

GRUPA KAPITAŁOWA OEX S.A.

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

Poznań, 16 marca 2016

SPIS TREŚCI

1. Informacje o Emitencie; _____	4
2. Zasady sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego; _____	4
3. Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyn; _____	4
5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem; _____	9
6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym; _____	9
7. Charakterystykę struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta; _____	18
8. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach; _____	18
9. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik; _____	18
10. Charakterystykę zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej; _____	18
11. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa emitent jest na nie narażona; _____	19
12. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotyczącą zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom; _____	27
13. Charakterystykę polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta; _____	27
14. Wskazanie postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych (o wartości jednostkowej lub skumulowane powyżej 10% kapitału własnego); _____	27
15. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji; _____	27
16. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania; _____	28
17. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym; _____	28
18. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności; _____	28
19. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności; _____	29
20. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta; _____	29
21. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności; _____	29
22. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok; _____	30
26. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym; _____	31
27. W przypadku spółek kapitałowych - określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta (dla każdej osoby oddzielnie) na 31.12.2015; _____	32
28. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy; _____	32
29. Informacje o nabyciu akcji własnych, w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej ze wskazaniem, jaka część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży w przypadku ich zbycia; _____	32
30. Informacje o najważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju; _____	32

31.	Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych; _____	33
32.	Informacje o umowie emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych; _____	33
33.	Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym. _____	33
34.	Zatwierdzenie do publikacji _____	33

1. Informacje o Emitencie;

Nazwa:	OEX
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	61-362 Poznań, ul. Forteczna 19a
Kraj rejestracji:	Polska
Podstawowy przedmiot działalności:	<ul style="list-style-type: none">- działalność w zakresie pozostałej telekomunikacji,- sprzedaż detaliczna sprzętu telekomunikacyjnego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach, - sprzedaż detaliczna komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach, - sprzedaż hurtowa sprzętu elektronicznego i telekomunikacyjnego oraz części do niego, - sprzedaż hurtowa komputerów , urządzeń peryferyjnych i oprogramowania,- pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową, straganami i targowiskami,- działalność związana z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi,- pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania.
Organ prowadzący rejestrowy:	Sąd Rejonowy Poznań- Nowe Miasto i Wilda, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Numer statystyczny REGON:	630822208

„OEX S.A.” jest nową firmą spółki działającej uprzednio pod firmą „TELL S.A.”, zmienioną uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 30 września 2015 roku. Powyższa zmiana została zarejestrowana przez Sąd Rejonowy Poznań-Nowe Miasto i Wilda, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Poznaniu 30 grudnia 2015 roku.

2. Zasady sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego;

Zasady dotyczące sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały opisane w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym emitenta za 2015 rok.

3. Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyn;

Zestawienie udziałów kapitałowych, będących w posiadaniu emitenta bezpośrednio i pośrednio poprzez spółki zależne:

Nazwa Spółki	Siedziba	(%) posiadanych udziałów/akcji	
		kontrolowane bezpośrednio	kontrolowane pośrednio
OTI Sp. z o.o. (obecnie TELL Sp. z o.o.)	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100	
Euro-Phone Sp. z o. o.	ul. Puławska 40a, 05-500 Piaseczno	100	
PTI Sp. z o. o.	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100	
Cursor S.A.	ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa	100	
Divante Sp. z o.o.	ul. Kościuszki 14, 50-038 Wrocław	51,03	
Toys4Boys Pl. Sp. z o. o.	ul. Nowy Świat 11B, 80-299 Gdańsk	30	
Connex Sp. z o. o.	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100	
TRS Services Sp. z o. o.	ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa		100

Spółki Cursor S.A. oraz Divante Sp. z o.o. weszły w skład Grupy Kapitałowej Emitenta 05.03.2015 roku.

W dniu 18 września 2015 roku OEX S.A. powoła spółkę OTI Sp. z o.o., w ramach wykonania uchwały Walnego Zgromadzenia z 30 września 2015 roku, o wydzieleniu ze spółki OEX S.A. działalności operacyjnej obejmującej świadczenie usług na podstawie umowy agencyjnej z Orange Polska S.A. Spółka OTI Sp. z o.o. została zarejestrowana przez Sąd Rejonowy Poznań-Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu 4 listopada 2015 roku. W dniu 11 stycznia 2016 roku uchwałą nr 1 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników zmieniona została firma spółki z OTI Sp z o.o. na TELL Sp. z o.o. Zmiana została zarejestrowana przez Sąd Rejonowy Poznań-Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu 17 lutego 2016 roku.

Jedynym udziałowcem spółki TRS Services Sp. z o.o. jest Cursor S.A. Spółka TRS Services Sp. z o.o. została powołana 8 lipca 2015 roku celem potencjalnego wydzielenia w przyszłości części działalności z segmentu Wsparcia sprzedaży ze spółki Cursor S.A. Na dzień sporządzenia raportu ww. spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

Skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy Kapitałowej OEX S.A. została objęta Spółka dominująca OEX S.A. oraz następujące Spółki zależne:

Nazwa Spółki	Siedziba	Udział w kapitale (%)	
		31.12.2015	31.12.2014
Euro-Phone Sp. z o. o.	ul. Puławska 40a, 05-500 Piaseczno	100	
PTI Sp. z o. o.	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100	
Cursor S.A.	ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa	100	
Divante Sp. z o.o.	ul. Kościuszki 14, 50-038 Wrocław	51,03	

4. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym;

W związku z przejściem w dniu 5 marca 2015 roku Spółek Cursor S.A. i Divante Sp. z o.o., w ramach przyjętego modelu zarządzania strukturą Grupy Kapitałowej emitent wyodrębnia 3 segmenty operacyjne, które podlegają szczegółowej ocenie przez organy zarządcze:

- ✓ Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej
- ✓ Segment Wsparcia sprzedaży
- ✓ Segment E-biznes

Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej

Segment zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej obejmuje kompleksowe usługi związane z prowadzeniem sprzedaży produktów i usług Klienta w sieci sklepów i punktów detalicznych, a w szczególności tworzenie i zarządzanie sieciami punktów sprzedaży detalicznej oraz zarządzanie sprzedażą i siłami sprzedaży.

Grupa OEX koncentruje się na prowadzeniu sieci dystrybucji usług telefonii komórkowej, przy czym doświadczenie i unikalne kompetencje w budowaniu sieci sprzedaży, możliwe są do wykorzystania w innych branżach w oparciu o zbliżony model dystrybucji.

Obecnie Grupa OEX jest dostawcą tych usług dla trzech największych operatorów sieci komórkowych w Polsce – Orange, T-Mobile i Plus. Sprzedaż usług sieci T-Mobile realizowana jest przez spółkę Euro-Phone Sp. z o. o., sprzedaż usług sieci PLUS realizowana jest przez spółkę PTI Sp. z o. o., natomiast sprzedaż usług Orange w 2015 roku realizowana była przez OEX S.A., a od 1 lutego 2016 roku realizowana jest przez Tell Sp. z o.o. (por. p. 3). Swoją pozycję Grupa osiągnęła poprzez systematyczne i konsekwentne zwiększanie liczby własnych salonów sprzedaży oraz fuzje mniejszych operatorów salonów.

Wielkość sieci sprzedaży segmentu zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej

Liczba sklepów wg stanu na dzień bilansowy:

	stan na 31.12.2015	stan na 31.12.2014	zmiana r/r w szt.	zmiana r/r w %
sklepy sieci Orange	148	157	-9	-6
sklepy sieci T-Mobile	76	84	-8	-10
sklepy sieci Plus	71	79	-8	-10
Razem sklepy	295	320	-25	-8

Wolumeny i rozbieżności przychodów segmentu zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej

Przychody ze sprzedaży usług i towarów (w tys. zł)	2015	2014	2015/2014
Przychody za sprzedaż usług telekomunikacyjnych	96 627	96 900	99,72%
Zestawy i doładowania pre-paid	14 905	15 927	93,59%
Telefony abonamentowe	95 417	125 506	76,03%
Pozostałe przychody	8 502	10 300	82,55%
Razem	215 451	248 631	86,65%

Wolumen sprzedaży usług	2015	2014	2015/2014
Aktywacje post-paid	531 096	563 468	94,25%
Aktywacje pre-paid	105 332	118 791	88,67%
Razem	636 428	682 259	93,28%

Segment Wsparcia Sprzedaży

Całość operacji w ramach tego segmentu realizuje spółka Cursor S.A. Działalność segmentu obejmuje działania, mające na celu wzrost sprzedaży produktów i usług klientów. Podstawowe usługi oferowane klientom w ramach tego segmentu to:

- ✓ outsourcing przedstawicieli handlowych,
- ✓ merchandising,
- ✓ badania ekspozycji i dostępności towarów oraz standardów komunikacji,
- ✓ usługi promocji produktów,
- ✓ usługi w zakresie procesowania zakupów materiałów marketingowych oraz opakowań.

Outsourcing przedstawicieli handlowych prowadzony jest w wariantach usługi dedykowanej (praca jednego zespołu dla jednego klienta) oraz modelu współdzielonym (praca jednego zespołu dla wielu klientów). Usługa outsourcingu przedstawicieli handlowych jest kierowana do całego rynku (handel nowoczesny, tradycyjny, specjalistyczny). Działalność prowadzona jest w oparciu o pełną informatyzację procesów oraz standardy ISO 9001:2008.

Merchandising polega na obsłudze ekspozycji towarów w sieciach handlowych przez stacjonarne zespoły, a także mobilnej (dojazdowej) obsłudze punktów sprzedaży detalicznej. Realizowana jest z wykorzystaniem zaawansowanych narzędzi informatycznych, w standardach zgodnych z ISO 9001:2008.

Badania ekspozycji i dostępności towarów oraz standardów komunikacji z konsumentem są uzupełnieniem oferty merchandisingowej. Realizowane są poprzez audyty prowadzone w sieciach oraz punktach sprzedaży detalicznej. Ich celem jest pozyskanie informacji z rynku, weryfikacja ustaleń pomiędzy punktem sprzedaży a producentem, ale również kontrola efektywności struktur handlowych klienta, budowa i aktualizacje baz danych. Proces pozyskania danych odbywa się z wykorzystaniem zaawansowanych narzędzi informatycznych gwarantujących jakość i wiarygodność zebranego materiału. Oferta obejmuje również analizę i zaawansowaną prezentację danych.

Usługi promocji produktów to działania związane z bezpośrednim kontaktem z konsumentem. Obejmują one projekty polegające na wynajmie wyspecjalizowanych zespołów personelu określanych jako „doradcy klienta”. Doradcy ci stymulują sprzedaż, w punktach sprzedaży handlu nowoczesnego lub tradycyjnego oraz wyspecjalizowanych sieciach handlowych poprzez udzielanie dodatkowych informacji o produkcie, oferowanie możliwości jego wypróbowania czy też realizują indywidualne zamówienia konsumentów. Działania te są wzmacniane przez organizację programów konsumenckich typu loterie lub konkursy.

