

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ
TELL S.A.
ZA ROK 2008**

SPIS TREŚCI

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	8
3.1.2	Aktywacje pre-paid	9
3.1.3	Doładowania kont pre-paid	9
3.1.4	Usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu – Freedom	9
3.1.5	Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych	9
3.1.6	Sprzedaż telefonów komórkowych wraz z usługą post-paid	9
3.1.7	Sprzedaż telefonów sim-free	9
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.	10
3.2.1	Sytuacja na rynku telefonii komórkowej	10
3.2.2	Sieć sprzedaży Tell S.A.	12
3.2.3	Sieć sprzedaży Connex Sp. z o.o.	13
3.2.4	Sieć sprzedaży ETI Sp. o.o.	14
3.2.5	Sieć sprzedaży PTI Sp. z o.o.	14
3.2.6	Uzależnienie od dostawców	14
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.	14
3.4	Analiza wskaźnikowa	16
3.5	System prowizji odłożonych	18
3.6	Skonsolidowany bilans w tys. zł	19
3.7	Skonsolidowany rachunek zysków i strat w tys. zł	20
3.8	Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych w tys. zł	21
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	21
3.10	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Tell jest na nie narażona	21
3.10.1	Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski	21
3.10.2	Ryzyko związane z uzależnieniem od PTK Centertel	21
3.10.3	Ryzyko związane z możliwością rozwiązania lub wypowiedzenia Umowy Agencyjnej	21
3.10.4	Ryzyko związane z utratą pozycji konkurencyjnej PTK Centertel	21
3.10.5	Ryzyko związane z kryzysem gospodarczym	21
3.11	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	21

3.12	Opis głównych cech stosowanych w przedsiębiorstwie emitenta systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.	21
4	INFORMACJE DODATKOWE	22
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.	22
4.1.1	Umowa Agencyjna z dnia z dnia 06-01-2007 roku	22
4.1.2	Umowy o współpracę handlową z dnia 15-06-2005 roku	22
4.1.3	Umowy o współpracę handlową z dnia 06-06-2005 roku	22
4.1.4	Umowa dystrybucyjna z dnia 24-06-2006 roku	22
4.1.5	Umowa dystrybucyjna z dnia 07-11-2006 roku	23
4.1.6	Ramowa umowa o współpracy z dnia 12-02-2007 roku	23
4.1.7	Umowa dystrybucyjna z dnia 29-05-2007 roku	23
4.1.8	Umowa sub-dealerska z dnia 25-09-2007 roku	23
4.1.9	Umowa sub-dealerska z dnia 27-06-2008 roku	23
4.1.10	Umowa agencyjna nr 1 z dnia 30-08-2007 roku	23
4.1.11	Umowa agencyjna z dnia 12-09-2007	23
4.2	Informacje głównych kierunkach 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...	23
4.3	Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.	24
	GWARANCJE BANKOWE	24
4.4	Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanych emitenta.	25
4.4.1	Udzielone pożyczki	26
4.4.2	Udzielone poręczenia	26
4.5	Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonywanych w ramach Grupy Tell w danym roku obrotowym	27
4.6	Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.	27
4.7	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.	27
4.8	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...	27
4.9	Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.	27
4.10	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.	27
4.11	Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.	29
4.12	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.	29

4.13	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.....	29
4.14	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.	29
4.15	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.....	30
4.16	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 31.12.2007.	30
4.17	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 31.12.2008 r.	30
4.18	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.	31
4.19	Posiadacze wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.	32
4.20	Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.....	32
4.21	Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta.....	32
4.22	Informacja o umowie Emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.32	

1 STAN PRAWNY JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ 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: 5118Z 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 do 24 czerwca 2008
Piotr Karmelita – Członek Rady Nadzorczej.
Mariola Więckowska – Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Buczak – Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Grabiak – Członek Rady Nadzorczej od 24 czerwca 2008.

W roku 2008 skład rady Nadzorczej uległ zmianie. Z ubiegania się o wybór na kolejną kadencję zrezygnowała pan Janusz Samelak. Na to miejsce powołano pana Tomasza Grabiak.

Na dzień bilansowy wartość kapitału zakładowego Tell S.A. wynosiła 1 265 000 zł i kapitał dzieli się na:

- 2 214 125 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A (na jedną akcję przypadają dwa głosy)
- 1 685 875 akcji zwykłych na okaziciela serii A
- 2 425 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B.

Uchwałą Zwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Tell S.A. z dnia 24 czerwca 2008 w sprawie podziału akcji i zmiany statutu Spółki, Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy postanowiło dokonać podziału akcji Spółki w ten sposób, że każda akcja Spółki o wartości nominalnej 1 zł została podzielona na pięć akcji o wartości 20 groszy każda.

Zmiany statutu Spółki związane z podziałem zostały zarejestrowane 10 lipca 2008 r.

Wysokość kapitału zakładowego nie uległa zmianie, nadal wynosi 1 265 000 zł.

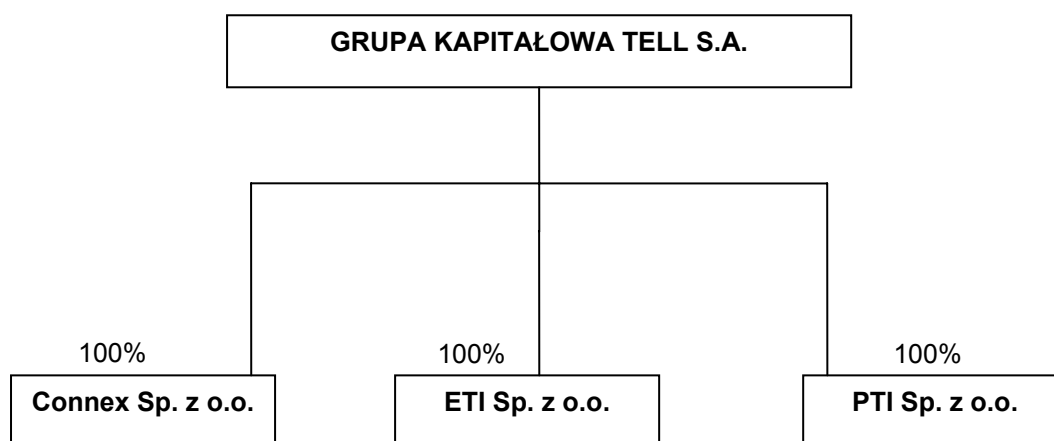
Ogólna liczba głosów wynikająca ze wszystkich wyemitowanych akcji, po zarejestrowaniu zmian struktury kapitału, to 8 539 125 głosów.

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., ETI Sp. z o.o. oraz ETI Sp. z o.o. jako spółki zależne objęta sprawozdaniem skonsolidowanym.

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



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 Poznań – Nowe Miasto i Wilda, VIII 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.

ETI Sp. z o.o.

- Siedziba Spółki: ul. ul. Grochowska 45a, 60-277 Poznań..
- Podstawowy przedmiot działalności: sprzedaż hurtowa realizowana na zlecenie (PKD 5110).
- Podstawy prawne działalności Spółki: Spółka powstała w dniu 28 czerwca 2007 roku – Akt Notarialny REP. A 7689/2007. Organ prowadzący rejestr: Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 0000284526. Data rejestracji w KRS – 13 lipiec 2007.
- Udziały posiadane przez jednostkę dominującą: spółka Tell SA posiada w Spółce ETI Sp. z o.o. 100% udziałów w kapitale zakładowym Spółki. Udziały pokryto wkładem pieniężnym.

PTI Sp. z o.o.

- Siedziba Spółki: ul. Dziadoszańska 10, 61-248 Poznań.
- Podstawowy przedmiot działalności: sprzedaż hurtowa realizowana na zlecenie (PKD 5110).
- Podstawy prawne działalności Spółki: Spółka powstała w dniu 12 lipca 2007 roku – Akt Notarialny REP. A 5675/2007. Organ prowadzący rejestr: Sąd Rejonowy Poznań – Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu, Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS 0000286046. Data rejestracji w KRS – 13 sierpień 2007.
- Udziały posiadane przez jednostkę dominującą: Spółka Tell SA posiada w Spółce PTI Sp. z o.o. 100% udziałów w kapitale zakładowym Spółki. Udziały pokryto wkładem pieniężnym.

