



**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
w 2018 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.....	6
Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym.....	7
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem .....	9
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami.....	9
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.....	10
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy .....	11
Informacje o umowach znaczących .....	12
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania .....	12
Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe .....	13
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach.....	13
Informacja o udzielonych pożyczkach .....	14
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach .....	14
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem .....	15
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi.....	15
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 .....	15
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania.....	16
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.....	17
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej .....	17
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem .....	20
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy .....	21
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym` .....	21
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	21
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	22
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych .....	22
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego .....	22

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

Od 30 czerwca 2010 roku kapitał zakładowy Spółki wynosi 749 651 PLN w całości wniesiony i opłacony.

Ewidencja księgową prowadzona jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku. Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu Rocznego za 2018 rok.

Na dzień 31.12.2018 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 70% udziałów tej spółki przez Eurotel SA nastąpił w 2009 roku.

1 października 2015 roku Emitent dokonał zakupu 40% udziałów w spółce Soon Energy Poland Sp. o.o. której przedmiotem działania jest oferowanie usług związanych z energią odnawialną. Wynik tej spółki jest również konsolidowany za 2018 rok.

Spółka 2Way Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku w której Eurotel SA posiada 100% udziałów nie jest przedmiotem konsolidacji ze względu na brak prowadzonej aktywnej działalności gospodarczej.

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

---

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Rocznego za 2018 rok.

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

---

Jedną z podstawowych pozycji określających 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+” oraz inne mniejsze pozycje związane z refakturowaniem niektórych kosztów (np. czynszów).

W 2018 roku prowizja od operatora sieci T-Mobile była rozliczana w okresach miesięcznych do 10 dnia następnego miesiąca, w którym podpisano umowę. Od kwietnia 2018 roku (po zmianie zasad rozliczeń) wypłacane jest 100% należnej prowizji za umowy i aneksy (prowizja za umowy uzależniona jest od realizacji planów umów nakładanych przez TMPL miesięcznie, wskaźnika jakości wynikającego z poziomu realizacji oceny jakościowej oraz kategorii punktu sprzedaży).

Prowizja za aneksy uzależniona jest od wskaźnika jakości wynikającego z poziomu realizacji oceny jakościowej.

Termin płatności wynosi 19 dni od dostarczenia prawidłowo wystawionej faktury.

Prowizja zależy od uzyskiwanej marży zależnej głównie od wartości abonamentu i czasu trwania danego kontraktu (lub aneksu). Wpływ ma również, czy umowa dotyczy samej usługi, czy również sprzętu (telefonu, tabletu, komputera) i w zależności od wartości tego sprzętu zmienia się wysokość prowizji. Parametr ten ulega częstym modyfikacjom w ciągu roku, więc nie można wskazać oczekiwanej w tym zakresie stałej strategii sprzedażowej.

W 2018 roku obowiązywał ilościowy system rozliczeń z operatorem, polegający na powiązaniu ilości podpisanych umów, a prowizją otrzymywaną przez dany punkt sprzedaży (określający stopień realizacji planu). System ten obowiązuje do dziś. Wcześniej funkcjonował marżowy system prowizyjny.

Istnieją jeszcze dodatkowe składniki prowizyjne i jest to wynagrodzenie dodatkowe za osiągnięcie określonych przez operatora parametrów sprzedaży „Priorytety sprzedażowe”, które zmieniają się w czasie.

Przeniesienie numeru od innego operatora jest płatne dodatkowo, podobnie jak podpisanie zupełnie nowej umowy.

W przypadku aneksów kluczowe jest, aby ich wartość nie była niższa niż dotychczasowa, bo wtedy wpływa to na obniżenie wynagrodzenia prowizyjnego.

Ostatnim elementem składowym prowizji są elementy jakościowe, które warunkują otrzymanie pełnej prowizji po osiągnięciu minimum określonego progu jakościowego przez dany punkt sprzedaży.

Zmarginalizowała się prowizja z tytułu sprzedaży usług Alior Banku w salonach T-Mobile, ale ze względu na skalę zmian nie miało to większego znaczenia dla osiągniętego wyniku.

Wyplata obecnie funkcjonujących składników prowizyjnych następuje w cyklach miesięcznych, ale z przesunięciem części ich wypłaty na później, co opisane zostało powyżej.

Prowizje za umowy podlegają rekalkulacjom w okresach 2 i 9 miesięcznych, zaś prowizje za aneksy podlegają rekalkulacjom w okresach 2 miesięcznych, uzależnionych od tego, czy klient nadal korzysta z sieci komórkowej i czy dostarczono wszystkie dokumenty do umów.

Prowizja należna dla partnerów sieci Eurotel jest im wypłacana 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 w przypadku sprzedaży razem z umową (przy sprzedaży bez abonamentu oczywiście występuje marża). 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 720 dniach, jeśli nie jest sprzedana, staje się własnością Eurotel na podstawie wystawionych faktur, ale nadal może zostać sprzedana. Te telefony które są własnością T-Mobile nie są ewidencjonowane w obrotach za sprzedaż towarów i nie obciążają magazynu.

Telefony można jednak sprzedawać również bez abonamentu jako typowy towar handlowy i to zarówno jako sprzedaż gotówkową jak i na raty.

Na zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży towarów, największy wpływ miało rozwinięcie współpracy z Apple i obroty generowane w tym segmencie działalności. Zwiększyło to też stany magazynowe, gdyż towar ten jest wysokowartościowy. Zwłaszcza pod koniec roku dokonano większych zapasów towaru, aby zabezpieczyć ciągłość dostaw podczas zwiększonego zapotrzebowania świątecznego.

Otwarcia salonów iDream, wymagają wydatków, które są potem częściowo amortyzowane. W 2018 roku zostały otwarte dwa salony iDream w Gdańsku i Katowicach, dzięki czemu sieć sprzedaży iDream liczy obecnie 11 salonów i jedno biuro handlowe.

Zatrudnienie na podstawie umów o pracę w Eurotel SA wynosiło na koniec 2018 roku 228 osób, zaś na koniec 2017 roku były to 241 osób. Zmiany wielkości zatrudnienia, związana były głównie z zamknięciem lub przekazaniem partnerom zewnętrznym niektórych punktów sprzedaży.

Zysk netto za rok obrotowy 2018 wynosi 8.354 tys. zł, odpowiednio za rok 2017 wynosił 11.089 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2018 r. wynosi 93.801 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 91.957 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2018 r. wynoszą (+) 108 tys. zł, za rok 2017 r. wynosiły (+) 3.967 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2018 (-) 11.407 tys. zł, w roku 2017 odpowiednio (-) 372 tys. zł.

W 2018 roku nastąpiła dalsza stabilizacja na rynku kart pre-paid związana z koniecznością ich rejestracji, która spowodowała obniżenie penetracji rynku, przy jednoczesnym urealnieniu liczby kart w posiadaniu każdego z operatorów. Poprzednio ok. 15% wszystkich kart SIM było nieaktywnych.

