

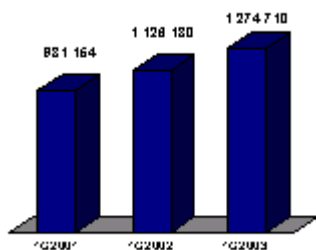


POLSKA TELEFONIA CYFROWA PUBLIKUJE SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE ZA PIERWSZY KWARTAŁ 2003 ROKU

Warszawa – 14 maja 2003 – 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 2003 roku. Prezentowane dane są przedstawione według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („MSR”) i wyrażone w złotych.

- *PTC umocniła się na pozycji lidera na rynku telefonii bezprzewodowej w Polsce z 35,4% udziałem w tym rynku i udziałem w rynku klientów płacących abonament na poziomie 38,6%.*
- *Wzrost skonsolidowanej liczby abonentów o 31,9% do ponad 5,2 milionów na koniec marca 2003 roku z 4,0 milionów na koniec marca 2002 roku.*
- *Liczba nowych abonentów przyłączonych do sieci Era w pierwszym kwartale 2003 roku wyniosła 554 tysiące, o 30,1% więcej niż w pierwszym kwartale ubiegłego roku.*
- *Wzrost netto liczby klientów wyniósł 372,1 tysięcy w pierwszym kwartale 2003 roku, o 88,4% więcej niż w tym samym okresie 2002 roku.*
- *Przychody ze sprzedaży w pierwszym kwartale 2003 roku wyniosły 1.274,7 milionów złotych, co oznacza wzrost o 13,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2002.*
- *Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży wyniósł 30,0% w pierwszym kwartale 2003 roku w porównaniu do 42,3% w pierwszym kwartale 2002.*
- *Średni przychód na klienta („ARPU”) w pierwszym kwartale 2003 roku wyniósł 79,4 złotych miesięcznie.*
- *Wskaźnik „churn”, oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci, wyniósł średnio 1,2% miesięcznie, co stanowi spadek z 2,0% w pierwszym kwartale 2002 roku.*
- *Zysk netto w kwartale wyniósł 42,4 milionów złotych.*
- *Zadłużenie całkowite PTC na dzień 31 marca 2003 roku wyniosło 4.094,0 milionów złotych; spółka spłaciła w ciągu kwartału dług o wartości 305,3 milionów złotych; stosunek całkowitego zadłużenia do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 31 marca 2002 roku) wyniósł 2,1.*

Podstawowe informacje finansowe za pierwszy kwartał 2003



Przychody: Przychody ze sprzedaży ogółem w pierwszym kwartale 2003 roku wzrosły o 13,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2002.

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ogółem za pierwszy kwartał 2003 roku wyniosły 1.274,7 milionów złotych (314,7¹ milionów USD), co oznacza wzrost o 148,5 milionów złotych (36,7 milionów USD), czyli o 13,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 15,1% do 1.235,1 milionów złotych (304,9 milionów USD) w pierwszym kwartale 2003 roku z 1.073,2 milionów złotych (264,9 milionów USD) w pierwszym kwartale 2002. Wzrost przychodów wynika przede wszystkim ze wzrostu liczby klientów PTC oraz wyższych przychodów z rozliczeń między operatorami. Efekt ten został do pewnego stopnia zredukowany przez wzrost udziału użytkowników systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów PTC, którzy przynoszą średnio niższy miesięczny przychód niż klienci systemu abonamentowego. Ponadto wpływ na przychody miał spadek czasu rozmów abonentów oraz obniżenie średniej ceny za minutę rozmowy wynikające ze zwiększenia liczby minut zawartych w abonamencie i wprowadzenia nowych planów taryfowych.

Korzystny wpływ na wartość przychodów PTC miała umowa o wzajemnych rozliczeniach z PTK Centertel, która weszła w życie w czerwcu 2002 roku. Przychody z tytułu tych rozliczeń wyniosły w pierwszym kwartale 2003 roku 51,4 milionów złotych (12,7 milionów USD), co stanowi 4,0% ogółu przychodów w tym okresie.

Przychody z tytułu rozliczeń za ruch SMS z sieciami PTK Centertel i Polkomtel, realizowane od 1 lutego 2003 roku, stanowiły kolejne nowe źródło przychodów w pierwszym kwartale 2003 roku i wyniosły 16,7 milionów złotych (4,1 milionów USD).

W pierwszym kwartale 2003 roku, przychody ze sprzedaży telefonów i akcesoriów spadły o 25,3% do poziomu 39,6 milionów złotych (9,8 milionów USD) w porównaniu do 53,0 milionów złotych (13,1 milionów USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. Spadek ten został odnotowany pomimo znacznego wzrostu liczby pozyskanych klientów. Było to wynikiem udanych promocji dla klientów w systemie abonamentowym, którzy kupują subsydiowane telefony, a także wzrostu, w stosunku do pierwszego kwartału ubiegłego roku, udziału klientów systemu pre-paid kupujących pakiety startowe (zawierające kartę SIM, bez telefonu).

Zwiększenie tempa wzrostu liczby abonentów w ciągu minionego kwartału pozwoliło na osiągnięcie większego przyrostu przychodów kwartalnych (w skali roku 13,2%) w stosunku do rocznego wzrostu odnotowanego w czwartym kwartale 2002 roku, który wyniósł 12,3%.

ARPU: W pierwszym kwartale 2003 roku wartość wskaźnika ARPU spadła o 12,0% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Średni przychód na klienta („ARPU”)

Średni miesięczny przychód na klienta w pierwszym kwartale 2003 roku wyniósł 79,4 złotych (19,6 USD). Wartość ta oznacza spadek wskaźnika ARPU o 12,0% w stosunku do analogicznego okresu 2002 roku, kiedy to wskaźnik wynosił 90,2 złotych (22,3 USD) oraz o 8,8% w stosunku do średniego ARPU w czwartym kwartale 2002 roku wynoszącego 87,1 złotych (21,5 USD). ARPU generowane przez klientów abonamentowych wyniosło w pierwszym kwartale 2003 roku 127,9 złotych (31,6 USD), co stanowi wzrost o 1,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Średni przychód generowany przez klientów systemu pre-paid wyniósł w pierwszym kwartale 2003 roku 29,5 złotych (7,3 USD), o 11,4% mniej niż w pierwszym kwartale 2002 roku.

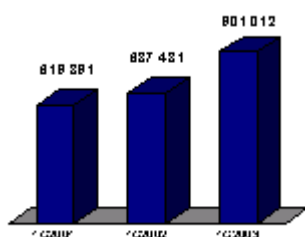
Spadek średniego wskaźnika ARPU odnotowany w minionym kwartale wynika ze zmian w strukturze klientów, w której rośnie udział klientów w systemie pre-paid.

