

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTKI ZA 2023 ROK

PODSTAWOWE DANE SPÓŁKI

Nazwa firmy	VAKOMTEK
Forma prawna	Spółka akcyjna
Kapitał zakładowy	8.000.000 złotych
KRS	0000390734
NIP	972-12-32-691
REGON	301792620
Adres siedziby	ul. Okólna 26, 61-315 Poznań
Telefon, fax	+ 48 61 652 91 89 ; + 48 61 652 91 88
e-mail	invest@vakomtek.com
www	www.vakomtek.com

Spółką kieruje Zarząd. Skład Zarządu w porównaniu do roku 2022 nie uległ zmianie. Prezesem Zarządu jest pan Chun-Fu Lin, który zgodnie ze statutem upoważniony jest do jednoosobowej reprezentacji spółki.

PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Podstawowym obszarem działalności Spółki jest dystrybucja produktów z segmentu szeroko rozumianej elektroniki użytkowej, w tym w szczególności akcesoriów komputerowych, produktów z grupy RTV, TELE i multimedków. Oferowane przez Spółkę marki to między innymi Vakoss, Xzero oraz Msonic. Vakomtek S.A. w szczególności dystrybuje towary elektroniczne i elektryczne w ilościach hurtowych do innych stacjonarnych wielkopowierzchniowych sklepów detalicznych takich, jak np. hipermarkety czy supermarkety. Spółka prowadzi również sprzedaż do klientów indywidualnych oraz sklepów internetowych.

Do podstawowych towarów znajdujących się w ofercie Vakomtek S.A. należą: akcesoria komputerowe, produkty i akcesoria gamingowe, produkty i akcesoria z grupy audio i RTV, akcesoria do telefonów i tabletów. Towary oferowane przez Spółkę pochodzą częściowo od dystrybutorów krajowych, jednak przede wszystkim są sprowadzane bezpośrednio od producentów zagranicznych. Spółka stale pracuje nad dostosowaniem swojej oferty handlowej do aktualnych wymagań rynku wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów i konsumentów oraz rozwijając nowe grupy produktowe w oparciu o aktualne trendy rynkowe. Przykładem tego może być wprowadzenie do oferty wyrobów z grupy Brico zawierającej podstawowe narzędzia przemysłowe domowego użytku.

ORGANY SPÓŁKI

Organami Spółki zgodnie ze Statutem są: Walne Zgromadzenie, Rada Nadzorcza i Zarząd. Na dzień 31 grudnia 2023 struktura własności kapitału zakładowego, a co za tym idzie akcjonariatu Spółki była następująca:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu	Udział w głosach na Walnym Zgromadzeniu
Lin Chun-Fu	14 677 410	91,74%	16 477 410	92,58%
Pozostali	1 322 590	8,26%	1 322 590	7,42%
Razem	16 000 000	100%	17 800 000	100%

W dniu 27.04.2023r. miała miejsce transakcja sprzedaży akcji Spółki Vakomtek S.A. będących w posiadaniu Spółki Hanya International Corp. Panu Chun-Fu Lin, jak poniżej:

1. 130168 akcji zwykłych na okaziciela serii A za cenę 65.084,- PLN
2. 4349440 akcji zwykłych na okaziciela serii C za cenę 2.174.720,- PLN
3. 4479608 akcji zwykłych na okaziciela serii E za cenę 2.239.804,- PLN.

Po dokonanej transakcji nastąpiło zwiększenie udziału w liczbie głosów ogółem w Spółce Vakomtek S.A. Pana Chun-Fu Lin powyżej progu 90%.

W ramach roku obrotowego, skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie w stosunku do 2022 roku. Na dzień 31 grudnia 2023 r., w skład Rady Nadzorczej wchodzili:

1. Pani Mei-Yueh Lin - Przewodnicząca Rady Nadzorczej
2. Pani Mei-Chi Tsai - Członek Rady Nadzorczej
3. Pan Ya-Lu Lin - Członek Rady Nadzorczej
4. Pani Li Chi-Liu – Członek Rady Nadzorczej
5. Pan Shang-Ju Lin – Członek Rady Nadzorczej

Na dzień 31 grudnia 2023 skład osobowy Zarządu nie uległ zmianie w stosunku do lat poprzednich. Prezesem Zarządu jest Pan Chun-Fu Lin, a prokurentem działającym na podstawie udzielonej w 2013 roku, prokury samoistnej jest nadal Pan Shang-Ju Lin. Prokurent uprawniony jest do samodzielnego dokonywania wszelkich czynności sądowych i pozasądowych, jakie związane są z prowadzeniem Spółki oraz do składania podpisów w jej imieniu.

DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2023 ROKU

1. Istotne zdarzenia wpływające na działalność Spółki

W dniu 31 maja 2023 roku Rada Nadzorcza dokonała oceny Sprawozdania Zarządu udzieliła absolutorium Prezesowi Zarządu Panu Chun-Fu Lin, a także przyjęła i zatwierdziła zwięzłą ocenę sytuacji Spółki, ocenę pracy Rady Nadzorczej i sprawozdanie z działalności Rady Nadzorczej na rok obrotowy 2022.

W dniu 26 czerwca 2023 r. odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki.

Uchwałą nr 4, Zwyczajne Walne Zgromadzenie zatwierdziło sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki w roku obrotowym 2022.

Uchwałą nr 5, Zwyczajne Walne Zgromadzenie zatwierdziło sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy 2022.

Uchwałą nr 6, Zwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło pokryć stratę za rok obrotowy 2022 w kwocie 913.710,36 zł przyszłymi zyskami.

Uchwałami nr 7-12 Zwyczajne Walne Zgromadzenie udzieliło Zarządowi oraz Radzie Nadzorczej Spółki absolutorium za wykonywanie obowiązków w roku 2022.

Uchwałą nr 13 Zwyczajne Walne Zgromadzenie zatwierdziło zwięzłą ocenę sytuacji Spółki, ocenę pracy Rady Nadzorczej i sprawozdanie z działalności Rady Nadzorczej za rok obrotowy 2022.

W 2023 roku Spółka kontynuowała inwestycje w rozwój sprzedaży w kanale e-commerce. Vakomtek systematycznie pracował nad rozszerzeniem oferty produktowej w tym kanale oraz gromadzeniem pozytywnych opinii jako partner handlowy. W wyniku tych działań udało się pozyskać pewną grupę klientów biznesowych.

Znaczący wpływ na działalność Spółki miała zmienna sytuacja makroekonomiczna na rynku polskim i związane z tym wahania w normalnym funkcjonowaniu na rynku.

Na niekorzystny wynik Spółki wpływ miała rosnąca inflacja ograniczająca zdolności nabywcze klientów, a co na tym idzie wzrost kosztów eksploatacyjnych w stosunku do poprzedniego roku. Należy zauważyć, że w minionym roku największe sieci handlowe w związku z ograniczeniem popytu zminimalizowały ilość akcji promocyjnych.

