

OCENA SYTUACJI SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ EUROTEL W ROKU 2013 ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY KAPITAŁOWEJ EUROTEL DOKONANA PRZEZ RADĘ NADZORCZĄ EUROTEL S.A.

Kierując się zasadą III.1 zasad ładu korporacyjnego wprowadzonych przez Uchwałę nr 17/1249/2010 Rady Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 19 maja 2010 roku, Rada Nadzorcza EUROTEL S.A. przedstawia zwięzłą ocenę sytuacji Spółki.

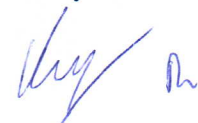
Rada Nadzorcza w oparciu o sprawowany w okresie od 1.01.2013 do 31.12.2013 r. stały nadzór nad działalnością Spółki oraz posiadany ogląd bieżących spraw Spółki i dyskusje z Zarządem Spółki prowadzone na posiedzeniach odbywanych z udziałem Zarządu, a także na podstawie przedstawionych do rozpatrzenia: sprawozdania Zarządu z działalności Spółki za rok 2013, sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy od 1.01.2013 do 31.12.2013, sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej EUROTEL S.A. za rok obrotowy 2013, skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej EUROTEL S.A. za rok obrotowy od 1.01.2013 do 31.12.2013, a także w oparciu o Opinię i Raport uzupełniający opinię z badania sprawozdania finansowego EUROTEL S.A. za rok obrotowy od 1.01.2013 do 31.12.2013 oraz Opinię i Raport uzupełniający opinię z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej EUROTEL S.A. za rok obrotowy 2013, pozytywnie ocenia sytuację w zakresie działalności operacyjnej Spółki, w szczególności w zakresie wykonania założonych celów inwestycyjnych, finansowych, utrzymania znaczącej pozycji rynkowej, a także realizacji projektów strategicznych.

W opinii Rady Nadzorczej EUROTEL S.A., biorąc pod uwagę uwarunkowania związane ze współpracą z głównym kontrahentem Spółki, tj. T-Mobile, które uniemożliwiły zachowanie pozytywnej tendencji wzrostu przychodów i zysków, a także konsekwentną politykę dywersyfikacji źródeł przychodów, stwierdza się, iż Zarząd Spółki obiektywnie przyczynił się do uzyskania najlepszych możliwych do uzyskania w roku 2013 wyników i należycie wywiązał się z ciężących na nim obowiązków.

Sytuacja rynkowa w branży telefonii komórkowej wynikająca z nasycenia się rynku oraz stale utrzymującej się tendencji obniżania cen jednostkowych telefonów komórkowych, a także wysokości należnych agentom prowizji z tytułu zawieranych umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych, w związku z uzależnieniem systemu prowizyjnego od realizacji nierealnych celów sprzedażowych, spowodowały obniżenie wysokości przychodów ze współpracy z T-Mobile, stanowiących podstawowe źródło przychodów Spółki. W ocenie Rady Nadzorczej, w związku z dokonaniem - począwszy od początku 2013 roku - zmiany zasad współpracy z operatorem sieci T-Mobile, polegającej na modyfikacji systemu premiowego, Spółka nie była zdolna zrealizować założonych planów sprzedaży na 2013 rok. Mając na uwadze obserwowane w trakcie roku obrotowego mało satysfakcjonujące wyniki finansowe, Spółka podjęła wspólnie z operatorem działania mające na celu przeciwdziałanie negatywnej tendencji oraz efektywne wykorzystanie potencjału sieci Eurotel.

Spółka osiągnęła zakładane rozmiary sieci sprzedaży w ramach operatora T-Mobile, a wobec stałego monitoringu efektywności i jakości świadczonych usług przez partnerów handlowych operatora, począwszy od 2010, Spółka skupia się na utrzymaniu sieci oraz optymalizacji efektywności jej działania. Ilość salonów w ramach sieci T-Mobile zmniejszyła się ze 168 w styczniu 2013 do 164 na koniec grudnia 2013 roku. Zamknięto nie tylko salony własne, ale również partnerskie, przez co koszty zmniejszyły się w mniejszym stopniu niż przychody. Na koniec roku punkty własne liczyły 41 salonów w ich ogólnej liczbie.

