

GRUPA KAPITAŁOWA



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej w 2013 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	5
Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym.....	6
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem	7
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami.....	8
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.....	8
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy	9
Informacje o umowach znaczących	10
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania	10
Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe	11
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach.....	11
Informacja o udzielonych pożyczkach	11
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach	11
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem	11
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi.....	12
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	12
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania.....	13
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.....	13
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej	13
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem	14
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy	14
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym	14
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	14
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	15
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych	15
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego	15

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 księgowa prowadzona jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku. Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu Rocznego za 2013 rok.

Na dzień 31.12.2013 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 pierwszych 70% udziałów tej spółki przez Eurotel SA nastąpił zaś w 2009 roku.

W dniu 30 listopada 2011 roku emitent dokonał zakupu 33% udziałów w spółce Media System Spółka z o.o., następnie w sierpniu 2012 roku, zwiększył stan posiadania udziałów do 48,125 %. Sprawozdanie finansowe Media System Sp. z o.o. zostało włączone do konsolidacji począwszy również od 1 stycznia 2013 r.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Rocznego za 2013 rok.

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

Podstawową pozycją określającą 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+”.

Prowizja od operatora sieci T-Mobile jest rozliczana jest w okresach miesięcznych do 15 dnia następnego miesiąca w którym podpisano umowę. Wypłacane jest 100% należnej prowizji za umowy i aneksy przedłużające umowy. Termin płatności wynosi 14 dni.

Prowizja wyliczana jest na podstawie wzoru, gdzie zmiennymi są abonament jaki wybrał klient (jego wysokość), czas trwania umowy oraz tego czy zakupił równocześnie telefon (czy też zdecydował się na samą umowę) oraz jaki wybrał model telefonu oraz współczynnik prowizyjny.

Istnieją jeszcze dodatkowe składniki prowizyjne – premiowe i jest to wynagrodzenie dodatkowe za osiągnięcie określonych przez operatora na dany kwartał parametrów sprzedaży. Od lipca 2013 roku wyliczanie ich następuje w cyklach miesięcznych, zaś wcześniej było kwartalne, co było mniej korzystne ze względu na płynność finansową. Udział składników premialnych w strukturze prowizji wynosi około 20%.

Prowizje podlegają rekalkulacjom w okresach 3, 6 i 12 miesięcznych (po 6 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. W 2013 roku doszło do zmiany polegającej na wprowadzeniu dodatkowego systemu

rozliczeń za towar z operatorem T-Mobile opartego na sprzedawaniu „towaru obcego” – sprzedaż towaru będącego własnością T-Mobile i na rzecz T-Mobile przy zastosowaniu kas fiskalnych należących do podatników 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 45 dniach stają się własnością Eurotel na podstawie wystawionych faktur. Te telefony które są własnością T-Mobile nie są ewidencjonowane w obrotach za sprzedaż towarów.

Na zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży towarów, największy wpływ miało nawiązanie współpracy z Apple i obroty generowane w tym segmencie działalności. Zwiększyło to też stany magazynowe, gdyż towar ten jest wysokowartościowy.

Zatrudnienie w Eurotel SA wynosiło na początku stycznia 2013 roku 194 osoby, zaś na 31 grudnia 2013 roku było to 212 osób. Zmiany związane były głównie z mniejszymi niż w poprzednich latach zamknięciami salonów w 2013 roku w ramach operatora T-Mobile, ale i otwarciem nowych salonów iDream ze sprzętem Apple w których zatrudnionych jest znacznie więcej osób w każdym pojedynczym salonie.

W jednostce zależnej Viamind Spółka z o.o. ilość pracowników wzrosła ze 126 na początku roku, do 177 na koniec roku, co związane było ze zmianami w strukturze sprzedaży salonów jak i rozwojem skali działania tej spółki.

W jednostce zależnej Media System Spółka z o.o. przeciętne zatrudnienie w roku obrotowym 2013 wynosiło 66 osób.

Zysk netto przypadający jednostce dominującej za rok obrotowy 2013 wynosi 5.173 tys zł, odpowiednio za rok 2012 wynosił 7.739 tys zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2013 r. wynosi 75.983 tys zł, w roku ubiegłym wynosiła 70.643 tys zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2013 r. wynoszą (-) 2.093 tys zł, za rok 2012 r. wynosiły (+) 2.828 tys zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2013 (-) 1.209 tys zł, w roku 2012 odpowiednio (-) 4.386 tys zł.

