

Informacje określone w przepisach o rachunkowości	2
Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno finansowych oraz zdarzeń o nietypowym charakterze, a także perspektywy w najbliższym roku obrotowym	2
Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Grupy	4
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem	5
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami	5
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym	5
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy	6
Informacje o umowach znaczących	7
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania	7
Informacja o transakcjach znaczących z podmiotami powiązanymi wraz z kwotami i informacjami określającymi charakter tych transakcji	8
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach	8
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach	8
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem	9
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi	9
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	9
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania	10
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki	10
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem strategii rynkowej	11
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem	11
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty	11
Wartość wynagrodzeń i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym	11
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające	12
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji	12
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych	12
Dane odnośnie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia	12

Eurotel S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel SA za rok 2010
(okres od 01-01-2010 do 31-12-2010)
sporządzone 26 kwietnia 2011 r.

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.

Na dzień 31 grudnia 2010 roku kapitał zakładowy Spółki wynosił **749.651,00 zł.** i dzielił się na 3.748.255 szt. akcji o wartości nominalnej 0,20 zł. W badanym okresie kapitał zakładowy Spółki uległ zmniejszeniu o kwotę **31.599,00 zł.** Kapitał własny spółki został obniżony w skutek podjętej Uchwały ZWZA z dnia 26 maja 2010 roku, w sprawie umorzenia akcji własnych Spółki. WZWA postanowiło umorzyć 157.995 akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,20 zł za akcję, które Spółka nabyła w ramach skupu akcji własnych prowadzonego w oparciu o uchwałę WZA z 20 listopada 2008 roku. Obniżony kapitał zakładowy został zarejestrowany przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku, VII Wydział Gospodarczy KRS, w dniu 28 czerwca 2010 roku.

Ewidencja księgową prowadzona jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku. Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu rocznego za 2010 rok.

Eurotel SA posiada 70% udziałów w spółce Viamind Sp z o.o. od 8 października 2009 rok i od tej daty konsolidowany jest wynik Grupy. Viamind Sp. z o.o. zarządza siecią sprzedaży działającą w ramach operatora PLAY.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu rocznego za 2010 rok.

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

Podstawową pozycją określającą efektywność działania Spółki są „przychody ze sprzedaży produktów”. Ewidencjonowane są tu przede wszystkim prowizje za umowy i aneksy do nich, które są podpisywane z klientami przystępującymi do operatora sieci Era w salonach Eurotel SA. Ewidencjonowane są tu również prowizje za sprzedaż usług telewizyjnej „n”.

Prowizja od operatora sieci Era jest wypłacana w okresach miesięcznych do 15 dnia następnego miesiąca w którym podpisano umowę. Wypłacane jest 100% prowizji należnej za umowy i aneksy przedłużające umowy, a jej wysokość zależy od abonamentu jaki wybrał klient, czasu trwania umowy oraz tego czy zakupił równocześnie telefon i jaki wybrał model.

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) jak premie za realizację nałożonych celów lub bonusy za osiągnięte parametry sprzedaży. Ich znaczenie w strukturze prowizji rośnie i oscyluje obecnie wokół 25%.

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 Era lub czy dostarczono brakujące dokumenty do umów za które dopiero wtedy będzie można wypłacić prowizję. Prowizja należna dla partnerów sieci Eurotel jest im wypłacana na podstawie

zestawienia od operatora, a następnie na tej podstawie wystawionej faktury, którą otrzymuje Eurotel. Pozycja ta księgowana jest jako usługi obce.

