

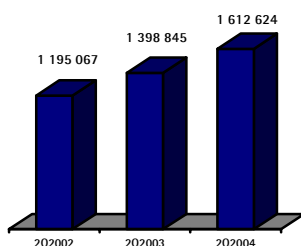


## POLSKA TELEFONIA CYFROWA PUBLIKUJE SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE ZA DRUGI KWARTAŁ 2004 ROKU

Warszawa – 12 sierpnia 2004r. – Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. („PTC”), ([www.era.pl](http://www.era.pl)) wiodący operator usług telefonii komórkowej GSM 900 i GSM 1800 w Polsce, a także posiadacz koncesji UMTS, opublikowała w dniu dzisiejszym swoje wyniki za drugi kwartał 2004 roku. Prezentowane dane są przedstawione według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („MSR”) i wyrażone w złotych.

- Liczba nowych przyłączeń brutto podwoiła się w porównaniu do liczby przyłączeń brutto osiągniętej w drugim kwartale 2003 roku i wyniosła 1,4 miliona;
- Wzrost liczby klientów o 34,2% do ponad 7,5 miliona na koniec czerwca 2004 roku z 5,6 milionów na koniec czerwca 2003 roku. Szacowany udział w rynku telefonii bezprzewodowej na poziomie 38,3%, 2,1 punktu procentowego wyższy niż na koniec drugiego kwartału 2003 roku;
- Przychody ze sprzedaży w drugim kwartale 2004 roku wyniosły 1.612,6 milionów złotych, co oznacza wzrost o 15,3% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2003;
- Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży wyniósł 47,9% w drugim kwartale 2004 roku; zysk EBITDA osiągnął wartość 771,6 milionów złotych, co oznacza wzrost o 53,8% w porównaniu do drugiego kwartału 2003 roku;
- Wyższe wydatki inwestycyjne jako rezultat szybkiego wzrostu liczby klientów i zwiększania pojemności sieci;
- Zadłużenie całkowite PTC na dzień 30 czerwca 2004 roku wyniosło 2.421,1 milionów złotych; stosunek całkowitego zadłużenia do rocznego EBITDA wyniósł 1,0x w porównaniu do 2,1x rok temu.

### Podstawowe informacje finansowe za drugi kwartał 2004



#### Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ogółem za drugi kwartał 2004 roku wyniosły 1.612,6 milionów złotych (430,4<sup>1</sup> milionów USD), co oznacza wzrost o 213,8 milionów złotych (57,1 milionów USD), czyli o 15,3%, w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 15,8% do 1.577,6 milionów złotych (421,0 milionów USD) w drugim kwartale 2004 roku z 1.362,0 milionów złotych (363,5 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku. Wzrost przychodów wynika przede wszystkim z silnego wzrostu liczby klientów jak również wzrostu średniego przychodu na abonenta. Efekt ten został do pewnego stopnia zrównoważony przez

<sup>1</sup> Wylącznie dla wygody czytelnika wszystkie wartości wyrażone w złotych zostały przeliczone na dolary amerykańskie po kursie średnim ustalonym przez Narodowy Bank Polski z dnia 30 czerwca 2004 roku, który wynosił 1 USD = 3,7470 PLN

**Przychody:** Przychody ze sprzedaży ogółem w drugim kwartale 2004 roku wzrosły o 15,3% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2003.

wzrost udziału użytkowników systemu prepaid w ogólnej liczbie klientów PTC, którzy przynoszą średnio niższy miesięczny przychód niż klienci systemu abonamentowego.

W drugim kwartale 2004 roku, przychody ze sprzedaży telefonów i akcesoriów spadły o 4,9% do poziomu 35,0 milionów złotych (9,3 milionów USD) w porównaniu do 36,8 milionów złotych (9,8 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku. Spadek ten jest spowodowany sprzedażą mniejszej liczby telefonów, co jest wynikiem wzrastającej skłonności klientów do kupowania pakietów startowych (karta SIM bez telefonu) jak również wzrastającą liczbą klientów postpaid decydujących się na ofertę nie związaną ze sprzedażą telefonu.

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

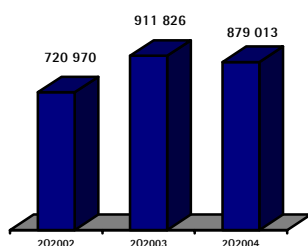
**ARPU:** W drugim kwartale 2004 roku wartość wskaźnika ARPU spadła o 11,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Średni miesięczny przychód na klienta w drugim kwartale 2004 roku wyniósł 70,5 złotych (18,8 USD). Wartość ta oznacza spadek wskaźnika ARPU o 11,2% w stosunku do analogicznego okresu 2003 roku, kiedy to wskaźnik wynosił 79,4 złotych (21,2 USD) i wzrost o 2,2% w porównaniu z wartością 69,0 złotych (US\$ 18,4) osiągniętą w pierwszym kwartale 2004 roku. ARPU generowane przez klientów abonamentowych było na podobnym poziomie do osiągniętego w drugim kwartale 2003 roku i wyniosło 131,1 złotych (35,0 USD), co stanowi wzrost o 6,8% w porównaniu do pierwszego kwartału 2004 roku. Średni przychód generowany przez klientów systemu prepaid wyniósł w drugim kwartale 2004 roku 28,1 złotych (7,5 USD), o 3,4% mniej niż w drugim kwartale 2003 roku i 10,6% więcej niż w pierwszym kwartale 2004 roku.

