

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ
TELL S.A.
ZA ROK 2006**

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

1	STAN PRAWNY JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ TELL S.A.	5
2	JEDNOSTKI ZALEŻNE	6
2.1	Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami. Opis organizacji Grupy kapitałowej, opis zmian ze wskazaniem przyczyn.	6
3	SYTUACJA FINANSOWA GRUPY	7
3.1	Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Grupy ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.	7
3.1.1	Aktywacje post-paid	7
3.1.2	Aktywacje pre-paid	8
3.1.3	Doładowania kont pre-paid	8
3.1.4	Usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu – Neostrada TP	8
3.1.5	Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych	8
3.1.6	Sprzedaż telefonów komórkowych wraz z usługą post-paid	8
3.1.7	Sprzedaż telefonów sim-free	8
3.2	Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10 % przychodów ze sprzedaży ogółem - nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem.	9
3.2.1	Sytuacja na rynku telefonii komórkowej	9
3.2.2	Sieć sprzedaży Tell S.A.	11
3.2.3	Sieć sprzedaży Connex Sp. z o.o.	13
3.2.4	Uzależnienie od dostawców	13
3.3	Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym.	13
3.4	Analiza wskaźnikowa	14
3.5	System prowizji odłożonych	17
3.6	Skonsolidowany bilans w tys. zł	18
3.7	Skonsolidowany rachunek zysków i strat w tys. zł	19
3.8	Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych w tys. zł	19
3.9	Czynniki i nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty przez Grupę Tell wynik .	19
3.10	Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Tell jest na nie narażona.	20
3.10.1	Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski	20
3.10.2	Ryzyko związane z uzależnieniem od PTK Centertel	20
3.10.3	Ryzyko związane z możliwością rozwiązania lub wypowiedzenia Umowy Agencyjnej	20
3.10.4	Ryzyko związane z utratą pozycji konkurencyjnej PTK Centertel	20
4	INFORMACJE DODATKOWE	20
4.1	Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności spółek z Grupy Tell, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.	20
4.1.1	Umowa Agencyjna z dnia 06-01-2005 roku	20
4.1.2	Umowy o współpracę handlową z dnia 15-06-2005 roku	20
4.1.3	Umowy o współpracę handlową z dnia 06-06-2005 roku	20

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

4.2	Informacje głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.	20
4.3	Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.	20
4.4	Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.	21
4.5	Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta.	21
4.5.1	Udzielone pożyczki	21
4.5.2	Udzielone poręczenia	22
4.6	Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonywanych w ramach Grupy Tell w danym roku obrotowym	22
4.7	Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.	22
4.8	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.	23
4.9	Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.	23
4.10	Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.	23
4.11	Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.	24
4.12	Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.	25
4.13	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.	25
4.14	Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.	25
4.15	Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.	25
4.16	Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiovych opartych na kapitale emitenta wypłaconych lub należnych członkom zarządu i rady nadzorczej oraz informacja o wartości wynagrodzeń z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek zależnych.	25
4.17	Liczba i wartość nominalna wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (dla każdej osoby oddzielnie).	26
4.18	Akcjonariusze posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta, wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu na dzień 31.12.2005 r. .	26

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

4.19	Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.	27
4.20	Posiadacze wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.	28
4.21	Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.	29
4.22	Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta.	29
4.23	Informacja o umowie Emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.	29

1 STAN PRAWNY JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ TELL S.A.

Pełna nazwa podmiotu: Tell Spółka Akcyjna
Adres siedziby: ul. Forteczna 19A, 61-362 Poznań

Spółka Tell S.A. powstała z przekształcenia Tell Sp. z o.o. na podstawie Uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia wspólników nr 1 z dnia 15 listopada 2004, zaprotokołowanego przez notariusza Aleksandrę Błażejczak-Zdżarską, kancelaria notarialna w Poznaniu ul. Szkolna 15/6, repertorium A nr 7307/2004. Spółka jest wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000222514. Rejestracja Spółki nastąpiła 30 listopada 2004. Spółka Tell Sp. z o.o. została wykreślona z KRS 0000020791 z dniem 3 grudnia 2004 r.

Spółce nadano numer statystyczny REGON 630822208. Podstawowy przedmiot działalności spółki według PKD: 5118 działalność agentów specjalizujących się w sprzedaży określonego towaru lub określonej grupy towarów, gdzie indziej nie sklasyfikowana.

Czas trwania Spółki jest nieoznaczony. Według statutu Spółki przedmiotem działania Spółki jest:

- telekomunikacja
- handel hurtowy i komis artykułów telekomunikacyjnych. w tym sprzedaż hurtowa tych artykułów na zlecenie
- sprzedaż hurtowa maszyn i urządzeń biurowych
- sprzedaż detaliczna sprzętu telekomunikacyjnego
- informatyka
- reklama

Skład organów Spółki dominującej:

Skład Zarządu Tell SA :

Rafał Maciej Stempniewicz – Prezes Zarządu,
Robert Tomasz Krasowski – Członek Zarządu,
Stanisław Jerzy Górski – Członek Zarządu.

Skład Rady Nadzorczej Tell SA :

Paweł Stanisław Turno – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
Janusz Grzegorz Samelak – Członek Rady Nadzorczej,
Piotr Karmelita – Członek Rady Nadzorczej.
Mariola Więckowska – Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Buczak – Członek Rady Nadzorczej

Na dzień bilansowy kapitał zakładowy Tell S.A. wynosił 1 130 000 zł i dzielił się na:

- 476 950 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A (na jedną akcję przypadają dwa głosy)
- 303 050 akcji zwykłych serii A
- 350 000 akcji zwykłych serii B.

Obecnie kapitał zakładowy Tell S.A. wynosi 1 265 000 zł i dzieli się:

- 476 950 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A (na jedną akcję przypadają dwa głosy)
- 303 050 akcji zwykłych serii A
- 485 000 akcji zwykłych serii B.

W roku 2006 Zarząd, na podstawie umowy zawartej z Havo Sp. z o.o. dnia 20 listopada 2006 dotyczącej nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa, zobowiązał się do emisji 135.000 akcji za wkład pieniężny w kwocie 9 990 tys. zł.

Zgodnie z zawartą umową Zarząd podjął uchwałę o emisji akcji serii B. Cena nominalna akcji wynosiła 1 zł, a cena emisyjna 74 zł na każdą akcję. Wyemitowane akcje będą uczestniczyć w dywidendzie począwszy od zysku jaki zostanie wypracowany za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2007 r..

Podwyższenie kapitału w drodze emisji, w tym również pozbawienie dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru w całości, nastąpiło w oparciu o zgodę Rady Nadzorczej, w oparciu o statut Spółki. Pozbawienie praw poboru uzasadnione jest wagą umowy o nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o. dla realizacji strategii rozwoju polegającej na rozszerzeniu sieci sprzedaży.

W dniu 2 marca 2007 r. Spółka otrzymała postanowienie Sądu Rejonowego w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 22 lutego 2007 r., na podstawie którego w dniu 2 marca 2007 r. zarejestrowano zmianę statutu Spółki uchwaloną przez Zarząd Spółki w dniu 1 lutego 2007 r., w związku z emisją akcji w ramach kapitału celowego.

2 Jednostki zależne

2.1 Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami. Opis organizacji Grupy kapitałowej, opis zmian ze wskazaniem przyczyn.

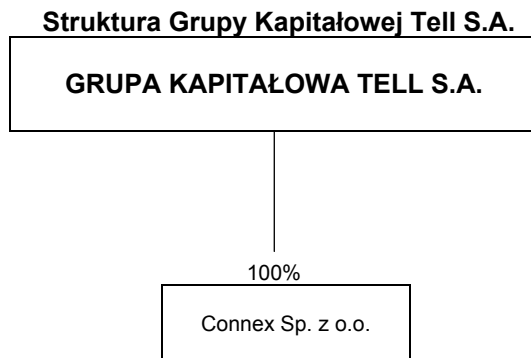
Grupę Kapitałową tworzą Tell S.A. jako jednostka dominująca oraz Connex Sp. z o.o. jako spółka zależna objęta sprawozdaniem skonsolidowanym.

W ciągu roku obrotowego nie miały miejsca zmiany w organizacji Grup Tell.

Connex Sp. z o.o.

- Siedziba Spółki: ul. Forteczna 19A, 61-362 Poznań,
- Podstawowy przedmiot działalności: sprzedaż detaliczna sprzętu telekomunikacyjnego (PKD 5248A)
- Podstawy prawne działalności Spółki: Spółka powstała w dniu 6 lipca 2000 roku – Akt Notarialny REP. A 4298/200. Organ prowadzący rejestr: Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego numer KRS 0000024020.
- Udziały posiadane przez jednostkę dominującą: Dnia 14.09.2001 r. Spółka Tell Sp. z o.o. nabyła 80 udziałów po 500 zł każdy o łącznej wartości nominalnej 40 tys. zł. Dnia 30.06.2003 r. Spółka Tell Sp. z o.o. nabyła 320 udziałów po 500 zł każdy o łącznej wartości nominalnej 160 tys. zł. Razem 400 udziałów w wartości nominalnej - 500 zł za udział. Wartość akcji wg ceny nabycia

wynosi 150 tys. zł. Spółka Tell SA posiada w Spółce Connex Sp. z o.o. 100% udziałów w kapitale zakładowym Spółki. Udziały pokryto wkładem pieniężnym.



