

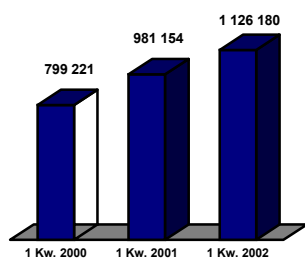


POLSKA TELEFONIA CYFROWA PUBLIKUJE SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE ZA PIERWSZY KWARTAŁ 2002 ROKU

Warszawa – 14 maja 2002 – Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. („PTC”), (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 pierwszy kwartał 2002 roku. Prezentowane dane są przedstawione według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („MSR”) i wyrażone w złotych.

- *Agencja Ratingowa Moody's Investor Service podniosła ocenę wiarygodności kredytowej PTC z Ba2 do B1,*
- *Liczba nowych abonentów przyłączonych do sieci Era w pierwszym kwartale 2002 roku wyniosła prawie 426 tysięcy. W sumie na koniec pierwszego kwartału 2002 roku PTC posiadała 4,0 miliony klientów, co oznacza wzrost o 28,6% w porównaniu z pierwszym kwartałem roku ubiegłego,*
- *PTC utrzymała pozycję lidera na polskim rynku telefonii komórkowej z 41,8% udziałem w rynku klientów płacących abonament (post-paid) oraz z 36,9% udziałem w rynku obejmującym oba segmenty rynku (pre-paid i post-paid),*
- *Przychody ze sprzedaży w pierwszym kwartale 2002 roku wyniosły 1.126,2 miliona złotych, co oznacza wzrost o 14,8% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2001,*
- *Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży wzrósł do poziomu 42,3% w pierwszym kwartale 2002 roku i był wyższy od wskaźnika EBITDA do przychodów ze sprzedaży za pierwszy kwartał 2001 roku (33,1%),*
- *Średni przychód na klienta („ARPU”) w pierwszym kwartale 2002 roku wyniósł 92 złote miesięcznie,*
- *Wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci w pierwszym kwartale 2002 roku wynosił średnio 2,0% miesięcznie,*
- *Zysk netto za pierwszy kwartał 2002 wyniósł 52,2 miliona złotych,*
- *Zadłużenie całkowite PTC wyniosło na dzień 31 marca 2002 roku 4.724,7 miliona złotych. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 31 marca 2002 roku) wyniósł 2,6 i zmalał z poziomu 2,8 na dzień 31 grudnia 2001 roku.*

Podstawowe informacje finansowe za pierwszy kwartał roku 2002



Przychody: Przychody ze sprzedaży ogółem w pierwszym kwartale 2002 roku wzrosły o 14,8% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2001.

ARPU: W pierwszym kwartale 2002 roku wartość wskaźnika ARPU spadła o 12,4% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Stabilizacja wskaźnika ARPU dla klientów abonamentowych w porównaniu do pierwszego kwartału roku 2001 jest wynikiem wzrastającego udziału klientów biznesowych w ogólnej liczbie klientów PTC.

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ogółem za pierwszy kwartał 2002 roku wyniosły 1.126,2 miliona złotych (272,5¹ miliona USD), co oznacza wzrost o 145,0 milionów złotych (35,1 miliona USD), czyli o 14,8% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 15,6% z 928,4 miliona złotych (224,7 miliona USD) w pierwszym kwartale 2001 roku do 1.073,2 miliona złotych (259,7 miliona USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. Wzrost przychodów odzwierciedla wzrost liczby klientów PTC. Efekt wzrostu liczby klientów został do pewnego stopnia zredukowany przez wzrost udziału użytkowników systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów PTC.

W porównaniu do pierwszego kwartału 2001 roku przychody ze sprzedaży telefonów i akcesoriów wzrosły o 0,5% z 52,7 miliona złotych (12,8 miliona USD) do poziomu 53,0 milionów złotych (12,8 miliona USD) w pierwszym kwartale 2002 roku.

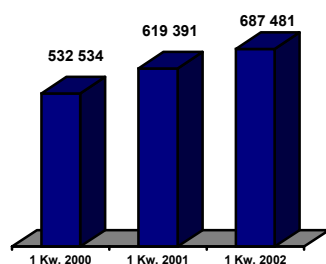
Średni przychód na klienta („ARPU”)

Średni miesięczny przychód na klienta w pierwszym kwartale 2002 roku wyniósł 92 złote (22,3 USD). Wartość ta oznacza spadek wskaźnika ARPU o 12,4% w stosunku do analogicznego okresu 2001 roku, kiedy to wskaźnik wynosił 105 złotych (25,4 USD) oraz spadek o 8,9% w stosunku do 101 złotych (24,4 USD) generowanych przez klientów PTC w czwartym kwartale 2001 roku. ARPU pochodzący od klientów abonamentowych wyniósł w pierwszym kwartale 2002 roku 130 złotych (31,5 USD), czyli o 1,5% mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Średni przychód generowany przez klientów systemu pre-paid wyniósł w pierwszym kwartale 2002 roku 33 złote (8,0 USD), czyli o 10,8% mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Jednakże zaobserwowany spadek ARPU od klientów abonamentowych w stosunku do średniego miesięcznego przychodu na klienta w czwartym kwartale 2001 roku (o 5,1%) w głównej mierze jest spowodowany sezonowym nasileniem się ruchu telekomunikacyjnego pod koniec roku.