Wszystkie spółki grupy kapitałowej są objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym.

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.

Tell S.A. jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel. Działa na rynku sprzedaży detalicznej usług telefonii komórkowej. Na dzień 31.12.2008 r. sprzedaż realizowana była

poprzez sieć 260 salonów sprzedaży pod marką Orange (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 58 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.

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., P4 Sp. z o.o. w zakresie hurtowej sprzedaży prepaid oraz sub-dealerem Germanos Sp. z o.o. (Germanos Sp. z o.o. jest dealerem operatora telekomunikacyjnego P4 Sp. z o.o.) w zakresie sprzedaży post-paid i pre-paid. Na dzień bilansowy spółka prowadziła, w oparciu o umowy sub-dealerskie z Germanos Sp. z o.o., sprzedaż w 31 punktach sprzedaży typu SIS (Sprzedaż oferty operatora telekomunikacyjnego P4 Sp. z o.o., w każdym z punktów, odbywa się poprzez wyodrębnione wizualnie stanowisko), oraz w 7 punktach typu POS (Salonach dedykowanych sprzedającym wyłącznie usługi operatora telekomunikacyjnego P4 Sp. z o.o.).

Spółka zależna - ETI Sp. z o.o. agentem Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. (PTC) w zakresie sprzedaży asortymentu post-paid i pre-paid. Na dzień bilansowy sprzedaż była realizowana poprzez 55 Autoryzowanych Doradców Biznesowych oraz w 76 salonach, w których spółka zawiera, wyłącznie w imieniu na rachunek PTC, umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych i innych usług, które świadczy PTC. W salonach odbywa się także sprzedaż zestawów startowych, zestawów z telefonem, kart zdrapek oraz elektronicznych jednostek doładowań.

Spółka zależna - PTI Sp. z o.o. jest agentem Polkomtel S.A. w zakresie sprzedaży asortymentu post-paid i pre-paid. Na dzień bilansowy sprzedaż była realizowana w 10 salonach, w których spółka zawiera, wyłącznie w imieniu i na rachunek Polkomtel SA, umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych i innych usług, które świadczy Polkomtel SA. W salonach odbywa się także sprzedaż zestawów startowych, zestawów z telefonem, kart zdrapek oraz elektronicznych jednostek doładowań.

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..

Podobnie, jak w Tell S.A. źródłem przychodów spółek zależnych (sprzedających aktywacje post-paid) jest prowizja płacona przez operatorów poszczególnych sieci.

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 doładujące (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 – Freedom

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 Freedom Tell S.A. otrzymuje prowizję.

3.1.5 Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych

Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych stanowi niezależne od operatorów telefonii komórkowej 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. i spółek zależnych źródła marży (ich sprzedaż jest neutralna dla marży), choć stanowią źródło przychodów. Sprzedawane są one w cenach promocyjnych, 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.

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

Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)	2008	2007	Zmiana 2008/2007
Prowizje postpaid	78 367	68 329	114,69%
Telefony*, zestawy prepaid	47 644	115 380	41,29%
Karty doładowujące pre-paid	35 966	43 174	83,30%
Pozostałe przychody	18 993	17 612	107,84%
Razem	180 970	244 495	74,02%

*telefony abonamentowe, telefony simfree

Wolumen sprzedaży usług	2008	2007	Zmiana 2008/2007
Aktywacje post-paid	437 622	401 683	108,95%
Aktywacje pre-paid	1 040 925	1 294 646	80,40%
Razem	1 478 547	1 696 329	87,16%

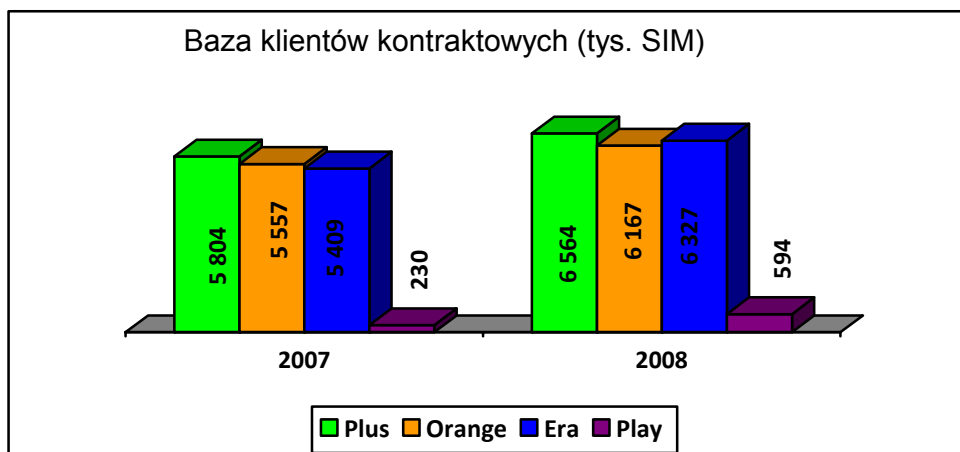
3.2 Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy 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

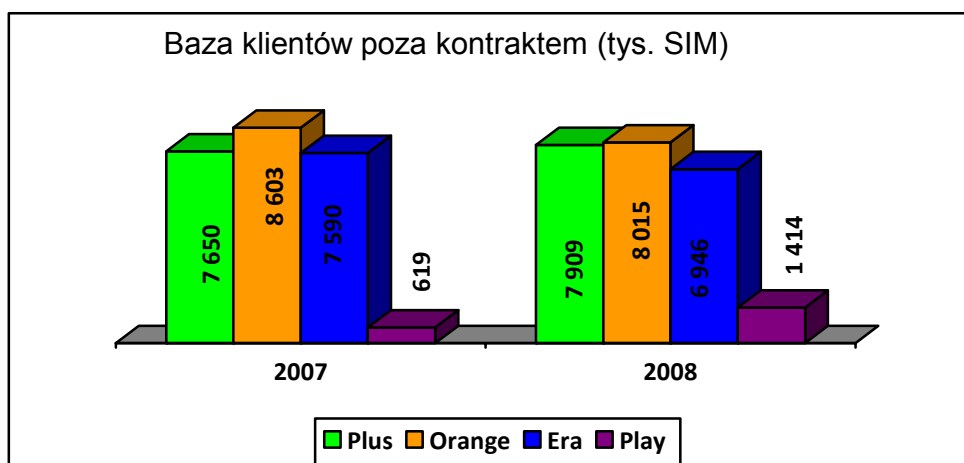
Według szacunków Urzędu Komunikacji Elektronicznej nominalna penetracja rynku telefonii ruchomej wyniosła na koniec 2008 roku ok. 115,2%, z kolei rzeczywista penetracja kształtowała się na poziomie ok. 97,2%.

Rzeczywista penetracja to nominalna penetracja pomniejszona o tzw. nieaktywnych użytkowników, tj. użytkowników usług przeładowanych (pre-paid), którzy nie realizowali usług w 4 kwartale 2008 r.

Rok 2008 był kolejnym okresem wzrostu liczby abonentów korzystających z oferty abonamentowej, wzrost ten wyniósł 16%.

