



**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
w 2014 roku**

## Spis treści

Informacje określone w przepisach o rachunkowości.....	3
Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno finansowych oraz zdarzeń o nietypowym charakterze, a także perspektywy w najbliższym roku obrotowym.....	3
Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki.....	5
Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym.....	6
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem .....	8
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami.....	8
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.....	8
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy .....	10
Informacje o umowach znaczących .....	10
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania .....	11
Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe .....	11
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach.....	11
Informacja o udzielonych pożyczkach .....	12
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach .....	12
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem .....	12
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi.....	12
Ocena i uzasadnienie sposobu zarządzania zasobami finansowymi, zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz określenie zagrożeń z tym związanych i działań jakie podjęto w celu im przeciwdziałaniu .....	12
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania.....	14
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.....	14
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej .....	14
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem .....	16
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy .....	16
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym .....	16
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	16
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	17
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych .....	17
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego .....	17

Eurotel S.A. z siedzibą w Gdańsku przy ul. Myśliwska 21, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonego przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000258070, Regon: 191167690, NIP: 586-158-45-25, powstała 1 czerwca 2006 r. jako kontynuacja Eurotel Sp. z o.o. która rozpoczęła działalność we wrześniu 1996 r.

Od 30 czerwca 2010 roku kapitał zakładowy Spółki wynosi 749 651 PLN w całości wniesiony i opłacony. Zarząd Spółki posiada uprawnienia do jego zwiększenia w granicach określonych w Statucie.

Ewidencja księgową prowadzona jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku. Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu Roczno-go za 2014 rok.

Na dzień 31.12.2014 roku Emitent sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe, z uwagi na fakt posiadania 100% udziałów w Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie od 1 stycznia 2013 roku. Zakup pierwszych 70% udziałów tej spółki przez Eurotel SA nastąpił zaś w 2009 roku.

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

W dniu 31.12.2014 r. emitent dokonał sprzedaży wszystkich posiadanych udziałów w Media System Spółka z o.o. i zakończył konsolidowanie wyniku tej spółki.

### **Informacje określone w przepisach o rachunkowości**

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Roczno-go za 2014 rok.

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

Podstawową pozycją określającą efektywność działania Eurotel SA są „przychody ze sprzedaży produktów”. Ewidencjonowane są tu przede wszystkim prowizje za umowy i aneksy do nich, które są podpisywane z klientami operatora T-Mobile w salonach sieci Eurotel, Ewidencjonowane są tu również prowizje za sprzedaż usług Platformy „nc+”.

Prowizja od operatora sieci T-Mobile jest rozliczana jest w okresach miesięcznych do 10 dnia następnego miesiąca w którym podpisano umowę. Wyplacane jest 100% należnej prowizji za umowy i aneksy przedłużające umowy. Wyplacane jest również wynagrodzenie za pozostałe składniki jak premie za jakość i realizację planu. Termin płatności wynosi 19 dni.

Prowizja zależy głównie od wartości abonamentu i czasu trwania umowy. Pewien wpływ ma również, czy umowa dotyczy samej usługi, czy również sprzętu i w zależności od wartości tego sprzętu zmienia się wysokość prowizji. Parametr ten ulega modyfikacjom w ciągu roku, więc nie można wskazać oczekiwanej w tym zakresie stałej strategii sprzedażowej.

Istnieją jeszcze dodatkowe składniki prowizyjne – premiowe i jest to wynagrodzenie dodatkowe za osiągnięcie określonych przez operatora parametrów sprzedaży, które zmieniają się w czasie.

Wyplata tych składników następuje w cyklach miesięcznych, ale z przesunięciem części ich wypłaty na dwa miesiące później co opisane zostało powyżej.

Prowizje podlegają rekalkulacjom w okresach 2 i 9 miesięcznych (tylko po 2 miesiącach w przypadku aneksów) uzależnionych od tego, czy klient nadal korzysta z sieci komórkowej lub czy dostarczono brakujące dokumenty do umów.

Prowizja należna dla partnerów sieci Eurotel jest im wyplacana na podstawie zestawienia od operatora i na tej podstawie wystawionej przez nich faktury, którą otrzymuje Eurotel. Koszty te stanowią koszt zakupu usług obcych, w sprawozdaniu z całkowitych dochodów prezentowane są w pozycji „koszt wytworzenia sprzedanych produktów”.

Kategoria „sprzedaż towarów” wykazuje wielkość sprzedanych towarów – głównie telefonów komórkowych (w ramach działalności związanej z operatorem T-Mobile), na których Spółka nie uzyskuje marży. Obecnie sprzedaż telefonów promocyjnych prowadzona jest w oparciu o system rozliczeń za towar na zasadzie „towaru obcego” – sprzedaż towaru będącego własnością T-Mobile i na rzecz T-Mobile przy zastosowaniu kas fiskalnych działających w ramach sieci Eurotel. Tylko część towaru sprzedawana jest jako towar Eurotel SA. Część telefonów oferowanych w salonach sieci Eurotel jest własnością T-Mobile i dopiero po 45 dniach stają się własnością Eurotel na podstawie wystawionych faktur. Te telefony które są własnością T-Mobile nie są ewidencjonowane w obrotach za sprzedaż towarów.

Na zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży towarów, największy wpływ miało nawiązanie współpracy z Apple i obroty generowane w tym segmencie działalności. Towar ten jest wysokowartościowy i stanowi główny składnik wartości zapasów.

Zatrudnienie w Eurotel SA wynosiło na koniec 2014 roku 226 osób, zaś na koniec 2013 roku było to 212 osób. Zmiany związane były głównie z otwarciem nowych salonów iDream ze sprzętem Apple w których zatrudnionych jest około siedem osób każdym pojedynczym salonie.

Zysk netto za rok obrotowy 2014 wynosi 4.630 tys. zł, odpowiednio za rok 2013 wynosił 4.209 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2014 r. wynosi 54.191 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 49.164 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2014 r. wynoszą (+) 882 tys. zł, za rok 2013 r. wynosiły (-) 1.788 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2014 (+) 8.264 tys. zł, w roku 2013 odpowiednio (-) 3.330 tys. zł.