Kategoria (przychody ze sprzedaży towarów), ewidencjonuje sprzedane w promocjach telefony komórkowe, których cena jest później (po sprzedaży do klienta przez Spółkę) urealniana przez operatora na podstawie korekt do tych faktur. Sprzedaż telefonów w promocji do umowy realizowana jest na zerowej marży. Spółka kupuje telefony w najniższej cenie promocyjnej. Kategoria „sprzedaż towarów” wykazuje tendencję zniżkową wynikającą z obniżania się jednostkowych cen poszczególnych produktów wchodzących w jej skład niezależnie od tego o ile rzeczywiście w kategorii ilościowej wzrosła. Nie jest to więc parametr na podstawie którego powinno się określać efektywność działania Spółki lub trendy występujące w sprzedaży.

Spółka wprowadziła w 2010 roku system faktur elektronicznych, który w znacznym stopniu uprościł i przyspieszył proces wystawiania faktur.

Łącznie przychody ze sprzedaży w Spółce spadły w 2010 roku w stosunku do 2009 roku o ponad osiągając poziom 96 971 tys. zł.

Zatrudnienie w Spółce zmalało do 225 osób na koniec 2010 roku z 239 osób (31-12-2009). Wynikało to z zamknięcia części salonów własnych. Większość pracowników było zatrudnionych na umowę o pracę. W 2011 roku przewidywane jest ustabilizowanie się poziomu zatrudnienia na zbliżonym pułapie lub jeszcze nieznaczne zmniejszenie tej pozycji.

Na koniec 2010 zysk netto Eurotel S.A. osiągnął wysokość 6 027 tys. zł, za 2009 rok jest to kwota 5 915 tys. zł. Bilans za 2010 rok zamyka się sumą aktywów i pasywów w wysokości 44 518 tys. zł, zaś za 2009 rok wynosi ona 47 209 tys. zł, zmiany w kapitale w 2010 roku w wysokości 1 530 tys. zł, a w 2009 roku wyniosły one 473 tys. zł, zmniejszenia środków pieniężnych o 1 173 tys. zł w 2010 roku, zaś 4 640 tys. zł w 2009 roku.

W 2010 roku nastąpiło wiele zmian w zasadach współpracy z operatorem sieci Era, a w szczególności związanych z rozliczaniem prowizji. Modyfikacje systemu rozliczeń rozpoczęły się od początku 2010 roku i nałożyły na niekorzystne warunki atmosferyczne w pierwszym półroczu (na początku roku mrozy, zaś na wiosnę powódź), co spowodowało nie tylko mniejszą ilość klientów w salonach, ale również obniżenie jednostkowych prowizji za podpisane umowy i aneksy (w wyniku zmian systemowych). Wprowadzenie modeli wynagradzania, które preferowały mniejsze sieci (łatwiej dostosowujące się do zmian i o mniejszej liczbie salonów własnych), było dodatkowym elementem ograniczających przychody w pierwszej połowie roku. Spółka aktywnie prowadziła negocjacje z operatorem w celu zmiany tej niekorzystnej sytuacji. Znalazło to częściowe odzwierciedlenie w drugiej połowie roku, co potwierdziły poprawione wyniki sprzedaży. System ten był jednak modyfikowany praktycznie do samego końca 2010 roku i dopiero od początku 2011 roku można mówić o pewnej stabilizacji w tym zakresie. Obecnie funkcjonujące zasady rozliczeń nie są jeszcze w pełni optymalne dla Spółki, ale dają jednak znacznie większe możliwości uzyskania dodatkowych przychodów niż w 2010 roku.

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem na którym cały czas mają miejsce istotne wydarzenia związane z wprowadzaniem nowych produktów, technologii oraz pojawianiem się nowych podmiotów z branży. Realne nasycenie wynosi obecnie ponad 120%, ale ilość gospodarstw domowych posiadających telefon komórkowy wynosi około 90%, więc nadal istnieje potencjał do jego wzrostu. Część z aktywnych kart jest kartami firmowymi, duża liczba to karty przedpłacone (pre-paid), więc ilość kart do potencjalnego sprzedania dla konsumentów indywidualnych jest jeszcze spora.

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.

