

GRUPA KAPITAŁOWA



**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
Grupy Kapitałowej w 2019 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 .....	10
Wskazanie postępowań toczących się przed sądami.....	10
Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.....	11
Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy .....	12
Informacje o umowach znaczących .....	13
Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania .....	13
Informacja o istotnych transakcjach zawartych z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe .....	14
Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach.....	14
Informacja o udzielonych pożyczkach .....	16
Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach i poręczeniach .....	17
Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem .....	19
Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi.....	19
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 .....	20
Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania.....	21
Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki.....	21
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej.....	21
Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem .....	25
Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy .....	25
Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym .....	26
Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:.....	26
Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji.....	27
Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych .....	27
Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego za badanie sprawozdania finansowego .....	27

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 2019 rok.

Na dzień 31.12.2019 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 2019 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 nie jest przedmiotem konsolidacji ze względu na brak prowadzonej aktywnej działalności gospodarczej.

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

Informacje na ten temat zawarte są w niniejszym sprawozdaniu lub pozostałych elementach Raportu Rocznego za 2019 rok.

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

Jedną z podstawowych pozycji określających efektywność działania Eurotel SA są „przychody ze sprzedaży produktów”. Ewidencjonowane są tu przede wszystkim prowizje za umowy i aneksy do nich, które są podpisywane z klientami operatora T-Mobile w salonach sieci Eurotel, Ewidencjonowane są tu również prowizje za sprzedaż usług operatora telewizji Canal+ (dawniej Platformy „nc+”) oraz inne mniejsze pozycje związane z refakturowaniem niektórych kosztów (np. czynszów).

W 2019 roku prowizja od operatora sieci T-Mobile była rozliczana w okresach miesięcznych do 10 dnia następnego miesiąca, w którym podpisano umowę. Obecnie wypłacane jest 100% należnej prowizji za umowy i aneksy (prowizja za umowy uzależniona jest od realizacji różnego rodzaju celów). Prowizja za aneksy uzależniona jest od wskaźnika jakości wynikającego z poziomu realizacji oceny jakościowej.

Termin płatności wynosi 19 dni od dostarczenia prawidłowo wystawionej faktury.

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

Obecnie funkcjonuje ilościowy system rozliczeń z operatorem, polegający na powiązaniu ilości podpisanych umów, a prowizją otrzymywaną przez dany punkt sprzedaży (określający stopień realizacji planu).

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

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

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

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

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

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

Kategoria „sprzedaż towarów” wykazuje wielkość sprzedanych towarów – głównie telefonów komórkowych i akcesoriów niezależnie od współpracy z operatorem jak i w ramach takiej działalności związanej z operatorem. 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 obcych kas fiskalnych działających w ramach sieci Eurotel. Tylko część towaru sprzedawana jest jako towar własny Eurotel SA.

Część telefonów oferowanych w salonach sieci Eurotel jest własnością T-Mobile i dopiero po 720 dniach, jeśli nie jest sprzedana, staje się własnością Eurotel na podstawie wystawionych faktur, ale nadal może zostać sprzedana. Te telefony które są własnością T-Mobile nie są ewidencjonowane w obrotach za sprzedaż towarów i nie obciążają magazynu.

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

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

W raportowanym okresie nie dokonano nowych otwarć salonów w ramach segmentu iDream współpracy z Apple.

Zatrudnienie na podstawie umów o pracę w Eurotel SA wynosiło na koniec 2019 roku 228 osób, zaś na koniec 2018 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 2019 roku wynosiła 194 osoby, a na koniec 2018 roku było to 180 osób. Zmiany w stanie zatrudnienia związane były z jednej strony ze zmianą struktury właścicielskiej salonów sprzedaży a z drugiej otwarciem nowych salonów marki Xiaomi.

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.

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

Warto zwrócić uwagę na systematyczny wzrost znaczenia usług niegłosowych w przychodach operatorów, co związane jest z jednej strony z coraz lepszą ofertą na dostęp do mobilnego Internetu (zarówno cenową jak i jakościową) oraz dominacji w udziale rynkowym przez smartfony, które do wykorzystania swojej pełnej funkcjonalności potrzebują dostępu do sieci bezprzewodowej. Operatorzy starają się również prezentować oferty konwergentne, które oferując więcej możliwości dla klienta jednocześnie bardziej go wiążą z danym operatorem. 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 2019 wynosi 16.202 tys. zł, odpowiednio za rok 2018 wynosił 11.001 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2019 r. wynosi 180.951 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 117.051 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2019 r. wynoszą (+) 7.956 tys. zł, za rok 2018 r. wynosiły (+) 2.755 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2019 (+) 31.135 tys. zł, w roku 2018 odpowiednio (-) 6.844 tys. zł.

Zysk netto Eurotel S.A. za rok obrotowy 2019 wynosi 15.805 tys. zł, odpowiednio za rok 2018 wynosił 8.354 tys. zł. Suma bilansowa na dzień 31.12.2019 r. wynosi 132.731 tys. zł, w roku ubiegłym wynosiła 93.801 tys. zł. Zmiany w kapitale własnym ogółem za rok 2019 r. wynoszą (+) 7.559 tys. zł, za rok 2018 r. wynosiły (+) 108 tys. zł. Zmiany środków pieniężnych w roku 2019 (+) 32.505 tys. zł, w roku 2018 odpowiednio (-) 11.407 tys. zł.

**Aktywa trwałe** Grupy na dzień 31 grudnia 2019 r. osiągnęły poziom 77,0 mln zł w porównaniu do 35,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 r. Tym samym stanowiły one 43% aktywów ogółem w roku 2019 oraz odpowiednio 30% aktywów ogółem roku 2018.

Wzrost poziomu aktywów trwałych w głównej mierze wynika z wdrożenia od 1 stycznia 2019 roku MSSF16. Aktywa trwałe z tytułu prawa własności wynoszą na dzień 31.12.2019 roku 41,9 mln zł i stanowią 23% aktywów ogółem.

**Aktywa obrotowe** Grupy na dzień 31 grudnia 2019 r. wyniosły 103,6 mln zł w porównaniu do 82,0 mln zł na dzień 31 grudnia 2018 r. Tym samym stanowiły one 57% aktywów ogółem w roku 2019 oraz odpowiednio 70% aktywów ogółem roku 2018.

Wzrost poziomu aktywów obrotowych w ostatnim roku wynika ze wzrostu środków pieniężnych, wzrost środków pieniężnych o wartość 31,1 mln zł.

**Pasywa:** Kapitał własny Grupy na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz 31 grudnia 2018 r. wyniósł odpowiednio 63,1 mln zł oraz 55,5 mln zł i stanowił odpowiednio 35% i 47% pasywów Grupy ogółem.

Zobowiązania długoterminowe Grupy na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz 31 grudnia 2018 r. wyniosły odpowiednio 31,6 mln zł oraz 259 tys zł i stanowiły odpowiednio 18% i 0,22% pasywów Grupy ogółem. Główną pozycję zobowiązań długoterminowych Grupy na 31 grudnia 2019 roku stanowiły zobowiązania z tytułu umów najmu, wycenionych według MSSF16.