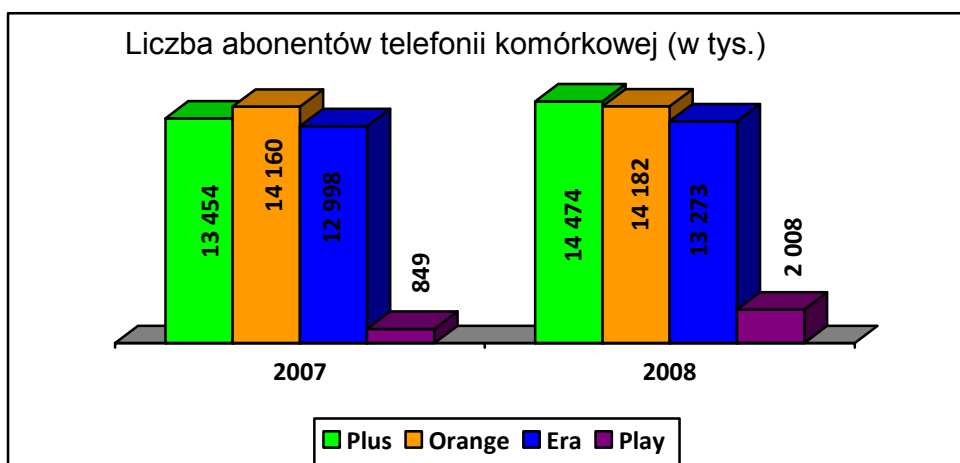


Z kolei na rynku pre-paid zauważyć można po raz pierwszy istotny spadek abonentów. Co prawda operator sieci PLUS i PLAY zwiększyli swoje udziały, jednak Orange i Era swoimi spadkami spowodowali, że na całym polskim rynku liczba klientów pre-paid spadła o 1%.



Źródło: GSM ONLINE

Łącznie jednak, baza użytkowników telefonii komórkowej w Polsce w 2008 roku wzrosła o 6%.

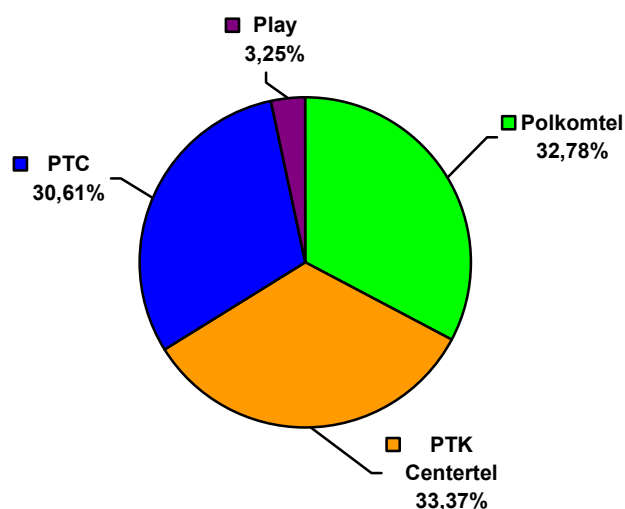


Źródło: GSM ONLINE

W 2008 roku największe wzrosty zanotował operator Play, który funkcjonował dopiero drugi rok. Jego baza klientów wzrosła o 237% z poziomu 849 000 klientów do ponad 2 000 000 abonentów. Nie spowodowało to jednocześnie obniżenia liczby użytkowników pozostałych operatorów, którzy na rynku funkcjonują już od wielu lat.

Pod względem przychodów operator Orange wykazał się najwyższym wzrostem.

Udział w przychodach w 2008 roku



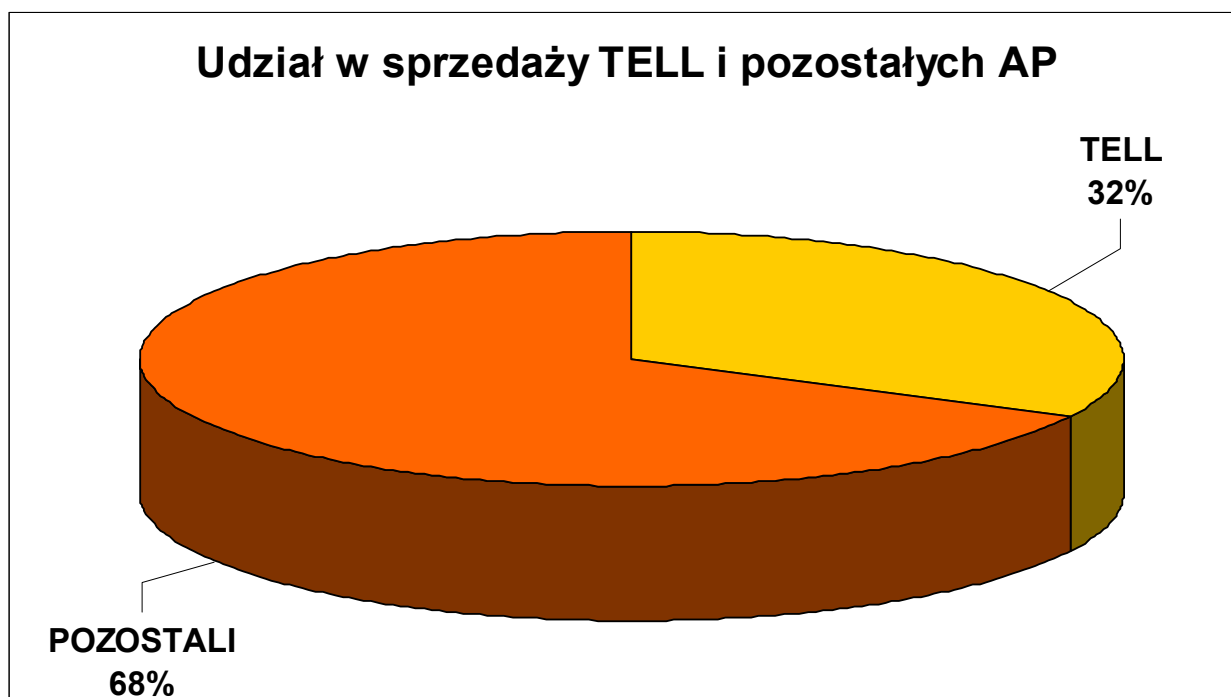
Źródło: GSM ONLINE

3.2.2 Sieć sprzedaży Tell S.A.

Na dzień 31.12.2008 sprzedaż realizowana była poprzez sieć 260 salonów sprzedaży (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 58 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 2008 był okresem stabilizacji rozwoju, który nastąpił po dynamicznych wzrostach z poprzednich lat. Spółka koncentrowała swoje wysiłki na doskonaleniu wszelkich procesów i optymalizowaniu kosztów działalności.

W związku z tym udział sprzedaży TELL w całości sprzedaży AP (Autoryzowanych Przedstawicieli) utrzymała swoją pozycję największego dealera PTK Centertel.



3.2.3 Sieć sprzedaży Connex Sp. z o.o.

Na dzień 31.12.2008 sprzedaż była realizowana przez 1 500 sklepów oferujących asortyment pre-paid wszystkich operatorów telekomunikacyjnych. 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 Sieć sprzedaży ETI Sp. o.o.

Na dzień 31.12.2008 sprzedaż realizowana była poprzez sieć 76 salonów sprzedaży oraz 55 Autoryzowanych Doradców Biznesowych. Sprzedaż prowadzona jest w czterech typach punktów sprzedaży – są to salony firmowe, franchisingowe, agencyjne i punkty TTFon.

Salony firmowe to punkty sprzedaży, w których ETI jest najemcą powierzchni handlowej, zatrudnia własnych pracowników i ma własną kasę fiskalną – stan na 31.12.2008 – 13 salonów, Salon franchisingowy – stan na 31.12.2008 – 1 salon.

Punkty sprzedaży Tak Tak Fon w których odbywa się tylko i wyłącznie sprzedaż umów w systemie Tak Tak Fon. Punkty te prowadzone są przez niezależne podmioty – stan na 31.12.2008 – 3 punkty.

Salony agencyjne to punkty sprzedaży prowadzone przed tzw. przedstawicieli, tj. niezależne podmioty gospodarcze (zwykle przedsiębiorstwa rodzinne) na własny rachunek – stan na 31.12.2008 – 59 salonów.