Stabilizacja średniego przychodu generowanego przez klientów w systemie abonamentowym wynika ze spadku ceny za minutę, rekompensowanego przez wzrastającą liczbę minut rozmów. Efekt niższych cen połączeń głosowych jest częściowo łagodzony poprzez rosnące przychody z usług niegłosowych i wzrost udziału klientów w wyższych taryfach, w tym klientów biznesowych, w strukturze klientów płacących abonament.

Średni przychód na klienta prepaid spada dużo wolniej niż w poprzednich kwartałach. Jedną z przyczyn wolniejszego spadku ARPU była jednorazowa deaktywacja 318,8 tysięcy nieaktywnych klientów, co miało na celu zwolnienie pojemności sieci. Dodatkowo na wolniejszy spadek ARPU miał wpływ satysfakcjonujący przychód przynoszony przez klientów Heyah.

### Koszty sprzedaży



**Koszty sprzedaży:** Koszty sprzedaży spadły o 3,6% w drugim kwartale 2004 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

W drugim kwartale 2004 roku koszty sprzedaży wyniosły 879,0 milionów złotych (234,6 milionów USD), co stanowi spadek o 3,6% wobec 911,8 milionów złotych (243,3 milionów USD) za analogiczny okres 2003 roku.

W drugim kwartale 2004 roku koszt sprzedaży usług wzrósł o 14,1% i wyniósł 687,8 milionów złotych (183,6 milionów USD) w porównaniu do 602,8 milionów złotych (160,9 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku, natomiast koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów spadł o 38,1% do 191,2 milionów złotych (51,0 milionów USD) z 309,0 milionów złotych (82,5 milionów USD) w analogicznym okresie 2003 roku.

Wzrost kosztów sprzedaży usług został w głównej mierze spowodowany przez 38,2% wzrost kosztów z tytułu połączeń międzyoperatorskich w wyniku zwiększającego się ruchu generowanego przez naszych klientów oraz zwiększającego się udziału rozmów kierowanych do sieci komórkowych w porównaniu do rozmów do abonentów sieci stacjonarnych. Połączenia kierowane do innych sieci komórkowych pociągają za sobą dużo wyższe koszty związane z zakończeniem rozmów w porównaniu do opłat za zakończenie rozmów w sieciach stacjonarnych.

Spadek kosztów sprzedaży telefonów i akcesoriów był w głównej mierze spowodowany spadkiem przyłączeń w segmencie abonamentowym i niższym

średnim kosztem pozyskania klienta. Dodatkowo, duży odsetek nowo przyłączonych klientów to klienci systemu prepaid, którzy kupują tylko kartę SIM, bez telefonu.

### **Koszt pozyskania klienta**

W drugim kwartale 2004 roku średni koszt pozyskania klienta PTC obniżył się do 75,0 złotych (20,0 USD) w porównaniu do 336,7 złotych (89,9 USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku, głównie w wyniku zwiększenia liczby klientów prepaid o dużo niższym koszcie pozyskania.

Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego zmalał do 578,6 złotych (154,4 USD) w drugim kwartale 2004 roku z 751,3 złotych (200,5 USD) w drugim kwartale 2003 roku, czego przyczyną jest obniżenie subsydiów do telefonów i wzrastająca liczba klientów wybierających oferty nie zawierające telefonu. Średni koszt pozyskania klienta prepaid zmalał do 13,2 złotych (3,5 USD) w porównaniu do 61,1 złotych (16,3 USD) w drugim kwartale 2003, czego przyczyną jest zastosowanie efektywnego modelu pozyskiwania klientów i dystrybucji usług dla klientów Heyah.

### **Marża brutto**

W drugim kwartale 2004 roku marża brutto wzrosła o 50,6% i wyniosła 733,6 milionów złotych (195,8 milionów USD), zaś w analogicznym okresie 2003 roku wyniosła 487,0 milionów złotych (130,0 milionów USD). Jako udział w całkowitej sprzedaży netto, marża brutto wzrosła do 45,5% w drugim kwartale 2004 z 34,8% w drugim kwartale 2003 roku.

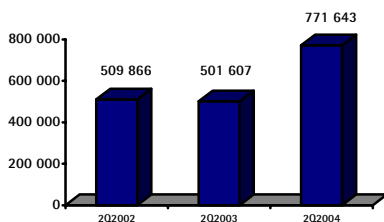
Wzrost marży brutto w minionym kwartale wynika ze zwiększenia tempa wzrostu przychodów z usług oraz spadku kosztów pozyskania klienta, częściowo zniwelowanego przez zwiększone koszty rozliczeń międzyoperatorskich.

