

ROZDZIAŁ V – DANE O DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ

1 Podstawowe usługi i towary Emitenta i Grupy Kapitałowej

1.1 Podstawowe usługi i towary Tell S.A.

1.1.1 Sprzedaż aktywacji PTK Centertel

Na rynku funkcjonują dwa podstawowe typy aktywacji: post-paid i pre-paid.

Aktywacja typu post-paid (usługa opłacana „z dołu”) charakteryzuje się obowiązkiem podpisania przez klienta umowy terminowej z operatorem (na okres od 1 roku do 3 lat lub na czas nieokreślony) i koniecznością płacenia miesięcznego abonamentu.

Aktywacja typu pre-paid (usługa opłacana „z góry”) nie wymaga od klienta podpisania umowy z operatorem i płacenia miesięcznego abonamentu. Czas antenowy kupuje się w drodze nabywania kart doładowujących.

Emitent uzyskuje prowizję z tytułu sprzedaży aktywacji post-paid (za przyłączenie nowego abonenta do sieci komórkowej Operatora) oraz z tytułu odnowienia umów przez klientów w systemie abonamentowym. Emitent uzyskuje także prowizję z tytułu sprzedaży aktywacji pre-paid.

1.1.2 Sprzedaż telefonów komórkowych

Emitent zajmuje się sprzedażą telefonów, które są oferowane łącznie ze sprzedawaną aktywacją oraz telefonów bez kart SIM, w tym przypadku posiadają one blokadę SIM-lock (możliwe jest korzystanie z nich wyłącznie z kartą SIM Idei). Telefony nabywane są wyłącznie od Operatora.

1.1.3 Sprzedaż kart doładowujących pre-paid

Karty doładowujące (potoczne "zdrapki" lub doładowania elektroniczne) pozwalają na zasilenie konta użytkownika o konkretną kwotę pieniędzy. Poszczególne nominały przedłużają ważność konta o określony czas zarówno na połączenia wychodzące, jak i przychodzące.

Z tytułu sprzedaży kart doładowujących pre-paid Emitent generuje marżę handlową.

Emitent zajmuje się sprzedażą kart doładowujących pre-paid wyłącznie sieci IDEA.

1.1.4 Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych

Emitent zajmuje się sprzedażą akcesoriów do telefonów komórkowych, które nie są pozyskiwane od Operatora, lecz od zewnętrznych, wyspecjalizowanych w tej działalności firm.

Wartość sprzedaży poszczególnych grup usług i towarów Emitenta oraz ich struktura w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)					Struktura sprzedaży (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002
Prowizje	8 836	6 606	28 578	19 408	17 308	54,6%	55,1%	44,7%	37,7%	26,5%
Telefony, zestawy pre-paid	2 162	2 685	20 742	16 472	37 188	13,4%	22,4%	32,4%	32,0%	56,9%
Karty doładowujące pre-paid	3 659	1 897	10 614	10 641	8 473	22,6%	15,8%	16,6%	20,7%	13,0%
Pozostałe przychody	1 515	804	4 043	4 910	2 365	9,4%	6,7%	6,3%	9,5%	3,6%
Razem	16 173	11 991	63 977	51 431	65 334	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: Emitent

W 2002 r. największy udział w przychodach ze sprzedaży usług i towarów Emitenta miały przychody ze sprzedaży telefonów i zestawów pre-paid. W latach 2003-2004 oraz w pierwszym kwartale 2005 r. dominujący udział w sprzedaży Emitenta miały prowizje uzyskiwane z tytułu sprzedaży aktywacji.

Sprzedaż ilościowa poszczególnych grup usług i towarów Emitenta oraz ich struktura w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Ilościowa sprzedaż usług (liczba aktywacji)					Struktura (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002
Aktywacje post-paid	58 890	35 057	163 306	94 755	82 957	61,9%	74,3%	58,3%	49,0%	42,8%
Aktywacje pre-paid	36 277	12 136	116 628	98 449	111 033	38,1%	25,7%	41,7%	51,0%	57,2%
Razem	95 167	47 193	279 934	193 204	193 990	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: Emitent

Emitent nie prowadzi ewidencji ilościowej sprzedaży pozostałych usług i towarów.

W latach 2002-2003 dominujący udział w sprzedaży ilościowej aktywacji Emitenta miały aktywacje pre-paid (średnio 54,1%). W 2003 r. liczba sprzedanych aktywacji pre-paid zmniejszyła się o 11,3% w stosunku do 2002 r., co związane było z przeniesieniem części działalności do spółki Connex Sp. z o.o. W 2004 r. oraz w pierwszym kwartale 2005 r. dominujący udział w sprzedaży ilościowej aktywacji Emitenta miały aktywacje post-paid.

1.2 Podstawowe usługi i towary Connex Sp. z o.o.

1.2.1 Sprzedaż zestawów pre-paid wszystkich operatorów

Spółka uzyskuje przychody z tytułu sprzedaży zestawów pre-paid oferowanych przez wszystkich operatorów obecnych na polskim rynku (zestawów z telefonem oraz zestawów startowych, tj. tylko numer, bez terminala).

1.2.2 Sprzedaż kart doładowujących pre-paid

Karty doładowujące (potoczne „zdrapki” lub doładowania elektroniczne) pozwalają na zasilenie konta użytkownika o konkretną kwotę pieniędzy. Poszczególne nominały przedłużają ważność konta o określony czas zarówno na połączenia wychodzące, jak i przychodzące.

Z tytułu sprzedaży kart doładowujących pre-paid spółka generuje marżę handlową.

Spółka zajmuje się sprzedażą kart doładowujących pre-paid oferowanych przez wszystkich operatorów obecnych na polskim rynku.

1.2.3 Sprzedaż telefonów komórkowych

Spółka zajmuje się sprzedażą telefonów komórkowych oferowanych w zestawach pre-paid oraz telefonów komórkowych bez kart SIM (nie posiadają one blokady SIM-lock - można z nich korzystać z kartą SIM każdego operatora). Telefony nabywane są od producentów.

Wartość sprzedaży poszczególnych grup usług i towarów Connex Sp. z o.o. oraz ich struktura w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)					Struktura sprzedaży (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*
Prowizje	56	180	385	275	-	0,5%	2,7%	1,1%	2,3%	-
Zestawy pre-paid	1 760	2 229	6 841	4 796	-	16,0%	33,0%	19,5%	39,9%	-
Karty doładowujące pre-paid	8 897	4 352	27 803	6 939	-	81,0%	64,4%	79,4%	57,8%	-
Pozostałe przychody	273	0	0	0	-	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%	-
Razem	10 986	6 760	35 029	12 009	-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-

Źródło: Emitent

* W 2002 r. Connex Sp. z o.o. nie prowadziła żadnej istotnej działalności handlowej ani produkcyjnej.

W latach 2003-2004 oraz w pierwszym kwartale 2005 r. dominujący udział w przychodach ze sprzedaży usług i towarów Spółki miały przychody z tytułu sprzedaży kart doładowujących pre-paid.

Sprzedaż ilościowa poszczególnych grup usług i towarów Connex Sp. z o.o. oraz ich struktura w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Ilościowa sprzedaż usług (liczba aktywacji)					Struktura (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*
Aktywacje pre-paid	47 564	28 433	155 767	38 982	-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-
Razem	47 564	28 433	155 767	38 982	-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-

Źródło: Emitent

* W 2002 r. Connex Sp. z o.o. nie prowadziła żadnej istotnej działalności handlowej ani produkcyjnej.

Spółka nie prowadzi ewidencji ilościowej sprzedaży pozostałych towarów.

Spółka zajmuje się wyłącznie sprzedażą aktywacji pre-paid. W 2004 r. liczba sprzedanych aktywacji zwiększyła się o 299,6%. Tak znaczny wzrost sprzedaży wynika m.in. z faktu, że w 2003 r. spółka prowadziła działalność tylko przez 7 miesięcy (od czerwca).

1.3 Podstawowe usługi i towary Grupy Kapitałowej

Wartość sprzedaży poszczególnych grup usług i towarów Grupy Kapitałowej oraz ich struktura w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)					Struktura sprzedaży (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*
Prowizje	8 892	6 786	28 963	19 683	17 308	32,8%	36,3%	29,3%	31,3%	26,5%
Telefony, zestawy pre-paid	3 922	4 913	27 583	21 267	37 188	14,5%	26,3%	27,9%	33,8%	56,9%
Karty doładowujące pre-paid	12 503	6 180	38 131	16 983	8 473	46,1%	33,1%	38,6%	27,0%	13,0%
Pozostałe przychody	1 788	804	4 043	4 910	2 365	6,6%	4,3%	4,1%	7,8%	3,6%
Razem	27 106	18 683	98 720	62 843	65 334	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: Emitent

* W 2002 r. Emitent nie sporządzał skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dane pochodzą ze sprawozdania jednostkowego.

W 2003 roku dominujący udział w przychodach ze sprzedaży usług i towarów Grupy Kapitałowej miały przychody ze sprzedaży telefonów i zestawów pre-paid. W 2004 r. oraz w pierwszym kwartale 2005 r. największy udział w sprzedaży Emitenta miały przychody z tytułu sprzedaży kart doładowujących pre-paid.

Sprzedaż ilościowa poszczególnych grup usług i towarów Grupy Kapitałowej oraz ich struktura w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Ilościowa sprzedaż usług (liczba aktywacji)					Struktura (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*
Aktywacje post-paid	58 890	35 057	163 306	94 755	82 957	41,3%	46,4%	37,5%	40,8%	42,8%
Aktywacje pre-paid	83 841	40 569	272 395	137 431	111 033	58,7%	53,6%	62,5%	59,2%	57,2%
Razem	142 731	75 626	435 701	232 186	193 990	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: Emitent

* W 2002 r. Emitent nie sporządzał skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dane pochodzą ze sprawozdania jednostkowego.

Grupa Kapitałowa nie prowadzi ewidencji ilościowej sprzedaży pozostałych usług i towarów.

W całym analizowanym okresie dominujący udział w sprzedaży ilościowej aktywacji Grupy Kapitałowej miały aktywacje pre-paid (w latach 2003-2004 stanowiły one średnio 60,9% sprzedanych aktywacji).

2 Otoczenie, w jakim prowadzi działalność Emitent i Grupa Kapitałowa

2.1 Otoczenie makroekonomiczne

Lata 1998-2001 były okresem systematycznego zmniejszania się tempa wzrostu gospodarczego w Polsce. Rok 2002 przyniósł przełamanie tej negatywnej tendencji. W 2003 r. nastąpiło wyraźne ożywienie gospodarcze - wzrost PKB wyniósł 3,8%. Dane makroekonomiczne ostatniego kwartału 2004 r. oraz pierwsze miesiące br. wskazują na osłabienie tempa wzrostu produktu krajowego brutto. Według danych GUS, tempo wzrostu PKB w IV kwartale ub. r. wyniosło 3,9% r/r, co w konsekwencji przełożyło się na niższy poziom wzrostu PKB w całym 2004 r. (5,3% wobec wcześniej planowanego 5,4%).

Zgodnie z prognozami Głównego Ekonomisty BZ WBK S.A. wzrost PKB w 2005 r. wyniesie ok. 4,4%. Przewiduje on jednak, iż zaobserwowane spowolnienie wzrostu gospodarczego ma charakter przejściowy i dzięki ożywieniu w inwestycjach możliwe będzie uzyskanie wyższego tempa wzrostu gospodarczego (ok. 5%) w następnych latach.

W bieżącym roku główną siłą napędową wzrostu PKB powinny być inwestycje (wg Głównego Ekonomisty BZ WBK S.A. ich wzrost wyniesie około 11% wobec 5,1% w 2004 r.). Odnotowane spowolnienie wzrostu prywatnej konsumpcji nie powinno być zjawiskiem trwałym, na co wskazuje szybki wzrost optymizmu konsumentów oraz poprawa koniunktury w handlu detalicznym.

Począwszy od 2001 r. następowało ograniczanie tempa wzrostu inflacji: średnioroczny wskaźnik zmniejszył się z poziomu 5,5% w 2001 r. do poziomu 3,5% w 2004 r. Zgodnie z prognozami Głównego Ekonomisty BZ WBK S.A., średnioroczny wskaźnik inflacji w 2005 r. szacowany jest na poziomie 2,2%.

2.2 Otoczenie prawne

Emitent jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel, który jest operatorem telefonii komórkowej działającym na krajowym rynku. Charakter działalności Emitenta powoduje, że w sposób pośredni podlega on przepisom prawnym regulującym krajowy sektor telekomunikacyjny.

Podstawowym aktem prawnym regulującym sektor telekomunikacyjny w Polsce jest ustawa Prawo Telekomunikacyjne, które weszła w życie z dniem 3 września 2004 r., wydane na jej podstawie rozporządzenia wykonawcze oraz w ograniczonym zakresie rozporządzenia wykonawcze wydane na podstawie uprzednio obowiązującej ustawy Prawo Telekomunikacyjne z dnia 21 lipca 2000 r. (Dz. U. 2000 Nr 73 poz. 852). Ponadto na działalność podmiotów działających w sektorze telekomunikacyjnym zasadniczy wpływ wywierają regulacje zawarte w Ustawie o Ochronie Konkurencji i Konsumentów.

Prawo Telekomunikacyjne z 2000 r. wprowadziło szeroką liberalizację rynku telekomunikacyjnego w Polsce, ograniczając obszary działalności, które wymagają odpowiednich zezwoleń władz oraz umożliwiając uzyskanie prawa do świadczenia określonych usług telekomunikacyjnych jedynie na podstawie poinformowania odpowiednich władz.

Zmiany z 2004 r. zmierzają zarówno w kierunku dalszej liberalizacji polskich przepisów telekomunikacyjnych, jak również dostosowania polskiego rynku telekomunikacyjnego do standardów Unii Europejskiej, poprzez wprowadzenie do polskiego prawa regulacji przewidzianych w Dyrektywach Unii Europejskiej z 2002 r. W szczególności, Prawo Telekomunikacyjne wprowadza ścisłą kontrolę regulatora rynku nad kalkulacją kosztów oraz cennikami usług telekomunikacyjnych, szeroki zakres obowiązków dotyczących udostępniania sieci telekomunikacyjnych oraz podstawy dla działalności wirtualnych operatorów telekomunikacyjnych.

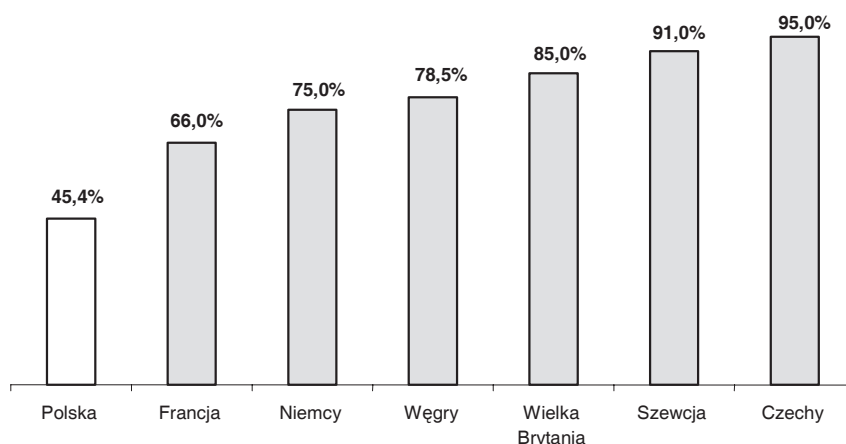
Prawo Telekomunikacyjne nakłada określone obowiązki prawne na operatorów telekomunikacyjnych posiadających znaczącą pozycję na rynku. Operator posiadający taką pozycję nie może m.in. odmówić połączenia swojej sieci telekomunikacyjnej z siecią telekomunikacyjną innego operatora. Ponadto Prezes Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty (URTIP) ma prawo zgłosić sprzeciw wobec projektu cennika lub jego zmian proponowanych przez znaczących operatorów. Znacząca pozycja rynkowa ma być określana dla 18 wyodrębnionych rynków (segmentów) telekomunikacyjnych.

2.3 Otoczenie mikroekonomiczne

Rynek telefonii komórkowej, zarówno na świecie, jak i w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie.

Polski rynek usług telekomunikacyjnych jest największy w Europie Środkowej pod względem liczby abonentów, lecz w porównaniu z innymi krajami, charakteryzuje się niską penetracją (wskaźnik liczony jako stosunek liczby abonentów do liczby ludności kraju).

Wskaźnik penetracji rynku telefonii komórkowej w wybranych krajach w 2003 r.



Źródło: TP S.A.

Według danych Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty (URTIP), zamieszczonych w „Raporcie o stanie rynku telekomunikacyjnego – rok 2004”, wskaźnik penetracji w Polsce na koniec 2004 r. wyniósł 60,4%. Oznacza to, że krajowy rynek telekomunikacyjny charakteryzuje się dużym potencjałem wzrostu i w najbliższych latach należy spodziewać się dalszego szybkiego przyrostu liczby użytkowników telefonów komórkowych.

Na wysoką dynamikę rozwoju rynku telefonii komórkowej wpływają i będą wpływać m.in. następujące czynniki:

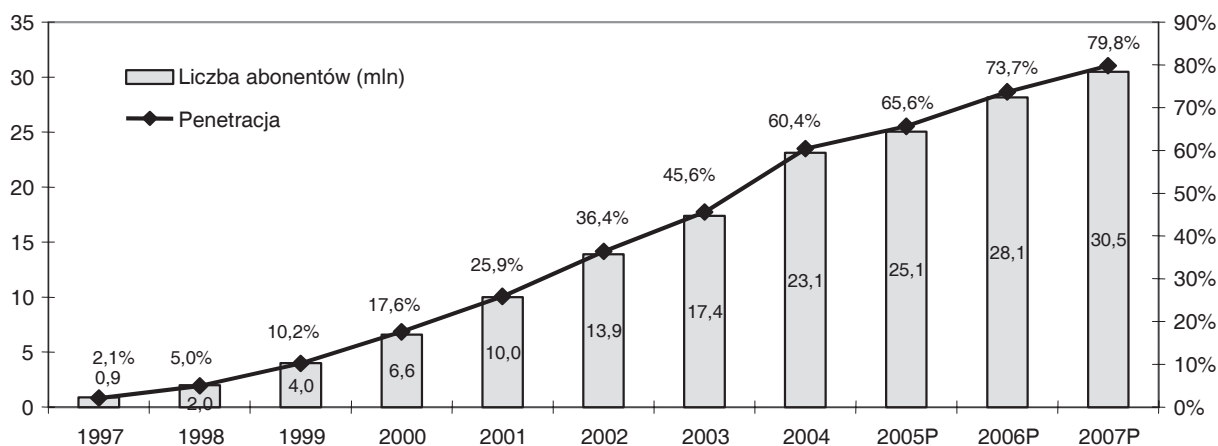
- Użytkowa wygoda tej formy komunikacji,
- Ogólnoświatowa moda na posiadanie telefonu komórkowego,
- Stale poszerzająca się paleta usług dodatkowych: dostęp do SMS-owych serwisów informacyjnych, dostęp do Internetu, rozwijane usługi multimedialne itp.,
- Postępujący spadek cen usług otwierający ten rynek dla klientów o niższych dochodach,
- Intensywny marketing operatorów - korzystne promocje i ciągła reklama w mediach,

- Telekomunikacyjne zacołanie kraju - wskaźnik penetracji rynku dla telefonii przewodowej wyniósł w pierwszym półroczu 2004 r. 33%, tj. ok. 33 linie na 100 mieszkańców (według IntelliNews Internet Securities, Inc., raport z listopada 2004 r.),
- Dostępność usług bezabonamentowych (pre-paid), umożliwiającą korzystanie z usług telefonii komórkowej osobom o niskich dochodach,
- Rozwinięta sieć punktów sprzedaży usług telefonii komórkowej.

Według danych Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty (URTIP), zamieszczonych w „Raporcie o stanie rynku telekomunikacyjnego – rok 2004”, w 2004 r. liczba abonentów telefonii komórkowej w Polsce zwiększyła się do 23,1 mln użytkowników. Widoczne zwiększenie dynamiki wzrostu rynku jest głównie efektem wprowadzenia przez operatorów tańszych usług pre-paid (nie wymagających posiadania abonamentu). Według danych PTK Centertel, klienci korzystający z usług pre-paid stanowili na koniec 2004 r. 59% ogółu użytkowników telefonów komórkowych. Wśród nowych klientów pozyskanych przez sieci w ub. r., 70% stanowili użytkownicy korzystający z usług pre-paid.

