

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ
TELL S.A.
ZA ROK 2005**

1	STAN PRAWNY JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ TELL S.A.	5
2	JEDNOSTKI ZALEŻNE	6
2.1	Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami. Opis organizacji Grupy kapitałowej, opis zmian ze wskazaniem przyczyn.	6
3	SYTUACJA FINANSOWA GRUPY	7
3.1	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 Grupy ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.	7
3.1.1	Aktywacje post-paid	7
3.1.2	Aktywacje pre-paid	8
3.1.3	Doładowania kont pre-paid	8
3.1.4	Usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu – Neostrada TP	8
3.1.5	Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych	8
3.1.6	Sprzedaż telefonów komórkowych wraz z usługą post-paid	8
3.1.7	Sprzedaż telefonów sim-free	8
3.2	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.	9
3.2.1	Sytuacja na rynku telefonii komórkowej	9
3.2.2	Sieć sprzedaży Tell S.A.	10
3.2.3	Sieć sprzedaży Connex Sp. z o.o.	12
3.2.4	Uzależnienie od dostawców	12
3.3	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 Grupy i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym.	12
3.4	Analiza wskaźnikowa	13
3.5	System prowizji odłożonych	16
3.6	Skonsolidowany bilans w tys. zł	17
3.7	Skonsolidowany rachunek zysków i strat w tys. zł	17
3.8	Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych w tys. zł	18
3.9	Czynniki i nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty przez Grupę Tell wynik .	18
3.10	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Tell jest na nie narażona.	18
3.10.1	Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski	18
3.10.2	Ryzyko związane z uzależnieniem od PTK Centertel	18
3.10.3	Ryzyko związane z możliwością rozwiązania lub wypowiedzenia Umowy Agencyjnej	18
3.10.4	Ryzyko związane z utratą pozycji konkurencyjnej PTK Centertel	18
4	INFORMACJE DODATKOWE	18

4.1	Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności spółek z Grupy Tell, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.	18
4.1.1	Umowa Agencyjna z dnia 06-01-2005 roku	19
4.1.2	Umowy o współpracę handlową z dnia 15-06-2005 roku	19
4.1.3	Umowy o współpracę handlową z dnia 06-06-2005 roku	19
4.2	Informacje 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.	19
4.3	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.	19
4.4	Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.	19
4.5	Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanyм emitenta.	20
4.5.1	Udzielone pożyczki	20
4.5.2	Udzielone poręczenia	21
4.6	Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonywanych w ramach Grupy Tell w danym roku obrotowym	21
4.7	Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.	21
4.8	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.	21
4.9	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.	21
4.10	Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.	22
4.11	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.	22
4.12	Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.	23
4.13	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.	23
4.14	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.	23
4.15	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.	24
4.16	Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premialnych 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.	24

- 4.17 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).** 25
- 4.18 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. .** 25
- 4.19 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.** 25
- 4.20 Posiadacze wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.** 25
- 4.21 Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.** 25
- 4.22 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta.** 26
- 4.23 Informacja o umowie Emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.** 26

1 STAN PRAWNY JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ TELL S.A.

Pełna nazwa podmiotu: Tell Spółka Akcyjna
Adres siedziby: ul. Grunwaldzka 182/196, 60-186 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 2004r.

Spółce nadano numer statystyczny REGON 630822208. Podstawowy przedmiot działalności spółki według PKD: 5118 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 dominującej:

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

Obecnie kapitał zakładowy Tell S.A. wynosi 1 130 000 zł i dzieli się:

- 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.

W roku 2005 przeprowadzono emisję akcji serii B. Podstawą prawną wprowadzenia akcji serii B do publicznego obrotu była uchwała zwyczajnego zgromadzenia wspólników z dnia 15 kwietnia 2005, w której akcjonariusze wyrazili zgodę i zobowiązali Zarząd spółki do pojęcia wszelkich niezbędnych czynności, mających na celu wprowadzenie akcji serii B oraz akcji emitowanych w ramach kapitału docelowego do publicznego obrotu. Emisja akcji została przeprowadzona zgodnie z przepisami Prawa o Publicznym Obrocie Papierami Wartościowym. Na podstawie Prospektu emisyjnego wprowadzono do publicznego obrotu 350 000 akcji zwykłych na okaziciela, o jednostkowej wartości nominalnej 1 zł. Akcje oferowano w transzy inwestorów indywidualnych – 87 500 akcji serii B oraz w transzy inwestorów instytucjonalnych – 262 500 akcji serii B. Subskrypcja akcji serii B miała miejsce w dniach od 26.09 do 7.10.2005. Akcje serii B zostały przydzielone 7.10.2005 r.. Cena emisyjna wynosiła 46,50 zł. Wartość subskrypcji wyniosła 16 275 000 zł.

Dnia 25.10.2005 r. na podstawie postanowienia Sądu rejonowego w Poznaniu, Wydział XXIV Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 24.10.2005 r., zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę 350 000 zł.

2 Jednostki zależne

2.1 Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami. Opis organizacji Grupy kapitałowej, opis zmian ze wskazaniem przyczyn.

