

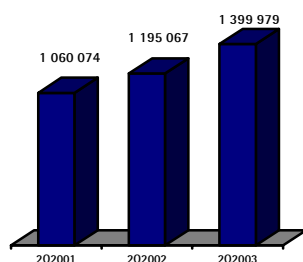


## POLSKA TELEFONIA CYFROWA PUBLIKUJE SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE ZA DRUGI KWARTAŁ 2003 ROKU

Warszawa – 13 sierpnia, 2003 – Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. („PTC”), ([www.era.pl](http://www.era.pl)) wiodący operator usług telefonii komórkowej GSM 900 i GSM 1800 w Polsce, a także posiadacz koncesji UMTS, opublikowała w dniu dzisiejszym swoje wyniki za drugi kwartał 2003 roku. Prezentowane dane są przedstawione według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („MSR”) i wyrażone w złotych.

- *PTC umocniła się na pozycji lidera na rynku telefonii bezprzewodowej w Polsce z 36,2 % udziałem w rynku, wzrost z 35,4% w pierwszym kwartale, i udziałem w rynku klientów płacących abonament szacowanym na poziomie 38,2%.*
- *Kontynuacja dynamicznego wzrostu liczby abonentów o 32,0% do 5,6 milionów na koniec czerwca 2003 roku z 4,2 milionów na koniec czerwca 2002 roku.*
- *Liczba nowych abonentów przyłączonych do sieci Era w drugim kwartale 2003 roku wyniosła 612 tysięcy, o 34,6% więcej niż w drugim kwartale ubiegłego roku.*
- *Wzrost netto liczby klientów wyniósł 360 tysięcy w drugim kwartale 2003 roku, o 32,8% więcej niż w tym samym okresie 2002 roku.*
- *Przychody ze sprzedaży w drugim kwartale 2003 roku wyniosły PLN 1.400, 0 złotych, co oznacza wzrost o 17,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2002 oraz przyspieszenie tempa wzrostu w porównaniu do 13,2% w pierwszym kwartale bieżącego roku.*
- *Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży wyniósł 35,8% w drugim kwartale 2003 roku w porównaniu do 42,7% w drugim kwartale 2002, odnotowując wzrost z 30,0% w pierwszym kwartale 2003. Wskaźnik EBITDA do przychodów za pierwszą połowę 2003 roku wyniósł 33,0%.*
- *Wskaźnik „churn”, oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci, pozostał bez zmian w porównaniu do ubiegłego roku i wynosił średnio 1,5% miesięcznie.*
- *Zysk netto w kwartale wyniósł 121,2 milionów złotych w porównaniu do 13,2 milionów złotych w drugim kwartale 2002.*
- *Zadłużenie całkowite PTC na dzień 30 czerwca 2003 roku wyniosło 4.031,1 milionów złotych; stosunek całkowitego zadłużenia do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 roku) wyniósł 2,1, w porównaniu do wartości 2,4 na koniec czerwca ubiegłego roku.*
- *Agencje Standard & Poor's i Moody's Investors Service podniosły ocenę ryzyka kredytowego PTC odpowiednio do: 'BB+' i 'Ba1' oraz ocenę ryzyka obligacji podporządkowanych PTC i emitujących je spółek zależnych PTC odpowiednio do: 'BB-' i 'Ba3'.*
- *Na koniec drugiego kwartału 2003 PTC umorzyła pozostałą do wykupu część obligacji o kuponie 10<sup>3</sup>/<sub>4</sub>% wymagalnych w 2007 roku; kwota spłaconego kapitału wyniosła 126,2 milionów USD.*

## Podstawowe informacje finansowe za drugi kwartał 2003



**Przychody:** Przychody ze sprzedaży ogółem w drugim kwartale 2003 roku wzrosły o 17,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2002.

### Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ogółem za drugi kwartał 2003 roku wyniosły 1.400,0 milionów złotych (359,3<sup>1</sup> milionów USD), co oznacza wzrost o 204,9 milionów złotych (52,6 milionów USD) czyli o 17,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 17,7% do 1,361.8 milionów złotych (349,5 milionów USD) z 1.157,0 milionów złotych (296,9 milionów USD) w drugim kwartale 2002. Wzrost przychodów wynika przede wszystkim ze wzrostu liczby klientów PTC oraz wyższych przychodów z rozliczeń między operatorami. Efekt ten został do pewnego stopnia zredukowany przez wzrost udziału użytkowników systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów PTC, którzy przynoszą średnio niższy miesięczny przychód niż klienci systemu abonamentowego, a także malejący wskaźnik miesięcznego przychodu na użytkownika systemu pre-paid.

Korzystny wpływ na wartość przychodów PTC miała umowa o wzajemnych rozliczeniach z PTK Centertel, która weszła w życie w czerwcu 2002 roku. Przychody z tytułu tych rozliczeń wyniosły w drugim kwartale 2003 roku 57,9 milionów złotych (14,9 milionów USD), co stanowi 4,1% ogółu przychodów w tym okresie, podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego przychody z tego źródła wyniosły 8,7 milionów złotych (2,2 milionów USD).

Przychody z tytułu rozliczeń za ruch SMS z sieciami PTK Centertel i Polkomtel, realizowane od 1 lutego 2003 roku, wzrosły prawie dwukrotnie w drugim kwartale 2003 roku w porównaniu do pierwszego kwartału i wyniosły 29,6 milionów złotych (7,6 milionów USD)

W drugim kwartale 2003 roku, przychody ze sprzedaży telefonów i akcesoriów pozostały na podobnym poziomie do odnotowanego w analogicznym okresie ubiegłego roku i wyniosły 38,1 milionów złotych (9,9 milionów USD).

Stabilizacja tej kategorii przychodów została odnotowana pomimo znacznego wzrostu liczby pozyskanych klientów. Było to wynikiem udanych promocji dla klientów w systemie abonamentowym, którzy kupują subsydiowane telefony, a także utrzymania niskiego udziału sprzedaży telefonów dla klientów systemu pre-paid w stosunku do sprzedaży pakietów startowych (zawierających kartę SIM, bez telefonu).

Zwiększenie tempa wzrostu liczby abonentów oraz wyższy udział w rynku pod względem przyłączania nowych klientów netto w ciągu minionego kwartału, w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku, a także stabilizacja średniego przychodu na klienta, umożliwiła PTC osiągnięcie celu szybszego tempa wzrostu przychodów w skali roku niż 13,5% odnotowane w 2002 roku.

### Średni przychód na klienta („ARPU”)

**ARPU:** W drugim kwartale 2003 roku wartość wskaźnika ARPU spadła o 12,6% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Średni miesięczny przychód na klienta w drugim kwartale 2003 roku wyniósł 79,8 złotych (20,5 USD). Wartość ta oznacza spadek wskaźnika ARPU o 12,6% w stosunku do analogicznego okresu 2002 roku, kiedy to wskaźnik wynosił 91,4 złotych (23,5 USD) oraz wzrost o 0,6% w stosunku do średniego ARPU w pierwszym kwartale 2003 roku wynoszącego 79,4 złotych (20,4 USD). ARPU generowane przez klientów abonamentowych wyniosło w drugim kwartale 2003 roku 131,4 złotych (33,7 USD), co stanowi spadek o 1,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Średni przychód generowany przez klientów

<sup>1</sup> Wyłącznie dla wygody czytelnika wszystkie wartości wyrażone w złotych zostały przeliczone na dolary amerykańskie po kursie średnim ustalonym przez Narodowy Bank Polski w dniu 30 czerwca 2003 roku, który wynosił 1 USD = 3.8966 PLN

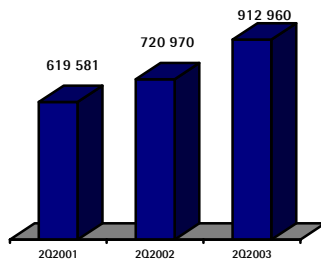
systemu pre-paid wyniósł w drugim kwartale 2003 roku 29,4 złotych (7,6 USD), o 11,5% mniej niż w drugim kwartale 2002 roku.

Spadek średniego wskaźnika ARPU odnotowany w minionym kwartale wynika ze zmian w strukturze klientów, w której rośnie udział klientów w systemie pre-paid.

ARPU od klientów abonamentowych utrzymuje się na stabilnym poziomie, pomimo obniżek cen wprowadzonych wraz z nowymi taryfami w październiku 2002 roku, dzięki wzrastającej liczbie klientów z najbardziej wartościowych segmentów rynku, klientów płacących abonament, jak również wzrastającym przychodom z usług nie głosowych. Korzystny wpływ na wartość ARPU klientów post-paid i pre-paid miały również przychody z wzajemnych rozliczeń z PTK Centertel, jak również płatności otrzymywane od innych operatorów komórkowych za wiadomości SMS wysyłane przez ich abonentów, przychodzące do sieci PTC.