Usług w zakresie procesowania zakupów materiałów marketingowych oraz opakowań, polegają na analizie rynku w obszarze zlecenia klienta, rekomendacji kryteriów wyboru przy zakupie produktów, optymalizacji kosztów ich zakupu oraz obsłudze administracyjnej procesu. W przypadkach zamawiania materiałów marketingowych czy materiałów wsparcia sprzedaży na rynkach zagranicznych, usługi obejmują analizę potencjału dostawcy, weryfikację jakości surowców (spełnienie norm, atesty standardów jakościowych produktów, m.in. SGA, STR, PCBC, PSBI), nadzór na wykonaniu prototypów oraz zabezpieczenie powtarzalności partii produktów.

Segment E-biznes

W ramach tego segmentu realizowane są usługi dedykowane e-commerce, obejmujące obszary technologii, marketingu i logistyki. W skład segmentu wchodzi w całości działalność Divante Sp. z o.o. (obszar związany z IT wspierającym sprzedaż i marketing) oraz częściowo (w części nie przypisanej

Segmentowi Wsparcia Sprzedaży) działalność Cursor S.A. (operacje logistyczne). Wewnętrzny podział zadań pomiędzy ww. spółkami nie jest widoczny dla klientów.

Usługi dla e-commerce to kompleksowe rozwiązania dla realizacji i wzrostu sprzedaży internetowej, zarówno detalicznej, jak i kierowanej do odbiorców biznesowych. Ich realizacja może przebiegać w modelu end to end i obejmować strategiczne doradztwo w prowadzeniu handlu internetowego, konstruowanie planów biznesowych, projektowanie i tworzenie platform e-sklepów w oparciu o różnorodne technologie, e-marketing i generowanie ruchu, optymalizację użyteczności platform (UX – user experience), a także obsługę logistyczną e-sprzedaży wraz z magazynowaniem, pakowaniem, dostarczaniem i fiskalizacją zamówień, a także obsługą zwrotów i infolinii.

Logistyka produktów wsparcia sprzedaży to rozwiązania związane z zarządzaniem i dystrybucją materiałami marketingowymi, jak również obsługą programów lojalnościowych i promocji konsumenckich. W ramach usług dystrybucji materiałów marketingowych oferowane są doradztwo i warsztaty z zakresu optymalnego zarządzania procesami, budowa i udostępnianie zintegrowanych z systemami klientów rozwiązań informatycznych do zarządzania oraz zamawiania materiałów POSM (point of sales materials). Realizowana jest również usługa magazynowania, kompletowania zamówień dla struktur sprzedaży klientów i punktów sprzedaży, dystrybucja zamówień. W ramach obsługi programów lojalnościowych i konsumenckich Cursor S.A. odpowiada za strategię projektów, jak i stronę taktyczną: dobór produktów i nagród, negocjacje z dostawcami, gromadzenie danych osobowych, personalizację nagród i komunikacji, dystrybucję, rozliczenia fiskalne.

Cursor S.A. zarządza rozbudowaną infrastrukturą magazynową o powierzchni ponad 30 000 m² i pojemności 45 000 miejsc paletowych w oparciu o WMS (warehouse management system). Powtarzalność jakości operacji jest zapewniana przez ISO 9001:2008.

Przychody i wyniki segmentów operacyjnych:

	Zarządzanie sieciami sprzedaży	Wsparcie Sprzedaży	E-biznes	Nie przypisane	Ogółem
za okres od 01.01 do 31.12.2015 roku					
Przychody od klientów zewnętrznych	215 451	65 419	63 295		344 165
Przychody ze sprzedaży między segmentami	59	549	792	628	2 028
Przychody ogółem	215 510	65 969	64 086	628	346 193
Wynik operacyjny segmentu	9 770	4 388	3 367	203	17 727
Przychody finansowe					218
Koszty finansowe (-)					-2 515
Zysk brutto przed opodatkowaniem					15 430
Podatek dochodowy					3 284
Zysk netto					12 145
EBIDTA	11 677	5 923	4 158	203	21 960
Amortyzacja	1 906	1 535	791		4 233
za okres od 01.01 do 31.12.2014 roku					
Przychody od klientów zewnętrznych	248 632				248 632

Przychody ze sprzedaży między segmentami				508	508
Przychody ogółem	249 140				249 140
Wynik operacyjny segmentu	10 792				10 792
Przychody finansowe					76
Koszty finansowe (-)					-2 871
Zysk brutto przed opodatkowaniem					7 997
Podatek dochodowy					1 966
Zysk netto					6 031
EBIDTA	12 618				12 618
Amortyzacja	1 826				1 826

Należy zwrócić uwagę, że przychody i wyniki segmentów Wsparcia Sprzedaży i E-biznes obejmują wyłącznie okres od marca 2015 roku, w związku z nabyciem w dniu 5 marca 2015 roku akcji Cursor S.A. i udziałów Divante Sp. z o.o.

5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem;

Głównym rynkiem zbytu dla Grupy jest obszar Polski. Generowane w kraju przychody stanowią 99% łącznych przychodów Grupy. Jednocześnie, w segmencie E-biznes w coraz większym stopniu przychody generowane są przez kontrahentów zagranicznych. Dzięki przejęciu spółek Cursor i Divante, w roku 2015 Grupa w znaczący sposób zdywersyfikowała swoją działalność. Przychody Grupy z rynku dystrybucji usług telekomunikacyjnych stanowiły 63% ogółu przychodów, w stosunku do 100% w roku ubiegłym. Pozostałe przychody pochodziły z rynku usług dla biznesu, realizowanych w ramach segmentów Wsparcia Sprzedaży i E-biznesu, opisanych w punkcie 4.

Jedynym kontrahentem, którego udział w obrotach Grupy przekracza 10% jest Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. Grupa zrealizowała 30% swoich obrotów z Orange Polska S.A. Żadna ze spółek Grupy nie jest w formalny sposób powiązana z Orange Polska S.A.

6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym;

Znaczne zwiększenie wartości poszczególnych pozycji bilansowych oraz zmiana struktury bilansu, zwiększenie wartości osiągniętych przychodów i zysków jest głównie wynikiem konsolidacji nowo nabytych spółek Cursor S.A. i Divante Sp. z o.o.

a) Omówienie głównych pozycji rachunku zysków i strat

Przychody ze sprzedaży wyniosły w 2015 roku 344 165 tys. zł i były wyższe o 38,4% niż przychody osiągnięte w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 2015 roku 17 727 tys. zł i był o 64,3% wyższy niż osiągnięty w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Zysk z działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł w 2015 roku 21 960 tys. zł i był o 74,0% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Zysk brutto wyniósł w 2015 roku 15 430 tys. zł i był wyższy niż osiągnięty w analogicznym okresie roku ubiegłego o 93,0%.

Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego wyniósł w 2015 roku 11 192 tys. zł i był wyższy niż osiągnięty w analogicznym okresie roku ubiegłego o 85,6%.

Udział w przychodach i zyskach Grupy OEX spółek Cursor i Divante przedstawia się następująco:

	Grupa OEX Od 01.01 do 31.12.2015	Cursor i Divante Od 01.03 do 31.12.2015	Udział
Przychody ze sprzedaży	344 165	128 714	37,4%
Zysk brutto ze sprzedaży	49 785	25 135	50,5%
Zysk ze sprzedaży	18 000	8 016	44,5%
Zysk operacyjny	17 727	7 957	44,9%
Zysk brutto	15 430	7 502	48,6%
Zysk netto	12 145	5 965	49,1%
Amortyzacja	4 233	2 326	55,0%
EBITDA	21 960	10 283	46,8%

Osiągnięte poziomy prezentowanych powyżej danych zawierają w sobie wartości wynikające z konsolidacji spółek Cursor S.A. i Divante Sp. z o.o., tj. osiągnięte przez nie w okresie od marca do końca 2015 roku. Największy udział w łącznym wyniku operacyjnym Grupy w 2015 roku miał segment Zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej – 55% (9 770 tys. zł). Jednocześnie, udział ten był o 9% niższy niż w analogicznym okresie 2014 roku. Pozostałe 45% zysku operacyjnego wygenerowały nowe segmenty, wyodrębnione po przejęciu spółek Cursor S.A. i Divante Sp. z o.o., z czego udział segmentu Wsparcia sprzedaży wyniósł 25% (4 388 tys. zł), a segmentu E-biznes 19% (3 367 tys. zł).

Na poziomie zysku EBITDA zaprezentowana wyżej struktura przedstawia się następująco:

- ✓ segment zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej: 51% (11 677 tys. zł). Jednocześnie, udział ten był o 7% niższy niż w analogicznym okresie 2014 roku;
- ✓ segment Wsparcia sprzedaży: 27% (5 923 tys. zł);
- ✓ segment E-biznes; 19% (4 158 tys. zł.).

Rachunek zysków i strat

	Od 01.01 do 31.12.2015	Od 01.01 do 31.12.2014	2015/2014
Przychody ze sprzedaży	344 165	248 632	138,4%
Przychody ze sprzedaży usług	235 651	141 139	167,0%
Przychody ze sprzedaży towarów	108 514	107 493	100,9%
Koszt własny sprzedaży	294 380	224 144	131,3%
Koszt sprzedanych usług	189 989	118 085	160,9%
Koszt sprzedanych towarów	104 391	106 060	98,4%
Zysk brutto ze sprzedaży	49 785	24 487	203,3%
Koszty sprzedaży	11 643	5 750	202,5%
Koszty ogólnego zarządu	20 142	8 443	238,6%
Pozostałe przychody operacyjne	1 352	1 428	94,6%
Pozostałe koszty operacyjne	1 624	931	174,3%
Zysk z działalności operacyjnej	17 727	10 792	164,3%
Przychody finansowe	218	76	287,2%
Koszty finansowe	2 515	2 871	87,6%
Zysk przed opodatkowaniem	15 430	7 997	193,0%
Podatek dochodowy	3 285	1 966	167,1%
Zysk netto	12 145	6 031	201,4%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom	11 192	6 031	185,6%
Zysk netto przypadający udziałom niekontrolującym	954		100,0%

Podstawowe wskaźniki rentowności sprzedaży

	Od 01.01 do 31.12.2015	Od 01.01 do 31.12.2014	2015/2014
EBITDA	21 960	12 618	174,0%
Stopa EBITDA	6,4%	5,1%	125,7%
Stopa zysku brutto ze sprzedaży	14,5%	9,8%	146,9%
Stopa zysku ze sprzedaży	5,2%	4,1%	126,3%
Stopa zysku operacyjnego	5,2%	4,3%	118,7%
Stopa zysku brutto	4,5%	3,2%	139,4%
Stopa zysku netto	3,5%	2,4%	145,5%

b) Omówienie głównych pozycji bilansu

W prezentowanym bilansie wartość sumy bilansowej kształtowała się na poziomie 188 162 tys. zł i była o 57,9% wyższa niż wartość z roku poprzedniego. W aktywach udział aktywów trwałych i aktywów obrotowych wyniósł odpowiednio 48,9% i 51,1% (2014: 54,5% i 45,5%). Wartość aktywów trwałych wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 41,7% z 64 931 tys. zł do 92 027 tys. zł w 2015 roku. Zwiększenie wartości aktywów trwałych jest wynikiem nabycia 100% akcji spółki Cursor S.A. oraz 51,03% udziałów spółki Divante Sp. z o.o. 5 marca 2015 roku. W wyniku rozliczenia tego połączenia wzrosła wartość firmy z 57 581 tys. zł w 2014 do 68 468 tys. zł.