Sytuacja finansowa Spółki

Wybrane składniki rachunku zysków i strat przedstawiają się następująco (dane w zł):

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT					
Lp.	Wyszczególnienie	wykonanie za			zmiana stanu
		01.01-31.12.2023	01.01-31.12.2022	01.01 - 31.12.2021	2023/2022
A.	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	6 021 254,18	9 797 058,08	12 231 095,13	-38,54%
B.	Koszty działalności operacyjnej	7 091 123,25	10 164 304,08	11 710 476,41	-30,24%
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży	-1 069 869,07	-367 246,00	520 618,72	191,32%
D.	Pozostałe przychody operacyjne	1 114 062,84	82 665,44	1 202 767,25	1247,68%
E.	Pozostałe koszty operacyjne	1 905 537,19	950 238,54	827 328,02	100,53%
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-1 861 343,42	-1 234 819,10	896 057,95	50,74%
G.	Przychody finansowe	10 150,14	248 770,97	285 042,68	-95,92%
H.	Koszty finansowe	414 031,01	55 927,26	190 129,27	640,30%
K.	Zysk (strata) brutto	-2 265 224,29	-1 041 975,39	990 971,36	117,40%
L.	Podatek dochodowy	100 417,55	-128 265,03	-52 081,32	-178,29%
M.	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00	0,00	-
N.	Zysk (strat) netto	-2 365 641,84	-913 710,36	1 043 052,68	158,91%

Analizując dane wynikowe na przełomie trzech minionych lat, należy zwrócić uwagę na znaczne zmiany w większości danych prezentowanego rachunku zysków i strat. Dla przykładu w roku 2023 przychody netto ze sprzedaży zmalały o ponad 38% w stosunku do roku 2022 i towarzyszył także temu wolniejszy spadek kosztów działalności operacyjnej (30,24%) przyczyniając się do powstania straty ze sprzedaży identycznie jak w roku wcześniejszym. Strata na tym poziomie została znacznie powiększona przez wynik na działalności operacyjnej z uwagi na wyższe pozostałe koszty operacyjne aniżeli pozostałe przychody operacyjne. W tym miejscu warto wspomnieć, że pozostałe przychody operacyjne są pozycjom w przypadku której odnotowano największy wzrost (1247,68%) w stosunku do roku wcześniejszego, a pozostałe koszty operacyjne wzrosły o ponad 50%. Przewyższający poziom kosztów nad przychodami operacyjnymi spowodował stratę na działalności operacyjnej na poziomie 1.861.343,42 zł. Różnica pomiędzy przychodami a kosztami finansowymi wpłynęła ostatecznie na fakt, że zarówno wynik brutto jak i netto wykazuje ujemną wartość podobnie jak w roku wcześniejszym. Ostatecznie rok 2023 zamknął się ze stratą na poziomie 2.365.641,84 zł i jest wynikiem o ponad 158% gorszym od tego jaki spółka zanotowała w roku 2022.

Analizując dane wynikowe warto przypomnieć, podobnie jak w poprzednich latach, że pomimo stosowania polityki eliminowania z oferowanego asortymentu towarów niskomargowych, na rzecz tych, które pozwalają wygenerować lepsze wyniki oraz rezygnowanie ze sprzedaży towarów generujących zbyt wysokie koszty obsługi posprzedazowej Spółka zmniejszyła swój obrót w roku 2023 w stosunku do

roku 2022. 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. Pod koniec 2023r. Spółka zdecydowała o dokonaniu jednorazowej transakcji sprzedaży na kwotę ponad 1,050 mln nierotujących od ponad 2 lat zapasów za przysłowiową złotówkę, co wygenerowało bardzo niską marżę na sprzedaży, ale pozwoli to w przyszłości ograniczyć koszty magazynowania zapasów.

Struktura i dynamika aktywów Spółki przedstawia się następująco (dane w zł):

Wyszczególnienie	2023		2022		2021		Zmiana 2023/2022	
AKTYWA	% struktura		% struktura		% struktura		kwota (2-4)	%(8:4)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A. AKTYWA TRWAŁE	256 678,99	7,06%	451 710,40	7,04%	313 133,88	3,69%	-195 031,41	-43,18%
I. Wartości niematerialne i prawne	46 964,04	1,29%	62 618,72	0,98%	78 273,40	0,92%	-15 654,68	-25,00%
II. Rzeczowe aktywa trwałe	48 452,51	1,33%	65 611,40	1,02%	82 796,92	0,98%	-17 158,89	-26,15%
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	161 262,44	4,44%	323 480,28	5,04%	152 063,56	1,79%	-162 217,84	-50,15%
B. AKTYWA OBROTOWE	3 378 888,65	92,94%	5 960 384,37	92,96%	8 163 826,19	96,31%	-2 581 495,72	-43,31%
I. Zapasy	1 566 000,29	43,07%	4 653 818,08	72,58%	6 381 513,00	75,28%	-3 087 817,79	-66,35%
II. Należności krótkoterminowe	1 445 177,71	39,75%	1 282 088,72	19,99%	1 636 489,67	19,31%	163 088,99	12,72%
III. Inwestycje krótkoterminowe	364 512,41	10,03%	17 367,66	0,27%	130 791,33	1,54%	347 144,75	1998,80%
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 198,24	0,09%	7 109,91	0,11%	15 032,19	0,18%	-3 911,67	-55,02%
C. NALEŻNE WPŁATY NA KAPITAŁ PODSTAWOWY	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
D. UDZIAŁY WŁASNE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
AKTYWA RAZEM	3 635 567,64	100,00%	6 412 094,77	100,00%	8 476 960,07	100,00%	-2 776 527,13	-43,30%

Struktura i dynamika pasywów Spółki przedstawia się następująco (dane w zł):

Wyszczególnienie	2023		2022		2021		Zmiana 2023/2022	
PASYWA	% struktura		% struktura		% struktura		kwota (2-4)	%(8:4)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY	2 917 913,17	80,26%	5 283 555,01	82,40%	6 197 265,37	73,11%	-2 365 641,84	-44,77%
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	8 000 000,00	220,05%	8 000 000,00	124,76%	8 000 000,00	94,37%	0,00	0,00%
II. Kapitał (fundusz) zapasowy	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-2 716 444,99	-74,72%	-1 802 734,63	-28,11%	-2 845 787,31	-33,57%	-913 710,36	50,68%
VI. Zysk (strata) netto roku obrotowego	-2 365 641,84	-65,07%	-913 710,36	-14,25%	1 043 052,68	12,30%	-1 451 931,48	158,91%
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	717 654,47	19,74%	1 128 539,76	17,60%	2 279 694,70	26,89%	-410 885,29	-36,41%
I. Rezerwy na zobowiązania	1 993,27	0,05%	63 793,56	0,99%	20 641,87	0,24%	-61 800,29	-96,88%
II. Zobowiązania długoterminowe	29 886,28	0,82%	159 160,33	2,48%	405 231,62	4,78%	-129 274,05	-81,22%
III. Zobowiązania krótkoterminowe	685 774,92	18,86%	905 585,87	14,12%	1 853 821,21	21,87%	-219 810,95	-24,27%
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	-
PASYWA RAZEM	3 635 567,64	100,00%	6 412 094,77	100,00%	8 476 960,07	100,00%	-2 776 527,13	-43,30%

