

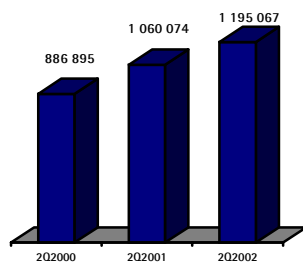


POLSKA TELEFONIA CYFROWA PUBLIKUJE SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE ZA DRUGI KWARTAŁ 2002 ROKU

Warszawa – 14 sierpnia 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 drugi kwartał 2002 roku. Prezentowane dane są przedstawione według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („MSR”) i wyrażone w złotych.

- Liczba nowych abonentów przyłączonych do sieci Era w drugim kwartale 2002 roku wyniosła prawie 458 tysięcy, 14,6% więcej niż w drugim kwartale ubiegłego roku
- PTC wzmocniła swoją pozycję w stosunku do drugiego konkurenta na polskim rynku telefonii mobilnej, liczba klientów wzrosła do 4,24 miliona, co oznacza wzrost o 28.0% w porównaniu do końca drugiego kwartału ubiegłego roku,
- PTC wprowadziła na rynek dwie taryfy dla segmentu pre-paid
- PTC utrzymała pozycję lidera na polskim rynku telefonii komórkowej z 41,1% udziałem w segmencie klientów płacących abonament (post-paid) oraz z 36,4% udziałem w całkowitym rynku telefonii komórkowej,
- Przychody ze sprzedaży w drugim kwartale 2002 roku wyniosły 1.195,1 miliona złotych, co oznacza wzrost o 12,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2001,
- Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży wzrósł do poziomu 42,7% w drugim kwartale 2002 roku i był wyższy od wskaźnika EBITDA do przychodów ze sprzedaży za drugi kwartał 2001 roku (40.3%),
- Średni przychód na klienta („ARPU”) w drugim kwartale 2002 roku wyniósł 95,5 złotych miesięcznie,
- Wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci w drugim kwartale 2002 roku wynosił średnio 1,5% miesięcznie, spadek z 2,0% w pierwszym kwartale 2002 roku,
- Zysk netto za drugi kwartał 2002 wyniósł 13,2 miliona złotych,
- Zadłużenie całkowite PTC wyniosło na dzień 30 czerwca 2002 roku 4.670,0 miliona złotych. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 roku) wyniósł 2,4 i zmalał z poziomu 2,6 na dzień 31 marca 2002 roku, w drugim kwartale PTC spłaciła 270,0 milionów złotych kredytu konsorcjalnego,
- Agencja Standard & Poor's potwierdziła ocenę wiarygodności kredytowej PTC będącą na poziomie BB/B+ oraz Agencja Ratingowa Moody's Investor Service podniosła ocenę wiarygodności kredytowej PTC z Ba2 do B1.

Podstawowe informacje finansowe za drugi kwartał roku 2002



Przychody: Przychody ze sprzedaży ogółem w drugim kwartale 2002 roku wzrosły o 12,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2001.

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ogółem za drugi kwartał 2002 roku wyniosły 1.195,1 miliona złotych (295,7¹ miliona USD), co oznacza wzrost o 135,0 milionów złotych (33,4 miliona USD), czyli o 12,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego i wzrost o 68,9 miliona złotych (17,0 milionów USD) lub 6,1% w porównaniu do pierwszego kwartału 2002 roku. Przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 14,9% do 1.157,0 miliona złotych (286,3 miliona USD) w drugim kwartale 2002 roku z 1.007,2 miliona złotych (249,2 miliona USD) w drugim kwartale 2001. Wzrost przychodów odzwierciedla wzrost liczby klientów PTC. Efekt wzrostu liczby klientów został do pewnego stopnia zredukowany przez wzrost udziału użytkowników systemu pre-paid, którzy przynoszą zazwyczaj niższy miesięczny przychód niż klienci systemu abonamentowego, w ogólnej liczbie klientów PTC

W porównaniu do drugiego kwartału 2001 roku przychody ze sprzedaży telefonów i akcesoriów spadły o 28,0% do poziomu 38,1 milionów złotych (9,4 miliona USD) w drugim kwartale 2002 roku z 52,9 milionów złotych (13,1 miliona USD) w analogicznym okresie roku ubiegłego. Spadek ten jest wynikiem wzrostu udziału klientów systemu pre-paid, którzy kupują karty startowe, bez telefonów.

Wpływ na wielkość przychodów PTC w drugim kwartale 2002 roku miał fakt uruchomienia rozliczeń międzyoperatorskich z PTK Centertel, co miało miejsce w połowie czerwca 2002. Przychody wynikające z tego tytułu stanowiły 0,7% przychodów ogółem za drugi kwartał 2002 roku.

Średni przychód na klienta („ARPU”)

ARPU: W drugim kwartale 2002 roku wartość wskaźnika ARPU spadła o 8,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Stabilizacja wskaźnika ARPU dla klientów abonamentowych w porównaniu do drugiego kwartału roku 2001 jest wynikiem wzrastającego udziału klientów biznesowych w ogólnej liczbie klientów PTC.

Średni miesięczny przychód na klienta w drugim kwartale 2002 roku wyniósł 95,5 złote (23,6 USD). Wartość ta oznacza spadek wskaźnika ARPU o 8,5% w stosunku do analogicznego okresu 2001 roku, kiedy to wskaźnik wynosił 104,4 złote (25,8 USD) oraz wzrost o 3,8% w stosunku do 92,0 złotych (22,8 USD) generowanych przez klientów PTC w pierwszym kwartale 2002 roku.