W praktyce liczba używanych przez indywidualnych użytkowników kart SIM jest mniejsza niż raportowana przez operatorów, gdyż część z aktywnych kart jest kartami firmowymi, a wiele kart służy do obsługi różnego rodzaju urządzeń m2m (alarmów, zdalnych urządzeń pomiarowych, GPS itp.). Oznacza to, że istnieje jeszcze pewien potencjał dla dalszej sprzedaży nowych kart. Warto zwrócić uwagę, że występuje dodatkowo znaczny ruch migracyjny między poszczególnymi operatorami, co jest ułatwione poprzez uproszczoną procedurę przenoszenia numerów.

Nie bez znaczenia jest zmiana struktury wiekowej potencjalnych użytkowników. Dla kolejnego pokolenia, coraz bardziej niezbędne jest posiadanie telefonu komórkowego, a próg wieku wejścia stale ulega obniżaniu.

Ogólnie rynek jest już na tyle dojrzały, że nie należy oczekiwać znaczących dynamik zmian w ilości kart SIM.

Warto zwrócić uwagę na systematyczny 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 dominacji w udziale rynkowym przez smartfony, które do wykorzystania swojej pełnej funkcjonalności potrzebują dostępu do sieci bezprzewodowej.

## **Stabilność działania Spółki w dłuższej perspektywie czasu, to strategia uniezależniania się od jednego podmiotu jak i branży.**

---

Współpraca z Apple i uzyskanie statusu Autoryzowanego Dystrybutora tej marki pozwoliła na zbudowanie 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, rozwiązania biznesowe, czy edukacja. Część z tych aktywności jest już obecnie prowadzona, a część będzie dopiero wprowadzana do oferty iDream.

Serwis sprzętu Apple również pod marką iDream jest ogólnopolskim serwisem i posiada autoryzację do dokonywania napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych sprzętu Apple. Pierwszy serwis został otwarty w Bydgoszczy, a cała sieć serwisowa liczy na koniec 2018 roku 5 serwisów. Serwis obsługuje klientów detalicznych, ale również instytucjonalnych (np. ubezpieczyciele, większe korporacje) z którymi są podpisane umowy o tego rodzaju usługi. Uzyskanie statusu Premium przez serwisy iDream po raz kolejny z rzędu jest potwierdzeniem ich najwyższych standardów obsługi.

Świadczenie usług serwisowych pozwala na bardziej kompleksową i lepszą jakościowo obsługę klienta, a jednocześnie stanowi istotny element wzrostu przychodowości tego segmentu.

Prężnie rozwija się również sklep internetowy iDream.pl, a biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu całego rynku e-commerce, jego pełny potencjał jeszcze nie został osiągnięty i należy się tutaj spodziewać dalszych wzrostów przychodów. Stale podnoszona jest funkcjonalność sklepu i rozszerzana jego oferta.

Działalność w ramach współpracy z Apple na koniec 2018 roku oparta była na sieci 11 salonach klasy Premium. Działa również biuro handlowe wraz z serwisem do obsługi biznesowej znajdujące się w Warszawie. Dzięki posiadaniu statusu Premium, możliwe jest uzyskanie najwyższych upustów na zakup towaru oraz dostęp do premier sprzętu na zasadzie pierwszeństwa.

W 2018 roku zostały otwarte dwa nowe salony iDream, dzięki czemu pokrycie kraju siecią sprzedaży będzie coraz lepsze.

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

---

Istotne czynniki ryzyka dotyczą stabilności wielkości sieci sprzedaży oraz warunków jej funkcjonowania. Czynniki te zależne są w największym stopniu od operatora, który ustala warunki współpracy, nadaje autoryzacje i ma prawo do ich cofnięcia. Warunki finansowe również zależą w największym stopniu od decyzji operatora, choć jednak w pewnym stopniu muszą one uwzględniać również istniejące warunki rynkowe obowiązujące np. w innych sieciach komórkowych.

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 należący do partnera sieci Eurotel, takie wypowiedzenie przenoszone jest na tego partnera bezpośrednio przez Eurotel.

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 prokonsumpcyjnie. 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.

Dodatkowy wpływ ma oprócz powyższych czynników ma oferta dla klientów danego operatora, nasycenie rynku oraz sytuacja makroekonomiczna na rynku. Pierwszy z czynników jest czynnikiem zewnętrznym, niezależnym od Eurotel. W zależności od odbioru oferty operatora i jej atrakcyjności na rynku, Spółka osiąga w danym okresie lepsze lub gorsze wyniki sprzedaży. Do czynników zewnętrznych należy również zaliczyć rosnące nasycenie rynku. Koszt nabycia telefonu komórkowego nie jest barierą dla klienta, jednak chęć do zakupów (lub ich zwiększania) 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 przesyłania danych w sposób mobilny (5G), skutkować będą rozszerzaniem rynku na skutek większej ilości potencjalnych zastosowań lub zastępowaniem przez technologie mobilne już istniejących rozwiązań. Nowe projekty jak e-SIM, czy płatności za pomocą telefonów, to kolejne etapy zaawansowania technologicznego i wiązania się z klientem poprzez coraz szerszą funkcjonalność zastosowań.

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

Promowanie cech wyróżniających danego operatora jak np. najlepszy zasięg, najlepsza jakość transmisji danych, czy jej szybkość są elementami mającymi dodatkowo przekonać do wyboru oferty tego właśnie operatora. Wynika to z faktu, że oferty działających na rynku operatorów są jednak w dużej mierze porównywalne lub różnice między nimi są już niewielkie. Wyjątek stanowi sieć PLAY, której agresywna polityka pozyskiwania klientów (przekaz marketingowy), powoduje już ugruntowane zainteresowanie jej ofertą przez klientów i przechodzenie abonentów innych sieci do tego operatora.



## 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 EUROTEL S.A. Zarząd spółki 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, poręczenia, wpisy na hipoteki itp.).

Podobne ryzyko dotyczy innych odbiorców towaru, a ryzyko to ograniczane jest poprzez obrót gotówkowy lub przedpłaty za towar. Stosowane są też mechanizmy oferowane przez wyspecjalizowane instytucje jak ubezpieczyciele wiarygodności.

**Ryzyko zewnętrzne** to ryzyko związane ze zmniejszeniem rynku lub jego siły nabywczej oraz ryzyko wzrostu znaczenia konkurencji. Ryzyko rynkowe jest związane ze zwiększonym nasyceniem rynku użytkownikami telefonów komórkowych. Ryzyko konkurencji na rynku związane jest z działalnością innych operatorów, 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 jest np. operator sieci komórkowej (i wynikającej z tego małej możliwości negocjowania warunków współpracy) oraz od uzależnienia się od jego oferty, która nie zawsze może być wystarczająco atrakcyjna dla rynku. Eurotel S.A. wspomaga ofertę rynkową operatora swoją wartością dodaną poprzez realizację wytycznych dotyczących oczekiwanych celów i standardów obsługi klienta. Od operatora zależy jednak w największym stopniu ostateczny efekt sprzedaży.

Ograniczenia dotyczące wielkości sieci, jak i uzależnienie od jednego dostawcy jest częściowo niwelowane przez posiadanie z danym operatorem 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, tworząc Grupę Kapitałową ze spółka Viamind Sp. z o.o..

