

GRUPA KAPITAŁOWA



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej w 2015 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.....	9
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy	11
Informacje o umowach znaczących	11
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	12
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach.....	12
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	19
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy	20
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym	20
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	20
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	21
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych	21
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego	21

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

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

Ewidencja 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 2015 rok.

Na dzień 31.12.2015 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.

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

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

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 spółki nie jest konsolidowany ze względu na mniejszościowy pakiet udziałów jaki posiada Emitent oraz małą skalę działania na obecnym etapie tej inwestycji.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Rocznego za 2015 rok.

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

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

Prowizja od operatora sieci T-Mobile jest rozliczana jest w okresach miesięcznych do 10 dnia następnego miesiąca w którym podpisano umowę. Wypłacane jest 100% należnej prowizji za umowy i aneksy przedłużające umowy. Wypłacane jest również ryczałtowe 40% wynagrodzenie za pozostałe składniki jak premie za jakość i priorytety sprzedażowe. Termin płatności wynosi 19 dni. Pozostałe składniki wynagrodzenia wypłacane są za kolejne dwa miesiące.

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

W czerwcu 2015 roku wprowadzony został marżowy system rozliczeń z operatorem polegający na powiązaniu marży jaka przynosi dany klient w związku z zawartą umową, a prowizją otrzymywaną przez dany punkt sprzedaży. System ten obowiązuje do dziś. Wcześniej obowiązywał system wartościowy.

Istnieją jeszcze dodatkowe składniki prowizyjne i jest to wynagrodzenie dodatkowe za osiągnięcie określonych przez operatora parametrów sprzedaży (np. ubezpieczenie), które zmieniają się w czasie. Wypłata tych składników następuje w cyklach miesięcznych, ale z przesunięciem części ich wypłaty na dwa miesiące później, co opisane zostało powyżej.

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

Prowizja należna dla partnerów sieci Eurotel jest im 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. 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. Te telefony które są własnością T-Mobile nie są ewidencjonowane w obrotach za sprzedaż towarów.

Na zwiększenie przychodów z tytułu sprzedaży towarów, największy wpływ miało rozwinięcie współpracy z Apple i obroty generowane w tym segmencie działalności. Zwiększyło to też stany magazynowe, gdyż towar ten jest wysokowartościowy.

Zatrudnienie w Eurotel SA wynosiło na początku 2016 roku 189 osób, zaś początku 2015 roku były to 224 osoby. Zmiany związane były głównie z zamknięciem salonów T-Mobile w związku z redukcją sieci sprzedaży wprowadzoną przez operatora.

W jednostce zależnej Viamind Spółka z o.o. ilość pracowników wzrosła do 251 osób na koniec 2015 roku, ze 196 osób na koniec 2014 roku, co związane było z koniecznością zatrudnienia większej liczby pracowników do salonów sprzedaży.

Zysk netto przypadający jednostce dominującej za rok obrotowy 2015 wynosi 8.030 tys. zł, odpowiednio za rok 2014 wynosił 5.734 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2015 r. wynosi 86.585 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 80.723 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2015 r. wynoszą (+) 4.282 tys. zł, za rok 2014 r. wynosiły (+) 1.369 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2015 (-) 1.708 tys. zł, w roku 2014 odpowiednio (+) 12.060 tys. zł.

W połowie 2015 roku nastąpiła zmiana w zasadach współpracy z operatorem sieci T-Mobile w zakresie dotyczącym zasad rozliczania prowizji. Praktyka taka miała miejsce do tej pory zwykle na początku roku. Ustalony w tym czasie system prowizyjny jest nadal obowiązujący i nie uległ zmianie w 2016 roku.

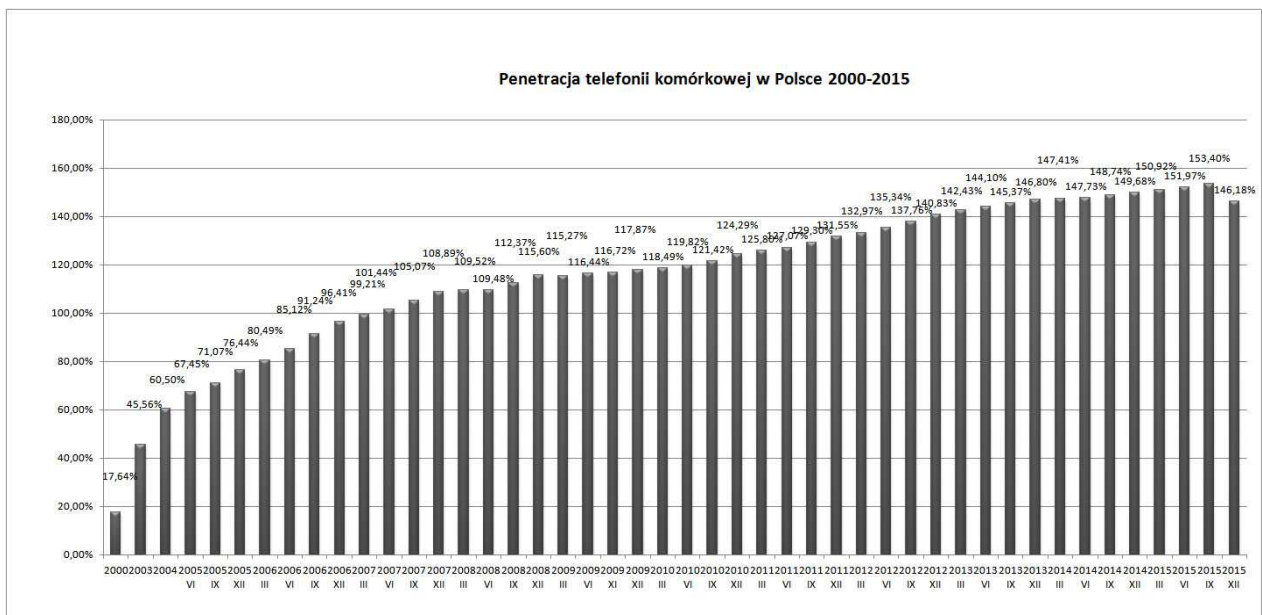
W 2015 roku miało miejsce skokowe zredukowanie wielkości sieci sprzedaży w ramach operatora T-Mobile. Skala tej redukcji ostatecznie nie była tak duża jak się można było spodziewać, gdyż udało się utrzymać część punktów przeznaczonych do zamknięcia. Celem tego procesu było zoptymalizowanie rynku sprzedaży detalicznej w taki sposób, aby pozostały na nim jedynie najlepsze salony sprzedaży i aby nie dochodziło do niepotrzebnej konkurencji wewnętrznej między nimi.

