

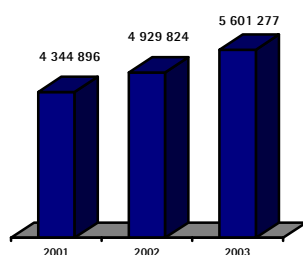


POLSKA TELEFONIA CYFROWA PUBLIKUJE SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE ZA CZWARTY KWARTAŁ I ROK 2003

Warszawa – 24 marca 2004 – 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, opublikował w dniu dzisiejszym swoje wyniki za czwarty kwartał i rok 2003. Prezentowane dane są przedstawione według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) i wyrażone w złotych.

- Szacowany udział PTC w rynku telefonii bezprzewodowej na poziomie 35,7%, 0,7 punktu procentowego więcej niż na koniec 2002 roku; PTC jest liderem w segmencie klientów abonamentowych, jak i w segmencie klientów systemu pre-paid;
- Liczba nowych przyłączeń brutto wyniosła 761 tysięcy w czwartym kwartale 2003 i 2.472,6 tysięcy w roku 2003; stanowi to wzrost o 46,2% i 30,6% w porównaniu z odpowiednio czwartym kwartałem 2002 i rokiem 2002;
- Dynamiczny wzrost bazy klientów o 27,6% do 6,2 milionów klientów na koniec grudnia 2003 roku z 4,9 milionów na koniec grudnia 2002 roku;
- Przychody ze sprzedaży w czwartym kwartale 2002 roku wyniosły 1.450,4 milionów złotych, co stanowi wzrost o 12,2% w porównaniu do czwartego kwartału 2002 roku; Przychody ze sprzedaży w 2003 roku wzrosły o 13,6% w stosunku do poprzedniego roku, do 5.601,3 milionów złotych;
- Zysk EBITDA wyniósł 558,2 milionów złotych w czwartym kwartale 2003 roku i 2.103,6 milionów złotych w 2003 roku; wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży wyniósł 38,5% w czwartym kwartale 2003 roku i 37,6% w 2003 roku;
- Zysk netto w czwartym kwartale 2003 roku wyniósł 356,5 milionów złotych, w porównaniu do 204,3 milionów złotych w czwartym kwartale 2002 roku; zysk netto za rok 2003 obrotowy wyniósł 653,9 milionów złotych w porównaniu do 346,5 milionów złotych w 2002 roku;
- Zadłużenie całkowite na dzień 31 grudnia 2003 roku wyniosło 3.276,0 milionów złotych; stosunek całkowitego zadłużenia do EBITDA wyniósł 1,6, w porównaniu do 2,0 na dzień 31 grudnia 2002 roku;

Podstawowe informacje finansowe za czwarty kwartał i rok obrotowy 2003



Przychody: Przychody ze sprzedaży ogółem w czwartym kwartale 2003 roku wzrosły o 12,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2002. Przychody za cały rok 2003 wzrosły o 13,6% w stosunku do roku 2002.

Przychody

Przychody ze sprzedaży ogółem za czwarty kwartał 2002 roku wyniosły 1.450,4 milionów złotych (387,8¹ milionów USD), co stanowi wzrost o 157,7 milionów złotych (42,2 milionów USD) lub 12,2% w porównaniu do czwartego kwartału roku 2002.

Przychody ze sprzedaży ogółem za rok 2003 wyniosły 5.601,3 milionów złotych (1.497,5 milionów USD), co oznacza wzrost o 671,5 milionów złotych (179,5 milionów USD) lub 13,6% w porównaniu do roku 2002. Wzrost przychodów przyspieszył nieznacznie z 13,5% w roku 2002 do 13,6% w roku 2003.

Przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 13,8% do 5.411,4 milionów złotych (1.446,7 milionów USD) z 4.753,4 milionów złotych (1.270,8 milionów USD) w 2002 roku, głównie jako wynik znacznego wzrostu bazy klientów. Efekt wzrostu liczby klientów został częściowo zrównoważony przez wzrost udziału użytkowników systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów PTC, którzy przynoszą średnio niższy miesięczny przychód niż klienci systemu abonamentowego, jak również spadek miesięcznego przychodu na klienta systemu pre-paid.

Na przychody ze sprzedaży usług pozytywnie wpłynęły rozliczenia z tytułu umów międzyoperatorskich dotyczących przesyłania krótkich wiadomości tekstowych (SMS) zawartych z PTK Centertel i Polkomtelem, uruchomionych 1 lutego 2003 roku. Przychody z tytułu tych rozliczeń wyniosły 115,8 milionów złotych (31,0 milionów USD) w 2003 roku. Dodatkowo na wzrost przychodów PTC miały wpływ przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich z PTK Centertel, które uruchomione zostały w połowie czerwca 2002 roku. Przychody z tego źródła pomiędzy styczniem a majem 2003 roku, czyli w okresie, dla którego brak jest porównywalnych danych za rok 2002, wyniosły 88,6 milionów złotych (23,7 milionów USD). Negatywny wpływ na przychody z tytułu usług, w kwocie 30,3 milionów złotych (8,1 milionów USD), miało wykazywanie przychodów za niektóre usługi nie-głosowe, w których PTC nie jest głównym dostawcą usługi, w wysokości zafakturowanej wartości brutto, pomniejszonej o koszt świadczenia usługi. Brak konieczności dokonywania takiej korekty w 2002 roku spowodował że tempo wzrostu przychodów wykazywane za 2003 jest o 0,6 punktu procentowego niższe.

Przychody ze sprzedaży telefonów i akcesoriów wzrosły w 2003 roku o 7,6% do 189,9 milionów złotych (50,8 milionów USD), w porównaniu do 176,4 milionów złotych (47,2 milionów USD) w roku 2002. Wzrost ten jest wynikiem wzrostu przyłączeń klientów zarówno w systemie abonamentowym, jak i bezabonamentowym.

ARPU

ARPU: W czwartym kwartale 2003 roku, wartość wskaźnika ARPU spadła o 15,2% w porównaniu do czwartego kwartału 2002 roku. Za rok obrotowy 2003 wartość ARPU spadła o 13,9% do 77,9 złotych, porównując z rokiem 2002.

Średni miesięczny przychód na abonenta w czwartym kwartale 2003 roku wyniósł 73,9 złotych (19,8 USD), co oznacza spadek o 15,2% w porównaniu do 87,1 złotych (23,3 USD) w czwartym kwartale 2002 roku. ARPU generowane przez klientów abonamentowych w czwartym kwartale 2003 roku wyniosło 127,4 złotych (34,1 USD), 5,3% mniej niż w czwartym kwartale 2002 roku. Średni miesięczny przychód generowany przez klientów systemu pre-paid wyniósł 26,6 złotych (7,1 USD), 19,4% mniej niż w analogicznym okresie 2002.

Średni miesięczny przychód na klienta w roku 2003 wyniósł 77,9 złotych (20,8 USD), co oznacza spadek o 13,9% w porównaniu do 90,5 złotych (24,2 USD) w 2002 roku. Spadek ARPU spowodowany był silnym wzrostem udziału klientów system pre-paid w całej bazie klientów PTC.

ARPU generowane przez klientów systemu abonamentowego w 2003 wyniosło 130,0 złotych (34,6 USD), o 2,8% mniej niż w 2002 roku. ARPU generowane przez

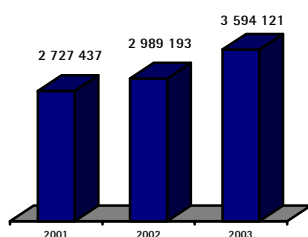
¹ Wyłącznie dla wygody czytelnika wszystkie wartości wyrażone w złotych zostały przeliczone na dolary amerykańskie po kursie średnim ustalonym przez Narodowy Bank Polski w dniu 31 grudnia 2003 roku, który wynosił 1 USD = 3.7405 PLN.

użytkowników systemu bezabonamentowego wyniosło 28,6 złotych (7,6 USD), o 16,0% mniej niż w roku 2002.

