

Warszawa, 30 stycznia 2007 r.

Komisja Papierów Wartościowych
i Giełd
Plac Powstańców Warszawy 1
Warszawa

Giełda Papierów Wartościowych
w Warszawie S.A.
ul. Książęca 4
Warszawa

Polska Agencja Prasowa S.A.
Al. Jerozolimskie 7
Warszawa

CeTO S.A.

RAPORT BIEŻĄCY 14/2007

Na podstawie art. 56 ust. 1 pkt 1 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z dnia 29 lipca 2005 roku (Dz. U. z 2005 r. nr 184, poz. 1539), Zarząd Telekomunikacji Polskiej S.A. („TP S.A.”, „TP”, „Spółka”) przekazuje do wiadomości wybrane dane finansowe i operacyjne dotyczące działalności Grupy TP w okresie dwunastu miesięcy do dnia 31 grudnia 2006 roku.

Grupa TP informuje o dobrych wynikach za 2006 rok

Wszystkie cele roczne zostały osiągnięte lub przekroczone

- **Wzrost przychodów zgodny z celem rocznym: o +1,5% (pomimo trudności w segmencie usług głosowych telefonii stacjonarnej)**
- **Wzrost marży operacyjnej brutto (GOM) przed wydatkami handlowymi: do 56,5% przychodów, tj. o 1,8 punktów procentowych w porównaniu do roku 2005**
- **Dynamiczny rozwój w segmencie telefonii komórkowej: wzrost całkowitej liczby klientów do ponad 12,5 mln, tj. o 26% rok do roku**
- **Dalszy znaczny wzrost liczby klientów usług szerokopasmowych: do 1,71 mln, tj. o 46,8% rok do roku**
- **Wprowadzenie z sukcesem nowych innowacyjnych produktów i usług, takich jak Triple Play, przy jednoczesnej poprawie elastyczności kosztowej**
- **Cele na 2007 rok odzwierciedlają przekonanie, że TP sprosta wyzwaniom wynikającym z niepewnego otoczenia**
- **Proponowana dystrybucja gotówki za 2006 rok: 2.660 mln zł (w tym 1.960 mln zł jako dywidenda zwykła): tj. równowartość 1,90 zł na jedną akcję**

Kluczowe wskaźniki

(w mln zł), MSSF	Cały rok 2006		
	2006	2005	Zmiana
Przychody	18.625	18.342	+1,5%
Telefonia stacjonarna	11.869	12.629	-6,0%
Telefonia komórkowa	7.532	6.424	+17,3%
Marża operacyjna brutto (GOM) przed wydatkami handlowymi	10.523	10.035	+4,9%
GOM przed wydatkami handlowymi (<i>jako % przychodów</i>)	56,5%	54,7%	
<i>Skorygowana* marża GOM przed wydatkami handlowymi</i>	10.489	9.864	+6,3%
Marża operacyjna brutto (GOM)	8.239	8.113	+1,6%
<i>GOM jako % przychodów</i>	44,2%	44,2%	
<i>Skorygowana* marża GOM</i>	8.205	7.942	+3,3%
Skonsolidowany zysk netto po opodatkowaniu (przypadający na akcjonariuszy TP S.A.)	2.094	2.216	-5,5%
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	7.225	7.220	+0,1%

* Korekta uwzględniająca rozwiązanie rezerwy na nagrody jubileuszowe w wysokości 130 mln zł w 2005 roku oraz 45 mln zł w 2006 roku, a także różnice kursowe w wysokości +41 mln zł w 2005 roku oraz -11 mln zł w 2006 roku.

Odnosząc się do wyników Grupy TP w 2006 roku, pan Maciej Witucki, Prezes Zarządu TP, stwierdził: „Pierwsze trzy miesiące spędzone w TP umocniły mnie w przekonaniu, że jest to spółka rentowna, prężna i innowacyjna. Nasze osiągnięcia handlowe oraz wyniki finansowe w 2006 roku wyraźnie pokazują zdolność do adaptacji modelu biznesowego w warunkach ostrej konkurencji i rosnącej presji ze strony regulatora. To nie powinno ulec zmianie. Z tego względu moje pierwsze działania są skierowane na rozwój bardziej agresywnej kultury sprzedaży, w ramach której TP będzie w większym stopniu wykorzystywać posiadaną bazę klientów do poszerzania oferty usług konwergentnych. Równolegle, będę dążył do dalszej optymalizacji struktury kosztów Grupy poprzez wykorzystanie potężnych narzędzi integracji, takich jak systemy informatyczne, na których skoncentrujemy nasze wysiłki. Ponadto, rośnie elastyczność naszych kadr, a zdolność do selektywnej alokacji zasobów jest większa niż kiedykolwiek.

