

GRUPA KAPITAŁOWA OEX

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

Warszawa, 27 marca 2017

SPIS TREŚCI

SPIS TREŚCI	2
1. Informacje o Emitencie;	4
2. Zasady sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego;	4
3. Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji oraz opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyn;	4
5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem;	10
6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym;	10
7. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta;	16
8. Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe grupy kapitałowej emitenta w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach;	16
9. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik;	16
10. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej;	16
11. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa emitent jest na nie narażona;	17
12. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom;	25
13. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta;	28
14. Wskazanie postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych (o wartości jednostkowej lub skumulowane powyżej 10% kapitału własnego);	28
15. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji;	28
16. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania;	29
17. Informacje o transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanych na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym;	29
18. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;	29
19. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanym emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;	30
20. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta;	30
21. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności;	31
22. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok;	31
26. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym;	32
27. Określenie łącznej liczby wszystkich akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta;	32
28. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy;	32
29. Informacje o nabyciu akcji własnych, w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej ze wskazaniem, jaka część kapitału zakładowego reprezentują, cenę nabycia oraz cenę sprzedaży w przypadku ich zbycia;	33
30. Informacje o najważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju;	33

31.	Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych; _____	33
32.	Informacje o umowie emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych; _____	33
33.	Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym. _____	33
34.	Informacje na temat prowadzonej polityki w zakresie działalności sponsoringowej, charytatywnej lub innej o zbliżonym charakterze; _____	33
35.	Zatwierdzenie do publikacji _____	34

1. Informacje o Emitencie;

Nazwa:	OEX
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	02-797 Warszawa, ul. Klimczaka 1
Organ prowadzący rejestrowy:	Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Numer statystyczny REGON:	630822208

„OEX S.A.” jest nową firmą spółki działającej wcześniej pod firmą „TELL S.A.” Zmiana firmy nastąpiła w wyniku wykonania uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 30 września 2015 roku. Rejestracja ww. zmiany przez Sąd Rejonowy Poznań-Nowe Miasto i Wilda, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w Poznaniu, nastąpiła w dniu 30 grudnia 2015 roku.

2. Zasady sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego;

Zasady dotyczące sporządzania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zostały opisane w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za 2016 rok.

3. 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 OEX tworzą spółka dominująca OEX S.A. (Emitent) oraz podmioty zależne przedstawione w poniższej tabeli.

Nazwa Spółki	Siedziba	% posiadanych udziałów/akcji
TELL Sp. z o.o.	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100
Europhone Sp. z o.o.	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100
PTI Sp. z o.o.	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100
Cursor S.A.	ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa	100
Divante Sp. z o.o.	ul. Dmowskiego 17, 50-203 Wrocław	51,03
Mer Service Sp. z o.o.	ul. Klimczaka 1, 02-797 Warszawa	100
Pro People Sp. z o.o.	ul. Równoległa 4A, 02-235 Warszawa	100
Toys4Boys.pl Sp. z o.o.	ul. Nowy Świat 11B, 80-299 Gdańsk	30
Connex Sp. z o.o. w likwidacji	ul. Forteczna 19a, 61-362 Poznań	100

Spółki Toys4Boys.pl Sp. z o.o. oraz Connex Sp. z o.o. w likwidacji nie prowadzą działalności oraz nie podlegają konsolidacji. Na udziały w tych spółkach OEX S.A. utworzyła odpisy w wysokości 100% wartości ww. udziałów.

W dniu 29 stycznia 2016r. OEX S.A. zawarła z TELL Sp. z o.o. (dawniej OTI Sp. z o.o.) umowę wniesienia zorganizowanej części przedsiębiorstwa jako aportu, w zamian za nowo ustanowione udziały w podwyższonym kapitale zakładowym TELL Sp. z o.o. Zorganizowana część przedsiębiorstwa, której dotyczyła umowa to wyodrębniony organizacyjnie i funkcjonalnie oraz finansowo zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych w rozumieniu art. 55¹ Kodeksu Cywilnego, przeznaczonych do prowadzenia działalności operacyjnej na rzecz Orange Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. W zamian za ww. aport OEX S.A. objęła 340.000 nowych udziałów w kapitale zakładowym TELL Sp. z o.o. o wartości nominalnej równej 17.000.000,00 zł. Wartość aportu wyniosła 21.328.849,51 zł. Zgodnie z ustaleniami stron przeniesienie ZCP z OEX S.A. na TELL Sp. z o.o. nastąpiło z końcem dnia 31 stycznia 2016 roku. Podwyższenie kapitału zostało zarejestrowane przez sąd w dniu 7 marca 2016 roku.

W wyniku ww. transakcji nastąpiło wyraźne rozdzielenie ról pomiędzy podmiotami Grupy Kapitałowej. OEX S.A. jako spółka holdingowa odpowiada za formułowanie strategii rozwoju Grupy Kapitałowej i nadzór nad jej realizacją, prowadzenie polityki akwizycyjnej oraz wsparcie spółek zależnych w obszarach takich jak finanse i controlling czy zarządzanie zasobami ludzkimi. Spółki zależne natomiast koncentrują się na rozwijaniu kompetencji branżowych i budowie przewag konkurencyjnych w ramach poszczególnych segmentów operacyjnych.

W dniu 6 maja 2016 roku OEX S.A. nabyła od spółki zależnej Cursor S.A. 100% udziałów w spółce Pro People Sp. z o.o. (wówczas TRS Services) za cenę 50.000,00 zł. Przedmiotem działalności Pro People Sp. z o.o. jest zarządzanie zasobami ludzkimi, działania rekrutacyjne oraz leasing pracowniczy. Spółka posiada status agencji pracy tymczasowej. Pro People Sp. z o.o. realizuje także procesy rekrutacyjne dla pozostałych Spółek Grupy Kapitałowej.

W dniu 31 sierpnia 2016 roku OEX S.A. zawarła umowę nabycia 100% udziałów Mer Service Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, spółki świadczącej usługi w segmencie definiowanym przez emitenta jako Segment Wsparcia Sprzedaży, za łączną cenę 4.500.000,00 zł. Celem przejęcia Mer Service Sp. z o.o. było wzmocnienie pozycji rynkowej Grupy w tym segmencie operacyjnym, poprzez zwiększenie skali działania pozwalającego na realizację nowych projektów oraz wzrost marżowości poprzez synergie kosztową, wykorzystanie doświadczeń w zastosowaniu rozwiązań technologicznych wpływających na optymalizację struktur terenowych. Inwestycja została sfinansowana w 25% ze środków własnych Emitenta, a w 75% ze środków pochodzących z kredytu inwestycyjnego, o którym mowa w p. 18.

4. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym;

Grupa Kapitałowa OEX wyodrębnia 3 segmenty operacyjne:

- Segment Zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej
- Segment Wsparcia sprzedaży
- Segment E-biznes

W 2016 roku miała miejsce reorganizacja działalności w ramach Segmentu Wsparcia Sprzedaży oraz Segmentu E-biznes. W wyniku reorganizacji, od początku trzeciego kwartału 2016 roku usługi w zakresie procesowania zakupów materiałów marketingowych oraz opakowań będące dotychczas częścią Segmentu Wsparcia Sprzedaży zostały przeniesione do Segmentu E-Biznes. Powodem takiej decyzji był

fakt, że w Segmencie E-biznes klientom w ramach supply chain oferowano również usługi związane z procesowaniem zakupów, wyszukiwaniem i realizacją zakupów produktów do programów lojalnościowych oraz realizowaniem zamówień na zlecenie klienta mających na celu optymalizację zakupów w sektorze B2B. Dla zachowania porównywalności rok do roku, dane dotyczące segmentów zostały odpowiednio skorygowane. W odniesieniu do 2015r. tabela prezentująca wyniki segmentów zawiera zarówno wartości przed, jak i po korekcie.

Segment Zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej

Segment zarządzania sieciami punktów sprzedaży detalicznej obejmuje kompleksowe usługi związane z prowadzeniem sprzedaży produktów i usług klienta w sieci punktów detalicznych, a w szczególności tworzenie i zarządzanie sieciami punktów sprzedaży detalicznej oraz zarządzanie sprzedażą i siłami sprzedaży. Grupa OEX koncentruje się na prowadzeniu sieci dystrybucji usług telefonii komórkowej, przy czym doświadczenie i unikalne kompetencje w budowaniu sieci sprzedaży, możliwe są do wykorzystania w innych branżach w oparciu o zbliżony model dystrybucji. Obecnie Grupa OEX jest dostawcą tych usług dla trzech operatorów sieci komórkowych w Polsce – Orange, T-Mobile i Plus. Sprzedaż usług sieci T-Mobile realizowana jest przez spółkę Europhone Sp. z o. o., sprzedaż usług sieci PLUS realizowana jest przez spółkę PTI Sp. z o. o., natomiast sprzedaż usług Orange do dnia 31.01.2016r. realizowana była przez OEX S.A., natomiast od 1 lutego 2016 roku realizowana jest przez TELL Sp. z o.o. (por. punkt 3). Swoją pozycję Grupa osiągnęła poprzez systematyczne i konsekwentne zwiększanie liczby własnych salonów sprzedaży oraz przejścia mniejszych operatorów salonów.

Wielkość sieci sprzedaży segmentu zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej

Liczba sklepów wg stanu na dzień bilansowy:

	stan na 31.12.2016	stan na 31.12.2015	zmiana r/r w szt.	zmiana r/r w %
sklepy sieci Orange	138	148	-10	93,2
sklepy sieci T-Mobile	100	76	+24	131,6
sklepy sieci Plus	71	71	0	100,0
Razem sklepy	309	295	+14	104,7

Średnia liczba sklepów w roku obrotowym:

	Średnia w 2016r.	Średnia w 2015r.	zmiana r/r w szt.	zmiana r/r w %
sklepy sieci Orange	142,8	150,0	-7,3	95,2
sklepy sieci T-Mobile	81,4	79,6	+1,8	102,3
sklepy sieci Plus	71,0	72,6	-1,6	97,8
Razem sklepy	295,2	302,2	-7,0	97,7

Wolumeny i rozbięcie przychodów segmentu zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej

Przychody ze sprzedaży usług i towarów (w tys. zł)	2016	2015	2016/2015
Przychody za sprzedaż usług telekomunikacyjnych	104 816	96 627	108,5%
Zestawy i doładowania pre-paid	13 444	14 905	90,2%
Telefony abonamentowe	84 452	95 417	88,5%
Pozostałe przychody	8 776	9 189	95,5%
Razem	211 489	216 138	97,8%

Wolumen sprzedaży usług	2016	2015	2016/2015
Aktywacje post-paid	618 565	531 096	116,5%
Aktywacje pre-paid	143 122	105 332	135,9%
Razem	761 687	636 428	119,7%

Segment Wsparcia Sprzedaży

Całość operacji w ramach tego segmentu realizują spółka Cursor S.A. oraz spółka Mer Service Sp. z o.o. Działalność segmentu obejmuje działania, mające na celu wzrost sprzedaży produktów i usług klientów. Podstawowe usługi oferowane klientom w ramach tego segmentu to:

- outsourcing przedstawicieli handlowych,
- merchandising,
- badania ekspozycji i dostępności towarów oraz standardów komunikacji,
- usługi promocji produktów.

Outsourcing przedstawicieli handlowych prowadzony jest w wariantach usługi dedykowanej (praca jednego zespołu dla jednego klienta) oraz modelu współdzielonym (praca jednego zespołu dla wielu klientów). Usługa outsourcingu przedstawicieli handlowych jest kierowana do całego rynku (handel nowoczesny, tradycyjny, specjalistyczny). Działalność prowadzona jest w oparciu o standardy ISO 9001:2008.