Skład organów Spółki zależnej Connex Sp. o.o. :

Skład Zarządu :

Rafał Maciej Stempniewicz – Prezes Zarządu.

3 SYTUACJA FINANSOWA GRUPY

3.1 Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Grupy ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Spółka dominująca - Tell S.A. jest Autoryzowanym Przedstawicielem Ogólnopolskim PTK Centertel. Działa na rynku sprzedaży detalicznej usług telefonii komórkowej. Na dzień 31.12.2006 r. sprzedaż realizowana była poprzez sieć 168 salonów sprzedaży pod marką Orange (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 39 Konsultantów Klientów Biznesowych (kanał dedykowany klientom biznesowym). Na mocy Umowy Agencyjnej zawartej z PTK Centertel, Tell S.A. oferuje klientom, na zasadzie wyłączności, usługi PTK Centertel oraz wybrane usługi TP S.A..

Spółka zależna - Connex Sp. z o.o. jest Autoryzowanym Dystrybutorem Ogólnopolskim PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtel S.A. oraz Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. w zakresie sprzedaży hurtowej asortymentu pre-paid.

3.1.1 Aktywacje post-paid

Na rynku telefonii komórkowej funkcjonują dwa podstawowe typy usług: post-paid i pre-paid. Aktywacja typu post-paid (usługa opłacana „z dołu”) charakteryzuje się obowiązkiem podpisania przez klienta umowy terminowej z operatorem (najczęściej na okres 2 lat) i koniecznością płacenia miesięcznego abonamentu. W ramach usługi post-paid, coraz większy udział mają usługi transmisji danych, umożliwiające mobilny dostęp do Internetu, w oparciu o odrębną kartę SIM, instalowaną w komputerach przenośnych. Z tytułu pozyskania klienta w systemie post-paid i odnowienia umowy z

klentem pozyskanym w przeszłości, Tell S.A. otrzymuje od PTK Centertel prowizję. Prowizje te stanowią najważniejsze źródło marży Tell S.A..

3.1.2 Aktywacje pre-paid

Aktywacja typu pre-paid (usługa opłacana „z góry”) nie wymaga od klienta podpisania umowy z operatorem i płacenia miesięcznego abonamentu. Wynagrodzenie za przyłączenie klienta do sieci PTK Centertel, ma postać marży handlowej, realizowanej w przytłaczającej większości, na sprzedaży tzw. zestawów startowych (karta SIM wraz z numerem telefonu) i w coraz mniejszym stopniu, na sprzedaży tzw. zestawów z telefonem.

3.1.3 Doładowania kont pre-paid

Kolejnym źródłem przychodów Grupy Tell S.A. są karty doładowujące (potoczne "zdrapki" lub doładowania elektroniczne), które pozwalają na zasilenie konta użytkownika usługi pre-paid o konkretną kwotę pieniędzy, wykorzystywanych następnie na rozmowy, sms-y i inne usługi. Wynagrodzenie za sprzedaż klientowi tak rozumianego czasu antenowego, ma postać marży handlowej.

3.1.4 Usługa szerokopasmowego dostępu do Internetu – Neostrada TP

W odróżnieniu od sieci dystrybucji usług innych operatorów, Tell S.A. ma możliwość oferowania w swojej sieci sprzedaży tej najpopularniejszej obecnie w kraju usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu. Z tytułu pozyskania klienta Neostrady Tell S.A. otrzymuje prowizję.

3.1.5 Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych

Sprzedaż akcesoriów do telefonów komórkowych stanowi niezależne od PTK Centertel źródło przychodów.

3.1.6 Sprzedaż telefonów komórkowych wraz z usługą post-paid

Telefony komórkowe oferowane łącznie z aktywacją typu post-paid, nie stanowią dla Tell S.A. źródła marży (ich sprzedaż jest neutralna dla marży Tell S.A.), choć stanowią źródło przychodów. Sprzedawane są one w cenach promocyjnych (w takich też Tell S.A. kupuje je od PTK Centertel), znacznie niższych od cen rynkowych. Zjawisko to jest przejawem subwencjonowania telefonów komórkowych przez operatora, celem obniżenia bariery wejścia do sieci dla klienta. Subwencja, stanowi rodzaj inwestycji operatora w klienta i zwraca się operatorowi w miarę płacenia przez klienta rachunków za korzystanie z usług.

3.1.7 Sprzedaż telefonów sim-free

Telefony sim-free, czyli nowe telefony komórkowe, których zakup przez klienta nie wiąże się z podpisaniem umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych z którymkolwiek z operatorów. Telefony te sprzedawane są w cenie rynkowej. Wynagrodzenie za sprzedaż występuje w postaci marży handlowej. Obecnie, sprzedaż odbywa się tylko w ramach wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, na rynki europejskie.

Poniższe tabele przedstawiają sprzedaż w podziale na asortyment oferowany przez Grupę Tell S.A. oraz wolumen sprzedaży głównych linii przychodowych.

Przychody ze sprzedaży produktów i towarów (tys. zł)	2006	2005	zmiana 2006/2005
Prowizje	44 187	40 084	110,24%
Telefony*, zestawy prepaid	83 541	25 654	325,65%
Karty doładowujące pre-paid	45 576	52 958	86,06%
Pozostałe przychody	9 605	9 013	106,57%
Razem	182 908	127 709	143,22%

*telefony abonamentowe, telefony simfree

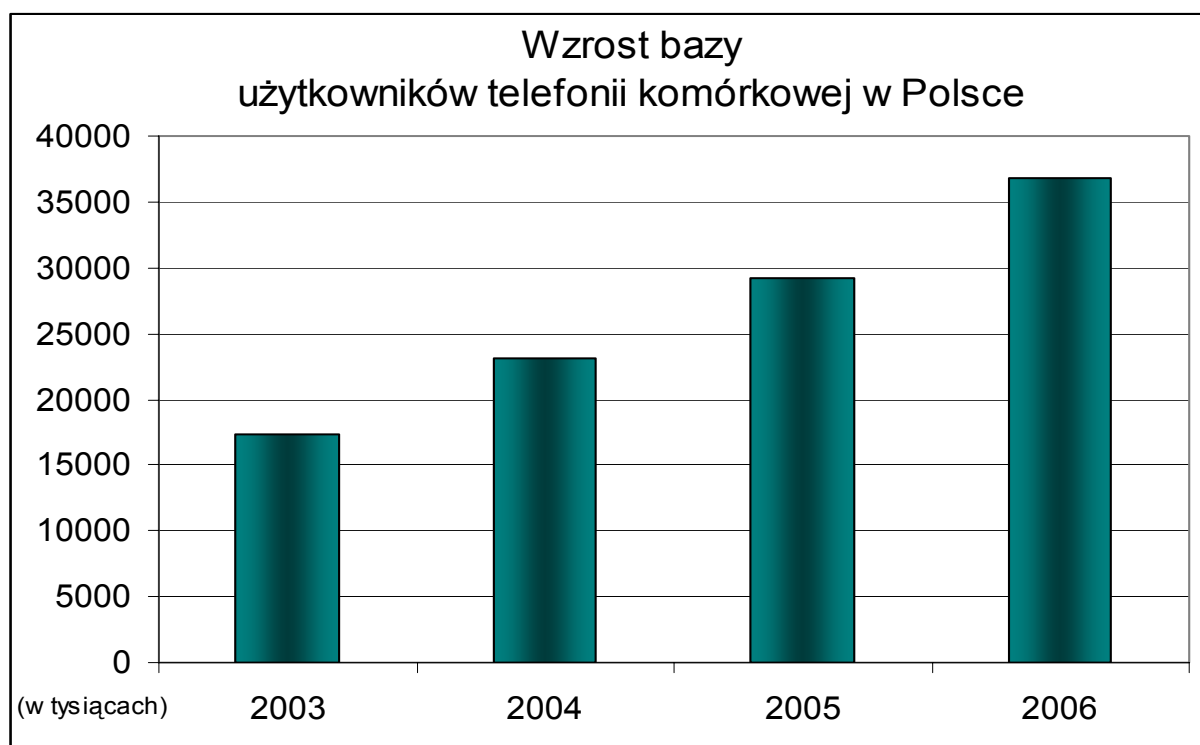
Wolumen sprzedaży usług	2006	2005	zmiana 2006/2005
Aktywacje post-paid	252 552	239 313	105,53%
Aktywacje pre-paid	800 267	581 789	137,55%
Razem	1 052 819	821 102	128,22%

3.2 Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10 % przychodów ze sprzedaży ogółem - nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem.

