



enterair

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ
ENTER AIR S.A.
ZA OKRES OD 01.01.2016 DO
30.06.2016**

1. OGÓLNE INFORMACJE O GRUPIE

Enter Air S. A. ("Spółka") została utworzona zgodnie ze statutem Spółki w formie aktu notarialnego z dnia 07.11.2012 roku jako Laruna Investments S.A i została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000441533.

W dniu 22 grudnia 2014 nazwa Spółki został zmieniona na Enter Air S.A.

Dnia 22 grudnia 2014 roku Spółka objęła 100% udziałów w Enter Air sp. z o.o. Objęcie udziałów nastąpiło w trybie art. 430, 431 § 1 i 2 pkt 1, art. 432 oraz 433 § 2 KSH, tj. w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii B pokrytą wkładem niepieniężnym w postaci 100% udziałów w kapitale zakładowym Enter Air sp. z o.o. oraz znaku towarowego Enter Air. Kapitał zakładowy Enter Air S.A. został podwyższony o kwotę 10.443.750 zł tj. do kwoty 10.543.750 zł. Cena nominalna 1 akcji wyniosła 1 zł, a emisyjna 4 zł. Akcje zostały objęte przez dotychczasowych akcjonariuszy Spółki. W związku z tym od dnia przeprowadzenia transakcji Spółka objęła kontrolę nad Enter Air sp. z o.o. i tym samym stała się jednostką dominującą w stosunku do Enter Air sp. z o.o. i jej jednostek zależnych.

Siedziba Spółki mieści się w Warszawie przy ul. 17 stycznia 74

Od 15 stycznia 2016 roku Spółka jest notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Skład Zarządu Spółki:

Grzegorz Wojciech Polaniecki	od 17.12.2014
Mariusz Olechno	od 17.12.2014
Marcin Andrzej Kubrak	od 17.12.2014
Andrzej Przemysław Kobielski	od 17.12.2014

Skład Rady Nadzorczej:

Ewa Kubrak	od 17.12.2014
Grzegorz Badziak	od 17.12.2014
Piotr Przedwojewski	od 17.12.2014
Joanna Braulińska-Wójcik	od 13.05.2015
Tomasz Brukszo	od 13.05.2015
Patrycja Koźbiał	od 10.06.2015
Małgorzata Badowska	od 17.05.2016
Marek Młotek-Kucharczyk	od 17.05.2016

Na dzień publikacji niniejszego raportu skład Zarządu oraz Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

Informacje o Grupie Kapitałowej

Grupa kapitałowa obejmuje jednostkę dominującą Enter Air S.A. oraz Enter Air Sp. z o.o. (100% posiadanych udziałów przez spółkę dominującą) wraz z jej grupą kapitałową.

Grupa kapitałowa Enter Air sp. z o.o. obejmuje jednostkę dominującą Enter Air Sp. z o.o. oraz następujące spółki zależne:

Enter Air Services sp. z o.o. została utworzona 24 maja 2012 roku, jako nowa spółka, w której Enter Air sp. z o.o. objęła 100% udziałów.

EnterAir.cz.s.r.o. została utworzona 20 lipca 2012 roku, jako nowa spółka, w której Enter Air sp. z o.o. objęła 100% udziałów.

Enter Air International LTD została utworzona 2 stycznia 2014 roku, jako nowa spółka, w której Enter Air sp. z o.o. objęła 100% udziałów.

Enter Air Executive Services sp. z o.o. została utworzona 28 sierpnia 2014 roku, jako nowa spółka, w której Enter Air sp. z o.o. objęła 60% udziałów. W dniu 24 lipca 2015 Enter Air sp. z o.o. odkupiła udziały pozostające poza kontrolą i od tej daty posiada 100% udziałów Enter Air Executive Services sp. z o.o.

W analizowanym okresie sprawozdawczym nie nastąpiły żadne zmiany w strukturze grupy kapitałowej emitenta.

2. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH, WSKAZANIE CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ O NIETYPOWYM CHARAKTERZE ORAZ OMÓWIENIE PERSPEKTYW ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI W NAJBLIŻSZYM ROKU OBROTOWYM

Wybrane dane finansowe zostały również przeliczone na euro i zaprezentowane w punkcie 1 śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Enter Air S.A. za okres od 1 stycznia 2016 do 30 czerwca 2016.

2.1 Ocena działalności Grupy

2.1.1 Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży Grupy prezentują się następująco:

	Za okres:
	od 01.01.2016
	do 30.06.2016
	000*PLN
Przychody ze sprzedaży towarów	9.920
Przychody ze sprzedaży usług	275.933
	<u>285.853</u>

Przychody z działalności podstawowej Grupy generowane są na rynku usług lotniczych, głównie przez pasażerskie przewozy czarterowe, a także usługi dodatkowe. Przychody netto ze sprzedaży w I połowie 2016 roku wyniosły 285.853 tys. zł, co oznacza spadek o 7,9% (24.614 tys. zł) w porównaniu z kwotą 310.467 tys. zł za I półrocze 2015 roku.

Spadek przychodów w analizowanych okresach wynikał przede wszystkim ze spadku ceny paliwa które jest istotnym czynnikiem cenotwórczym. W 2016 roku cena paliwa lotniczego na rynku światowych wahała się między 290 a 500 USD/T podczas gdy w 2015 nie zeszła poniżej 500 USD/T i sięgała nawet 640 USD/T. Dodatkowym istotnym czynnikiem mającym wpływ na przychody szczególnie w 1Q2016 była przyjęta strategia przeglądów technicznych. Spółka w celu maksymalnego wykorzystania slotów hangarowych dostępnych na rynku obsługi technicznej skumulowała przeglądy floty w Q1 2016. Decyzja ta był podyktowana również mniejszym popytem na rejsy do państw afrykańskich, dlatego też Spółka postawiła na maksymalną dostępność samolotów w Q2 2016, czego skutkiem jest wzrost przychodów w porównaniu do Q2 2015 o 2,7%. Przewiduje się, iż dzięki wykonaniu wszystkich obowiązkowych przeglądów technicznych floty w Q1 2016, Grupa zmaksymalizuje dostępność samolotów w miesiącach letnich będących szczytem sezonu przewozów czarterowych, czego skutkiem będzie wzrost przychodów również w kolejnych kwartałach br.

W czerwcu 2016 roku Spółka Enter Air Sp. z o.o. wchodząca w skład Grupy Kapitałowej nabyła 2 kolejne samoloty typu Boeing 737-800 co pozwoli zwiększyć dostępność oferowanych godzin, a co za tym idzie zwiększyć przychody Grupy.

W I połowie 2016 roku odnotowany był także wzrost przychodów ze sprzedaży pokładowej, które wyniosły 9.920 tys. zł, co oznaczało wzrost o 2,9 % (277 tys. zł) wobec 9.643 tys. zł w I połowie 2015 roku.

Informacje geograficzne

Enter Air wykonuje operacje lotnicze do przeważającej liczby kurortów wakacyjnych dostępnych z Polski i Europy Zachodniej, oferując tym samym najszerszą ofertę połączeń wakacyjnych na polskim rynku.

Nie istnieje jednoznaczne przypisanie jakiegokolwiek aktywa Grupy do któregoś z obszarów geograficznych. Wszystkie aktywa Grupy mogą być swobodnie przemieszczane i generować przychody w dowolnie wybranym miejscu na świecie.

Grupa rozróżnia przychody ze sprzedaży usług wg podziału klientów na krajowych i zagranicznych. Zgodnie z tym podziałem przychody dzielą się następująco:

	Za okres: od 01.01.2016 do 30.06.2016 000*PLN
Krajowi	156.969
Zagraniczni	118.965
	<u>275.934</u>

Powyższe przychody stanowią przychody od odbiorców zewnętrznych. W trakcie roku obrotowego nie miały miejsca żadne transakcje sprzedaży między segmentami (podobnie jak w latach poprzednich).

Informacje o wiodących klientach

Głównymi odbiorcami usług Grupy są touroperatorzy oraz konsolidatorzy/brokerzy, będący pośrednikami pomiędzy Grupą, a touroperatorami, konsolidujący zapotrzebowanie biur podróży na miejsca w samolocie. Grupa współpracuje głównie z polskimi klientami, ale w portfolio odbiorców znajdują się również podmioty m.in. z Czech, Izraela czy Szwecji. Podkreślić należy, że Enter Air współpracuje jedynie z wybranymi biurami podróży / konsolidatorami o stabilnej sytuacji finansowej, co pozwala zabezpieczyć się Grupie przed nieoczekiwaną utratą jednego z kontrahentów.

Poniżej zaprezentowano podział przychodów ze sprzedaży w pierwszych kwartałach roku 2015 i 2016 według odbiorców, których procentowy udział w przychodach ze sprzedaży w 2016 roku przekroczył 5%.