Merchandising polega na obsłudze ekspozycji towarów w sieciach handlowych przez stacjonarne zespoły, a także mobilnej (dojazdowej) obsłudze punktów sprzedaży detalicznej. Realizowana jest z wykorzystaniem zaawansowanych narzędzi informatycznych, w standardach zgodnych z ISO 9001:2008. Badania ekspozycji i dostępności towarów oraz standardów komunikacji z konsumentem są uzupełnieniem oferty merchandisingowej, realizowane są poprzez audyty prowadzone w sieciach oraz punktach sprzedaży detalicznej. Ich celem jest pozyskanie informacji z rynku, weryfikacja realizacji ustaleń pomiędzy punktem sprzedaży a producentem, ale również kontrola efektywności struktur handlowych klienta, budowa i aktualizacje baz danych. Proces pozyskania danych odbywa się z wykorzystaniem zaawansowanych narzędzi informatycznych gwarantujących jakość i wiarygodność zebranego materiału. Oferta obejmuje również analizę i zaawansowaną prezentację danych.

Usługi promocji produktów to działania związane z bezpośrednim kontaktem z konsumentem. Obejmują one projekty związane z oferowaniem producentom wyspecjalizowanych zespołów personelu określanych jako „doradcy klienta”. Doradcy ci, w punktach sprzedaży handlu nowoczesnego lub tradycyjnego oraz wyspecjalizowanych sieciach handlowych stymulują sprzedaż poprzez udzielanie dodatkowych informacji o produkcie, oferowanie możliwości jego wypróbowania, czy też realizują indywidualne zamówienia konsumentów. Działania te są wzmacniane przez organizację programów konsumenckich typu loterie lub konkursy.

Segment E-biznes

W ramach tego segmentu realizowane są usługi dedykowane e-commerce, obejmujące obszary technologii, marketingu i logistyki oraz usługi logistyki produktów wsparcia sprzedaży dla innych branż niż e-commerce. W skład segmentu wchodzi w całości działalność Divante Sp. z o.o. (obszar związany z IT wspierającym sprzedaż i marketing) oraz częściowo (w części nie przypisanej Segmentowi Wsparcia Sprzedaży) działalność Cursor S.A. (operacje logistyczne oraz usługi procesowania zakupów - od początku III kwartału 2016r.). Wewnętrzny podział zadań nie jest widoczny dla klientów.

Usługi dla e-commerce to kompleksowe rozwiązania dla realizacji i wzrostu sprzedaży internetowej, zarówno detalicznej, jak i kierowanej do odbiorców biznesowych. Ich realizacja może przebiegać w modelu end to end i obejmować strategiczne doradztwo w prowadzeniu handlu internetowego, konstruowanie planów biznesowych, projektowanie i tworzenie platform e-sklepów w oparciu o różnorodne technologie, e-marketing i generowanie ruchu, optymalizację użyteczności platform (UX – user experience), a także obsługę logistyczną e-sprzedaży wraz z magazynowaniem, pakowaniem, dostarczaniem i fiskalizacją zamówień oraz obsługą zwrotów i infolinii.

Logistyka produktów wsparcia sprzedaży to rozwiązania związane z zarządzaniem i dystrybucją materiałami marketingowymi, jak również obsługą programów lojalnościowych i promocji konsumenckich. W ramach usług dystrybucji materiałów marketingowych oferowane są doradztwo i warsztaty z zakresu optymalnego zarządzania procesami, budowa i udostępnianie zintegrowanych z systemami klientów rozwiązań informatycznych do zarządzania oraz zamawiania materiałów POSM (point of sale materials). Realizowana jest również usługa magazynowania, kompletowania zamówień dla struktur sprzedaży klientów i punktów sprzedaży, dystrybucja zamówień. W ramach obsługi programów lojalnościowych i konsumenckich Cursor S.A. odpowiada za strategię projektów, jak i stronę taktyczną: dobór produktów i nagród, negocjacje z dostawcami, gromadzenie danych osobowych, personalizację nagród i komunikacji, dystrybucję, rozliczenia fiskalne.

Usługi w zakresie procesowania zakupów materiałów marketingowych i opakowań oraz te związane z wyszukiwaniem i realizacją zakupów produktów do programów lojalnościowych oraz optymalizacją zakupów dla klientów w sektorze B2B polegają na analizie rynku w obszarze zlecenia klienta, rekomendacji kryteriów wyboru przy zakupie produktów, optymalizacji kosztów zakupu oraz obsłudze administracyjnej procesu. W przypadkach zamówień realizowanych na rynkach zagranicznych, usługi obejmują analizę potencjału dostawcy, weryfikację jakości surowców (spełnienie norm, atesty standardów jakościowych produktów, m.in. FDA, CE, EN 71), nadzór na wykonaniu prototypów oraz zabezpieczenie powtarzalności partii produktów.

Cursor S.A. zarządza rozbudowaną infrastrukturą magazynową o powierzchni niespełna 30 000 m² i pojemności 42 000 miejsc paletowych w oparciu o WMS (warehouse management system). Powtarzalność jakości operacji jest zapewniana przez ISO 9001:2008.

Przychody i wyniki segmentów operacyjnych:

	Zarządzanie sieciami sprzedaży	Wsparcie Sprzedaży	E-biznes	Nie przypisane	Ogółem
za okres od 01.01 do 31.12.2016 roku					
Przychody od klientów zewnętrznych	211 489	74 001	114 264		399 754
Przychody ze sprzedaży między segmentami	0	187	418	5 789	6 393
Przychody ogółem	211 489	74 188	114 682	5 789	406 148
Wynik operacyjny segmentu	15 505	4 990	3 227	-2 766	20 955
Przychody finansowe					50
Koszty finansowe (-)					-5 019
Zysk brutto przed opodatkowaniem					15 985
Podatek dochodowy					3 436
Zysk netto					12 549
EBITDA	17 580	6 927	4 542	-2 701	26 348
Amortyzacja	2 075	1 938	1 315	65	5 393
za okres od 01.01 do 31.12.2015 roku po korekcie					
Przychody od klientów zewnętrznych	215 451	58 578	70 136		344 165
Przychody ze sprzedaży między segmentami	59	538	803	628	2 028
Przychody ogółem	215 510	59 117	70 938	628	346 193
Wynik operacyjny segmentu	9 770	3 912	3 842	203	17 727
Przychody finansowe					218
Koszty finansowe (-)					-2 515
Zysk brutto przed opodatkowaniem					15 430
Podatek dochodowy					3 284
Zysk netto					12 145
EBITDA	11 677	5 435	4 646	203	21 960
Amortyzacja	1 906	1 523	804		4 233
za okres od 01.01 do 31.12.2015 roku przed korektą					
Przychody od klientów zewnętrznych	215 451	65 419	63 295		344 165
Przychody ze sprzedaży między segmentami	59	549	792	628	2 028
Przychody ogółem	215 510	65 969	64 086	628	346 193
Wynik operacyjny segmentu	9 770	4 388	3 367	203	17 727
Przychody finansowe					218
Koszty finansowe (-)					-2 515
Zysk brutto przed opodatkowaniem					15 430
Podatek dochodowy					3 284
Zysk netto					12 145
EBITDA	11 677	5 923	4 158	203	21 960
Amortyzacja	1 906	1 535	791		4 233

Należy zwrócić uwagę, że przychody i wyniki za rok 2015 segmentów Wsparcia Sprzedaży i E-biznes obejmują okres od marca 2015 roku, w związku z nabyciem w dniu 5 marca 2015 roku akcji Cursor S.A. i

udziałów Divante Sp. z o.o. W przypadku segmentu E-biznes, EBITDA za cały rok 2015 wyniosła 4 264 tys. zł, natomiast w przypadku segmentu Wsparcia sprzedaży EBITDA za cały rok 2015 wyniosła 5 636 tys. zł

Największy udział w łącznym zysku EBITDA segmentów operacyjnych w 2016 roku miał segment Zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej – 60,5%. Zysk EBITDA tego segmentu odnotował wzrost w wysokości 50,6% w stosunku do roku 2015. Główne czynniki, które wpłynęły na tak znaczący wzrost to zwiększony ruch klientów w salonach w wyniku obowiązku rejestracji kart pre-paid, przejęcie od spółki Cel-R 31 sklepów świadczących usługi na rzecz T-Mobile przez spółkę Europhone Sp. z o.o. (w dniu 01.09.2016r), a także istotny wzrost udziału sprzedaży ratalnej w TELL Sp. z o.o. premiiowanej wyższą prowizją niż tradycyjna sprzedaż (sprzedaż ta z drugiej strony obciążona jest kosztami finansowymi o których mowa w p. 6, ppkt a).

Udział segmentu Wsparcia sprzedaży w łącznym zysku EBITDA segmentów operacyjnych w 2016 r. wyniósł 23,8%, odnotowując wzrost w stosunku do zysku EBITDA raportowanego za rok 2015 o 25% (wzrost o 1 492 tys. zł.). Na osiągnięty wzrost w tym segmencie złożyły się zarówno wzrost organiczny, jak i przejęcie spółki Mer Service Sp. z o.o. we wrześniu 2016r.

Udział segmentu E-biznes w łącznym zysku EBITDA segmentów operacyjnych w 2016 r. wyniósł 15,7%, odnotowując nieznaczny spadek w stosunku do zysku EBITDA raportowanego za rok 2015 o 2,2%. Wpływ na spadek wyniku rok do roku ma przede wszystkim efekt bazy, tj. konsolidacji niepełnego roku 2015 (w przypadku konsolidacji pełnego okresu 12 miesięcy za rok 2015, segment wykazałby wzrost zysku EBITDA o 6,5%). Dodatkowo, wynik segmentu w roku 2016 obniżony został w wyniku utworzenia rezerwy na należności od kontrahentów w łącznej kwocie 375 tys. zł.

5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem – nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem;

Głównym rynkiem zbytu dla Grupy jest obszar Polski. Generowane w kraju przychody stanowiły w 2016r. 92% łącznych przychodów Grupy (2015 rok 99%). Jednocześnie, w segmencie E-biznes w coraz większym stopniu przychody generowane są przez kontrahentów zagranicznych. Dzięki przejęciu spółek Cursor i Divante oraz Mer Service w 2016 roku Grupa w znaczący sposób zdywersyfikowała swoją działalność. Przychody Grupy z rynku dystrybucji usług telekomunikacyjnych stanowiły 53% ogółu przychodów, w stosunku do 63% w roku ubiegłym. Pozostałe przychody pochodziły z rynku dla usług biznesu, realizowane przez segmenty Wsparcia Sprzedaży i E-biznesu, opisane w punkcie 4.

Kontrahentami, których udział w obrotach Grupy przekroczył 10% są Orange Polska S.A. oraz Polkomtel Sp. z o.o. Grupa zrealizowała odpowiednio 30% oraz 15% swoich obrotów z tymi podmiotami. Żadna ze spółek Grupy Kapitałowej nie jest w formalny sposób powiązana z Orange Polska S.A. i Polkomtel Sp. o.o.

6. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym;

a) Omówienie głównych pozycji rachunku zysków i strat Grupy Kapitałowej

Przychody ze sprzedaży wyniosły w 2016 roku 399 754 tys. zł i były wyższe o 16,2% niż przychody osiągnięte w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Zysk z działalności operacyjnej wyniósł w 2016 roku 20 955 tys. zł i był o 18,2% wyższy niż osiągnięty w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Zysk z działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł w 2016 roku 26 348 tys. zł i był o 20,0% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Zysk brutto wyniósł w 2016 roku 15 985 tys. zł i był wyższy niż osiągnięty w analogicznym okresie roku ubiegłego o 3,60%. Na osiągnięty w 2016 roku zysk brutto i jego relację do zysku osiągniętego w roku 2015 wpływ mają koszty finansowe, które wzrosły rok do roku o 2 504 tys. zł, z czego 1 855 tys. zł przypada na wzrost kosztów opłat z tytułu obsługi sprzedaży ratalnej, wniesionych na rzecz Orange Polska S.A. W ogólnej kwocie 5 019 tys. zł kosztów finansowych w roku 2016, koszty ww. opłat stanowiły 3 102 tys. zł (w 2015: 1.248 tys. zł).

Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego wyniósł w 2016 roku 11 850 tys. zł i był wyższy niż osiągnięty w analogicznym okresie roku ubiegłego o 5,9%.