3.2.1 Sytuacja na rynku telefonii komórkowej

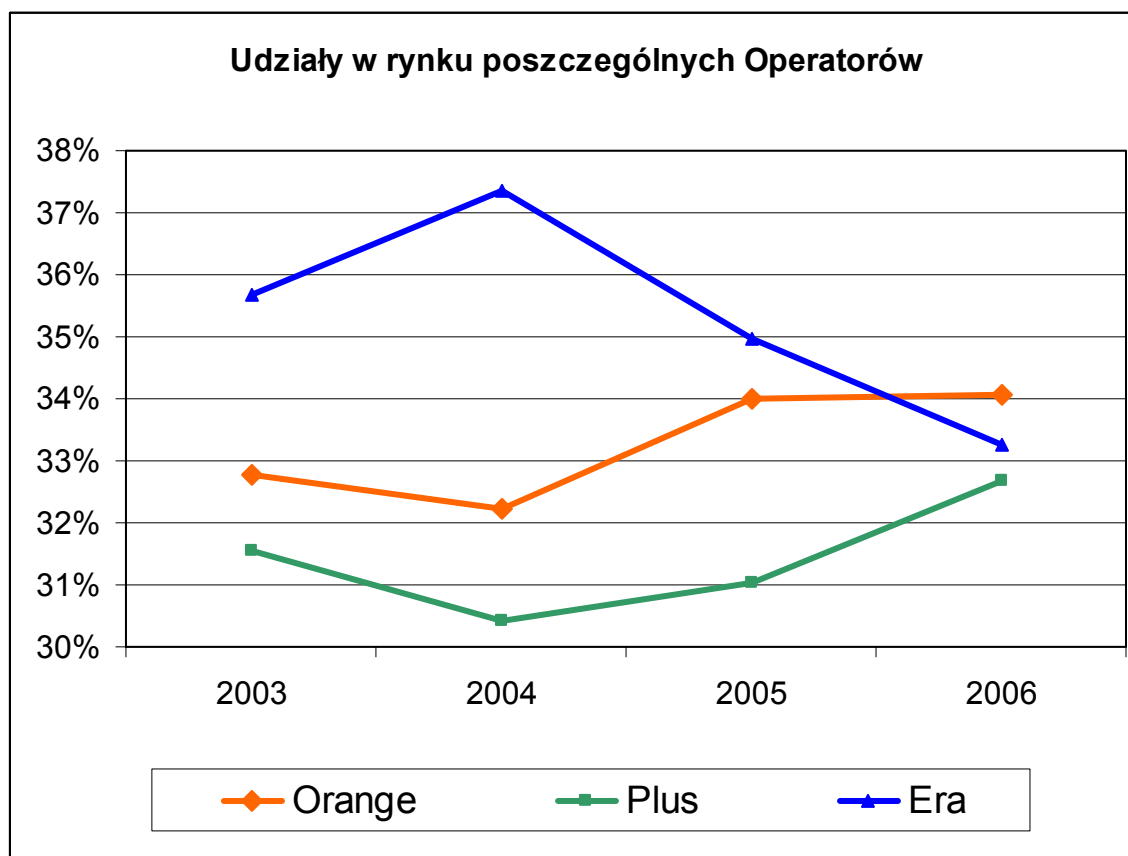
W Polsce działało trzech operatorów sieci komórkowych, w tym PTK Centertel, z których każdy kontroluje mniej więcej jedną trzecią rynku. Wszyscy operatorzy oferują podobne produkty i stopień pokrycia.

Rok 2006 był kolejnym okresem, w którym rynek telefonii mobilnej w Polsce, mierzony liczbą abonentów wzrósł zgodnie z prognozami. Baza klientów przyłączonych do sieci operatorów zwiększyła się o ok. 7,8 mln osób. Obecnie liczba abonentów, a właściwie użytkowników aktywnych kart SIMM wynosi 36,7 mln. Nasycenie rynku, mierzone liczbą kart SIM przypadających na 100 mieszkańców, osiągnęło poziom ok. 96,5%.



Źródło: Polkomtel

W 2006 roku PTK Centertel objął pierwszą pozycję w zakresie udziału w rynku telefonii komórkowej.



Źródło: Polkomtel

Liczba klientów na koniec 2006 roku kształtowała się następująco:

PTC	ERA	12,2 mln
Centertel	ORANGE	12,5 mln
Polkomtel	PLUS	12,0 mln

Największy przyrost liczby abonentów odnotował Polkomtel, który na koniec 2006 r. miał o 32,7% więcej użytkowników. Druga spółka to PTK Centertel, który miał na koniec grudnia 2006 r. 12,5 mln klientów, o 26,12% więcej niż przed rokiem. PTC miała na koniec grudnia 2006 12,2 mln klientów. To o 2,057 mln więcej (wzrost 19,9%). W sumie operatorzy telefonii komórkowej zdobyli około 7,8 mln nowych abonentów, czyli najwięcej w ciągu jednego roku w historii.

3.2.2 Sieć sprzedaży Tell S.A.

Na dzień 31.12.2006 sprzedaż realizowana była poprzez sieć 168 salonów sprzedaży (kanał dedykowany klientom indywidualnym) i 39 Konsultantów Klientów Biznesowych (kanał dedykowany klientom biznesowym). Sprzedaż jest prowadzona w dwóch typach punktów sprzedaży, są to salony firmowe i salony agencyjne. Salony firmowe to punkty sprzedaży, w których Spółka zatrudnia

własnych pracowników i ma własną kasę fiskalną. Salony agencyjne to punkty sprzedaży prowadzone przez sub-agentów, tj. niezależne podmioty gospodarcze prowadzące działalność na własny rachunek. Działalność Spółki obejmuje obszar całego kraju.

Rok 2006 był niezwykle ważnym rokiem w działalności Spółki. Zgodnie z cele emisji akcji serii B określonym w prospekcie emisyjnym, Spółka przystąpiła do rozwoju sieci sprzedaży.

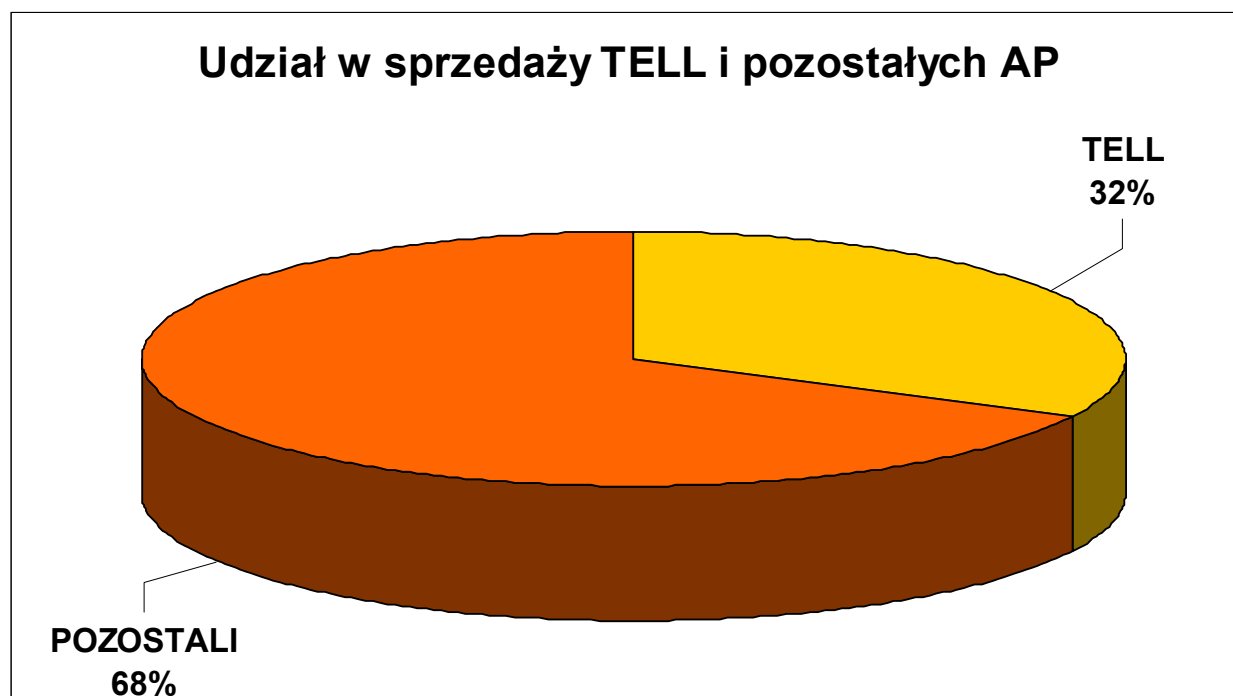
Pierwszym celem było przejęcie przedsiębiorstwa Taurus Sp. o.o. , które nastąpiło 31 sierpnia 2006. Przejęcie objęło trzynaście punktów sprzedaży, umożliwiających prowadzenie działalności polegającej na świadczeniu usług na rzecz PTK Centertel Sp. z o.o..