Zobowiązania krótkoterminowe dotyczące umów najmu na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniosły 10,9 mln zł.

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

Współpraca z Apple i uzyskanie statusu Autoryzowanego Dystrybutora tej marki pozwoliła na zbudowanie sieci sprzedaży salonów klasy Premium. Działalność ta jest prowadzona jest pod własną markę iDream. Oprócz tego współpraca ta pozwala na jej rozwijanie również w innych obszarach związanych z obsługą klienta jak serwis sprzętu, rozwiązania biznesowe, czy edukacja.

Serwis sprzętu Apple również pod marką iDream jest ogólnopolskim serwisem i posiada autoryzację do dokonywania napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych sprzętu Apple. Pierwszy serwis został otwarty w Bydgoszczy, a cała sieć serwisowa liczy na koniec 2019 roku 5 serwisów. Serwis obsługuje klientów detalicznych, ale również instytucjonalnych (np. ubezpieczyciele, większe korporacje) z którymi są podpisane umowy o tego rodzaju usługi. Uzyskanie statusu Premium przez serwisy iDream po raz kolejny z rzędu za 2019 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 tego segmentu.

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

Działalność w ramach współpracy z Apple na koniec 2019 roku oparta była na sieci 11 salonach klasy Premium. Działa również biuro handlowe wraz z serwisem do obsługi biznesowej znajdujące się w Warszawie. Dzięki posiadaniu statusu Premium, możliwe jest uzyskanie najwyższych upustów na zakup towaru oraz dostęp do premier sprzętu na zasadzie pierwszeństwa.

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

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

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



W przypadku wypowiedzenia przez operatora umowy na konkretny punkt sprzedaży należący do partnera sieci Eurotel, takie wypowiedzenie przenoszone jest na tego partnera bezpośrednio przez Eurotel.

System prowizyjny ma natomiast bezpośredni wpływ na efektywność ekonomiczną poszczególnych salonów. Dochodowość salonów nie musi być jednak bezpośrednio związana z poprzednimi elementami – salony mogą być dochodowe nawet jeśli oferta operatora nie jest najlepsza w danym okresie lub rynek nie jest nastawiony prokonsumpcyjnie. Na pewno jednak dobra oferta i dostosowany do niej przekaz marketingowy, pozwalają na lepsze postrzeganie oferty i przez to zwiększają potencjalną ilość klientów jaką można obsłużyć. W takiej sytuacji, nawet mniej doskonały system rozliczeń może być wystarczająco dobry, aby zapewnić oczekiwany poziom przychodów dla sieci sprzedaży.

Dodatkowy wpływ ma oprócz powyższych czynników ma oferta dla klientów danego operatora, nasycenie rynku oraz sytuacja makroekonomiczna na rynku. Pierwszy z czynników jest czynnikiem zewnętrznym, niezależnym od Eurotel. W zależności od odbioru oferty operatora i jej atrakcyjności na rynku, Spółka osiąga w danym okresie lepsze lub gorsze wyniki sprzedaży. Do czynników zewnętrznych należy również zaliczyć rosnące nasycenie rynku. Koszt nabycia telefonu komórkowego nie jest barierą dla klienta, jednak chęć do zakupów (lub ich zwiększania) klientów jest odzwierciedleniem ogólnej sytuacji na rynku. Korzystanie z telefonii mobilnej jest obecnie niezbędne dla prowadzenia jakiegokolwiek aktywności nie tylko zawodowej, ale i prywatnych kontaktów. Obecnie telefonia komórkowa nie ma alternatywnego konkurenta w sposobie mobilnego komunikowania się. To czynniki wpływające osłabiająco na negatywne oddziaływanie elementów zewnętrznych. Dalszy rozwój technologii zarówno, jeśli chodzi o funkcjonalności sprzętu jak i szybkość przesyłania danych w sposób mobilny (5G), skutkować będą rozszerzaniem rynku na skutek większej ilości potencjalnych zastosowań lub zastępowaniem przez technologie mobilne już istniejących rozwiązań. Nowe projekty jak e-SIM, czy płatności za pomocą telefonów, to kolejne etapy zaawansowania technologicznego i wiązania się z klientem poprzez coraz szerszą funkcjonalność zastosowań.

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

Promowanie cech wyróżniających danego operatora jak np. najlepszy zasięg, najlepsza jakość transmisji danych, czy jej szybkość są elementami mającymi dodatkowo przekonać do wyboru oferty tego właśnie operatora. Wynika to z faktu, że oferty działających na rynku operatorów są jednak w dużej mierze porównywalne lub różnice między nimi są już niewielkie.

## **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 lub przedpłaty za towar. Stosowane są też mechanizmy oferowane przez wyspecjalizowane instytucje jak ubezpieczyciele wiarygodności.

**Ryzyko zewnętrzne** to ryzyko związane ze zmniejszeniem rynku lub jego siły nabywczej oraz ryzyko wzrostu znaczenia konkurencji. Ryzyko rynkowe jest związane ze zwiększonym nasyceniem rynku użytkownikami telefonów komórkowych. Ryzyko konkurencji na rynku związane jest z działalnością innych operatorów, którzy intensywnie oddziałują na rynek. Powodować to może ograniczenie wielkości sprzedaży, a skutkować będzie zmniejszeniem przychodów i zysków.

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

Ograniczenia dotyczące wielkości sieci, jak i uzależnienie od jednego dostawcy jest częściowo niwelowane przez posiadanie z danym operatorem aneksu do Umowy Agencyjnej, dającego prawo współpracy i rozwoju również w ramach sieci innych operatorów. Spółka 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. nawiązanie współpracy z Apple i budowanie sieci salonów sprzedaży tego producenta. Prowadzone są działania w celu rozwijania i zacieśniania tej współpracy jak prowadzenie serwisu sprzętu Apple (czyli obszar usług, a nie sprzedaży) oraz rozwijanie oferty dla biznesu.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. nawiązano w 2019 roku współpracę z firmą Xiaomi będącą obecnie jednym z najdynamiczniej rosnących producentów z Chin. Wspólnie z tą firmą budowana jest sieć salonów sprzedaży pod własną marką MiMarkt, których 5 udało się już uruchomić do końca 2019 roku. W salonach prezentowana jest pełna oferta produktowa tego producenta jak jest przeznaczona na polski rynek. Działa również sklep internetowy MiMarkt.pl

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

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

### Ryzyko rynkowe

Ryzyko zmiany kursów walut

Przychody i koszty 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. Zniknięcia tego czynnika nastąpi po wejściu Polski do strefy Euro.