Wkrótce zostanie zaprezentowana nowa struktura organizacyjna, a następnie poszerzony program rozwoju, które pozwolą sprostać istniejącym wyzwaniom i zapoczątkować nowy etap w rozwoju Grupy. Jestem przekonany, iż zapoczątkowany przez Grupę trend wzrostowy jest dobrą podstawą do dalszego rozwoju.

Omówienie wyników finansowych za 2006 rok

Telefonia komórkowa i segment przesyłu danych źródłem wzrostu przychodów: wzrost całkowitych przychodów o 1,5% (rok do roku)

Przyjęty przez Grupę TP model biznesowy skutkowało w 2006 roku wynikami powyżej oczekiwań, co spowodowało odwrócenie obserwowanego w 2005 roku trendu spadkowego i wzrost całkowitych przychodów o 1,5% – pomimo tego, iż w czwartym kwartale przychody utrzymały się na niezmiennym poziomie (rok do roku), co było odzwierciedleniem pierwszych skutków zmian regulacyjnych. Dzięki alokacji zasobów do obszarów dynamicznego wzrostu, przy jednoczesnej optymalizacji w obszarach, gdzie następuje spadek przychodów, TP nie tylko osiągnęła korzystne wyniki w 2006 roku, ale wypracowała solidne podstawy na rok 2007.

Najważniejszym czynnikiem wzrostu był nadal wzrost przychodów z usług telefonii komórkowej – o 17,3% w skali roku i o 12,0% w czwartym kwartale 2006 roku w porównaniu z 4 kwartałem 2005 roku.

Pomimo silnej presji cenowej w segmencie usług przesyłu danych w sieci stacjonarnej, wzrost przychodów z tych usług zrównoważył częściowo spadek przychodów z usług głosowych telefonii stacjonarnej.

Wysoka marża operacyjna brutto (GOM): 44,2% (powyżej górnej granicy celu na 2006 rok)

W warunkach rosnącej konkurencji TP w kontrolowany sposób zwiększyła wydatki handlowe w celu pobudzenia wzrostu przychodów w kluczowych segmentach działalności. Przyjętą politykę kontroli kosztów dobrze ilustruje fakt, że całkowity wskaźnik GOM pozostała na niezmiennym poziomie (44,2%), co wobec zwiększonych przychodów przełożyło się w wartościach bezwzględnych na wzrost GOM o 126 mln zł (w porównaniu z 2005 rokiem).

W 2006 roku restrukturyzacja zatrudnienia polegała głównie na kontynuowaniu programu mobilności wewnętrznej w Grupie TP, w ramach którego przeszkolono 2041 pracowników, przenosząc ich na stanowiska związane w większości z bezpośrednią obsługą klienta. Całkowite koszty zatrudnienia pracowników zmniejszyły się o 1,2% (rok do roku). Zaprezentowana w grudniu Umowa Społeczna, przewidująca dobrowolne odejścia maksymalnie 5700 pracowników, stanowi element długofalowej strategii dostosowywania zasobów ludzkich do przyszłych wymogów biznesowych. Utworzenie rezerwy na ten cel było jedną z zasadniczych przyczyn zmniejszenia zysku netto w czwartym kwartale 2006 roku.

Wysoki poziom przepływów środków pieniężnych: 7,23 mld zł

Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej netto wyniosły 7,23 mld zł (wzrost o 0,1% w porównaniu z 2005 rokiem), co stanowi 38,8% przychodów. Wolne przepływy środków pieniężnych netto wzrosły w porównaniu z poprzednim rokiem o 3,0%. Zarządzanie płynnością było jednym z priorytetów w 2006 roku i pozostanie priorytetem także w roku bieżącym. Ponadto, TP podjęła szczegółowy przegląd posiadanego majątku, sprawdzając, czy wszystkie składniki majątkowe przyczyniają się do generowania środków pieniężnych. Szczególną uwagę zwrócono przy tym na posiadane przez Spółkę nieruchomości.