ETI Sp. z o.o. posiada również dział Autoryzowanych Doradców Biznesowych – stan na 31.12.2008 – 3 Autoryzowane Centra Aktywacji Biznesowych oraz 2 Biura Handlowe - 55 Autoryzowanych Doradców Biznesowych.

Zarówno w sieci Autoryzowanych Punktów Sprzedaży, jak i sieci Autoryzowanych Doradców Biznesowych obowiązuje zasada wyłączności w zakresie usług PTC.

Działalność Spółki obejmuje obszar całego kraju.

3.2.5 Sieć sprzedaży PTI Sp. z o.o.

Na dzień 31.12.2008 sprzedaż realizowana była poprzez 10 salonów sprzedaży. Sprzedaż jest prowadzona w salonach firmowych (własnych). Salony firmowe to punkty sprzedaży, w których Spółka zatrudnia własnych pracowników i ma własną kasę fiskalną. Działalność Spółki obejmuje obszar całego kraju.

3.2.6 Uzależnienie od dostawców

Głównym dostawcą jest Grupy PTK Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Udział tego jednego operatora osiągnął 72% przychodów ze sprzedaży Grupy. Spółka PTK Centertel nie jest powiązana 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 grupy kapitałowej w roku 2008 to 180.970 tys. zł i były niższe niż osiągnięte w roku 2007 roku o 26%, przy czym odnotowany spadek przychodów dotyczy w zasadzie wyłącznie niskomarkowej sprzedaży hurtowej, realizowanej przez spółkę zależną Connex w obrocie zagranicznym (telefony tzw. sim-free). Decyzja o zawieszeniu działalności z tym segmentem podjęta została z uwagi na presję odbiorców w zakresie terminów płatności oraz niekorzystnych wahań

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2008

kursowych. Spółka uznała, że przy typowym dla tej działalności, niskim poziomie marż i jednocześnie dużej skali obrotów, ryzyko pojawienia się trudnych należności stałoby się zbyt duże. Z tytułu zawieszenia działalności w tym segmencie spółka Connex nie poniosła żadnych strat, nie posiada żadnych należności, zobowiązań, ani zapasów. W tej kategorii przychodów mieszczą się także bezmarżowe przychody Spółki Tell z tytułu sprzedaży telefonów abonentowych. Jednocześnie Grupa odnotowała istotny wzrost przychodów w kluczowym segmencie, tj. prowizji za sprzedaż aktywacji postpaid. Wzrost ten wyniósł prawie 15% (patrz punkt 3.1) i wynikał głównie z rozwoju sieci sprzedaży spółek zależnych (ETI – sprzedaż usług operatora sieci ERA, PTI – sprzedaż usług operatora sieci PLUS i Connex – sprzedaż usług operatora sieci PLAY)

Na poziomie zysku na sprzedaży w roku 2008, Grupa osiągnęła wynik o ok. 17% niższy niż w roku 2007. Powodem tego stanu rzeczy było rozpoczęcie działalności przez spółki ETI i PTI, które w początkowym okresie swojej działalności generowały stratę na sprzedaży z uwagi na zbyt małą skalę działania w relacji do ponoszonych kosztów operacyjnych. Wraz z przejściem przez ETI Sp. z o.o. w lipcu 2008r. sieci 61 sklepów ERA, Spółka ETI generuje zysk na sprzedaży, który w skali całego roku pozwolił pokryć początkowe straty z nawiązką. Spółka PTI w roku 2008 osiągnęła stratę na sprzedaży w związku z brakiem możliwości zamknięcia przed zakończeniem roku transakcji przejścia spółki Impol.

Na poziomie zysku operacyjnego w roku 2008 Grupa wypracowała 7.651 tys. zł zysku, wobec 10.135 tys. zł w okresie roku 2007. Przyczyny takiego stanu rzeczy są te same, o których mowa przy okazji wyjaśnień dotyczących przychodów i zysku na sprzedaży.

Zysk netto Grupy za 2008 r. wyniósł 5.650 tys. zł wobec 7.488 tys. zł. w roku 2007.

Zestawienie podstawowych wielkości ekonomicznych Grupy Tell S.A.

Wyszczególnienie (w tys. zł)	2008	2007	Zmiana w %
Przychody ze sprzedaży	180 970	244 496	74,0%
Zysk brutto ze sprzedaży	60 886	54 335	112,1%
Zysk na sprzedaży	8 440	10 200	82,8%
Zysk operacyjny	7 651	10 135	75,5%
Zysk brutto	7 352	9 534	77,1%
Zysk netto	5 650	7 488	75,5%
Amortyzacja	3 287	3 410	96,4%
EBIDTA	10 938	13 545	80,8%
Stopa EBIDTA	6,0%	5,5%	109,1%
Stopa zysku brutto ze sprzedaży	33,6%	22,2%	151,4%
Stopa zysku na sprzedaży	4,7%	4,2%	111,8%
Stopa zysku operacyjnego	4,2%	4,1%	102,0%
Stopa zysku brutto	4,1%	3,9%	104,2%
Stopa zysku netto	3,1%	3,1%	101,9%

3.4 Analiza wskaźnikowa

Dla właściwej interpretacji wskaźników charakteryzujących sprawność zarządzania majątkiem obrotowym Grupy, niezbędnym jest wyjaśnienie sposobu odzwierciedlenia w księgach Spółki dominującej Tell S.A.

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 2008, jak i 2007, pozwala na dokonanie analizy zmian poszczególnych wielkości.

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2008

Lp.	Nazwa wskaźnika	Formuła	Miernik	2008	2007
1 Wskaźniki sprawności działania					
1.1	Wskaźnik poziomu kosztów	$\frac{\text{koszt uzyskania przychodu}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$		0,95	0,96
1.2	Wskaźnik rotacji aktywów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{ogółem aktywa}}$		1,39	2,19
1.3	Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$		4,02	7,15
1.4	Wskaźnik rotacji środków obrotowych	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{środki obrotowe}}$		2,12	3,16
1.5	Wskaźnik rotacji zapasów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan zapasów}}$		8,54	15,59
1.6	Wskaźnik cykliczności zapasów	$\frac{\text{zapasy} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	42,76	23,41
1.7	Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług}}$		3,56	6,13
1.8	Wskaźnik cykliczności należności	$\frac{\text{należności} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	102,59	59,57
2 Wskaźniki efektywności					
2.1	Wskaźnik rentowności sprzed. brutto	$\frac{\text{zysk na dział.gosp.} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	4,06%	3,90%
2.2	Wskaźnik rentowności sprzed. netto	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	3,12%	3,06%
2.3	Wskaźnik stopy zysku	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{suma aktywów na koniec okresu}}$	%	4,34%	6,71%
2.4	Wskaźnik zyskowności kapitałów	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{kapitały własne średnie}}$	%	11,91%	20,41%
3 Wskaźniki płynności finansowej					
3.1	Wskaźnik płynności I stopnia	$\frac{\text{aktywa bieżące ogółem}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		1,13	1,20
3.2	Wskaźnik płynności II stopnia	$\frac{\text{aktywa bież.} - \text{zapasy-roz. międzyokresowe}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,82	0,87
3.3	Wskaźnik płynności III stopnia	$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,13	0,03
4 Wskaźniki struktury kapitału					
4.1	Wskaźnik zadłużenia	$\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$		1,66	1,43

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2008

4.2	Wskaźnik źródeł finansowania	kapitał własny	0,60	0,70
		kapitał obcy		
4.3	Wskaźnik struktury finansowania majątku	kapitał własny	0,38	0,41
		kapitałem własnym		
4.4	Wskaźnik struktury finansowania majątku	kredyty bankowe	0,02	0,01
		kredytem bankowym		
4.5	Wskaźnik struktury finansowania majątku	zobowiązania wobec dostawców	0,51	0,53
		zobowiązaniami		

Wskaźniki sprawności działania

Wydłużeniu uległ cykl rotacji zapasów i należności. Spółki Grupy zawierają transakcje wyłącznie z firmami o dobrej zdolności kredytowej. Wszyscy klienci, którzy pragną korzystać z kredytów kupieckich, poddawani są procedurom weryfikacji. Spółki Grupy na bieżąco monitorują stany należności.