### **Koszty operacyjne**

W drugim kwartale 2004 roku koszty operacyjne spadły do 206,3 milionów złotych (55,1 milionów USD) z 218,0 milionów złotych (58,2 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku. Na koszty operacyjne składają się koszty sprzedaży i dystrybucji oraz koszty administracyjne i inne koszty operacyjne.

W drugim kwartale 2004 roku koszty sprzedaży i dystrybucji spadły do 149,8 milionów złotych (40,0 milionów USD) z 155,6 milionów złotych (41,5 milionów USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku. Głównym czynnikiem spadku kosztów sprzedaży i dystrybucji w drugim kwartale był spadek kosztów związanych z amortyzacją środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych. Koszty należności wątpliwych wyniosły w drugim kwartale 2004 roku 12,4 milionów złotych (3,3 milionów USD) lub 0,8% przychodów.

W drugim kwartale 2004 roku koszty administracyjne i pozostałe koszty operacyjne spadły o 9,5% do 56,4 milionów złotych (15,1 milionów USD) z 62,4 milionów złotych (16,7 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku, co było wynikiem programów kontroli kosztów.



## EBITDA

Wartość EBITDA (zysk przed opodatkowaniem, przychodami i kosztami finansowymi, amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) za drugi kwartał 2004 roku wyniosła 771,6 milionów złotych (205,9 milionów USD) w porównaniu do 501,6 milionów złotych (133,9 milionów USD) za analogiczny okres 2003 roku. Wartość EBITDA wzrosła o 53,8% w porównaniu do drugiego kwartału 2003 roku, co jest wynikiem 50,6% wzrostu marży brutto oraz spadku kosztów operacyjnych.

**EBITDA:** W drugim kwartale roku 2004 wartość EBITDA wyniosła 771,6 milionów złotych.

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 47,9% w drugim kwartale roku 2004, w porównaniu do 35,9% w analogicznym okresie 2003 roku.

**Zysk na działalności operacyjnej:** W drugim kwartale roku 2004 PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 527,3 milionów złotych, co oznacza podwojenie w stosunku do drugiego kwartału 2003 roku.

## Zysk na działalności operacyjnej

W drugim kwartale 2004 roku PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 527,3 milionów złotych (140,7 milionów USD), co oznacza prawie dwukrotny wzrost w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, kiedy zysk na działalności operacyjnej wyniósł 269,0 milionów złotych (71,8 milionów USD).

Stosunek zysku na działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży ogółem wyniósł w drugim kwartale 2004 roku 32,7% w porównaniu z 19,2% w analogicznym okresie ubiegłego roku.

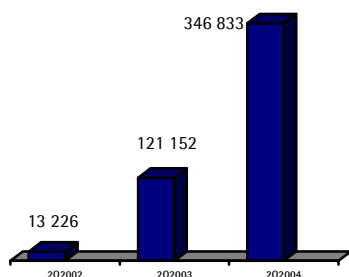
## Koszty finansowe

Zmiany w kursach wymiany walut, koszty odsetek oraz inne koszty działalności finansowej złożyły się na koszty finansowe netto w wysokości 90,5 milionów złotych (24,2 milionów USD) w drugim kwartale 2004 roku, w porównaniu do 109,7 milionów złotych (29,3 milionów USD) kosztów finansowych netto w drugim kwartale 2003 roku.

Koszty odsetek netto za okres trzech miesięcy kończący się 30 czerwca 2004 roku wyniosły 61,7 milionów złotych (16,5 milionów USD), w porównaniu do 96,0 milionów złotych (25,6 milionów USD) w analogicznym okresie 2003 roku.

Wzrost wartości złotego w stosunku do euro (o 4,3%) oraz dolara amerykańskiego (o 3,5%) w drugim kwartale 2004 roku spowodował wykazanie przez PTC zysku netto z tytułu różnic kursowych w omawianym okresie w wysokości 59,3 milionów złotych (15,8 milionów USD). Dla porównania, w analogicznym okresie roku 2003 PTC wykazała zysk netto z tytułu różnic kursowych w wysokości 45,8 milionów złotych (12,2 milionów USD).

W drugim kwartale 2004 roku PTC wykazała stratę netto na instrumentach pochodnych i pozostałej działalności finansowej w wysokości 88,1 milionów złotych (23,5 milionów USD). Dla porównania w drugim kwartale roku 2003 PTC wykazała stratę netto na instrumentach pochodnych i pozostałej działalności finansowej w wysokości 59,5 milionów złotych (15,9 milionów USD).



## Zysk netto

Wysoki zysk z działalności operacyjnej w drugim kwartale 2004 roku i spadek kosztów finansowych netto w stosunku do podobnego okresu ubiegłego roku są przyczyną znacznego wzrostu zysku przed opodatkowaniem do 436,9 milionów złotych (116,6 milionów USD) w porównaniu do 159,3 milionów złotych (42,5 milionów USD) rok wcześniej.

Obciążenie z tytułu podatku dochodowego w drugim kwartale 2004 roku wyniosło 90,0 milionów złotych (24,0 milionów USD) w porównaniu do 38,2 milionów złotych (10,2 milionów USD) zanotowanych przed rokiem.