Zgodnie z prognozami wykonanymi dla URTIP przez firmę analityczną PMR zawartymi w raporcie The telecommunications market in Poland 2004, w najbliższych latach liczba użytkowników telefonii komórkowej będzie rosła, ale dynamika tego wzrostu będzie malejąca. Podobnie będzie wyglądała sytuacja w zakresie kształtowania się wskaźnika penetracji rynku – wartość tego wskaźnika będzie się zwiększała, ale z malejącą dynamiką.

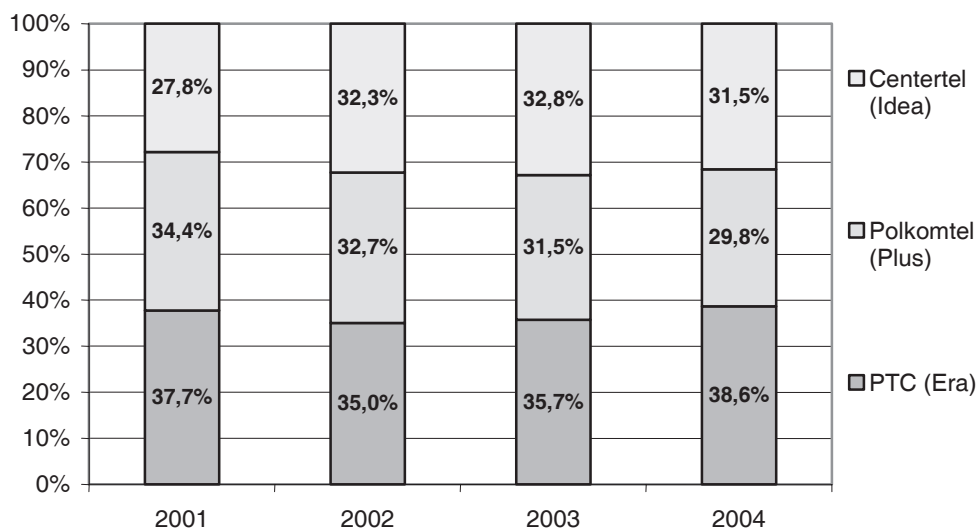
Liczba abonentów i penetracja telefonii komórkowej w Polsce w latach 1997-2004 oraz prognoza na lata 2005-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty oraz PMR The telecommunications market in Poland 2004 (dane z Raportu o stanie rynku telekomunikacyjnego – rok 2004)

Istotą działalności operatorów działających na krajowym rynku telefonii komórkowej jest sprzedaż usług telekomunikacyjnych, polegających na bezprzewodowej transmisji głosu i danych, za pośrednictwem posiadanej przez operatora infrastruktury. Przychody operatorów stanowią wnoszone przez klientów opłaty abonamentowe, opłaty za przeprowadzone rozmowy telefoniczne, przesłane sms-y, mms-y, pliki z danymi itp.

Udziały operatorów w łącznej liczbie abonentów telefonii komórkowej w Polsce w latach 2001-2004



Źródło: TP S.A., PTK Centertel

Wybrane wyniki finansowe operatorów w latach 2002-2004

Lata	PTK Centertel (Idea)*		Polkomtel (Plus)		PTC (Era)	
	Sprzedaż (mln zł)	Zysk netto (mln zł)	Sprzedaż (mln zł)	Zysk netto (mln zł)	Sprzedaż (mln zł)	Zysk netto (mln zł)
2002	3 455,0	31,7	4 709,8	515,4	4 930,6	346,4
2003	4 532,2	-11,3	5 176,2	756,6	5 601,3	653,9
2004	5 635,5	652,9	5 743,9	923,6	6 400,0	1 000,0

Źródło: IntelliNews Internet Securities, Inc., raport z listopada 2004 r. i kwietnia 2005 r.

* Dane za 2003 r. i 2004 r. z raportu rocznego TP S.A.

Rynek telefonii komórkowej charakteryzuje się dużą konkurencyjnością. Przejawia się ona wysoką aktywnością działań operatorów, mającą na celu pozyskanie nowych klientów, co związane jest ze znaczącą redukcją cen oferowanych usług. Szczególnie silna konkurencja widoczna jest w segmencie pre-paid. W najbliższym czasie konkurencyjność rynku może się jeszcze zwiększyć, co może mieć miejsce na skutek poniższych zdarzeń:

- Wprowadzenie ustawy Prawo Telekomunikacyjne z dnia 16 lipca 2004 r.

Wprowadzenie ustawy Prawo Telekomunikacyjne w 2004 r. miało na celu dostosowanie prawa polskiego do tzw. pakietu Dyrektyw Unii Europejskiej z 2002 r. oraz zmierzanie w kierunku dalszej liberalizacji rynku. Powyższe działania mają na celu zmniejszenie barier wejścia na rynek telekomunikacyjny, co może doprowadzić do zwiększenia liczby podmiotów na nim działających i wzrostu konkurencji.

- Pojawienie się na rynku czwartego operatora telefonii komórkowej, co może skutkować zwiększeniem konkurencji na rynku oraz dalszą redukcją cen.

W dniu 12 kwietnia 2005 r. upłynął termin składania ofert w obu przetargach na rezerwację częstotliwości w paśmie UMTS i GSM 1800 MHz. Urząd Regulacji Telekomunikacji i Poczty poinformował, że oferty złożyły poniższe podmioty:

- W przetargu na rezerwację częstotliwości w systemie telefonii ruchomej GSM 1800 MHz:
 - Polkomtel S.A. z siedzibą w Warszawie,
 - Netia Mobile Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,
 - Polska Telefonia Komórkowa Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

- W przetargu na rezerwację częstotliwości w systemie telefonii ruchomej UMTS:
 - Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,
 - Polkomtel S.A. z siedzibą w Warszawie,
 - Netia Mobile Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,
 - Qiana Investments Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie,
 - Polska Telefonia Komórkowa Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

W wyniku przeprowadzonych postępowań przetargowych na rezerwację częstotliwości dla sieci komórkowych, zwycięzcą przetargu na pasmo UMTS została Netia Mobile, natomiast przetarg na częstotliwość GSM 1800 MHz pozostał nierozstrzygnięty.

Po ogłoszeniu wyników obu przetargów do Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty wpłynął 9 maja br. wniosek spółki Netia Mobile o rezerwację 99 dwuletnich kanałów radiowych w zakresach 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz. Spółka wnioskuje o rezerwację tych częstotliwości na obszarze całego kraju na okres 25 lat, z przeznaczeniem na budowę ruchomej publicznej sieci telefonicznej o strukturze komórkowej zgodnie ze standardem GSM 1800 MHz.

We wniosku Netia Mobile podaje, że częstotliwości te są dostępne w efekcie nierozstrzygnięcia przez Prezesa URTiP przetargu na rezerwację tych samych 99 kanałów z zakresu GSM 1800 MHz. Ponadto utrzymuje, że rezerwacja częstotliwości na rzecz tej spółki wpłynie na rozwój konkurencji na rynku usług telefonii ruchomej.

Netia Mobile podaje we wniosku, że uzyskanie uprawnienia do korzystania z częstotliwości obu zakresów: UMTS i GSM, pozwoli rozwinąć ofertę usług dla obu standardów telefonii komórkowej i wówczas faktycznie konkurować z dotychczasowymi operatorami sieci komórkowych w Polsce.

W związku ze złożeniem pierwszego wniosku o dokonanie rezerwacji, Prezes URTiP informuje zainteresowane podmioty o możliwości ubiegania się o rezerwację 99 dwuletnich kanałów radiowych w zakresach 1710-1730 MHz i 1805-1825 MHz, z przeznaczeniem na budowę i eksploatację ruchomej publicznej sieci telefonicznej o strukturze komórkowej, zgodnie ze standardem GSM 1800 MHz.

W przypadku braku dostatecznych zasobów w zakresie GSM 1800 MHz dla wszystkich wnioskujących podmiotów, Prezes URTiP przystąpi do przygotowania drugiego przetargu na rezerwację tych częstotliwości. Termin przeprowadzenia przetargu nie może być dłuższy niż 8 miesięcy od dnia złożenia pierwszego wniosku o dokonanie rezerwacji.

W sytuacji braku kolejnych wniosków Prezes URTiP wyda decyzję o rezerwacji 99 kanałów z zakresu GSM 1800 MHz dla spółki Netia Mobile, bez konieczności przeprowadzenia postępowania przetargowego.

W dniu 16 maja 2005 r. przedstawiciel spółki Netia Mobile złożył w Urzędzie Regulacji Telekomunikacji i Poczty wniosek o dokonanie rezerwacji częstotliwości UMTS, zgodnie z wynikami przetargu rozstrzygniętego przez Prezesa URTiP w dniu 9 maja br.

Netia Mobile Sp. z o.o. wnosi o dokonanie rezerwacji do dnia 31 grudnia 2022 r. na obszarze całego kraju, w służbie radiokomunikacyjnej ruchomej lądowej, w standardzie telefonii komórkowej UMTS następujących bloków częstotliwości:

- bloku o łącznej szerokości 2 x 14,8 MHz, składającego się z trzech dwuletnich kanałów radiowych, obejmującego zakres częstotliwości 1964,9 – 1979,7 MHz oraz stowarzyszony z nim zakres 2154,9 – 2169,7 MHz, przeznaczony do pracy w trybie FDD (Frequency Division Duplex - dwuletni z podziałem częstotliwościowym),
 - bloku o szerokości 5 MHz, stanowiącego jeden kanał radiowy, obejmującego zakres częstotliwości 1900,1 – 1905,1 MHz, przeznaczonego do pracy w trybie TDD (Time Division Duplex - dwuletni z podziałem czasowym).
- Pojawienie się na rynku tzw. komórkowych operatorów wirtualnych (Mobile Virtual Network Operator - MVNO).

Pojawienie się na rynku tzw. komórkowych operatorów wirtualnych może skutkować dodatkowym zwiększeniem poziomu konkurencji na rynku. Jednocześnie działalność prowadzona przez MVNO będzie generowała dodatkowe przychody dla tych operatorów, którzy zaoferują im dostęp do swoich sieci.

Na rozwój rynku telefonii komórkowej będzie miało także wpływ pojawianie się nowych technologii:

- EDGE (Enhanced Data for Global Evolution)

EDGE to technologia, która rozszerza możliwości współczesnych systemów GSM, w celu umożliwienia obsługi mobilnych usług i aplikacji oferowanych z telefonią komórkową trzeciej generacji - 3G. EDGE jest kolejnym krokiem ewolucyjnym technologii GSM. Usługi i aplikacje związane z 3 generacją telefonii komórkowej wymagają szybkiego przesyłu dużej ilości danych w celu udostępnienia nowych aplikacji mobilnym abonentom. Do takich usług, oferowanych przez EDGE można zaliczyć: Instant Messaging, przesyłanie wiadomości multimedialnych oraz strumieniowe przesyłanie danych audio i video (np. wideo konferencje przez telefon komórkowy). EDGE pociąga za sobą małe ryzyko inwestycyjne, ponieważ wykorzystuje obecnie działającą infrastrukturę telekomunikacyjną GSM i przyznane licencje GSM.

W przyszłości EDGE będzie stanowić komplementarną technologię w stosunku do systemu UMTS, poprzez zapewnienie pokrycia oraz usług 3 generacji na terenach o mniejszej liczbie abonentów, gdzie lokalizowanie kosztownych urządzeń sieci UMTS nie będzie ekonomicznie uzasadnione.

- UMTS (Universal Mobile Telecommunication Systems)

UMTS stanowi kolejny krok w ewolucji (po sieci komórkowej "drugiej generacji" i EDGE) w dziedzinie przesyłania danych. Uważa się, że rozpowszechnienie UMTS, umożliwi powstanie bezprzewodowego społeczeństwa informacyjnego, głównie poprzez oferowanie taniego oraz szybkiego przesyłania bardzo dużych ilości danych.

Usługi na bazie UMTS świadczą już operatorzy w wielu krajach: m.in. Japonii, Austrii, Włoszech, Szwecji, Wielkiej Brytanii, a także w Polsce. Ponadto wielu operatorów obecnie testuje system UMTS.

Jedną z możliwości oferowanych przez UMTS jest tzw. Mobilny Internet oferujący interaktywność i personalizację odbieranego przekazu oraz nieograniczoną mobilność użytkownika.

Ta przełomowa technologia zapoczątkuje ofertę nowych usług takich jak:

- Personalizowane usługi informacyjne, edukacyjne i rozrywkowe odbierane za pomocą telefonu komórkowego. Usługi te będą dostosowane do zainteresowań, indywidualnych potrzeb i stylu życia użytkownika telefonu, a dostępne będą tam, gdzie abonent znajdować się będzie w danej chwili.
- Przeglądanie stron internetowych oraz portale stworzone specjalnie dla telefonów komórkowych,
- Przeprowadzanie wideorozmów,
- Przesyłanie plików tekstowych, graficznych i wideo między abonentami,
- Mobilna rozrywka (muzyka i wideo),
- Usługi mobilnego biura – oferujące nieograniczony okablowaniem biura dostęp do zasobów firmy (mobilna poczta elektroniczna, wideo-konferencje, przesyłanie danych, prezentacji itp.).
- Usługi w ramach „bezprzewodowego domu” – kreujące inteligentne otoczenie w miejscu zamieszkania (zdalna lub niewymagająca ingerencji użytkownika obsługa i monitoring domowych urządzeń elektronicznych).
- Interaktywna komunikacja i nawigacja w pojazdach samochodowych (dostęp do danych geograficznych, informacji meteorologicznych, bieżących informacji o sytuacji na drodze).
- Zdalne zamawianie produktów i usług codziennego użytku,
- Usługi finansowe realizowane za pomocą przenośnych terminali.

2.4 Udział Emitenta i Grupy Kapitałowej w rynku

Udział Emitenta i Grupy Kapitałowej w rynku określono w oparciu o liczbę nowych aktywacji brutto sprzedanych w 2004 r.

Pod pojęciem nowych aktywacji brutto rozumiane są aktywacje nabyte przez klientów, którzy w danym okresie zostali przyłączeni do sieci operatora.

Liczba nowych aktywacji brutto sprzedana w 2004 r. przez Emitenta i Grupę Kapitałową odnosi się do liczby nowych aktywacji brutto sprzedanych łącznie w tym okresie przez wszystkich operatorów działających na krajowym rynku telefonii komórkowej, tj.: Polską Telefonię Cyfrową (PTC), Polkomtel i PTK Centertel.

Udział Emitenta i Grupy Kapitałowej w sprzedaży nowych aktywacji brutto w 2004 r.

Wyszczególnienie	Sprzedaż nowych aktywacji brutto (szt.)	Udział w rynku (%)
Łącznie PTC, Polkomtel i PTK Centertel*	10 845 000	100,00%
Emitent	229 174	2,11%
Grupa Kapitałowa	384 671	3,55%

Źródło: Emitent

* Dane szacunkowe Emitenta.

2.5 Konkurencja Emitenta i Grupy Kapitałowej

Biorąc pod uwagę zakres konkurencyjności wymienić można kilka grup strategicznych, z których podmioty są lub mogą stać się w przyszłości bezpośrednimi konkurentami Emitenta:

- Autoryzowani Przedstawiciele PTK Centertel,
- PTK Centertel,
- Sieci detaliczne pre-paid,
- Firmy logistyczne pre-paid,
- Autoryzowani Przedstawiciele pozostałych operatorów.

2.5.1 Najbliższa konkurencja Emitenta

Najbliższą konkurencją Emitenta stanowią Autoryzowani Przedstawiciele Ogólnopolscy i Regionalni PTK Centertel oraz własna sieć sprzedaży Operatora.

Od kilku lat wielkość sieci sprzedaży Operatora jest stosunkowo stabilna (ok. 850 punktów), co oznacza, że nowe punkty sprzedaży tworzone są w miejsce likwidowanych. Przedstawiciele Operatora konkurują między sobą o lokalizację punktów sprzedaży, która ma przełożenie na poziom uzyskiwanych przez nich przychodów ze sprzedaży. Podmioty te nie konkurują natomiast ze sobą ofertą sprzedaży, gdyż wszyscy oferują te same usługi PTK Centertel.

2.5.1.1 Autoryzowani Przedstawiciele PTK Centertel

PTK Centertel posiada ponad 30 autoryzowanych przedstawicieli. Największymi jest 5-ciu Autoryzowanych Przedstawicieli Ogólnopolskich, tj. Tell, GTI, Havo, Ramsat i Auto Elektronik.

Emitent szacuje udział własnej sieci sprzedaży w sprzedaży Operatora w 2004 r. na poziomie ok. 15-18%. W opinii Emitenta jest on obecnie największym Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel.

2.5.1.2 Własna sieć sprzedaży PTK Centertel

PTK Centertel oferuje swoje usługi poprzez sieć Autoryzowanych Przedstawicieli oraz własną sieć sprzedaży. Emitent szacuje, że większość sprzedaży aktywacji Operatora dokonywana jest poprzez sieć Autoryzowanych Przedstawicieli.

2.5.2 Dalsza konkurencja Emitenta

Dalszą konkurencją Emitenta stanowią podmioty oferujące usługi pozostałych operatorów działających na krajowym rynku telefonii komórkowej (tj. PTC i Polkomtel).

O konkurencyjności prowadzonych przez nich sieci sprzedaży decyduje jakość sił sprzedażowych, oferta innych niż operatorskie usług i towarów oraz oferta usług operatorów, z którymi współpracują.

2.5.2.1 Germanos Polska Sp. z o.o.

Germanos Polska Sp. z o.o. jest podmiotem wchodzącym w skład Grupy Germanos będącej jedną z wiodących sieci salonów telefonii komórkowej i sprzętu telekomunikacyjnego w Europie Południowo-Wschodniej.

Germanos Polska Sp. z o.o. współpracuje z dwiema sieciami komórkowymi: Polską Telefonią Cyfrową oraz PTK Centertel. Germanos Polska Sp. z o.o. jest udziałowcem spółki GTI Sp. z o.o., która jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel.

Aktualnie w Polsce Spółka posiada 320 punktów sprzedaży (z czego ponad 130 to punkty działające na zasadzie franszyzy). W planach Spółki na 2005 r. jest otwarcie około 35-40 nowych punktów sprzedaży.

2.5.2.2 Liberty Poland S.A.

Liberty Poland S.A. jest podmiotem wchodzącym w skład Grupy Liberty. Jest autoryzowanym przedstawicielem spółki Polkomtel, który jest operatorem sieci telefonii komórkowej Plus GSM.

Istotnym elementem działalności Liberty Poland S.A. są usługi autoryzowanego serwisu telefonów komórkowych Sony/Ericsson, który obejmuje swoim zasięgiem kilka krajów Europy Środkowej. Obecnie Liberty posiada ponad 150 sklepów w kilkudziesięciu miastach Polski.

2.5.2.3 mPunkt Polska Sp. z o.o.

mPunkt jest partnerem Plus GSM i oferuje swoim klientom usługi i produkty tego operatora. Na sieć sprzedaży mPunkt składa się ponad 160 sklepów zlokalizowanych na terenie całej Polski.

3 Główne rynki zbytu Emitenta i Grupy Kapitałowej

3.1 Główne rynki zbytu Emitenta

3.1.1 Krajowe rynki zbytu Emitenta

Emitent posiada sieć Autoryzowanych Salonów Sprzedaży IDEA, które są zlokalizowane na terenie całego kraju.

Sprzedaż prowadzona jest w dwóch typach punktów sprzedaży (POS - Point of Sale), są to salony firmowe i salony agencyjne.

- Salony firmowe to punkty sprzedaży, w których Emitent jest najemcą powierzchni handlowej (nie występuje zjawisko posiadania na własność powierzchni handlowej), zatrudnia własnych pracowników i ma własną kasę fiskalną.
- Salony agencyjne to punkty sprzedaży prowadzone przed tzw. sub-agentów, tj. niezależne podmioty gospodarcze (zwykle przedsiębiorstwa rodzinne) na własny rachunek. W ramach salonów agencyjnych wyróżnia się:
 - Salony agencyjne własne – to punkty sprzedaży, w których najemcą powierzchni handlowej jest Emitent, który następnie podnajmuje powierzchnię agentowi,
 - Salony Agencyjne Obce – to punkty sprzedaży, w których najemcą powierzchni handlowej jest agent.

Emitent posiada także sieć Konsultantów Klientów Biznesowych, czyli przedstawicieli handlowych działających w systemie sprzedaży bezpośredniej, oferujących taryfy biznesowe wyłącznie dla podmiotów gospodarczych.

Zarówno w sieci Autoryzowanych Salonów Sprzedaży, jak i sieci Konsultantów Klientów Biznesowych obowiązuje zasada wyłączności w zakresie usług PTK Centertel.

Według stanu na 21 kwietnia 2005 r., na sieć sprzedaży Emitenta składało się 140 salonów sprzedaży (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 54 Konsultantów Klientów Biznesowych (kanał dedykowany klientom biznesowym).