Na początku 2013 roku nastąpiła podobnie jak w poprzednich latach, zmiana w zasadach współpracy z operatorem sieci T-Mobile w zakresie dotyczącym m.in. zasad rozliczania prowizji. Zmiana polegała głównie na modyfikacji systemu premiowego w ten sposób, że otrzymywane prowizje bazowe zostały zmniejszone, a w zamian pojawiła się możliwość otrzymania premii za realizację planów sprzedaży w większej wysokości.

W 2012 roku sieć Eurotel był w stanie realizować otrzymywane wtedy plany. Zaproponowany nowy system okazał się jednak mniej korzystny dla Emitenta, ze względu na to, że w przypadku braku realizacji planów, strumień prowizji ulegał znacznemu obniżeniu. Sytuacja taka miała niestety miejsce w 2013 roku i tylko kilka miesięcy w roku pozwoliło na osiągnięcie poziomu przychodów z 2012 roku. Największy wpływ na taki efekt miało zdaniem Zarządu przeszacowanie planów oraz mniejsza sprzedaż usług, na co wpływ wywierało wiele czynników. Podejmowane są działania wspólnie z operatorem mające na celu przeciwdziałanie takim sytuacjom w przyszłości. Umacnianie pozycji T-Mobile na polskim rynku telekomunikacyjnym będzie również pozytywnie wpływało wykorzystanie posiadanego przez sieć Eurotel potencjału.

Ilość salonów w ramach sieci T-Mobile zmniejszyła się ze 168 w styczniu 2013 roku do 164 na koniec grudnia 2013 roku. Salony zamykane były w związku z taką rekomendacją operatora T-Mobile, co związane było ze strategią operatora na danym obszarze związanymi z niższymi wynikami sprzedaży niż określone minimum lub niewystarczającymi wynikami ekonomicznymi, które nie dawały perspektyw ich zmiany. Zamknięto nie tylko salony własne, ale również partnerskie, przez co koszty zmniejszyły się w mniejszym stopniu niż przychody. Dynamika zamknięć została w 2013 roku zmniejszona w stosunku do poprzednich lat, ale proces modyfikacji struktur sprzedaży jest procesem ciągłym i wahania ilości salonów mogą nadal mieć miejsce. Na koniec roku punkty własne liczyły 41 salonów w ogólnej ich liczbie.

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem na którym cały czas mają miejsce istotne wydarzenia związane z wprowadzaniem nowych produktów, technologii oraz pojawianiem się nowych podmiotów w branży. Realne nasycenie kartami SIM w Polsce wynosi obecnie ponad 140% ale nadal istnieje potencjał do jego dalszego wzrostu. Część z aktywnych kart jest kartami firmowymi, duża liczba to

karty przedpłacone (pre-paid), wiele kart to karty obsługujące różnego rodzaju urządzenia m2m. Oznacza to, że istnieje jeszcze pewna ilość kart do sprzedania dla potencjalnego konsumenta. Warto zwrócić uwagę, że mamy dodatkowo znaczny ruch migracyjny między poszczególnymi operatorami, co jest ułatwione poprzez możliwość przenoszenia swoich numerów. Kolejne pokolenie użytkowników jest coraz młodsze i coraz bardziej niezbędne dla nich jest posiadanie telefonu komórkowego, w przeciwieństwie do starszego pokolenia, gdzie ta 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.

Zmiana systemu rozliczeń towarów w ramach operatora T-Mobile w 2013 roku, polegająca na oferowaniu w sieci Eurotel towarów będących własnością operatora, spowodowała potencjalnie większą dostępność towaru oraz szybszą dostawę do danego punktu sprzedaży. Obniżyło to jednak w pewnym stopniu przychody, gdyż tylko część towaru, który nie zostanie w określonym czasie sprzedany, będzie podlegać fakturowaniu przez operatora dla Eurotel. Wzrosły jednak równocześnie koszty logistyki tych produktów.

Spółka aktywnie poszukuje dalszych projektów inwestycyjnych, które pozwolą na jeszcze większe uniezależnienie od jednego podmiotu lub branży w przychodach oraz pozwolą jeszcze lepiej wykorzystać posiadane doświadczenie i potencjał.