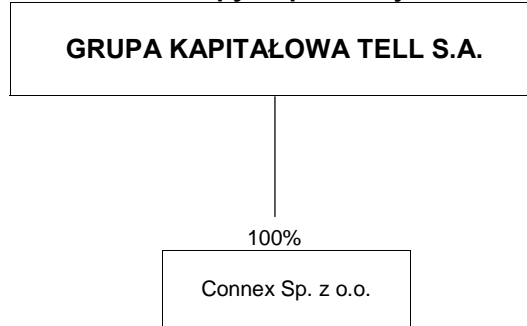
Grupę Kapitałową tworzą Tell S.A. jako jednostka dominująca oraz Connex Sp. z o.o. jako spółka zależna objęta sprawozdaniem skonsolidowanym.

W ciągu roku obrotowego nie miały miejsca zmiany w organizacji Grup Tell.

Connex Sp. z o.o.

- Siedziba Spółki: ul. Grunwaldzka 182/196, 60-186 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.



Skład organów Spółki zależnej Connex Sp. o.o. :

Skład Zarządu :

Rafał Maciej Stempniewicz – Prezes Zarządu.

3 SYTUACJA FINANSOWA GRUPY

3.1 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 Grupy ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Spółka dominująca - Tell S.A. jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel Sp. z o.o.. Działa na rynku sprzedaży detalicznej usług telefonii komórkowej. Na dzień 31.12.2005 r. sprzedaż realizowana była poprzez sieć 156 salonów sprzedaży pod marką Orange (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 72 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.

Tell S.A. jest największym Autoryzowanym Przedstawicielem PTK Centertel.

Spółka zależna - Connex Sp. z o.o. jest Autoryzowanym Dystrybutorem Ogólnopolskim PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtel S.A. oraz Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. w zakresie sprzedaży hurtowej asortymentu pre-paid.

3.1.1 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..

3.1.2 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.

3.1.3 Doładowania kont pre-paid

Kolejnym źródłem przychodów Grupy 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.

3.1.4 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.

3.1.5 Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych

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

3.1.6 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 subwencjonowania 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.

3.1.7 Sprzedaż telefonów sim-free

Telefony sim-free, czyli nowe telefony komórkowe, których zakup przez klienta nie wiąże się z podpisaniem umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych z którymkolwiek z operatorów. Telefony te sprzedawane są w cenie rynkowej. Wynagrodzenie za sprzedaż występuje w postaci marży handlowej. Obecnie, sprzedaż odbywa się tylko w ramach wewnątrzspółnotowej dostawy towarów, na rynki europejskie.

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

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2005

Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)	2005	2004	zmiana 2005/2004
Prowizje	40 084	28 963	138,40%
Telefony*, zestawy prepaid	25 654	27 583	93,01%
Karty doładowujące pre-paid	52 958	38 131	138,89%
Pozostałe przychody	9 013	4 043	222,92%
Razem	127 709	98 720	129,36%

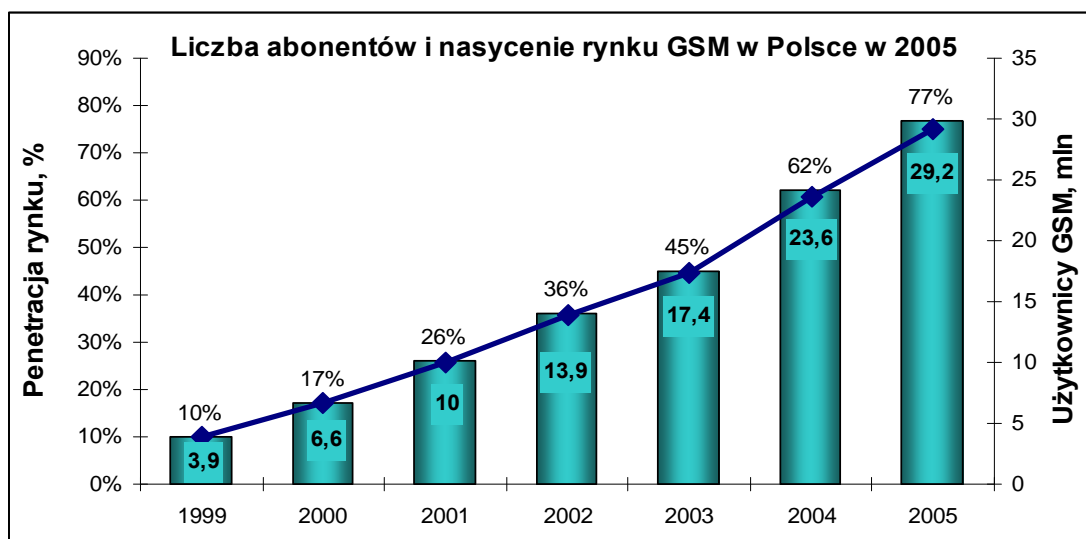
*telefony sim-free, telefony abonamentowe

Wolumen sprzedaży	2005	2004	zmiana 2005/2004
Aktywacje post-paid	239 313	163 306	146,54%
Aktywacje pre-paid	581 789	272 395	213,58%
Razem	821 102	435 701	188,46%

3.2 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.

