

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	5
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem	6
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami	6
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym	6
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy	8
Informacje o umowach znaczących	8
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania	9
Informacja o transakcjach znaczących z podmiotami powiązаныmi wraz z kwotami i informacjami określającymi charakter tych transakcji	10
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach	10
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach	10
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem	11
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi	11
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	11
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania	12
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki	12
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem strategii rynkowej	12
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem	13
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty	13
Wartość wynagrodzeń i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym	13
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające	13
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji	14
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych	14
Dane odnośnie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia	14

Eurotel S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Eurotel za rok 2011
(okres od 01-01-2011 do 31-12-2011)
sporządzone 20 marca 2012 roku

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 31.12.2011 roku kapitał zakładowy Spółki wynosi 749 651 PLN w całości wniesiony i opłacony.

Ewidencja księgową prowadzoną jest na zasadach określonych w MSR/MSSF począwszy od 1 stycznia 2008 roku.

W skład Grupy wchodzi również Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Taborowej 20, wpisanej do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy KRS pod nr 0000285357, REGON 141064315 i NIP 951-222-52-44, opisana szczegółowo w dalszej części sprawozdania oraz informacjach uzupełniających do Raportu Roczno-go za 2011 rok.

Eurotel SA posiada 70% udziałów w ww spółce od 8 października 2009 rok i od tej daty Spółka podlega konsolidacji.

Viamind Sp. z o.o. zarządza siecią sprzedaży działającą w ramach operatora PLAY.

Od 30 listopada 2011 roku Eurotel SA posiada również 33% udziałów w MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy.

Spółka ta zajmuje się sprzedażą telefoniczną, telemarketingiem oraz prowadzeniem call center.

Spółka ta ze względu na niską istotność nie została włączona do skonsolidowanego sprawozdania Grupy Kapitałowej na dzień 31.12.2011 r.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Roczno-go za 2011 rok.

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

Podstawową pozycją określającą efektywność działania spółek Grupy wiodącej 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 T-Mobile (wcześniej Era) w salonach sieci Eurotel oraz Viamind. Ewidencjonowane są tu również prowizje za sprzedaż usług telewizji „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 za które będzie można wypłacić prowizję. Ewentualne 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 od lipca 2011 roku w pełnej cenie rynkowej zarówno te kupowane od operatora jak i sprzedawane potem partnerom do sieci. Wcześniej ewidencjonowane były w ten sposób, że kupowano je w cenach promocyjnych, które później (po sprzedaży do klienta) urealniano do ceny zgodnej z rzeczywistą wartością sprzedaży za pomocą korekt wystawianych przez operatora. Sprzedaż telefonów w promocji do umowy realizowana jest cały czas na zerowej marży. Kategoria „sprzedaż towarów” wykazuje tendencję zniżkową wynikającą głównie ze zmniejszenia ilości salonów sprzedaży oraz mniejszej wartości sprzedaży prowadzonej przez dział terminali. Od 2010 roku sprzedaż do partnerów sieci Eurotel prowadzona jest przez system faktur elektronicznych, który w znacznym stopniu uprościł i przyspieszył proces wystawiania faktur.

Łącznie przychody ze sprzedaży w Grupie Kapitałowej w 2011 roku osiągnęły 113 476 tys. zł natomiast w 2010 roku osiągnięto poziom przychodów 113 934 tys. zł. Spadek przychodów spowodowany był głównie przez zmniejszenie sprzedaży działu terminali oraz zmniejszenie wielkości sieci sprzedaży w ramach operatora T-Mobile.

Zatrudnienie w Jednostce Dominującej zmalało do 221 osób na koniec 2011 roku z 225 osób na koniec 2010. Wynikało to m.in. z zamknięcia części salonów własnych. Równocześnie zatrudniono jednak pewną część nowych osób do centrali. Większość pracowników była zatrudnionych na umowę o pracę.

