

GRUPA KAPITAŁOWA



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej w 2017 roku**

Spis treści

Informacje określone w przepisach o rachunkowości.....	3
Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno finansowych oraz zdarzeń o nietypowym charakterze, a także perspektywy w najbliższym roku obrotowym.....	3
Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki.....	6
Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym.....	8
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem	10
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami.....	10
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.....	10
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy	12
Informacje o umowach znaczących	12
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania	13
Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe	13
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach.....	13
Informacja o udzielonych pożyczkach	16
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach	16
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem	18
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
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.....	20
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej	20
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem	23
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy	23
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym	23
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	24
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	24
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych	24
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego	24

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.

Ewidencja księgową prowadzoną jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku. Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu Roczno-go za 2017 rok.

Na dzień 31.12.2017 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 Sp. o.o. której przedmiotem działania jest oferowanie usług związanych z energią odnawialną. Sprawozdanie finansowe objęte konsolidacją metoda praw własności.

W dniu 7 grudnia 2017 roku emitent zawarł umowę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą 2Way Spółka z o.o. Emitent obejmując 100 udziałów po 50,00 zł jest jedynym udziałowcem spółki. Profil działalności spółki skierowany ma być na działalność w zakresie informatyki, działalność portali internetowych.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Roczno-go za 2017 rok.

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

Jedną z podstawowych pozycji określających efektywność działania Eurotel SA 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 (np. czynszów).

W 2017 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. Za ich realizację wypłacane jest wynagrodzenie ryczałtowe wysokości 40% po pierwszym miesiącu od danego zdarzenia, a po dwóch miesiącach rozliczana już reszta na podstawie rzeczywistych wyników w danej kategorii. Termin płatności wynosi 14 dni od dostarczenia prawidłowo wystawionej faktury.

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 częstym modyfikacjom w ciągu roku, więc nie można wskazać oczekiwanej w tym zakresie stałej strategii sprzedażowej.

Od maja 2017 roku obowiązywał ilościowy system rozliczeń z operatorem, polegający na powiązaniu ilości podpisanych umów, a prowizją otrzymywaną przez dany punkt sprzedaży. System ten obowiązuje do dziś. Wcześniej funkcjonował marżowy system prowizyjny.

Istnieją jeszcze dodatkowe składniki prowizyjne i jest to wynagrodzenie dodatkowe za osiągnięcie określonych przez operatora parametrów sprzedaży „Priorytety sprzedażowe”, które zmieniają się w czasie.

W 2017 roku doszło do zmiany w zasadach wypłaty premii za jakość z czego Eurotel czerpał korzyści oraz zakończenia oferty „bezpieczne urządzenie”, które stanowiło istotny składnik prowizyjny, a którego nie zastąpiło w przychodach z prowizji, obecnie funkcjonujące ubezpieczenie sprzętu.

Zmarginalizowała się również prowizja z tytułu sprzedaży usług Alior Banku w salonach T-Mobile, co jeszcze bardziej zmniejszyło przychody.

Wypłata obecnie funkcjonujących 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 wszystkie 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 w przypadku sprzedaży razem z umową. 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 SA.

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, ale nadal może zostać sprzedana. Te telefony które są własnością T-Mobile nie są ewidencjonowane w obrotach za sprzedaż towarów i nie obciążają magazynu.

Na początku 2017 roku wystąpił jednorazowy, zwiększony ruch we wszystkich sieciach komórkowych, który związany był z obowiązkiem rejestrowania kart SIM w systemach bez abonamentowych. Był to moment zakończenia tego procesu, co spowodowało największy ruch klientów, którzy chcieli zdążyć z rejestracją swoich numerów. Część z odwiedzających klientów można było przekonać do przejścia na system abonamentowy, co zwiększyło ilość podpisywanych umów i poprawiło osiągnięte wyniki w pierwszym kwartale 2017 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. Pod koniec 2017 roku został otwarty salon iDream w Krakowie.