Konsekwencją tej polityki było nawiązanie współpracy z Apple, które na podstawie podpisanej umowy pozwoliło na uzyskanie statusu Autoryzowanego Dystrybutora tej marki i budowanie sieci sprzedaży salonów klasy Premium. Oprócz tego współpraca ta pozwala na jej rozwijanie również w innych obszarach związanych z obsługą klienta jak serwis sprzętu, czy edukacja, co Emitent ma w swoich planach na przyszłość.

Działalność w ramach współpracy z Apple na koniec 2013 roku oparta była na sieci 6 salonów klasy Premium. dwa salony zostały uruchomione w II połowie 2013 roku a pod koniec roku dokonano akwizycji innej sieci sprzedaży Apple, dzięki czemu uzyskana znaczącą pozycję na polskim rynku oraz najwyższe upusty na zakup towaru.

Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki

Istotne czynniki ryzyka dotyczą wielkości sieci sprzedaży oraz stabilności jej funkcjonowania. Największy wpływ ma na to oferta dla klientów danego operatora, sytuacja makroekonomiczna oraz system prowizyjny operatora. 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, jak również ogólną sytuację rynkową panującą w kraju. 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 jakiejkolwiek 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 (np. LTE), skutkować będą rozszerzaniem rynku na skutek większej ilości potencjalnych zastosowań lub zastępowaniem przez technologie mobilne już istniejących rozwiązań. 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.

Konkurencja ze strony innych operatorów wydaje się obecnie mniej znacząca niż inne czynniki ze względu na mniejsze możliwości dalszego obniżania ofert. Przejawem współpracy między operatorami jest choćby rozbudowa sieci nadajników przez T-Mobile wspólnie z Orange, czy wygrany przetarg na częstotliwość 1800 MHz wygrany przez T-Mobile i PLAY.

Oferty działających na rynku operatorów są porównywalne. Wyjątek stanowi najbardziej sieć PLAY, której agresywna polityka pozyskiwania klientów, powoduje znaczne zainteresowanie jej ofertą przez klientów i przejmowanie ich od innych sieci.

W 2013 roku kontynuowany był proces optymalizacji funkcjonowania salonów sieci sprzedaży polegający m.in. na zamianie salonów o słabszych wynikach na takie, które gwarantują osiąganie lepszych rezultatów. Trend ten jednak po raz pierwszy od kilku lat został wyhamowany i ilość salonów na koniec roku tylko nieznacznie się zmniejszyła.

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.

Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym

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

Główne obszary ryzyka występujące w działalności Spółki 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).

Ryzyko zewnętrzne to ryzyko związane ze zwiększonym nasyceniem rynku użytkownikami telefonów komórkowych oraz konkurencją związaną z pojawieniem się nowych operatorów branży łączności mobilnej, którzy coraz bardziej oddziałują na rynek. Powodować to może zmniejszenie wielkości sprzedaży, a skutkować będzie zmniejszeniem przychodów i zysków.

Istnieje również ryzyko zewnętrzne związane z uzależnieniem od jednego dostawcy, którym obecnie jest operator sieci T-Mobile, jak i od jego oferty, która nie zawsze może być wystarczająco atrakcyjna dla rynku. Spółka aktywnie wspomaga ofertę operatora wartością dodaną dla klienta oraz działaniami marketingowymi.

Ograniczenia dotyczące wielkości sieci, jak i uzależnienie od jednego dostawcy jest już częściowo niwelowane przez podpisanie z operatorem sieci aneksu do Umowy Agencyjnej, dającego prawo współpracy i rozwoju również w ramach sieci innych operatorów. Spółka skorzystała z tego prawa przejmując sieć działającą w ramach operatora PLAY.

Ryzyko rynkowe

- Ryzyko zmiany kursów walut

Przychody i koszty Spółki 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. Dodatkowym elementem ograniczającym to ryzyko w przyszłości jest tendencja rynkowa do umacniania kursu złotego w dłuższej perspektywie czasu, a nawet zniknięcie tego czynnika 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. Wykorzystanie kredytu jest niewielkie w związku z czym czynnik ten nie miał dla Spółki większego znaczenia.

