



**Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki
w 2012 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
Zarządzanie kapitałem.....	7
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem.....	8
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	10
Informacje o umowach znaczących	11
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania.....	11
Informacja o transakcjach znaczących z podmiotami powiązanymi wraz z kwotami i informacjami określającymi charakter tych transakcji.....	12
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach	12
Informacja o udzielonych pożyczkach.....	12
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach.....	12
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem	13
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi	13
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	13
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania.....	14
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.....	14
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej.....	15
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem	17
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy	17
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym	17
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	17
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji	17
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych	17
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego	18

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 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 2012 rok.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Rocznego za 2012 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 „n”.

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

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

Istnieją jeszcze dodatkowe składniki prowizyjne (nie związane bezpośrednio z podpisywaną umową bądź aneksem, które są wypłacane w dłuższych okresach czasu – do dwóch miesięcy po powstaniu danego zdarzenia) jest to głównie wynagrodzenie dodatkowe za osiągnięcie określonych przez operatora na dany kwartał parametrów sprzedaży. Ich znaczenie w strukturze prowizji wynosi ponad 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. Odliczenia z tego tytułu nie są jednak w praktyce znaczące.

Prowizja należna dla partnerów sieci Eurotel jest im wypłacana na podstawie zestawienia od operatora, a następnie na tej podstawie wystawionej przez nich faktury, którą otrzymuje Eurotel. Pozycja ta księgowana jest w Spółce jako „usługi obce”.

Kategoria (przychody ze sprzedaży towarów), ewidencjonuje sprzedane w promocjach telefony komórkowe, które ewidencjonuje się w pełnej cenie rynkowej zarówno te kupowane od operatora jak i sprzedawane potem partnerom do sieci. Cena ta jest następnie korygowana do rzeczywistej ceny promocyjnej w jakiej dokonano sprzedaży telefonu klientowi.

Kategoria „sprzedaż towarów” wykazuje tendencję zniżkową wynikającą głównie ze zmniejszenia ilości salonów sprzedaży oraz mniejszej wartości sprzedaży prowadzonej przez dział terminali związanej z jej wydzierżawieniem. Wpływ na przychody ma również mniejsza sprzedaż produktów pre-paid, co związane jest z dużym nasyceniem punktami sprzedaży i innymi możliwościami uzupełnienia konta pre-paid (np. przez Internet).

Zatrudnienie w Eurotel SA wynosiło na koniec grudnia 2012 roku 190 osób w stosunku do 224 osób na początku 2012 roku. Wynikało to m.in. z zamknięcia części salonów własnych. Równocześnie zatrudniono jednak pewną część nowych osób do centrali.

Na koniec 2012 zysk netto Eurotel S.A. osiągnął wysokość 6.077 tys. zł, za 2011 rok była to kwota 6.155 tys. zł. Suma bilansowa za rok 2012 wynosi 48.821 tys. zł. Bilans za 2011 rok zamyka się sumą aktywów i pasywów w wysokości 53.944 tys. zł, zmiany w kapitale w 2012 roku wnoszą (+) 455 tys. zł, w roku 2011 wynosiły (+) 907 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2012 r. wynosi (-) 3.771 tys. zł, w roku 2011 (+) 5.417 tys. zł.

W 2012 roku nastąpiła coroczna zmiana w zasadach współpracy z operatorem sieci T-Mobile w dotyczącą zasad rozliczania prowizji. Ustabilizowała ona wyniki osiągane w kolejnych kwartałach, dzięki czemu mimo, że wyniki poszczególnych kwartałów nie były historycznie najwyższe, to jednak były na stabilnym średnim poziomie, który zapewnił bardzo dobre rezultaty po trzech kwartałach 2012 roku. W IV kwartale zanotowano gorsze wyniki niż oczekiwano jako w okresie zwiększonego handlu. Wynikało to głównie z mniejszej dostępności towaru, związanej z wprowadzaniem systemu sprzedaży ratalnej oraz dostarczaniem zakupionych towarów przez klientów w salonach sprzedaży bezpośrednio na wskazany adres z magazynu operatora T-Mobile.