Szczegółowa struktura sieci sprzedaży Emitenta przedstawiała się następująco:

- 60 Salonów Firmowych,
- 2 Salony Franchisingowe,
- 78 Salonów Agencyjnych, w tym:
 - 38 Salonów Agencyjnych Własnych (SAW),
 - 40 Salonów Agencyjnych Obcych (SAO).

Większość agentów, którzy prowadzą salony agencyjne Emitenta na własnych powierzchniach (są najemcami powierzchni), prowadzą jednocześnie salony agencyjne Emitenta na powierzchniach Emitenta (Emitent jest najemcą powierzchni).

3.1.2 Zagraniczne rynki zbytu Emitenta

Emitent nie prowadzi działalności na rynkach zagranicznych.

3.2 Główne rynki zbytu spółki z Grupy Kapitałowej (Connex Sp. z o.o.)

3.2.1 Krajowe rynki zbytu Connex Sp. z o.o.

Spółka działa na rynku hurtowej sprzedaży usług bezabonamentowych, zaopatrując punkty detaliczne nie będące autoryzowanymi salonami sprzedaży żadnego z operatorów w asortyment pre-paid wszystkich trzech operatorów (PTK Centertel, Polkomtel, PTC). Obecnie na sieć zaopatrywanych punktów składa się 528 sklepów.

Sklepy nie posiadają wspólnej wizualizacji oraz identycznych standardów obsługi. Sprzedaż wyłącznie oferty pre-paid.

3.2.2 Zagraniczne rynki zbytu Connex Sp. z o.o.

Connex Sp. z o.o. nie prowadzi działalności na rynkach zagranicznych.

4 Sezonowość produkcji i rynków zbytu Emitenta i Grupy Kapitałowej

4.1 Sezonowość sprzedaży

4.1.1 Sezonowość sprzedaży Emitenta

W latach 2003-2004 czwarty kwartał charakteryzował się uzyskiwaniem przez Emitenta wyższych przychodów ze sprzedaży (w 2003 r. Spółka wypracowała w tym okresie 33,5% rocznych przychodów ze sprzedaży, a w 2004 r. 38,3% rocznych przychodów). Stosunkowo wysokie przychody ze sprzedaży osiągnięte przez Emitenta w październiku 2004 r. (sprzedaż w tym miesiącu stanowiła 10,2% rocznych przychodów) wynikały z przejęcia przez Emitenta 46 punktów sieci sprzedaży firmy Jadartel.

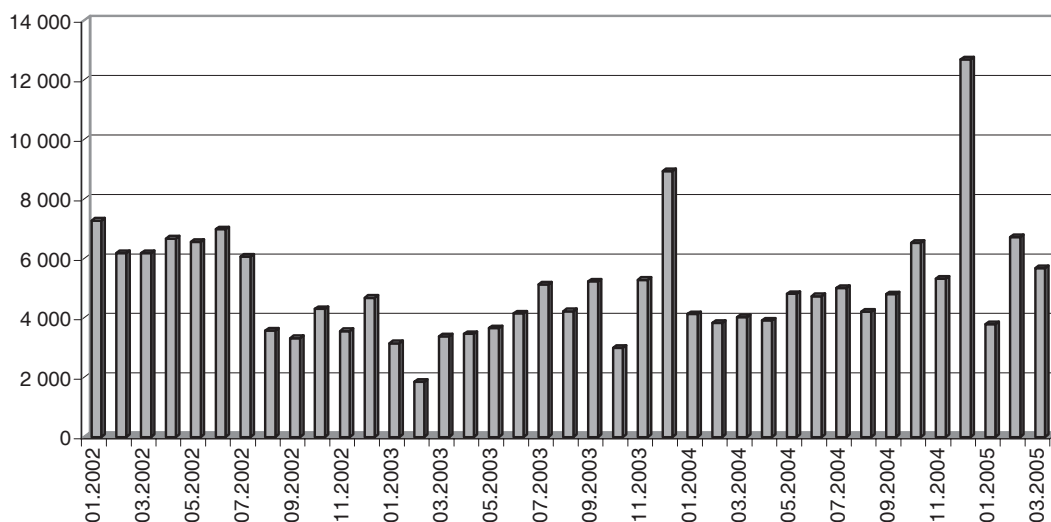
Sezonowość sprzedaży szczególnie widoczna jest w ostatnim miesiącu roku, co wynika z większych zakupów klientów w okresie przedświątecznym. Na zwiększenie sprzedaży Emitenta w poszczególnych okresach roku mają też wpływ promocje przeprowadzane przez Operatora.

Przychody ze sprzedaży usług i towarów Emitenta w ujęciu miesięcznym w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.

Miesiące	Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)				Udział w rocznych przychodach (%)		
	2005	2004	2003	2002	2004	2003	2002
styczeń	3 789	4 130	3 147	7 270	6,5%	6,1%	11,1%
luty	6 714	3 833	1 851	6 181	6,0%	3,6%	9,5%
marzec	5 670	4 028	3 382	6 181	6,3%	6,6%	9,5%
kwiecień		3 913	3 462	6 667	6,1%	6,7%	10,2%
maj		4 808	3 658	6 552	7,5%	7,1%	10,0%
czerwiec		4 729	4 149	6 981	7,4%	8,1%	10,7%
lipiec		5 003	5 125	6 062	7,8%	10,0%	9,3%
sierpień		4 208	4 223	3 576	6,6%	8,2%	5,5%
wrzesień		4 793	5 224	3 325	7,5%	10,2%	5,1%
październik		6 524	2 995	4 302	10,2%	5,8%	6,6%
listopad		5 319	5 281	3 559	8,3%	10,3%	5,4%
grudzień		12 690	8 933	4 678	19,8%	17,4%	7,2%
razem	16 173	63 977	51 431	65 334	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Emitenta

Sezonowość przychodów ze sprzedaży usług i towarów Emitenta w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Emitenta

4.1.2 Sezonowość sprzedaży Grupy Kapitałowej

W latach 2003-2004 czwarty kwartał charakteryzował się uzyskiwaniem przez Grupę Kapitałową wyższych przychodów ze sprzedaży (w 2003 r. Grupa wypracowała w tym okresie 36,4% rocznych przychodów ze sprzedaży, a w 2004 r. 36,9% rocznych przychodów). Stosunkowo wysokie przychody ze sprzedaży osiągnięte przez Grupę w październiku 2004 r. wynikały z przejścia przez Emitenta 46 punktów sieci sprzedaży firmy Jadartel.

Sezonowość sprzedaży szczególnie widoczna jest w ostatnim miesiącu roku, co wynika z większych zakupów klientów w okresie przedświątecznym. Na zwiększenie sprzedaży Grupy Kapitałowej w poszczególnych okresach roku mają też wpływ promocje przeprowadzane przez operatorów.

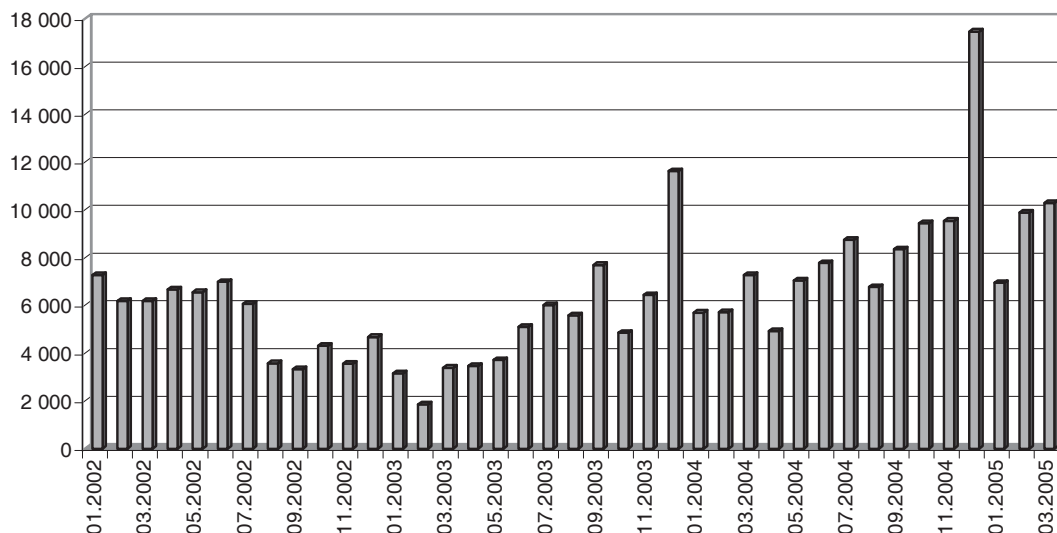
Przychody ze sprzedaży usług i towarów Grupy Kapitałowej w ujęciu miesięcznym w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.

Miesiące	Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)				Udział w rocznych przychodach (%)		
	2005	2004	2003	2002*	2004	2003	2002*
styczeń	6 942	5 695	3 153	7 270	5,8%	5,0%	11,1%
luty	9 881	5 716	1 851	6 181	5,8%	2,9%	9,5%
marzec	10 284	7 272	3 383	6 181	7,4%	5,4%	9,5%
kwiecień		4 926	3 463	6 667	5,0%	5,5%	10,2%
maj		7 036	3 709	6 552	7,1%	5,9%	10,0%
czerwiec		7 771	5 098	6 981	7,9%	8,1%	10,7%
lipiec		8 743	6 012	6 062	8,9%	9,6%	9,3%
sierpień		6 764	5 582	3 576	6,9%	8,9%	5,5%
wrzesień		8 347	7 692	3 325	8,5%	12,2%	5,1%
październik		9 443	4 848	4 302	9,6%	7,7%	6,6%
listopad		9 543	6 432	3 559	9,7%	10,2%	5,4%
grudzień		17 464	11 619	4 678	17,7%	18,5%	7,2%
razem	27 106	98 720	62 843	65 334	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych danych Emitenta

* W 2002 r. Emitent nie sporządził skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dane pochodzą ze sprawozdania jednostkowego.

Sezonowość przychodów ze sprzedaży usług i towarów Grupy Kapitałowej w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych danych Emitenta

4.2 Zmiany struktury wartości zapasów Emitenta i Grupy Kapitałowej

4.2.1 Zmiana struktury wartości zapasów Emitenta

Na zapasy Emitenta składają się wyłącznie towary, które znajdują się w punktach stanowiących jego sieć sprzedaży.

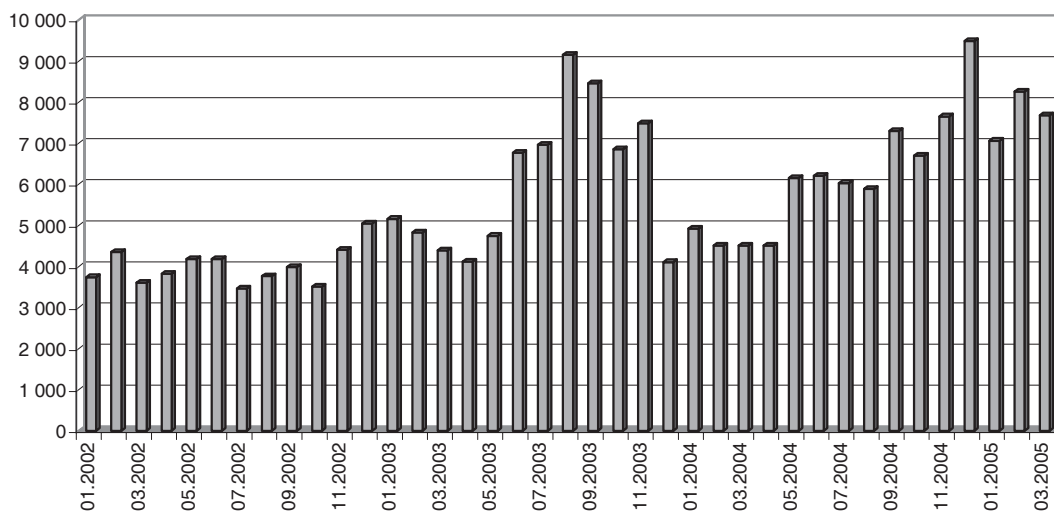
W analizowanym okresie zwiększył się średni poziom zapasów utrzymywanych przez Emitenta, co wynika ze zwiększenia skali jego działalności. Średni poziom zapasów Emitenta w 2002 r. wyniósł 4 004,8 tys. zł, a w 2004 r. 6 155 tys. zł.

Struktura zapasów Emitenta w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.

Miesiące	Zapasy ogółem (tys. zł)				Towary							
					Wartość (tys. zł)				Udział w zapasach (%)			
	2005	2004	2003	2002	2005	2004	2003	2002	2005	2004	2003	2002
styczeń	7 060	4 920	5 159	3 740	7 060	4 920	5 159	3 740	100%	100%	100%	100%
luty	8 257	4 506	4 823	4 348	8 257	4 506	4 823	4 348	100%	100%	100%	100%
marzec	7 685	4 506	4 393	3 603	7 685	4 506	4 393	3 603	100%	100%	100%	100%
kwiecień		4 506	4 116	3 823		4 506	4 116	3 823		100%	100%	100%
maj		6 156	4 745	4 186		6 156	4 745	4 186		100%	100%	100%
czerwiec		6 208	6 768	4 186		6 208	6 768	4 186		100%	100%	100%
lipiec		6 033	6 961	3 463		6 033	6 961	3 463		100%	100%	100%
sierpień		5 888	9 149	3 766		5 888	9 149	3 766		100%	100%	100%
wrzesień		7 299	8 460	3 985		7 299	8 460	3 985		100%	100%	100%
październik		6 698	6 857	3 508		6 698	6 857	3 508		100%	100%	100%
listopad		7 651	7 482	4 404		7 651	7 482	4 404		100%	100%	100%
grudzień		9 489	4 105	5 045		9 489	4 105	5 045		100%	100%	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Emitenta

Sezonowość zapasów Emitenta w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Emitenta

4.2.2 Zmiana struktury wartości zapasów Grupy Kapitałowej

Na zapasy Grupy Kapitałowej składają się wyłącznie towary, które znajdują się w punktach stanowiących jej sieć sprzedaży.

W analizowanym okresie zwiększył się średni poziom zapasów utrzymywanych przez Grupę Kapitałową, co wynika ze zwiększenia skali jej działalności. Średni poziom zapasów Grupy w 2002 r. wyniósł 4 004,8 tys. zł, a w 2004 r. 7 383,5 tys. zł.

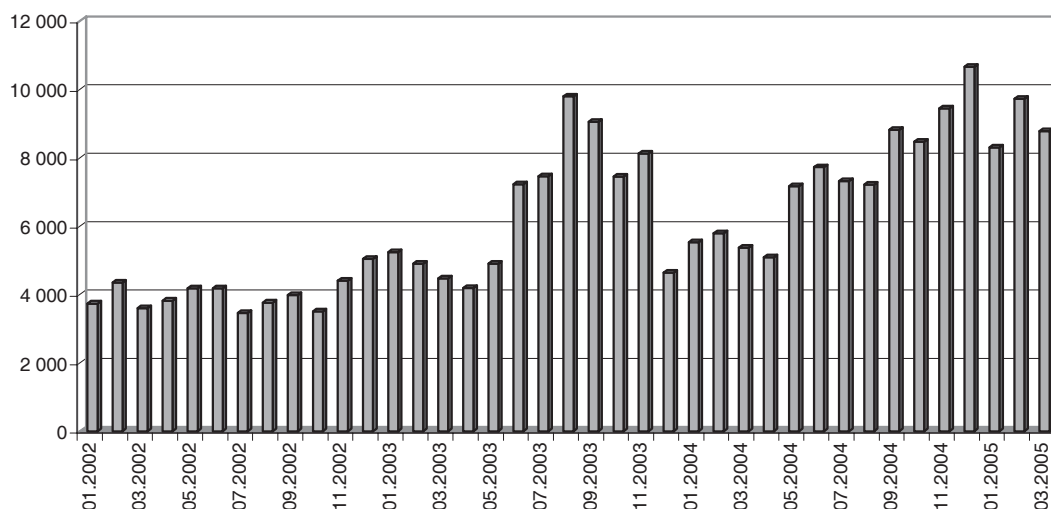
Struktura zapasów Grupy Kapitałowej w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.

Miesiące	Zapasy ogółem				Towary							
					Wartość (tys. zł)				Udział w zapasach (%)			
	2005	2004	2003	2002*	2005	2004	2003	2002*	2005	2004	2003	2002*
styczeń	8 305	5 529	5 241	3 740	8 305	5 529	5 241	3 740	100%	100%	100%	100%
luty	9 721	5 787	4 905	4 348	9 721	5 787	4 905	4 348	100%	100%	100%	100%
marzec	8 777	5 374	4 473	3 603	8 777	5 374	4 473	3 603	100%	100%	100%	100%
kwiecień		5 091	4 195	3 823		5 091	4 195	3 823		100%	100%	100%
maj		7 169	4 900	4 186		7 169	4 900	4 186		100%	100%	100%
czerwiec		7 723	7 227	4 186		7 723	7 227	4 186		100%	100%	100%
lipiec		7 317	7 461	3 463		7 317	7 461	3 463		100%	100%	100%
sierpień		7 212	9 796	3 766		7 212	9 796	3 766		100%	100%	100%
wrzesień		8 818	9 053	3 985		8 818	9 053	3 985		100%	100%	100%
październik		8 469	7 449	3 508		8 469	7 449	3 508		100%	100%	100%
listopad		9 447	8 122	4 404		9 447	8 122	4 404		100%	100%	100%
grudzień		10 665	4 641	5 045		10 665	4 641	5 045		100%	100%	100%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Emitenta

* W 2002 r. Emitent nie sporządził skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dane pochodzą ze sprawozdania jednostkowego.

Sezonowość zapasów Grupy Kapitałowej w okresie 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2005 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Emitenta

5 Wartość sprzedaży Emitenta i Grupy Kapitałowej w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

5.1 Wartość sprzedaży Emitenta w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

W latach 2002-2003 główną pozycję w przychodach ze sprzedaży Emitenta stanowiły przychody ze sprzedaży towarów i materiałów, których udział w całości przychodów ze sprzedaży wynosił odpowiednio 71,9% i 57,5%. W 2004 r. struktura przychodów ze sprzedaży Emitenta zmieniła się na korzyść przychodów uzyskanych ze sprzedaży usług (50,2% całości przychodów). W pierwszym kwartale 2005 r. dominujący udział w przychodach ze sprzedaży Emitenta miały przychody ze sprzedaży usług (62,9%).

W 2003 r. przychody ze sprzedaży Emitenta zmniejszyły się o 21,3% w stosunku do 2002 r., co wynika wydzielenia części działalności do spółki Connex Sp. z o.o.

Cała wartość sprzedaży Emitenta realizowana była na rynku krajowym.

Wartość i struktura sprzedaży Emitenta w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)					Struktura (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002
Przychody ze sprzedaży produktów, usług, towarów i materiałów	16 173	11 991	63 977	51 431	65 334	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	10 179	7 314	32 123	21 870	18 346	62,9%	61,0%	50,2%	42,5%	28,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	5 994	4 677	31 854	29 561	46 987	37,1%	39,0%	49,8%	57,5%	71,9%
Sprzedaż krajowa	16 173	11 991	63 977	51 431	65 334	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Sprzedaż eksportowa	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Źródło: Emitent

5.2 Wartość sprzedaży Grupy Kapitałowej w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

W całym analizowanym okresie główną pozycję w przychodach ze sprzedaży Grupy Kapitałowej stanowiły przychody ze sprzedaży towarów i materiałów, których udział w całości przychodów ze sprzedaży wynosił średnio 66,1% (średnia z okresu 2003-2004, w którym było sporządzane sprawozdanie skonsolidowane).

Wyższy udział przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów Grupy Kapitałowej w porównaniu z udziałem tej grupy w przychodach Emitenta wynika z faktu, że Connex Sp. z o.o. (spółka zależna Emitenta) głównie uzyskuje przychody z tytułu sprzedaży towarów i materiałów.

Cała wartość sprzedaży Grupy Kapitałowej realizowana była na rynku krajowym.

Wartość i struktura sprzedaży Grupy Kapitałowej w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r.

Wyszczególnienie	Wartość (tys. zł)					Struktura (%)				
	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*
Przychody ze sprzedaży produktów, usług, towarów i materiałów	27 106	18 683	98 720	62 843	65 334	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	10 235	7 494	32 222	22 145	18 346	37,8%	40,1%	32,6%	35,2%	28,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	16 870	11 189	66 498	40 698	46 987	62,2%	59,9%	67,4%	64,8%	71,9%
Sprzedaż krajowa	27 106	18 683	98 720	62 843	65 334	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Sprzedaż eksportowa	0	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Źródło: Emitent

* W 2002 r. Emitent nie sporządził skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dane pochodzą ze sprawozdania jednostkowego.