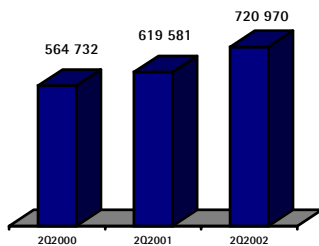
ARPU generowane przez klientów abonamentowych wyniosło w drugim kwartale 2002 roku 137,1 złotych (33,9 USD), czyli o 1,2% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Średni przychód generowany przez klientów systemu pre-paid wyniósł w drugim kwartale 2002 roku 33,3 złote (8,2 USD), czyli o 10,2% mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Stabilizacja, a nawet lekki wzrost ARPU od klientów abonamentowych w stosunku do średniego miesięcznego przychodu na klienta tak w pierwszym kwartale 2002 roku jak i w drugim kwartale 2001 w głównej mierze jest spowodowany wzrastającym udziałem klientów biznesowych wśród ogólnej liczby klientów PTC, jak również wzrastającymi przychodami pochodzącymi z usług nie głosowych.

Spadek poziomu średniego przychodu generowanego przez klienta systemu pre-paid w drugim kwartale 2002 roku jest spowodowany stale wzrastającą liczbą abonentów tego systemu, a co za tym idzie zmniejszającym się średnim ruchem generowanym przez klienta. Dodatkowo spadający udział liczby minut przychodzących ma negatywny wpływ na generowane ARPU.

Koszty sprzedaży

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 28 czerwca 2002 roku, który wynosił 1 USD = 4,0418 PLN



Koszty sprzedaży: Koszty sprzedaży wzrosły w drugim kwartale 2002 roku o 16,4% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

W drugim kwartale 2002 roku koszty sprzedaży wyniosły 721,0 milionów złotych (178,4 miliona USD) wobec 619,6 milionów złotych (153,3 miliona USD) za ten sam okres 2001 roku. Oznacza to wzrost o 16,4%. W porównaniu z pierwszym kwartałem 2002 roku koszty sprzedaży wzrosły o 4,9%.

Koszt sprzedaży usług wzrósł o 25,9% do 492,8 milionów złotych (121,9 miliona USD) w drugim kwartale 2002 roku z 391,5 milionów złotych (96,9 miliona USD) w drugim kwartale 2001 roku. Koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów wzrósł nieznacznie o 0,1% do 228,2 milionów złotych (56,5 miliona USD) w drugim kwartale 2002 roku z 228,0 miliona złotych (56,4 miliona USD) w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Wzrost kosztów sprzedaży ogółem wynika w głównej mierze z 36,6% wzrostu amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w porównaniu do analogicznego okresu roku 2001. Pozostałe elementy kosztów sprzedaży w drugim kwartale 2002 roku wzrosły o 9,1% w porównaniu do drugiego kwartału 2001 roku.

Pomimo 14,6% wzrostu liczby przyłączeń brutto i stale wzrastającej liczby telefonów dotowanych przez PTC w ramach programów lojalnościowych, koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów jest na podobnym poziomie w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Jest to wynikiem zmiany struktury przyłączanych do sieci klientów, idącej w kierunku zwiększania udziału klientów w systemie pre-paid wśród nowych abonentów sieci, którzy to nabywają tańsze, mniej zaawansowane technologicznie modele aparatów telefonicznych lub też kupują samą kartę SIM.

Koszt pozyskania klienta

W drugim kwartale 2002 roku średni koszt pozyskania klienta w PTC spadł do 359,3 złotych (88,9 USD) z 584,3 złotych (144,6 USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku. Dla porównania w pierwszym kwartale 2002 roku poziom kosztów pozyskania klienta wynosił 369,0 złotych (91,3 USD), Spadek kosztów pozyskania klienta jest spowodowany wzrostem udziału klientów systemu pre-paid w ogólnej liczbie nowo pozyskiwanych klientów.

Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego spadł nieznacznie do 738,4 złotych (182,7 USD) w drugim kwartale 2002 roku z 741,0 złotych (183,3 USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. Jeśli chodzi o klientów w systemie Tak Tak poziom kosztów ich pozyskania spadł do 111,1 złotych (27,5 USD) w drugim kwartale 2002 roku z 124,0 złotych (30,7 USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. Spadek kosztu pozyskania klienta systemu pre-paid wynika w głównej mierze z niższych cen zakupu aparatów komórkowych oferowanych dla klientów tego segmentu rynku, oraz wzrostu liczby sprzedawanych oddzielnie kart SIM, co w konsekwencji oznacza mniejsze dotowanie sprzedaży ze strony PTC. Równocześnie spadkowi uległy koszty reklamy związanej z promocjami dla segmentu pre-paid.

Marża brutto

W drugim kwartale 2002 roku marża brutto wyniosła 474,1 miliona złotych (117,3 miliona USD), zaś w analogicznym okresie 2001 roku wyniosła 440,5 miliona złotych (109,0 miliona USD). Marża brutto na sprzedaży spadła w drugim kwartale 2002 roku w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku i wynosiła odpowiednio 39,7% i 41,6% przychodów ze sprzedaży w danym okresie, jako rezultat wzrostu kosztów związanych z amortyzacją środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych oraz kosztów utrzymania klienta, zrównoważonych przez spadające koszty pozyskania klienta.

