



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
w 2016 roku**

Spis treści

Zasady sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego Eurotel S.A.....	3
Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno - finansowych oraz zdarzeń o nietypowym charakterze, a także perspektywy rozwoju Spółki w najbliższym roku obrotowym	4
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.....	8
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.....	9
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy	10
Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki	10
Informacje o umowach znaczących dla Eurotel S.A.....	14
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania	14
Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe	15
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach.....	15
Informacja o udzielonych pożyczkach	16
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach	16
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem	17
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi.....	18
Ocena i uzasadnienie sposobu zarządzania zasobami finansowymi, zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz określenie zagrożeń z tym związanych i działań jakie podjęto w celu im przeciwdziałaniu	18
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania.....	19
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej	19
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem	22
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy	22
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym	22
Wszelkie zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających i nadzorujących.....	22
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	22
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	23
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych	23
Polityka różnorodności.....	23
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego	23

Eurotel S.A. z siedzibą w Gdańsku przy ul. Myśliwska 21, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonego przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000258070, Regon: 191167690, NIP: 586-158-45-25, powstała 1 czerwca 2006 r. jako kontynuacja Eurotel Sp. z o.o. która rozpoczęła działalność we wrześniu 1996 r.

Od 30 czerwca 2010 roku kapitał zakładowy Spółki wynosi 749 651 PLN w całości wniesiony i opłacony. Zarząd Spółki posiada uprawnienia do jego zwiększenia w granicach określonych w Statucie.

Ewidencja księgową prowadzona jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku.

Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu Roczno-go za 2015 rok.

Na dzień 31.12.2016 roku Emitent sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe, z uwagi na fakt posiadania 100% udziałów w Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie od 1 stycznia 2013 roku.

Zakup 70% udziałów tej spółki przez Eurotel SA nastąpił w 2009 roku.

1 października 2015 roku Emitent dokonał zakupu 40% udziałów w spółce Soon Energy Poland Sp. o.o. której przedmiotem działania jest oferowanie usług związanych z energią odnawialną.

Wynik spółki nie jest konsolidowany ze względu na mniejszościowy pakiet udziałów jaki posiada Emitent oraz małą skalę działania na obecnym etapie tej inwestycji.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Roczno-go za 2015 rok.

Zasady sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego Eurotel S.A.

Roczne sprawozdanie finansowe sporządzone zostało zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i zbadane przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Porównywalne dane finansowe za okres 12 miesięcy kończący się 31 grudnia 2015 roku oraz na dzień 31 grudnia 2015 roku zostały przygotowane w oparciu o te same podstawy sporządzenia sprawozdania finansowego.

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2016 roku EUROTEL S.A. nie zmieniała wartości szacunkowych.

Spółka nie dokonywała żadnych korekt, które odzwierciedlałyby wpływ inflacji na poszczególne pozycje Sprawozdania z sytuacji finansowej oraz Sprawozdania z całkowitych dochodów.

Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno - finansowych oraz zdarzeń o nietypowym charakterze, a także perspektywy rozwoju Spółki w najbliższym roku obrotowym

Podstawowe wskaźniki:

Rentowność

Wskaźnik	Treść ekonomiczna	2014	2015	2016
Rentowność sprzedaży	wynik na sprzedaży	3%	2%	4%
	przychód netto ze sprzedaży			
Rentowność netto sprzedaży	wynik finansowy netto	5%	3%	4%
	przychody netto ze sprzedaży			
Rentowność majątku	zysk netto	9%	11%	13%
	aktywa ogółem			
Rentowność kapitału własnego	zysk netto	13%	17%	22%
	kapitał własny			

Płynność

Wskaźnik	Treść ekonomiczna	2014	2015	2016
Samofinansowanie majątku obrotowego	zobowiązania bieżące	0,73	0,71	0,64
	aktywa obrotowe			
Wskaźnik płynności I	aktywa bieżące	1,36	1,41	1,57
	zobowiązania bieżące			
Wskaźnik płynności II	aktywa bieżące – zapasy	1,08	1,01	1,27
	zobowiązania bieżące			
Wskaźnik płynności III	aktywa bieżące - zapasy – należności	0,47	0,53	0,73
	zobowiązania bieżące			
Wskaźnik płynności szybki	inwestycje krótkoterminowe	0,46	0,52	0,72
	zobowiązania bieżące			

Efektywność gospodarowania

Wskaźnik	Treść ekonomiczna	2014	2015	2016
Szybkość obrotu należności	należności z tyt. dostaw x 365	37	17	19
	przychód ze sprzedaży			
Szybkość obrotu zobowiązań	zobowiązania z tyt. dost., robót i usł. x 365	54	36	36
	koszty działalności operacyjnej			
Szybkość obrotu zapasów	zapasy x 365	20	17	13
	koszty działalności operacyjnej			

Opis działalności Eurotel Spółka z o.o.

Podstawową pozycją określającą efektywność działania Eurotel S.A. są „przychody ze sprzedaży produktów”. Ewidencjonowane są tu przede wszystkim prowizje za umowy i aneksy do nich, które są podpisywane z klientami operatora T-Mobile w salonach sieci Eurotel. Ewidencjonowane są tu również prowizje za sprzedaż usług Platformy „nc+” oraz inne mniejsze pozycje związane z refakturowaniem niektórych kosztów.

W 2016 roku prowizja od operatora sieci T-Mobile była rozliczana w okresach miesięcznych do 10 dnia następnego miesiąca, w którym podpisano umowę. Wypłacane jest 100% należnej prowizji za umowy i aneksy pod warunkiem wykonania oceny jakościowej na min 70% (jeśli nie, to prowizja jest zmniejszana o 50%).

Priorytety sprzedażowe (np. udział umów z telefonem lub umów z nowymi klientami itp.) wypłacane są w formie premii dodatkowej do prowizji. Termin płatności wynosi 14 dni. Pozostałe składniki wynagrodzenia wypłacane są za kolejne dwa miesiące.

Prowizja zależy od uzyskiwanej marży zależnej głównie od wartości abonamentu i czasu trwania umowy (aneksu). Wpływ ma również, czy umowa dotyczy samej usługi, czy również sprzętu (telefonu, tabletu, komputera) i w zależności od wartości tego sprzętu zmienia się wysokość prowizji. Parametr ten ulega modyfikacjom w ciągu roku, więc nie można wskazać oczekiwanej w tym zakresie stałej strategii sprzedażowej.

W 2016 roku obowiązywał marżowy system rozliczeń z operatorem, polegający na powiązaniu marży jaka przynosi dany klient w związku z zawartą umową, a prowizją otrzymywaną przez dany punkt sprzedaży. System ten obowiązuje do dziś.

Istnieją jeszcze dodatkowe składniki prowizyjne tj. wynagrodzenie dodatkowe za osiągnięcie określonych przez operatora parametrów sprzedaży (np. jakość), które zmieniają się w czasie. Wypłata tych składników następuje w cyklach miesięcznych, ale z przesunięciem części ich wypłaty na później, co opisane zostało powyżej.

Prowizje podlegają rekalkulacjom w okresach 2 i 9 miesięcznych (tylko po 9 miesiącach w przypadku aneksów) uzależnionych od tego, czy klient nadal korzysta z sieci komórkowej lub czy dostarczono brakujące dokumenty do umów.

Prowizja należna dla partnerów sieci Eurotel jest im wypłacana na podstawie zestawienia od operatora i na tej podstawie wystawionej przez nich faktury, którą otrzymuje Eurotel. Koszty te stanowią koszt zakupu usług obcych, w sprawozdaniu z całkowitych dochodów prezentowane są w pozycji „koszt wytworzenia sprzedanych produktów”.

Kategoria „sprzedaż towarów” wykazuje wielkość sprzedanych towarów – głównie telefonów komórkowych (w ramach działalności związanej z operatorem T-Mobile), na których Spółka nie

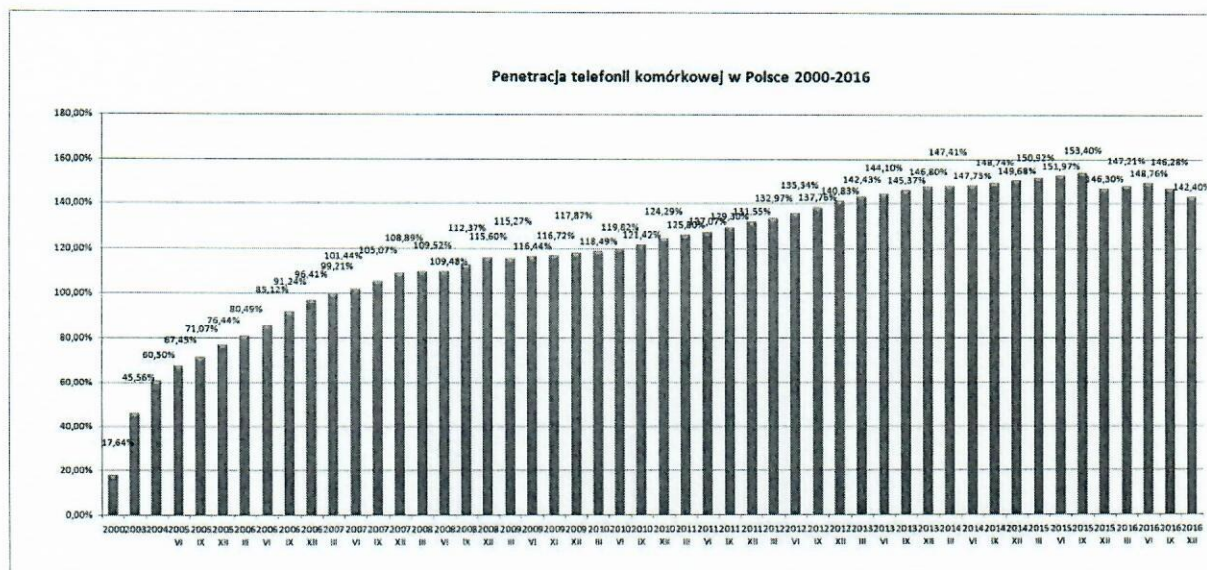
uzyskuje marży. Obecnie sprzedaż telefonów promocyjnych prowadzona jest w oparciu o system rozliczeń za towar na zasadzie „towaru obcego” – sprzedaż towaru będącego własnością T-Mobile i na rzecz T-Mobile przy zastosowaniu kas fiskalnych działających w ramach sieci Eurotel. Tylko część towaru sprzedawana jest jako towar Eurotel S.A. Część telefonów oferowanych w salonach sieci Eurotel jest własnością T-Mobile i dopiero po 720 dniach jeśli nie jest sprzedana, staje się własnością Eurotel na podstawie wystawionych faktur. Te telefony które są własnością T-Mobile nie są ewidencjonowane w obrotach za sprzedaż towarów.

