

GRUPA KAPITAŁOWA



**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
Grupy Kapitałowej w 2020 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
Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta .....	6
Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki.....	7
Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym.....	8
Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem.....	11
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami.....	11
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu	12
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy.....	13
Informacje o umowach znaczących .....	14
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania.....	14
Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyn.....	14
Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe .....	15
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach .....	15
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach .....	16
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem.....	17
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi .....	17
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 .....	17
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania .....	19
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki .....	19
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej .....	20
Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach .....	21
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.....	22
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy	23
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym.....	23
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	24
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	24
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych.....	24
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego .....	24

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 księgowa prowadzona jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku. Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu Rocznego za 2020 rok.

Na dzień 31.12.2020 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 2020 rok.

W dniu 5 czerwca 2019 roku Emitent kupił od dotychczasowego wspólnika 60 udziałów tej spółki po cenie nominalnej 100 zł korzystając z posiadanego prawa pierwokupu. Obecnie Emitent posiada 46% udziałów w tej spółce.

Spółka 2Way Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku w której Eurotel SA posiada 100% udziałów. Spółka nie prowadzi aktywnej działalności gospodarczej.

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

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Rocznego za 2020 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 (lub Play w przypadku spółki zależnej Viamind Sp. z o.o.). Ewidencjonowane są tu również prowizje za sprzedaż usług operatora telewizji Canal+ (dawniej Platformy „nc+”) oraz inne mniejsze jednostkowo pozycje, związane z refakturowaniem niektórych kosztów (np. czynszów).

Prowizja od operatora sieci T-Mobile (podobnie jak pozostałych operatorów z jakimi współpracują spółki Grupy) jest rozliczana w okresach miesięcznych do 10 dnia następnego miesiąca, w którym podpisano umowę. Wypłacane jest 100% należnej prowizji za umowy i aneksy (prowizja za umowy uzależniona jest od realizacji różnego rodzaju celów).

Prowizja za aneksy zależy od wskaźnika jakości wynikającego z poziomu realizacji oceny jakościowej. Termin płatności biegnie od momentu dostarczenia prawidłowo wystawionej faktury.

Prowizja zależy od uzyskiwanej marży, dlatego ważna jest wartości abonamentu i czasu trwania danego kontraktu (lub aneksu). Wpływ na prowizję 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 2020 roku funkcjonował ilościowy system rozliczeń z operatorem, polegający na powiązaniu ilości podpisanych umów, a prowizją otrzymywaną przez dany punkt sprzedaży (określający stopień realizacji

planu). Od grudnia 2020 roku zmienił się ten system na punktowy. Transakcje mają nadawane przez operatora punkty, które wpływają na wysokość prowizji.

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

Przy podpisywaniu kolejnych aneksów ważne 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 określonego progu jakościowego przez dany punkt sprzedaży.

Wypłata obecnie funkcjonujących składników prowizyjnych następuje w cyklach miesięcznych, z przesunięciem części ich wypłaty na później, co dotyczy np. nakładanych celów jakościowych i premii dodatkowych.

Prowizje za umowy podlegają rekalkulacjom w dwóch okresach, zaś prowizje za aneksy podlegają rekalkulacjom po jednym okresie. Rekalkulacje uzależnione są od tego, czy klient nadal korzysta z sieci komórkowej i czy dostarczono wszystkie potrzebne dokumenty do umów. Ten czynnik może wpływać na osiągnięte w danym okresie ostateczne wyniki, ale jego skala nie jest jednak znacząca.

Prowizja należna dla partnerów sieci Eurotel (i analogicznie sieci Viamind obsługującej salony Play) jest im wypłacana na podstawie zestawienia od operatora, którą otrzymuje Eurotel (bądź Viamind) i na tej podstawie wystawianych przez partnerów faktur. 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 i akcesoriów do nich, w ramach współpracy z operatorem jak i niezależnie od niej z wyłączeniem towarów pośrednika (zgodnie z MSSF 15). Na telefonach z tzw. abonamentem Spółka nie uzyskuje marży w przypadku sprzedaży razem z umową. W przypadku sprzedaży bez abonamentu marża jednak już występuje.

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 własny Eurotel SA.

Większość 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 przychodach ze sprzedaży towarów i nie stanowią aktywa obrotowego. Podlegają wyłącznie ewidencji pozabilansowej zapasu.

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 w 2020 roku, największy wpływ miał wzrost sprzedaży produktów Apple i obroty generowane w tym segmencie działalności. Zwiększyło to też stany magazynowe, gdyż towar ten jest wysokowartościowy.

W raportowanym okresie nie dokonano nowych otwarć salonów w ramach segmentu iDream (współpraca z Apple). Zamknięto jeden z salonów iDream zlokalizowany w Łodzi.

Zatrudnienie na podstawie umów o pracę w Eurotel SA wynosiło na koniec 2020 roku 229 osób, zaś na koniec 2019 roku były to również 228 osób. Stabilizacja poziomu zatrudnienia związana jest z brakiem nowych otwarć punktów sprzedaży i niezmienną strukturą sprzedaży sieci salonów.

W jednostce zależnej Viamind Spółka z o.o. ilość pracowników zatrudnionych na umowę o pracę na koniec 2020 roku wynosiła 200 osób, a na koniec 2019 roku było to 194 osoby. Zmiany w stanie zatrudnienia związane były głównie z zmianami w strukturach sieci sprzedaży oraz rozwojem MiMarket.

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. Ten mechanizm najczęściej dotyczy obecnie sprzedaży kart z internetem (do obsługi przesyłania danych).

W ostatnim okresie zauważyć można tendencję do mniejszej migracji klientów między poszczególnymi operatorami, co wynika z większej dbałości o posiadana bazę klientów przez operatorów i świadczy o większej dojrzałości rynku. Nie ma już tak widocznych „wojen cenowych” na oferty, a raczej pojawia się tendencja do akumulowania posiadanych zasobów.

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.

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

Jesienią 2020 roku pojawiła się druga fala koronawirusa, a wiele krajów zaczęło wprowadzać najostrzejsze restrykcje. Mimo tych obostrzeń w czwartym kwartale 2020 na rynek trafiło **385,9 mln smartfonów**, czyli **o 4,3 proc. więcej** niż w roku poprzednim.

Company	2020Q4 Shipment Volumes	2020Q4 Market Share	2019Q4 Shipment Volumes	2019Q4 Market Share	Year-Over-Year Change
Apple	90.1	23.4%	73.8	19.9%	22.2%
Samsung	73.9	19.1%	69.5	18.8%	6.2%
Xiaomi	43.3	11.2%	32.8	8.9%	32.0%
OPPO	33.8	8.8%	30.6	8.3%	10.7%
Huawei	32.3	8.4%	56.2	15.2%	-42.4%
Others	112.4	29.1%	107.1	28.9%	5.0%
<b>Total</b>	<b>385.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>369.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.3%</b>

Source: IDC Quarterly Mobile Phone Tracker, January 27, 2021

W opinii analityków lockdown bardzo się producentom smartfonów przysłużył. Zmniejszone wydatki na rekreację, podróże i posiłki na mieście sprawiły, że więcej osób mogło sobie pozwolić na zakup nowego telefonu. Pojawiły się również nowe modele (premiery Apple), a telefon stał się jeszcze bardziej niezbędnym środkiem do komunikacji, pracy i życia w czasie pandemii.

W całym 2020 Xiaomi dostarczyło 147,8 mln smartfonów, czyli aż o 17,6 proc. więcej niż w 2020. To najlepszy rok w historii tej marki.

