

PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE ZARZĄDU GRUPY TELL S.A. Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ

1. Najważniejsze dokonania Grupy Kapitałowej Tell S.A. w I półroczu 2008 roku.

Wyniki jednostkowe TELL SA z bieżącej działalności

W I półroczu 2008 roku, ze swojej podstawowej działalności tj. prowadzenia sieci sprzedaży usług Orange, Spółka osiągnęła wynik zbliżony do wyniku osiągniętego w analogicznym okresie roku ubiegłego. Średnia liczba sklepów wzrosła o ok. 2,8%, zbliżony wzrost odnotował także wolumen sprzedaży aktywacji postpaid (główne źródło dochodów Spółki). Utrzymana zatem została efektywność sprzedaży aktywacji na 1 sklep. W większym natomiast stopniu wzrosły przychody ze sprzedaży aktywacji postpaid przypadające na 1 sklep – wzrost ten wyniósł 8,1% w stosunku do I półrocza roku 2007. W I półroczu 2008 r. zysk Spółki z podstawowej działalności jest zbliżony do zysku osiągniętego w analogicznym okresie roku ubiegłego. Wynik ten jest zgodny z założeniami Zarządu w tym obszarze działalności (tj. co najmniej utrzymanie efektywności na poziomie z roku 2007).

Biorąc pod uwagę wyniki za poszczególne porównywalne półrocza, należy stwierdzić że wyniki finansowe osiągnięte w I półroczu 2008 roku są zbliżone do wyników osiągniętych w I półroczu 2007 roku. Przychody ze sprzedaży spółki w I półroczu 2008 wyniosły 65 802 tys. zł i były podobne do osiągniętych w analogicznym okresie roku ubiegłego. Zysk brutto ze sprzedaży wyniósł w I półroczu 2008 roku 24 558 tys. zł i był wyższy niż osiągnięty w I półroczu 2007 o 8,7%. Zysk operacyjny wyniósł w I półroczu 2008 roku 3 978 tys. zł i był niższy niż zysk operacyjny osiągnięty w analogicznym okresie o 2,4%. Spółka zakończyła I półrocze 2008 z zyskiem netto w wysokości 3 297 tys., który jest wyższy od zysku netto osiągniętego w analogicznym okresie roku ubiegłego o 6,9%.

Pozostałe koszty operacyjne - wpływ odpisów z tytułu Programu Opcji Pracowniczych na osiągnięte wyniki

W I półroczu 2008 pozostałe koszty operacyjne Spółki zostały po raz pierwszy obciążone odpisem z tytułu Programu Opcji Pracowniczych. Kwota odpisu wyniosła ok. 297 tys. zł. W efekcie zysk operacyjny Spółki osiągnięty w I półroczu roku 2008 był o 100 tys. zł niższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Kwota odpisów z tytułu programu wyniesie w latach 2008-2011 łącznie 3.011.601 zł.

Zgodnie z przepisami wysokość odpisów nie jest proporcjonalna do upływu czasu programu, ani do wielkości puli akcji przypadających do objęcia w poszczególnych latach. W związku z tym prawie 43% wartości programu obciążą wyniki Spółki jeszcze w roku 2008. Szczegółowy plan odpisów prezentuje poniższa tabela:

Wyszczególnienie / lata	2008	2009	2010	2011
Wielkość transzy (pula akcji) w danym roku	brak	20%	30%	50%
Wartość odpisu w danym roku	1 327 082 zł	1 153 357 zł	574 679 zł	45 483 zł
Udział procentowy odpisu w wartości ogółem	42,8%	37,2%	18,5%	1,5%

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Tell S.A. z dnia 21 kwietnia 2008 w sprawie wprowadzenia w Spółce programu opcji menedżerskich uchwalono program opcji dla kadry menedżerskiej. Program opcji będzie oparty o emisję warrantów subskrypcyjnych. Każdy z warrantów będzie uprawniał do objęcia jednej akcji serii C. Akcje serii C będą obejmowane przez osoby uprawnione w zamian za wkłady pieniężne.

Szczegółowy sposób realizacji programu został określony w Regulaminie Programu Opcji w Spółce Tell S.A. (Regulamin Opcji).

Wprowadzenie Programu Opcji ma na celu:

- stworzenie w Tell S.A. mechanizmów motywujących członków zarządu, kluczowych pracowników oraz współpracowników Spółki oraz jej jednostek zależnych do działań zapewniających długoterminowy wzrost wartości Spółki
- stabilizację kadry menedżerskiej oraz kadry kierowniczej
- stworzenie warunków do wynagradzania dotychczasowego wkładu członków Zarządu oraz pracowników i współpracowników Spółki i jednostek zależnych w rozwój spółki oraz osiągniętych przez spółkę wyników finansowych.

Uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 24 czerwca 2008 r. w sprawie podziału akcji i zmiany Statutu Spółki dokonano podziału akcji Spółki w ten sposób, że każda akcja Spółki o wartości nominalnej 1 zł zostaje podzielona na 5 akcji o wartości 20 groszy każda. Zmiany statutu Spółki związane z podziałem zostały zarejestrowane 10 lipca 2008 r.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy z dnia 24 czerwca 2008r. podjęło uchwałę w sprawie zmiany warunków realizacji programu opcji menedżerskich. Powyższa zmiana dotyczy ogólnej ilości warrantów i akcji emitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego i programu, która z dotychczasowej 63 050 zostaje zmieniona na 315 250, cena nominalna zwykłej akcji serii C, która z dotychczasowej 1 zł zostaje zmieniona na 20 groszy.

W związku z powyższym, w celu zachowania motywacyjnego charakteru programu, zmianie ulega również cena emisyjna akcji z dotychczasowej 20 zł na 4 zł.

Program opcji menedżerskich został wyceniony przy użyciu modelu Monte Carlo. Symulacja Monte Carlo polega na konstrukcji modelu zmian cen instrumentu bazowego na podstawie danych historycznych, w taki sposób, aby zapewnić posiadanie przez zdyskontowany proces ceny instrumentu bazowego własności martyngałowej. Z wykorzystaniem danych empirycznych dobiera się odpowiedni model rozkładu, a następnie na podstawie tego modelu generuje się odpowiednio dużą liczbę możliwych cen

Pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne - rozliczenie premii wizualizacyjnej i kosztów zmiany wizualizacji salonów Orange.

W I półroczu 2008 znacznemu zwiększeniu w porównaniu z wcześniejszymi okresami uległy pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty. Zwiększenia te nastąpiły w wyniku rozliczenia zmiany wizualizacji salonów Orange. Operacja ta jest neutralna dla wyników Spółki (identyczne kwoty występują po stronie przychodów i kosztów). W przyszłości będą następowały dalsze zwiększenia w ww. pozycjach i analogicznie, pozostaną neutralne dla wyników Spółki.

Wyniki skonsolidowane Grupy TELL z bieżącej działalności

Przychody ze sprzedaży grupy kapitałowej w I półroczu 2008 roku wyniosły 88 210 tys. zł i były niższe niż osiągnięte w I półroczu 2007 roku o 25,4%.

Odnotowany spadek przychodów dotyczy w zasadzie wyłącznie niskomarkowej sprzedaży hurtowej, realizowanej przez spółkę zależną Connex w obrocie zagranicznym (telefony tzw. sim-free). Decyzja o zawieszeniu działalności z tym segmentem podjęta została z uwagi na presję odbiorców w zakresie terminów płatności oraz niekorzystnych wahań kursowych. Spółka uznała, że przy typowym dla tej działalności, niskim poziomie marż i jednocześnie dużej skali obrotów, ryzyko pojawienia się trudnych należności stałoby się zbyt duże. Z tytułu zawieszenia działalności w tym segmencie spółka Connex nie poniosła żadnych strat, nie posiada żadnych należności, zobowiązań, ani zapasów. Jednocześnie w I półroczu 2008 roku spółka Connex odnotowała ponad 15% przyrost w swojej tradycyjnej działalności – sprzedaży aktywacji prepaid. Wpływ pozostałych spółek zależnych (ETI i PTI) na przychody Grupy pozostał stosunkowo nieznaczący.

Dodatkowo należy podkreślić, że Spółka ETI w wyniku przejęcia sieci sklepów w znaczącym stopniu zwiększyła przychody już od lipca br. Spółka zależna ETI Sp. z o.o. nabyła zorganizowaną część przedsiębiorstwa PUH Solex na podstawie umowy z dnia 25 maja 2008 r. Wartość początkowa nabycia została ujęta w bilansie sporządzonym przez spółkę zależną ETI Sp. z o.o. na dzień 30 czerwca 2008 r. Wydanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa nastąpiło 1 lipca 2008, z chwilą spełnienia wszystkich ustalonych przez strony warunków zawieszających. Nabycie objęło 61 autoryzowanych punktów sprzedaży usług Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o., strukturę sprzedaży usług Operatora przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, obejmującą

około 40 sprzedawców działających głównie przy 3 Autoryzowanych Centrach Biznesowych i 2 Biurach Handlowych. Ustalona łączna cena to 10.700 tys. zł.

Nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa będzie miało znaczący wpływ na wynik jaki zostanie osiągnięta przez Spółkę ETI w roku 2008. Zarząd Spółki ETI planuje zamknięcie roku 2008 dodatnim wynikiem finansowych.