Współpraca w innych obszarach działania i rosnąca skala tego zjawiska oraz podejmowane kroki w celu poszukiwania kolejnych aktywności, mają służyć minimalizowaniu wspomnianego efektu uzależnienia od jednego partnera. Przykładem tego jest m.in. nawiązanie współpracy z Apple i budowanie sieci salonów sprzedaży tego producenta. Prowadzone są działania w celu rozwijania i zacieśniania tej współpracy jak prowadzenie serwisu sprzętu Apple (czyli obszar usług, a nie sprzedaży) oraz rozwijanie oferty dla biznesu.

Zakup udziałów w spółce Soon Energy zajmującej się energią odnawialną, to z kolei poszukiwanie dywersyfikacji w innych branżach niż telekomunikacja.

W opinii Zarządu obecnie nie istnieje dominujący partner, z którym prowadzona działalność handlowa jest ze względu na swoją skalę działania przeważająca nad innymi i stwarzająca przez to zagrożenie uzależnienia się od takiego partnera.

### 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 EURO, która jest walutą najczęściej stosowaną w umowach najmu zwłaszcza w przypadku wynajmujących powierzchnie w galeriach handlowych. Istnieje element ryzyka związany z wahaniami kursu waluty, jednak należy zwrócić uwagę, że coraz większa ilość umów najmu

przewalutowywana jest od pewnego czasu na złotego – również w przypadku salonów w galeriach. Zniknięcia tego czynnika nastąpi po wejściu Polski do strefy Euro.

Ryzyko walutowe dotyczy salonów własnych, a ich udział w całości sieci sprzedaży wynosi ok. 25-30%. Nawet przy założeniu, że większość z nich jest wyliczana w walucie, wpływ tego czynnika nie powinien być znaczący dla wyniku całej sieci.

W działalności gospodarczej związanej z obrotem towarami i rozliczeniami, ryzyko walutowe praktycznie nie występuje, gdyż towary kupowane są zwykle już przeliczone na złotego od polskich dystrybutorów. W przypadku transakcji zagranicznych, praktykuje się szybkie transakcje rozliczające daną operację handlową w jak najkrótszym czasie, dzięki czemu możliwe jest zminimalizowanie wystąpienia różnic w kursach walut. Osiąga się to poprzez ustalanie kursów transakcyjnych lub przedpłaty za towar. Transakcji tego rodzaju niezależnie od wspomnianych mechanizmów jest bardzo niewiele.

#### 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 oraz stabilność stóp kredytowych, ryzyko zmiany rynkowych stóp procentowych było nieznaczne.

Stopy kredytowe jakie spółka wynegocjowała są na niskim poziomie, co w połączeniu z niskimi stopami referencyjnymi na rynku powoduje, że koszt pieniądza jest obecnie stosunkowo atrakcyjny i pozwala na bezpieczne finansowanie bieżących potrzeb w tym zakresie. Spółka poza tym wykorzystuje własne środki obrotowe lub posiłkuje się kredytami kupieckimi dla prowadzenia działalności gospodarczej więc ryzyko zmiany stóp procentowych jest również niewielkie.

#### Ryzyko cenowe

Ceny na produkty promocyjne i dotyczące oferty operatora, ustalone są ogólnie przez operatora sieci komórkowej. Ceny elektroniki użytkowej (a zwłaszcza telefonów) na wolnym rynku (nie promocyjne), podlegają szybkim i częstym zmianom. Zakup większej ilości takiego towaru jest korzystny ze względu na możliwość otrzymania lepszego rabatu oraz posiadanie pełnej oferty w sytuacji jego braków na rynku. Zwiększa to jednak ryzyko, że nie uda się wyprzedzić zapasu, przed obniżką ceny takiego towaru lub zostanie się z zapasem, który trudno będzie sprzedać w sytuacji, kiedy poprawi się dostępność danego towaru.

Towar służący do sprzedaży w salonach iDream jest w pewnym stopniu zabezpieczony przed ryzykiem utraty jego wartości, gdyż występuje częściowy 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 różnic w cenach telefonów. Spółka prowadzi bieżący monitoring sytuacji finansowej odbiorców, jak również starają się prognozować możliwe zadłużenia. Odbywa się to poprzez zarządzanie limitami kredytów kupieckich dla odbiorców oraz terminami płatności. W tych analizach uwzględnia się historyczne poziomy sprzedaży danego partnera oraz jego potencjał na rynku.

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 spółki na podstawie przewidywanych przepływów pieniężnych. W związku z dynamicznym charakterem prowadzonej działalności, obie Spółki zapewniają dodatkowo elastyczność swojego finansowania dzięki przyznanej linii kredytowej i posiadaniu kredytów kupieckich. W ramach linii kredytowej funkcjonuje limit przeznaczony na gwarancje bankowe płatności (zwykle czynszu, ale i towarowe) oraz limit gotówkowy. Proporcja między limitami oraz stopień ich wykorzystania są w wyłącznej kompetencji Zarządu spółki.



## **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 i brak jest innych nałożonych zewnętrznie wymogów kapitałowych.

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

Polityka zarządzania kapitałem spółki wynika z corocznie weryfikowanych założeń 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 jest instytucją zaufania publicznego. Płynne środki finansowe spółki są lokowane w instrumenty krótkoterminowe o wysokiej płynności (krótkoterminowe lokaty bankowe). Rezultaty zarządzania środkami finansowymi są na bieżąco raportowane Zarządowi Spółki.

Nie są prowadzone inwestycje w papiery wartościowe niezależnie od ich charakteru i poziomu zysku do bezpieczeństwa.

Wypracowane środki własne służą pod zakończeniu roku obrotowego do podjęcia uchwały o ich podziale i wypłacie dla akcjonariuszy.

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

---

Spółka podlega zasadom ładu korporacyjnego określone uchwałą Rady Giełdy z dnia 13 października 2015 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 2016 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 Roczno Spółki za 2018 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 m.in. na stronie korporacyjnej Emitenta.

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 2018 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW” w oparciu o tekst obowiązujący od 1 stycznia 2016 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**

---

Najstarszym pod względem okresu współpracy (od początku działalności) oraz jednym z głównych przedmiotów działalności Spółki w roku 2018 jak i w poprzednich latach, 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+”.

Eurotel SA posiada dodatkowo umowę z Apple Distribution International na mocy której został Autoryzowanym Partnerem tej firmy i uzyskał możliwość budowy sieci salonów z produktami Apple klasy Premium oraz rozwój w innych obszarach współpracy.

Spółka zależna Viamind Sp. z o.o. posiada umowę na prowadzenie sieci sprzedaży oferującej usługi operatora Play. W ramach tej umowy prowadzi działalność w oparciu o własne i partnerskie punkty sprzedaży jak również obsługuje zespół doradców biznesowych dedykowanych do obsługi firm.