Koszty operacyjne

W drugim kwartale 2002 koszty operacyjne wzrosły o 10,0% do 208,6 milionów

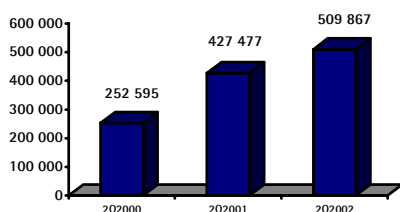
złotych (51,6 miliona USD) z 189,7 milionów złotych (46,9 miliona USD) w drugim kwartale 2001 roku. W porównaniu z pierwszym kwartałem 2002 roku, koszty operacyjne wzrosły o 9,8%. Na wydatki operacyjne składają się koszty sprzedaży i dystrybucji oraz koszty administracyjne i inne koszty operacyjne.

Koszty sprzedaży i dystrybucji spadły do 146,4 milionów złotych (36,2 miliona USD) w drugim kwartale 2002 z 150,4 milionów złotych (37,2 miliona złotych) w analogicznym okresie roku ubiegłego. W porównaniu z pierwszym kwartałem 2002 roku koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły ze 136,5 milionów złotych (33,8 miliona USD), jako rezultat wzrostu kosztów reklamy, będących wynikiem bardziej agresywnych kampanii reklamowych wspomagających sprzedaż. Trend wzrostowy był częściowo zrównoważony przez dalszy spadek kosztów należności wątpliwych.

Koszty administracyjne i inne koszty operacyjne wzrosły do 62,3 milionów złotych (15,4 miliona USD) w drugim kwartale 2002 z 39,3 milionów złotych (9,7 miliona USD) w analogicznym okresie 2001 roku i z 53,5 miliona złotych (13,2 miliona USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. Wzrost kosztów w porównaniu z drugim kwartałem 2001 roku jest wynikiem jednorazowego rozliczenia z dostawcami sprzętu, czego rezultatem jest zwiększenie innych przychodów operacyjnych w drugim kwartale 2001 roku o kwotę 4,7 miliona złotych (1,2 miliona USD).

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 drugi kwartał roku 2002 wyniósł 0,4%. Dla porównania w analogicznym okresie roku ubiegłego stosunek kosztów należności wątpliwych i straconych do przychodów ze sprzedaży ogółem wyniósł 2,0%. Polityka windykacji należności polega na stałym monitorowaniu sklepów i salonów firmowych, dealerów, przedstawicielskich punktów sprzedaży, a także abonentów. W drugim kwartale 2002, w związku lepszą niż przewidywano ściągalnością należności PTC rozwiązała rezerwy w kwocie 21,5 miliona złotych (5,3 miliona USD). Nowa rezerwa na należności wątpliwe i stracone jest wyliczana w oparciu o zrewidowany wskaźnik oparty na efektywniejszej ściągalności należności. Nowy wskaźnik stosowany jest począwszy od drugiego kwartału 2002 roku.



EBITDA: W drugim kwartale roku 2002 wartość EBITDA wzrosła o 19,3% w stosunku do analogicznego okresu roku 2001 i wyniosła 509,9 miliona złotych.

Wzrost EBITDA

Wartość EBITDA (zysk przed opodatkowaniem, przychodami i kosztami finansowymi, amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) za drugi kwartał 2002 roku wyniosła 509,9 miliona złotych (126,1 miliona USD) o 19,3% więcej w porównaniu do 427,5 milionów złotych (105,8 miliona USD) za ten sam okres 2001 roku. Wzrost wskaźnika EBITDA jest wynikiem wzrostu przychodów ze sprzedaży o 12,7% częściowo zrównoważonego przez 8,3% wzrost kosztów sprzedaży i kosztów operacyjnych pomniejszonych o koszty amortyzacji majątku trwałego i wartości niematerialnych i prawnych.

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto wzrósł do 42,7% w drugim kwartale roku 2002, w porównaniu do 40,3% w analogicznym okresie 2001 roku.

Zysk na działalności operacyjnej

Zysk na działalności operacyjnej: W drugim kwartale roku 2002 PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 265,5 miliona złotych, co oznacza wzrost o 5,8% w stosunku do drugiego kwartału

W drugim kwartale 2002 roku PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 265,5 miliona złotych (65,7 miliona USD), co oznacza wzrost o 5,8% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, kiedy zysk na działalności operacyjnej wyniósł 250,8 milionów złotych (62,1 miliona USD). Zysk osiągnięty na działalności operacyjnej był również o 6,7% wyższy w porównaniu do pierwszego kwartału 2002 roku.

poprzedniego roku.

do pierwszego kwartału 2002 roku.

Wzrost zysku na działalności operacyjnej w stosunku do drugiego kwartału 2001 roku wynika z 7,6% wzrostu marży brutto, częściowo zrównoważonego przez nieznaczny wzrost kosztów operacyjnych.

38,2% wzrost kosztów amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych jest główną przyczyną wzrostu kosztów. Koszty amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych wynoszą 67,7 milionów złotych (16,7 miliona USD) i stanowią 56,3% różnicy pomiędzy kosztami za drugi kwartał 2002 roku a analogiczny okres roku ubiegłego. Podwyższone koszty amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych są wynikiem decyzji Zarządu spółki o skróceniu okresu amortyzacji niektórych z sieciowych środków trwałych (GSM), sprzętu komputerowego i oprogramowania. Ta decyzja weszła w życie na początku 2002 roku.

Zysk na działalności operacyjnej w stosunku do przychodów ze sprzedaży ogółem spadł w drugim kwartale roku 2002 do poziomu 22,2% z 23,7% w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Koszty finansowe

W drugim kwartale 2002 roku PTC odnotowała stratę na działalności finansowej netto w wysokości 232,9 milionów złotych (57,6 milionów USD) w porównaniu do zysku netto na działalności finansowej w kwocie 13,9 miliona złotych (3,4 miliona USD) w drugim kwartale roku 2001.