6 Źródła zaopatrzenia Emitenta i Grupy Kapitałowej

6.1 Źródła zaopatrzenia Emitenta

Emitent jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel. Działa na rynku sprzedaży detalicznej usług telefonii komórkowej. Na mocy Umowy Agencyjnej zawartej z PTK Centertel, Emitent oferuje klientom wyłącznie usługi tego Operatora oraz wybrane usługi TP S.A.

Działalność Emitenta polega na pośredniczeniu w świadczeniu usług Operatora, który jest jego jedynym zleceniodawcą i głównym dostawcą.

Przychody Emitenta uzyskane w wyniku współpracy z PTK Centertel stanowiły w 2004 r. 93,8% łącznych przychodów ze sprzedaży usług i towarów Emitenta. W 2003 r. analogiczny udział wyniósł 90,5%, a w 2002 r. 96,4%.

6.2 Źródła zaopatrzenia spółki z Grupy Kapitałowej (Connex Sp. z o.o.)

Connex Sp. z o.o. działa na rynku hurtowej sprzedaży usług bezabonamentowych i współpracuje z wieloma dostawcami. Firmy kontrahentów zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie i przedstawione w części „Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie”.

Dostawcy Connex Sp. z o.o. w latach 2002-2004

Nazwa dostawcy	Struktura geograficzna	Przedmiot dostawy	Udział dostawcy w wartości sprzedanych towarów Connex Sp. z o.o.		
			2004	2003	2002*
PTK Centertel	dostawca krajowy	asortyment pre-paid	57,9%	82,3%	b.d.
Kontrahent 3	dostawca krajowy	asortyment pre-paid	11,1%	13,4%	b.d.
Kontrahent 4	dostawca krajowy	asortyment pre-paid	16,9%	2,8%	b.d.
Kontrahent 9	dostawca krajowy	asortyment pre-paid	1,6%	0,0%	b.d.
Kontrahent 6	dostawca krajowy	asortyment pre-paid	8,3%	0,0%	b.d.
Kontrahent 1	dostawca krajowy	asortyment pre-paid	1,4%	0,0%	b.d.
Inni	dostawca krajowy	asortyment pre-paid	2,9%	1,5%	b.d.

Źródło: Emitent.

* W 2002 r. Connex Sp. z o.o. nie prowadziła żadnej istotnej działalności handlowej ani produkcyjnej.

7 Informacje o uzależnieniu Emitenta i Grupy Kapitałowej od odbiorców lub dostawców

7.1 Informacje o uzależnieniu Emitenta i Grupy Kapitałowej od odbiorców

7.1.1 Uzależnienie Emitenta od odbiorców

Emitent działa na rynku sprzedaży detalicznej usług telefonii komórkowej. Odbiorcami oferowanych przez niego usług są osoby fizyczne i podmioty gospodarcze.

Żaden z odbiorców Emitenta nie ma dominującego udziału w uzyskiwanych przez niego przychodach ze sprzedaży.

7.1.2 Uzależnienie Grupy Kapitałowej od odbiorców

Spółka z Grupy Kapitałowej Emitenta (Connex Sp. z o.o.) działa na rynku hurtowej sprzedaży usług bezabonamentowych, zaopatrując punkty detaliczne nie będące autoryzowanymi salonami sprzedaży żadnego z operatorów (PTK Centertel, Polkomtel, PTC) w asortyment pre-paid wszystkich trzech operatorów.

Jedynym odbiorcą, którego udział w przychodach ze sprzedaży Grupy Kapitałowej przekracza 10% jest Kontrahent 5 (firma kontrahenta objęta została wnioskiem o niepublikowanie), który jest odbiorcą Connex Sp. z o.o. Znaczący udział tego odbiorcy w przychodach Grupy Kapitałowej nie może zostać uznany za uzależnienie z uwagi na niską marżę realizowaną na sprzedaży z tym odbiorcą.

Główny odbiorca Grupy Kapitałowej w latach 2002-2004

Nazwa odbiorcy	Powiązania z Emitentem lub Grupą Kapitałową	Udział odbiorcy w przychodach ze sprzedaży usług i towarów Grupy Kapitałowej		
		2004	2003	2002*
Kontrahent 5	Brak	17,0%	6,1%	b.d.

Źródło: Emitent.

* W 2002 r. Emitent nie sporządzał skonsolidowanego sprawozdania finansowego, Connex Sp. z o.o. nie prowadziła żadnej istotnej działalności handlowej ani produkcyjnej.

7.2 Informacje o uzależnieniu Emitenta i Grupy Kapitałowej od dostawców

7.2.1 Uzależnienie Emitenta od dostawców

Emitent jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel. Działa na rynku sprzedaży detalicznej usług telefonii komórkowej. Na mocy Umowy Agencyjnej zawartej z PTK Centertel, Emitent oferuje klientom wyłącznie usługi tego operatora i wybrane usługi TP S.A.

Działalność Emitenta polega na pośredniczeniu w świadczeniu usług Operatora, który jest jego jedynym zleceniodawcą i głównym dostawcą. Uzależnienie Emitenta odnośnie jest do wielkości przychodów uzyskiwanych w wyniku współpracy z Operatorem.

7.2.2 Uzależnienie Grupy Kapitałowej od dostawców

Ze względu na niewielki wpływ dostawców spółki Connex Sp. z o.o. na Grupę Kapitałową, głównym zleceniodawcą i dostawcą Grupy jest PTK Centertel. Uzależnienie odnośnie jest do wielkości przychodów uzyskiwanych przez Grupę Kapitałową w wyniku współpracy z Operatorem.

7.3 Informacje o innych okolicznościach stwarzających możliwość uzależnienia Emitenta i Grupy Kapitałowej

Działalność Emitenta opiera się na Umowie Agencyjnej zawartej z PTK Centertel, na mocy której Emitent oferuje klientom wyłącznie usługi tego operatora. Charakter prowadzonej działalności wskazuje na uzależnienie Emitenta i Grupy Kapitałowej od PTK Centertel.

Udział przychodów Emitenta uzyskanych w wyniku współpracy z PTK Centertel w łącznych przychodach ze sprzedaży towarów i materiałów

Wyszczególnienie	2004	2003	2002
Przychody Emitenta ze sprzedaży usług i towarów (tys. zł)	63 977,3	51 430,9	65 333,6
Przychody Emitenta uzyskane w wyniku współpracy z PTK Centertel (tys. zł)	59 993,3	46 521,3	62 968,9
Udział powyższych przychodów w łącznych przychodach ze sprzedaży usług i towarów	93,8%	90,5%	96,4%

Źródło: Emitent.

Udział przychodów Grupy Kapitałowej uzyskanych w wyniku współpracy z PTK Centertel w łącznych przychodach ze sprzedaży towarów i materiałów

Wyszczególnienie	2004	2003	2002*
Przychody Grupy Kapitałowej ze sprzedaży usług i towarów (tys. zł)	98 720,3	62 842,8	65 333,6
Przychody Grupy Kapitałowej uzyskane w wyniku współpracy z Centertel (tys. zł)	80 211,5	56 293,3	62 968,9
Udział powyższych przychodów w łącznych przychodach ze sprzedaży usług i towarów	81,3%	89,6%	96,4%

Źródło: Emitent.

* W 2002 r. Emitent nie sporządził skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dane pochodzą ze sprawozdania jednostkowego.

8 Opis znaczących umów

Emitent jest stroną opisanych poniżej znaczących umów, których wartość wynosi co najmniej 10% łącznej wartości kapitałów własnych Emitenta na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego.

8.1 Znaczące umowy zawarte przez Emitenta

8.1.1 Umowy o współpracę handlową

Emitent zawarł następujące znaczące umowy o współpracę handlową:

- **Umowa agencyjna (standard GSM 900/1800) z dnia 06.01.2005 roku zawarta z PTK CENTERTEL Sp. z o.o. w Warszawie**

Przedmiotem umowy jest określenie warunków, na jakich Emitent, jako agent, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, za wynagrodzeniem, zobowiązany jest do zawierania w imieniu zleceniodawcy i na jego rzecz umów z klientami zleceniodawcy o świadczenie usług telekomunikacyjnych w rozumieniu ustawy z dnia 16 lipca 2004r. Prawo telekomunikacyjne, tj. usług polegających głównie na przekazywaniu sygnałów w sieci telekomunikacyjnej, z wyłączeniem usług poczty elektronicznej. Emitent, przy zawieraniu tych umów działa na podstawie udzielonego pełnomocnictwa i jest uprawniony do udzielania dalszych pełnomocnictw na rzecz podmiotów mających status pełnomocników handlowych lub sub-agentów w rozumieniu umowy. Ponadto Emitent jest zobowiązany do świadczenia na rzecz zleceniodawcy usług, w tym polegających na sprzedaży towarów (urządzeń telekomunikacyjnych i akcesoriów dołączanych do aparatów telefonicznych) związanych ze świadczeniem przez zleceniodawcę i Telekomunikację Polską S.A. usług telekomunikacyjnych. Emitent jest zobowiązany do nabywania urządzeń telekomunikacyjnych wyłącznie u zleceniodawcy, a u innych podmiotów, za zgodą zleceniodawcy.

Na podstawie umowy Emitent zobowiązał się także do pośredniczenia za wynagrodzeniem przy przyjmowaniu od klientów zamówień oraz przy zawieraniu z klientami umów na rzecz Telekomunikacji Polskiej S.A. o świadczenie usług telekomunikacyjnych przez ten podmiot.

Usługi na rzecz zleceniodawcy świadczone są przez Emitenta w 60 własnych punktach sprzedaży, zlokalizowanych głównie w centrach handlowych oraz w 78 punktach sprzedaży prowadzonych przez sub-agentów (podmioty wchodzące w skład sieci dystrybucyjnej zleceniodawcy na podstawie umowy z Emitentem). Umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych mogą być zawierane także przez pełnomocników handlowych (osoby posiadające certyfikat przyznany przez zleceniodawcę, działające w ramach sieci dystrybucyjnej zleceniodawcy na podstawie umowy z agentem lub sub-agentem), w punktach sprzedaży lub poza nimi.

Przy wykonywaniu umowy Emitent zobowiązany jest:

- wykonywać nałożone na niego obowiązki terminowo i z najwyższą starannością, na poziomie gwarantującym najwyższą jakość świadczonych przez niego usług, w sposób zgodny z aktualnymi standardami zleceniodawcy, w tym obowiązującymi u niego procedurami i instrukcjami,

- oferować klientom zleceniodawcy wszystkie dostępne pakiety usług i produkty, przekazywać zleceniodawcy oryginały dokumentów, jakie otrzymał od klientów w związku z zawarciem umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych,
- posiadać odpowiednią ilość i asortyment towarów nabytych od zleceniodawcy celem odsprzedaży, zapewniający niezakłócone świadczenie usług agencji,
- prowadzić kompleksową obsługę posprzedażną klientów zleceniodawcy,
- promować i prowadzić marketing towarów i usług oferowanych przez zleceniodawcę,
- wykorzystywać znaki towarowe i inne oznaczenia zleceniodawcy, a także know – how udostępnione przez zleceniodawcę wyłącznie w celach związanych z wykonaniem umowy i na zasadach określonych umową licencyjną, stanowiącą załącznik nr 5 do umowy,
- przestrzegać standardów dotyczących odpowiedniego wystroju oraz wyposażenia punktów sprzedaży,
- zawierać umowy z sub-agentami zaakceptowanymi przez zleceniodawcę i o treści ustalonej w umowie,
- terminowo rozliczać się z sub-agentami i powstrzymać się od osiągania dodatkowych korzyści ich kosztem,
- ubezpieczyć towary nabyte od zleceniodawcy oraz karty SIM od ryzyka całkowitego ich zniszczenia lub uszkodzenia, w szczególności wskutek kradzieży, ognia, zalania, do wysokości co najmniej średniej wartości stanów magazynowych Emitenta w okresie ostatnich 6 miesięcy,
- stosować ustalone w umowie zasady wynagradzania swoich pracowników i współpracowników.

Do czasu uzyskania przez Emitenta statusu spółki publicznej zleceniodawcy przysługuje prawo pierwokupu całości lub części przedsiębiorstwa Emitenta związanej z wykonywaniem umowy.

Do czasu uzyskania przez Emitenta statusu spółki publicznej, Emitent zobowiązał się, pod rygorem odpowiedzialności odszkodowawczej na zasadach ogólnych przewidzianych kodeksem cywilnym, że zarówno on sam, jak i wspólnicy Spółki Emitenta nie będą właścicielami, współnikami, ani pracownikami innego operatora telefonii komórkowej lub stacjonarnej albo jego agenta, z wyłączeniem nabywania akcji w obrocie publicznym.

Emitentowi nie wolno zawierać z innymi podmiotami umów w zakresie objętym umową (z wyłączeniem nabywania urządzeń, które mogą być dołączane do aparatów telefonicznych). Emitent zobowiązał się, pod rygorem odpowiedzialności odszkodowawczej na zasadach ogólnych przewidzianych kodeksem cywilnym, że umów takich nie będą zawierały także inne osoby, których działalność ma na celu realizację tej umowy.

Emitent zobowiązał się, że w czasie obowiązywania umowy i w okresie roku po jej rozwiązaniu (o ile rozwiązanie nie nastąpi z przyczyn leżących po stronie zleceniodawcy w trybie art. 764² § 1 KC, a Emitent nie złoży oświadczenia, o którym mowa w art. 764⁸ KC), ani on sam, ani jego sub-agenci nie będą prowadzić na własny lub cudzy rachunek działalności konkurencyjnej wobec zleceniodawcy, tj. pośredniczyć przy zawieraniu lub zawierać umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych na rzecz innych podmiotów, sprzedawać sprzętu telekomunikacyjnego związanego z wykorzystywaniem telefonii ruchomej lub akcesoriów do tego sprzętu oraz będą powstrzymywać się od wszelkich działań konkurencyjnych wobec zleceniodawcy, a w szczególności od uczestniczenia w przedsięwzięciach lub podmiotach konkurencyjnych lub poprzez nawiązywanie stosunku pracy lub innego stosunku prawnego, z którego wynikałby obowiązek świadczenia usług wobec podmiotu prowadzącego działalność konkurencyjną. Z tytułu ograniczenia działalności konkurencyjnej, za każdy punkt sprzedaży, w którym prowadzi działalność, Emitent otrzyma wynagrodzenie w wysokości 50.000 zł. W przypadku ograniczenia zakazu konkurencji przez zleceniodawcę – wynagrodzenie należne Emitentowi będzie pomniejszone w proporcji do okresu, za jaki nastąpiło zwolnienie z zakazu konkurencji.

Od chwili uzyskania przez Emitenta statusu spółki publicznej zakaz konkurencji nie obejmuje ograniczenia nabywania akcji i udziałów podmiotów konkurencyjnych. W takim przypadku jednak, Emitent jest zobowiązany do powstrzymania się od zbycia lub dokonania innej czynności prawnej lub faktycznej, na mocy której podmioty prowadzące działalność konkurencyjną wobec

zleceniodawcy mogłyby korzystać z punktów sprzedaży prowadzonych przez Emitenta lub jego sub-agentów.

Emitentowi przysługuje wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 1 zł. netto za każdą rejestrację numeru abonenckiego w systemie rozliczeniowym zleceniodawcy oraz premie za: pozyskanie nowego kontraktu, aktywne utrzymanie kontraktu, aktywację usługi dodanej oraz zrealizowanie oferty utrzymaniowej. Wysokość premii uzależniona jest od takich okoliczności jak: wartość abonamentu, czas na jaki została zawarta umowa lojalnościowa, wartość opłaty aktywacyjnej, wartość aparatu telefonicznego, stopień realizacji przez Emitenta planu sprzedaży. Emitent nie jest uprawniony do domagania się od zleceniodawcy dodatkowego wynagrodzenia z tytułu wydatków poniesionych w związku z wykonaniem wszystkich czynności objętych umową.

Wynagrodzenie Emitenta za usługi świadczone na rzecz Telekomunikacji Polskiej S.A. określa cennik stanowiący załącznik do umowy.

Z tytułu udzielonych licencji na używanie znaków towarowych i innych oznaczeń zleceniodawcy Emitent jest zobowiązany płacić zleceniodawcy wynagrodzenie w wysokości 500 zł. rocznie za każdy punkt sprzedaży.

Emitent zobowiązany jest do zapłaty za zakupione od zleceniodawcy towary w terminie 21 dni od daty wystawienia faktury. Własność towarów nabytych od zleceniodawcy przechodzi na Emitenta z chwilą zapłaty całości ceny. Zleceniodawca udzielił Emitentowi kredytu kupieckiego, polegającego na możliwości dokonywania zakupów z odroczonym terminem płatności o wartości (na dzień sporządzenia prospektu) 20.500.000 PLN. Zabezpieczeniem zleceniodawcy w związku z udzieleniem kredytu kupieckiego są dwie gwarancje bankowe na łączną kwotę 2.100.000 PLN oraz uczestnictwo Emitenta w programie ubezpieczenia kredytu kupieckiego zorganizowanego na rzecz zleceniodawcy przez PZU S.A. w Warszawie.

Zleceniodawca może wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonania przez Emitenta w całości lub w znacznej części obowiązków wynikających z obowiązujących przepisów rangi ustawowej lub umowy, a także w przypadku zaistnienia nadzwyczajnych okoliczności w rozumieniu art. 764² § 1 KC. Do szczególnych przypadków uprawniających zleceniodawcę do natychmiastowego rozwiązania umowy należą:

- sprzeczna z umową zmiana struktury Emitenta lub sprzedaż jego przedsiębiorstwa,
- naruszenie przez Emitenta zasady lojalności,
- niewypełnianie przez Emitenta obowiązków w zakresie ochrony praw zleceniodawcy,
- naruszenie zakazu konkurencji,
- działanie na szkodę klientów zleceniodawcy,
- powierzenie wykonywania umowy sub-agentowi bez zgody zleceniodawcy lub udzielenie pełnomocnictwa do zawierania umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych osobom nie posiadającym certyfikatu zleceniodawcy,
- znalezienie się przez Emitenta w sytuacji finansowej, która czyni wątpliwą możliwość spełnienia w sposób prawidłowy świadczeń określonych w umowie,
- nie dokonywanie w ustalonych w umowie terminach rozliczeń ze zleceniodawcą,
- niewykonywanie lub naruszenie obowiązków w zakresie przetwarzania danych osobowych,
- nie ustanowienie zabezpieczeń lub niezawarcie umowy ubezpieczenia.

Przed dokonaniem wypowiedzenia zleceniodawca jest zobowiązany do przekazania Emitentowi żądania prawidłowego wykonywania umowy oraz usunięcia skutków naruszeń i szkód przez nich spowodowanych z wyznaczeniem odpowiedniego terminu nie krótszego niż 3 dni.

Emitent jest zobowiązany do zapłaty kary umownej:

- w wysokości 500.000 zł. za każde naruszenie nakazu zachowania tajemnicy handlowej zleceniodawcy (w rozumieniu art. 11.4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji) lub tajemnicy telekomunikacyjnej w rozumieniu ustawy Prawo telekomunikacyjne;

- w wysokości 10-krotnego średniego miesięcznego wynagrodzenia Emitenta (sub-agenta) obliczonego za okres ostatnich 3 miesięcy za każdy przypadek naruszenia zakazu działalności konkurencyjnej przez Emitenta (sub-agenta);
- w wysokości 20.000 zł. za każdy przypadek naruszenia przez osoby, których działalność ma na celu realizację tej umowy, zakazu zawierania umów w zakresie objętym umową, na rzecz innych podmiotów niż zleceniodawca;
- w wysokości 5.000 zł. w przypadku nieokazania przez pełnomocników handlowych udzielonego im pełnomocnictwa, mimo zgłoszenia takiego żądania przez klienta lub osobę upoważnioną przez zleceniodawcę, niedostarczenia w terminie oryginału pełnomocnictwa otrzymanego od sub-agenta lub pełnomocnika handlowego, któremu cofnięto certyfikację, podpisywania umów przez inne osoby niż pełnomocnicy handlowi, naruszenia obowiązku starannego prowadzenia i udostępniania na każde żądanie zleceniodawcy pełnej dokumentacji dotyczącej działań prowadzonych na podstawie umowy oraz obowiązku realizowania zaleceń zleceniodawcy i podejmowania czynności potrzebnych do ochrony praw zleceniodawcy.

Umowa nie zawiera górnego limitu kar umownych. Zapłata kar umownych nie wyłącza dochodzenia odszkodowania przewyższającego wysokość kary umownej.