Proces zamknięć przebiegał z największą intensywnością w II kwartale 2015 roku, ale z racji ograniczeń formalnych dotyczących np. okresów wypowiedzenia umów najmu, przesunął się również do końca 2015 roku. W wyniku opisywanych zmian liczba salonów sieci Eurotel w ramach operatora T-Mobile zmniejszyła się do 112 (26 własnych) na koniec 2015 roku ze 162 (47 własnych) na początku 2015 roku.

Skutki tego procesu to zmniejszenie przychodów z jednej strony, ale również kosztów sprzedaży z drugiej. Z racji większego udziału zamknięć salonów własnych, poprawiła się rentowność prowadzonej działalności ze względu na fakt, że w danych warunkach współpracy z operatorem, część zamykanych salonów była nierentowna.

Doświadczenia Spółki z podobnego procesu trwającego od kilku lat są bardzo zbliżone, gdyż ograniczenie wielkości sieci sprzedaży może być neutralne dla osiąganego wyniku, a czasami nawet mogą występować wzrosty efektywności działania.

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem na którym cały czas mają miejsce istotne wydarzenia związane z wprowadzaniem nowych produktów, technologii oraz pojawianiem się nowych podmiotów w branży. Nasycenie kartami SIM w Polsce wynosiło pod koniec 2015 roku ponad 153%, ale w wyniku wyłączenia części nieaktywnych kart (głównie w T-Mobile), spadło ono obecnie do ok. 146% przy czym nadal istnieje potencjał do jego dalszego wzrostu. Część z aktywnych kart jest kartami firmowymi, duża liczba to karty przedpłacone (pre-paid), wiele kart to karty obsługujące różnego rodzaju urządzenia m2m. Oznacza to, że istnieje jeszcze spora ilość kart do sprzedania dla potencjalnego klienta indywidualnego. Warto zwrócić uwagę, że mamy dodatkowo znaczny ruch migracyjny między poszczególnymi operatorami, co jest ułatwione poprzez możliwość przenoszenia swoich numerów. Nie bez znaczenia jest zmiana struktury wiekowej potencjalnych użytkowników. Dla kolejnego pokolenia, coraz bardziej niezbędne jest posiadanie telefonu komórkowego, w przeciwieństwie do starszego pokolenia, gdzie saturacja jest jeszcze ciagle niższa.



Źródło: GUS

Należy również zwrócić uwagę na wzrost znaczenia usług niegłosowych w przychodach operatorów, co związane jest z jednej strony z coraz lepszą ofertą na dostęp do mobilnego Internetu (zarówno cenową jak i jakościową) oraz zdobywanie przewagi w udziale rynkowym przez smartfony, które do wykorzystania swojej pełnej funkcjonalności potrzebują dostępu do sieci bezprzewodowej.

Stabilność działania w dłuższej perspektywie czasu, to uniezależnienie się od jednego podmiotu lub branży w przychodach.

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.

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 kolejny znajduje się w Łodzi i został otwarty w 2015 roku.

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

Działalność w ramach współpracy z Apple na koniec 2015 roku oparta była na sieci 9 salonów klasy Premium. Jeden z salonów został otwarty pod koniec I kwartału 2015 roku, a kolejny pod koniec III kwartału. Dzięki posiadaniu statusu Premium, możliwe jest uzyskanie najwyższych upustów na zakup towaru oraz dostęp do premier sprzętu na zasadzie pierwszeństwa.

W 2016 roku nie są planowane nowe otwarcia salonów iDream. Prowadzone są jednak rozmowy na temat kolejnych otwarć w następnych latach.

Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Spółki

Istotne czynniki ryzyka dotyczą wielkości sieci sprzedaży oraz stabilności jej funkcjonowania. Największy wpływ ma na to oferta dla klientów danego operatora, sytuacja makroekonomiczna oraz system prowizyjny operatora. Pierwszy z czynników jest czynnikiem zewnętrznym, niezależnym od Eurotel. W zależności od odbioru oferty operatora i jej atrakcyjności na rynku, Spółka osiąga w danym okresie lepsze lub gorsze wyniki sprzedaży. Do czynników zewnętrznych należy również zaliczyć rosnące nasycenie rynku, jak również ogólną sytuację rynkową panującą w kraju. Koszt nabycia telefonu komórkowego nie jest barierą dla klienta, a koszty utrzymania mogą być nawet niższe niż telefonu stacjonarnego, jednak chęć do zakupów klientów jest odzwierciedleniem ogólnej sytuacji na rynku. Korzystanie z telefonii mobilnej jest obecnie niezbędne dla prowadzenia jakiegokolwiek aktywności nie tylko zawodowej, ale i prywatnych kontaktów. Obecnie telefonia komórkowa nie ma alternatywnego konkurenta w sposobie mobilnego komunikowania się. To czynniki wpływające osłabiająco na negatywne oddziaływanie elementów zewnętrznych. Dalszy rozwój technologii zarówno jeśli chodzi o funkcjonalności sprzętu jak i szybkość przesyłu danych w sposób mobilny (LTE), skutkować będą rozszerzeniem rynku na skutek większej ilości potencjalnych zastosowań lub zastępowaniem przez technologie mobilne już istniejących rozwiązań. System prowizyjny ma natomiast bezpośredni wpływ na efektywność ekonomiczną poszczególnych salonów. Dochodowość salonów nie musi być jednak bezpośrednio związana z poprzednimi elementami – salony mogą być dochodowe nawet jeśli oferta operatora nie jest najlepsza w danym okresie lub rynek nie jest nastawiony pro konsumpcyjnie. Na pewno jednak dobra oferta i dostosowany do niej przekaz marketingowy, pozwalają na lepsze postrzeganie oferty i przez to zwiększają potencjalną ilość klientów jaką można obsłużyć. W takiej sytuacji, nawet mniej doskonały system rozliczeń może być wystarczająco dobry, aby zapewnić oczekiwany poziom przychodów dla sieci sprzedaży.

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

Oferty działających na rynku operatorów są porównywalne. Wyjątek stanowi sieć PLAY, której agresywna polityka pozyskiwania klientów (przekaz marketingowy), powoduje znaczne zainteresowanie jej ofertą przez klientów i przechodzenie abonentów innych sieci do tego operatora. W 2015 roku PLAY był niekwestionowanym leaderem w przenoszeniu numerów między sieciami i przyrost abonentów tego operatora związany był właśnie z takim procesem.

Zapisy w umowach z partnerami zawierają klauzule dotyczące 12 miesięcznego okresu wypowiedzenia, co pozwala zabezpieczyć sieć przed niekontrolowanymi zmianami wewnętrznymi. Taki

sam okres wypowiedzenia zawarty jest również w umowie z operatorem i gwarantuje ciągłości działania w okresie 12 miesięcy w przypadku ewentualnego wypowiedzenia umowy agencyjnej. Nie istnieją obecnie jednak takie przesłanki.

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

Cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym

Czynniki ryzyka finansowego

Działalność prowadzona przez 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 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 dla niskowartościowych transakcji lub przedpłaty za towar dokonanej na rachunek bankowy.

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

Istnieje również ryzyko zewnętrzne związane z uzależnieniem od jednego dostawcy, którym jest np. operator sieci komórkowej (i wynikającej z tego małej możliwości negocjowania warunków współpracy) oraz od jego oferty, która nie zawsze może być wystarczająco atrakcyjna dla rynku. Spółka Dominująca wspomaga ofertę rynkową operatora wartością dodaną dla klienta w swojej sieci sprzedaży. Od operatora zależy jednak w największym stopniu ostateczny efekt sprzedażowy.

Ograniczenia dotyczące wielkości sieci, jak i uzależnienie od jednego dostawcy jest częściowo niwelowane przez posiadanie z operatorem aneksu do Umowy Agencyjnej, dającego prawo współpracy i rozwoju również w ramach sieci innych operatorów. Spółka Dominująca skorzystała z tego prawa przejmując sieć działającą w ramach operatora PLAY, tworząc Grupę Kapitałową.

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. Celowi temu służyło m.in. nawiązanie współpracy z Apple i budowanie sieci salonów sprzedaży tego producenta. Prowadzone są działania w celu rozwijania i zacieśniania tej współpracy jak prowadzeni 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 poszukiwanie dywersyfikacji w innych branżach.

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 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. Istnieje szansa zniknięcia tego czynnika po wejściu Polski do strefy Euro.

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

- Ryzyko zmiany stopy procentowej

Ryzyko zmiany stopy procentowej wywołane zmianami rynkowych stóp procentowych dotyczy przede wszystkim zobowiązań z tytułu leasingu finansowego opartych o zmienną stopę procentową. Ze względu na niską wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego w bieżącym okresie ryzyko zmiany rynkowych stóp procentowych było nieznaczące.

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

Towar służący do sprzedaży w salonach iDream jest w pewnym stopniu zabezpieczony 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. 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

Kierownictwo 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. 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. posiada wystarczającą ilość środków płynnych niezbędnych do terminowego regulowania zobowiązań. Ryzyko opóźnień w regulowaniu zobowiązań jest 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.

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

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

Obecny raport uwzględnia zmiany jakie zawiera tekst jednolity Dobrych Praktyk Spółek Notowanych obowiązujący od 1 stycznia 2013 roku, które to dokumenty są dostępne na stronie internetowej Emitenta oraz poprzez stronę GPW pod nazwą „Dobre praktyki spółek notowanych na GPW”. Spółka zdecydowała się na stosowanie wspomnianych zasad w swojej działalności. Raport w tej sprawie stanowi integralną część Raportu Roczno Spółki za 2015 rok. Podane są w nim również pozostałe informacje wymagane stosownymi przepisami.

Zgodnie z rekomendacjami GPW, Spółka jest uczestnikiem Programu Wspierania Płynności, którego warunkiem jest prowadzenie strony korporacyjnej zgodnej z serwisem modelowym określonym przez GPW, posiadanie animatora Emitenta oraz prowadzenie działalności informacyjnej za pośrednictwem zakładki „relacje inwestorskie” na stronie GPWInfostrefa.

