



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
TelForceOne S.A.
ZA OKRES
01.01.2010 – 30.06.2010**

I. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPOŁECIE	4
1. Informacje ogólne.....	4
2. Władze Spółki	6
3.Struktura akcjonariatu	7
II. SYTUACJA FINANSOWA.....	8
1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe.....	8
III. INFORMACJE DODATKOWE	9
1. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego	9
2. Podstawowe zagrożenia i ryzyka związane z pozostałymi miesiącami roku obrotowego.....	9
a) Ryzyko związane z szybkim rozwojem technologii oraz możliwością utrzymania najwyższego standardu produktów oferowanych przez Emitenta	9
b) Ryzyko związane z wprowadzeniem nowych produktów	10
c) Ryzyko związane z ekspansją na nowe rynki.....	10
d) Ryzyko związane z kadrą menedżerską.....	10
e) Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży.....	10
f) Ryzyko związane z dostawami towarów z Dalekiego Wschodu	10
g) Ryzyko walutowe.....	11
h) Ryzyko stopy procentowej	11
i) Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną.....	11
j) ryzyka związane z przyszłymi regulacjami prawnymi	12
k) Ryzyko zmian prawa podatkowego i jego interpretacji.....	12
l) Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych	12
3. Skutki zmian w strukturze jednostki gospodarczej w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.....	13
4.Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej publikowanych prognoz.....	13
5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta	13

6. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta (stan na dzień przekazania raportu półrocznego)	14
7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	15
8. Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi	15
9. Informacje o udzielonych przez Spółkę poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji	15
10. Inne informacje, które zdaniem emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań emitenta	15
a) Istotne wydarzenia I półrocza	15
b) Podjęte działania w zakresie handlu i produktów	18
c) Sytuacja kadrowa Emitenta	20
d) Zarządzanie łańcuchem dostaw	22
e) Standardy jakości produktów	22
11. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza	22
12. Sytuacja w całej gospodarce i branży	23
13. Oświadczenie o zgodności skróconych półrocznych sprawozdań finansowych z obowiązującymi zasadami rachunkowości	28
14. Oświadczenie ws. podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.	28

I. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPOŁCE

1. Informacje ogólne

W skład Grupy Kapitałowej TelForceOne na dzień 30 czerwca 2010 r. wchodziły następujące spółki zależne:

Jednostka	Siedziba	Zakres działalności	Procentowy udział Grupy w kapitale	Sąd Gospodarczy
R2 Invest Sp. z o.o.	Wrocław	Produkcja wyrobów kaletniczych i rymarskich	100%	Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS
Telcon Sp. z o.o.	Łódź	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział KRS
RED DOG Sp. z o.o.	Poznań	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Rejonowy w Poznaniu, XXI Wydział Gospodarczy KRS
MyPhone Sp. z o.o. (dawniej Callme Sp. z o.o.)	Oleśnica	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS
CPA Czechy S.r.o.	Pardubice	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Gospodarczy w Pardubicach
CPA Slovakia S.r.o.	Bratysława	Pozostała sprzedaż hurtowa	70%	Sąd Gospodarczy w Bratysławie
Teletorium Sp. z o.o.	Wrocław	Pozostała	100%	Fabryczna we Wrocławiu, VI

		sprzedaż detaliczna		Wydział Gospodarczy KRS
TelForceOne Rumunia	Bukareszt	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Gospodarczy w Bukareszcie

Na dzień 30 czerwca 2010 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Grupę w podmiotach zależnych jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

Prawnym poprzednikiem Spółki Dominującej TelForceOne SA była „PolTelkom” spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która powstała z przekształcenia „PolTelkom” spółki cywilnej na podstawie uchwały o przekształceniu podjętej przez wspólników spółki cywilnej w dniu 10 grudnia 2002 roku. W dniu 29 marca 2005 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników „PolTelkom” Sp. z o.o. podjęło uchwałę o przekształceniu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną prowadzoną w dalszym ciągu pod firmą „PolTelkom”. W dniu 29 czerwca 2006 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie „PolTelkom” SA podjęło uchwały w sprawie zmiany Statutu Spółki, w tym o zmianie firmy. Pisownia firmy: „Tel Force One” została zastąpiona nową pisownią: „TelForceOne”. Zmiana nazwy została zarejestrowana przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu w dniu 18.04.2006 roku.