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 była przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle sami odwiedzają bezpośrednio zainteresowanych klientów korporacyjnych. Współpraca w tym zakresie została jednak w 2017 roku zmarginalizowana i w 2018 roku została zakończona w wyniku zmian w zasadach współpracy wprowadzonych we wcześniejszych latach przez operatora T-Mobile. Obecnie obsługa klienta biznesowego odbywa się w sieci salonów sprzedaży.

Liczba salonów sieci Eurotel w ramach operatora T-Mobile wynosiła na koniec 2018 roku 103 (w tym 28 własnych), a na koniec 2017 roku 105 (w tym 35 własnych). Zmiana ilości salonów praktycznie nie miała znaczenia, ale struktura własnościowa zmieniła się i była związana ze strategią przekazywania w zarządzanie własnych punktów sprzedaży do partnerów zewnętrznych w celu zwiększenia osiągniętych przez te punkty wyników sprzedaży oraz ograniczenia kosztów obsługi sieci sprzedaży.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. liczba salonów na koniec 2018 roku wynosiła 89 salonów z czego 40 było własnych, zaś na koniec 2017 roku sieć liczyła 90 salonów z czego 46 z nich były własne. Zmiana pokazuje pozytywny efekt strategii zmniejszania liczby salonów własnych, która skutkowałą w dużym stopniu zwiększeniem kosztów stałych prowadzenia działalności.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych Viamind na koniec 2018 roku wynosiła 75, a na koniec 2017 roku 76 doradców.

W 2018 roku podpisano w ramach operatora T-Mobile 96 790 nowych umów (53% wszystkich zdarzeń) oraz 87 994 aneksy, zaś w 2017 roku podpisano 104 566 nowe umowy (55% zdarzeń) oraz 85 995 aneksów. Proporcja między nowymi umowami, a aneksami jest podobna, natomiast nastąpiło zmniejszenie ilości zdarzeń, co spowodowane było głównie zmniejszeniem sieci sprzedaży.

W ramach sieci sprzedaży Viamind Sp. z o.o. działającej w imieniu operatora Play podpisano w 2018 roku 117 522 nowe umowy oraz 137 556 aneksów zaś w 2017 roku było 174 386 nowych umów (aktywacji) oraz 150 732 aneksów. Zwiększenie liczby aneksów w stosunku do nowych umów wskazuje na dojrzałość rynku tego operatora i coraz większą bazę własną klientów, którą obsługuje.

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 od razu w chwili sprzedaży.

Wielkość sprzedaży Emitenta w kategorii doładowania i startery pre-paid w 2018 roku wynosiła 5 307 tys. zł zaś w 2017 roku wynosiła 5 814 tys. zł. Niewielki spadek wielkości sprzedaży związany był częściowo ze zmniejszeniem wielkości sieci sprzedaży jak również ustabilizowaniem się rynku pre-paid w związku z pojawieniem się obowiązku rejestracji kart SIM i zmniejszeniem tego rynku w konsekwencji tych zmian.

W 2018 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła we wszystkich segmentach 18 846 tys. zł, zaś w 2017 roku było to 15 579 tys. zł. Wzrost wielkości sprzedaży w tej kategorii wynika głównie ze zwiększenia skali obrotów produktami Apple i współpracującymi z nimi akcesoriami (oraz innymi urządzeniami gdzie indziej nie sklasyfikowanymi) oraz stosunkowo wysokiej wartości jednostkowej tych produktów. Dodatkowo prowadzona jest sprzedaż akcesoriów w ramach sieci salonów T-Mobile. Podejmowane są również stale działania zwiększające udział tej kategorii produktowej w całkowitej sprzedaży ze względu na potencjał jaki w niej tkwi oraz wysoką marżowość.

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem Platformy „nc+” oferującej transmisję przekazu satelitarnego programów telewizyjnych w formacie cyfrowym w większości w standardzie wysokiej rozdzielczości HD. Współpraca polega na obsłudze logistycznej i organizacyjnej sieci punktów sprzedaży oferujących usługi tego operatora. Towar dostarczany przez 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 dedykowane lokale w centrach handlowych, 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 nc+ w ramach Eurotel prowadzona była na koniec 2018 roku w sieci liczącej 32 punktów sprzedaży z czego 3 było własnych oraz 46 punktów sprzedaży z czego 5 z nich było własnych na koniec 2017 roku. Zmniejszenie liczby punktów sprzedaży spowodowane było zamknięciem nierentownych salonów własnych i rezygnacją partnerów ze współpracy w związku z niezadowolającymi wynikami sprzedaży.

Liczba podpisanych zdarzeń w 2018 roku wynosiła 12 925 sztuk, zaś w 2017 roku było to 12 426 sztuki.

Ilość transakcji się co prawda niewiele się zwiększyła, ale przy zmniejszonej liczbie punktów sprzedaży należy uznać to za sukces. W przeliczeniu na jeden punkt sprzedaży, wynik został poprawiony, co oznacza, że efektywność działania sieci udało się podnieść.

W 2018 roku nie dokonano istotnych transakcji handlowych związanych z eksportem bądź importem towaru w ramach państw wspólnoty UE.

## **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 około 68 % całkowitego przychodu ze sprzedaży produktów rocznie. Współpraca ta polega na odbieraniu telefonów i kart SIM oraz produktów bezabonamentowych, a następnie na otrzymywaniu prowizji za podpisane umowy (aneksy) z klientami. Współpraca oparta jest na umowie agencyjnej i nie istnieje żadne inne formalne powiązanie między podmiotami. Eurotel posiada jednocześnie znaczący wpływ na sieć dealerską operatora z ponad 15% 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 znacząco uzależniona od żadnego ze swoich odbiorców w żadnym z wymienionych segmentów.

W ramach „sprzedaży towarów”, osiągnięty poziom przychodów segmentu współpracy z Apple (iDream) w całości przychodów stanowi 95 % i wynika głównie ze skali sprzedaży tych produktów oraz ewidencjonowaniu sprzedaży towarów operatorów telekomunikacyjnych jako sprzedaży obcej, czyli takiej, która nie jest wliczana do sprzedaży Emitenta.

## **Informacje o umowach znaczących**

---

Między Eurotel SA, a operatorem T-Mobile zawarta jest Umowa Agencyjna z późniejszymi aneksami oraz Umowa Dystrybucyjna dotycząca sprzedaży produktów bezabonamentowych pod marką T-Mobile na kartę i Heyah.

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, na mocy której Eurotel SA otrzymał tytuł Apple Authorized Reseller. Umowa pozwoliła na budowanie sieci sprzedaży salonów sprzedaży klasy Premium z ofertą tej firmy oraz jest podstawą do współpracy w kolejnych obszarach działania jak np. usługi serwisowe.

Inne ważne umowy zawarte w 2018 roku dotyczyły kredytów lub zabezpieczeń udzielonych dla Eurotel SA lub przez Emitenta dla jego spółek zależnych. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

Do dnia sporządzenia niniejszego raportu, również niektóre umowy handlowe spełniły kryterium przekroczenia istotnej wartości skonsolidowanych obrotów i były przedmiotem stosownych raportów bieżących. Umowy te dotyczyły obrotu związanego 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.