Spółka uzyskuje znaczące przychody przez podpisywanie aneksów do już istniejących umów, więc wzrost nasycenia rynku powoduje potencjalne zwiększenie możliwości generowania przyszłych przychodów. Znaczenie tego źródła przychodów stale rośnie i przejawia się jego wzrostem ilościowym w globalnej liczbie podpisanych umów. Udział nowych umów do aneksów jest w proporcji 1 do 3. Należy jednak zwrócić uwagę, że mimo obsługiwanie coraz większej grupy klientów aneksowych, wartość prowizji za aneksy maleje, co powoduje, że łączna prowizja nie rośnie w proporcji do wzrostu ilościowego podpisywanych aneksów.

W 2011 roku prowadzone będzie w ramach sieci Era dalsze optymalizowanie wielkości sieci sprzedaży, co ma obniżyć koszty poprzez zamknięcie nierentownych salonów, przy zachowaniu podobnego poziomu przychodów w związku ze zwiększeniem efektywności działania aktualnie działającej sieci.

Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki

Istotne czynniki ryzyka dotyczą wielkości oraz stabilności funkcjonowania sieci salonów sprzedaży, na co wpływa oferta i sytuacja makroekonomiczna oraz system prowizyjny operatora. Pierwszy z czynników jest czynnikiem zewnętrznym, niezależnym od Spółki. 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 jakiegokolwiek aktywności nie tylko zawodowej, ale i prywatnych kontaktów. Obecnie telefonia komórkowa nie ma alternatywnego konkurenta w sposobie mobilnego komunikowania się. To czynniki wpływające osłabiająco na negatywne oddziaływanie elementów zewnętrznych.

Konkurencja na rynku telefonii komórkowej związana jest również z pojawiającymi się nowymi operatorami – głównie działającymi w formie MVNO, ale i mobilnego Internetu (LTE). Dotychczasowe osiągnięcia tych podmiotów nie dają jednak podstaw do tego, aby ocenić ich znaczenia jako istotne dla zmiany pozycji jednego z wiodących operatorów mobilnych jaką posiada operator sieci Era oraz PLAY jako najszybciej rozwijająca się sieć telefonii komórkowej w Polsce.

Oferty działających na rynku operatorów są porównywalne. Wyjątek stanowi właśnie sieć PLAY, której agresywna polityka pozyskiwania klientów, powoduje znaczne zainteresowanie jej ofertą przez klientów i przejmowanie ich od innych sieci. Posiadanie własnej sieci sprzedaży w ramach sieci PLAY pozwala na wykorzystanie tego zainteresowania klientów przez spółkę zależną.

Stabilność sieci sprzedaży jest osiągnięta poprzez stałą optymalizację ich funkcjonowania osiąganą przez zamianę salonów o słabszych wynikach na osiągające lepsze rezultaty oraz poprzez zapisy w umowach z partnerami, które zawierają klauzule dotyczące 12 miesięcznego okresu wypowiedzenia, co pozwala na znalezienie komplementarnych lokalizacji w innych miejscach. Ten sam okres zawarty w umowie z operatorem gwarantuje ciągłości działania w okresie 12 miesięcy w przypadku ewentualnego wypowiedzenia umowy agencyjnej. Nie istnieją obecnie jednak takie przesłanki.

Zmiany w umowie z operatorem dotyczące wypłacania prowizji wpływają niezależnie od działań Spółki, na wzrost jej przychodów lub ich spadek. Działania Zarządu zmierzają do ograniczenia negatywnego wpływu tego czynnika i ustalenia wspólnie z operatorem gwarantowanego poziomu przychodów, który byłby bardziej niezależny od oferty rynkowej,

czy zmian w zasadach rozliczenia prowizji. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że w momencie wystąpienia niekorzystnych zjawisk związanych z rynkiem lub systemem prowizji, operator podejmuje działania interwencyjne, aby zmienić taki stan rzeczy i zapewnić pewien optymalny poziom przychodów.

