

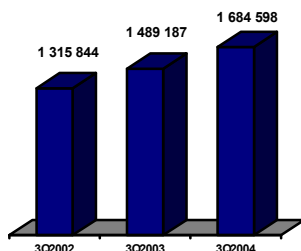


POLSKA TELEFONIA CYFROWA PUBLIKUJE SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE ZA TRZECI KWARTAŁ 2004 ROKU

Warszawa - 15 listopada 2004r. - 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 trzeci kwartał 2004 roku. Prezentowane dane są przedstawione według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („MSR”) i wyrażone w złotych.

- Liczba nowych przyłączeń brutto wzrosła ponad dwukrotnie w porównaniu do liczby przyłączeń brutto osiągniętej w trzecim kwartale 2003 roku i wyniosła 1,1 miliona;
- Wzrost liczby klientów o 38,6% do blisko 8,1 miliona na koniec września 2004 roku z 5,8 milionów na koniec września 2003 roku. Szacowany udział w rynku telefonii bezprzewodowej na poziomie 38,1%, o 2,4 punktu procentowego wyższy niż na koniec trzeciego kwartału 2003 roku;
- Przychody ze sprzedaży w trzecim kwartale 2004 roku wyniosły 1.684,6 milionów złotych, co oznacza wzrost o 13,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2003;
- Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży wyniósł 46,6% w trzecim kwartale 2004 roku; zysk EBITDA osiągnął wartość 785,7 milionów złotych, co oznacza wzrost o 18,7% w porównaniu do trzeciego kwartału 2003 roku;
- Wydatki inwestycyjne o wartości 233,7 milionów złotych, o 116% wyższe niż w trzecim kwartale 2003 roku, spowodowane szybkim wzrostem liczby klientów i koniecznością zwiększenia pojemności sieci;
- Zadłużenie całkowite PTC na dzień 30 września 2004 roku wyniosło 2.328,9 milionów złotych; stosunek całkowitego zadłużenia do rocznego EBITDA wyniósł 0,9x w porównaniu do 1.7x rok temu.

Podstawowe informacje finansowe za trzeci kwartał 2004



Przychody: Przychody ze sprzedaży ogółem w trzecim kwartale 2004 roku wzrosły o 13,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2003.

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ogółem za trzeci kwartał 2004 roku wyniosły 1.684,6 milionów złotych (473,6¹ milionów USD), co oznacza wzrost o 195,4 milionów złotych (54,9 milionów USD), czyli o 13,1%, w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 15,1% do 1.648,6 milionów złotych (463,5 milionów USD) w trzecim kwartale 2004 roku z 1.432,4 milionów złotych (402,7 milionów USD) w trzecim kwartale 2003 roku. Wzrost przychodów wynika przede wszystkim z silnego wzrostu liczby klientów jak również wzrostu średniego przychodu na klienta w segmencie klientów płacących abonament. Efekt ten został częściowo zrównoważony przez wzrost udziału użytkowników kart przedpłaconych w ogólnej liczbie klientów PTC oraz spadek średniego miesięcznego przychodu na klienta prepaid.

W trzecim kwartale 2004 roku, przychody ze sprzedaży telefonów i akcesoriów spadły o 36,6% do poziomu 36,0 milionów złotych (10,1 milionów USD) w porównaniu do 56,8 milionów złotych (16,0 milionów USD) w trzecim 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 podpisanie lub przedłużenie umowy, niezwiązane ze sprzedażą telefonu.

Średni przychód na klienta („ARPU”)

ARPU: W trzecim kwartale 2004 roku wartość wskaźnika ARPU spadła o 15,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Średni miesięczny przychód na klienta w trzecim kwartale 2004 roku wyniósł 66,6 złotych (18,7 USD). Wartość ta oznacza spadek wskaźnika ARPU o 15,9% w stosunku do analogicznego okresu 2003 roku, kiedy to wskaźnik wynosił 79,2 złotych (22,3 USD). ARPU generowane przez klientów abonamentowych było na podobnym poziomie do osiągniętego w trzecim kwartale 2003 roku i wyniosło 133,1 złotych (37,4 USD), co stanowi wzrost o 1,5% w porównaniu do drugiego kwartału 2004 roku. Średni przychód generowany przez klientów systemu prepaid wyniósł w trzecim kwartale 2004 roku 27,5 złotych (7,7 USD), o 6,0% mniej niż w trzecim kwartale 2003 roku i o 2,4% mniej niż w drugim kwartale 2004 roku.

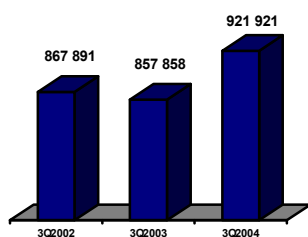
Stabilizacja średniego przychodu generowanego przez klientów w systemie abonamentowym wynika ze wzrostu

¹ Wyłącznie dla wygody czytelnika wszystkie wartości wyrażone w złotówkach zostały przeliczone na dolary amerykańskie po kursie średnim ustalonym przez Narodowy Bank Polski z dnia 30 września 2004 roku, który wynosił 1 USD = 3,5569 PLN

liczby minut rozmów, spowodowanego spadkiem cen usług, a także poprawą sytuacji ekonomicznej w Polsce. Na średni przychód na klienta w systemie abonamentowym korzystnie wpływają również nasze starania zmierzające do zwiększenia 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. Przyczyną wolniejszego spadku ARPU były satysfakcjonujące przychody przynoszone przez klientów wybierających nowe oferty Heyah i TakTak, a także odłączenia nieaktywnych klientów, mające na celu zwolnienie pojemności sieci.