W 2016 roku nie uległ zmianie system rozliczeń z operatorem T-Mobile. Zmianie ulegały jednak parametry mające wpływ na jego efektywność ekonomiczną dla Emitenta. Największy wpływ ma tu właściwe określenie wysokości planów sprzedaży, gdyż wpływa to bezpośrednio na wysokość podstawowej prowizji, ale i ewentualnych premii za jego realizację. Na wielkość sprzedaży ma natomiast wpływ oferta cenowa dotycząca usług, asortyment i ceny telefonów oraz przekaz marketingowy w szczególności jego intensywność i postrzeganie przez klientów. W drugiej połowie roku większość z wymienionych czynników była dobrze oceniana, co przełożyło się na osiągnięcie pozytywnych rezultatów w tym segmencie.

Liczba salonów sieci Eurotel w ramach operatora T-Mobile wynosiła na koniec 2016 roku 107 (w tym 25 własnych), a na koniec 2015 roku 116 (w tym 26 własnych). Zmiana ilości salonów związana była z kontynuowaniem procesu optymalizacji sieci sprzedaży. Największe redukcje ilości salonów miały miejsce w 2015 roku, a zamknięcia mające miejsce w 2016 roku związane były w większości przypadków z ustaleniami dotyczącymi dokończenia tamtego procesu. Obecnie sieć T-Mobile jest najmniejszą siecią sprzedaży spośród czterech największych operatorów i liczy niespełna 600 sklepów.

Według danych GUS-u, liczba kart SIM w Polsce spadła na koniec grudnia do 54,74 mln. Na jednego mieszkańca kraju przypadało 1,42 karty SIM. W całym IV kwartale liczba aktywnych kart SIM na polskim rynku spadła o 1,49 mln. Przyczyną tego spadku była wspomniana konieczność rejestracji kart SIM działających w systemie pre-paid. Od września 2015 roku liczba aktywnych kart SIM spadła w Polsce o ponad 3,7 mln, a wskaźnik penetracji zmalał ze 153,4% do 142,2%. Jednocześnie zauważalny jest spadek cen usług telekomunikacyjnych. W grudniu 2016 roku ceny usług telekomunikacyjnych były niższe o 4,4% w stosunku do grudnia 2015 roku oraz o 0,9% niższe od cen w listopadzie 2016 roku.

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem, na którym cały czas mają miejsce istotne wydarzenia związane z wprowadzaniem nowych produktów, usług, czy technologii. Nasylenie kartami SIM w Polsce wynosiło pod koniec 2015 roku ponad 153%, ale w wyniku wyłączenia części nieaktywnych kart, spadło ono obecnie do ponad 140% przy czym zmieniła się struktura podziału ilości tych kart na numery abonamentowe i przedpłacone, a na początku 2017 roku zmiana ta może być jeszcze większa ze względu na wyłączenia niezarejestrowanych karty pre-paid.



Konieczność rejestracji kart pre-paid od lipca 2016 roku spowodowała, że obecnie nie ma już wielu różnic między istniejącymi dwoma modelami korzystania przez klienta z usług telefonii komórkowej, ale ze względu na to, że oferta abonamentowa jest bardziej różnorodna i atrakcyjniejsza, może się okazać, że karty pre-paid będą nadal migrowały w stronę usług abonamentowych, co w rezultacie spowoduje ich marginalizację na rynku. Jest to jednak również potencjał do dalszych wzrostów sprzedaży na rynku.

Na koniec 2016 roku w Polsce według GUS-u aktywnych było ponad 56 mln kart SIM. Czterej najwięksi gracze mieli blisko 53 mln spośród nich. W 2016 roku 4 najwięksi gracze w Polsce stracili netto 4,138 mln kart SIM w systemie prepaid, a rynek ten skurczył się o 17,3%. Sam tylko T-Mobile stracił w ciągu roku 26,7% swojej bazy prepaid. Operatorzy te straty próbowali zniwelować wzrostami w abonamencie i części z nich udało się to zrobić. Łączna liczba kontraktów zwiększyła się do blisko 33 mln (wzrost o 9,3%). W końcowym bilansie z rynku ubyło łącznie 1,33 mln kart SIM (-2,5%, 4 najwięksi gracze), co dało na zamknięcie roku 52,72 mln aktywnych kart SIM. Najwięcej stracił T-Mobile, którego baza skurczyła się o aż 1,422 mln kart SIM, na plus wyszli tylko P4 i Orange. Osiągnięto to dzięki dużym wzrostom w abonamencie (o odpowiednio 18,3 i 13,1%), które wyrównały przeszło milionowe straty w ofertach na kartę.

Niezależnie od tego, część z aktywnych kart jest kartami firmowymi, a wiele kart służy do obsługi różnego rodzaju urządzeń m2m (alarmów, zdalnych urządzeń pomiarowych, GPS itp.). Oznacza to, że istnieje jeszcze spora ilość kart do sprzedania dla potencjalnego klienta. Warto zwrócić uwagę, że występuje dodatkowo znaczny ruch migracyjny między poszczególnymi operatorami, co jest ułatwione poprzez możliwość przenoszenia swoich numerów. W drugiej połowie roku został zahamowany strumień odejść w ramach operatora T-Mobile i jego bilans zaczął być w tej kategorii dodatni, jednak w ujęciu rocznym nadal operator ten wykazał ujemną ilość odejść.

Nie bez znaczenia jest zmiana struktury wiekowej potencjalnych użytkowników. Dla kolejnego pokolenia, coraz bardziej niezbędne jest posiadanie telefonu komórkowego, w przeciwieństwie do starszego pokolenia, gdzie saturacja jest jeszcze ciągle niższa.

Należy również zwrócić uwagę na wzrost znaczenia usług niegłosowych w przychodach operatorów, co związane jest z jednej strony z coraz lepszą ofertą na dostęp do mobilnego Internetu (zarówno cenową jak i jakościową) oraz zdobywanie przewagi w udziale rynkowym przez smartfony, które do wykorzystania swojej pełnej funkcjonalności potrzebują dostępu do sieci bezprzewodowej.

Stabilność działania Spółki w dłuższej perspektywie czasu, to strategia uniezależnienia się od jednego podmiotu i branży w przychodach.

Współpraca z Apple i uzyskanie statusu Autoryzowanego Dystrybutora tej marki pozwoliła na zbudowanie sieci sprzedaży salonów klasy Premium. Działalność ta jest prowadzona jest pod własną markę iDream. Oprócz tego współpraca ta pozwala na jej rozwijanie również w innych obszarach związanych z obsługą klienta jak serwis sprzętu, rozwiązania biznesowe, czy edukacja. Część z tych aktywności jest już obecnie prowadzona, a część będzie dopiero wprowadzana do oferty iDream.

Serwis sprzętu Apple również pod marką iDream jest ogólnopolskim serwisem i posiada autoryzację do dokonywania napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych sprzętu Apple. Pierwszy serwis został otwarty w Bydgoszczy, a kolejny znajduje się w Łodzi, Białymstoku i Warszawie. Serwis obsługuje klientów detalicznych, ale również instytucjonalnych (np. ubezpieczyciele, większe korporacje) z którymi są podpisane umowy o tego rodzaju usługi.

Prężnie rozwija się sklep internetowy iDream.pl, a biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu rynku e-commerce, jego pełny potencjał jeszcze nie został osiągnięty i należy się tu spodziewać dalszych wzrostów przychodów.

Działalność w ramach współpracy z Apple na koniec 2016 roku oparta była na sieci 9 salonów klasy Premium. Działa również biuro handlowe wraz z serwisem do obsługi biznesowej znajdujące się w Warszawie. Dzięki posiadaniu statusu Premium, możliwe jest uzyskanie najwyższych upustów na zakup towaru oraz dostęp do premier sprzętu na zasadzie pierwszeństwa.

W 2016 roku nie są planowane nowe otwarcia salonów iDream. Prowadzone są jednak rozmowy na temat kolejnych otwarć w następnych latach.

Wyniki Eurotel S.A. uzyskane w 2016 roku

Na zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży towarów, największy wpływ miało rozwinięcie współpracy z Apple i obroty generowane w tym segmencie działalności. Zwiększyło to też stany magazynowe, gdyż towar ten jest wysokowartościowy. Otwarcia salonów iDream, wymagają wydatków, które są potem częściowo amortyzowane.

Zysk netto za rok obrotowy 2016 wynosi 9.195 tys. zł, odpowiednio za rok 2015 wynosił 6.526 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2016 r. wynosi 70.413 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 61.989 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2016 r. wynoszą (+) 3.947 tys. zł, za rok 2015 r. wynosiły (+) 2.778 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2016 (+) 7.283 tys. zł, w roku 2015 odpowiednio (+) 3.279 tys. zł

Zatrudnienie

Zatrudnienie w Eurotel S.A. wynosiło na koniec 2016 roku 207 osób, zaś na koniec 2015 roku były to 194 osoby. Zmiany wielkości zatrudnienia związane były głównie z przejęciem niektórych salonów na bezpośrednie zarządzanie w segmencie T-Mobile oraz rozwojem aktywności dodatkowych w segmencie Apple jak usługi serwisowe, czy sklep internetowy.

Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.

W 2016 wypłacona została dywidenda przez spółkę Viamind Sp. z o.o. w 100% zależną od Emitenta w wysokości 2,5 mln zł, która wpłynęła na wynik finansowy 2016 roku.

Zwiększony ruch w punktach sprzedaży operatorów telefonii komórkowych w związku z koniecznością rejestracji kart pre-paid spowodował poprawę osiąganych wyników poprzez zwiększenie odwiedzin salonów sprzedaży i wzrost ilości podpisywanych umów.

Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym

Jednym z głównych przedmiotów działalności Spółki w roku 2016, jak i w poprzednich latach od początku jej działalności, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez T-Mobile Polska S.A. operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile.

Eurotel współpracuje również z ITI Novision Sp. z o.o. operatorem Platformy Telewizji Satelitarnej „nc+” oraz Euronet Worldwide Sp. z o.o. obsługującym sieć terminali elektronicznych będących własnością Eurotel SA, które są obecnie wydzierżawione na zewnątrz. Umowa ta została zakończona w 2017 roku.

Eurotel S.A. posiada dodatkowo umowę z Apple Distribution International, na mocy której został Autoryzowanym Partnerem tej firmy i uzyskał możliwość budowy sieci salonów z produktami Apple klasy Premium oraz rozwój w innych obszarach współpracy.

Działalność Eurotel S.A. polega na sprzedaży usług i produktów znajdujących się w ofercie operatora T-Mobile zarówno w rynku prywatnym (dla klientów indywidualnych) jak i biznesowym (dedykowanym dla firm). Pozyskiwanie klientów odbywa się w salonach sprzedaży (w przypadku rynku prywatnego) i polega na podpisywaniu umów (nowych) o świadczenie usług telekomunikacyjnych lub aneksów je przedłużających (z dotychczasowymi klientami). Działalność w zakresie obsługi rynku biznesowego (na analogicznych zasadach), prowadzona jest przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle sami odwiedzają bezpośrednio zainteresowanych klientów korporacyjnych.

Sieć sprzedaży Eurotel w ramach operatora T-Mobile liczyła na koniec 2016 roku 107 salonów z czego 25 było obsługiwanych bezpośrednio przez Eurotel, zaś na koniec 2015 roku było to łącznie 116 salonów z czego 26 to były salony własne.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych na koniec 2016 roku wynosiła 2 osoby, a spadek ten spowodowany był zmianami jakie w rynku biznesowym przeprowadzał od pewnego czasu operator T-Mobile. Segmentacja rynku i wynikająca z tego zmiana bazy klientów, ograniczona do obsługi przez danego doradcę, spowodowała zmniejszenie efektywności działania tego kanału sprzedaży w ramach sieci Eurotel.

W 2016 roku podpisano w obu rynkach sieci Eurotel w ramach sieci T-Mobile 101 666 nowych umów (53% w całości zdarzeń) i 90 277 aneksów. W 2015 roku podpisano łącznie 55 947 (34%) nowe umowy oraz 105 260 aneksy do umów.

Wzrost ilości nowych umów w stosunku do aneksów informuje, że udało się stworzyć na tyle atrakcyjną ofertę, że klienci zaczęli częściej wybierać tego operatora. Ilość aneksów pozostała na porównywalnym poziomie rok do roku. Odwrócenie proporcji w ilości nowych umów w stosunku do aneksów między innymi przełożyło się na wyniki tego segmentu działalności, ale też wskazuje to na potencjał do pozyskiwania kolejnych nowych umów, choć należy tu uwzględnić poprawkę na niską bazę do której porównujemy wyniki.

W kategorii produkty pre-paid sprzedawane są w salonach własnej sieci sprzedaży jak i do odbiorców zewnętrznych, głównie hurtowych, produkty pod marką T-Mobile na kartę (dawniej TakTak) i Heyah. Dodatkowo produkty pre-paid związane są z ofertą Platformy nc+ opisaną szczegółowo poniżej. Są to same karty z numerem oraz kupony lub jednostki uzupełniające wartość (i ważność) kont wspomnianych telefonów. Na sprzedaży tych produktów Spółka uzyskuje marże handlowe, które pozostają w Spółce od razu w chwili sprzedaży.

Wielkość sprzedaży Emitenta w kategorii doładowania i startery pre-paid w 2016 roku wyniosła 5 661 tys., zaś w 2015 roku wynosiła 6 374 tys. zł. Zmniejszenie wielkości sprzedaży spowodowane było przede wszystkim koniecznością rejestracji kart pre-paid, przez co mniej wykorzystywano tego rodzaju produkt w sposób „jednorazowy”. Zmniejszenie ilości doładowań spowodowane było głównie dalszymi zmianami na rynku związanymi z powiększającą się ilością miejsc i sposobów w których można uzupełnić konto swojego telefonu w szczególności doładowaniami przez Internet.

W 2016 roku sprzedaż akcesoriów w sprzedaży detalicznej wraz ze sprzedażą internetową wyniosła 14 927 tys. zł, zaś w 2015 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła 9 228 tys. zł. Wzrost wielkości sprzedaży w tej kategorii wynika głównie ze zwiększenia skali obrotów produktami Apple i współpracującymi z nimi akcesoriami (oraz innymi urządzeniami gdzie indziej nie sklasyfikowanymi) oraz stosunkowo wysokiej wartości jednostkowej tych produktów. Dodatkowo rozpoczęto znowu oferowanie akcesoriów w ramach sieci salonów T-Mobile po zakończeniu wcześniejszego programu sprzedaży.

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem Platformy „nc+” oferującej transmisję przekazu satelitarnego programów telewizyjnych w formacie cyfrowym w wielu przypadkach w standardzie wysokiej rozdzielczości HD. Współpraca polega na obsłudze logistycznej i organizacyjnej sieci punktów sprzedaży oferujących usługi tego operatora. Towar dostarczany przez operatora nie obciąża stanów magazynowych. Punkty sprzedaży są niezależne od posiadanej sieci salonów innych operatorów i zlokalizowane są w sklepach RTV, serwisach urządzeń satelitarnych itp. Eurotel posiada również dedykowane stoiska wolnostojące w formie „wysp” w centrach handlowych oraz samodzielne lokale, które mają wtedy specjalny status w ramach tego operatora. Skala działania tej części aktywności Spółki, podana jest w części finansowej, opisującej segmenty działania Eurotel SA.

Sprzedaż nc+ w ramach Eurotel prowadzona była w sieci liczącej 39 punktów sprzedaży na koniec 2016 roku oraz 45 punktach na koniec 2015 roku. Zmniejszenie sieci sprzedaży związane było z jej optymalizacją prowadzoną przez Eurotel i operatora nc+. Planowane są otwarcia nowych lokalizacji w celu zachowania odpowiedniej skali działania. Liczba podpisanych umów w 2016 roku wynosiła 9 111 sztuk, zaś w 2015 roku było to 8526 sztuk. Oznacza to zwiększenie efektywności działania sieci, mimo redukcji jej wielkości pod względem ilości punktów sprzedaży. Wpływ na taki rezultat miało również łącznie produktów będących w ofercie operatora przez co rosła ilość podpisywanych umów.

W roku obrotowym 2016 r. Eurotel S.A. dokonała kilka transakcji sprzedaży usług i towarów do krajów UE o łącznej wartości 2.129 tys zł, w roku 2015 odpowiednio 2.353 tys zł, które zostały wydzielone w segmentach działalności (segmenty geograficzne).

Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy

Na rynku krajowym Spółka jest uzależniona od operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile, z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą około 78% całkowitego przychodu ze sprzedaży produktów rocznie. Współpraca ta polega z jednej strony na odbieraniu zaopatrzenia w postaci telefonów i kart SIM oraz produktów bezabonamentowych, a z drugiej na otrzymywaniu prowizji za podpisane umowy (aneksy) z klientami. Współpraca oparta jest na umowie agencyjnej i nie istnieje żadne inne formalne powiązanie między podmiotami. Eurotel posiada jednocześnie znaczący wpływ na sieć dealerską operatora z prawie 20% udziałem w rynku.

Wszystkie umowy nie są zawierane na zasadach wyłączności, ale umowy z operatorami telefonii komórkowych, zawierają zakaz konkurencji z innymi podmiotami w branży telekomunikacyjnej. Działalność taką można jednak prowadzić za pośrednictwem spółek zależnych.

Z racji rozproszenia swojej sieci sprzedaży i dystrybucyjnej, Spółka nie była i nie jest znacząco uzależniona od żadnego ze swoich odbiorców w żadnym z wymienionych segmentów. Znaczący odbiorcy towaru zostali opisani w formie raportów bieżących po przekroczeniu określonych poziomów skali współpracy handlowej.

Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki

Istotne czynniki ryzyka dotyczą stabilności wielkości sieci sprzedaży oraz warunków jej funkcjonowania. Czynniki te zależne są w największym stopniu od operatora, który nadaje autoryzację, ale i ma prawo do ich cofnięcia. Warunki finansowe również zależą w największym stopniu od decyzji operatora, jednak w pewnym stopniu muszą uwzględniać również istniejące warunki rynkowe obowiązujące w innych sieciach komórkowych.