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

W działalności gospodarczej związanej z obrotem towarami i rozliczeniami, ryzyko walutowe praktycznie nie występuje, gdyż towary kupowane są zwykle już przeliczone na złotego od polskich dystrybutorów. W przypadku transakcji zagranicznych, praktykuje się szybkie transakcje rozliczające daną operację handlową w jak najkrótszym czasie, dzięki czemu możliwe jest zminimalizowanie



wystąpienia różnic w kursach walut. Osiąga się to poprzez ustalanie kursów transakcyjnych lub przedpłaty za towar. Transakcji tego rodzaju niezależnie od wspomnianych mechanizmów jest bardzo niewiele.

#### Ryzyko zmiany stopy procentowej

Ryzyko zmiany stopy procentowej wywołane zmianami rynkowych stóp procentowych dotyczy przede wszystkim zobowiązań z tytułu leasingu finansowego opartych o zmienną stopę procentową. Ze względu na niską wartość zobowiązań z tytułu leasingu finansowego oraz stabilność stóp kredytowych, ryzyko zmiany rynkowych stóp procentowych było nieznaczne.

Stopy kredytowe jakie 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. Spółka poza tym wykorzystuje własne środki obrotowe lub posiłkuje się kredytami kupieckimi dla prowadzenia działalności gospodarczej więc ryzyko zmiany stóp procentowych jest również niewielkie.

#### Ryzyko cenowe

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

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

#### Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe dotyczy wszystkich transakcji sprzedaży, ale szczególnie związane jest z rozliczeniami z partnerami sieci, gdyż ostateczna wartość zadłużenia jest możliwa do określenia dopiero po pewnym czasie, co związane jest z rozliczeniami różnic w cenach telefonów. Spółki Grupy 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 posiadaniu kredytów kupieckich. W ramach linii kredytowej funkcjonuje limit przeznaczony na gwarancje bankowe płatności (zwykle czynszu, ale i towarowe) oraz limit gotówkowy. Proporcja między limitami oraz stopień ich wykorzystania są w wyłącznej kompetencji Zarządu 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 i 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 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.

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

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

### **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 nie wpływa bezpośrednio na samą działalność, ale poprzez odgórne przepisy, ogranicza funkcjonowanie i możliwość generowania przychodów. Jednocześnie część kosztów stałych będzie musiała być niezależnie od tego i tak pokrywana przez spółki w szczególności koszty sprzedaży jak niektóre czynsze i koszty pracownicze (w znacznej części w początkowym okresie czasu nieobecności pracownika). Czas trwania takich zjawisk jest nieznany i spółki mogą przez dłuższy czas być przez to pozbawione dochodów. Dodatkowo zasięg zjawiska i jego oddziaływanie na producentów i dostawców sprzętu w szczególności znajdujących się w Chinach 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.

### **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 2019 rok. Podane są w nim również pozostałe informacje wymagane stosownymi przepisami.

Zgodnie z rekomendacjami GPW, Spółka jest uczestnikiem Programu Wspierania Płynności, którego warunkiem jest prowadzenie strony korporacyjnej zgodnej z serwisem modelowym określonym przez GPW, posiadanie animatora Emitenta oraz prowadzenie działalności informacyjnej m.in. na stronie korporacyjnej Emitenta.

Opis głównych cech systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem oraz pozostałe informacje określone w par. 91, ust. 5, pkt 4 lit. a do k Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 19 lutego 2009 roku jest zawarty w sprawozdaniu dołączonym do Raportu Roczno Spółki za 2019 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW” w oparciu o tekst obowiązujący od 1 stycznia 2016 roku.

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

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

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

Najstarszym pod względem okresu współpracy (od początku działalności) oraz jednym z głównych przedmiotów działalności Spółki w roku 2019 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

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.

Liczba salonów sieci Eurotel w ramach operatora T-Mobile wynosiła na koniec 2019 roku 102 (w tym 26 własnych), a na koniec 2018 roku 103 (w tym 28 własnych). Zmiana ilości salonów praktycznie nie wystąpiła w raportowanym okresie jak również w niewielkim stopniu nastąpiła zmiana w strukturze własności.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp. z o.o. liczba salonów na koniec 2019 roku wynosiła 84 z czego 35 salonów było własnych, a w 2018 roku wynosiła 89 salonów z czego 40 było własnych. Zmniejszenie ilości salonów spowodowane jest eliminowaniem nierentownych salonów w większości prowadzonych bezpośrednio przez tą spółkę z czego wynika również zmiana struktury własności tych salonów.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych Viamind na koniec 2019 roku wynosiła 69, a na koniec 2018 roku 75 doradców.

W 2019 roku podpisano 73 617 nowe umowy (47% zdarzeń) i 81 480 sztuk aneksów, zaś w 2018 roku podpisano w ramach operatora T-Mobile 96 790 nowych umów (53% wszystkich zdarzeń) oraz 87 994 aneksy. Proporcja między nowymi umowami, a aneksami jest podobna, natomiast nastąpiło zmniejszenie ilości zdarzeń.

W ramach sieci salonów sprzedaży Viamind Sp. z o.o. działającej w imieniu operatora Play podpisano w 2019 roku 98 935 umów i 142 023 aneksów, zaś w 2018 roku 117 522 nowe umowy oraz 137 556 aneksy. Zwiększył się udział aneksów do 61% w ogólnej liczbie zdarzeń za 2019 rok, co świadczy o postępującej dojrzałości bazy klientów tego operatora.

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.

Wielkość sprzedaży Emitenta w kategorii doładowania i startery pre-paid w 2019 roku wynosiła 5 755 tys. sztuk, zaś w 2018 roku było to 6 480 tys. sztuk. Spadek wielkości sprzedaży związany był częściowo ze zmniejszeniem wielkości sieci sprzedaży jak i coraz większą ilością alternatywnych sposobów zakupu i uzupełniania konta w tym poprzez aplikacje mobilne.

W 2019 roku sprzedaż akcesoriów wyniosła we wszystkich segmentach 197 554 sztuk, zaś w 2018 roku było to 136 969 sztuk. 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). Dodatkowo prowadzona jest sprzedaż akcesoriów w ramach sieci salonów T-Mobile. Podejmowane są również stale działania zwiększające udział tej kategorii produktowej w całkowitej sprzedaży ze względu na niewykorzystany w pełni potencjał jaki posiada oraz wysoką marżowość.

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. 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 w części finansowej, opisującej segmenty działania Eurotel SA.

Sprzedaż Canal+ w ramach Eurotel prowadzona była w na koniec 2019 roku w sieci liczącej 30 punktów sprzedaży z czego 3 było własnych oraz w 2018 roku 32 punktów sprzedaży z czego 3 z nich było własnych na koniec. Zmniejszenie liczby punktów sprzedaży spowodowane było zamknięciem nierentownych salonów własnych i rezygnacją partnerów ze współpracy w związku z niezadowolającymi wynikami sprzedaży.

Liczba podpisanych zdarzeń w 2019 roku wynosiła 13 097 sztuk, zaś w 2018 roku było to 11 230 sztuk.