Zysk brutto ze sprzedaży w I półroczu 2008 roku wyniósł 26 489 tys. zł i był wyższy od osiągniętego w analogicznym okresie roku 2007 o 6,4%. Znacznej poprawie uległ także wskaźnik stopy zysku ze sprzedaży. Wyniósł on 30% wobec 21% w analogicznym okresie roku 2007.

Zysk z działalności operacyjnej w I półroczu 2008 roku wyniósł 2.909 tys. zł i był o 44,0% niższy od osiągniętego w analogicznym okresie roku 2007. Główne przyczyny ww. spadków to opisany odpis z tytułu programu opcji oraz zgodne z budżetami straty w spółkach ETI i PTI, stanowiące w ocenie Zarządu akceptowalne koszty rozwoju Grupy Kapitałowej, a wynikające z nadal zbyt małej skali sprzedaży w ww. spółkach. Koszty rozwoju ponosi także spółka Connex, która w modelu niewyłącznym, a od niedawna także w modelu wyłącznym rozwija sieć sprzedaży usług postpaid sieci Play. Ponownie należy w tym miejscu wspomnieć, iż przejęcie sieci sklepów przez spółkę ETI pozwoli tej spółce stać się rentowną. W ocenie Zarządu już pierwszy miesiąc działalności w zwiększonej skali – lipiec 2008r. – ETI zamknie dodatnim wynikiem finansowym, podobnie jak cały rok 2008. W przypadku Spółki PTI prowadzone są negocjacje w sprawie przejęcia sieci sprzedaży, które analogicznie jak w przypadku ETI, pozwoli skokowo zwiększyć skalę działania. W opinii Zarządu istnieje duże prawdopodobieństwo, iż skala i czas realizacji transakcji pozwolą PTI osiągnąć próg rentowności do końca 2008 roku. W przypadku gdyby jednak transakcja nie doszła do skutku w 2008r. spółka PTI odnotuje w tym roku stratę w wysokości ok. 1-1,2 mln zł.

Średnia liczba salonów Orange, w których prowadzona jest sprzedaż usług PTK Centertel wyniosła w I półroczu 2008 r. 257 (stan na 30.06.2008 - 254 salony), wobec średniej w I półroczu 2007r. wynoszącej 250 (stan na 30.06.2007 - 261 salonów). Liczba salonów prowadzonych przez spółki zależne, w których sprzedawane są usługi pozostałych operatorów wyniosła na koniec 30.06.2008 – 49 salonów.

Wartościowa i ilościowa struktura sprzedaży:

Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)	I półrocze 2008	I półrocze 2007	zmiana I półrocze 2008/ I półrocze 2007
Prowizje	35 093	31 278	112,2%
Telefony*, zestawy prepaid	25 499	58 221	43,8%
Karty doładowujące pre-paid	17 707	21 126	83,8%
Pozostałe przychody	9 911	7 599	130,4%
Razem	88 210	118 225	74,6%

*telefony abonamentowe, telefony simfree

Wolumen sprzedaży usług	I półrocze 2008	I półrocze 2007	zmiana I półrocze 2008/ I półrocze 2007
Aktywacje post-paid	200 434	188 322	106,43%
Aktywacje pre-paid	518 101	507 657	102,06%
Razem	718 535	695 979	103,24%

2. Dodatkowe informacje istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego GK TELL S.A. i ich zmian oraz informacje istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez grupę kapitałową .

Sprawozdanie finansowe za I półrocze 2008 zawiera podstawowe informacje, które są istotne dla oceny sytuacji Grupy Kapitałowej Tell S.A. przy czym dla całości obrazu perspektyw Spółki w najbliższych miesiącach, Zarząd przedstawia poniżej system tzw. prowizji odłożonych z tytułu sprzedaży aktywacji.

System prowizji odłożonych nie dotyczy spółek zależnych

Spółka otrzymuje od PTK Centertel prowizję z tytułu przyłączenia nowego klienta w usłudze typu post-paid do sieci Operatora. Prowizja ta nie jest wypłacana jednorazowo. Spółka otrzymuje ją w czterech ratach: pierwszą część w miesiącu w którym sprzedano aktywację (tzw. prowizja miesięczna), drugą część w szóstym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 6-cio miesięczna), trzecią część w dwunastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 12-sto miesięczna) i czwartą część w osiemnastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 18-sto miesięczna). Wyплаты prowizji 6-cio, 12-sto, 18-sto miesięcznych uwarunkowane są ogólnie rzeczą biorąc, faktem wywiązywania się abonenta ze swoich zobowiązań wobec Operatora.

