

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

1. Najważniejsze dokonania Grupy Kapitałowej TELL S.A. w I półroczu 2005 roku to:

Przychody ze sprzedaży grupy kapitałowej wyniosły w I półroczu 2005 roku 56.086 tys. PLN i były o 46,02% wyższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Udział kosztów ogólnego zarządu w relacji do osiągniętych przychodów w I półroczu 2005 roku w zmniejszył się w stosunku do analogicznego okresu roku 2004 roku, odpowiednio z poziomu 4,07% do 3,18%.

Zysk z działalności operacyjnej wyniósł w I półroczu 2005 roku 2.200 tys. PLN i był o 108,18% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa zysku operacyjnego wzrosła o 42,56%, po pierwszym półroczu 2005 w stosunku do pierwszego półrocza 2004 roku. Odpowiednio, ww. stopy zysku operacyjnego wzrosły: do poziomu 3,92% z poziomu 2,75% (pierwsze półrocze 2005r. do pierwszego półrocza 2004r.).

Zysk z działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł po pierwszym półroczu 2005 roku 3 277 tys. PLN i był o 88,87% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa EBITDA wzrosła o 29,34% po I półroczu 2005 w stosunku do pierwszego 2004. Odpowiednio, ww. stopy EBITDA wzrosły do poziomu 5,84% w I półroczu 2005 roku z poziomu 4,52% w I półroczu 2004 roku.

Średnia liczba sklepów Idea, w których prowadzona jest sprzedaż usług PTK Centertel, wyniosła w I półroczu 2005r. 139,00 (stan na 30.06.2005r. – 140 sklepów). Wobec średniej w I półroczu 2004 wynoszącej 87,00 sklepów (stan na 30.06.2004 – 88 sklepów), stanowi wzrost o 59,77%.

Wartościowa i ilościowa struktura sprzedaży:

Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)	I półrocze 2005	I półrocze 2004	zmiana I półrocze.05/ I półrocze. 04
Prowizje	18 324	13 012	140,83%
Telefony, zestawy pre-paid	8 565	9 868	86,79%
Karty doładowujące pre-paid	25 509	13 563	188,08%
Pozostałe przychody	3 687	1 966	187,54%
Razem	56 086	38 409	146,02%

Wolumeny sprzedaży usług	I półrocze 2005	I półrocze 2004	zmiana I półrocze.05/ I półrocze. 04
Aktywacje post-paid	112 408	68 991	162,93%
Aktywacje pre-paid	186 334	88 955	209,47%
Razem	298 742	157 946	189,14%

Dynamiczne wzrosty sprzedaży w poszczególnych pozycjach są w przeważającej mierze wynikiem istotnego zwiększenia liczby punktów sprzedaży. Spadek przychodów w pozycji „telefony, zestawy pre-paid”, pomimo najwyższej dynamiki sprzedaży aktywacji pre-paid, wynika ze zmiany modelu pozyskiwania klientów pre-paid przez operatorów telefonii komórkowej. Zmiana ta polega na znaczącym wzroście sprzedaży zestawów bez telefonu (tzw. zestawy startowe), przy jednoczesnym spadku sprzedaży zestawów z telefonem, przy czym cena zestawu startowego jest średnio kilkakrotnie niższa niż zestawu z telefonem.

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

Raport zawiera podstawowe informacje, które są istotne dla oceny sytuacji Grupy Kapitałowej TELL SA, przy czym dla całości obrazu perspektyw Spółki w najbliższych miesiącach, Zarząd przedstawia

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

Spółka otrzymuje od PTK Centertel prowizję z tytułu przyłączenia nowego klienta w usłudze typu post-paid do sieci Operatora. Prowizja ta nie jest wypłacana jednorazowo. Spółka otrzymuje ją w czterech ratach: pierwszą część w miesiącu w którym sprzedano aktywację (tzw. prowizja miesięczna), drugą część w szóstym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 6-cio miesięczna), trzecią część w dwunastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 12-sto miesięczna) i czwartą część w osiemnastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 18-sto miesięczna). Wpłaty prowizji 6-cio, 12-sto, 18-sto miesięcznych uwarunkowane są ogólnie rzecz biorąc, faktem wywiązywania się abonenta ze swoich zobowiązań wobec Operatora.

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

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

Kwestia prowizji odłożonych jest jedną z kluczowych, z punktu widzenia właściwej oceny wyników finansowych uzyskiwanych przez Spółki. Zgodnie z ustawą o rachunkowości, w sprawozdaniu finansowym Spółki nie są ewidencjonowane przychody ani należności z tytułu prowizji odłożonych.

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

Spółka szacuje, że jej przychody z tytułu odłożonych prowizji za aktywacje sprzedane do dnia 30 czerwca 2005r., wyniosą łącznie do dnia 30 listopada 2006 roku około 7.500.000 PLN. Analogicznie, marża Emitenta pozostała po wypłatach prowizji dla sub-agentów, wyniesie szacunkowo 4.200.000 PLN.

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

Podstawowymi czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki osiągnięte przez Grupę Kapitałową Tell S.A. w najbliższym czasie, to popyt na usługi telefonii komórkowej i związany z nim poziom wykonania planu sprzedaży nakładanego przez PTK Centertel Sp. z o.o..

4. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści

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

5. Zasady sporządzenia półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Półroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe oraz jednostkowe sprawozdanie finansowe zostały sporządzone zgodnie Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.