	Za okres: od 01.01.2016 do 30.06.2016 000*PLN
Touroperator 1	51.574
Konsolidator 1	42.543
Konsolidator 2	59.255
Touroperator 2	61.482
Touroperator 3	34.415
Touroperator 4	19.712
Pozostali	6.953
Razem	<u>275.934</u>

2.1.2. Koszty według rodzaju

	Za okres: od 01.01.2016 do 30.06.2016 000'PLN
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych	16.390
Zużycie materiałów i energii	77.308
Usługi obce	147.319
Podatki i opłaty	932
Wynagrodzenia	8.190
Świadczenia na rzecz pracownika	427
Ubezpieczenia społeczne	1.389
Wyjazdy służbowe	1.912
Pozostałe koszty	7.157
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	6.654
Różnice kursowe	(360)
	267.317
Koszty sprzedaży	124
Koszty ogólnego zarządu	8.718
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	6.654
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów I usług	251.821
	267.317

Grupa amortyzację środków trwałych oraz wartości niematerialnych ujęła w całości w pozycji koszt wytworzenia sprzedanych produktów i usług. W I połowie 2016 roku koszty działalności operacyjnej wynosiły 267.317 tys. zł, co stanowiło spadek o 9,64 % w stosunku do I połowy 2015 roku. Spadek poziomu kosztów był możliwy dzięki realizacji przyjętej strategii przeprowadzania przeglądów technicznych samolotów oraz prowadzonej stale optymalizacji kosztów. Największy spadek kosztów został odnotowany w obszarze usług obcych. Koszty usług obcych spadły o 31.358 tys. zł (17,55%) w porównaniu do I połowy 2015 roku, i wyniosły 147.319 tys. zł. realizowana przez grupę zmieniona strategii przeglądów technicznych zakłada ich kumulację w IV i I kwartale a nie jak poprzednio w I i II. Powyższe spowodowało zwiększenie dostępności floty w II kwartale 2016 roku przez co możliwe było osiągnięcie większych przychodów i znacznie wyższej rentowności sprzedaży. Grupa w dalszym ciągu skutecznie realizuje również strategię obniżania kosztów dążąc do uzyskiwaniu coraz lepszych warunków handlowych w umowach z dostawcami usług. Istotnie zmniejszył się także poziom kosztów zużycia materiałów i energii. W I połowie 2016 roku koszty te wynosił 77.308 tys. zł co stanowiło spadek o 7.798 tys. zł (9,16%), w porównaniu do I połowy 2015, w której to koszty te wynosiły 85.106 tys. zł. Na spadek ten wpływ miał głównie spadek cen paliwa który miał miejsce między majem 2015 kiedy wystąpiła najwyższa cena paliwa w latach 2015-2016 a styczniem 2016 gdy na rynkach odnotowano najniższą cenę paliwa od 2008 roku.

W I połowie 2016 roku zysk brutto na sprzedaży wyniósł 27.378 tys. zł i był o 23,27% (5.168 tys. zł) wyższy niż w I połowie 2015 roku, w którym z kolei wyniósł 22.210 tys. zł. Czynnikiem wpływającym na wzrost zysku brutto ze sprzedaży było osiągnięcie dużo niższego poziomu kosztów własnych sprzedaży, ekspansją Grupy na rynki zagraniczne, umacnianiem się pozycji rynkowej Grupy co przekładało się na coraz silniejszą pozycję negocjacyjną przy zawieraniu kontraktów z dostawcami usług i materiałów.

2.1.3. Pozostałe przychody i koszty operacyjne

	Za okres: od 01.01.2016 do 30.06.2016 000'PLN
Odszkodowania i kary otrzymane	12
Zwrot VAT zagranica	-
Razem	<u>12</u>
	Za okres: od 01.01.2016 do 30.06.2016 000'PLN
Odpisy na należności	-
Pozostałe koszty	67
Razem	<u>67</u>

W I półroczu 2016 zaobserwowano znaczny spadek pozostałych przychodów operacyjnych z poziomu 1.230 tys. zł w I półroczu 2015 roku do 12 tys. zł w I półroczu 2016 roku. Spadek pozostałych przychodów operacyjnych w tym okresie spowodowany był przede wszystkim brakiem wpływów z tytułu odszkodowań wypłacanych przez firmy ubezpieczeniowe na naprawę uszkodzeń samolotów spowodowanych przez firmy trzecie takie jak np. obsługa handlingowa z uwagi na nie wystąpienie istotnych zdarzeń tego typu w 2016 roku.

W I połowie 2016 roku pojawiły się także pozostałe koszty operacyjne, które nie zostały odnotowane w I połowie 2015 roku.

Zysk na działalności operacyjnej za I półrocze 2016 roku wyniósł 18.481 tys. zł stanowiąc wzrost o 16,5% (2.615 tys. zł) względem 15.866 tys. zł w I półroczu 2015 roku. Do wzrostu zysku na działalności operacyjnej w I połowie 2016 roku w głównej mierze przyczynił się znaczny wzrost zysku na sprzedaży.

2.1.4. Przychody i koszty finansowe

Przychody finansowe:	Za okres: od 01.01.2016 do 30.06.2016 000'PLN
Odsetki od rachunków bankowych	343
Różnice kursowe	498
Pozostałe przychody finansowe	-
	<u>841</u>
Koszty finansowe:	Za okres: od 01.01.2016 do 30.06.2016 000'PLN
Koszty odsetek od:	
Kredytów bankowych	589
Leasingów finansowych	3.507
Inne	109
Różnice kursowe	-
Dyskonto należności	-
Prowizje od kredytów	362
Pozostałe koszty finansowe	(11)
	<u>4.556</u>
Ogółem koszty finansowe netto	<u>(3.715)</u>

Przychody finansowe w I połowie 2016 roku wyniosły 841 tys. zł i były znacznie niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku, w którym wyniosły 1.794 tys. zł. Niższy poziom przychodów finansowych w I półroczu 2016 roku spowodowany był spadkiem przychodów z tytułu różnic kursowych – w I półroczu 2016 roku odnotowano o 1.233 tys. zł niższe przychody niż w I półroczu 2015 roku. W analizowanym okresie zanotowano natomiast ponad 4-krotny wzrost odsetek od rachunków bankowych – 343 tys. zł. w porównaniu do 63 tys. zł uzyskanych w I połowie 2015 roku.

Koszty finansowe w I połowie 2016 roku osiągnęły poziom 4.556 tys. zł i były wyższe niż w I półroczu 2015 roku, w którym wyniosły 3.541 tys. zł. Wzrost kosztów finansowych w 2016 roku spowodowany był głównie poprzez wzrost kosztów leasingów finansowych, które wynosiły 3.507 tys. zł (wzrost o 45,9 % w stosunku do I półrocza roku ubiegłego w którym to wynosiły one 2.403 tys. zł).

Drugim czynnikiem wpływającym na zwiększenie kosztów finansowych był wzrost odsetek od kredytów bankowych. W analizowanym okresie odnotowano wzrost o 45,1% (183 tys. zł.) w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku, w którym to koszt odsetek od kredytów bankowych wynosił 406 tys. zł.

Zysk netto w I połowie 2016 roku cechował się dodatnią dynamiką wzrostu. W okresie 6 miesięcy zakończonym 30 czerwca 2016 roku zysk netto wygenerowany przez Grupę wyniósł 11.489 tys. zł i był o 10,2% (1.063 tys. zł) wyższy niż w analogicznym okresie zakończonym 30 czerwca 2015 roku, w którym wyniósł 10.426 tys. zł. Czynnikiem decydującym o wzroście dynamiki wzrostu zysku netto była w dużej mierze redukcja kosztów podstawowej działalności.

2.2 Sytuacja majątkowa i kapitałowa Grupy

2.2.1 Aktywa

W tabeli poniżej zaprezentowano aktywa Grupy na dzień 30 czerwca 2016 roku.

	Stan na 30.06.2016 r.
Aktywa trwałe	373.207
Rzeczowe aktywa trwałe	277.811
Wartości niematerialne	58
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	17.075
Należności handlowe oraz pozostałe	78.264
Aktywa obrotowe	294.928
Zapasy	2.570
Należności handlowe oraz pozostałe	140.155
Bieżące aktywa podatkowe	2.298
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	120.753
Rozliczenia międzyokresowe	29.151
AKTYWA OGÓŁEM	668.135

W pierwszym półroczu roku 2016 suma aktywów Grupy wyniosła 668.135 tys. zł (wzrost o 50,6% wobec stanu na koniec 2015 roku).

Do głównych składników majątku trwałego Grupy należą rzeczowe aktywa trwałe, na które w przeważającej części składają się samoloty użytkowane przez Grupę w ramach leasingu finansowego, oraz należności handlowe oraz pozostałe. Udział rzeczowych aktywów trwałych w strukturze majątku trwałego Grupy na koniec 2015 roku wynosił 74,4%, natomiast należności handlowych odpowiednio 21%.

W I półroczu 2016 roku Grupa odnotowała wzrost rzeczowych aktywów trwałych. Na koniec czerwca 2016 roku ich wartość osiągnęła poziom 277.811 tys. zł (o 57,8% więcej względem stanu

z 31 grudnia 2015 roku). Wzrost rzeczowych spowodowany był głównie przez dokonane w I kwartale 2016 roku zamiany leasingu operacyjnego na leasing finansowy.

Kolejnym składnikiem aktywów trwałych w którym nastąpiła istotna zmiana to długoterminowe należności handlowe oraz pozostałe których na 30 czerwca 2016 roku wyniósł 78.264 tys. zł. co stanowi wzrost o 42.778 tys. zł. (120,5%) w stosunku do stanu na koniec grudnia 2015. Wzrost ten spowodowany był głównie wzrostem wartości dokonanych przez Grupę przedpłat na dostawę nowych samolotów.

Do głównych składników aktywów bieżących należały krótkoterminowe należności handlowe i pozostałe oraz środki pieniężne i ich ekwiwalenty. Udział krótkoterminowych należności handlowych i pozostałych w strukturze aktywów obrotowych na 30 czerwca 2016 roku wyniósł 47,5%, natomiast środków pieniężnych i ich ekwiwalentów 40,9%. Na I półrocza 2016 roku istotny udział w strukturze aktywów obrotowych miały także rozliczenia międzyokresowe, które stanowiły 9,9% aktywów bieżących Grupy.

Wartość aktywów obrotowych w pierwszej połowie 2016 roku zanotowała wzrost. Na dzień 30 czerwca 2016 roku wartość aktywów obrotowych wyniosła 294.928 tys. zł. Ponad 32,4% wzrost względem stanu na koniec 2015 roku był spowodowany istotnym zwiększeniem należności handlowych i pozostałych oraz bieżących aktywów podatkowych.