Na początku 2014 roku nie nastąpiła zmiana w zasadach współpracy z operatorem sieci T-Mobile w zakresie dotyczącym zasad rozliczania prowizji. Praktyka taka miała miejsce do tej pory zwykle na początku roku. W związku ze słabymi wynikami sprzedaży w 2013 roku, podjęto rozmowy z operatorem w celu zmiany systemu wynagradzania już na początku 2014 roku, ale rozmowy te prowadzone były przez całe pierwsze półrocze i dopiero nowa koncepcja mogła zostać zaprezentowana i wejść w życie od IV kwartału 2014 roku.

Nowy system przede wszystkim funkcjonuje w oparciu o realizację wartości danej umowy z klientem, nie mógł w pełni zweryfikować swoich założeń, gdyż zmniejszona ilość klientów w salonach w IV kwartale, nie pozwoliła wypracować odpowiednich poziomów marżowych. Zmniejszenie ruchu w salonach było skutkiem przede wszystkim słabego przekazu marketingowego oraz zmian w ofercie dla klientów, skutkujących ograniczeniem potencjalnego rynku. Nie bez znaczenia była również konkurencja wewnętrzna między innymi kanałami sprzedaży operatora jak np. call center czy Internet. Ostatni kwartał 2014 roku to zmiany w zarządzie T-Mobile, które prawdopodobnie ograniczyły również w pewnym stopniu efektywność podejmowana decyzji.

Obecnie zakomunikowany został już nowy model wynagradzania, którego podstawowym założeniem będzie oparcie się na kategorii uzyskiwanej marży z pojedynczego zdarzenia. Dodatkowym składnikiem będzie premia za realizację planu oraz składniki jakościowe (ale również w oparciu o parametr marżowy jako bazę). System ten ma wejść w życie w II półroczu 2015 roku, ale ostateczna data jego wdrożenia nie jest jeszcze znana. Z punktu widzenia partnera T-Mobile zmiana ta może pozwolić w końcu na wypracowania marż na oczekiwanym poziomie, a biorąc pod uwagę plany umocnienia pozycji operatora na rynku, te dwa czynniki mogą pozytywnie wpływać na osiągnięte rezultaty działalności.

W 2015 roku planowane jest zredukowanie sieci sprzedaży w ramach operatora T-Mobile. Skala tej redukcji ostatecznie nie jest jeszcze znana, gdyż prowadzone są obecnie rozmowy na temat określenia ilości punktów przeznaczonych do zamknięcia. Celem tego procesu jest uporządkowanie rynku sprzedaży detalicznej w taki sposób, aby pozostały na nim jedynie najlepsze salony sprzedaży i aby nie dochodziło do niepotrzebnej konkurencji wewnętrznej między nimi.

Proces zamknięć przebiegać będzie z największą intensywnością w II kwartale 2015 roku, ale z racji ograniczeń formalnych dotyczących np. okresów wypowiedzenia umów najmu, przesunie się również na cały 2015 rok. W ramach sieci Eurotel skala zjawiska dotyczyć może kilkudziesięciu salonów sprzedaży, co przekładać się będzie na 20-30% redukcję sieci.

Skutki tego procesu na dzień sporządzenia raportu nie są możliwe do oceny, gdyż jak opisano powyżej trwają obecnie rozmowy na ten temat. Efekt na wynik działalności Spółki będzie miała na pewno skala zjawiska, ale również struktura zamykanych lokalizacji. W zależności od tego jak bardzo były efektywne te salony oraz czy były to salony własne, czy partnerskie, efekt końcowy będzie różny. Doświadczenia Spółki z podobnego procesu kilka lat temu są takie, że ograniczenie wielkości sieci sprzedaży może być neutralne dla osiąganego wyniku, a czasami nawet mogą występować wzrosty efektywności działania, co związane jest ze zmianą nie tylko w części przychodowej, ale i kosztowej.

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem na którym cały czas mają miejsce istotne wydarzenia związane z wprowadzaniem nowych produktów, technologii oraz pojawianiem się nowych podmiotów w branży. Realne nasycenie kartami SIM w Polsce wynosi obecnie ponad 140% ale nadal istnieje potencjał do jego dalszego wzrostu. Część z aktywnych kart jest kartami firmowymi, duża liczba to karty przedpłacone (pre-paid), wiele kart to karty obsługujące różnego rodzaju urządzenia m2m. Oznacza to, że istnieje jeszcze pewna ilość kart do sprzedania dla potencjalnego konsumenta. Warto zwrócić uwagę, że mamy dodatkowo znaczny ruch migracyjny między poszczególnymi operatorami, co jest ułatwione poprzez możliwość przenoszenia swoich numerów. Kolejne pokolenie użytkowników jest coraz młodsze i coraz bardziej niezbędne dla nich jest posiadanie telefonu komórkowego, w przeciwieństwie do starszego pokolenia, gdzie ta saturacja jest jeszcze ciągle niższa. Należy również zwrócić uwagę na wzrost znaczenia usług niegłosowych w przychodach operatorów, co związane jest z jednej strony z coraz lepszą ofertą na dostęp do mobilnego Internetu (zarówno cenową jak i jakościową) oraz zdobywanie przewagi w udziale rynkowym przez smartfony, które do wykorzystania swojej pełnej funkcjonalności potrzebują dostępu do sieci bezprzewodowej.

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

Konsekwencją tej polityki było nawiązanie współpracy z Apple, które na podstawie podpisanej umowy pozwoliło na uzyskanie statusu Autoryzowanego Dystrybutora tej marki i budowanie sieci sprzedaży salonów klasy Premium. Działalność ta jest prowadzona jest pod własną markę iDream. Oprócz tego współpraca ta pozwala na jej rozwijanie również w innych obszarach związanych z obsługą klienta jak serwis sprzętu, czy edukacja, co Emitent ma w swoich planach na przyszłość. Część z tych aktywności jest już obecnie prowadzona, a część będzie dopiero wprowadzana do oferty.

Serwis sprzętu Apple również pod marką iDream jest ogólnopolskim serwisem i posiada autoryzację do dokonywania napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych sprzętu Apple. W ramach serwisu funkcjonuje również kawiarnia – miejsce spotkań, w którym zarówno klienci serwisu jak i osoby nie potrzebując skorzystać z jego usług, mogą spędzić czas, korzystając z organizowanych w tym miejscu szkoleń i wykładów.

