

Szanowni Państwo,

*Z przyjemnością przedstawiam jednostkowy raport roczny za 2010 rok Eurotel SA. Mam nadzieję, że lektura przedstawionych informacji utwierdzi Państwa w przekonaniu, że inwestycje w akcje naszej Spółki są bezpieczne, stabilne i przewidywalne.*

*Oceniając 2010 rok pod względem wyników jakie osiągnęła Spółka możemy z satysfakcją stwierdzić, że udało nam się je poprawić. Przykładowo zysk netto wzrósł w porównaniu do 2009 roku. Spółka obsłużyła również większą ilość klientów w porównaniu do ubiegłego roku, co pokazuje możliwości dalszych wzrostów w przyszłości. Wypracowanie powyższego rezultatu wymagało wyjątkowo dużego zaangażowania, gdyż niesprzyjające wydarzenia na rynku jak również istotne zmiany zasad współpracy z operatorem sieci Era, utrudniały pełne wykorzystanie posiadanego potencjału.*

*Zmiany na rynku telekomunikacyjnym w szczególności związane z jego coraz większym nasyceniem telefonią mobilną, powodują nowe wyzwania. Wyrazem dostosowywania się do tych wymogów jest również modyfikowanie przez operatora systemów wypłacania prowizji. Eurotel w 2010 roku aktywnie uczestniczył w tworzeniu tych systemów poprzez negocjacje oraz przekazywanie swoich opinii i sugestii. Działania te wymagały znacznego nakładu czasu i zaangażowania, ale przyniosły naszym zdaniem pewien efekt i ograniczyły negatywne oddziaływanie pierwotnie proponowanych zmian. Niezależnie od oceny prowadzonych rozmów, pozwoliły one Spółce również na zacieśnienie relacji z operatorem i wymianę stanowisk między stronami, co ma szczególne znaczenie na przyszłość.*

*Biorąc pod uwagę dłuższą perspektywę działania, musimy być przygotowani na szybsze zmiany jakie dokonują się na rynku, coraz większą jego konkurencyjność oraz poszukiwanie synergii pomiędzy działalnościami prowadzonymi przez Spółkę. Będziemy również analizować inne, nowe możliwości, które będą mogły wnieść wartość dodaną do już istniejących obszarów aktywności. Kontynuowany będzie również proces optymalizacji sieci sprzedaży współpracującej z operatorem sieci Era w celu dalszego zwiększenia efektywności dobrych salonów i przeniesienia lub zamknięcia tych, które ze względu na różne czynniki nie osiągają nałożonych poziomów sprzedaży.*

*Systematyczne i podejmowane z determinacją działania w celu poprawiania wyników, pozwoliły na akumulację wypracowanego zysku przez cały rok. Nadwyżki finansowe z tego tytułu, które nie były zaangażowane w bieżącą działalność, Spółka deponowała na bezpiecznych lokatach w renomowanych bankach.*

*Posiadanie wspomnianych nadwyżek jak i brak na dzień dzisiejszy sprecyzowanych planów odnośnie inwestycji, pozwolił Zarządowi na złożenie wniosku o wypłatę dywidendy za 2010 rok. Będzie to kolejny rok nie tylko wypłaty znaczącej kwoty dywidendy, ale również kolejny rok jej wzrostu. Mamy nadzieję utrzymać ten trend również w przyszłości.*



*Dziękujemy Państwu za zaufanie jakim nas obdarzyliście. W imieniu własnym, naszych pracowników i partnerów tworzących sieć sprzedaży, pragnę zapewnić, że dołożymy wszelkich starań, aby w dalszym*

*ciągu utrzymać pozycję Spółki nie tylko jako wiodącego podmiotu w branży, ale również jako Spółki generującej znaczące stopy wzrostu dla inwestorów poprzez wzrost kursu akcji, czy wypłatę dywidendy.*

*Z poważaniem*

*Prezes Zarządu*

*Krzysztof Stepokura*