Stabilizacja ARPU od klientów abonamentowych odzwierciedla politykę firmy polegającą na zwiększaniu liczby klientów z najbardziej wartościowych segmentów

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 31 marca 2003 roku, który wynosił 1 USD = 4,0512 PLN

ryнку klientów płaących abonament. Stabilny poziom ARPU jest w głównej mierze spowodowany wzrastającym udziałem klientów biznesowych w ogólnej liczbie klientów PTC, jak również wzrastającymi przychodami pochodzącymi z usług nie głosowych. Korzystny wpływ na wartość ARPU klientów post-paid i pre-paid miały również przychody z wzajemnych rozliczeń z PTK Centertel, jak również płatności za ruch SMS między sieciami wszystkich operatorów komórkowych w Polsce.

Spadek poziomu średniego przychodu generowanego przez klientów systemu pre-paid jest spowodowany dynamicznym wzrostem liczby użytkowników tego systemu i niższym średnim przychodem generowanym przez nowych klientów. Ponadto, zmniejszenie ruchu przychodzącego z sieci telefonii stacjonarnej ma szczególnie niekorzystny wpływ na wskaźnik ARPU klientów pre-paid, u których odnotowujemy wysoki udział rozmów przychodzących w całkowitym czasie rozmów.



Koszty sprzedaży: Koszty sprzedaży wzrosły o 31,1% w pierwszym kwartale 2003 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Wzrost kosztów wynika przede wszystkim z niemal trzykrotnego wzrostu wartości rozliczeń wobec innych operatorów oraz wyższego o 41,9% kosztu sprzedaży telefonów i akcesoriów.

Koszty sprzedaży

W pierwszym kwartale 2003 roku koszty sprzedaży wyniosły 901,0 milionów złotych (222,4 milionów USD) wobec 687,5 milionów złotych (169,7 milionów USD) za ten sam okres 2002 roku, co oznacza wzrost o 31,1%. W stosunku do wartości za czwarty kwartał 2002 roku koszty sprzedaży wzrosły o 26,4%.

W pierwszym kwartale 2003 roku koszt sprzedaży usług zwiększył się o 25,2% i wyniósł 558,9 milionów złotych (138,0 milionów USD) w porównaniu do 446,4 milionów złotych (110,2 milionów USD) w pierwszym kwartale 2002 roku, natomiast koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów wzrósł o 41,9% do 342,1 milionów złotych (84,5 milionów USD) wobec 241,0 milionów złotych (59,5 milionów USD) w analogicznym okresie 2002 roku.

Wzrost kosztów sprzedaży usług został w głównej mierze spowodowany przez:

- niemal trzykrotny wzrost kosztów rozliczeń z innymi operatorami, który wyniósł 163,3 milionów złotych (40,3 milionów USD) w pierwszym kwartale 2003 roku, wobec 59,8 milionów (14,7 milionów USD) w pierwszym kwartale ubiegłego roku, co jest wynikiem zwiększającej się liczby rozmów kierowanych do abonentów sieci komórkowych w stosunku do ruchu do abonentów sieci stacjonarnych, a także włączeniem 67,2 milionów złotych (16,6 milionów USD) kosztów rozliczeń z PTK Centertel z tytułu umowy obowiązującej od czerwca 2002 roku. Kolejnym nowym składnikiem kosztów są rozliczenia za ruch SMS wychodzący do innych sieci komórkowych w Polsce, które osiągnęły wartość 15,8 milionów złotych (3,9 milionów USD) w pierwszym kwartale 2003 roku. Bez uwzględnienia przychodów i kosztów z tytułu nowych rozliczeń między operatorami, koszt sprzedaży usług zanotowałby wzrost o 6,6% w stosunku do pierwszego kwartału 2002 roku, natomiast wzrost przychodów wyniósłby 8,7%;
- wzrost kosztów prowizji o 80,6% do 39,2 milionów złotych (9,7 milionów USD) wobec 21,7 milionów złotych (5,4 milionów USD) w pierwszym kwartale ubiegłego roku. Wzrost kosztów prowizji jest związany ze znacznie większą liczbą pozyskanych klientów w pierwszym kwartale bieżącego roku w stosunku do okresu sprzed roku.

Wzrost kosztów sprzedaży telefonów i akcesoriów był spowodowany przez:

- znaczny udział klientów w systemie abonamentowym wśród nowo pozyskanych klientów, którzy kupują subsydiowane telefony w ramach ofert promocyjnych;
- kontynuację programów lojalnościowych, w których klienci przynoszący wysokie miesięczne przychody otrzymują oferty wymiany telefonów po atrakcyjnych cenach;
- osłabienie o 15,7% średniego kursu złotego wobec Euro w pierwszym kwartale 2003 roku w porównaniu ze średnim kursem w pierwszym kwartale 2002 roku, co podwyższa wyrażony w złotych koszt zakupu telefonów, które są nabywane po cenach w Euro;
- uzupełnienie zapasów telefonów w sieci dealerskiej, w tym zwiększenie

stanu zapasów telefonów dla klientów z segmentu post-paid w punktach sprzedaży autoryzowanych przedstawicieli handlowych. Koszty sprzedaży telefonów o wartości ok. 32,0 milionów złotych (7,9 milionów USD) w pierwszym kwartale 2003 roku dotyczą telefonów, których aktywacja nastąpi w kolejnych kwartałach.

Koszt pozyskania klienta

W pierwszym kwartale 2003 roku, średni koszt pozyskania klienta PTC wzrósł do 393,3 złotych (97,1 USD) w porównaniu do 309,2 złotych (76,3 USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku oraz 267,0 złotych w czwartym kwartale 2002 roku. Wzrost średniego kosztu był w głównej mierze spowodowany wyższym udziałem klientów płacących abonament wśród nowo pozyskanych klientów, w porównaniu do poprzednich kwartałów, w których przewaga przyłączanych klientów pre-paid była bardziej wyraźna.

Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego wzrósł do 840,3 złotych (207,4 USD) w pierwszym kwartale 2003 roku z 627,2 złotych (154,8 USD) w czwartym kwartale 2002 roku.

Wzrost średniego kosztu był spowodowany powodzeniem akcji promocyjnych, w których klientom w systemie abonamentowym były oferowane atrakcyjne telefony wyposażone w możliwość transmisji GPRS, kolorowe wyświetlacze oraz umożliwiające wysyłanie MMS-ów. Spodziewamy się, że dostępność nowoczesnych telefonów spowoduje wzrost przychodów z usług nie głosowych w kolejnych kwartałach. Wzrost kosztu jest też związany z deprecjacją złotego wobec euro, która wpłynęła na zwiększenie kosztu zakupu telefonów.