Opis głównych cech systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem oraz pozostałe informacje określone w par. 91, ust. 5, pkt 4 lit. a do k Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 19 lutego 2009 roku jest zawarty w sprawozdaniu dołączonym do Raportu Roczno Spółki za 2015 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW” w oparciu o tekst obowiązujący od 1 stycznia 2013 roku.

Wskazanie postępowań toczących się przed sądami

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

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

Jednym z głównych przedmiotów działalności Spółki w roku 2015 jak i w poprzednich latach od początku jej działalności, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez T-Mobile Polska SA operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile.

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

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 jest przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle bezpośrednio sami odwiedzają zainteresowanych klientów korporacyjnych.

Sieć sprzedaży Eurotel w ramach operatora T-Mobile liczyła 162 salony z czego 47 było obsługiwanych bezpośrednio przez Eurotel na koniec 2014 roku. Na koniec 2015 roku były to łącznie 112 salony z czego 26 to były salony własne.

W ramach sieci Viamind liczba salonów na koniec 2015 roku wyniosła 99 z czego trzy z nich to salony dawniej określane jako „mini”, a na koniec 2014 roku było to 98 salonów.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych na koniec 2015 roku wynosiła 23 osoby, zaś 34 doradców na koniec 2014 roku. Spadek ten spowodowany był zmianami jakie w rynku biznesowym przeprowadza od pewnego czasu operator T-Mobile. Segmentacja rynku i wynikająca z tego zmiana bazy klientów, ograniczona do obsługi przez danego doradcę, spowodowała zmniejszenie efektywności działania tego kanału sprzedaży w ramach sieci Eurotel.

W sieci Viamind liczba doradców na koniec 2015 roku wynosiła 83 osób, a na koniec 2014 roku 65 doradców. Wzrost wielkości tego kanału sprzedaży związany był ze zwiększonym zapotrzebowaniem rynku i koniecznością jego obsłużenia przez operatora Play.

W 2015 roku podpisano w obu rynkach sieci Eurotel w ramach sieci T-Mobile 55 947 nowych umów (35% w całości zdarzeń) i 105 260 aneksów. W 2014 roku podpisano łącznie 65 332 (35%) nowe umowy oraz 123 492 aneksy do umów.

Różnice w proporcji między umowami, a aneksami związane są z ofertą operatora oraz określonymi warunkami na jakich można zawrzeć aneks do umowy np. dotyczącymi najwcześniejszego terminu jego zawarcia. Nie bez znaczenia jest również pozyskiwanie klientów w bazie T-Mobile przez konkurencyjne kanały sprzedaży jak infolinia czy Internet.

W sieci Viamind podpisano w 2015 roku 179 856 aktywacji (62%) i 107 213 aneksów, zaś w 2014 roku 150 133 nowych umów i 83 432 aneksów do umów. Oznacza to, że w ramach operatora Play w tej sieci nastąpił wzrost sprzedaży nowych umów o ponad 20%, przy czym proporcja między umowami, a aneksami nie uległa większej zmianie.

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+ 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.

Wielkość sprzedaży emitenta wszystkich produktów pre-paid w 2015 roku wyniosła 6 374 tys., zaś w 2014 roku wynosiła 9 137 tys. zł. Zmniejszenie wielkości sprzedaży spowodowane było głównie zmianami na rynku związanymi z powiększającą się ilością miejsc i sposobów w których można uzupełnić konto swojego telefonu w szczególności doładowaniami przez Internet. Zmniejszenie wielkości sieci salonów sprzedaży Eurotel również miało tu pewien wpływ.

W 2015 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła we wszystkich segmentach 10 962 tys. zł zaś w 2014 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła 6 766 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. W ramach operatora T-Mobile sprzedaż akcesoriów prowadzona była w modelu komisowym, przez wskazanego przez operatora dostawcę. Projekt ten jednak został zamknięty z końcem roku przez operatora i planowane jest zastąpienie go innym rozwiązaniem.

Sprzedaż komisowa spowodowała zmniejszenie stanów magazynowych tej grupy towarowej, a udział w przychodach dotyczył jedynie marży uzyskiwanej na takim obrocie.

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

Sprzedaż prowadzona była w sieci liczącej 46 punktów sprzedaży na koniec 2015 roku oraz 49 punkty na koniec 2014 roku. Zmniejszenie sieci sprzedaży związane było z jej optymalizacją prowadzoną przez Eurotel i operatora nc+. Zmianie uległa większa ilość punktów, ale w ich miejsce powstały nowe, więc podane liczby nie dają obrazu skali dokonywanych w ciągu roku zmian w strukturze sieci. Liczba podpisanych umów w 2015 roku wynosiła 9 016 sztuk, zaś w 2014 roku było to 7 765 sztuk. Oznacza to zwiększenie efektywności działania sieci, mimo redukcji jej wielkości pod względem ilości punktów sprzedaży.

W roku obrotowym 2015 r. jednostka dominująca dokonała kilku dostaw wewnątrzpółnotowych o łącznej wartości 2.192 tys zł, w roku 2014 odpowiednio 2.480 tys zł, które zostały wydzielone w segmentach działalności.