Koszty odsetek netto za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 roku wyniosły 101,5 miliona złotych (25,1 miliona USD) w porównaniu do 117,76 milionów złotych (29,1 miliona USD) w analogicznym okresie roku 2001. Spadek kosztów odsetek w stosunku do drugiego kwartału roku 2001 jest spowodowany spadkiem ogólnego poziomu zadłużenia Spółki oraz spadkiem stóp procentowych od kredytów złotych oraz walutowych, częściowo zrównoważonym przez spadek wartości złotego w stosunku euro, czego efektem było podwyższenie kosztów odsetek denominowanych w walutach obcych.

Wartość odsetek zapłaconych (tzw. „cash interest paid, net”)² w ciągu drugiego kwartału roku 2002 wyniosła 35,5 miliona złotych (8,8 miliona USD).

Spadek wartości złotego w stosunku do euro (o 11,3%) oraz wzrost wartości złotego wobec dolara amerykańskiego (o 2,2%) w drugim kwartale 2002 roku spowodował wykazanie przez PTC straty netto z tytułu różnic kursowych w omawianym okresie w wysokości 155,3 milionów złotych (38,4 miliona USD). Dla porównania w analogicznym okresie roku 2001 PTC wykazała zysk netto z tytułu różnic kursowych w wysokości 144,9³ miliona złotych (35,9 miliona USD). Koszty z tytułu różnic kursowych brutto, wyniosły 233,5 miliona złotych (57,8 miliona USD) z czego kapitalizacja wynosiła 77,8 miliona złotych (19,2 miliony USD) zaś strata brutto z tytułu różnic kursowych w kwocie 155,7 miliona złotych (38,5 miliona USD) została odzwierciedlona w rachunku zysków i strat. Równoważące je przychody wynikające z transakcji zabezpieczających⁴ netto wyniosły 76,4 miliona złotych (18,9 miliona USD).

Straty z tytułu różnic kursowych netto zawierają stratę netto z tytułu zrealizowanych transakcji w wysokości 1,7 miliona złotych (0,4 miliona USD). Pozostała część to niezrealizowane straty z tytułu różnic kursowych netto, wynikające z wyceny finansowych aktywów i pasywów denominowanych w walutach obcych.

W drugim kwartale 2002 roku PTC wykazała również zysk netto na pozostałej

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.

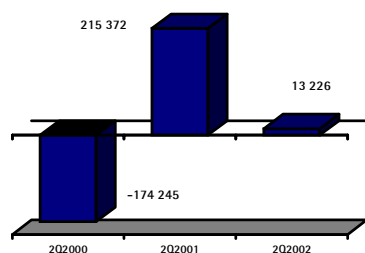
³ Kwota ta różni się od kwoty podanej w notatce prasowej za drugi kwartał 2001 jako że PTC zmieniło klasyfikację kosztów wynikających z realizacji i wyceny transakcji forward ze strat z tytułu różnic kursowych na pozostałe koszty finansowe.

⁴ Zyski z transakcji zabezpieczających netto, zawierają zyski z tytułu realizacji transakcji typu forward i swap, wyceny godziwej forwardów w kwocie 34,0 miliona PLN oraz 42,4 miliony złotych wynikające ze zwiększenia wartości godziwej swapów zabezpieczających, które to po odliczeniu podatku odroczonego są zaprezentowane w kapitałach własnych i rezerwach.

działalności finansowej w wysokości 23,8 miliona złotych (5,9 miliona USD). Dla porównania w analogicznym okresie roku ubiegłego PTC wykazała stratę netto na pozostałej działalności finansowej w wysokości 13,3³ miliona złotych (3,3 milionów USD). Zysk netto na pozostałej działalności finansowej wynika z zysku netto w kwocie 34,0 milionów złotych (8,4 miliona USD) wynikającego ze wzrostu wartości godziwej kontraktów terminowych oraz realizacji kontraktów terminowych i nieefektywnej części transakcji typu cross currency swaps, zysku netto w kwocie 0,7 miliona złotych (0,2 miliona USD) wynikającego z wyceny godziwej instrumentów finansowych wbudowanych w umowy najmu oraz inne kontrakty handlowe zawarte przez PTC, zrównoważonego przez stratę w wysokości 10,9 miliona złotych (2,7 miliona USD) wynikającą z wyceny godziwej kontraktów terminowych wbudowanych w długoterminowe obligacje wyemitowane przez spółki zależne od PTC.

Zysk netto na pozostałej działalności finansowej zawiera między innymi 7,7 miliona złotych (1,9 miliona USD) zysku z tytułu realizacji opisanych wyżej kontraktów terminowych i instrumentów pochodnych, zawartych w celu zabezpieczenia Spółki przed ryzykiem kursowym i stóp procentowych.

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 13,2 miliona złotych.

Zysk netto

Bardzo dobry wynik na działalności operacyjnej złagodzony spadkiem wartości złotego w stosunku do euro, który spowodował stratę netto z tytułu różnic kursowych, pozwolił PTC na odnotowanie w drugim kwartale roku 2002 zysku netto w wysokości 13,2 miliona złotych (3,3 miliona USD). Dla porównania w analogicznym okresie roku poprzedniego PTC zanotowała zysk netto w wysokości 215,4 milionów złotych (53,3 miliona USD).