Koszty sprzedaży



Koszty sprzedaży: Koszty sprzedaży wzrosły o 7,5% w trzecim kwartale 2004 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

W trzecim kwartale 2004 roku koszty sprzedaży wyniosły 921,9 milionów złotych (259,2 milionów USD), co stanowi wzrost o 7,5% wobec 857,9 milionów złotych (241,2 milionów USD) za analogiczny okres 2003 roku.

W trzecim kwartale 2004 roku koszt sprzedaży usług wzrósł o 21,0% i wyniósł 714,5 milionów złotych (200,9 milionów USD) w porównaniu do 590,7 milionów złotych (166,1 milionów USD) w trzecim kwartale 2003 roku, natomiast koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów spadł o 22,4% do 207,4 milionów złotych (58,3 milionów USD) z 267,2 milionów złotych (75,1 milionów USD) w analogicznym okresie 2003 roku.

Wzrost kosztów sprzedaży usług został w głównej mierze spowodowany przez 33,8% 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. Koszty sprzedaży usług wzrosły również w wyniku zwiększenia kosztów usług obcych oraz kosztów amortyzacji.

Spadek kosztów sprzedaży telefonów i akcesoriów był w głównej mierze spowodowany spadkiem średnich cen, po jakich kupujemy telefony. Ponadto, znaczący odsetek nowo przyłączonych klientów stanowią klienci systemu prepaid, którzy kupują tylko kartę SIM, bez telefonu. W segmencie abonamentowym liczba przyłączonych nowych klientów wprawdzie wzrosła, lecz zwiększył się też udział klientów kupujących aktywacje bez zakupu telefonów. Również w działaniach zmierzających do przedłużania umów z istniejącymi klientami w mniejszym stopniu wykorzystywaliśmy oferty dające możliwość zakupu telefonu.

Koszt pozyskania klienta

W trzecim kwartale 2004 roku średni koszt pozyskania klienta PTC obniżył się do 103,9 złotych (29,2 USD) w porównaniu do 275,5 złotych (77,5 USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku, głównie w wyniku istotnego zwiększenia liczby klientów prepaid o dużo

niższym jednostkowym koszcie pozyskania.

Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego zmalał do 590,5 złotych (166,0 USD) w trzecim kwartale 2004 roku z 733,2 złotych (206,1 USD) w trzecim kwartale 2003 roku, czego przyczyną jest obniżenie dopłat do telefonów

i wzrastająca liczba klientów wybierających oferty nie zawierające telefonu. Średni koszt pozyskania klienta prepaid zmalał do 14,3 złotych (4,0 USD) w porównaniu do 75,7 złotych (21,3 USD) w trzecim kwartale 2003, czego przyczyną jest zastosowanie efektywnego modelu pozyskiwania klientów i dystrybucji usług dla klientów Heyah.

Marża brutto

W trzecim kwartale 2004 roku marża brutto wzrosła o 20,8% i wyniosła 762,7 milionów złotych (214,4 milionów USD), zaś w analogicznym okresie 2003 roku wyniosła 631,3 milionów złotych (177,5 milionów USD). Jako udział w całkowitej sprzedaży netto, marża brutto wzrosła do 45,3% w trzecim kwartale 2004 z 42,4% w trzecim kwartale 2003 roku.

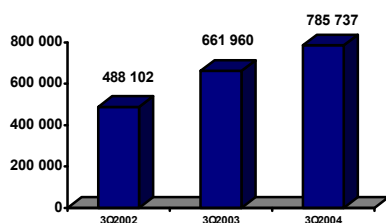
Wzrost marży brutto w minionym kwartale wynika ze wzrostu przychodów z usług oraz spadku kosztów pozyskania klienta, częściowo zniwelowanego przez zwiększone koszty rozliczeń międzyoperatorskich.

Koszty operacyjne

W trzecim kwartale 2004 roku koszty operacyjne wzrosły o 9,2% do 215,9 milionów złotych (60,7 milionów USD) z 197,7 milionów złotych (55,6 milionów USD) w trzecim kwartale 2003 roku. Na koszty operacyjne składają się koszty sprzedaży i dystrybucji oraz koszty administracyjne i inne koszty operacyjne.

W trzecim kwartale 2004 roku koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły do 155,9 milionów złotych (43,8 milionów USD) ze 139,1 milionów złotych (39,1 milionów USD) w analogicznym okresie ubiegłego roku. Głównym czynnikiem wzrostu kosztów sprzedaży i dystrybucji w trzecim kwartale było zwiększenie wydatków na kampanie marketingowe i utworzonych rezerw na koszt złych długów, częściowo zneutralizowane przez spadek kosztów amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych. Koszty należności wątpliwych wyniosły w trzecim kwartale 2004 roku 14,9 milionów złotych (4,2 milionów USD) i pozostawały na zadowalającym poziomie 0,9% w stosunku do przychodów.