Analizując dane bilansowe na zakończenie 2023 roku, w stosunku do roku 2022, warto w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na spadek sumy aktywów i pasywów z kwoty 6.412.094,77 zł do 3.635.567,64 zł. Oznacza to ponad 43 procentowy spadek wielkości majątku w stosunku do poprzedniego roku spowodowany zmianami zarówno w zakresie majątku trwałego, jak i w zakresie majątku obrotowego. W strukturze majątku nie nastąpiły znaczące zmiany, nadal ponad 92% stanowią aktywa obrotowe, których poziom jednak zmalał o ponad 43% w 2023 roku w stosunku do 2022 roku. W tym samym czasie zmalał także poziom aktywów trwałych o ponad 43% na skutek sukcesywnej amortyzacji oraz za sprawą zmniejszenia poziomu aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Pośród najistotniejszych pozycji aktywów wyróżnić należy zapasy stanowiące 43,07% majątku – tu spadek o ponad 66% w stosunku do roku poprzedniego oraz należności krótkoterminowe stanowiące 39,75% aktywów, których poziom na koniec 2023 roku, wzrósł o ponad 12% w stosunku do 2022 roku.

Należy dodatkowo podkreślić, że poziom zapasów zyskujących wartość 1.566.000,29 zł w 2023 roku, jest w ponad 51% wygenerowany przez zaliczki na dostawy, których spółka spodziewa się w kolejnych okresach. Dlatego też porównując wartości samych towarów handlowych posiadanych przez spółkę na koniec 2023 roku, odnotowalibyśmy ich spadek o ponad 141%. Wracając do kwestii poziomu należności krótkoterminowych, warto podkreślić, że ich wzrost o blisko 12% jest spowodowany jest wzrostem wartości należności na które oczekuje Spółka.

W zakresie pasywów odnotować należy fakt, że nadal przeważa kapitał własny zyskując w 2023 roku 80,26% pasywów w stosunku do 82,40% w roku 2022. Warto przy tym wspomnieć, że w roku 2022 oraz w roku bieżącym całkowicie zostały wykorzystane kapitały rezerwowe i zapasowe celem częściowego pokrycia straty z ubiegłych lat. Odpowiednio 19,74% (rok 2023) i 17,60% (rok 2022) generują zobowiązania i rezerwy na zobowiązania. Większość pozycji pasywów uległa zmianie i tak na przykład kapitały własne zmniejszyły się o ponad 44% głównie za sprawą bieżącej straty na koniec omawianego okresu. Zmalały również zobowiązania i rezerwy na zobowiązania o 39,41%. Zobowiązania długoterminowe w przeciwieństwie do roku 2022 osiągnęły poziom 29.886,28 zł, a to za sprawą sukcesywnej spłaty zobowiązań przez Spółkę. Zobowiązania krótkoterminowe zmalały o ponad 24,27% dzięki terminowemu regulowaniu swoich zobowiązań. Rozliczenia międzyokresowe w latach 2023 i 2022 wyniosły 0,00 zł. Rezerwy na zobowiązania w 2023 roku zmalały o ponad 96,88% ze względu na zmniejszenie rezerwy na przyszłe koszty prawdopodobne. Przy okazji warto wspomnieć, że zobowiązania krótkoterminowe stanowiły w obu omawianych okresach najistotniejszą pozycję zobowiązań (odpowiednio 18,86% w 2023 roku i 14,12% w roku 2022).

Podstawowe wskaźniki analizy finansowej charakteryzujące funkcjonowanie Spółki przedstawiają się następująco:

Treść		2023	2022	2021
1	Wskaźniki charakteryzujące opłacalność działalności			
1.1.	Rentowność majątku wynik finansowy netto/suma aktywów	-65,07%	-14,25%	12,30%
1.2.	Rentowność kapitałów własnych wynik finansowy netto/kapitał własny	-81,07%	-17,29%	16,83%
1.3.	Rentowność netto sprzedaży wynik finansowy netto/przychody ze sprzedaży produktów i towarów	-39,29%	-9,33%	8,53%
1.4.	Rentowność brutto sprzedaży wynik na sprzedaży produktów i towarów/przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów	-17,77%	-3,75%	4,26%
2	Wskaźniki charakteryzujące płynność finansową			
2.1.	Płynność-wskaźnik płynności I aktywa obrotowe ogółem/zobowiązania krótkoterminowe	4,93	6,58	4,40
2.2.	Płynność-wskaźnik płynności II aktywa obrotowe ogółem-zapasy/zobowiązania krótkoterminowe	2,64	1,44	0,96
2.3.	Płynność-wskaźnik płynności III środki pieniężne i inne aktywa pieniężne/zobowiązania krótkoterminowe	0,03	0,02	0,07
2.4.	Płynność długoterminowa aktywa ogółem/zobowiązania krótko- i długoterminowe	5,08	6,02	3,75
3	Wskaźniki efektywności gospodarowania majątkiem			
3.1.	Szybkość obrotu należności należności z tyt. dostaw i usług x 365/przychód netto ze sprzedaży produktów i towarów (w dniach)	75	32	41
3.2.	Szybkość spłaty zobowiązań zobowiązania z tyt. dostaw i usług x 365/wartość sprzedanych towarów i materiałów+koszty wytworzenia sprzedanych produktów (w dniach)	28	37	37
3.3.	Szybkość obrotu zapasów zapasy x 365/wartość sprzedanych towarów i materiałów+koszt wytworzenia sprzedanych produktów (w dniach)	105	211	249
	z wyłączeniem zaliczek na dostawy	52	84	116
4	Wskaźniki charakteryzujące zaangażowanie i zwrotność kapitału			
4.1.	Wskaźniki zwrotu kapitału własnego (w latach) kapitał własny/zysk netto	-	-	6
4.2.	Wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym kapitał własny/aktywa ogółem	80,26%	82,40%	73,11%
4.3.	Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym kapitał własny/aktywa trwałe	1136,79%	1169,68%	1979,11%
4.4.	Trwałość struktury finansowania kapitał własny+rezerwy długoterminowe+zobowiązania długoterminowe/suma pasywów	81,08%	84,88%	77,89%

Wskaźniki charakteryzujące opłacalność działalności wykazują na koniec 2023 roku znacznie niższe wartości aniżeli miało to miejsce w latach wcześniejszych. Jest to przede wszystkim konsekwencją wygenerowania straty netto na poziomie 2.365.641,84 zł w 2023 pomimo spadku sumy aktywów i wartości kapitałów własnych w stosunku do roku ubiegłego. Spadek przychodów ze sprzedaży nieznacznie wpłynął na wartość wskaźników charakteryzujących opłacalność działalności. W związku z faktem, że zarówno rentowność majątku, kapitałów własnych jak i netto oraz brutto sprzedaży osiągają wartości ujemne i stanowią zasadniczy obszar działalności, spółka będzie starała się w kolejnych latach poprawiać ich wartość.