-Ryzyko cenowe

Ceny na produkty promocyjne i dotyczące oferty operatora, ustalone są ogólnie przez operatora sieci komórkowej. Ceny telefonów na wolnym rynku (nie promocyjnych), podlegają szybkim i częstym zmianom. Zakup większej ilości takiego towaru jest korzystny ze względu na możliwość otrzymania lepszego rabatu, ale zwiększa ryzyko że nie uda się wyprzedać zapasu, przed obniżką na rynku ceny takiego towaru.

Towar służący do sprzedaży w salonach iDream jest w pewnym stopniu zabezpieczony przez ryzykiem utraty jego wartości, gdyż występuje mechanizm ochrony stanów magazynowych. Obwarowany jest on jednak pewnymi warunkami, których spełnienie należy do zadań Eurotel i nie daje również całkowitego zabezpieczenia w tym zakresie.

- 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.

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

Kierownictwo 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 posiadanymi kredytami kupieckimi.

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 emitenta 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 Eurotel S.A. 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 Eurotel S.A.

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

Spółka podlega zasadom ładu korporacyjnego opisanymi w Załączniku do Uchwały nr 12/11/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 roku z późniejszymi zmianami, które 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 Roczno Spółki za 2013 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 za pośrednictwem zakładki „relacje inwestorskie” na stronie GPWInfostrefa.

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 Roczno Spółki za 2013 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW” w oparciu o tekst obowiązujący od 1 stycznia 2013 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

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki w roku 2013 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+” oraz Euronet Worldwide Sp. z o.o. obsługującym sieć terminali elektronicznych będących własnością Eurotel SA, które są obecnie wydierżawione na zewnątrz.

W 2013 roku podpisano również umowę z Apple Distribution Int. Na mocy której Eurotel SA został Autoryzowanym Partnerem tej firmy i uzyskał możliwość budowy sieci salonów z produktami Apple klasy Premium oraz rozwój w innych obszarach współpracy.

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 jest przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle bezpośrednio sami odwiedzają zainteresowanych klientów korporacyjnych.

Sieć sprzedaży Eurotel w ramach operatora T-Mobile liczyła 168 salonów na początku 2013 roku. Na koniec 2013 roku były to 164 salony z czego 41 było obsługiwanych bezpośrednio przez Eurotel. W ramach sieci Viamind liczba salonów na początku roku wyniosła 114, a na koniec 110.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych na początku 2013 roku wynosiła 75 osób, zaś 48 doradców na koniec 2013 roku. Spadek ten spowodowany był zmianami jakie w rynku biznesowym w ramach operatora T-Mobile przeprowadza się od pewnego czasu. Proces ten będzie jeszcze kontynuowany w I półroczu 2014 roku. Koordynacja pracy Doradców Biznesowych prowadzona była przez 5 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych, których ilość zmniejszyła się w ciągu roku o dwa.

W sieci Viamind liczba doradców na początku 2013 roku wynosiła 63 osoby, a na koniec 73 doradców.

W 2013 roku podpisano w obu rynkach w ramach sieci T-Mobile 85 693 nowych umów i 154 644 aneksów, zaś w 2012 roku było to 108 042 nowych umów i 148 503 aneksy. Potwierdza to że spadek wyniku za 2013 rok wystąpił głównie z przyczyn zmniejszenia sprzedaży w ramach operatora T-Mobile.

Zmienia się proporcja w ilości aneksów w stosunku do nowych umów. Ilość nowych umów w całości podpisanych kontraktów stanowiła w 2013 roku 36% co oznaczało spadek tej proporcji w stosunku do 2012 roku.

W sieci Viamind podpisano w 2013 roku 122 297 nowych umów i 68 283 aneksów przedłużających umowy w stosunku do 95 808 nowych umów w 2012 roku i 44 540 aneksów.

Spółka MediaSystem posiadała na początku 2013 roku 55 stanowisk do obsługi telesprzedaży, zaś na koniec 2013 roku było to 210 stanowisk.

Ilość obsadzonych stanowisk zmieniała się w ciągu roku, ale należy przyjąć, że ok. 120 stanowisk było obsadzonych średnio.

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+ opisanej 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 dominującej w momencie sprzedaży. Wielkość sprzedaży wszystkich produktów pre-paid w 2013 roku wyniosła 10 910 tys. zł. a w 2012 roku wyniosła 11 907 tys. zł.