Wartość krótkoterminowych należności handlowych i pozostałych na koniec czerwca 2016 roku wzrosła o 95.251 tys. zł w stosunku do 2015 roku do poziomu 140.155 tys. zł. Na wzrost składa się dwa czynniki wynikające ze zmiany wielkości przychodów ze sprzedaży w okrasach następujących po zakończeniu okresu objętego sprawozdaniem. Grupa wystawia faktury sprzedaży z wyprzedzeniem 2-3 tygodniowym co sprawia, że poziom należności rośnie w okresach poprzedzających i w trakcie wysokiego sezonu letniego a maleje w okresach poprzedzających i w trakcie niskiego sezonu zimowego. Podobnie ma się sytuacja z przedpłatami na poczet wykonywanych usług, które ujmowane są w pozycji Należności handlowych i pozostałych ich wartość rośnie krótko przed i w trakcie sezonu letniego i maleje krótko przed i w trakcie sezonu zimowego. Rozliczenia międzyokresowe wzrosły nieznacznie do 29.151 tys. zł na koniec analizowanego okresu, co stanowi wzrost o 2,9 % w porównaniu do roku ubiegłego.

W I półroczu 2016 roku odnotowano także spadek środków pieniężnych i ich ekwiwalentów – na dzień 30 czerwca 2016 wynosiły one 120.753 tys. zł i były niższe o 24.310 tys. zł (16,8%) w porównaniu z wysokością środków zgromadzonych na dzień 31 grudnia 2015, których wartość wynosiła wówczas 145.063 tys. zł. Zmiana ta wynika z dokonywania przez grupę płatności przedpłat na dostawę nowych samolotów przewidzianą na 4 kwartał 2017 roku. Drugim istotnym czynnikiem jest wykorzystanie większej ilości środków pieniężnych na dokonanie przedpłat na rejsy. W sezonie letnim wykonywane jest dużo więcej operacji lotniczych niż w sezonie zimowym, stąd większe wykorzystanie środków pieniężnych na koniec I półrocza 2016, niż na koniec roku 2015.

W II kwartale 2016 roku Spółka Enter Air Executive Services Sp. z o.o. nabyła samolot Pilatus PC-12/45 w celu prowadzenia działalności wspierającej na rzecz Spółki nadrzędnej w zakresie przewozu załóg i dowozu części zamiennych do samolotów oraz mechaników w przypadku problemów technicznych poza głównymi bazami. Spółka po odsprzedaży samolotu do BZ WBK Leasing S.A., przyjęła samolot do użytkowania w ramach umowy leasingu finansowego.

2.2.2. Pasywa

W poniższej tabeli przedstawiono źródła finansowania Grupy na dzień 30 czerwca 2016 roku.

	Stan na 30.06.2016 r.
Kapitał własny przypadający właścicielom jednostki dominującej	178.503
Kapitał podstawowy	17.544
Kapitał zapasowy	187.978
Rozliczenie połączenia	(38.655)
Zyski zatrzymane	149
Wynik okresu	11.489
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych....	(1)
Udziały niekontrolujące	-
Kapitał własny ogółem	178.503
Zobowiązanie długoterminowe	228.190
Pożyczki i kredyty bankowe	4.113
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego.	29.806
Rezerwy długoterminowe	1.191
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	171.671
Rozliczenia międzyokresowe	21.408
Zobowiązania krótkoterminowe	261.443
Zobowiązania handlowe oraz pozostałe	69.355
Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego	2.954
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	30.553
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	53.336
Rezerwy krótkoterminowe	29.888
Rozliczenia międzyokresowe	75.356
Zobowiązania ogółem	261.443
PASYWA OGÓŁEM	668.135

Struktura źródeł finansowania Grupy w analizowanym okresie uległa zmianie. Udział kapitałów własnych ogółem w sumie pasywów na koniec czerwca 2016 roku wyniósł 26,7% natomiast udział zobowiązań i rezerw na zobowiązania wyniósł 73,3% sumy bilansowej.

W trakcie I połowy 2016 roku wzrosła wartość kapitałów własnych o 8.021 tys. zł (4,7%) w porównaniu z ubiegłym rokiem obrotowym. Na koniec grudnia kapitały własne Grupy wynosiły 178.503 tys. zł, wobec 170.482 tys. zł na dzień 31 grudnia 2015. Istotną pozycję w strukturze kapitałów własnych stanowi kapitał zapasowy, który wzrósł o 19,1% w porównaniu z poprzednim rokiem obrotowym i wyniósł 187.978 tys. zł. Na koniec grudnia 2015 roku wartość kapitału zapasowego wynosiła 157.811 tys. zł. Znaczącą rolę w strukturze kapitałów własnych stanowi także wynik z bieżącego okresu w wysokości 11.489 tys. zł, który stanowi 6,4% tego kapitału.

W strukturze zobowiązań w zaobserwowano rosnący udział zobowiązań krótkoterminowych, które stanowiły na dzień 30 czerwca 2016 roku 53,4% zobowiązań ogółem i wyniosły 261.443 tys. zł, czyli zanotowały wzrost o 124.196 tys. zł (90,5%).

Rosnący udział zobowiązań krótkoterminowych wywołany był przede wszystkim większą dynamiką wzrostu wartości zobowiązań krótkoterminowych w porównaniu do zobowiązań długoterminowych.

Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 124.196 tys. zł w porównaniu do stanu na dzień 31 grudnia 2015, podczas gdy długoterminowe jedynie o 92.408 tys. zł. Wzrost zobowiązań krótkoterminowych spowodowany był rosnącymi rozliczeniami międzyokresowymi i rezerwami krótkoterminowymi, które łącznie wzrosły o 81.836 tys. zł w porównaniu do ubiegłego roku obrotowego, co stanowiło wzrost o 63,6%. Podobnie jak w przypadku należności handlowych wzrost rozliczeń międzyokresowych związany jest przede wszystkim ze wzrostem ilości operacji wykonywanych w następnych miesiącach. Grupa wystawia faktury sprzedaży z wyprzedzeniem 2 -3 tygodniowym co sprawia, że poziom przychodów przyszłych okresów rośnie w okresach poprzedzających i w trakcie wysokiego sezonu letniego a maleje w okresach poprzedzających i w trakcie niskiego sezonu zimowego. Na koniec czerwca 2016 roku przychody przyszłych okresów z tytułu przewozów wyniosły 75.356 tys. zł. co stanowi wzrost w stosunku do stanu na koniec grudnia 2015 roku o 58.307 tys. zł. (335,1%).

Zobowiązania długoterminowe pomimo wzrostu wartości wykazywały tendencję malejącą w strukturze zobowiązań i stanowiły w czerwcu 2016 roku 46,6% zobowiązań ogółem wobec 49,7% w poprzednim roku obrotowym. Na koniec pierwszego półrocza 2016 roku zobowiązania długoterminowe wyniosły 228.190 tys. zł i były o 92.408 tys. zł (68,1%) wyższe wobec 2015 roku, w którym wyniosły 135.782 tys. zł. Na wzrost zobowiązań długoterminowych wpłynął głównie wzrost wartości zobowiązań z tytułu leasingu finansowego oraz wzrost rozliczeń międzyokresowych. Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego w czerwcu 2016 wyniosły 171.671 tys. zł, co oznaczało wzrost o 80,7% wobec stanu na koniec 2015 roku. Wzrost ten był spowodowany przeprowadzoną w I kwartale 2016 roku zamianą leasingu operacyjnego na finansowy. Rozliczenie międzyokresowe wyniosły natomiast 21.408 tys. zł na koniec analizowanego okresu i były wyższe o 8.618 tys. zł w porównaniu z rokiem 2015.

2.3 Zdarzenia o nietypowym charakterze

W pierwszej połowie 2016 roku Spółka nadal wykonywała ograniczoną ilość rejsów do krajów zagrożonych atakami terrorystycznymi takimi jak Egipt, Tunezja czy Turcja. Ruch turystyczny w tych regionach znacząco się zmniejszył i przyszłe lata mogą jeszcze odczuwać skutki niepokojów w tych regionach, jednak sytuacja powinna powoli się normalizować. Grupa ma w swojej ofercie szeroki wachlarz innych destynacji dlatego też spadek popytu na przewozy do krajów zagrożonych nie przełożył się bezpośrednio na spadek popytu na usługi świadczone przez Grupę. Zagrożeniem może być rozszerzenie ilości krajów zagrożonych terroryzmem o kolejne państwa do których operuje przewoźnik. Jednak ze względu na elastyczność Spółka w takim przypadku może zwiększyć ilość operacji wykonywanych do krajów bezpiecznych tak aby w pełni wykorzystać dostępną flotę. Elastyczny model biznesowy pozwala zakładać, że tak jak w poprzednich latach Grupa nie będzie narażona na zawirowania na rynkach turystycznych w takim stopniu jak na przykład linie regularne.

Następnym ważnym wydarzeniem roku 2016 był tak jak w roku 2015 spadek produkcji i obniżenie popytu na surowce ze strony Chin. Był to jeden z głównych czynników wpływających na spadek cen ropy. Grupa ma model biznesowy w którym ceny surowców mają dużo mniejszy wpływ na wyniki finansowe niż w modelach linii tradycyjnych, jednak spadek obrotów wywołany niższą ceną paliwa lotniczego, które firma musiała zakupić wpłynęły dodatkowo na wynik marży na sprzedaży. Grupa oczekuje stopniowego wzrostu cen ropy na światowych rynkach, a stosowany model zabezpieczenia powinien nadal być skuteczny.

Kolejnym ważnym wydarzeniem w minionym okresie było podjęcie przez obywateli Wielkiej Brytanii decyzji o wyjściu z Unii Europejskiej. Grupa spodziewała się zawirowania na rynkach finansowych związanych z tym wydarzeniem, bez względu na wynik referendum, dlatego tego też podjęła odpowiednie kroki w celu stabilizacji kursu funta dla kontraktów zawartych na Wyspach Brytyjskich.