Ilość salonów w ramach sieci T-Mobile zmniejszyła się ze 190 w styczniu 2012 roku do 168 na koniec grudnia 2012 roku. Salony zamykane były w związku z taką rekomendacją operatora T-Mobile, co związane było ze strategią operatora na danym obszarze oraz niższymi wynikami sprzedaży niż określone minimum. Zamknięto nie tylko salony własne, ale również partnerskie, przez co koszty zmniejszyły się w mniejszym stopniu niż przychody.

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.

Zmienia się proporcja w ilości aneksów w stosunku do nowych umów. Ilość nowych umów w całości podpisanych kontraktów stanowiła w 2012 roku 42%, a w 2011 roku było tylko 33%. W wyniku zmiany oferty operatora, bardziej atrakcyjne są dla klientów nowe umowy. Zmiana oferty operatora była więc w stanie odwrócić trendy rynkowe w tym zakresie. Warto przypomnieć, że prowizje za nowe umowy są wyższe niż za aneksy, co pozwala na osiąganie większych przychodów, mimo zmniejszenia ilości podpisanych kontraktów.

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 Grupy.

W 2012 roku prowadzone było w ramach sieci T-Mobile optymalizowanie wielkości sieci sprzedaży nazywane recertyfikacją. Procesowi temu poddano salony, które nie przeszły procesu weryfikacji poziomu sprzedaży i jej poszczególnych parametrów.

Zmiana systemu rozliczeń towarów w ramach operatora T-Mobile w 2013 roku, polegająca na oferowaniu w sieci Eurotel towarów będących własnością operatora, spowoduje potencjalnie większą dostępność towaru oraz szybszą dostawę do danego punktu sprzedaży. Obniży to jednak w pewnym stopniu przychody, gdyż tylko część towaru, które nie zostanie w określonym czasie sprzedana, będzie podlegać fakturowaniu przez operatora dla Eurotel.

Wydzierżawienie sieci terminali jakie zostało przeprowadzone na początku lipca 2012 roku służyło zapewnieniu stabilności skali działania tego segmentu, poprzez oddanie profesjonalnemu operatorowi zarządzania nad tą siecią. Skutkiem tego było utrzymanie pewnej skali zysków, przy wyeliminowaniu części kosztowej. Sieć ta jeszcze nadal podlega amortyzowaniu.

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. Zarówno Orange jak i Plus zmagają się ze swoimi problemami wewnętrznymi i choć nadal są istotnymi graczami na rynku, to obecnie wydaje się, że T-Mobile jak i Play są wiodącymi operatorami ze względu na aspiracje rynkowe jak i prowadzoną politykę wzrostu sprzedaży. Przejawia się to wprowadzaniem przez nich nowych ofert, agresywnym marketingiem, przyciąganiem nowych klientów i budowaniem strategii na przyszłość. Przejawem tego jest choćby rozbudowa sieci nadajników przez T-Mobile wspólnie z Orange, czy wygrany przetarg na częstotliwość 1800 MHz wygrany przez T-Mobile i PLAY. Obaj

operatorzy znaleźli się na czołowych miejscach w kategorii przejść klientów od innych sieci do nich. Wprowadzanie modyfikacji swoich usług lub prezentowanie nowych ofert w 2012 roku miały miejsce głównie w sieciach Play i T-Mobile.

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 2012 roku prowadzony był proces optymalizacji funkcjonowania salonów sieci sprzedaży polegający m.in. na zamianie salonów o słabszych wynikach na takie, które gwarantują osiąganie lepszych rezultatów. Niezależnie od zamierzeń operatora w tym zakresie, Spółka prowadziła taką politykę już od dłuższego czasu utrzymując dotychczasowe wyniki, mimo ograniczenia ilości salonów sprzedaży. Sieć sprzedaży Eurotel zmniejszyła się o 22 salony co stanowiło 11% całej sieci. Proces ten w pewnym stopniu może mieć również miejsce w 2013 roku.

