

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI TELL S.A.
ZA ROK 2006**

Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

1	STAN PRAWNY TELL S.A.....	4
2	SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI.....	5
2.1	Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.	5
2.2	Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10 % przychodów ze sprzedaży ogółem - nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem.	7
2.3	Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym.	10
2.4	Analiza wskaźnikowa.....	11
2.5	System prowizji odłożonych.....	15
2.6	Czynniki i nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik.	15
2.7	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony.	15
3	INFORMACJE DODATKOWE.....	16
3.1	Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.	16
3.2	Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.....	16
3.3	Opis transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.....	17
3.4	Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.	17
3.5	Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązany z emitentem.	18
3.6	Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.	18
3.7	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.....	19
3.8	Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.....	20
3.9	Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.....	20
3.10	Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.....	20
3.11	Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.....	20
3.12	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.....	21

Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

3.13	Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.	21
3.14	Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.	21
3.15	Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta wypłaconych lub należnych członkom zarządu i rady nadzorczej oraz informacja o wartości wynagrodzeń z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek zależnych.	21
3.16	Liczba i wartość nominalna wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (dla każdej osoby oddzielnie). ..	22
3.17	Akcjonariusze posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta, 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 na dzień 31.12.2005 r.	22
3.18	Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.	23
3.19	Posiadacze wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.	24
3.20	Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.....	24
3.21	Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta.	25
3.22	Informacja o umowie Emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.....	25

1 STAN PRAWNY TELL S.A.

Pełna nazwa podmiotu: Tell Spółka Akcyjna
Adres siedziby: ul. Forteczna 19A, 61-362 Poznań

Spółka Tell S.A. powstała z przekształcenia Tell Sp. z o.o. na podstawie Uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia wspólników nr 1 z dnia 15 listopada 2004, zaprotokołowanego przez notariusza Aleksandrę Błażejczak-Zdżarską, kancelaria notarialna w Poznaniu ul. Szkolna 15/6, repertorium A nr 7307/2004. Spółka jest wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000222514. Rejestracja Spółki nastąpiła 30 listopada 2004. Spółka Tell Sp. z o.o. została wykreślona z KRS 0000020791 z dniem 3 grudnia 2004 r.

Spółce nadano numer statystyczny REGON 630822208. Podstawowy przedmiot działalności spółki według PKD: 5118B działalność agentów specjalizujących się w sprzedaży określonego towaru lub określonej grupy towarów, gdzie indziej nie sklasyfikowana.

Czas trwania Spółki jest nieoznaczony. Według statutu Spółki przedmiotem działania Spółki jest:

- telekomunikacja
- handel hurtowy i komis artykułów telekomunikacyjnych. w tym sprzedaż hurtowa tych artykułów na zlecenie
- sprzedaż hurtowa maszyn i urządzeń biurowych
- sprzedaż detaliczna sprzętu telekomunikacyjnego
- informatyka
- reklama

Skład organów Spółki:

Skład Zarządu Tell SA :

Rafał Maciej Stempniewicz – Prezes Zarządu,
Robert Tomasz Krasowski – Członek Zarządu,
Stanisław Jerzy Górski – Członek Zarządu.

Skład Rady Nadzorczej Tell SA :

Paweł Stanisław Turno – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
Janusz Grzegorz Samelak – Członek Rady Nadzorczej,
Piotr Karmelita – Członek Rady Nadzorczej.
Mariola Więckowska – Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Buczak – Członek Rady Nadzorczej

Na dzień bilansowy kapitał zakładowy Tell S.A. wynosił 1 130 000 zł i dzielił się na:

- 476 950 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A (na jedną akcję przypadają dwa głosy)
- 303 050 akcji zwykłych serii A
- 350 000 akcji zwykłych serii B.

Obecnie kapitał zakładowy Tell S.A. wynosi 1 265 000 zł i dzieli się:

- 476 950 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A (na jedną akcję przypadają dwa głosy)
- 303 050 akcji zwykłych serii A
- 485 000 akcji zwykłych serii B.

W roku 2006 Zarząd, na podstawie umowy zawartej z Havo Sp. z o.o. z dnia 20 listopada 2006 dotyczącej nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa, zobowiązał się do emisji 135.000 akcji za wkład pieniężny w kwocie 9 990 tys. zł.

Zgodnie z zawartą umową Zarząd podjął uchwałę o emisji akcji serii B. Cena nominalna akcji wynosiła 1 zł, a cena emisyjna 74 zł na każdą akcję. Wyemitowane akcje będą uczestniczyć w dywidendzie począwszy od zysku jaki zostanie wypracowany za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2007 r..

Podwyższenie kapitału w drodze emisji, w tym również pozbawienie dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru w całości, nastąpiło w oparciu o zgodę Rady Nadzorczej. Pozbawienie praw poboru uzasadnione jest wagą umowy o nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o. dla realizacji strategii rozwoju polegającej na rozszerzeniu sieci sprzedaży.

W dniu 2 marca 2007 r. Spółka otrzymała postanowienie Sądu Rejonowego w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 22 lutego 2007 r., na podstawie którego w dniu 2 marca 2007 r. zarejestrowano zmianę statutu Spółki uchwaloną przez Zarząd Spółki w dniu 1 lutego 2007 r., w związku z emisją akcji w ramach kapitału celowego.

2 SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

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

Tell S.A. jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel. Działa na rynku sprzedaży detalicznej usług telefonii komórkowej. Na dzień 31.12.2006 r. sprzedaż realizowana była poprzez sieć 168 salonów sprzedaży pod marką Orange (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 39 Konsultantów Klientów Biznesowych (kanał dedykowany klientom biznesowym). Na mocy Umowy Agencyjnej zawartej z PTK Centertel, Tell S.A. oferuje klientom, na zasadzie wyłączności, usługi PTK Centertel oraz wybrane usługi TP S.A..

2.1.1 Aktywacje post-paid

Na rynku telefonii komórkowej funkcjonują dwa podstawowe typy usług: post-paid i pre-paid. Aktywacja typu post-paid (usługa opłacana „z dołu”) charakteryzuje się obowiązkiem podpisania przez klienta umowy terminowej z operatorem (najczęściej na okres 2 lat) i koniecznością płacenia miesięcznego abonamentu. W ramach usługi post-paid, coraz większy udział mają usługi transmisji danych, umożliwiające mobilny dostęp do Internetu, w oparciu o odrębną kartę SIM, instalowaną w komputerach przenośnych. Z tytułu pozyskania klienta w systemie post-paid i odnowienia umowy z klientem pozyskanym w przeszłości, Tell S.A. otrzymuje od PTK Centertel prowizję. Prowizje te stanowią najważniejsze źródło marży Tell S.A..

2.1.2 Aktywacje pre-paid

Aktywacja typu pre-paid (usługa opłacana „z góry”) nie wymaga od klienta podpisania umowy z operatorem i płacenia miesięcznego abonamentu. Wynagrodzenie za przyłączenie klienta do sieci PTK Centertel ma postać marży handlowej realizowanej, w przytłaczającej większości, na sprzedaży tzw. zestawów startowych (karta SIM wraz z numerem telefonu) i w coraz mniejszym stopniu, na sprzedaży tzw. zestawów z telefonem.