Jeśli chodzi o klientów systemu Tak Tak, średni koszt ich pozyskania obniżył się do 49,7 złotych (12,3 USD) z poziomu 62,5 złotych (15,4 USD) w czwartym kwartale 2002 roku w wyniku wyższego udziału sprzedaży pakietów startowych (aktywacja bez telefonu) niż pakietów zawierających telefon, niż w okresie poprzedzającym święta Bożego Narodzenia.

Marża brutto

W pierwszym kwartale 2003 roku marża brutto wyniosła 373,7 milionów złotych (92,2 milionów USD), zaś w analogicznym okresie 2002 roku wyniosła 438,7 milionów złotych (108,3 milionów USD). Jako udział w całkowitej sprzedaży netto, marża brutto spadła do 29,3% w pierwszym kwartale 2003 z 39,0% za pierwszy kwartał 2002.

Zmniejszenie marży brutto w minionym kwartale wynika z wyższych kosztów rozliczeń między operatorami i wydatków na pozyskanie klientów w okresie dynamicznego wzrostu liczby abonentów, jak również wyższych kosztów utrzymania klientów. Wzrost kosztów tylko częściowo został zrekomensowany wyższymi przychodami wynikającymi ze wzrostu liczby abonentów.

Spadek marży wyrażonej jako udział procentowy w sprzedaży netto wynika również z włączenia kwot rozliczeń z PTK Centertel oraz rozliczeń za ruch SMS między sieciami zarówno do przychodów jak i kosztów sprzedaży, a także z wpływu osłabienia kursu złotego na wydatki denominowane w euro.

Koszty operacyjne

W pierwszym kwartale 2003 koszty operacyjne wzrosły do 223,7 milionów złotych (55,2 milionów USD) z 190,0 milionów złotych (46,9 milionów USD) w pierwszym kwartale 2002 roku. W porównaniu do wartości za pierwszy kwartał 2002 roku koszty operacyjne wzrosły o 17,7% a w porównaniu do wyniku za czwarty kwartał 2002 roku koszty wzrosły o 6,7%. Na wydatki operacyjne składają się koszty

sprzedaży i dystrybucji oraz koszty administracyjne i inne koszty operacyjne.

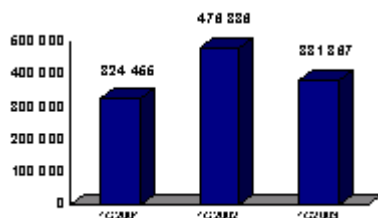
W pierwszym kwartale 2003 roku koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły do 166,7 milionów złotych (41,1 milionów USD) z 136,5 milionów złotych (33,7 milionów USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku i 142,6 milionów złotych (35,2 milionów USD) w czwartym kwartale 2002 roku. Wzrost kosztów w kwartale jest ściśle związany z naszymi działaniami zmierzającymi do pozyskania nowych klientów. Głównym czynnikiem wzrostu kosztów sprzedaży i dystrybucji w pierwszym kwartale były koszty reklamy, które odnotowały znaczny wzrost, zwłaszcza w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, kiedy nasze działania promocyjne miały niewielkie natężenie. Pozycją, która wpłynęła na obniżenie tempa wzrostu kosztów były koszty należności wątpliwych.

W pierwszych trzech miesiącach 2003 roku koszty administracyjne i pozostałe koszty operacyjne wzrosły do 57,0 milionów złotych (14,1 milionów USD) z 53,5 milionów złotych (13,2 milionów USD) w pierwszym kwartale 2002 roku, natomiast zanotowały spadek w stosunku do 66,9 milionów złotych (16,5 milionów USD) w czwartym kwartale 2002 roku. Niewielki wzrost kosztów administracyjnych i pozostałych kosztów operacyjnych wynika głównie ze wzrostu kosztu usług obcych i wyższych odpisów amortyzacyjnych.

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 do 0,8%. Wskaźnik ten za pierwszy kwartał 2002 roku wynosił 1,7%, natomiast w czwartym kwartale ubiegłego roku wyniósł on 1,1%.

Polityka windykacji należności polega na stałym monitorowaniu sklepów i salonów firmowych, dealerów, przedstawicielskich punktów sprzedaży, a także wszystkich abonentów.



EBITDA

Wartość EBITDA (zysk przed opodatkowaniem, przychodami i kosztami finansowymi, amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) za pierwszy kwartał 2003 roku wyniosła 381,9 milionów złotych (94,3 milionów USD) w porównaniu do 476,8 milionów złotych (117,7 milionów USD) za ten sam okres 2002 roku. Spadek wartości EBITDA wyniósł 19,9%.

Obniżenie wartości EBITDA w pierwszym kwartale jest zgodne z oczekiwaniami wyrażonymi przy okazji publikacji wyników 2002 roku. Wynika ono z bardziej zdecydowanych działań podjętych w celu wzmocnienia czołowej pozycji PTC na rynku. Kampanie promocyjne, które przyniosły dużą liczbę nowo aktywowanych klientów, spowodowały wzrost kosztów sprzedaży o 31,1% i zwiększenie wydatków marketingowych. Wzrost kosztów został częściowo zrównoważony przez przychody wyższe o 13,2% niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 30,0% w pierwszym kwartale roku 2003, w porównaniu do 42,3% w analogicznym okresie 2002 roku.

Zarząd spodziewa się poprawy marży EBITDA w kolejnych kwartałach i obecnie oczekuje wartości wskaźnika EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto na poziomie 34%-36% za cały rok 2003, przy osiągnięciu wyższego tempa wzrostu przychodów niż w 2002 roku.

EBITDA: W pierwszym kwartale roku 2003 wartość EBITDA wyniosła 381,9 milionów złotych, co stanowi spadek o 19,9% w stosunku do analogicznego okresu roku 2002. Jest to wynik udanych akcji promocyjnych, które pozwoliły na pozyskanie dużej liczby nowych klientów.

Zysk na działalności operacyjnej

Zysk na działalności operacyjnej: W pierwszym kwartale roku 2003 PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 150,0 milionów złotych, co oznacza spadek o 39,7% w stosunku do pierwszego kwartału poprzedniego roku.

W pierwszym kwartale 2003 roku PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 150,0 milionów złotych (37,0 milionów USD), co oznacza spadek o 39,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, kiedy zysk na działalności operacyjnej wyniósł 248,7 milionów złotych (61,4 milionów USD).

Spadek zysku na działalności operacyjnej jest wynikiem 14,8% spadku marży brutto oraz wzrostu kosztów operacyjnych. Amortyzacja w minionym kwartale wyniosła 231,9 milionów złotych (57,2 milionów USD), nieznacznie więcej niż w pierwszym kwartale ubiegłego roku, kiedy to wyniosła 228,1 milionów złotych (56,3 milionów USD).