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 Eurotel naraża ją na różne ryzyka finansowe: ryzyko rynkowe (obejmujące ryzyko walutowe i cenowe), ryzyko kredytowe oraz ryzyko utraty płynności. Ogólny program zarządzania ryzykiem ma na celu minimalizować potencjalnie niekorzystne wpływy na wyniki finansowe EUROTEL S.A. Zarząd Spółki na bieżąco ustala zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą konkretnych dziedzin.

Główne obszary ryzyka występujące w działalności Eurotel SA 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 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 w swojej sieci sprzedaży 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.

Współpraca z innymi podmiotami i rosnąca skala tego działania oraz podejmowane kroki w celu poszukiwania kolejnych obszarów aktywności, mają służyć minimalizowaniu takiego efektu uzależnienia.

Ryzyko rynkowe

- Ryzyko zmiany kursów walut

Przychody i koszty Eurotel SA 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 złote – 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, ustalane są ogólnie przez operatora sieci komórkowej. Ceny innych zakupowanych towarów mają niewielki udział procentowy w ogólnej masie zakupów. 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.

- 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.

- Ryzyko utraty płynności

Kierownictwo Eurotel SA monitoruje wykorzystanie i dostępność środków obrotowych Grupy Kapitałowej na podstawie przewidywanych przepływów pieniężnych. W związku z dynamicznym charakterem prowadzonej działalności, Eurotel SA zapewniają dodatkowo elastyczność swojego finansowania dzięki przyznanej linii kredytowej.

Zarządzanie kapitałem

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

Polityka zarządzania kapitałem Eurotel SA 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 SA 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 Spółki.

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 2012 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 Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 19 lutego 2009 roku jest zawarty w sprawozdaniu dołączonym do Raportu Roczno Spółki za 2012 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW (2008)”.

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 2012 jak i w poprzednich latach od początku jej działalności, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez Polską Telefonię Cyfrową SA operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile.

Eurotel współpracuje również z ITI Novision Sp. z o.o. operatorem Platformy Telewizji Satelitarnej „n” oraz Euronet Worldwide Sp. z o.o. obsługującym sieć terminali elektronicznych będących własnością Eurotel SA.

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 190 salonów na koniec 2011 roku z czego 54 to były salony własne. Na koniec 2012 roku było to 168 salonów z czego 43 były obsługiwane bezpośrednio przez Eurotel.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych na koniec 2011 r. wynosiła 87 osób, zaś 75 na koniec 2012 roku. Warto wyjaśnić, że zmiana ta była raczej techniczna i urealniła ilość sprzedających doradców biznesowych współpracujących z Eurotel SA. Koordynacja pracy Doradców Biznesowych prowadzona była przez 7 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych na koniec 2011 jak i 2012 roku oraz w 19 Biurach Lokalnych w 2011 roku, których liczba wzrosła na koniec 2012 roku do 27.

W 2011 roku podpisano w obu rynkach w ramach sieci T-Mobile 96 189 nowych umów i 190 510 aneksów, zaś w 2012 roku było to 108 042 nowych umów i 148 503 aneksy. Oznacza to, że mimo zmniejszenia sieci sprzedaży wzrosła ilość nowych umów nie tylko pod względem ilości w wartościach bezwzględnych, ale również ich udział procentowy wzrósł z 33% do 42%.

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. Są to zestawy telefonu z kartą, 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 w momencie sprzedaży. Wielkość sprzedaży wszystkich produktów pre-paid T-Mobile (TakTak i Heyah) w 2011 roku wyniosła w cenach zakupu 12 828 tys. zł., a w 2012 roku wyniosła 11 578 tys. zł. Zmniejszenie obrotu spowodowane było coraz większą konkurencją na tym rynku i spadającymi marżami określanymi przez operatora, przez co trudniej było zaoferować atrakcyjną cenę przy założeniu zachowania dalszej rentowności sprzedaży.