W zakresie płynności finansowej zanotowano nieznaczne zmiany porównując rok 2023, z rokiem 2022. Wskaźnik płynności pierwszego stopnia wykazuje z końcem 2023 roku, poziom przekraczający górną granicę wzorcowego przedziału uzyskując poziom 4,93 przy wzorcowym 1,2 do 2,0 w stosunku do 6,58 z roku 2022. Wskaźnik płynności drugiego stopnia, zyskując poziom 2,64 w stosunku do 1,44 z roku 2022 i także znalazł się poza wzorcowym przedziałem 1,0-1,2, choć odnotować tu należy poprawę. Wskaźnik płynności trzeciego stopnia, nieco wzrósł z poziomu 0,02 do 0,03 jako konsekwencja wzrostu poziomu środków pieniężnych jakie spółka utrzymywała na koniec

okresu oraz spadku zobowiązań krótkoterminowych spółki. W tym momencie spółka byłaby w stanie spłacić 3% zobowiązań krótkoterminowych bez jakiegokolwiek zwłoki.

W zakresie wskaźników rotacji, w pierwszej kolejności warto zwrócić uwagę na szybkość obrotu zapasów, która w 2023 roku zmalała w porównaniu do roku 2022 i nadal jest dość wysoka, jednakże poziom tego wskaźnika w dużej mierze jest wynikiem wykazania w ramach zapasów wysokiego poziomu zaliczek na dostawy (798.575,20 zł), które pojawią się w spółce w kolejnych okresach. W przypadku wzięcia pod uwagę wyłącznie poziomu towarów, można bowiem zauważyć znacznie niższy poziom tego wskaźnika tj. 52 dni w stosunku do 84 dni z poprzedniego roku. W chwili obecnej spółka przechowuje towary miesiąc krócej pomiędzy momentem ich zakupu, a sprzedażą dla klienta, aniżeli miało to miejsce w poprzednim roku. Spółka na koniec 2023 roku otrzymywała należności przeciętnie 43 dni później aniżeli miało to miejsce w analogicznym okresie 2022 roku. W zakresie rotacji zobowiązań, koniec 2023 roku przyniósł poprawę tego wskaźnika w stosunku do roku wcześniejszego. Tu szybkość spłaty wyniosła 28 dni.

Wskaźniki charakteryzujące zaangażowanie i zwrotność kapitału pozwalają stwierdzić, że kapitał własny w blisko 80 procentach pokrywa majątek spółki, a 2023 rok jest kolejnym rokiem, w którym zachowana została w spółce złota reguła bilansowa, zgodnie z którą majątek trwały powinien być w pełni pokryty kapitałem własnym (aktualnie ponad dziesięciokrotnie), przy czym nieznaczny spadek tego wskaźnika spowodował w dużej mierze spadek kapitałów własnych Spółki. Wskaźnik zwrotu kapitału własnego w 2023 roku nie mógł zostać wyliczony ze względu na wygenerowaną przez Spółkę stratę.

Główne pozycje przepływów finansowych (dane w zł):

	2023	2022	2021
przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	488 186,33	134 907,04	33 602,63
przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-331 821,66	0,00	0,00
przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-153 919,59	-246 071,29	0,00

W zakresie przepływów pieniężnych w 2023 tak samo jak w roku 2021 mamy do czynienia z dodatnimi przepływami na działalności operacyjnej. W 2023 roku przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły -153 919,59 zł a to za sprawą wydatków z tytułu spłaty zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego oraz spłaty zaciągniętych kredytów. Ujemne wartości przepływów netto z działalności inwestycyjnej spowodowana jest udzielenie pożyczki krótkoterminowej akcjonariuszowi.

Planowany rozwój Spółki

W 2023 roku Spółka dokonała reorganizacji wewnętrznej oraz wprowadziła zmianę linii produktów.

Plany Spółki na rok 2024 obejmują:

1. Dalsza wyprzedaż produktów zalegających oraz optymalizację kosztów zapasów.
2. Dalszą redukcję kosztów i zwiększenie rentowności firmy.
3. Kontynuację rozwoju nowych kanałów sprzedaży.
4. Ciągłe wprowadzanie do oferty sprzedażowej produktów wykazujących największy popyt na rynku.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI ORAZ OTOCZENIEM W JAKIM PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

5.7.1. Czynniki ryzyka związane bezpośrednio z działalnością Emitenta

Ryzyko związane z magazynowaniem towaru

W ramach prowadzonej działalności Spółka wykorzystuje magazyn zlokalizowany w Poznaniu, a pod koniec roku w Luboniu. Utrzymywanie towaru w jednym miejscu stwarza ryzyko narażenia go na szkodliwe działanie niektórych zdarzeń losowych (pożar, zalanie, kradzież etc.). Wystąpienie tych zdarzeń może przejściowo ograniczyć lub w skrajnym przypadku nawet całkowicie wstrzymać działalność Spółki, skutkując utratą źródeł przychodów ze sprzedaży, wzrostem nieplanowanych kosztów i spadkiem wyników finansowych.

Zarząd Emitenta zwraca uwagę, że zarówno majątek Emitenta, jak i potencjalna utrata zysku z tytułu zdarzeń losowych są przez Emitenta ubezpieczone (Emitent dokonał ubezpieczenia majątku obrotowego od ognia i innych zdarzeń losowych, a także od kradzieży). Istnieje także ryzyko, iż na skutek spadku popytu na towary oferowane przez Emitenta, część towaru będzie zalegała na magazynie. W przypadku przedłużającego się okresu magazynowania niesprzedanego towaru może dojść do sytuacji, w której z uwagi na dynamiczne zmiany technologiczne w zakresie produktów IT, spadkowi ulegnie ich wartość.

Emitent stara się minimalizować ryzyko wystąpienia zjawiska starzenia się stanów magazynowych poprzez politykę operacyjną Spółki. Sposób prowadzenia działalności przez Emitenta zakłada szybki obrót towarami, w związku z czym istotnie minimalizowany jest okres przechowywania towarów w magazynie. Jednocześnie Emitent korzysta z magazynu o odpowiednim standardzie i wyposażeniu zapewniającym bezpieczeństwo i właściwe warunki dla przechowywania towarów handlowych, co w znacznym stopniu ogranicza możliwe wystąpienie niekorzystnych zdarzeń losowych.

Ryzyko związane z wadliwością towarów

Emitent jest dystrybutorem elektroniki użytkowej oraz peryferii komputerowych. Urządzenia elektroniczne cechują się ryzykiem występowania wad i usterek. W związku z tym istnieje ryzyko, że pewien odsetek urządzeń oferowanych przez Emitenta może posiadać wady produkcyjne lub usterki nabyte w trakcie procesu transportu (średnio usterkę lub wadę techniczną posiada 1% dostaw). W przypadku nasilenia się tego zjawiska, istnieje ryzyko, że odbiorcy stracą zaufanie do asortymentu oferowanego przez Spółkę i ograniczą zamówienia w zakresie wadliwych produktów znajdujących się w ofercie Spółki. Ziszczenie się takiego scenariusza mogłoby spowodować pogorszenie wyników finansowych. Emitent stara się minimalizować wspomniane ryzyko poprzez wprowadzenie odpowiednich narzędzi i procedur weryfikujących asortyment, które tym samym ograniczają liczbę wadliwych towarów wprowadzanych do obrotu. Do zabezpieczeń tych należą m.in. odpowiednie uzgodnienia z dostawcami, które pozwalają Spółce na transfer odpowiedzialności za uszkodzone towary na dostawców, a także przeprowadzanie kontroli jakości przez producentów przed wysłaniem towarów do Spółki.