2.1.3 Doładowania kont pre-paid

Kolejnym źródłem przychodów Tell S.A. są karty doładowujące (potoczne "zdrapki" lub doładowania elektroniczne), które pozwalają na zasilenie konta użytkownika usługi pre-paid o konkretną kwotę pieniędzy, wykorzystywanych następnie na rozmowy, sms-y i inne usługi. Wynagrodzenie za sprzedaż klientowi tak rozumianego czasu antenowego, ma postać marży handlowej.

2.1.4 Usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu – Neostrada TP

W odróżnieniu od sieci dystrybucji usług innych operatorów, Tell S.A. ma możliwość oferowania w swojej sieci sprzedaży, tej najpopularniejszej obecnie w kraju, usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu. Z tytułu pozyskania klienta Neostrady Tell S.A. otrzymuje prowizję.

2.1.5 Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych

Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych stanowi niezależne od PTK Centertel źródło przychodów.

2.1.6 Sprzedaż telefonów komórkowych wraz z usługą post-paid

Telefony komórkowe oferowane łącznie z aktywacją typu post-paid, nie stanowią dla Tell S.A. źródła marży (ich sprzedaż jest neutralna dla marży Tell S.A.), choć stanowią źródło przychodów. Sprzedawane są one w cenach promocyjnych (w takich też Tell S.A. kupuje je od PTK Centertel), znacznie niższych od cen rynkowych. Zjawisko to jest przejawem subwencionowania telefonów komórkowych przez operatora, celem obniżenia bariery wejścia do sieci dla klienta. Subwencja, stanowi rodzaj inwestycji operatora w klienta i zwraca się operatorowi w miarę płacenia przez klienta rachunków za korzystanie z usług.

Poniższe tabele przedstawiają sprzedaż w podziale na asortyment oferowany przez Tell S.A. oraz wolumen sprzedaży głównych linii przychodowych.

Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)	2006	2005	zmiana 2006/2005
Prowizje	42 527	39 234	108,39%
Telefony, zestawy prepaid	17 544	14 140	124,08%
Karty doładowujące pre-paid	15 229	15 578	97,76%
Pozostałe przychody	9 599	8 486	113,11%
Razem	84 899	77 439	109,63%

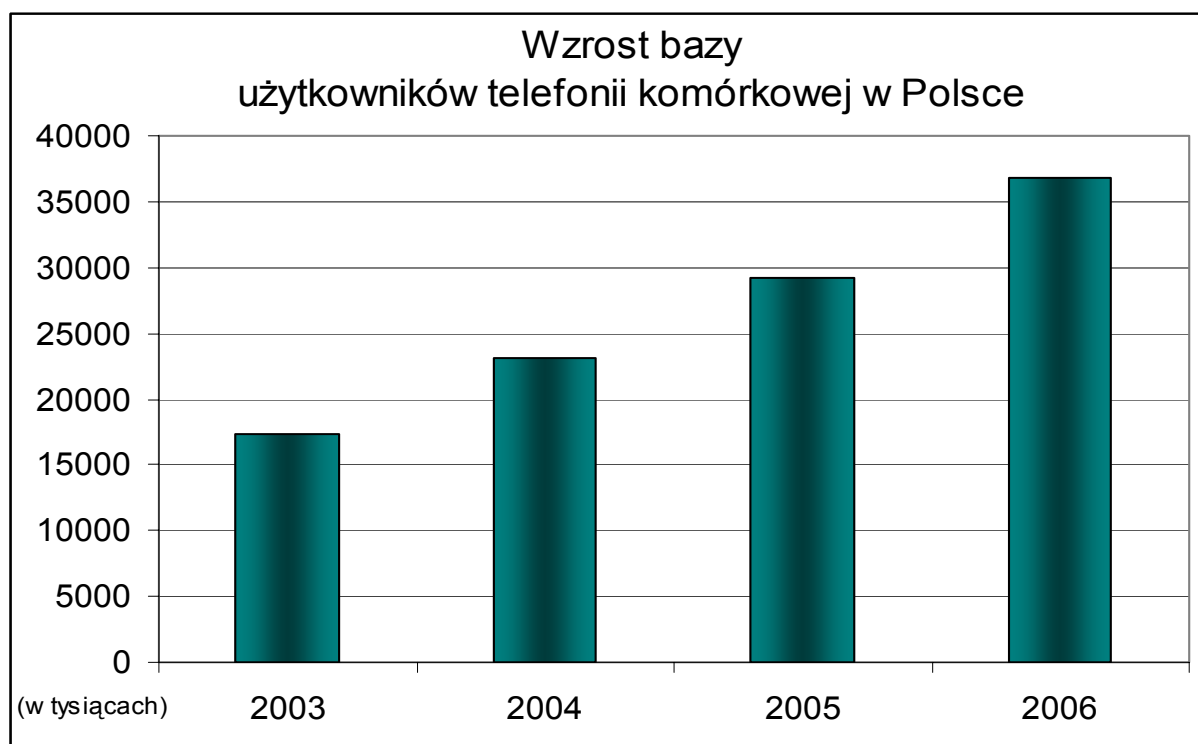
Wolumen sprzedaży usług	2006	2005	zmiana 2006/2005
Aktywacje post-paid	252 552	239 313	105,53%
Aktywacje pre-paid	140 915	168 996	83,38%
Razem	393 467	408 309	96,37%

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

2.2.1 Sytuacja na rynku telefonii komórkowej

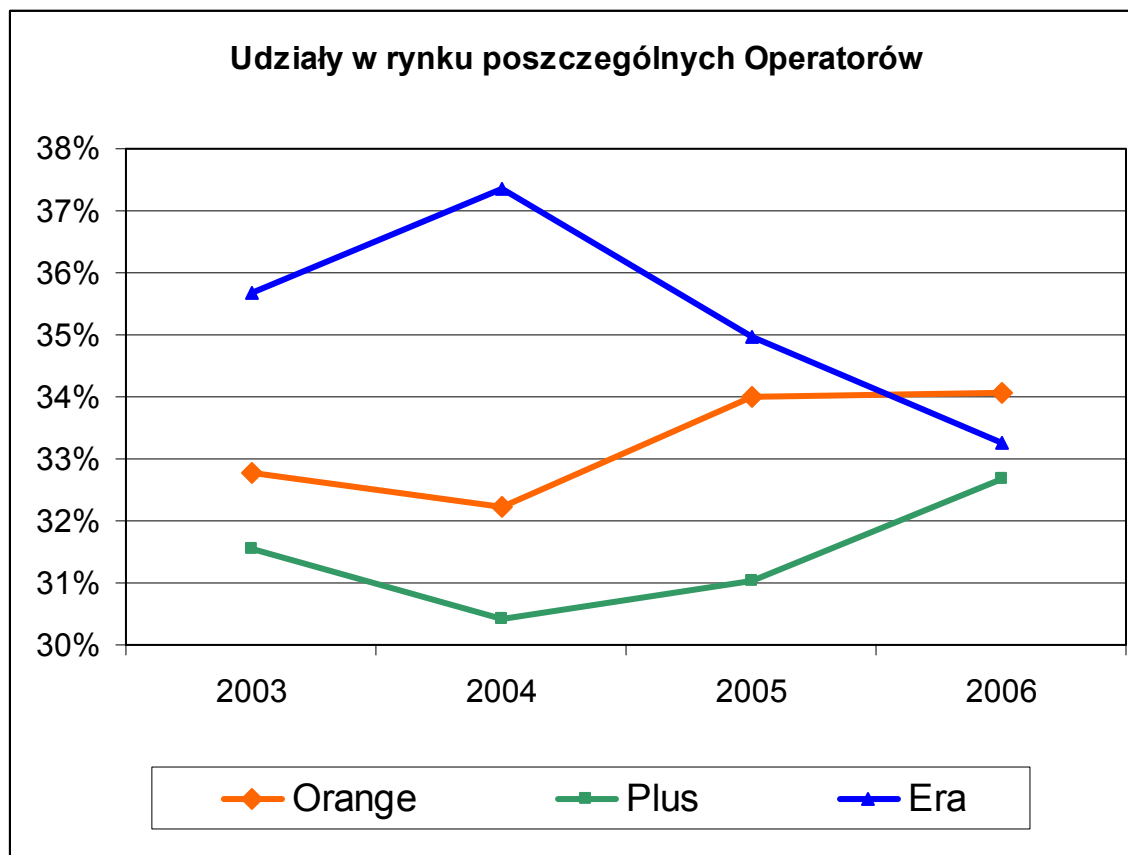
W Polsce działało trzech operatorów sieci komórkowych, w tym PTK Centertel, z których każdy kontroluje mniej więcej jedną trzecią rynku. Wszyscy operatorzy oferują podobne produkty i stopień pokrycia.