Pozytywny wpływ na ARPU generowane przez użytkowników systemu abonamentowego miał wzrost bazy klientów biznesowych, jak również wzrastający udział klientów, którzy wybrali wyższe taryfy (wyższy abonament i więcej minut wliczonych w opłatę abonamentową). Innym czynnikiem przyczyniającym się do wzrostu ARPU były przychody z usług nie głosowych stymulowane przez wdrożenia nowych produktów oraz sprzedaż atrakcyjnych telefonów z wbudowanymi aparatami fotograficznymi i oferujących inne możliwości korzystania z usług multimedialnych. Powyższe czynniki były zrównoważone przez spadek liczby minut oraz spadek cen za minutę, będący następstwem zmiany w planach taryfowych, która nastąpiła w październiku 2002 roku.

Niższy poziom ARPU generowanego przez klientów systemu pre-paid w 2003 jest spowodowany dynamicznym wzrostem liczby klientów, spadkiem ARPU generowanego przez nowych użytkowników systemu, jak również spadkiem cen dla klientów pre-paid. Spadek ARPU jest również spowodowany wzrostem liczby klientów nieaktywnych (o bardzo niskim ARPU bądź w ogóle nie generujących przychodów), co jest wynikiem bardziej agresywnej strategii sprzedaży wdrożonej w połowie 2002 roku.

Koszty sprzedaży



Koszty sprzedaży: Koszty sprzedaży wzrosły o 31,2% w czwartym kwartale 2003 roku, w porównaniu do analogicznego okresu 2002 roku. Koszty sprzedaży za rok 2003 wzrosły o 20,2% do 3.594,1 milionów złotych.

W czwartym kwartale 2003 roku koszty sprzedaży wyniosły 935,3 milionów złotych (250,0 milionów USD), co oznacza wzrost o 31,2% z 712,9 milionów złotych (190,6 milionów USD) w czwartym kwartale 2002 roku.

W czwartym kwartale 2003 roku koszt sprzedaży usług wzrósł o 27,9% do 610,5 milionów złotych (163,2 milionów USD) w porównaniu do 477,4 milionów złotych (127,6 milionów USD) w czwartym kwartale 2002 roku, natomiast koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów wzrósł o 38,0% do 324,8 milionów złotych (86,8 milionów USD) z 235,4 milionów (62,9 milionów USD). Na niższy poziom kosztu sprzedaży usług w czwartym kwartale 2002 roku miało wpływ rozwiązanie rezerwy, utworzonej w trzecim kwartale 2002 roku na kwotę 51,2 milionów złotych (13,7 milion USD) w celu pokrycia potencjalnych opłat z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich z TPSA. Koszt sprzedaży usług, nie uwzględniający rozwiązania rezerwy, wyniósłby 528,6 milionów (141,3 milionów USD) w czwartym kwartale 2002 roku.

Całkowite koszty sprzedaży w roku obrotowym 2003 wyniosły 3.594,1 milionów złotych (960,9 milionów USD), co stanowi wzrost o 20,2% z 2.989,2 milionów złotych (799,1 milionów USD) w 2002 roku.

Koszt sprzedaży usług w 2003 roku wzrósł o 16,7% do 2.356,5 milionów złotych (630,0 milionów USD) z 2.018,6 milionów złotych (539,7 milionów USD) w 2002 roku. Podstawową przyczyną wzrostu kosztu sprzedaży usług był 84,9% 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. Na wzrost kosztów miało też wpływ wprowadzenie rozliczeń międzyoperatorskich za przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych pomiędzy operatorami sieci komórkowych.

Koszt sprzedaży telefonów i akcesoriów wzrósł w 2003 roku o 27,5% do 1.237,6 milionów złotych (330,9 milionów USD) w porównaniu do 970,6 milionów złotych (259,5 milionów USD) w 2002 roku. Wzrost kosztu sprzedaży telefonów i akcesoriów był spowodowany 30,6% wzrostem liczby przyłączeń nowych abonentów brutto i osłabieniem złotego w stosunku do euro o 17,3% na koniec 2003 roku.

Koszt pozyskania klienta

W czwartym kwartale 2003 roku, średni koszt pozyskania klienta spadł do 250,1 złotych (66,9 USD) w porównaniu do 267,0 złotych (71,4 USD) w czwartym kwartale 2002 roku.

Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego spadł do 567,2 złotych (151,6 USD) w czwartym kwartale 2003 roku z 627,2 złotych (167,7 USD) w czwartym kwartale 2002 roku. Średni koszt pozyskania klienta systemu pre-paid wzrósł do 77,6 złotych (20,7 USD) w porównaniu do 62,5 złotych (16,7 USD) w czwartym kwartale 2002 roku.

Średni koszt pozyskania klienta w 2003 roku wzrósł o 7,1% do 307,9 złotych (82,3 USD) w porównaniu do 287,5 złotych (76,9 USD) w roku 2002. Wzrost ten odzwierciedla wzrost cen telefonów spowodowany osłabieniem się złotego względem euro, częściowo zrównoważony przez wzrastający udział klientów systemu pre-paid wśród nowo przyłączonych klientów brutto.

Średni koszt pozyskania klienta abonamentowego wzrósł do 717,7 złotych (191,9 USD) w 2003 roku z 647,8 złotych (173,2 USD) w roku 2002. Jak już wspomniano, zwiększona liczba klientów abonamentowych zdecydowała się na wyższe taryfy, co pozwoliło im na zakup dobrej jakości telefonu po cenie promocyjnej (telefon subsydiowany). Rezultatem tego jest relatywnie stabilne ARPU, ale również 10,8% wzrost kosztów pozyskania klienta abonamentowego. Średni koszt pozyskania klienta systemu pre-paid spadł nieznacznie do 65,5 złotych (17,5 USD) w porównaniu do 66,6 złotych (17,8 USD) w roku 2002.

Marża brutto

W czwartym kwartale 2003 roku marża brutto wyniosła 515,1 milionów złotych (137,7 milionów USD), mniej o 11,1% niż w czwartym kwartale 2002 roku, kiedy to marża brutto wyniosła 579,9 milionów złotych (155,0 milionów USD). Wyrażona jako procent całkowitej sprzedaży netto, marża brutto spadła do 35,5% w czwartym kwartale 2003 roku z 44,8% w czwartym kwartale 2002 roku. Spadek marży brutto w czwartym kwartale jest pogłębiony przez efekt odwrócenia rezerwy na rozliczenia z TPSA w czwartym kwartale 2002 roku. Kwota odwróconej rezerwy wyniosła 51,2 milionów złotych (13,7 milionów USD). Wyłączając fakt odwrócenia rezerwy, marża brutto spadłaby o 2,6%.

Marża brutto za 2003 rok wyniosła 2.007,2 milionów złotych (536,6 milionów USD), w porównaniu do 1.940,6 milionów złotych (518,8 milionów USD) w 2002 roku. Jako udział w całkowitej sprzedaży netto, marża brutto spadła do 35,8% w 2003 roku z 39,4% w roku 2002.

Spadek marży brutto w roku 2003 jest bezpośrednim wynikiem starań PTC mających na celu zwiększenie udziału w rynku telefonii komórkowej w Polsce, które zakończyły się sukcesem. Wzrost przyłączonych klientów brutto spowodował wzrost kosztów pozyskania klienta o 37,8%. Wzrost udziału rozmów kończących się w sieciach komórkowych, spowodował szybszy wzrost kosztów połączeń międzyoperatorskich niż przychodów płynących z tego źródła. Obniżka cen w celu obrony i odbudowy udziału w rynku, jak również słaby złoty miały wpływ na niższy poziom marży brutto w wyrażeniu procentowym.

