



MINISTER SKARBU PAŃSTWA

MSP/DNWIP/III/PZK/3616/07

Warszawa, 06.08.2007r.

**Pan
Bogdan Borusewicz
Marszałek Senatu**

Szanowny Panie Marszałku!

W odpowiedzi na pismo z dnia 30.07.2007r. znak BPS/DSK-043-490/07 w sprawie oświadczenia złożonego przez senatora Jarosława Chmielewskiego wspólnie z innymi senatorami podczas 37. posiedzenia Senatu RP w dniu 26.07.2007r. dotyczącego aktywów telekomunikacyjnych KGHM PM S.A. przedstawiamy wyjaśnienia Zarządu KGHM PM S.A. do poszczególnych kwestii zawartych w oświadczeniu.

1) *„Uważamy, że bieżące działania Telefonii Dialog i jej właściciela prowadzą do spadku w bieżącym roku przychodów o co najmniej 20% w stosunku do roku ubiegłego.”*

Opublikowane 14 sierpnia 2007r. wyniki Grupy KGHM PM za I półrocze 2007 pozwalają stwierdzić, że wyniki finansowe Telefonii Dialog S.A. jedynie nieznacznie odbiegają od porównywalnych wyników za I półrocze 2006r. Spadek przychodów wyniósł 3,4%, bardziej natomiast spadł zysk netto, co wynika ze zmniejszenia przychodów spowodowanego obniżeniem cen za usługi i zmniejszeniem się bazy klientów oraz wzrostem kosztów związanych z pozyskiwaniem klientów i kosztów wdrożenia nowych usług. Jednocześnie należy podkreślić że spółka restrykcyjnie prowadzi proces optymalizacji kosztowej co w efekcie pozwala na utrzymanie dotychczasowej marży.

2) *[pod względem tworzenia naziemnej oferty usług multimedialnych] „(...) w KGHM panuje zastój, a na pewno brakuje wiary w projekty rozwojowe ze strony zarówno obserwatorów rynku, jak i właścicieli.”*

KGHM PM S.A. jako właściciel Telefonii Dialog S.A. przyjął we wrześniu 2006r. strategię wzrostu wartości spółki, której bardzo istotnym elementem jest wejście przez Dialog S.A. w usługi multimedialne oraz usługi telefonii komórkowej. Program rozwoju telewizji internetowej jest tu najbardziej zaawansowany – usługa IPTV przeszła testy i zostanie zaoferowana komercyjnie w IV kwartale 2007r. Prace nad ofertą telefonii komórkowej doprowadziły do podpisania ramowej umowy z Polkomtel S.A., a umowa szczegółowa umożliwiająca faktyczne wdrożenie projektu jest obecnie w fazie końcowych negocjacji.

3) *„Przedstawiane przez KGHM i Telefonię Dialog od ponad roku plany inwestycyjne sugerowały uruchomienie usług „triple play” na początku tego roku. Nic takiego się jednak nie stało i nie mam żadnych informacji o tym, kiedy takie usługi zaczną w najbliższej przyszłości generować znaczące przychody dla Telefonii Dialog”*

Jak przedstawiono powyżej usługa „triple play” zacznie być przez Telefonię Dialog S.A. oferowana w IV kwartale 2007r. Należy zwrócić uwagę, że oferta pociągnie za sobą w pierwszym rzędzie wzrost kosztów (na zakup sprzętu tj. terminali, marketing czy

reklamę), stąd nawet „znaczące przychody” będą w krótkim terminie równoważone przez znaczące koszty wdrożenia tej usługi. Informacja publiczna na ten temat ukazała się m.in. w Gazecie Wyborczej z dnia 16.08.2007r.

- 4) *„(...) zwiększono bazę klientów korzystających z usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. Brakuje jednak odzwierciedlenia efektów tych działań w wynikach spółki.”*

Sprawozdanie finansowe Telefoni Dialog S.A. za pierwsze półrocze 2007 wskazuje na prawie 100% wzrost liczby klientów usług internetowych opartych na stałym łączu w stosunku do I półrocza 2006r. Zgodnie ze strategią Dialog S.A. oraz trendem rynkowym, istotna dla przyszłych przychodów Spółki jest liczba abonentów usług internetowych, którzy korzystając ze stałych łącz będą korzystać również z innych usług, które obok abonamentu za Internet będą generować dla Dialog S.A. dodatkowe przychody. Faktem jest, że przyrost abonentów Internetu nie jest współmierny z przyrostem przychodów. Należy wskazać, że usługa sprzedawana jest w silnie konkurencyjnym otoczeniu; stąd też szereg promocji zawiera upusty oraz zniżki w pierwszych okresach użytkowania usługi przez abonenta, a z drugiej strony powoduje jednorazowe nakłady Dialog S.A. na podłączenie klienta. Stąd też przychody z nowych abonentów będą uzyskiwane z kilkumiesięcznym opóźnieniem względem przyrostu liczby tych klientów.