Prężnie rozwija się sklep internetowy iDream.pl a biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu rynku, jego pełny potencjał jeszcze nie został osiągnięty.

Działalność w ramach współpracy z Apple na koniec 2014 roku oparta była na sieci 7 salonów klasy Premium. Jeden z salonów został otwarty pod koniec I kwartału 2014 roku. Dzięki posiadaniu tak znaczącej sieci sprzedaży, możliwe jest uzyskanie najwyższych upustów na zakup towaru oraz dostęp do towaru na zasadzie pierwszeństwa.

Ostatni (8) salon iDream został otwarty w marcu 2015 roku, a kolejny planowany jest na przełom III i IV kwartału 2015 roku.

### **Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki**

Istotne czynniki ryzyka dotyczą wielkości sieci sprzedaży oraz stabilności jej funkcjonowania. Największy wpływ ma na to oferta dla klientów danego operatora, sytuacja makroekonomiczna oraz system prowizyjny operatora. Pierwszy z czynników jest czynnikiem zewnętrznym, niezależnym od Eurotel. W zależności od odbioru oferty operatora i jej atrakcyjności na rynku, Spółka osiąga w danym okresie lepsze lub gorsze wyniki sprzedaży. Do czynników zewnętrznym 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. Dalszy rozwój technologii zarówno jeśli chodzi o funkcjonalności sprzętu jak i szybkość przesyłu danych w sposób mobilny (LTE), skutkować będą rozszerzeniem rynku na skutek większej ilości potencjalnych zastosowań lub zastępowaniem przez technologie mobilne już istniejących rozwiązań. System prowizyjny ma natomiast bezpośredni wpływ na efektywność ekonomiczną poszczególnych salonów. Dochodowość salonów nie musi być jednak bezpośrednio związana z poprzednimi elementami – salony mogą być dochodowe nawet jeśli oferta operatora nie jest najlepsza w danym okresie lub rynek nie jest nastawiony pro konsumpcyjnie. Na pewno jednak dobra oferta i dostosowany do niej przekaz marketingowy, pozwalają na lepsze postrzeganie oferty i przez to zwiększają potencjalną ilość klientów jaką można obsłużyć. W takiej sytuacji, nawet mniej doskonały system rozliczeń może być wystarczająco dobry aby zapewnić oczekiwany poziom przychodów dla sieci sprzedaży.

Konkurencja wśród operatorów telefonii komórkowej przejawia się z jednej strony na coraz szerszej ofercie kilku połączonych w pakietach usług, a z drugiej strony na zachętach dla klientów innych sieci, do zmiany operatora. Oferty połączonych usług to różne treści jakie można nabyć dodatkowo oprócz łączności głosowej, czy dostępie do Internetu jak usługi bankowe, przechowywanie i transfer danych w chmurach, oferta sprzedaży energii i innych mediów, dostęp do różnych rozwiązań nie tylko mobilnych, ale i stacjonarnych.

Oferty działających na rynku operatorów są porównywalne. Wyjątek stanowi sieć PLAY, której agresywna polityka pozyskiwania klientów (przekaz marketingowy), powoduje znaczne zainteresowanie jej ofertą przez klientów i przechodzenie abonentów innych sieci do tego operatora. W 2014 roku PLAY był niekwestionowanym leaderem w przenoszeniu numerów między sieciami i przyrost abonentów tego operatora związany był właśnie z takim procesem.

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.

W przypadku wypowiedzenia przez operatora umowy na konkretny punkt sprzedaży (partnera sieci), można „delegować” takie wypowiedzenie na tego partnera bezpośrednio przez Eurotel.

## **Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym**

### **Czynniki ryzyka finansowego**

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

Główne obszary ryzyka występujące w działalności Spółki można podzielić na ryzyko zewnętrzne i wewnętrzne. **Ryzyko wewnętrzne**, to przede wszystkim ryzyko kredytowe (kredyt kupiecki) związane ze współpracą z partnerami tworzącymi sieć sprzedaży. Spółka zabezpiecza się przed tym ryzykiem otrzymując od kontrahentów zabezpieczenia w formie weksli lub innych instrumentów (gwarancje).

**Ryzyko zewnętrzne** to ryzyko związane ze zwiększonym nasyceniem rynku użytkownikami telefonów komórkowych oraz konkurencją związaną z działalnością innych operatorów branży łączności mobilnej, którzy intensywnie oddziałują na rynek. Powodować to może ograniczenie wielkości sprzedaży, a skutkować będzie zmniejszeniem przychodów i zysków.

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

Ograniczenia dotyczące wielkości sieci, jak i uzależnienie od jednego dostawcy jest już częściowo niwelowane przez podpisanie z operatorem sieci aneksu do Umowy Agencyjnej, dającego prawo

współpracy i rozwoju również w ramach sieci innych operatorów. Spółka skorzystała z tego prawa przejmując sieć działającą w ramach operatora PLAY.

#### Ryzyko rynkowe

##### - Ryzyko zmiany kursów walut

Przychody i koszty Spółki wyrażone są w walucie polskiej. Natomiast część kosztów z tytułu czynszów określana jest zwykle w EUR, która jest walutą najczęściej stosowaną w umowach najmu zwłaszcza w przypadku wynajmujących powierzchnie w galeriach handlowych. Istnieje element ryzyka związany z wahaniami kursu waluty, jednak należy zwrócić uwagę, że coraz większa ilość umów najmu przewalutowywana jest od pewnego czasu na złotego – również w przypadku salonów w galeriach. Dodatkowym elementem ograniczającym to ryzyko w przyszłości jest tendencja rynkowa do umacniania kursu złotego w dłuższej perspektywie czasu, a nawet zniknięcie tego czynnika po wejściu Polski do strefy Euro.

Ryzyko walutowe dotyczy salonów własnych, a ich udział w całości sieci sprzedaży wynosi tylko ok. 25%. Nawet przy założeniu że większość z nich jest wyliczana w walucie, wpływ tego czynnika nie powinien być znaczący dla wyniku całej sieci.