2.4 Perspektywy rozwoju działalności

Emitent jest spółką rosnącą w sektorze przewozów czarterowych w Europie. Bazowym rynkiem dla Grupy Enter Air jest rynek polski, który rośnie stabilnie od kilku lat. Jednak głównym kierunkiem rozwoju dla Grupy jest rynek Europy Zachodniej, gdzie podstawą wzrostu jest przewaga cenowa jaką zapewnia model biznesowy Grupy. Zagraniczni konkurenci mają dużo wyższą bazę kosztową oraz zwykle tradycyjną organizację, która nie może konkurować z nowoczesnym modelem operatora lotniczego Enter Air.

Barierą dla bardziej dynamicznego niż dotychczas wejścia na rynki wysokomarżowe jest dla Grupy brak bezpośredniego dostępu do kanałów sprzedaży B2C. Dlatego też Grupa jest zainteresowana potencjalnymi przejęciami podmiotów mającymi dostęp do zachodnich rynków turystycznych. Na dzień sprawozdania, Grupa nie ma zdefiniowanych konkretnych celów przejęć, ale na podstawie doświadczeń nabytych przy próbach przejęć w latach ubiegłych, Grupa ma jasno sprecyzowane kryteria dla potencjalnych transakcji. Obecne kanały dystrybucji B2B są bardzo wydajne i mają jeszcze bardzo duży potencjał wzrostu, dlatego też Grupa nie jest pod presją czasu i zamierza dokładnie wybrać i przygotować potencjalny cel akwizycji.

Grupa monitoruje rozwój rynków wschodzących (np. Azji) pod kątem potencjalnej ekspansji, natomiast oceniamy iż rynki te są nadal niestabilne, a poziom cen nie gwarantuje uzyskania marż dających szansę na zwrot z ewentualnej inwestycji.

Ważnym elementem służącym rozwojowi Grupy jest wymiana floty na samoloty nowej generacji. Grupa planuje restrukturyzację floty, w tym pozbycie się co najmniej 3 samolotów starszej generacji w ciągu następnych 3-6 miesięcy.

3 CHARAKTERYSTYKA CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY ORAZ RYZYK I ZAGROŻEŃ

W pierwszym półroczu 2016 roku Grupa Enter Air posiadała znaczny udział w rynku przewozów czarterowych. W Q1 2016 zgodnie ze raportem opublikowanym przez Urząd Lotnictwa Cywilnego udział ten wynosił 23,13%. Przewoźnik był także bardzo aktywny na rynkach Europy Zachodniej takich jak Francja, Wielka Brytania, Hiszpania, Włochy, Skandynawia oraz w Czechach i Izraelu. Ilość operacji wykonanych w poszczególnych krajach znacznie wzrosła, np. na rynku francuskim w I półroczu 2016 roku spółka wykonała o 43,7% rejsów więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Potwierdza to stały rozwój Spółki poza granicami Polski.

Istotnym czynnikiem dla rozwoju grupy było także wprowadzenie Grupy, w grudniu 2015 roku, na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Emisja akcji na Gieldzie wzmocniła znacząco prestiż i rozpoznawalność marki, oraz stabilność finansową Grupy poprzez podniesienie kapitałów własnych. Ponadto kurs akcji systematycznie wzrasta, co świadczy o atrakcyjności wyemitowanych papierów wartościowych. Od dnia debiutu kurs akcji wzrósł o ponad 50%.

Głównym czynnikiem zewnętrznym wpływającym na rozwój Grupy jest stabilny, duży rynek przewozów czarterowych w Europie, który Grupa zdobywa dzięki nowoczesnemu, nisko-kosztowemu oraz wysoce efektywnemu modelowi biznesowemu, dającemu przewagę konkurencyjną w stosunku do innych linii lotniczych. Jedną z podstaw sukcesu Grupy jest umiejętne zarządzanie i niwelowanie ryzyk występujących w branży.

3.1 Ryzyka związane z działalnością Grupy i z otoczeniem rynkowym

3.1.1. Ryzyko związane z realizacją strategii

Celami strategicznymi Grupy są: (i) koncentracja działalności na dochodowej części rynku; (ii) odnowienie floty samolotów; (iii) dalsza ekspansja na rynki zagraniczne oferujące wyższe marże oraz mniejszą sezonowość niż rynek polski; (iv) wprowadzenie w przyszłości nowego produktu w postaci sprzedaży bloków miejsc w samolocie (w przypadku wystąpienia rentownego popytu) oraz (v) wprowadzenie nowej na polskim rynku usługi „pakietowania dynamicznego produktu turystycznego” (w momencie wystąpienia rentownego popytu).

W chwili obecnej brak jest negatywnych przesłanek dla realizacji strategii. Grupa jest dobrze przygotowana poprzez posiadaną aktualnie pozycję strategiczną i pełną gotowość operacyjno-handlową oraz wiedzę w danym zakresie. Ryzyko, że Grupa może nie osiągnąć planowanych celów strategicznych z uwagi na będące poza jej kontrolą czynniki wewnętrzne i zewnętrzne o charakterze gospodarczym, regulacyjnym, prawnym, finansowym lub operacyjnym, jest oceniane jako niewielkie.

3.1.2 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Na działalność Grupy mają wpływ czynniki makroekonomiczne dotyczące zarówno polskiej jak i światowej gospodarki. W szczególności na poziom popytu na loty czarterowe, związane z turystycznymi wyjazdami zagranicznymi, wpływ mają m.in. takie czynniki makroekonomiczne jak: (i) dynamika PKB; (ii) dynamika poziomu dochodów rozporządzalnych; (iii) poziom bezrobocia oraz (iv) dynamika poziomu zadłużenia gospodarstw domowych. Inne czynniki makroekonomiczne wpływające na działalność Grupy to m.in.: (i) inflacja; (ii) poziom stóp procentowych; (iii) poziom produkcji przemysłowej; (iv) kursy walut oraz (v) polityka fiskalna i monetarna państwa.

Grupa rozpoczęła swoją działalność w czasie kryzysu rynkowego i jej model biznesowy jest dostosowany do panujących warunków i ryzyk makroekonomicznych. Grupa, na przestrzeni ostatnich 5 lat, korzystała z przewag wobec konkurencji narażonej na ryzyka rynkowe, skutecznie wypierając ją z wielu rynków europejskich.

3.1.3. Ryzyko związane z atakami terrorystycznymi i konfliktami militarnymi

Jednym z czynników mających wpływ na popyt na usługi turystyczne oraz loty czarterowe związane z międzynarodowymi wyjazdami turystycznymi jest ryzyko związane z atakami terrorystycznymi oraz konfliktami militarnymi. Niepewna sytuacja w danym regionie, rozumiana jako zwiększone prawdopodobieństwo ataków terrorystycznych czy konfliktów militarnych lub też wystąpienie przedmiotowych zjawisk, może ograniczyć zainteresowanie danym kierunkiem turystycznym. Przykładem takiej sytuacji były wydarzenia z 2010 i 2011 roku określane jako „arabska wiosna”, czyli protesty społeczne i konflikty zbrojne w krajach, takich jak m.in. Egipt, Tunezja, Maroko. „Arabska wiosna” wpłynęła na zmniejszenie poziomu bezpieczeństwa odczuwanego przez turystów udających się do krajów Afryki Północnej i krajów Bliskiego Wschodu i przełożyła się na kilkuletnie zmniejszenie zainteresowania turystów tym kierunkiem podróży. Podobny efekt został zaobserwowany na rynku tureckim. Grupa, dzięki swojej dywersyfikacji rynkowej oraz bardzo szerokiej ofercie tras, przenosi swoje operacje z rejonów zagrożonych do rejonów niedotkniętych kryzysem, takich jak np. Wyspy Kanaryjskie i Hiszpania, Grecja, Bułgaria, Sycylia, Chorwacja, itp.

Potencjalne zwiększenie percepcji poziomu ryzyka przez turystów może mieć wpływ na przynajmniej krótkoterminowy spadek przychodów sektora turystycznego i lotniczego. Kluczowym elementem minimalizacji powyższego ryzyka jest dla Grupy szeroka dywersyfikacja geograficzna świadczonych usług, oraz brak trwałej zależności od określonych rynków, wpływająca na elastyczność oferty.

3.1.4 Ryzyko związane z epidemiami i katastrofami naturalnymi

Katastrofy naturalne oraz epidemie chorób zakaźnych, np. ptasiej grypy, SARS (zespół ostrej ciężkiej niewydolności oddechowej) czy malarii, mają negatywny wpływ na popyt na usługi turystyczne oraz loty czarterowe związane z międzynarodowymi wyjazdami turystycznymi w szczególności do regionów świata dotkniętych przedmiotowymi zdarzeniami nadzwyczajnymi. Katastrofy naturalne oddziałują na psychologiczne postrzeganie danego miejsca przez turystów jako lokalizacji o podwyższonym ryzyku. Efekt ten jest z reguły krótkoterminowy. Dany region może jednak stracić znaczenie jako kierunek turystyczny na dłuższy okres z uwagi na fakt, iż katastrofy naturalne często niszczą infrastrukturę turystyczną znajdującą się na tym obszarze. Wystąpienie epidemii i katastrof naturalnych w regionach świata, do których loty wykonuje Grupa, może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową oraz perspektywy rozwoju Grupy. Grupa operuje do ponad 250 destynacji w 36 krajach, co daje jej dużą dywersyfikację rynkową na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń w poszczególnych regionach turystycznych.