Rok 2006 był kolejnym okresem, w którym rynek telefonii mobilnej w Polsce, mierzony liczbą abonentów wzrósł zgodnie z prognozami. Baza klientów przyłączonych do sieci operatorów zwiększyła się o ok. 7,8 mln osób. Obecnie liczba abonentów, a właściwie użytkowników aktywnych kart SIMM wynosi 36,7 mln. Nasycenie rynku, mierzone liczbą kart SIM przypadających na 100 mieszkańców, osiągnęło poziom ok. 96,5%.



Źródło: Polkomtel

W 2006 roku PTK Centertel objął pierwszą pozycję w zakresie udziału w rynku telefonii komórkowej.



Źródło: Polkomtel

Liczba klientów na koniec 2006 roku kształtowała się następująco:

PTC	ERA	12,2 mln
Centertel	ORANGE	12,5 mln
Polkomtel	PLUS	12,0 mln

Największy przyrost liczby abonentów odnotował Polkomtel, który na koniec 2006 r. miał o 32,7% więcej użytkowników. Druga spółka to PTK Centertel, który miał na koniec grudnia 2006 r. 12,5 mln klientów, o 26,12% więcej niż przed rokiem. PTC miała na koniec grudnia 2006 12,2 mln klientów. To o 2,057 mln więcej (wzrost 19,9%). W sumie operatorzy telefonii komórkowej zdobyli około 7,8 mln nowych abonentów, czyli najwięcej w ciągu jednego roku w historii.

2.2.2 Sieć sprzedaży Tell S.A.

Na dzień 31.12.2006 sprzedaż realizowana była poprzez sieć 168 salonów sprzedaży (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 39 Konsultantów Klientów Biznesowych (kanał dedykowany klientom biznesowym). Sprzedaż jest prowadzona w dwóch typach punktów sprzedaży, są to salony firmowe i salony agencyjne. Salony firmowe to punkty sprzedaży, w których Spółka zatrudnia własnych pracowników i ma własną kasę fiskalną. Salony agencyjne to punkty sprzedaży prowadzone

przez sub-agentów, tj. niezależne podmioty gospodarcze prowadzące działalność na własny rachunek. Działalność Spółki obejmuje obszar całego kraju.

Rok 2006 był niezwykle ważnym rokiem w działalności Spółki. Zgodnie z cele emisji akcji serii B określonym w prospekcie emisyjnym, Spółka przystąpiła do rozwoju sieci sprzedaży.

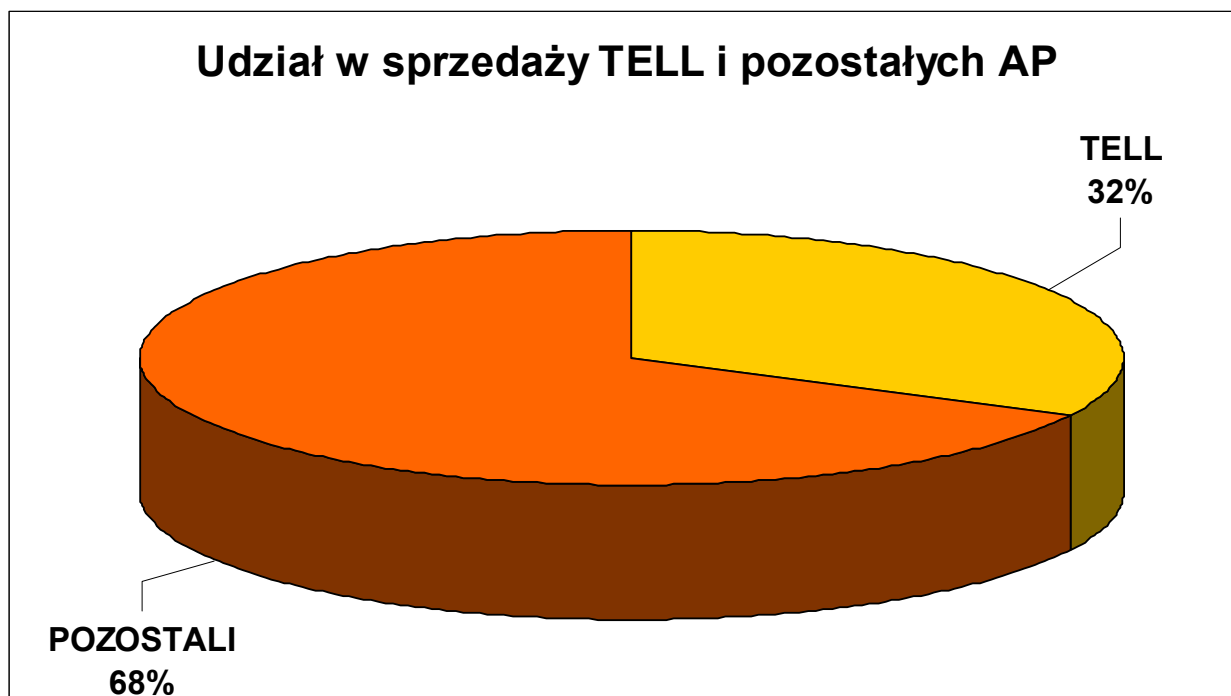
Pierwszym celem było przejęcie przedsiębiorstwa Taurus Sp. o.o. , które nastąpiło 31 sierpnia 2006. Przejęcie objęło trzynaście punktów sprzedaży, umożliwiających prowadzenie działalności polegającej na świadczeniu usług na rzecz PTK Centertel Sp. z o.o..

Kolejny cel, to przejęcie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o. na podstawie umowy z dnia 20 listopada 2006 r. Zawarta umowa nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa obejmuje:

- 105 punktów dystrybucji usług PTK Centertel (dalej Operatora)
- strukturę sprzedaży usług Operatora przez konsultantów biznesowych, obejmującą około 40 sprzedawców poza punktami dystrybucji
- należności z tytułu przyszłych prowizji.

Wydanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa nastąpiło, po spełnieniu wszystkich warunków zawieszających określonych w umowie, dnia 1 lutego 2007.

Efektom przejęć w 2006 roku, Tell prowadzi obecnie sieć sprzedaży realizującą ponad 30% sprzedaży zewnętrznej (poprzez Autoryzowanych Przedstawicieli – AP) PTK Centertel



Źródło: Opracowanie własne

2.2.3 Uzależnienie od dostawców

Głównym dostawcą Spółki jest PTK Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Na podstawie umowy z PTK Centertel, Tell S.A. zrealizowała w 2006 roku ok. 96% swojej sprzedaży. Tell S.A. oraz PTK Centertel Sp. z o.o. nie są powiązane ani kapitałowo ani osobowo.

2.3 Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym.

Przychody ze sprzedaży osiągnęły w 2006 roku poziom 84.899 tys. zł. i były o 9,6 % wyższe niż w roku ubiegłym, przy czym najważniejsza dla Spółki kategoria przychodów - przychody z prowizji, wzrosły o 8,4%, natomiast przychody ze sprzedaży towarów wzrosły o 10,2%.

Zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 31.507 tys. zł. i był o 4,3% wyższy niż przed rokiem. W tej kategorii, zarówno w obszarze produktów i usług (prowizje), jak i towarów (zestawy pre-paid, doładowania, akcesoria), odnotowano wzrosty – odpowiednio o 4,3% i o 4,7%, w stosunku do roku ubiegłego. Finalnie, Spółka osiągnęła podobną stopę zysku brutto ze sprzedaży w obydwu porównywanych latach.

W 2006 roku Spółce osiągnęła zysk operacyjny zbliżony do zysku operacyjnego osiągniętego w 2005 r.. Stopa zysku operacyjnego także kształtowała się na podobnym poziomie.

Zysk z działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł w 2006 roku 7 136 tys. zł. i był o 7,2% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa EBITDA wyniosła odpowiednia 8,4 % w 2006 do 8,6% w 2005.

Zysk netto wyniósł w 2006 roku 3.718 tys. zł. i był o 22,5% niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa zysku netto wzrosła do poziomu 4,4% z poziomu 3,9%.

Zestawienie podstawowych wielkości ekonomicznych Tell S.A.

Wyszczególnienie	2006	2005	Dynamika %
Przychody ze sprzedaży	84 899	77 439	109,6%
Zysk brutto ze sprzedaży	31 507	30 206	104,3%
Zysk z działalności operacyjnej	4 398	4 408	99,8%
Zysk brutto	4 722	3 903	121,0%
Zysk netto	3 718	3 036	122,5%
Amortyzacja	2 737	2 248	121,8%
EBIDTA	7 136	6 656	107,2%
Stopa EBIDTA	8,4%	8,6%	97,8%
Stopa zysku brutto ze sprzedaży	37,1%	39,0%	95,1%
Stopa zysku operacyjnego	5,2%	5,7%	91,0%
Stopa zysku brutto	5,6%	5,0%	110,3%
Stopa zysku netto	4,4%	3,9%	111,7%

2.4 Analiza wskaźnikowa

Dla właściwej interpretacji wskaźników charakteryzujących sprawność zarządzania majątkiem obrotowym Spółki, niezbędnym jest wyjaśnienie sposobu odzwierciedlenia w księgach Spółki, mechanizmu subsydiowania przez Operatora telefonów sprzedawanych z aktywacjami post-paid.

Spółka nabywa telefony od Operatora po cenach rynkowych. Z tytułu tego zakupu powstaje zobowiązanie Spółki w kwocie równej rynkowej cenie telefonu. Jednocześnie w aktywach Spółki powstaje zapas magazynowy wyceniony według ceny rynkowej telefonu.

Spółka dokonuje sprzedaży ww. telefon w dwóch wariantach:

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

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

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

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

W konsekwencji opisanego powyżej mechanizmu, tzw. refundacji, powstaje stan, w którym formuły liczenia wskaźników sprawności zarządzania, mogą zdaniem Spółki sugerować ich zawyżenie. Sytuacja ta wprost wynika z faktu, że pozycje bilansowe (stany zapasów, należności i zobowiązań wobec głównego dostawcy z tytułu zakupu telefonów sprzedawanych z usługami post-paid) ewidencjonowane są pierwotnych w cenach zakupu (bez uwzględnienia subsydiów), natomiast sprzedaż i wartość sprzedanych towarów w cenie zakupu tych telefonów, ewidencjonowane są według cen promocyjnych (po uwzględnieniu refundacji). Jak wynika z przedstawionych poniżej formuł liczenia wskaźników rotacji, w każdym przypadku zestawiają ze sobą dwie wartości, ewidencjonowane według odmiennych zasad (np. należności / przychody ze sprzedaży).

Dodatkowo, sam proces refundacji wpływa bezpośrednio na wysokość należności i zobowiązań wzajemnych pomiędzy Operatorem, a Spółką. W przypadku dokonania operacji matematycznej polegającej na kompensacie wzajemnych rozliczeń, poziomy należności i zobowiązań Spółki byłyby niższe niż wykazane w sprawozdaniu finansowym. Spółka zapewnia, że rotacja towarów magazynowych, należności i zobowiązań w praktyce jest znacznie krótsza, niż wynikałoby z wyliczenia poniższych wskaźników.

Niezależnie od wartości, jakie otrzymujemy w wyniku zastosowania formuł wyliczania wskaźników, fakt iż formuły te stosowane są zarówno do wyników roku 2006, jak i 2005, pozwala na dokonanie analizy zmian poszczególnych wielkości.

Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

Lp.	Nazwa wskaźnika	Formuła	Miernik	2006	2005
1 Wskaźniki sprawności działania					
1.1	Wskaźnik poziomu kosztów	$\frac{\text{koszt uzyskania przychodu}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$		0,95	0,94
1.2	Wskaźnik rotacji aktywów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{ogółem aktywa}}$		1,40	1,35
1.3	Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$		8,55	9,50
1.4	Wskaźnik rotacji środków obrotowych	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{środki obrotowe}}$		1,67	1,58
1.5	Wskaźnik rotacji zapasów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{zapasy}}$		10,10	9,18
1.6	Wskaźnik cykliczności zapasów	$\frac{\text{zapasy} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	36,14	39,77
1.7	Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{należności z tytułu dostaw i usług}}$		3,03	2,80
1.8	Wskaźnik cykliczności należności	$\frac{\text{należności} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	120,32	130,18
2 Wskaźniki efektywności					
2.1	Wskaźnik rentowności sprzed. brutto	$\frac{\text{zysk na dział.gosp.} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	5,56%	5,04%
2.2	Wskaźnik rentowności sprzed. netto	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	4,38%	3,92%
2.3	Wskaźnik stopy zysku	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{środki trwałe i obrotowe}}$	%	6,11%	5,30%
2.4	Wskaźnik zyskowności kapitałów	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{kapitały własne}}$	%	13,85%	13,13%
3 Wskaźniki płynności finansowej					
3.1	Wskaźnik płynności I stopnia	$\frac{\text{aktywa bieżące ogółem}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		1,51	1,54
3.2	Wskaźnik płynności II stopnia	$\frac{\text{aktywa bież. - zapasy-roz. międzyokresowe}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		1,23	1,27
3.3	Wskaźnik płynności III stopnia	$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,26	0,41
4 Wskaźniki struktury kapitału					
4.1	Wskaźnik zadłużenia	$\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$		1,27	1,48

Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

4.2	Wskaźnik źródeł finansowania	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}$	0,79	0,68
4.3	Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitałem własnym}}$	0,44	0,40
4.4.	Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{kredyty bankowe}}{\text{kapitał całkowity}}$	0,02	0,04
4.5.	Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{zobowiązania wobec dostawców}}{\text{zobowiązaniami}}$	0,49	0,56
5 Wskaźniki wartości akcji				
5.1.	Zysk na 1 akcję (EPS)	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{średnioważona liczba akcji*2)}$	3,29	3,60
5.2.	Stopa zyskowności akcji	$\frac{\text{zysk na 1 akcję}}{\text{cena rynkowa akcji*1}} \%$	2,86%	6,92%
5.3.	PER	$\frac{\text{cena rynkowa akcji}}{\text{zysk na 1 akcję}}$	34,95	14,44

* 1) cena rynkowa akcji = kurs zamknięcia na 30.12.2005 - 52zł za 1 akcję
cena rynkowa akcji = kurs zamknięcia na 29.12.2006 - 115zł za 1 akcję

* 2) dotyczy średnioważonej liczby akcji

Wskaźniki sprawności działania

W 2006 wystąpiła niewielka różnica w rotacji zapasów w porównaniu do 2005. Spółka zarządza zapasami towarów w sposób prawidłowy. Wskaźnik rotacji należności nie uległ istotnym zmianom w porównaniu do roku 2005.

Wskaźnik efektywności

Wzrost zysku netto poprawił rentowność sprzedaży i majątku. Znaczna poprawa wyniku netto przyczyniła się po podniesienia rentowności kapitałów własnych.

Wskaźnik płynności finansowej

Wskaźnik płynności I stopnia kształtujący się na poziomie zbliżonym do 1.5 oznacza bardzo dobrą sytuację płynnościową spółki. Spółka jest w pełni wypłacalna, nie posiada żadnych zaległości z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych. Spółka utrzymuje bieżącą płynność finansową i systematycznie rozlicza się z odbiorcami w ramach restrykcyjnej polityki kredytowej.

Wskaźnik struktury kapitału

Zaprezentowane wskaźniki pokazują na spadek kapitałów obcych w stosunku do własnych.

Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

Parametry bilansu w tys. zł

JEDNOSTKOWY BILANS	2006 stan na koniec 31.12.2006		2005 stan na koniec 31.12.2005		Dynamika w % 2006/2005
	wartość	struktura %	wartość	struktura %	
A k t y w a					
Aktywa trwałe	9 928	16,32%	8 152	14,23%	122%
Wartości niematerialne	4 498	7,39%	4 096	7,15%	110%
Rzeczowe aktywa trwałe	4 925	8,09%	3 800	6,63%	130%
Inwestycje w jednostkach zależnych	150	0,25%	150	0,26%	100%
Aktywa finansowe					
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	122	0,20%	106	0,19%	115%
Rozliczenia międzyokresowe długookresowe	233	0,38%			
Aktywa obrotowe	50 914	83,68%	49 128	85,77%	104%
Zapasy	9 430	15,50%	7 385	12,89%	128%
Należności handlowe oraz pozostałe	27 986	46,00%	27 619	48,22%	101%
Aktywa finansowe	4 069	6,69%	806	1,41%	505%
Rozliczenia międzyokresowe	652	1,07%	123	0,21%	530%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8 777	14,43%	13 196	23,04%	67%
A k t y w a r a z e m	60 842	100,00%	57 281	100,00%	106%
P a s y w a					
Kapitał własny przypadający na właścicieli	26 851	44,13%	23 133	40,38%	116,07%
Kapitał zakładowy	1 130	1,86%	1 130	1,97%	100,00%
Kapitał zapasowy	22 003	36,16%	18 966	33,11%	116,01%
Zysk (strata) z lat ubiegłych					
Zysk netto	3 718	6,11%	3 036	5,30%	122,45%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	33 991	55,87%	34 148	59,62%	99,54%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	556	0,91%	628	1,10%	88,52%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	5	0,01%	5	0,01%	100,00%
Pozostałe rezerwy	145	0,24%	345	0,60%	42,06%
Zobowiązania długoterminowe			1 256	2,19%	
Zobowiązania krótkoterminowe	33 285	54,71%	31 914	55,71%	104,30%
P a s y w a r a z e m	60 842	100,00%	57 281	100,00%	106%

W roku 2006 nastąpił niewielki, bo 6% wzrost sum bilansowych. W kategorii aktywa ponad 83% to aktywa obrotowe, reszta aktywa rzeczowe. Aktywa rzeczowe – ich udział zwiększył się o 22%, przy czym aktywa obrotowe tylko o 4%.

Kapitały własne stanowią ponad 44% pasywów i wzrosły w porównaniu z rokiem ubiegłym o 16%. Udział zobowiązań kształtuje się na poziomie 55% i uległ niewielkim zmianom w porównaniu do roku 2006.

2.5 System prowizji odłożonych

Zarząd przedstawia poniżej, opisany wcześniej w Prospekcie Emisyjnym, system tzw. prowizji odłożonych z tytułu sprzedaży aktywacji.

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). Wpłaty prowizji 6-cio, 12-sto, 18-sto miesięcznych uwarunkowane są ogólnie rzecz 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.

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

Spółka szacuje, że jej przychody z tytułu odłożonych prowizji za aktywacje sprzedane do dnia 31 grudnia 2006 r., wyniosą łącznie do dnia 31 maja 2008 roku około 8.105.000 PLN. Analogicznie, marża Spółki pozostała po wypłatach prowizji dla sub-agentów, wyniesie szacunkowo 4.578.000 PLN.

2.6 Czynniki i nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty wynik.

W ciągu roku obrotowego nie wystąpiły zdarzenia nietypowe, które miałyby wpływ na wynik osiągnięty przez spółkę.

2.7 Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony.

Zdaniem Spółki, główne czynniki ryzyka to:

- 2.7.1 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski
- 2.7.2 Ryzyko związane z uzależnieniem od PTK Centertel
- 2.7.3 Ryzyko związane z możliwością rozwiązania lub wypowiedzenia Umowy Agencyjnej
- 2.7.4 Ryzyko związane z utratą pozycji konkurencyjnej PTK Centertel

3 INFORMACJE DODATKOWE

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

W roku 2006 Spółka nie zawarła żadnej nowej umowy znaczącej dla działalności Spółki. Umowa z PTK Centertel Sp. z o.o., która jest istotna dla działalności Spółki, została zawarta w roku 2005.

3.1.1 Umowa Agencyjna z dnia 06-01-2005 roku

Kluczową umową dla Spółki Tell S.A. jest Umowa Agencyjna z dnia 06.01.2005r. (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio), na podstawie której Tell S.A. świadczy na rzecz PTK Centertel Sp. z o.o. w usługi agencyjnych w systemie telefonii komórkowej.