Od 1 października 2015 roku Eurotel SA posiada 40% udziałów w spółce Soon Energy Poland Sp. z o.o. działającej w obszarze usług związanych z energią odnawialną, co było przedmiotem stosownego raportu bieżącego.

Inwestycje w udziały zakupywane w innych spółkach, pochodziły z posiadanych przez Eurotel SA kapitałów obrotowych.

Nie przeprowadzano w 2018 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 cenny inne niż rynkowe.

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

---

Na dzień bilansowy 31.12.2018 r. zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek nie występują.

Spółka posiada znaczącą zdolność płynność finansową. Dla finansowego zabezpieczenia działalności spółka zawarły umowy o kredyt w rachunku bieżącym:

Umowy zawarte przez Eurotel S.A. wg stanu na 31.12.2018 r.

Umowa o linię wieloproduktową zawarta z Bankiem Millenium S.A. z siedzibą w Warszawie  
Na mocy aneksu Bank przyznał Emitentowi globalny limit w kwocie 9 mln zł, obowiązujący do 25 stycznia 2019 roku w ramach, którego

- Bank udzielił kredytu w rachunku bieżącym w kwocie 6 000 000 złotych (słownie: sześć milionów złotych), który będzie wykorzystany na finansowanie bieżącej działalności Emitenta.
- Bank uruchomił Linię na gwarancję bankowe i akredytywy dokumentowe do kwoty 6 000 000 złotych ( słownie: sześć milionów złotych), która będzie wykorzystywana na finansowanie bieżącej działalności.
- 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, weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz zastaw rejestrowy na zapasach o wartości min. 3 mln zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej. 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 9 mln zł miesięcznie.

**2/ Umowa o multilinię zawarta z bankiem Santander Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie (dawniej BZ WBK S.A.)**

Umowa zawarta w dniu 19.09.2017 roku, na mocy której bank udzielił Eurotel S.A. łączny limit do kwoty 3 mln zł umożliwiający spółce zaciągnięcie kredytu w rachunku bieżącym lub wykorzystanie go w ramach linii gwarancyjnej.

Na mocy aneksu z dnia 19.09.2018 roku bank udzielił:

Dostępność kredytu ustalono do dnia 30.09.2019 roku, gwarancje bankowe bank zobowiązał się udzielać dla wygasających najpóźniej do 18 miesięcy licząc od dnia upływu okresu dostępności.

Dla zabezpieczenia umowy Eurotel S.A. zobowiązała jest zabezpieczyć wpływy na rachunek bieżący w wysokości nie mniejszej jak 2 mln zł miesięcznie oraz dokonywać płatności wychodzące w ilości nie mniejszej jak 50 sztuk miesięcznie.

Dodatkowo emitent przedstawił aktualne zaświadczenia z właściwego urzędu skarbowego o braku zaległości w zakresie zobowiązań, do których stosuje się przepisy Ordynacji Podatkowej.



## Informacja o udzielonych pożyczkach

---

W lipcu 2018 roku została udzielona pożyczka wysokości 1,6 mln zł dla Soon Energy Poland Sp. z o.o., która była przedmiotem raportu bieżącego. Termin spłaty pożyczki na mocy aneksu zawartego w październiku 2018 roku został przedłużony do dnia 31.01.2019 roku. Pożyczka została spłacona w roku 2019, przed terminem wymagalności.

W dniu 8 listopada 2018 roku spółka udzieliła pożyczki w kwocie 100 tys zł dla członka zarządu. Termin spłaty ustalono na dzień 31 grudnia 2019 roku. Oprocentowanie pożyczki określono na warunkach rynkowych, odsetki naliczane będą za okresy kwartalne, po zakończeniu każdego kwartału.

W poprzednich okresach spółka udzieliła 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 prowadzenia jej w punktach sprzedaży nie będących własnością spółki, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółka przedstawia wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki.

		w PLN	w Eur
Bank Millennium	Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	31 158,34	117 446,81
Santander Bank	Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	266 404,11	285 664,61
Santander Bank	Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej	900 000,00	
<b>Razem :</b>		<b>1 197 562,45</b>	<b>403 111,42</b>

Ponadto na dzień 31.12.2018 r. aktualne były zobowiązania warunkowe, które emitent zaciągnął w poprzednich okresach:

**1/** W roku obrotowym 2017 Emitent udzielił poręczenia do łącznej kwoty 3 mln zł, w którym zobowiązał się do zapłacenia zobowiązań spółki zależnej wynikających z dostaw towaru gdyby spółka zależna zobowiązania nie wykonała. Poręczenie jest terminowe i wygasa po 12 miesiącach od daty wymagalności ostatniej faktury wystawionej w terminie obowiązywania poręczenia od dnia stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku.

Wynagrodzenie Emitenta z tytułu udzielonego poręczenia wynosi 10,5 tys. zł

**2/** Emitent udzielił poręczenia spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. w ramach Umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej, zawartej 24 czerwca 2008 roku między Deutsche Bank Polska S.A. a Viamind Spółka z o.o.

W roku obrotowym 2017, w ramach Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. :

- Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 7,3 mln zł , okres kredytowania: do dnia 28.06.2019 roku;

- Linię Gwarancyjną do kwoty 2,7 mln zł, okres obowiązywania linii: do dnia 30.06.2020 roku.

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest przystąpienie Emitenta do długu.

Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 20 mln zł i obowiązuje do dnia 30.06.2023 roku.

Wynagrodzenie Emitenta z tytułu udzielonego poręczenia wynosi 35 tys. zł

**3/** W dniu 1 grudnia 2016 r. weszła w życie Umowa ramowa na Linie wielozadaniową podpisana z Deutsche Bank Polska S.A., której stroną (kredytobiorcą) jest spółka stowarzyszona Soon Energy Poland Spółka z o.o. W ramach umowy bank udostępnił kredytobiorcy kredyt obrotowy w rachunku bieżącym oraz linię gwarancyjną do limitu w wysokości 4,5 mln zł.

Zabezpieczeniem umowy jest przystąpienie emitenta do długu. Aneksiem Nr 1 do Umowy przystąpienia do długu zawartym w dniu **7 grudnia 2017 roku** ustalono odpowiedzialność emitenta wobec banku. Obejmuje ona zobowiązania do wysokości 9 mln zł i obowiązuje do dnia 29 listopada 2022 r. Zabezpieczeniem emitenta wobec banku jest weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz oświadczenie emitenta o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego.

Kumulatywne przystąpienie do długu, o którym mowa powyżej nie prowadzi do wstąpienia emitenta w całość pozycji kredytobiorcy (Soon Energy Poland Spółka z o.o.) jako strony kredytu lecz skutkuje ponoszeniem odpowiedzialności za wynikające z umowy kredytu zobowiązania kredytobiorcy i zobowiązaniem do spłaty ewentualnego długu wraz ze wszelkimi należnościami ubocznymi solidarnie z kredytobiorcą zgodnie z warunkami kredytu określonymi w umowie.

Wynagrodzenie Emitenta z tytułu udzielonego poręczenia wynosi 15,8 tys. zł

Wszystkie poręczenia udzielone przez emitenta zostały udzielone jednostkom powiązanim.