Spadek poziomu średniego przychodu generowanego przez klientów systemu pre-paid jest spowodowany dynamicznym wzrostem liczby użytkowników tego systemu i niższym średnim przychodem generowanym przez nowych klientów.

### Koszty sprzedaży



**Koszty sprzedaży:** Koszty sprzedaży wzrosły o 26,6% w drugim kwartale 2003 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Wzrost kosztów wynika przede wszystkim z ponad dwukrotnego wzrostu wartości rozliczeń wobec innych operatorów oraz wyższego o 36,0% kosztu sprzedaży telefonów i akcesoriów.

W drugim kwartale 2003 roku koszty sprzedaży wyniosły 913,0 milionów złotych (234,3 milionów USD) wobec 721,0 milionów złotych (185,0 milionów USD) za ten sam okres 2002 roku, co oznacza wzrost o 26,6%. W stosunku do wartości za pierwszy kwartał 2003 roku koszty sprzedaży wzrosły o 1,3%.

W drugim kwartale 2003 roku koszt sprzedaży usług zwiększył się o 22,3% i wyniósł 602,6 milionów złotych (154,6 milionów USD) w porównaniu do 492,8 milionów złotych (126,5 milionów USD) w drugim kwartale 2002 roku, natomiast koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów wzrósł o 36,0% do 310,3 milionów złotych (79,6 milionów USD) wobec 228,2 milionów złotych (58,5 milionów USD) w analogicznym okresie 2002 roku.

Wzrost kosztów sprzedaży usług został w głównej mierze spowodowany przez:

- ponad dwukrotny wzrost kosztów rozliczeń z innymi operatorami, który wyniósł 190,7 milionów złotych (48,9 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku, wobec 77,6 milionów (19,9 milionów USD) w drugim kwartale ubiegłego roku, co jest wynikiem zwiększającej się liczby rozmów kierowanych do abonentów sieci komórkowych w stosunku do ruchu do abonentów sieci stacjonarnych, a także włączeniem 76,1 milionów złotych (19,5 milionów USD) kosztów rozliczeń z PTK Centertel z tytułu umowy obowiązującej od czerwca 2002 roku. W drugim kwartale 2002 roku koszty PTC z tytułu tej umowy wyniosły 11,2 milionów złotych (2,9 milionów USD). Rozliczenia za ruch SMS wychodzący do innych sieci komórkowych w Polsce, dokonywane od lutego bieżącego roku, osiągnęły w drugim kwartale wartość 27,3 milionów złotych (7,0 milionów USD). Bez uwzględnienia przychodów i kosztów z tytułu nowych rozliczeń między operatorami, koszt sprzedaży usług zanotowałby wzrost o 3,6% w stosunku do drugiego kwartału 2002 roku, natomiast wzrost przychodów wyniósłby 11,0%;
- wzrost kosztów prowizji związany ze znacznie większą liczbą pozyskanych klientów w drugim kwartale bieżącego roku w stosunku do okresu sprzed roku.

Wzrost kosztów sprzedaży telefonów i akcesoriów o 36,0% był spowodowany przez:

- wzrost liczby pozyskanych klientów o 34,6% w stosunku do drugiego kwartału 2002 roku;
- kontynuację programów lojalnościowych, w których klienci przynoszący wysokie miesięczne przychody otrzymują oferty wymiany telefonów po atrakcyjnych cenach;

- osłabienie o 17,2% średniego kursu złotego wobec Euro w drugim kwartale 2003 roku w porównaniu ze średnim kursem w drugim kwartale 2002 roku, co podwyższa wyrażony w złotych koszt zakupu telefonów, które są nabywane po cenach w Euro;

### **Koszt pozyskania klienta**

W drugim kwartale 2003 roku, średni koszt pozyskania klienta PTC wzrósł do 334,7 złotych (85,9 USD) w porównaniu do 263,8 złotych (67,7 USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku, natomiast spadł o 14,9% w stosunku do 393,3 złotych (100,9 USD) w pierwszym kwartale 2003 roku. Spadek w stosunku do poprzedniego kwartału był głównie spowodowany nieco niższym udziałem klientów płacących abonament wśród nowo pozyskanych klientów, jak również niższym poziomem subsydiowania telefonów kupowanych przez klientów płacących abonament, pozyskanych w drugim kwartale 2003 roku.

Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego zmniejszył się do 751,4 złotych (192,8 USD) w drugim kwartale 2003 roku z 840,3 złotych (215,6 USD) w pierwszym kwartale bieżącego roku. Spadek kosztu odzwierciedla większą sprzedaż w segmentach rynku charakteryzujących się mniejszą wrażliwością na poziom cen, jak również spadek zapasów telefonów w kanałach dystrybucji, utworzonych w poprzednim kwartale.

Jeśli chodzi o klientów systemu Tak Tak, średni koszt ich pozyskania obniżył się do 57,7 złotych (14,8 USD) z poziomu 58,6 złotych (15,0 USD) w drugim kwartale 2002 roku, natomiast wzrósł w stosunku do pierwszego kwartału bieżącego roku, kiedy to osiągnął wartość 49,7 złotych (12,8 USD). Wzrost w porównaniu do poprzedniego kwartału wynika z konieczności dostosowania się do działań konkurentów, którzy ponownie rozpoczęli subsydiowanie telefonów dla klientów pre-paid pod koniec pierwszego kwartału 2003 roku. Zmniejszenie kosztu w stosunku do wartości z ubiegłego roku, osiągnięte pomimo deprecjacji złotego, to wynik utrzymania wysokiego udziału sprzedaży pakietów startowych (aktywacja bez telefonu) w stosunku do pakietów zawierających telefon.

### **Marża brutto**

W drugim kwartale 2003 roku marża brutto wyniosła 487,0 milionów złotych (125,0 milionów USD), zaś w analogicznym okresie 2002 roku wyniosła 474,1 milionów złotych (121,7 milionów USD). Jako udział w całkowitej sprzedaży netto, marża brutto spadła do 34,8% w drugim kwartale 2003 z 39,7% za drugi kwartał 2002.

Wzrost marży brutto w minionym kwartale wynika ze wzrostu przychodów generowanych przez większą liczbę abonentów, a także wyższych przychodów z rozliczeń między operatorami, które zostały częściowo zrównoważone przez wzrost kosztów rozliczeń wobec innych operatorów, zwiększone wydatki na pozyskanie klientów w okresie dynamicznego wzrostu liczby abonentów, jak również wyższe koszty utrzymania klientów.

Na spadek marży wyrażonej jako udział procentowy w przychodach ze sprzedaży wpływ ma włączenie kwot rozliczeń z PTK Centertel oraz rozliczeń za ruch SMS między sieciami zarówno do przychodów jak i kosztów sprzedaży, a także osłabienie kursu złotego.

### **Koszty operacyjne**

W drugim kwartale 2003 koszty operacyjne wzrosły do 218,0 milionów złotych (55,9 milionów USD) z 208,6 milionów złotych (53,5 milionów USD) w drugim kwartale 2002 roku. Procentowy wzrost kosztów operacyjnych wobec wartości

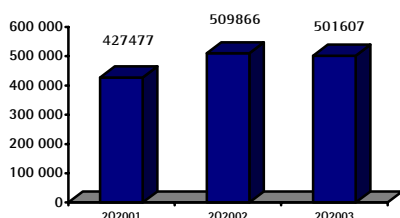
za drugi kwartał 2002 roku wyniósł 4,5% a w porównaniu do wyniku za pierwszy kwartał 2003 roku koszty spadły o 2,5%. Na wydatki operacyjne składają się koszty sprzedaży i dystrybucji oraz koszty administracyjne i inne koszty operacyjne.

W drugim kwartale 2003 roku koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły do 155,6 milionów złotych (39,9 milionów USD) ze 146,4 milionów złotych (37,6 milionów USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku, zaś w stosunku do pierwszego kwartału 2003 roku odnotowały spadek z 166,7 milionów złotych (42,8 milionów USD). Wzrost kosztów w porównaniu do ubiegłego roku jest ściśle związany z naszymi działaniami zmierzającymi do pozyskania nowych klientów. Głównym czynnikiem wzrostu kosztów sprzedaży i dystrybucji w drugim kwartale były koszty usług obcych, rezerwy na należności wątpliwe i wyższe koszty amortyzacji. Czynnikiem ograniczającym ogólny wzrost tej grupy kosztów były niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku koszty reklamy.

W drugim kwartale 2003 roku koszty administracyjne i pozostałe koszty operacyjne niemal nie uległy zmianie w stosunku do drugiego kwartału 2002 roku i wyniosły 62,4 milionów złotych (16,0 milionów USD). Zanotowany został wzrost kosztów wynagrodzeń i innych świadczeń pracowniczych, natomiast spadły koszty usług obcych i odpisy amortyzacyjne.