##### - Ryzyko zmiany stopy procentowej

Ryzyko zmiany stopy procentowej wywołane zmianami rynkowych stóp procentowych dotyczy przede wszystkim zobowiązań z tytułu leasingu finansowego opartych o zmienną stopę procentową. Ze względu na niską wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego w bieżącym okresie ryzyko zmiany rynkowych stóp procentowych było nieznaczące. Wykorzystanie kredytu jest niewielkie w związku z czym czynnik ten nie miał dla Spółki również większego znaczenia.

##### -Ryzyko cenowe

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

Towar służący do sprzedaży w salonach iDream jest w pewnym stopniu zabezpieczony przez ryzykiem utraty jego wartości, gdyż występuje mechanizm ochrony stanów magazynowych. Obwarowany jest on jednak pewnymi warunkami, których spełnienie należy do zadań Eurotel, ale i tak nie zabezpiecza w każdym przypadku przed wspomnianymi zmianami cen w pełni.

##### - Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe dotyczy wszystkich transakcji sprzedaży, ale szczególnie związane jest z rozliczeniami z partnerami sieci, gdyż ostateczna wartość zadłużenia jest możliwa do określenia dopiero po pewnym czasie, co związane jest z rozliczeniami wartości telefonów. Spółka prowadzi bieżący monitoring sytuacji finansowej partnerów, jak również stara się prognozować możliwe zadłużenia. Odbywa się to poprzez zarządzanie limitami kredytów kupieckich dla odbiorców oraz terminami płatności.

Zabezpieczenia rozliczeń stanowią dodatkowo weksle lub poręczenia osób fizycznych, czy też gwarancje bankowe w przypadku niektórych, większych podmiotów. Istnieje procedura nawiązywanie współpracy z nowymi partnerami, która pozwala na zmniejszenie poziomu takiego ryzyka.

##### - Ryzyko utraty płynności

Zarząd spółki monitoruje wykorzystanie i dostępność środków obrotowych emitenta na podstawie przewidywanych przepływów pieniężnych. W związku z dynamicznym charakterem prowadzonej działalności, Spółka zapewnia dodatkowo płynność swojego finansowania dzięki przyznanej linii kredytowej i posiadanym kredytom kupieckim. Produkty posiadane przez Spółkę zostały opisane w innych częściach niniejszego raportu.

#### **Zarządzanie kapitałem**

Za posiadany kapitał Spółka uważa kapitał własny. Utrzymywany przez nią kapitał własny spełnia wymogi określone w Kodeksie spółek handlowych oraz w ustawie o obrocie instrumentami finansowymi, brak jest innych nałożonych zewnętrznie wymogów kapitałowych.

Celem Spółki w zarządzaniu ryzykiem kapitałowym jest ochrona zdolności Emitenta do kontynuowania działalności, tak aby możliwe było realizowanie zwrotu dla akcjonariuszy oraz korzyści dla innych

zainteresowanych stron. Eurotel S.A. posiada wystarczającą ilość środków płynnych niezbędnych do terminowego regulowania zobowiązań. Ryzyko opóźnień w regulowaniu zobowiązań jest minimalne. Polityka zarządzania kapitałem Spółki wynika z corocznie weryfikowanych założeń zasad postępowania w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Podstawowym kryterium doboru instrumentów finansowych oraz ich struktury jest bezpieczeństwo lokat, a w następnej kolejności ich rentowność z uwagi na fakt, że Eurotel S.A. jest instytucją zaufania publicznego. Płynne środki finansowe Spółki są lokowane w instrumenty krótkoterminowe o wysokiej płynności (krótkoterminowe lokaty bankowe). Rezultaty zarządzania środkami finansowymi są na bieżąco raportowane Zarządowi Eurotel S.A.

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

Spółka podlega zasadom ładu korporacyjnego określone uchwałą Rady Giełdy nr 19/1307/2012 z dnia 21 listopada 2012 r., w postaci Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.

Obecny raport uwzględnia zmiany jakie zawiera tekst jednolity Dobrych Praktyk Spółek Notowanych obowiązujący od 1 stycznia 2013 roku, które to dokumenty 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 Rocznego Spółki za 2014 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 Rocznego za 2014 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW” w oparciu o tekst obowiązujący od 1 stycznia 2013 roku.

### **Wskazanie postępowań toczących się przed sądami**

Nie są prowadzone żadne postępowania przed sądami, w arbitrażach lub organach administracji publicznej, których stroną byłaby Spółka i których wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych.

### **Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym**

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki w roku 2013 jak i w poprzednich latach od początku jej działalności, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez T-Mobile Polska SA operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile.

Eurotel współpracuje również z ITI Novision Sp. z o.o. operatorem Platformy Telewizji Satelitarnej „nc+” oraz Euronet Worldwide Sp. z o.o. obsługującym sieć terminali elektronicznych będących własnością Eurotel SA, które są obecnie wydierżawione na zewnątrz.

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

Działalność Eurotel SA polega na sprzedaży usług i produktów znajdujących się w ofercie operatora T-Mobile zarówno w rynku prywatnym (dla klientów indywidualnych) jak i biznesowym (dedykowanym dla firm). Pozyskiwanie klientów odbywa się w salonach sprzedaży (w przypadku rynku prywatnego) i polega na podpisywaniu umów (nowych) o świadczenie usług telekomunikacyjnych lub aneksów je przedłużających (z dotychczasowymi klientami) Działalność w zakresie obsługi rynku biznesowego (na



analogicznych zasadach), prowadzona jest przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle bezpośrednio sami odwiedzają zainteresowanych klientów korporacyjnych.

Sieć sprzedaży Eurotel w ramach operatora T-Mobile liczyła 162 salony z czego 48 było obsługiwanych bezpośrednio przez Eurotel. na koniec 2014 roku. Na koniec 2013 roku były to łącznie 164 salony.

W ramach sieci Viamind liczba salonów na koniec 2014 roku wyniosła 100, a na koniec 2013 roku było to 110 salonów.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych na koniec 2014 roku wynosiła 35 osób, zaś 48 doradców na koniec 2013 roku. Spadek ten spowodowany był zmianami jakie w rynku biznesowym w ramach operatora T-Mobile przeprowadza się od pewnego czasu. Proces zmian już się zakończył i widoczne jest to m.in. w poprawie wyników sprzedażowych tego działu w I kwartale 2015 roku.