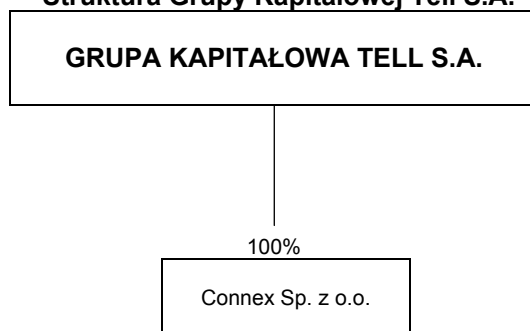
3.2 Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza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

Grupę Kapitałową tworzą Tell S.A. jako jednostka dominująca oraz Connex Sp. z o.o. jako spółka zależna objęta sprawozdaniem skonsolidowanym.

Connex Sp. z o.o.

- Siedziba Spółki: ul. Fortecznej 19A, Poznań,
- Podstawowy przedmiot działalności: sprzedaż detaliczna sprzętu telekomunikacyjnego (PKD 5248A)
- Podstawy prawne działalności Spółki: Spółka powstała w dniu 6 lipca 2000 roku – Akt Notarialny REP. A 4298/200. Organ prowadzący rejestr: Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego numer KRS 0000024020.
- Udziały posiadane przez jednostkę dominującą: Dnia 14.09.2001 r. Spółka Tell Sp. z o.o. nabyła 80 udziałów po 500 zł każdy o łącznej wartości nominalnej 40 tys. zł. Dnia 30.06.2003 r. Spółka Tell Sp. z o.o. nabyła 320 udziałów po 500 zł każdy o łącznej wartości nominalnej 160 tys. zł. Razem 400 udziałów w wartości nominalnej - 500 zł za udział. Wartość akcji wg ceny nabycia wynosi 150 tys. zł. Spółka Tell SA posiada w Spółce Connex Sp. z o.o. 100% udziałów w kapitale zakładowym Spółki. Udziały pokryto wkładem pieniężnym.

Struktura Grupy Kapitałowej Tell S.A.



3.3 Opis transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.

W roku 2006 Spółka dominująca Tell S.A. zawarła ze spółką zależną Connex osiem umów o pożyczkę na ogólną kwotę 3.990 tys. zł.

3.4 Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW INWESTYCYJNYCH					
Nazwa jednostki	Kredytobiorca	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31-12-2006 tys. zł	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
BZ WBK S.A.	TELL	640	100	WIBOR 1M+ 1,5%	2007-05-27
BZ WBK S.A.	TELL	2 900	1 109	WIBOR 1M+ 1,5%	2007-31-12

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK					
Nazwa jednostki	Kredytobiorca	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31-12-2006 tys. zł	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
BZ WBK S.A.	TELL	1 000	0	WIBOR 1M +1,25	2007-09-15
BANK DnB NORD POLSKA S.A.	TELL	6 000	0	WIBOR 1M +1,6%	2007-04-30

Oprocentowanie jest zmienne. Zmiana oprocentowania następuje pierwszego dnia każdego miesiąca kalendarzowego wg stawki z przedostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedniego powiększonego o marżę wg umowy. Średnia stawka WIBOR 1M w 2006 r. wyniosła 4,16%.

Gwarancje bankowe

Spółka wykorzystuje przyznane linie gwarancyjne jako:

- gwarancję dobrego wykonania
- gwarancję zapłaty za usługę najmu

Wystawcą gwarancji bankowych jest Bank DnB NORD Polska S.A. do kwoty 1 000 tys. zł oraz BZ WBK S.A. do kwoty 1 000 tys. zł. Beneficjentami natomiast są sieci handlowe, takie jak Tesco, Carrefour, Real, Kaufland oraz inne od których spółka dzierżawi lokale handlowe w centrach handlowych.

3.5 Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta.

3.5.1 Udzielone pożyczki

Spółka udzieliła pożyczek jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. Stan na dzień 31.12.2006 wynosi 3 990 tys. zł. Oprocentowanie pożyczki jest zmienne i jest obliczane jako suma następujących składników: stopa procentowa określona w sposób wskazany poniżej plus marża w wysokości 2%. Stopa procentowa zmieniała się każdorazowo z pierwszym dniem miesiąca kalendarzowego okresu obowiązywania niniejszej umowy, proporcjonalnie do stawki odniesienia obliczanej z zaokrągleniem do dwóch miejsc po przecinku, na podstawie średniej arytmetycznej WIBOR-u dla depozytów jednomiesięcznych z ostatnich 10 dni roboczych poprzedniego miesiąca kalendarzowego. Średnia stawka WIBOR 1 M (obliczona w sposób wskazany powyżej) wyniosła w 2006 roku 4,21%.

3.5.2 Udzielone poręczenia

Spółka dominująca Tell S.A. jest poręczycielem kredytu kupieckiego udzielonego jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. przez PTK Centertel Sp. z o.o. do kwoty 2 500 tys. Poręczenie obejmuje wszelkie należne kwoty. Spółka Tell S.A. jest poręczycielem kredytu kupieckiego udzielonego jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. do kwoty 1000 tys. zł oraz przez Polkomtel Sp. z o.o. do kwoty 1000 tys. zł.

Bank BZ WBK S.A. udzielił kredytu spółce zależnej Connex Sp. z o.o., w wysokości 1 800 tys. zł. W celu zabezpieczenia wiarytelności z tytułu umowy kredytowej, Tell S.A. złożył w banku kaucję, przenosząc na bank własność środków pieniężnych w kwocie 1 800 tys. zł do dnia spłaty wiarytelności przez kredytobiorcę. Suma udzielonych poręczeń przez spółkę Tell SA. spółce Connex Sp. z o.o. wynosi 6 300 tys. zł.

3.6 Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.

Na dzień sporządzenia sprawozdania Spółka wykorzystwała wpływy z emisji w około 70% (emisję akcji serii B przeprowadzono w roku 2005). Spółka z dniem 1 września 2006 przejęła zorganizowaną część przedsiębiorstwa Taurus Sp. z o.o.

Spółka nabyła zorganizowaną część przedsiębiorstwa Taurus Sp. z o.o. obejmującą sieć trzynastu punktów sprzedaży, umożliwiających prowadzenie działalności gospodarczej, polegającej na świadczeniu usług na rzecz PTK Centertel. Zamknięcie transakcji nastąpiło 31 sierpnia 2006 r.

Dnia 20 listopada 2006 zawarto kolejną umowę o nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o.. Wydanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa nastąpiło 1 lutego 2007. Nabycie objęło 105 punktów dystrybucji usług PTK Centertel, strukturę sprzedaży przez konsultantów biznesowych obejmującą około 40 sprzedawców działających poza punktami sprzedaży oraz należności z tytułu przyszłych prowizji. Ustalona łączna cena sprzedaży wyniosła 20 175 tys. zł.

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

Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych dotyczących spółki dominującej. Opublikowano natomiast prognozy wyników finansowych grupy Tell S.A. Stopień realizacji opublikowanych prognoz prezentuje poniższa tabela:

Wyszczególnienie (wartości skonsolidowane)	Wartości prognozowane rok 2006 (w tys. PLN)	Wartości uzyskane w 2006 (w tys. PLN)	Realizacji (%)
Przychody ze sprzedaży	152 462	182 908	119,97%
EBITDA	9 063	9 391	103,62%
Zysk z działalności operacyjnej	7 053	6 614	93,78%
Zysk netto	5 493	5 001	91,04%

Podstawowe i istotne założenia prognozy opublikowanej 16 września 2005.