### Koszty należności wątpliwych

Zdecydowana polityka windykacji należności w PTC i zwiększający się udział użytkowników systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów pozwoliła na osiągnięcie zadowalającego wskaźnika kosztów związanych z wątpliwymi i straconymi należnościami w stosunku do przychodów ze sprzedaży ogółem na poziomie 0,7%. Wskaźnik ten za drugi kwartał 2002 roku wynosił 0,4%, natomiast w pierwszym kwartale bieżącego roku był wyższy i wynosił 0,8%. Niska wartość wskaźnika w porównawczym okresie ubiegłego roku była spowodowana rozwiązaniem rezerw na należności wątpliwe utworzonych we wcześniejszych okresach. W trakcie 2003 roku rozwiązanie tego typu rezerw nie miało miejsca.



### EBITDA

Wartość EBITDA (zysk przed opodatkowaniem, przychodami i kosztami finansowymi, amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) za drugi kwartał 2003 roku wyniosła 501,6 milionów złotych (128,7 milionów USD) w porównaniu do 509,9 milionów złotych (130,9 milionów USD) za ten sam okres 2002 roku. Spadek wartości EBITDA wyniósł 1,6%.

**EBITDA:** W drugim kwartale roku 2003 wartość EBITDA wyniosła 501,6 milionów złotych, czyli 35,8% przychodów ze sprzedaży, co jest zgodne z oczekiwaniami znacząco wyższej marży EBITDA niż w pierwszym kwartale bieżącego roku. W stosunku do analogicznego okresu roku 2002 wartość EBITDA jest mniejsza o 1,6%.

Wynik EBITDA w drugim kwartale jest zgodny z oczekiwaniami wyrażonymi przy okazji publikacji wyników poprzedniego kwartału. Jest on efektem bardziej zdecydowanych działań podjętych w celu wzmocnienia czołowej pozycji PTC na rynku. Kampanie promocyjne, które przyniosły dużą liczbę nowo aktywowanych klientów, spowodowały wzrost kosztów sprzedaży o 26,6% i kosztów operacyjnych sprzedaży i dystrybucji o 6,3%. Wzrost kosztów został częściowo zrównoważony przez przychody wyższe o 17,1% niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 35,8% w drugim kwartale 2003 roku, w porównaniu do 42,7% w analogicznym okresie 2002 roku. Wskaźnik EBITDA wzrósł w porównaniu do pierwszego kwartału 2003 roku, kiedy osiągnął wartość 30,0%, i osiągnął poziom 33,0% za pierwsze półrocze bieżącego roku.

Zwiększenie marży EBITDA w stosunku do pierwszego kwartału jest zgodne z prognozami Zarządu mówiącymi o wyższym zysku EBITDA w kolejnych kwartałach, wyrażonymi w notatce prasowej, w której opublikowane zostały wyniki pierwszego kwartału 2003 roku.

#### Zysk na działalności operacyjnej:

W drugim kwartale roku 2003 PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 269,0 milionów złotych, co oznacza wzrost o 1,3% w stosunku do drugiego kwartału 2002 roku oraz niemal dwukrotny wzrost w porównaniu z wynikiem za pierwszy kwartał bieżącego roku.

#### Zysk na działalności operacyjnej

W drugim kwartale 2003 roku PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 269,0 milionów złotych (69,0 milionów USD), co oznacza wzrost o 1,3% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, kiedy zysk na działalności operacyjnej wyniósł 265,5 milionów złotych (68,1 milionów USD). W stosunku do pierwszego kwartału bieżącego roku zysk na działalności operacyjnej zwiększył się niemal dwukrotnie.

Wzrost zysku na działalności operacyjnej jest wynikiem wzrostu marży brutto o 2,7%, częściowo zrównoważonego wzrostem kosztów sprzedaży i dystrybucji o 6,3%, w porównaniu do wartości za drugi kwartał 2002 roku. Amortyzacja w minionym kwartale wyniosła 232,6 milionów złotych (59,7 milionów USD), a więc mniej niż w drugim kwartale ubiegłego roku, kiedy to wyniosła 244,4 milionów złotych (62,7 milionów USD).

Stosunek zysku na działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży ogółem wyniósł w drugim kwartale 2003 roku 19,2% w porównaniu z 22,2% w analogicznym okresie ubiegłego roku oraz 11,8% w okresie pierwszych trzech miesięcy 2003 roku.

#### Koszty finansowe

Dodatnie różnice kursowe, koszty odsetek, zyski na transakcjach zabezpieczających oraz inne koszty działalności finansowej złożyły się na koszty finansowe netto w wysokości 109,7 milionów złotych (28,1 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku, w porównaniu do 232,9 milionów złotych (59,8 milionów USD) kosztów finansowych netto w drugim kwartale 2002 roku, co stanowi spadek o 52,9%.

Koszty odsetek netto za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2003 roku wyniosły 96,0 milionów złotych (24,6 milionów USD), w porównaniu do 101,7 milionów złotych (26,1 milionów USD) w analogicznym okresie 2002 roku. Koszty odsetek zawierają wartość premii „call” zapłaconej z tytułu przedterminowego wykupu obligacji o oprocentowaniu 10<sup>3</sup>/<sub>4</sub>% i terminie wykupu w 2007 roku, w kwocie 17,9 milionów złotych (4,6 milionów USD). Niższe koszty odsetek netto odzwierciedlają spadek zadłużenia. Efekt ten był częściowo zniwelowany przez osłabienie kursu złotego wobec euro, podnoszące wyrażoną w złotych wartość płatności odsetkowych od zadłużenia denominowanego w euro.

Wartość odsetek zapłaconych (tzw. „cash interest paid, net”) w ciągu drugiego kwartału bieżącego roku wyniosła 158,7 milionów złotych (40,7 milionów USD).

Spadek wartości złotego w stosunku do euro (o 1,26%) oraz aprecjacja wobec dolara amerykańskiego (o 3,8%) w drugim kwartale 2003 roku dały w wyniku zysk netto z tytułu różnic kursowych w omawianym okresie w wysokości 45,8 milionów złotych (11,8 milionów USD). Dla porównania, w analogicznym okresie roku 2002 PTC wykazała stratę netto z tytułu różnic kursowych w wysokości 155,3 milionów złotych (39,9 milionów USD). Zysk netto z tytułu różnic kursowych zawiera wartość 22,2 milionów złotych (5,7 milionów USD) zysku dotyczącego zrealizowanych różnic kursowych.

Straty na transakcjach zabezpieczających (transakcje zrealizowane i wycena kontraktów terminowych forward oraz transakcji typu cross-currency swap) wyniosły 45,6 milionów złotych (11,7 milionów USD) i zostały zawarte w pozycji strat netto z tytułu instrumentów pochodnych.

W minionym kwartale PTC wykazała stratę netto z tytułu instrumentów pochodnych i pozostałych kosztów finansowych w wysokości 59,5 milionów złotych (15,3 milionów USD). Dla porównania w drugim kwartale 2002 roku PTC wykazała w tej pozycji zysk netto w wysokości 23,8 milionów złotych (6,1 milionów USD). Strata netto z tytułu instrumentów pochodnych była równa 56,9 milionów

złotych (14,6 milionów USD), na co złożyła się strata 45,6 milionów złotych (11,7 milionów USD) na realizacji i wycenie wartości godziwej kontraktów forward i narosłych płatności z tytułu transakcji typu cross-currency swap, strata 13,2 milionów złotych (3,4 milionów USD) na wycenie wartości godziwej opcji wbudowanych w wyemitowane przez PTC obligacje (w tym spisanie wartości opcji dotyczącej spłaconych obligacji o kuponie  $10^{3/4}\%$ ), a także zysk 1,9 miliona złotych (0,5 miliona USD) dotyczący instrumentów finansowych wbudowanych w umowy najmu oraz inne kontrakty handlowe zawarte przez PTC. Pozostałe koszty finansowe wyniosły 2,6 milionów złotych (0,7 milionów USD).

Koszty finansowe netto w drugim kwartale 2003 roku stanowią wartość po kapitalizacji kosztów odsetek, różnic kursowych oraz transakcji zabezpieczających, w łącznej wysokości 54,3 milionów złotych (13,9 milionów USD), w wartość rzeczowych i niematerialnych składników majątku trwałego. Dla porównania, wartość 118,1 milionów złotych (30,3 milionów USD) została skapitalizowana w drugim kwartale 2002 roku.