Apple natomiast zakończył 2020 rok najlepszym kwartałem w historii. Sprzedano 90,1 mln iPhone, co jest ponad 22-procentowym wzrostem w porównaniu do poprzedniego roku. Wynik ten osiągnięty został głównie dzięki modelowi 12, który w kilku wariantach został zaprezentowany na rynku.

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. Operatorzy starają się również prezentować oferty konwergentne, które oferując więcej możliwości dla klienta jednocześnie bardziej go wiążą ze sobą. Korzyścią dla klienta w takich ofertach jest zwykle atrakcyjny upust od ceny łącznej za wszystkie oferowane usługi.

Przykładem takich usług jest stały dostęp do Internetu czy też usługi telewizyjne.

## **Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta**

**Zysk netto Grupy Kapitałowej** przypadający jednostce dominującej za rok obrotowy 2020 wynosi 19.586 tys. zł, odpowiednio za rok 2019 wynosił 15.860 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2020 r. wynosi 173.166 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 180.609 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2020 r. wynoszą (+) 19.586 tys. zł, za rok 2019 r. wynosiły (+) 7.614 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2020 (-) 3.516 tys. zł, w roku 2019 odpowiednio (+) 31.135 tys. zł.

**Zysk netto Eurotel S.A.** za rok obrotowy 2020 wynosi 16.066 tys. zł, odpowiednio za rok 2019 wynosił 15.805 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2020 r. wynosi 123.642 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 132.731 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2020 r. wynoszą (+) 16.066 tys. zł, za rok 2019 r. wynosiły (+) 7.559 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2020 (-) 8.155 tys. zł, w roku 2019 odpowiednio (-) 32.505 tys. zł.

**Aktywa trwałe** Grupy na dzień 31 grudnia 2020 r. osiągnęły poziom 71,7 mln zł w porównaniu do 77,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 r. Tym samym stanowiły one 41% aktywów ogółem w roku 2020 oraz odpowiednio 43% aktywów ogółem roku 2019.

Najistotniejszą pozycję aktywów stanowią Aktywa trwałe z tytułu prawa użytkowania. Na dzień 31.12.2020 roku wynoszą 36,7 mln zł i stanowią 21% aktywów ogółem. W roku ubiegłym Aktywa z tytułu prawa użytkowania wynosiły 41,9 mln i stanowiły 23 % aktywów ogółem.

**Aktywa obrotowe** Grupy na dzień 31 grudnia 2020 r. wyniosły 101,5 mln zł w porównaniu do 103,6 mln zł na dzień 31 grudnia 2019 r. Tym samym stanowiły one 59% aktywów ogółem w roku 2020 oraz odpowiednio 57% aktywów ogółem roku 2019.

**Pasywa:** Kapitał własny Grupy na dzień 31 grudnia 2020 r. oraz 31 grudnia 2019 r. wyniósł odpowiednio 82,7 mln zł oraz 63,1 mln zł i stanowił odpowiednio 48% i 35% pasywów Grupy ogółem.

**Zobowiązania długoterminowe** Grupy na dzień 31 grudnia 2020 r. oraz 31 grudnia 2019 r. wyniosły odpowiednio 27,7 mln zł oraz 31,6 mln zł i stanowiły odpowiednio 16% i 18% pasywów Grupy ogółem. Główną pozycję zobowiązań długoterminowych Grupy na 31 grudnia 2020 roku oraz w roku ubiegłym stanowiły zobowiązania z tytułu umów najmu, wycenionych według MSSF16.

### **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 marką iDream. Oprócz tego współpraca ta pozwala na jej rozwijanie również w innych obszarach związanych z obsługą klienta jak serwis sprzętu, rozwiązania biznesowe (w szczególności finansowanie), czy edukacja.

Serwis sprzętu Apple również pod marką iDream jest ogólnopolskim serwisem i posiada autoryzację do dokonywania napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych sprzętu Apple. Sieć serwisowa liczyła siedem serwisów i pięć punktów odbioru zlokalizowanych w salonach iDream. 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 za 2020 rok 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 segmentu iDream.

W związku z zaistniałą sytuacją pandemiczną oraz zmianami w preferencji dotyczących sposobu zakupów przez klientów, nastąpił dynamiczny wzrost sprzedaży w sklepie internetowym iDream.pl. Przychody sklepu w okresie zamknięcia gospodarki zwiększały się o kilka razy w stosunku do normalnego okresu. Zwiększona sprzedaż w tym kanale nie była jednak w stanie zrekompensować utraconych korzyści w związku z zamknięciem stacjonarnej sieci sprzedaży.

Działalność w ramach współpracy z Apple na koniec 2020 roku oparta była na sieci 10 salonach klasy Premium. Salon w Łodzi został czasowo zamknięty i będzie w 2021 roku przeniesiony do nowej lokalizacji w związku z problemami wynajmującego (właściciela galerii) jakie miały miejsce w dotychczasowej lokalizacji w Galerii Serenada. W ramach iDream istnieje również biuro handlowe wraz z serwisem do obsługi biznesowej znajdujące się w Warszawie.

### **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 (prowizje i zasady ich wypłacania), również zależą od decyzji operatora, choć w pewnym stopniu muszą one uwzględniać również istniejące warunki rynkowe obowiązujące np. w innych sieciach komórkowych oraz umożliwiać utrzymanie sieci sprzedaży.

Zapisy w umowach z partnerami zawierają klauzule dotyczące 12 miesięcznego okresu wypowiedzenia, co pozwala zabezpieczyć sieć przed niekontrolowanymi zmianami wewnętrznymi w sieci sprzedaży. Taki sam okres wypowiedzenia zawarty jest również w umowie z operatorami i gwarantuje ciągłości działania w okresie 12 miesięcy w przypadku ewentualnego wypowiedzenia umowy agencyjnej. Nie istnieją obecnie jednak takie przesłanki.

Ostatnie wydarzenia związane z sytuacją pandemiczną potwierdziły, że funkcjonowanie sieci sprzedaży opartej na partnerach takich jak spółki Grupy Eurotel, pozwala na zachowanie możliwości obsługi klientów w sytuacji, kiedy większość salonów bezpośrednio prowadzonych przez operatora (głównie w dużych galeriach handlowych) jest zamkniętych na skutek wspomnianych ograniczeń.

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.

Rynek na jakim działają spółki Grupy w większości przypadków jest rynkiem regulowanym i zamkniętym. Oznacza to, że trudno jest nowym podmiotom wejść na taki rynek, a warunki jego funkcjonowania określane są co prawda pośrednio rynkowo, ale w większości sytuacji są jednak bezpośrednio sterowane przez danego partnera jak np. operatora telekomunikacyjnego. Wprowadzane oferty promocyjne mogą zaburzać naturalne procesy rynkowe i powodować, że w słabych miesiącach może się udać dobra sprzedaż i odwrotnie.

System prowizyjny ma natomiast bezpośredni wpływ na efektywność ekonomiczną poszczególnych salonów. Dochodowość salonów nie musi być jednak bezpośrednio z nim związana – salony mogą być dochodowe nawet jeśli oferta operatora nie jest najlepsza w danym okresie lub rynek nie jest nastawiony konsumpcyjnie. Zwykle jednak występuje odwrotna sytuacja, to znaczy oferta operatora nie zawsze jest dobrze przyjmowana przez rynek (co może wynikać np. z lepszych ofert u konkurencji lub innych czynników). 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 wystarczający, aby zapewnić oczekiwany poziom przychodów dla sieci sprzedaży.