W trzecim kwartale 2004 roku koszty administracyjne i pozostałe koszty operacyjne nieznacznie wzrosły o 2,4% do 60,0 milionów złotych (16,9 milionów USD) z 58,6 milionów złotych (16,5 milionów USD) w trzecim kwartale 2003 roku.



EBITDA: W trzecim kwartale roku 2004 wartość EBITDA wyniosła 785,7 milionów złotych.

EBITDA

Wartość EBITDA (zysk przed opodatkowaniem, przychodami i kosztami finansowymi, amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) za trzeci kwartał 2004 roku wyniosła 785,7 milionów złotych (220,9 milionów USD) w porównaniu do 662,0 milionów złotych (186,1 milionów USD) za analogiczny okres 2003 roku. Wartość EBITDA wzrosła o 18,7% w porównaniu do trzeciego kwartału 2003 roku, co jest wynikiem 20,8% wzrostu marży brutto oraz wolniejszego tempa wzrostu kosztów operacyjnych niż przychodów.

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 46,6% w trzecim kwartale roku 2004, w porównaniu do 44,4% w analogicznym okresie 2003 roku.

Zysk na działalności operacyjnej:

W trzecim kwartale roku 2004 PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 546,7 milionów złotych, co oznacza wzrost o 26,1% w stosunku do trzeciego kwartału 2003 roku.

Zysk na działalności operacyjnej

W trzecim kwartale 2004 roku PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 546,7 milionów złotych (153,7 milionów USD), co oznacza wzrost o 26,1% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, kiedy zysk na działalności operacyjnej wyniósł 433,6 milionów złotych (121,9 milionów USD).

Stosunek zysku na działalności operacyjnej do przychodów ze sprzedaży ogółem wyniósł w trzecim kwartale 2004 roku 32,4% w porównaniu z 29,1% 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 104,9 milionów złotych (29,5 milionów USD) w trzecim kwartale 2004 roku, w porównaniu do 189,2 milionów złotych (53,2 milionów USD) kosztów finansowych netto w trzecim kwartale 2003 roku.

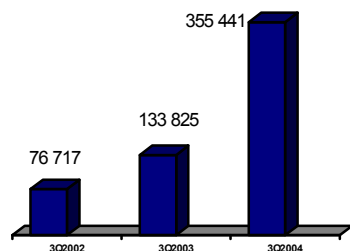
Koszty odsetek netto za okres trzech miesięcy kończący się 30 września 2004 roku wyniosły 73,9 milionów złotych (20,8 milionów USD), w porównaniu do 67,2 milionów złotych (18,9 milionów USD) w analogicznym okresie 2003 roku. Bieżące koszty odsetek spadły do 39,1 milionów złotych, zaś pozostałe 34,8 milionów złotych stanowiła rezerwa na koszty wykupu obligacji.

Wzrost wartości złotego w stosunku do euro (o 3,5%) oraz dolara amerykańskiego (o 5,1%) w trzecim kwartale 2004 roku spowodował wykazanie przez PTC zysku netto z tytułu różnic kursowych w omawianym okresie w wysokości 67,1 milionów złotych (18,9 milionów USD). Dla porównania, w analogicznym okresie roku 2003 PTC zanotowała stratę netto z tytułu różnic kursowych w wysokości 38,5 milionów złotych (10,8 milionów USD).

W trzecim kwartale 2004 roku PTC wykazała stratę netto na instrumentach pochodnych i pozostałej działalności finansowej w wysokości 98,1 milionów złotych (27,6 milionów USD). Dla porównania w trzecim kwartale roku 2003 PTC wykazała stratę netto na instrumentach

pochodnych i pozostałej działalności finansowej w wysokości 83,5 milionów złotych (23,5 milionów USD).

Zysk netto



Zysk netto: Zysk netto PTC wyniósł 355,4 milionów złotych w trzecim kwartale 2004 roku w porównaniu do 133,8 milionów złotych w trzecim kwartale 2003 roku.

Wysoki zysk z działalności operacyjnej w trzecim kwartale 2004 roku i spadek kosztów finansowych netto w stosunku do podobnego okresu ubiegłego roku są przyczyną znacznego wzrostu zysku przed opodatkowaniem do 441,8 milionów złotych (124,2 milionów USD) w porównaniu do 244,4 milionów złotych (68,7 milionów USD) rok wcześniej.

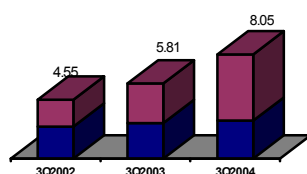
Obciążenie z tytułu podatku dochodowego w trzecim kwartale 2004 roku wyniosło 86,4 milionów złotych (24,3 milionów USD) w porównaniu do 110,6 milionów złotych (31,1 milionów USD) zanotowanych przed rokiem.

W wyniku powyższego, zysk netto w trzecim kwartale 2004 roku wyniósł 355,4 milionów złotych (99,9 milionów USD), w porównaniu do zysku netto w wysokości 133,8 milionów złotych (37,6 milionów USD) w trzecim kwartale 2003 roku.

Płynność finansowa

Zadłużenie całkowite PTC na dzień 30 września 2004 roku wynosiło 2.328,9 milionów złotych (654,7 milionów USD). Przy tym saldo gotówki na koncie PTC wynosiło 554,8 milionów złotych (156,0 milionów USD), a kredyt konsorcjalny był spłacony w całości. Na kwotę zadłużenia całkowitego na dzień 30 września 2004 roku składało się 2.316,1 milionów złotych (651,1 milionów USD) zadłużenia długoterminowego² i 12,8 milionów złotych (3,6 milionów USD) zadłużenia krótkoterminowego³. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy kończący się 30 września 2004 roku) wyniósł 0.9x na dzień 30 września 2004 roku w porównaniu do 1.7x przed rokiem.