Płynność finansowa

Na dzień 30 czerwca 2002 roku saldo zadłużenia PTC z tytułu kredytu udzielonego przez konsorcjum bankowe składało się transzy złotowej w wysokości 764,6 miliona złotych (189,2 miliona USD). Wolne środki dostępne zgodnie z umową kredytową, a których PTC na dzień 30 czerwca 2002 roku nie wykorzystała wynosiły 487,1 milionów euro (483,2 miliona USD).

Zadłużenie całkowite PTC na dzień 30 czerwca 2002 roku wynosiło 4.670,0 miliona złotych (1.155,4 miliona USD). Na kwotę zadłużenia całkowitego na dzień 30 czerwca 2002 roku składało się 4.598,6 miliona złotych (1,137.8 miliona USD) zadłużenia długoterminowego⁵ i 71,4 miliona złotych (17,7 miliona USD) zadłużenia krótkoterminowego⁶. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący 30 czerwca 2002 roku) zmalał do poziomu 2,4 na dzień 30 czerwca 2002 roku z 2,6 na dzień 31 marca 2002 roku.

Wartość EBITDA za drugi kwartał roku 2002 wyniosła 509,9 miliona złotych (126,1 miliona USD); dla porównania wielkość inwestycji PTC w sieć GSM wyniosła w tym

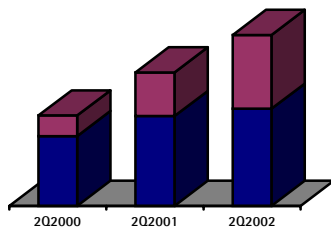
5 Na zadłużenie długoterminowe składają się wybrane zobowiązania długoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za trzy miesiące kończące się 30 czerwca 2002 oraz 2001 roku w postaci: zobowiązań długoterminowych z tytułu obligacji, kredytu bankowego udzielonego przez Deutsche Bank (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).

6 Na zadłużenie krótkoterminowe składają się wybrane zobowiązania krótkoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za lata kończące się 30 czerwca 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.

samym okresie 159,1 miliona złotych⁷ (39,4 miliona USD). Tak więc PTC w dalszym ciągu generuje dodatnie przepływy finansowe ze swojej działalności GSM.

Po spłacie umownych odsetek w drugim kwartale 2002 roku PTC zdecydowała się przeznaczyć nadwyżkę wygenerowanych z działalności operacyjnej środków pieniężnych na spłatę 270,0 milionów złotych (66,8 miliona USD) kredytu konsorcjalnego. Dla porównania w pierwszym kwartale 2002 roku PTC przeznaczyła na spłatę kredytu konsorcjalnego kwotę 254,0 milionów złotych (62,8 miliona USD).

Dane operacyjne



Wzrost liczby klientów: W porównaniu do pierwszego kwartału 2001 roku liczba abonentów PTC wzrosła o prawie 28%, co pozwoliło PTC utrzymać pozycję lidera na rynku usług telefonii bezprzewodowej w Polsce.

Wzrost liczby abonentów

W drugim kwartale 2002 roku PTC pozyskała 458.015 nowych klientów („przyłączenia brutto”), co pozwoliło zwiększyć łączną liczbę klientów PTC do ponad 4,24 miliona na dzień 30 czerwca 2002 roku. Dla porównania w drugim kwartale 2001 roku PTC przyłączyła 399.704 nowych klientów. W sumie na dzień 30 czerwca 2002 roku PTC posiadała 4.244.393 klientów. Jest to wzrost o 28,0% w porównaniu do końca drugiego kwartału 2001 roku, kiedy liczba klientów PTC wynosiła 3.317.002

W drugim kwartale 2002 roku wśród nowych klientów znalazło się 181.185 klientów abonamentowych oraz 276.830 użytkowników systemu Tak Tak. W analogicznym okresie 2001 roku wśród nowych klientów znalazło się odpowiednio 228.867 osób płacących abonament i 170.837 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.

Struktura klientów PTC na koniec czerwca 2002 roku kształtowała się w sposób następujący: liczba użytkowników systemu post-paid wynosiła 2.410.969 czyli o 8,1% więcej niż na dzień 30 czerwca 2001 roku (2.229.630 abonentów). Liczba użytkowników systemu Tak Tak wynosiła 1.833.424 to jest 43,2% wszystkich klientów PTC. Dla porównania na koniec czerwca 2001 roku z systemu Tak Tak korzystało 1.087.372 osób, czyli 32,8% wszystkich klientów PTC. Liczba klientów Tak Tak wzrosła więc o 68,6% w porównaniu do drugiego kwartału 2001 roku. Silny wzrost liczby przyłączeń netto w segmencie pre-paid jest wynikiem skierowania przez Spółkę większej uwagi na ten najszybciej rozwijający się segment rynku.

Według danych PTC polski rynek telefonii bezprzewodowej wzrósł o 7,6% w drugim kwartale 2002 roku, powodując przyrost penetracji do poziomu około 30,2% populacji Polski. Łącznie wszyscy operatorzy telefonii cyfrowej obsługują około 11,7 miliona klientów.

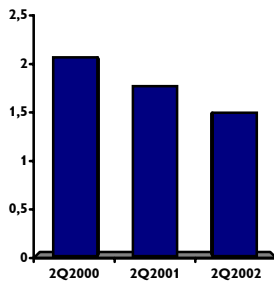
W ciągu ostatnich kilku kwartałów zauważalna jest tendencja szybszego wzrostu rynku pre-paid, niż rynku post-paid. W drugim kwartale 2002 roku oba segmenty rynku telefonii komórkowej wzrosły odpowiednio o 13,6% i 3,7%.