Dodatkowy wpływ na wyniki oprócz powyższych czynników ma również nasycenie rynku oraz sytuacja makroekonomiczna. 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 i jest to czynnik o większym wpływie niż nasycenie rynkowe. Dobra oferta jest w stanie spowodować wyższy popyt mimo istniejącego nasycenia. Do czynników zewnętrznych należy również zaliczyć sytuację w samym otoczeniu rynkowym. Koszt nabycia telefonu komórkowego

nie jest już dzisiaj co prawda barierą dla klienta, 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. Okres izolacji i zamknięcia gospodarki jeszcze dobitniej wykazał znaczenie technologii mobilnej nie tylko w pracy, ale i w życiu. Trudno sobie było wyobrazić w tym czasie codzienne funkcjonowanie lub pracę bez możliwości komunikacji na odległość. 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 rozwoju 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 (coraz mniej istotny w związku z dobrym pokryciem siecią przez każdego operatora), najlepsza jakość transmisji danych (szczególnie istotne w przypadku internetu i 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.

Niezależnie od powyższych czynników, wyniki sprzedaży można poprawić dzięki dobremu i odpowiednio intensywnemu przekazowi marketingowemu.

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

### **Czynniki ryzyka finansowego**

Działalność prowadzona przez Grupę 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 Grupy EUROTEL S.A. Zarząd Jednostki Dominującej na bieżąco ustala zasady zarządzania ryzykiem oraz politykę dotyczącą konkretnych dziedzin.

Główne obszary ryzyka występujące w działalności Grupy Kapitałowej można podzielić na ryzyko zewnętrzne i wewnętrzne.

**Ryzyko wewnętrzne**, to przede wszystkim ryzyko kredytowe (kredyt kupiecki) związane ze współpracą z partnerami tworzącymi własną sieć sprzedaży. Spółki Grupy Kapitałowej zabezpieczają 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 (zwłaszcza w przypadku nowych kontrahentów). Stosowane są też mechanizmy oferowane przez wyspecjalizowane instytucje jak ubezpieczyciele wierzycielności.

Nie są praktykowane instrumenty w postaci factoringu ze względu na wysokie ich koszty i brak praktycznego zastosowania w związku ze specyfiką rynku na jakim działa Spółka.

**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 oraz innych kanałów sprzedaży w ramach tego samego operatora. 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. Spółki Grupy wspomagają 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 sprzedażowy.

Ograniczenia dotyczące wielkości sieci, jak i uzależnienie od jednego dostawcy jest częściowo niwelowane przez możliwość współpracy i rozwoju również w ramach sieci innych operatorów, jeśli działalność taka nie jest prowadzona przez jeden i ten sam podmiot gospodarczy. Spółka Dominująca skorzystała z tego prawa przejmując sieć działającą w ramach operatora PLAY, tworząc Grupę Kapitałową ze spółką 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. współpraca z Apple i prowadzenie sieci salonów sprzedaży tego producenta. Prowadzone są działania w celu rozwijania i dalszego zacieśniania tej współpracy jak rozwój serwisu sprzętu Apple (czyli obszar usług, a nie sprzedaży) oraz oferty dla biznesu.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. nawiązano w 2019 roku współpracę z firmą Xiaomi będącą obecnie jednym z najdynamiczniej rosnących producentów elektroniki użytkowej z Chin, który zdobywa wiodące pozycje na rynkach pod względem wielkości sprzedaży. Obecnie sieć sprzedaży salonów Xiaomi pod własną marką MiMarkt liczy sześć placówek. W 2020 roku otwarta została jedna z nich, a pozostałe były otwarte w drugiej połowie 2019 roku. Po ustabilizowaniu się sytuacji rynkowej związanej z pandemią Covid-19 przewiduje się kontynuowanie dalszego rozwoju sieci sprzedaży stacjonarnej i otwieranie kolejnych placówek. W salonach MiMarkt prezentowana jest pełna oferta produktowa Xiaomi jaka jest przeznaczona na polski rynek. Działa również sklep internetowy MiMarkt.pl którego skala działania systematycznie rośnie m.in. w skutek ograniczeń w handlu stacjonarnym związanych z pandemią.

Zakup udziałów w spółce Soon Energy zajmującej się energią odnawialną, to z kolei poszukiwanie dywersyfikacji w innych branżach niż telekomunikacja. Fotowoltaika w której działa ta spółka, to obecnie jedna z najbardziej „modnych” branż, co wynika z jednej strony z tendencji do wzrostu cen energii, a z drugiej strony, świadomości ekologicznej i zwiększania udziału „zielonej energii”. Różnego rodzaju programy (rządowe i unijne) wspierające rozwój tego rynku, wynikają z konieczności osiągnięcia w bilansie energetycznym kraju odpowiedniego udziału procentowego energii odnawialnej. Programy tego typu w znaczący sposób wpływają na atrakcyjność fotowoltaiki u klientów indywidualnych. Pod koniec 2020 roku zakończył się jeden z takich programów i w 2021 roku ma być zaprezentowany nowy program, który jest oczekiwany przez rynek klientów indywidualnych.

W opinii Zarządu obecnie nie istnieje jeden dominujący partner, z którym prowadzona obecnie działalność handlowa jest ze względu na swoją skalę działania przeważająca nad innymi i stwarzająca przez to zagrożenie uzależnienia się od takiego partnera i wynikające z tego ryzyka w szczególności związane z dalszym funkcjonowaniem danej spółki.

## Ryzyko rynkowe

### - Ryzyko zmiany kursów walut

Przychody i koszty Grupy 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. Elementem ograniczającym to ryzyko w przyszłości będzie wejście Polski do strefy Euro.

Ryzyko walutowe dotyczy salonów własnych, a ich udział w całości sieci sprzedaży nie przekracza połowy. 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 nieznaczne.

Stopy kredytu jakie spółki Grupy mają wynegocjowane 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.

-Ryzyko cenowe

Ceny na produkty promocyjne i dotyczące oferty operatora, ustalone 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 wyprzedać zapasu, przed obniżką na rynku ceny takiego towaru.

Towar służący do sprzedaży w salonach iDream jest w pewnym stopniu zabezpieczony przed 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 różnic w cenach telefonów. Spółki prowadzą 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 Jednostki Dominującej monitoruje wykorzystanie i dostępność środków obrotowych Grupy Kapitałowej na podstawie przewidywanych przepływów pieniężnych. W związku z dynamicznym charakterem prowadzonej działalności, obie Spółki zapewniają dodatkowo elastyczność swojego finansowania dzięki przyznanej linii kredytowej i posiadanymi kredytami kupieckimi. 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 Jednostki Dominującej.

**Zarządzanie kapitałem**

Za posiadany kapitał Grupa 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 Grupy w zarządzaniu ryzykiem kapitałowym jest ochrona zdolności Grupy do kontynuowania działalności, tak aby możliwe było realizowanie zwrotu dla akcjonariuszy oraz korzyści dla innych zainteresowanych stron. Grupa kapitałowa Eurotel S.A. dysponowała wystarczającą ilością środków płynnych niezbędnych do terminowego regulowania zobowiązań. Ryzyko opóźnień w regulowaniu zobowiązań było dotychczas minimalne.

Polityka zarządzania kapitałem Grupy 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 Grupa jest instytucją zaufania publicznego. Płynne środki finansowe Grupy są lokowane w instrumenty krótkoterminowe o wysokiej płynności (krótkoterminowe lokaty bankowe). Rezultaty zarządzania środkami finansowymi są na bieżąco raportowane Zarządowi Spółki dominującej.