W ramach Grupy Telekomunikacyjnej Eurotel w spółce zależnej Viamind Sp. z o.o. było zatrudnionych łącznie 47 pracowników na koniec 2011 roku i 31 osób na koniec 2010 roku.

Na koniec 2011 zysk netto Grupy Eurotel S.A. osiągnął wysokość 7 649 tys. zł, za 2010 rok była to kwota 6 969 tys. zł. Skonsolidowane Sprawozdanie z sytuacji finansowej za 2011 rok zamyka się sumą aktywów i pasywów w wysokości 65 834 tys. zł, zaś za 2010 rok wynosiła ona 54 788 tys. zł, zmiany w kapitale w 2011 roku w wysokości 2.401 tys. zł a w 2010 roku w wysokości 2 472 tys. zł, zwiększenia środków pieniężnych do 8 980 tys. zł w 2011 roku w stosunku do 2 028 tys. zł w 2010 roku.

W 2011 roku nastąpiła znacząca zmiana w zasadach współpracy z operatorem sieci T-Mobile w szczególności dotycząca zasad rozliczania prowizji. Umożliwiła ona Jednostce Dominującej wykorzystanie posiadanego potencjału jako największej sieci sprzedaży i realizacji planów nakładanych przez operatora. Przełożyło się to m.in. na bardzo dobre wyniki I kwartału i umożliwiło utrzymanie tego rezultatu do końca roku.

W sieci spółki zależnej Viamind obsługującej operatora PLAY, przeprowadzana była własna optymalizacja sieci, mająca na celu zwiększenie jej skuteczności i efektywności działania. Realizacja w większym zakresie planów operatora PLAY, skutkowałą możliwością otrzymania dodatkowego wynagrodzenia premialnego i poprawą efektywności działania. Otwarcie kilku nowych, atrakcyjnych lokalizacji, pozwoliło w rezultacie końcowym za 2011 rok, wypracować zakładany poziom zysków w tej spółce. Na koniec 2011 roku Viamind Sp. z o.o. posiadał 85 punktów sprzedaży w stosunku do 78 na koniec 2010 roku. W rynku

biznesowym miał 80 doradców na koniec 2011 r. w stosunku do 61 doradców na koniec 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% i jest niższe niż średnia w Europie, ale nadal istnieje część ilości gospodarstw domowych nie posiadających telefonu komórkowego, więc w tym obszarze istnieje potencjał do jego potencjalnego 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.

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 2010 roku 35%, a w 2011 roku było to już 46%. 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.

Współpraca z operatorem sieci PLAY dywersyfikuje źródła przychodów Jednostki Dominującej. Na koniec 2011 roku był to 25% udział w zyskach Grupy.

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

Przykładem realizacji tej strategii było nabycie 33% udziałów w MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, która zajmuje się telesprzedażą i telemarketingiem.

W 2011 roku miały miejsce dwa istotne wydarzenia, które w znaczącym stopniu wpłynęły na Jednostkę Dominującą. Pierwszym była zmiana nazwy operatora Era na T-Mobile, która miała miejsce na początku czerwca 2011 roku. Sama akcja przeprowadzona była w taki sposób, że Spółka nie ponosiła żadnych kosztów bezpośrednich z nią związanych. Jednak na pewno proces rebrandingu wymagał koncentracji operatora bardziej na samej zmianie nazwy niż na sprzedaży. Efekty zmian w sferze sprzedaży były jednak widoczne od III kwartału.

Druga zmiana, to opisana wcześniej pełna odpłatność za telefony promocyjne w sieci T-Mobile wprowadzona od lipca 2011 roku. Spowodowała ona oprócz urealnienia wartości obrotu, również wzrost wielkości zapasów, zobowiązań i należności. Należy jednak zwrócić uwagę, że ilościowo wielkości towaru nawet się zmniejszyły, a wcześniej ewidencjonowana wartość telefonów była i tak realnie znacznie wyższa.