Spadek poziomu średniego przychodu na klienta w PTC dla pierwszego kwartału 2002 roku jest spowodowany spadkiem średniego przychodu ARPU wśród nowo przyłączanych abonentów w systemie post-paid. Jest to wynikiem stosowania przez PTC promocyjnych stawek na rozmowy telefoniczne. Na spadający poziom ARPU wpływ ma również wzrost udziału klientów systemu Tak Tak w ogólnej liczbie klientów korzystających z usług sieci Era.

Stabilizacja wskaźnika ARPU dla klientów abonamentowych w porównaniu do pierwszego kwartału roku 2001 jest wynikiem wzrastającego udziału klientów biznesowych w ogólnej liczbie klientów abonamentowych PTC.

Koszty sprzedaży



W pierwszym kwartale 2002 roku koszty sprzedaży wyniosły 687,5 miliona złotych (166,4 miliona USD) wobec 619,4 miliona złotych (149,9 miliona USD) za ten sam okres 2001 roku. Oznacza to wzrost o 11,0%. W porównaniu z czwartym kwartałem 2001 roku koszty sprzedaży spadły o 15,1%.

Koszt sprzedaży usług wzrósł o 18,2% z 377,8 miliona złotych (91,4 miliona USD) w pierwszym kwartale 2001 roku do 446,4 miliona złotych (108,0 milionów USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. Koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów spadł o 0,2% z 241,6 miliona złotych (58,5 miliona USD) w pierwszym kwartale 2001 roku do 241,0 milionów złotych (58,3 miliona USD) w pierwszym kwartale 2002 roku.

¹ Wyłącznie dla wygody czytelnika wszystkie wartości wyrażone w złotych zostały przeliczone na dolary amerykańskie po kursie średnim ustalonym przez Narodowy Bank Polski z dnia 29 marca 2002 roku, który wynosił 1 USD = 4,1321 PLN

Koszty sprzedaży: Koszty sprzedaży wzrosły w pierwszym kwartale 2002 roku o 11,0% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Wzrost kosztów sprzedaży ogółem wynika w głównej mierze z 33,6% wzrostu amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w porównaniu do analogicznego okresu roku 2001. Pozostałe koszty sprzedaży w pierwszym kwartale 2002 roku wzrosły jedynie o 3,4% w porównaniu do pierwszego kwartału 2001 roku.

Spadek kosztów sprzedaży telefonów i akcesoriów wynikał z rosnącego udziału klientów systemu pre-paid w ogólnej liczbie nowo przyłączonych klientów sieci Era. Klienci systemu pre-paid nabywają tańsze, mniej zaawansowane technologicznie modele aparatów telefonicznych lub też kupują samą kartę SIM. Efekt ten został do pewnego stopnia złagodzony wzrostem tzw. przyłączeń brutto (tj. przyłączeń bez uwzględnienia klientów rezygnujących z usług sieci Era) w pierwszym kwartale 2002 roku o 4,3% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Pozytywny trend w postaci spadku kosztów sprzedaży telefonów i akcesoriów jest eliminowany również z powodu wzrastającej ilości wymian telefonów dotowanych ze strony PTC w jej programie lojalnościowym.

Koszt pozyskania klienta

W pierwszym kwartale 2002 roku średni koszt pozyskania klienta w PTC spadł do 369 złotych (89,3 USD). Dla porównania w pierwszym kwartale 2001 roku poziom kosztów pozyskania klienta wynosił 601 złotych (145,4 USD), zaś w czwartym kwartale 2001 roku 427 złotych (103,3 USD). Spadek kosztów pozyskania klienta jest spowodowany wzrostem udziału klientów systemu pre-paid w ogólnej liczbie nowo pozyskiwanych klientów.

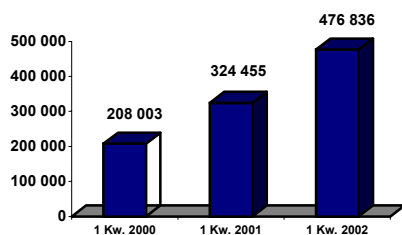
Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego wzrósł do 741 złotych (179,3 USD) w pierwszym kwartale 2002 roku z 703 złotych (170,1 USD) w czwartym kwartale 2001 roku. Dla klientów w systemie Tak Tak poziom kosztów ich pozyskania spadł ze 191 złotych (46,2 USD) w czwartym kwartale 2001 roku do 124 złotych (30,0 USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. Spadek kosztu pozyskania klienta systemu pre-paid wynika w głównej mierze z niższych cen aparatów komórkowych oferowanych dla klientów tego segmentu rynku, oraz wzrostu ilości sprzedawanych oddzielnie kart SIM, co w konsekwencji oznacza mniejsze dotowanie sprzedaży ze strony PTC. Równocześnie spadkowi uległy koszty reklamy związanej z pre-paid'owym segmentem rynku.

Marża brutto

W pierwszym kwartale 2002 roku marża brutto wyniosła 438,7 miliona złotych (106,2 miliona USD), zaś w analogicznym okresie 2001 roku wyniosła 361,8 miliona złotych (87,6 miliona USD). Marża brutto na sprzedaży wzrosła w pierwszym kwartale 2002 roku w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku i wynosiła odpowiednio 39,0% i 36,9% przychodów ze sprzedaży w danym okresie. Główną przyczyną wzrostu marży brutto należy upatrywać w ścisłej kontroli wydatków oraz w spadku kosztów pozyskania klienta w stosunku do generowanego przychodu.