Podstawowe dane Spółki Dominującej:

KRS - Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu do Rejestru Przedsiębiorców dnia 12.04.2005 pod numerem pozycji rejestru (numer KRS) 0000232137.

NIP: 8981967851

Regon: 932674375

Siedziba: 50-428 Wrocław, ul. Krakowska 119

Oddziały: spółka nie posiada oddziałów

Forma prawna: spółka akcyjna

Skład Zarządu: Sebastian Sawicki – Prezes Zarządu,

Wiesław Żywicki – Wiceprezes Zarządu

Adam Kowalski – Członek Zarządu

Przedmiotem działalności Spółki Dominującej jest handel hurtowy i detaliczny akcesoriów, części zamiennych, narzędzi i urządzeń serwisowych do telefonów oraz innych akcesoriów elektrycznych i elektronicznych.

Zgodnie z notą 29 informacji objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego na dzień 30 czerwca 2010 roku struktura własności kapitału zakładowego Spółki Dominującej była następująca:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział kapitałe własnym (%)	Liczba głosów	Wartość nominalna akcji
1	Akcjonariat rozproszony	3 257 748	43%	3 257 748	43%
2	Sebastian Sawicki	544 000	7,2%	544 000	7,2%
3	Springfield Investments	3 075 000	40,5%	3 075 000	40,5%
4	KAPS Investment Sp. z o. o.	706 100	9,3%	706 100	9,3%

Zasadniczym rodzajem działalności Grupy Kapitałowej jest produkcja i dystrybucja telefonów komórkowych myPhone oraz akcesoriów do urządzeń mobilnych.

Grupa działa na runku polskim i na rynkach zagranicznych.

Zgodnie z umową czas trwania działalności Spółki jest nieograniczony.

2. Władze Spółki

Władze Spółki składają się z organów zarządzających i nadzorczych. Organem zarządzającym jest Zarząd.

Organem nadzorczym jest Rada Nadzorcza.

W skład Rady Nadzorczej Spółki wchodzi:

Na dzień publikacji niniejszego raportu obowiązuje niniejszy skład Rady Nadzorczej:

Dariusz Ciborski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Olga Olkowska	Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej
Prof. Tomasz Koch	Członek Rady Nadzorczej
Paweł Płocienniczak	Członek Rady Nadzorczej
Włodzimierz Traczyk	Członek Rady Nadzorczej

Wraz z dniem 30 czerwca 2010 roku, odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie, zatwierdzające sprawozdanie finansowe za 2009 rok, wraz z jego odbyciem wygasły mandaty członków Rady Nadzorczej II Kadencji, W związku z upływem II kadencji Rady Nadzorczej, Zwyczajne Walne Zgromadzenie TelForceOne S.A. dniu 30 czerwca 2010 r. powołało Radę Nadzorczą Emitenta III kadencji w następującym składzie:

Dariusz Ciborski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Olga Olkowska	Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej
Prof. Tomasz Koch	Członek Rady Nadzorczej
Paweł Płócienniczak	Członek Rady Nadzorczej
Włodzimierz Traczyk	Członek Rady Nadzorczej

Podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, Sebastian Sawicki działając w oparciu o § 20 ust. 2 pkt (a) Statutu Spółki wskazał Dariusza Ciborskiego jako Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

Na posiedzeniu Rady Nadzorczej, w dniu 7 lipca 2010 roku, dokonano wyboru, w głosowaniu tajnym, Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, powołując Olgę Olkowską.