Wskaźnik efektywności

Spółka osiągnęła wyższy wskaźnik rentowności zysku na działalności gospodarczej oraz zysku netto. Obniżeniu uległ wskaźnik zyskowności kapitałów i aktywów.

Wskaźnik płynności finansowej

Wskaźnik płynności I stopnia kształtujący się na poziomie powyżej jedności oznacza bardzo dobrą sytuację płynnościową. Spółka dominująca i spółki zależne są w pełni wypłacalne, nie posiadają żadnych zaległości z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych.

Wskaźnik struktury kapitału

Zaprezentowane wskaźniki pokazują na wzrost kapitałów obcych w stosunku do własnych. Zwiększeniu uległo finansowanie majątku zobowiązaniami wobec dostawców. Wzrosło zadłużenie kredytowe.

3.5 System prowizji odłożonych

Spółka Tell S.A. otrzymuje od PTK Centertel prowizję z tytułu przyłączenia nowego klienta w usłudze typu post-paid do sieci Operatora. Prowizja ta nie jest wypłacana jednorazowo.

System prowizji odłożonych nie dotyczy spółek zależnych.

Do dnia 1 lipca 2008 roku Spółka otrzymywała prowizję 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).

System wypłaty prowizji uległ zmianie 1 lipca 2008 roku.

Obecnie Spółka otrzymuje prowizję w dwóch, a nie czterech ratach, jak poprzednio: 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).

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2008

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 31 grudnia 2008 r., wyniosą łącznie do dnia 30 listopada 2009 roku około 10.284.299 zł. Analogicznie, marża Emitenta pozostała po wypłatach prowizji dla sub-agentów, wyniesie szacunkowo 6.220.063 zł.

3.6 Skonsolidowany bilans w tys. zł

SKONSOLIDOWANY BILANS	2008 stan na koniec 31.12.2008		2007 stan koniec 31.12.2007		Dynamika w % 2008/2007
	wartość	struktura %	wartość	struktura %	
A k t y w a					
Aktywa trwałe	45 049	34,6%	34 203	30,6%	132%
Wartość jednostek podporządkowanych	1 583	1,2%	1 583	1,4%	100%
Wartości niematerialne	33 272	25,5%	23 668	21,2%	141%
Rzeczowe aktywa trwałe	7 450	5,7%	6 902	6,2%	108%
Należności długoterminowe	1 070	0,8%	892	0,8%	120%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku doch.	1 028	0,8%	584	0,5%	176%
Rozliczenia międzyokresowe długookresowe	646	0,5%	573	0,5%	113%
Aktywa obrotowe	85 282	65,4%	77 427	69,4%	110%
Zapasy	22 440	17,2%	19 959	17,9%	112%
Należności handlowe oraz pozostałe	52 126	40,0%	54 874	49,2%	95%
Rozliczenia międzyokresowe	433	0,3%	721	0,6%	60%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	10 282	7,9%	1 873	1,7%	549%
A k t y w a r a z e m	130 331	100,0%	111 630	100,0%	117%
P a s y w a					
Kapitał własny przypadający na właścicieli	49 026	37,6%	45 854	41,1%	107%
Kapitał zakładowy	1 265	1,0%	1 265	1,1%	100%
Akcje własne	- 73				
Kapitał zapasowy	32 028	24,6%	35 429	31,7%	90%
Kapitał rezerwowy	7 595	5,8%			
Zysk (strata) z lat ubiegłych	2 561	2,0%	1 671	1,5%	153%
Zysk netto	5 650	4,3%	7 488	6,7%	75%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	81 305	62,4%	65 776	58,9%	124%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku doch.	1 941	1,5%	1 101	1,0%	176%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	10	0,0%	5	0,0%	199%
Pozostałe rezerwy	400	0,3%	165	0,1%	243%
Zobowiązania długoterminowe	3 750	2,9%			
Zobowiązania krótkoterminowe	75 204	57,7%	64 499	57,8%	117%
Rozliczenia międzyokresowe			6	0,0%	
P a s y w a r a z e m	130 331	100,0%	111 630	100,0%	117%

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2008

W roku 2008 nastąpił nieznaczny wzrost sumy bilansowej. W kategorii aktywa, ponad 65% stanowią aktywa obrotowe, a pozostałą część 35% aktywa trwałe.

Aktywa trwałe – ich wartość zwiększyła się o 32%, natomiast wartość aktywów obrotowych wzrosła o 10%.

Najistotniejszą pozycją aktywów trwałych stanowią wartości niematerialne i prawne, w tym przede wszystkim wartość firmy. W ciągu roku obrotowego nieznacznemu zwiększeniu uległa wartość środków trwałych.

Dominującą pozycją aktywów są aktywa obrotowe i stanowią ponad 65% aktywów ogółem. Największą dynamiką wzrostu, w obrębie aktywów, charakteryzowały się środki pieniężne. Zmniejszeniu uległy natomiast należności handlowe.

Kapitały własne stanowią niespełna ponad 38% pasywów i wzrosły w porównaniu z rokiem ubiegłym o 7%. Udział zobowiązań kształtuje się na poziomie 62%, a ich wartość wzrosła w porównaniu do 2007 roku o 24%.

Po stronie pasywów dominującą rolę pełnią zobowiązania krótkoterminowe, które stanowią ponad 58% pasywów ogółem. Na uwagę zasługuje rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wzrosła w stosunku do ubiegłego roku o 76%. Wynika to ze wzrostu ujemnych przejściowych różnic pomiędzy bilansową, a podatkową wartością firmy wskutek realizacji prawa do podatkowego dokonywania odpisów amortyzacji wartości firmy.

Grupa posiada zobowiązania długoterminowe, których spłata przypada na rok 2013. Grupa posiada zobowiązania kredytowe.

3.7 Skonsolidowany rachunek zysków i strat w tys. zł

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	2008	2007	Zmiana 2008/2007 w %
Przychody netto ze sprzedaży	180 970	244 496	74%
Przychody netto ze sprzedaży produktów	95 416	84 632	113%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	85 554	159 864	54%
Koszty własny sprzedaży	120 084	190 162	63%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	37 507	34 374	109%
Wartość sprzedanych towarów	82 577	155 788	53%
Zysk brutto ze sprzedaży	60 886	54 335	112%
Koszty sprzedaży	43 852	37 529	117%
Koszty ogólnego zarządu	8 594	6 606	130%
Pozostałe przychody operacyjne	2 606	489	533%
Pozostałe koszty operacyjne	3 396	554	613%
Zysk z działalności	7 651	10 135	75%
Przychody finansowe	301	76	394%
Koszty finansowe	600	677	89%
Zysk brutto	7 352	9 534	77%
Podatek dochodowy	1 701	2 046	83%
Zysk netto	5 650	7 488	75%

3.8 Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych w tys. zł

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH	2008 okres od 01.01.2008 do 31.12.2008	2007 okres od 01.01.2007 do 31.12.2007
Przepływy z działalności operacyjnej	19 122	8 659
Przepływy z działalności inwestycyjnej	-	14 195
Przepływy z działalności finansowej	2 692	-
Przepływy pieniężne netto, razem	7 649	7 205
Środki pieniężne na początek okresu	1 873	9 078
Środki pieniężne na koniec okresu	9 522	1 873

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
- 3.10.5 Ryzyko związane z kryzysem gospodarczym.

3.11 Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

Spółka jest stroną powodową i pozwaną w sprawach toczących się przed sądami powszechnymi o zapłatę należności. Spółka jest również stroną powodową oraz pozwaną w sprawach pracowniczych toczących się przed sądami powszechnymi. Żadne z toczących się postępowań nie dotyczy zobowiązań ani wierzytelności Spółki lub jednostki od niej zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych. Łączna wartość wierzytelności oraz zobowiązań, której dotyczą toczące się postępowania nie przekracza 10% kapitałów własnych Spółki.