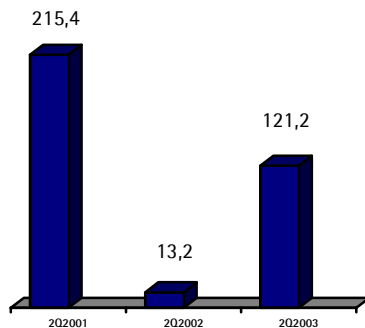
### Zysk netto

Zysk z działalności operacyjnej na niezmienionym poziomie oraz znacznie niższa wartość kosztów finansowych w drugim kwartale 2003 roku w porównaniu do drugiego kwartału ubiegłego roku, zostały częściowo zredukowane wyższymi obciążeniami wyniku z tytułu podatku dochodowego.

Obciążenie wyniku z tytułu podatku wyniosło 38,2 milionów złotych (9,8 milionów USD), podczas gdy w analogicznym okresie ubiegłego roku wyniosło 19,3 milionów złotych (5,0 milionów USD).

W wyniku powyższego zysk netto w drugim kwartale 2003 roku znacząco wzrósł do 121,2 milionów złotych (31,1 milionów USD), w porównaniu do 13,2 milionów złotych (3,4 milionów USD) w drugim kwartale 2002 roku.

W pierwszej połowie 2003 roku zysk netto wyniósł 163,6 milionów złotych (42,0 milionów USD) w porównaniu do 65,5 miliona złotych (16,8 milionów USD) w pierwszej połowie 2002 roku.



**Zysk netto:** W drugim kwartale 2003 roku PTC zanotowała zysk netto w wysokości 121,2 milionów złotych.

## Płynność finansowa

Na dzień 30 czerwca 2003 roku saldo zadłużenia PTC z tytułu kredytu udzielonego przez konsorcjum bankowe składało się transzy złotowej w wysokości 1.026,8 milionów złotych (263,5 milionów USD) oraz 26 milionów USD z transzy wielowalutowej. Wolne środki dostępne zgodnie z umową kredytową, a których PTC na dzień 30 czerwca 2003 roku nie wykorzystwała, wynosiły około 420,3 milionów euro (480,7 milionów USD).

Zadłużenie całkowite PTC na dzień 30 czerwca 2003 roku wynosiło 4.031,1 milionów złotych (1.034,5 milionów USD). Na kwotę zadłużenia całkowitego na dzień 30 czerwca 2003 roku składało się 3.978,1 milionów złotych (1.020,9 milionów USD) zadłużenia długoterminowego<sup>2</sup> i 53,0 milionów złotych (13,6 milionów USD) zadłużenia krótkoterminowego<sup>3</sup>. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 30 czerwca 2003 roku) spadł do poziomu 2,1 na dzień 30 czerwca 2003 roku z 2,4 na dzień 30 czerwca 2002 r.

Wartość EBITDA za okres trzech miesięcy zakończony 30 czerwca 2003 roku wyniosła 501,6 milionów złotych (128,7 milionów USD), natomiast wielkość inwestycji PTC w sieć GSM wyniosła w tym samym okresie 77,2 milionów złotych<sup>4</sup> (19,8 milionów USD).

PTC w dalszym ciągu generuje dodatnie przepływy finansowe ze swojej działalności GSM, dzięki czemu nadwyżki finansowe w kwocie 62,9 milionów złotych (16,1 milionów USD) pozostające po obsłudze zadłużenia zostały wykorzystane na redukcję zadłużenia.

Kwota 455,9 milionów złotych (117,0 milionów USD), pochodząca głównie z transz z kredytu konsorcjalnego, została przeznaczona na wykup obligacji o oprocentowaniu 10,75% o terminie wykupu przypadającym w 2007 roku. W drugim kwartale znacząco wzrosło zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, którego wartość wyniosła 269,7 milionów złotych (69,2 milionów USD) w porównaniu z wartościami 2,5 milionów złotych (0,6 milionów USD) oraz 107,8 milionów złotych (27,7 milionów USD) odpowiednio w pierwszej połowie 2002 i w pierwszym kwartale 2003 roku.

Głównymi powodami wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy w kwartale były:

- wzrost zapasów o 48,4 milionów złotych (12,4 milionów USD) spowodowany zwiększoną w magazynach liczbą bardziej zaawansowanych i droższych telefonów sprzedawanych klientom post-paid,
- wzrost należności o 138,7 milionów złotych (35,6 milionów USD) wynikający z dynamicznego wzrostu liczby klientów płacących abonament,
- spadek zobowiązań handlowych oraz rozliczeń międzyokresowych o 82,6 milionów złotych (21,2 milionów USD), głównie w związku z wykorzystaniem przez PTC upustów zaoferowanych po raz pierwszy przez niektórych większych kontrahentów.

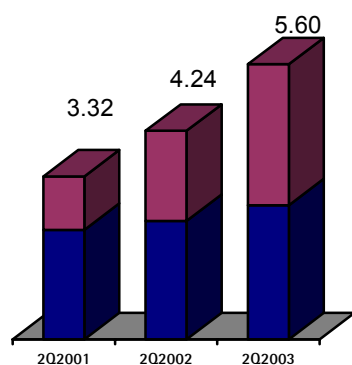
<sup>2</sup> Na zadłużenie długoterminowe składają się wybrane zobowiązania długoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według IFSR za trzy miesiące kończące się 30 czerwca 2003, a także za analogiczny okres 2002 roku w postaci: zobowiązań długoterminowych z tytułu obligacji, kredytu bankowego udzielonego przez Deutsche Bank (z wyłączeniem części krótkoterminowej), zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej) oraz zobowiązania z tytułu instrumentu pochodnego wbudowanego w umowę leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej).

<sup>3</sup> Na zadłużenie krótkoterminowe składają się wybrane zobowiązania krótkoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według IFSR za okresy kończące się 30 czerwca 2003 oraz 2002 roku w postaci: kredytu w rachunku bieżącym, zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego oraz zobowiązań z tytułu instrumentu pochodnego wbudowanego w umowę leasingu finansowego.

<sup>4</sup> Na inwestycje w sieć GSM składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za drugi kwartał 2003 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).



## Dane operacyjne



**Wzrost liczby klientów:** W drugim kwartale 2003 roku liczba abonentów PTC wzrosła o 32,0% w porównaniu do końca drugiego kwartału 2002 roku, co umocniło PTC na pozycji lidera na rynku usług telefonii bezprzewodowej w Polsce

### Wzrost liczby abonentów

W drugim kwartale 2003 roku PTC pozyskała 611.504 nowych klientów („przyłączenia brutto”), czyli o ok. 34,6% więcej w porównaniu do 454.333 nowych klientów pozyskanych w analogicznym okresie 2002 roku.

Ogólna liczba klientów PTC wzrosła w drugim kwartale 2003 roku o 32,0% do 5.600.609 na dzień 30 czerwca 2003 roku z 4.244.393 klientów na dzień 30 czerwca 2002 roku.

W drugim kwartale 2003 roku wśród nowych klientów znalazło się 244.185 klientów abonamentowych oraz 367.319 użytkowników systemu Tak Tak. W analogicznym okresie 2002 roku wśród nowych klientów znalazło się odpowiednio 180.795 osób płacących abonament i 273.538 użytkowników systemu Tak Tak.

Struktura klientów PTC na koniec czerwca 2003 roku kształtowała się w sposób następujący: liczba użytkowników systemu post-paid wzrosła do 2.729.317 czyli o 13,2% w stosunku do stanu na dzień 30 czerwca 2002 roku (2.410.969 abonentów). Liczba użytkowników systemu Tak Tak wynosiła 2.871.292, to jest o 56,6% więcej niż na koniec czerwca 2002 roku, kiedy z systemu Tak Tak korzystało 1.833.424 osób. Silny wzrost liczby przyłączeń netto w segmencie pre-paid jest wynikiem skierowania przez Spółkę większej uwagi na ten najszybciej rozwijający się segment rynku.

Drugi kwartał 2003 roku był kolejnym, w którym PTC odnotowała znaczącą liczbę przyłączeń nowych abonentów (netto), która wyniosła 360.236, to jest 32,8% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Liczba klientów płacących abonament wzrosła w kwartale o 104.350, co stanowi 73,3% więcej niż przyrost liczby abonentów w drugim kwartale 2002 roku. Liczba użytkowników systemu Tak Tak wzrosła o 255.886, co stanowi 21,3% więcej niż przed rokiem.

Większość nowych klientów wybiera system Tak Tak. W ciągu ostatnich trzech miesięcy udział przyłączeń klientów płacących abonament był bardzo zbliżony do odnotowanego w analogicznym okresie ubiegłego roku i wyniósł 39,9%, spadając z poziomu 43,5% w pierwszym kwartale 2003 roku.

Według szacunków PTC liczba klientów na rynku telefonii bezprzewodowej wzrosła o około 4,3% w drugim kwartale 2003 roku, do około 15,5 milionów, powodując przyrost penetracji do poziomu około 40,4% populacji Polski.