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem wzrósł z 45,5 % w 2014 do 51,1% w 2015 roku. Zwiększyła się także wartość aktywów obrotowych z 54 258 tys. zł w 2014 do 96 135 w 2015 roku – stanowi wzrost wartości o 77,2%.

W pasywach udział kapitału własnego i zobowiązań wynosi odpowiednio 45,5% i 54,5% (2014: 47,5% i 52,5%). Przy czym wartość kapitałów wzrosła z 56 645 tys. zł do 85 671 tys. zł w 2015 roku – wzrost wartości o 51,2%. Wzrosła także wartość zobowiązań i rezerw z 62 544 tys. zł do 102 492 tys. zł w 2015 – wzrost wartości o 63,9%. Wzrost kapitału własnego ma związek z emisją akcji 1.777.692 spółki OEX i ich wymianą za aport w postaci akcji 163.517.500 spółki Cursor S.A. i 592 udziałów Divante Sp. z o.o. W wyniku tej wymiany kapitał zakładowy został podniesiony o wartość 356 tys. zł, a kapitał zapasowy o 20 097 tys. zł.

W 2015 roku znacznie wzrosły zobowiązania odsetkowe (kredyty obrotowe, leasing, faktoring) - wynika to głównie ze specyfiki działalności usługowej prowadzonej przez spółki Cursor i Divante. W działalność usługowej koszty działalności w znacznej mierze wynikają z różnych form kosztów osobowych, w stosunku do których trudno mówić o wydłużonych terminach płatności, natomiast przychody uzyskiwane są od klientów korporacyjnych o znacznej sile przetargowej, co z kolei wymusza udzielanie relatywnie długich terminów płatności. Sytuacja ta skutkuje znacznym udziałem zobowiązań odsetkowych (kredyty obrotowe, faktoring) w strukturze finansowania majątku obrotowego, w stosunku do dotychczasowego modelu działania Grupy. Łączne zobowiązania odsetkowe Grupy na 31.12.2015 roku wyniosły 27.796 tys. zł, co stanowi 14,8% sumy pasywów, wobec 5 095 tys. zł. (4,3% sumy pasywów), w analogicznym okresie roku ubiegłego. Odsetkowe zadłużenie krótkoterminowe Grupy na 31.12.2015 roku wyniosło 24 723 tys. zł., co stanowi 27,5% łącznych zobowiązań krótkoterminowych, wobec 5 095 tys. zł (9,2% łącznych zobowiązań krótkoterminowych), w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Bilans

AKTYWA	31.12.2015		31.12.2014		2015/2014
Aktywa trwałe					
Wartość firmy	68 468	36,4%	57 581	48,3%	118,9%
Wartości niematerialne	6 550	3,5%	593	0,5%	1104,6%
Rzeczowe aktywa trwałe	14 202	7,5%	4 917	4,1%	288,8%
Inwestycje w jednostkach powiązanych	55	0,03%			100,0%
Należności i pożyczki	972	0,5%	1 005	0,8%	96,7%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	30	0,02%			100,0%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku	1 750	0,9%	836	0,7%	209,4%
Aktywa trwałe	92 027	48,9%	64 931	54,5%	141,7%
Aktywa obrotowe					
Zapasy	16 596	8,8%	12 745	10,7%	130,2%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	70 003	37,2%	40 592	34,1%	172,5%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego			65	0,1%	
Pożyczki	1	0,001%	27	0,02%	3,8%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4 484	2,4%	294	0,2%	1523,9%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	5 052	2,7%	535	0,4%	944,7%
Aktywa obrotowe	96 135	51,1%	54 258	45,5%	177,2%
Aktywa razem	188 162	100,0%	119 189	100,0%	157,9%

PASYWA	31.12.2015		31.12.2014		2015/2014
Kapitał własny					
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom					
Kapitał podstawowy	1 378	0,7%	1 022	0,9%	134,8%
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości	44 960	23,9%	24 863	20,9%	180,8%
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 459	0,8%	1 459	1,2%	100,0%
Zyski zatrzymane:					
-zysk z lat ubiegłych	25 167	13,4%	23 269	19,5%	108,2%
- zysk netto przypadający akcjonariuszom	11 192	5,9%	6 031	5,1%	185,6%
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom	84 156	44,7%	56 645	47,5%	148,6%
Udziały niekontrolujące	1 515	0,8%			100,0%
Kapitał własny	85 671	45,5%	56 645	47,5%	151,2%
Zobowiązania					
Zobowiązania długoterminowe					
Kredyty, pożyczki i inne instrumenty dłużne	81	0,04%			100,0%
Leasing finansowy	2 992	1,6%			100,0%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku	8 069	4,3%	7 309	6,1%	110,4%
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń	78	0,04%	72	0,06%	107,4%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 527	0,8%			100,0%
Zobowiązania długoterminowe	12 747	6,8%	7 382	6,2%	172,7%
Zobowiązania krótkoterminowe					
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	55 622	29,6%	45 980	38,6%	121,0%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku	1 683	0,9%	596	0,5%	282,4%
Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	12 422	6,6%	5 095	4,3%	243,8%
Leasing finansowy	2 016	1,1%			100,0%
Zobowiązania z tytułu faktoringu	10 284	5,5%			100,0%
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń	6 862	3,6%	3 492	2,9%	196,5%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	856	0,5%			100,0%
Zobowiązania krótkoterminowe	89 745	47,7%	55 162	46,3%	162,7%
Zobowiązania razem	102 492	54,5%	62 544	52,5%	163,9%
Pasywa razem	188 162	100,0%	119 189	100,0%	157,9%

c) Omówienie głównych pozycji rachunku przepływów

Przepływy pieniężne Grupy – charakteryzowały się dodatnim strumieniem z działalności operacyjnej oraz ujemnym strumieniem z działalności finansowej i inwestycyjnej.

Z analizy przepływów z działalności operacyjnej wynika, że Grupa odnotowała wzrost zapasów o 1 687 tys. zł., wzrost należności o 866 tys. zł oraz wzrost wartości zobowiązań o 2 583 tys. zł – co wpłynęło na powstanie ujemnej zmiany w kapitale obrotowym w wysokości (-4 741 tys. zł). Przepływy z działalności operacyjnej osiągnęły wartość 13 418 tys. zł w porównaniu do 9 764 tys. zł w 2014 roku. Na tak znaczny wzrost miał wpływ osiągnięty zysk brutto w kwocie 15 430 tys. zł do zysku brutto 7 997 tys. zł osiągniętego w 2014 roku.

Przepływy z działalności inwestycyjnej osiągnęły wartość ujemną (-4 820) tys. zł, na co wpływ miały znaczne wydatki na nabycie aktywów trwałych. Na nabycie rzeczowych aktywów trwałych wydatkowano 4 995 tys. zł a na nabycie wartości niematerialnych 2 524 tys. zł.

Przepływy z działalności finansowej osiągnęły wartość ujemną (-4 081 tys. zł). Najważniejszy wpływ na tę wartość miały spłaty zobowiązań kredytowych, leasingowych, zapłata odsetek oraz wypłacona dywidenda.

Rachunek przepływów pieniężnych:

	od 01.01 do 31.12.2015	od 01.01 do 31.12.2014
Przepływy z działalności operacyjnej		
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	15 430	7 997
Korekty:		
Amortyzacja i odpisy aktualizujące rzeczowe aktywa trwałe	3 577	1 537
Amortyzacja i odpisy aktualizujące wartości niematerialne	655	270
Odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości aktywów		1 287
Zysk (strata) ze sprzedaży niefinansowych aktywów	-190	4
Koszty odsetek	947	387
Przychody z odsetek i dywidend	-8	-14
Inne korekty		129
Korekty razem	4 981	3 620
Zmiana stanu zapasów	-1 687	-1 268
Zmiana stanu należności	-866	3 436
Zmiana stanu zobowiązań	-2 583	-1 067
Zmiana stanu rezerw i rozliczeń międzyokresowych	396	-660
Zmiany w kapitale obrotowym	-4 741	441
Zapłacony podatek dochodowy	-2 252	-2 294
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	13 418	9 764
Przepływy z działalności inwestycyjnej		
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych	-2 524	-88
Wydatki na nabycie aktywów trwałych	-4 995	-2 249
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	316	174
Wydatki netto na nabycie jednostek zależnych	-55	
Wpływy netto ze sprzedaży jednostek zależnych	266	
Otrzymane spłaty pożyczek udzielonych	27	24
Pożyczki udzielone		-46
Otrzymane odsetki	485	14
Środki pieniężne z połączenia	1 660	
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-4 820	-2 170
Przepływy z działalności finansowej		
Wydatki związane z emisją	-169	
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	6 312	5 457
Spłaty kredytów i pożyczek	-2 096	-7 504
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-1 834	
Odsetki zapłacone	-1 424	-505
Dywidendy wypłacone	-4 870	-5 100

Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-4 081	-7 652
Zmiany netto stanu środków pieniężnych	4 517	-59
Środki pieniężne na początek okresu	535	593
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	5 052	535

d) Analiza wskaźnikowa

Dla właściwej interpretacji wskaźników charakteryzujących sprawność zarządzania majątkiem obrotowym Grupy oraz wskaźników rentowności opartych o przychody, niezbędnym jest wyjaśnienie sposobu odzwierciedlenia w księgach spółek Grupy mechanizmu subsydiowania przez operatorów telefonii komórkowej telefonów sprzedawanych z aktywacjami post-paid. Zmiany te są jednak nie tyle efektem realnych zmian relacji istotnych dla wyników Grupy wartości ekonomicznych, lecz wynikają głównie z odmiennej w stosunku do pozostałych operatorów metody rozliczania subsydiów do telefonów abonamentowych. Niezależnie jednak od odmiennego sposobu rozliczenia sprzedaży telefonów abonamentowych przez poszczególnych operatorów, rezultat tych operacji jest dla spółek Grupy neutralny wynikowo.

Operator sieci ORANGE – Orange Polska S.A.