3.1.5. Ryzyko związane z konkurencją

Rynek przewozów lotniczych jest bardzo konkurencyjny. Bezpośrednimi konkurentami Grupy są inne linie lotnicze koncentrujące swoją działalność na wykonywaniu lotów czarterowych z lub do Polski na rzecz biur podróży. Zgodnie z publikacją Urzędu Lotnictwa Cywilnego za 3 kwartały 2015 r., największe linie lotnicze koncentrujące swoją działalność na wykonywaniu lotów czarterowych z lub do Polski na rzecz biur podróży, to: (i) Enter Air; (ii) Small Planet Airlines (iii). Travel Service Polska. Największy

udział w rynku spośród wymienionych linii lotniczych posiadały w IIIQ 2015 roku linie Enter Air (30,05,% udziału w rynku przelotów charterowych z Polski – wg. ilości pasażerów) oraz Small Planet (26,34% udziału w rynku przelotów charterowych z Polski). Zaostrzenie konkurencji na rynku lotów czarterowych z lub do Polski na rzecz biur podróży może wpłynąć na zwiększenie presji na obniżenie cen przelotów, co mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność Grupy. Należy jednak zaznaczyć, iż kontrakcja programu handlowego Grupy odbywa się z kilkunastomiesięcznym wyprzedzeniem dając możliwość na wdrożenie działań korygujących w przypadku wystąpienia potencjalnie niekorzystnej koniunktury. W przypadku realizacji negatywnego scenariusza np. na rynku polskim, Grupa ma możliwość przerzucenia swojej pojemności przewozowej na rynki zagraniczne. Grupa ciągle zwiększa stopień dywersyfikacji rynkowej, dążąc do parytetu 50/50 wolumenu usług na rynku rodzimym w stosunku do eksportu usług.

Pośrednią konkurencją dla Grupy stanowią również tzw. tanie linie lotnicze oraz tradycyjne linie lotnicze świadczące usługi czarterowe w ramach wolnej pojemności przewozowej. Ryzyko dla Grupy związane z tanimi liniami lotniczymi, związane jest m.in. z możliwością rezygnacji przez niektórych klientów z usług biur podróży na rzecz samodzielnych wyjazdów zagranicznych przy wykorzystaniu tanich linii lotniczych jako środka transportu. Zarówno Enter Air, jak i biura podróży oferują od kilku lat przeloty dla pasażerów niekorzystających z pakietów „All Inclusive”. Grupa jest przygotowana do dalszego rozszerzenia swojej oferty przelotów dla turystów indywidualnych, jest to jednak nadal rynek niszowy.

3.1.6. Ryzyko związane z katastrofami lotniczymi

Samolot jest jednym z najbezpieczniejszych środków transportu. Zgodnie z danymi podanymi przez European Transport Safety Council w raporcie „*Transport safety performance in the EU. A statistical overview*” wskaźnik określający śmiertelność na 100 mln pasażerokilometrów wynosi 0,035 dla samolotu, 0,035 dla pociągu, 0,07 dla autobusu, 0,25 dla statku, 0,7 dla samochodu, 5,4 dla roweru, 6,4 dla ruchu pieszego oraz 13,8 dla motocykli.

Samolot można uznać za najbardziej bezpieczny środek transportu w porównaniu do alternatywnych środków transportu, jednak nie można wykluczyć wystąpienia katastrofy lotniczej z udziałem samolotu należącego do Grupy. Wystąpienie takiego zdarzenia mogłoby mieć negatywny wpływ na kondycję finansową Grupy. Dlatego też Grupa kontraktuje co roku, na rynku w Londynie, bardzo wysoki poziom ubezpieczenia od skutków zdarzeń i wypadków lotniczych.

Poza ryzykiem związanym z możliwością wystąpienia katastrofy lotniczej z udziałem samolotu należącego do Grupy, Grupa jest również narażona na ryzyko związane z wystąpieniem katastrof lotniczych dotyczących innych linii lotniczych, które mogą przełożyć się na spadek popytu na usługi Grupy.

3.1.7. Ryzyko związane z cenami paliw i wysokością podatków nakładanych na paliwa

Model biznesowy Grupy zakłada przenoszenie większości ryzyka związanego z ceną paliw na czarterującego. Standardowa umowa czarterowa opiewa na cenę za fotel, opartą o bazową cenę paliwa oraz o dopłatę paliwową zależną od jego aktualnych cen na rynku.

Ponieważ dopłata jest wyliczana na okres przyszłego miesiąca na podstawie średniej ceny paliwa z poprzedniego miesiąca, Grupa jest narażona na ryzyko dynamicznego wzrostu ceny paliwa w okresie dwóch miesięcy.

Ewentualny gwałtowny wzrost cen paliw spowoduje wzrost cen przelotów, co mogłoby przełożyć się na ogólny spadek popytu na rynku, jednak od rozpoczęcia działalności Grupy Zarząd nie obserwował spadku popytu na oferowane przez Grupę usługi, nawet w okresach kiedy ceny paliw były relatywnie wysokie. Grupa nie wyklucza stosowania mechanizmów zabezpieczających cenę paliwa w przypadku wystąpienia dynamicznej zmienności cen na światowych rynkach. .

3.1.8. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży i zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy

Rynek lotów czarterowych związanych z turystycznymi wyjazdami zagranicznymi cechuje się bardzo dużą sezonowością. W trakcie sezonu letniego Grupa wykorzystuje całą posiadaną flotę, natomiast

zimą ponad połowa samolotów pozostaje na ziemi. Grupa wykorzystuje ten okres na wykonywanie koniecznych przeglądów, jednakże jej przepływy pieniężne maleją i w celu terminowego regulowania wszystkich zobowiązań bieżących niezbędne jest otrzymanie linii kredytowej. Grupa na bieżąco monitoruje wskaźniki zadłużenia i posiada wiarygodną historię kredytową.

3.1.9. Ryzyko konieczności wypłaty odszkodowań

Zgodnie z Rozporządzeniem WE nr 261/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 11 lutego 2014 r. („Rozporządzenie 261/2004”), każdy pasażer linii lotniczych ma prawo domagać się odszkodowania od przewoźnika lotniczego w sytuacji odmowy przyjęcia na pokład wbrew jego woli, odwołania lotu lub dużego opóźnienia lotu. W przypadku zaistnienia okoliczności wskazanych w Rozporządzeniu 261/2004, pasażerowi przysługuje prawo do odszkodowania w wysokości: od 250 do 600 EUR w zależności od długości lotu wewnątrzspółnotowego, jednak jedynie gdy zdarzenie nie jest wynikiem nadzwyczajnych okoliczności, których przewoźnik nie mógł uniknąć pomimo podjęcia wszelkich racjonalnych środków. Zjawisko zakłóceń rejsów jest w skali działalności Grupy zjawiskiem niewielkim. W 2015 roku odsetek wszystkich rejsów poważnie opóźnionych (bez względu na przyczynę) był poniżej 0,85%.

3.1.10. Ryzyko wahań kursu walutowego

Grupa prowadzi swoją działalność na różnych rynkach zagranicznych, wobec czego generowane przychody oraz ponoszone przez niego koszty są denominowane w różnych walutach, przede wszystkim w USD, w mniejszym zaś stopniu w EUR, GBP czy PLN.

W celu zmniejszenia ekspozycji na ryzyko walutowe, Grupa odpowiednio równoważy proporcje przychodów i wydatków w poszczególnych walutach oraz zawiera umowy zabezpieczające przed ryzykiem zmiany kursu lub korzysta ze specjalnych linii kredytowych.

W 2016 roku ok. 99,8% przychodów ze sprzedaży w segmencie usług lotniczych denominowane było w walutach obcych. Koszty usług obcych i zużycia materiałów i energii w 2016 roku w 83,3% denominowane były w walutach obcych, zaś w 16,7% w PLN.

3.1.11. Ryzyko niewypłacalności partnerów handlowych Grupy

Płynność finansowa Grupy jest w dużym stopniu uzależniona od kondycji finansowej jej kluczowych kontrahentów, odpowiedzialnych za istotną część jej przychodów. Ewentualna niewypłacalność kluczowych partnerów handlowych Grupy może mieć istotny negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową oraz wyniki działalności. Grupa monitoruje kondycję finansową swoich partnerów handlowych, a ponadto znakomita większość kosztów usługi jest przez kontrahentów przedpłacana, co zmniejsza ekspozycję na ryzyko niewypłacalności. Należy również dodać, że Grupa otrzymuje od swoich klientów, w szczególności od biur podróży depozyty za zabezpieczenie zawartego kontraktu.

3.1.12. Ryzyko związane z ochroną środowiska

Sektor lotniczy podlega wielu regulacjom prawnym w zakresie ochrony środowiska, w tym w szczególności dotyczącym ochrony przed hałasem czy emisją dwutlenku węgla.

Na mocy Dyrektywy 2008/101, sektor lotniczy został włączony do Europejskiego Systemu Handlu Emisjami („EU ETS”). Od 2012 r. linie lotnicze zostały obowiązane do zakupu części uprawnień do emisji. Obowiązkiem tym objęto wszystkie loty kończące lub rozpoczynające się na lotnisku znajdującym się na terytorium Unii Europejskiej. EU ETS dla lotnictwa wymaga wyliczania tzw. wielkości emisji dwutlenku węgla, a jego uczestnicy są zobowiązani do zakupu większości uprawnień emisyjnych na rynku giełdowym oraz na specjalnie organizowanych aukcjach.