W 2006 roku nakłady inwestycyjne wyniosły 3,0 mld zł (wartość zbliżona do ubiegłorocznego poziomu), co stanowi 16,1% przychodów i odpowiada dolnej granicy zakładanego celu rocznego. 80% inwestycji w 2006 roku przypadło głównie na ADSL, Livebox i segment telefonii komórkowej, to jest na obszary generujące największy wzrost.

Omówienie wyników operacyjnych za 2006 rok (w ujęciu segmentowym)

- **Telefonia stacjonarna: wzrost GOM rok do roku (mimo spadku przychodów o 6,1%)**
 - Spadek przychodów z usług głosowych zrównoważony częściowo wzrostem przychodów z usług przesyłu danych
 - Dynamiczny wzrost liczby klientów usług szerokopasmowych: o 46,8% rok do roku (w czwartym kwartale przyłączono 157 tys. nowych klientów)
 - Wzrost GOM o 1,9% w wyniku skoncentrowania kosztów w rentownych obszarach telefonii stacjonarnej
 - Wprowadzenie w czwartym kwartale usługi elektronicznej wypożyczalni gier (komplementarnej do usługi Triple Play)

Telefonia stacjonarna – kluczowe wskaźniki	Cały rok 2006	Zmiana rok do roku (w %)
Przychody (w mln zł)	11.869	-6,0%
Liczba klientów usług szerokopasm. (w tys.)	1.712	46,8%
Wskaźnik GOM przed kosztami handlowymi	51,2%	-3,4 p.p.
<i>Skorygowany* wskaźnik GOM przed wydatkami handlowymi</i>	50,9%	+4,1 p.p.
GOM (jako % przychodów)	46,9%	+2,0 p.p.
<i>Skorygowany* wskaźnik GOM</i>	46,6%	+2,8.p.p.

* Korekta uwzględniająca rozwiązanie rezerwy na nagrody jubileuszowe w wysokości 130 mln zł w 2005 roku oraz 45 mln zł w 2006 roku, a także różnice kursowe w wysokości +5 mln zł w 2005 roku oraz -6 mln zł w 2006 roku

TP obroniła swój udział w malejącym rynku usług głosowych telefonii stacjonarnej, a spadek przychodów z tych usług został częściowo zrównoważony przez wzrost przychodów z usług przesyłu danych (o 6,1% rok do roku). Wskaźnik GOM w segmencie telefonii stacjonarnej zwiększył się w stosunku do ubiegłego roku o 2,0 p.p. (a po uwzględnieniu korekty związanej z kosztami zatrudnienia pracowników i różnicami kursowymi, nawet o 2,8 p.p). Wzrost skorygowanego wskaźnika GOM przed wydatkami handlowymi o 4,1 p.p. (rok do roku) dowodzi, że w 2006 roku była skutecznie kontynuowana rygorystyczna kontrola kosztów.

TP nadal notuje dynamiczny wzrost w segmencie usług szerokopasmowych: liczba klientów tych usług wzrosła na koniec 2006 roku do 1,7 mln, tj. o 46,8%. W samym czwartym kwartale przyłączono 157.302 nowych klientów usług szerokopasmowych. Atrakcyjność szerokopasmowej oferty TP podniosło wprowadzenie modemu Livebox, który na koniec grudnia zainstalowano już u ponad 150 tysięcy klientów. W czwartym kwartale Wirtualna Polska wprowadziła usługi telewizji internetowej, dzięki czemu telewizja jest obecnie oferowana zarówno przez Internet jak i łączy stacjonarne (w ramach usługi Triple Play). Jako uzupełnienie oferty Triple Play, w czwartym kwartale wprowadzono na zasadach testowych usługę elektronicznej wypożyczalni gier. W 2006 roku nastąpił znaczny wzrost wskaźnika penetracji dla usług ADSL. Wskaźnik ten jest jednak nadal stosunkowo niski (10%), co oznacza znaczny potencjał wzrostu, przy czym TP utrzymuje wiodącą pozycję w dostarczaniu nowoczesnej technologii internetowej rosnącej liczbie użytkowników.