W 2014 roku podpisano łącznie w ramach sieci Eurotel działającej we współpracy operatorem T-Mobile 65 092 nowe umowy oraz 123 492 aneksy do umów, zaś w 2013 roku podpisano w obu rynkach w ramach sieci T-Mobile 85 693 nowych umów i 154 644 aneksów.

Potwierdza to że spadek wyniku za 2014 rok w Eurotel SA wystąpił głównie z przyczyn zmniejszenia o ponad 20% sprzedaży w ramach operatora T-Mobile.

W kategorii produkty pre-paid sprzedawane są w salonach własnej sieci sprzedaży jak i do odbiorców zewnętrznych, głównie hurtowych, produkty pod marką T-Mobile na kartę (dawniej TakTak) i Heyah. Dodatkowo produkty pre-paid związane są z ofertą Platformy nc+ opisanej szczegółowo poniżej. Są to same karty z numerem oraz kupony lub jednostki uzupełniające wartość i ważność kont wspomnianych telefonów. Na sprzedaży tych produktów Spółka uzyskuje marże handlowe, które pozostają w Spółce dominującej w momencie sprzedaży.

Wielkość sprzedaży wszystkich produktów pre-paid w 2014 roku wynosiła 9 137 tys. zł zaś w 2013 roku wyniosła 10 910 tys. zł.

W 2014 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła 6 766 tys. zł, zaś w 2013 roku było to 387 tys. zł zaś w 2012 roku było to 347 tys. zł. Wzrost wielkości sprzedaży w tej kategorii wynika głównie ze zwiększenia skali obrotów produktami Apple i współpracującymi z nimi akcesoriami oraz stosunkowo wysokiej wartości jednostkowej tych produktów.

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem Platformy „nc+” oferującej transmisję przekazu satelitarnego programów telewizyjnych w formacie cyfrowym w wielu przypadkach w standardzie wysokiej rozdzielczości HD. Współpraca polega na obsłudze logistycznej i organizacyjnej sieci punktów sprzedaży oferujących usługi tego operatora. Towar odbierany od operatora nie obciąża stanów magazynowych. Punkty sprzedaży są niezależne od posiadanej sieci salonów innych operatorów i zlokalizowane są w sklepach RTV, serwisach urządzeń satelitarnych itp. Eurotel posiada również dedykowane stoiska wolnostojące w formie „wysp” w centrach handlowych oraz samodzielne lokale, które mają wtedy specjalny status w ramach tego operatora. Skala działania tej części aktywności Spółki, podana jest w części finansowej, opisującej segmenty działania Eurotel SA.

Sprzedaż prowadzona była w sieci liczącej 52 punkty sprzedaży na koniec 2014 roku oraz 62 punkty na koniec 2013 roku. Zmniejszenie sieci sprzedaży związane było z jej optymalizacją prowadzoną przez Eurotel i operatora nc+. Zmniejszenie wielkości sieci wpłynęło pozytywnie na osiągnięte w 2014 roku wyniki sprzedaży.

Liczba podpisanych umów w 2014 roku wynosiła 7 765 sztuk, zaś w 2013 roku było to 5 848 sztuk. Oznacza to zwiększenie efektywności działania sieci, mimo redukcji jej wielkości pod względem ilości punktów sprzedaży.

W roku obrotowym 2014 r. spółka dokonała kilku dostaw wewnątrzpółnotowych o łącznej wartości 2.480 tys. zł, w roku 2013 odpowiednio 9.018 tys. zł, które z uwagi na istotny udział w przychodach ze sprzedaży zostały wydzielone w segmentach działalności.

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

Na rynku krajowym Spółka jest uzależniona od operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą ponad 87% całkowitego przychodu ze sprzedaży produktów rocznie. Współpraca ta polega z jednej strony na odbieraniu zaopatrzenia w postaci telefonów i kart SIM oraz produktów bezabonamentowych, a z drugiej na otrzymywaniu prowizji za podpisane umowy (aneksy) z klientami. Współpraca oparta jest na umowie agencyjnej i nie istnieje żadne inne formalne powiązanie między tymi podmiotami. Eurotel posiada jednocześnie znaczący wpływ na sieć dealerską operatora z ok. 20% udziałem w rynku.

Wszystkie umowy nie są zawierane na zasadach wyłączności, ale umowy z operatorami telefonii komórkowych, zawierają zakaz konkurencji z innymi podmiotami w branży telekomunikacyjnej. Działalność taką można jednak prowadzić za pośrednictwem spółek zależnych.

Z racji rozproszenia swojej sieci sprzedaży i dystrybucyjnej, Spółka nie była i nie jest uzależniona od żadnego ze swoich odbiorców w żadnym z wymienionych segmentów.

## **Informacje o umowach znaczących**

Między Eurotel SA a operatorem T-Mobile zawarta jest Umowa Agencyjna z dnia 01 kwietnia 2001 roku z późniejszymi aneksami oraz Umowy Dystrybucyjnej dotyczącej sprzedaży produktów bezabonamentowych pod marką T-Mobile na kartę i Heyah.

Spółka posiada poza tym umowy z Euronet Sp. z o.o. w zakresie obsługi sieci terminali elektronicznych doładowujących konta telefonów działających w systemach bezabonamentowych oraz umowę dzierżawy tej sieci terminali, która jest obecnie główną umową regulującą funkcjonowanie tej sieci w strukturach Spółki.

Umowa z ITI Sp. z o.o. w ramach której obsługuje sieć sprzedaży Platformy „nc+” w punktach sprzedaży prowadzonych przez firmy trzecie i niezależnie funkcjonujące od sieci salonów operatora T-Mobile. ITI Sp z o.o. jest jedynym dostawcą oferty Platformy „nc+” dla Eurotel SA.

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

Inne ważne umowy zawarte w 2014 roku dotyczyły kredytów i zabezpieczeń udzielonych dla Eurotel SA. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

Wymienione umowy były przedmiotem stosownych raportów i informacji o nich.