**Zysk netto:** Zysk netto PTC wyniósł 346,8

W wyniku powyższego, zysk netto w drugim kwartale 2004 roku wyniósł 346,8

milionów złotych w drugim kwartale 2004 roku w porównaniu do 121,2 milionów złotych w drugim kwartale 2003 roku.

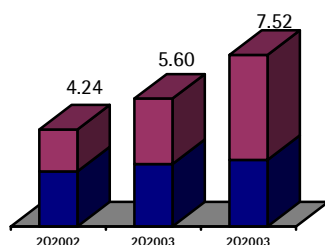
milionów złotych (92,6 milionów USD), w porównaniu do zysku netto w wysokości 121,2 milionów złotych (32,3 milionów USD) w drugim kwartale 2003 roku.

### Płynność finansowa

Na dzień 30 czerwca 2004 roku, PTC spłaciła cały kredyt konsorcjalny. Całkowita wartość kredytu pozostawała niewykorzystana i wynosiła 700,0 milionów euro (848,6 milionów USD).

Zadłużenie całkowite PTC na dzień 30 czerwca 2004 roku wynosiło 2.421,1 milionów złotych (646,1 milionów USD). Na kwotę zadłużenia całkowitego na dzień 30 czerwca 2004 roku składało się 2.407,0 milionów złotych (642,4 milionów USD) zadłużenia długoterminowego<sup>2</sup> i 14,1 milionów złotych (3,8 milionów USD) zadłużenia krótkoterminowego<sup>3</sup>. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 30 czerwca 2004 roku) wyniósł 1.0x na dzień 30 czerwca 2004 roku w porównaniu do 2.1x przed rokiem.

### Dane operacyjne



**Wzrost liczby klientów:** W drugim kwartale 2004 roku liczba abonentów PTC wzrosła o 34,2% w porównaniu do końca drugiego kwartału 2003 roku, co umocniło PTC na pozycji lidera na rynku usług telefonii bezprzewodowej w Polsce.

### Wzrost liczby abonentów

W drugim kwartale 2004 roku PTC pozyskała blisko 1,4 miliona nowych klientów („przyłączenia brutto”), ponad dwukrotnie więcej w porównaniu do ok. 0,6 miliona nowych klientów pozyskanych w analogicznym okresie 2003 roku.

W drugim kwartale 2004 roku PTC pozyskała 153,077 klientów abonamentowych oraz 1,246,898 użytkowników systemów prepaid. W analogicznym okresie 2003 roku PTC pozyskała odpowiednio 244,185 klientów systemu abonamentowego i 367,319 użytkowników systemów prepaid.

Ogólna liczba klientów PTC wzrosła w ciągu ostatnich 2 miesięcy o 34,2% do 7.517.923 z 5.600.609 klientów na dzień 30 czerwca 2003 roku. Na koniec drugiego kwartału 2004 roku, liczba klientów PTC płacących abonament wyniosła 2.915.770. Liczba użytkowników systemu prepaid wyniosła 4.602.153, co stanowi 60,3% wzrost w porównaniu do liczby 2.871.292 rok wcześniej.

Wysoka liczba nowych przyłączeń, w porównaniu do 2003, wynika z bardzo dobrego przyjęcia przez rynek taryfy Era Love, wprowadzonej pod koniec 2003 roku i kontynuacji rozwoju oferty prepaid poprzez uruchomienie nowej taryfy pod marką „Heyah”, której klientami docelowymi są młodzi mieszkańcy miast.

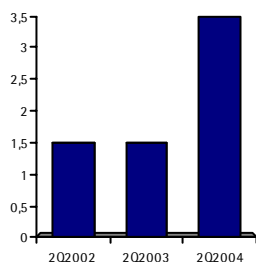
Pod względem przyłączeń netto, PTC odnotowała doskonały kwartał, przyłączając 660.433 abonentów, co dało jej pierwsze miejsce wśród polskich operatorów sieci komórkowych.

Spółka szacuje, że całkowita liczba abonentów na polskim rynku, wzrosła o około 5,4% w drugim kwartale 2004, do 19,6 milionów abonentów, co stanowi 50,8% penetrację rynku.

PTC szacuje swój udział w rynku prepaid na 41,8% i abonamentowym na 33,9%, w porównaniu do 34,5% i 38,2% rok wcześniej. Sytuacja ta zapewnia PTC wiodącą pozycję w obydwu segmentach rynkach. PTC szacuje, że jej udział w polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej na dzień 30 czerwca 2004 roku, wyniósł 38,3%, co stanowi wzrost z 36,2% w porównaniu do drugiego kwartału 2003 roku.

<sup>2</sup> Na zadłużenie długoterminowe składają się wybrane zobowiązania długoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za trzy miesiące kończące się 30 czerwca 2004, a także za analogiczny okres 2003 roku w postaci: zobowiązań długoterminowych z tytułu obligacji, kredytu bankowego udzielonego przez Deutsche Bank (z wyłączeniem części krótkoterminowej), zobowiązania z tytułu leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej) oraz zobowiązania z tytułu instrumentu pochodnego wbudowanego w umowę leasingu finansowego (z wyłączeniem części krótkoterminowej).