Ryzyko związane z sezonowością przychodów

Wielkość osiąganą przez Emitenta sprzedaży – podobnie jak w przypadku innych podmiotów działających w branży dystrybucyjnej w sektorze elektroniki użytkowej – zależy od sezonowych wahań popytu. Nasilenie popytu zazwyczaj następuje na przełomie III i IV kwartału roku kalendarzowego. Skutkuje to niemożnością precyzyjnej oceny potencjalnej sytuacji Spółki i utrudnia szacowanie wyników za dany rok obrotowy na podstawie wyników kwartalnych. Ponadto w związku ze zwiększoną sprzedażą na początku IV kwartału (nasilenie efektu wiąże się ze wzmożoną aktywnością zakupową odbiorców w związku z procesem zatowarowania sieci handlowych przed świętami Bożego Narodzenia) mogą wystąpić trudności związane z zapewnieniem odpowiedniej powierzchni magazynowej, obsługą logistyczną sprzedaży oraz zwiększonym zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy w tym okresie. W odróżnieniu od innych branż, oferta Emitenta nie ulega istotnym zmianom asortymentowym (tak jak to ma miejsca na przykład w branży spożywczej lub odzieżowej) w zależności od sezonu roku. W przypadku Emitenta efekt sezonowości odzwierciedla się jedynie w zmianach wolumenu zakupów odbiorców, a nie w zakresie wahań preferencji poszczególnych grup asortymentowych.

Ryzyko utraty reputacji

Działalność Emitenta, jako dystrybutora urządzeń elektronicznych powszechnego użytku, opiera się w znacznej części na wykorzystywaniu dobrego wizerunku Spółki jako dostawcy dobrej jakości sprzętu po konkurencyjnej cenie. Istnieje ryzyko, że w wyniku nieprzewidzianych zdarzeń, marki oferowane przez Spółkę utracą dobry wizerunek, co może spowodować spadek zaufania odbiorców do asortymentu oferowanego przez Emitenta i bezpośrednio przełożyć się na spadek generowanych obrotów. W celu minimalizacji wymienionego ryzyka Spółka prowadzi rzetelną politykę informacyjną, zarówno wobec swoich dostawców, jak i odbiorców – dzięki czemu wytworzony został wizerunek Emitenta jako solidnego i elastycznego kontrahenta. Podejście Spółki w zakresie współpracy ze swoimi kontrahentami zaowocowało powstaniem pozytywnego wizerunku Spółki, które zostaje odzwierciedlone w wielu obszarach – np. poprzez zawarcie długoterminowych umów z odbiorcami, zawarcie umów na wyłączność dystrybucji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej z wybranymi dostawcami, a także poprzez zaferowanie Spółce atrakcyjnych warunków współpracy, zarówno przez dostawców, jak i odbiorców. Dobry wizerunek Spółki jest budowany w oparciu o wieloletnie doświadczenie oraz relacje biznesowe osób zarządzających Emitentem.

Ryzyko związane z zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy

W procesie dystrybucji towarów do odbiorców Emitent udziela swoim kontrahentom kredytów kupieckich. W związku z występowaniem okresu kredytowania odbiorców Emitent jest narażony na ryzyko związane z ewentualną niewypłacalnością swoich partnerów handlowych. Należności handlowe stanowią znaczący składnik sumy aktywów Emitenta, dlatego opóźnienia w regulacji należności przez kontrahentów mogą spowodować trudności w utrzymaniu płynności przez Emitenta. Ponadto, ze względu na zamrożenie znacznej części środków pieniężnych w postaci należności, Spółka wykazuje rosnące zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Czynnikiem ograniczającym niniejsze ryzyko jest fakt, że Emitent współpracuje ze sprawdzonymi i renomowanymi kontrahentami, którzy regulują swoje zobowiązania w terminie oraz utrzymują ciągłość zamówień na towary Emitenta. Ponadto Emitent korzysta z instrumentów pozwalających na dokonywanie dyskonta należności od kluczowych klientów w sytuacji zapotrzebowania na zwiększone finansowanie. Ponadto Zarząd Emitenta aktywnie monitoruje zmiany zapotrzebowania na kapitał obrotowy – szczególnie w okresie nadchodzącego oczekiwanego wzrostu skali działalności podmiotu.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

Dla działalności prowadzonej przez Emitenta istotną rolę odgrywają wiedza oraz doświadczenie Prezesa Zarządu Emitenta Pana Chun-Fu Lina oraz kadry menedżerskiej. Indywidualne, wypracowane na przestrzeni wielu lat kontakty i relacje z dostawcami oraz odbiorcami mają znaczący wpływ na działalność Emitenta. Wiedza osób kluczowych ma istotne znaczenie także dla dalszego rozwoju Spółki. Ewentualne odejście któregokolwiek z przedstawicieli kadry menedżerskiej mogłoby skutkować pogorszeniem wyników generowanych przez Emitenta. Należy jednak zauważyć, że członkowie kadry menedżerskiej są związani ze Spółką od początku jej istnienia, a dodatkowo Pan Chun-Fu Lin jest zaangażowany kapitałowo w Spółkę. Czynnikiem ograniczającym niniejsze ryzyko jest również fakt, że działalność Spółki oparta jest na funkcjonowaniu departamentów dedykowanych poszczególnym obszarom działalności (m. in. działu zamówień, czy działu sprzedaży). Taka struktura pozwala do pewnego stopnia uniezależnić procesy w przedsiębiorstwie od bezpośredniej aktywności osób kluczowych.