Sprzedaż akcesoriów i telefonów bez abonamentu (open market – OM) prowadzona jest w sieci własnych salonów sprzedaży jak i punktach partnerskich. Na sprzedaży tego rodzaju produktów Spółka uzyskuje marże handlowe. Eurotel nie zajmuje się redystrybucją tych produktów dla odbiorców hurtowych. Rozwój sklepu internetowego pod własną marką „mobile2.pl” ma za zadanie dalsze zwiększanie skali prowadzenie tej działalności.

W 2011 roku całkowita sprzedaż akcesoriów i telefonów bezabonamentowych wyniosła 1 184 tys. zł, zaś w 2012 roku 1 191 tys. zł. Wzrost sprzedaży mimo zmniejszenia ilości salonów własnych, możliwy był dzięki rozszerzeniu oferty towarowej oraz sprzedaży poprzez sklep internetowy pod własną markę mobile2.pl

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem Platformy „n” 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. Skala działania tej części aktywności Spółki, podana jest w części finansowej, opisującej segmenty działania Eurotel SA. Sprzedaż prowadzona była w sieci liczącej 37 punktów sprzedaży na początku 2012 roku, a na koniec roku sieć liczyła 68 punktów sprzedaży.

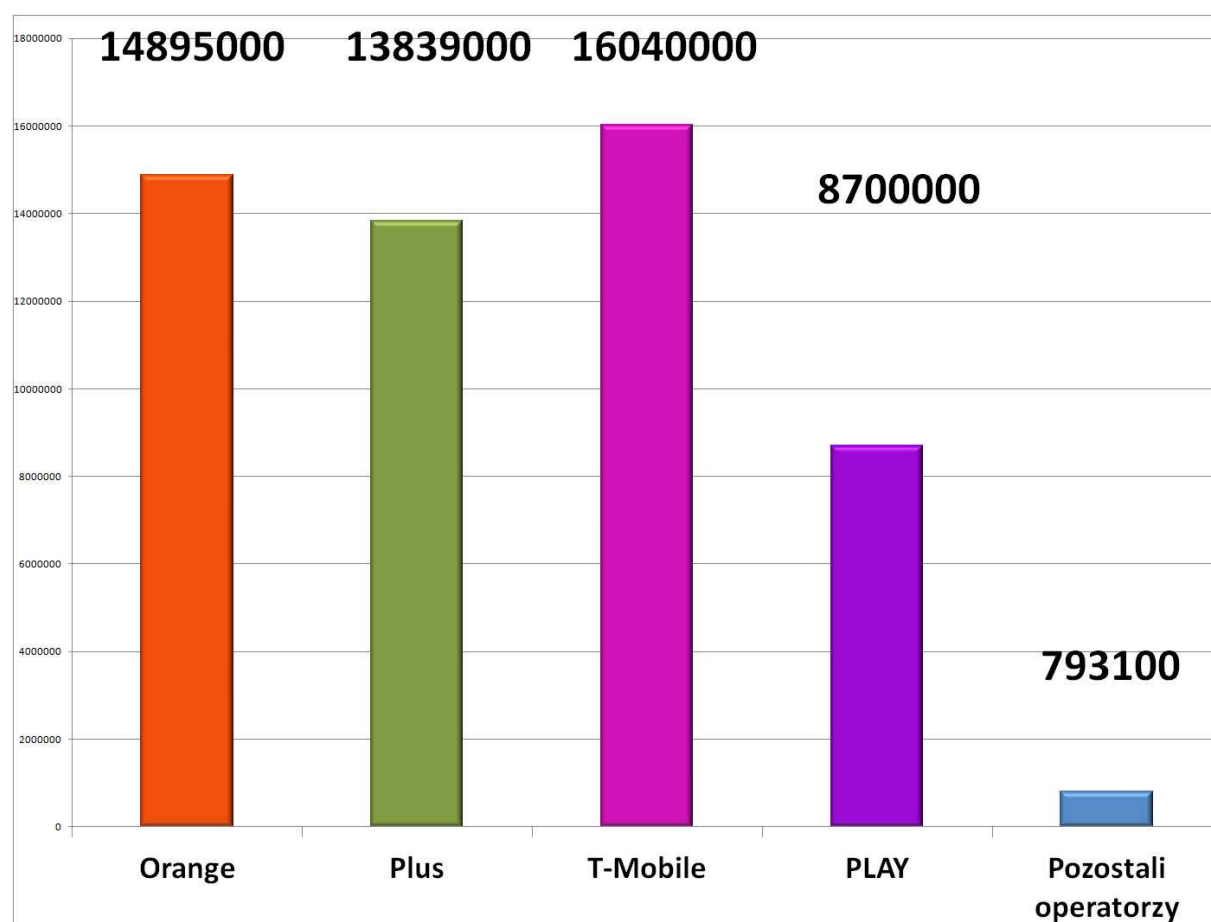
Spółka nie prowadziła w 2012 roku bezpośrednich, znaczących transakcji zagranicznych.