<sup>3</sup> Na zadłużenie krótkoterminowe składają się wybrane zobowiązania krótkoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za okresy kończące się 30 czerwca 2004 oraz 2003 roku w postaci: kredytu w rachunku bieżącym, zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego oraz zobowiązań z tytułu instrumentu pochodnego wbudowanego w umowę leasingu finansowego.



**Wskaźnik „churn”:** W drugim kwartale 2004 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” wzrósł do 3,5%, głównie jako rezultat wzrostu wskaźnika churn w segmencie prepaid.

### Wskaźnik „churn”

W drugim kwartale 2004 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenia klientów od sieci wyniósł 3,5%. Średni miesięczny wskaźnik „churn” wyniósł 1,6% dla klientów abonamentowych i 4,8% dla segmentu prepaid, w porównaniu do drugiego kwartału 2003 roku, kiedy wskaźnik ten wynosił odpowiednio 1,6% i 1,5%.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów systemu prepaid, wzrósł znacznie w porównaniu do drugiego kwartału 2003 roku, głównie jako rezultat jednorazowego odłączenia 318,8 tysięcy nieaktywnych klientów systemu prepaid. Standardowo, klienci Tak Taka odłączani są po 9 miesiącach od momentu wygaśnięcia ważności konta. Szybsze odłączenie klientów niż przewidziane w standardowych procedurach miało na celu uwolnienie pojemności sieci w okresie szybkiego wzrostu liczby klientów.

### Średni miesięczny czas rozmów

W drugim kwartale 2004 roku średni miesięczny czas rozmów przypadający na klienta osiągnął wartość 75,8 minut, wobec 81,9 minut w drugim kwartale 2003 roku i 71,8 minut w pierwszym kwartale 2003 roku. Średni miesięczny czas rozmów w drugim kwartale 2004 roku wyniósł 140,7 minut dla klientów płacących abonament i 30,4 minut dla klientów systemu prepaid. Dla porównania, w drugim kwartale 2003 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł 134,4 minut dla klientów płacących abonament i 30,7 minut dla klientów systemu Tak Tak.

PTC dąży do zwiększenia ruchu w sieci oferując większą liczbę minut zawartych w abonamencie w niektórych planach taryfowych, niższe ceny rozmów, oraz 1-sekundowe naliczanie czasu rozmów dla klientów abonamentowych i prepaid „Heyah”.

Liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci Era wzrosła w drugim kwartale roku 2004 do około 30 wiadomości na klienta miesięcznie.

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

W drugim kwartale 2004 roku średnia liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych przez klienta sieci Era wzrosła do poziomu około 30 wiadomości miesięcznie, w porównaniu do około 24 wiadomości na klienta miesięcznie w drugim kwartale ubiegłego roku. Klienci płacący abonament wysyłają około 34 wiadomości miesięcznie, natomiast klienci systemu prepaid wysyłają średnio około 27 wiadomości miesięcznie.

### Rozbudowa sieci

**Rozbudowa sieci:** Na koniec czerwca 2004 roku całkowite inwestycje sieciowe PTC osiągnęły poziom 8,3 miliarda złotych. Na tę kwotę składa się 4,5 miliarda złotych<sup>1</sup> inwestycji w sieciowe środki trwałe; 3,0 miliardy złotych<sup>2</sup> opłat koncesyjnych oraz 0,8 miliarda złotych<sup>3</sup> inwestycji w oprogramowanie oraz licencje sieciowe.

W drugim kwartale 2004 roku inwestycje PTC w majątek trwały (poza koncesjami) wyniosły 124,7 milionów złotych<sup>7</sup> (33,3 milionów USD), czyli o 69,4% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy inwestycje miały wartość 73,6 milionów złotych (19,6 milionów USD).

Wartość zamówień złożonych dostawcom wyniosła na koniec czerwca 2004 roku 338,2 milionów złotych (90,3 milionów USD), w porównaniu do 104,8 milionów złotych (28,0 milionów USD) na koniec czerwca 2003 roku. Wzrost wartości zamówień odzwierciedla wzrost ruchu i wzrost liczby klientów, jak również rozpoczęcie inwestycji w sieć UMTS w rejonie Warszawy.

<sup>1</sup> Wartość brutto posiadanych przez PTC sieciowych środków trwałych (urządzeń technicznych i maszyn) na 30 czerwca 2004.

<sup>2</sup> Wartość brutto posiadanych przez PTC licencji telekomunikacyjnych na 30 czerwca 2004.

<sup>3</sup> Wartość brutto posiadanego przez PTC oprogramowania oraz licencji sieciowych na 30 czerwca 2004.

<sup>7</sup> Na inwestycje w sieciowy majątek trwały składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za drugi kwartał 2004 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcjalnego).