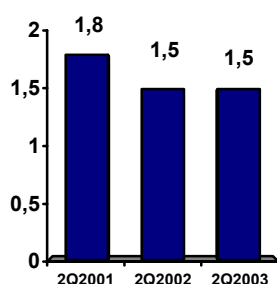
W ciągu ostatnich kilku kwartałów zauważalna jest tendencja szybszego wzrostu rynku pre-paid, niż rynku post-paid. W drugim kwartale 2003 rynek pre-paid wzrósł o 3,7% w porównaniu do 12,9% w analogicznym okresie ubiegłego roku.

PTC szacuje, że jej udział w polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej w segmentach pre-paid i post-paid na dzień 30 czerwca 2003 roku wynosił odpowiednio 38,2% oraz 34,5%. Dla porównania, na koniec czerwca 2002 roku udział ten kształtował się na poziomie 32,6% oraz 38,6% - odpowiednio dla segmentów pre-paid i post-paid. W ciągu minionego półrocza PTC wzmogła swoją aktywność w segmencie klientów prywatnych rynku post-paid, aby dorównać w tym segmencie dobremu wynikowi odnoszonym już w 2002 roku w segmencie klientów biznesowych, a także na rynku klientów pre-paid. Zarząd jest zdania, iż wprowadzone nowe taryfy, a także przewaga w ofercie usług niegłosowych, wynikająca z funkcjonowania serwisów Era Omnix, dają spółce silniejszą niż w 2002 roku pozycję umożliwiającą jej realizację zadowalającego zwrotu z inwestycji w pozyskanie nowych klientów prywatnych w systemie abonamentowym. Dalsze korzyści oczekiwane są w związku z dużym naciskiem marketingowym położonym w ostatnich kwartałach na aparaty telefoniczne z umożliwiające obsługę wiadomości multimedialnych (MMS).

PTC szacuje, że jej klienci stanowią około 36,2% ogólnej liczby użytkowników telefonii komórkowej w naszym kraju, co stanowi wzrost w stosunku do 35,0% na koniec 2002 roku. Stawia to PTC na pierwszym miejscu wśród firm oferujących

tego typu usługi w Polsce. Jednakże w wyniku wyższego od konkurentów zaangażowania w segmencie klientów systemu post-paid oraz klientów biznesowych, PTC zamierza utrzymać udział w rynku telefonii komórkowej mierzony przychodami ze sprzedaży na poziomie zbliżonym do obecnego udziału wynoszącego około 36,9%.

Udział PTC w rynku przyłączeń abonentów netto wyniósł w drugim kwartale bieżącego roku 56%, w porównaniu z 30,7% rok wcześniej. Na tak wysoki udział ma wpływ podjęta przez Polkomtel decyzja o odłączeniu 300 tysięcy abonentów pre-paid, którzy nie korzystali z usług przez okres dłuższy niż 12 miesięcy. Zwiększenie udziału w rynku zostało również osiągnięte poprzez większą liczbę przyłączeń abonentów brutto, zwiększone nakłady na marketing i utrzymanie klientów, co skutkowało spadkiem marży EBITDA z 42,7% w drugim kwartale 2002 roku do poziomu 35,8% w drugim kwartale 2003 roku. Inwestycja ta powinna jednakże zapewnić oczekiwany zwrot wynikający z wyższych przychodów w kolejnych miesiącach.



**Wskaźnik „churn”:** W drugim kwartale 2003 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” pozostał na zadowalającym poziomie jako wynik działań retencyjnych i wprowadzenia atrakcyjnych planów taryfowych w ostatnich kwartałach.

### Wskaźnik „churn”

W drugim kwartale 2003 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci pozostał podobnym poziomie jak w analogicznym okresie roku poprzedniego i wyniósł 1,5%.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów płacących abonament wyniósł w drugim kwartale 1,6%, i pozostawał na podobnym poziomie jak w analogicznym okresie 2002 roku, przede wszystkim na skutek atrakcyjnej oferty zaproponowanej klientom wraz z wprowadzeniem nowych taryf we wrześniu 2002 roku i maju 2003 roku, jak również w wyniku zwiększenia skali programów lojalnościowych. PTC zwraca dużą uwagę na wartość klientów w segmencie klientów abonamentowych i stale monitoruje opłacalność swoich programów lojalnościowych.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów systemu Tak Tak wzrósł do 1,5% z poziomu 1,3% w drugim kwartale 2002 roku.

Abonenci systemu Tak Tak są odłączani od sieci i uwzględniani we wskaźniku „churn” po upływie 12 miesięcy od daty ostatniego zasilenia konta, co wydaje się być praktyką stosowaną przez wszystkich trzech operatorów działających na polskim rynku. Czynnikiem mającym wpływ na wskaźnik „churn” jest obniżenie średniej jakości klientów systemu Tak Tak przyłączanych w 2002 roku w związku ze zwiększonym zaangażowaniem PTC w tym segmencie.

### Średni miesięczny czas rozmów (MoU)

W drugim kwartale 2003 roku średni miesięczny czas rozmów przypadający na klienta osiągnął wartość 81,9 minut, wobec 97,4 minut w drugim kwartale 2002 roku i 77,5 minut w pierwszym kwartale 2003 roku. Średni miesięczny czas rozmów w drugim kwartale 2003 roku wyniósł 134,4 minut dla klientów płacących abonament i 30,7 minut dla klientów systemu Tak Tak. Dla porównania, w drugim kwartale 2002 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł 142,7 minut dla klientów płacących abonament i 34,6 minut dla klientów systemu Tak Tak.

Spadek średniego miesięcznego czasu rozmów wynika głównie ze zwiększonego udziału klientów systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów oraz spadku liczby minut przychodzących z sieci stacjonarnych (rozmów odbieranych przez abonentów PTC). Ponadto, wpływ na liczbę raportowanych minut ma zwiększona skala wykorzystywania przez klientów 1-sekundowego naliczania czasu rozmów. Średni czas rozmów obejmuje liczbę minut wychodzących (rozmowy wykonywane przez abonentów PTC), za które obciążany jest klient. 1-sekundowe naliczanie czasu rozmów powoduje, że przy niezmiennym faktycznym czasie rozmowy, długość raportowanego czasu rozmów ulega obniżeniu.

PTC dąży do zwiększenia ruchu w sieci oferując większą liczbę minut zawartych w niektórych planach taryfowych, niższe ceny rozmów, wprowadzając

1-sekundowego naliczania czasu rozmów dla klientów płacących abonament oraz przez dostosowywanie taryf do indywidualnych wymagań klientów, takich jak wprowadzenie malejącej stawki za minutę rozmowy wraz ze wzrostem czasu rozmów, co znalazło potwierdzenie w nowych taryfach zaoferowanych w maju 2003 roku.

Liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci PTC wzrosła w drugim kwartale roku 2003 do poziomu około 24 wiadomości na klienta miesięcznie.

### **Wzrost liczby wysyłanych krótkich wiadomości tekstowych („SMS”)**

W drugim kwartale roku 2003 średnia liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych przez klienta sieci Era wzrosła do poziomu około 24 wiadomości miesięcznie, w porównaniu do około 15 wiadomości na klienta miesięcznie w drugim kwartale ubiegłego roku. Klienci płacący abonament wysyłają około 26 wiadomości miesięcznie, natomiast klienci systemu Tak Tak wysyłają średnio około 21 wiadomości miesięcznie. W analogicznym okresie 2002 roku klienci płacący abonament wysyłali średnio 17 wiadomości miesięcznie a klienci systemu pre-paid wysyłali około 13 wiadomości miesięcznie.

Wzrost liczby wysyłanych wiadomości SMS wynikał głównie z obniżek ich cen, będących elementem wprowadzonych w październiku 2002 nowych taryf, zwiększonej elastyczności związanej z wymiennością wiadomości SMS i minut oferowanych w ramach opłat abonamentowych oraz udanych kampanii promocyjnych i marketingowych.

**Rozbudowa sieci:** Na koniec drugiego kwartału 2003 roku całkowite inwestycje sieciowe PTC osiągnęły poziom 7,9 miliardów złotych. Na tę kwotę składa się 4,3 miliardów złotych<sup>5</sup> inwestycji w sieciowe środki trwałe; 2,9 miliardów złotych<sup>6</sup> opłat koncesyjnych oraz 0,7 miliarda złotych<sup>7</sup> inwestycji w oprogramowanie oraz licencje sieciowe.

### **Rozbudowa sieci**

W drugim kwartale 2003 roku inwestycje PTC w majątek trwały (poza koncesjami) wyniosły 77,2 milionów złotych<sup>8</sup> (19,8 milionów USD), czyli o 51,5% mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy inwestycje te wyniosły 159,1 milionów złotych (40,8 milionów USD). Spadek nakładów inwestycyjnych w sieć GSM w drugim kwartale 2003 roku odzwierciedla skierowanie nakładów na inwestycyjnych na uruchomienie nowych usług, a zmniejszenie nakładów na rozbudowę pokrycia geograficznego kraju i pojemności sieci.