- W skład Grupy Kapitałowej wchodzi: Tell S.A. jako podmiot dominujący i Connex sp. z o.o. jako podmiot w 100% zależny od Tell S.A.
- Penetracja rynku (rozumiana jako iloraz liczby klientów wszystkich operatorów działających na rynku polskim do liczby ludności Polski ogółem) na koniec roku 2006 – 85%
- Zmianie nie ulegnie sposób wynagradzania oraz wysokość prowizji dla Tell S.A. z tytułu sprzedaży usług PTK Centertel
- Tell pozyska środki z publicznej emisji akcji.
- Do końca 2006 roku sieć salonów Tell S.A. zwiększy się co najmniej do 250 sklepów.

Porównując wielkości prognozowane z wielkościami osiągniętymi oraz przy nie spełnieniu wszystkich założeń prognozy Grupa może się pochwalić dobrymi wynikami osiągniętymi w roku 2006. Znacznie, bo niemalże o 20%, wzrosły przychody ze sprzedaży. Wskaźnik EBITDA przekroczył dane prognozowane o 3,62%. Zysk z działalności operacyjnej oraz zysk netto kształtują się na poziomie zbliżonym do prognozowanego, odpowiednio 93,78% i 91,04% wartości prognozowanych.

Poziom realizacji prognoz jest bardzo zadawalający.

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

Spółka Tell S.A. w roku 2006 prowadziła racjonalną gospodarkę zasobami finansowymi. Spółka terminowo wywiązywała się ze swoich zobowiązań, prowadziła restrykcyjną politykę kredytową wobec odbiorców oraz ścisły monitoring należności.

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

Zamierzenia inwestycyjne zostaną zrealizowane dzięki wpływom osiągniętym z emisji akcji serii B, środkom wypracowanym z bieżącej działalności przez Spółkę oraz ewentualnie kredytem bankowym.

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

Strategia Spółki zakłada maksymalizację wielkości i efektywności sieci sprzedaży, poprzez inwestycje w otwieranie nowych punktów sprzedaży i przejmowanie istniejących punktów od innych podmiotów. Celem realizacji powyższej strategii jest uzyskanie względnej konkurencyjności Spółki nad pozostałymi podmiotami z segmentu dystrybucji telefonii komórkowej. Spółka dąży do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w zakresie wielkości realizowanego EBITDA, relacji marży brutto ze sprzedaży do kosztów utrzymania sieci oraz lepszej efektywności sieci sprzedaży niż sieci prowadzone bezpośrednio przez operatorów telefonii komórkowej.

Najważniejszymi czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki finansowe Spółki w roku 2007, będą:

- a) sytuacja na rynku telefonii mobilnej, w tym:
 - tempo wzrostu nasycenia rynku,
 - wzrost liczby odnawianych umów z klientami pozyskanymi w latach poprzednich,
 - poziom migracji klientów między operatorami
 - wzrost sprzedaży usług stacjonarnego i mobilnego dostępu do Internetu oraz usług opartych na transmisji danych.
 - średni przychód z klienta;
- b) polityka sprzedaży PTK Centertel oraz pozostałych operatorów;
- c) wejście na rynek ew. nowych operatorów;
- d) rozwój sieci sprzedaży

3.11 Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.

Spółka nie prowadziła w trakcie roku 2006 projektów w zakresie badań i rozwoju.

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

Spółka nie zmieniła zasad zarządzania przedsiębiorstwem i jego grupą kapitałową.

3.13 Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

W 2006 roku nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu Spółki.

W 2006 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

Członkowie Zarządu Tell S.A. są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą. Uchwały Rady zapadają bezwzględną większością, z tym, że w razie równości głosów decyduje głos Przewodniczącego.

Do zakresu kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy nie zastrzeżone ustawą lub statutem do wyłącznej kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej. Zarząd jest uprawniony do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę do 585 tys. zł w terminie 3 lat od dnia zarejestrowania przekształcenia Spółki w spółkę akcyjną (30.11.2004 r.). Warunki podwyższenia kapitału, w tym konieczność uzyskania zgody Rady Nadzorczej, określone są w §6 statutu Spółki. W ramach powyższego uprawnienia nastąpiło już podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę 350 tys. zł.

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

Spółka nie zawierała z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensaty w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia.

3.15 Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta wypłaconych lub należnych członkom zarządu i rady nadzorczej oraz informacja o wartości wynagrodzeń z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek zależnych.

W omawianym okresie Spółka nie wypłacała wynagrodzeń, nagród i innych korzyści wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych. Nie wystąpiły także należne lub potencjalnie należne wynagrodzenia, nagrody i korzyści z tego tytułu. Spółka nie przyznała także wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek podporządkowanych. Członkowie Zarządu Spółki otrzymywali w omawianym okresie wynagrodzenia z tytułu umów o pracę. Członkowie Rady Nadzorczej otrzymywali wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji w organie nadzoru.

Wynagrodzenie członków zarządu Spółki oraz członków organów nadzorujących Spółki za 2006 i dane porównywalne:

RADA NADZORCZA (w tys. zł)	2006 rok bieżący	2005 rok poprzedni
Janusz Samelak	12	12
Paweł Turno	13	13
Mariola Więckowska	12	3
Tomasz Buczak	12	3
Piotr Karmelita	12	12
razem	61	43
ZARZĄD		
Rafał Stempniewicz	344	252
Robert Krasowski	252	147
Stanisław Górski	216	144
razem	812	543

3.16 Liczba i wartość nominalna wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (dla każdej osoby oddzielnie) na dzień 31.12.2006.

Akcje Tell S.A. będące w posiadaniu osób zarządzających Spółki:

Rafał Maciej Stempniewicz – Prezes Zarządu – 70.200 akcji o wartości nominalnej 70.200 zł ,
Robert Tomasz Krasowski – Członek Zarządu – 6.650 akcji o wartości nominalnej 6.650 zł,
Stanisław Jerzy Górski – Członek Zarządu – 2.150 akcji o wartości nominalnej 2.150 zł .

Akcje Tell S.A. będące w posiadaniu osób nadzorujących Spółki:

Paweł Stanisław Turno – Przewodniczący Rady Nadzorczej – 68.250 akcji o wartości nominalnej 68.250 zł.

Osoby zarządzające i nadzorujące Spółki nie są w posiadaniu udziałów spółki zależnej Connex Sp. z o.o.

3.17 Akcjonariusze posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta, 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 na dzień 31.12.2006 r. .