Z uwagi na datę przejęcia spółek Cursor S.A. i Divante Sp. z o.o. w sprawozdaniu za 2015 rok uwzględnione zostały wyniki osiągnięte przez te spółki wyłącznie za okres od marca do końca 2015 roku. W celu zaprezentowania danych porównywalnych, w poniższej tabeli zamieszczono łączne wyniki proforma tych spółek za całe lata 2016 i 2015.

	Cursor i Divante 2016	Cursor i Divante 2015	Zmiana 2016/2015
Przychody ze sprzedaży	179 362	147 224	121,8%
Koszt własny sprzedaży	31 934	28 836	110,7%
Zysk brutto ze sprzedaży	8 721	7 013	124,3%
Koszty sprzedaży	15 387	14 696	104,7%
Koszty ogólnego zarządu*	7 826	7 126	109,8%
Pozostałe przychody operacyjne	900	681	132,3%
Pozostałe koszty operacyjne	1 193	694	171,9%
Zysk z działalności operacyjnej	7 533	7 113	105,9%
EBITDA	10 779	9 846	109,5%
Amortyzacja	3 246	2 733	118,8%

*- z wyłączeniem kosztów na rzecz OEX S.A.

Rachunek zysków i strat Grupy Kapitałowej

	Od 01.01 do 31.12.2016	Od 01.01 do 31.12.2015	2016/2015
Przychody ze sprzedaży	399 754	344 165	116,2%
Przychody ze sprzedaży usług	255 900	235 651	108,6%
Przychody ze sprzedaży towarów	143 854	108 514	132,6%
Koszt własny sprzedaży	335 726	294 380	114,0%
Koszt sprzedanych usług	199 562	189 989	105,0%
Koszt sprzedanych towarów	136 164	104 391	130,4%

Zysk brutto ze sprzedaży	64 028	49 785	128,6%
Koszty sprzedaży	15 771	11 643	135,5%
Koszty ogólnego zarządu	25 869	20 142	128,4%
Pozostałe przychody operacyjne	1 295	1 352	95,8%
Pozostałe koszty operacyjne	2 727	1 624	168,0%
Zysk z działalności operacyjnej	20 955	17 727	118,2%
Przychody finansowe	50	218	22,8%
Koszty finansowe	5 019	2 515	199,6%
Zysk przed opodatkowaniem	15 985	15 430	103,6%
Podatek dochodowy	3 436	3 285	104,6%
Zysk netto	12 549	12 145	103,3%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	11 850	11 192	105,9%
Zysk netto przypadający podmiotom niekontrolującym	699	954	73,3%

Podstawowe wskaźniki rentowności sprzedaży

	Od 01.01 do 31.12.2016	Od 01.01 do 31.12.2015	2016/2015
Stopa zysku brutto ze sprzedaży	16,0%	14,5%	110,7%
Stopa zysku ze sprzedaży	5,6%	5,2%	107,1%
EBITDA	26 348	21 960	120,0%
Stopa EBITDA	6,6%	6,4%	103,3%
Stopa zysku ze sprzedaży	5,6%	5,2%	107,1%
Stopa zysku operacyjnego	5,2%	5,2%	101,8%
Stopa zysku brutto	4,0%	4,5%	89,2%
Stopa zysku netto	3,1%	3,5%	89,0%

b) Omówienie głównych pozycji bilansu Grupy Kapitałowej

W prezentowanym bilansie wartość sumy bilansowej kształtuje na poziomie 211 510 tys. zł i jest o 12,4% wyższa niż wartość z roku poprzedniego. W aktywach udział aktywów trwałych i aktywów obrotowych wyniósł 47,5% i 52,5% (2015: 48,9% i 51,1%). Wartość aktywów trwałych w wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 9,8% z 92 027 tys. zł do 100 451 tys. zł w 2016 roku. Zwiększenie wartości aktywów trwałych jest wynikiem między innymi nabycia 100% udziałów spółki Mer Service Sp. z o.o. oraz Pro People Sp. z o.o. i nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa Cel-R. W wyniku rozliczenia tego połączenia wzrosła wartość firmy z 68 468 tys. zł w 2015 do 75 161 tys. zł.

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem wzrósł z 51,1% w 2015 do 52,5% w 2016 roku. Zwiększyła się także wartość aktywów obrotowych z 96 135 tys. zł w 2015 do 111 059 tys. zł w 2016 roku – co stanowi wzrost wartości o 15,5%.

W pasywach proporcje kapitału własnego i zobowiązań wynoszą odpowiednio 43,9% i 56,1% (2015: 45,5% i 54,5%). Przy czym wartość kapitałów własnych wzrosła z 85 671 tys. zł do 92 809 tys. zł w 2016

roku, co stanowi wzrost wartości o 8,3% rok do roku. Wzrosła także wartość zobowiązań i rezerw z 102 492 tys. zł do 118 701 tys. zł w 2016 – wzrost wartości o 15,8%.

W 2016 roku zmianie uległa struktura zadłużenia odsetkowego. W związku z zaciągnięciem długoterminowego kredytu inwestycyjnego na zakup udziałów spółki Mer Service Sp. z o.o. nastąpił wzrost zobowiązań długoterminowych o 2 169 tys. zł, natomiast w wyniku spłaty zobowiązań z tytułu leasingu finansowego nastąpiła spadek o 915 tys. zł. Łącznie zadłużenie długoterminowe w 2016 roku wzrosło z 3 073 tys. zł do 4 327 tys. zł.

Kolejna zmiana była wynikiem konwersji zobowiązań z tytułu faktoringu z regresem na faktoring bez regresu, w wyniku czego nastąpił spadek zadłużenia krótkoterminowego o kwotę 6 302 tys. zł.

Z kolei wartość kredytów w rachunku bieżącym wzrosła o 8 872 tys. zł. i tym samym w roku 2016 zwiększeniu uległo łączne zadłużenie z tytułu kredytów krótkoterminowych do kwoty 21 294 tys. z 12 422 tys. zł w 2015 roku.

Łączne zobowiązania odsetkowe Grupy na 31.12.2016 roku wyniosły 31 583 tys. zł, co stanowi 14,9% sumy pasywów, wobec 27 796 tys. zł. (14,8% sumy pasywów), w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Łączne odsetkowe zadłużenie krótkoterminowe Grupy na 31.12.2016 roku wyniosło 27 257 tys. zł, co stanowi 26,2% łącznych zobowiązań krótkoterminowych, wobec 24 723 tys. zł (27,5% łącznych zobowiązań krótkoterminowych), w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Bilans Grupy Kapitałowej

AKTYWA	31.12.2016		31.12.2015		2016/2015
Aktywa trwałe					
Wartość firmy	75 161	35,5%	68 468	36,4%	109,8%
Wartości niematerialne	8 048	3,8%	6 550	3,5%	122,9%
Rzeczowe aktywa trwałe	14 046	6,6%	14 202	7,5%	98,9%
Inwestycje w jednostkach powiązanych			55	0,03%	
Należności i pożyczki	1 116	0,5%	972	0,5%	114,8%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	18	0,009%	30	0,02%	61,1%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku	2 062	1,0%	1 750	0,9%	117,8%
Aktywa trwałe	100 451	47,5%	92 027	48,9%	109,2%
Aktywa obrotowe					
Zapasy	25 472	12,0%	16 596	8,8%	153,5%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	70 744	33,4%	70 003	37,2%	101,1%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	264	0,1%			100,0%
Pożyczki	9	0,004%	1	0,001%	878,0%
Pochodne instrumenty finansowe	34	0,016%			100,0%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	9 423	4,5%	4 484	2,4%	210,2%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	5 113	2,4%	5 052	2,7%	101,2%
Aktywa obrotowe	111 059	52,5%	96 135	51,1%	115,5%
Aktywa razem	211 510	100,0%	188 162	100,0%	112,4%
PASYWA	31.12.2016		31.12.2015		2016/2015
Kapitał własny					

Kapitał własny przypadający akcjonariuszom					
Kapitał podstawowy	1 378	0,07%	1 378	0,7%	100,0%
Kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości	44 960	21,3%	44 960	23,9%	100,0%
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 459	0,7%	1 459	0,8%	100,0%
Zyski zatrzymane:					
-zysk z lat ubiegłych	31 192	14,7%	25 167	13,4%	123,9%
- zysk netto przypadający akcjonariuszom	11 850	5,6%	11 192	5,9%	105,9%
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	90 840	42,9%	84 156	44,7%	107,9%
Kapitał własny przypadający podmiotom niekontrolującym	1 969	0,9%	1 515	0,8%	130,2%
Kapitał własny	92 809	43,9%	85 671	45,5%	108,3%
Zobowiązania					
Zobowiązania długoterminowe					
Kredyty, pożyczki i inne instrumenty dłużne	2 250	1,1%	81	0,04%	2772,4%
Leasing finansowy	2 077	1,0%	2 992	1,6%	69,4%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku	8 747	4,1%	8 069	4,3%	108,4%
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń	82	0,039%	78	0,04%	105,9%
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 625	0,8%	1 527	0,8%	106,4%
Zobowiązania długoterminowe	14 781	7,0%	12 747	6,8%	116,2%
Zobowiązania krótkoterminowe					
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	65 884	31,1%	55 622	29,6%	118,5%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku	1 029	0,5%	1 683	0,9%	61,1%
Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	21 294	10,1%	12 422	6,6%	171,4%
Leasing finansowy	1 981	0,9%	2 016	1,1%	98,3%
Zobowiązania z tytułu faktoringu	3 982	1,9%	10 284	5,5%	38,7%
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń	9 244	4,4%	6 862	3,6%	134,7%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	506	0,2%	856	0,5%	59,1%
Zobowiązania krótkoterminowe	103 920	49,1%	89 745	47,7%	115,8%
Zobowiązania razem	118 701	56,1%	102 492	54,5%	115,8%
Pasywa razem	211 510	100,0%	188 162	100,0%	112,4%

c) Omówienie głównych pozycji rachunku przepływów Grupy Kapitałowej

Grupa odnotowała wzrost zapasów o 8 876 tys. zł., wzrost należności o 1 180 tys. zł., wzrost stanu rozliczeń międzyokresowych o 6 197 tys. zł. Jednocześnie odnotowano wzrost wartości zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 8 056 tys. zł. Łącznie zmiany w kapitale obrotowym wyniosły (-8 197 tys. zł). Przepływy z działalności operacyjnej osiągnęły wartość 11 260 tys. zł w porównaniu do 13 418 tys. zł w 2015 roku.

Przepływy z działalności inwestycyjnej osiągnęły wartość (-12 671 tys. zł), na co wpływ miały wydatki na nabycie aktywów trwałych. Na nabycie rzeczowych aktywów trwałych wydatkowano 5 817 tys. zł. Na nabycie wartości niematerialnych 3 413 tys. zł, które obejmuje między innymi zakup zorganizowanej części przedsiębiorstwa Cel-R za cenę 2 886 tys. zł. Na zakup 100% udziałów spółki Mer Service Sp. z o.o. wydatkowano kwotę 4 200 tys. zł.

Przepływy z działalności finansowej osiągnęły wartość 1 472 tys. zł, w tym zmiana netto zobowiązań odsetkowych wyniosła 8 077 tys. zł, wartość zapłaconych odsetek wyniosła 1 193 tys. zł, a wypłacone dywidendy 5 411 tys. zł, z czego 5 166 były to dywidendy na rzecz akcjonariuszy OEX S.A., natomiast 245 tys. zł, to dywidenda na rzecz udziałowców mniejszościowych Divante Sp. z o.o.