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

Spółka wiodąca podlega zasadom ładu korporacyjnego opisanymi w Załączniku do Uchwały nr 12/11/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 roku, które są dostępne na stronie internetowej Emitenta oraz poprzez stronę GPW pod nazwą „Dobre praktyki spółek notowanych na GPW (2008)”. Spółka zdecydowała się na stosowanie wspomnianych zasad w swojej działalności. Raport w tej sprawie stanowi integralną część Raportu rocznego Spółki za 2010 rok. Podane są w nim również pozostałe informacje wymagane stosownymi przepisami.

Zgodnie z rekomendacjami GPW, Spółka jest również 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 rocznego za 2010 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 2010 jak i w poprzednich latach od początku jej działalności, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. operatora sieci telefonii komórkowej Era.

Pozostałe obszary działalności w tym współpraca z operatorem telefonii komórkowej PLAY realizowana przez sieć sprzedaży spółki zależnej.

Działalność Spółki polega głównie na sprzedaży usług i produktów znajdujących się w ofercie operatora Era 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.

Sieć sprzedaży liczyła 214 salonów (z czego 55 to były salony własne) na koniec 2010 roku i 227 APS na koniec 2009 roku. Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych w 2010 r. wynosiła 100 osób, zaś 120 osób na koniec 2009 roku. Koordynacja pracy Doradców Biznesowych prowadzona była przez 9 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych na koniec 2010 roku i 4 Biur Lokalnych. W ramach sieci było 14 biur przedstawicielskich.

W 2010 roku podpisano w obu rynkach w ramach sieci Era 115 579 nowych umów i 199 244 aneksów, zaś w 2009 roku było to 130 137 nowych umów i 177 864 aneksów.

Utrzymanie poziomu pozyskania nowych umów i znaczny wzrost ilości aneksów potwierdza tendencje panujące na rynku dotyczące jego stabilizacji związanej z rosnącym nasyceniem.

W kategorii produkty pre-paid sprzedawane są w salonach własnej sieci sprzedaży jak i do odbiorców zewnętrznych, głównie hurtowych, produkty pod marką 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. Spółka uzyskiwała dodatkowe bonusy za realizację planów sprzedaży, co zwiększało rentowność tego działu.

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. Wielkość sprzedaży rośnie z roku na rok dzięki inwestycjom Spółki w dedykowane ekspozytory do salonów sprzedaży oraz bezpośredniej współpracy z producentami sprzętu.

Dodatkowa działalność Spółki to dystrybucja doładowań telefonów komórkowych działających w systemach bezabonamentowych (pre-paid) w formie elektronicznej za pośrednictwem specjalnych terminali działających głównie w oparciu o łączność bezprzewodową. Terminale instalowane są na podstawie stosownych umów o współpracy w różnego rodzaju sklepach i punktach usługowych, zapewniających dużą liczbę potencjalnych klientów. Punkty te tworzą niezależną do istniejących salonów operatora Era sieć sprzedaży. Oprócz doładowań wszystkich znaczących operatorów, niektóre terminale posiadają dodatkowe funkcjonalności pozwalające na dokonywanie za ich pośrednictwem płatności za rachunki oraz realizację transakcji kartami płatniczymi. Na koniec 2010 roku Spółka posiadała 412 takich terminali, a na koniec 2009 roku 510 sztuk. Zmniejszenie ilości terminali związane było z wypowiedzeniem umów w lokalizacjach, gdzie generowane przychody na terminal nie zapewniały satysfakcjonującego poziomu przychodów lub partner handlowy nie spełniał standardów współpracy oczekiwanych przez Spółkę. W raportowanym okresie wzrosła efektywność na terminal mierzona osiąganym przychodem.

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem Telewizji Nowej Generacji „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. Są to również punkty niezależne od posiadanej sieci salonów operatora Era i zlokalizowane są w salonach RTV, serwisach urządzeń satelitarnych itp. Eurotel posiada też dedykowane stoiska wolnostojące w formie „wysp” w centrach handlowych.