Wymogi związane z ochroną środowiska wiążą się z koniecznością zakupu przez Grupę uprawnień do emisji CO₂. Należy zaznaczyć, że Grupa dokonała w poprzednich latach modyfikacji samolotów wyposażając wszystkie B737-800 w winglety (skrzydełka aerodynamiczne na końcu skrzydła), co wpłynęło na poprawę właściwości aerodynamicznych samolotu, zmniejszenie emisji dwutlenku węgla

oraz zmniejszenie hałasu. Grupa ma zamontowane na swojej flocie lżejsze fotele pasażerskie, co pozwala na zmniejszenie wagi samolotu, czyli zmniejszenie zużycia paliwa i emisji dwutlenku węgla. Grupa wdrożyła mechanizm dopłaty za emisję CO₂ na wzór dopłaty paliwowej, zmniejszający ryzyko związane z opłatami w tym zakresie.

Działalność Spółki podlega również ograniczeniom w zakresie poziomu hałasu nakładanym przez administrację lotnisk w miejscach, do których Spółka lata. Nowej generacji samoloty, zamówione przez Spółkę, mają znacząco niższy poziom hałasu i emisji CO₂.

3.2 Otoczenie rynkowe

3.2.1. Rynek pasażerskich przewozów lotniczych w Polsce

Kondycja Grupy jako uczestnika rynku przewozów lotniczych jest częściowo zależna od całościowej kondycji polskiego rynku, zarówno lotów czarterowych, jak i regularnych. Mimo tego, że są to dwa różne rynki, czynniki wzrostu dla obydwu są podobne.

3.2.2. Wielkość polskiego rynku przewozów lotniczych

Od 2010 roku, czyli od wejścia Enter Air na rynek, liczba pasażerów korzystających z transportu powietrznego w polskich portach lotniczych stale rośnie. Według danych opublikowanych przez polskie porty lotnicze, liczba pasażerów obsłużonych w 2015 roku wyniosła 30,58 milionów - o 12,5% więcej niż w roku poprzednim. Według danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego również w I kwartale 2016 roku odnotowano wzrost liczby obsłużonych pasażerów w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku o ponad 750 tys., co stanowi 13,2%. Zgodnie z prognozami Urzędu Lotnictwa Cywilnego zaprezentowanymi w kwietniu 2012 roku, w latach 2014-2030 liczba ta będzie wzrastać średniorocznie o 5,1% i w 2030 roku wyniesie 59,1 mln pasażerów.

3.2.3. Struktura rynku przewozów lotniczych w Polsce

Według danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego zaprezentowanych w raporcie z czerwca 2016 roku, największy udział w polskim rynku pasażerskich przewozów lotniczych w I kwartale 2016 roku stanowiły tanie linie lotnicze, wyprzedzając regularnych przewoźników, oraz przewoźników czarterowych pod względem liczby obsłużonych pasażerów.

W pierwszej połowie 2016 roku linie Enter Air należały do jednych z liczących się przewoźników pod względem wielkości przewozów z polskich portów lotniczych, biorąc pod uwagę zarówno przewoźników regularnych, jak i czarterowych. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Urząd Lotnictwa Cywilnego, Enter Air znalazł się wśród 10 przewoźników mających największe udziały w 1Q 2016 roku. Ponadto Grupa posiada wiodącą pozycję na wyodrębnionym rynku przewozów czarterowych. W 1Q 2016 roku Enter Air miał 23,13% udziału w ruchu czarterowym.

Do dnia publikacji niniejszego raportu dane za 2Q 2016 roku nie zostały jeszcze opublikowane, ale przewiduje się, iż zwiększenie floty przewoźnika przełoży się bezpośrednio na wzrost udziałów na rynku przewozów lotniczych w Polsce.

3.2.3. Sezonowość sektora przewozów lotniczych w Polsce

Polski rynek pasażerskich przewozów lotniczych cechuje się znacznymi zmianami liczby przewiezionych pasażerów w poszczególnych miesiącach roku. Według danych ULC opublikowanych w raporcie „Analiza przewozów pasażerskich w polskich portach lotniczych w 2015 roku”, istotna część ruchu lotniczego w trzech ostatnich latach przypadła na miesiące sezonu letniego (od kwietnia do października). Grupa dopasowuje swój model biznesowy do sezonowości rynku, głównie poprzez dywersyfikację na rynki o odmiennej sezonowości, oraz dopasowanie floty do wielkości rynku w zimie.

3.2.4. Bogacenie się społeczeństwa jako jeden z głównych czynników decydujących o rozwoju rynku lotniczego

Wskaźnik mobilności polskiego społeczeństwa w ostatnich latach, wyrażony jako liczba podróży samolotem przypadająca na jednego mieszkańca, pozostawał na bardzo niskim poziomie względem krajów Europy Zachodniej. Według danych opublikowanych przez Eurostat, mieszkaniec Polski w 2013 roku podróżował samolotem przeciętnie 0,65 razy w ciągu roku, co było jednym z najniższych wyników w Unii Europejskiej. Dla porównania, przeciętny mieszkaniec kraju członkowskiego w 2013 roku podróżował ok. 2 razy częściej. Na jednego mieszkańca Luksemburga przypadły 4 loty w ciągu roku, Szwajcarii 5,5 lotów, zaś Islandii – 9,9 lotów. Z danych tych wynika, że mobilność społeczeństwa zwiększa się wraz z jego zamożnością, a zatem wraz z dalszym wzrostem gospodarczym Polski liczba podróży przypadająca na jednego jej mieszkańca powinna wzrastać.

3.3 Lotnicze przewozy czarterowe w Polsce

Polski rynek przewozów czarterowych znajduje się obecnie w relatywnie wczesnej fazie rozwoju. Według danych opublikowanych przez Urząd Lotnictwa Cywilnego, w 2015 roku linie czarterowe na polskim rynku obsłużyły 3,7 miliona pasażerów. Pomimo znacznego spadku podróży do krajów Afryki Północnej (m.in. Egipt, Tunezja) i Turcji związanego z niepewną sytuacją polityczną w tym rejonie rynek szybko odbudował alternatywne, atrakcyjne cenowo oferty zastępując kraje zagrożone atakami terrorystycznymi krajami do tej pory niedocenionymi, a nadal bezpiecznymi jak Gruzja, Albania czy Czarnogóra. Bez względu na zawirowania na rynkach turystycznych, Grupa od wielu lat dynamicznie i stale rośnie, głównie dzięki ekspansji na rynkach zagranicznych oraz szerokiej ofercie destynacji turystycznych.

3.3.1. Główne linie lotnicze na polskim rynku przewozów czarterowych

Grupa jest czołowym podmiotem na rynku lotów czarterowych w Polsce. Według danych ULC, w 2015 roku Grupa przewiozła 1.107.535 pasażerów wyłącznie na rynku polskim (29,98% udziału w rynku przewozów czarterowych) i znacząco wyprzedziła drugiego co do liczby obsłużonych pasażerów przewoźnika, który przewiózł w tym okresie 957.426 pasażerów (25,92% udziału w rynku).

W 1Q 2016 roku udział Spółki w przewozach czarterowych ogółem nieznacznie spadł, jednak było to podyktowane polityką przeglądów technicznych prowadzoną w firmie oraz wykorzystaniem dostępnej floty w dużej mierze na rynkach zagranicznych. Przewiduje się iż udział ten zwiększy się w kolejnych kwartałach bieżącego roku.

3.3.2. Konkurenci Grupy

Polski rynek lotów czarterowych podzielony jest w większości pomiędzy trzech największych przewoźników, którzy według danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego, w pierwszym kwartale 2016 roku odpowiadali łącznie za ponad 70% rynku. Obok Grupy Enter Air są to jeszcze dwa podmioty zagraniczne, które działają w oparciu o podobny model biznesowy, przy czym w ocenie Zarządu Grupa wyróżnia się na ich tle m.in.: stabilnością działalności oraz gwarancją długotrwałej współpracy z biurami podróży, gdyż jako polski podmiot Grupa zawsze będzie traktowała rynek polski priorytetowo. Grupa Enter Air dysponuje preferowaną, zróżnicowaną flotą samolotów, której większość oferuje maksymalny dostępny zasięg i najwyższą konfigurację miejsc, pozwalając na oferowanie pełnego pakietu tras bez trudności z obsługą całości zapotrzebowania zgłaszanego przez biura podróży. Oprócz trzech czołowych graczy na rynku lotów czarterowych z Polski obecnych jest również szereg innych czarterowych linii lotniczych przylatujących do Polski z krajów Basenu Morza Śródziemnego w czasie sezonu letniego.

Strategia Grupy uwzględnia obecność konkurencji, potrzebnej do obsłużenia rynku w sezonie letnim, gdyż utrzymywanie dużej floty dopasowanej pod obsłużenie sezonu letniego przez Grupę wiązałoby się ze zbyt dużymi kosztami w czasie zimy. Flota Grupy dopasowana jest zatem w większym stopniu do sezonu zimowego, podczas gdy flota znacznej części mniejszych konkurentów Grupy, dopasowana jest do sezonu letniego. Według Grupy konkurencja jest zatem potrzebna do utrzymywania optymalnego poziomu rentowności Grupy i z tego powodu nie zamierza w sposób znaczący zwiększać udziału w rynku lotów czarterowych z Polski w stosunku do obecnego poziomu. W związku z bankructwami linii

lotniczych na przestrzeni ostatnich lat oraz wciąż słabej kondycji niektórych przewoźników, Grupa nie wyklucza, że fala bankructw może być kontynuowana przez następnych kilka lat, co jest dla niej szansą na wykorzystanie swojego wydajnego modelu biznesowego i zdobywanie za jego pomocą nowych rynków.

3.4 Polski rynek usług turystycznych jako główny czynnik determinujący sytuację na rynku przewozów czarterowych

Głównymi odbiorcami usług Grupy są touroperatorzy mający potrzebę zapewnienia swoim klientom transportu do zagranicznych kurortów turystycznych. Biura podróży wynajmują zazwyczaj cały samolot wraz z załogą. Sytuacja na rynku usług turystycznych jest główną determinantą koniunktury na rynku przewozów czarterowych i w znaczącej mierze to ona leży u podstaw potencjalnego wzrostu sektora.