Koszty należności wątpliwych

Zdecydowana polityka windykacji należności w PTC i zwiększający się udział użytkowników systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów pozwoliła na obniżenie wskaźnika kosztów związanych z wątpliwymi i straconymi należnościami w stosunku do przychodów ze sprzedaży ogółem. Wskaźnik kosztów należności wątpliwych za pierwszy kwartał roku 2002 utrzymał się na poziomie z czwartego kwartału 2001 roku i wyniósł 1,7%. Dla porównania w analogicznym okresie roku ubiegłego stosunek kosztów należności wątpliwych i straconych do przychodów ze sprzedaży ogółem wyniósł 2,6%. Polityka windykacji należności polega na stałym monitorowaniu sklepów i salonów firmowych, dealerów, przedstawicielskich punktów sprzedaży, a także abonentów.



EBITDA: W pierwszym kwartale roku 2002 wartość EBITDA wzrosła o 47,0% w stosunku do analogicznego okresu roku 2001 i wyniosła 476,8 miliona złotych.

Wzrost EBITDA

Wartość EBITDA (zysk przed opodatkowaniem, przychodami i kosztami finansowymi, amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) za pierwszy kwartał 2002 roku wyniosła 476,8 miliona złotych (115,4 miliona USD) o 47,0% więcej w porównaniu do 324,5 miliona złotych (78,5 miliona USD) za ten sam okres 2001 roku. Wzrost wskaźnika EBITDA jest wynikiem wzrostu przychodów ze sprzedaży o 14,8% oraz spadku (o 1,1%) kosztów sprzedaży ogółem i kosztów działalności operacyjnej (z wyłączeniem kosztów amortyzacji rzeczowego majątku trwałego i wartości niematerialnych i prawnych).

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto wzrósł o 9,2 punktu procentowego i wyniósł 42,3% w pierwszym kwartale roku 2002, w porównaniu do 33,1% w analogicznym okresie 2001 roku.

Zysk na działalności operacyjnej: W pierwszym kwartale roku 2002 PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 248,7 miliona złotych, co oznacza wzrost o 60,5% w stosunku do pierwszego kwartału poprzedniego roku.

Zysk na działalności operacyjnej

W pierwszym kwartale 2002 roku PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 248,7 miliona złotych (60,2 miliona USD), co oznacza wzrost o 60,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, kiedy zysk na działalności operacyjnej wyniósł 155,0 milionów złotych (37,5 miliona USD). Zysk osiągnięty na działalności operacyjnej był również o 78,8% większy w porównaniu do czwartego kwartału 2001 roku.

Wzrost zysku na działalności operacyjnej w stosunku do pierwszego kwartału 2001 roku wynika z 21,3% wzrostu marży brutto, przy odpowiednio stałej kontroli nad wydatkami operacyjnymi. W porównaniu do pierwszego i czwartego kwartału 2001 roku koszty operacyjne spadły odpowiednio o 8,1% i 6,1%.

Zysk na działalności operacyjnej w stosunku do przychodów ze sprzedaży ogółem wzrósł w pierwszym kwartale roku 2002 do poziomu 22,1% z 15,8% w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Koszty finansowe

W pierwszym kwartale 2002 roku PTC odnotowała stratę na działalności finansowej netto w wysokości 181,9 miliona złotych (44,0 milionów USD) w porównaniu do 13,7 miliona złotych (3,3 miliona USD) w pierwszym kwartale roku 2001.

Koszty odsetek netto za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2002 roku wyniosły 107,9 miliona złotych (26,1 miliona USD) w porównaniu do 117,6 miliona złotych (28,5 miliona USD) w analogicznym okresie roku 2001. Spadek kosztów odsetek w stosunku do pierwszego kwartału roku 2001 jest spowodowany spadkiem stóp procentowych od kredytów złotych oraz walutowych, jak również wzrostem wartości złotego w stosunku do dolara amerykańskiego i euro, czego efektem było obniżenie kosztów odsetek denominowanych w walutach obcych.

Wartość odsetek zapłaconych gotówkowo (tzw. „cash interest paid, net”)² w ciągu pierwszego kwartału roku 2002 wyniosła 98,4 miliona złotych (23,8 miliona USD).

Spadek wartości złotego w stosunku do dolara amerykańskiego (o 3,7%) oraz euro (o 2,3%) w pierwszym kwartale 2002 roku spowodował wykazanie przez PTC straty netto z tytułu różnic kursowych w omawianym okresie w wysokości 116,6 miliona złotych (28,2 miliona USD). Dla porównania w analogicznym okresie roku 2001 PTC wykazała zysk netto z tytułu różnic kursowych w wysokości 83,8 miliona złotych (20,3 miliona USD).

Straty z tytułu różnic kursowych netto zawierają stratę netto z tytułu zrealizowanych transakcji w wysokości 9,6 miliona złotych (2,3 miliona USD).

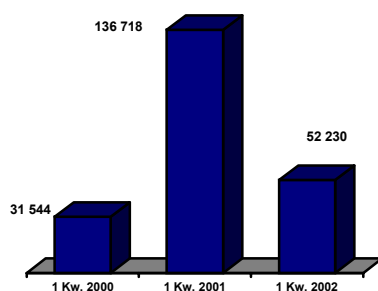
² Cash interest paid, net jest definiowany jako koszty odsetek zapłaconych z wyłączeniem odsetek płaconych od obligacji wyemitowanych przez spółki zależne od PTC oraz odsetek od koncesji GSM i UMTS.

Pozostała część to niezrealizowane straty z tytułu różnic kursowych netto, wynikające z wyceny finansowych aktywów i pasywów denominowanych w walutach obcych.