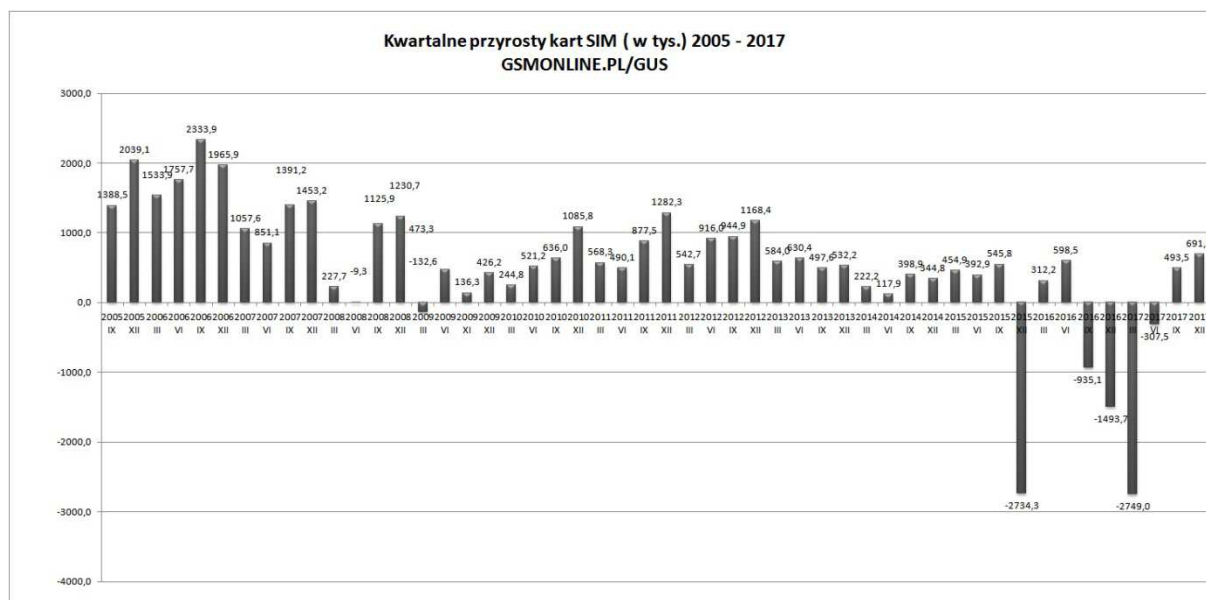
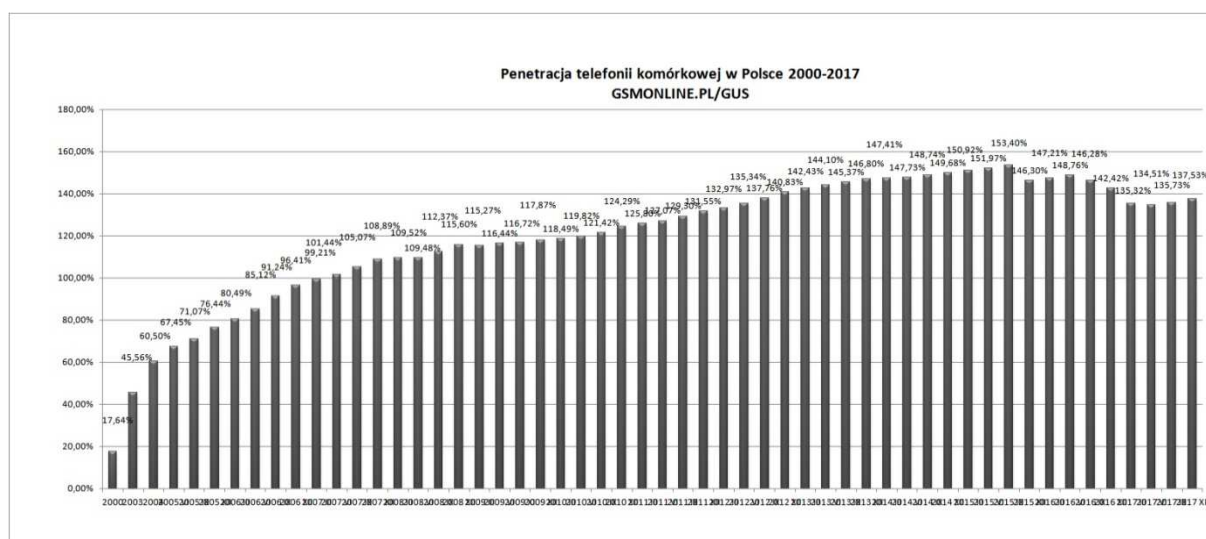
Zatrudnienie na podstawie umów o pracę w Eurotel SA wynosiło na koniec 2017 roku 241 osób, zaś na koniec 2016 roku były to 207 osób. Zmiany wielkości zatrudnienia, związana były głównie z przejściem niektórych salonów na bezpośrednie zarządzanie w segmencie T-Mobile, otwarciem kolejnych salonów iDream, zakupem sieci nc+ oraz rozwojem aktywności dodatkowych jak usługi serwisowe.

W jednostce zależnej Viamind Spółka z o.o. ilość pracowników zatrudnionych na umowę o pracę na koniec 2017 roku wynosiła 217 osób, a na koniec 2016 roku było to 258 osób, co związane było głównie z przekazaniem niektórych punktów własnych do partnerów zewnętrznych.

Zysk netto przypadający jednostce dominującej za rok obrotowy 2017 wynosi 11.657 tys. zł, odpowiednio za rok 2016 wynosił 9.327 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2017 r. wynosi 114.035 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 90.857 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2017 r. wynoszą (+) 4.374 tys. zł, za rok 2016 r. wynosiły (+) 4.079 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2017 (-) 1.734 tys. zł, w roku 2016 odpowiednio (+) 6.988 tys. zł.

GUS podał dane dotyczące liczby aktywnych kart SIM w Polsce.

Na koniec grudnia 2017 r. ich liczba wynosiła 52,9 mln.
Liczba aktywnych kart SIM wzrosła aż o ponad 691 tys.
Penetracja wzrosła do poziomu 137,53%.



W 2017 roku nastąpiła stabilizacja na rynku kart pre-paid związana z koniecznością ich rejestracji, która spowodowała obniżenie penetracji rynku, przy jednoczesnym urealnieniu liczby kart w posiadaniu każdego z operatorów.

Niezależnie od tego, w praktyce liczba używanych przez indywidualnych użytkowników kart SIM jest jeszcze mniejsza, gdyż 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 potencjał dla dalszej sprzedaży nowych kart. Warto zwrócić uwagę, że występuje dodatkowo znaczny ruch migracyjny między poszczególnymi operatorami, co jest ułatwione poprzez uproszczoną procedurę przenoszenia numerów. W drugiej połowie roku został zahamowany strumień odejść w ramach operatora T-Mobile i jego bilans zaczął być w tej kategorii dodatni.

Nie bez znaczenia jest zmiana struktury wiekowej potencjalnych użytkowników. Dla kolejnego pokolenia, coraz bardziej niezbędne jest posiadanie telefonu komórkowego, a próg wieku wejścia stale ulega obniżaniu.

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 uniezależniania się od jednego podmiotu jak i branży.

Współpraca z Apple i uzyskanie statusu Autoryzowanego Dystrybutora tej marki pozwoliła na zbudowanie sieci sprzedaży salonów klasy Premium. Działalność ta jest prowadzona pod własną marką 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. Uzyskanie statusu Premium przez serwisy iDream jest potwierdzeniem ich najwyższych standardów obsługi.

Prężnie rozwija się sklep internetowy iDream.pl, a biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu całego 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 2017 roku oparta była na sieci 10 salonach 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 2018 roku są planowane dwa nowe otwarcia salonów iDream, dzięki czemu pokrycie kraju siecią sprzedaży będzie coraz lepsze.

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.

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.

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 prokonsumpcyjnie. 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.

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.

Promowanie cech wyróżniających danego operatora jak np. najlepszy zasięg, najlepsza jakość transmisji danych, czy jej szybkość są elementami mającymi przekonać do wyboru oferty tego właśnie operatora.

Wynika to z faktu, że oferty działających na rynku operatorów są jednak w dużej mierze porównywalne lub różnice między nimi są już niewielkie. 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 2017 roku PLAY był po raz kolejny najlepszą siecią w przenoszeniu numerów między operatorami, a przyrost abonentów z tego tytułu, doprowadził go do pozycji lidera wśród wszystkich operatorów w Polsce.

Czynniki ryzyka w rynku związanym z obrotem produktami Apple, to przede wszystkim wysoka konkurencja między jego uczestnikami oraz dostępność tego rodzaju produktów z innych rynków (kanałów sprzedaży), co skutkuje mocno ograniczonymi poziomami uzyskiwanej marży w transakcjach masowych lub ograniczeniem konkurencyjności w przypadku sprzedaży detalicznej.

Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest również obsługiwane przez ten segment działalności kilku znaczących odbiorców, którzy mają istotny udział w uzyskiwanych przychodach, a których współpraca w dłuższej perspektywie czasu jest trudna do oceny i może skutkować znacznym obniżeniem przychodów w przypadku zakończenia takiej współpracy.

Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym

Czynniki ryzyka finansowego

Działalność prowadzona przez Grupę 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 Grupy EUROTEL S.A. Zarząd Jednostki Dominującej na bieżąco ustala zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą konkretnych dziedzin.

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

Ryzyko wewnętrzne, to przede wszystkim ryzyko kredytowe (kredyt kupiecki) związane ze współpracą z partnerami tworzącymi sieć sprzedaży. Spółki Grupy Kapitałowej zabezpieczają 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 wiarygodności.

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, 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. Spółka Dominująca 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. Spółka Dominująca skorzystała z tego prawa przejmując sieć działającą w ramach operatora PLAY, tworząc Grupę Kapitałową ze spółka Viamind Sp. z o.o..

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. Przykładem tego jest m.in. nawiązanie współpracy z Apple i budowanie sieci salonów sprzedaży tego producenta. Prowadzone są działania w celu rozwijania i zacieśniania tej współpracy jak prowadzenie serwisu sprzętu Apple (czyli obszar usług, a nie sprzedaży) oraz rozwijanie oferty dla biznesu.

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

Ryzyko rynkowe

- Ryzyko zmiany kursów walut

Przychody i koszty Grupy wyrażone są w walucie polskiej. Natomiast część kosztów z tytułu czynszów określana jest zwykle w EURO, 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 Eur.

Ryzyko walutowe dotyczy salonów własnych, a ich udział w całości sieci sprzedaży wynosi ok. 34%. Nawet przy założeniu, że większość z nich jest wycieczona 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 spółki Grupy mają wynegocjowane 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 posiłkuje się kredytami kupieckimi dla prowadzenia działalności gospodarczej tylko w niewielkim zakresie, więc ryzyko z tego tytułu jest również niewielkie.

-Ryzyko cenowe

Ceny na produkty promocyjne i dotyczące oferty operatora, ustalane 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 Grupy 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 Jednostki Dominującej monitoruje wykorzystanie i dostępność środków obrotowych Grupy Kapitałowej 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.

Zarządzanie kapitałem

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

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

Polityka zarządzania kapitałem Grupy wynika z corocznie weryfikowanych założeń 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 Grupa jest instytucją zaufania

publicznego. Płynne środki finansowe Grupy są lokowane w instrumenty krótkoterminowe o wysokiej płynności (krótkoterminowe lokaty bankowe). Rezultaty zarządzania środkami finansowymi są na bieżąco raportowane Zarządowi Spółki dominującej.

Wypracowane środki własne służą pod zakończeniu roku obrotowego do podjęcia uchwały o ich podziale i wypłacie dla akcjonariuszy.

Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem

Spółka podlega zasadom ładu korporacyjnego określone uchwałą Rady Giełdy z dnia 13 października 2015 r., w postaci Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Obecny raport uwzględnia zmiany jakie zawiera tekst jednolity Dobrych Praktyk Spółek Notowanych obowiązujący od 1 stycznia 2016 roku, które to dokumenty są dostępne na stronie internetowej Emitenta oraz poprzez stronę GPW pod nazwą „Dobre praktyki spółek notowanych na GPW”. Spółka zdecydowała się na stosowanie wspomnianych zasad w swojej działalności. Raport w tej sprawie stanowi integralną część Raportu Rocznego Spółki za 2017 rok. Podane są w nim również pozostałe informacje wymagane stosownymi przepisami.

Zgodnie z rekomendacjami GPW, Spółka jest uczestnikiem Programu Wspierania Płynności, którego warunkiem jest prowadzenie strony korporacyjnej zgodnej z serwisem modelowym określonym przez GPW, posiadanie animatora Emitenta oraz prowadzenie działalności informacyjnej m.in. na stronie korporacyjnej Emitenta.

Opis głównych cech systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem oraz pozostałe informacje określone w par. 91, ust. 5, pkt 4 lit. a do k Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 19 lutego 2009 roku jest zawarty w sprawozdaniu dołączonym do Raportu Rocznego za 2017 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW” w oparciu o tekst obowiązujący od 1 stycznia 2016 roku.

Wskazanie postępowań toczących się przed sądami

Nie są prowadzone żadne postępowania przed sądami, w arbitrażach lub organach administracji publicznej, których stroną byłaby Spółka i których wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych.

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 2017 jak i w poprzednich latach od początku jej działalności, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez T-Mobile Polska SA operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile.

Eurotel współpracuje również z ITI Novision Sp. z o.o. operatorem Platformy Telewizji Satelitarnej „nc+”.

Eurotel SA 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.

Spółka zależna Viamind Sp. z o.o. posiada umowę na prowadzenie sieci sprzedaży oferującej usługi operatora Play. W ramach tej umowy prowadzi działalność w oparciu o własne i partnerskie punkty sprzedaży jak również obsługuje zespół doradców biznesowych dedykowanych do obsługi firm.

Działalność Eurotel SA 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 była przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle sami odwiedzają bezpośrednio zainteresowanych klientów korporacyjnych. Współpraca w tym zakresie została jednak w 2017 roku

zmarginalizowana i w 2018 roku zakończona w wyniku zmian w zasadach współpracy wprowadzonych we wcześniejszych latach przez operatora T-Mobile.

Liczba salonów sieci Eurotel w ramach operatora T-Mobile wynosiła na koniec 2017 roku 106 (w tym 33 własnych), a na koniec 2016 roku 107 (w tym 25 własnych). Zmiana ilości salonów praktycznie nie miała znaczenia, ale struktura własnościowa zmieniła się i była związana z koniecznością zapewnienia poprawy wyników i standardów obsługi klienta oraz brakiem możliwości znalezienia odpowiedniego partnera do ich prowadzenia.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. liczba salonów na koniec 2017 roku wynosiła 93 salony z czego 46 było własnych, zaś na koniec 2016 roku sieć liczyła 96 salonów z czego 54 z nich były własne. Zmiana pokazuje pozytywny efekt strategii zmniejszania liczby salonów własnych, która skutkowałą w dużym stopniu zwiększeniem kosztów stałych prowadzenia działalności.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych na koniec 2017 roku wynosiła 1 osobę, zaś w sieci Viamind liczba doradców na koniec 2017 roku wynosiła 75 osoby, a na koniec 2016 roku 72 doradców.