Koszty operacyjne

W czwartym kwartale 2003 roku koszty operacyjne spadły do 206,4 milionów złotych (55,2 milionów USD) w porównaniu do 209,6 milionów złotych (56,0 milionów USD) w czwartym kwartale 2002 roku. Na wydatki operacyjne składają się koszty sprzedaży i dystrybucji oraz koszty administracyjne i inne koszty operacyjne.

W czwartym kwartale 2003 roku koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły do 148,8 milionów złotych (39,8 milionów USD) z 142,6 milionów złotych (38,1 milionów

USD) w czwartym kwartale 2002 roku. W czwartym kwartale 2003 roku koszty administracyjne i inne koszty operacyjne spadły o 14,0% do 57,6 milionów złotych (15,4 milionów U\$) z 66,9 milionów (17,9 milionów U\$) w czwartym kwartale 2002 roku.

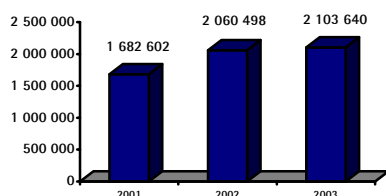
Koszty operacyjne za rok 2003 wzrosły o 7,0% do 845,8 milionów złotych (226,1 milionów USD) z 790,1 milionów złotych (211,2 milionów USD) w 2002 roku.

Koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły do 610,2 milionów złotych (163,1 milionów USD) w 2003 roku z 545,4 milionów złotych (145,8 milionów USD) w roku 2002. Wzrost kosztów był głównie spowodowany wzrostem kosztów reklamy, jak również wyższymi kosztami amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Koszty administracyjne i inne koszty operacyjne spadły do 235,6 milionów złotych (63,0 milionów USD) w 2003 roku w stosunku do 244,7 milionów złotych (65,4 milionów USD) w roku 2002, odzwierciedlając pozytywne rezultaty kontroli kosztów.

Koszty należności wątpliwych

Zdecydowana polityka windykacji należności i zwiększający się udział użytkowników systemu pre-paid w ogólnej liczbie klientów pozwoliła na utrzymaniu kosztów należności wątpliwych na satysfakcjonującym poziomie 33,2 milionów złotych (8,9 milionów U\$) lub 0,6% przychodów ze sprzedaży netto. Dla porównania w 2002 roku koszty należności wątpliwych wynosiły 29,2 milionów złotych (7,8 milionów U\$) lub 0,6% przychodów. Wzrost należności wątpliwych odzwierciedla rozwiązanie rezerw na należności wątpliwe w kwocie 33,2 milionów złotych (8,8 milionów USD) w roku 2003 w porównaniu do 57,1 milionów złotych (15,2 milionów USD) w 2002 roku.



EBITDA: W czwartym kwartale 2003 roku EBITDA wyniosła 558,2 milionów złotych. W 2003 roku EBITDA wyniosła 2.103,6 milionów złotych, o 2.1% więcej niż w roku 2002.

EBITDA

Wartość EBITDA (zysk przed opodatkowaniem, przychodami i kosztami finansowymi, amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) za czwarty kwartał 2003 roku wyniosła 558,2 milionów złotych (149,2 milionów USD) w porównaniu do 585,7 milionów złotych (156,6 milionów USD) w analogicznym okresie roku 2002. Porównywalna wartość za czwarty kwartał 2002 roku, po wyłączeniu rezerwy na pokrycie potencjalnych kosztów międzyoperatorskich z TPSA wyniosłaby 534,5 milionów złotych (142,9 milionów USD).

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto był na poziomie 38,5%, co oznacza spadek z nadzwyczajnie wysokiego poziomu 45,3% w czwartym kwartale 2002 roku.

Wartość EBITDA za 2003 rok wyniosła 2.103,6 milionów złotych (562,4 milionów USD) w porównaniu do 2.060,5 milionów złotych (550,9 milionów USD) w 2002 roku. Wzrost wartości EBITDA o 2,1% w porównaniu do poprzedniego roku jest wynikiem 13,6% wzrostu przychodów, zrównoważonego przez wzrost kosztów sprzedaży.

Wskaźnik EBITDA do przychodów ze sprzedaży netto za rok 2003 wyniósł 37,6% w porównaniu do 41,8% w 2002 roku.

Zysk na działalności operacyjnej

Zysk na działalności operacyjnej: W czwartym kwartale 2003 roku zysk na działalności operacyjnej spadł o 16,6% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2002 do 308,8 milionów złotych. Za cały rok 2003 zysk na działalności operacyjnej wzrósł o 0,9% w porównaniu

W czwartym kwartale 2003 rok PTC zanotowała zysk na działalności operacyjnej w wysokości 308,8 milionów złotych (82,5 milionów USD), co oznacza spadek o 16,6% w porównaniu do 370,3 milionów złotych (99,0 milionów USD) w analogicznym okresie 2002 roku. Wyłączając fakt odwrócenia rezerwy w czwartym kwartale 2002 roku, zysk operacyjny spadł o 3,2%.

do roku 2002 do 1.161,4 milionów złotych.

Zysk na działalności operacyjnej w 2003 roku wyniósł 1.161,4 milionów złotych (310,5 milionów USD), co oznacza wzrost o 0,9% porównując do 1.150,5 milionów złotych (307,6 milionów USD) w roku 2002. Wzrost zysku operacyjnego w porównaniu do 2002 roku jest rezultatem stabilizacji marży brutto i kosztów operacyjnych, osiągniętej w kontekście wzrostu udziału w rynku telefonii bezprzewodowej.

Zysk na działalności operacyjnej wyrażony jako procent przychodów ze sprzedaży netto wyniósł 20,7% w 2003 roku i 23,3% w 2002 roku.

Koszty Finansowe

Zmiany w kursach wymiany walut, koszty odsetek oraz inne koszty działalności finansowej złożyły się na koszty finansowe netto w wysokości 426,7 milionów złotych (114,1 milionów USD) w roku 2003 w porównaniu do 581,7 milionów złotych (155,5 milionów USD) kosztów finansowych netto w 2002 roku.

Koszty odsetek netto za okres dwunastu miesięcy kończący się 31 grudnia 2003 roku wyniosły 333,3 milionów złotych (89,1 milionów USD), w porównaniu do 429,5 milionów złotych (114,8 milionów USD) w 2002 roku. Spadek kosztów odsetek netto był w głównej mierze spowodowany spadkiem zadłużenia. Efekt ten był częściowo zniwelowany przez osłabienie kursu złotego, podnoszące wyrażoną w złotych wartość płatności odsetkowych od zadłużenia denominowanego w euro. Koszty odsetek netto zawierają 38,0 milionów złotych (10,2 milionów USD) premii za przedterminowy wykup obligacji w 2003 roku. Dla porównania, premie za przedterminowy wykup obligacji w 2002 roku wyniosły 30,0 milionów złotych (8,0 milionów USD).

Wartość odsetek zapłaconych (tzw. „cash interest paid, net”)² w ciągu 2003 roku wyniosła 487,0 milionów złotych (130,2 milionów USD), porównując do 465,8 milionów złotych (124,5 milionów USD) w roku 2002.