PTC szacuje, że jej udział w Polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej w segmentach pre-paid i post-paid na dzień 30 czerwca 2002 roku wynosił odpowiednio 31,6% oraz 41,1%. Dla porównania na koniec pierwszego kwartału 2002 roku udział ten kształtował się na poziomie 31,6% oraz 41,8% - odpowiednio segment pre-paid i post-paid. Spadek udziału PTC w rynku post-paid zrównoważony jest przez stale powiększające się zaangażowanie PTC na rynku usług biznesowych. PTC odniosła sukces w drugim kwartale 2002 roku zwiększając liczbę klientów biznesowych, co pozwoliło na utrzymanie stabilnego ARPU oraz niskiego wskaźnika „churn” wśród klientów abonamentowych. PTC jest

⁷ Na inwestycje w sieć GSM składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za drugie kwartał 2002 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).

jednocześnie zorientowana na polepszanie swojej oferty skierowanej do klientów abonamentowych z segmentu prywatnego i monitoruje opłacalność programów lojalnościowych.

PTC szacuje, że jej klienci stanowią około 36,4% ogólnej liczby użytkowników telefonii komórkowej w naszym kraju, co stawia PTC na pierwszym miejscu wśród firm oferujących tego typu usługi w Polsce. PTC zwiększyła swój udział w rynku przyłączeń netto pomiędzy pierwszym a drugim kwartałem 2002 z 26,1% w pierwszym kwartale do 30,7% w drugim kwartale. Jednakże w wyniku wyższego od konkurentów zaangażowania w segmencie klientów systemu post-paid oraz klientów biznesowych, PTC uważa, że jej udział w rynku telefonii komórkowej mierzony przychodami ze sprzedaży ogółem utrzymuje się na poziomie około 38-40,0%.



Wskaźnik „churn”:

W drugim kwartale 2002 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” spadł i wrócił do poziomu notowanego przed pierwszym kwartałem 2002.

Wskaźnik „churn”

W drugim kwartale 2002 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci wyniósł 1,5%.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów płacących abonament wyniósł 1,7%, zaś dla klientów systemu Tak Tak 1,3%. Dla porównania w analogicznym okresie 2001 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów płacących abonament i klientów systemu Tak Tak wyniósł odpowiednio 2,4% i 0,5%.

Spadek liczby odłączeń klientów z systemu post-paid wynika głównie z uatrakcyjnienia programów lojalnościowych oferowanych klientom generującym wysokie ARPUs. Równocześnie PTC monitoruje rezultaty szeregu programów lojalnościowych.

Analizując wzrost wskaźnika „churn” dla użytkowników systemu pre-paid należy wziąć pod uwagę zmianę wprowadzoną w listopadzie 2000 roku, 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 drugim kwartale 2002 roku średni, miesięczny czas rozmów, przypadający na klienta osiągnął wartość 139 minut, wobec 165 minut w drugim kwartale 2001 roku oraz 139 minut w pierwszym kwartale 2002 roku.

Średni miesięczny czas rozmów w drugim kwartale 2002 roku wyniósł 195 minut dla klientów płacących abonament i 61 minuty dla klientów systemu Tak Tak. Dla porównania w drugim kwartale 2001 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł 202 minuty dla klientów płacących abonament i 84 minuty dla klientów systemu Tak Tak.

Spadek średniego miesięcznego czasu rozmów wynika ze zwiększonego udziału klientów systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów oraz spadkiem liczby minut przychodzących do sieci z sieci stacjonarnych (rozmów odbieranych przez abonentów PTC), co jest rezultatem podniesienia cen rozmów z telefonu stacjonarnego na telefon komórkowy przez TPSA.

Wzrost liczby wysyłanych krótkich wiadomości tekstowych („SMS”)

Liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci PTC wzrosła w drugim kwartale roku 2002 do poziomu około 15 wiadomości na klienta miesięcznie.

W drugim kwartale roku 2002 średnia liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci Era wzrosła do poziomu około 15 wiadomości na klienta miesięcznie, w porównaniu do około 11 wiadomości na klienta miesięcznie w drugim kwartale roku poprzedniego. Klienci płacący abonament wysyłają średnio trochę ponad 17 wiadomości miesięcznie, zaś klienci systemu Tak Tak około 13 SMS'ów.

Rozbudowa sieci: Na koniec drugiego kwartału 2002 roku całkowite inwestycje sieciowe PTC osiągnęły poziom 7,3 miliarda złotych. Na tę liczbę składa się 4,2 miliarda złotych¹ inwestycji w sieciowe środki trwałe; 2,6 miliarda złotych² opłat koncesyjnych oraz 0,5 miliarda złotych³ inwestycji w oprogramowanie oraz licencje sieciowe.

Rozbudowa sieci

W drugim kwartale 2002 roku inwestycje PTC majątek trwały (poza koncesjami) wyniosły 159,1 miliona złotych¹¹ (39,4 miliona USD), czyli o 42,3% mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy inwestycje te wyniosły 275,9 miliona złotych (68,3 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 technologii tzw. „Trzeciej Generacji” zostaną przesunięte w czasie zgodnie z nowymi wymaganiami opisanymi w decyzji URTiP.

Ostatnie Wydarzenia

Agencja ratingowa Standard & Poor's podtrzymała ocenę wiarygodności kredytowej dla PTC na poziomie BB/B+

Dnia 5 lipca 2002 roku agencja ratingowa Standard & Poor's potwierdziła długoterminową ocenę wiarygodności kredytowej na poziomie BB.

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.