Dane operacyjne



Wzrost liczby klientów: W trzecim kwartale 2004 roku

Wzrost liczby abonentów

W trzecim kwartale 2004 roku PTC pozyskała ponad 1,1 miliona nowych klientów („przyłączenia brutto”), ponad dwukrotnie więcej w porównaniu do ok. 0,5 miliona nowych klientów pozyskanych w analogicznym okresie 2003 roku.

W trzecim kwartale 2004 roku PTC pozyskała 175,247 klientów abonamentowych oraz 951,207 użytkowników systemów prepaid. W analogicznym okresie 2003 roku PTC pozyskała odpowiednio 166,045 klientów systemu

² Na zadłużenie długoterminowe składają się wybrane zobowiązania długoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za trzy miesiące kończące się 30 września 2004, a także za analogiczny okres 2003 roku w postaci: zobowiązań długoterminowych z tytułu obligacji, kredytu bankowego (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).

³ Na zadłużenie krótkoterminowe składają się wybrane zobowiązania krótkoterminowe ze sprawozdań finansowych PTC sporządzonych według MSR za okresy kończące się 30 września 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.

liczba abonentów PTC wzrosła o 38,6% w porównaniu do końca trzeciego kwartału 2003 roku, co umocniło PTC na pozycji lidera na rynku usług telefonii bezprzewodowej w Polsce.

abonamentowego i 380,424 użytkowników systemów prepaid.

Ogólna liczba klientów PTC wzrosła w ciągu ostatnich 12 miesięcy o 38,6% do 8.050.936 z 5.809.376 klientów na dzień 30 września 2003 roku. Na koniec trzeciego kwartału 2004 roku, liczba klientów PTC płacących abonament wyniosła 2.923.173. Liczba użytkowników systemu prepaid wyniosła 5.127.763, co stanowi 67,2% wzrost w porównaniu do liczby 3.066.580 rok wcześniej.

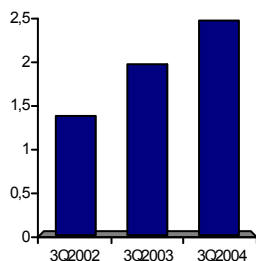
Wysoka liczba nowych przyłączeń klientów w systemie kart przedpłaconych, w porównaniu do 2003, wynika z bardzo dobrego przyjęcia przez rynek taryfy Era Love, wprowadzonej pod koniec 2003 roku i kontynuacji rozwoju oferty prepaid poprzez uruchomienie nowej taryfy pod marką „Heyah”, której klientami docelowymi są młodzi mieszkańcy miast, obniżenie jej cen w sierpniu, a także wprowadzenie nowej taryfy TakTak „Happy” w lipcu.

Pod względem przyłączeń netto, PTC odnotowała znakomity kwartał, przyłączając 533.013 abonentów, co dało jej pierwsze miejsce wśród polskich operatorów sieci komórkowych.

Spółka szacuje, że całkowita liczba abonentów na polskim rynku, wzrosła o około 7,9% w trzecim kwartale 2004, do 21,2 milionów abonentów, co stanowi 55,2% penetrację rynku.

PTC szacuje swój udział w rynku prepaid na 42,4% i abonamentowym na 32,2%, w porównaniu do 34,4% i 37,4% rok wcześniej. PTC szacuje, że jej udział w polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej na dzień 30 września 2004 roku, wynosił 38,1%, co stanowi wzrost z 35,7% w porównaniu do trzeciego kwartału 2003 roku.

PTC jest zdania, iż prezentowane udziały rynkowe operatorów w segmencie abonamentowym przestały właściwie odzwierciedlać sytuację na rynku od czasu, gdy nasi konkurenci zaczęli pozyskiwać dużą liczbę klientów w ofertach Mix, co do których właściwsze mogłoby być klasyfikowanie ich jako użytkowników systemów prepaid. Klienci ci przynoszą operatorom średnio znacznie niższe przychody niż klienci abonamentowi. PTC zamierza pozostać liderem pod względem wartości przychodów w segmencie klientów płacących abonament.



Wskaźnik „churn”: W trzecim kwartale 2004 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” wzrósł do 2,5%, głównie jako rezultat wzrostu liczby odłączeń w segmencie prepaid.

Wskaźnik „churn”

W trzecim kwartale 2004 roku średni miesięczny wskaźnik „churn” oznaczający przymusowe bądź dobrowolne odłączenia klientów od sieci wyniósł 2,5%. Średni miesięczny wskaźnik „churn” wyniósł 1,6% dla klientów abonamentowych i 3,1% dla segmentu prepaid, w porównaniu do trzeciego kwartału 2003 roku, kiedy wskaźnik ten wynosił odpowiednio 1,6% i 2,3%.