Rachunek przepływów pieniężnych Grupy Kapitałowej:

	od 01.01 do 31.12.2016	od 01.01 do 31.12.2015
Przepływy z działalności operacyjnej		
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	15 985	15 430
Korekty:		
Amortyzacja i odpisy aktualizujące rzeczowe aktywa trwałe	4 470	3 577
Amortyzacja i odpisy aktualizujące wartości niematerialne	923	655
Zysk (strata) ze sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych	378	-190
Koszty odsetek	1 200	947
Przychody z odsetek i dywidend	-19	-8
Korekty razem	6 952	4 981
Zmiana stanu zapasów	-8 876	-1 687
Zmiana stanu należności	-1 180	-866
Zmiana stanu zobowiązań	8 056	-2 583
Zmiana stanu rezerw i rozliczeń międzyokresowych	-6 197	396
Zmiany w kapitale obrotowym	-8 197	-4 741
Zapłacony podatek dochodowy	-3 481	-2 252
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	11 260	13 418
Przepływy z działalności inwestycyjnej		
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych	-3 413	-2 524
Wydatki na nabycie aktywów trwałych	-5 817	-4 995
Wpływy ze sprzedaży aktywów trwałych	512	316
Wydatki netto na nabycie jednostek zależnych	-4 250	-55
Wpływy netto ze sprzedaży jednostek zależnych	50	266
Otrzymane spłaty pożyczek udzielonych	6	27
Pożyczki udzielone	-15	
Otrzymane odsetki	19	485
Środki pieniężne z połączenia	237	1 660
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-12 671	-4 820
Przepływy z działalności finansowej		
Wydatki związane z emisją		-169
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	14 824	6 312
Spłaty kredytów i pożyczek	-4 201	-2 096
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-2 546	-1 834
Odsetki zapłacone	-1 193	-1 424
Dywidendy wypłacone	-5 411	-4 870
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	1 472	-4 081
Zmiany netto stanu środków pieniężnych	56	4 517
Środki pieniężne na początek okresu	5 052	535
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	5 113	5 052

7. Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu, w tym z punktu widzenia płynności grupy kapitałowej emitenta;

Analiza zamieszczona jest w punkcie 6.

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

Ważnymi dla Grupy Kapitałowej wydarzeniami w roku 2016 były:

- a) wniesienie aportem do spółki zależnej zorganizowanej części przedsiębiorstwa obejmującej prowadzenie sieci sprzedaży dla Orange Polska S.A. i tym samym zmiana profilu działalności OEX.S.A. (por. p. 3)
- b) Podpisanie w dniu 31.08.2016r. roku przez OEX S.A. umowy nabycia 100% udziałów Mer Service Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (por. p. 3)
- c) Nabycie w dniu 01.09.2016r. przez Europhone Sp. z o.o. praw do 31 lokalizacji sklepów posiadających autoryzację T-Mobile, za ceną 2 886 tys. zł netto.
- d) Podpisanie w dniu 21.09.2016r. umów przedwstępnych nabycia 100% akcji Archidoc S.A. oraz 100% udziałów Voice Contact Center Sp. z o.o., które w styczniu 2017r. przyjęły formę umów ostatecznych. Akwizycje spółek Archidoc S.A. oraz Voice Contact Center Sp. z o.o., będą łącznie miały istotny wpływ na wyniki finansowe oraz strukturę bilansu Grupy Kapitałowej. Spółki te utworzą nowy segment operacyjny, uzupełniając portfolio nowoczesnych usług dla biznesu, które to usługi stanowią wspólny mianownik dla wszystkich spółek tworzących Grupę Kapitałową OEX S.A.
- e) Podpisanie w grudniu 2016r. przez PTI Sp z o.o. Umowy Partnerskiej z Liberty Poland S.A. (podmiot z Grupy Polsat), na okres do końca 2021r. (jako kontynuacja umowy z Polkomtel Sp. z o.o. obowiązującej do 31.12.2016r.) Na podstawie umowy tej od 1 stycznia 2017 roku PTI Sp. z o.o. świadczy usługi agencyjne w zakresie telefonii komórkowej oraz innych produktów i usług oferowanych przez Grupę Polsat.

9. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik;

Nie wystąpiły czynniki nietypowe i zdarzeń mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy z punktu widzenia Grupy Kapitałowej.

10. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej;

Głównymi czynnikami zewnętrznymi istotnymi dla rozwoju Grupy Kapitałowej będą, sytuacja na rynkach branżowych, na których działają spółki zależne, ze szczególnym uwzględnieniem branż FMCG, e-commerce oraz telefonii komórkowej, a także sektora publicznego. W szczególności będą to:

- a) niezakłócona realizacja zawartych dotychczas kontraktów w segmentach Wsparcia sprzedaży oraz E-biznes oraz pozyskanie nowych kontraktów, zgodnie z wewnętrznymi planami
- b) realizacja umów z operatorami telefonii komórkowej, z uwzględnieniem:
 - a. sezonowości;
 - b. zaplanowanych przez operatorów telefonii komórkowej akcji promocyjnych;
 - c. poziomu wykonania planów sprzedaży narzuconych spółkom Grupy przez operatorów.

Ponadto:

- a) ogólna sytuacja makroekonomiczna Polski;
- b) sytuacja na rynku pracy;
- c) sytuacja na rynku długu korporacyjnego, w tym polityka kredytowa banków.

Wśród czynników wewnętrznych istotnymi będą:

- a) konsolidacja spółek Archidoc S.A. oraz Voice Contact Center Sp. z o.o.;
- b) optymalizacja systemów zarządzania Grupą Kapitałową, ze szczególnym uwzględnieniem systemów monitorowania realizacji celów, zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne, przepływów pieniężnych oraz skuteczna realizacja polityki w zakresie kontroli kosztów;
- c) potencjalne przejęcia w ramach konsolidacji rynków na których działa Grupa.

11. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Kapitałowa emitent jest na nie narażona;

Ryzyko wypowiedzenia lub nieprzedłużenia umów przez operatorów sieci komórkowych

Działalność spółek segmentu zarządzania sieciami sprzedaży: TELL Sp. z o.o., Euro-Phone Sp. z o.o. i PTI Sp. z o.o. koncentruje się na dystrybucji usług telefonii komórkowej w Polsce. Spółki, działając w oparciu o umowy agencyjne, współpracują z trzema największymi operatorami na polskim rynku, tj. Orange Polska S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A. Wypowiedzenie lub nieprzedłużenie którejkolwiek z tych umów przez operatora może w istotny sposób zagrozić kontynuowaniu działalności operacyjnej ww. spółek z Grupy OEX. Grupa OEX współpracuje z operatorami sieci komórkowych do wielu lat, współpraca przebiega bez zakłóceń. Z tego powodu, w ocenie Zarządu Emitenta ryzyko wypowiedzenia lub nieprzedłużenia umów z operatorami jest niewielkie.

Ryzyko zmiany strategii sprzedaży przez operatorów telefonii komórkowej

Sprzedaż usług mobilnych odbywa się w kilku kanałach sprzedaży, najważniejsze to: tradycyjne punkty handlowe (w tym salony firmowe i stoiska w centrach handlowych), przedstawiciele handlowi, kanał telefoniczny oraz internet. Ze względu na rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży, możliwe jest zmniejszenie zainteresowania klientów bezpośrednią obsługą w tradycyjnych punktach sprzedaży. Tendencja ta może być dodatkowo wspierana lepszą ofertą operatorów dla klientów korzystających z kanałów innych niż tradycyjny. Ewentualna zmiana struktury sprzedaży operatorów telefonii komórkowej ze względu na kanały dystrybucji i ograniczenie roli tradycyjnych salonów sprzedaży, może wpłynąć na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży spółek Grupy OEX działających w segmencie Zarządzania sieciami sprzedaży detalicznej. Przejęcie spółek Cursor S.A. i Divante Sp. z o.o., Mer Service Sp. z o.o., a od roku 2017 również Archidoc S.A. oraz Voice Contact Center Sp. z o.o. pozwoli ograniczyć ryzyko skutków opisanych wyżej tendencji, dzięki możliwości oferowania tak dotychczasowym, jak i

nowym kontrahentom, kompleksowych rozwiązaniach z zakresu outsourcingu sprzedaży, opartych zarówno o tradycyjne jak i nowoczesne kanały sprzedaży oraz ich połączenie.

Ryzyko spowolnienia tempa wzrostu rynków wsparcia sprzedaży oraz e-biznesu

W ocenie Zarządu Emitenta polski oraz europejski rynek wsparcia sprzedaży i e-biznes-u charakteryzuje się znaczącym potencjałem wzrostu. Rozwój tego rynku jest jedną z głównych przesłanek realizacji strategii rozwoju Grupy OEX i przyszłego wzrostu jej wartości. Rozwój rynku wolniejszy od oczekiwanego przez Zarząd Spółki może spowodować, iż realizacja strategii wzrostu okaże się niemożliwa lub opóźniona w czasie. Tym samym, pojawienie się czynników wpływających na wyhamowanie wzrostu rynku może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe. Na chwilę obecną brak jest przesłanek, które wskazywałyby na ryzyko zahamowania rozwoju rynku wsparcia sprzedaży i e-biznesu.

Ryzyko związane z negatywnymi tendencjami na rynku handlu detalicznego i hurtowego

Znacząca część kontraktów w ramach segmentu Wsparcia sprzedaży realizowana jest na rzecz klientów z sektora handlu detalicznego i hurtowego, szczególnie firm FMCG, dlatego perspektywy segmentu Wsparcia sprzedaży są ściśle związane z tendencjami kształtującymi ten rynek.

Jedną z takich tendencji są próby podejmowane przez zleceniodawców usług, mające na celu obniżanie marży handlowej. Rentowność realizowanych przez Grupę OEX kontraktów w ramach wsparcia sprzedaży jest pośrednio związana z poziomem tej marży, dlatego długotrwałe utrzymywanie się trendu spadkowego w tym zakresie może negatywnie przełożyć się na wyniki osiągnięte na tego typu usługach.

Zagrożeniem dla segmentu Wsparcia sprzedaży może być również tendencja do ograniczania przez spółki z branży FMCG budżetów na promocje w postaci degustacji, organizacji imprez okolicznościowych, animacji itp. Organizacja tego typu akcji stanowi istotną część przychodów realizowanych przez segment Wsparcia sprzedaży.

W ostatnim okresie obserwuje się również przejmowanie przez część sklepów wielkopowierzchniowych odpowiedzialności za proces organizacji działań merchandisingowych, albo poprzez przejęcie na siebie obowiązku prawidłowej ekspozycji produktu, albo poprzez wskazanie podmiotów, które będą upoważnione do świadczenia usług merchandisingowych na ich terenie. Tym samym ograniczona być może możliwość swobodnego świadczenia usług merchandisingowych na rzecz producentów FMCG w części sklepów.

Nasilenie się powyżej opisanych trendów lub pojawienie się nowych, niezidentyfikowanych obecnie niekorzystnych tendencji na rynku handlu detalicznego i hurtowego może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Spółki z Grupy OEX, poprzez stałą współpracę z klientami i poszukiwanie nowego rodzaju usług dążą do zminimalizowania wpływu ewentualnej utraty części obecnych źródeł przychodów z działalności w segmencie Wsparcia sprzedaży. Temu celowi służy rozbudowa portfela klientów, a także dostarczanie im coraz szerszego, kompleksowego pakietu usług oraz bezpośrednia współpraca z sieciami handlowymi w różnych procesach około sprzedażowych. Podejmowane są też inne działania, przykładowo, we współpracy z wybranymi klientami, opracowuje się alternatywne dla dotychczasowego modele obsługi sklepów kanału tradycyjnego.

Ryzyko związane z presją cenową ze strony części klientów

W segmencie Wsparcia sprzedaży Grupa OEX narażona jest na presję cenową ze strony odbiorców, tak w trakcie pozyskiwania nowych, jak i renegotjacji warunków istniejących kontraktów. Presja cenowa jest z jednej strony wynikiem konkurencji panującej w obszarze wsparcia sprzedaży, z drugiej zaś jest wyrazem ścisłej kontroli kosztów działalności operacyjnej przez klientów. Wśród kluczowych klientów Grupy znajdują się międzynarodowe koncerny, których skala działalności znacząco przekracza skalę działalności Grupy OEX. Znaczenie tych odbiorców oraz ich udział w strukturze przychodów ze sprzedaży Grupy OEX jest znacząco większy niż znaczenie spółek z Grupy OEX oraz ich udziału w strukturze dostaw tych odbiorców. Oznacza to, iż Grupa OEX narażona jest na ryzyko związane z nierówną pozycją negocjacyjną w stosunku do niektórych jej odbiorców. Największy nacisk na cenę obserwowany jest w usługach o najmniejszym poziomie skomplikowania, co wynika z najniższych barier wejścia w takie obszary.