W pierwszym kwartale 2002 roku PTC wykazała również zysk netto na pozostałej działalności finansowej w wysokości 42,6 miliona złotych (10,3 miliona USD). Dla porównania w analogicznym okresie roku ubiegłego PTC wykazała stratę netto na pozostałej działalności finansowej w wysokości 24,6 miliona złotych (6,0 milionów USD). Zysk netto na pozostałej działalności finansowej wynika w głównej mierze ze wzrostu wartości godziwej kontraktów terminowych, instrumentów pochodnych oraz instrumentów finansowych wbudowanych w obligacje wyemitowane przez spółki zależne od PTC, leasing finansowy budynku biurowego oraz inne kontrakty handlowych zawarte przez PTC.

Zysk netto na pozostałej działalności finansowej zawiera między innymi 6,6 miliona złotych (1,6 miliona USD) straty z tytułu realizacji opisanych wyżej kontraktów terminowych i instrumentów pochodnych oraz 26,7 miliona złotych (6,5 miliona USD) zysku wynikającego ze wzrostu wartości godziwej opcji wbudowanych w obligacje wyemitowane przez spółki zależne od PTC.

W celu kontrolowania ryzyka kursowego i kosztów odsetkowych PTC wprowadziła na początku 2000 roku politykę zabezpieczającą, która jest stale monitorowana i ulepszana.



Zysk netto: W pierwszym kwartale 2002 roku PTC zanotowała zysk netto w wysokości 52,2 miliona złotych (12,6 miliona USD).

Zysk netto

Bardzo dobry wynik na działalności operacyjnej złagodzony spadkiem wartości złotego w stosunku do dolara amerykańskiego i euro, który spowodował stratę netto z tytułu różnic kursowych pozwolił PTC na odnotowanie w pierwszym kwartale roku 2002 zysku netto w wysokości 52,2 miliona złotych (12,6 miliona USD). Dla porównania w analogicznym okresie roku poprzedniego PTC zanotowała zysk netto w wysokości 136,7 miliona złotych (33,1 miliona USD).

Spadek poziomu zysku netto w pierwszym kwartale 2002 roku o 84,5 miliona złotych (20,4 miliona USD) w porównaniu do pierwszego kwartału 2001 roku wynika w głównej mierze ze straty z tytułu różnic kursowych. Wynik na różnicach kursowych w pierwszym kwartale 2002 roku jest niższy o 200,4 miliona złotych (48,5 miliona USD) w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Powyższe dane wskazują na znaczny wzrost rentowności działalności operacyjnej PTC.

Płynność finansowa

Na dzień 31 marca 2002 roku saldo zadłużenia PTC z tytułu kredytu udzielonego przez konsorcjum bankowe składało się transzy złotowej w wysokości 1.034,6 miliona złotych (250,4 miliona USD). Wolne środki dostępne zgodnie z umową kredytową, a których PTC na dzień 31 marca 2002 roku nie wykorzystała wynosiły 412,0 milionów euro (359,2 miliona USD).

Zadłużenie całkowite PTC na dzień 31 marca 2002 roku wynosiło 4.724,7 miliona złotych (1.143,4 miliona USD). Na kwotę zadłużenia całkowitego na dzień 31 marca 2002 roku składało się 4.647,9 miliona złotych (1.124,8 miliona USD) zadłużenia długoterminowego³ i 76,8 miliona złotych (18,6 miliona USD) zadłużenia krótkoterminowego⁴. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący 31 marca 2002 roku) zmalał z poziomu 2,8 na dzień 31 grudnia 2001 roku do 2,6 na dzień 31 marca 2002 roku.

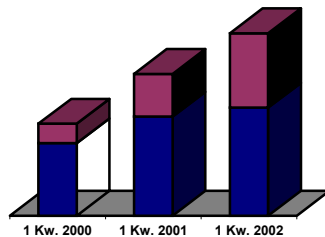
3 Na zadłużenie długoterminowe składają się wybrane zobowiązania długoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za trzy miesiące kończące się 31 marca 2002 oraz 2001 roku w postaci: zobowiązań długoterminowych z tytułu obligacji, kredytu bankowego udzielonego przez Deutsche Bank (z wyłączeniem części krótkoterminowej), zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej) oraz zobowiązania z tytułu derywatywy wbudowanej w umowę leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej).

4 Na zadłużenie krótkoterminowe składają się wybrane zobowiązania krótkoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za lata kończące się 31 marca 2002 oraz 2001 roku w postaci: kredytu w rachunku bieżącym, zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego oraz zobowiązań z tytułu derywatywy wbudowanej w umowę leasingu finansowego.

Wartość EBITDA za pierwszy kwartał roku 2002 wyniosła 476,8 miliona złotych (115,4 miliona USD); dla porównania wielkość inwestycji PTC w sieć GSM wyniosła w tym samym okresie 147,1 miliona złotych⁵ (35,6 miliona USD). PTC jest więc w stanie finansować swoje inwestycje w sieć drugiej generacji GSM (tzw. „2G business”) w całości z działalności operacyjnej.

Po spłacie umownych odsetek w pierwszym kwartale 2002 roku PTC zdecydowała się przeznaczyć nadwyżkę wygenerowanych z działalności operacyjnej środków pieniężnych na spłatę 254,0 milionów złotych (61,5 miliona USD) kredytu konsorcjalnego.