Inne ważne umowy zawarte w 2014 roku dotyczyły kredytów i zabezpieczeń udzielonych dla Eurotel SA. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

Do dnia sporządzenia niniejszego raportu, umowy z dwoma partnerami handlowymi spełniły kryterium przekroczenia 10% skonsolidowanych obrotów i były przedmiotem stosownych raportów bieżących. Umowy te dotyczyły obrotu związanego ze sprzętem Apple.

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

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

Spółka od 8 października 2009 roku jest powiązana kapitałowo z Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która to spółka jest autoryzowanym partnerem operatora telefonii komórkowej PLAY. Eurotel SA posiada od 1 stycznia 2013 roku Eurotel SA posiada 100% udział w tej spółce.

Do dnia 31 grudnia 2014 r. Eurotel SA posiadał również ponad 48% udziałów w MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, która zajmuje się telesprzedażą i obsługą call center oraz merchandisingiem. Spółka ta konsolidowana była metodą pełną od 2013 roku. W dniu 31 grudnia 2014 roku doszło do sprzedaży udziałów tej spółki a od 2015 roku nie będzie już podlegała konsolidowaniu.

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

Nie przeprowadzano w 2014 roku żadnych inwestycji kapitałowych na rynku finansowym.

## **Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe**

W roku obrotowym nie zawarto żadnych transakcji z podmiotami powiązаныmi, dla których zastosowano ceny inne niż rynkowe.

## **Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach**

Spółka posiada znaczącą zdolność kredytową i płynność finansową. W celu zabezpieczenia potrzeb Spółki wynikających bieżącej działalności oraz inwestycji w spółce zależnej podpisano aneks do Umowy o linię wieloproduktową z Bankiem Millennium SA, w ramach której Bank aneksem z dnia 13.10.2014 r. przyznał Emitentowi globalny limit w kwocie 8 000 000 złotych (słownie: osiem milionów złotych), obowiązujący do 31 stycznia 2015 roku w ramach, którego:

- Bank udzielił kredytu w rachunku bieżącym w kwocie 5 000 000 złotych (słownie: pięć milionów złotych), który będzie wykorzystany na finansowanie bieżącej działalności Emitenta.
- Bank uruchomił Linię na gwarancję bankowe i akredytywy dokumentowe do kwoty 8 000 000 złotych (słownie: osiem milionów złotych), która będzie wykorzystywana na finansowanie bieżącej działalności. Dodatkowa, przejściowa kwota limitu udzielona w dniu 13.10.2014 r. może być przeznaczona wyłącznie na wydanie jednorazowej gwarancji bankowej w wysokości 5 mln zł na okres 3 miesięcy.

Oprocentowanie udzielonego kredytu jest zmienne, ustalone wg stawki WIBOR 1M powiększone o marżę Banku. W celu uruchomienia kredytu i linii gwarancyjnej Emitent przedłożył w Banku aktualne zaświadczenia z US i ZUS potwierdzające brak zaległości z tyt. podatków i składek na ubezpieczenie społeczne. Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest oświadczenie Emitenta o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego. Zgodnie z umową Emitent zobowiązany jest do zapewnienia pochodzących z działalności gospodarczej wpływów na rachunek rozliczeniowy w Banku bezpośrednio od kontrahentów lub wpłat gotówkowych w wysokości nie mniejszej niż 85% przychodów netto ze sprzedaży.

Zgodnie z Aneksem do Umowy o linię wieloproduktową zawartym w styczniu 2015 roku bank przyznał limit w kwocie 8 mln zł na okres do dnia 25.01.2016 r. W ramach limitu bank udzielił kredytu w r-ku bieżącym w kwocie 5 mln zł (cel: finansowanie bieżącej działalności spółki) oraz udzielił Linię na gwarancję bankowe i akredytywy dokumentowe do kwoty 5 mln zł. (cel: finansowanie bieżącej działalności spółki).

Zabezpieczenie stanowi:

- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową
- zastaw rejestrowy zabezpieczający wierzytelność z tyt. udzielonego kredytu w rachunku bieżącym na zapasach, w skład których wchodzi towary handlowe –produkty Apple (urządzenia Phone, komputery

MAC, akcesoria) o wartości min 3 mln zł zlokalizowane w APR wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej;

Ponadto Spółka zobowiązana jest do zapewnienia pochodzących z działalności gospodarczej wpływów na rachunek rozliczeniowy bezpośrednio od kontrahentów lub wpłat gotówkowych w wysokości nie mniejszej niż 8 mln zł miesięcznie.

### **Informacja o udzielonych pożyczkach**

W 2014 roku spółka zależna Media System Spółka dokonała spłaty pożyczek zaciągniętych w latach ubiegłych. Pożyczki te służyły finansowaniu bieżącej działalności spółki.

W roku obrotowym 2014 emitent dzielił również niskowartościowych pożyczek firmom trzecim, których skala nie wymaga oddzielnego raportowania i nie ma większego znaczenia dla Emitenta, a które zawarte zostały na wniosek współpracujących ze Spółką podmiotów.

Spółka udzieliła również kilku niewielkich pożyczek dla swoich pracowników, które finansowano z Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych, a zasady ich przyznawania i ich warunki opisane są w Regulaminie Funduszu.

### **Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach**

W związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, a szczególnie koniecznością prowadzenie jej w punktach sprzedaży nie będących własnością Eurotel SA, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółka przedstawia wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki, a ich zestawienie znajduje się w informacjach dodatkowych do Raportu Rocznego za 2014 rok.

Eurotel SA posiada również gwarancję płatności zobowiązań wynikających z umów handlowych z T-Mobile SA oraz ITI Sp. z o.o. operatorem Platformy „nc+”. Gwarancje posiada też kilku znaczących dostawców handlowych. Szczegółowe zestawienie wartości tych gwarancji znajduje się w dodatkowych notach do Raportu Rocznego za 2014 rok.

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

W dniu 08.09.2011 r. emitent poręczył również spłatę zobowiązań Viamind Sp. z o.o. wobec operatora Play, co było przedmiotem stosownego raportu.