## **Prawne i regulacyjne**

### *Stawki za połączenia międzyoperatorskie*

PTC została poinformowana przez Urząd Regulacji Telekomunikacji i Poczty o wniosku TPSA w sprawie obniżenia stawek za połączenia realizowane w sieciach stacjonarnych a kończące w sieciach komórkowych. Obecnie obowiązujące stawki były ustalone w grudniu 2002 roku na mocy umowy pomiędzy TPSA i PTC. PTC będzie kontynuowała rozmowy z operatorami telekomunikacyjnymi i URTiP na temat poziomu stawek za połączenia międzyoperatorskie, jak i marży netto, realizowanej przez operatorów sieci stacjonarnych, na połączeniach do sieci komórkowych.

## **Inne**

### *Nowe oferty*

Pod koniec lipca PTC wprowadziła na rynek nową ofertę Tak Tak, która ma na celu dalszy rozwój ofert prepaid, po uprzednio wprowadzonej taryfie Era Love i całkowicie nowej marce Heyah. Nowa taryfa oferuje jednosekundowe naliczanie czasu rozmów i najniższe na rynku ceny (0,77 złotych brutto za minutę rozmowy, 0,63 złotych netto). Od dnia 1 sierpnia 2004 PTC wprowadziła na rynek nowy cennik dla usług Heyah. Ceny zostały obniżone z 0,68 złotych do 0,60 złotych brutto (w sieci) i z 0,98 złotych do 0,80 złotych brutto (poza siecią) za minutę rozmowy. Ceny SMSów zostały obniżone z 0,18 złotych do 0,15 złotych brutto (w sieci) i z 0,28 złotych do 0,20 złotych brutto (poza siecią).

### *Standard&Poor's podnosi ocenę wiarygodności kredytowej do „investment grade”*

Dnia 13 lipca 2004 roku agencja ratingowa Standard & Poor's podwyższyła ocenę wiarygodności kredytowej Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. z BB+ na BBB- . Tym samym PTC przekroczyła próg „investment grade”, osiągany przez najbardziej wiarygodne firmy.

Tak wysoka ocena, jak podkreślają analitycy agencji, odzwierciedla wiodącą pozycję PTC na polskim rynku telefonii komórkowej.

Podwyższenie ratingu wynika z poprawy sytuacji finansowej spółki i utrzymania dobrych wyników operacyjnych, w tym poziomu generowanych przepływów pieniężnych, jak również z konsekwentnej polityki redukcji zadłużenia, a tym samym kosztów finansowych.

### *Dywidendy*

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło decyzję o pozostawieniu zysku Spółki za 2003 rok w wysokości 606 milionów złotych (według Polskich Standardów Rachunkowości) na potrzeby spółki i przeniesieniu zysku na kapitał zapasowy spółki.

### *Wykup obligacji*

W trakcie drugiego kwartału 2004 roku PTC wykupiła i umorzyła obligacje:

- o kuponie 10.875% w kwocie 16 milionów euro;
- o kuponie 11.25% w kwocie 20 milionów euro i 10 milionów USD.

Na dzień publikacji tej notatki w obrocie nadal znajdują się obligacje o wartości nominalnej 135,615,000 euro o kuponie 10,875% Notes, 248,242,000 euro i 140,000,000 USD o kuponie 11,25%.



## *Plany na 2004*

Wyniki operacyjne i finansowe PTC za pierwsze półrocze 2004 roku są zgodne z oczekiwaniami Zarządu Spółki i wskazują na możliwość osiągnięcia ambitnych celów na rok 2004. Silny wzrost przychodów i marż w pierwszej połowie roku będzie nadal inwestowany w podniesienie udziału w rynku i poprawienie atrakcyjności oferty PTC.

Spółka zamierza zachować wiodącą pozycję pod względem liczby klientów jednocześnie zwiększając przychody, o co najmniej 13% w stosunku do roku 2003 (poprzednia prognoza mówiła o 10% wzroście).

Spodziewany jest tylko nieznaczny wzrost marży w stosunku do 2003 roku, gdyż PTC nadal koncentruje swoje działania na utrzymaniu swej czołowej pozycji rynkowej. Brak prognozy wartości zysku netto wynika ze znacznej wrażliwości zysku na wahania kursów walutowych.

Spodziewany wzrost inwestycji może wynosić do 90% z powodu niezbędnych inwestycji w pojemność sieci i platform GSM, włączając w to inwestycje w rozwój nowych produktów. Na wzrost wydatków inwestycyjnych wpłyną również nakłady związane z początkową fazą uruchomienia w pełni funkcjonalnej sieci UMTS na obszarze Warszawy.

W obliczu pierwszego pełnego roku płatności podatku od osób prawnych przez Spółkę, szacuje się, że przepływy gotówkowe generowane przez PTC będą o ok. 10% wyższe niż w 2003 roku.