W 2006 roku TP wprowadziła z powodzeniem szereg nowych produktów, co było zasadniczą przyczyną wzrostu wydatków handlowych o 37% w porównaniu do 2005 roku. Jednak ścisła kontrola pozostałych kosztów niezwiązanych z zatrudnieniem pracowników (spadek o 16,6% w porównaniu z 2005 rokiem) przyczyniła się do wzrostu GOM o 2,0% (rok do roku).

Omówienie wyników operacyjnych za 2006 rok (w ujęciu segmentowym)

- **Telefonia komórkowa: dynamiczny wzrost w konkurencyjnym otoczeniu**
 - Dalszy dynamiczny wzrost przychodów (rok do roku) pomimo pierwszych skutków spadku opłat za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych
 - Rekordowa liczba aktywacji netto: w 2006 roku liczba klientów wzrosła o 2,6 mln (do 12,5 mln na koniec czwartego kwartału)
 - Utrzymanie GOM na wysokim poziomie mimo silnej konkurencji
 - Wiodąca pozycja pod względem innowacyjności: ponad 100 nowych ofert i promocji w 2006 roku oraz wprowadzenie usług UMTS i HSDPA w skali komercyjnej

Telefonia komórkowa – kluczowe wskaźniki	Cały rok 2006	Zmiana rok do roku (w %)
Przychody (w mln zł)	7.532	17,3%
Liczba klientów (w tys.)	12.521	26,2%
Wskaźnik GOM przed kosztami handlowymi	60,0%	-2,9 p.p.
Skorygowany* wskaźnik GOM przed wydatkami handlowymi	60,1%	-2,3 p.p.
GOM (jako % przychodów)	35,4%	-2,6 p.p.
Skorygowany* wskaźnik GOM	35,5%	-2,0 p.p.

* Korekta uwzględniająca różnice kursowe w wysokości +36 mln zł w 2005 roku oraz –5 mln zł w 2006 roku

W segmencie telefonii komórkowej rok 2006 przyniósł wiele sukcesów: Orange skonsolidowała wiodącą pozycję na rynku zarówno pod względem liczby klientów jak i wielkości przychodów, a rozpoznawalność tej marki wzrosła na koniec roku do 79%. W czwartym kwartale do sieci przyłączono 783 tysiące klientów, a w skali roku ich liczba wrosła o 26%. Ponadto, po początkowym spadku GOM w pierwszym kwartale (spowodowanym dużymi wydatkami handlowymi) w ostatnich trzech kwartałach nastąpił wzrost tego wskaźnika. Inwestycje ukierunkowane na pozyskanie i utrzymanie klientów okazały się w pełni uzasadnione, gdyż pod względem GOM telefonia komórkowa wygenerowała dodatkowo 226 mln zł (w porównaniu do 2005 roku). O efektywności wydatków handlowych świadczy spadek zagregowanego okresu zwrotu kosztów pozyskania klienta: z 2,7 miesięcy w 2005 roku do 2,5 miesięcy w 2006 roku.

Utrzymując wiodącą pozycję w zakresie nowych technologii, Orange oferuje klientom szeroką gamę najnowocześniejszych ofert na rynku. Wskaźnik pokrycia dla sieci UMTS zwiększył się na koniec 2006 roku do 17%. W grudniu wprowadzono na zasadach komercyjnych usługi High Speed Downlink Packet Access (HSDPA), co stwarza podstawy do dalszego poszerzenia oferty usług contentowych.

W czwartym kwartale pojawiły się dwa czynniki wpływające na wielkość przychodów, które w 2007 roku będą nadal oddziaływać na wyniki finansowe. Obniżenie opłat za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych (MTR) uzgodnione przez operatorów w czwartym kwartale - wraz ze zmianą ofert cenowych, spowodowało spadek średnich przychodów na abonenta (ARPU) o 8,7% w skali roku. Jednocześnie, średni ruch (czas połączeń na abonenta w minutach – MOU) wzrósł o ponad 17% (rok do roku).