Kolejny cel, to przejęcie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o. na podstawie umowy z dnia 20 listopada 2006 r. Zawarta umowa nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa obejmuje:

- 105 punktów dystrybucji usług PTK Centertel (dalej Operatora)
- strukturę sprzedaży usług Operatora przez konsultantów biznesowych, obejmującą około 40 sprzedawców poza punktami dystrybucji
- należności z tytułu przyszłych prowizji.

Wydanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa nastąpiło, po spełnieniu wszystkich warunków zawieszających określonych w umowie, dnia 1 lutego 2007.

Efektem przejęć w 2006 roku, Tell prowadzi obecnie sieć sprzedaży realizującą ponad 30% sprzedaży zewnętrznej (poprzez Autoryzowanych Przedstawicieli – AP) PTK Centertel



Źródło: Opracowanie własne

3.2.3 Sieć sprzedaży Connex Sp. z o.o.

Na dzień 31.12.2006 sprzedaż była realizowana przez 1100 sklepów. Typowy sklep to niezależny punkt handlowy, zlokalizowany na głównej ulicy handlowej, na dużym osiedlu mieszkaniowym lub w centrum handlowym. Poza asortymentem pre-paid sklep w większości przypadków oferuje także komis GSM, oraz inne.

3.2.4 Uzależnienie od dostawców

Głównym dostawcą Grupy, jak i poszczególnych spółek osobno, jest PTK Centertel Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Udział tego jednego operatora osiągnął 56% przychodów ze sprzedaży Grupy.

PTK Centertel nie jest powiązany ze spółkami Grupy.

3.3 Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym.

Przychody ze sprzedaży osiągnęły w 2006 roku poziom 182 908 tys. zł. i były o 43,2% wyższe niż w roku ubiegłym, przy czym najważniejsza dla Grupy kategoria przychodów - przychody z prowizji, wzrosły o 10,8% a przychody ze sprzedaży towarów o 62,5% w porównaniu z poprzednim okresem

Zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 35 496 tys. zł. i był o 11,7% wyższy niż przed rokiem. W tej kategorii, zarówno w obszarze produktów i usług (prowizje), jak i towarów (zestawy pre-paid, doładowania, akcesoria), odnotowano wzrosty – odpowiednio o 6,9% i o 61,7%, w stosunku do roku ubiegłego. Stopa zysku brutto ukształtowała się na poziomie nieco niższym w roku ubiegłym. Taka sytuacja jest wynikiem osiągnięcia przez Spółkę zależną Connex sp. z o.o. znacznego wzrostu przychodów ze sprzedaży towarów sprzedawanych z niską marżą.

W 2006 roku Grupa osiągnęła zysk operacyjny na poziomie 6 614 tys. zł i był i jest on wyższy o 33,6% od osiągniętego w roku ubiegłym. Stopa zysku operacyjnego uległa obniżeniu o 6,7%, odpowiednio z poziomu 3,9% do 3,6% w roku 2006

Zysk z działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację (EBITDA) wyniósł w 2006 roku 9 391 tys. zł. i był o 30,10% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa EBITDA zmalała do poziomu 5,1% z poziomu 5,7% w roku ubiegłym.

Zysk netto wyniósł w 2006 roku 5 001 tys. zł. i jest niemalże o 50% wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Stopa zysku netto wzrosła do poziomu 2,7% z poziomu 2,6%..

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

Zestawienie podstawowych wielkości ekonomicznych Grupy Tell S.A.

Wyszczególnienie (w tys. zł)	2006	2005	Zmiana w %
Przychody ze sprzedaży	182 908	127 709	143,2%
Zysk brutto ze sprzedaży	35 496	31 768	111,7%
Zysk z działalności/operacyjny	6 614	4 951	133,6%
Zysk brutto	6 467	4 297	150,5%
Zysk netto	5 001	3 359	148,9%
Amortyzacja	2 777	2 270	122,3%
EBIDTA	9 391	7 221	130,1%
Stopa EBIDTA	5,1%	5,7%	90,8%
Stopa zysku brutto ze sprzedaży	19,4%	24,9%	78,0%
Stopa zysku operacyjnego	3,6%	3,9%	93,3%
Stopa zysku brutto	3,5%	3,4%	105,1%
Stopa zysku netto	2,7%	2,6%	103,9%

3.4 Analiza wskaźnikowa

Dla właściwej interpretacji wskaźników charakteryzujących sprawność zarządzania majątkiem obrotowym Grupy, niezbędnym jest wyjaśnienie sposobu odzwierciedlania w księgach Spółki dominującej (Spółka), mechanizmu subsydiowania przez Operatora telefonów sprzedawanych z aktywacjami post-paid.

Spółka nabywa telefony od Operatora po cenach rynkowych. Z tytułu tego zakupu powstaje zobowiązanie Spółki w kwocie równej rynkowej cenie telefonu. Jednocześnie w aktywach Spółki powstaje zapas magazynowy wyceniony według ceny rynkowej telefonu.

Spółka dokonuje sprzedaży ww. telefon w dwóch wariantach:

- Sprzedaż telefonu bezpośrednio klientowi w punkcie sprzedaży (salonie firmowym)

W przypadku tym, sprzedaż następuje według ceny promocyjnej (z uwzględnieniem ustalonego przez Operatora poziomu subsydium). Spółka ponosi więc chwilową stratę na tej konkretnej transakcji. Jednak niezwłocznie po dokonaniu promocyjnej sprzedaży, zgodnie z procedurami ustalonymi w umowie z Operatorem, na podstawie faktury korekty, Operator umniejsza pierwotną cenę zakupu telefonu przez Spółkę, do wysokości ceny promocyjnej (uwzględniającej wysokość subsydium). Tak więc w efekcie końcowym, dla Spółki transakcja ma neutralny wpływ na wynik finansowy.

- Sprzedaż telefonu sub-agentowi, który następnie sprzedaje go klientowi w punkcie sprzedaży

W przypadku tym, sprzedaż następuje według pierwotnej ceny zakupu od Operatora, a następnie proces przebiega analogicznie jak w przypadku pierwszym, przy czym to Spółka wystawia sub-agentowi fakturę korygującą pierwotną cenę sprzedaży.

W konsekwencji opisanego powyżej mechanizmu, tzw. refundacji, powstaje stan, w którym formuły liczenia wskaźników sprawności zarządzania, mogą zdaniem Spółki sugerować ich zawyżenie. Sytuacja ta wprost wynika z faktu, że pozycje bilansowe (stany zapasów, należności i zobowiązań wobec głównego dostawcy z tytułu zakupu telefonów sprzedawanych z usługami post-paid) ewidencjonowane są pierwotnych w cenach zakupu (bez uwzględnienia subsydiów), natomiast

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

spzedaż i wartość sprzedanych towarów w cenie zakupu tych telefonów, ewidencjonowane są według cen promocyjnych (po uwzględnieniu refundacji). Jak wynika z przedstawionych poniżej formuł liczenia wskaźników rotacji, w każdym przypadku zestawiają ze sobą dwie wartości, ewidencjonowane według odmiennych zasad (np. należności / przychody ze sprzedaży).

Dodatkowo, sam proces refundacji wpływa bezpośrednio na wysokość należności i zobowiązań wzajemnych pomiędzy Operatorem, a Spółką. W przypadku dokonania operacji matematycznej polegającej na kompensacie wzajemnych rozliczeń, poziomy należności i zobowiązań Spółki byłyby niższe niż wykazane w sprawozdaniu finansowym. Spółka zapewnia, że rotacja towarów magazynowych, należności i zobowiązań w praktyce jest znacznie krótsza, niż wynikałoby z wyliczenia poniższych wskaźników.

Niezależnie od wartości, jakie otrzymujemy w wyniku zastosowania formuł wyliczania wskaźników, fakt iż formuły te stosowane są zarówno do wyników roku 2006, jak i 2005, pozwala na dokonanie analizy zmian poszczególnych wielkości.