W 2012 roku prowadzone będzie w ramach sieci T-Mobile dalsze optymalizowanie wielkości sieci sprzedaży nazywane recertyfikacją. Procesowi poddane zostaną salony, które nie przejdą pozytywnie procesu weryfikacji poziomu sprzedaży i jej poszczególnych parametrów. W ramach operatora PLAY, nastąpi dalszy wzrost wielkości wyniku ekonomicznego wynikający głównie ze zwiększenia sieci sprzedaży przez spółkę zależną na skutek przeprowadzonej w lutym 2012 roku akwizycji innej sieci. Posiadanie 110 salonów sprzedaży pozwala na osiągnięcie pozycji wiodącej również w ramach tego operatora.

Dotychczas otwarte salony osiągną jeszcze większą efektywność działania, co przełoży się na poprawę wyniku całej Grupy.

Biorąc pod uwagę tendencje rynkowe dotyczące ciągłego obniżania marż na doładowaniach elektronicznych, Zarząd Eurotel SA nie wyklucza dalszych odpisów wartości sieci terminali jako składnika majątku Spółki. Odpis taki został już dokonany za 2011 rok, niezależnie od amortyzowania tego składnika. Analizowana jest również możliwość innej formy prowadzenia tej działalności jak dzierżawa czy też sprzedaż.

W 2012 roku przewiduje się również osiągnięcie przez MediaSystem Sp. z o.o. stabilności i samodzielności jako podmiot gospodarczy. Będzie to osiągnięte przez wzrost skali działania oraz prowadzenie szerszej aktywności usługowej niż tylko z operatorami telekomunikacyjnymi.

Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Grupy

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 spółek Grupy. 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 szybkiego 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 T-Mobile 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 proces optymalizacji ich funkcjonowania 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 osiągając coraz lepsze wyniki, mimo ograniczenia ilości salonów sprzedaży.

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.

Zmiany w umowie z operatorem dotyczące wypłacania prowizji wpływają niezależnie od działań Spółki, na wzrost lub spadek jej przychodów. Zmiany te dotyczą nie tylko

bezwzględnej zmiany poszczególnych kategorii, ale również struktury przychodów czy też mechanizmów wypracowywania prowizji. Działania Zarządu zmierzają do ograniczenia negatywnego wpływu tego czynnika i ustalenia wspólnie z operatorem określonego 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 poziom przychodów.

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

Spółka wiodąca podlega zasadom ładu korporacyjnego opisanym 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 2011 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 2011 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 byłyby Spółki Grupy 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 Grupy w roku 2011 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 (wcześniej Era).

Pozostałe obszary działalności w tym współpraca z operatorem telefonii komórkowej PLAY realizowana jest przez sieć sprzedaży spółki zależnej, opisane zostały poniżej.

Działalność Jednostki Dominującej 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. W 2010 roku było to 211 salonów z czego 54 to były salony własne. Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych w 2011 r. wynosiła 87 osób,

zaś 100 osób na koniec 2010 roku. Warto wyjaśnić, że zmiana ta była raczej techniczna i urealniła rzeczywistą ilość doradców współpracujących z Eurotel SA. Koordynacja pracy Doradców Biznesowych prowadzona była przez 7 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych na koniec 2011 roku i w 19 Biurach Lokalnych.

W 2010 roku podpisano w obu rynkach w ramach sieci T-Mobile 114 579 nowych umów i 199 244 aneksów, zaś w 2011 roku było to 96 189 nowych umów i 190 510 aneksów.