Spółka OEX S.A. nabywa telefony od Operatora po cenach rynkowych. Z tytułu tego zakupu powstaje zobowiązanie Spółki w kwocie równej rynkowej cenie telefonu. Jednocześnie w aktywach Spółki powstaje zapas magazynowy wyceniony według ceny rynkowej telefonu. Spółka dokonuje sprzedaży ww. telefon w dwóch wariantach:

- sprzedaż telefonu bezpośrednio klientowi w punkcie sprzedaży (salonie firmowym)

W przypadku tym, sprzedaż następuje według ceny promocyjnej (z uwzględnieniem ustalonego przez Operatora poziomu subsydium). Spółka ponosi więc chwilową stratę na tej konkretnej transakcji. Jednak niezwłocznie po dokonaniu promocyjnej sprzedaży, zgodnie z procedurami ustalonymi w umowie z Operatorem, na podstawie faktury korekty, Operator umniejsza pierwotną cenę zakupu telefonu przez Spółkę, do wysokości ceny promocyjnej (uwzględniającej wysokość subsydium). Tak więc w efekcie końcowym, dla Spółki transakcja ma neutralny wpływ na wynik finansowy.

- sprzedaż telefonu sub-agentowi, który następnie sprzedaje go klientowi w punkcie sprzedaży

W przypadku tym, sprzedaż następuje według pierwotnej ceny zakupu od Operatora, a następnie proces przebiega analogicznie jak w przypadku pierwszym, przy czym to Spółka wystawia sub-agentowi fakturę korygującą pierwotną cenę sprzedaży.

Operator sieci T-Mobile – T-Mobile Polska S.A.

Od 21 maja 2014 roku Spółka otrzymuje od Operatora telefony przeznaczone do sprzedaży z usługami abonamentowymi w powierzenie. Jeżeli sprzedaż jest dokonana zgodnie z obowiązującymi procedurami, telefon zostaje uznany za rozliczony. W przypadku niektórych ofert, konieczny jest wykup sprzętu na żądanie i wystawiana jest faktura sprzedaży z 7 dniowym terminem płatności. Telefon może być nadal sprzedany klientowi z ofertą abonamentową, a jego rozliczenie wygląda analogicznie jak w wariantcie full price.

Operator sieci PLUS – Polkomtel Sp. z o.o.

Spółka PTI Sp. z o.o. nabywa telefony od operatora po cenach rynkowych. Z tytułu tego zakupu powstaje zobowiązanie spółki w kwocie równej rynkowej cenie telefonu. Jednocześnie w aktywach spółki powstaje zapas magazynowy wyceniony według ceny rynkowej telefonu. Spółka dokonuje sprzedaży ww. telefonów w dwóch wariantach:

- sprzedaż telefonu bezpośrednio klientowi w punkcie sprzedaży (salonie firmowym)

W przypadku tym, sprzedaż następuje według ceny promocyjnej (z uwzględnieniem ustalonego przez operatora poziomu subsydium). Spółka ponosi więc stratę na tej konkretnej transakcji. Jednak niezwłocznie po dokonaniu promocyjnej sprzedaży, zgodnie z procedurami ustalonymi w umowie z operatorem, operator przyznaje spółce prowizję w kwocie równej wartości poniesionej straty na danej transakcji. W efekcie, dla Spółki transakcja ma neutralny wpływ na wynik finansowy, jednak Spółka wykazuje znacznie wyższy przychód i koszt niż pozostałe spółki Grupy z analogicznej transakcji.

- sprzedaż telefonu sub-agentowi, który następnie sprzedaje go klientowi w punkcie sprzedaży

W przypadku tym, sprzedaż następuje według pierwotnej ceny zakupu od operatora, a następnie proces przebiega analogicznie jak w przypadku pierwszym, przy czym to Spółka kompensuje sub-agentowi stratę na transakcji sprzedaży telefonu klientowi w cenie promocyjnej w postaci odpowiedniej prowizji (uzyskanej uprzednio od operatora).

Konsekwencją takiego ujęcia sprzedaży telefonów są relatywnie wysokie przychody ze sprzedaży i odpowiednio wysoki koszt własny sprzedaży w porównaniu z pozostałymi Spółkami Grupy.

Lp.	Nazwa wskaźnika	Formuła	Miernik	2015	2014
1	Wskaźniki sprawności działania				
1.1	Wskaźnik poziomu kosztów	$\frac{\text{koszt uzyskania przychodu}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$		0,95	0,96
1.2	Wskaźnik rotacji aktywów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{ogółem aktywa}}$		1,83	2,09
1.3	Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$		3,74	3,83
1.4	Wskaźnik rotacji środków obrotowych	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{środki obrotowe}}$		3,58	4,58
1.5	Wskaźnik rotacji zapasów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{zapasy}}$		20,74	19,51
1.6	Wskaźnik cykliczności zapasów	$\frac{\text{zapasy} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	17,60	18,71
1.7	Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{należności z tytułu dostaw i usług}}$		4,85	6,12
1.8	Wskaźnik cykliczności należności	$\frac{\text{należności} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	75,27	59,69
2	Wskaźniki efektywności				
2.1	Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto	$\frac{\text{zysk na dział.gosp.} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	4,73%	3,36%
2.2	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	3,53%	2,43%

2.3	Wskaźnik stopy zysku	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{suma aktywów na koniec okresu}}$	%	6,45%	5,06%
2.4	Wskaźnik zyskowości kapitałów	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{kapitały własne}}$	%	14,18%	10,65%
3	Wskaźniki płynności finansowej				
3.1	Wskaźnik płynności I stopnia	$\frac{\text{aktywa bieżące ogółem}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		1,05	0,98
3.2	Wskaźnik płynności II stopnia	$\frac{\text{aktywa bież. - zapasy}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,87	0,75
3.3	Wskaźnik płynności III stopnia	$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,06	0,01
4	Wskaźniki struktury kapitału				
4.1	Wskaźnik zadłużenia	$\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$		1,20	0,94
4.2	Wskaźnik źródeł finansowania	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}$		0,84	1,06
4.3	Wskaźnik struktury finansowania majątku kapitałem własnym	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał całkowity}}$		0,46	0,48
4.4	Wskaźnik struktury finansowania majątku kredytem bankowym	$\frac{\text{kredyty bankowe}}{\text{kapitał całkowity}}$		0,15	0,04
4.5	Wskaźnik struktury finansowania majątku zobowiązaniami	$\frac{\text{zobowiązania wobec dostawców}}{\text{kapitał całkowity}}$		0,26	0,36

Wskaźniki sprawności działania

Cykl rotacji zapasów i należności oscyluje wokół tych samych wartości w kolejnych latach. Jednostka zawiera transakcje wyłącznie z firmami o dobrej zdolności kredytowej. Wszyscy klienci, którzy pragną korzystać z kredytów kupieckich, poddawani są procedurom weryfikacji. Spółka na bieżąco monitoruje stany należności.

Wskaźnik efektywności

Spółka osiągnęła wskaźniki rentowności są wyższe, niż te z 2014 roku. Spółka odnotowała wzrost zysku netto, przez co podwyższeniu uległy wskaźniki oparte o zysk.

Wskaźnik płynności finansowej

Wskaźnik płynności I stopnia kształtujący się na poziomie 1,40 co oznacza bardzo dobrą sytuację płynnościową Spółki. Spółka jest w pełni wypłacalna, nie posiada żadnych zaległości z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych. Spółka utrzymuje bieżącą płynność finansową i systematycznie rozlicza się z odbiorcami w ramach restrykcyjnej polityki kredytowej.

Wskaźnik struktury kapitału

Wskaźniki struktury kapitału uległy polepszeniu się ze względu na wzrost udziału kapitałów własnych.

7. Charakterystykę struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta;

Analiza zamieszczona jest w punkcie 6.

8. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach;

W wyniku nabycia 5 marca 2015 roku akcji i udziałów odpowiednio spółek Cursor S.A. oraz Divante Sp. z o.o. Grupa Kapitałowa Emitenta zdywersyfikowała swoją działalność. Pozwoli to w istotnym stopniu ograniczyć uzależnienie jej wyników finansowych od sytuacji na rynku telefonii mobilnej oraz warunków współpracy z operatorami sieci Orange, T-Mobile oraz Plus. W wyniku ww. przejęcia znaczącej zmianie uległy poziomy skonsolidowanych aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów Grupy Kapitałowej Emitenta.

9. Ocenę czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik;

Znaczący wpływ na wynik z działalności za rok 2015 miało opisane w p. 8 przejęcie spółek Cursor i Divante. Wpływ tego przejęcia na najważniejsze pozycje skonsolidowanego sprawozdania finansowego na 31.12.2015 roku prezentuje poniższa tabela.

	Grupa Kapitałowa ogółem	Cursor i Divante	Udział % Cursor i Divante
Aktywa, w tym:	188 162	63 143	34
- w tym wartość firmy	68 468	10 887	16
Zobowiązania	102 492	47 652	47
Przychody ogółem	344 165	128 714	37
Koszty ogółem	326 438	120 757	37

10. Charakterystykę zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej;

Podstawowymi czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte przez Grupę Kapitałową OEX S.A. w kolejnym roku są:

- a) Popyt na usługi telefonii komórkowej ze szczególnym uwzględnieniem:
- sezonowości;
 - zaplanowanych przez operatorów telefonii komórkowej akcji promocyjnych;
 - poziomu wykonania planów sprzedaży narzuconych spółkom Grupy przez operatorów.

- b) Niezakłócona realizacja zawartych dotychczas kontraktów w segmentach Wsparcia sprzedaży oraz E-biznes oraz pozyskanie nowych kontraktów, zgodnie z wewnętrznymi planami;
- c) Sytuacja na rynku pracy;
- d) Potencjalne przejęcia w ramach konsolidacji rynków na których działa Grupa;

11. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa emitenta jest na nie narażona;

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski

Czynniki ryzyka związane z działalnością emitenta i otoczeniem, w jakim emitent prowadzi działalność.

Ryzyko uzależnienia od operatora Orange Polska S.A.

Działalność OEX S.A. koncentrowała się na dystrybucji usług telefonii mobilnej i stacjonarnej sieci Orange. Emitent był autoryzowanym przedstawicielem tej sieci, działał na podstawie umowy agencyjnej. Przychody ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych tego operatora stanowiły w 2015 roku około 30% łącznych przychodów Grupy. Taka sytuacja powoduje wysoki stopień uzależnienia przychodów Emitenta od jednego operatora. W przypadku utraty pozycji rynkowej Orange Polska S.A. zmniejszeniu mogą ulec przychody z prowizji ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych. W celu ograniczenia tego ryzyka Grupa OEX rozszerza zakres oferowanych przez siebie usług. W marcu 2015 roku dokonała akwizycji spółek Cursor S.A. oraz Divante Sp. z o.o. dzięki czemu istotnie zdywersyfikowała swoją działalność.