Dystrybucja środków pieniężnych

Przyjęta przez TP polityka dystrybucji środków pieniężnych akcjonariuszom ma zapewnić atrakcyjny zwrot, przy uwzględnieniu następujących uwarunkowań:

- niepewność otoczenia regulacyjnego
- nasilenie konkurencji na rynkach, na których TP prowadzi działalność
- elastyczność zasobów niezbędna do utrzymania wzrostu przy zachowaniu rentowności: nakłady inwestycyjne oraz inwestycje zewnętrzne zwiększające wartość
- dyscyplina finansowa konieczna do utrzymania oceny ratingowej na obecnym poziomie BBB+/Baa1.

Wyniki Spółki na koniec 2006 roku, umożliwiają rekomendowanie Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy zatwierdzenia dystrybucji środków pieniężnych w łącznej wysokości 2.660 mln zł (tj. równowartość 1,9 zł na jedną akcję), w tym:

- dywidendy zwykłej w wysokości 1.960 mln zł (tj. 1,4 zł na jedną akcję), płatnej w gotówce w pierwszej połowie 2007 roku,
- jednorazowej dystrybucji dodatkowych środków pieniężnych w wysokości 700 mln zł (tj. równowartość 0,5 zł na jedną akcję) w drugiej połowie 2007 roku, w formie do uzgodnienia.

Perspektywy: ostrożny optymizm pozwalający zakładać, że Grupa sprosta wyzwaniom w 2007 roku, tworząc podstawy sukcesu w średnioterminowej perspektywie

Rok 2006 przyniósł TP sukcesy zarówno pod względem finansowym jak i operacyjnym. Z powodzeniem wprowadzono na rynek innowacyjne produkty i usługi, co w przyszłości pomoże zrównoważyć nieuchronny spadek przychodów z usług głosowych telefonii stacjonarnej. Ponadto, kontynuowany jest proces zmian, który ma zapewnić odpowiednią elastyczność w reagowaniu na wszelkie przewidywalne i nieprzewidywalne wyzwania.

Pewne oznaki świadczą o tym, że tempo zmian w otoczeniu regulacyjnym i konkurencyjnym wprowadza element niepewności, którą w krótkiej perspektywie trudno przezwyciężyć. Niektóre decyzje, które weszły w życie pod koniec 2006 roku, będą miały bezpośredni wpływ na wysokość przychodów TP w 2007 roku. Skutki obniżenia opłat za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych odbiły się wyraźnie na przychodach w czwartym kwartale 2006 roku – po czterech kolejnych kwartałach wzrostu przychodów, przychody w tym kwartale pozostały na niezmiennym poziomie (względem czwartego kwartału 2005 roku). Inne decyzje dotyczące stawek hurtowej odsprzedaży abonamentu (WLR) i odsprzedaży usług szerokopasmowego dostępu do Internetu (dostęp bitstream), a także oferty ramowej w zakresie połączenia sieci spowodują wzrost presji po stronie przychodów w 2007 roku. Ponadto, wejście na rynek czwartego operatora komórkowego oraz nowych operatorów wirtualnych przyczyni się do nasilenia się konkurencji w tym segmencie.

TP będzie przeciwdziałać powyższym zagrożeniom po stronie przychodów poprzez szersze wykorzystywanie rozbudowanej bazy klientów oraz rozwijanie produktów konwergentnych (zaspokajających potrzeby coraz bardziej wymagających użytkowników) w oparciu o niekwestionowaną przewagę technologiczną. W najbliższym roku podstawą sukcesu będzie w dalszym ciągu wzrost przychodów w segmentach usług szerokopasmowych i telefonii komórkowej. Wskaźnik penetracji dla usług szerokopasmowych nadal dynamicznie rośnie, co może zostać wykorzystane przez TP; w segmencie telefonii komórkowej wskaźnik penetracji dla kart SIM szybko zbliża się w Polsce do 100%, ale rynek jest wciąż daleki od nasycenia. W miarę dalszego zanikania barier pomiędzy branżą telekomunikacyjną, medialną i rozrywkową, na znaczeniu będą zyskiwać oferty zintegrowane, a TP znajduje się w dobrej sytuacji, by w pełni wykorzystać tę tendencję.

Większa elastyczność w dostosowywaniu struktury kosztów powinna zapewnić utrzymanie wskaźnika GOM na obecnym poziomie. W 2007 roku i w latach następnych jednym z kluczowych priorytetów TP będzie zwiększanie oszczędności wynikających ze stosowania systemów informatycznych. Ponadto dalszej poprawie ulegnie alokacja zasobów – zarówno w aspekcie kosztów zatrudnienia pracowników jak i pozostałych kosztów.