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

Na rynku krajowym Spółka jest istotnie uzależniona od operatorów sieci telefonii komórkowej w szczególności T-Mobile z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą ok. 50% całkowitego przychodu ze sprzedaży produktów rocznie. Niewiele mniejsze uzależnienie w tej kategorii przychodów jest również od operatora Play. Współpraca z operatorami polega z jednej strony na odbieraniu zaopatrzenia w postaci telefonów i kart SIM oraz produktów bezabonamentowych, a z drugiej na otrzymywaniu prowizji za podpisane umowy (aneksy) z klientami. Współpraca oparta jest na umowie agencyjnej i nie istnieje żadne inne formalne powiązanie między tymi podmiotami. Eurotel posiada jednocześnie znaczący wpływ na sieć dealerską operatora T-Mobile z ok. 20% udziałem w rynku.

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

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

Informacje o umowach znaczących

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

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

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

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

Inne ważne umowy zawarte w 2015 roku dotyczyły kredytów i zabezpieczeń udzielonych dla Eurotel SA. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

Wymienione umowy były przedmiotem stosownych raportów i informacji o nich.

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

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

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

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

Eurotel SA posiadał również ponad 48% udziałów w MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, która zajmowała się telesprzedażą i obsługą call center oraz merchandisingiem. Spółka ta konsolidowana była metodą pełną od 2013 roku.

W dniu 31 grudnia 2014 roku doszło do sprzedaży udziałów tej spółki i w 2015 roku nie podlegała już konsolidowaniu.

Od 1 października 2015 roku Eurotel SA posiada 40% udziałów w spółce Soon Enrgy Poland Sp. z o.o. co było przedmiotem stosownego raportu bieżącego.

Nie przeprowadzano w 2015 roku żadnych inwestycji kapitałowych na rynku finansowym.

Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

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

Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach

Grupa kapitałowa posiada znaczącą zdolność kredytową i płynność finansową. W celu zabezpieczenia potrzeb Grupy wynikających bieżącej działalności oraz inwestycji spółki Grupy kapitałowej zaciągnęły zobowiązania:

- **Jednostka Dominująca:**

Umowa o linię wieloproduktową zawarta z Bankiem Millennium S.A. z siedzibą w Warszawie

Aneks z dnia 26.01.2015 r. wprowadził zmianę do umowy w postaci przedłużenia okresu obowiązywania limitu globalnego w kwocie, bez zmian, 8 mln złotych do dnia 25.01.2016 roku.

W ramach globalnego limitu bank udzielił:

-kredytu w kwocie 5 mln złotych, który będzie wykorzystywany na finansowanie bieżącej działalności Emitenta,

- linie na gwarancje bankowe i akredytywy dokumentowe do kwoty 5 mln złotych, która na dzień sporządzenia raportu jest w części wykorzystana i będzie wykorzystywana na finansowanie bieżącej działalności.

Zgodnie z umową Emitent zobowiązany jest do zapewnienia pochodzących z działalności gospodarczej wpływów na rachunek rozliczeniowy Banku bezpośrednio od kontrahentów lub wpłat gotówkowych w wysokości nie mniejszej niż 8 mln złotych miesięcznie.

Zabezpieczeniem 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 złotych wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej.

W ramach zawartego aneksu Emitent przedłożył w Banku aktualne zaświadczenia z US i ZUS potwierdzające brak zaległości z tyt. podatków i składek na ubezpieczenie społeczne. Pozostałe postanowienia umowy pozostały bez zmian

Na dzień bilansowy zobowiązanie z tyt. kredytu **nie występuje**.

Po dniu bilansowym Emitent podpisał aneks na mocy którego Bank przyznał Emitentowi z dniem 26.01.2016 r. globalny limit w kwocie 9 000 000 złotych (słownie: dziewięć milionów złotych), obowiązujący do 25 stycznia 2017 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

- **Jednostka Zależna:**

Umowa wielozadaniowa zawarta z Deutsche Bank PBC S.A. Na mocy aneksu nr 11 do umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej, zawartej 24 czerwca 2008 roku między Deutsche Bank PBC S.A. z siedzibą w Warszawie przy Al. Armii Ludowej 26, a Viamind Sp z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Taborowej 20, w której Emitent posiada 100% udziałów.

W ramach Umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił Kredytobiorcy Kredyt Obrotowy i Linie Gwarancyjną. Bank ww aneksem podwyższył Kredytobiorcy Limit Linii Wielozadaniowej i Linii Gwarancyjnej, wydłużył okres obowiązywania obu Linii oraz Kredytu w Rachunku Bieżącym.

Bank aneksem podwyższył Kredytobiorcy Limit Linii Wielozadaniowej i Linii Gwarancyjnej, obniżył Limit Kredytu w Rachunku Bieżącym oraz wydłużył okres obowiązywania obu Linii i Kredytu.

Podpisany aneks potwierdza przystąpienie Emitenta do długu w zakresie zobowiązań wynikających z limitu Linii Wielozadaniowej do kwoty 7 500 000 zł (słownie: siedem milionów pięćset tysięcy złotych) w ramach, której Bank udostępnia Kredytobiorcy:

- limit Kredytu w Rachunku do kwoty 3 300 000 zł (słownie: trzy miliony trzysta tysięcy złotych),
- limit Linii Gwarancyjnej do kwoty 4 200 000 zł (słownie: cztery miliony dwieście tysięcy złotych).

Przystąpienie do długu nie prowadzi do wstąpienia Emitenta w całości w pozycji prawnej kredytobiorcy jako strony kredytu, lecz skutkuje ponoszeniem współodpowiedzialności wraz z kredytobiorcą.

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest weksel własny In blanco kredytobiorcy wraz z deklaracją wekslową oraz oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego, jak również weksel i deklaracja wekslowa oraz oświadczenie o poddaniu się egzekucji Emitenta.

Obecnie odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 15 000 000,00 zł (słownie: piętnaście milionów złotych) i obowiązuje do dnia 1 lipca 2019 roku.