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

W 2019 roku nie dokonano transakcji handlowych związanych z eksportem bądź importem towaru w ramach państw wspólnoty UE.

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

Na rynku krajowym Eurotel S.A. jest uzależniona od operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile z którym przychody ze sprzedaży produktów wynoszą około 67 % całkowitego przychodu ze sprzedaży produktów rocznie. Współpraca ta polega na odbieraniu telefonów i kart SIM oraz produktów bezabonamentowych, a następnie na otrzymywaniu prowizji za podpisane umowy (aneksy) z klientami. Współpraca oparta jest na umowie agencyjnej i nie istnieje żadne inne formalne powiązanie między podmiotami. Eurotel posiada jednocześnie znaczący wpływ na sieć dealerską operatora z ponad 15% udziałem w rynku.

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

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

W ramach „sprzedaży towarów”, osiągnięty poziom przychodów segmentu współpracy z Apple (iDream) w całości przychodów stanowi 90% i wynika głównie ze skali sprzedaży tych produktów oraz ewidencjonowaniu sprzedaży towarów operatorów telekomunikacyjnych jako sprzedaży obcej, czyli takiej, która nie jest wliczana do sprzedaży Emitenta.

### **Informacje o umowach znaczących**

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

Umowa z ITI Sp. z o.o. w ramach której obsługuje sieć sprzedaży „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.

Inne ważne umowy zawarte w 2019 roku dotyczyły kredytów lub zabezpieczeń udzielonych dla Eurotel SA lub przez Emitenta dla jego spółek zależnych. Szczegółowo opisane są one w sprawozdaniu finansowym Spółki jak również były przedmiotem stosownych raportów bieżących.

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

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

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

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

Od 1 października 2015 roku Eurotel SA posiada 40% udziałów w spółce Soon Energy Poland Sp. z o.o. działającej w obszarze usług związanych z energią odnawialną, co było przedmiotem stosownego raportu bieżącego. 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 2019 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 2019 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 2019 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 ceny inne niż rynkowe.

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

Na dzień bilansowy 31.12.2019 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 i pożyczek**

- **Zobowiązania Jednostki Dominującej:**

W roku obrotowym aktywne były umowy:

**1/** do dnia 25 stycznia 2019 roku Umowa o linię wieloproduktową zawarta z Bankiem Millenium S.A. z siedzibą w Warszawie

Na mocy aneksu do umowy, w roku obrotowym 2018, Bank przyznał Emitentowi globalny limit w kwocie 9 000 000 złotych ( słownie: dziewięć milionów złotych), obowiązujący do 25 stycznia 2019 roku w ramach, którego:

- Bank udzielił kredytu w rachunku bieżącym w kwocie 6 000 000 złotych (słownie: sześć milionów złotych), który będzie wykorzystany na finansowanie bieżącej działalności Emitenta.
- Bank uruchomił Linię na gwarancję bankowe i akredytywy dokumentowe do kwoty 6 000 000 złotych ( słownie: sześć milionów złotych), która będzie wykorzystywana na finansowanie bieżącej działalności.

Spółka nie wniosowała o przedłużenie finansowania, Umowa wygasła 25 stycznia 2019 roku.

**2/** Umowa o multilinię zawarta z bankiem Zachodnim WBK S.A. z siedziba we Wrocławiu (aktualnie Santander Bank S.A.)

W raportowanym okresie 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.

W dniu 6 września 2019 roku, na mocy Aneksu nr 2 do Umowy o Multilinię nr K00312/2017 z dnia 19 września 2017 roku pomiędzy Santander Bank Polska S.A. a Spółką oraz Viamind Sp. z o.o. (spółką zależną od Emitenta) udostępnił limit w ramach umowy poza Emitentem również 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 6.000.000,00 zł, przy czym 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 2020 roku. Każdy z Kredytobiorców jest solidarnie zobowiązany do spłaty należnych Bankowi kwot. Jednocześnie Bank udostępnił Kredytodawcom Linie Gwarancyjną do limitu w wysokości 6.000.000,00 zł.

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

• **Zobowiązania Jednostki Zależnej Viamind Spółka z o.o.**

W roku obrotowym obowiązywały umowy kredytowe:

**1/** Umowa Ramowa Linii Wielozadaniowej, zawarta 24 czerwca 2008 roku z Deutsche Bank Polska S.A. (aktualnie Santander bank S.A.)

W roku obrotowym 2018, w ramach Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. :

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

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

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest przystąpienie Eurotel S.A. do długu.

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

Umowa zakończyła się w dniu 28 czerwca 2019 roku.

**2/** Umowa o multilinie zawarta przez Eurotel S.A. oraz bank Zachodni WBK S.A. z siedziba we Wrocławiu (aktualnie Santander Bank S.A.)

W raportowanym okresie 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.

W dniu 6 września 2019 roku, na mocy Aneksu nr 2 do Umowy o Multilinie nr K00312/2017 z dnia 19 września 2017 roku pomiędzy Santander Bank Polska S.A. a Spółką oraz Viamind Sp. z o.o. udostępnił limit w ramach umowy poza Eurotel S.A. również 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 6.000.000,00 zł, przy czym 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 2020 roku. Każdy z Kredytobiorców jest solidarnie zobowiązany do spłaty należnych Bankowi kwot. Jednocześnie Bank udostępnił Kredytodawcom Linie Gwarancyjną do limitu w wysokości 6.000.000,00 zł.

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

**Zobowiązania Jednostki Stowarzyszonej Soon Energy Poland Spółka z o.o.**

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

Zabezpieczeniem umowy jest przystąpienie emitenta do długu. Aneksem Nr 1 do Umowy przystąpienia do długu zawartym w dniu 7 grudnia 2017 roku ustalono odpowiedzialność emitenta wobec banku. Obejmuje ona zobowiązania do wysokości 9 mln zł i obowiązuje do dnia 29 listopada 2022 r. Zabezpieczeniem emitenta wobec banku jest weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową

oraz oświadczenie emitenta o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego.