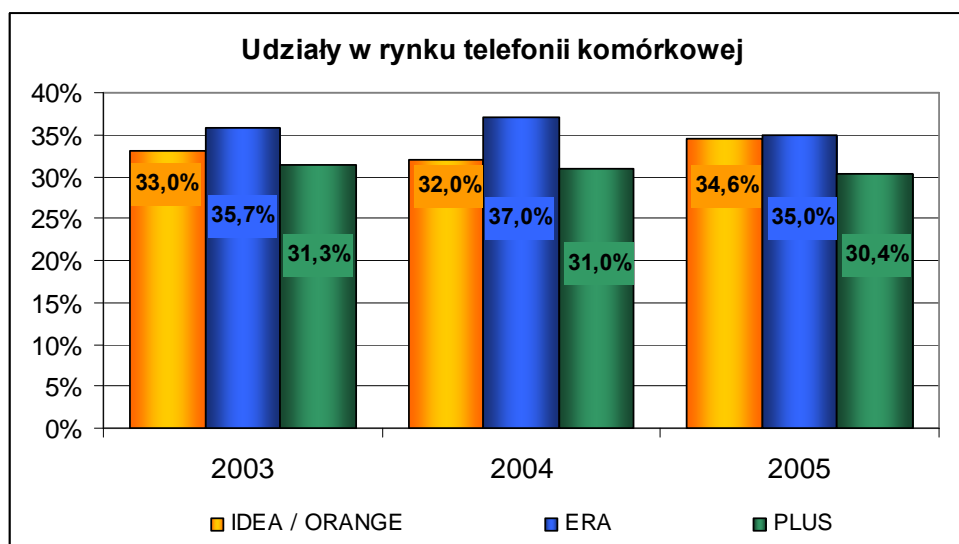
3.2.1 Sytuacja na rynku telefonii komórkowej

Rok 2005 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. 5,6 mln osób. Nasycenie rynku, mierzone liczbą kart SIM przypadających na 100 mieszkańców, osiągnęło poziom ok. 77%. Poziom ten jest nadal jednym z najniższych w Europie, a ostatnie prognozy przewidują osiągnięcie w okresie najbliższych 2 lat poziomu bliskiego 100%.



Źródło: TP SA

W 2005 roku PTK Centertel zdecydowanie umocnił drugą pozycję w zakresie udziałów w rynku telefonii komórkowej, zrównując się niemal pod względem liczby klientów z liderem – Polską Telefonią Cyfrową, operatorem sieci ERA.



Źródło: TP SA

Liczba klientów na konie 2005 roku kształtowała się następująco:

PTC	ERA	10 mln
Centertel	ORANGE	9,9 mln
Polkomtel	PLUS	8,7 mln

Jednym z najważniejszych wydarzeń na rynku w 2005 roku była zmiana marki IDEA na ORANGE. Nastąpiło to we wrześniu 2005 r. i było bezprecedensową operacją w historii telefonii komórkowej w Polsce, ale jak się wydaje, analogiczne posunięcia dotyczyć będą także operatorów sieci ERA i PLUS. Z dostępnych danych wynika, że proces rebrandingu został przeprowadzony z sukcesem, o czym mogą świadczyć opublikowane przez PTK Centertel wyniki spontanicznej rozpoznawalności marki (44,5% w grudniu 2005r.) oraz udział PTK Centertel w pozyskaniu nowych klientów w IV kwartale 2005r. na poziomie 41,5%. Z punktu widzenia wyników sprzedaży Tell S.A., wpływ tej zmiany Zarząd Tell S.A. ocenia jako neutralny.

Kolejną tendencją rynkową, która uwidoczniła się w roku 2005 i prawdopodobnie stanie się jedną z wiodących cech rynku w latach kolejnych, był dynamiczny wzrost sprzedaży usług stacjonarnego i mobilnego dostępu do Internetu oraz usług opartych na transmisji danych.