Lp.	Nazwa wskaźnika	Formuła	Miernik	2006	2005
1	<u>Wskaźniki sprawności działania</u>				
1.1	Wskaźnik poziomu kosztów	$\frac{\text{koszt uzyskania przychodu}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$		0,97	0,97
1.2	Wskaźnik rotacji aktywów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{ogółem aktywa}}$		2,76	2,03
1.3	Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$		18,45	12,89
1.4	Wskaźnik rotacji środków obrotowych	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{środki obrotowe}}$		3,35	2,41
1.5	Wskaźnik rotacji zapasów	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan zapasów}}$		17,97	13,02
1.6	Wskaźnik cykliczności zapasów	$\frac{\text{zapasy} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	20,03	27,65
1.7	Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychód ze sprzedaży}}{\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług}}$		5,71	4,41
1.8	Wskaźnik cykliczności należności	$\frac{\text{należności} \times \text{ilość dni w okresie}}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	dni	63,07	81,71
2	<u>Wskaźniki efektywności</u>				
2.1	Wskaźnik rentowności sprzed. brutto	$\frac{\text{zysk na dział.gosp.} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	3,54%	3,88%
2.2	Wskaźnik rentowności sprzed. netto	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{przychód ze sprzedaży}}$	%	2,73%	2,63%
2.3	Wskaźnik stopy zysku	$\text{zysk netto} \times 100$	%	7,55%	5,34%

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

		środki trwałe i obrotowe		
2.4	Wskaźnik zyskowności kapitałów	$\frac{\text{zysk netto} \times 100}{\text{kapitały własne średnie}}$	%	19,22% 37,90%
3 Wskaźniki płynności finansowej				
3.1	Wskaźnik płynności I stopnia	$\frac{\text{aktywa bieżące ogółem}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		1,47 1,43
3.2	Wskaźnik płynności II stopnia	$\frac{\text{aktywa bież. - zapasy-roz. międzyokresowe}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		1,14 1,18
3.3	Wskaźnik płynności III stopnia	$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{bieżące zobowiązania}}$		0,25 0,36
4 Wskaźniki struktury kapitału				
4.1	Wskaźnik zadłużenia	$\frac{\text{kapitał obcy}}{\text{kapitał własny}}$		1,32 1,68
4.2	Wskaźnik źródeł finansowania	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}$		0,76 0,60
4.3	Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał całkowity}}$		0,43 0,37
4.4	Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{kredyty bankowe}}{\text{kapitał całkowity}}$		0,03 0,06
4.5	Wskaźnik struktury finansowania majątku	$\frac{\text{zobowiązania wobec dostawców}}{\text{kapitał całkowity}}$		0,49 0,51

Wskaźniki sprawności działania

Grupa zarządza zapasami towarów w sposób prawidłowy. Wskaźnik rotacji należności nie uległ istotnym zmianom w porównaniu do roku 2005.

Wskaźnik efektywności

W roku 2006 efektywność funkcjonowania Grupy mierzona wskaźnikami zyskowności i rentowności utrzymała się na zadawalającym poziomie. Wskaźniki są modyfikowane głównie przez przychód, którego przyrost jest większy niż przyrost zysku osiągniętego na działalności gospodarczej, czy też zysku netto.

Wskaźnik płynności finansowej

Wskaźnik płynności I stopnia kształtujący się na poziomie zbliżonym do 1.5 oznacza bardzo dobrą sytuację płynnościową. Spółka dominująca i spółka zależna są w pełni wypłacalne, nie posiadają żadnych zaległości z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych.

Wskaźnik struktury kapitału

Zaprezentowane wskaźniki pokazują na spadek kapitałów obcych w stosunku do własnych. Zmniejszyło się finansowanie majątku zobowiązaniami wobec dostawców. Spadło także zadłużenie kredytowe.

3.5 System prowizji odłożonych

Zarząd przedstawia poniżej, system tzw. prowizji odłożonych z tytułu sprzedaży aktywacji.

Spółka dominująca Tell S.A. (Spółka) otrzymuje od PTK Centertel prowizję z tytułu przyłączenia nowego klienta w usłudze typu post-paid do sieci Operatora. Prowizja ta nie jest wypłacana jednorazowo. Spółka otrzymuje ją w czterech ratach: pierwszą część w miesiącu w którym sprzedano aktywację (tzw. prowizja miesięczna), drugą część w szóstym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 6-cio miesięczna), trzecią część w dwunastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 12-sto miesięczna) i czwartą część w osiemnastym miesiącu po sprzedaży danej aktywacji (tzw. prowizja 18-sto miesięczna). Wpłaty prowizji 6-cio, 12-sto, 18-sto miesięcznych uwarunkowane są ogólnie rzecz biorąc, faktem wywiązywania się abonenta ze swoich zobowiązań wobec Operatora.

Powyższy sposób wypłaty prowizji powoduje, że w danym miesiącu Spółka uzyskuje prowizję miesięczną z tytułu sprzedaży aktywacji w danym miesiącu oraz „uzyskuje” prawo do należności przyszłych, zwanych prowizjami odłożonymi. Na przychody Spółki w danym miesiącu składają się więc także prowizje „odłożone” z tytułu sprzedaży aktywacji w okresach wcześniejszych.

Spółka raz w miesiącu otrzymuje od Operatora zestawienie aktywacji sprzedanych w poprzednim miesiącu ze wskazaną prowizją miesięczną należną jej z tytułu tej sprzedaży (w otrzymywanym zestawieniu nie są wykazywane prowizje 6M, 12M i 18M – tzw. prowizje odłożone, wynikające ze sprzedaży aktywacji objętych zestawieniem, których płatność przypadać będzie w przyszłości) oraz aktywacji sprzedanych w przeszłości (odpowiednio 6, 12 i 18 miesięcy wcześniej), z tytułu których w miesiącu bieżącym Spółce należne są prowizje (odpowiednio prowizja 6M, 12M lub 18M). Przychody Spółki w danym miesiącu stanowi zatem suma prowizji 1M z tytułu bieżącej sprzedaży oraz prowizji z tytułu aktywacji sprzedanych w odpowiednich miesiącach w przeszłości.

Opisany powyżej system generowania przez Spółkę przychodów z prowizji, determinuje w szczególności rozkład przepływów pieniężnych w przypadku otwierania nowych punktów sprzedaży lub przejmowania istniejących sieci sprzedaży.

Spółka szacuje, że jej przychody z tytułu odłożonych prowizji za aktywacje sprzedane do dnia 31 grudnia 2006 r., wyniosą łącznie do dnia 31 maja 2008 roku około 8.105.000 PLN. Analogicznie, marża Spółki pozostała po wypłatach prowizji dla sub-agentów, wyniesie szacunkowo 4.578.000 PLN.

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

3.6 Skonsolidowany bilans w tys. zł

SKONSOLIDOWANY BILANS	2006 stan na koniec 31.12.2006		2005 stan na koniec 31.12.2005		Dynamika 2006/2005
	wartość	zmiana %	wartość	zmiana %	
A k t y w a					
Aktywa trwałe	11 666	18%	9 911	16%	118%
Wartość firmy	1 583	2%	1 583	3%	100%
Wartości niematerialne	4 617	7%	4 204	7%	110%
Rzeczowe aktywa trwałe	5 093	8%	3 884	6%	131%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	140	0%	239	0%	59%
Rozliczenia międzyokresowe długoterminowe	233	0%			
Aktywa obrotowe	54 599	82%	53 026	84%	103%
Zapasy	11 403	17%	8 950	14%	127%
Należności handlowe oraz pozostałe	33 442	50%	30 644	49%	109%
Aktywa finansowe		0%			
Rozliczenia międzyokresowe	676	1%	146	0%	463%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	9 078	14%	13 286	21%	68%
A k t y w a r a z e m	66 266	100%	62 937	100%	105%
P a s y w a					
Kapitał własny przypadający na właścicieli	28 522	43%	23 521	37%	121%
Kapitał zakładowy	1 130	2%	1 130	2%	100%
Kapitał zapasowy	22 003	33%	18 966	30%	116%
Zysk (strata) z lat ubiegłych	388	1%	65	0%	595%
Zysk netto	5 001	8%	3 359	5%	149%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	37 744	57%	39 416	63%	96%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	556	1%	631	1%	88%
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	5	0%	5	0%	100%
Pozostałe rezerwy	145	0%	345	1%	42%
Zobowiązania długoterminowe			1 256	2%	
Zobowiązania krótkoterminowe	37 037	56%	37 179	59%	100%
P a s y w a r a z e m	66 266	100%	62 937	100%	105%

Na koniec 2006 r. widoczny jest wzrost sum bilansowych o 5% w stosunku do roku ubiegłego.

Udział aktywów trwałych w aktywach razem wynosi 18%, natomiast aktywów obrotowych 82%. Porównując lata 2006 i 2005 udział aktywów trwałych wzrósł o 18%. Wzrost spowodowany jest znacznymi nakładami poniesionymi przez Spółkę dominującą w roku bieżącym. W grupie aktywa znacznie przyrosły rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne – przyrost związany jest z nabyciem zorganizowanej części przedsiębiorstwa Taurus Sp. z o.o..