W 2017 roku podpisano 104 566 nowe umowy (55% zdarzeń) w ramach operatora T-Mobile oraz 85 995 aneksów, zaś 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. 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 nieznacznie się zmniejszyła, co było głównie powodem koncentracji na nowych klientach. 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 cały czas poprawkę na niską bazę do której porównujemy wyniki.

W ramach sieci sprzedaży Viamind Sp. z o.o. działającej w imieniu operatora Play podpisano w 2017 roku 174 386 nowych umów (aktywacji) (53%) oraz 150 732 aneksów, zaś w 2016 roku było to 186 420 umów (62%) i 110 056 aneksów. Zwiększenie liczby aneksów w stosunku do nowych umów wskazuje na dojrzałość rynku tego operatora i coraz większą bazę własną klientów, którą obsługuje.

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 2017 roku wynosiła 5 811 tys. zł zaś w 2016 roku było to 5 550 tys. zł. Pewien wzrost w tej kategorii wynikał głównie z poprawy efektywności sprzedaży tych produktów oraz zmianach w zachowaniach rynkowych dotyczących obowiązku rejestracji kart przedpłaconych.

W 2017 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła we wszystkich segmentach 15 561 tys. zł, zaś w 2016 roku było to 14 631 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 prowadzona jest sprzedaż akcesoriów w ramach sieci salonów T-Mobile.

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 2017 roku w sieci liczącej 49 punktów sprzedaży (APS) z czego 5 było własnych oraz 39 punktów sprzedaży z czego 7 z nich było własnych na koniec 2016 roku. Zwiększenie liczby punktów sprzedaży wynikało z zakupienia praw do prowadzenia działalności od innej sieci nc+ w IV kwartale 2017 roku i miało na celu umocnienie pozycji rynkowej sieci Eurotel oraz ustabilizowanie poziomu przychodów z tego segmentu. Liczba podpisanych umów w 2017 roku wynosiła 13 275 sztuk, zaś w 2016 roku było to 12 143 sztuki.

W roku obrotowym 2016 r. Jednostka Dominująca przeprowadziła nieistotne dla ogólnej działalności transakcje sprzedaży towarów do krajów UE o łącznej wartości 1.405 tys. zł, w roku 2017 takiej sprzedaży nie dokonywała.

Sprzedaż usług do krajów UE to usługi serwisowe wykonane przez Jednostkę Dominującą na rzecz Apple. W roku 2017 o wartości 1.579 tys. zł, w roku 2016 w kwocie łącznej 724 tys. zł.

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 72% 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 ponad 15% 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.

W ramach „sprzedaży towarów”, osiągnięty poziom przychodów segmentu współpracy z Apple (iDream) w całości przychodów stanowi 97% i wynika głównie ze skali sprzedaży tych produktów oraz ewidencjonowaniu sprzedaży towarów operatorów telekomunikacyjnych jako sprzedaży obcej, czyli takiej, która nie jest wliczana do sprzedaży Emitenta.

Informacje o umowach znaczących

Między Eurotel SA, 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.

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 2017 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.

Do dnia sporządzenia niniejszego raportu, również niektóre umowy handlowe spełniły kryterium przekroczenia istotnej wartości skonsolidowanych obrotów i były przedmiotem stosownych raportów bieżących. Umowy te dotyczyły obrotu związanego sprzętem Apple.

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 SA posiada od 1 stycznia 2013 roku Eurotel SA posiada 100% udział w tej spółce.

Od 1 października 2015 roku Eurotel SA 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.

W grudniu 2017 roku powołana została spółka 2Way Sp. o.o. z siedzibą w Gdańsku w której Emiten posiada 100% udziałów, a która nie prowadziła działalności w 2017 roku.

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

Nie przeprowadzano w 2017 roku żadnych inwestycji kapitałowych na rynku finansowym.

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

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

Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach

Na dzień bilansowy 31.12.2017 r. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek w spółkach Grupy kapitałowej nie występują.

Grupa kapitałowa posiada znaczącą zdolność płynność finansową. Dla finansowego zabezpieczenia działalności spółki Grupy zawarły umowy o kredyt w rachunku bieżącym:

- **Zobowiązania Jednostki Dominującej:**

1/ Umowa o linię wieloproduktową zawarta z Bankiem Millenium S.A. z siedzibą w Warszawie Aneks z dnia 26.01.2016 r. 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

Aneks z dnia 26.01.2017 r. wprowadził zmianę do umowy w postaci przedłużenia okresu obowiązywania limitu globalnego w kwocie 9 mln złotych do dnia 25.01.2018 roku w ramach, 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 Linie 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.

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 2019 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 Linie 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.

2/ Umowa o multilinie zawarta z bankiem Zachodnim WBK S.A. z siedziba we Wrocławiu.

Umowa zawarta w dniu 19.09.2017 roku, na mocy której bank udzielił Eurotel S.A. łączny limit do kwoty 3 mln zł umożliwiający spółce zaciągnięcie kredytu w rachunku bieżącym lub wykorzystanie go w ramach linii gwarancyjnej.

Dostępność kredytu ustalono do dnia 19.09.2018 roku, gwarancje bankowe bank zobowiązał się udzielać do dnia 19.09.2018 roku, dla zobowiązań wygasających najpóźniej do 18 miesięcy licząc od daty upływu dostępności limitu.

Dla zabezpieczenia umowy Eurotel S.A. zobowiązała jest zabezpieczyć wpływy na rachunek bieżący w wysokości nie mniejszej jak 2 mln zł miesięcznie oraz dokonywać płatności wychodzące w ilości nie mniejszej jak 50 sztuk miesięcznie.

- **Zobowiązania Jednostki Zależnej Viamind Spółka z o.o.**

Umowa wielozadaniowa zawarta z Deutsche Bank PBC S.A. Na mocy aneksu nr 11 do umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej, zawartej 24 czerwca 2008 roku między Deutsche Bank PBC S.A. z siedzibą w Warszawie przy Al. Armii Ludowej 26, a Viamind Sp z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Taborowej 20, w której Emitent posiada 100% udziałów.