3.2.2 Sieć sprzedaży Tell S.A.

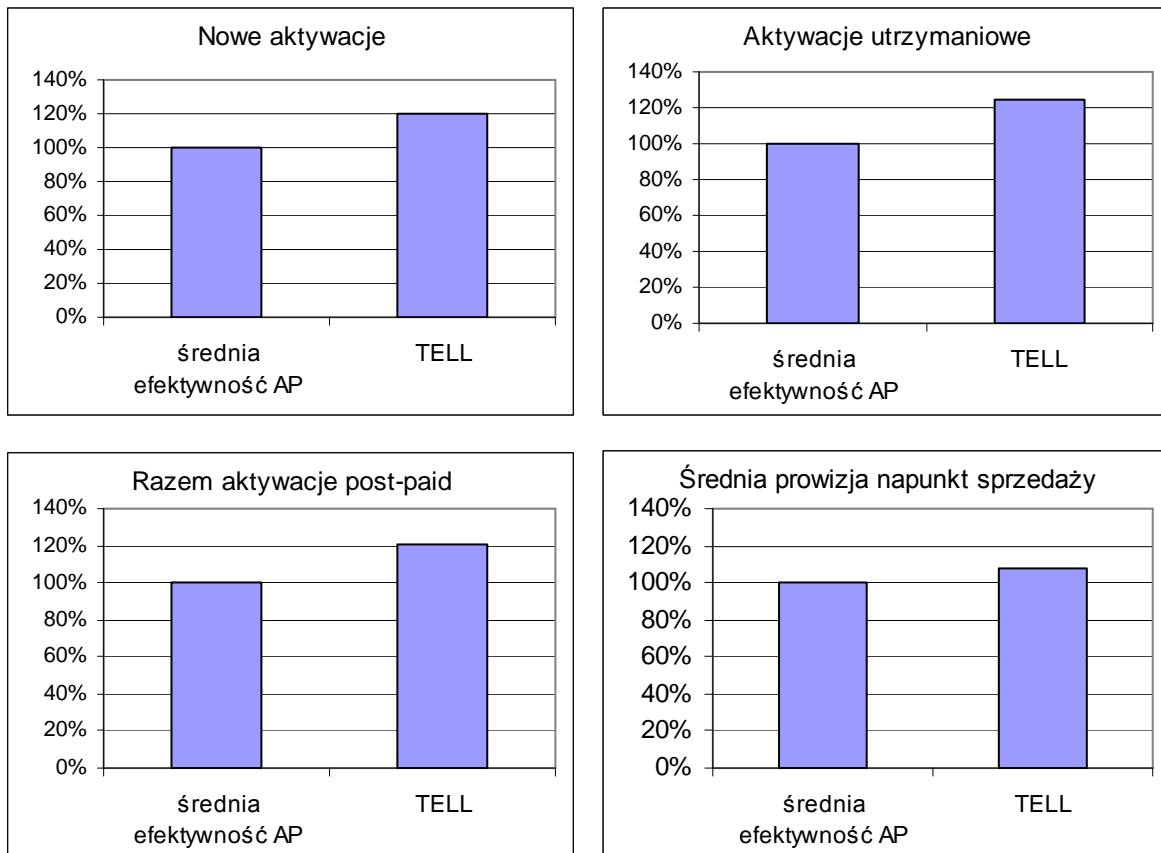
Na dzień 31.12.2005 sprzedaż realizowana była poprzez sieć 156 salonów sprzedaży (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 72 konsultantów klientów biznesowych (kanał dedykowany klientom biznesowym). Sprzedaż jest prowadzona w dwóch typach punktów sprzedaży, są to salony firmowe i salony agencyjne. 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.

Sieć salonów TELL rozwinęła się w 2005 roku ze 134 sklepów w styczniu 2005 do 156 na koniec roku. Liczba Konsultantów Klientów Biznesowych wzrosła z 52 w styczniu do 72 na koniec roku 2005.

Dla Grupy, rok 2005 był rokiem kontynuacji polityki podnoszenia jakości sieci sprzedaży. W rankingu, jakości ogólnopolskich sieci sprzedaży współpracujących z PTK Centertel, Tell posiadał największą liczbę sklepów zaliczonych do najwyższej kategorii, a także najwyższy udział tych sklepów w stosunku do ogólnej liczby sklepów w swojej sieci.

Wysiłki w dziedzinie jakości sieci sprzedaży, przyniosły Spółce wymierne korzyści w zakresie efektywności. Poniżej przedstawiono wykresy porównujące efektywność różnych wielkości w stosunku do średniego wyniku wszystkich Autoryzowanych Przedstawicieli PTK Centertel:



Wyniki Tell SA pokazane powyżej, w większości przekrojów były najlepszymi wynikami wśród ogólnopolskich Autoryzowanych przedstawicieli PTK Centertel. W uznaniu osiągnięć Spółki, PTK Centertel uhonorował Spółkę statuetką za najwyższą efektywność sprzedaży na sklep, wśród ogólnopolskich Autoryzowanych przedstawicieli PTK Centertel.

Za znaczny sukces, Zarząd Tell S.A. uznaje płynne przejście przez skomplikowany proces rebrandingu sieci sklepów, związany ze zmianą marki IDEA na ORANGE.

3.2.3 Sieć sprzedaży Connex Sp. z o.o.

Na dzień 31.12.2005 sprzedaż była realizowana przez 770 sklepów. Typowy sklep to niezależny punkt handlowy, zlokalizowany na głównej ulicy handlowej, na dużym osiedlu mieszkaniowym lub w centrum handlowym. Poza asortymentem pre-paid sklep w większości przypadków oferuje także komis GSM, oraz inne.

3.2.4 Uzależnienie od dostawców

Głównym dostawcą Grupy, jak i poszczególnych spółek osobno, jest PTK Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Udział tego jednego operatora osiągnął 78% przychodów ze sprzedaży Grupy.

PTK Centertel nie jest powiązany ze spółkami Grupy.

3.3 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 Grupy i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym.

Przychody ze sprzedaży osiągnęły w 2005 roku poziom 127.709 tys. zł. i były o 29,4% wyższe niż w roku ubiegłym, przy czym najważniejsza dla Grupy kategoria przychodów - przychody z prowizji, wzrosły o 38,40%. Niespełna 7% spadek przychodów w kategorii telefony i zestawy pre-paid, wynika ze zmian na rynku usług pre-paid polegających na wyparciu zestawów z telefonem (średnia cena takiego zestawu to ok. 180 zł) przez zestawy startowe (wyłącznie karta SIM) oraz spadku cen zestawów startowych (średnio z 15 zł w I kwartale 2005r. do 10 zł w IV kwartale).

Zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 31.768 tys. zł. i był o 44,5% 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 46,6% i o 20,9%, w stosunku do roku ubiegłego. Finalnie, Spółka osiągnęła znaczący wzrost stopy zysku brutto ze sprzedaży do poziomu 24,9% z poziomu 22,3% w roku ubiegłym.

W 2005 roku Spółce udało się niemalże podwoić zysk operacyjny, który osiągnął poziom 4.951 tys. zł. Stopa zysku operacyjnego wzrosła do poziomu 3,9% z poziomu 2,6% w roku ubiegłym.

Zysk z działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł w 2005 roku 7.221 tys. zł. i także był o ok. 84% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa EBITDA wzrosła do poziomu 6,0% z poziomu 4,0% w roku ubiegłym.

Zysk netto wyniósł w 2005 roku 3.359 tys. zł. i był o 134,7% niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa zysku netto wzrosła do poziomu 2,6% z poziomu 1,5%.

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2005

Zestawienie podstawowych wielkości ekonomicznych Grupy Tell S.A.

Wyszczególnienie (w tys. zł)	2005	2004	Zmiana w %
Przychody ze sprzedaży	127 709	98 720	129%
Zysk brutto ze sprzedaży	31 768	21 979	145%
Zysk z działalności/operacyjny	4 951	2 518	197%
Zysk brutto	4 297	1 915	224%
Amortyzacja	2 270	1 416	160%
EBIDTA	7 221	3 934	184%
Stopa EBIDTA	6%	4%	142%
Stopa zysku brutto ze sprzedaży	25%	22%	112%
Stopa zysku operacyjnego	4%	3%	152%

3.4 Analiza wskaźnikowa

Dla właściwej interpretacji wskaźników charakteryzujących sprawność zarządzania majątkiem obrotowym Grupy, niezbędnym jest wyjaśnienie sposobu odzwierciedlania w księgach Spółki dominującej (Spółka), 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

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2005

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 2004, jak i 2005, pozwala na dokonanie analizy zmian poszczególnych wielkości.

Lp.	Nazwa wskaźnika	Formuła	Miernik	2005	2004
1Wskaźniki sprawności działania					
1.1	Wskaźnik poziomu kosztów	$\frac{\text{koszt uzyskania przychodu}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$		0,97	0,98
1.2	Wskaźnik rotacji aktywów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{ogółem aktywa}}$		2,03	1,84
1.3	Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$		12,89	9,67
1.4	Wskaźnik rotacji środków obrotowych	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{środki obrotowe}}$		2,41	2,28
1.5	Wskaźnik rotacji zapasów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan zapasów}}$		13,02	12,90
1.6	Wskaźnik cykliczności zapasów	$\frac{\text{zapasy} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	27,65	27,91
1.7	Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług}}$		4,41	3,89
1.8	Wskaźnik cykliczności należności	$\frac{\text{należności} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	81,71	92,61
2Wskaźniki efektywności					
2.1	Wskaźnik rentowności sprzed. brutto	$\frac{\text{zysk na dział.gosp.} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	3,88%	0,98%
2.2	Wskaźnik rentowności sprzed. netto	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	2,63%	1,45%
2.3	Wskaźnik stopy zysku	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{środki trwałe i obrotowe}}$	%	5,34%	2,68%

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2005

2.4 Wskaźnik zyskowności kapitałów	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{kapitały własne średnie}}$	37,90%	29,54%
	%		
3 Wskaźniki płynności finansowej			
3.1 Wskaźnik płynności I stopnia	$\frac{\text{aktywa bieżące ogółem}}{\text{bieżące zobowiązania}}$	1,43	0,96
3.2 Wskaźnik płynności II stopnia	$\frac{\text{aktywa bież. – zapasy -roz. międzyokresowe}}{\text{bieżące zobowiązania}}$	1,18	0,72
3.3 Wskaźnik płynności III stopnia	$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{bieżące zobowiązania}}$	0,36	0,02
4 Wskaźniki struktury kapitału			
4.1 Wskaźnik zadłużenia	$\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$	1,68	10,04
4.2 Wskaźnik źródeł finansowania	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}$	0,60	0,10
4.3 Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał całkowity}}$	0,37	0,09
4.4 Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{kredyty bankowe}}{\text{kapitał całkowity}}$	0,06	0,17
4.5 Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{zobowiązania wobec dostawców}}{\text{kapitał całkowity}}$	0,51	0,65

Wskaźniki sprawności działania

Grupa zarządza zapasami towarów w sposób prawidłowy. Wskaźnik rotacji należności nie uległ istotnym zmianom w porównaniu do roku 2004.