Średni miesięczny wskaźnik „churn” dla klientów systemu prepaid, wzrósł znacznie w porównaniu do trzeciego kwartału 2003 roku, głównie jako rezultat przyspieszonego odłączania nieaktywnych klientów systemu prepaid w stosunku do standardowych zasad przyjętych w PTC. Standardowo, klienci Tak Taka

odłączani są po 9 miesiącach od momentu wygaśnięcia ważności ich konta. Wcześniejsze odłączanie klientów niż przewidziane w standardowych procedurach może być dokonywane w celu uwolnienia pojemności sieci w okresie szybkiego wzrostu liczby klientów.

Średni miesięczny czas rozmów

W trzecim kwartale 2004 roku średni miesięczny czas rozmów przypadający na klienta osiągnął wartość 74 minut, wobec 81 minut w trzecim kwartale 2003 roku i 76 minut w drugim kwartale 2003 roku. Spadek średniego czasu rozmów wynika jedynie ze zmiany struktury klientów, wśród których wzrasta udział klientów w systemie bezabonamentowym. Średni miesięczny czas rozmów w trzecim kwartale 2004 roku wyniósł 144 minut dla klientów płacących abonament i 32 minut dla klientów systemu prepaid. Dla porównania, w trzecim kwartale 2003 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł 137 minut dla klientów płacących abonament i 29 minut dla klientów systemu Tak Tak.

Wzrost średniego czasu rozmów klientów prepaid został odnotowany pomimo istotnego zwiększenia tej grupy klientów. Dłuższy czas rozmów jest skutkiem pozytywnej reakcji klientów na wprowadzenie znacznych obniżek cen w taryfach Era Tak Tak „Love” i „Happy”, jak również w ofercie Heyah.

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.

Liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci Era wzrosła w trzecim kwartale roku 2004 do około 29 wiadomości na klienta miesięcznie.

Wzrost liczby wysyłanych krótkich wiadomości tekstowych („SMS”)

W trzecim kwartale 2004 roku średnia liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych przez klienta sieci Era wzrosła do poziomu około 29 wiadomości miesięcznie, w porównaniu do około 23 wiadomości na klienta miesięcznie w trzecim kwartale ubiegłego roku. Klienci płacący abonament wysyłają około 33 wiadomości miesięcznie, natomiast klienci systemu prepaid wysyłają średnio około 26 wiadomości miesięcznie w porównaniu do 25 i 20 krótkich wiadomości tekstowych na miesiąc wysyłanych przez klientów płacących abonament i użytkowników systemów prepaid w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Rozbudowa sieci

Rozbudowa sieci: Na koniec września 2004 roku całkowite inwestycje sieciowe PTC osiągnęły poziom 8,6 miliarda złotych. Na tę kwotę składa

W trzecim kwartale 2004 roku inwestycje PTC w majątek trwały (poza koncesjami) wyniosły 233,7 milionów złotych⁷ (65,7 milionów USD), czyli o 116,0% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy inwestycje miały wartość 108,2 milionów złotych (30,4

się 4,6 miliarda złotych⁴ inwestycji w sieciowe środki trwałe; 3,1 miliarda złotych⁵ opłat koncesyjnych oraz 0,9 miliarda złotych⁶ inwestycji w oprogramowanie oraz licencje sieciowe.

milionów USD).

Wartość zamówień złożonych dostawcom wyniosła na koniec września 2004 roku 265,3 milionów złotych (74,6 milionów USD), w porównaniu do 86,0 milionów złotych (24,2 milionów USD) na koniec września 2003 roku. Od początku roku zamówienia inwestycyjne osiągnęły wartość 603,5 milionów złotych (169,7 milionów USD), w porównaniu z wartością 216,0 milionów złotych (60,7 milionów USD) w porównywalnym okresie 2003 roku. Wzrost wartości zamówień odzwierciedla wzrost ruchu i liczby klientów, jak również efekt inwestycji w sieć UMTS w rejonie Warszawy.

Ostatnie Wydarzenia

Prawne i regulacyjne

Stawki za połączenia międzyoperatorskie

W październiku PTC uzgodniła z TPSA obniżenie stawek za zakończenie połączeń inicjowanych w sieci TPSA, po tym jak TPSA ogłosiła istotne obniżki stawek detalicznych za połączenia do sieci komórkowych. Obniżone stawki za połączenia międzyoperatorskie, jak i nowy cennik TPSA, obowiązują od 1 listopada 2004 roku. PTC spodziewa się, iż niższe ceny rozmów z telefonów stacjonarnych do sieci komórkowych wpłyną na zwiększenie liczby rozmów. PTC i TPSA postanowiły wycofać wzajemne zarzuty i zakończyć spory w przedmiotowej kwestii prowadzone w URTiP i UOKiK.

Przetarg na częstotliwości w zakresie 3.6-3.8 MHz

W kwietniu 2004 roku Prezes URTiP ogłosił przetarg na wolne częstotliwości w paśmie 3.6-3.8 MHz. PTC znalazła się wśród trzech zwycięzców wyłonionych w wyniku przetargu i uzyskała prawo do czterech duplexowych kanałów częstotliwości za cenę około 600 tysięcy złotych każdy. Mimo protestu złożonego przez jednego z uczestników przetargu, w październiku bieżącego roku Prezes URTiP poinformował, że nie unieważni przetargu. PTC oczekuje, iż Prezes URTiP wkrótce wyda decyzje o przyznaniu częstotliwości.