W ramach Umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił Kredytobiorcy Kredyt Obrotowy i Linie Gwarancyjną. Bank ww aneksem podwyższył Kredytobiorcy Limit Linii Wielozadaniowej i Linii Gwarancyjnej, wydłużył okres obowiązywania obu Linii oraz Kredytu w Rachunku Bieżącym.

- Aneksem do Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił Kredytobiorcy:
 - - Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 3,3 mln zł, okres kredytowania: do dnia 27.06.2016 r. - Linie Gwarancyjną do kwoty 4,2 mln zł, okres obowiązywania linii: do dnia 03.07.2017 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.
 - Przy niezmienionym limicie ogólnym, w dniu 26.04.2016 r., dokonano zmiany w dostępności limitu: dla kredytu w rachunku bieżącym ustalono limit 4,8 mln zł (okres kredytowania do dnia 30.06.2017 r.), dla linii gwarancyjnej 2,7 mln zł (okres obowiązywania linii do dnia 29.09.2017 r.). Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 15 mln zł i obowiązuje do dnia 30.09.2020 roku.
 - W roku obrotowym 2017, w ramach Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. :
 - Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 7,3 mln zł , okres kredytowania: do dnia 28.06.2019 roku;
 - Linie Gwarancyjną do kwoty 2,7 mln zł, okres obowiązywania linii: do dnia 30.06.2020 roku. Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest przystąpienie Emitenta do długu. Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 20 mln zł i obowiązuje do dnia 30.06.2023 roku.

- **Zobowiązania Jednostki Stowarzyszonej Soon Energy Poland Spółka z o.o.**

- W dniu 1 grudnia 2016 r. weszła w życie Umowa ramowa na Linie wielozadaniową podpisana z Deutsche Bank Polska S.A., której stroną (kredytobiorcą) jest spółka stowarzyszona Soon Energy Poland Spółka z o.o. W ramach umowy bank udostępnił kredytobiorcy kredyt obrotowy w rachunku bieżącym oraz linie gwarancyjną do limitu w wysokości 4,5 mln zł.
- Zabezpieczeniem umowy jest przystąpienie emitenta do długu. Aneksem Nr 1 do Umowy przystąpienia do długu zawartym w dniu 7 grudnia 2017 roku ustalono odpowiedzialność emitenta wobec banku. Obejmuje ona zobowiązania do wysokości 9 mln zł i obowiązuje do dnia 29 listopada 2022 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 całości do pozycji kredytobiorcy (Soon Energy Poland Spółka 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.

Informacja o udzielonych pożyczkach

W roku 2017 spółki Grupy kapitałowej nie udzielały 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 2017 spółki grupy uzyskały spłaty pożyczek, których udzieliły w poprzednich okresach obrotowych.

W grudniu 2017 roku Viamind Sp. z o.o. udzieliła pożyczki wysokości 1,300 tys. zł na okres 6 miesięcy dla Soon Energy Sp. z o.o. na warunkach rynkowych z terminem spłaty do 31 maja 2018 roku.

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 Grupy Kapitałowej, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółki Grupy przedstawiają wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki.

Wykaz udzielonych gwarancji na dzień 31 grudnia 2017 rok	w PLN	w Eur
Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	299 850,28	339 707,91
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej	750 000,00	
Razem:	1 049 850,28	339 707,91

Wszystkie gwarancje udzielone zostały na rzecz jednostek niepowiązanych.

Ponadto:

1/ W roku obrotowym 2017 obowiązywało poręczenie udzielone przez emitenta w roku 2015 a dotyczące poręczenia zobowiązań spółki zależnej Viamind Spółka z o.o. do kwoty łącznej kwoty 3 mln zł. W poręczeniu udzielonym P4 Spółka z o.o.- operatorowi Sieci komórkowej Play (która udzieliła limitu kredytowego dla Viamind Spółka z o.o.) Emitent zobowiązał się do zapłacenia należności stanowiących saldo nie zapłaconych przez Viamind Spółka z o.o. wierzytelności wynikających z umowy zawartej między P4 Spółka z o.o. a Viamind Spółka z o.o., na wypadek, gdyby nie zostały one zapłacone przez Viamind Spółka 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.

W roku obrotowym 2017 Emitent udzielił poręczenia (obowiązujące po dniu bilansowym) do łącznej kwoty 3 mln zł, w którym zobowiązał się do zapłacenia zobowiązań spółki zależnej wynikających z dostaw towaru gdyby spółka zależna zobowiązania nie wykonała. Poręczenie jest terminowe i wygasa po 12 miesiącach od daty wymagalności ostatniej faktury wystawionej w terminie obowiązywania poręczenia od dnia stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku.

2/ Emitent udzielił poręczenia spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. w ramach Umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej, zawartej 24 czerwca 2008 roku między Deutsche Bank Polska S.A. a Viamind Spółka z o.o.

Aneksom do Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił Kredytobiorcy:

- Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 4,8 mln zł, okres kredytowania: do dnia 30.06.2017 roku;
- Liniję Gwarancyjną do kwoty 2,7 mln zł, okres obowiązywania linii: do dnia 29.09.2017 roku;

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.

W roku obrotowym 2017, w ramach Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. :

- Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 7,3 mln zł , okres kredytowania: do dnia 28.06.2019 roku;
- Linię Gwarancyjną do kwoty 2,7 mln zł, okres obowiązywania linii: do dnia 30.06.2020 roku.

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest przystąpienie Emitenta do długu. Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 20 mln zł i obowiązuje do dnia 30.06.2023 roku.

3/ W dniu 1 grudnia 2016 r. weszła w życie Umowa ramowa na Linie wielozadaniową podpisana z Deutsche Bank Polska S.A., której stroną (kredytobiorcą) jest spółka stowarzyszona Soon Energy Poland Spółka 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. Aneksiem Nr 1 do Umowy przystąpienia do długu zawartym w dniu 7 grudnia 2017 roku ustalono odpowiedzialność emitenta wobec banku. Obejmuje ona zobowiązania do wysokości 9 mln zł i obowiązuje do dnia 29 listopada 2022 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 Spółka 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.