3.12 Opis głównych cech stosowanych w przedsiębiorstwie emitenta systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

W Spółce, jak i w spółkach zależnych objętych pełną konsolidacją funkcjonuje system kontroli dokumentów księgowych, stanowiących podstawę sprawozdawczości finansowej. W ramach tej kontroli każdy dokument księgowy jest opisywany przez pracownika merytorycznie odpowiedzialnego za określoną sprawę, następnie podlega kontroli formalnej i rachunkowej prowadzonej w dziale

księgowości i ostatecznie jest zatwierdzany przez Członka Zarządu. Również dokonanie jakichkolwiek przelewów następuje po zatwierdzeniu ich przez Członka Zarządu. Przyjętą praktyką jest także reprezentowanie Spółki przy zawieraniu umów, co do zasady, przez Prezesa Zarządu lub dwóch Członków Zarządu; w Spółce nie została ustanowiona prokura, a udzielane pełnomocnictwa dotyczą ściśle określonych czynności, wcześniej zaakceptowanych przez Zarząd.

Spółka dominująca i spółki zależne posiadają wyspecjalizowane służby monitorujące poziom należności i zobowiązań Spółki, a także zarządzające polityką kredytu kupieckiego i poziomem zapasów. Księgowość Spółek Grupy prowadzona jest w systemie informatycznym, odpowiednio zabezpieczonym przed nieuprawnionym dostępem. Zastosowana gradacja poziomów uprawnień w tym systemie odpowiada zakresowi obowiązków i odpowiedzialności osób zaangażowanych w prowadzenie księgowości Spółek.

Sprawozdania finansowe Spółek Grupy przygotowywane są w poszczególnych działach księgowości, których pracę nadzoruje Główny Księgowy poszczególnych Spółek. Sprawozdania są ostatecznie akceptowane przez Zarząd. W przypadku sprawozdań półrocznych i rocznych, po akceptacji Zarządu następuje odpowiednio przegląd albo badanie sprawozdania wykonywane przez biegłego rewidenta. Biegły rewident jest wybierany przez Radę Nadzorczą Spółki dominującej. Roczne sprawozdanie finansowe przed przedłożeniem go do zatwierdzenia Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy jest jeszcze oceniane przez Radę Nadzorczą Spółki.

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 z dnia 06-01-2007 roku

Kluczową umową dla Spółki Tell S.A. jest Umowa Agencyjna z dnia 06.01.2007r. (umowa ta zastąpiła umowę obowiązującą poprzednio, umowa z dnia 06-01-2005 roku), 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).

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).

4.1.4 Umowa dystrybucyjna z dnia 24-06-2006 roku

Umowa zawarta pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Polską Telefonią Cyfrowa Sp. z o.o. – operatorem sieci Heyah. Umowa dotyczy sprzedaży pakietów startowych Heyah i kuponów (zdrapek).

4.1.5 Umowa dystrybucyjna z dnia 07-11-2006 roku

Przedmiotem umowy zawartej pomiędzy Connex Sp. z o.o. a PTK Centertel Sp. z o.o. operatorem sieci Orange, są zasady dystrybucji zestawów startowych, zestawów z telefonem oraz kart uzupełniających (zdrapki).

4.1.6 Ramowa umowa o współpracy z dnia 12-02-2007 roku

Przedmiotem umowy, zawartej pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Dangaard Telecom Poland Sp. z o.o. – partnerem logistycznym P4 (operator sieci Play), są zasady sprzedaży i dostawy asortymentu prepaid Play.

4.1.7 Umowa dystrybucyjna z dnia 29-05-2007 roku

Przedmiotem umowy, zawartej pomiędzy Connex Sp. z o.o. a P4 Sp. z o.o. – operatorem sieci Play, są zasady sprzedaży i dostawy asortymentu oferowanego przez sieć Play.

4.1.8 Umowa sub-dealerska z dnia 25-09-2007 roku

Przedmiotem umowy, zawartej pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Germanos Sp. z o.o. – podmiot uprawniony do zawierania umów sub-dealerskich w imieniu P4 Sp. z o.o. – operatora sieci Play, jest sprzedaż usług post-paid w systemie telefonii komórkowej.

4.1.9 Umowa sub-dealerska z dnia 27-06-2008 roku

Przedmiotem umowy, zawartej pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Germanos Sp. z o.o. – podmiot uprawniony do zawierania umów sub-dealerskich w imieniu P4 Sp. z o.o. – operatora sieci Play, jest sprzedaż usług post-paid w systemie telefonii komórkowej.

4.1.10 Umowa agencyjna nr 1 z dnia 30-08-2007 roku

Przedmiotem umowy, zawartej pomiędzy ETI Sp. z o.o. a Polską Telefonią Cyfrową Sp. z o.o. – operatorem sieci ERA GSM, są zasady zawierania w imieniu i na rachunek PTC Umów i aneksów do Umów o Świadczenie przez PTC Usług Telekomunikacyjnych i innych usług, które świadczy PTC na rzecz swoich abonentów, w systemie telefonii cyfrowej sieci Era oraz zasady dystrybucji zestawów startowych, zestawów z telefonem, kart uzupełniających (zdrapki) oraz elektronicznych jednostek doładowań.

4.1.11 Umowa agencyjna z dnia 12-09-2007

Przedmiotem umowy agencyjnej zawartej pomiędzy PTI sp. z o.o. a Polkomtel SA – operatorem sieci PLUS GSM są zasady dotyczące stałego prowadzenia w imieniu i na rzecz Polkomtel SA działalności polegającej w szczególności na zawieraniu umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych oraz oferowaniu do sprzedaży usług i towarów handlowych znajdujących się w aktualnej lub przyszłej ofercie Polkomtel.

4.2 Informacje o głównych kierunkach 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 jednostki zależne nie dokonywały inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe oraz wartości niematerialne oraz nieruchomości w roku 2008.

Spółka, ani jednostki zależne nie były i nie jest stroną kontraktu walutowego (opcji, futures, forward), ani też w inny sposób nie zabezpieczano się przed ryzykiem walutowym.

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

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK					
Nazwa jednostki	Siedziba	Kwota kredytu wg umowy	Kwota kredytu pozostała do spłaty na	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
			31-12-2007		
		tys. zł	tys. zł		
BZ WBK S.A.*	Wrocław	4 000	0	WIBOR 1M +1,75%	2009-06-30
			0		
BANK DnB NORD POLSKA S.A.*	Warszawa	5 000	0	WIBOR 1M +1,20%	2009-04-30
			0		

Oprocentowanie jest zmienne. Zmiana oprocentowania następuje pierwszego dnia każdego miesiąca kalendarzowego wg stawki z przedostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedniego powiększonego o marżę wg umowy.

*Zabezpieczenie kredytów :

BZ WBK S.A. :

- pełnomocnictwo do obciążania rachunków kredytobiorcy
- poręczenie wg prawa cywilnego spółki Connex Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu

BANK DnB NORD POLSKA S.A. :

- pełnomocnictwo do obciążania rachunków kredytobiorcy
- zastaw rejestrowy na zapasach kredytobiorcy o wartości księgowej nie mniejszej niż 13 mln zł ustanowiony na warunkach szczegółowo określonych w odrębnej umowie zastawu rejestrowego zawartej pomiędzy kredytobiorcą a bankiem
- cesja praw z polisy ubezpieczeniowej dotyczącej przedmiotu zastawu określonego powyżej.

Gwarancje bankowe

Spółka wykorzystuje przyznane linie gwarancyjne jako:

- gwarancję dobrego wykonania
- gwarancję zapłaty za usługę najmu lokali handlowych

Wystawcą gwarancji bankowych jest Bank DnB NORD Polska S.A. do kwoty 2.000 tys. zł Beneficjentami natomiast są sieci handlowe, takie jak Tesco, Carrefour, Real, Kaufland oraz inne od których spółka dzierżawi lokale handlowe w centrach handlowych.