Zmiana systemu rozliczeń towarów w ramach operatora T-Mobile w 2013 roku, polegająca na oferowaniu w sieci Eurotel towarów będących własnością operatora, spowodowała potencjalnie większą dostępność towaru oraz szybszą dostawę do danego punktu sprzedaży.



Obniżyło to jednak w pewnym stopniu przychody, gdyż tylko część towaru, który nie zostanie w określonym czasie sprzedany, będzie podlegać fakturowaniu przez operatora dla Eurotel. Wzrosły jednak równocześnie koszty logistyki tych produktów. Spółka aktywnie poszukuje dalszych projektów inwestycyjnych, które pozwolą na jeszcze większe uniezależnienie od jednego podmiotu lub branży w przychodach oraz pozwolą jeszcze lepiej wykorzystać posiadane doświadczenie i potencjał.

Biorąc powyższe okoliczności pod uwagę, w ocenie Rady Nadzorczej w roku 2013 Spółka osiągnęła relatywnie dobre wyniki finansowe. Na koniec 2013 zysk netto spółki osiągnął wysokość 4.209 tys. zł, gdy w rekordowym dotychczas 2011 roku była to odpowiednio kwota 6.155 tys. zł. Sprawozdanie z sytuacji finansowej za 2013 rok zamyka się sumą aktywów i pasywów w wysokości 49.164 tys. zł, zaś w 2011 roku suma ta wynosiła 53.944 tys. zł.

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

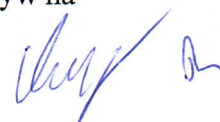
W 2013 roku miało miejsce kilka wydarzeń, które można zaliczyć do sukcesów, których efekty będą miały długofalowy wpływ na wyniki w przyszłości. Pierwszym takim wydarzeniem, było nawiązanie współpracy z Apple i uzyskanie statusu Autoryzowanego Dystrybutora tej wiodącej na świecie marki. Na mocy tej umowy Eurotel mógł stworzyć pod własną marką iDream sieć salonów sprzedaży klasy Premium tej marki. Do końca 2013 roku w ramach rozwoju organicznego otwarto dwa takie salony zaczynając od końca I półrocza praktyczną działalność w tym obszarze. Pod koniec 2013 Spółka dokonała akwizycji sieci sprzedaży iTerra, dzięki której sieć iDream liczyła pod koniec roku 6 salonów sprzedaży, co dawało jej drugie miejsce w Polsce oraz najwyższe upusty sprzedażowe.

W 2013 roku doszło również do umocnienia się pozycji Eurotel SA jako dystrybutora Platformy telewizji satelitarnej nc+. Konsolidacja na rynku TV Sat oraz zmiany właścicielskie i związane z modelem sprzedaży, pozwoliły na ugruntowanie pozycji sieci Eurotel jako znaczącego partnera tego operatora oraz osiągnięcie rekordowych wyników za 2013 rok.

W ramach spółki zależnej Viamind, w 100% należącej do Spółki, poprawiono osiągnięte w 2012 roku wyniki, dzięki nie tylko wzrostowi rynku i bardzo dobrym wynikom osiąganym przez operatora Play, ale przede wszystkim dzięki pełnej optymalizacji przejętej w wyniku akwizycji przez Viamind w 2012 roku innej sieci sprzedaży. Rok 2013 był pierwszym pełnym rokiem działania tej przejętej sieci w strukturach Viamind. Osiągnięte za 2013 rok rezultaty, były celem jaki postawiono zarządowi tej spółki do zrealizowania.

W ramach spółki zależnej MediaSystem zajmującej się telesprzedażą, doszło do znaczącej poprawy jej wyników finansowych oraz w drugiej połowie roku do rozwoju potencjału poprzez zwiększenie ilości posiadanych przez tą spółkę stanowisk konsultantów telefonicznych. Dodatkowo doszło do rozwinięcia dodatkowego obszaru działania związanego z tzw. merchandisingiem polegającym na działalności w imieniu zleceniodawców w obszarze kontroli stosowania znaków towarowych, oznaczeń punktów sprzedaży, czy ekspozycji towaru.