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

W dniu 19 kwietnia 2019 roku został podpisany i wszedł w życie Aneks nr 3 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. Powyższym aneksem strony dokonały zmiany tytułu Umowy z "Umowa Linii wielozadaniowej na „ Umowa o Multilinię . W ramach aneksu Bank zobowiązał się wobec kredytobiorcy (Soon Energy Sp. z o.o.) do świadczenia Usług do wysokości MultiLinii w kwocie 7.500.000,00( siedem milionów) PLN, w ramach, której bank udziela kredytu do kwoty 6.000.000,00( sześć milionów) PLN z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej oraz zobowiązuje się udzielać gwarancji bankowych do kwoty 1.500.000,00 ( milion pięćset tysięcy)PLN. Wcześniej Bank udostępnia Soon Energy Sp. z o.o. produkty w

postaci Kredytu Obrotowego w Rachunku Bieżącym oraz Linii Gwarancyjnej, do limitu w wysokości 4 500 000 ( cztery miliony pięćset tysięcy) PLN. Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obecnie obejmuje zobowiązania do wysokości półtoręj kwoty limitu udostępnionego kredytobiorcy przez bank, zobowiązania emitenta przed podpisaniem Aneksu nr 3 obejmowały dwukrotność kwoty zobowiązań. Odpowiedzialność Emitenta obowiązuje do dnia 29 listopada 2022 roku. Zabezpieczeniem zobowiązania wobec Banku jest oświadczenia o poddaniu się egzekucji w trybie art.777 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego o treści uzgodnionej z Bankiem. W dniu 19 kwietnia 2019 roku został również podpisany Aneks nr 1 rozwiązujący Umowę o Przystąpienie do Długu z dnia 21.11.2016 roku, pomiędzy Viamind Sp. z o.o a Santander Bank Polska S.A. (wcześniej Deutsche Bank Polska SA), co zwalnia Viamind Sp. z o.o. z zobowiązań „Przystępującego do długu” do tej Umowy. 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. kredytów i pożyczek wynosi 4.974 tys zł.

### **Informacja o udzielonych pożyczkach**

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

Na mocy umowy zawartej w 2018 roku spółka udzieliła pożyczki w łącznej kwocie 140 tys zł dla członka zarządu. Termin spłaty ustalono na dzień 31 grudnia 2019 roku. Oprocentowanie pożyczki określono na warunkach rynkowych, odsetki naliczane zostały za okresy kwartalne, po zakończeniu każdego kwartału.

Pożyczka wraz z należnymi odsetkami została spłacona przed terminem wymagalności.

Spółki Grupy udzieliły kilku pożyczek krótkoterminowych podmiotom niepowiązanym oraz pracownikom.

## 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 31.12.2019 r. dot. gwarancji bankowych:

### a/ Zobowiązania warunkowe Jednostki Dominującej:

Podsumowanie udzielonych gwarancji na dzień 31 grudnia 2019 rok	w PLN	w Eur
Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	222 727,72	353 378,35
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej	950 000,00	0,00
<b>Razem:</b>	<b>1 172 727,72</b>	<b>353 378,35</b>

Wszystkie gwarancje udzielone zostały na rzecz jednostek niepowiązanych.

Ponadto aktywne były umowy poręczenia zawarte w poprzednich okresach sprawozdawczych:

**1/** W roku obrotowym 2017 Emitent udzielił poręczenia do łącznej kwoty 3 mln zł, obowiązujące w okresie od stycznia 2018 roku do dnia 31 grudnia 2019 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 2018 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku.

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

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

- Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 7,3 mln zł , okres kredytowania: do dnia 28.06.2019 roku;
- Linie Gwarancyjną do kwoty 2,7 mln zł, okres obowiązywania linii: do dnia 30.06.2020 roku.

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest przystąpienie Emitenta do długu.

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

W raportowanym okresie został podpisany przez Santander Bank Polska S.A. oraz spółki Grupy, Eurotel S.A. oraz Viamind Spółka z o.o. Aneks nr 2 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 poza Emitentem również 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 6.000.000,00 zł, przy czym każde wykorzystanie kredytu przez któregokolwiek Kredytobiorcę obniży kwotę, do której pozostali 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 2020 roku. Każdy z Kredytobiorców jest solidarnie zobowiązany do spłaty należnych Bankowi kwot. Jednocześnie Bank udostępnił Kredytodawcom Linie Gwarancyjną do limitu w wysokości 6.000.000,00 zł. Zabezpieczeniem umowy jest weksel in blanco.

Wynagrodzenie emitenta z tytułu udzielonych spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. poręczeń za rok 2019 wynosi 28.019,18 zł

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

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

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

W dniu 19 kwietnia 2019 roku został podpisany i wszedł w życie Aneks nr 3 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. Powyższym aneksem strony dokonały zmiany tytułu Umowy z "Umowa Linii wielozadaniowej na „ Umowa o Multilinie . W ramach aneksu Bank zobowiązał się wobec kredytobiorcy (Soon Energy Sp. z o.o.) do świadczenia Usług do wysokości MultiLinii w kwocie 7.500.000,00( siedem milionów) PLN, w ramach, której bank udziela kredytu do kwoty 6.000.000,00( sześć milionów) PLN z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej oraz zobowiązuje się udzielać gwarancji bankowych do kwoty 1.500.000,00 ( milion pięćset tysięcy) PLN. Wcześniej Bank udostępnił Soon Energy Sp. z o.o. produkty w postaci Kredytu Obrotowego w Rachunku Bieżącym oraz Linii Gwarancyjnej, do limitu w wysokości 4 500 000 ( cztery miliony pięćset tysięcy) PLN. Odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obecnie obejmuje zobowiązania do wysokości półtorojej kwoty limitu udostępnionego kredytobiorcy przez bank, zobowiązania emitenta przed podpisaniem Aneksu nr 3 obejmowały dwukrotność kwoty zobowiązań. Odpowiedzialność Emitenta obowiązuje do dnia 29 listopada 2022 roku. Zabezpieczeniem zobowiązania wobec Banku jest oświadczenia o poddaniu się egzekucji w trybie art.777 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego o treści uzgodnionej z Bankiem. W dniu 19 kwietnia 2019 roku został również podpisany Aneks nr 1 rozwiązujący Umowę o Przystąpienie do Długu z dnia 21.11.2016 roku, pomiędzy Viamind Sp. z o.o a Santander Bank Polska S.A. (wcześniej Deutsche Bank Polska SA), co zwalnia Viamind Sp. z o.o. z zobowiązań „Przystępującego do długu” do tej Umowy. Kumulatywne przystąpienie do długu, o którym mowa powyżej nie prowadzi do wstąpienia Emitenta w całości do 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.

W okresie sprawozdawczym Emitent uzyskał wynagrodzenie z tyt. udzielonego poręczenia w kwocie 26.731,25 zł.

Wszystkie poręczenia udzielone przez emitenta zostały udzielone jednostkom powiązanym

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

Podsumowanie udzielonych gwarancji na dzień 31 grudnia 2019 rok	w PLN
Zobowiązania wynikające z umów najmu lokali	158 795,38
Zobowiązania wynikające z należytego wykonania Umowy Agencyjnej	2 000 000,00
<b>Razem:</b>	<b>2 158 795,38</b>

Wszystkie gwarancje udzielone zostały na rzecz jednostek niepowiązanych.