W 2013 roku całkowita sprzedaż akcesoriów wyniosła 387 tys. zł zaś w 2012 roku było to 347 tys. zł.

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 odbierany od 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 prowadzona była w sieci liczącej 71 punktów sprzedaży na początku 2013 roku, a na koniec roku sieć liczyła 66 punktów sprzedaży. Przewidywane są jednak przejścia związane z konsolidacją tego rynku, które mogą wpłynąć na dalszy wzrost wielkości tej sieci sprzedaży.

Liczba nowych aktywacji w 2013 roku wynosiła 6450 sztuk w stosunku do 6511 sztuk w 2012 roku. Na wzrost wielkości przychodów tego segmentu w 2013 roku wpłynęła jeszcze dodatkowo znaczna liczba migracji dokonywanych przez dotychczasowych klientów dwóch połączonych platform do jednej nc+.

W roku obrotowym 2013 r. jednostka dominująca dokonała kilku dostaw wewnątrzpółnotowych o łącznej wartości 9.018 tys. zł, które z uwagi na istotny udział w przychodach ze sprzedaży zostały wydzielone w segmentach działalności.

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 ponad 84% 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 tymi podmiotami. Eurotel posiada jednocześnie znaczący wpływ na sieć dealerską operatora z ok. 25% 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 uzależniona od żadnego ze swoich odbiorców w żadnym z wymienionych segmentów.

Informacje o umowach znaczących

Najważniejszą obecnie dla Spółki umową jest Umowa Agencyjna z operatorem sieci telefonii komórkowej T-Mobile z dnia 01 kwietnia 2001 roku z późniejszymi aneksami oraz Umowy Dystrybucyjnej dotyczącej sprzedaży produktów bezabonamentowych pod marką T-Mobile na kartę i Heyah.

Spółka posiada 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 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 z siedzibą w Irlandii, na mocy której Eurotel SA otrzymał tytuł Apple Authorized Reseller. Umowa pozwoliła na budowanie sieci sprzedaży salonów sprzedaży klasy Premium z ofertą tej firmy.

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

Umowy z bankami oraz warunki ich zawarcia były przedmiotem stosownych raportów bieżących jak również częściowo opisane są w Raporcie rocznym za 2013 rok.

Najważniejsze umowy zawarte w 2013 roku dotyczyły kredytów i zabezpieczeń udzielonych dla Eurotel SA. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

Znaczące umowy opisane są również w dalszej części niniejszego Sprawozdania lub w notach do Raportu Roczego za 2013 rok.

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.

Eurotel SA posiada również ponad 48% udziałów w MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, która zajmuje się telesprzedażą i obsługą call center oraz merchandisingiem. Spółka ta konsolidowana jest metodą pełną od 2013 roku.

Inwestycje kapitałowe Eurotel SA związane były z lokowaniem wolnych własnych środków obrotowych. Były to inwestycje w formie lokat terminowych w renomowanych bankach. Szczegółowe zestawienie tych inwestycji opisane jest w raportach bieżących z danego okresu.

W grudniu 2013 roku dokonano zakupu Zorganizowanej Części Przedsiębiorstwa iTerra Sp. z o.o. dotyczącej działalności polegającej na obsłudze salonów sprzedaży Apple klasy Premium. Zakupiono za kwotę 3 mln zł prawa i inne składniki do czterech takich salonów. Dzięki tej transakcji, Eurotel działając jak dystrybutor Apple pod marką własną iDream, mógł stać się drugim partnerem Apple w tym segmencie w Polsce oraz osiągnąć najlepsze warunki handlowe. Transakcja finansowana była ze środków własnych oraz wspierana kredytem w rachunku bieżącym służącym głównie na zakupy towarów do wyposażenia tych salonów.

Nie przeprowadzano w 2013 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 cenny inne niż rynkowe.

Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach

Spółka posiada znaczącą zdolność kredytową i płynność finansową. W celu zabezpieczenia potrzeb Spółki wynikających bieżącej działalności oraz inwestycji w spółce zależnej podpisano aneks przedłużający umowę z Bankiem Millennium SA o kredyt w rachunku bieżącym wysokości 5 mln zł oraz umowę na linię na gwarancje bankowe. Informacje te bardziej szczegółowo opisane są w raporcie bieżącym i w notach objaśniających do Raportu Rocznego za 2013 rok.