Dalszy wzrost presji cenowej w poszczególnych usługach może obniżyć rentowność bieżących i przyszłych kontraktów na pojedyncze usługi wsparcia sprzedaży. Ponadto, istnieje ryzyko przeniesienia presji cenowej na projekty kompleksowe, co może zmusić spółki z Grupy OEX do zaoferowania odbiorcom bardziej atrakcyjnych warunków współpracy długoterminowej.

Presję cenową ze strony odbiorców spółki Grupy OEX starają się redukować przede wszystkim jakością usług oraz kompleksowością oferty, dążąc do obsługi pełnych procesów wsparcia sprzedaży, co w pewnym stopniu ogranicza wpływ konkurencji cenowej w poszczególnych obszarach. Ponadto, presję tę kompensuje się rozszerzeniem zakresu współpracy z danym klientem.

Ryzyko opóźnień zapłaty należności przez odbiorców

Spółki Grupy OEX działające w segmentach Wsparcia sprzedaży i E-biznes-u, podobnie jak i firmy konkurencyjne, charakteryzuje znaczna dysproporcja między długością cyklu inkasa należności handlowych od odbiorców, a terminami spłaty zobowiązań wobec dostawców oraz pracowników. Fakt ten stwarza duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, w szczególności w okresie uruchamiania nowych projektów. Nie można wykluczyć, że w przypadku znaczących opóźnień w płatnościach od dużych odbiorców, w Grupie OEX mogłyby wystąpić okresowe opóźnienia w regulowaniu zobowiązań, co mogłoby mieć negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną i wyniki finansowe.

Ryzyko okresowych problemów z płynnością jest ograniczone z uwagi na dostęp do alternatywnych źródeł płynności w postaci salda kredytowego w rachunku bieżącym, pożyczek lub faktoringu.

Ryzyko związane z korzystaniem z podwykonawców

Część prac w ramach świadczonych usług w segmentach Wsparcia sprzedaży i E-biznesu wykonywana jest przez zewnętrznych podwykonawców. Usługi te dotyczą najczęściej pojedynczego ogniwa procesu outsourcingowego i obejmują np. usługi transportowe i kurierskie, produkcję materiałów marketingowych oraz prace programistów, grafików itp. W niektórych przypadkach spółki z Grupy OEX odpowiadają za jakość prac podwykonawców, tym samym przejmując ryzyko konieczności naprawy ewentualnych szkód przez nich spowodowanych w ramach świadczenia usług na rzecz zleceniodawcy. Nie można więc wykluczyć sytuacji, w której szkoda powstała w wyniku działania podwykonawcy może obciążyć wynik finansowy Grupy OEX.

Grupa OEX stara się minimalizować powyższe ryzyko poprzez stałą współpracę ze sprawdzonymi partnerami oraz monitoring jakości świadczonych przez nich usług. Dodatkowo praktyką jest

umieszczanie w umowach z podwykonawcami zapisów pozwalających na dochodzenie od nich odpowiedzialności na zasadzie regresu.

Ryzyko związane z koniecznością skokowej rozbudowy infrastruktury

Przyszła rentowność Grupy OEX może podlegać wahaniom ze względu na konieczność skokowej rozbudowy infrastruktury, przede wszystkim powierzchni magazynowej i operacyjnej. Wzrost skali działalności oraz pozyskiwanie nowych projektów wiąże się ze stale wzrastającym zapotrzebowaniem na powierzchnię magazynową. W celu zabezpieczenia przyszłych potrzeb magazynowych i uniknięcia nieefektywnego mnożenia lokalizacji, a także uzyskania korzystniejszych warunków najmu, Grupa powiększa użytkowaną powierzchnię magazynową skokowo. W pierwszym okresie po rozbudowie część powierzchni nie jest wykorzystywana, generuje natomiast koszty wynajmu, co obniża rentowność okresu. Wraz z pozyskiwaniem nowych projektów i wzrostem wykorzystania powierzchni, koszty wynajmu rozkładają się na większą liczbę projektów i ogólna rentowność wzrasta.

Grupa OEX stara się ograniczać ryzyko skokowej rozbudowy infrastruktury poprzez skorelowanie terminów wynajmu nowych powierzchni z rozpoczęciem realizacji istotnych kontraktów. Standardową praktyką jest również negocjowanie w umowach najmu zapisów pozwalających spółkom Grupy OEX na korzystanie z wakacji czynszowych, na ogół w początkowym okresie najmu. Pozwala to na istotną poprawę sytuacji gotówkowej, chociaż należy wspomnieć, iż ze względu na przyjęty w Grupie OEX sposób ujęcia tego typu rozliczeń w księgach, wakacje czynszowe nie mają istotnego wpływu na poprawę wyników w tym okresie.

Ryzyko związane ze zniszczeniem lub utratą przechowywanych materiałów

Przechowywanie materiałów lub towarów w magazynach spółek Grupy OEX, w związku z realizowanymi przez nie kontraktami wiąże się z ryzykiem zniszczenia lub utraty. Może to spowodować opóźnienie lub nawet wstrzymanie realizacji projektu oraz odpowiedzialność odszkodowawczą. Może też negatywnie oddziaływać na przyszłe relacje biznesowe z danym klientem. Z tych powodów wszelkie zdarzenia prowadzące do uszkodzenia lub zniszczenia obiektu magazynowego i materiałów w nim przechowywanych mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Ryzyko powstania strat w związku z utratą lub zniszczeniem materiałów przechowywanych przez Cursor S.A. na rzecz klientów Zarząd ocenia jako ograniczone. Obiekty wykorzystywane do magazynowania materiałów klientów są wyposażone w nowoczesne systemy przeciwpożarowe i innego rodzaju zabezpieczenia fizyczne. Na wypadek wystąpienia zdarzenia powodującego zniszczenie lub uszkodzenie przechowywanych materiałów spółki Grupy korzystają także w odpowiednim zakresie z usług ubezpieczeniowych.

Ryzyko związane z jednorazowym charakterem części projektów

Dla wybranych części segmentu Wsparcia sprzedaży oraz w niewielkim stopniu w części segmentu E-biznes typowe są projekty krótkoterminowe, często o charakterze jednorazowym. Dotyczy to zwłaszcza takich działań jak: akcje marketingowe i imprezy okolicznościowe, kampanie sprzedażowe typu door-to-door i inne specyficzne projekty.

Podstawową konsekwencją opisanej powyżej charakterystyki projektów jest konieczność stałego pozyskiwania nowych zleceń w celu zwiększania skali biznesu. Oprócz związanych z tym potencjalnych wahań przychodów, spółki Grupy OEX mogą być ponadto narażone na wahania rentowności, ponieważ marżowość nowych projektów może zmieniać się z roku na rok, w zależności od panującej koniunktury

oraz stopnia konkurencji. Projekty wsparcia sprzedaży oraz marketingowe są zwykle ograniczane w okresach spowolnienia gospodarczego, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

W ocenie Zarządu, zależność wyników spółek Grupy OEX od projektów o charakterze jednorazowym jest niższa, niż dla zdecydowanej większości spółek konkurencyjnych. Spółki Grupy dysponują potencjałem i kompetencjami do stałego zwiększania liczby realizowanych projektów długoterminowych poprzez oferowanie obecnym i przyszłym klientom kompleksowych rozwiązań.

Ryzyko wzrostu konkurencji na rynku

W segmencie Zarządzania sieciami sprzedaży spółki Grupy OEX działają na rzecz operatorów telefonii komórkowej, którymi są: Orange Polska S.A., Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A. Przychody z prowizji za sprzedaż usług telekomunikacyjnych Orange Polska S.A. stanowiły w 2016 roku około 57,8% łącznych przychodów z prowizji Grupy, natomiast pozostałe około 42,2% stanowiła sprzedaż usług łącznie operatorów Polkomtel Sp. z o.o. oraz T-Mobile Polska S.A. Utrata pozycji konkurencyjnej przez tych operatorów na rzecz podmiotów, których usługi nie są dystrybuowane przez spółki Grupy Kapitałowej może spowodować pogorszenie wyniku finansowego Grupy OEX.

Obecnie największym konkurentem wyżej wymienionych sieci jest firma P4 Sp. z o.o., operator sieci Play. Zgodnie z informacjami podanym przez tego operatora jego udział w rynku w roku 2016 wyniósł 26,3% (wzrost o 1,1 p.p. r/r). Rozwój sieci Play odbywa się kosztem innych operatorów, których udziały zmniejszają się. Ponieważ Grupa OEX nie współpracuje z siecią Play, jej dynamiczny rozwój może mieć pośrednio negatywny wpływ na poziom sprzedaży i wyniki finansowe Grupy.

Polski rynek telefonii komórkowej jest największym w Europie Środkowo – Wschodniej. Ze względu na swoją wielkość jest potencjalnie atrakcyjnym obszarem do prowadzenia działalności biznesowej, w tym świadczenia usług telekomunikacyjnych. Możliwe jest wejście na rynek polski jednego lub kilku operatorów, którzy w chwili obecnej nie są na nim obecni. Istotną konkurencją mogą też być operatorzy wirtualni, to znaczy podmioty korzystające z sieci innych operatorów. Pojawienie się ewentualnych nowych graczy na rynku telekomunikacyjnym, w przypadku gdyby Grupa OEX nie nawiązała z nimi współpracy, może mieć pośrednio negatywny wpływ na poziom sprzedaży i wyniki finansowe.

W segmencie Wsparcia sprzedaży, w ocenie Zarządu Emitenta, na polskim rynku funkcjonuje znikoma liczba podmiotów, które świadczyłyby usługi o zbliżonej skali i zróżnicowaniu do tych świadczonych przez spółki Grupy OEX. Tym niemniej, w poszczególnych obszarach Grupa narażona jest na konkurencję ze strony podmiotów wyspecjalizowanych w świadczeniu usług danego rodzaju. Dotyczy to przede wszystkim usług stosunkowo prostych, niewymagających zaawansowanych rozwiązań organizacyjnych jak np. usługi kurierskie, wykładanie towarów na półkę itp. Źródłem ryzyka jest jednak także wzrost kompleksowości usług świadczonych przez konkurentów i przechodzenie od świadczenia pojedynczych usług na rzecz obsługi procesów biznesowych (między innymi poprzez konsolidację spółek z różnych segmentów rynku). Zaostrzenie się konkurencji w obszarze obsługi kompleksowych, długoterminowych projektów może się wiązać z większą presją cenową ze strony klientów oraz z niemożnością pozyskania nowych kontraktów w liczbie zakładanej przez Zarząd Emitenta i tym samym może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Segment E-biznes jest mocno rozproszony, działa w nim dużo firm o różnej wielkości, pojawienie się nowych może negatywnie wpłynąć na pozycję konkurencyjną Divante Sp. z o.o. Z drugiej jednak strony nowo powstające firmy, nie posiadające historii znaczących wdrożeń w segmencie e-commerce, mają

nikłe szanse na pozyskanie klientów, dla których to właśnie przypadki użycia są kluczowym elementem decyzyjnym. W ocenie Zarządu Emitenta, mało jest firm konkurencyjnych w stosunku do spółek z Grupy OEX w segmencie E-Biznesu, w szczególności e-commerce, mogących zapewnić pełne spektrum usług (od usług IT po e-marketing) oraz działających w odpowiedniej skali (ponad 150 specjalistów). Ponadto, raz wybrana przez klienta technologia dla e-biznesu nie jest później zmieniana i firmy które nie zdobyły klienta nie mogą liczyć na dalszą współpracę z nim. Trzeba mieć też na uwadze, że przyływ nowych klientów do e-commerce jest w dużym uproszczeniu porównywalny do wzrostu tego rynku rok do roku, a obserwowane wzrosty w tym obszarze są dwucyfrowe. Oznacza to, że spółkom z Grupy OEX co roku przybywa kilkanaście procent nowych klientów potrzebujących usług z zakresu e-biznesu. W związku z powyższym tym portfolio klientów wpływa w znaczący sposób na zmniejszenie ryzyka związanego ze wzrostem konkurencji w tym segmencie.

