

Eurotel S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za I półrocze 2007 roku
(okres od 01-01-2007 do 30-06-2007)
Sporządzone 26 września 2007 roku

Eurotel S.A. z siedzibą w Gdańsku przy ulicy Jaśkowa Dolina 57, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonego przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000258070, Regon: 191167690, NIP: 586-158-45-25

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki w I półroczu 2006 roku była nadal sprzedaż towarów i usług oferowanych przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. (operatora sieci telefonii komórkowej ERA) na podstawie Umowy Agencyjnej.

Pierwsze półrocze 2007 roku przyniosło znaczące zmiany w wielkości działania Spółki. 01 stycznia 2007 roku nastąpiło przejęcie sieci sprzedaży Kim Group z południa Polski, działającej również w ramach operatora Era i posiadającej ponad 50 punktów sprzedaży. Dzięki temu Spółka stała się podmiotem posiadającym ponad 100 Autoryzowanych Punktów Sprzedaży i ok. 80 Autoryzowanych Doradców Biznesowych. Po tej transakcji Spółka stała się również jednym z największych partnerów operatora Era.

Pierwsze półrocze 2007 roku, było również okresem dużych zmian na rynku telefonii komórkowej, a szczególnie segmentu tego rynku obsługiwanego przez operatora Era. W wyniku zakończenia współpracy z dwoma znaczącymi swoimi partnerami operator Era umożliwił swoim partnerom rozwój ich sieci sprzedaży w sposób organiczny w skali, która na początku roku nie była brana jeszcze pod uwagę. Wykorzystując te nowe możliwości na rynku, Spółka zwiększyła wielkość swojej sieci sprzedaży o ok. 25%. Dzięki takiej formie pozyskiwania nowych punktów sprzedaży, Spółka nie musiała wydawać kapitału pozyskanego na rozwój sieci z emisji pierwotnej. Obecnie prowadzony jest dalszy rozwój organiczny sieci sprzedaży, jak i kontynuowane są rozmowy w celu akwizycji innych sieci w ramach operatora Era. Na 30 czerwca 2007 roku, Spółka posiadała 128 Autoryzowanych Punktów Sprzedaży i 95 Autoryzowanych Doradców Biznesowych. W najbliższym czasie planowane są kolejne otwarcia nowych salonów sprzedaży.

Kolejnym znaczącym wydarzeniem z życia Spółki było zakupienie sieci terminali doładowujących konta telefonów działających w systemie bezabonamentowym. Zakupiono sieć ok. 400 terminali zlokalizowanych głównie w północnej Polsce w kioskach z prasą, sklepach, komisach telefonów komórkowych czy stacjach benzynowych. System obsługiwany jest w zakresie technicznym przez firmę Euro-net, zaś umowy podpisywane bezpośrednio przez Spółkę i przedsiębiorcę prowadzącego dany punkt sprzedaży. System pozwala na obsługę przez Spółkę rynku klientów indywidualnych, a nie głównie hurtowych, jak to miało miejsce do tej pory oraz zmniejsza uzależnienie od oferty jednego operatora w związku z tym, że obsługuje wszystkich istniejących na rynku operatorów oraz dodatkowo systemy VoIP. Dzięki obsłudze rynku pre-paid, Spółka będzie również stabilizować swoje przychody na przyszłość, gdyż ten segment rynku, jest z roku na rok coraz większy. Zakłada się systematyczny wzrost wielkości sieci o ok. 50 miesięcznie, a możliwości organizacyjne Spółki już obecnie pozwalają na obsługę kilku tysięcy terminali.

Telewizja Nowej Generacji „n” oraz sprzedaż akcesoriów stanowią dla Spółki niewielki przychód w porównaniu do ogólnej skali działania, ale charakteryzują się znaczącą marżą jednostkową, co przy niskich kosztach obsługi pozwala na uzyskanie stosunkowo wysokich i stabilnych zysków. Przewiduje się dalszy rozwój sieci sprzedaży telewizji „n” (obecnie jest to 41 punktów w równolegle działającej sieci sprzedaży) oraz rozszerzenie oferty sprzedaży akcesoriów zarówno, co do asortymentu jak i zakresu działania.

Jednym z kierunków rozwoju powiązanych z tą sprzedażą jest wprowadzenie do oferty większej ilości telefonów bez abonamentu – do wolnej sprzedaży. Planowane są w tym celu rozmowy z dostawcami telefonów, gdyż rynek telefonów bez abonamentu jest wg różnych analiz znaczący.

Spółka również wnikliwie analizuje rynek telekomunikacyjny w Polsce, aby podejmować jak najlepsze decyzje, co do swojego rozwoju. Obecnie oprócz wspomnianych powyżej najważniejszych kierunków działania, analizowane jest również rozpoczęcie działalności jako operator wirtualny MVNO. Spółka znajduje się obecnie na etapie analizy modelu takiej współpracy i dopiero po jego zakończeniu, zostanie podjęta ostateczna decyzja.

Zagrożenia z którymi należy się liczyć dotyczą otoczenia rynkowego w którym Spółka funkcjonuje i związane są ze zwiększonym nasyceniem rynku użytkownikami telefonów komórkowych i konkurencją związaną z pojawianiem się nowych operatorów w branży łączności mobilnej, którzy jeszcze bardziej ograniczają rynek. Należy jednak zwrócić uwagę na uzyskiwanie znaczących przychodów przez Spółkę w wyniku obsługi klientów, którym kończy się dotychczasowa umowa i podpisywanie z nimi aneksów przedłużających te umowy co w znacznym stopniu niweluje wspomniane tendencje.

Druga kategoria zagrożeń związana jest z wewnętrznymi czynnikami w Spółce. Zaliczyć tu należy możliwe zmniejszenie efektywności działania związane z presją płacową pracowników. W branży telekomunikacyjnej jak i całej gospodarce obserwowany jest taki trend. Strategia Spółki zakłada podwyżki dla pracowników, które zależne są jednak od ich wyników i generowanych przychodów dla Spółki, przez co ich negatywne oddziaływanie nie będzie tak znaczące. Zdaniem Zarządu korzystniej jest znaleźć kompromis między oczekiwaniami pracowników i możliwościami Spółki, niż narazić się na utratę wartościowych pracowników i w konsekwencji wydatkować fundusze na poszukiwanie nowych osób i utratę korzyści wynikających z okresu późniejszych poszukiwań i szkolenia.

Kapitał własny Spółki na koniec czerwca 2007 roku wyniósł 24 323 tys. zł, zaś wartość zarówno aktywów jak i pasywów wyniosła 36 007 tys. zł. Pierwsze półrocze 2007 roku zamknęło się kwotą obrotów wysokości 34 191 tys. zł i był to ponad dwukrotnie lepszy wynik niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Na szczególną uwagę zasługuje prawie trzykrotny wzrost przychodów ze sprzedaży produktów (prowizja z podpisane umowy w imieniu operatora). Zysk netto na koniec czerwca 2007 roku wyniósł 2 005 tys. zł. Ilość akcji zwykłych 3 906 250 sztuk, co daje 0,51 zł zysku na jedną akcję i 6,23 zł wartości księgowej na jedną akcję.

Zarząd Spółki nie otrzymał informacji na temat zmian w znaczących pakietach akcji które Spółka ma w obrocie publicznym.