Wszystkie poręczenia zostały udzielone jednostkom powiązanym.

b/ Zobowiązania warunkowe Jednostki Zależnej Viamind Spółka z o.o.:

Wykaz udzielonych gwarancji bankowych na dz. 31.12.2017 r.	zobowiązanie (zł)
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej — dot. zabezpieczeń lokali użytkowych.	161 514,30
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej –dot. zabezpieczenie limitu kupieckiego	2 000 000,00
Razem:	2 161 514,30

Wszystkie gwarancje udzielone zostały na rzecz jednostek niepowiązanych.

Ponadto:

1/ W dniu 1 grudnia 2016 r. weszła w życie Umowa ramowa na Linie wielozadaniową podpisana z Deutsche Bank Polska S.A., której stroną (kredytobiorcą) jest spółka stowarzyszona Soon Energy Poland Spółka 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. Aneksiem Nr 1 do Umowy przystąpienia do długu zawartym w dniu 7 grudnia 2017 roku ustalono odpowiedzialność emitenta wobec banku. Obejmuje ona zobowiązania do wysokości 9 mln zł i obowiązuje do dnia 29 listopada 2022 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 całością pozycji kredytobiorcy (Soon Energy Poland Spółka 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.

Wszystkie poręczenia zostały udzielone jednostkom powiązanym.

Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem

W omawianym okresie Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych.

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Spółka nie publikowała prognoz wyników w 2017 roku. 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 SA zachowuje płynność finansową i terminowo regulują swoje zobowiązania. Wolne środki obrotowe (jeśli jest ich nadwyżka) są lokowane na lokatach terminowych w renomowanych bankach. Nadwyżki finansowe lokowane były na lokatach over night oraz na lokatach terminowych, które pozwalały na uzyskanie wyższego oprocentowania.

Od początku 2018 roku większość wolnych środków obrotowych lokuje się na rachunku oszczędnościowym o wyższym oprocentowaniu niż standardowa lokata i równocześnie o lepszej elastyczności w dostępie do tych środków. Transakcje tego rodzaju nie są obecnie raportowane przez Emitenta jak miało to miejsce wcześniej w przypadku transakcji dotyczących klasycznych lokat.

Należy zwrócić uwagę, że posiadane wolne środki obrotowe, to nie tylko wypracowany zysk, ale również środki, które wynikają z poprawy szybkości rotacji towaru i optymalizacji poziomu stanów magazynowych. Środki obrotowe przy zwiększonej rotacji towaru można zwiększyć, dzięki wydłużonym terminom na zapłatę za towar jakie posiada Emitent u dostawców.

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 łącznej sprzedaży usług 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 Rady Nadzorczej Emitenta, 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.

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 podejmowaniu kolejnych projektów jak np. Apple, spowodowało zmniejszenie 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 była zwykle dokonywana corocznie, ale w 2017 roku nastąpiła w maju po dłuższym okresie funkcjonowania poprzedniego systemu.

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 możliwe było osiągnięcie pewnego poziomu przychodów. Celowi temu służy również odpowiednie wspieranie działań na rynku (konkurencyjna oferta oraz wsparcie marketingowe), aby możliwe było osiągnięcie poziomu sprzedaży umożliwiającego realizację wspomnianych parametrów.

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 Grupy lub utrudnić jej funkcjonowanie.

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

W 2017 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.

Dokonano jednak otwarcia jednego salonu w sieci iDream współpracującej z Apple oraz nabyto prawa do prowadzenia działalności w sieci punktów sprzedaży nc+. Oba wydarzenia miały miejsce w IV kwartale 2017 roku i były przedmiotem raportów bieżących.

Eurotel SA 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 SA 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.

Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki

W 2017 wypłacona została dywidenda przez spółkę Viamind Sp. z o.o. w 100% zależną od Emitenta w wysokości 1,5 mln zł, która wpłynęła na wynik w I półroczu 2017 roku.

Pozostałe elementy o mniejszym i nietypowym znaczeniu, zostały przedstawione w niniejszym sprawozdaniu zarządu.

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 2017 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.

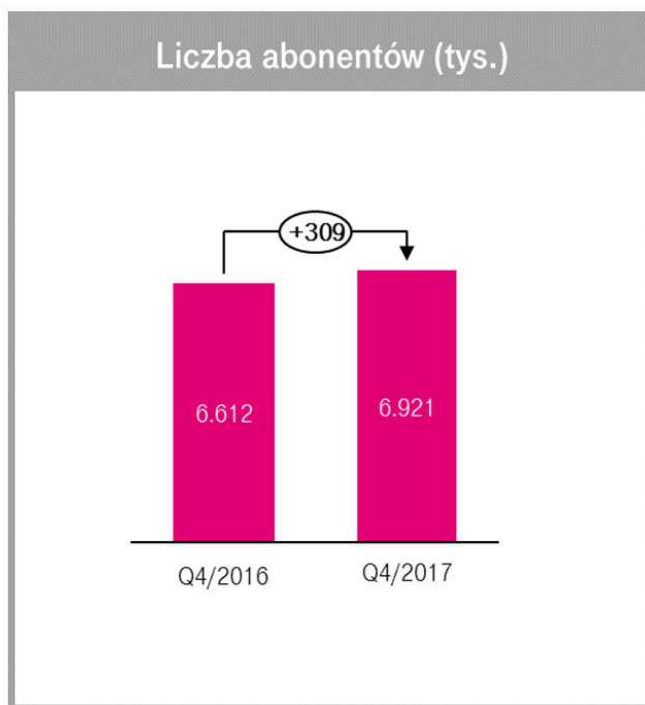
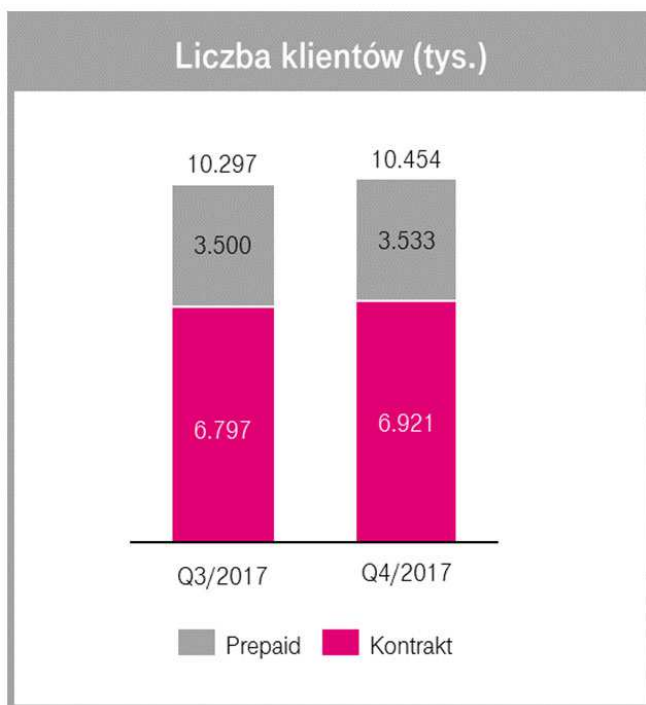
Inne sposoby wiązania klienta z danym operatorem, to sprzedaż pakietowa większej ilości kart/numerów lub powiązanie usług głosowych z innymi usługami np. Internetem stacjonarnym.