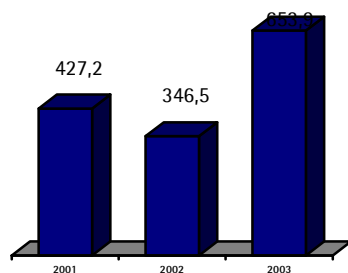
Spadek wartości złotego w stosunku do euro (o 17,3%) oraz aprecjacja wobec dolara amerykańskiego (o 2,6%) w 2003 roku spowodowały wykazanie przez PTC straty netto z tytułu różnic kursowych w omawianym okresie w wysokości 186,3 milionów złotych (49,8 milionów USD). Dla porównania, w 2002 roku PTC wykazała stratę netto z tytułu różnic kursowych w wysokości 225,4 milionów złotych (60,3 milionów USD). Koszty z tytułu różnic kursowych zawierają zysk netto z tytułu transakcji zrealizowanych w wysokości 30,1 milionów złotych (8,0 milionów USD).

W 2003 roku PTC wykazała zysk netto na derywatywach i pozostałej działalności finansowej w wysokości 93,0 milionów złotych (24,9 milionów USD). Dla porównania w roku 2002 PTC wykazała zysk netto na derywatywach i pozostałej działalności finansowej w wysokości 73,2 milionów złotych (19,6 milionów USD). Zysk netto na derywatywach wyniósł 96,3 milionów złotych (25,7 milionów USD) i zawiera zysk netto w kwocie 97,3 milionów złotych (26,0 milionów USD) wynikający ze wzrostu wartości godziwej kontraktów terminowych oraz realizacji kontraktów terminowych i nieefektywnej części transakcji typu cross currency swap, stratę netto w kwocie 3,7 milionów złotych (1,0 milionów USD) wynikającą z wyceny godziwej instrumentów finansowych wbudowanych w długoterminowe obligacje wyemitowane przez spółki zależne od PTC , zysk netto w wysokości 1,9 milionów złotych (0,5 milionów USD) wynikający z wyceny godziwej kontraktów terminowych wbudowanych w umowy najmu oraz inne kontrakty handlowe zawarte przez PTC oraz zysk netto w wysokości 0,8 milionów złotych (0,2 milionów USD) wynikających z opcji walutowych. Inne koszty finansowe wyniosły 3,3 milionów złotych (0,9 milionów USD).

Wartość skapitalizowanych kosztów odsetek, różnic kursowych oraz transakcji zabezpieczających, wyniosła 270,3 milionów złotych (72,3 milionów USD) w wartość rzeczowych i niematerialnych składników majątku trwałego. Dla porównania, wartość 285,9 milionów złotych (76,4 milionów USD) została

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

skapitalizowana w 2002 roku.



Zysk netto: W czwartym kwartale 2003 roku PTC zanotowała zysk netto w wysokości 356,5 milionów złotych. Zysk netto w 2003 roku wyniósł 653,9 milionów złotych.

Zysk przed opodatkowaniem i zysk netto

Zysk przed opodatkowaniem za okres trzech miesięcy kończący się 31 grudnia 2003 roku spadł do 289,8 milionów (77,5 milionów USD) z 373,4 milionów (99,8 milionów) w analogicznym okresie roku 2002. Wylączając efekt rozwiązania rezerwy na pokrycie kosztów międzyoperatorskich w kwocie 51,2 milionów złotych (13,7 milionów USD), zysk przed opodatkowaniem za trzeci kwartał 2003 roku spadłby o 10,0% w porównaniu do trzeciego kwartału 2002 roku, co spowodowane było niższym o 3,2% zyskiem operacyjnym i wyższymi kosztami finansowymi profit.

Efektem spadku kosztów finansowych netto w 2003 roku był zysk przed opodatkowaniem w wysokości 734,7 milionów złotych (196,4 milionów USD), o 29,2% więcej niż zysk netto odnotowany w 2002 roku w kwocie 568,8 milionów złotych (152,1 milionów).

Zysk netto za czwarty kwartał 2003 roku wzrósł o 74,7% do 356,6 milionów złotych (95,3 milionów USD) z 204,3 milionów złotych (54,6 milionów USD). Zysk netto za rok 2003 wzrósł o 88,7% do 653,9 milionów złotych (174,8 milionów złotych) z 346,5 milionów złotych (92,6 milionów USD) w 2002 roku.

Wzrost zysku netto odzwierciedla wzrost zysku przed opodatkowaniem oraz wpływ zmiany w stawce podatku dochodowego od przedsiębiorstw, co spowodowało wzrost podatku odroczonego o 68,2 milionów złotych (18,2 milionów USD) w roku 2002 i spadek podatku odroczonego o 128,2 milionów złotych (34,3 milionów USD) w 2003 roku. Po odliczeniu większości strat podatkowych poniesionych w początkowej fazie działalności firmy, PTC zapłaciła 89,7 milionów złotych (24,0 milionów USD) podatku dochodowego w drugiej połowie 2003 roku.

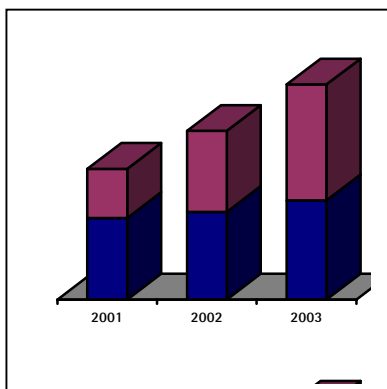
Płynność finansowa

Na dzień 31 grudnia 2003 roku saldo zadłużenia PTC z tytułu kredytu udzielonego przez konsorcjum bankowe składało się transzy złotowej w wysokości 250,0 milionów złotych (66,8 milionów USD) oraz transzy walutowej w wysokości 26,0 milionów USD i 40 milionów euro (50,4 milionów USD). Saldo zadłużenia wynosiło 535,9 milionów złotych (143,3 milionów USD) zaś wolne środki dostępne zgodnie z umową kredytową, a których PTC na dzień 31 grudnia 2003 roku nie wykorzystywała, wynosiły 581,0 milionów euro (732,7 milionów USD).

Zadłużenie całkowite PTC na dzień 31 grudnia 2003 roku wynosiło 3.276,0 milionów złotych (875,8 milionów USD). Na kwotę zadłużenia całkowitego na dzień 31 grudnia 2003 roku składało się 3.234,9 milionów złotych (864,8 milionów USD) zadłużenia długoterminowego³ i 41,1 milionów złotych (11,0 milionów USD) zadłużenia krótkoterminowego⁴. Wskaźnik: zadłużenie całkowite do rocznego EBITDA (okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2003 roku) zmalał do poziomu 1,6 na dzień 31 grudnia 2003 roku z 2,0 na dzień 31 grudnia 2002 roku.

Wartość EBITDA za dwanaście miesięcy roku 2003 wyniosła 2.103,6 milionów złotych (562,4 milionów USD); dla porównania wielkość inwestycji PTC w sieć GSM wyniosła w tym samym okresie 432,3 milionów złotych⁵ (115,6 milionów USD). PTC w dalszym ciągu generuje dodatnie przepływy finansowe ze swojej działalności GSM, dzięki czemu nadwyżki finansowe pozostające po obsłudze zadłużenia i płatności premii z tytułu przedterminowego umorzenia obligacji zostały wykorzystane na redukcję wartości bilansowej zadłużenia z tytułu kredytu konsorcjalnego i obligacji o kwotę 886,9 milionów złotych (237,1 milionów USD). Jednakże faktyczna kwota gotówki zużytej na spłatę zadłużenia w ciągu roku wyniosła 1.178,3 milionów złotych (315,0 milionów), będąc wynikiem niekorzystnych zmian w bilansie spowodowanych rewaluacją zadłużenia w walutach obcych.

Dane operacyjne



Wzrost bazy klientów: W 2003 roku, baza klientów PTC wzrosła o 27,6%^{ow} porównaniu do roku 2002; pozwoliło to PTC na utrzymanie pozycji lidera na rynku telefonii przewodowej w Polsce.