## **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.

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

---

Spółka nie publikowała prognoz wyników w 2018 roku. Nie były również publikowane prognozy w poprzednich latach.

## **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 (jeśli jest ich nadwyżka) są lokowane na lokatach terminowych w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki są lokowane na lokatach overnight, które pozwalają na uzyskanie wyższego oprocentowania.

W 2018 roku większość wolnych środków obrotowych lokowano na rachunkach overnight o wyższym oprocentowaniu niż standardowa lokata i równocześnie o lepszej elastyczności w dostępie do tych środków.

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 znajduje odzwierciedlenie w stosunkowo niedużych



obrotach w ramach tej działalności i obniżeniem wartości stanów magazynowych mimo znacznej skali współpracy.

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 posiada kredyt w rachunku bieżącym jak również dalszą zdolność kredytową, aby go można jeszcze zwiększyć w razie potrzeby.

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 zabezpieczenie należności 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 Rady Nadzorczej Emitenta, co ogranicza ryzyko związane z takimi transakcjami.

Do skutecznego reprezentowania Spółki w tym dokonywania płatności, potrzebne jest działanie dwóch członków zarządu lub jednego członka zarządu 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 wiodącego partnera handlowego, a przez to od wahań związanych ze zmiennym odbiorem atrakcyjności oferty handlowej lub jego strategią działania względem swoich partnerów. Operator T-Mobile ma duży wpływ na poziom przychodów w danym okresie czasu, a Spółka ma niewielkie możliwości, aby temu przeciwdziałać. Stabilizowanie przychodu Spółka osiąga jednak w dużym stopniu poprzez współpracę z innymi podmiotami wspomnianymi powyżej. Współpraca z operatorem PLAY oraz podejmowaniu kolejnych projektów jak np. Apple, spowodowało rozłożenie ryzyka uzależnienia od jednego partnera handlowego. Możliwe są kolejne projekty, które będą kontynuować ten proces. Przykładem takiej strategii jest posiadanie udziałów w spółce Soon Energy Poland Sp. o.o. zajmującej się inną branżą niż telekomunikacyjna.

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 efektywności działania Spółki w związku ze zmianą marż lub prowizji.

Każdy system rozliczeń powinien umożliwić realizację celów operatora, ale i zabezpieczać przychody sieci sprzedaży. 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 Emitent 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 przedstawione 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 2018 roku nie doszło do większych inwestycji, choć zwiększyło się zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w związku z rozwojem współpracy z Apple i otwarciem kolejnych dwóch punktów sieci iDream oraz rozszerzaniem kręgu odbiorców biznesowych.

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. Wysokości linii kredytowej i gwarancyjnej jest na dotychczasowym poziomie.

W związku z koniecznością zwiększenia ilości kapitału potrzebnego do obsługi zwiększonych obrotów w ramach segmentu Apple, Eurotel SA nawiązał współpracę z ubezpieczycielem Hermes, którego gwarancja stanowi podstawę zabezpieczenia płatności u dystrybutorów Apple. Na podstawie takiej gwarancji, Eurotel otrzymuje potem odpowiedni limit kredytowy wraz z określonym terminem płatności.

Nowe emisje akcji nie są na razie brane pod uwagę ze względu na brak takiej konieczności.

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

---

W 2018 nie została wypłacona dywidenda przez spółkę Viamind Sp. z o.o. w 100% zależną od Emitenta zaś w 2017 roku była ona wypłacona w wysokości 1,5 mln zł, co która wpłynęło na wynik osiągnięty w 2018 roku.

Dokonano również odpisu wysokości 2 mln zł na sporny podatek VAT za 2013 rok, zakwestionowany w protokole pokontrolnym z lipca 2018 roku. Obecnie trwa procedura odwoławcza przed kolejnymi szczeblami urzędowymi. Informacje szczegółowe w tej sprawie były przedmiotem stosownych raportów bieżących w 2018 roku.

Pozostałe elementy o mniejszym i nietypowym znaczeniu, zostały przedstawione w niniejszym sprawozdaniu zarządu.

## **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, zwłaszcza, że coraz większa szybkość przesyłania danych w łączności mobilnej, zaciera ograniczenia w stosowaniu tej technologii.

W 2018 roku w dalszym ciągu popularne były oferty „no limit” oznaczające, że w ramach abonamentu uzyskuje się dostęp do nieograniczonej (w ramach opisanych w regulaminie granicach) możliwości prowadzenia rozmów jak również korzystania z Internetu 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. modemu). 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 czy możliwości do późniejszej zmiany sieci z jakiej korzysta. Z punktu widzenia sieci sprzedaży zmniejszenie erozji bazy abonentów sprzyja jej zagospodarowaniu w kolejnych okresach podczas zakończenia dotychczasowych kontraktów.

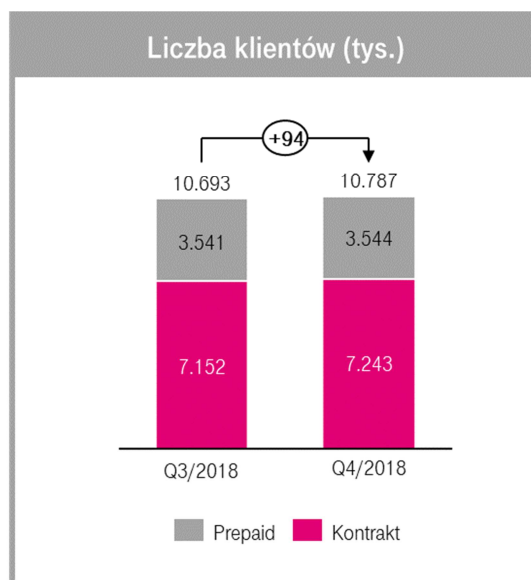
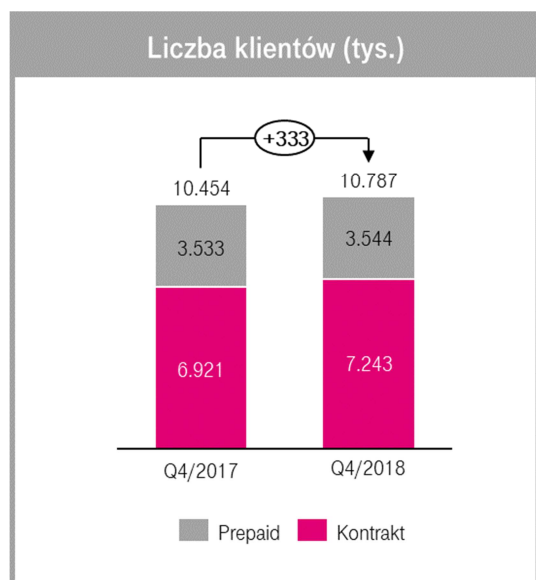
Inne sposoby wiązania klienta z danym operatorem, to sprzedaż pakietowa większej ilości kart/numerów lub powiązanie usług głosowych z innymi usługami np. Internetem stacjonarnym.