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

Na rynku krajowym Spółka jest uzależniona od PTC SA operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą około 90% 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. 30% udziałem w rynku.

Wszystkie umowy nie są zawierane na zasadach wyłączności, ale w przypadku umów z operatorami telefonii komórkowych, zawarty jest w nich zakaz konkurencji z innymi podmiotami w branży telekomunikacji. Działalność taką można jednak prowadzić za pośrednictwem spółek zależnych.

Liczba raportowanych aktywnych kart SIM operatorów komórkowych na koniec 2012 r.:



źródło: gsmonline.pl

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 Polską Telefonię Cyfrową SA 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 (TakTak) 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.

Umowa z ITI Sp. z o.o. w ramach której obsługuje sieć sprzedaży Platformy „n” 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 „n” dla Eurotel SA.

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.

Najważniejsze umowy zawarte w 2012 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 Rocznego za 2012 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 70% udziałów w tej spółce. Korzystając z opcji odkupienia pozostałej części udziałów, od 1 stycznia 2013 roku Eurotel SA posiada 100% udział w tej spółce.

Akwizycje w ramach sieci PLAY realizowane w 2012 roku na kwotę 1,8 mln zł za 24 punkty sprzedaży, finansowane były bezpośrednio przez spółkę zależną.

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.

Zakup praw do prowadzenia 28 punktów sprzedaży w ramach Platformy „n” za kwotę 258 300 zł brutto, został sfinansowany z własnych środków obrotowych Eurotel SA, co było przedmiotem stosownego raportu.

Zakupiono przez Eurotel SA w dniu 16 sierpnia 2012 roku od dwóch osób fizycznych łącznie 242 udziałów w MediaSystem Sp. z o.o. zajmującej się obsługą call center i telesprzedażą, stanowiących 15,125% kapitału zakładowego tej spółki za cenę nominalną wysokości 24 200 zł. Po tej transakcji udział Eurotel SA w kapitale zakładowym MediaSystem Sp. z o.o. wynosi

48,125%. Transakcja była również przedmiotem stosownego raportu bieżącego. Finansowanie transakcji odbyło się z wolnych środków obrotowych.

Nie przeprowadzano w 2012 roku żadnych inwestycji kapitałowych na rynku finansowym.

Informacja o transakcjach znaczących z podmiotami powiązanymi wraz z kwotami i informacjami określającymi charakter tych transakcji

Transakcje z podmiotami powiązanymi, to wynajmowanie mieszkania służbowego o powierzchni 57 m² będącego własnością Tomasza Basińskiego – udziałowca i V-ce Prezesa Zarządu. Warunki umowy najmu nie odbiegają jednak od stawek rynkowych, a sama wielkość transakcji jest marginalna w stosunku do skali działania Spółki. Transakcje te zostały szczegółowo opisane w Dodatkowych notach objaśniających do Raportu Rocznego za 2012 r.