Wskaźnik efektywności

W roku 2005 znacznie wzrosła efektywność funkcjonowania spółki mierzona wskaźnikami zyskowności i rentowności. Znaczny wzrost zysku netto poprawił rentowność sprzedaży i majątku. Osiągnięty wyniku netto przyczynił się także do podniesienia rentowności kapitałów własnych

Wskaźnik płynności finansowej

Wskaźnik płynności I stopnia kształtujący się na poziomie zbliżonym do 1.43 oznacza bardzo dobrą sytuację płynnościową. Spółka dominująca i spółka zależna są w pełni wypłacalna, nie posiadają żadnych zaległości z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych.

Wskaźnik struktury kapitału

Zaprezentowane wskaźniki pokazują na spadek kapitałów obcych w stosunku do własnych. Spadek wskaźnika jest wynikiem pozyskania znacznych środków z publicznej emisji akcji serii B. Zmniejszyło się finansowanie majątku zobowiązaniami wobec dostawców. Spadło także zadłużenie kredytowe.

3.5 System prowizji odłożonych

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

Spółka dominująca Tell S.A. (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). Wypłaty 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 2005 r., wyniosą łącznie do dnia 31 maja 2007 roku około 8.410.000 PLN. Analogicznie, marża Spółki pozostała po wypłatach prowizji dla sub-agentów, wyniesie szacunkowo 4.675.000 PLN.

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2005

3.6 Skonsolidowany bilans w tys. zł

SKONSOLIDOWANY BILANS	2005 stan na koniec 31.12.2005		2004 rok poprzedni 31.12.2004		Dynamika w % 2005/2004
	wartość	struktura %	wartość	struktura %	
A k t y w a					
Aktywa trwałe	9 911	16%	10 210	19%	97%
Aktywa obrotowe	53 026	84%	43 305	81%	122%
A k t y w a r a z e m	62 937	100%	53 515	100%	118%
P a s y w a					
Kapitał własny przypadający na właścicieli	23 521	37%	4 846	9%	485%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	39 416	63%	48 669	91%	81%
P a s y w a r a z e m	62 937	100%	53 515	100%	118%

Na koniec 2005 r. widoczny jest wzrost sum bilansowych o 18% w stosunku do roku ubiegłego. Nieznacznie obniżyła się wartość aktywów trwałych o 3%, głównie w wyniku amortyzacji. Zwiększenie się procentowego udziału aktywów obrotowych o 22% jest wynikiem pozyskania środków pieniężnych z emisji. W strukturze aktywów nastąpił spadek udziału aktywów trwałych z 19% w 2004 do 16% w 2005 r. na korzyść aktywów obrotowych odpowiednio z 81% w 2004 na 84% w 2005 r..

W strukturze pasywów widoczna jest znaczna zmiana w udziale kapitału obcego – 91% w 2004 do 63% w 2005 r. na rzecz kapitału własnego – z 9% w 2004 na 37% w 2005 r.. Podobnie jak w przypadku aktywów i tutaj wpływ mają środki z emisji akcji serii B. Emitent część środków przeznaczył, zgodnie z treścią prospektu emisyjnego, na pokrycie bieżącego zadłużenia kredytowego, dlatego też zmniejszeniu uległ udział zobowiązań w strukturze pasywów .

3.7 Skonsolidowany rachunek zysków i strat w tys. zł

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	2005 okres od 01.01.2005 do 31.12.2005	2004 okres od 01.01.2004 do 31.12.2004	Dynamika w %
Przychody netto ze sprzedaży	127 709	98 720	129%
Koszty własny sprzedaży	95 941	76 741	125%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	18 666	13 122	142%
Wartość sprzedanych towarów	77 276	63 619	121%
Zysk brutto ze sprzedaży	31 768	21 979	145%
Koszty sprzedaży	22 728	16 423	138%
Koszty ogólnego zarządu	4 076	3 039	134%
Pozostałe przychody operacyjne	209	196	106%
Pozostałe koszty operacyjne	222	195	114%
Zysk z działalności	4 951	2 518	197%

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2005

Przychody finansowe	172	12	1 485%
Koszty finansowe	826	615	134%
Zysk brutto	4 297	1 915	224%
Podatek dochodowy	938	483	194%
Zysk netto z działalności kontynuowanej	3 359	1 432	235%

W 2005 r. Grupa osiągnęła wynik finansowy netto w wysokości 3.359 tys. zł. Przychody ze sprzedaży wyniosły 127.709 tys. zł .

Sytuacja finansowa Grupy znacznie się poprawiła w 2005 r. w stosunku do roku poprzedniego. Przychody ze sprzedaży wzrosły o 29%. Konsekwencją tego jest osiągnięcie zysku z działalności w kwocie 4.951 tys. zł oraz zysku netto w kwocie 3.359 zł.

3.8 Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych w tys. zł

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH	2005 okres od 01.01.2005 do 31.12.2005	2004 okres od 01.01.2004 do 31.12.2004
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 243	873
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 884	-5 636
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	7 877	5 055
Zmiana środków pieniężnych netto	12 236	292

Środki pieniężne wg stanu na dzień 31.12.2005 r. wynosiły 13.286 tys. zł i wzrosły o 12.236 tys. zł w stosunku do stanu na koniec 2004 r.

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

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

3.10 Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Tell jest na nie narażona.