Na dzień bilansowy saldo zobowiązań z tyt. kredytu **nie występuje**.

Informacja o udzielonych pożyczkach

W roku obrotowym 2015 emitent nie dzielił żadnych pożyczek, w roku obrotowym uzyskał spłatę udzielonych pożyczek w latach ubiegłych w łącznej kwocie 40 tys zł. Saldo nierozliczonych pożyczek na dzień bilansowy wynosi 11 tys zł.

Jednostka zależna udzieliła w roku obrotowym dwóch pożyczek krótkoterminowych o łącznej wartości 710 tys zł, z czego jedna z pożyczek została spłacona w całości, saldo na dzień bilansowy wynosi 100 tys zł. Pożyczka została spłacona w styczniu 2016 r.

Pożyczki udzielone zostały na wniosek współpracujących ze Spółką podmiotów, podmiotom niepowiązanych z emitentem, nie wymagały oddzielnego raportowania i nie miały większego znaczenia dla Emitenta.

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 Eurotel SA, powstaje obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umów najmu. Spółka przedstawia wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki, a ich zestawienie znajduje się w informacjach dodatkowych do Raportu Roczego za 2015 rok.

Eurotel SA posiada również gwarancję płatności zobowiązań wynikających z umów handlowych z T-Mobile SA oraz ITI Sp. z o.o. operatorem Platformy „nc+”. Gwarancje posiada też kilku znaczących dostawców handlowych. Szczegółowe zestawienie wartości tych gwarancji znajduje się w dodatkowych notach do Raportu Rocznego za 2015 rok.

Eurotel SA poręczył za spółki wchodzące w skład Grupy Eurotel, czyli Viamind Sp. z o.o. oraz Soon Energy Poland Spółka z o.o. w celu zabezpieczenia zaciągniętego przez nie kredytu. Emitent poręczył również spłatę zobowiązań Viamind Sp. z o.o. wobec operatora Play, co było przedmiotem stosownego raportu.

Udzielone przez Viamind Spółka z o.o. gwarancje bankowe związane są zabezpieczeniem należytego zabezpieczenia Umowy Agencyjnej zawartej z P4 Spółka z o.o. (sieć PLAY) oraz zabezpieczeniem umów najmu lokali przeznaczonych na punkty sprzedaży.

Szczegółowe informacje o zobowiązaniach warunkowych emitent zawarł w Dodatkowych Notach objaśniających, będących częścią Skonsolidowanego Raportu Rocznego.

Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem

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

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

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Spółka nie publikowała prognoz wyników w 2015 roku.

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

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

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

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

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

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

Zabezpieczenie obrotu z odbiorcami polega na ustanowieniu przez nich zabezpieczeń w postaci weksli, gwarancji bankowych lub innych instrumentów pozwalających na łatwiejsze odzyskanie należnych Spółce środków w przypadku takiej konieczności. Praktykuje się również stosowanie przedpłat w przypadku nowych kontrahentów lub jednorazowych transakcji.

Stosowne zapisy Statutu Spółki wiodącej ograniczają poziom transakcji z podmiotami zewnętrznymi bez odpowiedniego upoważnienia RN Spółki, co ogranicza ryzyko związane z takimi transakcjami. Do skutecznego reprezentowania Spółki w tym dokonywania płatności, potrzebne jest działanie dwóch członków Zarządu lub jednego 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 głównego dostawcy, a przez to od wahań związanych ze zmiennym odbiorem atrakcyjności oferty przedstawianej przez niego swoim klientom oraz zmienności warunków współpracy. Ma to wpływ na poziom przychodów w danym okresie czasu, a Spółka ma niewielkie możliwości, aby temu przeciwdziałać. Stabilizowanie przychodu Spółka osiąga w pewnym stopniu poprzez współpracę z innymi podmiotami wspomnianymi powyżej. W miarę rozwoju współpracy z operatorem PLAY oraz podejmowaniu nowych projektów jak np. współpraca z Apple uzależnienie od operatora T-Mobile na Grupę Eurotel, ulegać będzie dalszemu zmniejszeniu. Planowane są kolejne projekty, które mają służyć temu ceowi.

Współpraca z operatorem T-Mobile jako znaczącym podmiotem wiąże się również z tym, że istnieje możliwość wprowadzenia przez niego zmian w zasadach rozliczeń, co może wpłynąć na zmianę efektywności działania Spółki w związku ze zmianą marż lub prowizji. Zmiana taka jest dokonywana zwykle corocznie na początku roku. W 2015 roku zmiana warunków rynku prywatnego nastąpiła od czerwca. Każdy system rozliczeń powinien w założeniach zarówno zabezpieczać przychody sieci sprzedaży, ale i umożliwić realizację celów operatora. Sama konstrukcja takiego systemu nie gwarantuje jednak osiągnięcia realizacji tych założeń, gdyż istotne jest właściwe określenie parametrów jakie się do takiego systemu podstawia, aby możliwe było osiągnięcie pewnego poziomu przychodów. Celowi temu służy również odpowiednie wspieranie działań na rynku (konkurencyjna oferta oraz wsparcie marketingowe), aby możliwe było osiągnięcie poziomu sprzedaży umożliwiającego realizację wspomnianych parametrów.

W przypadku operatora sieci T-Mobile, okres wypowiedzenia umowy jaką posiada z nim Spółka wynosi 12 miesięcy, co dodatkowo stabilizuje funkcjonowanie Spółki. Nie istnieją obecnie przesłanki do przewidywania w najbliższej przyszłości możliwości wypowiedzenia umowy przez operatora T-Mobile.