Kontynuowana jest strategia zwiększania roli dosprzedaży w strumieniu prowizji, co oznacza wprowadzanie do oferty możliwości zakupu różnego rodzaju usług konwergentnych jak internet stacjonarny, telewizja, ubezpieczenia sprzętu, telefony bezabonamentowe i wiele innych.

## Wyniki osiągnięte przez T-Mobile Polska SA (źródło T-Mobile):

T-Mobile podał swoje wyniki za 2018 r.

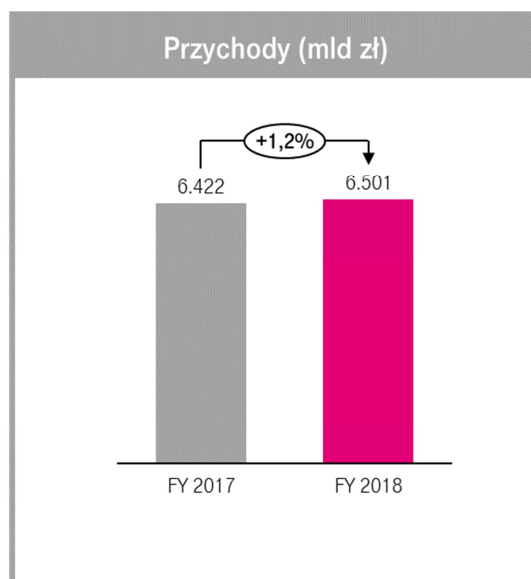
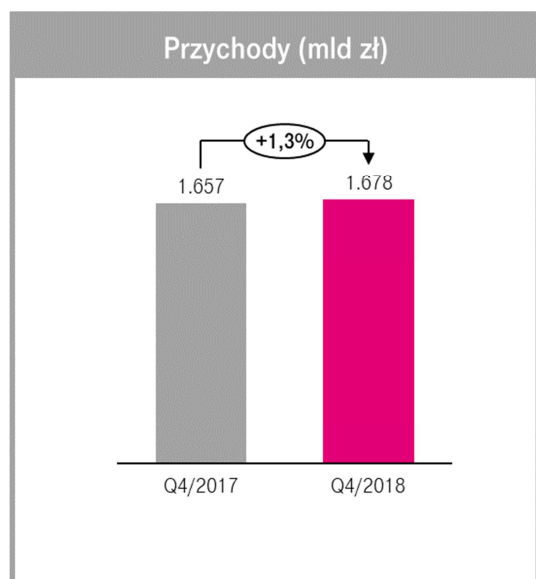
Operator na koniec 2018 roku obsługiwał 10,787 mln klientów. Udało się zwiększyć ich liczbę w ujęciu rok do roku o 333 tys. Oznacza to na wzrost na poziomie 3,2 proc. rok do roku. Sieć podaje, że największy wzrost widoczny jest w segmencie kontraktowym.



322 tys. nowych klientów to osoby wybierające abonament – 4,6 proc. wzrost w skali rocznej. Baza prepaid w zasadzie jest bez zmian. Operator przekazał również, że spadł wskaźnik churn (odejścia klientów) o jedną trzecią.

**W całym roku 2018 średni miesięczny współczynnik rezygnacji w segmencie abonamentowym spadł do rekordowo niskiego poziomu 0,9 proc.**

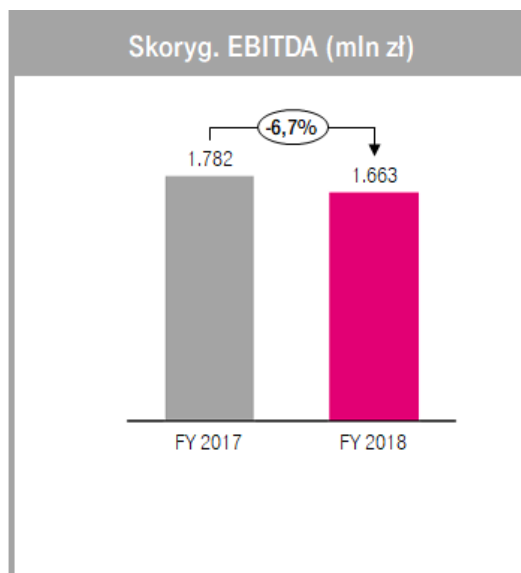
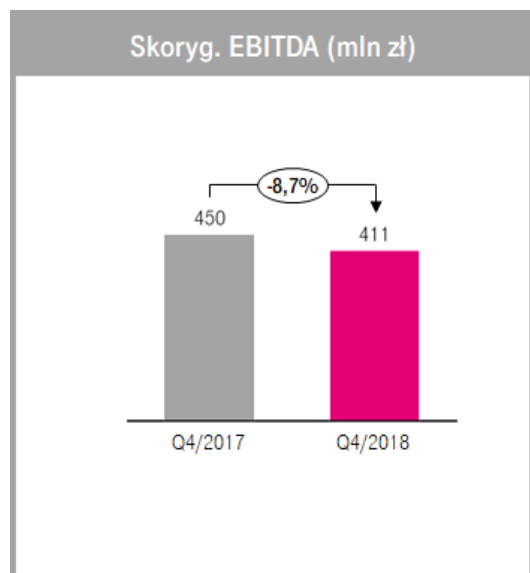
T-Mobile nie był co prawda liderem w przenoszeniu numerów, ale nie wypadł najgorzej. Jego strata netto to 22 960 kart SIM. Operator oddał ich co prawda 380 174, ale przyjął 357 214, czyli najmniej z całej wielkiej czwórki.



Przychody sieci T-Mobile wyniosły w 2018 roku 6,5 mld zł.

Oznacza to wzrost o 1,2 proc. w ujęciu rocznym. Wyłącznie w 4. kwartale 2018 roku był to poziom 1,67 mld zł – czyli o 1,3 proc. więcej niż w tym samym kwartale ubiegłego roku. Widać tutaj trend wzrostowy.

T-Mobile cały czas przypomina o regulacjach związanych z „roam like at home” i wskazuje je jako jeden z negatywnych czynników mających wpływ na dotychczasowy wynik EBITDA, który w ostatnim okresie się poprawił i wyniósł 1,66 mld. Zmiany dotyczyły również standardów rachunkowości.



Operator chwali się dobrym przyjęciem ofert B2C i B2B oraz zwiększeniem satysfakcji klientów – zarówno indywidualnych, jak i biznesowych.

Jako jedną z lepszych decyzji T-Mobile wymienia ofertę SuperNet Video, która na koniec roku miała 90 tys. użytkowników wśród klientów ofert na kartę. Smart Car od T-Mobile zdobył z kolei pierwszy tysiąc klientów. Firma chwali się też dużym zainteresowaniem ofertą Magenta Biznes w segmencie SOHO.

Pozostałe wydarzenia 2018 roku to otwarcie 120 nowych punktów sprzedaży, a sieć sprzedaży została odświeżona. Skrócono też czas oczekiwania na konsultanta z BOK-u i to dwukrotnie, a liczba połączeń z call center spadła w grudniu o 25 proc. Rok do roku. Operator wspomina też o tym, że w minionym roku rozpoczął testy 5G na 5 stacjach bazowych.