W sieci PLAY w 2011 roku podpisano 71 432 umowy i 19 108 aneksów, a w 2010 roku podpisano 59 006 umów i 7 983 aneksy. Utrzymanie poziomu pozyskania nowych umów i znaczny wzrost ilości aneksów potwierdza na tym przykładzie 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. Wielkość sprzedaży wszystkich produktów pre-paid T-Mobile (TakTak i Heyah) w 2011 roku wyniosła w cenach zakupu 12 828 tys. zł., a w 2010 roku wyniosła 15 663 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. W 2011 roku rozpoczęto program umożliwiający zakup szaf ekspozycyjnych na akcesoria przez partnerów handlowych Eurotel do ich salonów sprzedaży. Uruchomienie sklepu internetowego pod nową marką „mobile2.pl” ma za zadanie dalsze zwiększanie skali prowadzenia tej działalności. W 2011 roku całkowita sprzedaż segmentu akcesoriów i telefonów bezabonamentowych wyniosła 1 184 tys. zł w porównaniu do 2010 roku 1 426 tys. zł. Spadek sprzedaży związany jest ze zwiększającą się popularnością smartfonów, które ze względu na swoją wyższą cenę są raczej kupowane w ofertach promocyjnych u operatorów.

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. Sieć ta generowała przychody ze sprzedaży towarów dla Spółki w wysokości 9 456 tys. zł za 2011 rok oraz 12 408 tys. zł na koniec 2010 roku. 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 2011 roku Spółka posiadała 336 takich terminali w stosunku do 412 na koniec 2010 roku. 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.

Biorąc pod uwagę zmniejszanie się marż handlowych w wyniku niezależnych od Spółki działań operatorów, na koniec 2011 roku dokonano odpisu wartości terminali na kwotę 502 tys. zł niezależnie od prowadzonej w ciągu roku ich amortyzacji.

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. 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. Grupa Eurotel posiada też dedykowane stoiska wolnostojące w formie „wysp” w centrach handlowych. Na koniec 2011 roku sieć sprzedaży wygenerowała przychody ze sprzedaży usług 1 403 tys. zł, a na koniec 2010 roku 1 272 tys. zł. Sprzedaż prowadzona była w sieci liczącej 41 punktów sprzedaży.

Spółka nie prowadziła w 2011 roku bezpośrednich, znaczących transakcji zagranicznych.

Spółka zależna Viamind Sp. z o.o. współpracuje z operatorem sieci PLAY na zasadzie umowy partnerskiej. W chwili przejścia przez Spółkę wiodącą posiadała 55 punktów sprzedaży, a na koniec 2011 roku ilość ta wynosiła 85 w stosunku do 79 w 2010 roku. Sieć otworzyła jednak więcej nowych salonów (zwłaszcza w atrakcyjnych handlowo lokalizacjach), ale równocześnie zamkniętych zostało kilka innych punktów sprzedaży. Przeprowadzane działania służyły optymalizowaniu sieci sprzedaży i zwiększaniu jej efektywności.

Bieżąca działalność i podstawowe zasady współpracy z operatorem PLAY są analogiczne jak w przypadku operatora T-Mobile m.in. w zakresie zasad wypłacania prowizji, podziału na rynki czy też odpłatności za towar.

W 2011 roku nastąpiło dalsze zwiększenie znaczenia również rynku biznesowego w ramach tej spółki. Był to jeden z dodatkowych elementów wzrostu jej efektywności działania.

Oprócz podstawowej działalności z operatorem PLAY, spółka zależna nie prowadzi żadnej dodatkowej współpracy o istotnym znaczeniu z podmiotami zewnętrznymi.

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

Na rynku krajowym Spółka Dominująca jest uzależniona od PTC SA operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą prawie 70% całkowitego przychodu Grupy 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.

W odniesieniu do Spółki zależnej Viamind Spółka z o.o. uzależnienie od P4 Spółka z o.o. operatora Sieci Play proporcja ta wynosi 24% całkowitych przychodów ze sprzedaży produktów.

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.

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 Dominującej umową jest Umowa Agencyjna z Polską Telefonią 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 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. 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 Dominującej.

Umowa partnerska z siecią PLAY nie jest zawarta jest bezpośrednio przez Spółkę, a przez Viamind Sp. z o.o. w której Spółka posiada większościowy 70% udział. Spółka zależna jest wiodącym partnerem tego operatora ze względu na ilość posiadanych punktów sprzedaży.