Stosunek zysku na działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży ogółem wyniósł w pierwszym kwartale 2003 roku 11,8% w porównaniu z 22,1% w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Koszty finansowe

Zmiany w kursach wymiany walut, koszty odsetek oraz inne koszty działalności finansowej złożyły się na koszty finansowe netto w wysokości 108,8 milionów złotych (26,9 milionów USD) w pierwszym kwartale 2003 roku, w porównaniu do 181,9 milionów złotych (44,9 milionów USD) kosztów finansowych netto w pierwszym kwartale 2002 roku.

Koszty odsetek netto za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2003 roku wyniosły 82,5 milionów złotych (20,4 milionów USD), w porównaniu do 107,7 milionów złotych (26,6 milionów USD) w analogicznym okresie 2002 roku. Spadek kosztów odsetek netto był w głównej mierze spowodowany spadkiem zadłużenia w połączeniu z obniżką stóp procentowych od zadłużenia w złotych i euro. Efekt ten był częściowo zniwelowany przez osłabienie kursu złotego wobec euro, podnoszące wyrażoną w złotych wartość płatności odsetkowych od zadłużenia denominowanego w euro.

Wartość odsetek zapłaconych (tzw. „cash interest paid, net”)² w ciągu pierwszego kwartału bieżącego roku wyniosła 98,5 milionów złotych (24,3 milionów USD).

Spadek wartości złotego w stosunku do euro (o 9,6%) oraz dolara amerykańskiego (o 5,5%) w pierwszym kwartale 2003 roku spowodował wykazanie przez PTC straty netto z tytułu różnic kursowych w omawianym okresie w wysokości 223,2 milionów złotych (55,1 milionów USD). Dla porównania, w analogicznym okresie roku 2002 PTC wykazała stratę netto z tytułu różnic kursowych w wysokości 116,6 milionów złotych (28,8 milionów USD). Koszty z tytułu różnic kursowych brutto, wyniosły 302,7 milionów złotych (74,7 milionów USD), z czego 60,4 milionów złotych (14,9 milionów USD) kosztów zostało skapitalizowane, dając efekt netto w rachunku wyników wynoszący 242,3 milionów złotych (59,8 milionów USD). Częściowo równoważące je dodatnie różnice kursowe wyniosły 19,1 milionów złotych (4,7 milionów USD).

Zyski wynikające z transakcji zabezpieczających (transakcje zrealizowane i wycena kontraktów terminowych forward oraz transakcji typu cross-currency swap) wyniosły 135,6 milionów złotych (33,5 milionów USD), z czego wartość 15,0 milionów złotych została skapitalizowana, co w efekcie dało netto 120,6 milionów złotych (29,8 milionów USD) zysków z transakcji zabezpieczających.

Straty z tytułu różnic kursowych netto zawierają zysk netto z tytułu zrealizowanych transakcji w wysokości 1,9 milionów złotych (0,5 milionów USD), zaś pozostała wartość wyraża zmiany w wycenie finansowych aktywów i pasywów denominowanych w walutach obcych. Wartość długu denominowanego w walutach obcych spadła w ciągu pierwszego kwartału 2003 roku o 5,0 milionów USD (wartość kapitału wykupionych obligacji).

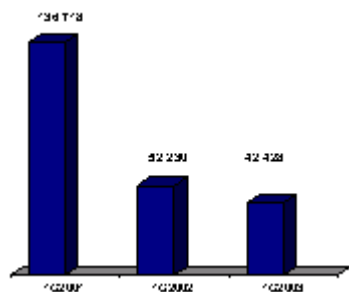
W pierwszych trzech miesiącach 2003 roku PTC wykazała zysk netto na pozostałej

² Cash interest paid, net jest definiowany jako koszty odsetek zapłaconych z wyłączeniem odsetek płaconych od koncesji GSM i UMTS.

działalności finansowej w wysokości 196,9 milionów złotych (48,6 milionów USD). Dla porównania w pierwszym kwartale 2002 roku PTC wykazała zysk netto na pozostałej działalności finansowej w wysokości 42,4 milionów złotych (10,5 milionów USD). Zysk netto na pozostałej działalności finansowej wynika z zysku netto z transakcji zabezpieczających opisanych powyżej, a także z wyceny wartości godziwej instrumentów finansowych wbudowanych w obligacje wyemitowane przez PTC i w umowy najmu oraz inne kontrakty handlowe zawarte przez PTC.

Zysk netto na pozostałej działalności finansowej obejmował zysk w wysokości 8,3 milionów złotych (2,0 milionów USD) wynikający z realizacji instrumentów finansowych zabezpieczających ryzyko kursowe, zysk 75,6 milionów złotych (18,7 milionów USD) wynikający z wyceny godziwej opcji wbudowanych w długoterminowe obligacje wyemitowane przez spółki zależne od PTC oraz pozostały zysk w wysokości 113,0 milionów złotych (27,9 milionów USD) dotyczący wyceny godziwej pozostałych instrumentów finansowych, kontraktów typu forward i cross-currency swap, oraz innych kosztów finansowych.

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 2003 roku PTC zanotowała zysk netto w wysokości 42,4 milionów złotych.

Zysk netto

Niższy zysk z działalności operacyjnej w pierwszym kwartale 2003 był częściowo zrównoważony przez niższą wartość kosztów finansowych niż w podobnym okresie ubiegłego roku.

Korzyść z tytułu podatku dochodowego w pierwszym kwartale 2003 roku wyniosła 1,2 milionów złotych (0,3 milionów USD) w porównaniu do obciążenia wyniku w wysokości 14,6 milionów złotych (3,6 milionów USD) zanotowanego przed rokiem. Korzyść z tytułu podatku dotyczy wartości rezerwy na odroczony podatek dochodowy, wynikającej przede wszystkim ze znacznego wzrostu wartości godziwej opcji wbudowanej w wyemitowane przez spółki zależne od PTC obligacje długoterminowe, co stanowi dochód nie podlegający opodatkowaniu.

W wyniku powyższego zysk netto w pierwszym kwartale 2003 roku wyniósł 42,4 milionów złotych (10,5 milionów USD), o 18,8% mniej w porównaniu do zysku netto w wysokości 52,2 milionów złotych (12,9 milionów USD) w pierwszym kwartale 2002 roku.

Płynność finansowa

Na dzień 31 marca 2003 roku saldo zadłużenia PTC z tytułu kredytu udzielonego przez konsorcjum bankowe składało się transzy złotowej w wysokości 684,6 milionów złotych (169,0 milionów USD). Wolne środki dostępne zgodnie z umową kredytową, a których PTC na dzień 31 marca 2003 roku nie wykorzystała, wynosiły około 528,3 milionów euro (574,5 milionów USD).