W 2012 roku udzielono kilku pożyczek o łącznej wartości 900 tys. zł dla MediaSystem Sp. z o.o. które zostały wykorzystane na bieżące finansowanie jej działalności oraz inwestycje związane z jej rozwojem. Część z tych pożyczek została spłacona, saldo z tyt. udzielonych pożyczek wraz z odsetkami wynosi na dzień 31.12.2012 r. 751 tys. zł. Pożyczki te były raportowane na bieżąco a ich zestawienie znajduje się w notach do Raportu Rocznego za 2012 rok.

Pozostałe transakcje ze spółkami zależnymi są opisane w dodatkowych notach objaśniających do Raportu Rocznego za 2012 rok.

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 2012 rok.

Informacja o udzielonych pożyczkach

W 2012 roku Eurotel SA udzielił kilku pożyczek 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 stosunkowo 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 2012 rok.

Eurotel SA posiadają również gwarancję płatności zobowiązań wynikających z umów handlowych z PTC SA operatorem sieci T-Mobile, Euronet Sp. z o.o. operatorem sieci

terminali oraz ITI Sp. z o.o. operatorem Platformy „n”. Szczegółowe zestawienie wartości tych gwarancji znajduje się w dodatkowych notach do Raportu Rocznego za 2012 rok.

Eurotel SA poręczył Viamind Sp. z o.o. w celu zabezpieczenia zaciągniętego przez nią kredytu opisanego wcześniej.

Poręczono również spłatę zobowiązań tej spółki 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.

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Opublikowana w grudniu 2012 roku prognoza dotyczyła skonsolidowanych wyników za 2012 rok (przychody 125 mln zł i zysk netto 8,5 mln zł), została przekroczona w kategorii przychodów (wynosząc 127 mln zł) i osiągnięta w kategorii wyniku netto osiągniętego przez Grupę. Przekroczenie tej prognozy w kategorii zysku netto byłoby również możliwe, gdyby nie przeszkody niezależne od Eurotel SA, które zostały opisane poniżej.

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. 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.

Warto wspomnieć, że Eurotel SA nie posiadała zadłużenia zewnętrznego w postaci kredytu na koniec 2012 roku.

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

Do skutecznego reprezentowania Spółki w tym dokonywania płatności, potrzebne jest działanie dwóch członków Zarządu lub jednego 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. telesprzedaż w MediaSystem Sp. z o.o., uzależnienie od operatora T-Mobile na Eurotel SA ulega 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 również 2012 roku (podobnie jak w 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 nie przewiduje w najbliższym czasie znaczących inwestycji. Bieżące wydatki pokrywane są z posiadanych w obrocie środków. W przypadku konieczności większego zasilenia finansowego, można uruchomić lub nawet zwiększyć posiadany kredyt w rachunku bieżącym, gdyż Spółka posiada znaczną zdolność kredytową.

Inne potrzeby inwestycyjne mogą się wiązać z koniecznością zasilenia spółek wchodzących w skład Grupy Eurotel w dodatkowy kapitał obrotowy. Może to być realizowane w dotychczas stosowanej formie, czyli pożyczek.

Nowe emisje akcji nie są na razie brane pod uwagę ze względu na brak takiej konieczności i alternatywne możliwości pozyskania kapitału. Emisja akcji własnych nie jest jednak wykluczona w przyszłości w przypadku takiej konieczności.

Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki

Na wynik Spółki w 2012 roku miała rutynowa zmiana zasad współpracy z operatorem sieci T-Mobile, pozwalająca urealnić możliwości realizacji planów przez Spółkę. Wykorzystanie potencjału Eurotel SA pozwoliło wykorzystać te mechanizmy i otrzymać kilkakrotnie premie za realizację nałożonych przez operatora zadań.

Modyfikacja procedur wydawania niektórych towarów dla klientów w ramach operatora T-Mobile spowodowała, że część produktów nie była dostępna w salonach, a dostawa towaru

odbywała się bezpośrednio do klienta z magazynu operatora. Rozpoczęcie sprzedaży na raty towaru w salonach sieci T-Mobile wprowadzone testowo pod koniec 2012 roku, spowodowało ograniczenia w możliwości oferowania niektórych produktów klientom.