Szybszy wzrost ruchu w sieci spodziewany w dalszej części roku może spowodować zwiększenie tempa inwestycji.

## ***Ostatnie Wydarzenia***

W dniu 20 stycznia 2003 roku Spółka została poinformowana o złożeniu przez TPSA wniosku do Sądu Najwyższego o kasację orzeczenia Sądu Antymonopolowego, w którym podtrzymał on decyzję Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty („URTiP”) z 28 maja 2001 roku, dotyczącą prawa PTC do otrzymywania opłat z tytułu połączeń międzysieciowych od TPSA za rozmowy międzynarodowe zakańczane w sieci PTC. Zarząd, po konsultacji z doradcami prawnymi, jest zdania, iż ryzyko uznania przez Sąd Najwyższy wniosku o kasację jest niewielkie.

W związku z posiadaniem przez PTC udziału w rynku telefonii komórkowej przewyższającego 25%, Prezes URTiP wydał w grudniu 2002 decyzję stwierdzającą, iż PTC jest operatorem o znaczącej pozycji rynkowej. PTC złożyła odwołanie od tej

<sup>5</sup> Wartość brutto posiadanych przez PTC sieciowych środków trwałych (urządzeń technicznych i maszyn) na 30 czerwca 2003.

<sup>6</sup> Wartość brutto posiadanych przez PTC licencji telekomunikacyjnych na 30 czerwca 2003.

<sup>7</sup> Wartość brutto posiadanego przez PTC oprogramowania oraz licencji sieciowych na 30 czerwca 2003.

<sup>8</sup> Na inwestycje w sieciowy majątek trwały składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za drugi kwartał 2003 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).

decyzji wskazując na uchybienia formalne po stronie URTiP.

Obaj nasi konkurenci na rynku telefonii komórkowej zostali również uznani za operatorów o znaczącej pozycji rynkowej. Operator o takim statusie jest zobowiązany umożliwić połączenie z siecią innego operatora telekomunikacyjnego (*interconnect*) pod warunkiem spełnienia stosownych wymogów technicznych.

W dniu 22 maja 2003 roku, Sejm uchwalił nowelizację ustawy "Prawo telekomunikacyjne". Nowelizacja wejdzie w życie w dniu 1 października 2003 roku. Głównym celem prac nad nowelizacją było dostosowanie polskich regulacji prawnych do przepisów obowiązujących w Unii Europejskiej, jednakże bez uwzględnienia nowych Dyrektyw dotyczących rynku telekomunikacyjnego, które weszły w życie w dniu 25 lipca bieżącego roku. Najistotniejsze zmiany wynikające z nowelizacji dotyczą możliwości przenoszenia numerów przez abonentów sieci stacjonarnych oraz obowiązków operatorów o znaczącej pozycji rynkowej na rynku połączeń stacjonarnych polegających na obowiązku umożliwienia ich abonentom swobodnego wyboru dostawcy usług (takich jak połączenia międzystrefowe i międzynarodowe, a także połączenia na telefony komórkowe).

Znowelizowane przepisy znoszą monopol TPSA w zakresie połączeń z sieci stacjonarnych do sieci komórkowych i stanowią kolejny krok w kierunku liberalizacji rynku telekomunikacyjnego. Nowe przepisy wzmacniają rolę regulatora rynku dając mu większe kompetencje w zakresie regulowania stawek rozliczeniowych między operatorami oraz cen detalicznych, które powinny być ustalane na poziomie nie dyskryminującym żadnego z uczestników rynku i w oparciu o przejrzyste kryteria, a w przypadku operatorów o znaczącej pozycji na rynku połączeń w sieciach stacjonarnych również w oparciu o koszty świadczenia danej usługi.

W dniu 26 kwietnia 2003 roku weszła w życie ustawa regulująca wymianę informacji o klientach i tworzenie Biur Informacji Gospodarczej. Wymiana informacji o nierzetelnych klientach ma na celu promowanie uczciwych praktyk handlowych oraz eliminację zaległości płatniczych i oszustw gospodarczych. PTC jest aktywnym uczestnikiem grupy polskich firm działających na rzecz utworzenia biur informacji gospodarczej na polskim rynku.

Trzej operatorzy komórkowi działający na polskim rynku złożyli łącznie w dniu 10 lipca wniosek do Prezesa URTiP o przesunięcie obowiązkowej daty uruchomienia sieci UMTS z dnia 1 stycznia 2005 roku na dzień 1 stycznia 2006 roku. Operatorzy wnioskują również o opóźnienie wymaganego terminu osiągnięcia pokrycia 20% ludności Polski zasięgiem sieci UMTS do końca 2007 roku oraz o usunięcie z warunków koncesji obowiązku osiągnięcia pokrycia zasięgiem sieci 40% populacji kraju. Według treści wniosku operatorzy zachowaliby możliwość uzyskania częstotliwości radiowych i uruchomienia sieci od 1 stycznia 2004 roku.

W dniu 1 lipca 2003 roku, PTC została poinformowana o wniosku firmy Tele2 skierowanym do Prezesa URTiP o wszczęcie postępowania w sprawie ustalenia warunków połączenia sieci PTC i Tele2 oraz warunków rozliczeń między operatorami. PTC w przeszłości składała Tele2 oferty warunków współpracy i jest gotowa do zawarcia umowy na podobnych warunkach do obowiązujących we umowach o współpracy z innymi operatorami stacjonarnymi w Polsce. Zdaniem PTC ryzyko podjęcia przez regulatora rozstrzygnięcia niekorzystnego dla spółki jest niewielkie.

## Finanse

W drugim kwartale 2003 roku PTC dokonała wykupu wszystkich pozostających w obrocie obligacji o oprocentowaniu 10<sup>3</sup>/<sub>4</sub>%, o terminie wykupu w 2007 roku, o wartości nominalnej 126.2 milionów USD, co stanowi 49.85% całkowitej początkowej wartości nominalnej obligacji. Wykup został dokonany za cenę 103.583% wartości nominalnej w dacie wykupu 1 lipca 2003 roku. Spłata obligacji

została sfinansowana z dostępnych środków z tytułu umowy kredytowej oraz z operacyjnych przepływów finansowych.

Następujące kwoty obligacji pozostają w obrocie:

- obligacje o kuponie 11¼% wymagalne w 2009 roku – w wartości nominalnej 150 milionów USD,
- obligacje o kuponie 11¼% wymagalne w 2009 roku – w wartości nominalnej 282,75 milionów Euro,
- obligacje o kuponie 10<sup>7</sup>/<sub>8</sub>% wymagalne w 2008 roku – w wartości nominalnej 182,5 milionów Euro.

PTC w dalszym ciągu przeznacza nadwyżki środków finansowych na spłatę zadłużenia i zmniejszenie kosztów finansowych. PTC może w przyszłości zdecydować się na dalszy wykup i umorzenie obligacji.

Od dnia 18 marca 2003 obowiązuje nowa umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania między Polską a Holandią. Umowa wprowadza stawkę 5% podatku pobieranego u źródła od płatności odsetkowych dokonywanych przez polskie podmioty na rzecz podmiotów zlokalizowanych w Holandii. PTC współpracuje z doradcami prawnymi i podatkowymi w celu zbadania implikacji, jakie nowa umowa powoduje w stosunku do przyszłych kosztów finansowych ponoszonych przez PTC z tytułu pozyskiwania finansowania poprzez swoją spółkę zależną PTC International Finance (Holding) B.V.

### Umowy sponsorskie

W lipcu PTC ogłosiła nową strategię sponsorowania sportu, zmierzającą do promowania wartości wyrażonych w hasle reklamowym „Możesz więcej”, takich jak dynamizm, innowacyjność i atrakcyjność. W związku z tą strategią PTC została strategicznym sponsorem drużyny piłkarskiej Wisły Kraków, aktualnych Mistrzów Polski, którzy uczestniczą w eliminacjach do tegorocznej Ligi Mistrzów UEFA. PTC została również sponsorem Polskiego Związku Koszykówki, co obejmuje sponsorowanie krajowej ligi koszykówki, reprezentacji kraju i drużyn młodzieżowych. Wkład PTC w sponsorowanie sportu ma na celu popularyzację sponsorowanych dyscyplin, rozwój zainteresowania sportem i aktywnym spędzaniem czasu.