Zadłużenie całkowite PTC na dzień 31 marca 2003 roku wynosiło 4.094,0 milionów złotych (1.010,6 milionów USD). Na kwotę zadłużenia całkowitego na dzień 31 marca 2003 roku składało się 4.048,3 milionów złotych (999,3 milionów USD) zadłużenia długoterminowego³ i 45,7 milionów złotych (11,3 milionów USD) zadłużenia krótkoterminowego⁴. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 31 marca 2003 roku) wzrósł do poziomu

³ Na zadłużenie długoterminowe składają się wybrane zobowiązania długoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za trzy miesiące kończące się 31 marca 2003, a także za analogiczny okres 2002 roku w postaci: zobowiązań długoterminowych z tytułu obligacji, kredytu bankowego udzielonego przez Deutsche Bank (z wyłączeniem części krótkoterminowej), zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej) oraz zobowiązania z tytułu instrumentu pochodnego wbudowanego w umowę leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej).

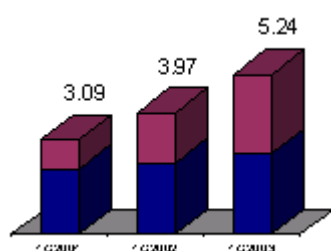
⁴ Na zadłużenie krótkoterminowe składają się wybrane zobowiązania krótkoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za okresy kończące się 31 marca 2003 oraz 2002 roku w postaci: kredytu w rachunku bieżącym, zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego oraz zobowiązań z tytułu instrumentu pochodnego wbudowanego w umowę leasingu finansowego.

2,1 na dzień 31 marca 2003 roku z 2,0 na dzień 31 grudnia 2002 roku.

Wartość EBITDA za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2003 roku wyniosła 381,9 milionów złotych (94,3 milionów USD), natomiast wielkość inwestycji PTC w sieć GSM wyniosła w tym samym okresie 66,9 milionów złotych⁵ (16,5 milionów USD).

PTC w dalszym ciągu generuje dodatnie przepływy finansowe ze swojej działalności GSM, dzięki czemu nadwyżki finansowe w kwocie 305,3 milionów złotych (75,4 milionów USD) pozostające po obsłudze zadłużenia zostały wykorzystane na redukcję zadłużenia z tytułu kredytu konsorcjalnego i obligacji.

Dane operacyjne



Wzrost liczby klientów: W pierwszym kwartale 2003 roku liczba abonentów PTC wzrosła o 31,9% w porównaniu do końca pierwszego kwartału 2002 roku, co umocniło PTC na pozycji lidera na rynku usług telefonii bezprzewodowej w Polsce.

Wzrost liczby abonentów

W pierwszym kwartale 2003 roku PTC pozyskała 553.927 nowych klientów („przyłączenia brutto”), czyli o 30,1% więcej w porównaniu do 425.765 nowych klientów pozyskanych w analogicznym okresie 2002 roku.

Ogólna liczba klientów PTC wzrosła w pierwszym kwartale 2003 roku o 31,9% do 5.240.373 z 3.973.192 klientów na dzień 31 marca 2002 roku.

W pierwszym kwartale 2003 roku wśród nowych klientów znalazło się 240.769 klientów abonamentowych oraz 313.158 użytkowników systemu Tak Tak. W analogicznym okresie 2002 roku wśród nowych klientów znalazło się odpowiednio 169.152 osób płacących abonament i 256.613 użytkowników systemu Tak Tak.

Większość nowych klientów wybiera taryfy pre-paid. Taka sytuacja miała miejsce również w omawianym okresie 2003 roku, jednak udział nowych klientów przyłączanych w systemie abonamentowym wzrósł w pierwszym kwartale 2003 roku do 43,5% z ok. 39,7% w analogicznym okresie 2002 roku i 36,2% w czwartym kwartale 2002 roku. Obserwowany wzrost udziału klientów abonamentowych wśród nowych klientów jest efektem udanych akcji promocyjnych, jak również wprowadzonych w październiku 2002 roku nowych planów taryfowych, zawierających ofertę 1-sekundowego naliczania czasu rozmów. Nowe taryfy stanowiły pierwszą od listopada 2000 roku istotną obniżkę cen dla klientów płacących abonament.

Struktura klientów PTC na koniec marca 2003 roku kształtowała się w sposób następujący: liczba użytkowników systemu post-paid wzrosła do 2.624.967, czyli o 11,7% w stosunku do stanu na dzień 31 marca 2002 roku (2.350.758 abonentów). Liczba użytkowników systemu Tak Tak wynosiła 2.615.406, to jest o 61,2% więcej niż na koniec marca 2002 roku, kiedy z systemu Tak Tak korzystało 1.622.434 osób. Silny wzrost liczby przyłączeń netto w segmencie pre-paid jest wynikiem skierowania przez Spółkę większej uwagi na ten najszybciej rozwijający się segment rynku. Nowe taryfy dla klientów segmentu pre-paid, wprowadzone na rynek w drugim i trzecim kwartale 2002, mają na celu dalsze umocnienie pozycji PTC w tym segmencie.

Według danych PTC liczba klientów na rynku telefonii bezprzewodowej wzrosła o około 6,6% w pierwszym kwartale 2003 roku, do około 14,8 milionów, powodując przyrost penetracji do poziomu około 38,7% populacji Polski.

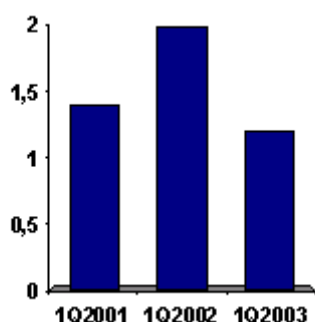
W ciągu ostatnich kilku kwartałów zauważalna jest tendencja szybszego wzrostu rynku pre-paid, niż rynku post-paid. W pierwszym kwartale 2003 roku oba segmenty rynku telefonii komórkowej wzrosły odpowiednio o 8,7% i 4,3%.

PTC szacuje, że jej udział w polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej w segmentach pre-paid i post-paid na dzień 31 marca 2003 roku wynosił odpowiednio 32,6% oraz 38,6%. Dla porównania, na koniec 2002 roku udział ten kształtował się na poziomie 31,7% oraz 38,8% - odpowiednio dla segmentów pre-paid i post-paid. W ciągu minionego kwartału PTC wzmogła swoją aktywność w

⁵ Na inwestycje w sieć GSM składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za pierwszy kwartał 2003 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).

segmencie klientów prywatnych rynku post-paid, aby dorównać w tym segmencie dobrym wynikom odnoszonym już w 2002 roku w segmencie klientów biznesowych, a także na rynku klientów pre-paid. Zarząd jest zdania, iż wprowadzone nowe taryfy, a także przewaga w ofercie usług nie głosowych, wynikająca z funkcjonowania serwisów Omnix, dają spółce silną pozycję umożliwiającą jej realizację zadowalającego zwrotu z inwestycji w pozyskanie nowych klientów prywatnych w systemie abonamentowym.