W grupie aktywów obrotowych 50% stanowią należności z tyt. dostaw i usług. Rozliczenia międzyokresowe przyrosły niemalże pięciokrotnie. Wzrost jest spowodowany kumulacją kosztów, które zostaną rozliczone w następnych okresach sprawozdawczych.

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

W grupie pasywów 43% stanowi kapitał własny, a 57% kapitały obce. Kapitały własne wykazują 21% przyrost w stosunku do roku ubiegłego. Udział zobowiązań zmalał o 4% w 2006 r. w porównaniu z rokiem 2005. Znacznie zmniejszyły się pozostałe rezerwy na koniec 2006 r. Spółka nie posiada żadnych zobowiązań długoterminowych na 31.12.2006 r..

3.7 Skonsolidowany rachunek zysków i strat w tys. zł

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	2006 okres od 01.01.2006do 31.12.2006	2005 okres od 01.10.2005do 31.12.2006	Dynamika%
Przychody netto ze sprzedaży	182 908	127 709	143%
Przychody netto ze sprzedaży produktów	52 803	47 654	111%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	130 104	80 055	163%
Koszty własny sprzedaży	147 412	95 941	154%
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	21 801	18 666	117%
Wartość sprzedanych towarów	125 611	77 276	163%
Zysk brutto ze sprzedaży	35 496	31 768	112%
Koszty sprzedaży	24 503	22 728	108%
Koszty ogólnego zarządu	4 608	4 076	113%
Pozostałe przychody operacyjne	388	209	186%
Pozostałe koszty operacyjne	160	222	72%
Zysk z działalności	6 614	4 951	134%
Przychody finansowe	465	172	270%
Koszty finansowe	612	826	74%
Zysk brutto	6 467	4 297	150%
Podatek dochodowy	1 466	938	156%
Zysk netto	5 001	3 359	149%

Rok 2006 jest kolejnym rokiem, w którym Grupa odnotowała znaczny wzrost zysku netto.

3.8 Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych w tys. zł

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	2006 okres od 01.01.2006 do 31.12.2006	2005 okres od 01.01.2005 do 31.12.2005
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 252	6 243
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-4 274	-1 884
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-2 187	7 877
Zmiana środków pieniężnych netto	4 208	12 236

3.9 Czynniki i nietypowe zdarzenia mające wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych zdarzeń na osiągnięty przez Grupę Tell wynik .

W ciągu roku obrotowego nie wystąpiły zdarzenia nietypowe, które miałyby wpływ na wynik osiągnięty przez Grupę.

3.10 Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu Grupa Tell jest na nie narażona.

Zdaniem Spółki, główne czynniki ryzyka to:

- 3.10.1 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski
- 3.10.2 Ryzyko związane z uzależnieniem od PTK Centertel
- 3.10.3 Ryzyko związane z możliwością rozwiązania lub wypowiedzenia Umowy Agencyjnej
- 3.10.4 Ryzyko związane z utratą pozycji konkurencyjnej PTK Centertel

4 INFORMACJE DODATKOWE

4.1 Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności spółek z Grupy Tell, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

W roku 2006 żadna ze Spółek Grupy nie zawierała nowych znaczących umów, które miałyby wpływ na działalność Grupy.

Poniżej prezentujemy umowy znaczące, zawarte w poprzednich okresach.

4.1.1 Umowa Agencyjna z dnia 06-01-2005 roku

Kluczową umową dla Spółki Tell S.A. jest Umowa Agencyjna z dnia 06.01.2005r. (umowa ta zastąpiła umowy obowiązujące poprzednio), na podstawie której Tell S.A. świadczy na rzecz PTK Centertel Sp. z o.o. w usługi agencyjnych w systemie telefonii komórkowej.

4.1.2 Umowy o współpracę handlową z dnia 15-06-2005 roku

Umowa zawarta pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Polską Telefonią Cyfrową Sp. z o.o. - operatorem sieci Era Tak Tak. Umowa dotyczy sprzedaży pakietów startowych Era Tak Tak i kuponów (zdrapek). Spółka, na mocy umowy, stała się Autoryzowanym Przedstawicielem PTC bez prawa wyłączności.

4.1.3 Umowy o współpracę handlową z dnia 06-06-2005 roku

Przedmiotem umowy zawartej pomiędzy Connex Sp. z o.o. a Polkomtel S.A. – operatorem sieci SimPlus oraz Sami Swoi, są zasady dystrybucji zestawów startowych, zestawów z telefonem oraz kart uzupełniających (zdrapki). Spółka, na mocy umowy, stała się Autoryzowanym Przedstawicielem Polkomtel bez prawa wyłączności.

4.2 Informacje głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Spółka, ani jednostka zależna nie dokonywały inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe oraz wartości niematerialne oraz nieruchomości w roku 2006

4.3 Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany w okresie od początku roku obrotowego przekracza wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro.

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

W roku 2006 Spółka dominująca Tell S.A. zawarła ze spółką zależną Connex osiem umów o pożyczkę na ogólną kwotę 3.990 tys. zł.

4.4 Informacje o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczek, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, oraz o udzielonych poręczeniach i gwarancjach.

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW INWESTYCYJNYCH					
Nazwa jednostki	Kredytobiorca	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31-12-2006 tys. zł	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
BZ WBK S.A.	TELL	640	100	WIBOR 1M+ 1,5%	2007-05-27
BZ WBK S.A.	TELL	2 900	1 109	WIBOR 1M+ 1,5%	2007-31-12

ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE Z TYTUŁU KREDYTÓW I POŻYCZEK					
Nazwa jednostki	Kredytobiorca	Kwota kredytu wg umowy tys. zł	Kwota kredytu pozostała do spłaty na 31-12-2006 tys. zł	Warunki oprocentowania	Termin spłaty
BZ WBK S.A.	TELL	1 000	0	WIBOR 1M +1,25	2007-09-15
BANK DnB NORD POLSKA S.A.	TELL	6 000	0	WIBOR 1M +1,6%	2007-04-30
BZ WBK S.A.	CONNEX	1 800	957	WIBOR 1M +0,70%	2007-09-15

Gwarancje bankowe

Grupa wykorzystuje przyznane linie gwarancyjne jako:

- gwarancję dobrego wykonania
- gwarancję zapłaty za usługę najmu

Wystawcą gwarancji bankowych jest Bank DnB Nord Polska S.A. do kwoty 1 000 tys. zł oraz BZ WBK S.A. do kwoty 1 000 tys. zł. Beneficjentami natomiast są sieci handlowe, takie jak Tesco, Carrefour, Real, Kaufland oraz inne, od których Spółka dominująca dzierżawi lokale handlowe w centrach handlowych. Beneficjentem gwarancji wystawionych przez BZ WBK S.A. na zlecenie Connex Sp. z o.o. jest Polska Telefonía Cyfrowa oraz Polkomtel.

4.5 Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek, poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanym emitenta.

4.5.1 Udzielone pożyczki

Spółka udzieliła pożyczek jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. Stan na dzień 31.12.2006 wynosi

3 990 tys. zł. Oprocentowanie pożyczki jest zmienne i jest obliczane jako suma następujących składników: stopa procentowa określona w sposób wskazany poniżej plus marża w wysokości 2%. Stopa procentowa zmieniała się każdorazowo z pierwszym dniem miesiąca kalendarzowego okresu obowiązywania niniejszej umowy, proporcjonalnie do stawki odniesienia obliczanej z zaokrągleniem do dwóch miejsc po przecinku, na podstawie średniej arytmetycznej WIBOR-u dla depozytów jednomiesięcznych z ostatnich 10 dni roboczych poprzedniego miesiąca kalendarzowego. Średnia stawka WIBOR 1 M (obliczona w sposób wskazany powyżej) wyniosła w 2006 roku 4,21%.

4.5.2 Udzielone poręczenia

Spółka dominująca Tell S.A. jest poręczycielem kredytu kupieckiego udzielonego jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. przez PTK Centertel Sp. z o.o. do kwoty 2 500 tys. Poręczenie obejmuje wszelkie należne kwoty. Spółka Tell S.A. jest poręczycielem kredytu kupieckiego udzielonego jednostce zależnej Connex Sp. z o.o. przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. do kwoty 1000 tys. zł oraz przez Polkomtel Sp. z o.o. do kwoty 1000 tys. zł.

Bank BZ WBK S.A. udzielił kredytu spółce zależnej Connex Sp. z o.o., w wysokości 1 800 tys. zł. W celu zabezpieczenia wierzytelności z tytułu umowy kredytowej, Tell S.A. złożył w banku kaucję, przenosząc na bank własność środków pieniężnych w kwocie 1 800 tys. zł do dnia spłaty wierzytelności przez kredytobiorcę. Suma udzielonych poręczeń przez spółkę Tell SA. spółce Connex Sp. z o.o. wynosi 6 300 tys. zł.