### Nowe plany taryfowe

W dniu 6 maja 2003 roku, PTC wprowadziła nowe taryfy dla klientów abonamentowych – „Taka jak Ty”. Cechą szczególną tych taryf jest zmniejszająca się stawka za minutę połączenia w miarę wzrostu czasu rozmów abonenta. „Taka jak Ty” to jedyne na rynku taryfy dla klientów płacących abonament nie zawierające minut w abonamencie, lecz oferujące jednolitą cenę połączeń, z dodatkową korzyścią dla klientów intensywnie korzystających z telefonu.

Istniejące taryfy Moja i Biznes, które zawierają minuty w abonamencie, są wciąż oferowane i są wybierane przez większość naszych klientów. Ta grupa taryf została wzbogacona o nowe plany taryfowe Moja 500 VIP i Biznes 500 VIP, które zawierają bardzo dużą liczbę minut w abonamencie.

### Podwyższenie oceny kredytowej PTC

W czerwcu dwie agencje oceniające wiarygodność kredytową podwyższyły oceny przyznane PTC:

- Agencja Standard&Poor's Rating Services podwyższyła ocenę ryzyka korporacyjnego PTC do 'BB+' z poziomu 'BB', zaś ocenę ryzyka zadłużenia podporządkowanego PTC do 'BB-' z 'B+';
- Agencja Moody's Investors Service podwyższyła ocenę ryzyka korporacyjnego PTC do 'Ba1' z poziomu 'Ba2', zaś ocenę ryzyka zadłużenia podporządkowanego PTC do 'Ba3' z 'B1'.

Decyzje obu agencji stanowią uznanie postępów PTC pod względem redukcji zadłużenia dzięki generowanym przez spółkę wolnym przepływom pieniężnym, a także odzwierciedlają oczekiwania agencji co do przyszłej zdolności PTC do generowania znaczących dodatnich przepływów finansowych i poprawy sytuacji finansowej spółki dzięki redukcji zadłużenia, wzrostowi liczby abonentów i utrzymaniu pozycji lidera na rynku.

### **Zmiany w składzie Rady Nadzorczej**

Pan Maciej Raczkiewicz, członek Rady Nadzorczej od 2002 roku, zrezygnował z członkostwa w Radzie. Pan Raczkiewicz był nominowany do składu Rady Nadzorczej przez Elektrim Telekomunikacja Sp. z o.o.

Pan Zygmunt Solorz-Żak został nominowany na członka Rady Nadzorczej od dnia 30 kwietnia 2003 roku.

Pan Uli Kühbacher został nowym członkiem Rady Nadzorczej PTC z ramienia T-Mobile Deutschland GmbH, od dnia 12 czerwca 2003 roku, w miejsce Pana Gerda Karetha, który był członkiem Rady od 22 czerwca 2001 roku.

### **Nowe produkty**

W trakcie drugiego kwartału 2003 roku PTC zaproponowała swoim klientom szereg nowych produktów w ramach swojej polityki wprowadzania na rynek najbardziej nowatorskich usług.

Na początku kwartału PTC zaoferowała dzwonki polifoniczne i kolorowe gry Java dostępne użytkownikom wielu modeli telefonów. Oferta dzwonek i gier jest stale wzbogacana, dzięki wprowadzaniu nowych elementów i zwiększaniu liczby modeli telefonów umożliwiających korzystanie z oferty.

W maju PTC rozszerzyła swoją ofertę usług multimedialnych dostępnych przez portal Era Omnix przez wprowadzenie transmisji video umożliwiającej oglądanie fragmentów seriali telewizyjnych, imprez sportowych, erotyki. PTC jest jedynym operatorem w Polsce oferującym transmisję video, która dostępna jest zarówno dla klientów abonamentowych, jak i użytkowników systemu pre-paid.

Na letnie wakacje klienci PTC otrzymali możliwość wysłania Poczty MMS. Zdjęcie zrobione aparatem połączonym z telefonem komórkowym lub wybrane z portalu Era Omnix może być wydrukowane i wysłane jako standardowa pocztówka do adresata.

Od 1 lipca klienci PTC mogą wymieniać wiadomości MMS z klientami pozostałych sieci komórkowych w Polsce.

Od czerwca PTC oferuje głosowe wiadomości SMS, które umożliwiają wysyłanie wiadomości SMS z telefonu komórkowego na stacjonarny. Nowa usługa jest oparta na systemie zamiany tekstu na głos umożliwiającym prawidłowy przekaz wiadomości.

W lipcu PTC wprowadziła wzbogaconą usługę informacji o numerach telefonicznych, korzystając z bazy danych zawierającej ponad 820 tysięcy numerów telefonów firm i instytucji. Usługa jest dostępna w języku angielskim i polskim, w kraju i zagranicą. Baza danych zawiera również numery telefonów klientów indywidualnych PTC.

Na początku lipca PTC pomyślnie zakończyła testy systemu autoryzacji dokumentów z wykorzystaniem podpisu elektronicznego dokonywanego przez telefon komórkowy. To nowe rozwiązanie pozwoli na autoryzację dokumentów elektronicznych oraz transakcji dokonywanych przez Internet lub na platformie Era Omnix.

Od maja 2003 roku PTC oferuje klientom używającym transmisji GPRS roaming międzynarodowy dostępny w czterdziestu sześciu sieciach operatorów w trzydziestu pięciu państwach. Roaming GPRS jest też dostępny dla przyjeżdżających do Polski klientów czterdziestu czterech operatorów

zagranicznych.

### *Perspektywy na 2003 rok*

PTC określiła oczekiwane wyniki w roku 2003. Za podstawowe cele uznano utrzymanie pozycji lidera na rynku pod względem liczby klientów i przychodów, przy równoczesnej kontynuacji poprawy wyniku netto, zwrotu z zaangażowanych aktywów oraz struktury pasywów w kierunku zmniejszenia dźwigni finansowej.

Szybki wzrost liczby klientów w pierwszym półroczu 2003 roku jest zgodny z oczekiwaniami Zarządu co do wzrostu udziału w pozyskiwaniu nowych abonentów w celu wzmocnienia przez PTC swojej pozycji lidera rynku. Odnotowany wzrost liczby abonentów stawia PTC w dobrej pozycji, aby zrealizować cel zwiększenia w 2003 roku tempa wzrostu przychodów ponad poziom 13,5% odnotowany w 2002 roku.

Przewidywany poziom zysku EBITDA w stosunku do przychodów ze sprzedaży pozostaje niezmienny i wynosi 34%-36% za 2003 rok. Wpływ na prognozę EBITDA mają wyższe wydatki na pozyskanie i utrzymanie klientów, a także osłabienie kursu złotego wobec euro, wpływające niekorzystnie na koszt zakupu telefonów.

### *Prognozy finansowe*

Niniejsza informacja prasowa zawiera obok danych rzeczywistych pewne szacunki, przewidywania i planowane wyniki finansowe PTC. Rzeczywiste wyniki mogą się znacznie różnić od naszych planów. Czynniki mogące istotnie wpłynąć na bieżącą działalność PTC obejmują:

- Konkurencję na polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej,
- Koszty i ryzyko biznesowe związane z wejściem na nowe rynki i związane z tym wymagania dotyczące pokrycia kraju nowymi usługami,
- Zdolność PTC do ciągłego wzrostu i utrzymania pozycji lidera na rynku,
- Niepewność co do sukcesu strategicznych inwestycji PTC,
- Wpływ wydarzeń nieprzewidywalnych, które mogą być skutkiem działalności operacyjnej PTC,
- Wpływ zmian politycznych i gospodarczych, i innych czynników takich jak polityka pieniężna, prawo i zmiany w ustawodawstwie, zwłaszcza w ustawodawstwie telekomunikacyjnym, a także inne czynniki zewnętrzne będące poza kontrolą PTC,
- Inne ryzyka opisywane w kwartalnym raporcie przesyłanym przez PTC do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – („SEC”) w Stanach Zjednoczonych.

Słowa „szacunkowe,” „przewidywane,” „zamierzamy,” „oczekujemy,” „uważamy” i tym podobne stwierdzenia, które pojawiają się w tekście w służą do opisu planów PTC odnośnie jej przyszłych wyników. Plany te mogą się różnić od rzeczywistych wyników osiągniętych przez Spółkę. PTC nie jest zobligowana do podania jakichkolwiek zmian do planowanych wyników celem odzwierciedlenia wpływu jakichkolwiek wydarzeń, które będą miały miejsce po dacie niniejszej informacji prasowej. PTC raportuje kwartalnie do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – SEC w Stanach Zjednoczonych. W raportach tych można znaleźć dokładną analizę wszystkich czynników ryzyka, na które napotyka w swojej działalności operacyjnej PTC. Zachęcamy zatem do lektury tychże raportów.