Spółki Grupy OEX dążą do przejmowania obsługi pełnych procesów biznesowych, a posiadane wysokie kompetencje w tym aspekcie stanowią istotną przewagę konkurencyjną. Z uwagi na skalę działania, kompleksową ofertę, doświadczenie oraz wysoką wiarygodność, Grupa posiada silną pozycję przy pozyskiwaniu kontraktów o dużej skali, gdyż część konkurentów nie jest w stanie samodzielnie spełnić warunków zapytania ofertowego. Realizowana przez Grupę OEX strategia pozwala na ograniczenie ryzyka związanego z konkurencją.

Ryzyko odejścia kluczowych pracowników

Niezwykle ważnym czynnikiem warunkującym sukces w działalności spółek z Grupy jest wysoko wykwalifikowana i zmotywowana kadra menedżerska. Obecna pozycja rynkowa i sytuacja finansowa Grupy OEX, są w dużym stopniu efektem wiedzy, umiejętności i doświadczenia jej obecnego kierownictwa i kluczowych pracowników. Potencjalna utrata najlepszych menedżerów lub osób o unikalnych kwalifikacjach może się tym samym wiązać z ryzykiem okresowego pogorszenia jakości zarządzania Grupą OEX i jej poszczególnymi obszarami biznesowymi, bądź obniżonymi możliwościami realizacji zadań na rzecz klientów, co w konsekwencji mogłoby negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy lub tempo realizacji jego planów rozwojowych. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że przypadki odejść członków wyższego kierownictwa i kluczowego personelu są sporadyczne.

Warto podkreślić, że w przypadku działalności prowadzonej przez spółki z Grupy OEX utrata kluczowego pracownika z reguły nie wiąże się z utratą klienta, za którego pracownik ten był odpowiedzialny. Proces zmiany usługodawcy w branży outsourcingowej cechuje duży stopień komplikacji i czasochłonność, a odejście nawet kluczowego pracownika z reguły nie stanowi uzasadnienia dla takiej zmiany. Dotyczy to zwłaszcza kompleksowych procesów, w których specjalizują się spółki z Grupy.

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe spółek z Grupy OEX jest również umiejętność zarządzania rotacją pracowników operacyjnych, która szczególnie w segmencie Wsparcia sprzedaży jest nieodłącznym elementem prowadzonej działalności, przy czym skala tego zjawiska zależy w dużej mierze od konkretnego obszaru rynku (największe wskaźniki rotacji charakterystyczne są dla obszarów niewymagających wysokich kompetencji). Rotacja pracowników jest zjawiskiem niepożądanym z punktu widzenia spółek outsourcingowych, z uwagi m.in. na czas i koszty rekrutacji nowego pracownika, koszty szkoleń oraz obniżoną wydajność pracy w pierwszym okresie po zatrudnieniu. Nasilenie się tego zjawiska, zwłaszcza w związku z innymi tendencjami na rynku pracy, może mieć negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe Grupy OEX.

W celu ograniczenia powyższych ryzyko Grupa OEX prowadzi szereg aktywnych działań mających na celu utrzymanie i pozyskanie najlepszych managerów i pracowników, w szczególności poprzez rozwój motywacyjnego systemu wynagrodzeń i szeroki program szkoleń.

Ryzyko związane z niewłaściwym wykonaniem usług

Umowy, których stroną są spółki Grupy OEX precyzyjnie definiują zakres ich obowiązków przy świadczeniu usług. Określone są również konsekwencje niewykonania lub niewłaściwego wykonania danej usługi oraz wyrządzenia szkody zleceniodawcy w związku z wykonywaną usługą. Typowe sankcje zapisane w umowach zawartych przez spółki z Grupy OEX obejmują konieczność naprawienia szkody oraz kary pieniężne. Konsekwencją może być także wycofanie się kontrahenta ze współpracy z daną spółką lub utrata reputacji, co może z kolei wpłynąć na odpływ obecnych klientów oraz ograniczone możliwości pozyskania nowych kontraktów. Wystąpienie tego typu zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przeszłości wyniki finansowe.

Zazwyczaj główne powody niewłaściwego wykonania usługi to błędy ludzkie oraz błędy i awarie infrastruktury informatycznej. Grupa OEX przykładą w związku z tym szczególną wagę do jakości świadczonych usług i minimalizacji prawdopodobieństwa wystąpienia takich błędów lub awarii. W tym kontekście wymienić należy m.in. wdrożone procedury kontroli jakości (w tym systemy ISO 9001), szkolenia kadry, monitoring wykonywanych prac i informatyzację procesu świadczenia usług.

Spółki z Grupy OEX zawarły również polisy ubezpieczeniowe, chroniące go w przypadku roszczeń klientów w związku z niewłaściwym wykonaniem niektórych usług.

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności przy wykorzystaniu technologii informatycznych

Działalność Grupy OEX odbywa się przy wykorzystaniu infrastruktury informatycznej oraz dedykowanego oprogramowania. W związku z tym, spółki z Grupy OEX narażone są na awarie infrastruktury, które mogą prowadzić do ograniczeń w dostępie do wykorzystywanych systemów informatycznych. Najczęstsze rodzaje awarii obejmują przerwy na łączach światłowodowych oraz błędy wykorzystywanych aplikacji. Główną konsekwencją awarii jest przestój w realizacji usług i ponoszone w związku z tym koszty. W przypadku dłuższego zablokowania dostępu klienta do aplikacji, Grupa OEX może być dodatkowo narażona na naliczenie kar umownych. W związku z powyższym, poważne awarie infrastruktury informatycznej mogą mieć istotny negatywny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Najpoważniejsze konsekwencje z punktu widzenia odpowiedzialności Grupy OEX miałyby awaria prowadząca do permanentnej utraty przechowywanych danych lub ich ujawnienia podmiotom nieuprawnionym. Ryzyko tego typu zdarzenia Zarząd Emitenta ocenia jednakże jako znikome. Grupa OEX wdrożyła szereg narzędzi i procedur, które z jednej strony ograniczają ryzyko wystąpienia sytuacji awaryjnej, z drugiej zaś – minimalizują ewentualne szkody spowodowane tego typu sytuacją.

Ryzyko związane z koniecznością zapewnienia poufności informacji

Zapewnienie poufności powierzonych informacji jest jednym z kluczowych obowiązków spółek z Grupy OEX. Grupa OEX stosuje zabezpieczenia na poziomie informatycznym oraz ma wdrożone procedury kontroli dostępu do danych przez osoby nieuprawnione. W ocenie Zarządu Spółki wdrożone procedury zabezpieczają przed przypadkowym jak i celowym ujawnieniem informacji poufnych. Nie można jednakże całkowicie wykluczyć, iż w wyniku nienależytego spełniania obowiązków przez pracownika Grupy lub zawnionego działania, dojdzie do ujawnienia informacji poufnych. Odpowiedzialność przed

klientem lub operatorem sieci komórkowej za tego typu zdarzenie spoczywa bezpośrednio na spółkach Grupy OEX. Odpowiedzialność jest zależna od skali i rodzaju ujawnienia.

Ryzyko skierowania roszczeń przeciwko spółkom z grupy OEX.

Nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia wobec spółek z Grupy OEX postępowań cywilnych, administracyjnych lub arbitrażowych przez klientów, pracowników oraz kontrahentów. Podmioty z Grupy OEX zawierając umowy inicjują potencjalne ryzyko niewykonania lub nienależytego wykonania przez nie przedmiotu danych umów. Podmioty z Grupy OEX narażone są w takim przypadku na skierowanie przeciwko nim roszczeń odszkodowawczych. Podmioty wszczynające postępowania mogą oczekiwać od spółek z Grupy znacznych sum pieniężnych lub innego rodzaju rekompensaty, co w wypadku rozstrzygnięcia sprawy na korzyść wyżej wymienionych podmiotów, może negatywnie wpłynąć na bieżącą płynność podmiotu z Grupy OEX, a w konsekwencji na osiągnięte przez Grupę OEX wyniki finansowe. Znaczącym obciążeniem dla podmiotu z Grupy OEX mogłyby też być koszty powstałe na skutek wszczęcia takiego postępowania, w szczególności koszty obrony. Postępowania mogłyby również doprowadzić do pogorszenia się wizerunku danego podmiotu Grupy i tym samym spowodować trudności w pozyskaniu nowych klientów, pracowników i kontrahentów. Aby minimalizować ryzyko potencjalnych sporów oraz inicjowania przeciwko spółkom z Grupy OEX powyższych postępowań, podmioty z Grupy OEX dokładają wszelkich starań, aby terminowo i z należytą starannością realizować postanowienia zawieranych umów, jak również wywiązywać się z obowiązków względem klientów, pracowników oraz kontrahentów wynikających z powszechnie obowiązujących przepisów prawa oraz standardów obowiązujących w branży, w której Grupa prowadzi działalność.

Ryzyko wypowiedzenia umów przez banki lub firmy leasingowe

Grupa OEX finansuje swoją działalność zarówno kapitałem własnym, jak również przy pomocy takich instrumentów jak kredyty bankowe oraz leasing. Ewentualne nieprzedłużenie lub wypowiedzenie umowy kredytowej lub leasingowej przez któryś z podmiotów finansujących mogłoby mieć negatywny wpływ na płynność finansową i doprowadzić do pogorszenia wyników finansowych Grupy.

Spółki Grupy OEX wypełniają rzetelnie i terminowo zobowiązania wobec instytucji finansujących zarówno w zakresie spłaty zobowiązań jak i innych uzgodnień, w tym utrzymywania zabezpieczeń i odpowiednich poziomów wskaźników finansowych, wobec czego ryzyko wypowiedzenia ww. umów Zarząd Emitenta uznaje za znikome.

Ryzyko zmian stóp procentowych

Grupa OEX posiada zobowiązania oprocentowane (kredyty i pożyczki bankowe, faktoring, leasing), których wysokość na dzień 31.12.2016 wynosiła 31 584 tys. zł. Wobec powyższego, Grupa Emitenta narażona jest na ryzyko zmian stóp procentowych, których wzrost może zwiększyć koszt finansowania, a tym samym obniżyć rentowność.

Ryzyko negatywnych zmian regulacji prawnych

Duża zmienność polskich przepisów prawa oraz ich interpretacji może mieć negatywny wpływ na funkcjonowanie Grupy OEX, zwłaszcza jeśli zmiany te dotyczą prawa gospodarczego, prawa podatkowego, prawa pracy, prawa ubezpieczeń społecznych oraz prawa z zakresu papierów wartościowych. Takie zmiany mogą być niekorzystne dla sytuacji finansowej i operacyjnej Emitenta i jego Grupy, w tym mogą powodować zwiększenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, zmniejszenie osiąganych zysków bądź utrudnienia lub ograniczenia możliwości prowadzenia działalności

gospodarczej. Występujące niejasności i niejednorodność w interpretacji przepisów prawa przysparzają znacznych trudności na etapie stosowania tych przepisów zarówno przez przedsiębiorców, jak i przez sądy i organy administracyjne. Powyższe powoduje ryzyko zaistnienia na tym tle potencjalnych sporów, których stroną będzie Emitent lub podmiot z jego Grupy. Wyroki wydawane przez sądy i organy administracyjne bywają niekonsekwentne i nieprzewidywalne, co zmniejsza ich przydatność jako wykładni prawa. Emitent korzysta ze stałej obsługi prawnej i stara się minimalizować ryzyko płynące ze zmian otoczenia prawnego, jednakże nie jest w stanie całkowicie go wykluczyć.

12. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom;

Dla właściwej interpretacji wskaźników charakteryzujących sprawność zarządzania majątkiem obrotowym Grupy oraz wskaźników rentowności opartych o przychody, niezbędnym jest wyjaśnienie sposobu odzwierciedlenia w księgach spółek Grupy mechanizmu subsydiowania przez operatorów telefonii komórkowej telefonów sprzedawanych z aktywacjami post-paid. Zmiany te są jednak nie tyle efektem realnych zmian relacji istotnych dla wyników Grupy wartości ekonomicznych, lecz wynikają głównie z odmiennej w stosunku do pozostałych operatorów metody rozliczania subsydiów do telefonów abonamentowych. Niezależnie jednak od odmiennego sposobu rozliczenia sprzedaży telefonów abonamentowych przez poszczególnych operatorów, rezultat tych operacji jest dla spółek Grupy neutralny wynikowo.