Zmniejszenie ilości salonów w związku z prowadzoną w tym celu polityką operatora T-Mobile, przełożyło się na mniejsze przychody wykazane na koniec 2012 roku.

W połowie 2012 roku wydzierżawiono firmie zewnętrznej sieć terminali elektronicznych doładowujących konta telefonów komórkowych. Zmniejszyło to przychody Eurotel SA, ale wpłynęło również stabilizująco na utrzymanie skali działania tego segmentu oraz obniżyło koszty jego prowadzenia.

W dniu 13 kwietnia 2012 roku nabyto prawa do prowadzenia 28 punktów sprzedaży Platformy Telewizji Cyfrowej „n”, dzięki czemu sieć Eurotel SA. Stała się jedną z większych sieci sprzedaży i ma obecnie możliwość konsolidowania rynku powstałego przez połączenie z Cyfrą +. Opis warunków transakcji znajduje się w odpowiednim raporcie bieżącym.

W dniu 17 sierpnia 2012 roku dokonano podwyższenia ilości posiadanych udziałów w MediaSystem Sp. o.o. do poziomu 48% w kapitale zakładowym tej spółki. MediaSystem Sp. z o.o. zajmuje się telesprzedażą i obsługą call center, współpracując z operatorami telekomunikacyjnymi. Wynik tej spółki jest konsolidowany od stycznia 2013 roku. Informacje szczegółowe o tej transakcji zawarte są w raporcie bieżącym.

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

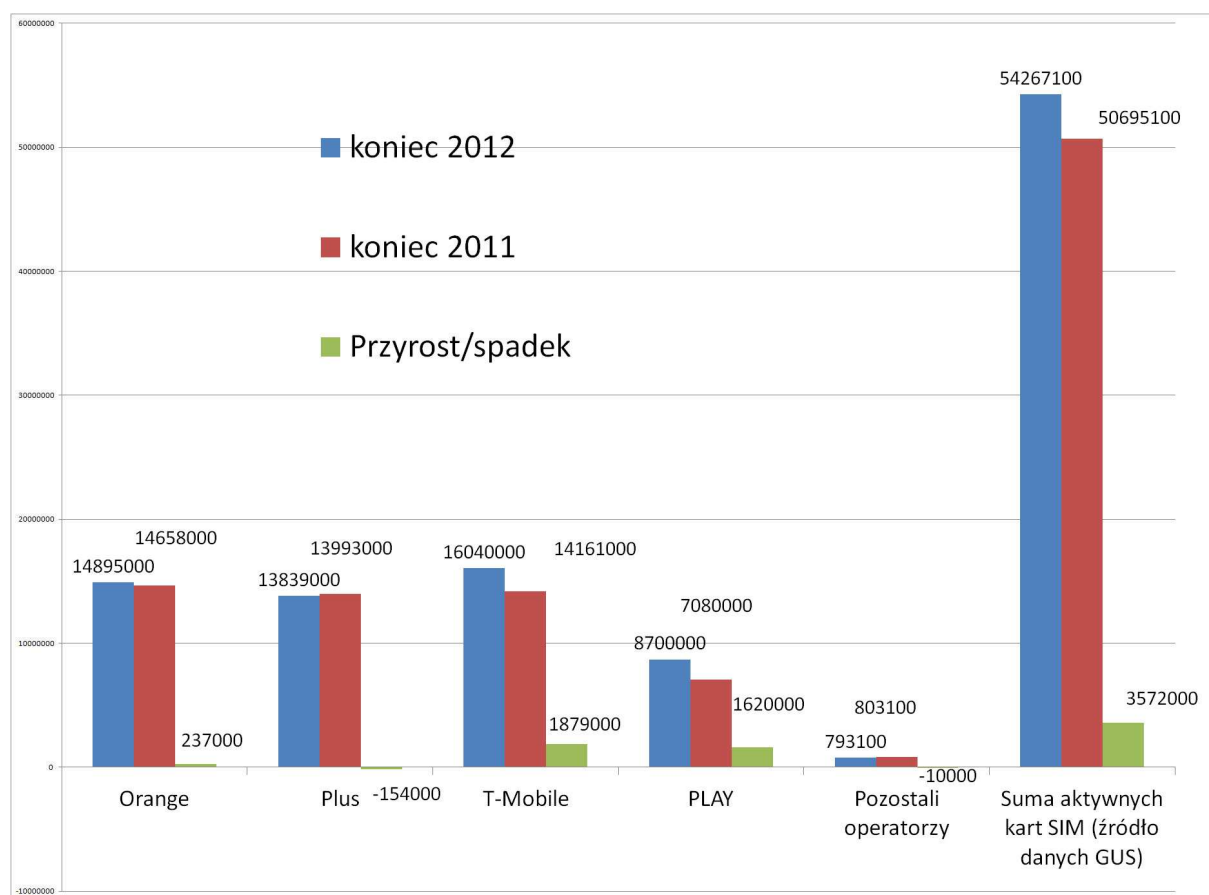
Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem nadal rozwojowym, ale głównie w zakresie nowych funkcjonalności niż wzrostu ilościowego. Pozyskanie nowych abonentów będzie oczywiście dalej następować, ale przychody czerpać się będzie również z dodatkowych usług. Rynek telekomunikacyjny będzie ewoluował w stronę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