Ponadto aktywne były umowy poręczenia zawarte w poprzednich okresach sprawozdawczych:

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

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

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

W dniu 19 kwietnia 2019 roku został podpisany i wszedł w życie Aneks nr 3 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 Eurotel S.A. . Powyższym aneksem strony dokonały zmiany tytułu Umowy z "Umowa Linii wielozadaniowej na „ Umowa o Multilinie . W ramach aneksu Bank zobowiązał się wobec kredytobiorcy (Soon Energy Sp. z o.o.) do świadczenia Usług do wysokości MultiLinii w kwocie 7.500.000,00( siedem milionów) PLN, w ramach, której bank udziela kredytu do kwoty 6.000.000,00( sześć milionów) PLN z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej oraz zobowiązuje się udzielać gwarancji bankowych do kwoty 1.500.000,00 ( milion pięćset tysięcy)PLN. Wcześniej Bank udostępnia Soon Energy Sp. z o.o. produkty w postaci Kredytu Obrotowego w Rachunku Bieżącym oraz Linii Gwarancyjnej, do limitu w wysokości 4 500 000 ( cztery miliony pięćset tysięcy) PLN.

Jedynym poręczycielem kredytu została Eurotel S.A.

W okresie sprawozdawczym spółka uzyskała wynagrodzenie z tyt. udzielonego poręczenia w kwocie 4.768,75 zł.

Poręczenia udzielone przez spółkę zostało udzielone jednostce stowarzyszonej Grupy kapitałowej Eurotel .

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

W omawianym okresie Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych i w najbliższym czasie nie planuje ich.

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

Spółka nie publikowała prognoz wyników w 2019 roku. Nie były również publikowane prognozy w poprzednich latach.



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

Eurotel SA zachowuje płynność finansową i terminowo regulują swoje zobowiązania. Wolne środki obrotowe (jeśli jest ich nadwyżka) są lokowane na lokatach terminowych w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki są lokowane na lokatach overnight, które pozwalają na uzyskanie wyższego oprocentowania.

W 2019 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.

Eurotel S.A. w roku obrotowym 2019 zawarła również umowę na lokatę terminową, na okres trzymiesięczny z preferencyjnym oprocentowaniem 1,90 % dla środków do kwoty 5 mln zł.

Spółka korzysta z pełnego limitu kwoty podlegającej preferencyjnemu oprocentowaniu.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku saldo na rachunku lokaty terminowej wynosiło 5,0 mln zł.

Saldo lokat overnight wynosiło 32.5 mln 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.

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



Współpraca z operatorem T-Mobile jako znaczącym podmiotem wiąże się również z tym, że istnieje możliwość wprowadzenia przez niego zmian w zasadach rozliczeń, co może wpłynąć na efektywności działania Spółki w związku ze zmianą marż lub prowizji.

Każdy system rozliczeń powinien umożliwić realizację celów operatora, ale i zabezpieczać przychody sieci sprzedaży. Sama konstrukcja takiego systemu nie gwarantuje jednak osiągnięcia realizacji tych założeń, gdyż istotne jest właściwe określenie parametrów jakie się do takiego systemu podstawia, aby możliwe było osiągnięcie pewnego poziomu przychodów. Celowi temu służy również odpowiednie wspieranie działań na rynku (konkurencyjna oferta oraz wsparcie marketingowe), aby możliwe było osiągnięcie poziomu sprzedaży umożliwiającego realizację wspomnianych parametrów.

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

Sytuacja klęsk żywiołowych jak np. epidemii oddziaływać może istotnie na stabilność finansów spółek Grupy i znacząco zmniejszyć ich stan. Skala takiego zjawiska zależeć 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.

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.

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

W 2019 została wypłacona dywidenda przez spółkę Viamind Sp. z o.o. w 100% zależną od Emitenta wysokości 1 mln zł oraz dywidenda ze spółki stowarzyszonej Soon Energy Poland Sp z o.o. wysokości 828 tys. zł.

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 praktycznie takie same zastosowanie łączności

mobilnej, jakie oferuje łączność stacjonarna, a dodatkowo zapewniając możliwość przemieszczania się. Większość współczesnych urządzeń wymaga łączności bezprzewodowej i taka tendencja będzie się w dalszym ciągu rozwijać, zwłaszcza, że coraz większa szybkość przesyłania danych w łączności mobilnej, zaciera ograniczenia w stosowaniu tej technologii.

W 2019 roku w dalszym ciągu popularne były oferty „no limit” oznaczające, że w ramach abonamentu uzyskuje się dostęp do nieograniczonej (w ramach opisanych w regulaminie granicach) możliwości prowadzenia rozmów jak również korzystania z Internetu za pomocą sieci danego operatora. Różnice w poszczególnych ofertach dotyczą ilości numerów w ramach jednej oferty, dostępu do Internetu, oferty roamingowej, czy rodzaju telefonu (lub innego urządzenia jak np. modemu). Wynika z tego, że coraz większego znaczenia nabiera nie sama cena za minutę, ale łączny koszt wszystkich usług na danych rachunku jakie ponosi abonent oraz wartość dla niego oferty dodatkowej na np. inne usługi z jakich może skorzystać. Z punktu widzenia operatora oferta taka pozwala mu na większe związanie z klientem i zmniejsza jego chęć czy możliwości do późniejszej zmiany sieci z jakiej korzysta. Z punktu widzenia sieci sprzedaży zmniejszenie erozji bazy abonentów sprzyja jej zagospodarowaniu w kolejnych okresach podczas zakończenia dotychczasowych kontraktów.

Inne sposoby wiązania klienta z danym operatorem, to sprzedaż pakietowa większej ilości kart/numerów lub powiązanie usług głosowych z innymi usługami np. Internetem stacjonarnym, który był mocno promowany w ramach operatorów.

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, co jest związane z ograniczeniami wynikającymi z umów na wyłączność jakie są podpisane z niektórymi partnerami handlowymi. Wspólne działanie w zakresie współpracy między spółkami opiera się więc w praktyce głównie na wsparciu finansowym poprzez udzielanie czynnej (pożyczki) lub biernej (poręczenia) formy finansowania.

Strategie dotyczące wspólnych działań w obszarze handlowym to wspólne zakupy sprzętu lub obsługiwane 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 w szczególności prowadzenia księgowości. Zakres tych prac i współpracy w tym zakresie może być w przyszłości 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**

W najbliższym czasie nie są przewidywane większe zmiany, które mogłyby wpływać na przyszłe wyniki finansowe Grupy. Czynniki o jakich Zarząd posiada wiedzę, zostały już wykazane w niniejszym raporcie wcześniej.

Współpraca z Apple prowadzona pod markę własną iDream ulegnie zmianie od drugiego kwartału 2020 roku w związku z wprowadzeniem nowej umowy o współpracy. Jej główne założenia to zwiększenie stabilności sieci poprzez zagwarantowanie określonego poziomu przychodu dla każdego z autoryzowanych salonów sprzedaży, co jednak odbędzie się kosztem częściowego pomniejszenia marży na niektóre towary. Skutkiem tego efektywność działania, szczególnie w segmencie biznesowym – klienta masowego może ulec pogorszeniu. Na obecną chwilę nie można stwierdzić czy ten efekt wystąpi, albo czy wprowadzone zmiany, będą w stanie zrekomensować ten efekt.