Ryzyko uzależnienia od odbiorców

Emitent dystrybuje towary do dużych sieci handlowych oraz kilku wiodących dystrybutorów sprzętu IT w Polsce (sieci wielkopowierzchniowe, hipermarkety oraz sieci specjalizujące się w elektronice). Niektórzy klienci Spółki mogą dążyć do skrócenia długości łańcucha dostaw i pominięcia Spółki jako dystrybutora towarów na rynku poprzez dokonanie zakupów bezpośrednio u importerów lub producentów. W stosunku do kluczowych klientów ryzyko ich utraty minimalizowane jest poprzez zawieranie długoterminowych umów o współpracy, a w stosunku do pozostałych poprzez zastosowanie

stosunkowo dużego rozproszenia klientów. Ponadto pośród odbiorców sieciowych może wystąpić zjawisko łączenia się podmiotów oraz wzajemnych przejęć, co skutkować może zmianami w zakresie zawartych umów długoterminowych, a także zmianami preferencji zakupowych w ramach zaktualizowanych strategii operacyjnych. Istnieje zatem ryzyko utraty części odbiorców, co w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na poziom realizowanej sprzedaży i osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe. Emitent stara się ograniczyć wymienione ryzyko poprzez stosowanie w umowach dystrybucji zapisów ustanawiających dla Emitenta preferencyjność w dystrybucji określonych towarów do wybranych sieci handlowych. Ponadto Emitent dąży do ciągłej dywersyfikacji odbiorców oferowanych towarów poprzez nawiązywanie kontaktów handlowych z nowymi podmiotami. W celu ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta prowadzi nieustannie działania, które mają zacieśnić współpracę odbiorców z Emitentem. Działania te przejawiają się poprzez współuczestnictwo w akcjach promocyjnych prowadzonych przez sieci handlowe oraz elastyczność w zakresie dostaw (zarówno w zakresie ilościowym, jak i cenowym), która pozwala na przeprowadzenie niemal każdej akcji promocyjnej przez danego odbiorcę.

Ryzyko uzależnienia od dostawców

Emitent współpracuje z dystrybutorami hurtowymi, będącymi importerami elektroniki użytkowej, peryferii komputerowych oraz z wyłącznymi przedstawicielami marek produktów elektronicznych, a także bezpośrednio z producentami urządzeń elektronicznych. Istnieje ryzyko, iż w przypadku utraty jednego z kluczowych dostawców poziom przychodów realizowanych przez Emitenta ulegnie spadkowi, co negatywnie wpłynie na generowane przez niego wyniki finansowe. Istnieje także potencjalne ryzyko, że rozpoczynając współpracę z nowymi dostawcami, Emitent uzyska mniej korzystne warunki dostaw, co przełoży się na pogorszenie jego średniej rentowności oraz wyników finansowych. Warunki dostaw oferowane przez importerów najbardziej znanych marek uzależnione są od wolumenu zamówień – zatem rozpoczęcie współpracy z danymi importerami sprzętu wiąże się z rozpoczęciem procesu uzyskiwania coraz bardziej dogodnych warunków współpracy. Niemniej jednak w początkowej fazie współpracy należy liczyć się z możliwością realizowania niższej marży. Czynnikiem ograniczającym powyższe ryzyko jest fakt, że na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu dla niektórych producentów Emitent pełni rolę preferowanego dostawcy produktów do określonej grupy odbiorców (sieci wielkopowierzchniowych) oraz świadczy kompleksowe usługi merchandisingu (prezentacji towarów w punktach sprzedaży). Ponadto z wieloma podmiotami Emitent nawiązał trwałe relacje handlowe, które przekładają się na stabilność dostaw. Z wieloma dostawcami, Spółka posiada bliskie relacje handlowe, a współpraca ma charakter stabilny o długoterminowych perspektywach. Ze względu na wypracowane kanały sprzedaży do hipermarketów Emitent jest atrakcyjnym odbiorcą towarów dla większości współpracujących z nim dostawców (w tym importerów). W związku z powyższym Spółka uzyskuje specjalne przywileje w zakresie cen zakupu towarów, które są atrakcyjniejsze od standardowej oferty tego dostawcy. Ryzyko utraty kluczowych dostawców jest także minimalizowane dzięki doświadczeniu osób zarządzających Emitentem, którzy posiadają wieloletnią historię aktywności gospodarczej na rynku dystrybucji urządzeń elektronicznych, co bezpośrednio przekłada się na szerokie kontakty biznesowe oraz dobre relacje z obecnymi partnerami handlowymi.

Ryzyko związane z jednoosobowym składem zarządu

Jedyną osobą zasiadającą w Zarządzie Emitenta jest Pan Chun-Fu Lin. Istnieje ryzyko, iż w przypadku nieobecności, choroby bądź wystąpienia innych zdarzeń ograniczających możliwość pełnienia funkcji Prezesa Zarządu przez Pana Chun-Fu Lina, bieżące funkcjonowanie Spółki może być utrudnione. Powyższe ryzyko zminimalizowane zostało dzięki udzieleniu w dniu 10 października 2013 roku Panu Shang-Ju Lin (synowi Pana Chun-Fu Lin) Prokury Samoistnej. Prokurent uprawniony jest do samodzielnego dokonywania wszystkich czynności sądowych i pozasądowych, jakie są związane z prowadzeniem Spółki oraz do składania podpisów w jej imieniu. Oświadczenia skierowane do Spółki, jak również doręczenia pism, mogą być dokonywane skutecznie wobec samego Prokurenta. Prokura Samoistna została zarejestrowana w KRS dnia 28 października 2013 r.

5.7.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Emitent prowadzi działalność

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Prowadzona przez Vakomtek S.A. działalność uzależniona jest od bieżącej sytuacji gospodarczej w Polsce, jak i na świecie. Wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę mają takie czynniki jak poziom konsumpcji czy zamożności społeczeństwa oraz ogólna sytuacja geopolityczna. Poziom koniunktury gospodarczej oraz wielkość popytu zgłaszanego przez społeczeństwo uwarunkowane są wieloma czynnikami, w tym w szczególności: tempem wzrostu PKB, poziomem inflacji i stóp procentowych, dostępnością i oprocentowaniem kredytów. Niekorzystne zmiany czynników makroekonomicznych mogą wpłynąć na spadek popytu na usługi oferowane przez Spółkę, co może przełożyć się na pogorszenie jej sytuacji finansowej. Czynnikiem ograniczającym ryzyko niekorzystnego wpływu zmian wskaźników makroekonomicznych na popyt zgłaszany przez konsumentów jest fakt, że towary oferowane przez Emitenta znajdują się w grupie towarów konsumpcyjnych codziennego użytku o umiarkowanej jednostkowej wartości, dzięki czemu popyt na te towary nie jest tak wrażliwy na zmiany koniunktury jak to ma miejsce w przypadku towarów o wysokiej wartości jednostkowej. Poza tym w Polsce stale umacnia się popyt na sprzęt elektroniczny codziennego użytku, stanowiący grupę peryferii innych sprzętów i urządzeń (głównie peryferii komputerowych i RTV), z których społeczeństwo korzysta każdego dnia niezależnie od aktualnych warunków gospodarczych.

Ryzyko związane ze statusem osób zarządzających i większościowych akcjonariuszy Spółki

Vakomtek S.A. jest spółką prawa polskiego, zarejestrowaną i działającą na terytorium Polski. Jednakże Pan Chun-Fu Lin, (Prezes Zarządu), jak również Pan Shang-Ju Lin (Prokurent) i część z członków Rady Nadzorczej, nie posiadają obywatelstwa polskiego. Pan Chun-Fu Lin jest obywatelem Republiki Chińskiej (Tajwanu), posiada jednakże kartę stałego pobytu na terytorium Polski, wydaną przez Wojewodę Wielkopolskiego. W chwili obecnej przepisy prawa nie ograniczają w żaden sposób pełnienia funkcji w organach spółek prawa handlowego przez osoby posiadające taki status prawny, jednakże nie można wykluczyć ich niekorzystnej zmiany w przyszłości.