System prowizyjny ma natomiast bezpośredni wpływ na efektywność ekonomiczną poszczególnych salonów. Dochodowość salonów nie musi być jednak bezpośrednio związana z poprzednimi elementami – salony mogą być dochodowe nawet jeśli oferta operatora nie jest najlepsza w danym okresie lub rynek nie jest nastawiony pro konsumpcyjnie. Na pewno jednak dobra oferta i dostosowany do niej przekaz marketingowy, pozwalają na lepsze postrzeganie oferty i przez to zwiększają potencjalną ilość klientów jaką można obsłużyć. W takiej sytuacji, nawet mniej doskonały system rozliczeń może być wystarczająco dobry, aby zapewnić oczekiwany poziom przychodów dla sieci sprzedaży.

Dodatkowy wpływ ma oprócz powyższych czynników ma oferta dla klientów danego operatora, nasycenie rynku oraz sytuacja makroekonomiczna na rynku. Pierwszy z czynników jest czynnikiem zewnętrznym, niezależnym od Eurotel. W zależności od odbioru oferty operatora i jej atrakcyjności na rynku, Spółka osiąga w danym okresie lepsze lub gorsze wyniki sprzedaży. Do czynników zewnętrznych należy również zaliczyć rosnące nasycenie rynku. Koszt nabycia telefonu komórkowego nie jest barierą dla klienta, a koszty utrzymania mogą być nawet niższe niż telefonu stacjonarnego, jednak chęć do zakupów klientów jest odzwierciedleniem ogólnej sytuacji na rynku. Korzystanie z telefonii mobilnej jest obecnie niezbędne dla prowadzenia jakiegokolwiek aktywności nie tylko zawodowej, ale i prywatnych kontaktów. Obecnie telefonia komórkowa nie ma alternatywnego konkurenta w sposobie mobilnego komunikowania się. To czynniki wpływające osłabiająco na negatywne oddziaływanie elementów zewnętrznych. Dalszy rozwój technologii zarówno jeśli chodzi o funkcjonalności sprzętu jak i szybkość przesyłu danych w sposób mobilny (LTE), skutkować będą rozszerzaniem rynku na skutek większej ilości potencjalnych zastosowań lub zastępowaniem przez technologie mobilne już istniejących rozwiązań.

Istotne znaczenie w ostatnim czasie ma ryzyko związane z zatrudnianiem pracowników. Rynek pracy placówek handlowych jest bardzo konkurencyjny, co wymaga zwiększenia wydatków na wynagrodzenia, by zainteresować ofertą potencjalnych pracowników. Istniejąca fluktuacja nie wpływa na osiągnięcie dobrej efektywności ekonomicznej i jest przejawem wspomnianej dużej konkurencji wśród pracodawców.

Konkurencja wśród operatorów telefonii komórkowej przejawia się z jednej strony na coraz szerszej ofercie kilku połączonych w pakietach usług, a z drugiej strony na zachętach dla klientów innych sieci, do zmiany operatora. Oferty łączonych usług to różne treści jakie można nabyć dodatkowo oprócz łączności głosowej, czy dostępie do Internetu jak przechowywanie i transfer danych w chmurach, oferta sprzedaży energii (i innych mediów), telewizja i portale muzyczne oraz dostęp do różnych rozwiązań nie tylko mobilnych, ale i stacjonarnych.

Oferty działających na rynku operatorów są porównywalne. Wyjątek stanowi sieć PLAY, której agresywna polityka pozyskiwania klientów (przekaz marketingowy), powoduje znaczne zainteresowanie jej ofertą przez klientów i przechodzenie abonentów innych sieci do tego operatora. W 2016 roku PLAY był po raz kolejny niekwestionowanym liderem w przenoszeniu numerów między sieciami i przyrost abonentów tego operatora związany był m.in. właśnie z takim procesem.

Zapisy w umowach z partnerami zawierają klauzule dotyczące 12 miesięcznego okresu wypowiedzenia, co pozwala zabezpieczyć sieć przed niekontrolowanymi zmianami wewnętrznymi. Taki sam okres wypowiedzenia zawarty jest również w umowie z operatorem i gwarantuje ciągłości działania w okresie 12 miesięcy w przypadku ewentualnego wypowiedzenia umowy agencyjnej. Nie istnieją obecnie jednak takie przesłanki.

W przypadku wypowiedzenia przez operatora umowy na konkretny punkt sprzedaży należący do partnera sieci Eurotel, takie wypowiedzenie przenoszone jest na tego partnera bezpośrednio przez Eurotel.

Czynniki ryzyka finansowego

Działalność prowadzona przez Spółkę naraża ją na różne ryzyka finansowe: ryzyko rynkowe (obejmujące ryzyko walutowe i cenowe), ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności. Ogólny program zarządzania ryzykiem ma na celu minimalizować potencjalnie niekorzystne wpływy na wyniki

finansowe EUROTEL S.A. Zarząd na bieżąco ustala zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą konkretnych dziedzin.

Główne obszary ryzyka występujące w działalności można podzielić na ryzyko zewnętrzne i wewnętrzne.

Ryzyko wewnętrzne, to przede wszystkim ryzyko kredytowe (kredyt kupiecki) związane ze współpracą z partnerami tworzącymi sieć sprzedaży. Spółka zabezpiecza się przed tym ryzykiem otrzymując od kontrahentów zabezpieczenia w formie weksli lub innych instrumentów (gwarancje, poręczenia, wpisy na hipoteki itp.).

Podobne ryzyko dotyczy innych odbiorców towaru, a ryzyko to ograniczane jest poprzez obrót gotówkowy lub przedpłaty za towar. Stosowane są też mechanizmy oferowane przez wyspecjalizowane instytucje jak ubezpieczyciele wierzycielności w przypadku większych kontrahentów.

Ryzyko zewnętrzne to ryzyko związane ze zmniejszeniem rynku lub jego siły nabywczej oraz ryzyko wzrostu znaczenia konkurencji. Ryzyko rynkowe jest związane ze zwiększonym nasyceniem rynku użytkownikami telefonów komórkowych. Ryzyko konkurencji na rynku związane jest z działalnością innych operatorów branży łączności mobilnej, którzy intensywnie oddziałują na rynek. Powodować to może ograniczenie wielkości sprzedaży, a skutkować będzie zmniejszeniem przychodów i zysków.

Istnieje również ryzyko zewnętrzne związane z uzależnieniem od jednego dostawcy, którym jest np. operator sieci komórkowej (i wynikającej z tego małej możliwości negocjowania warunków współpracy) oraz od uzależnienia się od jego oferty, która nie zawsze może być wystarczająco atrakcyjna dla rynku. Emitent wspomaga ofertę rynkową operatora wartością dodaną dla klienta w swojej sieci sprzedaży. Od operatora zależy jednak w największym stopniu ostateczny efekt sprzedażowy.

Ograniczenia dotyczące wielkości sieci, jak i uzależnienie od jednego dostawcy jest częściowo niwelowane przez posiadanie z danym operatorem aneksu do Umowy Agencyjnej, dającego prawo współpracy i rozwoju również w ramach sieci innych operatorów. Emitent skorzystał z tego prawa przejmując sieć działającą w ramach operatora PLAY, tworząc Grupę Kapitałową ze spółką Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Współpraca w innych obszarach działania i rosnąca skala tego zjawiska oraz podejmowane kroki w celu poszukiwania kolejnych aktywności, mają służyć minimalizowaniu wspomnianego efektu uzależnienia od jednego partnera. Celowi temu służyło m.in. nawiązanie współpracy z Apple i budowanie sieci salonów sprzedaży tego producenta. Prowadzone są działania w celu rozwijania i zacieśniania tej współpracy jak rozwój sieci serwisowych sprzętu Apple (czyli obszar usług, a nie sprzedaży) oraz rozwijanie oferty dla biznesu. Aktywnie rozwija się też kanał e-commerce w postaci sklepu iDream.pl

Zakup udziałów w spółce Soon Energy zajmującej się energią odnawialną, to z kolei poszukiwanie dywersyfikacji w innych branżach niż telekomunikacja.

Ryzyka rynkowe

- Ryzyko zmiany kursów walut

Przychody i koszty spółki wyrażone są w walucie polskiej. Natomiast część kosztów z tytułu czynszów określana jest zwykle w EUR, która jest walutą najczęściej stosowaną w umowach najmu zwłaszcza w przypadku wynajmujących powierzchnie w galeriach handlowych. Istnieje element ryzyka związany z wahaniami kursu waluty, jednak należy zwrócić uwagę, że coraz większa ilość umów najmu przewalutowywana jest od pewnego czasu na złotego – również w przypadku salonów w galeriach. Zniknięcia tego czynnika nastąpi po wejściu Polski do strefy Euro.

Ryzyko walutowe dotyczy salonów własnych, a ich udział w całości sieci sprzedaży wynosi tylko ok. 25%. Nawet przy założeniu że większość z nich jest wyliczana w walucie, wpływ tego czynnika nie powinien być znaczący dla wyniku całej sieci.

- Ryzyko zmiany stopy procentowej

Ryzyko zmiany stopy procentowej wywołane zmianami rynkowych stóp procentowych dotyczy przede wszystkim zobowiązań z tytułu leasingu finansowego opartych o zmienną stopę procentową. Ze

względu na niską wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego w bieżącym okresie ryzyko zmiany rynkowych stóp procentowych było nieznaczne.

Stopy kredytu jakie spółka wynegocjowała są na niskim poziomie, co w połączeniu z niskimi stopami referencyjnymi na rynku powoduje, że koszt pieniądza jest obecnie stosunkowo atrakcyjny i pozwala na bezpieczne finansowanie bieżących potrzeb w tym zakresie. Spółka zwykle wykorzystuje własne środki obrotowe lub posługuje się kredytami kupieckimi dla prowadzenia działalności gospodarczej, więc wykorzystywanie kredytów jest z tego powodu niewielkie.