### **Ryzyko zewnętrzne związane z klęskami żywiołowymi**

Wpływ klęsk żywiołowych i innych zdarzeń losowych na spółki Grupy zależy od zasięgu zjawiska, jego intensywności oraz czasu trwania. Obecnie panująca epidemia wpływa zarówno bezpośrednio na samą działalność gospodarczą spółek w Grupie (zamknięcia salonów sprzedaży), ale również występuje w otoczeniu rynkowym m.in. przez odgórne przepisy dotyczące przemieszczania, limitów osób w salonach i innych ograniczeniach w funkcjonowaniu i wynikających z tego możliwości generowania przychodów. Spółki Grupy korzystały z niektórych programów pomocowych zwykle o charakterze zwrotnym. Niezależnie jednak od tego, część kosztów stałych będzie musiała być i tak pokrywana przez spółki, w szczególności koszty sprzedaży jak niektóre czynsze i koszty pracownicze (np. w znacznej części w początkowym okresie czasu nieobecności pracownika z tytułu choroby). Czas trwania takich zjawisk jest nieznany i trudny do zaplanowania, a spółki mogą przez dłuższy czas być przez to pozbawione dochodów. Dodatkowo zasięg zjawiska i jego oddziaływanie na producentów i dostawców sprzętu w większości znajdujących się w Chinach (oraz w innych miejscach składowania i transportu towaru) jest dominujący w branży, w której działają spółki Grupy, dlatego wpływ takich zjawisk jest nie tylko znaczący, ale i może być rozciągnięty w długim okresie czasu nawet po zakończeniu samego bezpośredniego zagrożenia epidemicznego.

Spółki działają w branży która w okresach ograniczeń w gospodarce jest kluczowa dla zapewnienia możliwości pracy i życia w sposób zdalny. Dodatkowo posiadają zasoby środków własnych, stanowiących zabezpieczenie na wypadek przerwania łańcuchów dostaw lub braku możliwości generowania zysku. Czas w jakim działalność spółek będzie mogła być prowadzona, zależeć będzie od intensywności ograniczeń oraz ich charakteru.

### **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 2020 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 za 2020 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW” w oparciu o tekst obowiązujący od 1 stycznia 2016 roku.

W publikowanym do niniejszego Raportu załączniku znajduje się również sprawozdanie dotyczące wynagrodzeń członków organów Jednostki Dominującej.

### **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 ponad 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 2020 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 Canal+ (wcześniej 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. Spółka ta stała się w 2019 roku również partnerem producenta Xiaomi i buduje z nim sieć salonów sprzedaży pod własną marką MiMarkt.

Działalność Eurotel SA polega na sprzedaży usług i produktów znajdujących się w ofercie operatora T-Mobile głównie w rynku prywatnym (dla klientów indywidualnych i mniejszych 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).

Obecnie obsługa mniejszego klienta biznesowego odbywa się w sieci salonów sprzedaży Eurotel SA.

Liczba salonów sieci Eurotel w ramach operatora T-Mobile wynosiła na koniec 2020 roku 97 (w tym 29 własnych), a na koniec 2019 roku 102 (w tym 26 własnych). Zmiana ilości salonów nie miała znaczącego charakteru, a do czynników ją wywołujących można na pewno zaliczyć w jakimś stopniu sytuację rynkową dotyczącą pandemii i pogorszenia się kondycji wielu małych przedsiębiorców.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. liczba salonów na koniec 2020 roku wynosiła 82 z czego 38 salonów było własnych, a w 2019 roku wynosiła 84 salonów z czego 35 było własnych. Zmiana ilości salonów jest niewielka i ma charakter naturalny. Nastąpiła jednak zmiana struktury własności salonów i więcej z nich jest własnych.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych Viamind na koniec 2020 roku wynosiła 73 osoby a w 2019 roku wynosiła 69 doradców.

W 2020 roku podpisano 63 516 nowych umów (45% wszystkich zdarzeń) oraz 78 830 aneksów do umów, zaś w 2019 roku podpisano 73 617 nowe umowy (47% wszystkich zdarzeń) i 81 480 sztuk aneksów. Proporcja między nowymi umowami, a aneksami jest podobna, natomiast nastąpiło zmniejszenie ilości zdarzeń związane z epidemią Covid-19.

W ramach sieci salonów sprzedaży Viamind Sp. z o.o. działającej w imieniu operatora Play podpisano w 2020 roku 85 059 umów (38% zdarzeń) i 133 482 aneksy zaś w 2019 roku 98 935 umów (41% zdarzeń) i 142 023 aneksy. Zmiana wysokości udziału nowych umów, odpowiada zmianom rynkowym. Na samą zmianę ilości zdarzeń na pewno wpłynęły natomiast ograniczenia związane z zamknięciem gospodarki w związku z epidemią Covid-19.

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. Dodatkowo produkty pre-paid związane są z ofertą Canal+ opisaną 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.

Na rynku istnieje duża konkurencja w zakresie miejsc sprzedaży tych produktów i obecna sprzedaż realizowana jest dlatego praktycznie głównie w ramach własnej sieci sprzedaży. Doładować konto

można obecnie nie tylko w salonach operatorów, ale w kioskach z prasą, sklepach z elektroniką, w bankomatach i przez wszystkim w internecie.

Wielkość sprzedaży Emitenta w kategorii doładowania i startery pre-paid w 2020 roku wynosiła 3 588 961 zł, zaś w 2019 roku było to 4 693 142 zł. Spadek wielkości sprzedaży związany był częściowo z mniejszą ilością działających punktów sprzedaży w czasie pandemii jak i coraz większą ilością alternatywnych sposobów zakupu i uzupełniania konta w tym poprzez aplikacje mobilne.

W 2020 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła we wszystkich segmentach 145 965 sztuk, zaś w 2019 roku było to 185 902 sztuki. Spadek wielkości sprzedaży w tej kategorii wynika tak jak i w poprzedniej z ograniczeń w handlu stacjonarnym, którego kanał internetowy nie jest w stanie nadrobić.

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem „Canal+” oferującej transmisję przekazu satelitarnego programów telewizyjnych w formacie cyfrowym w większości w standardzie wysokiej rozdzielczości HD jak i 4K. Treści emitowane przez operatora docierają do klienta zarówno poprzez sygnał satelitarny jak i internet, dzięki czemu bez anteny satelitarnej można odbierać oferowane kanały i oglądać filmy. 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. Salony mają podobną strukturę własności jak w przypadku innych operatorów – część z nich jest salonami własnymi, a część jest prowadzona przez firmy trzecie. Skala działania tej części aktywności Spółki, podana jest wartościowo w części finansowej, opisującej segmenty działania Eurotel SA.

Sprzedaż Canal+ w ramach Eurotel prowadzona była w na koniec 2020 roku w 34 punktach z czego cztery były własne, zaś w 2019 roku było 30 punktów sprzedaży z czego 3 było własne.

Liczba podpisanych zdarzeń w 2020 roku wynosiła 14 253 sztuki, zaś w 2019 roku było to 11 230 sztuk. Ilość transakcji wzrosła, co związane było z pewnym wzrostem liczby punktów sprzedaży, ale również zwiększeniem zapotrzebowania na rozrywkę w czasie ograniczeń w przemieszczaniu się i braku możliwości skorzystania z alternatywnych rozrywek. Poprawiła się nieznacznie rentowność, co związane było głównie z otrzymanym dofinansowaniem przez operatora oraz ograniczeniem kosztów stałych.

W 2020 roku dokonano transakcji handlowych z tytułu wewnątrzspółnotowych dostaw towarów w ramach państw wspólnoty UE na kwotę 6 480 tys. zł.