Dane operacyjne



Wzrost liczby klientów: W porównaniu do pierwszego kwartału 2001 roku liczba abonentów PTC wzrosła o prawie 29%, co pozwoliło PTC utrzymać pozycję lidera na rynku usług telefonii bezprzewodowej w Polsce.

Wzrost liczby abonentów

W pierwszym kwartale 2002 roku PTC pozyskała 425.765 nowych klientów („przyłączenia brutto”), co pozwoliło zwiększyć łączną liczbę klientów PTC do blisko 4,0 milionów na dzień 31 marca 2002 roku. Dla porównania w pierwszym kwartale 2001 roku PTC przyłączyła 408.234 nowych klientów. W sumie na dzień 31 marca 2002 roku PTC posiadała 3.973.192 klientów. Jest to wzrost o 28,6% w porównaniu do końca pierwszego kwartału 2001 roku, kiedy liczba klientów PTC wynosiła 3.088.824

W pierwszym kwartale 2002 roku wśród nowych klientów znalazło się 169.152 klientów abonentowych oraz 256.613 użytkowników systemu Tak Tak. W analogicznym okresie 2001 roku wśród nowych klientów znalazło się odpowiednio 244.019 osób płacących abonament i 164.215 użytkowników systemu Tak Tak.

Obserwowana od drugiego kwartału 2001 roku zmiana w strukturze nowo przyłączonych klientów PTC (malejący udział klientów systemu post-paid) jest spowodowana pogarszającą się sytuacją polskiej gospodarki oraz zmianami w preferencjach klientów, którzy coraz chętniej korzystają z oferty pre-paid, ponieważ nie wymaga ona podpisania długoterminowej umowy. Zmiana ta powoduje również zatrzymanie się tendencji wzrostowej przychodów generowanych przez klientów z segmentu post-paid.

Struktura klientów PTC na koniec marca 2002 roku kształtowała się w sposób następujący: liczba użytkowników systemu post-paid wynosiła 2.350.758 czyli o 9,0% więcej niż na dzień 31 marca 2001 roku (2.156.760 abonentów). Liczba użytkowników systemu Tak Tak wynosiła 1.622.434 to jest 40,8% wszystkich klientów PTC. Dla porównania na koniec marca 2001 roku z systemu Tak Tak korzystało 932.064 osób, czyli 30,2% wszystkich klientów PTC. Liczba klientów Tak Tak wzrosła więc o 74,1% w porównaniu do pierwszego kwartału 2001 roku.

Według danych PTC polski rynek telefonii bezprzewodowej wzrósł o kolejne 7,5% w pierwszym kwartale 2002 roku, powodując przyrost penetracji populacji Polski tymi usługami do poziomu około 27,8%. Łącznie wszyscy operatorzy telefonii cyfrowej obsługują około 10,8 miliona klientów.

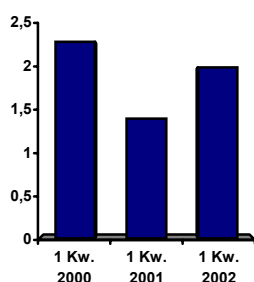
W ciągu ostatnich kilku kwartałów zauważalna jest tendencja szybszego wzrostu rynku pre-paid, od rynku post-paid. W pierwszym kwartale 2002 roku oba segmenty rynku telefonii komórkowej wzrosły odpowiednio o 15,4% i 1,1%.

PTC szacuje, że jej udział w Polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej w segmentach pre-paid i post-paid na dzień 31 marca 2002 roku wynosił odpowiednio 31,6% oraz 41,8%. Dla porównania na koniec 2001 roku udział ten kształtował się na poziomie 31,9% oraz 42,4% - odpowiednio segment pre-paid i post-paid. Spadek udziału PTC w rynku post-paid wynika z większego zaangażowania PTC na rynku usług biznesowych. PTC odniosła sukces w pierwszym kwartale 2002 roku zwiększając liczbę klientów biznesowych, co pozwoliło na utrzymanie wysokiego ARPU oraz niskiego wskaźnika „churn” wśród klientów abonentowych. PTC jest jednocześnie zorientowana na polepszenie swojej

⁵ Na inwestycje w sieć GSM składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za pierwszy kwartał 2002 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).

oferty skierowanej do klientów abonamentowych z segmentu prywatnego i równocześnie monitoruje rezultaty programów lojalnościowych, mając na uwadze fakt, że wskaźnik „churn” dla klientów generujących średnio miesięcznie mniejsze przychody powinien być nieproporcjonalnie wyższy niż w przypadku innych klientów.

PTC szacuje, że jej klienci stanowią około 36,9% ogólnej liczby użytkowników telefonii komórkowej w naszym kraju, co stawia PTC na pierwszym miejscu wśród firm oferujących tego typu usługi w Polsce. Jednakże w wyniku większego niż przeciętne zaangażowania w dostarczanie wysokiej jakości usług dla klientów systemu post-paid oraz klientów biznesowych, PTC uważa, że jej udział w rynku telefonii komórkowej mierzony przychodami ze sprzedaży ogółem (dane porównywalne według Polskich Standardów Rachunkowości) utrzymuje się na poziomie około 39,0%.



Wskaźnik „churn”:

W pierwszym kwartale 2002 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” wzrósł nieznacznie w porównaniu do roku 2001, głównie w wyniku upływu terminu obowiązywania dwuletnich kontraktów zawieranych w pierwszym kwartale 2000 roku.