-Ryzyko cenowe

Ceny na produkty promocyjne i dotyczące oferty operatora, ustalone są ogólnie przez operatora sieci komórkowej. Ceny elektroniki użytkowej (a zwłaszcza telefonów) na wolnym rynku (nie promocyjne), podlegają szybkim i częstym zmianom. Zakup większej ilości takiego towaru jest korzystny ze względu na możliwość otrzymania lepszego rabatu oraz posiadanie pełnej oferty w sytuacji jego braków na rynku. Zwiększa to jednak ryzyko, że nie uda się wyprzedzić zapasu, przed obniżką ceny takiego towaru lub zostanie się z zapasem, który trudno będzie sprzedać w sytuacji, kiedy poprawi się dostępność danego towaru.

Towar służący do sprzedaży w salonach iDream jest w pewnym stopniu zabezpieczony przed ryzykiem utraty jego wartości, gdyż występuje częściowy mechanizm ochrony stanów magazynowych. Obwarowany jest on jednak pewnymi warunkami, których spełnienie należy do zadań Eurotel, ale i tak nie zabezpiecza w każdym przypadku przed wspomnianymi zmianami cen w pełni.

- Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe dotyczy wszystkich transakcji sprzedaży, ale szczególnie związane jest z rozliczeniami z partnerami sieci, gdyż ostateczna wartość zadłużenia jest możliwa do określenia dopiero po pewnym czasie, co związane jest z rozliczeniami różnic w cenach telefonów. Spółki prowadzą bieżący monitoring sytuacji finansowej odbiorców, jak również starają się prognozować możliwe zadłużenia. Odbywa się to poprzez zarządzanie limitami kredytów kupieckich dla odbiorców oraz terminami płatności. W tych analizach uwzględnia się historyczne poziomy sprzedaży danego partnera oraz jego potencjał na rynku.

Zabezpieczenia rozliczeń stanowią dodatkowo weksle lub poręczenia osób fizycznych, czy też gwarancje bankowe w przypadku niektórych, większych podmiotów. Istnieje procedura nawiązywanie współpracy z nowymi partnerami, która pozwala na zmniejszenie poziomu takiego ryzyka.

- Ryzyko utraty płynności

Zarząd monitoruje wykorzystanie i dostępność środków obrotowych Spółki na podstawie przewidywanych przepływów pieniężnych. W związku z dynamicznym charakterem prowadzonej działalności, obie Spółki zapewniają dodatkowo elastyczność swojego finansowania dzięki przyznanej linii kredytowej i posiadaniu kredytów kupieckich. W ramach linii kredytowej funkcjonuje limit przeznaczony na gwarancje bankowe płatności (zwykle czynszu, ale i towarowe) oraz limit gotówkowy. Proporcja między limitami oraz stopień ich wykorzystania są w wyłącznej kompetencji Zarządu Jednostki Dominującej.

- Ryzyko związane z zarządzaniem pracownikami

Zmiany i trendy makroekonomiczne na rynku w obszarze zarządzania pracownikami, związane są z warunkami zatrudnienia pracowników, na które wpływają systemowe składniki przychodów pracowniczych jak np., dodatki w postaci programu 500+, przepisy dotyczące zatrudniania w i po okresie macierzyństwa, napływ pracowników z innych krajów, plany odnośnie uregulowania możliwości pracy w dni świąteczne czy konkurencja na rynku pracy. Odnośnie konkurencji dotyczącej poszukiwania pracowników, to istnieje duża rywalizacja między pracodawcami o pracowników zwłaszcza placówek handlowych. Skutkuje to nie tylko presją na wzrost wynagrodzeń, ale i koniecznością zapewnienia dodatkowych profitów dla zatrudnionych w celu wyróżnienia swojej oferty na rynku pracy. Brak pracowników, czy też duża fluktuacja z czym boryka się spółka, na pewno nie jest zjawiskiem pozytywnym, jednak poprawa tego stanu rzeczy wymaga czasu i zwiększenia nakładów finansowych, co w konsekwencji może wpływać negatywnie na wynik ekonomiczny, jeśli nie będzie się to wiązało ze wzrostem efektywności działania.

Zarządzanie kapitałem

Za posiadany kapitał Spółka uważa kapitał własny. Utrzymywany przez nią kapitał własny spełnia wymogi określone w Kodeksie spółek handlowych oraz w ustawie o obrocie instrumentami finansowymi, brak jest innych nałożonych zewnętrznie wymogów kapitałowych.

Celem Spółki w zarządzaniu ryzykiem kapitałowym jest ochrona zdolności Spółki do kontynuowania działalności, tak aby możliwe było realizowanie zwrotu dla akcjonariuszy oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Eurotel S.A. posiada wystarczającą ilość środków płynnych niezbędnych do terminowego regulowania zobowiązań. Ryzyko opóźnień w regulowaniu zobowiązań jest minimalne.

Polityka zarządzania kapitałem Spółki wynika z corocznie weryfikowanych założeń zasad postępowania w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Podstawowym kryterium doboru instrumentów finansowych oraz ich struktury jest bezpieczeństwo lokat, a w następnej kolejności ich rentowność z uwagi na fakt, że Spółka jest instytucją zaufania publicznego. Płynne środki finansowe Spółki są lokowane w instrumenty krótkoterminowe o wysokiej płynności (krótkoterminowe lokaty bankowe). Rezultaty zarządzania środkami finansowymi są na bieżąco raportowane Zarządowi.

Informacje o umowach znaczących dla Eurotel S.A.

Między Eurotel S.A. a operatorem T-Mobile zawarta jest Umowa Agencyjna z późniejszymi aneksami oraz Umowa Dystrybucyjna dotycząca sprzedaży produktów bezabonamentowych pod marką T-Mobile na kartę i Heyah.

Spółka posiadała poza tym umowy z Euronet Sp. z o.o. w zakresie obsługi sieci terminali elektronicznych doładowujących konta telefonów działających w systemach bezabonamentowych oraz umowę dzierżawy tej sieci terminali, która jest obecnie główną umową regulującą funkcjonowanie tej sieci w strukturach Spółki. Umowa ta została wypowiedziana w 2017 roku ze względu na marginalne przychody z tego tytułu i brak perspektyw na dalsze utrzymanie takiej formuły współpracy.

Umowa z ITI Sp. z o.o. w ramach której obsługuje sieć sprzedaży Platformy „nc+” w punktach sprzedaży prowadzonych przez firmy trzecie i niezależnie funkcjonujące od sieci salonów operatora T-Mobile. ITI Sp z o.o. jest jedynym dostawcą oferty Platformy „nc+” dla Eurotel SA.

Umowa z Apple Distribution International, na mocy której Eurotel SA otrzymał tytuł Apple Authorized Reseller. Umowa pozwoliła na budowanie sieci sprzedaży salonów sprzedaży klasy Premium z ofertą tej firmy oraz jest podstawą do współpracy w kolejnych obszarach działania jak np. usługi serwisowe.

Inne ważne umowy zawarte w 2016 roku dotyczyły kredytów lub zabezpieczeń udzielonych dla Eurotel SA lub przez Emitenta dla jego spółek zależnych. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

Zarząd nie ma wiedzy na temat innych znaczących umów dla działalności Spółki (w tym zawartych pomiędzy akcjonariuszami), niż wymienione powyżej. Zawierane umowy to głównie rutynowe i stosunkowo niskowartościowe w wymiarze jednostkowym umowy najmu, ubezpieczające majątek Spółki, czy dostarczania mediów.

Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania

Spółka od 8 października 2009 roku jest powiązana kapitałowo z Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która to spółka jest autoryzowanym partnerem operatora telefonii komórkowej PLAY. Eurotel S.A. posiada od 1 stycznia 2013 roku Eurotel S.A. posiada 100% udział w tej spółce.

Od 1 października 2015 roku Eurotel S.A. posiada 40% udziałów w spółce Soon Energy Sp. z o.o. działającej w obszarze usług związanych z energią odnawialną, co było przedmiotem stosownego raportu bieżącego.

Inwestycje w udziały zakupywane w innych spółkach, pochodziły z posiadanych przez Eurotel S.A. kapitałów obrotowych.

Nie przeprowadzono w 2016 roku żadnych inwestycji kapitałowych na rynku finansowym.

Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe

W roku obrotowym nie zawarto żadnych transakcji z podmiotami powiązаныmi, dla których zastosowano cenny inne niż rynkowe.

Pozostałe transakcje w ramach podmiotów powiązanych zostały podane w części finansowej Raportu Roczego za 2016 rok.

Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach

Na dzień bilansowy 31.12.2016 roku zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek w Spółce nie występują.

Spółka posiada znaczącą zdolność płynność finansową. Dla finansowego zabezpieczenia działalności Spółka zawarła umowę o kredyt w rachunku bieżącym:

Umowy zawarte przez Eurotel S.A. wg stanu na 31.12.2016 roku

Umowa o linię wieloproduktową zawarta z Bankiem Millenium S.A. z siedzibą w Warszawie.

Aneks z dnia 26.01.2016 roku wprowadził zmianę do umowy w postaci przedłużenia okresu obowiązywania limitu globalnego w kwocie 9 mln złotych do dnia 25.01.2017 roku w ramach, którego:

- Bank udzielił kredytu w rachunku bieżącym w kwocie 6 000 000 złotych (słownie: sześć milionów złotych), który będzie wykorzystany na finansowanie bieżącej działalności Emitenta.
- Bank uruchomił Linię na gwarancję bankowe i akredytywy dokumentowe do kwoty 6 000 000 złotych (słownie: sześć milionów złotych), która będzie wykorzystywana na finansowanie bieżącej działalności.
- Oprocentowanie udzielonego kredytu jest zmienne, ustalone wg stawki WIBOR 1M powiększone o marżę Banku. W celu uruchomienia kredytu i linii gwarancyjnej Emitent przedłożył w Banku aktualne zaświadczenia z US i ZUS potwierdzające brak zaległości z tyt. podatków i składek na ubezpieczenie społeczne. Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest oświadczenie Emitenta o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego, weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz zastaw rejestrowy na zapasach o wartości min. 3 mln zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej. Zgodnie z umową Emitent zobowiązany jest do zapewnienia pochodzących z działalności gospodarczej wpływów na rachunek rozliczeniowy w Banku bezpośrednio od kontrahentów lub wpłat gotówkowych w wysokości nie mniejszej niż 9 mln zł miesięcznie. Pozostałe postanowienia umowy pozostały bez zmian

Po dniu bilansowym Emitent podpisał aneks na mocy którego Bank przyznał Emitentowi globalny limit w kwocie 9 000 000 złotych (słownie: dziewięć milionów złotych), obowiązujący do 25 stycznia 2018 roku w ramach, którego:

- Bank udzielił kredytu w rachunku bieżącym w kwocie 6 000 000 złotych (słownie: sześć milionów złotych), który będzie wykorzystany na finansowanie bieżącej działalności Emitenta.
- Bank uruchomił Linię na gwarancję bankowe i akredytywy dokumentowe do kwoty 6 000 000 złotych (słownie: sześć milionów złotych), która będzie wykorzystywana na finansowanie bieżącej działalności.