4.6 Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonywanych w ramach Grupy Tell w danym roku obrotowym

Nadwyżki środków pieniężnych Grupy Tell lokowano w 2006 roku wyłącznie w bezpieczne instrumenty finansowe w postaci krótkoterminowych lokat bankowych.

4.7 Opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji.

Na dzień sporządzenia sprawozdania Spółka dominująca wykorzystwała wpływy z emisji w około 70% (emisję przeprowadzono w 2005 r.).

Spółka dominująca z dniem 1 września 2006 przejęła zorganizowaną część przedsiębiorstwa Taurus Sp. z o.o.

Spółka dominująca nabyła zorganizowaną część przedsiębiorstwa Taurus Sp. z o.o. obejmującą sieć trzynastu punktów sprzedaży, umożliwiających prowadzenie działalności gospodarczej, polegającej na świadczeniu usług na rzecz PTK Centertel. Zamknięcie transakcji nastąpiło 31 sierpnia 2006 r.

Dnia 20 listopada 2006 zawarto kolejną umowę o nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o.. Wydanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa nastąpiło 1 lutego 2007. Nabycie objęło 105 punktów dystrybucji usług PTK Centertel, strukturę sprzedaży przez konsultantów biznesowych obejmującą około 40 sprzedawców działających poza punktami sprzedaży oraz należności z tytułu przyszłych prowizji. Ustalona łączna cena sprzedaży wyniosła 20 175 tys. zł.

4.8 Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.

Spółka Tell S.A. publikowała prognozę wyników finansowych Grupy na rok 2006.

Wyszczególnienie (wartości skonsolidowane)	Wartości prognozowane na rok 2006 (w tys. PLN)	Wartości uzyskane w 2006 (w tys. PLN)	Realizacji (%)
Przychody ze sprzedaży	152 462	182 908	119,97%
EBITDA	9 063	9 391	103,62%
Zysk z działalności operacyjnej	7 053	6 614	93,78%
Zysk netto	5 493	5 001	91,04%

Podstawowe i istotne założenia prognozy opublikowanej 16 września 2005.

- W skład Grupy Kapitałowej wchodzi: Tell S.A. jako podmiot dominujący i Connex sp. z o.o. jako podmiot w 100% zależny od Tell S.A.
- Penetracja rynku (rozumiana jako iloraz liczby klientów wszystkich operatorów działających na rynku polskim do liczby ludności Polski ogółem) na koniec roku 2006 – 85%
- Zmianie nie ulegnie sposób wynagradzania oraz wysokość prowizji dla Tell S.A. z tytułu sprzedaży usług PTK Centertel
- Tell pozyska środki z publicznej emisji akcji.
- Do końca 2006 roku sieć salonów Tell S.A. zwiększy się co najmniej do 250 sklepów.

Porównując wielkości prognozowane z wielkościami osiągniętymi oraz przy nie spełnieniu wszystkich założeń prognozy Grupa może się pochwalić dobrymi wynikami osiągniętymi w roku 2006. Znacznie, bo niemalże o 20%, wzrosły przychody ze sprzedaży. Wskaźnik EBITDA przekroczył dane prognozowane o 3,62%. Zysk z działalności operacyjnej oraz zysk netto kształtują się na poziomie zbliżonym do prognozowanego, odpowiednia 93,78% i 91,04% wartości prognozowanych.

Poziom realizacji prognoz jest zatem bardzo zadowalający.

4.9 Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

Grupa Tell S.A. w roku 2006 prowadziła racjonalną gospodarkę zasobami finansowymi. Poszczególne Spółki Grupy terminowo wywiązywały się ze swoich zobowiązań. Grupa prowadziła restrykcyjną politykę kredytową wobec odbiorców oraz ścisły monitoring należności.

4.10 Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

Zamierzenia inwestycyjne zostaną zrealizowane dzięki wpływom osiągniętym z emisji akcji serii B, środkom wypracowanym z bieżącej działalności przez Spółkę oraz ewentualnie kredytom bankowym.

4.11 Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.

Strategia Grupy zakłada maksymalizację wielkości i efektywności sieci sprzedaży, poprzez inwestycje w otwieranie nowych punktów sprzedaży i przejmowanie istniejących punktów od innych podmiotów. Celem realizacji powyższej strategii jest uzyskanie względnej konkurencyjności Grupy nad pozostałymi podmiotami z segmentu dystrybucji telefonii komórkowej. Grupa dąży do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w zakresie wielkości realizowanego EBITDA, relacji marży brutto ze sprzedaży do kosztów utrzymania sieci oraz lepszej efektywności sieci sprzedaży niż sieci prowadzone bezpośrednio przez operatorów telefonii komórkowej.

Najważniejszymi czynnikami, które będą miały wpływ na wyniki finansowe Grupy w roku 2006, będą:

- a) sytuacja na rynku telefonii mobilnej, w tym:
 - tempo wzrostu nasycenia rynku,
 - wzrost liczby odnawianych umów z klientami pozyskanymi w latach poprzednich,
 - poziom migracji klientów między operatorami
 - wzrost sprzedaży usług stacjonarnego i mobilnego dostępu do Internetu oraz usług opartych na transmisji danych.
 - średni przychód z klienta;
- b) polityka sprzedaży PTK Centertel oraz pozostałych operatorów;
- c) wejście na rynek ewentualnych nowych operatorów , w tym Play;
- d) rozwój sieci sprzedaży
- e) polityka sprzedaży PTK Centertel oraz pozostałych operatorów;
- f) rozwój sieci sprzedaży

Connex Sp. z o.o. buduje swoją przewagę konkurencyjną poprzez:

- a) zwiększanie liczby obsługiwanych punktów sprzedaży, przy jednoczesnym budowaniu lojalności dotychczasowych odbiorców,
- b) najlepszą na rynku dostępność asortymentu,
- c) najlepsze na rynku promocje, dedykowane dla swoich odbiorców – zgodnie z tym założeniem promocje muszą występować stale oraz muszą być przynajmniej tak atrakcyjne, jak u największych konkurentów ,
- d) najlepsza jakość obsługi odbiorców – poprzez wykorzystywanie wszystkich dostępnych kanałów dystrybucji informacji o produktach, skróceniu czasu dostawy, reklamacji, dostępie do materiałów reklamowych i promocyjnych itp.

4.12 Najważniejsze osiągnięcia w zakresie badań i rozwoju.

Grupa nie prowadziła w trakcie roku 2006 projektów w zakresie badań i rozwoju.

4.13 Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupą kapitałową.

Emitent nie zmieniał zasad zarządzania przedsiębiorstwem i jego Grupą kapitałową.

4.14 Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących emitenta w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji.

W 2006 roku nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu Spółki.

W 2006 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

Członkowie Zarządu Tell S.A. są powoływani i odwoływani przez Radę Nadzorczą. Uchwały Rady zapadają bezwzględną większością, z tym, że w razie równości głosów decyduje głos Przewodniczącego.

Do zakresu kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy nie zastrzeżone ustawą lub statutem do wyłącznej kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej. Zarząd jest uprawniony do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę do 585 tys. zł w terminie 3 lat od dnia zarejestrowania przekształcenia Spółki w spółkę akcyjną (30.11.2004 r.). Warunki podwyższenia kapitału, w tym konieczność uzyskania zgody Rady Nadzorczej, określone są w §6 statutu Spółki. W ramach powyższego uprawnienia nastąpiło już podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę 350 tys. zł.

4.15 Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

Grupa nie zawierała z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia.

4.16 Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta wypłaconych lub należnych członkom zarządu i rady nadzorczej oraz informacja o wartości wynagrodzeń z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek zależnych.

W omawianym okresie Spółka dominująca nie wypłacała wynagrodzeń, nagród i innych korzyści wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych. Nie wystąpiły także należne lub potencjalnie należne wynagrodzenia, nagrody i korzyści z tego tytułu. Spółka nie przyznała także wynagrodzeń i nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek podporządkowanych. Członkowie

Zarządu Spółki otrzymywali w omawianym okresie wynagrodzenia z tytułu umów o pracę. Członkowie Rady Nadzorczej otrzymywali wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji w organie nadzoru. Wynagrodzenie członków zarządu Emitenta oraz członków organów nadzorujących Emitenta za 2006i dane porównywalne:

RADA NADZORCZA (w tys. zł)	2006 rok bieżący	2005 rok poprzedni
Janusz Samelak	12	12
Paweł Turno	13	13
Mariola Więckowska	12	3
Tomasz Buczak	12	3
Piotr Karmelita	12	12
razem	61	43
ZARZĄD		
Rafał Stempniewicz	344	252
Robert Krasowski	252	147
Stanisław Górski	216	144
razem	812	543

4.17 Liczba i wartość nominalna wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących (dla każdej osoby oddzielnie) na dzień 31.12.2006.