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK CONNEX	
---	--

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2008

Nazwa (firma) jednostki	Siedziba	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31-12-2007	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
			31-12-2008 tys. zł		
BZ WBK S.A.	Wrocław	1 800	888	WIBOR 1M +1,25%	2009-06-30
			1 435		

Oprocentowanie kredytu udzielonego przez BZ WBK S.A. jest zmienne. Zmiana oprocentowania następuje pierwszego dnia każdego miesiąca kalendarzowego wg stawki z przedostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedniego powiększonego o marżę wg umowy.

Zabezpieczenie kredytu stanowi poręczenie Tell S.A. do maksymalnej kwoty 3 600 tys. zł.

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK ETI					
Nazwa (firma) jednostki	Siedziba	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31.12.2007	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
			31-12-2008 tys. zł		
BANK DnB NORD POLSKA S.A.	Warszawa	5 000	0	WIBOR 1M +1,20%	2013-09-30
			4 750		

Oprocentowanie kredytu jest zmienne. Zmiana oprocentowania następuje w dniu następnym po zakończeniu okresu odsetkowego, który jest rozliczany w cyklach jednomiesięcznych według stopy bazowej, powiększonej o marżę banku wg umowy. Średnia stawka WIBOR 1M wyniosła 6,1% w 2008 r. Zobowiązanie z tytułu kredytu ma charakter uprzywilejowany w stosunku do zobowiązań z tytułu pożyczek.

Zabezpieczenie kredytu udzielonego przez BANK DnB NORD POLSKA S.A. stanowią:

- gwarancja korporacyjna TELL S.A.
- podporządkowanie wierzytelności TELL S.A.
- zastaw rejestrowy na udziałach w spółce.

4.4 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.

4.4.1 Udzielone pożyczki

Spółka udzieliła pożyczek jednostkom zależnym na ogólną kwotę 10.980 tys. zł., w tym Connex Sp. z o.o. – 350 tys. zł, ETI Sp. z o.o. – 7.700 tys. zł (w tym 6.000 pożyczka o okresie spłaty powyżej 1 roku), PTI Sp. z o.o. – 2.930 tys. zł.

Spółka udzieliła pożyczki spółce G Force, z czego na koniec roku pozostało 760 tys. zł do spłaty. 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.

4.4.2 Udzielone poręczenia

Spółka jest poręczycielem kredytu kupieckiego udzielonego jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. przez PTK Centertel Sp. z o.o. do kwoty 2.500 tys. zł. Poręczenie obejmuje wszelkie należne kwoty.

Spółka jest poręczycielem kredytu kupieckiego udzielonego jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o. do kwoty 1.000 tys. zł oraz przez Polkomtel Sp. z o. o. do kwoty 1.300 tys. zł.

Spółka jest poręczycielem kredytu kupieckiego udzielonego Connex Sp. z o.o. przez Dangard Sp. z o.o. do kwoty 1.000 tys. zł oraz przez Germanos Sp. z o.o. do kwoty 3.000 tys. zł.

Tell S.A. jest także poręczycielem kredytu udzielonego Connex Sp. z o.o. przez BZ WBK S.A w kwocie 1.800 zł - maksymalnie do kwoty 3.600 tys. zł.

Spółka posiada zobowiązania warunkowe z tytułu gwarancji bankowych – udzielonych jako zabezpieczenie wierzytelności Connex Sp. z o.o., do łącznej kwoty 1.400 tys. zł. Wystawcą jest BZ WBK S.A.. Beneficjentami gwarancji są Polkomtel Sp. z o.o. do kwoty 500 tys. zł i Polska Telefonia Cyfrowa S.A. do kwoty 900 tys. zł.

Suma otrzymanych przez Connex Sp. z o.o. poręczeń i gwarancji wynosi 13.800 tys. zł.

Spółka Tell S.A. udzieliła poręczenia weksla wystawionego przez PTI Sp. z o.o. na rzecz Polkomtel S.A. z siedzibą w Warszawie w kwocie do 1.200 tys. zł.

Spółka Tell S.A jest gwarantem udzielonego spółce ETI Sp. z o.o. kredytu bankowego do kwoty maksymalnego zadłużenia, w wysokości 1.600 tys. zł.

Spółka Tell S.A jest gwarantem udzielonego spółce ETI Sp. z o.o. kredytu bankowego w wysokości 5.000 tys. zł. Kredyt, który został udzielony spółce ETI Sp. z o.o. został zabezpieczony: gwarancją korporacyjną, gdzie gwarantem jest spółka dominująca Tell S.A. – do kwoty 7.500 tys. zł., zastawem rejestrowym na udziałach Tell w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością ETI – 1000 sztuk udziałów o nominalnej wartości 200 tys. zł oraz poprzez podporządkowanie wierzytelności wynikającej z pożyczki udzielonej przez Tell S.A..

Wartość zobowiązań warunkowych na koniec 2008, na rzecz jednostek zależnych wynosi 24 100 tys. zł. i stanowią je gwarancje i udzielone poręczenia.

4.5 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 2008 roku wyłącznie w bezpieczne instrumenty finansowe w postaci krótkoterminowych lokat bankowych.

4.6 Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.

W roku 2008 Spółka dominująca nie przeprowadzała emisji akcji.

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

Nie publikowano prognoz wyników.

4.8 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.

Grupa Tell S.A. w roku 2008 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.

Spółka, ani jednostki zależne nie były i nie jest stroną kontraktu walutowego (opcji, futures, forward), ani też w inny sposób nie zabezpieczano się przed ryzykiem walutowym.

4.9 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 będą realizowane dzięki środkom wypracowanym z bieżącej działalności oraz ewentualnie kredytom bankowym.

W przypadku, gdyby te instrumenty okazałyby się niewystarczające, to rozważana będzie nowa emisja akcji.

4.10 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 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.

Najważniejszymi czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki finansowe Grupy w roku 2009, 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 ewentualnych nowych operatorów , w tym Play,
- d) rozwój sieci sprzedaży,
- e) polityka sprzedaży PTK Centertel oraz pozostałych operatorów,
- f) rozwój sieci sprzedaży,
- g) kryzys gospodarczy.

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.

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

- a) zwiększanie liczby obsługiwanych punktów sprzedaży, przy jednoczesnym budowaniu lojalności dotychczasowych odbiorców,
- b) dostępność asortymentu
- c) najlepsza jakość obsługi odbiorców – poprzez wykorzystywanie wszystkich dostępnych kanałów dystrybucji informacji o produktach, skróceniu czasu dostawy, reklamacji, dostępie do materiałów reklamowych i promocyjnych itp.

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

- a) zwiększanie liczby obsługiwanych punktów sprzedaży, przy jednoczesnym budowaniu lojalności dotychczasowych odbiorców,
- b) na rynku dostępność asortymentu
- a) najlepsza jakość obsługi odbiorców – poprzez wykorzystywanie wszystkich dostępnych kanałów dystrybucji informacji o produktach, skróceniu czasu dostawy, reklamacji, dostępie do materiałów reklamowych i promocyjnych itp.

4.11 Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.

Grupa nie prowadziła w trakcie roku 2008 projektów w zakresie badań i rozwoju.

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

Emitent nie zmieniał zasad zarządzania przedsiębiorstwem i jego Grupą kapitałową.

4.13 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 o emisji lub wykupie akcji. decyzji

W 2008 roku nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu Spółki.

W 2008 roku nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej. Z ubiegania się o funkcję członka Rady Nadzorczej zrezygnował pan Janusz Samelak. 24 czerwca 2008 powołana na członka Rady Nadzorczej pana Tomasza Grabiaka.

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. Do listopada 2007 Zarząd był uprawniony do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę do 585 tys. zł. Uprawnienie to zostało udzielone na okres trzech lat od daty zarejestrowania przekształcenia Spółki w spółkę akcyjną (30.11.2004 r.).