Emitent jest zobowiązany do naprawienia szkód oraz pokrycia strat, jakie zleceniodawca poniesie w związku z zawarciem przez Emitenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych niezgodnie z procedurą określoną w umowie, a także do przystąpienia do postępowania toczącego się z powództwa wytoczonego z tego powodu przez osobę trzecią i pokrycia jego kosztów oraz zasądzonych lub ugodzonych odszkodowań.

Emitent jest zobowiązany do naprawienia w pełnej wysokości szkody poniesionej przez zleceniodawcę w związku z naruszeniem przez Emitenta warunków licencji na znaki towarowe i inne oznaczenia zleceniodawcy.

Umowa zawarta została na czas nieokreślony i może zostać rozwiązana przez każdą ze stron za wypowiedzeniem wynoszącym 3 miesiące.

Szacunkowa wartość umowy za okres trzech lat obrotowych wynosi 170.460.000 PLN.

▪ **Umowa agencyjno – franchisingowa (standard GSM 900/1800) z dnia 06.01.2005 roku zawarta z PTK CENTERTEL Sp. z o.o. w Warszawie**

Prawa i obowiązki stron umowy agencyjno – franchisingowej co do zasady są takie same, jak prawa i obowiązki stron umowy agencyjnej i zostały opisane powyżej. Różnice dotyczą zakresu usług świadczonych w punktach sprzedaży – szerszego na podstawie umowy agencyjno-franchisingowej w szczególności o czynności w zakresie posprzedażnej obsługi klientów PTK Centertel Sp. z o.o. (np. prowadzenie punktów kasowych), elementów wizualizacji i wyposażenia. Punkty sprzedaży prowadzone na podstawie umowy agencyjno-franchisingowej pełnią funkcję salonów firmowych PTK Centertel Sp. z o.o., z tą różnicą, że obecnie nie wchodzi one w struktury przedsiębiorstwa tej spółki, lecz są prowadzone przez odrębne podmioty gospodarcze.

Na podstawie tej umowy usługi na rzecz zleceniodawcy świadczone są przez Emitenta w 2 własnych punktach sprzedaży. Na podstawie umowy agencyjno – franchisingowej nie zostały zawarte żadne umowy sub-agencyjne.

Szacunkowa wartość umowy za okres trzech lat obrotowych wynosi 3.770.000 PLN.

▪ **Emitent jest stroną 15 znaczących umów sub-agencyjnych**

Nazwy podmiotów, z którymi zawarte zostały znaczące umowy sub – agencyjne objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie i zamieszczone w części „Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie”. Daty nawiązania współpracy z sub-agentami oraz szacunkowe wartości umów zamieszczone zostały w poniższej tabeli:

Sub-agent	Data nawiązania współpracy	Szacunkowa wartość
Sub-agent 1	01.10.1999 r.	560.000 zł
Sub-agent 2	01.10.1999 r.	660.000 zł
Sub-agent 3	01.10.1999 r.	1.200.000 zł
Sub-agent 4	01.10.1999 r.	1.500.000 zł

Sub-agent 5	01.10.1999 r.	1.600.000 zł
Sub-agent 6	01.02.2000 r.	770.000 zł
Sub-agent 7	08.05.2000 r.	940.000 zł
Sub-agent 8	01.09.2000 r.	600.000 zł
Sub-agent 9	01.09.2000 r.	660.000 zł
Sub-agent 10	30.06.2001 r.	910.000 zł
Sub-agent 11	20.09.2001 r.	580.000 zł
Sub-agent 12	13.11.2001 r.	1.600.000 zł
Sub-agent 13	01.06.2002 r.	1.200.000 zł
Sub-agent 14	31.05.2003 r.	620.000 zł
Sub-agent 15	28.07.2003 r.	1.100.000 zł

Źródło: Emitent

Prawa i obowiązki stron wszystkich umów sub-agencyjnych ustalone zostały umową agencyjną. Z dniem zawarcia umowy agencyjnej wszystkie dotychczasowe umowy z sub-agentami zastąpione zostały umowami według wzoru stanowiącego załącznik do umowy agencyjnej i noszą datę 06.01.2005r.

Przedmiotem każdej z umów sub-agencyjnych jest określenie warunków, na jakich sub-agent, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, za wynagrodzeniem otrzymywanym od Emitenta, zobowiązany jest do zawierania w imieniu PTK Centertel Sp. z o.o. i na jego rzecz umów z klientami tej spółki o świadczenie usług telekomunikacyjnych w rozumieniu ustawy z dnia 16 lipca 2004r. Prawo telekomunikacyjne, tj. usług polegających głównie na przekazywaniu sygnałów w sieci telekomunikacyjnej, z wyłączeniem usług poczty elektronicznej. Sub-agent, przy zawieraniu tych umów działa na podstawie udzielonego przez Emitenta pełnomocnictwa i jest uprawniony do udzielania dalszych pełnomocnictw na rzecz podmiotów mających status pełnomocników handlowych, tj. osób posiadających certyfikat przyznany przez PTK Centertel Sp. z o.o., działających w ramach jego sieci dystrybucyjnej na podstawie umowy z Emitentem lub sub-agentem, w punktach sprzedaży lub poza nimi. Ponadto sub-agent jest zobowiązany do świadczenia na rzecz Emitenta usług, w tym polegających na sprzedaży towarów (urządzeń telekomunikacyjnych i akcesoriów dołączanych do aparatów telefonicznych) związanych ze świadczeniem przez PTK Centertel Sp. z o.o. i Telekomunikację Polską S.A. usług telekomunikacyjnych. Sub-agent jest zobowiązany do nabywania urządzeń telekomunikacyjnych wyłącznie u Emitenta, a u innych podmiotów, za zgodą Emitenta.

Na podstawie umowy sub-agent zobowiązał się także do pośredniczenia przy zawieraniu umów oraz podejmowania innych czynności związanych ze świadczeniem usług telekomunikacyjnych przez Telekomunikację Polską S.A.

Przy wykonywaniu umowy sub-agent zobowiązany jest:

- wykonywać nałożone na niego obowiązki terminowo i z najwyższą starannością, na poziomie gwarantującym najwyższą jakość świadczonych przez niego usług, w sposób zgodny z aktualnymi standardami Emitenta, w tym obowiązującymi u niego procedurami i instrukcjami,
- oferować klientom PTK Centertel Sp. z o.o. wszystkie dostępne pakiety usług i produkty,
- przekazywać PTK Centertel Sp. z o.o. oryginały dokumentów, jakie otrzymał od klientów w związku z zawarciem umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych,
- posiadać odpowiednią ilość i asortyment towarów nabytych od Emitenta celem odsprzedaży, zapewniający niezakłócone świadczenie usług agencyjnych,
- prowadzić kompleksową obsługę posprzedażną klientów PTK Centertel Sp. z o.o.,
- promować i prowadzić marketing towarów i usług oferowanych przez PTK Centertel Sp. z o.o.,
- wykorzystywać znaki towarowe i inne oznaczenia PTK Centertel Sp. z o.o., a także know – how udostępnione przez Emitenta wyłącznie w celach związanych z wykonaniem umowy i na zasadach określonych umową licencyjną,
- przestrzegać standardów dotyczących odpowiedniego wystroju oraz wyposażenia punktów sprzedaży,

- ubezpieczyć towary nabyte od Emitenta oraz karty SIM od ryzyka całkowitego ich zniszczenia lub uszkodzenia, w szczególności wskutek kradzieży, ognia, zalania do wysokości co najmniej średniej wartości stanów magazynowych sub-agenta w okresie ostatnich 6 miesięcy,
- stosować ustalone w umowie zasady wynagradzania swoich pracowników i współpracowników.

Na rzecz PTK Centertel Sp. z o.o. ustanowiono prawo pierwokupu całości lub części przedsiębiorstwa sub-agenta związanej z wykonywaniem umowy.

Sub-agentowi nie wolno zawierać z innymi podmiotami umów w zakresie objętym umową (z wyłączeniem nabywania urządzeń, które mogą być dołączane do aparatów telefonicznych). Sub-agent zobowiązał się, pod rygorem odpowiedzialności odszkodowawczej na zasadach ogólnych przewidzianych kodeksem cywilnym, że umów takich nie będą zawierały także inne osoby, których działalność ma na celu realizację tej umowy, jak również, że osoby te, sub-agent i wspólnicy Spółki sub-agenta nie będą właścicielami, wspólnikami, ani pracownikami innego operatora telefonii komórkowej lub stacjonarnej albo jego agenta, z wyłączeniem nabywania akcji w obrocie publicznym.

Sub-agent zobowiązał się, że w czasie obowiązywania umowy i w okresie roku po jej rozwiązaniu, ani on sam, ani jego pełnomocnicy handlowi nie będą prowadzić na własny lub cudzy rachunek działalności konkurencyjnej wobec PTK Centertel Sp. z o.o., tj. pośredniczyć przy zawieraniu lub zawierać umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych na rzecz innych podmiotów, sprzedawać sprzętu telekomunikacyjnego związanego z wykorzystywaniem telefonii ruchomej lub akcesoriów do tego sprzętu oraz będą powstrzymywać się od wszelkich działań konkurencyjnych wobec zleceniodawcy, a w szczególności poprzez uczestniczenie w przedsięwzięciach lub podmiotach konkurencyjnych lub poprzez nawiązywanie stosunku pracy lub innego stosunku prawnego, z którego wynikałby obowiązek świadczenia usług wobec podmiotu prowadzącego działalność konkurencyjną. Z tytułu ograniczenia działalności konkurencyjnej, za każdy punkt sprzedaży, w którym prowadzi działalność, sub-agent otrzyma wynagrodzenie w wysokości 50.000 zł. W przypadku ograniczenia zakazu konkurencji przez zleceniodawcę – wynagrodzenie należne sub-agentowi będzie pomniejszone w proporcji do okresu, za jaki nastąpiło zwolnienie z zakazu konkurencji.

Sub-agentowi przysługuje wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 1 zł. netto za każdą rejestrację numeru abonenckiego w systemie rozliczeniowym zleceniodawcy oraz premie: za pozyskanie nowego kontraktu, aktywne utrzymanie kontraktu, aktywację usługi dodanej oraz zrealizowanie oferty utrzymaniowej. Wysokość premii uzależniona jest od takich okoliczności jak wartość abonamentu, czasu na jaki została zawarta umowa lojalnościowa, wartość opłaty aktywacyjnej, wartość aparatu telefonicznego, stopień realizacji przez sub-agenta planu sprzedaży. Sub-agent nie jest uprawniony do domagania się od zleceniodawcy dodatkowego wynagrodzenia z tytułu wydatków poniesionych w związku z wykonaniem wszystkich czynności związanych z wykonaniem czynności na podstawie umowy.

Wynagrodzenie sub-agenta za usługi świadczone na rzecz Telekomunikacji Polskiej S.A. określa cennik stanowiący załącznik do umowy.

Z tytułu udzielonych sublicencji na używanie znaków towarowych i innych oznaczeń PTK Centertel Sp. z o.o. sub-agent jest zobowiązany płacić Emitentowi wynagrodzenie w wysokości 500 zł. rocznie za każdy punkt sprzedaży.

Sub-agent zobowiązany jest do zapłaty za zakupione od zleceniodawcy towary w terminie 21 dni od daty wystawienia faktury. Własność towarów nabytych od zleceniodawcy przechodzi na sub-agenta z chwilą zapłaty całości ceny.

Emitent może wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewykonania przez sub-agenta w całości lub w znacznej części obowiązków wynikających z obowiązujących przepisów rangi ustawowej lub umowy, a także w przypadku zaistnienia nadzwyczajnych okoliczności w rozumieniu art. 764² § 1 KC. Do szczególnych przypadków uprawniających zleceniodawcę do natychmiastowego rozwiązania umowy należy:

- sprzeczna z umową zmiana struktury sub-agenta lub sprzedaż jego przedsiębiorstwa,
- naruszenie przez sub-agenta zasady lojalności,
- niewypełnianie przez sub-agenta obowiązków w zakresie ochrony praw Emitenta,

- naruszenie zakazu konkurencji,
- działanie na szkodę klientów Emitenta lub PTK Centertel Sp. z o.o.,
- udzielenie pełnomocnictwa do zawierania umów o świadczenie usług telekomunikacyjnych osobom nie posiadającym certyfikatu PTK Centertel Sp. z o.o.,
- znalezienie się przez sub-agenta w sytuacji finansowej, która czyni wątpliwą możliwość spełnienia w sposób prawidłowy świadczeń określonych w umowie,
- nie dokonywanie w ustalonych w umowie terminach rozliczeń ze Emitentem,
- niewykonywanie lub naruszenie obowiązków w zakresie przetwarzania danych osobowych,
- nie ustanowienie zabezpieczeń lub niezawarcie umowy ubezpieczenia.

Przed dokonaniem wypowiedzenia Emitent jest zobowiązany do przekazania sub-agentowi żądania prawidłowego wykonywania umowy oraz usunięcia skutków naruszeń i szkód przez nich spowodowanych z wyznaczeniem odpowiedniego terminu nie krótszego niż 3 dni.

Sub-agent jest zobowiązany do zapłaty kary umownej:

- w wysokości 500.000 zł. za każde naruszenie nakazu zachowania tajemnicy handlowej zleceniodawcy (w rozumieniu art. 11.4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji) lub tajemnicy telekomunikacyjnej w rozumieniu ustawy Prawo telekomunikacyjne;
- w wysokości 10-krotnego średniego miesięcznego wynagrodzenia sub-agenta obliczonego za okres ostatnich 3 miesięcy za każdy przypadek naruszenia zakazu działalności konkurencyjnej przez sub-agenta;
- w wysokości 20.000 zł. za każdy przypadek naruszenia przez osoby, których działalność ma na celu realizację tej umowy zakazu zawierania umów w zakresie objętym umową na rzecz innych podmiotów niż Emitent;
- w wysokości 5.000 zł. w przypadku nieokazania przez pełnomocników handlowych udzielonego im pełnomocnictwa, mimo zgłoszenia takiego żądania przez klienta lub osobę upoważnioną przez Emitenta, niedostarczenia w terminie oryginału pełnomocnictwa otrzymanego od pełnomocnika handlowego, któremu cofnięto certyfikację, podpisywania umów przez inne osoby niż pełnomocnicy handlowi, naruszenia obowiązku starannego prowadzenia i udostępniania na każde żądanie Emitenta lub PTK Centertel Sp. z o.o. pełnej dokumentacji dotyczącej działań prowadzonych na podstawie umowy oraz obowiązku realizowania zaleceń Emitenta i podejmowania czynności potrzebnych do ochrony praw Emitenta i PTK Centertel Sp. z o.o.

Umowa nie zawiera górnego limitu kar umownych. Zapłata kar umownych nie wyłącza dochodzenia odszkodowania przewyższającego wysokość kary umownej.

Sub-agent jest zobowiązany do naprawienia szkód oraz pokrycia strat, jakie Emitent poniesie w związku z zawarciem przez sub-agenta umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych niezgodnie z procedurą określoną w umowie, a także do przystąpienia do postępowania toczącego się z powództwa wytoczonego z tego powodu przez osobę trzecią i pokrycia jego kosztów oraz zasądzonych lub ugodzonych odszkodowań.

Sub-agent jest zobowiązany do naprawienia w pełnej wysokości szkody poniesionej przez Emitenta w związku z naruszeniem przez sub-agenta warunków sublicencji na znaki towarowe i inne oznaczenia PTK Centertel Sp. z o.o.

Umowa zawarta została na czas nieokreślony i może zostać rozwiązana przez każdą ze stron za wypowiedzeniem wynoszącym 1 miesiąc w pierwszym roku jej trwania, 2 miesiące w drugim roku jej trwania i 3 miesiące w trzecim i kolejnych latach jej trwania.

▪ **Umowa z dnia 19 sierpnia 2004 roku zawarta z JADARTEL Sp. z o.o. w Warszawie.**

Przedmiotem umowy jest określenie zasad i warunków przeniesienia przez Jadartel Sp. z o.o. na Emitenta najpóźniej z dniem 1 listopada 2004r. rzeczy ruchomych oraz praw i obowiązków związanych z prowadzeniem przez Jadartel Sp. z o.o. w 46 wskazanych w umowie punktach sprzedaży działalności agencyjnej na rzecz PTK Centertel Sp. z o.o. Wykonanie umowy polegało na:

- zawarciu umów cesji najmu lokali, w których dotychczas zorganizowane były punkty sprzedaży prowadzone przez JADARTEL sp. z o.o.,
- zawarciu przez Emitenta umów sub-dealerskich (umów o świadczenie usług agencyjnych na rzecz PTK Centertel Sp. z o.o.) z dotychczasowymi zleceniobiorcami działającymi w ramach sieci handlowej JADARTEL sp. z o.o. z jednoczesnym ich rozwiązaniem przez JADARTEL sp. z o.o.,
- zawarciu umów o pracę z dotychczasowymi pełnomocnikami handlowymi JADARTEL sp. z o.o.,
- zawarciu umów sprzedaży środków trwałych i wyposażenia znajdujących się w punktach sprzedaży JADARTEL sp. z o.o.,
- wydaniu Emitentowi wszelkiej dokumentacji związanej z wykonywaniem umowy agencyjnej na rzecz PTK Centertel.

Umowa została zawarta pod warunkiem zawieszającym, że PTK Centertel sp. z o.o. do 30. 10.2004 r. wyrazi zgodę przejęcie przez Emitenta sieci handlowej JADARTEL. Zgoda taka została udzielona dnia 30.09.2004 r.

Umowa nie przewiduje kar umownych.

Wartość umowy objęta jest tajemnicą handlową i objęta została wnioskiem o niepublikowanie i zamieszczona w części „Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie”.

8.1.2 Znaczące umowy najmu zawarte przez Emitenta.

Informację o znaczących umowach najmu zawartych przez Emitenta zawiera poniższa tabela. Informacje o wysokościach czynszów, do zapłaty których zobowiązany jest Emitent, o łącznej szacunkowej wartości umów najmu oraz o wysokościach ustanowionych zabezpieczeń objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie i zamieszczone w części: „Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie”.

Data zawarcia umowy	Wynajmujący	Przedmiot umowy	Istotne postanowienia umowy, kary umowne, warunki lub terminy, szacunkowa wartość
03.04.2003 r.	MEIBES POZNAŃ Sp. z o.o.	Najem lokali użytkowych o łącznej powierzchni 849,60 m ² położonych w Poznaniu przy ul. Grunwaldzkiej 182/196.	Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Czynsz najmu jest płatny miesięcznie. Każda ze stron może wypowiedzieć umowę z zachowaniem 3-miesięcznego terminu wypowiedzenia.
Emitent jest stroną 2 umów z Green Holding Sp. z o.o. Poniżej opisana została umowa o największej wartości.			
17.05.2004 r. Umowa nr A 1408/2004	Green Holdings Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 137,50 m ² położonego w Centrum Handlowym Tulipan w Łodzi.	Umowa została zawarta na okres 5 lat. Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz obrotowy – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji. Umowa może zostać rozwiązana przed terminem przez Wynajmującego w przypadku: <ul style="list-style-type: none"> - faktycznej lub prawnej niemożności indeksacji czynszu zasadniczego lub niemożności zastąpienia określonego w umowie sposobu indeksacji innym wskaźnikiem, - niemożności naliczenia czynszu uzależnionego od obrotów z powodu nieprzekazania przez Emitenta potrzebnych danych lub niemożności weryfikacji tych danych, - utraty uprawnień do używania nazwy pod jaką Emitent prowadzi działalność w centrum handlowym lub zmiany nazwy bez zgody Wynajmującego, - nieuzyskania lub utraty koncesji, zezwolenia lub licencji niezbędnych do prowadzenia określonej w umowie działalności, - niewykonywania lub nienależytego wykonywania jakiegokolwiek innego zobowiązania wynikającego z umowy. Umowa przewiduje karę umowną równą sumie czynszu podstawowego i zaliczki na poczet kosztów wspólnych za 12 miesięcy, w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy z przyczyn leżących po stronie Emitenta. Wykonanie umowy zostało zabezpieczone ustanowioną przez Emitenta kaucją.
Emitent jest stroną 5 umów z CARREFOUR POLSKA Sp. z o.o. Poniżej opisane zostały umowy, które ze względu na ich wartość są umowami znaczącymi.			