Zarząd nie ma wiedzy na temat innych znaczących umów dla działalności Grupy, 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 transportu towarów.

Najważniejsze umowy zawarte w 2011 roku dotyczyły kredytów i zabezpieczeń udzielonych dla Jednostki Dominującej 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 2011 roku doszło również transakcji zakupu 33% udziałów w MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, która to spółka zajmuje się sprzedażą telefoniczną oraz telemarketingiem.

Znaczące umowy opisane są również w dalszej części niniejszego Sprawozdania lub w notach do Raportu Roczego za 2011 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. Jednostka Dominująca posiada 70% udziałów w tej spółce z opcją nabycia pozostałej ilości do końca grudnia 2012 roku.

Inwestycje w ramach sieci PLAY realizowane w 2011 roku, to głównie otwieranie nowych salonów sprzedaży.

Transakcje finansowane były z kapitałów własnych wspieranych kredytami z banków zaciągniętymi bezpośrednio przez tą spółkę oraz pożyczkami z Jednostki Dominującej.

Inwestycje kapitałowe Jednostki Dominującej 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.

Jedyną większą inwestycją Jednostki Dominującej i to nie ze względu na jej wielkość, ale na znaczenie dla rozwoju i perspektyw działania, było zakupienie 33% udziałów w MediaSystem

Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy w dniu 30 listopada 2011 roku za kwotę 41 252 zł 64 gr, co było przedmiotem stosownego raportu.

Nie przeprowadzono w 2011 roku żadnych inwestycji kapitałowych na rynku finansowym.

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 2011 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 pożyczki w wysokości 500 tys. zł przy oprocentowaniu WIBOR + 2,5% w stosunku rocznym, kTMóra na dzień bilansowy została spłacona.

Pozostałe transakcje ze spółką zależną Viamind Sp. z o.o. są opisane w dodatkowych notach objaśniających do Raportu Rocznoego za 2011 rok.

Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach

Grupa posiada znaczącą zdolność kredytową i płynność finansową. W celu zabezpieczenia potrzeb Grupy 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 (spółka dominująca) oraz Deutsche Bank PBC SA umowę o kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 1,8 mln zł oraz umowę na linię gwarancyjną na łączną wartość 1.380 tys zł (spółka zależna). Informacje te bardziej szczegółowo opisane są w raporcie bieżącym i w notach objaśniających do Raportu Rocznoego za 2011 rok.

W 2011 roku Jednostka Dominująca udzieliła kilku pożyczek dla spółek w których posiada udziały, co każdorazowo było przedmiotem stosownego raportu.

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 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 Grupy, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółki Grupy przedstawiają wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki, a ich zestawienie znajduje się w informacjach dodatkowych do Raportu Rocznoego za 2011 rok.

Jednostka Dominująca jak i Spółka Zależna 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 Telewizji „n”. Szczegółowe zestawienie wartości tych gwarancji znajduje się w dodatkowych notach do Raportu Rocznoego za 2011 rok.

Jednostka Dominująca 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 Grupa nie dokonywała emisji papierów wartościowych. Spółka Dominująca nie wyklucza takiej możliwości w przyszłości w przypadku pojawienia się potrzeb dotyczących pozyskania kapitału.

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Spółka dominująca nie publikowała prognoz finansowych w związku z czym nie istnieją takie różnice. Osiągnięte przez Grupę wyniki na koniec 2011 roku są zgodne z przewidywaniami Zarządu w tym zakresie i wykazują po raz kolejny wzrost w stosunku do poprzednich lat.

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

Spółki Grupy zachowują 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.

Spółki Grupy nie są i nie były stroną transakcji dotyczących opcji walutowych.

Spółki finansują swoją działalność przede wszystkim własnymi środkami oraz kredytem kupieckim jaki posiadają 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 (od lipca 2011 roku) i nie spowodowało to konieczności znaczącego wzrostu zasilenia gotówką tego obrotu właśnie ze względu na otrzymanie większego limitu kredytowego na te zakupy.