Informacja o udzielonych pożyczkach

W 2013 roku Eurotel SA udzielił lub anektował pożyczki dla spółek w których posiada udziały, co każdorazowo było przedmiotem stosownego raportu. Pożyczki te służyły finansowaniu bieżącej działalności tych spółek.

Udzielono również niskowartościowych pożyczek firmom trzecim, których skala nie wymaga oddzielnego raportowania i nie ma większego znaczenia dla Emitenta, a które zawarte zostały na wniosek współpracujących ze Spółką podmiotów.

Spółka udzieliła również kilku niewielkich pożyczek dla swoich pracowników, które finansowano z zakładowego funduszu pracowniczego świadczeń socjalnych, a zasady ich przyznawania i ich warunki opisane są w regulaminie pracowniczym.

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 Eurotel SA, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółka przedstawia wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki, a ich zestawienie znajduje się w informacjach dodatkowych do Raportu Rocznego za 2013 rok.

Eurotel SA posiada również gwarancję płatności zobowiązań wynikających z umów handlowych z T-Mobile SA oraz ITI Sp. z o.o. operatorem Platformy „nc+”. Gwarancje posiada też kilku znaczących dostawców handlowych. Szczegółowe zestawienie wartości tych gwarancji znajduje się w dodatkowych notach do Raportu Rocznego za 2013 rok.

Eurotel SA poręczył za spółki wchodzące w skład Grupy Eurotel, czyli Viamind Sp. z o.o. oraz MediaSystem Sp. z o.o. w celu zabezpieczenia zaciągniętego przez nie kredytu.

Poręczono również spłatę zobowiązań Viamind Sp. z o.o. wobec operatora Play, co było przedmiotem stosownego raportu.

Eurotel SA otrzymała zabezpieczenia w formie gwarancji płatności zobowiązań przez niektórych swoich partnerów handlowych. Zabezpieczenia tego typu są uzupełnieniem standardowych zabezpieczeń w formie weksli czy hipotek, które są stosowane częściej.

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 NWZA z dnia 15 października 2013 roku, Zarząd Spółki otrzymał upoważnienie do emisji akcji i podwyższenia kapitału zakładowego w ten sposób.

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Spółka nie publikowała prognoz wyników w 2013 roku.

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 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 praktycznie „bez kosztowe” obsługiwanie obrotu gospodarczego. Dostawcy oferują takie warunki ze względu na wiarygodność Spółki jako partnera, długi okres współpracy oraz generowane obroty. Obecnie telefony kupowane są w pełnych cenach rynkowych lub oferowany jest nawet towar będący bezpośrednio własnością operatora. Wprowadzenie przez operatora sprzedaży jego towaru w salonach Eurotel SA, spowoduje pewne zmniejszenie zapotrzebowania na środki obrotowe do jego obsłużenia w 2013 roku.

Od strony pozyskiwania środków nie istnieją zagrożenia dla zdolności finansowej Spółki. W przypadku konieczności dodatkowego finansowania działalności, Spółka ma do dyspozycji kredyt w rachunku bieżącym oraz dalszą zdolność kredytową, aby go jeszcze zwiększyć.

Pod koniec 2013 roku Eurotel wykorzystywał w znacznym stopniu posiadany kredyt w rachunku bieżącym co uwidoczniło się w prezentowanym bilansie.

Zabezpieczenie obrotu z odbiorcami polega na ustanowieniu przez nich zabezpieczeń w postaci weksli, gwarancji bankowych lub innych instrumentów pozwalających na łatwiejsze odzyskanie należnych Spółce środków w przypadku takiej konieczności.

Dodatkowo stosowne zapisy Statutu Spółki wiodące 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 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 głównego dostawcy, a przez to od wahań związanych ze zmiennym odbiorem atrakcyjności oferty przedstawianej przez niego swoim klientom. Ma to wpływ na poziom przychodów w danym okresie czasu, a Spółka ma niewielkie możliwości, aby temu przeciwdziałać. Stabilizowanie przychodu Spółka osiąga w pewnym stopniu poprzez współpracę z innymi podmiotami wspomnianymi powyżej. W miarę rozwoju współpracy z operatorem PLAY oraz podejmowaniu nowych projektów jak np. nawiązanie współpracy z Apple czy wejście w kanał telesprzedaży w MediaSystem Sp. z o.o., uzależnienie od operatora T-Mobile na Eurotel SA ulegać powinno systematycznemu zmniejszeniu. Planowane są kolejne projekty, które mają kontynuować ten proces.