Zarząd nie dostrzega istotnych zagrożeń niż przedstawiane powyżej, które mogłyby wpłynąć na stabilność finansową Grupy lub utrudnić jej funkcjonowanie.

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

W 2015 roku nie doszło do większych inwestycji, choć zwiększyło się zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w związku z rozwojem współpracy z Apple i rozszerzaniem kręgu odbiorców biznesowych. Zostały otwarte dwa kolejne z salonów sieci iDream, a koszty ich otwarcia częściowo są amortyzowane, a częściowo wymagały zaangażowania środków obrotowych.

Eurotel SA posiada linię kredytową do wykorzystania na udzielanie gwarancji płatności oraz kredyt gotówkowy w rachunku bieżącym. Linia ta jest opisana w niniejszym raporcie rocznym i była przedmiotem stosownej informacji bieżącej. 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 współpracy 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 ale zgodnie z podjętą uchwałą NWZA z dnia 15 października 2013 roku, Zarząd ma taką możliwość. Emisja akcji własnych nie jest więc wykluczona w przyszłości w przypadku takiej potrzeby.

Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki

W 2015 roku miała miejsce dwa razy wypłata dywidendy z Eurotel SA. Pierwsza z nich wypłacona w lutym 2015 roku dotyczyła podzielonego zysku za 2013 rok. Druga wypłacona w lipcu 2015 roku dotyczyła wyniku za 2014 rok.

Eurotel otrzymał w I kwartale 2015 roku dywidendę ze spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. jako jedyny jej właściciel. Dywidenda wyniosła 3 mln zł i wpłynęła na wynik finansowy Emitenta.

Zmiana systemu rozliczeń z operatorem T-Mobile w ramach współpracy z Eurotel SA nastąpiła od czerwca 2015 roku, co było nowością, gdyż dotychczas, takie zmiany dokonywane były od początku roku kalendarzowego. Zmiana ta spowodowała, że Eurotel SA nie funkcjonował na tych samych warunkach rozliczeń przez cały rok, w związku z czym trudno porównywać bezpośrednio poszczególne kwartały w 2015 roku.

W 2015 roku przeprowadzany był w dalszym ciągu proces zmian (modelu współpracy oraz zasad wynagradzania) w dziale rynku biznesowego w ramach T-Mobile, co spowodowało zmniejszenie skali działania tego działu w ramach Eurotel SA oraz wynikające z tego zmniejszenie przychodów.

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

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

W 2015 roku ugruntowały się na rynku oferty „no limit” oznaczające, że w ramach abonamentu uzyskuje się dostęp do nieograniczonej (w ramach opisanych w regulaminie granicach) możliwości prowadzenia rozmów 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. modem). Wynika z tego, że coraz większego znaczenia nabiera nie sama cena za minutę, ale łączny koszt wszystkich usług na danych rachunku jakie ponosi abonent oraz wartość dla niego oferty dodatkowej na np. inne usługi z jakich może skorzystać. Z punktu widzenia operatora oferta taka pozwala mu na większe związanie z klientem i zmniejsza jego chęć 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 wygaszania kontraktów jej klientów.

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

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

W 2015 roku przychody całkowite T-Mobile Polska wzrosły o 3,4% w wyniku integracji z GTS Poland, a skonsolidowany zysk EBITDA utrzymał się na stabilnym poziomie w porównaniu do 2014 roku. Dzięki stałym inwestycjom w infrastrukturę Spółka w czwartym kwartale 2015 zwiększyła zasięg LTE do 83% populacji kraju, a na początku 2016 roku udostępniła komercyjnie LTE z agregacją pasma z prędkością maksymalną nawet 250 Mbps. W 2016 roku T-Mobile Polska rozpoczęła realizację nowej strategii, która zakłada dalsze inwestycje w infrastrukturę oraz rozbudowę zasięgu LTE na częstotliwościach 800 MHz, wdrażanie nowych technologii oraz ułatwianie klientom dostępu do cyfrowych usług. W IV kw. operator wyłączył 3,838 mln nieaktywnych kart SIM w prepaid.

Przychody Spółki osiągnęły w czwartym kwartale 2015 roku 1,645 miliarda złotych. Dzięki pozytywnemu wpływowi integracji z GTS Poland w całym 2015 roku przychody T-Mobile Polska wyniosły 6,459 miliarda złotych i były wyższe o 3,4% w porównaniu do 2014 roku.

Plany Zarządu T-Mobile na przyszłość:

Cała strategia na najbliższe lata została podzielona na trzy główne fazy:

- 2016 - zatrzymanie odejść klientów
- 2017 - wzrost udziałów w rynku nowych kontraktów
- 2018-2020 - T-Mobile ma stać się liderem w pozyskiwaniu klientów

W 2016 r. T-Mobile chce uzyskać wynik w usłudze MNP (przenoszenie numerów) koło zera lub na minimalnym minusie.

W 2020 r. T-Mobile ma być liderem pod względem przychodów w:

- B2C prepaid
- B2B SOHO

W B2C prepaid sieć chce mieć około 25% rynku.

W B2B ICT T-Mobile chce przez najbliższe 4 lata podwoić finalnie swoje przychody.

T-Mobile wprowadzi także nową ofertę telewizyjną. Na razie nie wiadomo, czy będzie to tylko oferta mobilna, czy także np. satelitarna przygotowana z partnerem.

T-Mobile podał także nowe zasady wyłączania prepaidów - teraz operator wyłącza karty SIM 6 miesięcy po utraceniu możliwości przyjmowania połączeń.

Budowa sieci w oparciu o nowe częstotliwości ma kosztować około 200-300 mln. Jej efekty klienci zauważą już za kilka miesięcy.

