia uniezależniania się od jednego podmiotu jak i branży. Sytuacja ekonomiczna Spółki jest stabilna. Spółka prowadzi zrównoważoną politykę ekspozycji na ryzyko kredytowe, korzystając z kredytu kupieckiego oraz zewnętrznego finansowania, które jest uruchamiane w zależności od potrzeb. Jednocześnie Spółka posiada znaczne nadwyżki finansowe, które lokuje w bezpieczne instrumenty finansowe. W ubiegłym roku nie zaszyły żadne istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem Spółki oraz Grupą Kapitałową Eurotel.

Działalność prowadzona przez Grupę Kapitałową Eurotel naraża ją na różne ryzyka finansowe, wśród których Spółka identyfikuje: ryzyko rynkowe (obejmujące ryzyko walutowe i cenowe), ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności. Dla samej Spółki istotne jest ryzyko rynkowe, które jest związane ze zwiększonym nasyceniem rynku użytkownikami telefonów komórkowych. Ogólny program zarządzania ryzykiem ma na celu minimalizować potencjalnie niekorzystne wpływy na wyniki finansowe całej Grupy Eurotel S.A. Na dzień sporządzenia niniejszej oceny należy zauważyć dalsze ryzyko związane z pandemią, której wpływ na przyszłe wyniki działalności Emitenta jest wciąż trudny do oszacowania (zwłaszcza, że dotyczy ono odległych rynków azjatyckich), a także ryzyko związane z działaniami wojennymi w Ukrainie w szczególności konsekwencjami dotyczącymi wzrostu inflacji.

Sytuacja makroekonomiczna związana z rosnącymi kosztami zarówno stałymi (koszty energii i transportu) jak i zmiennymi (głównie pracownicze) oraz inflacją, wpływają z jednej strony na obniżenie marży, a z drugiej strony na zmniejszenie popytu związane z ograniczeniem rynku (chęci i zdolności do zakupów przez klientów). Efekty tego rodzaju negatywnych zjawisk mogą być widoczne szczególnie na początku przyszłego roku.

W kolejnych latach zamierzeniem Spółki jest dalsze aktywnie poszukiwanie nowych projektów inwestycyjnych, które pozwolą na optymalne wykorzystanie posiadanych zasobów finansowych, czy też ludzkich, których wartością dodaną jest ich unikalne doświadczenie, a także potencjał ekonomiczny i innowacyjny Grupy.

#### **Ocena systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla Spółki i Grupy Kapitałowej Eurotel**

Oceniając systemy kontroli wewnętrznej oraz procesy zarządzania ryzykiem, należy wskazać, iż w przekonaniu Rady Nadzorczej, Zarząd na bieżąco monitoruje sytuację finansową oraz identyfikuje obszary ryzyka dla działalności Spółki, a działający w Spółce Komitetu Audytu, działania te nadzoruje, monitorując proces sprawozdawczości finansowej, ocenia skuteczność systemów kontroli wewnętrznej, audytu oraz zarządzania ryzykiem i współpracuje z biegłym rewidentem, przekazując na bieżąco informacje dla Rady Nadzorczej.

W zakresie kontroli wewnętrznej działania Zarządu z udziałem kadry kierowniczej w roku 2022 prowadziły do realizacji założonych celów w zakresie efektywności i maksymalizacji wydajności operacyjnej. W konsekwencji, Spółka osiągnęła historycznie najlepsze wyniki finansowe przy jednoczesnej poprawie wskaźników rentowności.

W Spółce stosuje się procedury controllingu w zakresie monitorowania bieżącej efektywności działalności, a także kontroli przepływów finansowych i splywu należności, w oparciu o system limitów kredytowych dla kontrahentów. Poza ryzykami typowymi, związanymi z otoczeniem

makroekonomicznym, sytuacją rynkową i osiągnięciem stopniowego nasycenia rynku telefonii komórkowej, a także ryzykiem związanym ze znacznym uzależnieniem od jednego operatora, Spółka nie odnotowała istotnego wzrostu poziomu ryzyka prowadzenia działalności w 2022 roku. Rada Nadzorcza dokonując oceny systemu zarządzania ryzykiem nie odnotowała wystąpienia istotnych zagrożeń w tym obszarze.

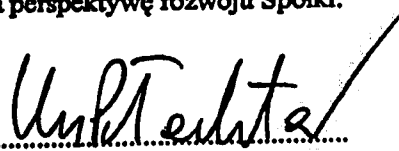
W obszarze compliance należy podkreślić zgodność działalności Spółki z obowiązującym prawem i standardami, ze szczególnym uwzględnieniem etyki i uczciwości kupieckiej.

W zakresie audytu wewnętrznego, przeprowadzana jest systematyczna i uporządkowana ocena procesów zarządzania ryzykiem oraz corporate governance, adekwatna do wielkości Spółki i skali prowadzonej działalności.

Zgodnie z informacją przedstawioną przez Zarząd Spółki, w planach na najbliższe lata zasadnicze miejsce zajmie poszukiwanie możliwości zwiększenia zaangażowania kapitałowego w różne projekty inwestycyjne w branży nowoczesnych technologii w których możliwe byłoby uzyskiwanie różnego rodzaju synergii. Uwzględniając powyższe fakty, a zwłaszcza realizację strategii Spółki oraz bezpieczną sytuację finansową Spółki, Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia perspektywę rozwoju Spółki.

**Przewodniczący Rady Nadzorczej:**

**Krzysztof Plachta**

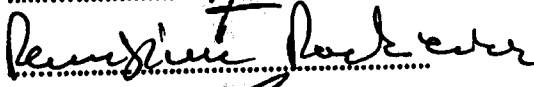
.....  


**Członkowie Rady Nadzorczej:**

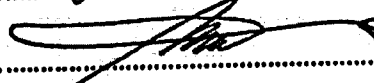
**Jacek Foltarz**

.....  


**Remigiusz Paszkiewicz**

.....  


**Marek Parnowski**

.....  


**Jacek Struk**

.....  