#### Przenoszenie numerów w IV kwartale 2017 roku (źródło UKE):

Ilość przeniesień (MNP):

Orange	-89 542
T-Mobile	-22 960
Play	-12 329
Plus	6 568

W składzie portfela operatorów z którymi współpracują spółki Grupy, obaj wykazali co prawda zmniejszenie ilości przenoszonych numerów do swoich sieci sprzedaży, ale nie byli na pewno głównymi dostawcami klientów dla innych sieci.

Niezależnie od dywersyfikowania źródeł przychodów w obszarze współpracy z operatorami telekomunikacyjnymi, aktywnie prowadzone jest rozeznanie rynku pod kątem kolejnych 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. Rozwijane są nowe usługi jak serwis czy oferta dla biznesu. Dalszego rozwoju oczekuje się również od poszczególnych kanałów sprzedaży nie tylko stacjonarnych salonów sprzedaży, ale i sklepu internetowego iDream.pl. 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 w przyszłości.

## **Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem**

---

W 2018 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

Rada Nadzorcza została ukonstytuowana w dniu 17 maja 2017 roku na kolejny 3 letni okres kadencji w taki sposób, że 4 jej członków zostało wybranych na mocy uprawnień założycielskich, zaś jedna osoba wybrana podczas WZA w maju 2017 roku. Radę Nadzorczą Eurotel SA tworzy obecnie 5 członków.

W składzie Rady Nadzorczej został powołany trzyosobowy Komitet Audytu w dniu 18 października 2017 roku.

Skład Zarządu nie uległ zmianie. Obecny Zarząd został powołany uchwałą Rady Nadzorczej Eurotel SA w dniu 24 maja 2018 roku na kolejną 3 letnią kadencję.

Obecnie Zarząd tworzy:

Prezes Zarządu – Krzysztof Stepokura,  
Wiceprezes Zarządu – Tomasz Basiński.

Funkcjonuje również dwóch prokurentów, którzy się nie zmienili, a mają zapewnić Spółce sprawność formalnej reprezentacji.

Aktualne składy organów zarządczych jak i nadzorczych oraz szczegóły ich powołania wraz ze statusem niezależności poszczególnych członków, podane są w Raporcie o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego, który stanowi załącznik do Raportu Roczno-go za 2018 rok.

W 2018 roku dokonano również zmian w organizacji funkcjonowania Grupy Eurotel przenosząc prowadzenia księgowości spółki zależnej Viamind Sp. o.o. z Warszawy do centrali do Gdańska oraz część obsługi back office tej spółki. Celem tego działania było usprawnienie procesów obiegu dokumentów, obniżenie kosztów jego prowadzenia oraz większa kontrola nad ewidencją finansową.

W lipcu 2018 roku zmieniono zarząd spółki zależnej Viamind Sp. o.o. z siedzibą w Warszawie, który od tej daty jest jednoosobowy i sprawowany w osobie Pana Jacka Fosiewicza, który posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu sieciami sprzedaży zdobyte podczas współpracy z operatorami telekomunikacyjnymi.

## 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

---

Podstawowe założenia systemu wynagrodzeń w Eurotel SA określają, że nie istnieje żaden system wynagrodzeń, premii ani programów opartych na kapitale Spółki. Biorąc jednak pod uwagę, że aktualni członkowie Zarządu są jednocześnie prywatnymi akcjonariuszami Spółki, istnieje korelacja między wynikami Spółki, a ich późniejszymi przychodami podczas podziału zysku.

Umowy o pracę z osobami pełniącymi równocześnie funkcje członków Zarządu zawarte są na czas nieokreślony z 3 miesięcznym terminem wypowiedzenia.

Za pełnienie funkcji Zarządzie Eurotel SA nie jest wypłacana pensja. Może być jednak wypłacona premia, która wyliczana jest w wymiarze procentowym i zależna jest od osiągniętych przez spółkę wyników finansowych wyrażonych zyskiem netto. W przypadku, kiedy wynik za dany rok jest niższy od 75% wyniku za poprzedni rok, premia nie jest wypłacana. Wypłata premii następuje po zatwierdzeniu bilansu przez WZA oraz uzyskaniu absolutorium przez członków Zarządu.

Pozafinansowe składniki wynagrodzenia dla Członków Zarządu i kluczowych menadżerów – nie istnieją takie składniki oprócz podstawowych narzędzi pracy.

Samochód służbowy i inne narzędzia pracy (komputer, telefon komórkowy) są niezbędne do wykonywania swoich obowiązków służbowych na danych stanowiskach.

Wynagrodzenia stałe oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu Rocznoego za 2018 rok.

W 2018 roku zasady w polityce wynagrodzeń Zarządu nie uległy zmianie.

Biorąc pod uwagę wzrost wyników na działalności operacyjnej w 2018 roku, należy ocenić pozytywne spełnianie celów polityki wynagradzania Zarządu Eurotel SA i jej wpływ na stabilność działania oraz budowanie wartości dla akcjonariuszy.

## Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

---

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania raportu za 2018 r.:

### Zarząd:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Tomasz Basiński	115 300	3,08	3,08



## Rada Nadzorcza:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz	707.399	18,87	18,87
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92

## Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji

---

Nie są znane Zarządowi 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

---

Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2018:

---

Na podstawie przedstawionych przez Zarząd Spółki propozycji, Rada Nadzorcza powzięła w dniu 23 lipca 2018 roku uchwałę nr 01/07/2018 w sprawie dokonania wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego i wyraziła zgodę na zawarcie z:

Instytutem Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy – Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (04-367), przy ul. Kaleńskiej 8, wpisaną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 2558, KRS :0000010785, NIP: 113-23-06-021, umowy na:

- wykonywanie przeglądu śródrocznego oraz badania jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Eurotel S.A. za okres od 1.01.2018 do 31.12.2018 roku oraz za okres 1.01.2019 do 31.12.2019 roku , tj. za najbliższe dwa lata obrotowe;

- wykonywanie przeglądu śródrocznego oraz badania sprawozdania finansowego ViaMind Sp. z o.o. za okres od 1.01.2018 do 31.12.2018 roku oraz za okres 1.01.2019 do 31.12.2019 roku , tj. za najbliższe dwa lata obrotowe;

- wykonanie przeglądu śródrocznego oraz badania sprawozdania finansowego Soon Energy Poland Spółka z o.o. za okres od 1.01.2018 do 31.12.2018 roku oraz za okres 1.01.2019 do 31.12.2019 roku, tj. najbliższe dwa lata obrotowe,



z limitem maksymalnego wynagrodzenia dla biegłego rewidenta w wysokości łącznie 73 500 zł netto/rocznie, zgodnie z otrzymaną ofertą.

Umowa z Instytutem Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy – Audyt Sp. z o.o. została zawarta na okres umożliwiający wykonanie przedmiotu umowy.

Gdańsk, dn. 29 kwietnia 2019 roku

W imieniu Zarządu Eurotel SA

Prezes Zarządu  
*Krzysztof Stepokura*

Wiceprezes Zarządu  
*Tomasz Basiński*