## *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 PTC Sp. z o.o.

☎ (+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)

	Sześć miesięcy kończące się <u>30 czerwca 2004</u> (nie zbadane)	Trzy miesiące kończące się <u>30 czerwca 2004</u> (nie zbadane)	Sześć miesięcy kończące się <u>30 czerwca 2003</u> (nie zbadane) (przekształcone)	Trzy miesiące kończące się <u>30 czerwca 2003</u> (nie zbadane) (przekształcone)
Przychody ze sprzedaży ogółem	3.078.462	1.612.624	2.677.652	1.398.845
Koszty sprzedaży	(1.821.719)	(879.013)	(1.816.935)	(911.826)
Marża brutto	<b>1.256.743</b>	<b>733.611</b>	<b>860.717</b>	<b>487.019</b>
Koszty operacyjne	(418.803)	(206.270)	(441.699)	(218.006)
Zysk na działalności operacyjnej	<b>837.940</b>	<b>527.341</b>	<b>419.018</b>	<b>269.013</b>
Koszty i przychody finansowe				
Odsetki i pozostałe przychody finansowe	125.072	64.294	290.481	40.615
Odsetki i pozostałe koszty finansowe	(346.830)	(154.770)	(508.947)	(150.296)
Zysk brutto	<b>616.182</b>	<b>436.865</b>	<b>200.552</b>	<b>159.332</b>
Podatek dochodowy	(139.177)	(90.032)	(36.972)	(38.180)
Zysk netto	<b>477.005</b>	<b>346.833</b>	<b>163.580</b>	<b>121.152</b>

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

	Na dzień <u>30 czerwca 2004</u> (nie zbadane)	Na dzień <u>31 grudnia 2003</u> (przekształcone)
<b>Majątek obrotowy</b>		
Środki pieniężne	36.620	20.880
Inwestycje krótkoterminowe i pozostałe aktywa finansowe	86.275	110.538
Należności i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	814.891	751.122
Zapasy	164.192	185.866
<b>Aktywa na sprzedaż</b>	9.680	-
	-----	-----
	1.111.658	1.068.406
<b>Majątek trwały</b>		
Rzeczowy majątek trwały, netto	2.768.842	3.023.831
Wartości niematerialne i prawne, netto	2.856.120	2.829.980
Aktywa finansowe	134.168	248.373
Rozliczenia międzyokresowe kosztów i inne aktywa długoterminowe	4.480	4.536
	-----	-----
	5.763.610	6.106.720
	-----	-----
<b>Aktywa razem</b>	<b>6.875.268</b>	<b>7.175.126</b>
	=====	=====
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	153.921	290.405
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	152.652	69.385
Zobowiązania z tytułu podatków, cel i ubezpieczeń społecznych	61.924	101.445
Zobowiązania obciążone odsetkami	249.272	220.595
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	256.267	211.787
Rozliczenia międzyokresowe przychodów i pozostałe zobowiązania	-----	-----
	874.036	893.617
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>		
Zobowiązania obciążone odsetkami	2.995.205	3.811.750
Zobowiązania bez obciążeń odsetkowych	13	13
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego netto	353.783	290.563
Rezerwy	85.112	91.952
	-----	-----
	3.434.113	4.194.278
	-----	-----
<b>Zobowiązania razem</b>	<b>4.308.149</b>	<b>5.087.895</b>
	-----	-----
<b>Kapitał własny i rezerwy</b>		
Kapitał podstawowy	471.000	471.000
Kapitał zapasowy	409.754	409.754
Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	(379)	(3.262)
Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych	1.686.744	1.209.739
	-----	-----
	2.567.119	2.087.231
	-----	-----
<b>Pasywa razem</b>	<b>6.875.268</b>	<b>7.175.126</b>
	=====	=====

	Sześć miesięcy kończące <u>30 czerwca 2004</u> (nie zbadane)	Sześć miesięcy kończące się <u>30 czerwca 2003</u> (nie zbadane)
<b>PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:</b>		
Zysk brutto	616,182	200,552
Korekty o pozycje:		
Amortyzacja	472,385	464,456
Zmiana w rezerwach na należności oraz odpisy należności	21,112	20,132
Zmiana w rezerwach na zapasy	(3,044)	4,895
Zmiana w innych rezerwach długoterminowych	(6,838)	4,124
Strata z tytułu różnic kursowych i zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych	102,772	36,970
Wynik na sprzedaży i likwidacji środków trwałych	(482)	4,822
Koszty odsetek netto	118,986	181,497
	-----	-----
<b>Przepływy pieniężne przed zmianami kapitału operacyjnego</b>	<b>1,321,073</b>	<b>917,448</b>
Zmiana stanu zapasów	24,718	3,415
Zmiana stanu należności i rozliczeń międzyokresowych	(65,300)	(161,795)
Zmiana stanu zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych	38,765	(3,558)
	-----	-----
<b>Środki pieniężne z działalności operacyjnej</b>	<b>1,319,256</b>	<b>755,510</b>
Odsetki zapłacone	(189,706)	(264,444)
Odsetki otrzymane	6,682	7,249
Podatek dochodowy zapłacony	(29,217)	(696)
Realizacja instrumentów finansowych	(17,552)	(9,752)
	-----	-----
<b>Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej</b>	<b>1,089,463</b>	<b>487,867</b>
<b>PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ:</b>		
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(75,217)	(39,446)
Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(199,366)	(177,241)
Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	4,169	2,508
	-----	-----
<b>Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b>	<b>(270,414)</b>	<b>(214,179)</b>
<b>PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ:</b>		
	(540,289)	132,356
Spłata netto kredytu konsorcjalnego	(237,313)	(477,311)
Wpływy netto z emisji obligacji/(wykup obligacji)	-----	-----
<b>Środki pieniężne netto z działalności finansowej</b>	<b>(777,602)</b>	<b>(344,955)</b>
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	41,447	(71,267)
Wynik wyceny środków pieniężnych	268	82
Środki pieniężne na początek okresu obrotowego	(5,099)	54,400
	-----	-----
<b>Środki pieniężne na koniec okresu obrotowego</b>	<b>36,616</b>	<b>(16,785)</b>