Ryzyko funkcjonowania w niestabilnym otoczeniu prawnym

Przepisy prawa obowiązujące w Polsce, w tym przepisy regulujące prowadzenie działalności gospodarczej oraz działalności handlowej, a także prawa dotyczące sprzedaży towarów importowanych, ulegają częstym zmianom oraz w wielu przypadkach charakteryzują się brakiem jednolitej wykładni. Występujące zmiany przepisów prawa stwarzają ryzyko, że konieczność dostosowania się podmiotów do nowych regulacji pociągnie za sobą skutki mogące mieć negatywny wpływ na popyt na towary oferowane przez Emitenta. Nieprzewidziane zmiany wykładni przepisów prawa powodują powstanie ryzyka związanego z nieprawidłową interpretacją tych przepisów i nałożenia sankcji za uchybienia wynikające z rozbieżnej interpretacji przepisów prawa przez podmioty gospodarcze i ustawodawcę. Istnieje również ryzyko związane ze zmianami przepisów i wykładni w kierunku niekorzystnym dla Emitenta – co wiązać się może z dodatkowymi nieoczekiwanymi utrudnieniami w prowadzeniu przez Spółkę działalności operacyjnej, a w skrajnych przypadkach doprowadzić do poniesienia dodatkowych znaczących kosztów dostosowawczych i naprawczych z tytułu nieprawidłowego dostosowania się Spółki do zmienionych przepisów. Nie można wykluczyć, że częste nowelizacje i ewentualne zmiany w przepisach prawa mogą mieć wpływ na zakres działalności Spółki i jej wyniki finansowe. Emitent minimalizuje ryzyko funkcjonowania w niestabilnym otoczeniu prawnym, korzystając w razie potrzeby z pomocy podmiotów świadczących profesjonalną pomoc prawną. Spółka monitoruje zmiany prawa mając na celu eliminację ryzyka niedostosowania swojej działalności do ewentualnych nowych rozwiązań prawnych.

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów i interpretacji podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Emitenta decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych. Biorąc pod uwagę, że Spółka jest dystrybutorem towarów importowanych z poza Unii Europejskiej istnieje ryzyko zmiany

przepisów podatkowych w zakresie opłat celnych i innych ograniczeń w tym zakresie. Istnieje możliwość zmiany polityki handlowej Unii Europejskiej, która doprowadzić może do wprowadzenia we wszystkich Krajach Członkowskich bardziej restrykcyjnych instrumentów ochrony tych Krajów Członkowskich wobec importu towarów spoza Unii (w tym również z krajów Dalekiego Wschodu). Instrumenty polityki handlowej, w tym instrumenty ochrony rynku, są ustanawiane przez Parlament lub Komisję Europejską w drodze decyzji i rozporządzeń stosowanych bezpośrednio. Rząd polski od maja 2004 r. stracił prawo do samodzielnego ustanawiania praw importowych. W ramach tego systemu ustanawiane są w zakresie obszaru UE instrumenty ochronne wynikające z przeprowadzonego postępowania antydumpingowego, postępowania antysubsydyjnego oraz postępowania ochronnego przed nadmiernym importem. Istnieje ryzyko, że wprowadzenie przez Unię Europejską bardziej restrykcyjnych przepisów ochronnych doprowadzi do znaczącego wzrostu wartości zamawianych towarów, w wyniku czego spadkowi ulegną marże realizowane przez spółki. Czynnikiem ograniczającym niniejsze ryzyko jest fakt, że ograniczenie będzie dotyczyło wszystkich resellerów (odsprzedawców) dóbr elektronicznych na rynku, w związku z czym na tle konkurencji pozycja Emitenta nie powinna ulec pogorszeniu. Niestabilność przepisów podatkowych oraz zmiany w interpretacji dotyczą wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na terenie Polski. W związku z tym ziszczenie się niniejszego ryzyka nie powinno w znaczny sposób obniżyć przewagi konkurencyjnej. Emitent na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Spółki przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

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. Dla Emitenta korzystna jest tendencja umacniania się polskiej waluty. Sytuacja taka powoduje, że ceny elektroniki oferowane przez importerów (będących dostawcami sprzętu dla Emitenta) ulegają względnemu spadkowi. Natomiast ewentualne niekorzystne wahania kursów walutowych (tj. spadek kursu waluty polskiej względem innych walut) może spowodować wzrost cen towarów oferowanych przez dostawców, co może skutkować powstaniem dodatkowych kosztów i przełożyć się na obniżenie wyniku finansowego Spółki. Biorąc pod uwagę fakt, że Spółka dokonuje sprzedaży urządzeń również dystrybutorom oferującym te urządzenia na innych rynkach sąsiadujących z polskim, nadmierny wzrost wartości waluty krajowej spowoduje, że oferowane przez Emitenta ceny produktów mogą okazać się niekorzystne dla tych odbiorców. W celu ograniczenia niekorzystnego wpływu tego ryzyka na wyniki, Emitent na bieżąco prowadzi monitoring zmian kursów walutowych i stara się szacować tendencje na rynku walutowym. Niemniej jednak z uwagi na fakt, że waluta polska jest postrzegana wciąż jako waluta ryzykowna, istnieje ryzyko częstych fluktuacji jej kursu, co może mieć wpływ na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko konkurencji

Emitent działa na rynku dystrybucji towarów elektroniki użytkowej i peryferii komputerowych. Podstawową działalnością Emitenta jest pośredniczenie między importerami produktów elektronicznych w Polsce i zagranicznymi producentami tych wyrobów, a wielkopowierzchniowymi sieciami detalicznymi dostarczającymi produkty do odbiorców finalnych. Rynek ten charakteryzuje się względnie wysokim poziomem konkurencji między dystrybutorami urządzeń elektronicznych. Biorąc pod uwagę skalę rynku, różnorodność produktów elektronicznych oraz dużą liczbę potencjalnych odbiorców, bariery wejścia na ten rynek są stosunkowo niskie. Intensyfikacja konkurencji spowodowana stałym pojawianiem się nowych podmiotów na rynku i poszerzeniem ich skali działalności, przejawia się w rosnącym nasyceniu rynku oraz coraz bardziej agresywnej polityce cenowej. Nasilenie się walki konkurencyjnej może skutkować obniżeniem realizowanych marż, wzrostem kosztów dotarcia do klienta i w konsekwencji pogorszeniem wyników finansowych realizowanych przez Emitenta. Emitent aktywnie reaguje na ewentualne nasilenie się walki konkurencyjnej, podejmując dodatkowe działania w zakresie wsparcia sprzedaży. Istotnym czynnikiem zabezpieczającym Spółkę przed konkurencją jest fakt, że Emitent jest

wyspecjalizowanym dystrybutorem towarów dla wielkopowierzchniowych sieci detalicznych. Sprzedaż do hipermarketów i sieciowych sklepów specjalistycznych generuje dominującą wielkość łącznych obrotów Spółki. Spółka posiada podpisane długoterminowe umowy na dostawy towarów do większości sieci handlowych w Polsce. Kanał ten cechuje się znacznie wyższymi barierami wejścia, co skutecznie ochrania Spółkę przed narażeniem na następstwa walki konkurencyjnej na otwartym rynku.