Spółka nie prowadziła w 2010 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 Sp. z o.o. operatora sieci telefonii komórkowej Era z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą około 85% całkowitego przychodu ze sprzedaży produktów rocznie. Współpraca ta polega z jednej strony na odbieraniu zaopatrzenia w postaci telefonów i kart SIM oraz produktów

bezaabonamentowych, 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. 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 asortymentów.

Informacje o umowach znaczących

Najważniejszą obecnie dla Spółki umową jest Umowa Agencyjna z Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. operatorem sieci telefonii komórkowej Era z dnia 01 kwietnia 2001 roku z późniejszymi aneksami oraz Umowy Dystrybucyjnej dotyczącej sprzedaży produktów bezaabonamentowych pod marką 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 bezaabonamentowych. Euronet jest jedynym dostawcą usług sprzedawanych w terminalach Spółki.

Umowa z ITI Sp. z o.o. w ramach której obsługuje sieć sprzedaży Telewizji Nowej Generacji „n” w punktach sprzedaży prowadzonych przez firmy trzecie i niezależnie funkcjonujące od sieci salonów operatora Era. ITI Sp z o.o. jest jedynym dostawcą oferty Telewizji „n” dla Spółki.

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 2010 roku dotyczyły kredytów i zabezpieczeń udzielonych Spółce oraz dla lub w imieniu Viamind Sp. z o.o. jako spółki zależnej. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki i Grupy jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

W 2010 roku nie doszło do żadnych transakcji przejęcia innych sieci sprzedaży.

Znaczące umowy opisane są bardziej szczegółowo w dalszej części niniejszego Sprawozdania lub w notach do Raportu rocznego za 2010 rok.

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

Spółka od 8 października 2009 roku jest powiązana organizacyjnie jak i kapitałowo z Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która to spółka jest autoryzowanym partnerem operatora telefonii komórkowej PLAY. Eurotel posiada 70% udziałów w tej spółce z opcją nabycia pozostałej ilości do końca 2012 roku, zgodnie z komunikatami w formie raportów bieżących na ten temat.

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

W 2010 roku dokonano umorzenia skupionych w 2009 roku akcji własnych wysokości ponad 4,04% dających 157.995 głosów zgodnie z uchwałą WZA z dnia 26 maja 2010 roku. Skup akcji prowadzony był w celu stabilizowania kursu i zwiększenia płynności akcji Spółki. W 2010 roku nie prowadzono skupu akcji.

Obecnie kapitał zakładowy Spółki dzieli się na 3 748 255 szt. akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 zł.

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

Transakcje z podmiotami powiązаныmi, 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 Rocznoego za 2010 r.

Zawarte transakcje z podmiotem powiązаныm Viamind Sp. z o.o. dotyczyły głównie udzielenia mu pożyczek oraz poręczeń na cele działalności gospodarczej. Świadczone były również wzajemnie drobne usługi. Najważniejsza transakcja dotyczyła udzielenia w 2009 r. pożyczki wysokości 500 tys. zł na okres do 31 grudnia 2010 roku z możliwością jej wcześniejszej spłaty przy oprocentowaniu WIBOR + 2,5% w stosunku rocznym. Pożyczka ta została przez spółkę zależną spłacona w terminie. W 2010 r. udzielono pożyczki wysokości 1 420 tys. zł, która została spłacona w roku 2010. Transakcje zostały opisane w raportach bieżących i załącznikach raportu rocznego za 2010 r.

Pozostałe transakcje ze spółką zależną Viamind Sp. z o.o. są opisane w dodatkowych notach objaśniających do Raportu rocznego za 2010 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 umowę z Bankiem Millennium SA o kredyt w rachunku bieżącym wysokości 4 mln zł (trzy miliony złotych) przy oprocentowaniu WIBOR 1M + 2% i prowizji od zaangażowania 0,5% w skali roku. Pozostałe warunki kredytu opisane są w raporcie bieżącym i w notach objaśniających do Raportu Rocznoego za 2010 rok.