Ryzyko wypowiedzenia lub nieprzedłużenia umów przez operatorów sieci komórkowych

Działalność części spółek zależnych OEX S.A. koncentruje się na dystrybucji usług telefonii komórkowej w Polsce. Spółki, działając w oparciu o umowy agencyjne, współpracują z trzema największymi operatorami na polskim rynku, tj. Orange Polska S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A. Wypowiedzenie lub nieprzedłużenie którejkolwiek z tych umów przez operatora może w istotny sposób zagrozić kontynuowaniu działalności operacyjnej ww. spółek z Grupy OEX. Grupa OEX współpracuje z operatorami sieci komórkowych od wielu lat, współpraca przebiega bez zakłóceń. Z tego powodu, w ocenie Zarządu Emitenta ryzyko wypowiedzenia lub nieprzedłużenia umów z operatorami jest niewielkie.

Ryzyko zmiany strategii sprzedaży przez operatorów telefonii komórkowej

Sprzedaż usług mobilnych odbywa się w kilku kanałach sprzedaży, najważniejsze to: tradycyjne punkty handlowe (w tym salony firmowe i stoiska centrach handlowych), przedstawiciele handlowi, kanał telefoniczny oraz internet. Ze względu na rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży, możliwe jest zmniejszenie zainteresowania klientów bezpośrednią obsługą w tradycyjnych punktach sprzedaży. Tendencja ta może być dodatkowo wspierana lepszą ofertą operatorów dla klientów korzystających z kanałów innych niż tradycyjny. Ewentualna zmiana struktury sprzedaży operatorów telefonii komórkowej ze względu na kanały dystrybucji i ograniczenie roli tradycyjnych salonów sprzedaży, może wpłynąć na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży spółek Grupy OEX działających w segmencie Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej. Przejęcie spółek Cursor S.A. i Divante Sp. z o.o., posiadających znaczącą pozycję rynkową w outsourcingu sprzedaży w kanałach nowoczesnych pozwoliło ograniczyć ryzyko skutków opisanych wyżej tendencji, dzięki możliwości oferowania tak dotychczasowym, jak i nowym kontrahentom, kompleksowych rozwiązań z zakresu outsourcingu sprzedaży, opartych zarówno o tradycyjne jak i nowoczesne kanały sprzedaży oraz ich połączenie.

Ryzyko spowolnienia tempa wzrostu rynków wsparcia sprzedaży oraz e-biznesu

W ocenie Zarządu Emitenta polski oraz europejski rynek wsparcia sprzedaży i e-biznes-u charakteryzuje się znaczącym potencjałem wzrostu. Rozwój tego rynku jest jedną z głównych przesłanek realizacji strategii rozwoju Grupy OEX i przyszłego wzrostu jej wartości. Rozwój rynku wolniejszy od oczekiwanego przez Zarząd Spółki może spowodować, iż realizacja strategii wzrostu okaże się niemożliwa lub opóźniona w czasie. Tym samym, pojawienie się czynników wpływających na wyhamowanie wzrostu rynku może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe. Na chwilę obecną brak jest przesłanek, które wskazywałyby na ryzyko zahamowania rozwoju rynku wsparcia sprzedaży i e-biznesu.

Ryzyko związane z negatywnymi tendencjami na rynku handlu detalicznego i hurtowego

Znacząca część kontraktów w ramach segmentu Wsparcia sprzedaży realizowana jest na rzecz klientów z sektora handlu detalicznego i hurtowego, szczególnie firm FMCG, dlatego perspektywy segmentu Wsparcia sprzedaży są ściśle związane z tendencjami kształtującymi ten rynek.

Jedną z takich tendencji są próby podejmowane przez zleceniodawców usług, mające na celu obniżanie marży handlowej. Rentowność realizowanych przez Grupę OEX kontraktów w ramach wsparcia sprzedaży jest pośrednio związana z poziomem tej marży, dlatego długotrwałe utrzymywanie się trendu spadkowego w tym zakresie może negatywnie przełożyć się na wyniki osiągnięte na tego typu usługach.

Zagrożeniem dla segmentu Wsparcia sprzedaży może być również tendencja do ograniczania przez spółki z branży FMCG budżetów na promocje w postaci degustacji, organizacji imprez okolicznościowych, animacji itp. Organizacja tego typu akcji stanowi istotną część przychodów realizowanych przez segment Wsparcia sprzedaży.

W ostatnim okresie obserwuje się również przejmowanie przez część sklepów wielkopowierzchniowych odpowiedzialności za proces organizacji działań merchandisingowych, albo poprzez przejęcie na siebie obowiązku prawidłowej ekspozycji produktu, albo poprzez wskazanie podmiotów, które będą upoważnione do świadczenia usług merchandisingowych na ich terenie. Tym samym ograniczona lub może możliwość swobodnego świadczenia usług merchandisingowych na rzecz producentów FMCG w części sklepów.

Nasilenie się powyżej opisanych trendów lub pojawienie się nowych, niezidentyfikowanych obecnie niekorzystnych tendencji na rynku handlu detalicznego i hurtowego może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Spółki z Grupy OEX, poprzez stałą współpracę z klientami i poszukiwanie nowego rodzaju usług dążą do zminimalizowania wpływu ewentualnej utraty części obecnych źródeł przychodów z działalności w segmencie Wsparcia sprzedaży. Temu celowi służy rozbudowa portfela klientów, a także dostarczanie im coraz szerszego, kompleksowego pakietu usług oraz bezpośrednia współpraca z sieciami handlowymi w różnych procesach około sprzedażowych. Podejmowane są też inne działania, przykładowo, we współpracy z wybranymi klientami, opracowuje się alternatywne dla dotychczasowego modele obsługi sklepów kanału tradycyjnego.

Ryzyko związane z presją cenową ze strony części klientów

W segmencie Wsparcia sprzedaży Grupa OEX narażona jest na presję cenową ze strony odbiorców, tak w trakcie pozyskiwania nowych, jak i renegocjacji warunków istniejących kontraktów. Presja cenowa jest z

jednej strony wynikiem konkurencji panującej w obszarze wsparcia sprzedaży, z drugiej zaś jest wyrazem ścisłej kontroli kosztów działalności operacyjnej przez klientów. Wśród kluczowych klientów Grupy znajdują się międzynarodowe koncerny, których skala działalności znacząco przekracza skalę działalności Grupy OEX. Znaczenie tych odbiorców oraz ich udział w strukturze przychodów ze sprzedaży Grupy OEX jest znacząco większy niż znaczenie spółek z Grupy OEX oraz ich udziału w strukturze dostaw tych odbiorców. Oznacza to, iż Grupa OEX narażona jest na ryzyko związane z nierówną pozycją negocjacyjną w stosunku do niektórych jej odbiorców. Największy nacisk na cenę obserwowany jest w usługach o najmniejszym poziomie skomplikowania, co wynika z najniższych barier wejścia w takie obszary.

Dalszy wzrost presji cenowej w poszczególnych usługach może obniżyć rentowność bieżących i przyszłych kontraktów na pojedyncze usługi wsparcia sprzedaży. Ponadto, istnieje ryzyko przeniesienia presji cenowej na projekty kompleksowe, co może zmusić spółki z Grupy OEX do zaoferowania odbiorcom bardziej atrakcyjnych warunków współpracy długoterminowej.

Presję cenową ze strony odbiorców spółki Grupy OEX starają się redukować przede wszystkim jakością usług oraz kompleksowością oferty, dążąc do obsługi pełnych procesów wsparcia sprzedaży, co w pewnym stopniu ogranicza wpływ konkurencji cenowej w poszczególnych obszarach. Ponadto, presję tę kompensuje się rozszerzeniem zakresu współpracy z danym klientem.

Ryzyko opóźnień zapłaty należności przez odbiorców

Spółki Grupy OEX działające w segmentach Wsparcia sprzedaży i E-biznes-u, podobnie jak i firmy konkurencyjne, charakteryzuje znaczna dysproporcja między długością cyklu inkasa należności handlowych od odbiorców, a terminami spłaty zobowiązań wobec dostawców oraz pracowników. Fakt ten stwarza duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, w szczególności w okresie uruchamiania nowych projektów. Nie można wykluczyć, że w przypadku znaczących opóźnień w płatnościach od dużych odbiorców, w Grupie OEX mogłyby wystąpić okresowe opóźnienia w regulowaniu zobowiązań, co mogłoby mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i wyniki finansowe.

Ryzyko okresowych problemów z płynnością jest ograniczone z uwagi na dostęp do alternatywnych źródeł płynności w postaci salda kredytowego w rachunku bieżącym, pożyczek lub faktoringu.

Ryzyko związane z korzystaniem z podwykonawców

Część prac w ramach świadczonych usług w segmentach Wsparcia sprzedaży i E-biznesu wykonywana jest przez zewnętrznych podwykonawców. Usługi te dotyczą najczęściej pojedynczego ogniwa procesu outsourcingowego i obejmują np. usługi transportowe i kurierskie, produkcję materiałów marketingowych oraz prace programistów, grafików itp. W niektórych przypadkach spółki z Grupy OEX odpowiadają za jakość prac podwykonawców, tym samym przejmując ryzyko konieczności naprawy ewentualnych szkód przez nich spowodowanych w ramach świadczenia usług na rzecz zleceniodawcy. Nie można więc wykluczyć sytuacji, w której szkoda powstała w wyniku działania podwykonawcy może obciążyć wynik finansowy Grupy OEX.

Grupa OEX stara się minimalizować powyższe ryzyko poprzez stałą współpracę ze sprawdzonymi partnerami oraz monitoring jakości świadczonych przez nich usług. Dodatkowo praktyką jest umieszczanie w umowach z podwykonawcami zapisów pozwalających na dochodzenie od nich odpowiedzialności na zasadzie regresu.

Ryzyko związane z koniecznością skokowej rozbudowy infrastruktury

Przyszła rentowność Grupy OEX może podlegać wahaniom ze względu na konieczność skokowej rozbudowy infrastruktury, przede wszystkim powierzchni magazynowej i operacyjnej. Wzrost skali działalności oraz pozyskiwanie nowych projektów wiąże się ze stale wzrastającym zapotrzebowaniem na powierzchnię magazynową. W celu zabezpieczenia przyszłych potrzeb magazynowych i uniknięcia nieefektywnego mnożenia lokalizacji, a także uzyskania korzystniejszych warunków najmu, Grupa powiększa użytkowaną powierzchnię magazynową skokowo. W pierwszym okresie po rozbudowie część powierzchni nie jest wykorzystywana, generuje natomiast koszty wynajmu, co obniża rentowność okresu. Wraz z pozyskiwaniem nowych projektów i wzrostem wykorzystania powierzchni, koszty wynajmu rozkładają się na większą liczbę projektów i ogólna rentowność wzrasta.

Grupa OEX stara się ograniczać ryzyko skokowej rozbudowy infrastruktury poprzez skorelowanie terminów wynajmu nowych powierzchni z rozpoczęciem realizacji istotnych kontraktów. Standardową praktyką jest również negocjowanie w umowach najmu zapisów pozwalających spółkom Grupy OEX na korzystanie z wakacji czynszowych, na ogół w początkowym okresie najmu. Pozwala to na istotną poprawę sytuacji gotówkowej, chociaż należy wspomnieć, iż ze względu na przyjęty w Grupie OEX sposób ujęcia tego typu rozliczeń w księgach, wakacje czynszowe nie mają istotnego wpływu na poprawę wyników w tym okresie.

