

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

## 1. Najważniejsze dokonania Grupy Kapitałowej Tell S.A. w I półroczu 2007 roku to:

Przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej wyniosły w I półroczu 2007 roku 118.225 tys. zł i były o 60,0% wyższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Udział kosztów ogólnego zarządu w relacji do osiągniętych przychodów w I półroczu 2007 roku zmniejszył się w stosunku do analogicznego okresu roku 2006 roku, odpowiednio z poziomu 2,7% do 2,5%.

Zysk z działalności operacyjnej wyniósł w I półroczu 2007 roku 5.196 tys. zł i był o 102,1% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa zysku operacyjnego wzrosła po pierwszym półroczu 2007 w stosunku do pierwszego półrocza 2006 roku. Odpowiednio, ww. stopy zysku operacyjnego uległy podwyższeniu: do poziomu 4,4% z poziomu 3,5% (pierwsze półrocze 2007r. do pierwszego półrocza 2006r.).

Zysk z działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł po pierwszym półroczu 2007 roku 6.919 tys. zł i był o 75,1% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa EBITDA uległa podwyższeniu po I półroczu 2007 w stosunku do I półrocza 2006. Odpowiednio, ww. stopy EBITDA wzrosła do poziomu 5,9% w I półroczu 2007 roku z poziomu 5,4% w I półroczu 2006 roku.

Średnia liczba salonów Orange, w których prowadzona jest sprzedaż usług PTK Centertel wyniosła w I półroczu 2007 r. 250 salonów ( stan na 30.06.2007 - 261 salonów ), wobec średniej w I półroczu 2006 wynoszącej 155 salonów ( stan na 30.06.2006 - 157 salonów ), stanowi to wzrost o 61,3%.

Wartościowa i ilościowa struktura sprzedaży:

Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)	I półrocze 2007	I półrocze 2006	zmiana I półrocze 2007/ I półrocze 2006
Prowizje	31 278	21 857	143,10%
Telefony*, zestawy prepaid	58 221	24 288	239,71%
Karty doładowujące pre-paid	21 126	23 675	89,23%
Pozostałe przychody	7 599	4 078	186,34%
Razem	118 225	73 898	160,00%

\*telefony abonamentowe, telefony simfree

Wolumen sprzedaży usług	I półrocze 2007	I półrocze 2006	zmiana I półrocze 2007/ I półrocze 2006
Aktywacje post-paid	188 322	130 559	144,24%
Aktywacje pre-paid	507 657	421 362	120,48%
Razem	695 979	551 921	126,10%

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

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za I półrocze 2007 zawiera podstawowe informacje, które są istotne dla oceny sytuacji Grupy Kapitałowej Tell S.A. przy czym dla całości obrazu perspektyw Spółki w najbliższych miesiącach, Zarząd przedstawia poniżej system tzw. prowizji odłożonych z tytułu sprzedaży aktywacji.

Spółka otrzymuje od PTK Centertel prowizję z tytułu przyłączenia nowego klienta w usłudze typu post-paid do sieci Operatora. Prowizja ta nie jest wypłacana jednorazowo. Spółka otrzymuje ją w czterech ratach: pierwszą część w miesiącu w którym sprzedano aktywację (tzw. prowizja miesięczna), drugą część w szóstym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 6-cio miesięczna), trzecią część w dwunastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 12-

sto miesięczna) i czwartą część w osiemnastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 18-sto miesięczna). Wyплаты prowizji 6-cio, 12-sto, 18-sto miesięcznych uwarunkowane są ogólnie rzeczą biorąc, faktem wywiązywania się abonenta ze swoich zobowiązań wobec Operatora.

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

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

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

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

Spółka szacuje, że jej przychody z tytułu odłożonych prowizji za aktywacje sprzedane do dnia 30 czerwca 2007 r., wyniosą łącznie do dnia 30 listopada 2008 roku około 10.343.660 zł. Analogicznie, marża Emitenta pozostała po wypłatach prowizji dla sub-agentów, wyniesie szacunkowo 5.817.607 zł.

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

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

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

Wpływ na wyniki, osiągnięte przez Grupę Kapitałową, będzie miało rozszerzenie działalności o nowe spółki zależne. W początkowym okresie Zarząd zakłada, że koszty działalności nowych spółek będą wyższe niż przychody przez nie osiągnane. Wpływ wyniku osiągniętego przez nowe spółki Grupy nie będzie znaczący dla wyniku uzyskanego przez Grupę Kapitałową Tell S.A..

Spółka dominująca Tell S.A. utworzyła w roku 2007 spółki zależne ETI Sp. z o.o. i PTI Sp. z o.o.. Kapitał zakładowy każdej ze Spółek zależnych wynosi 200 tys. zł i w całości objęty został przez Tell S.A.. Tym samym zmianie ulega struktura Grupy Kapitałowej Tell S.A., którą tworzą trzy spółki zależne, w których 100% głosów posiada Tell S.A.:

- Connex Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu
- PTI Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu
- ETI Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu.

Zarząd Spółki PTI Sp. z o.o. zawarł z Polkomtel S.A. – operatorem sieci PLUS umowę agencyjną dotyczącą zawierania w imieniu i na rzecz Polkomtel S.A. umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych. Ponadto Spółka PTI uprawniona jest do sprzedaży we własnym imieniu i na własny rachunek towarów handlowych (w szczególności telefonów komórkowych) umożliwiających korzystanie z oferowanych na podstawie umowy agencyjnej usług telekomunikacyjnych. Za świadczone na podstawie umowy usługi Agent uprawniony jest do wynagrodzenia w postaci prowizji (uzależnionych m.in. od rodzaju usługi i jakościowej oceny punktu sprzedaży) oraz premii (zależnej od poziomu realizacji planów sprzedaży).

Zarząd Spółki ETI Sp. z o.o. zawarł z Polską Telefonią Cyfrową Sp. z o.o. – operatorem sieci Era, dalej zwaną PTC, umowę agencyjną dotyczącą zawierania przez Agentą w imieniu i na rachunek PTC umów o świadczenie przez PTC usług telekomunikacyjnych i innych usług, które świadczy PTC na rzecz swoich abonentów, w systemie telefonii cyfrowej sieci Era. Ponadto Agent na warunkach określonych w umowie może nabywać od PTC aparaty telefoniczne i inne urządzenia wykorzystywane w systemie łączności sieci Era, w celu ich dalszej odsprzedaży użytkownikom. Na wynagrodzenie Agentą za wykonanie określonych w umowie usług składa się prowizja za aktywacje oraz premie: za wykonanie planów sprzedaży, jakościowa i za operacje obsługi posprzedażnej.

#### **4. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści**

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

#### **5. Zasady sporządzenia półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego**

Półroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz jednostkowe sprawozdanie finansowe zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej.

Rafał Stempniewicz  
Prezes Zarządu

Stanisław Górski  
Członek Zarządu

Robert Krasowski  
Członek Zarządu