PTC szacuje, że jej klienci stanowią około 35,4% 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 wyższego od konkurentów zaangażowania w segmencie klientów systemu post-paid oraz klientów biznesowych, PTC zamierza utrzymać udział w rynku telefonii komórkowej mierzony przychodami ze sprzedaży na poziomie zbliżonym do obecnego udziału wynoszącego około 37%.



Wskaźnik „churn”

W pierwszym kwartale 2003 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenie klienta od sieci spadł do poziomu 1,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego gdy wynosił 2,0%.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów płacących abonament wyniósł 1,7%, w porównaniu do 2,5% w analogicznym okresie 2002 roku, przede wszystkim na skutek atrakcyjnej oferty zaproponowanej klientom wraz z wprowadzeniem nowych taryf w październiku 2002 roku, jak również w wyniku zwiększenia skali programów lojalnościowych. PTC zwraca dużą uwagę na wartość klientów w segmencie klientów abonamentowych i stale monitoruje opłacalność swoich programów lojalnościowych.

Wskaźnik „churn”: W pierwszym kwartale 2003 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” znacznie spadł jako wynik nowych działań retencyjnych i niższej liczby odłączeń klientów pre-paid.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów systemu Tak Tak obniżył się do 0,7% z poziomu 1,2% w pierwszym kwartale 2002 roku. Spadek liczby odłączeń klientów w systemie pre-paid wynika głównie ze zwiększenia okresu aktywności konta pre-paid, w celu skompensowania efektu wprowadzenia kuponów Tak Tak o krótszym okresie ważności w poprzednich kwartałach. Wskutek tych zmian, PTC utrzymała swoją politykę odłączania klientów pre-paid po 12 miesiącach od ostatniego zasilenia konta klienta, podobnie do zasad obowiązujących u naszych konkurentów.

Średni miesięczny czas rozmów

W pierwszym kwartale 2003 roku średni miesięczny czas rozmów przypadający na klienta osiągnął wartość 77,5 minut, wobec 97,6 minut w pierwszym kwartale 2002 roku i 89,7 minut w czwartym kwartale 2002 roku. Średni miesięczny czas rozmów w pierwszym kwartale 2003 roku wyniósł 123,6 minut dla klientów płacących abonament i 30,1 minut dla klientów systemu Tak Tak. Dla porównania, w pierwszym kwartale 2002 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł 137,6 minut dla klientów płacących abonament i 35,8 minut dla klientów systemu Tak Tak.

Spadek średniego miesięcznego czasu rozmów wynika głównie ze zwiększonego udziału klientów systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów oraz spadku w pierwszym kwartale 2003 roku liczby minut przychodzących z sieci stacjonarnych (rozmów odbieranych przez abonentów PTC) w wyniku obserwowanego trendu przejmowania ruchu telekomunikacyjnego realizowanego dotychczas w sieciach stacjonarnych przez sieci telefonii bezprzewodowej. Ponadto, wpływ na liczbę raportowanych minut ma wprowadzenie 1-sekundowego naliczania czasu rozmów dla licznej grupy klientów. Średni czas rozmów obejmuje liczbę minut wychodzących (rozmowy wykonywane przez abonentów PTC), za które obciążany jest klient. 1-sekundowe naliczanie czasu rozmów powoduje, że przy niezmiennym faktycznym czasie rozmowy, długość raportowanego czasu rozmów ulega obniżeniu.

PTC dąży do zwiększenia ruchu w sieci oferując większą liczbę minut zawartych w niektórych planach taryfowych, niższe ceny rozmów oraz korzystne dla klientów 1-sekundowe naliczanie czasu rozmów.

Wzrost liczby wysyłanych krótkich wiadomości tekstowych („SMS”)

Liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci PTC wzrosła w pierwszym kwartale roku 2003 do poziomu około 22 wiadomości na klienta miesięcznie.

W pierwszym kwartale roku 2003 średnia liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych przez klienta sieci Era wzrosła do poziomu około 22 wiadomości miesięcznie, w porównaniu do około 16 wiadomości na klienta miesięcznie w pierwszym kwartale ubiegłego roku. Klienci płacący abonament wysyłają około 23 wiadomości miesięcznie, natomiast klienci systemu Tak Tak wysyłają średnio około 22 wiadomości miesięcznie. W analogicznym okresie 2002 roku klienci płacący abonament wysyłali średnio 17 wiadomości miesięcznie a klienci systemu pre-paid wysyłali około 15 wiadomości miesięcznie.

Rozbudowa sieci

Rozbudowa sieci: Na koniec marca 2003 roku całkowite inwestycje sieciowe PTC osiągnęły poziom 7,7 miliardów złotych. Na tę kwotę składa się 4,3 miliardów złotych⁸ inwestycji w sieciowe środki trwałe; 2,8 miliardów złotych⁸ opłat koncesyjnych oraz 0,6 miliarda złotych⁸ inwestycji w oprogramowanie oraz licencje sieciowe.

W pierwszym kwartale 2003 roku inwestycje PTC w majątek trwały (poza koncesjami) wyniosły 66,9 milionów złotych⁹ (16,5 milionów USD), czyli o 54,5% mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy inwestycje te wyniosły 147,1 milionów złotych (36,3 milionów USD). Spadek nakładów inwestycyjnych w sieć GSM w pierwszych trzech miesiącach 2003 roku odzwierciedla skierowanie nakładów inwestycyjnych na uruchomienie nowych usług, a zmniejszenie nakładów na rozbudowę pokrycia geograficznego kraju i pojemności sieci.

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

Ostatnie Wydarzenia

Sąd Antymonopolowy odrzucił w dniu 23 października 2002 roku odwołanie TPSA od decyzji Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty („URTiP”), która dotyczyła prawa PTC do otrzymywania opłat z tytułu połączeń międzysieciowych od TPSA za rozmowy międzynarodowe zakańczane w sieci PTC. Sąd podtrzymał decyzję Prezesa URTiP z 28 maja 2001 roku, która stwierdzała, iż TPSA powinna płacić PTC z tytułu rozmów międzynarodowych stawkę równą opłacie za zakańczanie rozmów lokalnych. W dniu 20 stycznia 2003 roku Spółka została poinformowana o złożeniu przez TPSA wniosku do Sądu Najwyższego o kasację orzeczenia Sądu Antymonopolowego. Zarząd, po konsultacji z doradcami prawnymi, jest zdania, iż ryzyko uznania przez Sąd Najwyższy wniosku o kasację jest niewielkie.