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

T-Mobile podał swoje wyniki za 2017 r.

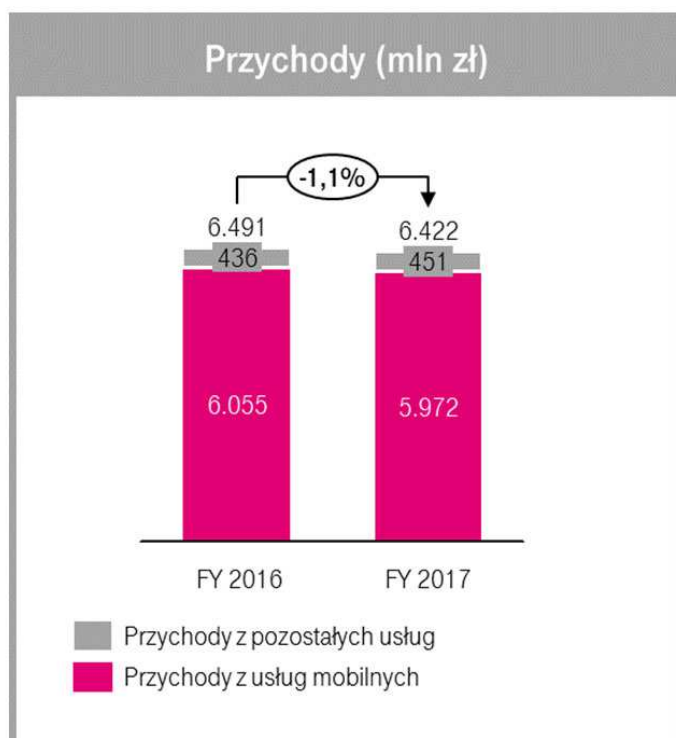
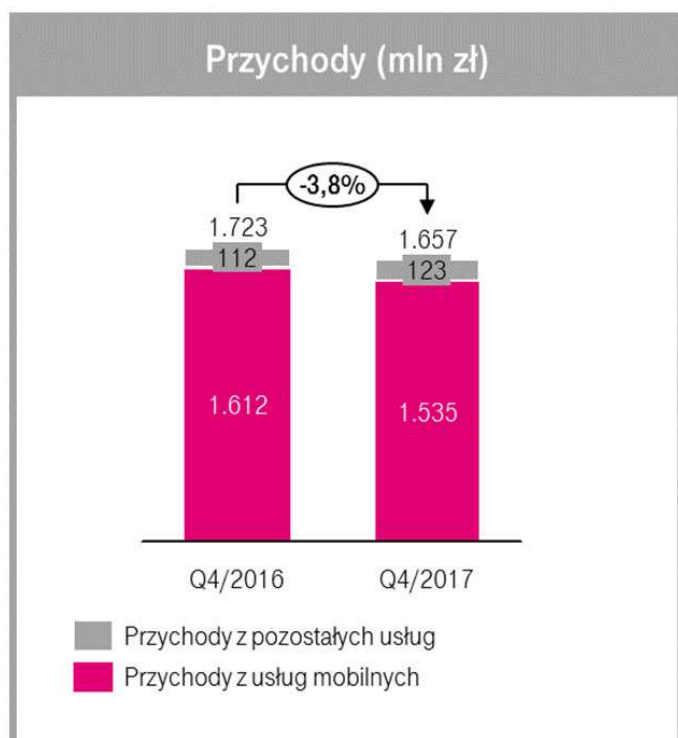
W czwartym kwartale 2017 roku liczba abonentów **T-Mobile Polska** wzrosła o 124 tysiące, a w ciągu całego 2017 roku zwiększyła się o 309 tysięcy.

T-Mobile Polska na koniec grudnia 2017 roku obsługiwał 10,454 miliona klientów. W czwartym kwartale baza klientów usług abonamentowych zwiększyła się o 124 tysięcy do 6,921 miliona. W całym 2017 roku baza abonentów spółki wzrosła o 309 tysięcy. Baza klientów usług przedpłaconych wyniosła 3,533 miliona i zwiększyła się o 33 tysięcy numerów w porównaniu z trzecim kwartałem 2017 roku.



Rok 2017 z wielu powodów był bardzo ważny dla dalszego rozwoju T-Mobile. To rok mocnych inwestycji w rozbudowę sieci sprzedaży oraz w zwiększenie zatrudnienia w obszarach bezpośrednio związanych z obsługą klientów. Dzięki temu jesteśmy bliżej potrzeb naszych klientów, a oni szybciej mogą się z nami skontaktować. Połączenie najlepszej i najszybszej sieci mobilnej z większym naciskiem na jakość obsługi, jak również uproszczenie produktów i rozszerzenie sieci sprzedaży procentuje ciągłym wzrostem satysfakcji klientów. Ma to również kluczowy wpływ na widoczny trend powrotu klientów do T Mobile. **Andreas Maierhofer**, Prezes T-Mobile Polska.

W 2017 roku skonsolidowane przychody całkowite spółki wyniosły 6,422 miliarda złotych, co oznacza nieznaczny spadek o 1,1% w porównaniu do 2016 roku. Przychody z usług mobilnych wyniosły 5,972 miliarda złotych i były niższe o 1,4% w porównaniu z wynikami z ubiegłego roku. Pozostałe przychody Spółki, uwzględniające m.in. usługi stacjonarne oraz ICT wyniosły 451 milionów złotych i były wyższe o 3,4% w porównaniu z 2016 rokiem. W czwartym kwartale 2017 roku skonsolidowane przychody całkowite T-Mobile Polska wyniosły 1,657 miliarda złotych.