Akcjonariusz	Liczba akcji imiennych	Liczba akcji na okaziciela	Łączna liczba akcji	Liczba głosów przypadająca na akcje imienne	Liczba głosów przypadająca na akcje na okaziciela	Łączna liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
BBI Capital S.A.	285 950	3 200	289 150	571 900	3 200	575 100	25,59%	35,79%
Rafał Stempniewicz	35 000	35 200	70 200	70 000	35 200	105 200	6,21%	6,55%
Wojciech Dziewolski	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%
Piotr Kardach	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%
Paweł Rozwadowski	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%

Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

Paweł Turno	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%
Razem	457 450	174 900	632 350	914 900	174 900	1 089 800	55,96%	67,82%

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

Dnia 2 stycznia 2007 Spółka została poinformowana o zbyciu akcji Spółki przez BBI Capital S.A. z siedzibą w Poznaniu. W wyniku zbycia akcji Tell S.A. na podstawie umowy sprzedaży z dnia 29 grudnia 2006 BBI nie posiada aktualnie żadnych akcji Tell S.A.. Przed zbyciem BBI Capital S.A. posiadało łącznie 289.150 akcji, reprezentujących 575.100 głosów na WZA oraz stanowiących 35,79% w głosach na WZA.

Dnia 2 stycznia 2007 Zarząd Tell S.A. otrzymała zawiadomienie o nabyciu akcji Spółki przez BBI Capital NFI S.A.. W wyniku nabycia Fundusz posiada łącznie 289.150 akcji, reprezentujących 575.100 głosów na WZA oraz stanowiących 35,79% w głosach na WZA. Jednocześnie Zarząd Funduszu poinformował, że inwestycja ma charakter długoterminowy oraz, że nabycie akcji Tell S.A. wpisuje się w obszar zainteresowania inwestycyjnego Funduszu jako giełdowego wehikułu inwestycyjnego o charakterze venture capital.

Zarząd Spółki został także poinformowany o sprzedaży akcji Spółki Tell S.A. przez:

- Rafała Stempniewicza – Prezesa Zarządu Tell S.A., o sprzedaży 10.000 akcji Tell. Informację o zawarciu w dniu 20 lutego 2007 r. transakcji sprzedaży akcji Spółki Tell S.A. przekazano 26 lutego 2007 r.
- Stanisława Górskiego – Członek Zarządu Tell S.A.. o sprzedaży 1.100 akcji Tell. Informację o zawarciu w dniu 21 i 22 lutego 2007 r. transakcji sprzedaży akcji Spółki Tell S.A. przekazano 26 lutego 2007 r.
- Pawła Turno – Przewodniczącą Rady Nadzorczej Tell S.A., o sprzedaży 10.000 akcji Tell. Informację o zawarciu w dniu 20 lutego 2007 r. transakcji sprzedaży akcji Spółki Tell S.A. przekazano 26 lutego 2007 r.

Zarząd Tell S.A. w dniu 1 lutego 2007 podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału celowego o kwotę 135 000 zł w drodze emisji 135.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 1 zł każda akcja. Cena emisyjna została ustalona na 74 zł za każdą akcję. Wyemitowane akcje będą uczestniczyć w dywidendzie począwszy od wypłat z zysku jaki zostanie przeznaczony do podziału za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2007 r. Emisja w drodze subskrypcji prywatnej, skierowanej do Havo Sp. z o.o., z którą Spółka zawarła umowę nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa z dnia 20 listopada 2006. Dotychczasowi akcjonariusze zostali pozbawieni prawa poboru. Podwyższenie kapitału w drodze opisanej emisji, w tym również pozbawienie dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru w całości, nastąpiło w oparciu o zgodę (w oparciu o Statut Spółki) Rady Nadzorczej wyrażoną w uchwale nr 1 z dnia 29 stycznia 2007 r.

Pozbawienie praw poboru uzasadnione jest wagą umowy o nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o. dla realizacji strategii rozwoju polegającej na rozszerzeniu sieci sprzedaży.

Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

Dnia 2 marca 2007 r. Spółka otrzymała postanowienie Sądu Rejonowego w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 22 lutego 2007 r., na podstawie którego w dniu 2 marca 2007 r. zarejestrowano zmianę statutu Spółki uchwaloną przez Zarząd Spółki w dniu 1 lutego 2007 r.

Obecnie kapitał zakładowy Tell S.A. wynosi 1 265 000 zł i dzieli się:

- 476 950 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A (na jedną akcję przypadają dwa głosy)
- 303 050 akcji zwykłych serii A
- 485 000 akcji zwykłych serii B.

Dnia 7 marca 2007 Zarząd Tell S.A. otrzymał zawiadomienie od Pana Pawła Rozwadowskiego dotyczące zmniejszenia udziału w ogólnej liczbie głosów poniżej 5%, w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego. Pan Paweł Rozwadowski poinformował, że posiada 48.250 akcji Tell S.A., co daje 3,81% udziału w kapitale zakładowym, a przysługujące z nich głosy stanowią 4,73% w ogólnej liczbie głosów.

Dnia 8 marca 2007 Zarząd Tell S.A. otrzymała zawiadomienie od Pana Wojciecha Dziewolskiego dotyczące zmniejszenia udziału w ogólnej liczbie głosów poniżej 5%, w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego. Pan Wojciech Dziewolski poinformował, że posiada 49.125 akcji Tell S.A., co daje 3,88% udziału w kapitale zakładowym, a przysługujące z nich głosy stanowią 4,78% w ogólnej.

Akcjonariat posiadający powyżej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Tell S.A. – stan na 30.03.2007

Akcjonariusz	Liczba akcji imiennych	Liczba akcji na okaziciela	Łączna liczba akcji	Liczba głosów przypadających na akcje imienne	Liczba głosów przypadających na akcje na okaziciela	Łączna liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
BBI Capital NFI S.A.	285 950	3 200	289 150	571 900	3 200	575 100	22,86%	33,01%
Havo Sp. z o.o.		135 000	135 000		135 000	135 000	10,67%	7,75%
Piotr Kardach	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	5,40%	5,88%
Paweł Turno	34 125	24 125	58 250	68 250	24 125	92 375	4,60%	5,30%
Rafał Stempniewicz	35 000	25 200	60 200	70 000	25 200	95 200	4,76%	5,47%
	389 200	221 650	610 850	778 400	221 650	1 000 050	48,29%	57,41%

3.19 Posiadacze wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.

Spółka nie emitowała papierów wartościowych, dających specjalne uprawnienia kontrolne.

3.20 Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Spółka nie prowadziła programów pracowniczych w omawianym okresie.

3.21 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta.

Akcje Spółki nie są obciążone żadnymi statutowymi ograniczeniami dotyczącymi ich przenoszenia ani wykonywania głosu przypadające na nie.

3.22 Informacja o umowie Emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

Zarząd Spółki Tell S.A. podpisał dnia 1 sierpnia 2006 umowę z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, wpisaną na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem 238, w przedmiocie przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2006 .

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z zawartych umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego Tell S. A., spółki zależnej Connex Sp. z o.o. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2006 wyniosła 94 550 zł brutto.

Dodatkowo spółka zależna Connex wypłaciła HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu za doradztwo podatkowe kwotę 8 540 zł brutto.

Zarząd Spółki Tell S.A. podpisał dnia 21 grudnia 2005 umowę z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, wpisaną na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem 238, w przedmiocie przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2005 .

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z zawartych umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego Tell S. A., spółki zależnej Connex Sp. z o.o. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2005 wyniosła 88.084 zł brutto.

Poznań, 10-04-2007

Rafał Stempniewicz

Stanisław Górski

Robert Krasowski

Prezes Zarządu

Członek Zarządu

Członek Zarządu