Wskaźnik „churn”

W pierwszym kwartale 2002 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci wyniósł 2,0%; wynik nieco gorszy w porównaniu do czwartego kwartału 2001 roku.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów płacących abonament wyniósł 2,5% zaś dla klientów systemu Tak Tak 1,2%. Dla porównania w analogicznym okresie 2001 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów płacących abonament i klientów systemu Tak Tak wyniósł odpowiednio 1,9% i 0,1%.

Wzrost liczby odłączeń klientów z systemu post-paid wynika głównie z faktu, że w pierwszym kwartale 2002 roku upłynął termin obowiązywania dwuletnich kontraktów podpisanych podczas okresu bardzo atrakcyjnych promocji w pierwszym kwartale 2000 roku, które przyciągnęły bardzo dużo nowych klientów do sieci Era. Po wygaśnięciu umowy klienci ci mogą bez dodatkowych opłat opuścić sieć Era, bądź przenieść się do systemu pre-paid. Celem PTC jest nadal na polepszenie swojej oferty skierowanej do klientów abonamentowych z segmentu prywatnego. Równocześnie PTC monitoruje rezultaty szeregu programów lojalnościowych, mając na uwadze fakt, że wskaźnik „churn” dla klientów generujących średnio miesięcznie mniejsze przychody powinien być nieproporcjonalnie wyższy niż w przypadku innych klientów.

Analizując wzrost wskaźnika „churn” dla użytkowników systemu pre-paid należy wziąć pod uwagę zmianę wprowadzoną w listopadzie 2000 roku, a która polegała na przedłużeniu okresu po jakim klienci ci są odłączani od sieci z 6 do 12 miesięcy. W wyniku tego w okresie od grudnia 2000 roku do maja 2001 roku PTC praktycznie nie zanotowała odłączeń klientów systemu pre-paid.

Średni miesięczny czas rozmów

W pierwszym kwartale 2002 roku średni, miesięczny czas rozmów, przypadający na klienta osiągnął wartość 139 minut, wobec 150 minut w pierwszym kwartale 2001 roku oraz 154 minut w czwartym kwartale 2001 roku.

Średni miesięczny czas rozmów w pierwszym kwartale 2002 roku wyniósł 187 minut dla klientów płacących abonament i 64 minuty dla klientów systemu Tak Tak. Dla porównania w pierwszym kwartale 2001 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł 179 minut dla klientów płacących abonament i 78 minut dla klientów systemu Tak Tak.

Spadek średniego miesięcznego czasu rozmów wynika ze zwiększonego udziału klientów systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów. Trend spadkowy został złagodzony poprzez strategię PTC, która polega na łączeniu bezpłatnych minut zawartych w planach taryfowych z bezpłatnymi lub tańszymi minutami oferowanymi w różnych promocjach stymulując w ten sposób wzrost wykorzystania telefonów komórkowych. Długofalowym celem PTC jest zmiana przyzwyczajzeń klientów z użytkowania telefonów stacjonarnych na rzecz

korzystania z telefonii bezprzewodowej.

Wzrost ilości wysyłanych krótkich wiadomości tekstowych („SMS”)

Liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci PTC wzrosła w pierwszym kwartale roku 2002 do poziomu około 16 wiadomości na klienta miesięcznie.

W pierwszym kwartale roku 2002 średnia liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci Era wzrosła do poziomu około 16 wiadomości na klienta miesięcznie, w porównaniu do około 11 wiadomości na klienta miesięcznie w pierwszym kwartale roku poprzedniego. Klienci płacący abonament wysyłają średnio trochę ponad 17 wiadomości miesięcznie, zaś klienci systemu Tak Tak około 15 SMS'ów.

Rozbudowa sieci: Na koniec pierwszego kwartału 2002 roku całkowite inwestycje sieciowe PTC osiągnęły poziom 7,1 miliarda złotych. Na tę liczbę składa się 4,1 miliarda złotych⁶ inwestycji w sieciowe środki trwałe; 2,5 miliarda złotych⁷ opłat koncesyjnych oraz 0,5 miliarda złotych⁸ inwestycji w oprogramowanie oraz licencje sieciowe.

Rozbudowa sieci

W pierwszym kwartale 2002 roku inwestycje PTC w sieciowy majątek trwały wyniosły 147,1 miliona złotych⁹ (35,6 miliona USD), czyli o 58,0% mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy inwestycje te wyniosły 350,6 miliona złotych (84,8 miliona USD). Spadek nakładów inwestycyjnych w sieć GSM w roku 2002 świadczy o tym, że PTC osiągnęła już wymagany poziom pokrycia geograficznego kraju usługami jej sieci komórkowej i skoncentrowała się na zwiększaniu jakości oferowanych usług i planowaniu nowych produktów potrzebnych dla przyrostu liczby klientów.

Ponadto, w związku z podjętą w ostatnim czasie decyzją URTiP w sprawie przesunięcia terminów wymaganego rozpoczęcia świadczenia usług w standardzie UMTS, inwestycje PTC w technologie tzw. „Trzeciej Generacji” zostaną przesunięte w czasie zgodnie z nowymi wymaganiami opisanymi w decyzji URTiP.

Ostatnie Wydarzenia

Podwyższenie oceny wiarygodności kredytowej PTC przez Moody's Investor Service

W dniu 13 maja 2002 roku Agencja Ratingowa Moody's Investor Service podwyższyła ocenę wiarygodności kredytowej dla wyemitowanych przez spółki zależne od PTC obligacji podporządkowanych z B2 na B1. Podwyższeniu uległa również ocena zadłużenia zabezpieczonego i wynosi obecnie Ba2 (poprzednio Ba3).