Współpraca z operatorem T-Mobile jako znaczącym podmiotem wiąże się również z tym, że istnieje możliwość wprowadzenia przez niego zmian w zasadach rozliczeń, która może wpłynąć na zmianę efektywności działania Spółki w związku ze zmianą marż lub prowizji. Zmiana taka została dokonana w 2013 roku jak również 2012 roku i latach poprzednich. Krytycznym czynnikiem wpływającym na wyniki Eurotel SA jest tu z jednej strony ustalenie celów przez operatora (planów sprzedaży) oraz z drugiej strony, oferta dająca możliwość ich realizacji.

W przypadku operatora sieci T-Mobile, okres wypowiedzenia umowy jaką posiada z nim Spółka 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 przedstawiane 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

Spółka największe inwestycje 2013 roku poniosła na realizację budowy sieci sprzedaży salonów Apple zarówno poprzez rozwój organiczny jak i akwizycję innej sieci sprzedaży. Inwestycje te spowodowały konieczność skorzystania przez Spółkę z kredytu w posiadanym rachunku bieżącym.

W najbliższych kwartałach przewidywane są jeszcze kolejne wydatki w tym zakresie związane z otwieraniem kolejnych placówek tego typu. Należy zwrócić uwagę, że oprócz konieczności pokrycia istotnych kosztów adaptacji lokalu do standardów Apple, niezbędne jest jeszcze jego wyposażenie oraz zaopatrzenie w towar o znacznej wartości, co dodatkowo zwiększa zapotrzebowanie na gotówkę.

Nowe emisje akcji nie są na razie brane pod uwagę ze względu na brak takiej konieczności ale zgodnie z podjętą uchwałą NWZA z dnia 15 października 2013 roku, Zarząd ma taką możliwość. Emisja akcji własnych nie jest więc wykluczona w przyszłości w przypadku takiej potrzeby.

Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki

Na wynik Grupy w 2013 roku miała rutynowa zmiana zasad współpracy z operatorem sieci T-Mobile, która została szczegółowo opisana wcześniej w niniejszym raporcie.

Zakupiona sieć salonów Apple od firmy iTerra Sp. z o.o. spowodowała zwiększenie przychodów pod koniec roku, jak również zmniejszenie stanu posiadania wolnych środków obrotowych przez Spółkę. Rezultaty przejęcia tych salonów dla wyniku Emitenta, będą jednak widoczne dopiero w 2014 roku, gdyż akwizycja miała miejsce pod koniec grudnia, co było przedmiotem stosownego raportu.

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

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem nadal rozwojowym, ale głównie w zakresie nowych funkcjonalności niż wzrostu ilościowego. Pozyskanie nowych abonentów będzie oczywiście dalej następować, ale przychody czerpać się będzie również z dodatkowych usług. Rynek telekomunikacyjny będzie ewoluował w stronę większego wykorzystania usług niegłosowych jak Internet bezprzewodowy, telewizja mobilna, wirtualne centrale abonenckie czy usługi oferujące funkcjonalności stacjonarnego telefonu domowego.

Pojawiają się również oferty wspierające i komplementarne w stosunku do podstawowej działalności związanej z usługami telekomunikacyjnymi jak usługi bankowe, formy płatności, czy też pozyskiwanie klientów dla operatorów dostarczających energię, czy też świadczących inne usługi.

Rozwój LTE (szybszej transmisji danych), który będzie kolejnym krokiem w rozwoju technologii mobilnej, wpłynie na pewno na rozszerzenie rynku działania podmiotów tworzących Grupę Eurotel. Przetarg na nowe pasma w tym standardzie wygrali operatorzy współpracujący ze spółkami Grupy czyli Play i T-Mobile.

Struktura sprzedaży zależna jest od strategii w tym zakresie danego operatora. W ramach operatora T-Mobile występuje strategia do wzrostu udziału nowych umów w stosunku do aneksów.