Jak to zostało zauważone powyżej, niepowodzenia 2013 roku to głównie słabe rezultaty osiągane ze współpracy z operatorem sieci telefonii komórkowej T-Mobile Polska SA, które związane były głównie z nie realizowaniem przez Eurotel nałozonych na Spółkę planów sprzedaży. Podobny problem dotknął częściowo spółkę zależną MediaSystem, realizującą plan sprzedaży założony przez T-Mobile, co przełożyło się na brak możliwości osiągnięcia premii, mającej wpływ na osiągany wynik. Wysokość planów sprzedaży w powiązaniu z ofertą operatora jak i innymi ofertami na rynku to czynniki, które miały największy wpływ na



pogorszenie wyników w 2013 roku w stosunku do 2012 roku. Bardziej elastyczna polityka operatora w tym aspekcie oraz poprawa oferty i zaoferowanie nowych funkcjonalności, w tym dostępu do kont bankowych z użyciem urządzeń mobilnych, stwarza nadzieję poprawy wyników w przyszłości. W ocenie rady Nadzorczej podkreślenia wymaga fakt dużego uzależnienia Spółki od głównego kontrahenta, który może w przyszłości negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe spółki w razie zmiany polityki operatora.

Biorąc pod uwagę dostępne informacje dotyczące rynku na którym Spółka prowadzi działalność (telekomunikacja, telefonia komórkowa, tv-sat, telesprzedaż, telemarketing) oraz publicznie ujawnione raporty o przychodach podmiotów konkurencyjnych dla Spółki można ocenić, że Spółka rozwijała się zgodnie z tempem rozwoju rynku nowych technologii.

Odnośnie oceny systemów kontroli wewnętrznej oraz procesów zarządzania ryzykiem, w przekonaniu Rady Nadzorczej, Zarząd na bieżąco monitoruje sytuację finansową oraz identyfikuje obszary ryzyka dla działalności Spółki, a Rada Nadzorcza wykonująca zadania komitetu audytu, działania te nadzoruje, monitoruje proces sprawozdawczości finansowej, ocenia skuteczność systemów kontroli wewnętrznej, audytu oraz zarządzania ryzykiem i współpracuje z biegłym rewidentem.

W Spółce wdrożono procedury controllingu w zakresie bieżącej efektywności działalności, a także kontroli przepływów finansowych i bieżącego spływu należności, w oparciu o system limitów kredytowych dla kontrahentów. Spółka na bieżąco monitoruje sytuację w zakresie stanu i rotacji zapasów, która uległa istotnemu urealnieniu w związku ze zmianą zasad rozliczeń z operatorem T-Mobile.

Poza ryzykami typowymi, związanymi z otoczeniem makroekonomicznym, sytuacją rynkową i osiągnięciem stopniowego nasycenia rynku telefonii komórkowej, a także ryzykiem związanym ze znacznym uzależnieniem od jednego operatora, Spółka nie odnotowała istotnego wzrostu poziomu ryzyka prowadzenia działalności przy zoptymalizowanej sieci sprzedaży oraz braku zadłużenia zewnętrznego na koniec 2013 roku.

Zgodnie z informacją przedstawioną przez Zarząd Spółki, w planach na najbliższe lata zasadnicze miejsce zajmie dalsza optymalizacja działalności sieci sprzedaży w ramach operatora T-Mobile, rozwój sieci iDream w ramach umowy agencyjnej z Apple oraz dalszy rozwój sieci sprzedaży w ramach operatora PLAY. Jednocześnie, Spółka będzie aktywnie poszukiwać możliwości zwiększenia zaangażowania kapitałowego w inwestycje w branży telesprzedaży i telemarketingu.

Uwzględniając powyższe fakty, a zwłaszcza realizację strategii Spółki oraz bezpieczną sytuację finansową Spółki, Rada Nadzorcza umiarkowanie ocenia perspektywy dalszego rozwoju Spółki.

Przewodniczący Rady Nadzorczej:

Krzysztof Płachta


.....

Członkowie Rady Nadzorczej:

Jacek Foltarz

.....

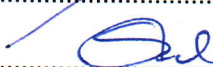
Piotr Adamek


.....

Marek Parnowski


.....

Jacek Struk


.....