Operator sieci ORANGE – Orange Polska S.A.

Tell Sp. z o.o. nabywa telefony od Operatora po cenach rynkowych. Z tytułu tego zakupu powstaje zobowiązanie Spółki w kwocie równej rynkowej cenie telefonu. Jednocześnie w aktywach Spółki powstaje zapas magazynowy wyceniony według ceny rynkowej telefonu. Spółka dokonuje sprzedaży ww. telefon w dwóch wariantach:

- sprzedaż telefonu bezpośrednio klientowi w punkcie sprzedaży (salonie firmowym)

W przypadku tym, sprzedaż następuje według ceny promocyjnej (z uwzględnieniem ustalonego przez Operatora poziomu subsydium). Spółka ponosi więc chwilową stratę na tej konkretnej transakcji. Jednak niezwłocznie po dokonaniu promocyjnej sprzedaży, zgodnie z procedurami ustalonymi w umowie z Operatorem, na podstawie faktury korekty, Operator umniejsza pierwotną cenę zakupu telefonu przez Spółkę, do wysokości ceny promocyjnej (uwzględniającej wysokość subsydium). Tak więc w efekcie końcowym, dla Spółki transakcja ma neutralny wpływ na wynik finansowy.

- sprzedaż telefonu sub-agentowi, który następnie sprzedaje go klientowi w punkcie sprzedaży

W przypadku tym, sprzedaż następuje według pierwotnej ceny zakupu od Operatora, a następnie proces przebiega analogicznie jak w przypadku pierwszym, przy czym to Spółka wystawia sub-agentowi fakturę korygującą pierwotną cenę sprzedaży.

Operator sieci T-Mobile – T-Mobile Polska S.A.

Spółka otrzymuje od Operatora telefony przeznaczone do sprzedaży z usługami abonamentowymi w powierzenie. Jeżeli sprzedaż jest dokonana zgodnie z obowiązującymi procedurami, telefon zostaje uznany za rozliczony. W przypadku niektórych ofert, konieczny jest wykup sprzętu na żądanie i

wystawiana jest faktura sprzedaży z 7 dniowym terminem płatności. Telefon może być nadal sprzedany klientowi z ofertą abonamentową, a jego rozliczenie wygląda analogicznie jak w wariantcie full price.

Operator sieci PLUS – Polkomtel Sp. z o.o.

Spółka PTI Sp. z o.o. nabywa telefony od operatora po cenach rynkowych. Z tytułu tego zakupu powstaje zobowiązanie spółki w kwocie równej rynkowej cenie telefonu. Jednocześnie w aktywach spółki powstaje zapas magazynowy wyceniony według ceny rynkowej telefonu. Spółka dokonuje sprzedaży ww. telefonów w dwóch wariantach:

- sprzedaż telefonu bezpośrednio klientowi w punkcie sprzedaży (salonie firmowym)

W przypadku tym, sprzedaż następuje według ceny promocyjnej (z uwzględnieniem ustalonego przez operatora poziomu subsydium). Spółka ponosi więc stratę na tej konkretnej transakcji. Jednak niezwłocznie po dokonaniu promocyjnej sprzedaży, zgodnie z procedurami ustalonymi w umowie z operatorem, operator przyznaje spółce prowizję w kwocie równej wartości poniesionej straty na danej transakcji. W efekcie, dla Spółki transakcja ma neutralny wpływ na wynik finansowy, jednak Spółka wykazuje znacznie wyższy przychód i koszt niż pozostałe spółki Grupy z analogicznej transakcji.

- sprzedaż telefonu sub-agentowi, który następnie sprzedaje go klientowi w punkcie sprzedaży

W przypadku tym, sprzedaż następuje według pierwotnej ceny zakupu od operatora, a następnie proces przebiega analogicznie jak w przypadku pierwszym, przy czym to Spółka kompensuje sub-agentowi stratę na transakcji sprzedaży telefonu klientowi w cenie promocyjnej w postaci odpowiedniej prowizji (uzyskanej uprzednio od operatora). Konsekwencją takiego ujęcia sprzedaży telefonów są relatywnie wysokie przychody ze sprzedaży i odpowiednio wysoki koszt własny sprzedaży w porównaniu z pozostałymi Spółkami Grupy.

Należy również wspomnieć, że w roku 2016 coraz większą wartość sprzedaży stanowiła tzw. sprzedaż ratalna, polegająca na tym, iż sprzęt sprzedawany docelowemu klientowi nie jest własnością PTI, lecz operatora. Dla PTI nie jest to zatem sprzedaż własna, a sprzedaż obca, która nie przechodzi przez bilans i rachunek zysków i strat PTI. Z tego też względu przychody ze sprzedaży telefonów abonamentowych w PTI spadły rok do roku z 66 644 tys. zł w 2015r. do 35 685 tys. zł. w 2016r.

Analiza Wskaźnikowa

a) Wskaźniki sprawności działania

Wskaźniki sprawności działania oraz rotacji aktywów trwałych oscylują wokół tych samych wartości w kolejnych latach. Wskaźniki rotacji należności i rotacji zapasów wskazuje na szybszą spłatę należności oraz szybszą rotację zapasów.

b) Wskaźnik efektywności

Osiągnięte wskaźniki rentowności oscylują wokół tych samych wartości w kolejnych latach.

c) Wskaźnik płynności finansowej

Wskaźnik płynności I stopnia kształtujący się na poziomie powyżej 1,00 co oznacza dobrą sytuację płynnościową. Spółki Grupy są w pełni wypłacalne, nie posiadają żadnych zaległości z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych.

d) Wskaźnik struktury kapitału

Wskaźniki struktury kapitału pozostają na nie zmienionym poziomie.

Lp.	Nazwa wskaźnika	Formuła	Miernik	2016	2015
1	Wskaźniki sprawności działania				
1.1	Wskaźnik poziomu kosztów	$\frac{\text{koszt uzyskania przychodu}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$		0,95	0,95
1.2	Wskaźnik rotacji aktywów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{ogółem aktywa}}$		1,89	1,82
1.3	Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$		3,98	3,74
1.4	Wskaźnik rotacji środków obrotowych	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{środki obrotowe}}$		3,60	3,58
1.5	Wskaźnik rotacji zapasów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{zapasy}}$		15,69	20,74
1.6	Wskaźnik cykliczności zapasów	$\frac{\text{zapasy} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	23,26	17,60
1.7	Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{należności z tytułu dostaw i usług}}$		5,54	4,85
1.8	Wskaźnik cykliczności należności	$\frac{\text{należności} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	65,85	75,27
2	Wskaźniki efektywności				
2.1	Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto	$\frac{\text{zysk na dział.gosp.} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	4,21%	4,73%
2.2	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	3,14%	3,53%
2.3	Wskaźnik stopy zysku	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{suma aktywów na koniec okresu}}$	%	5,93%	6,45%
2.4	Wskaźnik zyskowności kapitałów	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{kapitały własne}}$	%	13,52%	14,18%
3	Wskaźniki płynności finansowej				
3.1	Wskaźnik płynności I stopnia	$\frac{\text{aktywa bieżące ogółem}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		1,16	1,05
3.2	Wskaźnik płynności II stopnia	$\frac{\text{aktywa bież.} - \text{zapasy}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,91	0,87
3.3	Wskaźnik płynności III stopnia	$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,05	0,06
4	Wskaźniki struktury kapitału				
4.1	Wskaźnik zadłużenia	$\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$		1,28	1,20
4.2	Wskaźnik źródeł finansowania	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}$		0,78	0,84
4.3	Wskaźnik struktury finansowania majątku kapitałem własnym	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał całkowity}}$		0,44	0,46
4.4	Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{kredyty bankowe}}{\text{kapitał całkowity}}$			

	kredytem bankowym	kapitał całkowity	0,11	0,15
4.5.	Wskaźnik struktury finansowania majątku	zobowiązania wobec dostawców	0,29	0,26
	zobowiązaniami	kapitał całkowity		

Grupa OEX prowadzi racjonalną gospodarkę zasobami finansowymi. Spółka terminowo wywiązywała się ze swoich zobowiązań, prowadziła restrykcyjną politykę kredytową wobec odbiorców oraz ścisły monitoring należności. Spółki Grupy nie były i nie są stroną kontraktów walutowych (opcji, futures, forward).

13. Charakterystyka polityki w zakresie kierunków rozwoju grupy kapitałowej emitenta;

Grupa zamierza sukcesywnie rozwijać ofertę nowoczesnych usług dla biznesu. W segmencie zarządzania sieciami punktów detalicznych Zarząd upatruje możliwości wzrostu poprzez dalszą konsolidację rynku, natomiast w pozostałych segmentach przewiduje zarówno dalszy rozwój organiczny, jak i wzmocnienie pozycji rynkowej oraz oferty poprzez selektywne transakcje kapitałowe, nakierowane na budowę trwałej wartości dla akcjonariuszy. Za szczególnie perspektywiczne Spółka uznaje obszary związane z wykorzystaniem nowych technologii oraz wyspecjalizowaną logistyką, szczególnie w zakresie kompleksowej obsługi e-commerce. Istotny wpływ na pozycję Grupy Kapitałowej oraz wyniki finansowe będą miały ponadto akwizycje spółek Archidoc S.A. oraz Voice Contact Center Sp. z o.o., które zostały sfinalizowane w styczniu 2017 roku. Spółki te utworzą nowy segment operacyjny.

14. Wskazanie postępowań sądowych, arbitrażowych i administracyjnych (o wartości jednostkowej lub skumulowane powyżej 10% kapitału własnego);

Spółki należące do Grupy Kapitałowej są stronami postępowań przed sądami powszechnymi, jednak żadne z tych postępowań nie dotyczy zobowiązań ani wierzytelności, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych. Również łączna wartość odpowiednio zobowiązań oraz wierzytelności, których dotyczą te postępowania nie stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych.

Przed organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych i administracyjnych nie toczą się żadne postępowania z udziałem spółek Grupy Kapitałowej Emitenta i lub jednostek od niej zależnych.

15. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy Kapitałowej emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji;

a) Umowy znaczące dla działalności spółek Grupy OEX

Umowa Agencyjna z dnia z dnia 20-11-2012 roku

Kluczową umową dla TELL Sp. o.o. (a przed 1 lutego 2016r. dla OEX S.A.) w roku 2016 była Umowa Agencyjna Orange z 20 listopada 2012 roku (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio i weszła w życie 1 października 2012 roku), na podstawie której TELL Sp. o.o. świadczy na rzecz Orange Polska S.A. usługi agencyjne w systemie telefonii komórkowej.

Umowa Agencyjna z dnia 1 kwietnia 2001 roku

Kluczową umową dla Spółki Euro-Phone Sp. z o.o. jest Umowa Agencyjna z dnia 01.04.2001 roku, na podstawie której Euro-Phone Sp. z o.o. świadczy na rzecz T-Mobile Polska S.A. usługi agencyjne w

systemie telefonii komórkowej. W uzupełnieniu do ww. umowy Spółkę i T-Mobile Polska S.A. łączy ponadto Umowa Dystrybucyjna z dnia 01.07.2001 roku.

Umowa o Współpracy ze Strategicznym Autoryzowanym Przedstawicielem Sprzedaży z dnia 15.12.2016r.

Kluczową umową dla Spółki PTI sp. z o.o. w roku 2016 była Umowa Partnerska z dnia 30.06.2010 r. (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio), na podstawie której PTI sp. z o.o. świadczyła na rzecz Polkomtel sp. z o.o. usługi agencyjne w zakresie telefonii komórkowej. W uzupełnieniu do ww. umowy Spółkę i Polkomtel łączyły ponadto Umowa o Dystrybucji Towarów dotycząca produktów prepaid, Umowa o współpracy w dystrybucji DTH, Umowa Agencyjna pośrednictwo w zakresie czynności bankowych. Umowa Partnerska obowiązywała do końca roku 2016. W grudniu 2016r. Spółka podpisała nową umowę na kolejne 5 lat z Liberty Poland SA (podmiot z Grupy Polsat), na podstawie której od 1 stycznia 2017 roku świadczy usługi agencyjne w zakresie telefonii komórkowej oraz innych produktów i usług oferowanych przez Grupę Polsat.

b) Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Obecnie nie jest znana emitentowi jakakolwiek umowa zawarta pomiędzy akcjonariuszami.

16. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania;

Informacje na temat powiązań organizacyjnych i kapitałowych oraz inwestycji kapitałowych przedstawiono częściowo w punkcie 3. Dodatkowo, w roku 2016 Grupa nabyła prawa do 31 lokalizacji sklepów posiadających autoryzację T-Mobile. Wynagrodzenie za przeniesienie praw i obowiązków ww. lokalizacji wyniosło 2 886 tys. zł netto. Finalizacja transakcji nastąpiła 31.08.2016 roku.

17. Informacje o transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym;

Transakcje pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy Kapitałowej zawierane powiązanymi na warunkach rynkowych. Szczegółowe informacje na temat transakcji z podmiotami powiązanymi zostały zamieszczone w p. 23.2 jednostkowego sprawozdania finansowego OEX S.A.

18. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

OEX S.A. wraz ze spółkami zależnymi TELL Sp. z o.o. PTI Sp. z o.o. oraz Europhone Sp. z o.o. wspólnie zawarły w dniu 09.08.2016 roku umowę o limit kredytowo-gwarancyjny z Credit Agricole Bank Polska S.A. Limit udzielonego kredytu w rachunku bieżącym wynosi 23,5 mln złotych, kwota do której można składać zlecenia wystawienia gwarancji wynosi 6,5 mln złotych. Umowa nie przewiduje podziału na

sublimity dla poszczególnych spółek. Umowa została zawarta na okres do dnia 07.08.2018 roku. Kredyt jest oprocentowany na bazie zmiennej stopy procentowej, w oparciu o referencyjną stopę WIBOR 1M i marżę banku. Jednocześnie, we wrześniu 2016 roku Emitent oraz TELL Sp. o.o., PTI Sp. z o.o. i Europhone Sp. z o.o. rozwiązały umowy kredytowe zawarte uprzednio z DNB Bank Polska S.A. oraz Alior Bank Polska S.A. Zobowiązania wobec tych banków zostały pokryte środkami z kredytu w Credit Agricole Bank Polska S.A.

OEX S.A. zawarła w dniu 31.08.2016r umowę o kredyt inwestycyjny z mBank S.A. Kwota udzielonego kredytu opiewała na 3,4 mln złotych, a jego saldo na 31.12.2016r. wynosi 3.093.750,00 zł. Kredyt został udzielony na sfinansowanie zakupu 100% udziałów spółki Mer Service Sp. z o.o. Umowa została zawarta do 31.08.2020r. Kredyt jest oprocentowany na bazie zmiennej stopy procentowej, w oparciu o referencyjną stopę WIBOR 1M i marżę banku. Spłata kredytu następuje w równych miesięcznych ratach .

Divante Sp. z o.o. zawarła 13 lipca 2016 roku z Alior Bank S.A. Umowę o limit kredytowy w rachunku bieżącym na kwotę 1 000 tys. zł. Umowa zawarta została na okres 1 roku.

W 2016 roku Cursor S.A. podwyższyła limit kredytu w rachunku bieżącym na dotychczasowych zasadach o 2 000 tys. zł. Umowa zawarta jest na okres do 31.07.2017r.

19. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanim emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności;

Informacje o udzielonych i spłaconych w 2016r. przez OEX S.A., spółkom należącym do Grupy Kapitałowej pożyczkach przedstawia poniższa tabela. Żadna ze spółek należących do Grupy Kapitałowej nie udzielała w 2016r. znaczących pożyczek podmiotom zewnętrznym. Oprocentowanie pożyczek jest zmienne, obliczone jako suma następujących składników: średniej arytmetycznej WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych z ostatnich 10 dni roboczych poprzedniego miesiąca kalendarzowego oraz marży w wysokości 3,50%. Terminy wymagalności pożyczek to 6 miesięcy, z możliwością ich przedłużenia.

Pożyczkobiorca	Saldo na 31.12.2015	Pożyczki udzielone	Pożyczki spłacone	Saldo na 31.12.2016
<i>w tys. zł</i>				
TELL Sp. z o.o.		8 085	8 085	0
Europhone Sp. z o. o.	6 282	1 100	1 100	6 282
PTI Sp. z o. o.		1 500	1 500	0
Cursor S.A.		3 000	1 000	2 000
Pro People Sp. z o.o.		50		50
Razem	6 282	13 735	11 685	8 332

20. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim emitenta;

W 2016 roku nie udzielono żadnych nowych gwarancji i poręczeń. Poniższa tabela prezentuje wartości udzielonych przez OEX S.A. poręczeń i gwarancji jednostkom zależnym.

<i>w tys. zł</i>	31.12.2016	31.12.2015
Poręczenie spłaty weksła	5 925	5 925
Poręczenie spłaty udzielonych gwarancji bankowych	4 340	8 540
Poręczenie spłaty kredytu		15 905
Udzielone poręczenie i gwarancje jednostkom zależnym	10 265	30 370

21. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności;

W 2016 roku nie miały miejsca emisja, wykup lub spłata nieudziałowych bądź kapitałowych papierów wartościowych.

22. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok;

Zarząd emitenta nie publikował prognozy wyników.

23. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności;

Zamierzenia inwestycyjne będą realizowane dzięki środkom wypracowanym z bieżącej działalności, kredytom bankowym i programowi emisji obligacji z dnia 02.12.2016r. (por. raport bieżący nr 54/2016).

24. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową;

W wyniku wniesienia działalności polegającej na prowadzeniu sieci sprzedaży dla Orange Polska S.A. do spółki zależnej nastąpiło wyraźne rozdzielenie ról pomiędzy podmiotami Grupy Kapitałowej. OEX S.A. jako spółka holdingowa odpowiada za formułowanie strategii rozwoju Grupy Kapitałowej i nadzór nad jej realizacją, prowadzenie polityki akwizycyjnej oraz wsparcie spółek zależnych w obszarach takich jak finanse i controlling czy zarządzanie zasobami ludzkimi. Spółki zależne natomiast koncentrują się na rozwijaniu kompetencji branżowych i budowie przewag konkurencyjnych w ramach poszczególnych segmentów operacyjnych.

25. Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie;

Emitent jest stroną dwóch umów o pracę przewidujących rekompensatę w przypadku rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny w odniesieniu do dwóch członków zarządu Emitenta. Łączna wartość rekompensat wynikająca z tych umów opiewa na kwotę 360.000 zł.

26. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym;

Informacje o wartości wynagrodzeń i innych świadczeń wypłaconych osobom zarządzającym i nadzorującym Emitenta zostały zaprezentowane w p. 29.3 skonsolidowanego sprawozdania finansowego

27. Określenie łącznej liczby wszystkich akcji emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta;

Osoby zarządzające oraz nadzorujące Emitenta nie są w posiadaniu akcji i udziałów spółek zależnych. Zestawienie akcji Emitenta będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących prezentuje poniższa tabela.

	Łączna liczba akcji	Łączna liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
Członkowie Rady Nadzorczej				
Piotr Cholewa pośrednio przez Silquern S.a.r.l, w tym przez Arsilesia Sp. z o.o.	1 190 617	1 350 225	17,28%	16,33%
Michał Szramowski bez pośrednio i pośrednio przez MS Investment Sp. z o.o. s.k.	238 750	238 750	3,47%	2,89%
Osoby zarządzające				
Jerzy Motz pośrednio przez Precordia Capital sp. z o.o. i Real Management S.A.	34 500	34 500	0,50%	0,42%
Rafał Stempniewicz	94 590	94 590	1,37%	1,14%
Robert Krasowski	6 574	6 574	0,10%	0,08%
Artur Wojtaszek	45 000	45 000	0,65%	0,54%

28. Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy;

Emitent nie posiada takich informacji.

29. Informacje o nabyciu akcji własnych, w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej ze wskazaniem, jaka część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży w przypadku ich zbycia;

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej nie nabywały akcji własnych w 2016 roku.

30. Informacje o najważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju;

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej nie prowadzą badań.

31. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych;

Spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej nie prowadzą programów akcji pracowniczych.

32. Informacje o umowie emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych;

Informacje o zawartej umowie i wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych zostały zawarte w p. 29.4 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

33. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym.

Gwarancje bankowe

Łączna wartość gwarancji bankowych, których otwarciem zleciły spółki Grupy na dzień 31.12.2016 roku wyniosła 7 095 tys. zł.

Weksle

Łączna wartość zobowiązań wekslowych Grupy na dzień 31.12.2016 roku wyniosła 9 893 tys. zł., z czego kwota 5 925 tys. zł to zobowiązania wekslowe wobec Polkomtel Sp o.o. i T-Mobile Polska S.A., natomiast kwota 3 968 tys. zł to zobowiązania wekslowe wobec leasingodawców.

Poręczenia

Żadna ze spółek Grupy nie poręcza za zobowiązania podmiotów spoza grupy kapitałowej Emitenta. Łączna kwota poręczeń udzielonych pomiędzy spółkami Grupy na dzień 31.12.2016 roku wyniosła 10 265 tys. zł. Poręczenia te obejmują zobowiązania wobec banków z tytułów udzielonych kredytów i gwarancji oraz poręczenia wekslowe, o których mowa w p. 20. Wskazana wartość poręczeń obejmuje maksymalną wartość ewentualnych roszczeń, tj. zobowiązanie główne wraz wszelkimi ewentualnie należnymi bankom kosztami.

34. Informacje na temat prowadzonej polityki w zakresie działalności sponsoringowej, charytatywnej lub innej o zbliżonym charakterze;

Działania związane ze społeczną odpowiedzialnością biznesu prowadzone są między innymi w obszarach: odpowiedzialny pracodawca, wolontariat pracowniczy oraz edukacja i ekologia. Grupa angażuje się w akcje pomocy dzieciom i młodzieży w trudnej sytuacji, a także służące propagowaniu ochrony środowiska i zdrowego stylu życia.

Grupa już od 2006 roku prowadzi współpracę z poznańskim Lions Club, uczestnicząc i wspierając akcje charytatywne oraz kulturalne, z których dochód jest przeznaczany między innymi na zakup sprzętu rehabilitacyjnego, wyposażenie szkół i sal terapeutycznych.

W spółkach Grupy OEX prowadzone są działania mające na celu podnoszenie świadomości istotnych społecznych problemów oraz angażowanie wszystkich pracowników w realizację projektów z obszaru społecznej odpowiedzialności. Ważne miejsce w tych działaniach zajmuje wolontariat pracowniczy, w ramach którego pracownicy angażują się w różnego rodzaju inicjatywy charytatywne.

Wybrane akcje, które spółki z Grupy OEX wspierały w 2016 roku:

- QURIER ŚWIĘTEGO MIKOŁAJA – przyłączyliśmy się do akcji organizowanej przez Fundację Przyjaciółka, pomagającej spełniać marzenia dzieci z zapomnianych zakątków Polski;
- Szlachetna Paczka – flagowy projekt Stowarzyszenia WIOSNA dociera z pomocą do najbardziej potrzebujących rodzin;
- Wsparcie celów dobroczynnych na rzecz podopiecznych Lions Club Poznań;
- Wsparcie Domu Dziecka w Pęcherach – działania edukacyjne oraz organizacja staży dla podopiecznych placówki, pomoc w malowaniu pomieszczeń.

35. Zatwierdzenie do publikacji

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Emitenta za 2016 rok zostało zatwierdzone do publikacji przez Zarząd Spółki dominującej w dniu 27 marca 2017 roku.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

Data	Imię i Nazwisko	Funkcja	Podpis
27 marca 2017r.	Jerzy Motz	Prezes Zarządu	
27 marca 2017r.	Rafał Stempniewicz	Członek Zarządu	
27 marca 2017r.	Robert Krasowski	Członek Zarządu	
27 marca 2017r.	Artur Wojtaszek	Członek Zarządu	
27 marca 2017r.	Tomasz Kwiecień	Członek Zarządu	