W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt z:

Biuro Prasowe sieci Era

☎ (+48) 22 413 43 00

Fax: (+48) 22 413 61 78



## Aneks 1

Skonsolidowane rachunki zysków i strat – na podstawie raportu  
SEC 6-K (Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)

	<i>Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2003 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2003 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres trzech miesięcy kończący się 31 czerwca 2002 (nie zbadane)</i>
Przychody ze sprzedaży ogółem	2.674.689	1.399.979	2.321.247	1.195.067
Koszty sprzedaży	(1.813.972)	(912.960)	(1.408.451)	(720.970)
Marża brutto	860.717	487.019	912.796	474.097
Koszty operacyjne	(441.699)	(218.006)	(398.620)	(208.628)
Zysk na działalności operacyjnej	419.018	269.013	514.176	265.469
Koszty i przychody finansowe				
Odsetki i pozostałe przychody finansowe	290.481	40.615	95.746	30.308
Odsetki i pozostałe koszty finansowe	(508.947)	(150.296)	(510.537)	(263.248)
Zysk brutto	200.552	159.332	99.385	32.529
Podatek dochodowy	(36.972)	(38.180)	(33.929)	(19.303)
Zysk netto	163.580	121.152	65.456	13.226
	=====	=====	=====	=====

## Aneks 2

Skonsolidowane bilanse – na podstawie raportu SEC 6-K  
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)

	Na dzień 31 czerwca 2003 (nie zbadany)	Na dzień 31 grudnia 2002
Majątek obrotowy		
Środki pieniężne	19.219	54.412
Inwestycje krótkoterminowe i pozostałe aktywa finansowe	56.245	12.143
Należności i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	750.369	620.749
Zapasy	226.235	234.545
	-----	-----
	1.052.068	921.849
Majątek trwały		
Rzeczowy majątek trwały	3.191.518	3.438.686
Wartości niematerialne i prawne	2.714.029	2.651.130
Aktywa finansowe	296.362	171.288
Rozliczenia międzyokresowe kosztów i inne aktywa długoterminowe	98.495	82.091
	-----	-----
	6.300.404	6.343.195
	-----	-----
Aktywa razem	7.352.472	7.265.044
	=====	=====
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	110.650	285.277
Zobowiązania z tytułu podatków, cel i ubezpieczeń społecznych	81.801	57.756
Zobowiązania obciążone odsetkami	142.443	121.122
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	249.315	185.569
Rozliczenia międzyokresowe przychodów i pozostałe zobowiązania	200.823	224.358
	-----	-----
	785.032	874.082
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania obciążone odsetkami	4.492.910	4.583.365
Zobowiązania bez obciążeń odsetkowych	111.235	165.159
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego netto	336.005	268.171
Rezerwy	25.865	21.740
	-----	-----
	4.966.015	5.038.435
	-----	-----
Zobowiązania razem	5.751.047	5.912.517
	-----	-----
Kapitał własny i rezerwy		
Kapitał podstawowy	471.000	471.000
Kapitał zapasowy	409.754	409.754
Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	(1.331)	(86.649)
Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych	722.002	558.422
	-----	-----
	1.601.425	1.352.527
	-----	-----
Pasywa razem	7.352.472	7.265.044
	=====	=====

## Aneks 3

Skonsolidowane sprawozdania z przepływu środków pieniężnych – na podstawie raportu SEC  
6-K  
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)

	<i>Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2003 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 (nie zbadane)</i>
<b>PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:</b>		
Zysk brutto	200.552	99.385
Korekty o pozycje:		
Amortyzacja	464.456	472.526
Zwiększenie rezerwy na należności oraz odpisy należności	20.132	23.728
Zwiększenie rezerwy na zapasy	4.895	4.140
Inne rezerwy długoterminowe	4.124	3.280
Strata z tytułu różnic kursowych i zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych	36.970	205.170
Wynik na sprzedaży i likwidacji składników działalności inwestycyjnej	4.822	(974)
Koszty odsetek netto	181.497	209.621
	-----	-----
<b>Przepływy pieniężne przed zmianami kapitału operacyjnego</b>	<b>917.448</b>	<b>1.016.876</b>
Zmiana stanu zapasów	3.415	(10.553)
Zmiana stanu należności i rozliczeń międzyokresowych	161.795	(132.401)
Zmiana stanu zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych	(3.558)	145.489
	-----	-----
<b>Środki pieniężne z działalności operacyjnej</b>	<b>755.510</b>	<b>1.019.411</b>
Odsetki zapłacone	(264.444)	(270.568)
Odsetki otrzymane	7.249	6.149
Podatek dochodowy zapłacony	(696)	(897)
Realizacja instrumentów finansowych	(9.752)	(9.395)
	-----	-----
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>487.867</b>	<b>744.700</b>
<b>PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ:</b>		
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(33.446)	(74.499)
Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(177.241)	(313.362)
Inwestycje krótkoterminowe	-	91.456
Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	2.508	3.070
	-----	-----
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(214.179))</b>	<b>(293.335)</b>
<b>PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ:</b>		
Splata netto kredytu konsorcjalnego	132.356	(524.014)
Wpływy netto z emisji obligacji/(wykup obligacji)	(477.311)	-
Zmiana stanu kredytu w rachunku bieżącym	35.992	50.946
	-----	-----
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>(308.963)</b>	<b>(473.068)</b>
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	(35.275))	(21.703)
Wynik wyceny środków pieniężnych	82	59
Środki pieniężne na początek okresu obrotowego	54.412	36.511
	-----	-----
<b>Środki pieniężne na koniec okresu obrotowego</b>	<b>19.219</b>	<b>14.867</b>

**Aneks 4 Skonsolidowane sprawozdania ze zmian w kapitale własnym – na podstawie raportu SEC 6-K  
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)**

	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	Razem
Saldo na dzień 1 stycznia 2002 roku	471.000	409.754	(96.955)	211.946	995.745
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	30.661	-	30.661
rekasyfikacja do wyniku netto	-	-	5.013	-	5.013
opodatkowanie zreklasfikowanej wartości	-	-	(1.404)	-	(1.404)
Zysk netto okresu	-	-	-	65.456	65.456
-----	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo na dzień 30 czerwca 2002 roku (nie zbadane)	471.000	409.754	(62.685)	277.402	1.095.471
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	(48.378)	-	(48.378)
rekasyfikacja do wyniku netto	-	-	25.197	-	25.197
opodatkowanie zreklasfikowanej wartości	-	-	(7.055)	-	(7.055)
wpływ zmiany stopy opodatkowania na podatek odroczony	-	-	6.272	-	6.272
Zysk netto okresu	-	-	-	281.020	281.020
-----	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo na dzień 31 grudnia 2002 roku	471.000	409.754	(86.649)	558.422	1.352.527
=====	=====	=====	=====	=====	=====
Saldo na dzień 1 stycznia 2003 roku	471.000	409.754	(86.649)	558.422	1.352.527
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	112.839	-	112.839
rekasyfikacja do wyniku netto	-	-	(37.700)	-	(37.700)
opodatkowanie zreklasfikowanej	-	-	10.179	-	10.179

wartości					
Zysk netto okresu	-	-	-	163.580	163.580
Saldo na dzień 30 czerwca 2003 roku (nie zbadane)	471.000	409.754	(1.331)	722.002	1.601.425
	=====	=====	=====	=====	=====

## Aneks 5

## Dane statystyczne

Segment rynku	<i>Za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2003 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2003 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 (nie zbadane)</i>
<i>Liczba klientów (na koniec okresu)</i>	5 600 609	5 600 609	4 244 393	4 244 393
Postpaid	2 729 317	2 729 317	2 410 969	2 410 969
Prepaid	2 871 292	2 871 292	1 833 424	1 833 424
<i>Przyłączenia klientów brutto</i>	611 504	1 165 431	454 333	880 098
Postpaid	244 185	484 954	180 795	349 947
Prepaid	367 319	680 477	273 538	530 151
<i>Średni miesięczny czas rozmów (MOU)</i>	81,9	79,8	97,4	97,5
Postpaid	134,4	129,1	142,7	140,2
Prepaid	30,7	30,4	34,6	35,2
<i>Liczba SMS'ów</i>	24	23	15	16
Postpaid	26	25	17	17
Prepaid	21	21	13	14
<i>Wskaźnik odłączeń od sieci „churn”</i>	1,5 procent	1,4 procent	1,5 procent	1,7 procent
Postpaid	1,6 procent	1,7 procent	1,6 procent	2,1 procent
Prepaid	1,5 procent	1,1 procent	1,3 procent	1,2 procent
<i>ARPU (Średni przychód na klienta)</i>	79,8	79,6	91,4	90,8
Postpaid	131,4	129,7	133,4	130,2
Prepaid	29,4	29,4	33,3	33,3
<i>Koszt pozyskania klienta</i>	334,7	362,6	263,8	285,8
Postpaid	751,4	795,5	574,3	598,9
Prepaid	57,7	54,0	58,6	79,0