W ramach operatora T-Mobile oczekuje się podobnego poziomu przychodów. Sieć sprzedaży osiągnęła równowagę i obecnie tendencja rynkowa wskazuje na stabilizowanie na pewnym stałym poziomie osiągniętych rezultatów.

W ramach spółki zależnej Viamind Sp z o.o. istnieje potencjał do osiągnięcia lepszych wyników. Jeśli spółka ta wykazywałaby poziom sprzedaży jak w drugim półroczu, to jej wyniki mogłyby się znacznie poprawić.

Duże znaczenie w wynikach tej spółki nabierać będzie segment współpracy z producentem Xiaomi, który prowadzony jest pod własną marką MiMarkt. Spółka prowadzi obecnie 5 salonów sprzedaży tego producenta i ich ilość powinna się podwoić w 2020 roku. Istniejące salony będą już działać w swojej docelowej skali, ale te nowe, dopiero pod koniec roku będą mogły osiągnąć zbliżone rezultaty. Budowa sieci pochłonie jednak pewną część środków, co znajdzie odzwierciedlenie w wynikach na przełomie roku.

W ramach spółki Soon Energy Poland Sp. z o.o. oczekuje się wzrostu skali działania i zwiększenia poziomu dotychczasowych wyników. Planuje się osiągnąć ten cel, realizując dotychczas wygrane przetargi i podpisane umowy oraz rozszerzając ofertę o budowę farm fotowoltaicznych. Nie można wykluczyć również samodzielnego działania i inwestycji tej spółki w tego rodzaju projekty.

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

### **Sprawozdanie i plany T-Mobile Polska SA (źródło T-Mobile):**

W roku 2019 T Mobile Polska odnotował wzrost inwestycji o niemal 2%, głównie w wewnętrzne systemy informatyczne wymagane przez przeprowadzaną właśnie transformację agile. Operator rozpoczął również proces modernizacji sieci, który pozwoli utrzymać pozycję lidera jakości sieci w nadchodzących latach.

Druga połowa roku upłynęła pod znakiem rozwoju oferty konwergentnej. Od końca czerwca 2019 r. portfolio usług operatora rozszerzyło się o internet światłowodowy oraz rozrywkę, w tym dostęp do platform takich jak Netflix, Ipla lub Eleven Sports. Zaledwie trzy miesiące później T Mobile jako pierwszy operator w Polsce wprowadził do swojej oferty usługę Amazon Prime Video. Systematycznie rozwijana jest także współpraca z firmami oferującymi światłowód – w pierwszym kwartale 2020 r.

T-Mobile planuje uruchomić usługę internetu światłowodowego na infrastrukturze firm INEA oraz Nexera. Rozwój usług konwergentnych pozostaje jednym z priorytetów operatora na 2020 r.

W 2019 r. T Mobile kładł duży nacisk na polepszenie doświadczenia klientów, w szczególności w obszarze cyfrowych kanałów obsługi. Jednocześnie klienci coraz chętniej sami zarządzają swoimi usługami w aplikacji „Mój T Mobile”, a do końca roku z aplikacji skorzystało 41% klientów operatora. Jej zwiększona popularność ma również związek z cotygodniowymi bonusami w ramach akcji „Happy Fridays”, dzięki której klienci mogą w każdy piątek aktywować w aplikacji nowe prezenty od operatora – w ciągu 10 tygodni ponad 2 miliony klientów skorzystało z tej możliwości. Działania z obszaru poprawy obsługi klienta znalazły odzwierciedlenie w ocenie, jaką wystawiają firmie jej użytkownicy. W badaniu satysfakcji klientów indywidualnych TRIM w trzecim kwartale br. w segmencie B2C T Mobile uzyskał najwyższą ocenę. Kierunek ten będzie kontynuowany w 2020 roku.

W 2019 r. T Mobile Polska kontynuował ekspansję w sektorze ICT, rozwijając nowe kompetencje i prawie podwajając przychody z tego obszaru. Operator rozszerzył swoją ofertę usług cyberbezpieczeństwa, uruchamiając najnowocześniejsze centrum bezpieczeństwa (Security Operations Center) i oferując atrakcyjne produkty, w tym platformę Cyberguard. Poczyniono również znaczne inwestycje w infrastrukturę transmisji danych, np. takie rozwiązania jak WAN, FTTx, a także powierzchnię kolokacyjną. W ramach międzynarodowego projektu T Mobile stał się gospodarzem struktury T-Cloud, uzyskując dostęp do najbardziej zaawansowanego know-how Grupy DT w zakresie usług chmurowych. W efekcie firma nawiązała lub rozszerzyła istniejące umowy z wieloma wymagającymi klientami, takimi jak Najwyższa Izba Kontroli, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, NASK, Centrum Obsługi Administracji Rządowej, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Główny Urząd Statystyczny, Polskie Koleje Państwowe, Narodowy Fundusz Zdrowia.

Oferty MagentaBIZNES cieszyły się rosnącym zainteresowaniem klientów. Z tych planów taryfowych korzysta ponad połowa klientów biznesowych T Mobile – ich zadowolenie i lojalność wyraźnie wzrosły, a poziom odejść jest najniższy od 10 lat. ARPU klientów MagentaBIZNES również roso przez cały rok w wyniku zwiększającej się popularności usług dodanych, takich jak zdalne wsparcie IT lub dostęp do oprogramowania biznesowego.

Rok 2019 to kontynuacja trwającego od lat trendu szybkiego wzrostu zapotrzebowanie na transmisję danych. W okresie 2017-2019 ilość danych przesyłanych przez użytkowników T Mobile wzrosła o blisko 200%. Dlatego T Mobile kontynuuje uzupełnianie zasięgu tam, gdzie jest to potrzebne, starając się jednocześnie przewidzieć przyszłe zapotrzebowanie na usługi w poszczególnych regionach. Dodatkowo w drugiej połowie roku zrealizowana została modernizacja sieci 2G/3G/4G w Warszawie. W ramach projektu wymieniona została infrastruktura aktywna stacji bazowych. Wszystkie zmodernizowane stacje obsługują obecnie agregację 3 lub 4 pasm częstotliwości, technologię QAM256 oraz MIMO 4x4 dla częstotliwości 1800 MHz, 2100 MHz i 2600 MHz. Pozwoliło to na zwiększenie realnych prędkości przesyłania danych, a ich nominalne wartości wrosły do blisko 600 Mbps w przypadku stacji z agregacją 3 pasm częstotliwości i 700 Mbps w przypadku agregacji 4 pasm.

W 2020 roku T Mobile planuje realizację modernizacji sieci w kolejnych dużych miastach Polski. Na koniec 2019 roku klienci T Mobile mogli korzystać z zasięgu dostarczanego przez 11350 stacji bazowych. 8850 z nich oferowało agregację przynajmniej dwóch pasm częstotliwości docierając z zasięgiem do ponad 78% populacji kraju.