Wzrost liczby abonentów

W czwartym kwartale 2003 roku PTC pozyskała 760,728 nowych klientów ("przyłączenia brutto"), o 46,2% więcej w porównaniu do 520,288 nowych klientów w analogicznym okresie 2002 roku. W czwartym kwartale 2003 roku wśród nowych klientów PTC znalazło się 268,081 klientów abonamentowych oraz 492,647 użytkowników systemu Tak Tak. W analogicznym okresie 2002 roku wśród nowych klientów znalazło się odpowiednio 188,353 osób płacących abonament i 331,935 użytkowników systemu Tak Tak.

W 2003 roku baza klientów PTC powiększyła się o 2,472,628 klientów (przyłączenia brutto) w porównaniu do 1,893,324 w 2002 roku, co oznacza wzrost o 30,6%.

W 2003 roku wśród nowych klientów znalazło się 919,080 klientów abonamentowych oraz 1,553,548 użytkowników systemu Tak Tak. W analogicznym okresie 2002 roku wśród nowych klientów znalazło się odpowiednio 719,631 osób płacących abonament i 1,173,693 użytkowników systemu Tak Tak. Podczas ostatnich dwunastu miesięcy, udział przyłączeń brutto w systemie Tak Tak do całości przyłączeń wyniósł 62,8 procent, co stanowi wzrost ze średnio 62,0 procent w 2002 roku.

W stosunku do końca 2002 roku baza klientów PTC wzrosła o 27,6% do 6,211,046

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

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

z 4,868,288. Struktura klientów PTC na koniec grudnia 2003 roku kształtowała się w sposób następujący: liczba użytkowników systemu post-paid wzrosła do 2,867,208, i wyniosła o 13.3% więcej niż na dzień 31 grudnia 2002 roku (2,530,894 abonentów). Liczba użytkowników systemu Tak Tak wynosiła 3,343,838, co stanowi wzrost o 43.1% w porównaniu do roku 2002 (2,337,394 abonentów). Silny wzrost liczby połączeń w segmencie pre-paid jest wynikiem skierowania przez Spółkę większej uwagi na ten najszybciej rozwijający się segment rynku.

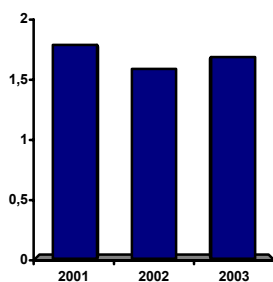
Rok 2003 był bardzo udany dla PTC biorąc pod uwagę, iż przyrost netto liczby abonentów wyniósł 1,342,758, co stawia Spółkę na pierwszym miejscu wśród Polskich operatorów komórkowych. Liczba abonentów systemu post-paid wzrosła w ciągu roku o 336,314. Liczba osób korzystających z systemu Tak Tak wzrosła o 1,006,444 co pozwoliło PTC na objęcie pozycji lidera w segmencie pre-paid.

PTC szacuje, że całkowita liczba abonentów na rynku polskim wzrosła o około 25,2% w 2003 do blisko 17,4 milionów abonentów, co daje 45,4% penetrację rynku.

Zgodnie z trendem obserwowanym w ostatnich kwartałach, rynek klientów systemu pre-paid rósł szybciej (ze stopą wzrostu 29,6%), niż rynek postpaid (ze stopą wzrostu 20,5%) w ciągu roku zakończonym 31 grudnia 2003.

PTC szacuje, że jej udział w polskim rynku usług telefonii bezprzewodowej w segmentach pre-paid i post-paid na dzień 31 grudnia 2003 wynosił odpowiednio 35.3% oraz 36.1%. 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. Obecnie PTC jest liderem zarówno w segmencie post-paid jak i pre-paid.

PTC szacuje, że jej klienci stanowią około 35.7% ogólnej liczby użytkowników telefonii komórkowej w naszym kraju, co stawia PTC na pierwszym miejscu wśród firm oferujących tego typu usługi w Polsce, i oznacza wzrost z 35,0% na koniec 2002 roku. Jednakże w wyniku wyższego od konkurentów udziału w segmencie klientów systemu post-paid w tym klientów biznesowych, PTC utrzymuje pozycję lidera rynku telefonii komórkowej, z udziałem mierzonym przychodami szacowanym na poziomie 36.6% i zwiększyła przewagę przychodów nad drugim (pod względem przychodów) operatorem do około 400 milionów złotych (106,9 milionów USD).



Churn Rate: W roku 2003 miesięczny wskaźnik "churn" wzrósł to 1,7%, głównie jako rezultat wzrostu bazy klientów systemu pre-paid.

Wskaźnik "churn"

W czwartym kwartale 2003 roku średni miesięczny wskaźnik "churn" wyniósł 2.0%. Średni miesięczny wskaźnik "churn" dla klientów płacących abonament wyniósł 1.5%, zaś dla klientów systemu Tak Tak 2.4%. Dla porównania w analogicznym okresie 2002 roku średni miesięczny wskaźnik "churn" dla klientów płacących abonament i klientów systemu Tak Tak wyniósł odpowiednio 1.5% i 1.3%.

W 2003 roku, średni miesięczny wskaźnik "churn" wzrósł w porównaniu do 2002 roku i osiągnął 1,7%, głównie w wyniku wzrostu udziału użytkowników systemu Tak Tak w ogólnej liczbie klientów. Średni miesięczny wskaźnik "churn" wyniósł 1,6% dla klientów płacących abonament i był niższy niż 1,8% dla całego roku 2002, głównie dzięki atrakcyjnym taryfom wprowadzonym w październiku 2002 i maju 2003, jak również zoptymalizowaniu działań mających na celu utrzymanie klientów w sieci. PTC stale monitoruje wartość ofert utrzymaniowych, zwłaszcza kierowanych do klientów indywidualnych w segmencie abonamentowym. W rezultacie, wydatki retencyjne wynikające głównie z kosztów dotyczących operatorów telefonicznych zostały utrzymane na poziomie 319,7 milionów złotych (85,5 milionów USD) w porównaniu do 327,5 milionów złotych (87,6 milionów USD) w 2002 roku.

Miesięczny wskaźnik "churn" dla klientów systemu Tak Tak wzrósł do 1,8% w 2003 roku w porównaniu do 1,3% w 2002 roku. Klienci systemu pre-paid są deaktywowani po około 12 miesiącach od ostatniego doładowania ich konta (okres

zależny od terminu ważności zestawu startowego lub kuponu po którym następuje dziewięciomiesięczny okres karencji), co jest typową praktyką wszystkich polskich operatorów. Pewne osłabienie średniej jakości przyłączeń brutto, akceptowane jako efekt zwiększonego zaangażowania PTC w segment pre-paid, ma obecnie negatywny wpływ na statystyki „churn” w tym segmencie i spadający wskaźnik ARPU. Spodziewane jest ustabilizowanie się wskaźnika „churn” na poziomie 2,0-2,5 procent w ciągu następujących kilku kwartałów.

Średni miesięczny czas rozmów

W czwartym kwartale 2003 roku średni miesięczny czas rozmów przypadający na klienta osiągnął wartość 76,9 minut, wobec 89,7 minut w czwartym kwartale 2001 roku.

Średni miesięczny czas rozmów w czwartym kwartale 2003 roku wyniósł 133,8 minut dla klientów płacących abonament i 26,7 minut dla klientów systemu Tak Tak. Dla porównania, w czwartym kwartale 2002 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł 138,8 minut dla klientów płacących abonament i 33,6 minut dla klientów systemu Tak Tak.