W 2007 roku, znaczna większość wydatków inwestycyjnych zostanie ponownie skierowana na kluczowe projekty w obszarach wzrostu. Jednocześnie Grupa TP będzie nadal starannie analizować wszelkie zewnętrzne możliwości wzrostu – spełniające rygorystyczne kryteria operacyjne i finansowe przyjęte przez TP dla tego typu inwestycji.

Cele na 2007 rok

Uwzględniając presję po stronie przychodów oraz elastyczność kosztów, TP zakłada następujące cele: spadek przychodów przy utrzymaniu wskaźnika GOM na poziomie celu z początku 2006 roku (który udało się ponownie osiągnąć). Nakłady inwestycyjne utrzymają się na poziomie, który pozwoli TP na finansowanie przekształceń oraz ambitnych projektów w obszarach wzrostu.

	Cel na 2007 rok
Liczba klientów usług szerokopasmowych	> 2,2 mln
Liczba klientów telefonii komórkowej	> 13,5 mln
Przychody	ok. -1%
Wskaźnik GOM (poprzednio marża EBITDA)	42-44%
Nakłady inwestycyjne	16-19%

Na zakończenie, Prezes Maciej Witucki stwierdził: „Generalnie, Spółka jest silna i nadal notuje wzrost. Obecnie, dzięki zintegrowanym ofertom, TP jest w stanie tworzyć i wykorzystywać nowe możliwości w segmentach usług szerokopasmowych i telefonii komórkowej w Polsce. Stały wzrost przychodów i wysokie przepływy środków pieniężnych najlepiej świadczą o dobrej kondycji naszej firmy. Wszystkie elementy funkcjonują prawidłowo, co daje nam pewność, że potrafimy sprostać wyzwaniom, jakie staną przed nami w roku 2007 i latach następnych.”

Kluczowe wskaźniki Grupy TP w 4 kwartale 2006			
(w mln zł), MSSF	4 kwartał		Zmiana
	2006	2005	
Przychody	4.686	4.686	+0,0%
Telefonia stacjonarna	2.933	3.145	-6,7%
Telefonia komórkowa	1.938	1.731	+12,0%
Marża operacyjna brutto (GOM) przed wydatkami handlowymi	2.688	2.181	+23,2%
<i>Skorygowana marża GOM przed wydatkami handlowymi</i>	2.614	2.172	+20,3%
<i>GOM przed wydatkami handlowymi (jako % przychodów)</i>	57,4%	46,5%	
Marża operacyjna brutto (GOM)	2.053	1.627	+26,2%
<i>GOM jako % przychodów</i>	43,8%	34,7%	
<i>Skorygowana* marża GOM</i>	1.979	1.618	+22,3%
Skonsolidowany zysk netto po opodatkowaniu (przypadający na akcjonariuszy TP S.A.)	381	484	-21,3%
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	1.675	1.906	-12,1%

Skonsolidowane przychody netto Grupy TP

(w mln zł)	3 miesiące 12 miesięcy		3 miesiące 12 miesięcy	
	do 31 grudnia 2006		do 31 grudnia 2005	
Usługi telefonii stacjonarnej	2.083	8.716	2.350	9.794
Przychody z abonamentu	1.088	4.390	1.096	4.318
Przychody z ruchu głosowego	765	3.364	1.015	4.554
Przychody z połączeń międzyoperatorskich	208	885	215	820
Przychody z automatów telefonicznych	21	72	22	94
Inne	1	5	2	8
Usługi telefonii komórkowej	1.771	6.848	1.561	5.773
Przychody z ruchu głosowego	994	3.780	872	3.334
Przychody z połączeń międzyoperatorskich	457	1.902	425	1.500
Przychody z przesyłania wiadomości	320	1.163	263	934
Inne	0	3	1	5
Usługi przesyłu danych	557	2.227	544	2.099
Łącza dzierżawione	92	380	95	383
Transmisja danych	139	540	124	509
Komutowany dostęp do Internetu	25	132	48	230
Usługi szerokopasmowe	301	1.175	277	977
Komunikacja radiowa	62	244	62	241
Sprzedaż towarów i inne	213	590	169	435
Przychody razem, netto	4.686	18.625	4.686	18.342