Po 5 latach spadków EBITDA T Mobile Polska osiągnął udany zwrot w tym obszarze i zaraportował pierwszy wzrost EBITDA od 2015 r. W rezultacie wskaźnik EBITDA AL za 2019 r. wzrósł o 15 milionów PLN (0,9%) w porównaniu z poprzednim rokiem i wyniósł 1,645 miliardów PLN. Osiągnięcie to jest jeszcze bardziej godne uwagi, biorąc pod uwagę fakt, że na przychody TMPL znaczny negatywny wpływ miały skutki pożaru centrum danych, które miało miejsce na początku roku, a także zmiana strategii biznesowej polegająca na zmniejszeniu aktywności w niskomargowym i nie budującym wartości dodanej segmencie hurtowej sprzedaży urządzeń. Ten negatywny wpływ został w dużej mierze skompensowany wzrostem przychodów z usług mobilnych o 3% (r/r) oraz w obszarze ICT.

Poprawie wyników finansowych towarzyszyło polepszenie kluczowych czynników operacyjnych. Baza klientów rosła stale na przestrzeni całego roku, osiągając 10,954 miliona na koniec czwartego kwartału, zwiększając się o 261 tysięcy nowych klientów kontraktowych, co stanowi 3,6% w porównaniu do końca 2018 r. Jednym z głównych powodów wzrostu bazy ogromnej części była rosnąca lojalność klientów, która przełożyła się na spadek średniego miesięcznego poziomu rezygnacji w segmencie kontraktowym do rekordowego poziomu 0,7% w trzech ostatnich kwartałach roku.

Strategia T Mobile Polska jest nierozdzielnie związana z ochroną planety i realizacją odpowiedzialnych celów biznesowych w praktyce. W tym roku firma rozpoczęła kampanię WE CARE, która łączy wszystkie jej działania ekologiczne i stawia ambitne cele. Jej działania obejmują przede wszystkim aktywności mające na celu zmniejszenie emisji dwutlenku węgla, oszczędność zasobów, a także zwiększenie wydajności wykorzystania energii. T Mobile rozpoczął już wewnętrzną kampanię STOP PLASTIC, w ramach której zrezygnował z plastikowych toreb w salonach sprzedaży, a także zminimalizował użycie wyrobów z tworzyw sztucznych w biurach. Zgodnie z celem grupy DT, jakim jest znaczne ograniczenie emisji CO<sub>2</sub>, operator jest także w trakcie procesu przestawiania się na zieloną energię. W 2020 roku firma w 70% korzystać będzie z energii ze źródeł odnawialnych, a już w 2021 r. planuje korzystać wyłącznie z zielonej energii. Ponadto T Mobile wprowadza do swojej floty przyjazne środowisku pojazdy elektryczne już od 2011 roku. W najbliższych latach będzie zastępować samochody firmowe napędzane silnikami diesel pojazdami o alternatywnym napędzie, między innymi hybrydowym.

#### **Przenoszenie numerów w 2019 roku (źródło UKE):**

Ilość przeniesień (MNP):

Orange	-59 295
T-Mobile	-21 825
Play	-194 013
Plus	107 756

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

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

Rozwój współpracy z Apple jest tego najlepszym przykładem w ostatnim czasie. Skala działania tej współpracy ulega sukcesywnie wzrostowi. Rośnie wielkość sieci sprzedaży detalicznej w salonach klasy premium, rozwija się kanał sprzedaży internetowej. Rozwijane są nowe usługi jak serwis czy oferta dla biznesu. Dalszego rozwoju oczekuje się również od poszczególnych kanałów sprzedaży nie tylko stacjonarnych salonów sprzedaży, ale i sklepu internetowego iDream.pl. W planach jest dalsze rozwijanie aktywności dotyczącej biznesu i dostarczania sprzętu i rozwiązań Apple dla odbiorców instytucjonalnych, szkolenia w zakresie użytkowania urządzeń Apple oraz edukacja. Obszary te są na tyle duże pod względem potencjału, że umożliwiają znaczne zwiększenie skali działania w przypadku umiejętnego ich zagospodarowania w przyszłości.

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.

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

W 2019 roku nie nastąpiły istotne zmiany dotyczące zasad zarządzania przedsiębiorstwem.

Rada Nadzorcza została ukonstytuowana w dniu 17 maja 2017 roku na kolejny 3 letni okres kadencji w taki sposób, że 4 jej członków zostało wybranych na mocy uprawnień założycielskich, zaś jedna osoba wybrana podczas WZA w maju 2017 roku. Radę Nadzorczą Eurotel SA tworzy obecnie 5 członków. W składzie Rady Nadzorczej został powołany trzyosobowy Komitet Audytu w dniu 18 października 2017 roku.

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

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

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

Aktualne składy organów zarządczych jak i nadzorczych oraz szczegóły ich powołania wraz ze statusem niezależności poszczególnych członków, podane są w Raporcie o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego, który stanowi załącznik do Raportu Roczno-go za 2019 rok.

W 2019 roku zmieniono zarząd spółki stowarzyszonej Soon Energy Poland Sp. o.o. z siedzibą w Warszawie, który od tej daty jest jednoosobowy.

## **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 Roczno-go za 2019 rok.

W 2019 roku zasady w polityce wynagrodzeń Zarządu nie uległy zmianie.

Biorąc pod uwagę wzrost wyników Grupy w 2019 roku, należy ocenić pozytywne spełnianie celów polityki wynagradzania Zarządu Eurotel SA i jej wpływ 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 2019 r.:

### Zarząd:

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

### Rada Nadzorcza:

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



### Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji

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

### Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych

Nie istnieją w Spółce programy pracownicze oparte na akcjach Spółki.

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

Umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2019:

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 REWIT Księgowi i Biegli Rewidenci 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		
przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego 2019 r.	7 000,00	5 000,00	4 000,00
przegląd 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		
przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego 2020 r.	7 500,00	5 500,00	4 500,00
przegląd skonsolidowanego sprawozdania finansowego 2020 r.	4 700,00		

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

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

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

- wykonywanie przeglądu śródrocznego oraz badania jednostkowego sprawozdania finansowego Eurotel S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Eurotel S.A. za okres od 1.01.2018 do 31.12.2018 roku

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

Spółki Grupy Kapitałowej zawarły umowy o przeprowadzenie badania sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2018 do 31.12.2018 roku z Instytutem Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy – Audyt Sp. z o.o. 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 2018 r	20 000,00	15 000,00	11 000,00
badanie skonsolidowane sprawozdania finansowego 2018 r.	8 000,00		
przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego 2018 r.	6 000,00	5 000,00	4 000,00
przegląd skonsolidowanego sprawozdania finansowego 2018 r.	4 500,00		

Gdańsk, dn. 30 marca 2020 roku

W imieniu Zarządu Eurotel SA

Prezes Zarządu  
*Krzysztof Stepokura*

Wiceprezes Zarządu  
*Tomasz Basiński*