W całym 2003 roku średni miesięczny czas rozmów, przypadający na klienta wynosił 79,3 minut, wobec 95,1 minut w 2002 roku. Średni miesięczny czas rozmów w 2003 roku wyniósł 132,3 minuty dla klientów płacących abonament i 29,1 minut dla klientów systemu Tak Tak. Dla porównania, w okresie dwunastu miesięcy 2002 roku średni miesięczny czas rozmów wyniósł odpowiednio 140,9 minut dla klientów płacących abonament i 35,2 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 2003 roku liczby minut przychodzących z sieci stacjonarnych (rozmów odbieranych przez abonentów PTC). Ponadto, minuty wychodzące są mierzone w jednostkach taryfikacyjnych, za które obciążany jest klient, zróżnicowanych w zależności od wybranej taryfy. Sekundowe naliczanie czasu rozmów, z którego korzysta wielu klientów abonamentowych, jest przyczyną spadku raportowanej liczby minut dla danego faktycznego czasu rozmowy. Spadek miesięcznego czasu rozmów odzwierciedla wzrost liczby klientów nieaktywnych (zerowy lub bardzo niski generowany ruch), co z kolei jest wynikiem bardziej agresywnej strategii sprzedaży w segmencie pre-paid, wdrożonej w połowie 2002 roku.

PTC poszukuje sposobów zwiększenia wykorzystania sieci poprzez zwiększanie liczby darmowych minut zawartych w abonamencie, obniżanie cen, wprowadzenie jednosekundowego naliczania czasu rozmów dla klientów abonamentowych, oraz dostosowywanie taryf do wymagań klientów, między innymi poprzez stosowanie malejącej stawki za minutę w zależności od liczby wykorzystanych minut, co jest elementem nowych taryf abonamentowych oferowanych od maja 2003 roku.

SMS

SMSs: Liczba SMS wysłanych z sieci PTC wzrosła do 28 wiadomości miesięcznie na użytkownika w czwartym kwartale 2003 roku i do 25 wiadomości w całym 2003 roku.

W czwartym kwartale roku 2003 średnia liczba krótkich wiadomości tekstowych SMS wysyłanych z sieci Era wzrosła do poziomu około 28 wiadomości na klienta miesięcznie, w porównaniu do około 21 wiadomości na klienta miesięcznie w czwartym kwartale roku poprzedniego. Klienci płacący abonament wysyłają średnio 32 wiadomości miesięcznie, natomiast klienci systemu Tak Tak wysyłają średnio około 24 wiadomości miesięcznie.

W całym 2003 roku klienci PTC wysyłali średnio 25 krótkich wiadomości tekstowych na klienta na miesiąc w porównaniu do 18 SMS w 2002 roku. Liczba wiadomości wysyłanych przez klientów abonamentowych wzrosła do 27 z 19 w 2002 roku. Klienci systemu pre-paid wysyłali w roku 2003 średnio 22 wiadomości miesięcznie, co stanowi wzrost z 17 w roku 2002.

Wzrost w roku 2003 był spowodowany głównie spadkiem ceny SMSów oferowanych jako część naszych taryf abonamentowych i TakTak wprowadzonych w październiku 2002 roku, zwiększoną elastycznością użytkownika usług związaną z możliwością wzajemnej wymiany minut na SMSy zawarte w miesięcznej opłacie, jak również sukcesem naszych kampanii marketingowych i promocyjnych.

Rozbudowa sieci

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

W czwartym kwartale 2003 roku inwestycje PTC w majątek trwały (poza koncesjami) wyniosły 179,9 milionów złotych⁹ (48,1 milionów USD), czyli o 9,7% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, kiedy inwestycje te wyniosły 164,0 milionów złotych (43,8 milionów USD).

Podczas 2003 roku PTC poniosła wydatki kapitałowe (poza koncesjami) na kwotę 432,3 milionów złotych (115,6 milionów USD), o 22,3% mniej niż 556,6 milionów złotych (148,8 milionów USD) zainwestowane w 2002 roku.

W stosunku do wartości przychodów ze sprzedaży, inwestycje kapitałowe stanowią 7,6% pozostają poniżej obserwowanego długoterminowego trendu, gdyż zasadnicza część rozbudowy sieci GSM jest już praktycznie zakończona.

Ostatnie wydarzenia

Prawno-regulacyjne

Traktat o unikaniu podwójnego opodatkowania pomiędzy Polską a Holandią

W dniu 18 marca 2003 roku wszedł w życie nowy traktat o unikaniu podwójnego opodatkowania między Polską a Holandią. Nowy traktat przewiduje między innymi obowiązek uiszczania podatku (pobieranego u źródła) w wysokości 5% wartości płatności odsetkowych, podczas gdy uprzednio płatności odsetkowe dokonywane między oboma krajami były zwolnione z opodatkowania. Od trzeciego kwartału 2003 roku, PTC blisko współpracuje ze swymi doradcami prawnymi w celu zidentyfikowania akceptowalnych środków, które mogłyby podjąć, aby uniknąć obowiązku podatkowego od stycznia 2005. Jak dotąd, żadne odpowiednie środki zaradcze nie zostały zidentyfikowane.

PTC oczekuje rezultatów dalszych analiz prawnych, jak również dyrektywy Unii Europejskiej, która przewiduje zniesienie w krajach członkowskich Unii podatku pobieranego u źródła od płatności odsetkowych. O ile Polska otrzyma zgodę na zastosowanie okresu przejściowego, Zarząd firmy podejmie decyzję w sprawie ewentualnego wykupu pozostałych obligacji, kiedy wszystkie niezbędne analizy prawne zostaną przeprowadzone.

Zmiany w stawce podatku dochodowego od osób prawnych

W dniu 12 listopada 2003 roku, polski parlament zatwierdził nową stawkę podatku dochodowego od osób prawnych na rok 2004. Stawka została obniżona z 27% w 2003 roku do 19% w roku bieżącym.

PTC uznana za operatora znaczącego na rynku krajowych połączeń międzyoperatorskich

W dniu 31 grudnia 2003 roku, Prezes URTiP uznał wszystkich trzech operatorów sieci komórkowych w Polsce za operatorów znaczących na rynku krajowych połączeń międzyoperatorskich. PTC odwołała się od tej decyzji i do dnia dzisiejszego nie otrzymała rozstrzygniętej apelacji. Zobowiązania operatorów o znaczącej pozycji rynkowej w odniesieniu do połączeń międzyoperatorskich, w tymwdrożenie stawek rozliczeniowych opartych na kosztach, nie mają

⁹ Wartość brutto posiadanych przez PTC sieciowych środków trwałych (urządzeń technicznych i maszyn) na 31 grudnia 2003.

¹⁰ Wartość brutto posiadanych przez PTC licencji telekomunikacyjnych na 31 grudnia 2003.

¹¹ Wartość brutto posiadanych przez PTC oprogramowania oraz licencji sieciowych na 31 grudnia 2003.

¹² Na inwestycje w sieciowy majątek trwały składają się zwiększenia wartości brutto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych PTC za czwarty kwartał 2003 roku (z wyłączeniem wzrostu wartości licencji telekomunikacyjnych oraz kosztów uruchomienia finansowania kredytu konsorcyjnego).

zastosowania wobec PTC do momentu negatywnego rozstrzygnięcia naszej apelacji.

Międzyoperatorskie połączenia międzynarodowe

W dniu 9 marca 2004 roku, Sąd Najwyższy oddalił kasację złożoną przez TP SA wobec wyroku Sądu Antymonopolowego, podtrzymując decyzję Prezesa URTiP z dnia 28 maja 2001 roku, która nakazywała TP SA dokonuje płatności na rzecz PTC za połączenia międzynarodowe zakończone w sieci PTC, w wysokości równej krajowym stawkom międzyoperatorskim za połączenia z sieci stacjonarnej do sieci komórkowej. Ryzyko niekorzystnego dla PTC rozstrzygnięcia tej kwestii było zawsze traktowane jako niewielkie, tak więc ogłoszenie tego wyroku nie miało żadnego wpływu na wyniki finansowe PTC.