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

Na rynku krajowym Eurotel S.A. jest uzależniona od operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą 30,2 % 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 innych 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 kategorii „sprzedaż towarów”, osiągnięty poziom przychodów w segmencie dotyczącym współpracy z Apple (iDream) do całości przychodów Eurotel SA stanowi 87,5% i wynika głównie ze skali sprzedaży

tych produktów oraz ewidencjonowaniu sprzedaży towarów (telefonów) operatorów telekomunikacyjnych jako sprzedaży obcej, czyli takiej, która nie jest wliczana bezpośrednio 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 „Canal+” w punktach sprzedaży prowadzonych przez firmy trzecie i niezależnie funkcjonujące od sieci salonów operatora T-Mobile.

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.

W 2020 roku podpisano umowę dotyczącą zasad współpracy między Viamind Sp. z o.o. a dystrybutorem marki Xiaomi firmą Also, która określa zasady współpracy i sprzedaży tego towaru w sieci MiMarkt.

Inne ważne umowy zawarte w 2020 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.

Niektóre umowy handlowe spełniły kryterium przekroczenia istotnej wartości skonsolidowanych obrotów i były przedmiotem stosownych raportów bieżących. Umowy te dotyczyły głównie 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. W dniu 5 czerwca 2019 dokupiono 6% udziałów stając się 46% udziałowcem tej spółki.

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

Nie przeprowadzano w 2020 roku żadnych inwestycji kapitałowych na rynku finansowym.

### **Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyn**

Grupę kapitałową w 2020 roku stanowi Jednostka Dominująca „EUROTEL” S.A. oraz:  
Jednostka zależna – Viamind Spółka z o.o. – 100% udziałów - konsolidacja metodą pełną;  
Jednostka zależna – 2Way Spółka z o.o. – 100% udziałów - konsolidacja metodą pełną;

Jednostka stowarzyszona – Soon Energy Poland Spółka z o.o. – 46% udziałów - konsolidacja metodą praw własności

W roku obrotowym 2020 nie nastąpiły zmiany w organizacji Grupy kapitałowej Eurotel.

### **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 31.12.2020 r. zaległe zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek w spółkach Grupy kapitałowej nie występują.

Grupa kapitałowa posiada znaczącą zdolność płynność finansową. Dla finansowego zabezpieczenia działalności spółki Grupy zawarły umowy o kredyt w rachunku bieżącym:

### **Zobowiązania z tytułu kredytów Grupy Kapitałowej Eurotel – na dzień 31.12.2020 roku**

1/ Umowa trójstronna o multiliniję zawarta przez Eurotel S.A. oraz Viamind Spółka z o.o.

Umowa o multiliniję zawarta z Santander Bank Polska S.A. z siedzibą we Wrocławiu. W okresie sprawozdawczym obowiązywała 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 podpisanego w dniu 31.08.2020 roku aneksu Bank udostępnił limit w ramach umowy Emitentowi oraz spółce od niego zależnej - Viamind Sp. z o.o. Umożliwia to spółkom Grupy Kapitałowej efektywniejsze wykorzystanie udzielonego przez Bank limitu. W ramach aneksu Bank zobowiązał się wobec Kredytobiorców udostępnienia finansowania w łącznej kwocie do wysokości limitu 8.000.000,00 (osiem milionów) zł, tym samym podwyższając wysokość ogólnego limitu o kwotę 2.000.000,00 (dwa miliony) zł, przy czym ograniczono wysokość limitu dla kredytu w rachunku bieżącym do kwoty 3.000.000,00 (trzy miliony) zł. Każde wykorzystanie kredytu przez któregokolwiek Kredytobiorcę obniży kwotę, do której pozostały Kredytobiorca będzie mógł skorzystać z kredytu. Kredyt został udzielony z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Kredytobiorców z okresem jego spłaty do dnia 31 sierpnia 2021 roku. Każdy z Kredytobiorców jest solidarnie zobowiązany do spłaty należnych Bankowi kwot. Jednocześnie Bank udostępnił Kredytodawcom Liniję Gwarancyjną do limitu w wysokości 8.000.000 (osiem milionów) zł. Zabezpieczeniem umowy jest weksel in blanco.

Na dzień bilansowy zobowiązania z tyt. kredytów i pożyczek nie występują.

2/ umowa o multiliniję zawarta przez jednostkę stowarzyszoną Soon Energy Poland Spółka z o.o.

Na mocy Aneksu do umowy Ramowej na Liniję Wielozadaniową nr LW/16000044, z dnia 21 listopada 2016 roku, pomiędzy Santander Bank a Soon Energy Poland Spółką z o. o. z siedzibą w Warszawie stowarzyszoną z Emitentem. W ramach aneksu Bank zobowiązuje się wobec kredytobiorcy (Soon Energy Sp. z o.o.) do świadczenia Usług do wysokości MultiLinii w kwocie 7.500.000,00( siedem milionów) PLN. Aneksem nr 5 wydłużono okres dostępności produktu multilinii do dnia 31 sierpnia 2021 roku. Aneks wprowadził zmianę wysokości prowizji i opłat pobieranych przez Bank za bieżący okres finansowania wynikające ze zmiany marży Banku. Pozostałe warunki umowy pozostały bez zmian. Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obecnie obejmuje zobowiązania do wysokości półtorej kwoty limitu udostępnionego kredytobiorcy przez Bank. Zabezpieczeniem zobowiązania jest oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie art.777 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego o treści uzgodnionej z Bankiem. Kumulatywne przystąpienie do długu, o którym mowa powyżej nie prowadzi do wstąpienia Emitenta w całość pozycji prawnej kredytobiorcy (Soon Energy Poland Sp. 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.

Na dzień bilansowy zobowiązania z tyt. kredytu wynosi 4.650.980,62 zł

### 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 Grupy Kapitałowej, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółki Grupy przedstawiają wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki.

Zobowiązania warunkowe Grupy Kapitałowej na dzień 31.12.2020 r. dot. gwarancji bankowych:

#### a/ Zobowiązania warunkowe Jednostki Dominującej:

Podsumowanie udzielonych gwarancji na dzień 31 grudnia 2020 rok	w PLN	w Eur
Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	192 322,84	374 874,03
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej	1 050 000,00	0,00
<b>Razem:</b>	<b>1 242 322,84</b>	<b>374 874,03</b>

Wszystkie gwarancje udzielone zostały na rzecz jednostek niepowiązanych.

Ponadto aktywne były umowy poręczenia zawarte w poprzednich okresach sprawozdawczych:

1/ w roku obrotowym 2020 Emitent udzielił poręczenia do łącznej kwoty 4 500 000,00 zł, obowiązujące w okresie od stycznia 2020 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku, w którym zobowiązał się do zapłacenia zobowiązań spółki zależnej Viamind Spółka z o.o. wynikających z dostaw towaru przez P4 Spółka z o.o. 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 2020 roku do dnia 31 grudnia 2022 roku.

2/ Emitent udzielił poręczenia do łącznej kwoty 2 000 000,00 zł, obowiązujące w okresie do dnia 31 grudnia 2020 roku, w którym zobowiązał się do zapłacenia zobowiązań spółki zależnej Viamind Spółka z o.o. wynikających z dostaw towaru przez Ingram Spółka z o.o. gdyby spółka zależna zobowiązania nie wykonała. Poręczenie obejmuje również zobowiązania spółki zależnej za towary dostarczone w okresie obowiązywania umowy poręczenia, za których płatności przypadają po tym terminie.