Rynek usług turystycznych w ostatnich latach stabilizuje się i konsoliduje wokół najsilniejszych marek. Po licznych bankructwach biur podróży w 2013 roku branża zaczęła się umacniać, notując dynamiczne wzrosty. Według raportu sporządzonego w 2014 roku przez portal turystyka.rp.pl i firmę monitorującą rynek turystyki wyjazdowej TravelData, wartość polskiego rynku usług turystycznych w 2013 roku wyniosła 4,5 mld zł. Przychody największych dziesięciu biur podróży w 2013 roku stanowiły 85,3% wartości całego rynku i wyniosły łącznie 3,8 mld zł, o 9,7% więcej niż rok wcześniej. Rynek polski jest nadal nieproporcjonalnie słabiej rozwinięty od rynków zachodnich, co pozwala na pewność, że trend rozwoju naszego rynku powinien być trwale rosnący.

4 WSKAZANIE AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH BEZPOŚREDNIO LUB POŚREDNIO ZNACZNE PAKIETY AKCJI WRAZ ZE WSKAZANIEM LICZBY POSIADANYCH PRZEZ TE PODMIOTY AKCJI, ICH PROCENTOWEGO UDZIAŁU W KAPITALE ZAKŁADOWYM, LICZBY GŁOSÓW Z NICH WYNIKAJĄCYCH I ICH PROCENTOWEGO UDZIAŁU W OGÓLNEJ LICZBIE GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU

Wykaz akcjonariuszy posiadających znaczne pakiety akcji został przedstawiony w punkcie 4.2 śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Enter Air S.A. za okres od 1 stycznia 2016 do 30 czerwca 2016.

5 WSKAZANIE POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ.

Na dzień 30 czerwca 2016 r. oraz na dzień przekazania przedmiotowego sprawozdania ani Emitent ani jednostki powiązane nie są stroną żadnych postępowań sądowych i arbitrażowych, w których jednostkowa lub łączna wartość przedmiotu sporu przekraczałaby 10% kapitałów własnych Emitenta.

6 INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

Za kryterium znaczącej umowy Spółka przyjmuje 10% przychodów za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych jeżeli umowy dotyczą działalności operacyjnej emitenta (umowy zakupu usług transportowych, noclegowych, kredyty na finansowanie bieżącej działalności itp.) oraz 10% kapitałów własnych w pozostałych przypadkach (inwestycje długoterminowe, inne).

Za znaczące umowy w pierwszej połowie 2016 roku Grupa uznała:

6.1 Umowy z touroperatorami

14 czerwca 2016 roku, pomiędzy Enter Air sp. z o.o. a ITAKA HOLDINGS sp. z o.o. zawarty został Aneks do Umowy Charteru (Air Charter Agreement) z dnia 9 grudnia 2015 r. Aneks dotyczy usług czarterowych w sezonie turystycznym Lato 2016 oraz Zima 2016 & Zima 2017 i związany jest z działalnością podstawową Enter Air sp. z o.o. jako przewoźnika lotniczego (dalej: „Aneks”).

Umowa Charteru z dnia 9 grudnia 2015 r. została zawarta na czas określony do dnia 30 kwietnia 2018 r. i reguluje zasady świadczenia przez Enter Air sp. z o.o. usług lotniczego przewozu osób i bagażu w przedmiotowym okresie, w tym również usług objętych Anekssem.

Wartość szacunkowa Aneksu wynosi 32 100 000 USD (słownie: trzydzieści dwa miliony i sto tysięcy dolarów amerykańskich), co stanowi ekwiwalent 126.740.430 złotych (słownie: sto dwadzieścia sześć milionów siedemset czterdzieści tysięcy czterysta trzydzieści złotych) przeliczonych według kursu średniego z dnia 14 czerwca, ogłoszonego przez NBP, wynoszącego 3,9483.

Łączna wartość świadczeń wynikających z Aneksu nie jest możliwa do ustalenia w sposób ścisły, w związku z czym podane wyżej wartości mają charakter szacunkowy, a ostateczna wartość umowy może różnić się od podanych wyżej szacunków.

Na wartość świadczeń wynikających z Aneksu wpływa szereg zmiennych, w tym przewidziany w umowie charteru z dnia 9 grudnia 2015 r. tryb rezygnacji z poszczególnych lotów, mechanizm dostosowania ceny za usługi w zależności od liczby wylatanych godzin oraz liczby pustych odcinków, składniki zmienne takie jak opłaty, podatki, opłaty za emisje, koszty paliwa oraz inne wydatki, których zmiana wartości wpływa na wartość świadczenia wzajemnego. Podane wartości nie uwzględniają między innymi opłat pasażerskich, kosztów cateringu oraz opłat za transport drogowy „z” lub „do” lotniska. W przypadku niektórych rejsów uzgodniono ponadto jedynie minimalne wartości godzin nalotu oraz długości rejsów.

Umowa charteru, której postanowienia znajdują zastosowanie do Aneksu, przewiduje kary umowne na rzecz Enter Air sp. z o.o. w przypadku anulowania rejsów przez ITAKA HOLDINGS w ilości przekraczającej 10% rejsów zakontraktowanych na dany sezon, przy czym wysokość kar waha się w przedziale od 20% do 55% ceny anulowanego rejsu, w zależności od tego, z jakim wyprzedzeniem dany rejs został anulowany. Umowa nie zawiera postanowień upoważniających Enter Air Sp. z o.o. do żądania odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary.

Aneks nie zawiera postanowień nietypowych, które odbiegałyby od warunków stosowanych przez Enter Air sp. z o.o. w podobnych umowach zawieranych z tour operatorami.

6.2 Umowa leasingu zawarta z PKO Bankowy Leasing

Umowa leasingu została zawarta pomiędzy EA ZOO (jako korzystającym) a PKO Bankowy Leasing (jako finansującym). W umowie strony wskazały, iż przedmiot umowy - samolot Boeing B737-800 (nr seryjny 30627) zostanie nabyty przez PKO Bankowy Leasing od EA ZOO. Umowa zawiera standardowe dla tego typu umów postanowienia i nakłada na korzystającego m.in. obowiązek terminowej zapłaty rat leasingowych czy informowania o zaciąganych zobowiązaniach finansowych przekraczających wskazaną w umowie kwotę czy utrzymywania wskaźników finansowych na określonym poziomie. Zabezpieczenie umowy stanowią wystawione przez korzystającego dwa weksle własne in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz pełnomocnictwo do dysponowania trzema rachunkami bieżącymi. Zgodnie z postanowieniami przedmiotowej umowy, Pan Marcin Kubrak i Pan Grzegorz Polaniecki (jako pośrednio kontrolujący EA ZOO) nie mogą bez zgody PKO Bankowy Leasing zmniejszyć liczby posiadanych akcji Emitenta do liczby dającej łącznie mniej niż 50% + 1 głos na Walnym Zgromadzeniu Emitenta. Umowa leasingu została zawarta do dnia 15 marca 2024 r.

7 INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE

Emitent zawiera transakcje sprzedaży z większością podmiotów powiązanych. Wszystkie transakcje odbywają się na warunkach rynkowych stosowanych dla transakcji z innymi podmiotami.

8 INFORMACJE O ZACIĄGNIĘTYCH I WYPOWIEDZIANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK

W pierwszej połowie 2016 roku Grupa kontynuowała współpracę bankami finansującymi jej działalność. Grupa posiadała następujące istotne umowy finansowe:

8.1 Umowa o kredyt w rachunku bieżącym mBank S.A.

Zgodnie z umową o kredyt w rachunku bieżącym w USD z dnia 8 grudnia 2010 r., z późniejszymi zmianami, mBank S.A. (dawniej BRE Bank S.A.) („mBank”) udzielił Enter Air Sp. z o.o. kredytu w rachunku bieżącym w maksymalnej wysokości 9.000.000 USD z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności. Kredyt oprocentowany jest wg zmiennej stopy LIBOR dla depozytów O/N w USD powiększonej o marżę mBanku. Okres kredytowania został ustalony w umowie do dnia 16 października 2016 r.

W umowie kredytowej strony uzgodniły standardowy dla tego typu transakcji katalog zabezpieczeń, w tym w szczególności weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową oraz globalną cesję na rzecz mBanku wierzytelności należnych Enter Air Sp. z o.o. na podstawie umowy z dnia 31 marca 2010 r. z późniejszymi zmianami.

Umowa zawiera standardowe dla tego typu umów postanowienia, w tym dotyczące m.in. obowiązku wykorzystania kredytu zgodnie z przeznaczeniem, utrzymania przez Enter Air Sp. z o.o. określonych wskaźników finansowych na ustalonym w umowie poziomie, a także zobowiązania do przekazywania Bankowi określonych informacji dotyczących sytuacji finansowej spółki. Ponadto Enter Air Sp. z o.o. w umowie zobowiązała się do utrzymywania średniomiesięcznych wpływów łącznie na wskazane w umowie rachunki bieżące Enter Air Sp. z o.o. prowadzone przez mBank na określonym w umowie poziomie, jak również do nieudzielania poręczeń i gwarancji za inne podmioty przekraczających w łącznej wartości 15% aktywów netto, nieobciążania aktywów stanowiących zabezpieczenie mBanku na rzecz innych wierzycieli, niepodejmowania uchwał o obniżeniu kapitału zakładowego oraz niezaciągania nowych zobowiązań finansowych bez zgody mBanku.