14.09.2000 r.	CARREFOUR POLSKA Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 32 m ² położonego w Centrum Handlowym „Warszawa-Wileńska” w Warszawie.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz obrotowy – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem przez Wynajmującego w przypadku:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zalegania z czynszem i innymi opłatami przewidzianymi umową po upływie jednego miesiąca od daty bezskutecznego wezwania do ich uiszczenia, - trwałego zaprzestania prowadzenia działalności w lokalu handlowym, - prowadzenia działalności na rachunek i w imieniu innych podmiotów, - gdy faktyczne obroty handlowe od których zależy wysokość czynszu w części uzależnionej od obrotów przekroczą o co najmniej 2% obroty zadeklarowane przez Emitenta, - braku udzielenia stałego zlecenia do banku Emitenta upoważniającego Wynajmującego do pobierania kwoty czynszu, - naruszenia zakazu podnajmu lokalu handlowego, - naruszenia zakazu cesji praw i obowiązków wynikających z umowy najmu; - zmiany nazwy handlowej, którą oznaczony jest lokal handlowy, bez zgody Wynajmującego lub zmiany przeznaczenia lokalu handlowego bez takiej zgody, - wykonywania lub prowadzenia działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności prowadzonej w lokalu handlowym, w promieniu 1000 metrów od granic zewnętrznych centrum handlowego, - nieotrzymania lub utraty zezwoleń administracyjnych niezbędnych do prowadzenia działalności w najętym lokalu, - niezłożenia dokumentów i informacji dotyczących planów zagospodarowania i prowadzonych prac w lokalu, - nieubezpieczenia lokalu handlowego zgodnie z postanowieniami umowy, - rażącego i powtarzającego się naruszenia postanowień regulaminu obowiązującego w centrum handlowym i opisu technicznego lokalu handlowego, - wykonania robót wykończeniowych lub prac adaptacyjnych w sposób sprzeczny z dokumentacją techniczną zatwierdzoną przez Wynajmującego <p>Umowa została zawarta pod warunkami zawieszającymi uzyskania przez Wynajmującego odpowiednich zezwoleń w ciągu 18 miesięcy od dnia podpisania umowy oraz dokonania przez Wynajmującego zawiadomienia Emitenta o dacie wyznaczonej na otwarcie centrum handlowego najpóźniej do dnia 31.12.2001; warunki powyższe zostały spełnione.</p> <p>W umowie zastrzeżone zostały kary umowne w wysokości czynszu za jeden miesiąc za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań niepieniężnych oraz w wysokości ustanowionej gwarancji bankowej w przypadku rozwiązania umowy z winy Emitenta. W umowie zastrzeżona została także kara umowna w kwocie 5000 PLN za niedokonanie otwarcia sklepu w dniu otwarcia Centrum Handlowego oraz 1500 PLN za każdy następny dzień. Umowa nie przewiduje górnej granicy kar umownych.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
14.09.2000 r.	CARREFOUR POLSKA Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 56 m ² położonego w Centrum Handlowym w Szczecinie.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz obrotowy – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem przez Wynajmującego w przypadku:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zalegania z czynszem i innymi opłatami przewidzianymi umową po upływie jednego miesiąca od daty bezskutecznego wezwania do ich uiszczenia, - trwałego zaprzestania prowadzenia działalności w lokalu handlowym, - prowadzenia działalności na rachunek i w imieniu innych podmiotów, - gdy faktyczne obroty handlowe od których zależy wysokość czynszu w części uzależnionej od obrotów przekroczą o co najmniej 2% obroty zadeklarowane przez Emitenta, - braku udzielenia stałego zlecenia do banku Emitenta upoważniającego Wynajmującego do pobierania kwoty czynszu z rachunku bankowego Emitenta, - naruszenia zakazu podnajmu lokalu handlowego, - naruszenia zakazu cesji praw i obowiązków wynikających z umowy najmu; - zmiany nazwy handlowej, którą oznaczony jest lokal handlowy, bez zgody Wynajmującego lub zmiany przeznaczenia lokalu handlowego bez takiej zgody, - wykonywania lub prowadzenia działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności prowadzonej w lokalu handlowym, w promieniu 1000 metrów od granic zewnętrznych centrum handlowego,

			<ul style="list-style-type: none"> - nieotrzymania lub utraty zezwoleń administracyjnych niezbędnych do prowadzenia działalności w najętym lokalu, - niezłożenia dokumentów i informacji dotyczących planów zagospodarowania i prowadzonych prac w lokalu, - nieubezpieczenia lokalu handlowego zgodnie z postanowieniami umowy, - rażącego i powtarzającego się naruszenia postanowień regulaminu obowiązującego w centrum handlowym i opisu technicznego lokalu handlowego, - wykonani robót wykończeniowych lub prac adaptacyjnych w sposób sprzeczny z dokumentacją techniczną zatwierdzoną przez Wynajmującego <p>Umowa została zawarta pod warunkami zawieszającymi uzyskania przez Wynajmującego odpowiednich zezwoleń w ciągu 18 miesięcy od dnia podpisania umowy oraz dokonania przez Wynajmującego zawiadomienia Emitenta o dacie wyznaczonej na otwarcie centrum handlowego najpóźniej do dnia 31.12.2001; warunki powyższe zostały spełnione.</p> <p>W umowie zastrzeżone zostały kary umowne w wysokości czynszu za jeden miesiąc za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań niepieniężnych oraz w wysokości ustanowionej gwarancji bankowej w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy z winy Emitenta. Umowa nie przewiduje górnej granicy kar umownych.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
18.09.2000 r.	CARREFOUR POLSKA Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 50,03 m ² w Centrum Handlowym „Carrefour” w Warszawie.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego oraz opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem przez Wynajmującego w przypadku:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zalegania z czynszem i innymi opłatami przewidzianymi umową po upływie jednego miesiąca od daty bezskutecznego wezwania do ich uiszczenia, - trwałego zaprzestania prowadzenia działalności w lokalu handlowym, - prowadzenia działalności na rachunek i w imieniu innych podmiotów, - gdy faktyczne obroty handlowe od których zależy wysokość czynszu w części uzależnionej od obrotów, przekroczą o co najmniej 2% obroty zadeklarowane przez Emitenta, - braku udzielenia stałego zlecenia do banku Emitenta upoważniającego Wynajmującego do pobierania kwoty czynszu z rachunku bankowego Emitenta, - naruszenia zakazu podnajmu lokalu handlowego, - naruszenia zakazu cesji praw i obowiązków wynikających z umowy najmu; - zmiany nazwy handlowej, którą oznaczony jest lokal handlowy, bez zgody Wynajmującego lub zmiany przeznaczenia lokalu handlowego bez takiej zgody, - wykonywania lub prowadzenia działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności prowadzonej w lokalu handlowym, w promieniu 1000 metrów od granic zewnętrznych centrum handlowego, - nieotrzymania lub utraty zezwoleń administracyjnych niezbędnych do prowadzenia działalności w przedmiocie najmu, - niezłożenia dokumentów i informacji dotyczących planów zagospodarowania i prowadzonych prac w lokalu, - nieubezpieczenia lokalu handlowego zgodnie z postanowieniami umowy, - rażącego i powtarzającego się naruszenia postanowień regulaminu obowiązującego w centrum handlowym i opisu technicznego lokalu handlowego, - wykonania robót wykończeniowych lub prac adaptacyjnych w sposób sprzeczny z dokumentacją techniczną zatwierdzoną przez Wynajmującego. <p>W umowie zastrzeżone zostały kary umowne w wysokości czynszu za jeden miesiąc za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań niepieniężnych oraz w wysokości ustanowionej gwarancji bankowej w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy z winy Emitenta, a także kary umowne w wysokości 5000 PLN za pierwszy dzień opóźnienia w otwarciu lokalu zgodnie z datą ustaloną w umowie i 1500 PLN za każdy dzień następnym. Umowa nie przewiduje górnej granicy kar umownych.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone ustanowioną przez Emitenta gwarancją bankową, która wygasa na koniec okresu najmu, po odliczeniu przez Wynajmującego wszelkich kwot należnych tytułem czynszów, opłat, podatków podlegających zwrotowi, naprawy szkód itp. wynikających z umowy; bez możliwości potrącenia ostatniego czynszu.</p>
10.12.2001 r.	CARREFOUR POLSKA Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 51 m ² położonego w Centrum Handlowym „Morena” w Gdańsku.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego oraz opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przez Wynajmującego przed terminem w przypadku nieprzebrzegania przez Emitenta któregokolwiek z postanowień umowy; w przypadku takim Emitent zobowiązany jest zapłacić karę umowną w wysokości czynszu podstawowego za 12</p>

			<p>miesiący. Umowa może zostać rozwiązana przez Najemcę w przypadku wystąpienia wad ukrytych lokalu użytkowego, uniemożliwiających korzystanie z niego, które nie zostaną usunięte przez Wynajmującego.</p> <p>Wynajmujący może żądać od Emitenta kar umownych w wysokości 10% czynszu minimalnego, za każdy dzień opóźnienia zwrotu lokalu oraz za naruszenie zobowiązań niepieniężnych wynikających z regulaminu centrum handlowego. Zapłata kary umownej nie wyklucza możliwości żądania przez Wynajmującego odszkodowania przekraczającego wysokość kary umownej.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
29.01.2001 r.	ILWRO Joint Venture Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 38,43 m ² położonego w Centrum Handlowym „Galeria Dominikańska” we Wrocławiu.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz obrotowy – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Wynajmujący może wypowiedzieć najem w przypadku gdy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emitent używa przedmiotu najmu w sposób sprzeczny z umową lub przeznaczeniem rzeczy oraz nie przestaje jej używać w taki sposób lub zaniedbuje przedmiot najmu do tego stopnia, że jest on narażony na zniszczenie lub uszkodzenie, - Emitent zaprzestanie prowadzenia w przedmiocie najmu działalności określonej w umowie, - działalność prowadzona przez Emitenta stwarza znaczną uciążliwość lub krzywdzi Wynajmującego lub innych najemców, - Emitent przekazuje przedmiot najmu osobom trzecim bez zgody Wynajmującego, - Emitent nie ustanowi przewidzianej w umowie gwarancji bankowej tytułem zabezpieczenia wykonania umowy. <p>W przypadku zakończenia stosunku najmu przed terminem z przyczyn leżących po stronie Emitenta, Emitent ponosi odpowiedzialność za utratę przez Wynajmującego czynszu minimalnego i innych świadczeń przewidzianych w umowie, za cały, określony umową okres najmu.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
Emitent jest stroną 5 umów z Kaufland Polska Sp. z o.o. Poniżej opisana została umowa o największej wartości.			
30.09.2004 r.	Kaufland Polska Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 30 m ² położonego w Centrum Handlowym „Kaufland” w Tarnobrzegu.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz obrotowy – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Wynajmujący może wypowiedzieć najem przed terminem w przypadku:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zaprzestania działalności przez centrum handlowe, - gdy Emitent nie wypełnia jakiegokolwiek z obowiązków przewidzianych w umowie, po upływie trzydziestu dni od otrzymania wezwania do wypełnienia tego obowiązku, - gdy Emitent złożył jakiegokolwiek fałszywe oświadczenie, - gdy powierzchnia, na której znajduje się przedmiot najmu musi zostać z ważnych powodów wykorzystana na inne cele, a nie jest możliwe zaproponowanie Emitentowi odpowiedniego zastępczego przedmiotu najmu. <p>Umowa nakłada na Emitenta obowiązek zapłaty następujących kar umownych:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 50 EUR za każdy dzień udostępnienia innej osobie przedmiotu najmu lub jego części bez pisemnej zgody Wynajmującego, - 500 EUR za zmianę wyglądu zewnętrznego przedmiotu najmu bez pisemnej zgody Wynajmującego, - 1500 EUR za zmianę budowlaną w przedmiocie najmu bez pisemnej zgody Wynajmującego, - 50 EUR za każdy przypadek niezapewnienia godzin otwarcia stoiska w ustalonych w umowie godzinach, - 50 EUR za każdy przypadek braku utrzymania przedmiotu najmu i jego najbliższego otoczenia w należytym porządku, - 50 EUR za każdy dzień opóźnienia w zwrocie przedmiotu najmu Wynajmującemu. <p>Umowa nie przewiduje górnej granicy kar umownych.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną kaucją.</p>

01.06.2001 r.	King Cross Gdańsk Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 47 m ² położonego w Centrum Handlowym „King Cross” w Gdańsku.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Wynajmujący może wypowiedzieć umowę bez zachowania terminów wypowiedzenia w przypadku gdy Emitent wykracza w sposób rażący lub uporczywy przeciwko zasadom obowiązującym w centrum handlowym albo przez swoje niewłaściwe zachowanie czyni uciążliwym korzystanie z innych lokali.</p> <p>Umowa przewiduje karę umowną w wysokości 2000 PLN za każdy dzień opóźnienia w odbiorze lokalu lub rozpoczęciu działalności; kara ta nie znajdzie zastosowania, ze względu to, że ustąpiły przyczyna jej wystąpienia.</p> <p>Wykonanie umowy zostało przez Emitenta zabezpieczone ustanowioną gwarancją bankową.</p>
Emitent jest stroną 5 umów z MRE METRO Group Real Estate Management Polska Sp. z o.o. Poniżej opisana została umowa, która ze względu na jej wartość jest umową znaczącą.			
27.10.2004 r.	MRE METRO Group Real Estate Management Polska Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 66,55 m ² położonego w Centrum Handlowym „M1” w Krakowie.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego oraz opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Wynajmujący może rozwiązać najem bez wypowiedzenia w przypadku, gdy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emitent złoży oświadczenie o swej niewypłacalności lub niewypłacalność ta zostanie stwierdzona w inny sposób, - Emitent istotnie narusza umowę, w szczególności, gdy użytkuje lokal w sposób sprzeczny z umową, naraża Wynajmującego lub innych najemców na uciążliwość, wyrządza szkody Wynajmującemu lub innym najemcom, bezprawnie odstępkuje lokal osobom trzecim, nie wpłaca lub nie uzupełnia kaucji stanowiącej zabezpieczenie wykonania umowy, nie ujawnia raportów o obrotach, nie ujawnia usterek lub uszkodzeń w przewodach zasilających, nie wpłaca lub nie uzupełnia kaucji zabezpieczającej do ustalonej w umowie wysokości, nie uzupełnia różnicy wynikającej z rozliczenia opłat i kosztów dodatkowych stosownie do rozliczonych zaliczek wpłacanych na poczet opłat i kosztów dodatkowych, nie wpłaca Wynajmującemu kwoty wynikającej z rocznego rozliczenia kwoty czynszu dodatkowego płaconego od obrotów handlowych Emitenta. <p>W przypadku przedterminowego zakończenia stosunku najmu z przyczyn leżących po stronie Emitenta, Emitent odpowiada za utratę czynszu, kosztów dodatkowych i innych świadczeń za okres zgodnego z umową trwania stosunku najmu oraz za każdą dalszą szkodę, która wyniknie u Wynajmującego z powodu przedterminowego zakończenia stosunku najmu, nie dłużej jednak niż do czasu wynajęcia powierzchni najmu innemu najemcy.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
Emitent jest stroną 11 umów z REAL Sp. z o.o. i Sp. - S.K.. Poniżej opisana została umowa o największej wartości.			
18.10.1999 r.	REAL Sp. z o.o. i Sp. - S.K.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 29 m ² położonego w Centrum Handlowym „Real” w Kielcach.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego oraz opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Wynajmujący może wypowiedzieć najem bez wypowiedzenia w przypadku, gdy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emitent nie złożył przewidzianego w umowie zabezpieczenia w terminie w umowie określonym, - Emitent złożył oświadczenie o swej niewypłacalności lub sytuacja Emitenta wskazuje na niemożność wykonania przez niego swoich zobowiązań, - z innych ważnych powodów, w szczególności w przypadku sprzecznego z umową użytkowania przedmiotu najmu, narażenia Wynajmującego lub innych najemców na uciążliwość wykraczające poza zakres określony w umowie, wyrządzenia szkody Wynajmującemu lub innym najemcom, narażenia Wynajmującego na szkodę, udostępnienia przedmiotu najmu osobom trzecim bez pisemnej zgody Wynajmującego, zaniechania przedmiotu najmu w sposób narażający go na zniszczenie lub uszkodzenie, nie zachowanie w tajemnicy postanowień umowy, zaniechanie innych obowiązków przewidzianych umową. <p>W przypadku przedterminowego zakończenia stosunku najmu z przyczyn leżących po stronie Emitenta, Emitent odpowiada za utratę czynszu, kosztów dodatkowych i innych świadczeń za okres zgodnego z umową trwania stosunku najmu oraz za każdą dalszą szkodę, która wyniknie u Wynajmującego z powodu przedterminowego zakończenia stosunku najmu, nie dłużej jednak niż do czasu wynajęcia powierzchni najmu innemu najemcy.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>

Emitent jest stroną 9 umów z TESCO POLSKA Sp. z o.o. Poniżej opisana została umowa, która ze względu na jej wartość jest umową znaczącą.			
02.03.2000 r.	TESCO POLSKA Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 39,96 m ² położonego w Centrum Handlowym „Tesco” w Poznaniu przy ul. Serbskiej 7.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem przez Wynajmującego w przypadku, gdy Emitent:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podnajmie przedmiot najmu lub odda go osobom trzecim do korzystania, - zmieni przeznaczenie lub sposób użytkowania przedmiotu najmu, - nie ubezpieczy przedmiotu najmu zgodnie z postanowieniami umowy, - nie dostarczy Wynajmującemu aktu notarialnego zawierającego oświadczenie o poddaniu się egzekucji, - wyrządzi swoim działaniem szkodę wynajmującemu lub innym najemcom, - przeleje prawa, niezgodnie z umową, prawa z niej wynikające, - nie ustanowi zabezpieczenia wykonania umowy zgodnie z jej postanowieniami, - dokona jakiegokolwiek innej czynności, dla której umowa wymaga pisemnej zgody Wynajmującego, bez takiej zgody. <p>Umowa uprawnia Wynajmującego, w wypadku opóźnienia w zwrocie pomieszczeń po wygaśnięciu umowy, do żądania od Emitenta zapłaty kary umownej w wysokości 300% miesięcznego czynszu i średniego czynszu z tytułu opłat dodatkowych należnych w ciągu ostatnich sześciu miesięcy okresu najmu</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
05.01.2001 r.	Polinvest Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 39 m ² położonego w Trójmiejskim Centrum Handlowym KLIF w Gdyni – Orłowie.	<p>Umowa została zawarta na czas określony do dnia 7.01.2008 i może zostać przedłużona na dalsze lat pięć za porozumieniem stron.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Wynajmujący może wypowiedzieć umowę w przypadku zwłoki przez Emitenta z zapłatą czynszu za dwa miesiące lub dłuższy okres, w przypadku takim oraz w innych przypadkach, w których nastąpiło rozwiązanie umowy przed upływem terminu z winy Najemcy, Najemca zobowiązuje się zapłacić Wynajmującemu czynsz za czas pozostały do końca trwania okresu umowy, pomniejszony o wszelkie kwoty otrzymane przez Wynajmującego w wyniku wynajęcia lokalu innym najemcom.</p> <p>Umowa nie przewiduje kar umownych.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową oraz złożoną kaucją.</p>
10.07.2002 r.	WOLA PARK Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 43,5 m ² położonego w Centrum Handlowym „Wola Park” w Warszawie.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu podstawowego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem tylko przez Wynajmującego w przypadku:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zalegania z płatnościami – od dziesiątego dnia po wezwaniu, - podnajmu lokalu handlowego lub dokonania przelewu praw wynikających z niniejszej umowy, - opuszczenia lokalu handlowego przez Emitenta na okres kolejnych pięciu dni, - niewykonanie jakiegokolwiek innego zobowiązania wynikającego z umowy najmu lub sprzeczne z umową korzystanie z pomieszczeń lokalu lub centrum handlowego i nie usunięcie tych naruszeń w ciągu 20 dni od wezwania. <p>Umowa przewiduje, że Wynajmujący może żądać od Emitenta kary umownej w wysokości równej sumie czynszu podstawowego za okres 6 miesięcy, w przypadku naruszenia zobowiązania o charakterze niepieniężnym. W przypadku naruszenia zobowiązania o charakterze pieniężnym Wynajmujący może żądać od Emitenta zapłaty zaległej kwoty wraz z odsetkami ustawowymi powiększonymi o odsetki w wysokości 25% w skali roku, poza tym Wynajmujący może żądać naprawienia szkód w zakresie przekraczającym wysokość kary umownej.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>

Źródło: Emitent

Łączna wysokość ustanowionych przez Emitenta zabezpieczeń dla wykonania umów najmu wynosi 281.606,68 PLN + 24.733,55 EURO.