3/ W raportowanym okresie został podpisany przez Santander Bank Polska S.A. oraz spółki Grupy, Eurotel S.A. oraz Viamind Spółka z o.o. Aneks do Umowy o Multilinie nr K00312/2017 z dnia 19 września 2017 roku pomiędzy Santander Bank Polska S.A. (dalej: Bank) a Spółką oraz Viamind Sp. z o.o. (spółką zależną od Emitenta) (dalej: Kredytobiorcy).

Na mocy podpisanego aneksu Bank udostępnił limit w ramach umowy Emitentowi oraz spółce od niego zależnej - Viamind Sp. z o.o. Umożliwia to spółkom Grupy Kapitałowej efektywniejsze wykorzystanie udzielonego przez Bank limitu. W ramach aneksu Bank zobowiązał się wobec Kredytobiorców udostępnienia finansowania w łącznej kwocie do wysokości limitu 8.000.000,00 (osiem milionów) zł, tym samym podwyższając wysokość ogólnego limitu o kwotę 2.000.000,00 (dwa miliony) zł, przy czym ograniczono wysokość limitu dla kredytu w rachunku bieżącym do kwoty 3.000.000,00 (trzy miliony) zł. Każde wykorzystanie kredytu przez któregokolwiek Kredytobiorcę obniży kwotę, do której pozostały Kredytobiorca będzie mógł skorzystać z kredytu. Kredyt został udzielony z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Kredytobiorców z okresem jego spłaty do dnia 31 sierpnia 2021 roku. Każdy z Kredytobiorców jest solidarnie zobowiązany do spłaty należnych Bankowi kwot. Jednocześnie Bank udostępnił Kredytodawcom Linie Gwarancyjną do limitu w wysokości 8.000.000 (osiem milionów) zł. Zabezpieczeniem umowy jest weksel in blanco.

Wynagrodzenie emitenta z tytułu udzielonych spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. poręczeń za rok 2020 wynosi 22.166,66 zł



4/ W raportowanym okresie został podpisany i wszedł w życie Aneks do Umowy Ramowej na Linie Wielozadaniową z dnia 21 listopada 2016 roku, pomiędzy Santander Bank Polska S.A. (wcześniej Deutsche Bank Polska SA) zwanym dalej Bankiem, a Soon Energy Poland Spółką z o. o., stowarzyszoną z Emitentem.

W ramach aneksu Bank zobowiązuje się wobec kredytobiorcy (Soon Energy Sp. z o.o.) do świadczenia Usług do wysokości MultiLinii w kwocie 7.500.000,00( siedem milionów) PLN. Aneksem nr 5 wydłużono okres dostępności produktu multilinii do dnia 31 sierpnia 2021 roku. Zmianie uległa wysokość prowizji i opłat pobieranych przez Bank za bieżący okres finansowania wynikające ze zmiany marży Banku. Pozostałe warunki umowy pozostają bez zmian. Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obecnie obejmuje zobowiązania do wysokości półtorej kwoty limitu udostępnionego kredytobiorcy przez Bank. Zabezpieczeniem zobowiązania jest oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie art.777 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego o treści uzgodnionej z Bankiem. Kumulatywne przystąpienie do długu, o którym mowa powyżej nie prowadzi do wstąpienia Emitenta w całość pozycji prawnej kredytobiorcy (Soon Energy Poland Sp. 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 udzielonych spółce stowarzyszonej Soon Energy Poland Spółka z o.o. poręczeń za rok 2020 wynosi 26.340,00 zł

Wszystkie poręczenia udzielone przez emitenta zostały udzielone jednostkom powiązanim.

b/ Zobowiązania warunkowe Jednostki Zależnej Viamind Spółka z o.o.:

Podsumowanie udzielonych gwarancji na dzień 31 grudnia 2020 rok	w PLN	w EUR
Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	13 486,00	47 964,36
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej	3 000 000,00	0,00
<b>Razem:</b>	<b>3 013 486,00</b>	<b>47 964,36</b>

Wszystkie gwarancje udzielone zostały na rzecz jednostek niepowiązanych.

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

W omawianym okresie Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych.

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

Spółka nie publikowała prognoz wyników w 2020 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 (jeśli jest ich nadwyżka) są lokowane na lokatach terminowych w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki są lokowane na lokatach overnight.

W 2020 roku większość wolnych środków obrotowych lokowano na rachunkach overnight o lepszej elastyczności w dostępie do tych środków niż lokata terminowa. Wysokość oprocentowania jest negocjowana z bankami.

Z racji niskiego oprocentowania lokat, tego rodzaju inwestycje stawały się jednak na przestrzeni roku coraz mniej rentowne. Uzyskane odsetki w 2020 wyniosły 113 tys. zł, zaś w 2019 roku było to 243 tys. zł.

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 oraz również ogranicza w pewnym stopniu możliwość popełnienia błędu.

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 podejmowanie kolejnych projektów jak np. Apple, czy innymi partnerami handlowymi jak Xiaomi, spowodowało rozłożenie ryzyka uzależnienia od jednego partnera handlowego. Możliwe są kolejne projekty, które będą kontynuować ten proces nie tylko w branżach związanych z elektroniką użytkową czy telekomunikacją. Przykładem takiej strategii jest posiadanie udziałów w spółce Soon Energy Poland Sp. o.o. zajmującej się inną branżą niż telekomunikacyjna (fotowoltaika).

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 jednak nie tylko 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 wstawi, aby możliwe było osiągnięcie określonego 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 jak i innych znaczących partnerów z którymi współpracują spółki Grupy.

Powyższe zasady są zbliżone do tych jakie posiadają spółki Grupy z innymi partnerami jak operator Play, Canal+ lub producentami jak Apple bądź Xiaomi.

Sytuacja klęsk żywiołowych jak np. epidemii oddziaływać może istotnie na stabilność finansów spółek Grupy i znacząco zmniejszyć ich stan. Skala takiego zjawiska zależy będzie jednak od czasu trwania takich zagrożeń oraz ich intensywności. Oddziaływanie na spółki tych zjawisk będzie zarówno po stronie podażowej w związku ze zmniejszeniem ilości towaru jak i popytowej w związku z zamknięciem salonów i niemożnością dokonania zakupów, ale i zmianą preferencji konsumenckich i odkładaniem zakupów na inny czas.

### **Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania**

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. Obecnie instytucje finansowe podwyższyły wymogi oceny i bardziej wnikliwie i rygorystycznie oferują swoje usługi. Rośnie więc zaangażowanie kapitału własnego w działalność operacyjną spółek.

Nowe emisje akcji nie są na razie brane pod uwagę ze względu na brak takiej konieczności. Inwestycje w rozwój sieci iDream nie były prowadzone w 2019 roku, natomiast rozwój sieci salonów sprzedaży MiMarkt oferującej produkty Xiaomi, zrealizowany został przez spółkę zależną Viamind Sp. z o.o. z jej środków własnych głównie w 2019 roku. W 2020 roku otwarty został jeden salon MiMarkt w Bielsku Białej i przeniesiono serwis iDream w Łodzi.

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

W 2020 roku nie została wypłacona dywidenda zarówno w Eurotel SA jak i w spółkach Grupy, co było dotychczas praktyką coroczną. Powodem tej decyzji była niepewność co do rozwoju sytuacji związanej z epidemią Covid-19.

Eurotel skorzystał z możliwych programów wspierania oferowanych w tzw. Tarczy antykryzysowej. Wsparcie to miało głównie charakter zwrotny i dotyczyło możliwości przesunięcia części płatności lub zmniejszenia obciążeń w kosztach prowadzenia działalności w szczególności czynszu czy osobowych w zakresie w jakim określiły to wspomniane przepisy.