Nowe taryfy

Podczas czwartego kwartału 2003 roku PTC wprowadziła nową taryfę pre-paid "Era Love". Nowy plan taryfowy zawiera jednolitą stawkę za połączenia, bez względu na kierunek połączenia: do sieci ERA, do innych operatorów komórkowych lub stacjonarnych. Po drugiej minucie używania telefonu w danym dniu, lub po drugim wysłanym SMSie, cena spada do 0,69 PLN za minutę i 0,24 PLN za wiadomość. Taryfa ta oferuje również roaming, możliwość wysyłania wiadomości multimedialnych (MMS) oraz transmisje danych GPRS dla abonentów pre-paid sieci PTC.

Nowe produkty

W czwartym kwartale 2003 roku PTC wprowadziła wiele nowych usług. Są to między innymi:

Bezprzewodowy Dostęp do Internetu (WLAN). W dniu 4 listopada 2003 roku, PTC uruchomiła zaoferowała usługę WLAN. Oferowana pod marką *Era hot@spot*, usługa ta daje użytkownikowi dostęp do Internetu, poczty elektronicznej lub baz danych jego firmy w najczęściej odwiedzanych miejscach publicznych, takich jak hotele, lotniska, centra wystawiennicze i handlowe. Na początku 2004 roku działały 62 punkty dostępu w 24 miastach.

Mobilny Pracownik oraz Mobilny Serwisant. Są to aplikacje wprowadzone do oferty PTC we wrześniu 2003 roku i są skierowane do przedsiębiorstw, których pracownicy pracują w terenie. Usługi zostały zaoferowane we współpracy z Siemens Sp. z o.o. i ATM S.A.

Aplikacja **Zarządzanie Flotą** jest dostępna w ofercie PTC od października 2003 roku i jest skierowana głównie do firm transportowych i ochroniarskich. Opiera się na systemie lokalizacji GPS połączonym z transmisją danych GPRS. Aplikacja jest oferowana we współpracy z Finder Sp. z o.o., Impel Security Polska Sp. z o.o. i sieć Keratronik.

Nagrody

PTC została laureatem nagrody "Złoty Komputer", przyznanej przez magazyn Komputer Świat. W drugiej edycji tego konkursu PTC została ponownie wybrana przez czytelników Komputer Świat (największego pisma internetowego w Polsce) najlepszą siecią komórkową w Polsce.

Era [Hot@Spot](#) i Era Omnix zostały wybrane "Produktami roku" w konkursie zorganizowanym przez „PC World Computer”. Produkty PTC zostały nagrodzone w kategorii „Usługi operatorów komórkowych”.

Inne

Podczas czwartego kwartału 2003 roku i pierwszego kwartału 2004 roku, firma wykupiła obligacje o wartości 14,5 milionów euro o kuponie 11¼% (4,9% wartości nominalnej) obligacje o kuponie 10% o wartości nominalnej 30,9 milionów euro (15,5% wartości nominalnej). Wartość nominalna obligacji pozostających nadal w obrocie kształtuje się na poziomie 156,6 milionów obligacji o kuponie 10%, 268,2 milionów euro i 150,0 milionów USD obligacji o kuponie 11¼%. Spółka

wystąpi do giełdy w Luksemburgu o wycofanie z notowań wszystkich obligacji wykupionych w czwartym kwartale 2003 roku i pierwszym kwartale 2004.

W dniu 12 marca 2004 roku, PTC uruchomiła nową ofertę usług w systemie przedpłaconym, pod marką "Heyah" skierowaną do młodych mieszkańców miast.

PTC zakończyła proces wyboru dostawcy sprzętu do budowy sieci komórkowej trzeciej generacji. Kilka miesięcy technicznych, organizacyjnych i ekonomicznych analiz doprowadziły do wyboru Siemens Information and Communication Mobile Group (Siemens mobile) jako dostawcy zaawansowanej technologii UMTS, która początkowo zostanie wdrożona na obszarze Warszawy. Podobne procedury przetargowe zostaną zastosowane w przyszłości do wyboru dostawcy urządzeń do budowy sieci w innych miastach.

Plany na 2004

Rada Nadzorcza i Zarząd PTC ponownie wyznaczyły ambitne cele na przyszły rok, zawierające wymienione poniżej cele minimum.

Spółka zamierza zachować swą wiodącą pozycję pod względem liczby klientów w obu segmentach abonamentowym i pre-paid, jednocześnie zwiększając przychody, o co najmniej 10% w stosunku do roku 2003 i zwiększając przewagę nad drugim pod względem przychodów operatorem na rynku.

Wzrost przychodów będzie rezultatem zwiększenia przychodów z usług nie-głosowych i segmentu pre-paid, jak również wynikiem dalszej optymalizacji struktury klientów opłacających abonament.

Spodziewany jest tylko nieznaczny wzrost marży w stosunku do 2003 roku, gdyż PTC nadal koncentruje swoje działania na zachowaniu swej wiodącej 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 platformy 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 wpływy gotówkowe generowane przez PTC osiągną wartość zbliżoną do uzyskanej w 2003 roku.

Rozważana jest możliwość wypłaty dywidendy w wysokości 450 milionów złotych uzależniona od decyzji udziałowców oraz wymogów umów o emisji obligacji PTC. Nadwyżka generowanych przepływów pieniężnych zostanie wykorzystana na spłatę zadłużenia, w tym obligacji, jeśli ich wykup będzie uzasadniony efektywnością wykorzystania kapitału.

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 Spółkę. 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 43 00

Fax: (+48) 22 413 61 78

Aneks 1

Skonsolidowane rachunki zysków i strat – na podstawie raportu SEC 20-F
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)

	Za okres dwunastu miesięcy kończący się 31 grudnia 2003	Za okres dwunastu miesięcy kończący się 31 grudnia 2002	Za okres dwunastu miesięcy kończący się 31 grudnia 2001
Przychody ze sprzedaży ogółem	5,601,277	4,929,824	4,344,896
Koszty sprzedaży	(3,594,121)	(2,989,193)	(2,727,437)
Marża brutto	2,007,156	1,940,631	1,617,459
Koszty operacyjne	(845,788)	(790,115)	(785,429)
Zysk na działalności operacyjnej	1,161,368	1,150,516	832,030
Koszty i przychody finansowe			
Odsetki i pozostałe przychody finansowe	336,577	266,454	316,616
Odsetki i pozostałe koszty finansowe	(763,233)	(848,132)	(694,546)
Zysk/(strata) brutto	734,712	568,838	454,100
Podatek dochodowy	(80,790)	(222,362)	(26,879)
Zysk netto/(strata)	653,922	346,476	427,221

**Aneks 2 Skonsolidowane bilanse – na podstawie raportu SEC 20-F
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)**