- Oprocentowanie udzielonego kredytu jest zmienne, ustalone wg stawki WIBOR 1M powiększone o marżę Banku. W celu uruchomienia kredytu i linii gwarancyjnej Emitent przedłożył w Banku aktualne zaświadczenia z US i ZUS potwierdzające brak zaległości z tyt. podatków i składek na ubezpieczenie społeczne. Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest oświadczenie Emitenta o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego, weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz zastaw rejestrowy na zapasach o wartości min. 3 mln zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej. Zgodnie z umową Emitent zobowiązany jest do zapewnienia pochodzących z działalności gospodarczej wpływów na rachunek rozliczeniowy w Banku bezpośrednio od kontrahentów lub wpłat gotówkowych w wysokości nie mniejszej niż 9 mln zł miesięcznie.

Informacja o udzielonych pożyczkach

W roku 2016 Spółka nie udzielała pożyczek ze środków obrotowych.

Emitent udzielił kilku niewielkich pożyczek dla swoich pracowników, które finansowano z Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych, a zasady ich przyznawania i ich warunki opisane są w Regulaminie Funduszu.

W roku obrotowym 2016 Spółka uzyskała spłatę pożyczki, której udzieliła w poprzednim okresie obrotowym.

Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach

W związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, a szczególnie koniecznością prowadzenie jej w punktach sprzedaży nie będących własnością Spółki, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółka przedstawia wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki.

Wykaz udzielonych gwarancji bankowych na zlecenie Eurotel S.A.	w PLN	w Eur
Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	315 183,93	240 365,65
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej	900 000,00	
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Sprzedaży	128 764,50	
Razem:	1 343 948,43	240 365,65

Ponadto:

1/ W roku obrotowym 2016 obowiązywało poręczenie udzielone przez emitenta w roku 2015 a dotyczące poręczenia zobowiązań spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. do kwoty łącznej kwoty 3 mln zł. W poręczeniu udzielonym P4 Sp.z o.o.- operatorowi Sieci komórkowej Play (która udzieliła limitu kredytowego dla Viamind Sp. z o.o.) Emitent zobowiązał się do zapłacenia należności stanowiących saldo nie zapłaconych przez Viamind Sp. z o.o. wierzytelności wynikających z umowy zawartej między P4 Spółka z o.o. a Viamind Sp. z o.o., na wypadek, gdyby nie zostały one zapłacone przez Viamind Sp. z o.o. Poręczenie jest terminowe i wygasa po upływie 12 miesięcy od daty wymagalności ostatniej faktury wystawionej w terminie obowiązywania poręczenia od dnia 01.04.2015 do dnia 31.12.2017 roku.

2/ Emitent udzielił poręczenia spółce zależnej Viamind Sp. z o.o. w ramach Umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej, zawartej 24 czerwca 2008 roku między Deutsche Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie a Viamind Sp z o.o. w której Emitent posiada 100% udziałów.
Aneks do Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił Kredytobiorcy:

- Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 4,8 mln zł, okres kredytowania: do dnia 30 czerwca 2017 r.
- Linię Gwarancyjną do kwoty 2,7 mln zł, okres obowiązywania linii: do dnia 29 września 2017 r.

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest przystąpienie Emitenta do długu, weksel własny In blanco kredytobiorcy wraz z deklaracją wekslową oraz oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego, jak również weksel i deklaracja wekslowa oraz oświadczenie o poddaniu się egzekucji Emitenta.

Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 15 mln zł i obowiązuje do dnia 30.09.2020 roku.

3/ 11 grudnia 2015 r. Eurotel S.A. podpisała z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A., umowy poręczenia, które zawarto w celu zabezpieczenia spłaty wierzytelności przysługujących Bankowi Handlowemu w Warszawie S.A. z siedzibą w Warszawie wobec spółki powiązanej, Soon Energy Poland Sp. z o.o. w Warszawie, z tytułu umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 1.12.2015 r. oraz z tytułu gwarancji bankowych udzielonych przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. na zlecenie Soon Energy Sp. z o.o.

W związku z umową kredytu w rachunku bieżącym Emitent udzielił poręczenia do kwoty 3,6 mln zł do dnia 31 maja 2017 r., natomiast w związku z gwarancjami bankowymi Emitent udzielił poręczenia do kwoty 1,2 mln zł do dnia 31.05.2018 r.

Zobowiązania Soon Energy Poland Sp. z o.o. wynikające z umowy wielozadaniowej zostały spłacone przez kredytobiorcę a umowa Wielozadaniowa zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. została przez spółkę wypowiedziana ze skutkiem na dzień 31 grudnia 2016 roku.

4/ W dniu 1 grudnia 2016 r. weszła w życie Umowa ramowa na Linię wielozadaniową podpisana z Deutsche Bank Polska S.A., której stroną (kredytobiorcą) jest spółka stowarzyszona Soon Energy Poland Sp. z o.o. W ramach umowy bank udostępnił kredytobiorcy kredyt obrotowy w rachunku bieżącym oraz linię gwarancyjną do limitu w wysokości 4,5 mln zł.

Zabezpieczeniem umowy jest przystąpienie emitenta do długu. Odpowiedzialność emitenta wobec banku obejmuje zobowiązania do wysokości 9 mln zł i obowiązuje do dnia 30 listopada 2021 r. Zabezpieczeniem emitenta wobec banku jest weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz oświadczenie emitenta o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego.

Kumulatywne przystąpienie do długu, o którym mowa powyżej nie prowadzi do wstąpienia emitenta w całość pozycji kredytobiorcy (Soon Energy Poland Sp. z o.o.) jako strony kredytu lecz skutkuje ponoszeniem odpowiedzialności za wynikające z umowy kredytu zobowiązania kredytobiorcy i zobowiązaniem do spłaty ewentualnego długu wraz ze wszelkimi należnościami ubocznymi solidarnie z kredytobiorcą zgodnie z warunkami kredytu określonymi w umowie.

Emitent uzyskał od pozostałych udziałowców Soon Energy Poland Spółka z o.o. (czterech osób fizycznych) zabezpieczenie w postaci Porozumienia wekslowego, które zabezpiecza należności (także należności przyszłe) wynikające z finansowania przez emitenta działalności Soon Energy Poland Spółka z o.o.

Strony zgodnie postanowiły, że odpowiedzialność każdego z poręczycieli ograniczona jest do części zobowiązania dłużnika aktualnego na datę wypełnienia weksla, odpowiadającej proporcji udziału tego poręczyciela w kapitale zakładowym wystawcy weksla.

Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem

W omawianym okresie Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych i w najbliższym czasie nie planuje ich. Spółka nie wyklucza jednak takiej możliwości w przyszłości w przypadku pojawienia się potrzeb dotyczących pozyskania kapitału.

Na mocy stosownej uchwały NWZ z dnia 15 października 2013 roku, Zarząd Spółki otrzymał upoważnienie do emisji akcji i podwyższenia kapitału zakładowego w ten sposób. Z racji wygaśnięcia tych uprawnień określonych w przywołanej uchwale, takie podwyższenie na razie nie jest możliwe bez podjęcia nowej uchwały w tej sprawie. W opinii Zarządu nie istnieje jednak obecnie taka konieczność

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Spółka nie publikowała prognoz wyników na 2016 rok. Nie były również publikowane prognozy w poprzednich latach.

Ocena i uzasadnienie sposobu zarządzania zasobami finansowymi, zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz określenie zagrożeń z tym związanych i działań jakie podjęto w celu im przeciwdziałaniu

Eurotel S.A. zachowuje płynność finansową i terminowo regulują swoje zobowiązania. Wolne środki obrotowe (jeśli jest ich nadwyżka) są lokowane na lokatach terminowych w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki są lokowane na lokatach over night, które pozwalają na uzyskanie wyższego oprocentowania.

Spółka nie jest i nie była stroną transakcji dotyczących opcji walutowych.

Spółka finansuje swoją działalność przede wszystkim własnymi środkami oraz kredytem kupieckim jaki posiada u dostawców. Pozwala to na ograniczenie kosztów obsługi obrotu gospodarczego. Dostawcy oferują takie warunki ze względu na wiarygodność Spółki jako partnera, długi okres współpracy oraz generowane obroty.

W przypadku operatora T-Mobile oferowany do sprzedaży towar (telefony komórkowe w promocji i inne towary) jest jego własnością, co znajduje odzwierciedlenie w stosunkowo niedużych obrotach w ramach tej działalności i obniżeniem wartości stanów magazynowych mimo znacznej skali współpracy.

Od strony pozyskiwania środków nie istnieją zagrożenia dla zdolności finansowej Spółki. W przypadku konieczności dodatkowego finansowania działalności, Spółka ma do dyspozycji linię kredytową w ramach której posiada kredyt w rachunku bieżącym jak również dalszą zdolność kredytową, aby go można jeszcze zwiększyć w razie potrzeby.