Akcje Tell S.A. będące w posiadaniu osób zarządzających Emitenta:

Rafał Maciej Stempniewicz – Prezes Zarządu – 70.200 akcji o wartości nominalnej 70.200 zł ,

Robert Tomasz Krasowski – Członek Zarządu – 6.650 akcji o wartości nominalnej 6.650 zł,

Stanisław Jerzy Górski – Członek Zarządu – 2.148 akcji o wartości nominalnej 2.148 zł .

Akcje Tell S.A. będące w posiadaniu osób nadzorujących Emitenta:

Paweł Stanisław Turno – Przewodniczący Rady Nadzorczej – 68.250 akcji o wartości nominalnej 68.250 zł,

Osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta nie są w posiadaniu udziałów spółki zależnej Connex Sp. z o.o.

4.18 Akcjonariusze posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu emitenta, wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu na dzień 31.12.2006 r. .

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

Akcjonariusz	Liczba akcji imiennych	Liczba akcji na okaziciela	Łączna liczba akcji	Liczba głosów przypadająca na akcje imienne	Liczba głosów przypadająca na akcje na okaziciela	Łączna liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
BBI Capital S.A.	285 950	3 200	289 150	571 900	3 200	575 100	25,59%	35,79%
Rafał Stempniewicz	35 000	35 200	70 200	70 000	35 200	105 200	6,21%	6,55%
Wojciech Dziewolski	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%
Piotr Kardach	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%
Paweł Rozwadowski	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%
Paweł Turno	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	6,04%	6,37%
Razem	457 450	174 900	632 350	914 900	174 900	1 089 800	55,96%	67,82%

4.19 Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Dnia 2 stycznia 2007 Spółka została poinformowana o zbyciu akcji Spółki przez BBI Capital S.A. z siedzibą w Poznaniu. W wyniku zbycia akcji Tell S.A. na podstawie umowy sprzedaży z dnia 29 grudnia 2006 BBI nie posiada aktualnie żadnych akcji Tell S.A.. Przed zbyciem BBI Capital S.A. posiadało łącznie 289.150 akcji, reprezentujących 575.100 głosów na WZA oraz stanowiących 35,79% w głosach na WZA.

Dnia 2 stycznia 2007 Zarząd Tell S.A. otrzymała zawiadomienie o nabyciu akcji Spółki przez BBI Capital NFI S.A.. W wyniku nabycia Fundusz posiada łącznie 289.150 akcji, reprezentujących 575.100 głosów na WZA oraz stanowiących 35,79% w głosach na WZA. Jednocześnie Zarząd Funduszu poinformował, że inwestycja ma charakter długoterminowy oraz, że nabycie akcji Tell S.A. wpisuje się w obszar zainteresowania inwestycyjnego Funduszu jako giełdowego wehikułu inwestycyjnego o charakterze venture capital.

Zarząd Spółki został także poinformowany o sprzedaży akcji Spółki Tell S.A. przez:

- Rafała Stempniewicza – Prezesa Zarządu Tell S.A., o sprzedaży 10.000 akcji Tell . Informację o zawarciu w dniu 20 lutego 2007 r. transakcji sprzedaży akcji Spółki Tell S.A .przekazano 26 lutego 2007 r.

-Stanisława Górskiego – Członek Zarządu Tell S.A.. o sprzedaży 1.100 akcji Tell. Informację o zawarciu w dniu 21 i 22 lutego 2007 r. transakcji sprzedaży akcji Spółki Tell S.A .przekazano 26 lutego 2007 r.

Zarząd Tell S.A. w dniu 1 lutego 2007 podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału celowego o kwotę 135 000 zł w drodze emisji 135.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 1 zł każda akcja. Cena emisyjna została ustalona na 74 zł za każdą akcję. Wyemitowane akcje będą uczestniczyć w dywidendzie począwszy od wypłat z zysku jaki zostanie przeznaczony do podziału za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2007 r. Emisja w drodze subskrypcji prywatnej, skierowanej do Havo Sp. z o.o., z którą Spółka zawarła umowę nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa z dnia 20 listopada 2006. Dotychczasowi akcjonariusze zostali pozbawieni prawa poboru. Podwyższenie kapitału w drodze opisanej emisji, w tym również

Grupa kapitałowa Tell S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności jednostki za rok 2006

pozbawienie dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru w całości, nastąpiło w oparciu o zgodę (w oparciu o Statut Spółki) Rady Nadzorczej wyrażoną w uchwale nr 1 z dnia 29 stycznia 2007 r.

Pozbawienie praw poboru uzasadnione jest wagą umowy o nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa Havo Sp. z o.o. dla realizacji strategii rozwoju polegającej na rozszerzeniu sieci sprzedaży.

Dnia 2 marca 2007 r. Spółka otrzymała postanowienie Sądu Rejonowego w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 22 lutego 2007 r., na podstawie którego w dniu 2 marca 2007 r. zarejestrowano zmianę statutu Spółki uchwaloną przez Zarząd Spółki w dniu 1 lutego 2007 r.

Obecnie kapitał zakładowy Tell S.A. wynosi 1 265 000 zł i dzieli się:

- 476 950 akcji imiennych uprzywilejowanych serii A (na jedną akcję przypadają dwa głosy)
- 303 050 akcji zwykłych serii A
- 485 000 akcji zwykłych serii B.

Dnia 7 marca 2007 Zarząd Tell S.A. otrzymał zawiadomienie od Pana Pawła Rozwadowskiego dotyczące zmniejszenia udziału w ogólnej liczbie głosów poniżej 5%, w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego. Pan Paweł Rozwadowski poinformował, że posiada 48.250 akcji Tell S.A., co daje 3,81% udziału w kapitale zakładowym, a przysługujące z nich głosy stanowią 4,73% w ogólnej liczbie głosów.

Dnia 8 marca 2007 Zarząd Tell S.A. otrzymała zawiadomienie od Pana Wojciecha Dziewolskiego dotyczące zmniejszenia udziału w ogólnej liczbie głosów poniżej 5%, w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego. Pan Wojciech Dziewolski poinformował, że posiada 49.125 akcji Tell S.A., co daje 3,88% udziału w kapitale zakładowym, a przysługujące z nich głosy stanowią 4,78% w ogólnej.

Akcjonariat posiadający powyżej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Tell S.A. – stan na 30.03.2007

Akcjonariusz	Liczba akcji imiennych	Liczba akcji na okaziciela	Łączna liczba akcji	Liczba głosów przypadająca na akcje imienne	Liczba głosów przypadająca na akcje na okaziciela	Łączna liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
BBI Capital NFI S.A.	285 950	3 200	289 150	571 900	3 200	575 100	22,86%	33,01%
Havo Sp. z o.o.		135 000	135 000		135 000	135 000	10,67%	7,75%
Piotr Kardach	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	5,40%	5,88%
Paweł Turno	34 125	34 125	68 250	68 250	34 125	102 375	5,40%	5,88%
Rafał Stempniewicz	35 000	25 200	60 200	70 000	25 200	95 200	4,76%	5,47%
TOTAL	389 200	231 650	620 850	778 400	231 650	1 010 050	49,08%	57,98%

4.20 Posiadacze wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do emitenta, wraz z opisem tych uprawnień.

Spółka nie emitowała papierów wartościowych, dających specjalne uprawnienia kontrolne.

4.21 Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Spółka nie prowadziła programów pracowniczych w omawianym okresie.

4.22 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych emitenta oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje emitenta.

Akcje Tell S.A. nie są obarczone żadnymi statutowymi ograniczeniami dotyczącymi ich przenoszenia ani wykonywania głosu przypadające na nie.

4.23 Informacja o umowie Emitenta z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

Zarząd Spółki Tell S.A. podpisał dnia 1 sierpnia 2006 umowę z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, wpisaną na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem 238, w przedmiocie przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2006 .

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z zawartych umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego Tell S. A., spółki zależnej Connex Sp. z o.o. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2006 wyniosła 94 550 zł brutto.

Dodatkowo spółka zależna Connex wypłaciła HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu za doradztwo podatkowe kwotę 8 540 zł brutto.

Zarząd Spółki Tell S.A. podpisał dnia 21 grudnia 2005 umowę z HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, wpisaną na listę Krajowej Rady Biegłych Rewidentów pod numerem 238, w przedmiocie przeprowadzenie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2005 .

Łączna wysokość wynagrodzenia wynikającego z zawartych umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych należnego lub wypłaconego z tytułu badania i przeglądu sprawozdania finansowego Tell S. A., spółki zależnej Connex Sp. z o.o. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2005 wynosiła 88.084 zł brutto.

Poznań, 10-04-2007

Członkowie Zarządu Tell S.A.

Rafał Stempniewicz

Stanisław Górski

Robert Krasowski

Prezes Zarządu

Członek Zarządu

Członek Zarządu