4.14 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.

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

4.15 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 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 2007 i dane porównywalne:

RADA NADZORCZA	2008	2007
Janusz Samelak	7	11
Paweł Turno	14	13
Mariola Więckowska	12	11
Tomasz Buczak	12	11
Piotr Karmelita	12	11
Tomasz Grabiak	5	
razem	62	57
ZARZĄD		
Rafał Stempniewicz	426	368
Robert Krasowski	325	274
Stanisław Górski	284	242
razem	1 035	884

4.16 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 31.12.2007.

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

Rafał Maciej Stempniewicz – Prezes Zarządu – 304.780 akcji o wartości nominalnej 60.956 zł,
Robert Tomasz Krasowski – Członek Zarządu – 33.250 akcji o wartości nominalnej 6.650 zł,
Stanisław Jerzy Górski – Członek Zarządu – 5.250 akcji o wartości nominalnej 1.050 zł .

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

Paweł Stanisław Turno – Przewodniczący Rady Nadzorczej – 291.250 akcji o wartości nominalnej 58.250 zł.
Piotr Karmelita – Członek Rady Nadzorczej – 12.615 akcji o wartości nominalnej 2.523 zł.

Osoby zarządzające i nadzorujące Spółki nie są w posiadaniu udziałów spółek zależnej.

4.17 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 31.12.2008 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 NFI S.A.	1 429 750	183 875	1 613 625	2 859 500	183 875	3 043 375	25,51%	35,64%
Havo Sp. z o.o.		675 000	675 000		675 000	675 000	10,67%	7,90%
Piotr Kardach	170 625	170 625	341 250	341 250	170 625	511 875	5,40%	5,99%
Paweł Turno	170 625	120 625	291 250	341 250	120 625	461 875	4,60%	5,41%
Rafał Stempniewicz	175 000	129 780	304 780	350 000	129 780	479 780	4,82%	5,62%
	1 946 000	1 279 905	3 225 905	3 892 000	1 279 905	5 171 905	51,00%	60,57%

4.18 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.

Zgodnie z Uchwałą nr 2 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Tell S.A. z dnia 10 października 2008 roku w sprawie nabywania akcji własnych w celu ich umorzenia WZA upoważniło Zarząd Spółki do nabywania akcji własnych Spółki w celu ich umorzenia, na warunkach i w trybie określonym w uchwale oraz do podjęcia wszelkich decyzji zmierzających do nabycia akcji własnych Spółki, w tym w szczególności do zawarcia umowy z domem maklerskim w sprawie skupu akcji w drodze transakcji giełdowych.

Spółka może (między innymi) nabywać akcje własne według następujących zasad:

- łączna liczba nabywanych akcji nie przekroczy 20% kapitału zakładowego Spółki,
- upoważnienie do nabywania akcji własnych spółki obejmuje czas do 31 grudnia 2009 roku, nie dłużej jednak niż do wyczerpania środków przeznaczonych na nabywanie akcji własnych,
- cena jednostkowa za nabywaną akcję własną nie może być wyższa niż 11 zł,
- wysokość środków przeznaczonych na nabywanie akcji własnych Spółki nie będzie większa niż 10.000.000 zł.

Do dnia bilansowego Spółka nabyła 364.958 akcji własnych po średnioważonym kursie 6,80 zł za jedną akcję. Na zakup akcji wydatkowano, do dnia bilansowego, 2.478.214,92 zł. Nabyte akcje własne stanowią 5,77% kapitału zakładowego Spółki, którym odpowiadają 364.958 głosy, stanowiące 4,27% ogólnej liczby głosów.

Dnia 25 lutego 2009 roku Spółka nabyła 120.582 akcji własnych po średnim kursie 6,06 zł za akcję. Udział nabytych akcji w kapitale zakładowym to 1,91%, a liczba głosów to 120.582, co stanowi 1,41% ogólnej liczby głosów.

Dnia 14 kwietnia 2009 roku Spółka nabyła 15.377 akcji własnych po kursie 6,56 zł za jedną akcję. Nabyte akcje własne stanowią 0,24% kapitału zakładowego Spółki, którym odpowiadają 15.377 głosy, stanowiące 0,18% ogólnej liczby głosów.

Razem Spółka nabyła razem 500.917 akcji własnych po średnioważonym kursie 6,61 za jedną akcję. Na zakup akcji wydatkowano razem 3.310.348,82 zł.

6 kwietnia 2009 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o odstąpieniu od wyrażonego w uchwale z dnia 10 października 2008 roku – zamiaru umorzenia nabytych akcji własnych spółki. Zgromadzenie wyraziło zgodę na sprzedaż posiadanych akcji Cyfrowemu Centrum Serwisowemu S.A., po cenie 7 zł za sztukę. W sumie sprzedano 485.540 akcji. Spółka Cyfrowe Centrum Serwisowe S.A. stała się posiadaczem 485.540 akcji Tell SA, stanowiących 7,68% kapitału zakładowego, które odpowiadają 485.540 głosom, stanowiącym 5,69% ogólnej liczby głosów.

Na dzień sporządzenia sprawozdania spółka jest w posiadaniu 15.377 akcji własnych.

4.19 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.

4.20 Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Na koniec 2008 roku Spółka dominująca Tell S.A. nie prowadziła programów pracowniczych. Należy zaznaczyć, że w ciągu roku wprowadzono system opcji pracowniczych (uchwała WZA z dnia 21 kwietnia 2008 roku), ale od programu odstąpiono (uchwała WZA z dnia 19 grudnia 2008 roku). Odstąpienie od programu opcji menadżerskich zostało zarekomendowane przez Zarząd Spółki, który uznał, że przy tak znacznym spadku kursów akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych, Program akcji utracił charakter mechanizmu retencyjnego i korzystnym zarówno dla uczestników jak i akcjonariuszy będzie odwołanie Programu. W przyszłości Zarząd rozważy zwrócenie się do Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy o uchwalenie nowego programu opcji menadżerskich, w oparciu o taką samą liczbę akcji..

4.21 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.

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

Zarząd Spółki Tell S.A. podpisał dnia 25 sierpnia 2008 roku umowę z PKF CONSULT Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisaną na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem 477, w przedmiocie przeprowadzenie przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego według stanu na dzień 30 czerwca 2008 sporządzonego zgodnie z MSSF oraz badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania Tell SA sporządzonego zgodnie z MSSF według stanu na 31 grudnia 2008 roku.

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2008

W związku ze zmianami organizacyjnymi i utworzeniem grupy kapitałowej PKF Consult, w ramach której usługi audytorskie świadczy PKF Audyt Sp. z o.o. zawarto porozumienie zgodnie, z którym rozwiązana została umowa zawarta 25 sierpnia 2008 roku pomiędzy Tell SA a podmiotem uprawnionym do przeprowadzenia badania – PKF Consult Sp. z o.o.

Jednocześnie 24 lutego 2009 roku została podpisana umowa pomiędzy Tell SA a PKF Audyt Sp. z o.o. – podmiot wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 548.

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z zawartej umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego Tell S. A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2008 wyniosła 76 860 zł brutto.

Zarząd Spółki Tell S.A. podpisał dnia 17 sierpnia 2007 umowę z PKF CONSULT Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisaną na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem 477, w przedmiocie przeprowadzenie przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego według stanu na dzień 30 czerwca 2007 sporządzonego zgodnie z MSSF .

Zarząd Spółki Tell S.A. podpisał dnia 23 listopada 2007 umowę z PKF CONSULT Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, wpisaną na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem 477, w przedmiocie przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego według stanu na dzień 31 grudnia 2007 sporządzonego zgodnie z MSSF .

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 2007 wyniosła 67 100 zł brutto.

Poznań, 20-04-2009

Rafał Stempniewicz

Stanisław Górski

Robert Krasowski

Prezes Zarządu

Członek Zarządu

Członek Zarządu