Wykorzystanie kredytu w rachunku bieżącym uzależnione jest od wysokości obrotów w danym czasie oraz ewentualnych potrzeb inwestycyjnych.

Zabezpieczenie obrotu z odbiorcami polega na ustanowieniu przez nich zabezpieczeń w postaci weksli, gwarancji bankowych lub innych instrumentów pozwalających na zabezpieczenie należności w przypadku takiej konieczności. Praktykuje się również stosowanie przedpłat w przypadku nowych kontrahentów lub jednorazowych transakcji.

Stosowne zapisy Statutu Spółki wiodącej ograniczają poziom transakcji z podmiotami zewnętrznymi bez odpowiedniego upoważnienia RN Spółki, co ogranicza ryzyko związane z takimi transakcjami.

Do skutecznego reprezentowania Spółki w tym dokonywania płatności, potrzebne jest działanie dwóch członków zarządu lub jednego członka zarządu i prokurenta, co zabezpiecza dodatkowo finanse Spółki przed nieuprawnionym lub niewłaściwym użyciem. Obecnie w Spółce funkcjonuje dwóch prokurentów.

Pozostałe czynniki ryzyka związane są z uzależnieniem od operatora sieci T-Mobile jako znaczącego partnera handlowego, a przez to od wahań związanych ze zmiennym odbiorem atrakcyjności oferty handlowej lub jego strategią działania względem swoich partnerów. Operator T-Mobile ma duży wpływ na poziom przychodów w danym okresie czasu, a Spółka ma niewielkie możliwości, aby temu przeciwdziałać. Stabilizowanie przychodu Spółka osiąga jednak w dużym stopniu poprzez współpracę z innymi podmiotami wspomnianymi powyżej. Współpraca z operatorem PLAY oraz rozwój współpracy z Apple, skutkować będą zmniejszeniem uzależnienia od operatora T-Mobile. Możliwe są kolejne

projekty, które będą kontynuować ten proces. Przykładem takiej strategii jest zakup udziałów w spółce Soon Energy Sp. o.o.

Współpraca z operatorem T-Mobile jako znaczącym podmiotem wiąże się również z tym, że istnieje możliwość wprowadzenia przez niego zmian w zasadach rozliczeń, co może wpłynąć na efektywności działania Spółki w związku ze zmianą marż lub prowizji. Zmiana taka jest dokonywana zwykle corocznie na początku roku. W 2016 roku nie nastąpiła większa zmiana warunków współpracy dotycząca rynku prywatnego. Każdy system rozliczeń powinien umożliwić realizację celów operatora ale i zabezpieczać przychody sieci sprzedaży. Sama konstrukcja takiego systemu nie gwarantuje jednak osiągnięcia realizacji tych założeń, gdyż istotne jest właściwe określenie parametrów jakie się do takiego systemu podstawia, aby realne było osiągnięcie pewnego poziomu przychodów. Celowi temu służy również odpowiednie wspieranie działań na rynku (konkurencyjna oferta oraz wsparcie marketingowe).

W przypadku operatora sieci T-Mobile, okres wypowiedzenia umowy jaką posiada z nim Emitent wynosi 12 miesięcy, co dodatkowo stabilizuje funkcjonowanie Spółki. Nie istnieją obecnie przesłanki do przewidywania w najbliższej przyszłości możliwości wypowiedzenia umowy przez operatora T-Mobile.

Zarząd nie dostrzega istotnych zagrożeń niż przedstawione powyżej, które mogłyby wpłynąć na stabilność finansową Spółki lub utrudnić jej funkcjonowanie.

Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania

W 2016 roku nie doszło do większych inwestycji, choć zwiększyło się zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w związku z rozwojem współpracy z Apple i rozszerzaniem kręgu odbiorców biznesowych. Eurotel S.A. posiada linię kredytową do wykorzystania na udzielanie gwarancji płatności oraz kredyt gotówkowy w rachunku bieżącym. Linia ta jest opisana w niniejszym raporcie rocznym i była przedmiotem stosownej informacji bieżącej. Wysokości linii kredytowej i gwarancyjnej jest na dotychczasowym poziomie.

W związku z koniecznością zwiększenia ilości kapitału potrzebnego do obsługi zwiększonych obrotów w ramach segmentu Apple, Eurotel S.A. nawiązał współpracę z ubezpieczycielem Hermes, którego gwarancja stanowi podstawę zabezpieczenia płatności u dystrybutorów Apple. Na podstawie takiej gwarancji, Eurotel otrzymuje potem odpowiedni limit kredytowy wraz z określonym terminem płatności.

Nowe emisje akcji nie są na razie brane pod uwagę ze względu na brak takiej konieczności ale zgodnie z podjętą uchwałą NWZz dnia 15 października 2013 roku. Zarząd nie skorzystał jednak z takiej możliwości w terminie wymaganym w przywołanej uchwale. Emisja akcji własnych nie jest jednak wykluczona w przyszłości w przypadku takiej potrzeby, ale wymagać to będzie podjęcia stosownej uchwały Zgromadzenia Akcjonariuszy.

Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej

Rynek telefonii komórkowej obecnie rozwija się głównie w obszarze dostępu do mobilnego Internetu. Jego szybkość pozwala w większości przypadków na praktycznie takie same zastosowanie łączności mobilnej, jakie oferuje łączność stacjonarna, a dodatkowo zapewniając możliwość przemieszczania się. Większość współczesnych urządzeń wymaga łączności bezprzewodowej i taka tendencja będzie się w dalszym ciągu rozwijać.

W 2016 roku w dalszym ciągu popularne były oferty „no limit” oznaczające, że w ramach abonamentu uzyskuje się dostęp do nieograniczonej (w ramach opisanych w regulaminie granicach) możliwości prowadzenia rozmów jak również korzystania z Internetu za pomocą sieci danego operatora. Różnice w poszczególnych ofertach dotyczą ilości numerów w ramach jednej oferty, dostępu do Internetu, oferty roamingowej, czy rodzaju telefonu (lub innego urządzenia jak np. modemu). Wynika z tego, że coraz większego znaczenia nabiera nie sama cena za minutę, ale łączny koszt wszystkich usług na danych rachunku jakie ponosi abonent oraz wartość dla niego oferty dodatkowej na np. inne usługi z jakich może skorzystać. Z punktu widzenia operatora oferta taka pozwala mu na większe związanie z klientem i zmniejsza jego chęć czy możliwości do późniejszej zmiany sieci z jakiej korzysta. Z punktu widzenia sieci sprzedaży zmniejszenie erozji bazy abonentów sprzyja jej zagospodarowaniu w kolejnych okresach podczas zakończenia dotychczasowych kontraktów.

Inne sposoby wiązania klienta z danym operatorem, to sprzedaż pakietowa większej ilości kart/numerów lub powiązanie usług głosowych z innymi usługami np. Internetem stacjonarnym.

Wyniki osiągnięte przez T-Mobile Polska SA (źródło T-Mobile):

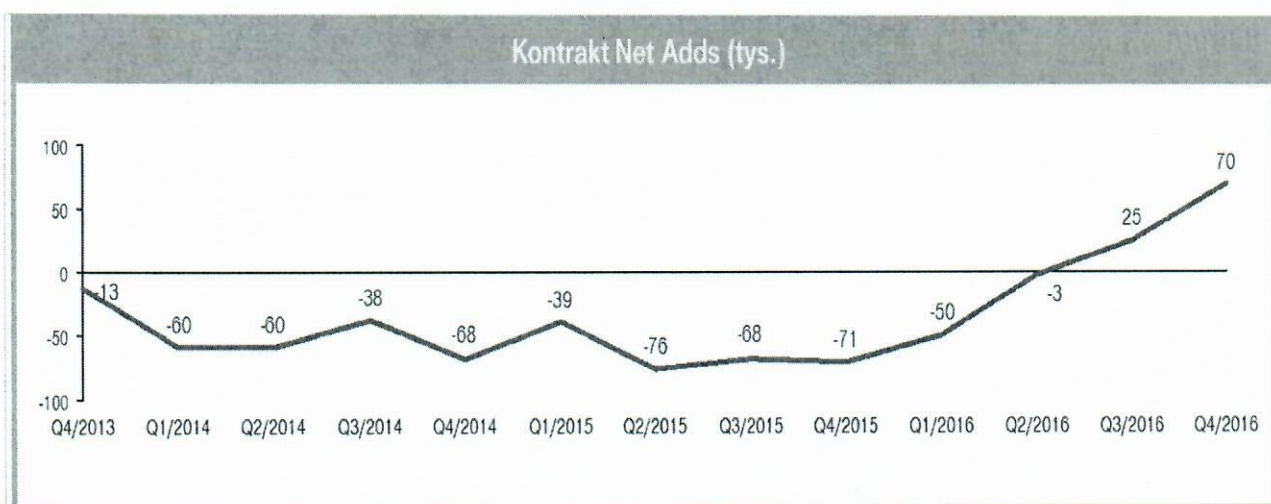
10,634 mln kart SIM obsługiwał w grudniu 2016 r. T-Mobile. Udział tego operatora na polskim rynku telefonii komórkowej osiągnął według ostatnich danych 19,43 proc. (wg. GUS wszyscy operatorzy obsługiwali w grudniu ub.r. 54,736 mln kart SIM).

We wrześniu 2016 r. spośród wszystkich 56,23 mln kart SIM, operator obsługiwał 11,221 mln kart, a jego udział rynkowy sięgał 19,99 proc.