Zdaniem Spółki, główne czynniki ryzyka to:

- 3.10.1 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski
- 3.10.2 Ryzyko związane z uzależnieniem od PTK Centertel
- 3.10.3 Ryzyko związane z możliwością rozwiązania lub wypowiedzenia Umowy Agencyjnej
- 3.10.4 Ryzyko związane z utratą pozycji konkurencyjnej PTK Centertel

4 INFORMACJE DODATKOWE

4.1 Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności spółek z Grupy Tell, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

4.1.1 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.

4.1.2 Umowy o współpracę handlową z dnia 15-06-2005 roku

Umowa zawarta pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Polską Telefonią Cyfrowa Sp. z o.o. - operatorem sieci Era Tak Tak. Umowa dotyczy sprzedaży pakietów startowych Era Tak Tak i kuponów (zdrapek). Spółka, na mocy umowy, stała się Autoryzowanym Przedstawicielem PTC bez prawa wyłączności.

4.1.3 Umowy o współpracę handlową z dnia 06-06-2005 roku

Przedmiotem umowy zawartej pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Polkomtel S.A. – operatorem sieci SimPlus oraz Sami Swoi, są zasady dystrybucji zestawów startowych, zestawów z telefonem oraz kart uzupełniających (zdrapki). Spółka, na mocy umowy, stała się Autoryzowanym Przedstawicielem Polkomtel bez prawa wyłączności.

4.2 Informacje 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.

Spółka ani jednostka zależna, nie dokonywały inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe oraz wartości niematerialne oraz nieruchomości w roku 2005.

4.3 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 2005 spółka dominująca Tell S.A nie zawarła ze spółką zależną ani ze znaczącym inwestorem transakcji przekraczających równowartość 500.000 euro.

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

ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK					
Nazwa (firma) jednostki ze wskazaniem formy prawnej	Kredytobiorca	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31-12-2005 tys. zł	Warunki oprocentowania	Termin Spłaty
BZ WBK S.A Wrocław	Tell S.A.	640	340	WIBOR 1M+ 1,5%	2007-05-27
BZ WBK S.A Wrocław	Tell S.A.	2900	2 047	WIBOR 1M+ 1,5%	2007-31-12

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2005

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK					
Nazwa (firma) jednostki	Kredytobiorca	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31-12-2005 tys. zł	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
BZ WBK S.A Wrocław	Tell S.A	1 000	66	WIBOR 1M +1,25%	2006-09-15
NORD/LB BANK POLSKA S.A. Warszwa	Tell S.A	6 000	22	WIBOR 1M +1,6%	2006-04-30
BZ WBK S.A Wrocław	Connex Sp. z o.o	1 800	1 531	WIBOR 1M +0,70%	2006-09-15

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 2005 r. wyniosła 5,46%.

Gwarancje bankowe

Grupa wykorzystuje przyznane linie gwarancyjne jako:

- gwarancję dobrego wykonania
- gwarancję zapłaty za usługę najmu

Wystawcą gwarancji bankowych jest NORD/LB Bank Polska S.A. do kwoty 1 000 tys. zł oraz BZ WBK do kwoty 1 000 tys. zł. Beneficjentami natomiast są sieci handlowe, takie jak Tesco, Carrefour, Real, Kaufland oraz inne od których Spółka dominująca dzierżawi lokale handlowe w centrach handlowych. Beneficjentem gwarancji wystawionych przez BZ WBK S.A. na zlecenie Connex Sp. z o.o. jest Polska Telefonii Cyfrowa oraz Polkomtel.

4.5 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.

4.5.1 Udzielone pożyczki

Spółka udzieliła pożyczek jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. Stan na dzień 31.12.2005 wynosi 795 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 2005 roku 5,51%.

4.5.2 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 wiarygodności 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 wiarygodności przez kredytobiorcę. Suma udzielonych poręczeń przez spółkę Tell SA. spółce Connex Sp. z o.o. wynosi 6 300 tys. zł.

4.6 Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonywanych w ramach Grupy Tell w danym roku obrotowym

Nadwyżki środków pieniężnych Grupy Tell lokowano w 2005 roku wyłącznie w bezpieczne instrumenty finansowe w postaci krótkoterminowych lokat bankowych.

4.7 Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.

Na dzień sporządzenia sprawozdania Spółka dominująca nie wykorzystwała wpływów z emisji. Zgodnie z zapisami prospektu emisyjnego, środki te zostaną wykorzystane do końca 2006 roku.

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

Spółka Tell S.A. publikowała prognozę wyników finansowych Grupy na rok 2005.

Wyszczególnienie (wartości skonsolidowane)	Wartości prognozowane (w tys. PLN)	Wartości uzyskane (w tys. PLN)	Realizacji (%)
Przychody ze sprzedaży	119 709	127 709	106,7%
EBITDA	6 569	7 221	109,9%
Zysk z działalności operacyjnej	4 692	4 951	105,5%
Zysk netto	3 216	3 359	104,4%

4.9 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.

