

**OCENA SYTUACJI SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ EUROTEL W ROKU 2025
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 1.01.2025 do 31.12.2025 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 2025, sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy od 1.01.2025 do 31.12.2025, sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej EUROTEL za rok obrotowy 2025, skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej EUROTEL za rok obrotowy od 1.01.2025 do 31.12.2025 oraz w oparciu o Sprawozdanie z badania sprawozdania finansowego EUROTEL S.A. za rok obrotowy od 1.01.2025 do 31.12.2025 a także Sprawozdanie z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej EUROTEL za rok obrotowy 2025, 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 w 2025 roku

Osiągnięte w 2025 roku rezultaty są słabsze niż w analogicznym okresie ubiegłego roku, co wynika głównie z konieczności dokonania odpisów jednego ze składników majątku w związku z trwałą utratą jego wartości, co było przedmiotem analiz przez zewnętrzny podmiot profesjonalny.

Wielkość sprzedaży ustabilizowała się na podobnym poziomie jak w ubiegłym roku, natomiast marże uległy dalszemu zmniejszeniu, co związane było z wyższymi kosztami prowadzenia punktów sprzedaży w szczególności kosztami pracowniczymi oraz energii, jak również zmienioną strukturą sieci własnych działających w ramach operatorów telekomunikacyjnych. Więcej punktów własnych, powodowało nie tylko zwiększenie obciążeń kosztowych, ale również wzrost ryzyka prowadzenia działalności.

W ramach segmentu MiMarkt nie była już prowadzona działalność dotycząca prowadzenia sklepów producenta Xiaomi, a jedynie szczątkowa sprzedaż produktów różnych marek w kanale internetowym.

Rynek w różnych kanałach wykazał w 2025 roku tendencję do stabilizacji poziomów sprzedaży. Zarówno sprzedaż w kanale stacjonarnym iDream jak i internetowym były na podobnym poziomie.

Wyniki w spółce zależnej Viamind wyniki są lepsze niż w ubiegłym roku i po raz pierwszy od kilku lat są dodatnie. Głównym powodem takiej zmiany jest zakończenie współpracy z producentem Xiaomi i brak kosztów związanych z obsługą stacjonarnej sieci sprzedaży.

W ramach operatora Play wyniki w raportowanym roku są na porównywalnym poziomie.

Liczba salonów w obydwu prowadzonych sieciach ulega drobnym zmianom polegającym na zmniejszaniu ich liczby, co związane jest z koniecznością zamykania nierentownych lokalizacji. Proces ten ma charakter stały i będzie występował również w najbliższej przyszłości.

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

Następuje zacieśnianie współpracy z Apple, polegające na rozszerzaniu współpracy na kolejne obszary, czego przykładem było otwarcie działu zajmującego się obsługą rynku edukacyjnego (uczelnie, szkoły). Oprócz dostarczania sprzętu oferowane są w tym kanale również usługi związane z wdrożeniem i szkoleniami w zakresie wykorzystania posiadanego sprzętu. Dzięki tej współpracy Spółka brała udział w przetargu na dostawę sprzętu elektronicznego dla szkół pod koniec 2025 roku.

W roku 2025 miała miejsce premiera nowych produktów Apple (podobnie jak we wcześniejszych latach, co skutkowało wzrostem sprzedaży rozpoczynającym się pod koniec września każdego roku i trwającym do okresu świątecznego). Skala wzrostów uzależniona była od daty rozpoczęcia sprzedaży na polskim rynku oraz dostępności produktów. Głównym produktem napędzającym sprzedaż był zwykle iPhone. Dostępność najnowszego modelu jest jednak jak zwykle, mniejsza niż możliwości sprzedażowe sieci i nie są zaspokajane wszystkie potrzeby rynku w tym zakresie.

W opinii Rady Nadzorczej EUROTEL S.A., mimo trudności o charakterze niezależnym od spółek Grupy, Zarząd Spółki swoimi działaniami, walczył przyczynił się do uzyskania stabilnych wyników i należycie wywiązał się z ciężących na nim obowiązków. Po uwzględnieniu poprawki na zdarzenia jednorazowe, można stwierdzić, że był to co najmniej porównywalny rezultat jak w poprzednim roku, a co najważniejsze, został osiągnięty w coraz trudniejszym otoczeniu rynkowym.