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

### **Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem**

W omawianym okresie Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych i w najbliższym czasie nie planuje ich. Spółka nie wyklucza jednak takiej możliwości w przyszłości w przypadku pojawienia się potrzeb dotyczących pozyskania kapitału.

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

### **Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi**

Spółka nie publikowała prognoz wyników w 2014 roku.

### **Ocena i uzasadnienie sposobu zarządzania zasobami finansowymi, zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz określenie zagrożeń z tym związanych i działań jakie podjęto w celu im przeciwdziałaniu**

Eurotel SA zachowuje płynność finansową i terminowo regulują swoje zobowiązania. Wolne środki obrotowe są lokowane na lokatach terminowych w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki są lokowane na lokatach over night, które pozwalają na uzyskanie wyższego oprocentowania. Spółka nie jest i nie była stroną transakcji dotyczących opcji walutowych.

Spółka finansuje swoją działalność przede wszystkim własnymi środkami oraz kredytem kupieckim jaki posiada u dostawców. Pozwala to na ograniczenie kosztów obsługi obrotu gospodarczego. Dostawcy oferują takie warunki ze względu na wiarygodność Spółki jako partnera, długi okres współpracy oraz generowane obroty.

W przypadku operatora T-Mobile oferowany do łącznej sprzedaży usług towar (telefony komórkowe w promocji i inne towary) jest jego własnością, co znalazło odzwierciedlenie w mniejszych obrotach w ramach tej działalności i obniżeniem wartości stanów magazynowych.

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

Wykorzystanie kredytu w rachunku bieżącym uzależnione jest od wysokości obrotów w danym czasie oraz ewentualnych potrzeb inwestycyjnych.

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. Praktykuje się również stosowanie przedpłat w przypadku nowych kontrahentów lub jednorazowych transakcji.

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

Do skutecznego reprezentowania Spółki w tym dokonywania płatności, potrzebne jest działanie dwóch członków Zarządu lub jednego i prokurenta, co zabezpiecza dodatkowo finanse Spółki przed nieuprawnionym lub niewłaściwym użyciem.

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

Współpraca z operatorem T-Mobile jako znaczącym podmiotem wiąże się również z tym, że istnieje możliwość wprowadzenia przez niego zmian w zasadach rozliczeń, co może wpłynąć na zmianę efektywności działania Spółki w związku ze zmianą marż lub prowizji. Zmiana taka jest dokonywana zwykle corocznie na początku roku. W 2014 roku zmiana od II kwartału dotyczyła rynku biznesowego, natomiast zmiana w rynku prywatnym nastąpiła od IV kwartału i była związana z prowadzonymi rozmowami z operatorem odnośnie wprowadzenia modyfikacji systemu wynagradzania. Każdy system rozliczeń powinien w założeniach zarówno zabezpieczać przychody sieci sprzedaży, ale i umożliwić realizację celów operatora. Sama konstrukcja takiego systemu nie gwarantuje jednak osiągnięcia realizacji tych założeń, gdyż istotne jest właściwe określenie parametrów jakie się do takiego systemu podstawia, aby możliwe było osiągnięcie pewnego poziomu przychodów. Celowi temu służy również odpowiednie wspieranie działań na rynku (konkurencyjna oferta oraz wsparcie marketingowe), aby możliwe było osiągnięcie poziomu sprzedaży umożliwiającego realizację wspomnianych parametrów.

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**

W 2014 roku nie doszło do większych inwestycji, choć zwiększyło się zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w związku z rozwojem współpracy z Apple i rozszerzaniem kręgu odbiorców biznesowych. Został otwarty ponadto kolejny z salonów sieci iDream, a koszty jego otwarcia częściowo są amortyzowane, a częściowo wymagały zaangażowania środków obrotowych.

Eurotel SA posiada linię kredytową do wykorzystania na udzielanie gwarancji płatności oraz kredyt gotówkowy w rachunku bieżącym. Linia ta jest opisana w niniejszym raporcie rocznym i była przedmiotem stosownej informacji bieżącej.

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

## **Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki**

W I kwartale 2014 roku miała miejsce wypłata dywidendy ze spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. do Eurotel SA jako jedynego jej właściciela. Dywidenda wyniosła 2,6 mln zł i wpłynęła na wynik I kwartału Emitenta.

Zmiana systemu rozliczeń z operatorem T-Mobile w ramach współpracy z Eurotel SA nastąpiła od IV kwartału 2014 roku, co było nowością, gdyż dotychczas, takie zmiany dokonywane były od początku roku kalendarzowego. Zmiana ta spowodowała, że Eurotel SA nie funkcjonował na tych samych warunkach rozliczeń przez cały rok, w związku z czym trudno porównywać bezpośrednio poszczególne kwartały w 2014 roku.

W I półroczu 2014 roku przeprowadzany był proces zmian (modelu współpracy oraz zasad wynagradzania) w dziale rynku biznesowego w ramach T-Mobile, co spowodowało zmniejszenie skali działania tego działu w ramach Eurotel SA oraz wynikające z tego czasowe zmniejszenie przychodów.

W marcu 2014 roku miało miejsce otwarcie kolejnego salonu iDream w Gdańsku. Wymagało to realizacji pewnych inwestycji oraz większego zaangażowania środków obrotowych.

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

Rynek telefonii komórkowej obecnie rozwija się głównie w obszarze dostępu do mobilnego Internetu. Jego szybkość pozwala w większości przypadków na praktycznie takie same zastosowanie łączności mobilnej, jakie oferuje łączność stacjonarna, a dodatkowo zapewniając możliwość przemieszczania się. Większość współczesnych urządzeń wymaga łączności bezprzewodowej i taka tendencja będzie się w dalszym ciągu rozwijać.