W 2010 roku Spółka udzieliła kilku 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 Świadczeń Socjalnych, a zasady ich przyznawania i ich warunki opisane są w regulaminie pracowniczym.

Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach

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

przedstawia wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki, a ich zestawienie znajduje się w informacjach dodatkowych do sprawozdania finansowego za 2010 rok.

Spółka posiada również gwarancję płatności zobowiązań wynikających z umów handlowych z PTC SP. z o.o. operatorem sieci Era, Euronet Sp. z o.o. operatorem sieci terminali oraz ITI Sp. z o.o. operatorem Telewizji „n”. Szczegółowe zestawienie wartości tych gwarancji znajduje się w dodatkowych notach do Sprawozdania rocznego za 2010 rok.

Spółka otrzymała zabezpieczenia w formie gwarancji płatności zobowiązań przez 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. Spółka nie wyklucza takiej możliwości w przyszłości w przypadku pojawienia się potrzeb dotyczących pozyskania kapitału.

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Spółka nie publikowała prognoz finansowych w związku z czym nie istnieją takie różnice. Osiągnięte przez Spółkę wyniki na koniec 2010 roku są zgodne z przewidywaniami Zarządu w tym zakresie i wykazują dwucyfrowy wzrost w stosunku do 2009 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

Spółka zachowuje płynność finansową i terminowo reguluje 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 finansując 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. W najbliższym czasie spodziewać się jednak można zmiany tej polityki i konieczności częściowego pokrywania zakupów telefonów komórkowych w sieci Era przez Spółkę. Koszt ten będzie potem refundowany przez operatora za pomocą stosownych korekt. Tego typu system rozliczeń stosowany był już przez Spółkę jakiś czas temu w rozliczeniach z operatorem i nie wpływał negatywnie na możliwości działania. Zaletą dla Spółki w tym systemie jest urealnienie wartości towarów u odbiorców.

Od strony pozyskiwania środków nie istnieją zagrożenia dla zdolności finansowej Spółki. Gdyby konieczne było dodatkowe finansowanie działalności, Spółka ma do dyspozycji kredyt w rachunku bieżącym oraz dalszą zdolność kredytową, aby go jeszcze zwiększyć.

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 Era 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, wpływ operatora Era na Spółkę będzie coraz mniejszy.

Współpraca z operatorem Era 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. Działania takie miały miejsce w 2010 roku, ale Spółka podejmowała aktywne działania w celu ich zapobieżeniu.

Zapisy w umowie z operatorem sieci Era oraz innymi podmiotami dostarczającymi produkty i usługi, ograniczają w pewnym stopniu dalsze dokonywanie przez nie arbitralnych zmian warunków współpracy, nie można jednak ich wykluczyć całkowicie w dłuższej perspektywie czasu.

W przypadku operatora sieci Era, 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 Era.

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.

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

Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki

Największy wpływ na wynik Spółki w 2010 roku miały liczne zmiany zasad współpracy z operatorem sieci Era. Skutkowało to niższym od oczekiwań wynikiem w pierwszym półroczu 2010 roku. Prowadzone negocjacje i zakończenie procesu wprowadzania zmian, spowodowały, że możliwe było nadrobienie strat z pierwszego półrocza i wykazanie wzrostu wyników na koniec roku.

Na wynik Spółki osiągnięty w 2010 roku wpływ miała również sprzedaż nieruchomości biurowej, którą Spółka od dłuższego czasu wystawiała na sprzedaż w związku z przeniesieniem się do nowej siedziby. Informacje na temat warunków tej transakcji zostały opublikowane w formie raportu bieżącego.