Bezprzewodowe technologie wykorzystujące częstotliwości w paśmie 3.6-3.8 MHz pozwalają na uzyskanie bardzo szybkiej transmisji danych o zasięgu przekraczającym znacznie zasięg obecnie wykorzystywanych technologii takich jak Wireless LAN.

Inne

Nowe oferty

⁴ Wartość brutto posiadanych przez PTC sieciowych środków trwałych (urządzeń technicznych i maszyn) na 30 września 2004.

⁵ Wartość brutto posiadanych przez PTC licencji telekomunikacyjnych na 30 września 2004.

⁶ Wartość brutto posiadanego przez PTC oprogramowania oraz licencji sieciowych na 30 września 2004.

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

Od 28 lipca 2004 roku PTC oferuje nową taryfę Tak Tak „Happy”, która ma na celu dalszy rozwój ofert prepaid, po uprzednim wprowadzeniu taryfy Era „Love” i całkowicie nowej marki Heyah. Nowa taryfa oferuje jednosekundowe naliczanie czasu rozmów i bardzo atrakcyjną cenę rozmów (0,77 złotych brutto za minutę rozmowy, 0,63 złotych netto).

Od 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 obrębie sieci) i z 0,98 złotych do 0,80 złotych brutto (do innych operatorów) za minutę rozmowy. Ceny SMSów zostały obniżone z 0,18 złotych do 0,15 złotych brutto (w obrębie sieci) i z 0,28 złotych do 0,20 złotych brutto (do innych operatorów).

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 oceny 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.

Nowa umowa kredytowa

7 października 2004 roku PTC podpisała z grupą banków polskich i zagranicznych nową umowę kredytową, która zastąpiła dotychczasowe kredyty konsorcjalne w dniu 12 października 2004 roku. Nowa umowa kredytowa opiewa na kwotę 550 milionów Euro i może być wykorzystana na ogólne cele związane z działalnością Spółki, w tym na refinansowanie zobowiązań z tytułu kredytów lub obligacji. Nowy kredyt jest niezabezpieczony i uprzywilejowany na równi z innymi niepodporządkowanymi i niezabezpieczonymi zobowiązaniami PTC. Kredyt, którego udzieliła grupa czternastu renomowanych banków, jest - zdaniem PTC - jednym z największych tzw. 'club deals' zorganizowanych w Europie Środkowej w 2004 roku.

Wykup obligacji

28 września 2004 PTC International Finance II S.A. - spółka zależna PTC Sp. z o.o. ogłosiła wezwanie do sprzedaży wszystkich obligacji o oprocentowaniu 10 7/8% po cenie 106.0% wartości nominalnej, powiększonej do

107.5% w początkowym okresie wezwania. Do dnia wygaśnięcia oferty, 29 października 2004 roku, Spółka uzyskała oferty sprzedaży obligacji od posiadaczy obligacji o wartości nominalnej 99,178,000 Euro, stanowiących 73.14% ogółu pozostających w obrocie obligacji o oprocentowaniu 10 7/8% o terminie wykupu w 2008 roku. Część emisji o wartości nominalnej 36,437,000 Euro nie została przedstawiona do wykupu i pozostaje w obrocie.

28 października 2004 PTC ogłosiła decyzję o wykupie wszystkich pozostających w obrocie obligacji o oprocentowaniu 11¼%, denominowanych w Euro i USD, o terminie wykupu w 2009 roku. Wykup nastąpi w pierwszym możliwym terminie wynikającym z warunków emisji obligacji, po cenie 105.625% wartości nominalnej. Na 30 września 2004 roku w obrocie pozostawały obligacje o wartości nominalnej 248.242 milionów Euro oraz 140 milionów USD, po przeprowadzonych uprzednio wykupach obligacji dokonanych przez Spółkę w transakcjach rynkowych.

5 listopada 2004 roku PTC poinformowała, że Rada Nadzorcza Spółki zatwierdziła decyzję Zarządu dotyczącą rozpoczęcia rozmów z U.S. Bank National Association, powiernikiem obligacji o oprocentowaniu 107/8% o terminie wykupu w 2008 roku, w celu skorzystania z opcji przedterminowego wykupu tej emisji obligacji z powodu zmian przepisów podatkowych.

Testy sieci UMTS

PTC rozpoczęła w sierpniu 2004 roku testy sieci w technologii UMTS w rejonie Warszawy. Wybrana grupa klientów uzyskała dostęp do transmisji danych o prędkości do 384 kb/s i gamy usług dostępnych za pośrednictwem telefonów lub kart do komputerów osobistych. Decyzja o dacie komercyjnego uruchomienia usług UMTS nie została dotychczas podjęta.

Nowe usługi

PTC jest pierwszym operatorem w Polsce, który wdrożył rozwiązanie Black Berry ® integrujące telefonię komórkową z łatwym dostępem do poczty elektronicznej i innych aplikacji biznesowych. Nowa usługa będzie skierowana przede wszystkim do klientów biznesowych PTC, pozwalając im na zwiększenie produktywności i zapewniając wygodny dostęp do zasobów firmy. Klienci PTC korzystają obecnie z usługi Black Berry ® na zasadzie testów.