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

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

Począwszy od 1 lutego 2003 roku rozpoczęliśmy rozliczenia z pozostałymi dwoma operatorami komórkowymi w Polsce związane z ruchem SMS między sieciami. Umowy określają stawki rozliczeniowe płacone za każdą wiadomość przez operatora, z którego sieci wiadomość została wysłana, operatorowi, w którego sieci

⁸ Wartość brutto posiadanych przez PTC sieciowych środków trwałych (urządzeń technicznych i maszyn) na 31 marca 2003.

⁹ Wartość brutto posiadanych przez PTC licencji telekomunikacyjnych na 31 marca 2003.

⁸ Wartość brutto posiadanego przez PTC oprogramowania oraz licencji sieciowych na 31 marca 2003.

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

wiadomość jest odbierana. Rozliczenia z tego tytułu wpłyną na zwiększenie przychodów i kosztów począwszy od 2003 roku.

W pierwszym kwartale 2003 roku PTC odkupiła i umorzyła obligacje wyemitowane w maju 2001 o kuponie 10⁷/₈%, o wartości nominalnej 5,0 milionów euro. Spółka zwróciła się do giełdy w Luksemburgu o wycofanie odkupionych obligacji z obrotu. W obrocie pozostają obligacje o kuponie 10⁷/₈%, o wartości nominalnej 182,5 milionów euro. PTC może w przyszłości podjąć decyzję o odkupieniu kolejnych obligacji.

W styczniu 2003 roku PTC uruchomiła Program Partnerski Era Biznes będący nową inicjatywą współpracy, do której zostały zaproszone wiodące firmy z sektora IT, w celu wspólnego z PTC przygotowania rozwiązań dla klientów biznesowych. Pierwszymi partnerami w programie są firmy: Microsoft, Computerland, ATM, BCC i Comarch.

W dniu 6 maja 2003 roku PTC wprowadziła nowe taryfy dla klientów płacących abonament. Szczególną cechą nowych taryf jest zmniejszająca się cena za minutę rozmowy w miarę wzrostu czasu rozmów abonenta. Nowe plany taryfowe są jedynymi taryfami na rynku, które nie zawierają darmowych minut w abonamencie, lecz w zamian oferują określoną stawkę za minutę rozmowy i dodatkową zachętę dla osób wykorzystujących dłuższy czas rozmów. Taryfy te będą oferowane równolegle z taryfami wprowadzonymi w październiku 2002 roku, zawierającymi minuty w abonamencie. Taka oferta w pełni odpowiada zróżnicowanym preferencjom klientów.

Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

Pan Maciej Raczkiewicz, członek Rady Nadzorczej od 2002 roku, zrezygnował ze swojego stanowiska. Pan Raczkiewicz reprezentował Elektrim Telekomunikacja Sp. z o.o.

Pan Zygmunt Solorz-Żak został powołany do składu Rady Nadzorczej z dniem 30 kwietnia 2003 roku.

Nagrody

Pan Bogusław Kulakowski, Prezes i Dyrektor Generalny PTC, otrzymał nagrody Menadżera Roku 2002 od miesięczników: „Świat Telekomunikacji” oraz „Mobile Internet”. Drugie z wymienionych pism przyznało również PTC nagrodę za wdrożenie w 2002 roku możliwości 1-sekundowego naliczania czasu rozmów.

Niezależne badanie rynku przeprowadzone przez TNS OBOP wykazało, iż marka Era jest najlepiej rozpoznawaną marką na rynku telefonii bezprzewodowej w Polsce.

Strona www.era.pl zajęła pierwsze miejsce pod względem popularności wśród polskich stron internetowych o tematyce telekomunikacyjnej oraz piąte miejsce wśród wszystkich polskich stron internetowych.

Nowe produkty i usługi

W pierwszym kwartale 2003 roku PTC wprowadziła na rynek kilka innowacyjnych produktów i usług.

Użytkownicy SMS-ów otrzymali do dyspozycji nową tzw. „bramkę” SMS na stronach internetowych PTC, zawierającą wiele nowych rozwiązań, między innymi możliwość wysyłania wiadomości EMS, łączenia tekstu i grafiki, wysyłania wiadomości na skrzynki e-mail, wysyłania informacji zawierających do 1600 znaków itp. Usługi standardowe oferowane są za darmo, natomiast dodatkowe opcje są płatne.

Możliwość elektronicznego zasilania kont Tak Tak została wprowadzona w sklepach firmowych PTC oraz w punktach sprzedaży autoryzowanych przedstawicieli handlowych. Ten wygodny sposób uzupełniania kont jest obecnie dostępny w ponad 1200 miejscach na terenie całego kraju

Nowa usługa „Rozmowy lokalne” została uruchomiona w marcu. Klienci otrzymali

możliwość wyboru jednej strefy numeracyjnej w Polsce i dzwonienia do abonentów sieci stacjonarnych zlokalizowanych w tej strefie po obniżonych stawkach za połączenia, w zamian za dodatkową opłatę miesięczną.

PTC wprowadziła pakietową transmisję danych GPRS dla użytkowników systemu pre-paid jako pierwszy operator w Polsce. Wszyscy klienci mają obecnie możliwość korzystania z pełnego zakresu usług, w tym dostępu do poczty elektronicznej, WAP i Internetu, wysyłania MMS oraz korzystania z interesujących serwisów informacyjnych i rozrywkowych oferowanych w Era Omnix.

Oferta usług informacyjnych PTC została wzbogacona o nowy sposób dostępu do usług przez uruchomiony portal głosowy. Do oferty serwisów rozrywkowych zostały dodane nowe gry Java.

Perspektywy na 2003 rok

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

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

Przewidywany obecnie poziom zysku EBIDTA w stosunku do przychodów ze sprzedaży to 34%-36% za 2003 rok (wcześniejsza prognoza wynosiła 38%-40%), ze względu na wyższe wydatki na pozyskanie i utrzymanie klientów, wprowadzenie przez konkurentów w ostatnich tygodniach subsydiowanych telefonów dla klientów w systemie pre-paid, a także osłabienie kursu złotego wobec euro, wpływające niekorzystnie na koszt zakupu telefonów.