Powyższy sposób wypłaty prowizji powoduje, że w danym miesiącu Spółka uzyskuje prowizję miesięczną z tytułu sprzedaży aktywacji w danym miesiącu oraz „uzyskuje” prawo do należności przyszłych, zwanych prowizjami odłożonymi. Na przychody Spółki w danym miesiącu składają się więc także prowizje „odłożone” z tytułu sprzedaży aktywacji w okresach wcześniejszych.

Spółka raz w miesiącu otrzymuje od Operatora zestawienie aktywacji sprzedanych w poprzednim miesiącu ze wskazaną prowizją miesięczną należną jej z tytułu tej sprzedaży (w otrzymywanym zestawieniu nie są wykazywane prowizje 6M, 12M i 18M – tzw. prowizje odłożone, wynikające ze sprzedaży aktywacji objętych zestawieniem, których płatność przypadać będzie w przyszłości) oraz aktywacji sprzedanych w przeszłości (odpowiednio 6, 12 i 18 miesięcy wcześniej), z tytułu których w miesiącu bieżącym Spółce należne są prowizje (odpowiednio prowizja 6M, 12M lub 18M). Przychody Spółki w danym miesiącu stanowi zatem suma prowizji 1M z tytułu bieżącej sprzedaży oraz prowizji z tytułu aktywacji sprzedanych w odpowiednich miesiącach w przeszłości.

Kwestia prowizji odłożonych jest jedną z kluczowych, z punktu widzenia właściwej oceny wyników finansowych uzyskiwanych przez Spółki.

Opisany powyżej system generowania przez Spółkę przychodów z prowizji, determinuje w szczególności rozkład przepływów pieniężnych w przypadku otwierania nowych punktów sprzedaży.

Spółka szacuje, że jej przychody z tytułu odłożonych prowizji za aktywacje sprzedane do dnia 30 czerwca 2008 r., wyniosą łącznie do dnia 30 listopada 2009 roku około 11.834.634 zł. Analogicznie, marża Emitenta pozostała po wypłatach prowizji dla sub-agentów, wyniesie szacunkowo 7.417.056 zł.

W opinii Zarządu nie istnieją obecnie żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań grupy.

3. Wskazanie czynników, które w ocenie Zarządu będą miały wpływ na wyniki osiągnięte przez jego grupę kapitałową w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału – opis ryzyk i zagrożeń

Podstawowymi czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte przez Grupę Kapitałową Tell S.A. w najbliższym czasie, są popyt na usługi telefonii komórkowej ze szczególnym uwzględnieniem jego sezonowości i związany z nim poziom wykonania planu sprzedaży narzuconego Emitentowi przez PTK Centertel.

Wpływ na wyniki, osiągnięte przez Grupę Kapitałową, będą miały także nowe spółki zależne. Niemniej, należy wymienić w tym punkcie raportu przejęcie przez spółkę zależną ETI Sp. z o.o. zorganizowanej części przedsiębiorstwa PUH Solex na podstawie umowy z dnia 25 maja 2008 r. Wartość początkowa nabycia została ujęta w bilansie sporządzonym przez spółkę zależną ETI Sp. z o.o. na dzień 30 czerwca 2008 r. Wydanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa nastąpiło 1 lipca 2008, z chwilą spełnienia wszystkich ustalonych przez strony warunków zawieszających. Nabycie objęło 61 autoryzowanych punktów sprzedaży usług Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o., strukturę sprzedaży usług Operatora przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, obejmującą około 40 sprzedawców działających głównie przy 3 Autoryzowanych Centrach Biznesowych i 2 Biurach Handlowych. Ustalona łączna cena to 10.700 tys. zł.

Nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa będzie miało znaczący wpływ na wynik jaki zostanie osiągnięty przez Spółkę ETI w roku 2008. Zarząd Spółki planuje zamknięcie roku 2008 dodatnim wynikiem finansowym.

W przypadku Spółki PTI prowadzone są negocjacje w sprawie przejęcia sieci sprzedaży, które analogicznie jak w przypadku ETI, pozwoli skokowo zwiększyć skalę działania. W opinii Zarządu istnieje duże prawdopodobieństwo, iż skala i czas realizacji transakcji pozwolą PTI osiągnąć próg

rentowności do końca 2008 roku. W przypadku gdyby jednak transakcja nie doszła do skutku w 2008r. spółka PTI odnotuje w tym roku stratę w wysokości ok. 1-1,2 mln zł.

4. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących została zaprezentowana w notach odpowiednich sprawozdań finansowych.

5. Zasady sporządzenia półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Tell S.A. zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez UE oraz Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa” („MSR 34”). Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego są zgodne z zasadami przyjętymi przy sporządzaniu rocznego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2007 r.

Rafał Stempniewicz
Prezes Zarządu

Stanisław Górski
Członek Zarządu

Robert Krasowski
Członek Zarządu