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 największe przychody czerpać się będzie z ofert utrzymaniowych (aneksy) oraz dodatkowych usług do tych już posiadanych. 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.

Czynniki makroekonomiczne mają stosunkowo mniejszy wpływ na przychody Spółki. Produkty znajdujące się w ofercie są powszechnie używane nie tylko do zastosowań profesjonalnych, ale również do bieżącej komunikacji między klientami indywidualnymi. Nie istnieje również bariera dostępu czy użytkowania w odniesieniu do tych produktów i usług (są one często tańsze niż tradycyjna telefonia).

Struktura sprzedaży zależna jest od strategii w tym zakresie danego operatora – czy buduje on swój rynek, czy raczej stara się utrzymać posiadany potencjał. W ramach operatora Era objawem tej sytuacji jest m.in. zwiększony udział aneksów w ogólnej ilości podpisanych umów z klientami.

Grupa aktywnie prowadzi również rozeznanie rynku pod kątem możliwości wzrostu skali działania. Efektem tego było m.in. znaczące zwiększenie ilości salonów w spółce zależnej działającej w ramach operatora PLAY. Pozwala to przede wszystkim na dywersyfikację przychodów i zmniejszenie skutków nasycenia rynku i zmian na nim zachodzących.

Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2010 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem. Prowadzone są jednak zmiany na szczeblu operacyjnym związane z realizowanym w Spółce intensywnym programem szkoleń, którego zadaniem jest osiągnięcie wyższego poziomu umiejętności sprzedaży przez pracowników bezpośrednio obsługi klienta. Ma to lepiej dostosować Spółkę do zmian na rynku i wyzwania jakie stawia zwiększona konkurencja.

W 2010 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej oprócz zmian związanych z wygaśnięciem kadencji poprzedniej Rady Nadzorczej i powołaniem nowej w praktycznie niezmiennym składzie (zmiana dotyczyła jednego z Członków RN i została opisana w załączniku do niniejszego raportu dotyczącym przestrzegania przez Spółkę Dobrych Praktyk). W składzie Zarządu nie nastąpiły żadne zmiany w 2010 roku.

Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy

W Spółce 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 Spółce 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, przewidują możliwość wypłacenia dodatkowego wynagrodzenia wysokości 30% wynagrodzenia w kwartale za osiągnięte kwartalne wyniki Spółki i 3-krotnej wysokości wynagrodzenia za wyniki roczne osiągnięte przez Spółkę po ich zatwierdzeniu przez WZA oraz udzieleniu absolutorium poszczególnym członkom Zarządu i na podstawie stosownej uchwały RN.

Wynagrodzenia oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu rocznego za 2010 rok.

Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające na dzień sporządzenia sprawozdania:

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	132 100	3,52%	3,52%

Rada Nadzorcza

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz – V-ce Przewodniczący RN	1 044 461	27,86%	27,86%
Paweł Kostrzewski – Członek RN	7 321	0,20%	0,20%

Ponadto powyższe osoby, ani żadne inne z osób zasiadających w organach zarządzających lub nadzorczych Emitenta nie posiadają udziałów w Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie w której Emitent posiada większościowy pakiet 70% udziałów.

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

Umowa na podstawie uchwały 01/01/2011 Rady Nadzorczej, a biegłym rewidentem "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, na wykonanie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2010 z limitem maksymalnego wynagrodzenia dla biegłego rewidenta w wysokości łącznie 30.000,- zł netto została zawarta w dniu 24 stycznia 2011 roku. Zakres zleconych prac, to wykonanie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2010.

Wartość usług została zgodnie z umową określona na 25 500 zł netto.

W 2010 roku miało również miejsce badanie rocznego sprawozdania finansowego za 2009 rok i przegląd sprawozdania finansowego za I półrocze 2010 roku. Łączne wynagrodzenie za te usługi wyniosło 40 400 zł netto.

Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych za usługi doradztwa podatkowego wyniosło w 2010 roku 14 430 zł netto.