W czasie pierwszego zamknięcia gospodarki w marcu i kwietniu 2020 roku operator T-Mobile wprowadził inny system wypłaty prowizji, który umożliwił uzyskanie określonego poziomu wynagrodzenia w czasie ograniczenia handlu. Wsparcie dotyczyło salonów sprzedaży niezależnie od przyczyny ich zamknięcia.

Inni partnerzy z którymi współpracują spółki Grupy wprowadzili również różnego rodzaju programy wsparcia służące uzupełnieniu poziomu przychodów, zapewniającego utrzymanie stabilności sieci sprzedaży.

Wpływ epidemii Covid-19 był najważniejszym czynnikiem nietypowym w 2020 roku i został opisany już wcześniej w kilku miejscach i dotyczył wszystkich aspektów działania wszystkich spółek tworzących Grupę Eurotel.

W 2020 roku został zamknięty jeden z salonów sieci iDream w związku z zamknięciem galerii, w której funkcjonował (Sukcesja Łódź).

Nie wystąpiły inne zdarzenia o nietypowym charakterze i znaczącym wpływie na działalność i wyniki spółek Grupy.

### **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 podobne 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, zacięra ograniczenia w stosowaniu tej technologii.

Na podstawie publikacji operatorów telekomunikacyjnych wiadomo, że nabierać zaczyna znaczenia standard przesyłania danych 5G, który umożliwi np. komunikację czy też transmisje na żywo w urządzeniach mobilnych nawet w kilku kanałach jednocześnie i zapewni pełną swobodę w dostępie do danych dla urządzeń mobilnych działających w tym standardzie.

W 2020 roku nadal 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, który był mocno promowany w ramach operatorów.

Widoczna jest również tendencja sprzedawania jednorazowo większej liczby produktów (takich samych albo uzupełniających się), które wymagają do prawidłowego działania większej niż jedna ilości kart SIM. W zamian klient uzyskuje atrakcyjną cenę takiego pakietu oraz możliwość tańszych połączeń.

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.

### **Kierunki rozwoju Grupy Kapitałowej**

W zakresie polityki rozwoju Grupy kapitałowej, to strategia w tym zakresie polega na indywidualnym rozwoju każdej spółki niezależnie od siebie, co jest związane nie tylko z ograniczeniami wynikającymi z umów na wyłączność jakie są w niektórych przypadkach wymagane (podpisane), ale również większą przejrzystością takiej struktury, bardziej skutecznym jej zarządzaniem oraz większym bezpieczeństwem działania.

Współpraca między spółkami opiera się więc w praktyce głównie na wsparciu finansowym poprzez udzielanie czynnej (pożyczki) lub biernej (poręczenia) formy finansowania, obsłudze jednej spółki przez inne oraz na dzieleniu wspólnych zasobów w sytuacji, kiedy istnieje taka możliwość. Strategie dotyczące wspólnych działań w obszarze handlowym, to wspólne zakupy sprzętu lub obsługiwanie wspólnie tych samych klientów. Dzięki takim działaniom możliwe jest uzyskiwanie bardziej korzystnych warunków handlowych lub obniżanie kosztów logistycznych.

Jednostka dominująca prowadzi obecnie część prac w imieniu i na rzecz spółek Grupy poprzez obsługę ich prac biurowych oraz na prowadzenia księgowości. Część obsługi kanału e-commerce jest również realizowana w modelu opartym na synergii. Zakres tych prac i współpracy może być w przyszłości dalej rozwijany.

## **Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach**

Czynniki o jakich Zarząd posiada wiedzę, zostały już wykazane w niniejszym raporcie wcześniej. Największy wpływ będzie miała prawdopodobnie jeszcze przez znaczną część roku, sytuacja związana z dalszym rozwojem sytuacji epidemicznej. Możliwe zamknięcia gospodarki, nawet jeśli dotyczyć będą krótszych okresów lub tylko wybranych obszarów działania, powodować będą i tak za każdym razem zawirowania w działaniu, zwiększenie kosztów w stosunku do przychodów, dodatkowe koszty logistyczne (związane z koniecznością przerwania towaru do innych lokalizacji, a potem z powrotem związane z koniecznością ich zatowarowania). Epidemia wpływa również na inne kraje przez które przebiegają linie logistyczne albo jest w nich produkowany dany asortyment towarowy. Takie problemy w gospodarce światowej przekładają się na mniejszą dostępność produktów, przesuwanie terminów ich dostaw i w konsekwencji zmniejszanie wysokości sprzedaży.

Współpraca z Apple prowadzona pod markę własną iDream będzie prowadzona w kolejnych okresach czasu na podobnym poziomie. Zwiększeniu może ulec skala działania usług serwisowych oraz sprzedaży w kanale e-commerce, który wykazuje dynamiczny wzrost obrotów. Powoduje to jednak wzrost kosztów logistycznych, które w większości przypadków pokrywane są przez sprzedającego.

Poziom sprzedaży w kanale stacjonarnym nie powinien się zmienić, jeśli nie będzie kolejnych zamknięć gospodarki i ograniczeń związanych z epidemią (powinien wrócić do poziomu sprzed epidemii). Zmniejszona sprzedaż w czasie zamknięcia sklepów, przekłada się po ich otwarciu na wzrosty w wynikach, co mniej więcej się obecnie bilansuje.

W ramach operatora T-Mobile wprowadzony został pod koniec 2020 roku zmodyfikowany system rozliczeń prowizyjnych. Obecnie trudno oszacować jego wpływ na wyniki, bo zależy on będzie również od oferty operatora oraz sytuacji na rynku (zwłaszcza związanej z pandemią). Wg wstępnych własnych analiz, system ten nie zapewni jednak większych przychodów w skali jaką można by uznać za miarodajną. Niezależnie od tego w zależności czy wystąpią jeszcze kolejne okresy zamykania gospodarki, czy też nie, istniejący potencjał tej sieci sprzedaży może być bardziej lub mniej wykorzystany.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. uzyskano przewidywany wzrost poziomu przychodów, mimo istniejących czynników związanych z epidemią, które ten efekt niwelowały. Sieć salonów Viamind posiada jeszcze nadal potencjał i wyniki 2020 roku pokazały, że jest on możliwy do osiągnięcia.

Duże znaczenie w wynikach tej spółki nabierać będzie segment współpracy z producentem Xiaomi, który prowadzony jest pod własną marką MiMarkt. Spółka prowadzi obecnie 6 salonów sprzedaży tego producenta i ich ilość może w 2021 roku wzrosnąć, ale zależne to będzie od ustabilizowania się sytuacji pandemicznej i możliwości prowadzenia handlu w galeriach. Salony te dopiero budują swoją pozycję na rynku i w perspektywie czasu powinny wykazywać wzrosty osiągniętych wyników.

W ramach spółki Soon Energy Poland Sp. z o.o. (fotowoltaika), oczekuje się kontynuowania wzrostu skali działania i zwiększenia poziomu dotychczasowych wyników, co związane jest z rozwojem tego rynku i zdobywaniem przez tą spółkę doświadczenia i pozycji. Spółka będzie również realizować już wygrane przetargi i podpisane wcześniej umowy na budowę instalacji do bezpośredniego wykorzystania przez inwestora oraz rozszerzając ofertę o budowę farm fotowoltaicznych. Nie można wykluczyć również samodzielnego działania i inwestycji tej spółki w tego rodzaju projekty (jako inwestor, a nie tylko wykonawca).