8.2 Znaczące umowy zawarte przez inne podmioty Grupy Kapitałowej TELL S.A.

▪ Umowa dystrybucji z dnia 10 kwietnia 2003 r. zawarta z PTK CENTERTEL Sp. z o.o. w Warszawie

Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Przedmiotem umowy jest określenie zasad współpracy stron przy sprzedaży przez CONNEX Sp. z o.o. następujących towarów PTK CENTERTEL: telefonów komórkowych pracujących w dwuzakresowej sieci cyfrowej GSM 900/1800 (zestawów POP), kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci IDEA, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci IDEA (POPkart) oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiającymi uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci IDEA o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu. Towary te są sprzedawane CONNEX Sp. z o.o. w zestawach składających się z różnych ich rodzajów.

Na podstawie umowy CONNEX Sp. z o.o. jest zobowiązany do:

- sprzedaży – na swój koszt i ryzyko - towarów zakupionych od Centertel Sp. z o.o. wyłącznie poprzez punkty sprzedaży zaopatrywane przez CONNEX Sp. z o.o. na terenie kraju
- informowania na bieżąco Centertel Sp. z o.o. o adresach wszystkich zaopatrywanych punktów sprzedaży
- stosowania się do dostarczonych przez Centertel Sp. z o.o. procedur i instrukcji starannego prowadzenia i udostępniania na każde żądanie pełnej dokumentacji dotyczącej wszelkich działań na jego rzecz
- widocznego eksponowania towarów sprzedawanych przez CONNEX Sp. z o.o.
- dokonywania płatności za zakupione towary w terminie 30 dni od dnia wystawienia faktury, a z tytułu sprzedaży kodów doładowań on line – w terminie 7 dni od dnia wystawienia faktury

Z kolei Centertel Sp. z o.o. jest zobowiązany do:

- umożliwienia CONNEX Sp. z o.o. zakupu towarów na warunkach i według procedur określonych w umowie, w tym do udzielenia stałych rabatów z tytułu zakupu jego towarów
- informowania CONNEX Sp. z o.o. z wyprzedzeniem o cenach nowych towarów, o planowanych zmianach cen towarów oraz o prowadzonych akcjach promocyjnych.

Zabezpieczeniem wiarygodności Centertel Sp. z o.o. powstałych w związku z wykonaniem umowy, w tym z tytułu udzielonego CONNEX Sp. z o.o. limitu kredytowego, który na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 3.000.000 PLN, jest poręczenie udzielone przez Emitenta do kwoty 2.500.000 PLN.

Umowa może zostać rozwiązana za miesięcznym wypowiedzeniem, a bez wypowiedzenia:

- za zgodą drugiej strony
- jeżeli wobec drugiej strony wszczęto postępowanie likwidacyjne lub upadłościowe
- jeżeli druga ze stron naruszyła obowiązujące przepisy prawa w taki sposób, że mogłoby to spowodować utratę zaufania do niej
- jeżeli druga strona w sposób rażący lub uporczywy narusza postanowienia umowy
- jeżeli inny podmiot przejął pośrednią lub bezpośrednią kontrolę nad drugą stroną poprzez zmianę jej struktury własności.

Umowa nie przewiduje kar umownych.

Szacunkowa wartość umowy wynosi 50.000.000 PLN

Nazwy i adresy pozostałych kontrahentów CONNEX Sp. z o.o. objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie i zamieszczone w części "Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie".

▪ Umowy z Kontrahentem 1

W okresie 12 miesięcy poprzedzających sporządzenie prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. zawarł z Kontrahentem 1 szereg umów sprzedaży telefonów komórkowych, kart SIM,

umożliwiających korzystanie z sieci telefonii komórkowej, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiających uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu.

Wartość umów zawartych w okresie 12 miesięcy przed dniem sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 934.207 PLN

▪ **Umowy z Kontrahentem 2**

W okresie 12 miesięcy poprzedzających sporządzenie prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. zawarł z Kontrahentem 2 szereg umów sprzedaży telefonów komórkowych, kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci telefonii komórkowej, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiających uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu.

Wartość umów zawartych w okresie 12 miesięcy przed dniem sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 7 223 240 PLN.

▪ **Umowy z Kontrahentem 3**

W okresie 12 miesięcy poprzedzających sporządzenie prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. zawarł z Kontrahentem 3 szereg umów sprzedaży telefonów komórkowych, kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci telefonii komórkowej, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiających uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu.

Wartość umów zawartych w okresie 12 miesięcy przed dniem sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 7 749 934 PLN

▪ **Umowa dystrybucji z dnia 05.01.2005 r. zawarta z Kontrahentem 4**

Przedmiotem umowy jest zobowiązanie Kontrahenta 4 do dostarczania i przeniesienia własności zestawów składających się z telefonu oraz karty SIM, jak również samych kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci operatora telefonii komórkowej oraz kuponów z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci operatora. Kontrahent 4 zobowiązany jest także do dostarczania materiałów reklamowych i promocyjnych dotyczących sprzedawanych towarów. Zobowiązanie CONNEX Sp. z o.o. obejmuje zapłatę ceny za dostarczone towary oraz świadczenie usługi marketingowej polegającej na umieszczeniu w widocznym miejscu w swojej placówce handlowej określonych znaków towarowych operatora telefonii komórkowej w celu ich rozpowszechniania. CONNEX Sp. z o.o. zobowiązany jest także do rozwiązywania umów o współpracy z przedsiębiorcami, którym odsprzedaje towary nabyte na podstawie umowy, jeżeli działania tych przedsiębiorców mogłyby narazić Kontrahenta 4 lub operatora telefonii komórkowej na straty bądź zagrozić ich interesom.

Wynagrodzenie CONNEX Sp. z o.o. ustalone jest na podstawie określonych w umowie upustów przyznanych przez Kontrahenta 4 w stosunku do ceny wynikającej z cennika operatora telefonii komórkowej. Oprócz tego CONNEX Sp. z o.o. otrzymuje prowizję za każde doładowanie przez abonenta jego konta impulsów telefonicznych oraz wynagrodzenie za usługi marketingowe stanowiące określony w umowie % ceny netto dostarczonych kuponów oraz kart SIM.

Kontrahent 4 ma prawo do kary umownej w wysokości 10 % wartości poprzedniej faktury w przypadku uchybienia przez CONNEX Sp. z o.o. obowiązkowi wypełnienia kart rejestracyjnych kart SIM oraz zestawów startowych operatora telefonii komórkowej i ich dostarczania sprzedawcy w każdy poniedziałek.

Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Każdej ze stron przysługuje prawo do rozwiązania umowy za jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia. Kontrahent 4 ma prawo do natychmiastowego rozwiązania umowy w przypadku uchybienia przez CONNEX Sp. z o.o. istotnym postanowieniom umowy, w szczególności obowiązkom w zakresie wypełniania i dostarczania kart rejestracyjnych oraz obowiązkowi przestrzegania przepisów ustawy o ochronie danych osobowych.

Szacunkowa wartość umowy wynosi 6.200.000 PLN

▪ Porozumienie o współpracy z dnia 04.05.2004r. zawarte Kontrahentem 5

Przedmiotem umowy jest określenie przez strony warunków sprzedaży i dostawy produktów oferowanych przez CONNEX Sp. z o.o. Strony ustaliły, że dostawy odbywać się będą do trzech centrów dystrybucyjnych Kontrahenta 5, termin płatności wynosić będzie 5 dni od daty dostawy, Kontrahentem 5. otrzymywać będzie stałą prowizję dla z tytułu sprzedaży kart doładowujących oraz kart startowych, określoną procentem wartości ceny towaru ustalonej przez operatora telefonii komórkowej oraz ustalone w umowie upusty i premie za osiągnięcie określonego poziomu sprzedaży. Odbiorca zobowiązał się stosować warunki handlowe i cenniki poszczególnych operatorów, stanowiące załączniki do umowy.

Umowa nie przewiduje kar umownych. Umowa zawarta została na czas nieokreślony i może zostać rozwiązana przez każdą ze stron za jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia.

Szacunkowa wartość umowy wynosi 19.000.000 PLN.

9 Opis istotnych umów, w tym umów ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

9.1 Istotne umowy zawarte przez Emitenta

9.1.1 Umowy o współpracę handlową.

Emitent jest stroną 9 umów sub-agencyjnych istotnych dla jego działalności ze względu na uzyskiwanie na ich podstawie znacznych przychodów przez Emitenta. Dane podmiotów, z którymi zawarte zostały istotne umowy sub-agencyjne objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie i zamieszczone w części „Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie”. Daty nawiązania współpracy z sub-agentami zamieszczone zostały w poniższej tabeli:

Firma sub-agenta	Data nawiązania współpracy
Sub-agent 16	01.10.1999 r.
Sub-agent 17	01.10.1999 r.
Sub-agent 18	01.10.1999 r.
Sub-agent 19	01.10.1999 r.
Sub-agent 20	29.10.1999 r.
Sub-agent 21	17.12.1999 r.
Sub-agent 22	01.03.2002 r.
Sub-agent 23	31.05.2003 r.
Sub-agent 24	01.03.2004 r.

Źródło: Emitent

Prawa i obowiązki stron wszystkich umów sub-agencyjnych ustalone zostały umową agencyjną - wzór umowy sub-agencyjnej stanowi załącznik do tej umowy. Opis umowy sub-agencyjnej zamieszczony został w punkcie 8.1.1.

Z dniem zawarcia umowy agencyjnej wszystkie dotychczasowe umowy z sub-agentami zastąpione zostały umowami według wzoru stanowiącego załącznik do umowy agencyjnej i noszą datę 06.01.2005r.

9.1.2 Istotne umowy najmu zawarte przez Emitenta

Informację o zawartych przez Emitenta umowach najmu istotnych ze względu na możliwość uzyskiwania znacznych przychodów ze sprzedaży prowadzonej w lokalach objętych tymi umowami zawiera poniższa tabela. Informacje o wysokości czynszu istotnych umów najmu zawartych przez

Emitenta oraz wysokości ustanowionych zabezpieczeń dla ich wykonania zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie i zamieszczone w części „Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie”.

Data zawarcia umowy	Strona umowy	Przedmiot umowy	Istotne warunki umowy
03.11.1997 r.	Konkret Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 44 m ² położonego w Centrum Handlowym „Panorama” w Poznaniu.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat, który ulega automatycznemu przedłużeniu, w przypadku gdy żadna ze stron nie wypowie umowy na 6 miesięcy przed końcem okresu Najmu.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego oraz opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Rozwiązanie umowy może nastąpić wyłącznie przez Wynajmującego bez zachowania terminu wypowiedzenia w przypadku opóźnienia Najemcy z zapłatą czynszu lub innych świadczeń wynikających z umowy za dwa okresy płatności, w przypadku takim Najemca zobowiązany jest do zapłaty kary umownej odpowiadającej wysokości wpłaconej kaucji.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną kaucją.</p>
24.06.2003 r.	Rodamco CH1 Sp. z o.o. (dawniej GTC CH Galeria Sp. z o.o.)	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 26,2 m ² położonego w Centrum Handlowym „Galeria Mokotów” w Warszawie.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Wynajmujący może wypowiedzieć umowę w przypadku naruszenia jakichkolwiek postanowień niniejszej umowy przez Najemcę jeżeli skutki tego naruszenia nie zostaną usunięte przez Najemcę w ciągu 14 dni od otrzymania zawiadomienia o naruszeniu od Wynajmującego.</p> <p>Umowa zawiera postanowienia dotyczące kary umownej określonej widełkami pomiędzy 100, a 500 USD, którą Emitent zobowiązany jest zapłacić w następujących przypadkach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nieprzestrzegania obowiązującego prawa, - nieutrzymywania wewnętrznych i zewnętrznych elementów pomieszczeń w stanie zgodnym z umową najmu, - dokonywania zmian w wynajmowanych pomieszczeniach bez pisemnej zgody Wynajmującego, - nieprzestrzegania regulaminu Centrum Handlowego i zasad dostarczania towarów, - zmiany w ustalonej działalności handlowej, - podnajmu pomieszczeń lub przelewu praw wynikających z umowy Najmu, - opóźnienia w zwrocie pomieszczeń. <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
04.10.2000 r.	Domy Towarowe Casino S.A.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 44,90 m ² położonego w Centrum Handlowym w Szczecinie.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat i może zostać przedłużona po uprzednim porozumieniu stron na kolejne lat 5.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem przez Wynajmującego w przypadku, gdy Emitent:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podnajmie lokal, użyty go osobom trzecim, przeleje prawa i obowiązki wynikające z umowy bez zgody Wynajmującego, - utraci uprawnienia do używania nazwy ustalonej w umowie lub zmieni tę nazwę bez zgody Wynajmującego,

			<ul style="list-style-type: none"> - zaprzestanie prowadzenia działalności w lokalu i nie podejmie jej w terminie określonym w upomnieniu Wynajmującego, - nie ubezpieczy lokalu lub nie ustanowi zabezpieczenia wykonania umowy, - nie uzyska lub utraci koncesje, licencje i zezwolenia niezbędne do prowadzenia działalności ustalonej w umowie, - nie przestrzega warunków i godzin otwarcia centrum handlowego. <p>W przypadkach powyższych Emitent zobowiązany jest do zapłaty kary umownej w wysokości 12 miesięcznego czynszu.</p> <p>Umowa nakłada na Emitenta także inne kary umowne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1/30 miesięcznego czynszu najmu za każdy dzień opóźnienia, po dacie ustalonej przez strony, w zakończeniu robót remontowych i budowlanych prowadzonych w przedmiocie najmu, - 1/30 miesięcznego czynszu najmu za każdy dzień naruszenia regulaminu centrum handlowego, - 2/30 miesięcznego czynszu najmu za każdy dzień naruszenia czasu prowadzenia działalności w lokalu, zgodnie z ustalonymi regulaminem centrum handlowego godzinami otwarcia centrum handlowego, <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
08.10.2001 r.	Sadyba Centre S.A.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 42,3 m ² położonego w Centrum Handlowym „Sadyba Best Mall”.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem tylko przez Wynajmującego w przypadku, gdy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emitent dopuścił się naruszenia istotnych postanowień umowy najmu, - w stosunku do Emitenta zostało wszczęte postępowanie likwidacyjne, Emitent podjął uchwałę o rozwiązaniu, ogłosił upadłość lub podpisał układ ze swoimi Wierzycielami <p>Umowa przewiduje karę umowną stanowiącą sumę czynszu za okres 2 miesięcy w przypadku nieukończenia prac adaptacyjnych przed datą określoną w umowie lub nie rozpoczęcia działalności przed tą datą oraz w przypadku opóźnienia w opuszczeniu lokalu po zakończeniu okresu najmu w wysokości 1/10 czynszu za ostatni miesiąc za każdy dzień opóźnienia.</p> <p>Umowa nie przewiduje górnej granicy kar umownych.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
04.12.2002 r.	DTC Real Estate S.A.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 27 m ² położonego w DT Supersam w Katowicach.	<p>Umowa została zawarta na czas określony do dnia 04.12.2007 i może zostać przedłużona za porozumieniem stron.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego oraz opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przed terminem tylko przez Wynajmującego w przypadku gdy, Emitent nie wywiąże się z jakiegokolwiek obowiązku przewidzianego umową lub będzie naruszać postanowienie umowy i nie zaprzestanie naruszeń w ciągu 14 dni od otrzymania upomnienia od Wynajmującego, w przypadku takim Emitent zobowiązany jest do zapłaty Wynajmującemu kary umownej w wysokości sumy czynszów oraz opłat za czas pozostały do końca okresu przewidzianego w umowie.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>

30.09.2004 r.	Echo Investment – Centrum Handlowe Radom Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 26,07 m ² położonego w Centrum Handlowym ECHO w Radomiu.	<p>Umowa została zawarta na okres 10 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego, opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego oraz czynsz od obrotu – kwota uzależniona od obrotów jakie zostały dokonane w lokalu handlowym Emitenta. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana za porozumieniem stron lub przez Wynajmującego w przypadku gdy Emitent:</p> <ul style="list-style-type: none"> - dokonał przeróbek w przedmiocie najmu wbrew postanowieniom umowy, - bez zgody wynajmującego lub na innych warunkach niż uzgodnione, odstąpił przedmiot najmu osobie trzeciej, - w sposób rażący lub uporczywy, wbrew postanowieniom umowy czyni uciążliwym korzystanie z przedmiotów najmu innym najemcom lub utrudnia korzystanie z centrum handlowego i nie zmienia swego postępowania mimo upomnienia przez Wynajmującego, - zaprzestał prowadzenia działalności w przedmiocie najmu i nie prowadzi jej przez okres 21 dni lub łączna liczba dni, w których nie prowadzi działalności wyniesie ponad 35 dni w ciągu roku, - rozpoczął prowadzenie innej działalności niż określona w umowie, - nie ustanowił, nie przedłużył lub nie uzupełnił gwarancji bankowej tytułem zabezpieczenia wykonania umowy lub nie dostarczył kopii polisy ubezpieczeniowej zgodnie z umową, <p>W przypadkach powyższych Wynajmujący może żądać od Emitenta zapłaty kary umownej wynoszącej równowartość sześciomiesięcznej kwoty czynszu. Poza tym umowa nakłada na Emitenta karę umowną w wysokości 1/30 kwoty czynszu za nie wykonywanie lub nienależyte wykonywanie umowy oraz za:</p> <ul style="list-style-type: none"> - każdy dzień zwłoki w zwrocie przedmiotu najmu, - każdy następny dzień licząc od 8 dnia okresu zaprzestania prowadzenia działalności w przedmiocie najmu oraz za każdy dzień zaprzestania prowadzenia działalności w sytuacji, gdy łączna liczba dni nieprowadzenia działalności przekroczy 21 dni w roku. <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną gwarancją bankową.</p>
01.10.2004 r.	Lublindis Sp. z o.o.	Najem lokalu użytkowego o powierzchni 53,9 m ² położonego w Centrum Handlowym w Lublinie.	<p>Umowa została zawarta na okres 5 lat.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie.</p> <p>Czynsz najmu jest płatny miesięcznie i składają się na niego kwota czynszu minimalnego w wysokości oraz opłaty z tytułu udziału Emitenta w kosztach wspólnych utrzymania centrum handlowego. Kwoty te podlegają indeksacji.</p> <p>Umowa może zostać rozwiązana przez Wynajmującego w przypadku, gdy będzie zaniedbywał lokal do tego stopnia, że będzie on narażony na zniszczenie lub uszkodzenie, a także w przypadku, gdy nie wykona lub nienależyte wykona którekolwiek ze zobowiązań wynikających z umowy lub regulaminu centrum handlowego.</p> <p>Emitent może wypowiedzieć najem w przypadku, gdy Wynajmujący wykonując swe uprawnienia wynikające z zarządzania centrum handlowym, doprowadzi do takiej infrastruktury terenu lub zabudowy w obrębie wynajmowanego lokalu, że dalsze prowadzenie działalności gospodarczej będzie utrudnione w porównaniu do stanu istniejącego w momencie rozpoczęcia działalności przez Emitenta lub przestanie przynosić zyski.</p> <p>Umowa nakłada na Emitenta następujące kary umowne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 500 PLN za dokonanie czynności faktycznej bez zgody wynajmującego, w przypadku gdy umowa takiej zgody wymaga, - ¼ kwoty czynszu za dokonanie czynności prawnej bez zgody wynajmującego, w przypadku gdy umowa takiej zgody wymaga, - proporcjonalnej kwoty czynszu za każdy dzień naruszenia regulaminu centrum handlowego,

			<p>- 6-miesięcznej kwoty czynszu w przypadku nie dokonania zwrotu lokalu w terminie określonym umową oraz w przypadku bezzasadnego rozwiązania przez Emitenta z innych przyczyn niż określone w umowie.</p> <p>Wykonanie umowy zostało zabezpieczone przez Emitenta ustanowioną kaucją.</p>
--	--	--	---

Źródło: Emitent

9.2 Istotne umowy zawarte przez inne podmioty Grupy Kapitałowej TELL S.A.

Spółka CONNEX Sp. z o.o. jest stroną 4 umów istotnych dla działalności Grupy Kapitałowej TELL S.A. Dane kontrahentów objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie i zamieszczone w części „Informacje objęte wnioskiem o niepublikowanie”.

• Umowy z Kontrahentem 6

W okresie 12 miesięcy poprzedzających sporządzenie prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. zawarł z Kontrahentem 2 szereg umów sprzedaży telefonów komórkowych, kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci telefonii komórkowej, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiających uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu.

Wartość umów zawartych w okresie 12 miesięcy przed dniem sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 211.734 PLN

• Umowy z Kontrahentem 7

W okresie 12 miesięcy poprzedzających sporządzenie prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. zawarł z Kontrahentem 3 szereg umów sprzedaży telefonów komórkowych, kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci telefonii komórkowej, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiających uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu.