Ryzyko związane ze zniszczeniem lub utratą przechowywanych materiałów

Przechowywanie materiałów lub towarów w magazynach spółek Grupy OEX, w związku z realizowanymi przez nie kontraktami wiąże się z ryzykiem zniszczenia lub utraty. Może to spowodować opóźnienie lub nawet wstrzymanie realizacji projektu oraz odpowiedzialność odszkodowawczą. Może też negatywnie oddziaływać na przyszłe relacje biznesowe z danym klientem. Z tych powodów wszelkie zdarzenia prowadzące do uszkodzenia lub zniszczenia obiektu magazynowego i materiałów w nim przechowywanych mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Ryzyko powstania strat w związku z utratą lub zniszczeniem materiałów przechowywanych przez Cursor S.A. na rzecz klientów Zarząd ocenia jako ograniczone. Obiekty wykorzystywane do magazynowania materiałów klientów są wyposażone w nowoczesne systemy przeciwpożarowe i innego rodzaju zabezpieczenia fizyczne. Na wypadek wystąpienia zdarzenia powodującego zniszczenie lub uszkodzenie przechowywanych materiałów spółki Grupy korzystają także w odpowiednim zakresie z usług ubezpieczeniowych.

Ryzyko związane z jednorazowym charakterem części projektów

Dla wybranych części segmentu Wsparcia sprzedaży oraz w niewielkim stopniu w części segmentu E-biznes typowe są projekty krótkoterminowe, często o charakterze jednorazowym. Dotyczy to zwłaszcza takich działań jak: akcje marketingowe i imprezy okolicznościowe, kampanie sprzedażowe typu door-to-door i inne specyficzne projekty.

Podstawową konsekwencją opisaną powyżej charakterystyki projektów jest konieczność stałego pozyskiwania nowych zleceń w celu zwiększania skali biznesu. Oprócz związanych z tym potencjalnych wahań przychodów, spółki Grupy OEX mogą być ponadto narażone na wahania rentowności, ponieważ marżowość nowych projektów może zmieniać się z roku na rok, w zależności od panującej koniunktury oraz stopnia konkurencji. Projekty wsparcia sprzedaży oraz marketingowe są zwykle ograniczane w okresach spowolnienia gospodarczego, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

W ocenie Zarządu, zależność wyników spółek Grupy OEX od projektów o charakterze jednorazowym jest niższa, niż dla zdecydowanej większości spółek konkurencyjnych. Spółki Grupy dysponują potencjałem i kompetencjami do stałego zwiększania liczby realizowanych projektów długoterminowych poprzez oferowanie obecnym i przyszłym klientom kompleksowych rozwiązań.

Ryzyko wzrostu konkurencji na rynku

W segmencie Zarządzania sieciami sprzedaży spółki Grupy OEX działają na rzecz operatorów telefonii komórkowej, którymi są: Orange Polska S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A. Przychody z prowizji za sprzedaż usług telekomunikacyjnych Orange Polska S.A. stanowiły w 2015 roku około 58,9% łącznych przychodów z prowizji, natomiast pozostałe około 41,1% stanowiła sprzedaż usług łącznie operatorów Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A.. Utrata pozycji konkurencyjnej przez tych operatorów na rzecz podmiotów, których usługi nie są dystrybuowane przez Emitenta oraz jego spółki zależne może pośrednio spowodować pogorszenie się wyniku finansowego Grupy OEX.

Obecnie największym konkurentem wyżej wymienionych sieci jest firma P4 Sp. z o.o., operator sieci Play. Zgodnie z informacjami podanym przez tego operatora jego udział w rynku w roku 2015 wyniósł 25,2% (wzrost o 3,8 p.p. r/r). Rozwój sieci Play odbywa się kosztem innych operatorów, których udziały zmniejszają się. Ponieważ Grupa OEX nie współpracuje z siecią Play, jej dynamiczny rozwój może mieć pośrednio negatywny wpływ na poziom sprzedaży i wyniki finansowe Grupy.

Polski rynek telefonii komórkowej jest największym w Europie Środkowo – Wschodniej. Ze względu na swoją wielkość jest potencjalnie atrakcyjnym obszarem do prowadzenia działalności biznesowej, w tym świadczenia usług telekomunikacyjnych. Możliwe jest wejście na rynek polski jednego lub kilku operatorów, którzy w chwili obecnej nie są na nim obecni. Istotną konkurencją mogą też być operatorzy wirtualni, to znaczy podmioty korzystające z sieci innych operatorów. Pojawienie się ewentualnych nowych graczy na rynku telekomunikacyjnym, w przypadku gdyby Grupa OEX nie nawiązała z nimi współpracy, może mieć pośrednio negatywny wpływ na poziom sprzedaży i wyniki finansowe.

W segmencie Wsparcia sprzedaży, w ocenie Zarządu Emitenta, na polskim rynku funkcjonuje znikoma liczba podmiotów, które świadczyłyby usługi o zbliżonej skali i zróżnicowaniu do tych świadczonych przez spółki Grupy OEX. Tym niemniej, w poszczególnych obszarach Grupa narażona jest na konkurencję ze strony podmiotów wyspecjalizowanych w świadczeniu usług danego rodzaju. Dotyczy to przede wszystkim usług stosunkowo prostych, niewymagających zaawansowanych rozwiązań organizacyjnych jak np. usługi kurierskie, wykładanie towarów na półkę itp. Źródłem ryzyka jest jednak także wzrost kompleksowości usług świadczonych przez konkurentów i przechodzenie od świadczenia pojedynczych usług na rzecz obsługi procesów biznesowych (między innymi poprzez konsolidację spółek z różnych segmentów rynku). Zaostrzenie się konkurencji w obszarze obsługi kompleksowych, długoterminowych projektów może się wiązać z większą presją cenową ze strony klientów oraz z niemożnością pozyskania nowych kontraktów w liczbie zakładanej przez Zarząd Emitenta i tym samym może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przeszłości wyniki finansowe.

Segment E-biznes jest mocno rozproszony, działa w nim dużo firm o różnej wielkości, pojawienie się nowych może negatywnie wpłynąć na pozycję konkurencyjną Divante Sp. z o.o. Z drugiej jednak strony nowo powstające firmy, nie posiadające historii, znaczących wdrożeń w segmencie e-commerce, mają nikłe szanse na pozyskanie klientów, dla których to właśnie jest kluczowym elementem decyzyjnym. W ocenie Zarządu Emitenta, mało jest firm konkurencyjnych w stosunku do spółek z Grupy OEX w segmencie E-Biznesu, w szczególności e-commerce, mogących zapewnić pełne spektrum usług (od usług

IT po e-marketing) oraz działających w odpowiedniej skali (ponad 150 specjalistów). Ponadto, raz wybrana przez klienta technologia dla e-biznesu nie jest później zmieniana i firmy które nie zdobyły klienta nie mogą liczyć na dalszą współpracę z nim. Trzeba mieć też na uwadze, że przyrływ nowych klientów do e-commerce jest w dużym uproszczeniu porównywalny do wzrostu tego rynku rok do roku, a obserwowane wzrosty w tym obszarze są dwucyfrowe. Oznacza to, że co roku przybywa kilkanaście procent nowych klientów potrzebujących usług z zakresu e-biznesu, co wpływa w znaczący sposób na zmniejszenie ryzyka związanego ze wzrostem konkurencji w tym segmencie.

Spółki Grupy OEX dążą do przejmowania obsługi pełnych procesów biznesowych, a posiadane wysokie kompetencje w tym aspekcie stanowią istotną przewagę konkurencyjną. Z uwagi na skalę działania, kompleksową ofertę, doświadczenie oraz wysoką wiarygodność, Grupa posiada silną pozycję przy pozyskiwaniu kontraktów o dużej skali, gdyż część konkurentów nie jest w stanie samodzielnie spełnić warunków zapytania ofertowego. Realizowana przez Grupę OEX strategia pozwala na ograniczenie ryzyka związanego z konkurencją.

Ryzyko odejścia kluczowych pracowników

Niezwykle ważnym czynnikiem warunkującym sukces w działalności spółek z Grupy jest wysoko wykwalifikowana i zmotywowana kadra menedżerska. Obecna pozycja rynkowa i sytuacja finansowa Grupy OEX, są w dużym stopniu efektem wiedzy, umiejętności i doświadczenia jej obecnego kierownictwa i kluczowych pracowników. Potencjalna utrata najlepszych menedżerów lub osób o unikalnych kwalifikacjach może się tym samym wiązać z ryzykiem okresowego pogorszenia jakości zarządzania Grupą OEX i jej poszczególnymi obszarami biznesowymi, bądź obniżonymi możliwościami realizacji zadań na rzecz klientów, co w konsekwencji mogłoby negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy lub tempo realizacji jego planów rozwojowych. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że przypadki odejść członków wyższego kierownictwa i kluczowego personelu są sporadyczne.

Warto podkreślić, że w przypadku działalności prowadzonej przez spółki z Grupy OEX utrata kluczowego pracownika z reguły nie wiąże się z utratą klienta, za którego pracownik ten był odpowiedzialny. Proces zmiany usługodawcy w branży outsourcingowej cechuje duży stopień komplikacji i czasochłonność, a odejście nawet kluczowego pracownika z reguły nie stanowi uzasadnienia dla takiej zmiany. Dotyczy to zwłaszcza kompleksowych procesów, w których specjalizują się spółki z Grupy.

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe spółek z Grupy OEX jest również umiejętność zarządzania rotacją pracowników operacyjnych, która szczególnie w segmencie Wsparcia sprzedaży jest nieodłącznym elementem prowadzonej działalności, przy czym skala tego zjawiska zależy w dużej mierze od konkretnego obszaru rynku (największe wskaźniki rotacji charakterystyczne są dla obszarów niewymagających wysokich kompetencji). Rotacja pracowników jest zjawiskiem niepożądanym z punktu widzenia spółek outsourcingowych, z uwagi m.in. na czas i koszty rekrutacji nowego pracownika, koszty szkoleń oraz obniżoną wydajność pracy w pierwszym okresie po zatrudnieniu. Nasilenie się tego zjawiska, zwłaszcza w związku z innymi tendencjami na rynku pracy, może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe Grupy OEX.

W celu ograniczenia powyższych ryzyk Grupa OEX prowadzi szereg aktywnych działań mających na celu utrzymanie i pozyskanie najlepszych managerów i pracowników, w szczególności poprzez rozwój motywacyjnego systemu wynagrodzeń i szeroki program szkoleń.