Prognozy finansowe

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

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

Słowa „szacunkowe,” „przewidywane,” „zamierzamy,” „oczekujemy,” „uważamy” i tym podobne stwierdzenia, które pojawiają się w tekście w służą do opisu planów PTC odnośnie jej przyszłych wyników. Plany te mogą się różnić od rzeczywistych wyników osiągniętych przez 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:

Biuro Prasowe sieci Era

☎ (+48) 22 413 4300

Fax: (+48) 22 413 6178

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 2003 (nie zbadany)	Za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2002 (nie zbadany)
Przychody ze sprzedaży ogółem	1.274.710	1.126.180
Koszty sprzedaży	(901.012)	(687.481)
	-----	-----
Marża brutto	373.698	438.699
Koszty operacyjne	(223.693)	(189.992)
	-----	-----
Zysk na działalności operacyjnej	150.005	248.707
Koszty i przychody finansowe		
Odsetki i pozostałe przychody finansowe	249.866	65.438
Odsetki i pozostałe koszty finansowe	(358.651)	(247.289)
	-----	-----
Zysk brutto	41.220	66.856
Podatek dochodowy	1.208	(14.626)
	-----	-----
Zysk netto	42.428	52.230
	=====	=====

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

	Na dzień 31 marca 2003 (nie zbadany)	Na dzień 31 grudnia 2002
Majątek obrotowy		
Środki pieniężne	31.345	54.412
Inwestycje krótkoterminowe i pozostałe aktywa finansowe	76.854	12.143
Należności i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	621.645	620.749
Zapasy	179.222	234.545
	-----	-----
	909.066	921.849
Majątek trwały		
Rzeczowy majątek trwały	3.314.531	3.438.686
Wartości niematerialne i prawne	2.691.241	2.651.130
Aktywa finansowe	301.607	171.288
Rozliczenia międzyokresowe kosztów i inne aktywa długoterminowe	92.168	82.091
	-----	-----
	6.399.547	6.343.195
	-----	-----
Aktywa razem	7.308.613	7.265.044
	=====	=====
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	194.962	285.277
Zobowiązania z tytułu podatków, cel i ubezpieczeń społecznych	91.570	57.756
Zobowiązania obciążone odsetkami	152.660	121.122
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	221.954	185.569
Rozliczenia międzyokresowe przychodów i pozostałe zobowiązania	217.903	224.358
	-----	-----
	879.049	874.082
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania obciążone odsetkami	4.542.975	4.583.365
Zobowiązania bez obciążeń odsetkowych	107.430	165.159
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego netto	291.648	268.171
Rezerwy	24.848	21.740
	-----	-----
	4.966.901	5.038.435
	-----	-----
Zobowiązania razem	5.845.950	5.912.517
	-----	-----
Kapitał własny i rezerwy		
Kapitał podstawowy	471.000	471.000
Kapitał zapasowy	409.754	409.754
Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	(18.941)	(86.649)
Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych	600.850	558.422
	-----	-----
	1.462.663	1.352.527
	-----	-----
Pasywa razem	7.308.613	7.265.044
	=====	=====

	Za okres trzech miesiący kończący się 31 marca 2003 roku (nie zbadane)	Za okres trzech miesiący kończący się 31 marca 2002 roku (nie zbadane)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:		
Zysk brutto	41.220	66.856
Korekty o pozycje:		
Amortyzacja	231.862	228.129
Zwiększenie rezerwy na należności oraz odpisy należności	10.508	18.794
Zwiększenie rezerwy na zapasy	3.528	3.014
Inne rezerwy długoterminowe	3.108	1.968
Strata z tytułu różnic kursowych i zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych	25.918	73.911
Wynik na sprzedaży i likwidacji składników działalności inwestycyjnej	1.287	(828)
Koszty odsetek netto	82.869	107.940
	-----	-----
Przepływy pieniężne przed zmianami kapitału operacyjnego	400.300	499.784
Zmiana stanu zapasów	51.795	(26.082)
Zmiana stanu należności i rozliczeń międzyokresowych	(23.054)	114
Zmiana stanu zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych	79.028	68.852
	-----	-----
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	508.069	542.668
Odsetki zapłacone	(102.148)	(138.666)
Odsetki otrzymane	3.624	3.812
Podatek dochodowy zapłacony	(358)	(331)
Realizacja instrumentów finansowych	(5.832)	(4.092)
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	403.355	403.391
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ:		
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(13.708)	(42.943)
Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(109.664)	(170.014)
Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	2.125	2.884
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(121.247)	(210.073)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ:		
Splata netto kredytu konsorcjalnego	(311.057)	(254.015)
Wpływy netto z emisji obligacji/(wykup obligacji)	(21.377)	-
Zmiana stanu kredytu w rachunku bieżącym	27.128	50.432
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(305.306)	(203.583)
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	(23.198)	(10.265)
Wynik wyceny środków pieniężnych	131	102
Środki pieniężne na początek okresu obrotowego	54.412	36.511
	-----	-----
Środki pieniężne na koniec okresu obrotowego	31.345	26.348

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 2002 roku	471.000	409.754	(96.955)	211.946	995.745
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	453	-	453
reklassyfikacja do wyniku netto	-	-	2.933	-	2.933
opodatkowanie zreklasifikowanej wartości	-	-	(821)	-	(821)
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
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	(18.170)	-	(18.170)
reklassyfikacja do wyniku netto	-	-	27.277	-	27.277
opodatkowanie zreklasifikowanej wartości	-	-	(7.638)	-	(7.638)
wpływ zmiany stopy opodatkowania na podatek odroczony	-	-	6.272	-	6.272
Zysk netto okresu	-	-	-	294.246	294.246
	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo na dzień 31 grudnia 2002 roku	471.000	409.754	(86.649)	558.422	1.352.527
	=====	=====	=====	=====	=====
Saldo na dzień 1 stycznia 2003 roku	471.000	409.754	(86.649)	558.422	1.352.527
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	64.290	-	64.290
reklassyfikacja do wyniku netto	-	-	4.682	-	4.682
opodatkowanie zreklasifikowanej wartości	-	-	(1.264)	-	(1.264)
Zysk netto okresu	-	-	-	42.428	42.428
	-----	-----	-----	-----	-----
Saldo na dzień 31 marca 2003 roku (nie zbadane)	471.000	409.754	(18.941)	600.850	1.462.663
	=====	=====	=====	=====	=====

Segment rynku	<i>Za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2003 (nie zbadane)</i>	<i>Za okres trzech miesięcy kończący się 31 marca 2002 (nie zbadane)</i>
	<i>Liczba klientów (na koniec okresu)</i>	5.240.373
Post-paid	2.624.967	2.350.758
Pre-paid	2.615.406	1.622.434
<i>Przylączenia klientów brutto</i>	553.927	425.765
Post-paid	240.769	169.152
Pre-paid	313.158	256.613
<i>Średni miesięczny czas rozmów (MOU)</i>	77.5	97.6
Post-paid	123.6	137.6
Pre-paid	30.1	35.8
<i>Liczba SMS'ów</i>	22.4	16.2
Post-paid	22.8	17.1
Pre-paid	22.0	14.8
<i>Wskaźnik odłączeń od sieci „churn”</i>	1.2 percent	2.0 percent
Post-paid	1.7 percent	2.5 percent
Pre-paid	0.7 percent	1.2 percent
<i>ARPU (Średni przychód na klienta)</i>	79.4	90.2
Post-paid	127.9	126.9
Pre-paid	29.5	33.3
<i>Koszt pozyskania klienta</i>	393.3	309.2
Post-paid	840.3	625.3
Pre-paid	49.7	100.8