Grupa Tell S.A. w roku 2005 prowadziła racjonalną gospodarkę zasobami finansowymi. Poszczególne Spółki Grupy terminowo wywiązywały się ze swoich zobowiązań. Grupa prowadziła restrykcyjną politykę kredytową wobec odbiorców oraz ścisły monitoring należności.

4.10 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 kredytom bankowym.

4.11 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 Grupy 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 Grupy nad pozostałymi podmiotami z segmentu dystrybucji telefonii komórkowej. Grupa 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 Grupy w roku 2006, 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
- e) polityka sprzedaży PTK Centertel oraz pozostałych operatorów;
- f) wejście na rynek ewentualnych nowych operatorów;
- g) rozwój sieci sprzedaży

Connex Sp. z o.o. buduje swoją przewagę konkurencyjną poprzez:

- a) zwiększanie liczby obsługiwanych punktów sprzedaży, przy jednoczesnym budowaniu lojalności dotychczasowych odbiorców,
- b) najlepszą na rynku dostępność asortymentu,

- c) najlepsze na rynku promocje, dedykowane dla swoich odbiorców – zgodnie z tym założeniem promocje muszą występować stale oraz muszą być przynajmniej tak atrakcyjne, jak u największych konkurentów ,
- d) najlepsza jakość obsługi odbiorców – poprzez wykorzystywanie wszystkich dostępnych kanałów dystrybucji informacji o produktach, skróceniu czasu dostawy, reklamacji, dostępie do materiałów reklamowych i promocyjnych itp.

4.12 Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.

Spółka nie prowadziła w trakcie roku 2005 projektów w zakresie badań i rozwoju.

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

Emitent nie zmieniał zasad zarządzania przedsiębiorstwem i jego Grupą kapitałową.

4.14 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 2005 roku nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu Spółki dominującej Tell S.A..

W składzie Rady Nadzorczej Tell S.A. w 2005 roku miały miejsce następujące zmiany:

Z dniem 13 października 2005 r. rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej złożyli:

Paweł Turno,

Janusz Samelak,

Ryszard Jaremek,

Piotr Karmelita.

W dniu 14 października 2005 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy przyjęło powyższe rezygnacje i odwołało wymienionych wyżej członków Rady. Również w dniu 14 października 2005 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy przyjęło powołanie przez akcjonariusza BBI Capital S.A. pana Pawła Turno jako Przewodniczącego Rady, a także powołało do Rady Nadzorczej emitenta następujące osoby:

Piotra Karmelitę,

Mariolę Więckowską,

Tomasza Buczaka,

Janusza Samelaka.

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.

4.15 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.

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

4.16 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 dominująca 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 Emitenta oraz członków organów nadzorujących Emitenta za 2005 i dane porównywalne:

Członkowie Rady Nadzorczej w tys. zł	2005 rok bieżący	2004 dane porównywalne
Janusz Samelak	12	12
Ryszard Jaremek		7
Paweł Turno	13	12
Leszek Piaskowski		6
Dawid Sukacz		3
Mariola Więckowska	3	
Tomasz Buczak	3	
Piotr Karmelita	12	12
razem	43	52
Zarząd		
Rafał Stempniewicz	252	216
Robert Krasowski	147	59
Stanisław Górski	144	120
razem	543	396

W omawianym okresie Zarząd Connex Sp. z o.o nie pobierał wynagrodzenia za prowadzenie spraw spółki.

4.17 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).

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

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 – 2.148 akcji o wartości nominalnej 2.148 zł .

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

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

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

4.18 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. .

Akcjonariusz Tell S.A.	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		285 950	571 900		571 900	25,31%	35,59%
Rafał Stempniewicz	35 000	35 200	70 200	70 000	35 200	105 200	6,21%	6,55%
Wojciech Dzięwolski	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%
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%

4.19 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.

Zarządowi Tell S.A. nie są znane umowy , które mogą wpłynąć na zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

4.20 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.

4.21 Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Spółka nie prowadziła programów pracowniczych w omawianym okresie.

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

Akcje Tell S.A. nie są obarczone żadnymi statutowymi ograniczeniami dotyczącymi ich przenoszenia ani wykonywania głosu przypadające na nie. Nie mniej, osoby będące w posiadaniu akcji serii A złożyły oświadczenie o nie rozporządzaniu w jakikolwiek sposób akcjami serii A w okresie 12 miesięcy od dnia zakończenia subskrypcji akcji serii B, w tym szczególnie nie sprzedawania i nie obciążania akcji serii A na rzecz osób trzecich (lock-up). Dom Maklerski BZ WBK S.A. i Bank Zachodni WBK S.A. mogą zwolnić akcjonariuszy z powyższego zobowiązania przed upływem 12 miesięcy.

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

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 wynosiła 88.084 zł brutto.

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z zawartych umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego z tytułu badania sprawozdania finansowego Tell S. A., spółki zależnej Connex Sp. z o.o. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2004 wynosiła 64.660 zł brutto.

Dodatkowo Emitent wypłacił HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu za sporządzenie części prospektu emisyjnego kwotę 107.360 zł brutto.

Poznań, 24-04-2006

członkowie Zarządu

Prezes Zarządu Rafał Stempniewicz

Członek Zarządu Stanisław Górski

Członek Zarządu Robert Krasowski