Ryzyko związane z niewłaściwym wykonaniem usług

Umowy, których stroną są spółki Grupy OEX precyzyjnie definiują zakres ich obowiązków przy świadczeniu usług. Określone są również konsekwencje niewykonania lub niewłaściwego wykonania danej usługi oraz wyrządzenia szkody zleceniodawcy w związku z wykonywaną usługą. Typowe sankcje zapisane w umowach zawartych przez spółki z Grupy OEX obejmują konieczność naprawienia szkody oraz kary pieniężne. Konsekwencją może być także wycofanie się kontrahenta ze współpracy z daną spółką lub utrata reputacji, co może z kolei wpłynąć na odpływ obecnych klientów oraz ograniczone możliwości pozyskania nowych kontraktów. Wystąpienie tego typu zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przeszłości wyniki finansowe.

Zazwyczaj główne powody niewłaściwego wykonania usługi to błędy ludzkie oraz błędy i awarie infrastruktury informatycznej. Grupa OEX przykłada w związku z tym szczególną wagę do jakości świadczonych usług i minimalizacji prawdopodobieństwa wystąpienia takich błędów lub awarii. W tym kontekście wymienić należy m.in. wdrożone procedury kontroli jakości (w tym systemy ISO 9001), szkolenia kadry, monitoring wykonywanych prac i informatyzację procesu świadczenia usług.

Spółki z Grupy OEX zawarły również polisy ubezpieczeniowe, chroniące go w przypadku roszczeń klientów w związku z niewłaściwym wykonaniem niektórych usług.

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności przy wykorzystaniu technologii informatycznych

Działalność Grupy OEX odbywa się przy wykorzystaniu infrastruktury informatycznej oraz dedykowanego oprogramowania. W związku z tym, spółki z Grupy OEX narażone są na awarie infrastruktury, które mogą prowadzić do ograniczeń w dostępie do wykorzystywanych systemów informatycznych. Najczęstsze rodzaje awarii obejmują przerwy na łączach światłowodowych oraz błędy wykorzystywanych aplikacji. Główną konsekwencją awarii jest przestój w realizacji usług i ponoszone w związku z tym koszty. W przypadku dłuższego zablokowania dostępu klienta do aplikacji, Grupa OEX może być dodatkowo narażona na naliczenie kar umownych. W związku z powyższym, poważne awarie infrastruktury informatycznej mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Najpoważniejsze konsekwencje z punktu widzenia odpowiedzialności Grupy OEX miałyby awaria prowadząca do permanentnej utraty przechowywanych danych lub ich ujawnienia podmiotom nieuprawnionym. Ryzyko tego typu zdarzenia Zarząd Emitenta ocenia jednakże jako znikome. Grupa OEX wdrożyła szereg narzędzi i procedur, które z jednej strony ograniczają ryzyko wystąpienia sytuacji awaryjnej, z drugiej zaś – minimalizują ewentualne szkody spowodowane tego typu sytuacją.

Ryzyko związane z koniecznością zapewnienia poufności informacji

Zapewnienie poufności powierzonych informacji jest jednym z kluczowych obowiązków spółek z Grupy OEX. Grupa OEX stosuje zabezpieczenia na poziomie informatycznym oraz ma wdrożone procedury kontroli dostępu do danych przez osoby nieuprawnione. W ocenie Zarządu Spółki wdrożone procedury zabezpieczają przed przypadkowym jak i celowym ujawnieniem informacji poufnych. Nie można jednakże całkowicie wykluczyć, iż w wyniku nienależytego spełniania obowiązków przez pracownika Grupy lub zawinionego działania, dojdzie do ujawnienia informacji poufnych. Odpowiedzialność przed klientem lub operatorem sieci komórkowej za tego typu zdarzenie spoczywa bezpośrednio na spółkach Grupy OEX. Odpowiedzialność jest zależna od skali i rodzaju ujawnienia.

Ryzyko skierowania roszczeń przeciwko spółkom z grupy OEX.

Nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia wobec spółek z Grupy OEX postępowań cywilnych, administracyjnych lub arbitrażowych przez klientów, pracowników oraz kontrahentów. Podmioty z Grupy OEX zawierając umowy inicjują potencjalne ryzyko niewykonania lub nienależytego wykonania przez nie przedmiotu danych umów. Podmioty z Grupy OEX narażone są w takim przypadku na skierowanie przeciwko nim roszczeń odszkodowawczych. Podmioty wszczynające postępowania mogą oczekiwać od spółek z Grupy znacznych sum pieniężnych lub innego rodzaju rekompensaty, co w wypadku rozstrzygnięcia sprawy na korzyść wyżej wymienionych podmiotów, może negatywnie wpłynąć na bieżącą płynność podmiotu z Grupy OEX, a w konsekwencji na osiągnięte przez Grupę OEX wyniki finansowe. Znaczącym obciążeniem dla podmiotu z Grupy OEX mogłyby też być koszty powstałe na skutek wszczęcia takiego postępowania, w szczególności koszty obrony. Postępowania mogłyby również doprowadzić do pogorszenia się wizerunku danego podmiotu Grupy i tym samym spowodować trudności w pozyskaniu nowych klientów, pracowników i kontrahentów. Aby minimalizować ryzyko potencjalnych sporów oraz inicjowania przeciwko spółkom z Grupy OEX powyższych postępowań, podmioty z Grupy OEX dokładają wszelkich starań, aby terminowo i z należytą starannością realizować postanowienia zawieranych umów, jak również wywiązywać się z obowiązków względem klientów, pracowników oraz kontrahentów wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów prawa oraz standardów obowiązujących w branży, w której Grupa prowadzi działalność.

Ryzyko wypowiedzenia umów przez banki lub firmy leasingowe

Grupa OEX finansuje swoją działalność zarówno kapitałem własnym, jak również przy pomocy takich instrumentów jak kredyty bankowe oraz leasing. Ewentualne nieprzedłużenie lub wypowiedzenie umowy kredytowej lub leasingowej przez któryś z podmiotów finansujących mogłoby mieć negatywny wpływ na płynność finansową i doprowadzić do pogorszenia wyników finansowych Grupy.

Spółki Grupy OEX wypełniają rzetelnie i terminowo zobowiązania wobec instytucji finansujących zarówno w zakresie spłaty zobowiązań jak i innych uzgodnień, w tym utrzymywania zabezpieczeń i odpowiednich poziomów wskaźników finansowych, wobec czego ryzyko wypowiedzenia ww. umów Zarząd Emitenta uznaje za znikome.

Ryzyko zmian stóp procentowych

Grupa OEX posiada zobowiązania oprocentowane (kredyty i pożyczki bankowe, faktoring, leasing), których wysokość na dzień 31.12.2015 wynosiła 27 796 tys. zł. Wobec powyższego, Grupa Emitenta narażona jest na ryzyko zmian stóp procentowych, których wzrost może zwiększyć koszt finansowania, a tym samym obniżyć rentowność.

Ryzyko negatywnych zmian regulacji prawnych

Duża zmienność polskich przepisów prawa oraz ich interpretacji może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy OEX, zwłaszcza jeśli zmiany te dotyczą prawa gospodarczego, prawa podatkowego, prawa pracy, prawa ubezpieczeń społecznych oraz prawa z zakresu papierów wartościowych. Takie zmiany mogą być niekorzystne dla sytuacji finansowej i operacyjnej Emitenta i jego Grupy, w tym mogą powodować zwiększenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, zmniejszenie osiąganych zysków bądź utrudnienia lub ograniczenia możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Występujące niejasności i niejednolitość w interpretacji przepisów prawa przysparzają znacznych trudności na etapie stosowania tych przepisów zarówno przez przedsiębiorców, jak i przez sądy i organy administracyjne. Powyższe powoduje ryzyko zaistnienia na tym tle potencjalnych sporów, których stroną będzie Emitent lub podmiot z jego Grupy. Wyroki wydawane przez sądy i organy

administracyjne bywają niekonsekwentne i nieprzewidywalne, co zmniejsza ich przydatność jako wykładni prawa. Emitent korzysta ze stałej obsługi prawnej i stara się minimalizować ryzyko płynące ze zmian otoczenia prawnego, jednakże nie jest w stanie całkowicie go wykluczyć.

12. Ocenę, wraz z jej uzasadnieniem, dotyczącą zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom;

Grupa OEX S.A. w roku 2015 prowadziła racjonalną gospodarkę zasobami finansowymi. Spółka terminowo wywiązywała się ze swoich zobowiązań, prowadziła restrykcyjną politykę kredytową wobec odbiorców oraz ściśle monitorowała należności. Spółka nie była i nie jest stroną kontraktu walutowego (opcji, futures, forward), ani też w inny sposób nie zabezpieczała się przed ryzykiem walutowym.

13. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta;

Grupa zamierza sukcesywnie rozwijać ofertę nowoczesnych usług dla biznesu, przede wszystkim w obszarach wspierających sprzedaż i działania marketingowe klientów. W segmencie zarządzania sieciami punktów detalicznych Zarząd upatruje możliwości wzrostu poprzez dalszą konsolidację rynku, natomiast w pozostałych segmentach przewiduje zarówno dalszy rozwój organiczny, jak i wzmocnienie pozycji rynkowej oraz oferty poprzez selektywne transakcje kapitałowe, nakierowane na budowę trwałej wartości dla akcjonariuszy. Za szczególnie perspektywiczne Spółka uznaje obszary związane z wykorzystaniem nowych technologii oraz wyspecjalizowaną logistyką, szczególnie w zakresie kompleksowej obsługi e-commerce.

14. Wskazanie postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych (o wartości jednostkowej lub skumulowane powyżej 10% kapitału własnego);

Zarówno Spółka, jak i jednostki od niej zależne, są stronami postępowań przed sądami powszechnymi, jednak żadne z tych postępowań nie dotyczy zobowiązań ani wierzytelności, których wartość stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych emitenta. Również łączna wartość odpowiednio zobowiązań oraz wierzytelności, których dotyczą te postępowania nie stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych emitenta.

Przed organem właściwym dla postępowania arbitrażowego nie toczą się żadne postępowania z udziałem Spółki lub jednostek od niej zależnych.

15. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji;

a) Umowy znaczące dla działalności spółek Grupy OEX

Umowa Agencyjna z dnia z dnia 20-11-2012 roku

Kluczową umową dla Spółki OEX S.A. w roku 2015 była Umowa Agencyjna Orange z 20 listopada 2012 roku (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio i weszła w życie 1 października 2012 roku), na podstawie której OEX S.A. świadczył na rzecz Orange Polska S.A. usługi agencyjne w systemie telefonii komórkowej

Umowa agencyjna z dnia 1 kwietnia 2001 roku

Kluczową umową dla Spółki Euro-Phone Sp. z o.o. jest Umowa Agencyjna z dnia 01.04.2001 roku, na podstawie której Euro-Phone Sp. z o.o. świadczy na rzecz T-Mobile Polska S.A. usługi agencyjne w systemie telefonii komórkowej. W uzupełnieniu do ww. umowy Spółkę i T-Mobile Polska S.A. łączy ponadto Umowa Dystrybucyjna z dnia 01.07.2001 roku.

Umowa o Współpracy z Partnerem Sieciowym (Umowa Partnerska) z dnia 30.06.2010 roku.