Nowe produkty i usługi

W drugim kwartale 2002 roku PTC wprowadziła na rynek kilka nowych produktów zarówno dla klientów płacących abonament jak i dla klientów systemu pre-paid. PTC wdrożyła produkt o nazwie „Infolina Biznesowa” oferowany klientom biznesowym. Klient otrzymuje numer typu 801xxxxxx lub *81xxxxxx, na który abonenci sieci Era mogą dzwonić po obniżonej stawce. Pozostałą część kosztów połączeń pokrywa właściciel infolinii. Numer w formacie *81xxxxxx - numer dla infolinii z podziałem kosztów dostępnej wyłącznie w sieci Era. Numer w formacie 801xxxxxx - numer dla infolinii z podziałem kosztów, dla klientów posiadających taki sam numer w TPSA. Aby uruchomić infolinię Klient musi posiadać stałe łącze do sieci Era. PTC uruchomiła również produkt o nazwie „Transfera”, to wydzielona sieć IP, której elementami są terminale GPRS. Usługobiorca - firma - aktywując usługę otrzymuje dedykowany APN (typu: firma.eranet.pl), oraz definiuje listę telefonów, które mają mieć do niego dostęp. Tylko terminale o tych numerach mogą korzystać z usługi - komunikować się z innymi terminalami, które w danej chwili są aktywne lub, w zależności od konfiguracji, z innymi sieciami IP.

W czerwcu 2002, PTC wprowadziła na rynek usługę MMS (Multimedia Messaging

¹ Wartość brutto posiadanych przez PTC sieciowych środków trwałych (urządzeń technicznych i maszyn).

² Wartość brutto posiadanych przez PTC licencji telekomunikacyjnych.

³ Wartość brutto posiadanego przez PTC oprogramowania oraz licencji sieciowych.

¹¹ Na inwestycje w sieciowy majątek trwały składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za drugi kwartał 2002 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).

Service).

Począwszy od lipca klienci systemu pre-paid mogą korzystać z łatwego w obsłudze roamingu międzynarodowego, co pozwala im na wykonywanie i odbieranie rozmów i SMS poza granicami Polski.

Polska Telefonia Cyfrowa ogłasza zmiany w umowach kredytowych

W trakcie 2001 roku, PTC podpisała dwie umowy o kredyty konsorcjalne na łączną kwotę 700 milionów euro. Oryginalne umowy limitowały sposoby wykorzystania tych kredytów. W następstwie zmian dotyczących terminu wdrożenia usług UMTS, ogłoszonych w maju 2002, PTC renegotjowała sposoby wykorzystania funduszy z pożyczkodawcami, tak by uwzględniały one możliwość refinansowania zadłużenia podporządkowanego wykorzystując środki z kredytów konsorcjalnych. Niezbędne zmiany w umowach zostały zaakceptowane przez Zwyczajne Zgromadzenie Wspólników PTC.

Polska Telefonia Cyfrowa umarza część obligacji o kuponie 10³/₄%

W następstwie zmian do umów kredytowych, które PTC ogłosiła w czerwcu 2002 roku, Spółka podjęła decyzję o umorzeniu 50,15% obligacji o kuponie 10³/₄%, co oznacza umorzenie 126.988.000 USD z 253.203.000 USD wartości nominalnej obligacji z terminem wykupu w 2007 roku. Umorzenie zostanie dokonane po cenie 105,375% w dniu 20 sierpnia 2002 roku. Posiadacze obligacji przeznaczonych do wykupu będą wybrani losowo.

Nagrody

W czerwcu 2002 roku PTC została sklasyfikowana na drugim miejscu w rankingu firm telekomunikacyjnych w Polsce „Computerworld Top 200”.

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:

Jolanta Plieth-Cholewińska

Rzecznik Prasowy

☎ (+48) 22 413 6322, 413 5388,
413 6186

Tel. kom.: (+48) 602 20 6322

Fax: (+48) 22 413 6178

jcholewinska@era.pl

Aneks 1

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

	Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 (nie zbadane)	Za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 (nie zbadane)	Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2001 (nie zbadane)	Za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2001 (nie zbadane)
Przychody ze sprzedaży ogółem	2.321.247	1.195.067	2.041.228	1.060.074
Koszty sprzedaży	(1.408.451)	(720.970)	(1.238.972)	(619.581)
Marża brutto	912.796	474.097	802.256	440.493
Koszty operacyjne	(398.620)	(208.628)	(396.461)	(189.663)
Zysk na działalności operacyjnej	514.176	265.469	405.795	250.830
Koszty i przychody finansowe				
Odsetki i pozostałe przychody finansowe	95.746	30.308	393.101	202.526
Odsetki i pozostałe koszty finansowe	(510.537)	(263.248)	(392.939)	(188.628)
Zysk brutto	99.385	32.529	405.957	264.728
Podatek dochodowy	(33.929)	(19.303)	(53.867)	(49.356)
Zysk netto	65.456	13.226	352.090	215.372
	=====	=====	=====	=====

