

PPWK
KOMENTARZ ZARZĄDU DO RAPORTU
ZA I PÓŁROCZE 2008 R.

SPIS TREŚCI:

I. ISTOTNE ZDARZENIA I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE PPWK (DANE PORÓWNYWALNE DOTYCZĄ I PÓŁROCZA 2007 R.)	2
II. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE ISTOTNE DLA ROZWOJU PPWK S.A.	3
1. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE	3
2. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE	3
III. WYNIKI FINANSOWE	3
1. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT PPWK SA	3
2. SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI.....	4

PPWK SA

KOMENTARZ ZARZĄDU DO RAPORTU ZA I PÓŁROCZE 2008 R.

PPWK SA UZYSKAŁA PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY 8,7 MLN ZŁ, ZYSK NETTO 4,8 MLN ZŁ.

I. ISTOTNE ZDARZENIA I CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI FINANSOWE PPWK (DANE PORÓWNYWALNE DOTYCZĄ I PÓŁROCZA 2007 R.)

- Przychody PPWK w I półroczu wyniosły 8,7 mln zł (wzrost o 17%), co jest związane zarówno z dynamicznym rozwojem jak również z wzrostem organicznym.
- Wpływy ze sprzedaży egzemplarzy map i przewodników Copernicus w I półroczu 2008 r. wzrosły o ok. 1,1 mln zł do 7,1 mln zł. To m.in. efekt zastosowanej przez Spółkę strategii poszerzenia oferty wydawniczej o przewodniki zagraniczne, mapy laminowane oraz nowe atlasy drogowe.
- Liczba sprzedanych urządzeń do nawigacji GPS (Navigo do aut) wzrosła o blisko 50% w stosunku do roku 2007.
- W I półroczu 2008 r. zanotowano wzrost o 20% przychodów ze sprzedaży kartografii cyfrowej (Navigo i cyfrowe dane mapowe) do kwoty 0,8 mln zł.

II. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE ISTOTNE DLA ROZWOJU PPWK S.A.

1. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE

1.1. Rynek kartografii tradycyjnej

Pierwsze półrocze 2008 r. pokazuje, że produkt kartograficzny, po który sięga klient ostateczny, to coraz częściej produkt aktualny, o dużej wartości informacyjnej i ergonomiczny. Wpływa to na wzrost jednostkowych cen produktu odpowiadający wzrostowi jego jakości.

1.2. Rynek kartografii cyfrowej i systemów GPS

W I połowie 2008 r. obserwuje się dalszy wzrost sprzedaży urządzeń do nawigacji samochodowej GPS w stosunku do całego 2007 r., kiedy łącznie sprzedano 250 tys. urządzeń. W ocenie PPWK S.A. realne jest, zakładane przez Money.pl, osiągnięcie 350 tys. sprzedanych urządzeń w całym 2008 r. Dynamicznie rozwija się również segment telefonów komórkowych z wbudowanym modułem GPS, bluetoothem i systemem głośnomówiącym.

2. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE

2.1. Segment kartograficzny

- Uzyskanie 18% dynamiki wzrostu przychodów ze sprzedaży wydawnictw tradycyjnych.
- Poprawa jakości i wydajności aplikacji wykorzystywanej w NAVIGO. Wprowadzenie pierwszej interaktywnej aplikacji w Polsce Navigo 8i wykorzystującej technologie GSM i GPS.
- Opracowanie cyfrowej mapy Europy oraz uzyskanie kompletnej mapy Polski do NAVIGO.
- Rozszerzenie sieci dystrybucji NAVIGO.

III. WYNIKI FINANSOWE

1. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT PPWK SA

W poniższej tabeli zaprezentowano wyniki jednostkowe PPWK za I półrocze 2008.

PPWK Jednostkowe	1H 2008	1H 2007	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	8 672	7 428	17%
Zysk brutto na sprzedaży	5 054	4 405	15%
Marża brutto na sprzedaży	58%	59%	-2%
Koszty sprzedaży	2 979	2 659	12%
Koszty zarządu	2 039	1 493	37%
Zysk ze sprzedaży	36	253	-86%
Zysk operacyjny	-448	824	-154%
Przychody finansowe	5 326	2 820	89%
Koszty finansowe	92	159	-42%
Zysk brutto	4 786	3 486	37%
Zysk netto	4 837	3 890	24%

Wyniki finansowe PPWK SA (tys. zł)

- Wzrost przychodów ze sprzedaży o 17% wynika przede wszystkim z organicznego wzrostu w segmencie kartograficznym (kartografia tradycyjna) oraz z aktywizacji sprzedaży nowej wersji Navigo – systemu do nawigacji wraz z mapami cyfrowymi przeznaczonego do wykorzystania na PDA oraz PC.
- Wzrost zysku netto związany jest z przychodami finansowymi z tytułu dywidend uzyskanych od Spółek zależnych.

2. SEGMENTY DZIAŁALNOŚCI

3.1. Segment kartograficzny (PPWK S.A.)

Struktura przychodów ze sprzedaży PPWK S.A. (tys. zł)

Struktura przychodów ze sprzedaży	1H 2008	1H 2007	Zmiana %
Kartografia tradycyjna	7 106	6 017	18%
Nawigacja (software i hardware)	597	397	50%
Sprzedaż map cyfrowych	285	335	-15%
Sprzedaż reklam	685	679	1%
Ogółem:	8 672	7 428	17%

sprzedaż reklam dotyczy sprzedaży reklam w nośnikach sprzedawanych przez PPWK

- Wzrost liczby sprzedanych map, atlasów i przewodników wyniósł w I półroczu 2008 r. 16% w stosunku do I półrocza 2007 r., dzięki:
 - o organicznemu wzrostowi sprzedaży poprzez poprawę ekspozycji na stacjach Orlen, BP, w sieci Empik, punktach In-Medio,
 - o rozszerzeniu oferty wydawniczej o przewodniki zagraniczne, mapy laminowane i nowe pozycje atlasowe.

Dane operacyjne kartografii tradycyjnej

	I H 2008	1 H 2007	Zmiana
Przychody ze sprzedaży (tys zł)	7 106	6 017	18%
Liczba sprzedanych pozycji	1 126 943	971 782	16%
Średnia cena (zł)	6,3	6,2	2%

- Sprzedaż map cyfrowych znajduje się nadal w okresie organizacji i tworzenia docelowego produktu końcowego, co generuje wysokie koszty rozwoju. Dane geograficzne, którymi dysponuje PPWK sprzedawane są w następujących formach:
 - o zamknięte urządzenie (GPS) lub oprogramowanie, sprzedawane klientom detalicznym pod marką NAVIGO od 2007 r. (NAVIGO hardware i software),
 - o cyfrowe dane geograficzne dla aplikacji mobilnych lub wykorzystywane do zarządzania aktywami ruchomymi, do budowy nowoczesnych internetowych serwisów map oraz komponenty programistyczne dla integratorów oprogramowania (mapy cyfrowe).

Dane operacyjne kartografii cyfrowej

	I H 2008	1 H 2007	Zmiana
Przychody ze sprzedaży NAVIGO software i hardware (tys zł)	597	397	54%
Przychody ze sprzedaży map cyfrowych (tys. zł)	285	335	-15%
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY KARTOGRAFIA CYFROWA (tys. zł)	881	732	20%