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

Warto wspomnieć, że Jednostka Dominująca jak i spółka zależna Viamind Sp. z o.o. nie posiadały zadłużenia zewnętrznego w postaci kredytu na koniec 2011 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, wpływ operatora T-Mobile na całość Grupy ulega systematycznemu zmniejszeniu.

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.

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

Grupa 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.

Możliwe do wystąpienia potrzeby inwestycyjne związane będą z koniecznością zasilenia spółek wchodzących w skład Grupy w 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 (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 2011 roku miała zmiana zasad współpracy z operatorem sieci T-Mobile, pozwalająca urealnić możliwości realizacji planów przez Spółkę. Wykorzystanie potencjału Jednostki Dominującej pozwoliło wykorzystać te mechanizmy i otrzymać kilkakrotnie premie za realizację nałożonych przez operatora zadań.

Na wynik Grupy nie miały wpływu większe jednorazowe wydarzenia.

Należy zwrócić uwagę na zwiększenie obciążeń związanych z amortyzacją sieci terminali oraz ich odpisem wartości na koniec 2011 roku.

Wpływ zmiany zasad ewidencji i sprzedaży telefonów promocyjnych po pełnej cenie rynkowej, spowodował zwiększenie wartości zapasów, należności i zobowiązań - wielkości te wzrosły w wyniku wyłącznie tej zmiany o charakterze technicznym.

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.

Czynniki makroekonomiczne mają stosunkowo mniejszy wpływ na przychody Grupy. 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 T-Mobile pojawiła się zwłaszcza po zmianie jego nazwy, tendencja do wzrostu udziału nowych umów w stosunku do aneksów. W ramach operatora PLAY mamy natomiast do czynienia dalej z rosnącym wolumenem sprzedaży nowych umów ale i coraz większą ilością aneksów. Rynek dla tego operatora jest więc jeszcze ciągle rozwojowy, a będzie go dodatkowo wspierać również część utrzymaniowa.

Grupa 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 zakup udziałów w MediaSystem Sp. z o.o.. Pozwala to na dywersyfikację przychodów i zmniejszenie skutków nasycenia rynku i zmian na nim zachodzących.

Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2011 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem. Prowadzone są jednak zmiany na szczeblu centrali związane np. z modyfikacją struktury organizacyjnej, której celem jest zwiększenie efektywności działania.

W 2011 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

W składzie Zarządu również nie nastąpiły również żadne zmiany w 2011 roku.

Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy

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

Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym

W Grupie 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. Zarząd posiada system premiowy uzależniony od osiągniętych wyników przez Grupę w ujęciu rocznym w kategorii zysku netto. W przypadku poprawy wyniku w tej kategorii należy się premia będąca procentem od zysku netto Grupy. W przypadku utrzymania wyniku na co najmniej tym samym poziomie premia jest w niższej wysokości. W przypadku pogorszenia wyniku, premia nie jest wypłacana.

Wynagrodzenia oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu Roczno-go za 2011 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	132 100	3,52%	3,52%

Rada Nadzorcza

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz – V-ce Przewodniczący RN	1 044 461	27,87%	27,87%
Paweł Kostrzewski – Członek RN	7 321	0,19%	0,19%

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 za badanie sprawozdania finansowego

Umowa z dnia 12.08.2011 r. na podstawie uchwały 01/08/2011 z dnia 12.08.2011 r. Rady Nadzorczej, a 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, na wykonanie przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2011 roku. Wynagrodzenie na wykonaną usługę wynosiło 16.000,00 zł.

Umowa z dnia 06.12.2011 r. na podstawie uchwały 01/08/2011 z dnia 06.12.2011 r. Rady Nadzorczej, a 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, na wykonanie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2011. Wynagrodzenie na wykonaną usługę wynosiło 26.700,00 zł.