Ryzyko związane z tendencją do spadku marż na rynku towarów elektronicznych

Spółka, będąc dystrybutorem elektroniki użytkowej, narażona jest na ryzyko spadku marż realizowanych na sprzedaży oferowanych towarów. Zwłaszcza towary z grupy urządzeń elektronicznych w początkowej fazie cyklu życia produktu, ze względu na zwiększony popyt (występujący na etapie wzrostu zainteresowania danym produktem i modą) oferowane są z reguły na wyższym poziomie cenowym i przy wysokich marżach. Następnie równoległe ze wzrostem dostępności danej grupy produktów na rynku (tj. w następstwie wprowadzenia do obrotu podobnych produktów przez inne podmioty konkurencyjne) następuje stopniowy spadek realizowanych marż na danej grupie produktów. Ponadto wraz z upływem czasu technologia zastosowana w danej grupie produktów ulega upowszechnieniu i zainteresowanie konsumentów przenosi się na nowsze, bardziej zaawansowane towary, w związku z czym spada atrakcyjność zakupowa wprowadzonych wcześniej urządzeń. Efekt ten jest szczególnie znaczący w sytuacji walki konkurencyjnej o klienta zainteresowanego zakupem danego asortymentu towarów. Istnieje zatem ryzyko spadku marż na sprzedaży urządzeń elektronicznych i peryferii komputerowych powszechnego użytku. Zarząd Spółki zaznacza, że w większości przypadków na rynku konsumpcyjnej elektroniki użytkowej w miarę upowszechnienia się danego produktu, związany z tym zjawiskiem spadek cen sprzedaży danego towaru powodowany jest w znacznej mierze spadkiem kosztów jego produkcji (ze względu na wzrost skali sprzedaży), a nie upowszechnienia się tych lub podobnych produktów. W związku z tym Emitent nie notuje znacznych spadków marż jednostkowych ze sprzedaży tych towarów. Czynnikiem ograniczającym niekorzystny wpływ niniejszego ryzyka jest fakt, że Spółka na bieżąco rozszerza katalog oferowanych towarów każdorazowo wprowadzając do niego nowoczesne urządzenia, które dopiero wchodzą na rynek konsumpcyjny w Polsce, wycofując przy tym towary oparte na starszych technologiach. Ponadto Spółka zamierza na bieżąco monitorować i likwidować z oferty produkty, które charakteryzują się najniższą marżą. Dodatkowym elementem ograniczającym potencjalnie niekorzystny wpływ tego ryzyka jest fakt, że Spółka w niektórych przypadkach jest wyłącznym dystrybutorem danej marki na rynku Polskim. W efekcie Emitent może w znacznym zakresie kontrolować podaż tych towarów na rynku i mieć wpływ na poziom realizowanych marż. Zarząd Emitenta zapewnia, że Spółka posiada wdrożone procedury kontroli kosztów i wydatków, które na bieżąco pozwalają kontrolować wysokość realizowanych marż i skutecznie planować dalsze działania operacyjne podmiotu.

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w segmencie IT

Na rynku elektroniki użytkowej panuje wysoka dynamika zmian w zakresie technologii stosowanej w urządzeniach elektronicznych powszechnego użytku. Zmiany te mają bezpośredni wpływ na zainteresowanie danymi produktami elektronicznymi ze strony odbiorców. Tempo tych procesów oraz ich zakres sprawia, że Emitent, aby zachować swoją pozycję rynkową, zmuszony jest do stałej obserwacji rynku pod względem aktualnych tendencji w stosowanej technologii. W związku z powyższym występuje ryzyko związane z koniecznością ponoszenia nakładów na prowadzenie obserwacji i analiz, a także ryzyko związane z wdrażaniem do katalogów nowego asortymentu. Czynnikiem ograniczającym niniejsze ryzyko jest fakt, że Spółka na bieżąco aktualizuje ofertę towarów o produkty nowszej generacji. Poza tym Spółka wypracowała mechanizmy stałego aktualizowania oferty o towary podlegające zmianom technologicznym. W oparciu o umowy zawarte z dostawcami, Spółka dystrybuje najbardziej aktualne wersje towarów poszczególnych marek.

SYTUACJA KADROWA

W porównaniu do roku 2022 zatrudnienie w Spółce zmniejszyło się o około 44,44 %. Na koniec roku w Vakomtek zatrudnionych było 5 pracowników na umowach o pracę oraz 3 osoby na umowach cywilnoprawnych. Zmniejszenie liczby pracowników było po części wywołane zmianami wewnętrznymi

i decyzjami personalnymi pracowników, a dodatkowo reorganizacją wewnętrzną Spółki Vakomtek w celu dostosowania struktury do zmian rynkowych.

Dzięki doświadczonej i wykwalifikowanej kadrze pracowniczej Vakomtek sprawnie realizował działania związane z jej działalnością.

Forma zatrudnienia	2023	2022
Umowa o pracę	5	4
Umowy cywilnoprawne	3	14
SUMA	8	18

Stan na 31.12.2023 r.

KONTYNUOWANIE DZIAŁALNOŚCI

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej w dającej się przewidzieć przyszłości. Z uwagi na treść art. 397 Kodeksu Spółek Handlowych oraz ziszczenie się przesłanek określonych w tym przepisie Zarząd Spółki Vakomtek S.A. niniejszym wnioskuje do Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Vakomtek S.A. o podjęcie uchwały w przedmiocie dalszego istnienia Spółki.

Spółka podejmie wszelkie działania w celu zwiększenia wolumenu przychodu oraz zminimalizowania strat poniesionych w ubiegłych latach. Podstawowym narzędziem do osiągnięcia tego celu będzie wprowadzanie nowych produktów do oferty handlowej oraz stopniowe zwiększanie istniejącej bazy odbiorców. W związku ze zmieniającą się sytuacją makroekonomiczną Spółka planuje skoncentrować się na poszukiwaniu klientów w kanale sieci hurtowych. W tym celu została już przeprowadzona wstępna analiza rozmieszczenia geograficznego istniejących klientów i skoncentrowanie się na obszarach do tej pory nie obsługiwanych. Obecnie trudne jest określenie kwotowe efektów podjętych w przyszłości działań.

Dodatkowymi narzędziami do pokrycia straty będzie bądź zwiększenie kapitału zakładowego Spółki lub też zaciągnięcie kredytu bankowego, jeśli będzie to konieczne w celu usprawnienia działalności Spółki.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU

Zarząd Vakomtek S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe za okres od 01.01.2023 r. do 31.12.2023 r. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę, oraz że dane zawarte w sprawozdaniu finansowym odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyko związanych z prowadzoną działalnością

Chun Fu Lin – Prezes Zarządu

Poznań, dn. 29-05-2024 r.

.....
Podpisy Członków Zarządu