Po kilku latach spadków, w 2017 roku całkowite przychody T-Mobile w zasadzie ustabilizowały się, co podkreślają dobre wyniki operacyjne. Na efektywność działalności operacyjnej mierzoną EBITDA miały silny wpływ utracone przychody z usług i wyższe koszty związane z wprowadzeniem regulacji Roam Like At Home, zwiększeniem zatrudnienia odzwierciedlającym rozbudowę sieci sprzedaży, a także wyższe nakłady marketingowe w porównaniu do przeszłości. W przyszłości spodziewamy się stabilizacji marży EBITDA, ponieważ zniknie wpływ większości zdarzeń jednorazowych. **Juraj Andras**, członek zarządu ds. finansowych.

W 2017 roku T-Mobile Polska zwiększył zatrudnienie w obsłudze klienta i sprzedaży, co jest odzwierciedlone w wyższych kosztach pośrednich spółki w porównaniu do 2016 roku. Istotnymi czynnikami wpływającymi na wynik EBITDA w 2017 roku są również trendy rynkowe związane z dominacją nielimitowanych usług zarówno w segmencie abonamentowym jak i przedpłaconym, a także silna presja cenowa.

Przenoszenie numerów w IV kwartale 2017 roku (źródło UKE):

Ilość przeniesień (MNP):

Operatorzy	Biorca	Dawca	Bilans
	karty SIM	karty SIM	karty SIM
Play	180 291	157 784	22 507
Orange Polska	124 477	182 625	-58 148
Plus	108 690	116 735	-8 045
T-Mobile	133 072	110 366	22 706
Virgin Mobile	9 097	12 907	- 3 810

W składzie portfela operatorów z którymi współpracują spółki Grupy, obaj wykazali jako jedyni wzrosty ilości przenoszonych numerów do swoich sieci sprzedaży.

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 kanał sprzedaży internetowej. Rozwijane są nowe usługi jak serwis czy oferta dla biznesu. 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 2017 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

Rada Nadzorcza została ukonstytuowana w dniu 17 maja 2017 roku na kolejny 3 letni okres kadencji w taki sposób, że 4 jej członków zostało wybranych na mocy uprawnień założycielskich, zaś jedna osoba wybrana podczas WZA w maju 2017 roku. Radę Nadzorczą Eurotel SA tworzy obecnie 5 członków. W składzie Rady Nadzorczej został powołany trzyosobowy Komitet Audytu w dniu 18 października 2017 roku.

Skład Zarządu nie uległ zmianie.

Aktualne składy organów zarządczych jak i nadzorczych oraz szczegóły ich powołania wraz ze statusem niezależności poszczególnych członków, podane są w Raporcie o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego, który stanowi załącznik do Raportu Rocznoego za 2017 rok.

Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy

W Eurotel SA 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

Podstawowe założenia systemu wynagrodzeń w Eurotel SA określają, że nie istnieje żaden 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 SA 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 WZA oraz uzyskaniu absolutorium przez członków Zarządu.

Pozafinansowe składniki wynagrodzenia w Grupie Eurotel dla Członków Zarządu i kluczowych menadżerów – nie istnieją takie składniki oprócz podstawowych narzędzi pracy.

Samochód służbowy i inne narzędzia pracy (komputer, telefon komórkowy) są niezbędne do wykonywania swoich obowiązków służbowych na danych stanowiskach.

Wynagrodzenia stałe oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu Rocznoego za 2017 rok.

W 2017 roku zasady w polityce wynagrodzeń Zarządu nie uległy zmianie.

Biorąc pod uwagę wzrost wyników Grupy w 2017 roku, należy ocenić pozytywne spełnianie celów polityki wynagradzania Zarządu Eurotel SA i jej wpływ na stabilność działania oraz budowanie wartości dla akcjonariuszy.

W ramach spółki Viamind Sp. z o.o. wynagrodzenie stałe członków zarządu składa się z umowy o pracę oraz wynagrodzenia za pełnienie przez nich funkcji w zarządzie.

Dodatkowo występuje zmienny składnik wynagrodzenia, który zależy od osiąganego wyniku rocznego netto tej spółki. W przypadku osiągnięcia tego poziomu, wypłacana jest kwota bazowa, która może się zwiększyć w przypadku przekroczenia tego celu lub zmniejszyć, aż do braku jego wypłaty w przypadku nie osiągnięcia 80% zakładanego celu.

Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania raportu za 2017 r.:

Zarząd:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Tomasz Basiński	117 100	3,12	3,12

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.

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 2017:

Na podstawie przedstawionych przez Zarząd Spółki propozycji, Rada Nadzorcza powzięła uchwałę nr 02/06/2017 w sprawie dokonania 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. Kalańskiej 8, wpisaną przez Krajowa Izbę Biegłych Rewidentów na listę podmiotów

uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 2558, KRS :0000010785, NIP: 113-23-06-021, umowy na:

- wykonanie przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za okres od 01.01.2017 do 30.06.2017 r.,

- wykonanie przeglądu sprawozdania finansowego ViaMind Sp. z o.o. oraz Soon Energy Sp. z o.o. za okres od 01.01.2017 do 30.06.2017 r.,

- badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za rok obrotowy 2017,

- badanie sprawozdania finansowego ViaMind Sp. z o.o. za rok obrotowy 2017,

z limitem maksymalnego wynagrodzenia dla biegłego rewidenta w wysokości łącznie 60 000,- zł netto (słownie: sześćdziesiąt tysięcy złotych).

Umowa z Instytutem Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy – Audyt Sp. z o.o. została zawarta 10.07.2017 roku na okres umożliwiający wykonanie przedmiotu umowy.

Wynagrodzenie za usługi ustalono w kwocie, odpowiednio:

11.500,00 zł wynagrodzenie netto za przegląd sprawozdania finansowego Eurotel S.A., spółek grupy kapitałowej oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 01.01.2017 do 30.06.2017 roku

46.000,00 zł wynagrodzenie netto za badanie sprawozdania finansowego Eurotel S.A., spółek grupy kapitałowej oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 01.01.2017 do 31.12.2017 roku.

Gdańsk, dn. 26 kwietnia 2018 roku

W imieniu Zarządu Eurotel SA

Prezes Zarządu
Krzysztof Stepokura

Wiceprezes Zarządu
Tomasz Basiński