Wartość umów zawartych w okresie 12 miesięcy przed dniem sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 277.633 PLN

• Umowy z Kontrahentem 8

W okresie 12 miesięcy poprzedzających sporządzenie prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. zawarł z Kontrahentem 4 szereg umów sprzedaży telefonów komórkowych, kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci telefonii komórkowej, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiających uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu.

Wartość umów zawartych w okresie 12 miesięcy przed dniem sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 370.118 PLN

• Umowy z Kontrahentem 9

W okresie 12 miesięcy poprzedzających sporządzenie prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. zawarł z Kontrahentem 1 szereg umów sprzedaży telefonów komórkowych, kart SIM umożliwiających korzystanie z sieci telefonii komórkowej, kart z 14-cyfrowym kodem umożliwiającym uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej oraz 14 – cyfrowych kodów doładowań elektronicznych off line i on line, umożliwiających uzyskanie limitu jednostek taryfowych czasu połączeń wykorzystywanych przez abonentów sieci telefonii komórkowej o wartości odpowiadającej wartości brutto kodu.

Wartość umów zawartych w okresie 12 miesięcy przed dniem sporządzenia prospektu emisyjnego wynosi 530.547 PLN.

10 Opis znanych Emitentowi umów, których stroną są akcjonariusze oraz podmioty powiązane, w przypadku gdy mają istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez niego działalności gospodarczej

Emitentowi nie są znane żadne umowy, których stroną są akcjonariusze lub podmioty powiązane, które miałyby istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez niego działalności gospodarczej.

11 Informacje o zawarciu przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną transakcji z podmiotami powiązanymi o wartości przekraczającej wyrażoną w złotych równowartość 500.000 euro, zawartych w okresie ostatnich 12 miesięcy do dnia aktualizacji danych zawartych w prospekcie, z wyjątkiem transakcji typowych i rutynowych, zawieranych na warunkach rynkowych pomiędzy jednostkami powiązanymi, których charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej, prowadzonej przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną.

Emitent, ani Spółka CONNEX Sp. z o.o. nie zawierały ze sobą, ani z podmiotami powiązanymi w okresie ostatnich 12 miesięcy żadnych transakcji nietypowych lub nierutynowych albo na warunkach innych niż rynkowe.

12 Informacje o najistotniejszych posiadanych koncesjach lub zezwoleniach na prowadzenie działalności gospodarczej oraz pozwoleniach na korzystanie ze środowiska naturalnego, wraz z opisem ekonomicznych warunków jego eksploatacji

Emitent, ani jego jednostka zależna nie posiadają żadnych koncesji lub zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej albo pozwoleń na korzystanie ze środowiska naturalnego

13 Informacje o najistotniejszych posiadanych patentach, licencjach i znakach towarowych z opisem ich roli w prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej

Emitent, ani jego jednostka zależna nie posiadają żadnych patentów, ani licencji istotnych dla prowadzonej przez nich działalności gospodarczej albo pozwoleń na korzystanie ze środowiska naturalnego

W dniu 15 lutego 2002 r. Emitent zgłosił w Urzędzie Patentowym RP znak towarowy słowno–graficzny „tell”, w którym część graficzną tworzy liternictwo w kolorze szarym wpisane w okrąg w kolorze szarym, wypełniony kolorem żółtym. Zgłoszenie ma numer Z – 231682.

14 Prace badawczo-rozwojowe Emitenta i Grupy Kapitałowej

W latach 2002-2004 Emitent i Grupa Kapitałowa nie prowadzili prac badawczo-rozwojowych oraz wdrożeniowych.

15 Opis głównych inwestycji krajowych i zagranicznych Emitenta i Grupy Kapitałowej

15.1 Inwestycje krajowe

Inwestycje stanowią jeden ze stałych elementów rozwoju Emitenta i Grupy Kapitałowej.

Wynikają one z realizowanej strategii rozwoju i mają bezpośrednie przełożenie na przychody ze sprzedaży osiągnięte przez Emitenta i Grupę Kapitałową oraz ich udziały w rynku.

Główne inwestycje realizowane przez Emitenta w latach 2002-2004 oraz 1 kwartale 2005 r. obejmowały:

- Inwestycje w wartości niematerialne i prawne:
 - Rozwój systemu informatycznego,

- Nabywanie istniejących punktów sprzedaży (na zasadzie odpłatnej cesji umów najmu),
- Inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe:
 - Zakup wyposażenia do nowych punktów sprzedaży,
- Inwestycje w długoterminowe aktywa trwałe:
 - Nabycie udziałów w spółce Connex Sp. z o.o.

Nakłady inwestycyjne Grupy Kapitałowej w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r. (w tys. zł)

Wyszczególnienie	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002
Nakłady inwestycyjne:	235	175	5 820	3 209	893
Wartości niematerialne i prawne	7	22	4 315	1 332	61
Rzeczowe aktywa trwałe	228	153	1 505	1 828	832
Długoterminowe aktywa finansowe				50	
Źródła finansowania:					
środki własne	235	175	2 280	2 409	893
udział	100%	100%	39%	75%	100%
kredyt długoterminowy	0	0	3 540	800	0
udział	0%	0%	61%	25%	0%

Źródło: Emitent

Nakłady inwestycyjne Grupy Kapitałowej w latach 2002-2004 oraz w 1 kwartale 2004 r. i 1 kwartale 2005 r. (w tys. zł)

Wyszczególnienie	1 kw. 2005	1 kw. 2004	2004	2003	2002*
Nakłady inwestycyjne	137	175	5 825	3 287	893
Wartości niematerialne i prawne	7	22	4 315	1 341	61
Rzeczowe aktywa trwałe	130	153	1 510	1 896	832
Długoterminowe aktywa finansowe				50	0
Źródła finansowania:					0
środki własne	137	175	2 285	2 487	893
udział	100%	100%	39%	76%	100%
kredyt długoterminowy	0	0	3 540	800	0
udział	0%	0%	61%	24%	0%

Źródło: Emitent

* W 2002 r. Emitent nie sporządzał skonsolidowanego sprawozdania finansowego, dane pochodzą ze sprawozdania jednostkowego.

15.2 Inwestycje zagraniczne

Emitent i Grupa Kapitałowa nie prowadzą inwestycji zagranicznych.

15.3 Inwestycje kapitałowe

W dniu 30 czerwca 2003 r. Emitent nabył 80% udziałów w spółce Connex Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, zwiększając udział w spółce do 100% jej kapitału zakładowego. Kwota inwestycji wyniosła 50 tys. zł i w całości była sfinansowana środkami własnymi Emitenta.

15.4 Wspólne przedsięwzięcia

W latach 2002-2004 Emitent i Grupa Kapitałowa nie uczestniczyli w żadnych wspólnych przedsięwzięciach i spółkach, nie byli także członkami fundacji ani stowarzyszeń.

15.5 Działalność charytatywna i sponsorska

W latach 2002-2004 Emitent i Grupa Kapitałowa nie prowadzili istotnej działalności charytatywnej oraz żadnej działalności sponsorskiej.

16 Informacje o zawartych istotnych umowach: kredytu, pożyczki, poręczenia, gwarancji oraz o istotnych zobowiązaniach wekslowych, zobowiązaniach wynikających z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązaniach wynikających z emitowanych dłużnych papierów wartościowych oraz innych istotnych zobowiązaniach Emitenta

16.1 Istotne umowy kredytu

16.1.1 Istotne umowy kredytu zawarte przez Emitenta

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Emitent jest stroną umów kredytu zawartych z Raiffeisen Bank S.A. w Warszawie oraz Bankiem Zachodnim WBK S.A. we Wrocławiu i NORD/LB Bank Polska Norddeutsche Landesbank S.A. w Warszawie.

Informację o zawartych umowach istotnych dla działalności Emitenta z uwagi na wysokość kredytu i jego przeznaczenie przedstawia poniższa tabela.

Istotne umowy kredytu zawarte przez Emitenta

Bank, data zawarcia umowy numer umowy	Rodzaj kredytu, Kwota i waluta kredytu, aktualne oprocentowanie, terminy spłaty, kwota pozostała do spłaty na dzień sporządzenia Prospektu	Przeznaczenie kredytu, zabezpieczenia
BZ WBK S.A. 28.05.2002 r. 1346/78/02	w rachunku bieżącym 1.000.000 PLN WIBOR + 1,25% 30.05.2005 r. do spłaty pozostało 221.170,03 PLN	Finansowanie bieżącej działalności Emitenta. - Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem - Poręczenie EMAX S.A. do kwoty 2.000.000 PLN - Poręczenie BB Investment Sp. z o.o. do kwoty 500.000 PLN
Raiffeisen Bank S.A. 31.07.2003 r. CRD 14106/03	Inwestycyjny 800.000 PLN WIBOR + 2,0% 31.05.2006 r. do spłaty pozostało 337.166,73 PLN	Refinansowanie kredytu udzielonego wcześniej Emitentowi na zakup sieci punktów sprzedaży. - weksel własny in blanco poręczony przez BBI Capital Sp. z o.o. - przelew wierzycelności przysługujących Connex Sp. z o.o. od kontrahentów - Zastaw rejestrowy na zapasach kredytobiorcy w wysokości minimalnej 400.000 PLN - Depozyt kaucyjny złożony przez BBI Capital Sp. z o.o. w wysokości aktualnego zadłużenia kredytobiorcy - Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem
BZ WBK S.A. 06.07.2004 r. 1346/95/04	inwestycyjny 640.000 PLN WIBOR + 1,5 % 27.05.2007 r. do spłaty pozostało 520.000,00 PLN	Sfinansowanie zakupu sieci punktów sprzedaży. - Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem - Poręczenie przez BB Investment Sp. z o.o.
BZ WBK S.A. 07.10.2004 r. 1346/137/04	inwestycyjny 2.900.000 PLN WIBOR + 1,5% 31.12.2007 r.. do spłaty pozostało 2.814.706,00 PLN	Sfinansowanie kosztu zakupu sieci autoryzowanych punktów sprzedaży. - Poręczenie przez BB Investment Sp. z o.o. - Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem

NORD/LB Bank Polska Norddeutsche Landesbank S.A.	w rachunku bieżącym 6.000.000 PLN WIBOR + 1,6% 31.03.2006 r. do spłaty pozostało 3.350.000,00 PLN	Finansowanie bieżącej działalności Emitenta. - Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem - Gwarancja spłaty kredytu wystawiona przez BBI Capital S.A. w Poznaniu do kwoty 7.000.000 PLN
--	---	---

Źródło: Emitent.

16.1.2 Istotne umowy kredytu zawarte przez inne podmioty Grupy Kapitałowej TELL S.A.

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Spółka CONNEX Sp. z o.o. nie jest stroną żadnej umowy kredytu.

16.2 Istotne umowy pożyczki

16.2.1 Istotne umowy pożyczki zawarte przez Emitenta

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Emitent jest stroną dwóch umów pożyczki zawartych z podmiotem zależnym - Connex Sp. z o.o., jako pożyczkobiorcą.

Pożyczka w kwocie 170.000 PLN udzielona została na okres od 21.02.2005r. do 31.12.2005r. Oprocentowanie pożyczki wynosi średnią arytmetyczną WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych z ostatnich 10 dni roboczych poprzedniego miesiąca kalendarzowego plus 2 %. Odsetki płatne są wraz ze zwrotem pożyczki. Wykonanie umowy nie zostało zabezpieczone.

Pożyczka w kwocie 1.200.000 PLN udzielona została na okres od 13.04.2005r. do 31.03.2006r. Oprocentowanie pożyczki wynosi średnią arytmetyczną WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych z ostatnich 10 dni roboczych poprzedniego miesiąca kalendarzowego plus 1,6 %. Odsetki płatne są wraz ze zwrotem pożyczki. Wykonanie umowy nie zostało zabezpieczone.

Na dzień sporządzenia Prospektu Emitent jest stroną umowy pożyczki z BBI Capital S.A. w Poznaniu, jako pożyczkodawcą. Pożyczka w kwocie 1.000.000 PLN udzielona została na czas nieokreślony, a obowiązek jej zwrotu wraz z odsetkami w terminie 6 tygodni od otrzymania wypowiedzenia umowy przez pożyczkodawcę. Oprocentowanie pożyczki wynosi średnią arytmetyczną WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych z ostatnich 10 dni roboczych poprzedniego miesiąca kalendarzowego plus 3 %. Odsetki płatne są wraz ze zwrotem pożyczki. Wykonanie umowy nie zostało zabezpieczone.

16.2.2 Istotne umowy pożyczki zawarte przez inne podmioty Grupy Kapitałowej TELL S.A.

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Connex Sp. z o.o. jest stroną dwóch umów pożyczki zawartych z Emitentem, jako pożyczkodawcą, opisanych w punkcie 16.2.1.

16.3 Istotne umowy poręczenia

16.3.1 Istotne umowy poręczenia zawarte przez Emitenta

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Emitent jest poręczycielem zobowiązań podmiotu zależnego – CONNEX Sp. z o.o. wobec PTK Centertel Sp. z o.o. z tytułu zobowiązań wynikających z umowy dystrybucji z dnia 10.04.2003 r. Poręczenie obejmuje wierzytelności istniejące i przyszłe do kwoty 2.500.000 PLN, powiększonej ewentualnie o narosłe odsetki oraz dodatkowe koszty opłaty i należności z tytułu umowy dystrybucyjnej.

16.3.2 Istotne umowy poręczenia innych podmiotów Grupy Kapitałowej TELL S.A.

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Spółka CONNEX Sp. z o.o. jest poręczycielem za Emitenta z tytułu udzielonej przez Kredyt Bank S.A. w Warszawie linii gwarancyjnej w wysokości 800.000 PLN, zgodnie z umową nr 49/99/G z dnia 21.10.1999 r.

16.4 Istotne umowy gwarancji

16.4.1 Istotne umowy gwarancji zawarte przez Emitenta

Informację o istotnych gwarancjach bankowych zleconych przez Emitenta zawiera poniższa tabela:

Bank, data zawarcia umowy, numer umowy	Kwota i waluta gwarancji, termin ważności gwarancji	Przeznaczenie, zabezpieczenia
BZ WBK S.A. 01.10.2004 1346/25/04	2.000.000 PLN 30.09.2005	Zabezpieczenie wykonania zobowiązania z Umowy Agencyjnej zawartej z PTK CENTERTEL Sp. z o.o. - Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem - Poręczenie przez BB Investment Sp. z o.o.
BZ WBK S.A. 01.10.2004 1346/26/04	100.000 PLN 30.09.2005	Zabezpieczenie wykonania zobowiązania z Umowy Agencyjnej zawartej z PTK CENTERTEL Sp. z o.o. - Pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem - Poręczenie przez BB Investment Sp. z o.o.

Źródło: Emitent.

Emitent zawarł z Kredyt Bank S.A. w Warszawie umowę z dnia 21.10.1999 r. nr 49/99/G o linię gwarancyjną do kwoty 800.000 PLN, na podstawie której bank zobowiązał się do udzielania na zlecenia Emitenta gwarancji zapłaty za zobowiązania z tytułu czynszu za lokale wynajmowane przez Emitenta. Zabezpieczeniem umowy jest:

- 6 weksli własnych in blanco wystawionych przez Emitenta i poręczonych przez Ryszarda Jaremka, Rafała Stempniewicza, Pawła Krysztopa, Pawła Turno, Piotra Kardacha, Wojciecha Dziewolskiego i Pawła Rozwadowskiego,
- przewłaszczenie zapasów towarów handlowych zlokalizowanych w magazynie Emitenta w Poznaniu i wymienionych w umowie punktach sprzedaży Emitenta..
- poręczenie wg prawa cywilnego CONNEX Sp. z o.o. w Poznaniu oraz BB Investment Sp. z o.o. w Poznaniu

Na podstawie tej umowy Emitent zlecił bankowi wystawienie 37 gwarancji o łącznej wartości 371.408,36 PLN, 71.336,47 EUR i 5.550,23 USD.

Emitent zawarł z NORD/LB Bank Polska Norddeutsche Landesbank S.A. umowę z dnia 30.03.2005 r. nr 39/2005 o udzielenie limitu na gwarancje do kwoty 1.000.000 PLN, na podstawie której bank zobowiązał się do udzielania w okresie do dnia 31.03.2006 r. na zlecenia Emitenta gwarancji zabezpieczających wierzytelności, wynikające m.in. z tytułu zawieranych przez Emitenta umów najmu lokali użytkowych. Zabezpieczeniem umowy jest:

- nieodwołalna, płatna na pierwsze żądanie gwarancja, wystawiona przez BBI Capital S.A. w Poznaniu, zabezpieczająca udzielony limit na gwarancje do wysokości 7.000.000 PLN.
- pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym Emitenta.

16.4.2 Istotne umowy gwarancji zawarte przez inne podmioty Grupy Kapitałowej TELL S.A.

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Spółka CONNEX Sp. z o.o. nie jest stroną żadnej umowy o udzielenie gwarancji.

16.5 Istotne zobowiązania wekslowe

16.5.1 Istotne zobowiązania wekslowe Emitenta

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego Emitent wystawił 9 weksli in blanco z deklaracjami wekslowymi

- weksel na zabezpieczenie kredytu inwestycyjnego nr CRD 14106/03 udzielonego przez Raiffeisen Bank S.A. z prawem wypełnienia na sumę wekslową obejmującą kwotę zadłużenia, łącznie z odsetkami, prowizją i kosztami poniesionymi przez bank

- 6 weksli na zabezpieczenie linii gwarancyjnej udzielonej przez Kredyt Bank S.A. w Warszawie zgodnie z umową nr 49/99/G z dnia 21.10.1999r., które bank ma prawo wypełnić w każdym czasie w przypadku niedotrzymania przez Emitenta terminu spłaty części lub całości zadłużenia na sumę odpowiadającą kwocie zadłużenia łącznie z odsetkami, prowizjami i innymi kosztami banku.

16.5.2 Istotne zobowiązania wekslowe innych podmiotów Grupy Kapitałowej TELL S.A.

Na dzień sporządzenia prospektu emisyjnego CONNEX Sp. z o.o. nie jest zobowiązana z tytułu zobowiązań wekslowych.

16.6 Pozostałe istotne zobowiązania wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązania wynikające z emitowanych dłużnych papierów wartościowych oraz inne istotne zobowiązania Emitenta

Na Emitencie, ani na spółkach Grupy Kapitałowej TELL S.A. nie ciążyą żadne istotne zobowiązania z tytułu umów leasingu, z praw pochodnych, ani instrumentów finansowych.

17 Opis nieruchomości posiadanych przez Emitenta

W skład majątku Emitenta wchodzi prawo własności jedynie następujących nieruchomości położonych w miejscowości Daszewice, gmina Mosina, powiat poznański:

- nieruchomości, dla której Sąd Rejonowy w Śremie prowadzi księgę wieczystą 37.606; nieruchomość stanowi działka 352//18 z mapy 2 o powierzchni 0.11.26 ha; nieruchomość stanowi teren niezabudowany, rolę i nie jest wykorzystywana przez Emitenta lub osoby trzecie,
- nieruchomości, dla której Sąd Rejonowy w Śremie prowadzi księgę wieczystą 34.825; nieruchomość stanowi działka 352/18 z mapy 2 o powierzchni 0.09.92 ha; nieruchomość stanowi drogę wewnętrzną w rozumieniu ustawy z dnia 21 marca 1985 r. o drogach publicznych. Emitent jest właścicielem udziału wynoszącego 14/100 części. Nieruchomość wykorzystywana jest jako droga dojazdowa przez pozostałych współwłaścicieli, którzy jednocześnie są właścicielami nieruchomości przyległych do niej. Nieruchomość nie jest wykorzystywana przez Emitenta.

Opisane nieruchomości nie są obciążone prawami osób trzecich i nie są istotne dla Emitenta.

Emitent prowadzi swoją działalność w lokalach niebędących jego własnością. Specyfika działalności w centrach handlowych przesądza o tym, że Emitent nie może uzyskać prawa własności do zajmowanych przez siebie lokali, a tytuł prawny w postaci najmu jest wystarczający dla prowadzonej przez Emitenta działalności.

18 Informacje o postępowaniach z udziałem Emitenta

W okresie ostatnich 5 lat obrotowych z udziałem Emitenta lub spółki zależnej Emitenta, a także z udziałem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta bądź Zgromadzeniu Wspólników spółki zależnej Emitenta nie toczyły się:

- postępowania upadłościowe, układowe, ugodowe, egzekucyjne lub likwidacyjne
- inne postępowania
- postępowania przed organami administracji w związku z prowadzoną działalnością, których wynik ma lub może mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta

19 Opis realizacji obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska naturalnego

Emitent, ani spółka zależna Emitenta nie prowadzą działalności oddziałującej na środowisko naturalne.