Enter Air Sp. z o.o. zobowiązała się także do informowania mBanku o zdarzeniach organizacyjnych i gospodarczych (w tym zmianach własnościowych i kapitałowych, zmianach na stanowiskach zarządzających, postępowaniach sądowych) mających istotny wpływ na sytuację prawną, finansową lub ekonomiczną Enter Air Sp. z o.o., przy czym mBank zastrzegł sobie prawo do dokonania oceny, czy wprowadzone zmiany lub zaistniałe zdarzenia nie powodują zwiększenia ryzyka braku spłaty kredytu, a w przypadku stwierdzenia wzrostu ryzyka do zawieszenia prawa do dokonywania ciągnień kredytu lub wypowiedzenia umowy.

Umowa zawiera również ograniczenia w zakresie wypłaty dywidendy. Enter Air Sp. z o.o. zobowiązała się w umowie do niedokonywania wypłaty dywidendy bez pisemnej zgody mBanku.

8.2 Umowa wieloproduktowa ING Bank Śląski S.A.

Na podstawie aneksu do umowy wieloproduktowej z dnia 22 grudnia 2014 r., ING Bank Śląski S.A. („ING Bank”) udzielił Enter Air Sp. z o.o. odnawialnego limitu kredytowego w maksymalnej wysokości: 14.170.000 USD na okres do dnia 29 grudnia 2016 r. z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej. Limit kredytowy został udzielony Enter Air Sp. z o.o. do wykorzystania w formie kredytów obrotowych na rachunkach bankowych prowadzonych przez ING Bank lub akredytyw udzielonych przez ING Bank na zlecenie Enter Air Sp. z o.o. w USD. Kredyt oprocentowany jest wg zmiennej stopy procentowej LIBOR dla jednomiesięcznych depozytów międzybankowych powiększonej o marżę ING Banku. Okres kredytowania został ustalony w umowie do dnia 29 grudnia 2016 r.

Umowa przewiduje standardowy katalog zabezpieczeń kredytu. Zabezpieczenie wierzytelności ING Banku wynikające z kredytu odnawialnego, kredytów obrotowych oraz akredytyw stanowią, w szczególności cesja wierzytelności z monitoringiem z tytułu realizacji trzech umów z kontrahentami oraz pełnomocnictwo do dysponowania środkami zgromadzonymi na obecnych i przyszłych rachunkach

Enter Air Sp. z o.o. otwartych i prowadzonych przez ING Bank (w PLN, EUR i USD). Dodatkowo, zabezpieczenie wiarygodności ING Banku wynikające z akredytyw stanowią depozyty pieniężne.

Umowa zawiera standardowe dla tego typu umów postanowienia określające obowiązki stron oraz warunki wypłaty i wykorzystania kredytu, w tym dotyczące m.in. obowiązku wykorzystania kredytu zgodnie z przeznaczeniem, utrzymania przez Enter Air Sp. z o.o. określonych wskaźników zadłużenia oraz wskaźników finansowych na ustalonym w umowie poziomie, a także zobowiązania do przekazywania ING Bankowi określonych informacji dotyczących Enter Air Sp. z o.o.. Ponadto, Enter Air Sp. z o.o. zobowiązała się w umowie do przeprowadzania obrotów miesięcznych na rachunkach bankowych prowadzonych w ING Banku na określonym w umowie poziomie przychodów netto, a także do niedokonywania bez uprzedniej pisemnej zgody ING Banku obciążeń składników majątku, których łączna wartość przekracza 500.000 PLN, niezaciągania zobowiązań przekraczających łącznie kwotę 500.000 PLN w formie poręczeń, gwarancji lub obowiązku świadczenia za osobę trzecią na innej podstawie prawnej bez uprzedniej pisemnej zgody ING Banku oraz niezaciągania bez uprzedniej zgody ING Banku żadnych zobowiązań finansowych wobec innych instytucji finansowych (z wyjątkiem umów leasingu lub wynajmu samolotów).

Na podstawie umowy, Enter Air Sp. z o.o. zobowiązała się do informowania ING Banku o każdorazowej planowanej zmianie organizacyjnej, modelu biznesowego, składu właścicielskiego lub zakresu prowadzonej działalności na 7 dni przed dokonaniem takiej czynności.

9 INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANYCH W DANYM ROKU OBROTOWYM PORĘCZENIACH I GWARANCJACH, W TYM PODMIOTOM POWIĄZANYM

Poniżej przedstawiono zestawienie otwartych akredytyw wg stanu na 31 czerwca 2016:

Beneficjent	kwota	waluta	data zamknięcia	cel
LIFT_Maroco(Gecas)	920.000	USD	30-03-2017	zabezpieczenie dostawy samolotu
GE Capital	350.000	USD	18-07-2017	zabezpieczenie dostawy samolotu od AFT Trust-Sub
CIT	800.000	USD	02-01-2017	zabezpieczenie dostawy samolotu
CIT	700.000	USD	09-01-2017	zabezpieczenie dostawy samolotu

Wystawcą wszystkich akredytyw jest ING Bank Śląski S.A.

Inne pozycje pozabilansowe w Grupie nie występują.

10 WYKORZYSTANIE WPŁYWÓW Z EMISJI

W trakcie I połowy 2016 roku Enter Air S.A. wykorzystwała część środków pozyskanych z emisji na dokonanie przedpłat na zakup nowych samolotów Boeing. Rozpoczęcie dostaw zamówionych samolotów nastąpi w 4 kwartale 2017 roku. Na cel ten wydatkowana w I półroczu 2016 roku 10.140.150,00 USD.

11 OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI, A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW ZA DANY ROK

Emitent nie publikował prognoz wyników na 2016 rok.

12 OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH, W TYM INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH

Grupa zamierza skupić swoje wysiłki na rozwijaniu poczynionych wcześniej inwestycji zgodnie z założeniami zamieszczonymi w prospekcie emisyjnym. Brak jest obecnie zagrożeń mogących mieć wpływ na przyszłą realizację planów inwestycyjnych.

13 OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ANALIZOWANY OKRES

13.1 Wzrost liczby podróży samolotem wśród Polaków

Według danych Eurostatu przeciętny Polak w 2013 roku podróżował samolotem 0,65 razy w ciągu roku, co jest wynikiem ok. dwukrotnie niższym na tle średniej dla Unii Europejskiej. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Eurostat liczbą podróży samolotem przypadająca na jednego mieszkańca zwiększa się wraz z zamożnością społeczeństwa, a zatem wraz z dalszym wzrostem gospodarczym Polski oczekiwany jest wzrost liczby podróży samolotem wśród Polaków. Według danych zaprezentowanych przez Urząd Lotnictwa Cywilnego liczba pasażerów obsługiwanych w polskich portach lotniczych do 2020 roku będzie rosła średniorocznie o 6,2%, natomiast między 2020, a 2030 rokiem średnioroczny wzrost wyniesie 4,5%.

13.2 Oczekiwany dalszy rozwój europejskiego rynku usług turystycznych

Podstawowa działalność Grupy w znaczącej mierze oparta jest na koniunkturze na europejskim rynku usług turystycznych. Według danych Instytutu Turystyki liczba wyjazdów turystycznych zorganizowanych przez polskie biura podróży od 2010 roku systematycznie rośnie i zdaniem Zarządu Grupy tendencja ta powinna się utrzymać. Zgodnie z badaniami Głównego Urzędu Statystycznego najsilniejszym czynnikiem determinującym aktywność turystyczną gospodarstw domowych jest poziom ich dochodów, a zatem wraz z dalszym rozwojem gospodarczym Polski oczekuje się wzrostu aktywności turystycznej Polaków i zwiększenia popytu na usługi Grupy.

13.3. Poprawa rentowności dzięki nowym samolotom zakupionym przez Grupę.

W latach 2017-2024 Grupa Kapitałowa Enter Air zamierza nabyć łącznie 6 nowych samolotów, w tym 2 samoloty Boeing 737-800 oraz 4 samoloty Boeing 737-8 MAX, przy czym do daty Sprawozdania została podpisana umowa na zakup 4 maszyn (2 samoloty Boeing 737-800 oraz 2 samoloty Boeing 737-8 MAX), których termin przyjęcia do użytkowania zaplanowany jest odpowiednio na IVQ 2017 roku (Boeing 737-800), IIQ 2018 roku (Boeing 737-800), IVQ 2020 roku (Boeing 737-8 MAX) oraz IIQ 2021 roku (Boeing 737-8 MAX). Poza podpisaną umową Grupa Kapitałowa Enter Air posiada opcje na zakup 4 samolotów Boeing 737-8 MAX.

Nowe samoloty mają zapewnić grupie poprawę efektywności kosztowej oraz poprawę efektywności przychodowej, głównie dzięki oszczędniejszym silnikom oraz mniejszym nakładom czasu i środków na obsługę techniczną. Grupa spodziewa się także, iż poprawa jakości oferowanego produktu umożliwi ekspansję na rynki takie jak Szwajcaria i Niemcy.

13.3 Zmiana stawek za uprawnienia do emisji CO2

Na mocy Dyrektywy 2008/101, sektor lotniczy został włączony do Europejskiego Systemu Handlu Emisjami („EU ETS”). Od 2012 r. linie lotnicze zostały obowiązane do zakupu części uprawnień do emisji. Ceny uprawnień ulegają ciągłej zmianie i zdaniem Zarządu Grupy kierunek ich zmian w przyszłości jest nieprzewidywalny i może wpłynąć na wyniki Grupy w bieżącym roku obrotowym.

14 OKREŚLENIE ŁĄCZNEJ LICZBY I WARTOŚCI AKCJI BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Szczegółowe dane dotyczące liczby i wartości akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących zostały przedstawione w punkcie 4.3 śródrocznego skróconego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Enter Air S.A. za okres od 1 stycznia 2016 do 30 czerwca 2016.


Warszawa, 30/08/2016



Grzegorz Polaniecki
Członek Zarządu



Marcin Andrzej Kubrak
Członek Zarządu



Mariusz Olechno
Członek Zarządu



Andrzej Kobielski
Członek Zarządu