- 5) *„Deklaracje Zarządu Telefoni Dialog na temat planów pozyskania z rynku publicznego 500 milionów zł, a następnie wykorzystania środków na przejęcia i akwizycje nasuwają pytanie, jaki będzie zwrot z tych inwestycji, oprócz zwiększenia liczby klientów”*

W normalnej praktyce gospodarczej pytanie o stopę zwrotu leży u podstaw każdej planowanej inwestycji. Nie inaczej jest w Telefoni Dialog S.A. Spółka każdorazowo przedstawia radzie nadzorczej oraz akcjonariuszowi szczegółową analizę finansową każdej potencjalnej transakcji przejęcia, zgodnie ze statutem oraz wewnętrznymi procedurami. Wątpliwość zawarta na ten temat w Oświadczeniu ma charakter ogólny i nie dotyczy konkretnego przypadku inwestycji, wobec czego trudno w tym wypadku o rozliczenie.

- 6) *„Oddzielną kwestią jest realność szacunku, ilu klientów nowych usług Telefonii Dialog zdobędzie. Piętnaście, dwadzieścia, pięćdziesiąt tysięcy? I jaki jest koszt pozyskania klienta?”*

Plany operacyjne Telefoni Dialog S.A. w zakresie usług IPTV są objęte tajemnicą handlową z uwagi na działalność konkurencji. Można jednak stwierdzić, że próby szybkiego pozyskiwania dużej liczby klientów z reguły wiążą się ze zwiększonym kosztem. Natomiast nader istotna w przypadku usług pakietowych jest jakość proponowanej usługi która, jak wynika z doświadczeń innej spółki może jednoznacznie wpłynąć na ograniczenie liczby klientów. Co do ilości użytkowników, fizyczną barierą jest tu liczba klientów szerokopasmowego Internetu w sieci Telefoni Dialog. Obecnie spółka posiada niewiele ponad 100 tysięcy takich klientów.

- 7) *„(...)zapewnienie dalszego wzrostu wartości aktywów telekomunikacyjnych będących pod kontrolą KGHM (...) powinno się opierać (...) przede wszystkim, na dynamicznym wejściu w nowy obszar, który kształtuje się w wyniku konwergencji rynku telekomunikacyjnego.”*

Wprowadzenie usługi pakietowej „triple play” via Internet nie musi samo przez się spowodować znaczącej poprawy wyników operatora. Należy jednak wskazać, że strategia rozwoju Telefoni Dialog S.A. zakłada intensywne prace nad ofertą usług pakietowych, przy założeniu, iż z uwagi na fizyczne ograniczenia posiadanej infrastruktury nie może to być jedyny kierunek rozwoju spółki.

- 8) *„Być może problem polega na braku decyzyjnych i kompetentnych ludzi, którzy zaproponują zarządowi KGHM plan do akceptacji, a potem przystąpią do jego realizacji i wezmą za to odpowiedzialność”*

W opinii KGHM PM S.A. przyszłość Telefonii Dialog S.A. i wzrost jej wartości zależy od wielu różnych czynników, w tym, oprócz wdrażania usług pakietowych, od umiejętności konkurencji na dotychczasowych rynkach telefonii głosowej i dostępu do Internetu, wprowadzenia nowych usług telefonii komórkowej, pozyskania z rynku publicznego środków na rozwój spółki, a także umiejętności dokonania efektywnych przejęć w celu poprawy własnej sytuacji na rynku. Kadra, która obecnie zarządza spółką i ją nadzoruje bierze pełną odpowiedzialność za gospodarcze skutki swoich decyzji. Zdaniem Zarządu KGHM PM S.A. Telefonii Dialog S.A. jest zarządzana i nadzorowana przez profesjonalny zespół, któremu nie można odmówić ani kompetencji ani decyzyjności.

Przedstawiając powyższe wyrażam nadzieję, że opisane wyjaśnienia do sugestii i wątpliwości senatora Jarosław Chmielewskiego okażą się zadawalające.

Jednocześnie pragnę poinformować, że w przypadku wystąpienia jakichkolwiek dalszych pytań co do działalności operacyjnej Telefonii Dialog S.A. Zarząd oraz Rada Nadzorcza Telefonii Dialog S.A. wyrażają gotowość do spotkania informacyjnego w terminie dogodnym dla autorów Oświadczenia.

Zsus ymny nnn
MINISTER
Jasiński
Wojciech Jasiński