Zmiana w stawkach MTR (rozliczeniach rozmów między operatorami), która spowoduje ich wyrównanie, spowoduje że nie będą występować różnice w koszcie połączeń między poszczególnymi operatorami, co przełożyć się może na większe zainteresowanie ofertą operatora PLAY.

Spółka aktywnie prowadzi rozeznanie rynku pod kątem innych możliwości wzrostu skali działania. Pozwala to na dywersyfikację przychodów i zmniejszenie skutków nasycenia rynku i zmian na nim zachodzących. W 2014 roku planowane jest większe zróżnicowanie zlecniodawców w ramach MediaSystem oraz dalszy wzrost skali działania tej spółki (w wyniku pełnego wykorzystania posiadanych stanowisk), co powinno przełożyć się na wzrost osiąganych również przez Grupę rezultatów działalności. Obecnie MediaSystem obsługuje ok. 100 stanowisk konsultantów telesprzedaży, a przewidywane jest posiadanie 200 takich stanowisk na koniec 2013 roku w przypadku możliwości rozwoju poprzez otrzymywane zlecenia zewnętrzne.

Dokonana akwizycja i dalszy rozwój w ramach współpracy z Apple, nie tylko zwiększają przychody, ale i pozwalają na dalszą dywersyfikację ich źródeł. Współpraca z Apple jest poza tym o tyle perspektywiczna, że umożliwia kolejne jej zacieśnianie i wchodzenie w nowe obszary aktywności jak serwis, szkolenia, czy sprzedaż B2B.

Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2013 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

W 2013 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

W składzie Zarządu nie nastąpiły również żadne zmiany w 2013 roku.

Aktualne składy organów zarządczych jak i nadzorczych podane są w Raporcie o przestrzeganiu zasady ładu korporacyjnego, który stanowi załącznik do niniejszego Raportu.

W spółkach tworzących Grupę Eurotel, również nie doszło do zmian w składzie organów.

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

W Eurotel SA nie istnieje system wynagrodzeń, premii ani programów opartych na kapitale Spółki. Umowy o pracę z członkami Zarządu zawarte są na czas nieokreślony z 3 miesięcznym terminem wypowiedzenia.

Wynagrodzenia oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu Rocznego za 2013 rok.

Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania raportu za 2013 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	988 836	26,38	26,38
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92
Paweł Kostrzewski *	7 321	0,19	0,19

(*) Pan Paweł Kostrzewski był członkiem RN Eurotel SA do 31 grudnia 2012 roku.

Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji

Nie są Zarządowi znane 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**W roku obrotowym 2013**

Na podstawie uchwały 01/06/2013 Rady Nadzorczej z dnia 24 czerwca 2013 roku zawarto umowę z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych „Gdańska Grupa Audytorów” Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, przy ul. Królowej Jadwigi 137D/5, nr wpisu na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych: 3385, REGON 220604549

1/ Umowa na przeprowadzenie przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego oraz skonsolidowanego śródrocznego sprawozdania finansowego zawarta została w dniu 28.06.2013 r. z ustalonym wynagrodzeniem 7.000,00 zł netto;

oraz przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2013 została zawarta w dniu 28.06.2013 r. z ustalonym wynagrodzeniem 15.000,00 zł netto;

W roku obrotowym 2012

Na podstawie uchwały 01/08/2012 Rady Nadzorczej z dnia 13 sierpnia 2012 roku zawarto następujące umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych "NORD" Kancelaria Biegłych Rewidentów Czyżewska, Orłowska Spółka Partnerska z siedzibą w Gdyni (81-304), przy ul. Śląskiej 53, nr wpisu na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych: 3610, REGON 221041893, NIP 5862255700:

1/ Umowa na przeprowadzenie przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego oraz skonsolidowanego śródrocznego sprawozdania finansowego zawarta została w dniu 13 sierpnia 2012 r. z ustalonym wynagrodzeniem 16.750,00 zł netto;

2/ Umowa na przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2012 została zawarta w dniu 30 listopada 2012 r. z ustalonym wynagrodzeniem 27.000,00 zł netto;

Ponadto, w roku obrotowym 2012 spółka korzystała z usług doradztwa podatkowego, którego wynagrodzenie wynosiło 360,00 zł;

Gdańsk, dn. 21 marca 2014 r.