Struktura kosztów Grupy TP

Koszty operacyjne

(w mln zł)	3 12		3 12	
	miesiące	miesiące	miesiące	miesiące
	do 31 grudnia 2006		do 31 grudnia 2005	
Koszty zatrudnienia pracowników	581	2.352	632	2.381
Koszty międzyoperatorskie*	676	2.835	701	2.605
Wydatki handlowe	635	2.284	554	1.922
Koszty związane z utrzymaniem sieci i usługami informatycznymi	230	835	266	937
Usługi kontentowe	37	118	28	83
Inne zakupy zewnętrzne	362	1.366	402	1.425
Inne koszty operacyjne, netto**	141	585	485	918
Dodatnie (ujemne) operacyjne różnice kursowe, netto	-28	11	-9	-41
Koszty operacyjne razem	2.633	10.386	3.059	10.229

*Koszty międzyoperatorskie obejmują opłaty na rzecz innych operatorów, dostępowe, za korzystanie z sieci szkieletowej, roaming i inne opłaty.

**Inne koszty operacyjne, netto obejmują inne zakupy zewnętrzne, a także pozostałe koszty i przychody operacyjne, z wyłączeniem dodatnich (ujemnych) operacyjnych różnic kursowych.

Wybrane dane operacyjne TP S.A.

Stan łączy głównych TP S.A. na dzień 31 grudnia 2006 i 2005:

(tys.)	31 grudnia 2006	31 grudnia 2005*	31 grudnia 2005**
POTS	8.916	9.889	9.380
ISDN 2B+D	941	988	985
ISDN 30B+D	272	278	241
Razem (POTS +ISDN)	10.128	11.155	10.607

Dostępny szerokopasmowe – stan na dzień 31 grudnia 2006 i 2005:

(tys.)	31 grudnia 2006	31 grudnia 2005*	31 grudnia 2005**
ADSL	1.703	1.144	1.143
SDI	9	24	23
Razem (ADSL + SDI)	1.712	1.168	1.166

* stan przed korektą ** stan po korekcie

Zatrudnienie w Grupie TP na dzień 31 grudnia 2006 i 2005:

(w przeliczeniu na pełne etaty)	31 grudnia 2006	31 grudnia 2005
TP S.A.	27.400	27.590
TP S.A. wraz ze spółkami wydzielonymi*	29.301	29.565
PTK Centertel	3.220	3.146
Pozostałe	900	892
Ogółem Grupa TP	33.421	33.603

* Procesem wydzielenia objęto następujące podmioty: TP Emitel, TP Ditel, TP Teltech, TP Edukacja i Wypoczynek .

Wybrane dane operacyjne PTK Centertel

Liczba abonentów PTK Centertel na dzień 31 grudnia 2006 i 2005:

(w tys.)	31 grudnia 2006	31 grudnia 2005
Post-paid	4.801	4.032
Pre-paid	7.719	5.884
NMT	1	3
Razem	12.521	9.919

Szacunkowy udział PTK Centertel w rynku telefonii komórkowej pod względem łącznej liczby abonentów na dzień 31 grudnia 2006 r. wyniósł 34,1% (podczas gdy na dzień 31 grudnia 2005 r. wynosił 34,0%). Szacunkowy udział w rynku PTK Centertel pod względem aktywacji netto po 12 miesiącach 2006 r. wyniósł 34,3%.

Wybrane wskaźniki operacyjne PTK Centertel po 12 miesiącach 2006 i 2005 (ARPU, AUPU, SAC):

	Pre-paid		Post-paid		Zagregowane**	
	1-4 kw. 06	1-4 kw. 05	1-4 kw. 06	1-4 kw. 05	1-4 kw. 06	1-4 kw. 05
ARPU (miesięcznie w zł) (miesięczne przychody na abonenta)	26,5	29,7	97,9	101,4	54,7	59,9
AUPU (miesięcznie w min.) (czas połączeń na abonenta)	38,2	36,7	181,8	141,9	95,0	81,1

SAC (zł) (koszt pozyskania abonenta)	16,0	18,8	489,6	497,7	134,7	158,8
--	------	------	-------	-------	-------	-------

**Nie obejmuje użytkowników standardu NMT.

Zagregowane miesięczne ARPU z usług niegłosowych wyniosło po 12 miesiącach 2006 r.:
11,3 zł.