Wyniki osiągnięte przez operatora PLAY w 2015 roku (źródło Play):

- Całkowita baza klientów wzrosła do 14,15 mln (+15,2% r/r), natomiast udział klientów abonamentowych zwiększył się do 50,0% z 47,3% na koniec 2014
- Całkowite przychody operacyjne wyniosły 5 363 mln zł, wzrastając o 22,1% rok do roku
- Przychody od użytkowników wyniosły 4 102 mln zł, wzrastając o 16,4% rok do roku
- Skorygowana EBITDA zamknęła się kwotą 1 544 mln zł, co stanowi wzrost o 44,0% w porównaniu z końcem roku 2014
- Baza abonencka wzrosła o 1 863 tys. abonentów netto, co stanowi wzrost o 6,0% w porównaniu z tempem wzrostu odnotowanym w roku 2014
- Dzięki dalszej rozbudowie sieci 4G LTE, na dzień 31 grudnia 2015 r. zasięg usługi 4G LTE wzrósł do 78,0% populacji.

W 2015 r. PLAY w dalszym ciągu powiększała swoją bazę abonencką, czemu towarzyszył wzrost uśrednionego ARPU, co przyczyniło się do dalszego wzrostu przychodów oraz zysku EBITDA. Udział

abonentów kontraktowych w całkowitej bazie abonenckiej wzrósł do 50,0% w 4 kwartale 2015 r. w porównaniu z 49,6% w 3 kwartale 2015 r. i 47,3% w 4 kwartale 2014 r.

W 2015 r. do wzrostu skorygowanego zysku EBITDA przyczynił się dalszy wzrost bazy abonentów kontraktowych, która w 2015 r. zwiększyła się o 1 259 tys. netto.

Przenoszenie numerów w 2015 roku (źródło GSMonline):

Operatorzy MNO

Operatorzy	Pozyskanie		Oddanie		Bilans
	karty SIM	udział	karty SIM	udział	karty SIM
Play	736.2 tys.	44,5%	294 tys.	17,8%	442.2 tys.
Orange Polska	419.8 tys.	25,4%	455.1 tys.	27,5%	-35.3 tys.
Plus	240.6 tys.	14,5%	397.1 tys.	24,0%	-156.4 tys.
T-Mobile	169.4 tys.	10,2%	483.4 tys.	29,2%	-314 tys.
Pozostali	88.9 tys.	5,4%	25.3 tys.	1,5%	63.5 tys.

Dzięki dywersyfikacji portfela partnerów z którymi współpracują spółki Grupy, bilans przenoszonych numerów był dodatni.

Współpraca z PLAY poprzez spółkę zależną Viamind umożliwiła skorzystanie ze zwiększenia penetracji rynku jaką wykazał ten operator i osiągnięcie pozytywnej dynamiki wzrostu wyniku.

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

Rozwój współpracy z Apple jest tego najlepszym przykładem w ostatnim czasie. Skala działania tej współpracy ulega sukcesywnie wzrostowi. Rośnie wielkość sieci sprzedaży detalicznej w salonach klasy premium, rozwija się kanał sprzedaży internetowej. Rozwijane są nowe usługi jak serwis czy oferta dla biznesu. Dalszego rozwoju oczekuje się również od poszczególnych kanałów sprzedaży nie tylko stacjonarnych punktów iDream, ale i sklepu internetowego. 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 2015 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

W dniu 16 czerwca 2015 roku został powołany na kolejną kadencję Zarząd Spółki Eurotel SA w dotychczasowym składzie czyli Prezes Zarządu – Krzysztof Stepokura oraz Wiceprezes Zarządu Tomasz Basiński.

W ramach Rady Nadzorczej Eurotel SA doszło do zmiany w jej składzie. Na miejsce Pana Piotra Adamka, powołany został na mocy uprawnień założycielskich Pan Remigiusz Paszkiewicz, jako niezależny członek Rady Nadzorczej. Stosowny komunikat w tej sprawie był przedmiotem raportu bieżącego.

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

W ramach spółek zależnych nie doszło do zmian w ich organach.

W spółce Soon Energy Poland Sp. z o.o. w której Eurotel SA nabył udziały, zasiada Pan Prezes Zarządu Krzysztof Stepokura oraz Wiceprezes Zarządu Pan Tomasz Basiński.

Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy

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

Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym

W Eurotel SA nie istnieje system wynagrodzeń, premii ani programów opartych na kapitale Spółki. Umowy o pracę z 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.

Wynagrodzenia oraz premie osób zarządzających i nadzorujących w raportowanym okresie podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu Rocznoego za 2015 rok.

Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania raportu za 2015 r.:

Członkowie Zarządu:

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

Członkowie Rady Nadzorczej:

Akcjonariusz	liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz	730 019	19,48	19,48
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92

Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji

Nie są Zarządowi znane umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych

Nie istnieją w Spółce programy pracownicze oparte na akcjach Spółki.

Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego

Na podstawie przedstawionych przez Zarząd Jednostki Dominującej propozycji, Rada powzięła uchwałę nr 02/06/2015 w sprawie dokonania wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego i wyraziła zgodę na zawarcie z:

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

- wykonanie przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za okres od 1.01.2015 do 30.06.2015 r.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 7 tys. zł.

- badanie jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. za rok obrotowy 2015.

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 15 tys. zł.

Spółka współpracowała z „Gdańską Grupą Audytorów” Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, w roku 2014 w zakresie:

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

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 7 tys. zł.

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

Wynagrodzenie ustalono w kwocie netto 15 tys. zł.

Gdańsk, dn. 21 marca 2016 r.