## Aneks 4

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

	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwy z wyceny transakcji zabezpieczających	Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	Razem
<b>Saldo na dzień 1 stycznia 2003 roku</b>	<b>471.000</b>	<b>409.754</b>	<b>(86.649)</b>	<b>558.422</b>	<b>1.352.527</b>
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	112.839	-	112.839
rekasyfikacja do wyniku netto	-	-	(37.700)	-	(37.700)
opodatkowanie zreklasfikowanej wartości	-	-	10.179	-	10.179
Zysk netto okresu	-	-	-	163.580	163.580
	-----	-----	-----	-----	-----
<b>Saldo na dzień 30 czerwca 2003 roku (nie zbadane)</b>	<b>471.000</b>	<b>409.754</b>	<b>(1.331)</b>	<b>722.002</b>	<b>1.601.425</b>
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	(36.953)	-	(36.953)
zmiana instrumentów zabezpieczających po podatku	-	-	(7.833)	-	(7.833)
rekasyfikacja do wyniku netto	-	-	58.088	-	58.088
opodatkowanie zreklasfikowanej wartości	-	-	(15.684)	-	(15.684)
wpływ zmiany stopy opodatkowania na podatek odroczoney	-	-	451	-	451
Zysk netto okresu	-	-	-	490.342	490.342
Efekt zamknięcia spółki zależnej	-	-	-	(2.605)	(2.605)
	-----	-----	-----	-----	-----
	--	---		--	--
<b>Saldo na dzień 31 grudnia 2003 roku</b>	<b>471.000</b>	<b>409.754</b>	<b>(3.262)</b>	<b>1.209.739</b>	<b>2.087.231</b>
<b>Saldo na dzień 1 stycznia 2004 roku</b>					
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	1.405	-	1.405
rekasyfikacja do wyniku netto	-	-	1.824	-	1.824
opodatkowanie zreklasfikowanej wartości	-	-	(346)	-	(346)
Zysk netto okresu	-	-	-	477.005	477.006
	-----	-----	-----	-----	-----
<b>Saldo na dzień 30 czerwca 2004 roku (nie zbadane)</b>	<b>471.000</b>	<b>409.754</b>	<b>(379)</b>	<b>1.686.744</b>	<b>2.567.119</b>
	=====	=====	=====	=====	=====

Segment rynku	<i>Trzy miesiące kończące się 30 czerwca 2004 (nie zbadane)</i>	<i>Sześć miesięcy Kończących się 30 czerwca 2004 (nie zbadane)</i>	<i>Trzy miesiące kończące się 30 czerwca 2003 (nie zbadane)</i>	<i>Sześć miesięcy Kończących się 30 czerwca 2003 (nie zbadane)</i>
<i>Liczba klientów (na koniec okresu)</i>	7.517.923	7.517.923	5.600.609	5.600.609
Post-paid	2.915.770	2.915.770	2.729.317	2.729.317
Pre-paid	4.602.153	4.602.153	2.871.292	2.871.292
<i>Przylączenia klientów brutto</i>	1.399.975	2.344.406	611.504	1.165.431
Post-paid	153.077	349.697	244.185	484.954
Pre-paid	1.246.898	1.994.709	367.319	680.477
<i>Średni miesięczny czas rozmów (MOU)</i>	75,8	73,9	81,9	79,8
Post-paid	140,7	135,4	134,4	129,1
Pre-paid	30,4	27,7	30,7	30,4
<i>Liczba SMS'ów</i>	30	29	24	23
Post-paid	34	33	26	25
Pre-paid	27	25	21	21
<i>Wskaźnik odłączeń od sieci „churn”</i>	3,5%	2,6%	1,5%	1,4%
Post-paid	1,6%	1,5%	1,6%	1,7%
Pre-paid	4,8%	3,3%	1,5%	1,1%
<i>ARPU (Średni przychód na klienta)</i>	70,5	69,8	79,4	79,2
Post-paid	131,1	127,0	130,8	129,1
Pre-paid	28,1	26,9	29,1	29,1
<i>Koszt pozyskania klienta</i>	75,0	127,5	336,7	364,6
Post-paid	578,6	703,9	751,3	795,5
Pre-paid	13,2	26,4	61,1	57,5