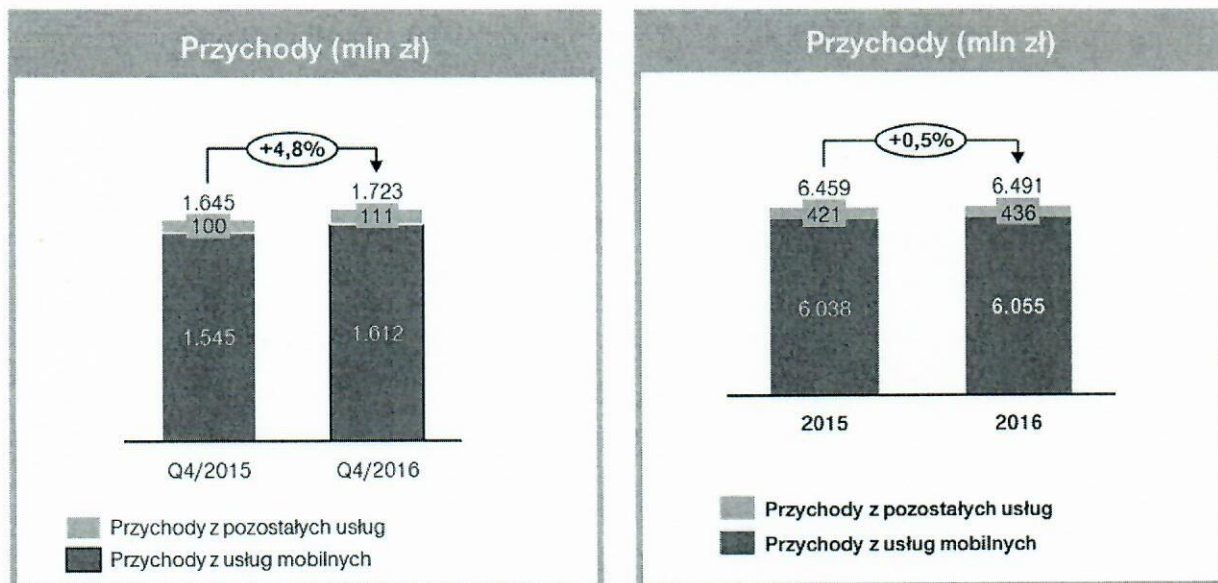
Dane te oznaczają, że w ciągu ostatniego kwartału ub.r. baza jego klientów skurczyła się o 587 tys., przy czym firma odnotowała drugi kwartał z rzędu przyrost liczby abonentów (o 70 tys. do 6,612 mln), a spadek - podobnie jak pozostałe sieci komórkowe - w segmencie telefonii na kartę (o 657 tys. kart do 4,022 mln w kwartał).

- Z satysfakcją możemy powiedzieć, że zakończyliśmy ubiegły rok ze wzrostem bazy abonentów i przychodów. Nasze nowe podejście przynosi już pierwsze efekty, choć wiemy, że to początek drogi i wiele pracy jeszcze przed nami - mówi cytowany w komunikacie prasowym **Adam Sawicki**, prezes T-Mobile Polska.

W całym ubiegłym roku liczba abonentów sieci komórkowej urosła o 43 tys., a użytkowników telefonii na kartę spadła o 1,46 mln. W sumie T-Mobile utracił 1,42 mln klientów, blisko 12 proc. wszystkich.



Najważniejszym sukcesem w 2016 roku (w ostatnich kwartałach), był dodatni bilans przyłączeń, czyli udało się więcej klientów pozyskać, niż ich stracić.



Wyniki w kategorii przychodów niewiele się różnią i wskazują raczej na zahamowanie ujemnego trendu, niż na ewentualne odbicie. Należy jednak wziąć pod uwagę, że pierwsza połowa 2016 roku nie była jeszcze dobra dla tego operatora i wspomniana stabilizacja, miała miejsce dzięki właściwie dobremu tylko drugiemu półroczu.

Przenoszenie numerów w 2016 roku (źródło UKE):

Ilość przeniesień w 2016 roku (MNP):

Operatorzy	Pozyskanie	Oddanie	Bilans
	karty SIM	karty SIM	karty SIM
Play	389 807	685 048	295 241
Orange Polska	431 567	458 541	26 974
Plus	387 260	289 526	-97 734
T-Mobile	521 095	214 043	-307 052
Virgin Mobile	15 612	68 383	52 771

Dzięki dywersyfikacji portfela partnerów z którymi współpracuje spółka, bilans przenoszonych numerów był zrównoważony.

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

Rozwój współpracy z Apple jest tego najlepszym przykładem w ostatnim czasie. Skala działania tej współpracy ulega sukcesywnie wzrostowi. Rośnie wielkość sieci sprzedaży detalicznej w salonach klasy premium, rozwija się oferta skierowana do biznesu. Rozwijane są nowe usługi jak serwis. Dalszego rozwoju oczekuje się również od poszczególnych kanałów sprzedaży nie tylko stacjonarnych salonów sprzedaży, ale i sklepu internetowego iDream.pl. W planach jest dalsze rozwijanie aktywności dotyczącej biznesu i dostarczania sprzętu i rozwiązań Apple dla odbiorców instytucjonalnych, szkolenia w zakresie użytkowania urządzeń Apple oraz edukacja. Obszary te są na tyle duże pod względem

potencjału, że umożliwiają znaczne zwiększenie skali działania w przypadku umiejętnego ich zagospodarowania w przyszłości.

Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2016 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego Grupą Kapitałową.

Skład Zarządu jak i Rady Nadzorczej nie uległy zmianie.

Aktualne składy organów zarządczych jak i nadzorczych oraz szczegóły ich powołania, podane są w Oświadczeniu o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego, który stanowi załącznik do Raportu Rocznego 2016.

Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy

W Eurotel S.. nie istnieją żadne inne umowy poza standardowymi wynikającymi z kodeksu pracy, które nakładałyby na Spółkę dodatkowe obowiązki wynikające z rezygnacji lub zwolnienia osób zarządzających

Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym

W Eurotel S.A. nie istnieje system wynagrodzeń, premii ani programów opartych na kapitale Spółki. Umowy o pracę z osobami pełniącymi równocześnie funkcje członków Zarządu zawarte są na czas nieokreślony z 3 miesięcznym terminem wypowiedzenia. Za pełnienie funkcji Zarządzie Eurotel S.A. nie jest wypłacana pensja. Może być jednak wypłacona premia, która wyliczana jest w wymiarze procentowym i zależna jest od osiągniętych przez Grupę wyników finansowych wyrażonych zyskiem netto. W przypadku kiedy wynik za dany rok jest niższy od 75% wyniku za poprzedni rok, premia nie jest wypłacana. Wypłata premii następuje po zatwierdzeniu bilansu przez WZ oraz uzyskaniu absolutorium przez członków Zarządu.

Wynagrodzenia oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym dołączonym do Raportu Rocznego za 2016 rok.

Wszelkie zobowiązania wynikające z emerytur i świadczeń o podobnym charakterze dla byłych osób zarządzających i nadzorujących

Zobowiązania takie nie występują.

Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

Wartość nominalna akcji wynosi 0,20 zł

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania raportu za 2016 r.:

Zarząd :

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Tomasz Basiński	130 000	3,47	3,47

Rada Nadzorcza:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz	707 399	18,87	18,87
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92

Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji

Nie są znane Zarządowi umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych

Nie istnieją w Spółce programy pracownicze oparte na akcjach Spółki.

Polityka różnorodności

Polityka różnorodności nie jest zdefiniowana formalnie, ale jest stosowana w spółce w praktyce i dotyczy głównie płci, wykształcenia i wieku. W zależności od potrzeb spółki na danym stanowisku brane są pod uwagę przede wszystkim kompetencje i doświadczenie danej osoby, a pozostałe elementy różnorodności nie są ani preferowane, ani sztykowane przy podejmowaniu decyzji o zatrudnieniu. Takie podejście do omawianego zagadnienia spowodowało praktyczne funkcjonowanie zasady różnorodności we wszystkich wymienionych obszarach, a jednocześnie spełnia kryterium efektywności wykorzystania posiadanych zasobów ludzkich.

Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego z badania sprawozdania finansowego

Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2016:

Rada Nadzorcza Emitenta na podstawie przedstawionych przez Zarząd Spółki propozycji, dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego i wyraziła zgodę na zawarcie z Instytutem Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy - Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w

Warszawie (04-367), przy ul. Kaleńskiej 8, NIP 113-23-06-021 nr wpisu na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych: 2558, umowy:

- na wykonanie przeglądu i badania jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Eurotel S.A. za okres od 1.01.2016 do 30.06.2016 r.,

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 8,5 tys. zł.

- na badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Eurotel za rok obrotowy 2016,

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 28 tys. zł.

Umowa zawarta została 8 sierpnia 2016 r.

Informacje o pozostałych usługach świadczonych w 2016 r. przez biegłego rewidenta:

- usługi doradztwa podatkowego – podmiot nie świadczy takich usług dla Spółki;
- pozostałe usługi – podmiot nie świadczy takich usług dla Spółki;

Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2015:

Na podstawie przedstawionych przez Zarząd Jednostki Dominującej propozycji, Rada powzięła uchwałę nr 02/06/2015 w sprawie dokonania wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego i wyraziła zgodę na zawarcie z:

„Gdańską Grupą Audytorów” Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, przy ul. Królowej Jadwigi 137D/5, wpisaną przez Krajową Izbę Rewidentów na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 3385, REGON 220604549 umowy na:

- wykonanie przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel za okres od 1.01.2015 do 30.06.2015 r.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 7 tys. zł.

- badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel. za rok obrotowy 2015.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 15 tys. zł.

Umowa zawarta została w dniu 27 lipca 2015 r.

Informacje o pozostałych usługach świadczonych w 2015 r. przez biegłego rewidenta:

- usługi doradztwa podatkowego – podmiot nie świadczył takich usług dla Spółki;
- pozostałe usługi – podmiot nie świadczył takich usług dla Spółki;

Gdańsk, dn. 27 marca 2017 r.