W 2014 roku ugruntowały się na rynku oferty „no limit” oznaczające, że w ramach abonamentu uzyskuje się dostęp do nieograniczonej (w ramach opisanych w regulaminie granicach) możliwości prowadzenia rozmów za pomocą sieci danego operatora. Różnice w poszczególnych ofertach dotyczą ilości numerów w ramach jednej oferty, dostępu do Internetu, oferty roamingowej, czy rodzaju telefonu (lub innego urządzenia jak np. modem). Wynika z tego, że coraz większego znaczenia nabiera nie sama cena za minutę, ale łączny koszt wszystkich usług na danych rachunku jakie ponosi abonent oraz wartość dla niego oferty dodatkowej na np. inne usługi z jakich może skorzystać. Z punktu widzenia operatora oferta taka pozwala mu na większe związanie z klientem i zmniejsza jego chęć do późniejszej zmiany sieci z jakiej korzysta. Z punktu widzenia sieci sprzedaży zmniejszenie erozji bazy abonentów sprzyja jej zagospodarowaniu w kolejnych okresach wygaszania kontraktów jej klientów.

### Wyniki osiągnięte przez T-Mobile Polska SA:

Na koniec 2014 roku, T-Mobile Polska obsługiwała bazę 15,702 miliona klientów, co stanowi wzrost o 138 tysięcy klientów w porównaniu do 2013 roku. Spółka zakończyła rok z bazą 8,878 miliona klientów w segmencie usług przedpłaconych oraz 6,823 miliona klientów w segmencie usług abonamentowych. Liczba klientów kontraktowych w 2014 roku zmniejszyła się o 226 tysięcy, a klientów usług przedpłaconych wzrosła o 364 tysiące w porównaniu do ubiegłego roku.

Przychody w 2014 roku spadły o 6,1% do poziomu 6 245 mln zł, a EBITDA spadała o 3,8% do poziomu 2 420 mln zł przy marży EBITDA 38,8%.

Wynika z tego, że rynek tego operatora nie był w 2014 roku czynnikiem umożliwiającym wykazanie pozytywnej dynamiki wzrostów również przez sieci z nim współpracujące jak Eurotel. Ewentualna zmiana efektywności działania tego operatora, powinna bezpośrednio przenieść się na sieci sprzedaży.

### Wyniki osiągnięte przez operatora PLAY w 2014 roku:

W 2014 r. przychody od użytkowników wyniosły 3 524 mln zł, wzrastając o 21% rok do roku. Skorygowana EBITDA zamknęła się kwotą 1 072 mln, co stanowi wzrost o 52% rok do roku, podczas gdy baza klientów abonamentowych zwiększyła się o 1,04 mln.

Całkowita baza użytkowników osiągnęła poziom 12,3 mln (+14% rok do roku), natomiast udział klientów abonamentowych zwiększył się do 47.3% z 44.4% 2013 r.

### Przenoszenie numerów w 2014 roku:

Operatorzy	Pozyskanie		Oddanie		Bilans
	karty SIM	udział	karty SIM	udział	karty SIM
Play	800 600	51,1%	210 100	13,4%	590 500
Orange Polska	399 600	25,5%	446 700	28,5%	-47 100
Plus	169 200	10,8%	468 000	29,9%	-298 800
T-Mobile	176 400	11,3%	413 100	26,4%	-236 700

Dzięki dywersyfikacji portfela partnerów z którymi współpracuje spółka, bilans przenoszonych numerów był dodatni.

Niezależnie od dywersyfikowania źródeł przychodów w obszarze współpracy z operatorami telekomunikacyjnymi, aktywnie prowadzone jest rozeznanie rynku pod kątem innych możliwości wzrostu skali działania.

Rozwój współpracy z Apple jest tego najlepszym przykładem w ostatnim czasie. Skala działania tej współpracy ulega sukcesywnie wzrostowi. Rośnie wielkość sieci sprzedaży detalicznej w salonach klasy premium, rozwija się kanał sprzedaży internetowej. W 2014 roku otwarty został serwis sprzętu Apple, dzięki czemu możliwe jest tworzenie kompleksowych ofert dla klienta jak również czerpanie z tej działalności coraz większego poziomu przychodów. W planach jest dalsze rozwijanie aktywności dotyczącej biznesu i dostarczania sprzętu i rozwiązań Apple dla odbiorców instytucjonalnych, szkolenia w zakresie użytkowania urządzeń Apple oraz edukacja. Obszary te są na tyle duże pod względem potencjału, że umożliwiają znaczne zwiększenie skali działania w przypadku umiejętnego ich zagospodarowania.

## Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2014 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

W 2014 roku doszło do powołania na kolejną kadencję dotychczasowego składu Rady Nadzorczej. Czterech członków zostało wybranych przez Założycieli Spółki na mocy posiadanych uprawnień wynikających ze Statutu, zaś jedną osobę wybrało WZA w dniu 26 czerwca 2014 roku. Skład Rady Nadzorczej został wybrany na trzyletnią kadencję.

Aktualne składy organów zarządczych jak i nadzorczych oraz szczegóły ich powołania, podane są w Raporcie o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego, który stanowi załącznik do niniejszego Raportu.

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

W dniu 22 kwietnia 2014 roku doszło do odwołania dwóch członków Zarządu MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy: odwołana została Pani Paulina Kaja oraz Pan Jarosław Stępkowski. Na miejsce wymienionych osób nie powołano nowych, a Zarząd spółki otrzymał możliwość do powołania Prokurenta.

## Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy

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

## Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym

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

Wynagrodzenia oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu Roczego za 2014 rok.

## Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania raportu za 2014 r.:

### Zarząd :

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Tomasz Basiński	130 000	3,47	3,47

### Rada Nadzorcza:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz	980 660	26,16	26,16
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92



### **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**

Na podstawie przedstawionych przez Zarząd Spółki propozycji, Rada powzięła uchwałę nr 01/07/2014 w sprawie dokonania wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego i wyraziła zgodę na zawarcie z:

„Gdańską Grupą Audytorów” Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, przy ul. Królowej Jadwigi 137D/5, wpisaną przez Krajową Izbę Rewidentów na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 3385, REGON 220604549 umowy na:

- wykonanie przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za okres od 1.01.2014 do 30.06.2014 r.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 7 tys. zł.

- badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za rok obrotowy 2014.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 15 tys. zł.

Spółka współpracowała z „Gdańską Grupą Audytorów” Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, w roku 2013 w zakresie:

- wykonanie przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za okres od 1.01.2013 do 30.06.2013 r.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 7 tys. zł.

- badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za rok obrotowy 2013.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 15 tys. zł.

Gdańsk, dn. 23 marca 2015 r.