Wybrane wskaźniki operacyjne PTK Centertel w 4 kwartale 2006 i 2005 (ARPU, AUPU,
SAC):

	Pre-paid		Post-paid		Zagregowane**	
	4 kw. 06	4 kw. 05	4 kw. 06	4 kw. 05	4 kw. 06	4 kw. 05
ARPU (miesięcznie w zł) (miesięczne przychody na abonenta)	25,0	28,5	93,8	101,1	51,7	58,4
AUPU (miesięcznie w min.) (czas połączeń na abonenta)	38,8	37,3	189,6	160,3	97,3	87,9
SAC (zł) (koszt pozyskania abonenta)	11,3	14,9	523,1	497,6	131,2	132,4

**Nie obejmuje użytkowników standardu NMT.

Kontakt:

Prasa:

Jacek Kalinowski, Rzecznik TP

Tel.: + 48 (0) 22 527 19 07 – Fax: + 48 (0) 22 527 19 79

E-mail: biuro.prasowe@telekomunikacja.pl

Kontakty z Inwestorami:

Artur Tarnowski, Departament Kontaktów z Inwestorami

Tel.: + 48 (0) 22 527 23 23 – Fax + 48 (0) 22 527 23 41

E-mail: artur.tarnowski@telekomunikacja.pl

Telekonferencja

Zarząd Telekomunikacji Polskiej zaprasza do udziału w telekonferencji poświęconej omówieniu wyników Spółki za 4 kwartał 2006 r.

Dzień: wtorek, 30 stycznia 2007 r.

Godzina: **10:00** (Warszawa) / **9:00** (Londyn) / **4:00** (Nowy Jork)

Numery telefoniczne: Wlk. Brytania: **+ 44 20 8515 2301**
USA: **+ 1 888 339 9446**

Osoba prowadząca: Artur Tarnowski

Hasło: TP S.A.

Wyniki są dostępne na stronie internetowej TP (<http://www.tp-ir.pl>). Jeżeli znajdują się Państwo na liście mailingowej TP, to otrzymają Państwo dodatkowe zawiadomienie pocztą elektroniczną o tym, że są one dostępne.

Jeśli chcą Państwo wziąć udział w telekonferencji (lub poprosić o usunięcie z naszej listy mailingowej), prosimy o kontakt z panią Sarah Compson:

Tel.: +44 (0) 20 7462 4384

Fax: +44 (0) 20 7462 4399

E-mail: tpsa@imagination.com.

Więcej informacji na temat TP można znaleźć na naszej stronie internetowej <http://www.tp-ir.pl>

Przebieg telekonferencji będzie można odsłuchać w ciągu 2 tygodni pod następującym numerem:

Wlk. Brytania: +44 207 190 5901

Pin: 134897#

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Niniejsza informacja zawiera pewne stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym między innymi przewidywanych przyszłych zdarzeń i wyników finansowych, w odniesieniu do działalności Grupy TP. Stwierdzenia dotyczące przyszłości charakteryzują się tym, że nie odnoszą się wyłącznie do danych historycznych lub sytuacji bieżącej; zawierają często następujące słowa lub wyrażenia: „sądzić”, „spodziewać się”, „przewidywać”, „szacowane”, „projekt”, „plan”, „pro forma”, „zamierzać”, „przyszłe”, a także czasowniki w czasie przyszłym lub trybie warunkowym/przypuszczającym. Czynniki, które mogą spowodować, że wyniki rzeczywiste będą w istotny sposób odbiegać od przewidywanych – opisane w Oświadczeniu Rejestracyjnym dla Komisji Papierów Wartościowych i Giełd – to między innymi otoczenie konkurencyjne Grupy TP, zmiany sytuacji gospodarczej oraz zmiany na rynkach finansowych i kapitałowych w Polsce i na świecie. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odzwierciedlają poglądy Zarządu na dzień ich sformułowania. Grupa TP nie zobowiązuje się do aktualizowania jakichkolwiek stwierdzeń dotyczących przyszłości w związku z wydarzeniami następującymi po tej dacie. Do stwierdzeń dotyczących przyszłości nie można przykładać nadmiernej wagi przy podejmowaniu decyzji.