Powyższe plany i zamierzenia mogą być jednak w dużej mierze zaburzone i będą zależne od konsekwencji związanych z panującą epidemią, co było opisywane już wcześniej w niniejszym raporcie.

### Przenoszenie numerów w 2020 roku (źródło UKE):

W 2020 roku sieć zmieniło łącznie 1 412 604 numery (-17,6% rok do roku), z czego najwięcej w I kwartale 378 022, a najmniej w II kwartale 279 884. Statystycznie daje to średnio 117 717 numerów miesięcznie.

Miniony rok zakończył się bardzo dobrze dla operatora sieci Plus, który w całym roku był liderem, zyskując przez 12 miesięcy 72 913 numerów netto. Jest to jednak o 35 tys. mniej niż w 2019 roku. W tym samym czasie operator sieci Play stracił 248 925 numerów, czyli o 55 tys. więcej niż rok wcześniej. Ubiegły rok zakończył się na plusie także dla Orange, a na minusie dla T-Mobile.

Ilość przeniesień (MNP):

Sieć	Oddał	Udział oddań	Przyjął	Udział przyjęć	Bilans
Orange	314 878	22,29%	361 403	25,58%	+46 525
Play	504 256	35,70%	255 331	18,08%	-248 925
Plus	256 883	18,19%	329 769	23,35%	+72 913
T-Mobile	259 541	18,37%	220 732	15,63%	-38 809
<b>Suma</b>	<b>1 335 558</b>	<b>94,55%</b>	<b>1 167 262</b>	<b>82,63%</b>	<b>-168 296</b>

Z powyższego zestawienia widać, że posiadanie w portfolio więcej niż jednego operatora zwiększa szanse, że ryzyko zmniejszenia jego skali działania będzie mogło być w części zniwelowane przez innego operatora albo uśredni powstałą dysproporcję.

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

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.

Nawiązanie współpracy z producentem Xiaomi i budowanie sklepów tego producenta pod własną marką MiMarkt jest kolejnym etapem rozwoju usług świadczonych dla innych partnerów polegającej na obsłudze w ich imieniu sieci sprzedaży detalicznych. W ramach tej działalności prowadzonej przez spółkę zależną Viamind, funkcjonuje sklep internetowy MiMarkt.pl, który uzupełnia ofertę sklepów stacjonarnych zwłaszcza w okresie pandemii i ograniczeń związanych z handlem.

### Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2020 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

Aktualnie działająca Rada Nadzorcza została powołana uchwałą podczas WZA w dniu 20 sierpnia 2020 roku na 3 letni okres kadencji. Radę Nadzorczą Eurotel SA tworzy obecnie 5 członków.

W składzie Rady Nadzorczej został powołany trzyosobowy Komitet Audytu w dniu 20 sierpnia 2020 roku. Informacje szczegółowe na powyższy temat, znajdują się w Raporcie o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego, który stanowi załącznik do Raportu rocznego za 2020 rok.

Skład Zarządu nie uległ zmianie. Obecny Zarząd został powołany uchwałą Rady Nadzorczej Eurotel SA w dniu 24 maja 2018 roku na 3 letnią kadencję, która upływa zgodnie ze Statutem Spółki w chwili zamknięcia ostatniego roku obrotowego oraz przyjęcia sprawozdania przez WZA i uzyskania absolutorium przez członków Zarządu.

Obecnie Zarząd tworzy:

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

Funkcjonuje również dwóch prokurentów, którzy nie ulegli zmianie i mają zapewnić Spółce sprawność formalnej reprezentacji i ciągłość reprezentacji w sytuacji niepełnego składu Zarządu.

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 rocznego za 2020 rok.

Skład zarządów w spółkach zależnych i stowarzyszonych nie uległ zmianie.

### **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 Grupę 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 sprawozdania finansowego przez WZA oraz uzyskaniu absolutorium przez członków Zarządu.

Pozafinansowe składniki wynagrodzenia w Grupie Eurotel 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 Roczego za 2020 rok.

W 2020 roku zasady w Polityce wynagrodzeń nie uległy zmianie i są opublikowane w stosownym raporcie bieżącym oraz na stronie korporacyjnej Eurotel SA.

Biorąc pod uwagę wyniki Grupy w trudnym i wyjątkowym okresie jakim był 2020 rok, należy ocenić pozytywne spełnianie celów polityki wynagradzania Zarządu Eurotel SA i jej wpływu na stabilność działania oraz budowanie wartości dla akcjonariuszy.

W ramach spółki Viamind Sp. z o.o. wynagrodzenie stałe członków zarządu składa się z umowy o pracę oraz premii uznaniowej zależnej od wyników tej spółki i oceny pracy zarządu.

### **Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:**

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg posiadanych przez Zarząd Emitenta informacji na ten temat i stanu na dzień przekazania raportu za 2020 r.:

#### **Zarząd:**

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

#### **Rada Nadzorcza:**

<b>Akcjonariusz</b>	<b>Liczba akcji</b>	<b>% kapitału</b>	<b>% głosów na WZA</b>
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 za badanie sprawozdania finansowego**

Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2020:

Działając na podstawie art. 384 § 1 Kodeksu spółek handlowych i § 20 pkt 2 lit. n) Statutu Spółki, w Gdańsku, za pośrednictwem elektronicznych środków komunikacji Rada Nadzorcza Spółki na podstawie przedstawionych przez Zarząd Spółki propozycji dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego i wyraziła zgodę na zawarcie z Moore Rewit Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku 80-137, ul. Starodworska 1, numer w rejestrze firm audytorskich: 101, umowy:

- na wykonywanie przeglądu jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Eurotel S.A. za okres od 1.01.2019 do 31.12.2019 oraz od 1.01.2020 do 31.12.2020 r., tj. za najbliższe dwa lata obrotowe;



- na badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Eurotel S.A. za okres od 1.01.2019 do 31.12.2019 oraz od 1.01.2020 do 31.12.2020 r., tj. najbliższe dwa lata obrotowe,

z limitem maksymalnego wynagrodzenia dla biegłego rewidenta w wysokości łącznie 75.000,- zł netto/rocznie.

Uchwała Rady Nadzorczej nr 02/07/2019 podjęta została w dniu 23 lipca 2019 roku.

W dniu 31 lipca 2019 roku spółki Grupy kapitałowej zawarły umowy o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy od 01.01.2019 do 31.12.2019 roku oraz od 01.01.2020 roku do 31.12.2020 roku ustalając wynagrodzenie za usługi w wysokości:

Zakres prac	Eurotel S.A.	Viamind Sp. z o.o.	Soon Energy Poland Spółka z o.o.
badanie jednostkowego sprawozdania finansowego 2019 r	18 000,00	13 000,00	9 000,00
badanie skonsolidowane sprawozdania finansowego 2019 r.	6 800,00		
przeгляд jednostkowego sprawozdania finansowego 2019 r.	7 000,00	5 000,00	4 000,00
przeгляд skonsolidowanego sprawozdania finansowego 2019 r.	4 400,00		
badanie jednostkowego sprawozdania finansowego 2020 r	19 000,00	14 000,00	10 000,00
badanie skonsolidowane sprawozdania finansowego 2020 r.	7 650,00		
przeгляд jednostkowego sprawozdania finansowego 2020 r.	7 500,00	5 500,00	4 500,00
przeгляд skonsolidowanego sprawozdania finansowego 2020 r.	7 500,00		

Gdańsk, dn. 30 marca 2020 roku

W imieniu Zarządu Eurotel SA

Prezes Zarządu  
*Krzysztof Stepokura*

Wiceprezes Zarządu  
*Tomasz Basiński*