PTC uważa, że otrzymana ocena jest najwyższa wśród wszystkich operatorów telefonii bezprzewodowej w Europie Środkowo-Wschodniej. Jest to również pierwsze podwyższenie oceny wiarygodności kredytowej spółki działającej na rynku telefonii komórkowej od kwietnia 2001 roku.

Przesunięcie terminów rozpoczęcia świadczenia usług w standardzie UMTS

W dniu 24 kwietnia 2002 roku prezes Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty („URTIP”) podjął długo oczekiwaną decyzję odnośnie przesunięcia terminów rozpoczęcia świadczenia usług w standardzie telekomunikacyjnym UMTS. Zgodnie z powyższą decyzją wszyscy operatorzy telefonii komórkowej są zobowiązani do rozpoczęcia świadczenia usług w standardzie UMTS nie wcześniej niż 1 stycznia 2004 roku i nie później niż 1 stycznia 2005 roku. Jednocześnie przesunięciu uległy pozostałe warunki koncesji odnoszące się do pokrycia usługami populacji Polski. Wszyscy operatorzy muszą pokryć 20% populacji Polski usługami UMTS do końca

⁶ Wartość brutto posiadanych przez PTC sieciowych środków trwałych (urządzeń technicznych i maszyn).

⁷ Wartość brutto posiadanych przez PTC licencji telekomunikacyjnych.

⁸ Wartość brutto posiadanego przez PTC oprogramowania oraz licencji sieciowych.

⁹ Na inwestycje w sieciowy majątek trwały składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za pierwszy kwartał 2002 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).

2005 roku (poprzednio 2004) oraz 40% do końca 2008 roku (poprzednio 2007).

Nowe produkty i usługi

W pierwszym kwartale 2002 roku PTC wprowadziła kilka nowych usług, między innymi nowe gry oparte na platformach WAP i SMS oraz nowe serwisy informacyjne (Zimowe Igrzyska Olimpijskie). PTC wprowadziła również nową usługę pod nazwą „Dzwonki i Ikonki”, która oferuje klientom możliwość ściągania dzwonek i melodyjek na własne telefony komórkowe bądź przesłanie ich jako prezent. PTC wprowadziła również nowy sposób elektronicznego zwiększenia wartości kont systemu Tak Tak poprzez terminale płatnicze. Klient może zapłacić za opisywaną usługę gotówką lub kartą płatniczą akceptowaną przez centrum płatnicze obsługujące dany terminal.

Nagrody

W pierwszym kwartale 2002 roku PTC otrzymała tytuł Firmy Roku oraz statuetkę Złotej Anteny za swoją ofertę skierowaną do klientów biznesowych. Tytuł został przyznany przez „Świat Telekomunikacji”;

PTC otrzymała również tytuł „Najlepszego Partnera w Biznesie” za taryfy biznesowe. Tytuł został przyznany przez czasopismo „Home & Market”.

Jednocześnie sieć telekomunikacyjna PTC została przyjęta przez Stowarzyszenie Operatorów GSM do Code of Conduct for Information on International Roaming Retail Prices.

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 będąc 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 PTC. 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 następującymi osobami:

Małgorzata Żelezińska

IR Manager

☎ (+48) 22 413 3275

Tel. kom.: (+48) 602 20 3275

Fax: (+48) 22 413 6235

mzelezinska@era.pl

Alexander Fudukidis

Global Corporate Relations Inc.

☎ (+1) 212 262 6103

Tel. kom.: (+1) 646 258 2071

Fax: (+1) 212 262 6115

fudukidisa@msn.com

Aneks 1

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

	Za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2002 roku (nie zbadane)	Za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2001 roku (nie zbadane)
Przychody ze sprzedaży ogółem	1.126.180	981.154
Koszty sprzedaży	(687.481)	(619.391)
	-----	-----
Marża brutto	438.699	361.763
Koszty operacyjne	(189.992)	(206.798)
	-----	-----
Zysk na działalności operacyjnej	248.707	154.965
Koszty i przychody finansowe		
Odsetki i pozostałe przychody finansowe	65.438	190.575
Odsetki i pozostałe koszty finansowe	(247.289)	(204.311)
	-----	-----
Zysk brutto	66.856	141.229
Podatek dochodowy	(14.626)	(4.511)
	-----	-----
Zysk netto	52.230	136.718
	=====	=====

Aneks 2 Skonsolidowane bilanse – na podstawie raportu SEC 6-K
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)

	Na dzień 31 marca 2002 (nie zbadane)	Na dzień 31 grudnia 2001 (zreklasyfikowane)
Majątek obrotowy		
Środki pieniężne	26.348	36.511
Inwestycje krótkoterminowe i pozostałe aktywa finansowe	101.048	98.278
Należności i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	519.145	538.822
Zapasy	190.182	167.114
	-----	-----
	836.723	840.725
Majątek trwały		
Rzeczowy majątek trwały	3.712.333	3.783.810
Wartości niematerialne i prawne	2.472.732	2.412.810
Aktywa finansowe	131.624	105.985
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	75.992	74.123
	-----	-----
	6.392.681	6.376.728
Aktywa razem	7.229.404	7.217.453
	=====	=====
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	218.565	286.621
Zobowiązania z tytułu podatków cel i ubezpieczeń społecznych	87.856	46.184
Zobowiązania obciążone odsetkami	235.096	190.429
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	134.435	123.686
Rozliczenia międzyokresowe przychodów i pozostałe zobowiązania	241.323	224.260
	-----	-----
	917.275	871.180
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania obciążone odsetkami	5.008.849	5.083.933
Zobowiązania bez obciążeń odsetkowych	165.335	193.822
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego netto	64.785	52.121
Rezerwy	22.620	20.652
	-----	-----
	5.261.589	5.350.528
Zobowiązania razem	6.178.864	6.221.708
	-----	-----
Kapitał własny i rezerwy		
Kapitał podstawowy	471.000	471.000
Kapitał zapasowy	409.754	409.754
Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	(94.390)	(96.955)
Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych	264.176	211.946
	-----	-----
	1.050.540	995.745
Pasywa razem	7.229.404	7.217.453
	=====	=====