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 właśnie operatorzy współpracujący 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 przełoży się może na większe zainteresowanie ofertą operatora PLAY.

Wzrosty/spadki aktywnych kart SIM operatorów komórkowych w porównaniu 2011/2012:



źródło: gsmonline.pl

Spółka aktywnie prowadzi rozeznanie rynku pod kątem innych możliwości wzrostu skali działania. Efektem tego było m.in. znaczące zwiększenie ilości salonów w spółce zależnej działającej w ramach operatora PLAY poprzez ostatnią akwizycję innej sieci sprzedaży oraz zwiększenie zaangażowania w MediaSystem Sp. z o.o.. Pozwala to na dywersyfikację przychodów i zmniejszenie skutków nasycenia rynku i zmian na nim zachodzących. W 2013 roku planowany jest dalszy wzrost skali działania tej spółki, co powinno przełożyć się na wzrost osiąganych również przez Eurotel SA 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 w kwietniu 2012 roku akwizycja w ramach Platformy „n”, spowodowała, że sieć Eurotel może uczestniczyć w procesie konsolidacji rynku operatorów telewizji satelitarnej po połączeniu Cyfry + i Platformy „n” w 2013 roku.

Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2012 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

W 2012 roku nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej opisane w części Raportu Rocznoego dotyczącej Zasad Ładu Korporacyjnego w 2012 roku.

W składzie Zarządu nie nastąpiły żadne zmiany w 2012 roku.

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 Rocznoego za 2012 rok.

Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

Zarząd

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura – Prezes Zarządu	1 131 182	30,18%	30,18%
Tomasz Basiński – V-ce Prezes Zarządu	130 900	3,49%	3,49%

Rada Nadzorcza

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz – V-ce Przewodniczący RN	1 044 461	27,87%	27,87%
Marek Parnowski – Członek RN	72 000	1,92%	1,92%
Paweł Kostrzewski – Członek RN	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 za badanie sprawozdania finansowego

Rok obrotowy 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;

Rok obrotowy 2011

Na podstawie uchwały 01/08/2011 Rady Nadzorczej z dnia 12 sierpnia 2011 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 12 sierpnia 2011 r. z ustalonym wynagrodzeniem 16.000,00 zł netto;

2/ Umowa na przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2011 została zawarta w dniu 6 grudnia 2011 r. z ustalonym wynagrodzeniem 26.700,00 zł netto;

Gdańsk, dn. 21 marca 2013 r.