Zmiana członka Rady Nadzorczej PTC

8 października 2004 pan Jacek Niewęglowski zastąpił pana Zygmunta Solorza-Żaka w gronie członków Rady Nadzorczej PTC, nominowanych przez Elektrim Telekomunikacja. Pan Niewęglowski jest absolwentem Tampere University of Technology w Finlandii oraz London Business School (MBA). Jest członkiem Zarządu

Elektrim Telekomunikacja. Poprzednio Pan Niewęglowski pracował w firmach Nokia, a także PTC, gdzie odpowiadał za budowę sieci telekomunikacyjnej.

Plany na 2004

Wyniki operacyjne i finansowe PTC za trzy kwartały 2004 roku są zgodne z oczekiwaniami Zarządu Spółki i wskazują na możliwość osiągnięcia ambitnych celów na rok 2004. Silny wzrost przychodów i marż w osiągnięty tracie dziewięciu miesięcy od początku 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.

Wzrost przychodów ogółem będzie spowodowany wzrostem przychodów z segmentu prepaid i z usług nie-głosowych oraz dalszą optymalizacją struktury segmentu klientów abonamentowych.

Spodziewamy się, że wskaźnik EBIDTA do przychodów ze sprzedaży ogółem osiągnie wartość ponad 40% za cały rok 2004.

Oczekiwany 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.

Ze względu na dobre wyniki Spółki za okres dziewięciu miesięcy bieżącego roku spodziewamy się przepływów gotówkowych o 20% wyższych niż w 2003 roku pomimo wyższych wydatków inwestycyjnych i faktu, iż jest to pierwszy pełny rok płatności przez Spółkę podatku dochodowego od osób prawnych.

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)

	Dziewięć miesiące kończące się <u>30 września</u> <u>2004</u> (nie zbadane)	Trzy miesiące kończące się <u>30 września</u> <u>2004</u> (nie zbadane)	Dziewięć miesiące kończące się <u>30 września</u> <u>2003</u> (nie zbadane) (przekształcon e)	Trzy miesiące kończące się <u>30 września</u> <u>2003</u> (nie zbadane) (przekształcon e)
Przychody ze sprzedaży ogółem	4,763,060	1,684,598	4,166,839	1,489,187
Koszty sprzedaży	(2,743,640)	(921,921)	(2,674,793)	(857,858)
	-----	-----	-----	-----
Marża brutto	2,019,420	762,677	1,492,046	631,329
Koszty operacyjne	(634,749)	(215,946)	(639,436)	(197,737)
	-----	-----	-----	-----
Zysk na działalności operacyjnej	1,384,671	546,731	852,610	433,592
Koszty i przychody finansowe				
Odsetki i pozostałe przychody finansowe	202,239	77,167	277,594	(12,887)
Odsetki i pozostałe koszty finansowe	(528,908)	(182,078)	(685,254)	(176,307)
	-----	-----	-----	-----
Zysk brutto	1,058,002	441,820	444,950	244,398
Podatek dochodowy	(225,556)	(86,379)	(147,545)	(110,573)
	-----	-----	-----	-----
Zysk netto	832,446	355,441	297,405	133,825
	=====	=====	=====	=====

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

	<u>Na dzień 30 września 2004 (nie zbadane)</u>	<u>Na dzień 31 grudnia 2003 (przekształcone)</u>
Majątek obrotowy		
Środki pieniężne	554,839	20,880
Inwestycje krótkoterminowe i pozostałe aktywa finansowe	49,600	110,538
Należności i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	815,179	751,122
Zapasy	210,511	185,866
	-----	-----
	--	-
	1,630,129	1,068,406
Majątek trwały		
Rzeczowy majątek trwały, netto	2,774,308	3,023,831
Wartości niematerialne i prawne, netto	2,838,802	2,829,980
Aktywa finansowe	95,461	248,373
Rozliczenia międzyokresowe kosztów i inne aktywa długoterminowe	4,409	4,536
	-----	-----
	--	--
	5,712,980	6,106,720
	-----	-----
	--	--
Aktywa razem	7,343,109	7,175,126
	=====	=====
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	205,384	290,405
Zobowiązania z tytułu podatków, ceł i	154,987	69,385
Zobowiązania obciążone odsetkami	178,172	101,445
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	272,675	220,595
Rozliczenia międzyokresowe przychodów i	358,677	211,787
	-----	-----
	1,169,895	893,617
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania obciążone odsetkami	2,840,755	3,811,750
Zobowiązania bez obciążeń odsetkowych	13	13
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	320,048	290,563
Rezerwy	92,737	91,952
	-----	-----
	3,253,553	4,194,278
	-----	-----
Zobowiązania razem	4,423,448	5,087,895
	-----	-----
	--	--
Kapitał własny i rezerwy		
Kapitał podstawowy	471,000	471,000
Kapitał zapasowy	409,754	409,754
Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	(3,278)	(3,262)
Nie podzielony wynik finansowy z lat	2,042,185	1,209,739
	-----	-----
	2,919,661	2,087,231
	-----	-----
	--	--
Pasywa razem	7,343,109	7,175,126
	=====	=====

Aneks 3 Skonsolidowane sprawozdania z przepływu środków pieniężnych - na podstawie raportu SEC 6-K (Międzynarodowe Standardy Rachunkowości - w tysiącach złotych)