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

	Na dzień 30 czerwca 2002 (nie zbadane)	Na dzień 31 grudnia 2001 (zreklasyfikowane)
Majątek obrotowy		
Środki pieniężne	14,867	36,511
Inwestycje krótkoterminowe i pozostałe aktywa finansowe	11,191	98,278
Należności i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	646,232	538,822
Zapasy	173,527	167,114
	-----	-----
	845,817	840,725
Majątek trwały		
Rzeczowy majątek trwały	3,650,435	3,783,810
Wartości niematerialne i prawne	2,559,212	2,412,810
Aktywa finansowe	124,138	105,985
Rozliczenia międzyokresowe kosztów i inne aktywa długoterminowe	75,324	74,123
	-----	-----
	6,409,109	6,376,728
	-----	-----
Aktywa razem	7,254,926	7,217,453
	=====	=====
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	211,574	286,621
Zobowiązania z tytułu podatków cel i ubezpieczeń społecznych	87,490	46,184
Zobowiązania obciążone odsetkami	211,203	190,429
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	199,181	123,686
Rozliczenia międzyokresowe przychodów i pozostałe zobowiązania	194,159	224,260
	-----	-----
	903,607	871,180
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania obciążone odsetkami	5,011,618	5,083,933
Zobowiązania bez obciążeń odsetkowych	126,962	193,822
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego netto	93,336	52,121
Rezerwy	23,932	20,652
	-----	-----
	5,255,848	5,350,528
	-----	-----
Zobowiązania razem	6,159,455	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	(62,685)	(96,955)
Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych	277,402	211,946
	-----	-----
	1,095,471	995,745
	-----	-----
Pasywa razem	7,254,926	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 sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 roku (nie zbadane)	Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2001 roku (nie zbadane)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:		
Zysk brutto	99,385	405,957
Korekty o pozycje:		
Amortyzacja	472,526	346,137
Zwiększenie rezerwy na należności oraz odpisy należności	23,728	46,868
Zwiększenie rezerwy na zapasy	4,140	124
Inne rezerwy długoterminowe	3,280	2,065
Strata/(zysk) z tytułu różnic kursowych i zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych	205,170	(240,811)
Wynik na sprzedaży i likwidacji składników działalności inwestycyjnej	(974)	182
Koszty odsetek netto	209,621	222,784
	-----	-----
Przepływy pieniężne przed zmianami kapitału operacyjnego	1,016,876	783,306
Zmiana stanu zapasów	(10,553)	52,402
Zmiana stanu należności i rozliczeń międzyokresowych	(132,401)	(109,959)
Zmiana stanu zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych	145,489	82,879
	-----	-----
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	1,019,411	808,628
Odsetki zapłacone	(270,568)	(263,549)
Odsetki otrzymane	6,149	17,313
Podatek dochodowy zapłacony	(897)	(723)
Realizacja instrumentów finansowych	(9,395)	(83,505)
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	744,700	478,164
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ:		
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(74,499)	(851,198)
Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(313,362)	(723,616)
Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	91,456	83,452
	3,070	1,834
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(293,335)	(1,489,528)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ:		
Wpływy netto z kredytu konsorcjального Deutsche Bank	(524,014)	1,235,467
Splata kredytu konsorcjального Citibank	-	(836,158)
Wpływy netto z emisji obligacji	-	704,141
Zmiana stanu kredytu w rachunku bieżącym	50,946	(24,936)
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(473,068)	1,078,514
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	(21,703)	67,150
Wynik wyceny środków pieniężnych	59	(968)
Środki pieniężne na początek okresu obrotowego	36,511	29,465
	-----	-----
Środki pieniężne na koniec okresu obrotowego	14,867	95,647

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 rezerwy z wyceny transakcji zabezpieczających	Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	Razem
Saldo na dzień 1 stycznia 2001 roku	471,000	409,754	-	(193,807) ²⁾	686,947
Adaptacja MSR 39	-	-	-	(21,468)	(21,468)
Strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających	-	-	(27,980)	-	(27,980)
Zysk netto okresu	-	-	-	352,090	352,090
Saldo na dzień 30 czerwca 2001 roku (nie zbadane)	471,000	409,754	(27,980)	136,815	989,589
Strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających	-	-	(68,975)	-	(68,975)
Zysk netto okresu	-	-	-	75,131	75,131
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	-	-	34,270	-	34,270
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

²⁾ The amount of PLN 193,807 representing accumulated deficit as of January 1, 2001 PLN 11,736 (decrease of accumulated deficit) of the revenue recognition retrospective adjustment made in 2000.

³⁾ 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 30 czerwca 2002 (nie zbadane)	Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2002 (nie zbadane)	Za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2001 (nie zbadane)	Za okres sześciu miesięcy kończący się 30 czerwca 2001 (nie zbadane)
<i>Liczba klientów (na koniec okresu)</i>		4,244,393	4,244,393	3,317,002	3,317,002
	Post-paid	2,410,969	2,410,969	2,229,630	2,229,630
	Pre-paid	1,833,424	1,833,424	1,087,372	1,087,372
<i>Przylączenia klientów brutto</i>		458,015	883,780	399,704	807,938
	Post-paid	181,185	350,337	228,867	472,886
	Pre-paid	276,830	533,443	170,837	335,052
<i>Średni miesięczny czas rozmów (MOU)</i>		139	139	165	158
	Post-paid	195	191	202	191
	Pre-paid	61	62	84	81
<i>Wychodzące MOU</i>		66	66	75	71
	Post-paid	101	99	100	94
	Pre-paid	17	16	20	20
<i>Liczba SMS'ów</i>		15	16	11	11
	Post-paid	17	17	12	11
	Pre-paid	13	14	10	10
<i>Wskaźnik odłączeń od sieci „churn”</i>		1.5	1.7	1.8	1.6
	Post-paid	1.7	2.1	2.4	2.1
	Pre-paid	1.3	1.2	0.5	0.3
<i>ARPU (Średni przychód na klienta)</i>		95.5	93.6	104.4	104.6
	Post-paid	137.1	133.6	135.5	133.9
	Pre-paid	33.3	33.3	37.1	37.1
<i>Koszt pozyskania klienta</i>		359.3	364.2	584.3	592.8
	Post-paid	738.4	739.8	881.7	881.1
	Pre-paid	111.1	117.5	185.9	186.0