Aneks 3

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

	Za okres trzech miesiący kończący się 31 marca 2002 roku (nie zbadane)	Za okres trzech miesiący kończący się 31 marca 2001 roku (nie zbadane)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:		
Zysk brutto	66.856	141.229
Korekty o pozycje:		
Amortyzacja	228.129	169.490
Zwiększenie rezerwy na należności oraz odpisy należności	18.794	25.565
Zwiększenie rezerwy na zapasy	3.014	2.292
Inne rezerwy długoterminowe	1.968	(15)
Strata/(zysk) z tytułu różnic kursowych i zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych	73.911	(99.306)
Wynik na sprzedaży i likwidacji składników działalności inwestycyjnej	(828)	614
Koszty odsetek netto	107.940	97.523
	-----	-----
Przepływy pieniężne przed zmianami kapitału operacyjnego	499.784	337.392
Zmiana stanu zapasów	(26.082)	(898)
Zmiana stanu należności i rozliczeń międzyokresowych	114	43.890
Zmiana stanu zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych	77.618	76.585
	-----	-----
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	551.434	456.969
Odsetki zapłacone	(138.666)	(103.227)
Odsetki otrzymane	3.812	5.416
Podatek dochodowy zapłacony	(331)	(732)
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	416.249	358.426
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ:		
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(42.943)	(503.608)
Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(182.872)	(478.886)
Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	2.884	1.190
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(222.931)	(981.304)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ:		
Wpływy netto z kredytu konsorcjalnego Deutsche Bank	(254.015)	1.678.416
Splata kredytu konsorcjalnego Citibank	-	(836.158)
Zmiana stanu kredytu w rachunku bieżącym	50.432	(26.543)
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(203.583)	815.715
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	(10.265)	192.837
Wynik wyceny środków pieniężnych	102	(930)
Środki pieniężne na początek okresu obrotowego	36.511	29.465
	-----	-----
Środki pieniężne na koniec okresu obrotowego	26.348	221.372

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 2001 roku	471.000	409.754	-	(193.807) ^a	686.947
Adaptacja MSR 39	-	-	-	(21.468)	(21.468)
Zysk netto okresu	-	-	-	136.718	136.718
	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo na dzień 31 marca 2001 roku (nie zbadane)	471.000	409.754	-	(78.557)	802.197
Strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających	-	-	(96.955)	-	(96.955)
Zysk netto okresu	-	-	-	290.503	290.503
	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo na dzień 31 grudnia 2001 roku	471.000	409.754	(96.955)	211.946	995.745
	=====	=====	=====	=====	=====
Saldo na dzień 1 stycznia 2002 roku	471.000	409.754	(96.955)	211.946	995.745
Zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających	-	-	2.565	-	2.565
Zysk netto okresu	-	-	-	52.230	52.230
	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo na dzień 31 marca 2002 roku (nie zbadane)	471.000	409.754	(94.390)	264.176	1.050.540
	=====	=====	=====	=====	=====

^a Kwota 193.807 tysięcy złotych niepodzielonej straty z lat ubiegłych według salda na dzień 1 stycznia 2001 roku zawiera 11.736 tysięcy złotych (zmniejszenie straty z lat ubiegłych) korekty wynikającej z retrospektywnego ujęcia w 2000 roku nowego standardu rachunkowości rozliczania przychodów ze sprzedaży i kosztów sprzedaży w czasie – SAB 101.

	Segment rynku	Za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2002 roku (nie zbadane)	Za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2001 roku (nie zbadane)
<i>Liczba klientów (na koniec okresu)</i>		3.973.192	3.088.824
	Post-paid	2.350.758	2.156.760
	Pre-paid	1.622.434	932.064
<i>Przylączenia klientów brutto</i>		425.765	408.234
	Post-paid	169.152	244.019
	Pre-paid	256.613	164.215
<i>Średni miesięczny czas rozmów (MOU)</i>		139	150
	Post-paid	187	179
	Pre-paid	64	78
<i>Wychodzące MOU</i>		65	67
	Post-paid	98	87
	Pre-paid	16	19
<i>Liczba SMS'ów</i>		16	11
	Post-paid	17	11
	Pre-paid	15	10
<i>Wskaźnik odłączeń od sieci „churn”</i>		2,0%	1,4%
	Post-paid	2,5%	1,9%
	Pre-paid	1,2%	0,1%
<i>ARPU (Średni przychód na klienta)</i>		92	105
	Post-paid	130	132
	Pre-paid	33	37
<i>Koszt pozyskania klienta</i>		369	601¹¹
	Post-paid	741	880
	Pre-paid	124	186

11 Koszt pozyskania klienta za pierwszy kwartał 2001 roku uwzględnia korektę wynikającą z retrospektywnego wprowadzenia nowego standardu rachunkowości SAB 101 w 2000 roku.