	Na dzień 31 grudnia 2003	Na dzień 31 grudnia 2002
Majątek obrotowy		
Środki pieniężne	20,880	54,412
Inwestycje krótkoterminowe i pozostałe aktywa finansowe	110,538	12,143
Należności i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	751,122	620,749
Zapasy	185,866	234,545
	-----	-----
	1,068,406	921,849
Majątek trwały		
Rzeczowy majątek trwały	3,023,831	3,438,686
Wartości niematerialne i prawne	2,829,980	2,651,130
Aktywa finansowe	248,373	171,288
Rozliczenia międzyokresowe kosztów i inne aktywa długoterminowe	122,880	82,091
	-----	-----
	6,225,064	6,343,195
	-----	-----
Aktywa razem	7,293,470	7,265,044
	=====	=====
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	290,405	285,277
Zobowiązania z tytułu podatków cel i ubezpieczeń społecznych	69,385	57,756
Zobowiązania obciążone odsetkami	101,445	121,122
Rozliczenia międzyokresowe kosztów	220,595	185,569
Rozliczenia międzyokresowe przychodów i pozostałe zobowiązania	211,787	224,358
	-----	-----
	893,617	874,082
Zobowiązania długoterminowe		
Zobowiązania obciążone odsetkami	3,811,750	4,583,365
Zobowiązania bez obciążeń odsetkowych	118,357	165,159
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego netto	290,563	268,171
Rezerwy	91,952	21,740
	-----	-----
	4,312,622	5,038,435
	-----	-----
Zobowiązania razem	5,206,239	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	(3,262)	(86,649)
Nie podzielony wynik finansowy z lat ubiegłych	1,209,739	558,422
	-----	-----
	2,087,231	1,352,527
	-----	-----
Pasywa razem	7,293,470	7,265,044
	=====	=====

Aneks 3

Skonsolidowane sprawozdania z przepływu środków pieniężnych – na podstawie raportu SEC 20-F
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)

	Za okres dwunastu miesięcy kończący się 31 grudnia 2003	Za okres dwunastu miesięcy kończący się 31 grudnia 2002	Za okres dwunastu miesięcy kończący się 31 grudnia 2001
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ:			
Zysk brutto	734,714	568,838	454,100
Korekty o pozycje:			
Amortyzacja	942,272	909,983	850,572
Zwiększenie rezerwy na należności oraz odpisy należności	33,242	29,224	67,626
Zwiększenie rezerwy na zapasy	4,136	7,333	11,151
Zwiększenie rezerwy na środki trwałe w budowie	13,223	-	
Inne rezerwy długoterminowe	25,762	1,089	7,744
(Zysk)/Strata z tytułu różnic kursowych i zmiany wartości godziwej instrumentów finansowych	90,067	145,394	(91,609)
Wynik na sprzedaży i likwidacji składników działalności inwestycyjnej	12,874	10,804	(1,582)
Koszty odsetek netto	336,589	436,283	469,539
Przepływy pieniężne przed zmianami kapitału operacyjnego	2,192,877	2,108,948	1,767,541
Zmiana stanu zapasów	44,543	(74,764)	31,025
Zmiana stanu należności i rozliczeń międzyokresowych	(174,761)	(101,165)	(129,383)
Zmiana stanu zobowiązań i rozliczeń międzyokresowych	124,038	90,529	24,560
Środki pieniężne z działalności operacyjnej	2,186,697	2,023,548	1,693,743
Odsetki zapłacone	(501,754)	(482,978)	(450,820)
Odsetki otrzymane	14,798	17,182	15,213
Podatek dochodowy zapłacony	(98,357)	(1,618)	(1,325)
Realizacja instrumentów finansowych	(78,784)	(32,973)	(94,411)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1,522,600	1,523,161	1,162,400
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ:			
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	(127,274)	(257,314)	(1,372,058)
Nabycie składników rzeczowego majątku trwałego	(287,811)	(379,923)	(1,128,118)
Środki z krótko- i długo terminowych inwestycji	-	91,456	199,699
Sprzedaż składników rzeczowego majątku trwałego	11,201	18,344	25,250
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(403,884)	(527,437)	(2,275,227)
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ:			
Wpływy netto z kredytu konsorcjalnego Deutsche Bank	(468,708)	(322,201)	1,288,594
Splata kredytu konsorcjalnego Citibank	-	-	(836,158)
Wpływy netto z emisji obligacji/(wykup obligacji)	(709,621)	(655,622)	704,141
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(1,178,329)	(977,823)	1,156,577
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	(59,613)	17,901	43,750
Wynik wyceny środków pieniężnych	114	(12)	(362)
Środki pieniężne na początek okresu obrotowego	54,400	36,511	(6,877)
Środki pieniężne na koniec okresu obrotowego	(5,099)	54,400	36,511
	=====	=====	=====

Aneks 4 Skonsolidowane sprawozdania ze zmian w kapitale własnym – na podstawie raportu SEC 20-F
(Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – w tysiącach złotych)

	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał rezerwowy z wyceny transakcji zabezpieczających	Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	Razem
Saldo na dzień 1 stycznia 2001 roku	471,000	409,754	-	(193,807) ¹⁰	686,947
Adaptacja MSR 39	-	-	-	(21,468)	(21,468)
Strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających	-	-	(96,955)	-	(96,955)
Zysk netto okresu	-	-	-	427,221	427,221
Saldo na dzień 1 grudnia 2001 roku	471,000	409,754	(96,955)	211,946	995,745
Saldo na dzień 1 stycznia 2002 roku	471,000	409,754	(96,955)	211,946	995,745
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
strata na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	(17,717)	-	(17,717)
reklasyfikacja do wyniku netto	-	-	30,210	-	30,210
opodatkowanie zreklasyfikowanej wartości	-	-	(8,459)	-	(8,459)
wpływ zmiany stopy opodatkowania na podatek odroczony	-	-	6,272	-	6,272
Zysk netto okresu	-	-	-	346,476	346,476
Saldo na dzień 31 grudnia 2002 roku	471,000	409,754	(86,649)	558,422	1,352,527
Saldo na dzień 1 stycznia 2003	471,000	409,754	(86,649)	558,422	1,352,527
Zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych:					
zysk na wartości godziwej transakcji zabezpieczających po opodatkowaniu	-	-	75,886	-	75,886
zamiana instrumentów zabezpieczających po podatku	-	-	(7,833)	-	(7,833)
reklasyfikacja do wyniku netto	-	-	20,388	-	20,388
opodatkowanie zreklasyfikowanej wartości	-	-	(5,505)	-	(5,505)
wpływ zmiany stopy opodatkowania na podatek odroczony	-	-	451	-	451
Zysk netto okresu	-	-	-	653,922	653,922
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

Aneks 5

Dane statystyczne

Segment rynku	<i>Za okres trzech miesięcy kończący się</i>		<i>Za okres dwunastu miesięcy kończący się</i>	
	<i>31 grudnia 2003 (nie zbadane)</i>	<i>31 grudnia 2003 (nie zbadane)</i>	<i>31 grudnia 2002 (nie zbadane)</i>	<i>31 grudnia 2002 (nie zbadane)</i>
<i>Liczba klientów (na koniec okresu)</i>	6,211,046	6,211,046	4,868,288	4,868,288
Postpaid	2,867,208	2,867,208	2,530,894	2,530,894
Prepaid	3,343,838	3,343,838	2,337,394	2,337,394
<i>Przyłączenia klientów brutto</i>	760,728	2,472,628	520,288	1,893,324
Postpaid	268,081	919,080	188,353	719,631
Prepaid	492,647	1,553,548	331,935	1,173,693
<i>Średni miesięczny czas rozmów (MOU)</i>	76.9	79.3	89.7	95.1
Postpaid	133.8	132.3	138.8	140.9
Prepaid	26.7	29.1	33.6	35.2
<i>Liczba SMS'ów</i>	28	25	21	18
Postpaid	32	27	22	19
Prepaid	24	22	22	17
<i>Wskaźnik odłączeń od sieci „churn”</i>	2.0%	1.7%	1.4%	1.6%
Postpaid	1.5%	1.6%	1.5%	1.8%
Prepaid	2.4%	1.8%	1.3%	1.3%
<i>ARPU (Średni przychód na klienta)</i>	73.9	77.9	87.1	90.5
Postpaid	127.4	130.0	134.5	133.7
Prepaid	26.6	28.6	33.0	34.1
<i>Koszt pozyskania klienta</i>	250.1	307.9	267.0	287.5
Postpaid	567.2	717.7	627.2	647.8
Prepaid	77.6	65.5	62.5	66.6