	Dziewięć miesiące kończące 30 września 2004 (nie	Dziewięć miesiące kończące się 30 września 2003 (nie
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:		
Zysk brutto	1,058,002	444,950
Korekty o pozycje:		
Amortyzacja	711,391	692,824
Zmiana w rezerwach na należności oraz odpisy należności	36,007	29,130
Zmiana w rezerwach na zapasy	(1,557)	5,220
Zmiana w innych rezerwach długoterminowych	785	5,591
Strata z tytułu różnic kursowych i zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych	120,285	158,564
Wynik na sprzedaży i likwidacji środków trwałych	4,151	5,096
Koszty odsetek netto	206,384	249,096
	-----	-----
	-----	-----
Przepływy pieniężne przed zmianami kapitału operacyjnego	2,135,448	1,590,471
Zmiana stanu zapasów	(23,088)	49,862
Zmiana stanu należności i rozliczeń międzyokresowych	(99,936)	(100,044)
Zmiana stanu zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych	152,917	36,012
	-----	-----
	-----	-----
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	2,165,341	1,576,301
Odsetki zapłacone	(230,249)	(363,516)
Odsetki otrzymane	11,610	11,367
Podatek dochodowy zapłacony	(157,004)	(30,869)
Środki pieniężne wydatkowane na zakup i realizację instrumentów finansowych	(26,742)	(30,409)
Środki pieniężne otrzymane z tytułu realizacji instrumentów finansowych	9,810	24,779
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-----	-----
	-----	-----
	1,772,766	1,187,653
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ:		
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(111,610)	(92,672)
Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(352,328)	(230,629)
Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	26,419	8,838
	-----	-----
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(437,519)	(314,463)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ:		
Splata netto kredytu konsorcjalnego	(540,289)	(392,906)
Wpływy netto z emisji obligacji/(wykup obligacji)	(237,313)	(520,053)
	-----	-----
	-----	-----
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(777,602)	(912,959)
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	557,645	(39,769)
Wynik wyceny środków pieniężnych	2,293	170

Środki pieniężne na początek okresu obrotowego	(5,099)	54,400
	-----	-----
Środki pieniężne na koniec okresu obrotowego	554,839	14,801
	=====	=====

Aneks 4 Skonsolidowane sprawozdania ze zmian w kapitale własnym - na podstawie raportu SEC 6-K (Międzynarodowe Standardy Rachunkowości - w tysiącach złotych)

	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	Razem
Saldo na dzień 1 stycznia 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	-	-	70,876	-	70,876
reklasyfikacja do wyniku netto	-	-	42,073	-	42,073
opodatkowanie zreklasyfikowanej wartości	-	-	(11,361)	-	(11,361)
Zysk netto okresu	-	-	-	297,405	297,405
Saldo na dzień 30 września 2003 roku (nie zbadane)	471.000	409,754	14,939	855,827	1,751,520
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	5,010	-	5,010
zmiana instrumentów zabezpieczających po podatku	-	-	(7,833)	-	(7,833)
reklasyfikacja do wyniku netto	-	-	(21,685)	-	(21,685)
opodatkowanie zreklasyfikowanej wartości	-	-	5,856	-	5,856
wpływ zmiany stopy opodatkowania na podatek odroczoney	-	-	451	-	451
Zysk netto okresu	-	-	-	356,517	356,517
Efekt zamknięcia spółki zależnej				(2,605)	(2,605)
Saldo na dzień 31 grudnia 2003 roku	471,000	409,754	(3,262)	1,209,739	2,087,231
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	1,480	-	1,480
reklasyfikacja do wyniku netto	-	-	(1,848)	-	(1,848)
opodatkowanie zreklasyfikowanej wartości	-	-	352	-	352
Zysk netto okresu	-	-	-	832,446	832,446
Saldo na dzień 30 września 2004 roku	471,000	409,754	(3,278)	2,042,185	2,919,661

(nie zbadane)

=====

Segment rynku	Trzy miesiące kończące się 30 września 2004 (nie zbadane)	Dziewięć miesięcy Kończących się 30 września 2004 (nie zbadane)	Trzy miesiące kończące się 30 września 2003 (nie zbadane)	Dziewięć miesięcy Kończących się 30 września 2003 (nie zbadane)
	Liczba klientów (na koniec okresu)	8 050 936	8 050 936	5,809,376
Post-paid	2 923 173	2 923 173	2,742,796	2,742,796
Pre-paid	5 127 763	5 127 763	3,066,580	3,066,580
Przyłączenia klientów brutto	1 126 454	3 470 860	546,469	1,711,900
Post-paid	175 247	524 944	166,045	650,999
Pre-paid	951 207	2 945 916	380,424	1,060,901
Średni miesięczny czas rozmów (MOU)	74	74	81	80
Post-paid	144	138	137	132
Pre-paid	32	30	29	30
Liczba SMS'ów	29	29	23	22
Post-paid	33	33	25	24
Pre-paid	26	25	20	20
Wskaźnik odłączeń od sieci „churn”	2,5%	2,5%	2.0%	1.6%
Post-paid	1,6%	1,6%	1.6%	1.6%
Pre-paid	3,1%	3,2%	2.3%	1.5%
ARPU (Średni przychód na klienta)	66.6	68.6	79.2	79.2
Post-paid	133.1	129.0	133.6	130.6
Pre-paid	27.5	27.1	29.3	29.2
Koszt pozyskania klienta	103.9	119.8	275.5	336.2
Post-paid	590.5	666.1	733.2	779.6
Pre-paid	14.3	22.5	75.7	64.0