Kluczową umową dla Spółki PTI sp. z o.o. w roku 2015 była Umowa Partnerska z dnia 30.06.2010 roku (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio), na podstawie której PTI Sp. z o.o. świadczy na rzecz Polkomtel Sp. z o.o. usługi agencyjne w systemie telefonii komórkowej. W uzupełnieniu do ww. umowy Spółkę i Polkomtel łączyły ponadto Umowa o Dystrybucji Towarów dotycząca produktów pre-paid.

b) Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Obecnie nie jest znana emitentowi jakakolwiek umowa zawarta pomiędzy akcjonariuszami. Porozumienie z 23 grudnia 2014 roku zawarte pomiędzy akcjonariuszami emitenta Neo Investment S.A. oraz Grupą Archidoc S.A. zostało rozwiązane, o czym emitent został powiadomiony 14 grudnia 2015 roku (raport bieżący 61/2015).

16. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania;

Informacje na temat powiązań organizacyjnych i kapitałowych oraz inwestycji kapitałowych przedstawiono częściowo w punkcie 3. Dodatkowo, Grupa nabyła prawa do 23 lokalizacji sklepów posiadających autoryzację T-Mobile. Wynagrodzenie za przeniesienie praw i obowiązków ww. lokalizacji wyniosło 2 000 tys. zł powiększone o podatek VAT. Finalizacja transakcji nastąpiła 30.06.2015 roku.

Emitent nie dokonał innych inwestycji krajowych ani zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych poza grupą jednostek powiązanych.

17. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym;

Emitent zawiera transakcje z podmiotami powiązanymi na warunkach rynkowych.

18. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

W 2015 roku spółki podwyższyły limity kredytów w rachunku bieżącym, na dotychczasowych zasadach. Spółka Cursor S.A. – o kwotę 2 000 tys. zł oraz spółka Euro-Phone – o kwotę 1 200 tys. zł. Dodatkowo Spółka Cursor podpisała umowę o limit kredytowy w rachunku bieżącym na kwotę 2 000 tys. zł. Zestawienie wszystkich zaciągniętych przez spółki Grupy kredytów i pożyczek znajduje się w sprawozdaniu finansowym.

W bieżącym roku nie została wypowiedziana żadna umowa kredytowa.

19. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanim emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

Spółka OEX S.A. udzieliła w 2015 roku spółce zależnej Euro-Phone Sp. z o.o. pożyczek na kwotę 1.160 tys. zł., które zostały spłacone w 2015 roku. Oprocentowanie pożyczek było zmienne, obliczone jako suma następujących składników: stopa procentowa określona w sposób wskazany poniżej plus marża w wysokości 3,50%.

Stopa procentowa zmieniała się każdorazowo z pierwszym dniem miesiąca kalendarzowego okresu obowiązywania umowy, proporcjonalnie do stawki odniesienia obliczanej z zaokrągleniem do dwóch miejsc po przecinku, na podstawie średniej arytmetycznej WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych z ostatnich 10 dni roboczych poprzedniego miesiąca kalendarzowego.

20. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim emitenta;

W 2015 roku nie udzielono, ani nie otrzymano nowych poręczeń. Kwota poręczeń udzielonych przez Emitenta spółkom zależnym wynosi na koniec 2015 roku 27.670 tys. zł (2014 rok – 29.585 tys. zł). Kwota poręczeń otrzymanych wynosi 2.700 tys. zł (2014 rok - 2.700 tys. zł).

21. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności;

W 2015 roku nie miały miejsca emisja, wykup lub spłata nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych, z zastrzeżeniem zaoferowania przez Emitenta i objęcia przez Grupa Archidoc S.A. (wówczas działająca pod firmą OEX S.A. z siedzibą w Warszawie) w dniu 5 marca 2015 roku 1.777.692 akcji emitenta wyemitowanych na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy emitenta nr 3/2014 z dnia 18 grudnia 2014 roku. Rejestracja ww. podwyższenia kapitału przez sąd rejestrowy w Poznaniu nastąpiła w dniu 23 kwietnia 2015 roku.

Wyżej wymieniona emisja została pokryta aportem w postaci:

- ✓ 163.517.500 akcji spółki Cursor S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Równoległej 4A (02-235 Warszawa), stanowiących łącznie 100% kapitału zakładowego tej spółki, zapewniających tyle samo procent głosów na walnym zgromadzeniu tej spółki;

- ✓ 592 spółki Divante Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Kościuszki 14 (50-038 Wrocław), stanowiących łącznie 51,03% (po zaokrągleniu) kapitału zakładowego tej spółki, zapewniających tyle samo procent głosów na zgromadzeniu wspólników tej spółki.

22. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok;

Zarząd emitenta opublikował 10 czerwca 2015 roku prognozę wyników skonsolidowanych Grupy Kapitałowej na rok 2015, zawierającą następujące wielkości prognozowane (raport bieżący 21/2015):

- ✓ skonsolidowane przychody Grupy – w kwocie 315,04 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk operacyjny Grupy – w kwocie 15,83 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk EBITDA Grupy – w kwocie 19,66 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk netto Grupy – w kwocie 10,50 mln zł.

W raporcie bieżącym 10/2016 emitent opublikował korektę prognozy w oparciu o dane dostępne na 4 lutego 2016 roku. Emitent prognozował, że osiągnie:

- ✓ skonsolidowane przychody Grupy – w kwocie 343,8 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk operacyjny Grupy – w kwocie 17,5 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk EBITDA Grupy – w kwocie 22,1 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk netto Grupy – w kwocie 11,05 mln zł.

Faktycznie osiągnięte wyniki finansowe, wykazane w sprawozdaniu finansowym za 2015 rok kształtują się następująco:

- ✓ skonsolidowane przychody Grupy – w kwocie 344,2 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk operacyjny Grupy – w kwocie 17,7 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk EBITDA Grupy – w kwocie 21,9 mln zł.;
- ✓ skonsolidowany zysk netto Grupy – w kwocie 11,2 mln zł.

Pojęcie zysku netto, zarówno z prognozy jak i faktycznie osiągnięta wartość, odnosi się do zysku netto przypadającego akcjonariuszom OEX S.A.

Czynnikiem, który wpłynął na podwyższenie pierwotnie opublikowanej prognozy było zwiększenie, w stosunku do planowanych, przychodów ze sprzedaży, w tym w szczególności w IV kwartale 2015 roku. Różnice pomiędzy faktycznie osiągniętymi wynikami, a skorygowaną prognozą są nieznaczące.

23. Ocenę możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności;

Zamierzenia inwestycyjne będą realizowane dzięki środkom wypracowanym z bieżącej działalności przez Spółkę oraz ewentualnie kredytom bankowym.

24. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową;

W 2015 roku Spółka nie zmieniła zasad zarządzania przedsiębiorstwem ani grupą kapitałową.

25. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie;

Nie zostały zawarte żadne umowy między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

26. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym;

Emitent nie prowadzi programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie). Członkowie zarządu emitenta otrzymują wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę oraz wynagrodzenie z tytułu powołania. Członkowie rady nadzorczej spółki otrzymują wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji w organie nadzoru.

Informacja o wartości wypłaconych wynagrodzeń i innych świadczeń została zamieszczona w tabeli poniżej.

	W Spółce:		W spółkach zależnych:		Razem
	Wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę lub powołania	Inne świadczenia	Wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę lub powołania	Inne świadczenia	
Okres od 01.01 do 31.12.2015					
Rafał Stempniewicz	640	6			646
Stanisław Górski	276	6			282
Robert Krasowski	400	6			406
Artur Wojtaszek	72	0	285		357
Razem	1 388	18	285		1 691

Łączna wartość wynagrodzeń i innych świadczeń przyznanych Członkom Rady Nadzorczej Spółki dominującej wyniosła w 2015 roku:

	od 01.01 do 31.12.2015
Jerzy Motz	27
Paweł Turno	26
Piotr Cholewa	24
Tomasz Słowiński	24
Tomasz Mazurczak	24
Razem	125

27. W przypadku spółek kapitałowych - określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta (dla każdej osoby oddzielnie) na 31.12.2015;

Osoby zarządzające oraz nadzorujące emitenta nie są w posiadaniu akcji i udziałów spółek zależnych.

Zestawienie akcji emitenta będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących:

	Łączna liczba akcji	Łączna liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
Członkowie Rady Nadzorczej				
Paweł Turno	30 000	30 000	0,44%	0,36%
Piotr Cholewa,	879 384	879 384	12,77%	10,63%
w tym pośrednio przez Silquern S.a.r.l.	826 558	826 558	12,00%	9,99%
Osoby Zarządzające				
Rafał Stempniewicz	94 590	94 590	1,37%	1,14%
Robert Krasowski	4 924	4 924	0,07%	0,06%
Artur Wojtaszek	36 890	36 890	0,54%	0,45%

28. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy;

Emitent nie posiada takich informacji.

29. Informacje o nabyciu akcji własnych, w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej ze wskazaniem, jaka część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży w przypadku ich zbycia;

Emitent nie nabywał akcji własnych w 2015 roku.

30. Informacje o najważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju;

Emitent nie prowadzi badań.

31. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych;

Emitent nie prowadzi programów pracowniczych.

32. Informacje o umowie emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych;

Informacje zostały zamieszczone w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

33. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym.

Gwarancje bankowe

Łączna wartość gwarancji bankowych, których otwarciem zleciły spółki Grupy na dzień 31.12.2015 roku wyniosła 6 758 tys. zł.

Weksle

Łączna wartość zobowiązań wekslowych Grupy na dzień 31.12.2015 roku wyniosła 10 933 tys. zł., z czego kwota 5 925 tys. zł to zobowiązania wekslowe wobec Polkomtel Sp o.o. i T-Mobile Polska S.A., natomiast kwota 5 008 tys. zł to zobowiązania wekslowe wobec leasingodawców.

Poręczenia

Żadna ze spółek Grupy nie poręcza za zobowiązania podmiotów spoza grupy kapitałowej Emitenta. Łączna kwota poręczeń udzielonych pomiędzy spółkami Grupy na dzień 31.12.2015 roku wyniosła 30 370 tys. zł. Poręczenia te obejmują zobowiązania wobec banków z tytułów udzielonych kredytów i gwarancji oraz poręczenia wekslowe, o których mowa powyżej. Wskazana wartość poręczeń obejmuje maksymalną wartość ewentualnych roszczeń, tj. zobowiązanie główne wraz wszelkimi ewentualnie należnymi bankom kosztami.

34. Zatwierdzenie do publikacji

Sprawozdanie z działalności emitenta za 2015 rok zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd Spółki dominującej 16 marca 2016 roku.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

Data	Imię i Nazwisko	Funkcja	Podpis
16 marca 2016	Rafał Stempniewicz	Prezes Zarządu	
16 marca 2016	Robert Krasowski	Członek Zarządu	
16 marca 2016	Artur Wojtaszek	Członek Zarządu	