W obszarze działalności Grupy Kapitałowej Eurotel związanej ze współpracą z operatorami T-Mobile i P4 szczególnie istotne było funkcjonowanie nowego systemu rozliczeń prowizyjnych z operatorem T-Mobile, który polega na eliminacji ogniwa pośredniego jakim do tej pory był Agent, czyli Spółka, a obecnie wszelkie rozliczenia prowadzone są bezpośrednio przez operatora zarówno ze Spółką jak i jej partnerami, którzy dotychczas tworzyli sieć sprzedaży. Obecnie Spółka jako Agent otrzymuje wynagrodzenie tylko za swoje punkty sprzedaży, a od punktów partnerskich, tylko w momencie realizacji przez nie określonych celów operatora. Dodatkowo zmieniła się struktura sieci sprzedaży i obecnie większość punktów sieci sprzedaży liczącej ok. 80 punktów należy do Spółki (jest przez Spółkę prowadzona, czyli Spółka jest stroną umowy najmu i zatrudnia pracowników danego punktu sprzedaży).

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. 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 korzystają tylko incydentalnie z kredytów zewnętrznych (oprócz kredytu kupieckiego), co nie powoduje większego 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 pewne nadwyżki finansowe, które lokuje w bezpieczne instrumenty finansowe. Znaczna wielkość posiadanych środków finansowych powstała jednak w wyniku szybszej rotacji towaru i nie jest wartością będącą własnością Spółki.

W ubiegłym roku nie zaszły 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 zidentyfikować także ryzyko związane z działaniami wojennymi w Ukrainie i innych miejscach na świecie w szczególności na bliskim wschodzie. Skala tych zjawisk może w przyszłości coraz silniej oddziaływać na funkcjonowanie Spółki.

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).

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 2025 prowadziły do realizacji założonych celów w zakresie efektywności i maksymalizacji wydajności operacyjnej. W 2025 roku Spółka osiągnęła co prawda rachunkowo gorsze wyniki, ale wynikały one z konieczności dokonania odpisów dotyczących jednego ze składników majątku i nie wpływają one na pogorszenie stabilności czy też bezpieczeństwa funkcjonowania Spółki.

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 wysokim poziomem nasycenia rynku telefonii komórkowej, a także ryzykiem związanym ze znacznym uzależnieniem od operatorów, Spółka nie odnotowała istotnego wzrostu poziomu ryzyka prowadzenia działalności w 2025 roku, choć należy zwrócić uwagę na rosnącą niepewność związaną z komplikowaniem się sytuacji międzynarodowej związanej z licznymi konfliktami w różnych miejscach świata, co może mieć coraz większe znaczenie dla stabilności funkcjonowania w przyszłości.

Rada Nadzorcza dokonując oceny systemu zarządzania ryzykiem nie odnotowała wystąpienia innych istotnych zagrożeń w tym obszarze.

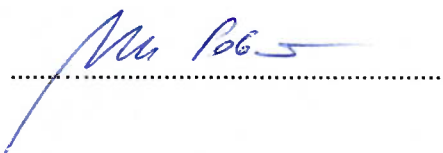
W obszarze compliance należy podkreślić zgodność działalności Spółki z obowiązującym prawem i standardami, ze szczególnym uwzględnieniem etyki i uczciwości kupieckiej.

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 wykorzystanie kapitału na utrzymanie i modernizację aktualnie posiadanych zasobów jak również ewentualnie w nowe projekty inwestycyjne w których możliwe byłoby uzyskiwanie różnego rodzaju synergii, które pozwalać będą na dywersyfikację działalności i dawać perspektywy do dalszego funkcjonowania. Uwzględniając powyższe fakty, a zwłaszcza realizację strategii Spółki oraz bezpieczną sytuację finansową Spółki, Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia bieżącą stabilność Spółki.

Przewodniczący Rady Nadzorczej:

Aleksander Sobina



Członkowie Rady Nadzorczej:

Jacek Foltarz

.....

Rafał Rasmus



Grzegorz Pułkotycki



Marek Parnowski