Na dzień publikacji niniejszego raportu w skład Zarządu Spółki II Kadencji następujące osoby:

Sebastian Sawicki - Prezes Zarządu

Wiesław Żywicki - Wiceprezes Zarządu

Adam Kowalski – Członek Zarządu

W dniu 7 lipca 2010 roku, Rada Nadzorcza podjęła uchwałę w sprawie powołania trzeciego Członka Zarządu Spółki, w osobie Pana Adam Kowalskiego. W II Kadencji Rady Nadzorczej spółki TelForceOne S.A. Pana Adam Kowalski, uprzednio pełnił funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej.

3.Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu na dzień przekazania raportu 24 sierpnia 2010 roku zgodnie z wiedzą Spółki:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale własnym (%)	Liczba głosów	Wartość nominalna akcji
1	Sebastian Sawicki	5 44 000	6,8 %	544 000	544 000
2	Springfield Investments	3 075 000	38,3 %	3 075 000	3 075 000
3	KAPS Investment Sp. z o.o.	706 100	8,8 %	706 100	706 100
4	Akcjonariat rozproszony	3 707 748	46,1 %	3 707 748	3 707 748
	RAZEM	8 032 848	100 %	8 032 848	8 032 848

II. SYTUACJA FINANSOWA

1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

Grupa Kapitałowa TFO odnotowała w I półroczu 2010 zysk z działalności operacyjnej w kwocie 4 154,1 tys. zł, wobec zysku z działalności operacyjnej w I półroczu 2009 w kwocie 2 953,2 tys. zł. Wynik ten został osiągnięty przy obrotach 48 707,9 tys. zł, w I półroczu 2009 przychodu grupy wynosiły 52 088,4 tys. zł. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż poziom zysku brutto zwiększył się z 34 % w pierwszym półroczu 2009 do 37 % w pierwszym półroczu bieżącego roku.

Wynik finansowy netto Grupy Kapitałowej za wyniósł 1 952,3 tys. zł, wobec zysku netto za I półrocze 2009 w kwocie 777,7 tys. zł.

W pierwszym półroczu 2010 Spółka dominująca TelForceOne S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 22 715,0 tys. zł, 23 368,2 tys. zł w pierwszym półroczu 2009. Zysk brutto na sprzedaży za wyniósł obecnie 7 225,0 tys. zł do 6 598,7 tys. zł w analogicznym okresie roku 2009.

Zaprezentowane dane wynikowe wskazują na zwiększenie się rentowności sprzedaży w roku bieżącym wobec pierwszego półrocza 2009 oraz zachowanie wskaźników rentowności prezentowanych w raporcie za pierwszy kwartał roku 2010 (EBIT 9%).

Przychody ze sprzedaży w drugim kwartale bieżącego roku są o 1 558,1 tys. zł wyższe od przychodów grupy uzyskanych w pierwszym kwartale. Zwiększenie to jest pierwszym wzrostem obrotów grupy od momentu zakończenia programu restrukturyzacyjnego, którego jednym z założeń było eliminowanie niskomargowej części przychodów.

Zwiększenie wartości zapasów i należności krótkoterminowych pod koniec bieżącego okresu wynika z faktu, iż pozyskane z emisji akcji serii E środki zostały dołączone do tych pozycji aktywów obrotowych.

III. INFORMACJE DODATKOWE

1. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego

Niniejsze sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”), w szczególności zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 oraz MSSF zatwierdzonymi przez UE.

MSSF obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komisję ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSF”).

2. Podstawowe zagrożenia i ryzyka związane z pozostałymi miesiącami roku obrotowego

a) Ryzyko związane z szybkim rozwojem technologii oraz możliwością utrzymania najwyższego standardu produktów oferowanych przez Emitenta

Rynek telefonii komórkowej, jak również akcesoriów do telefonów GSM charakteryzuje nieustanny, dynamiczny rozwój wykorzystywanych technologii. W szczególności dotyczy on rynku usług szybkiego przesyłu danych oraz technologii bezprzewodowych typu Wi-Fi i Bluetooth. Wprowadzanie nowoczesnych technologii wymaga od Emitenta i jego Grupy ciągłego wdrażania nowych produktów. Istnieje możliwość, iż w przyszłości Grupa TelForceOne może nie mieć dostępu do najnowszych technologii lub zbyt późno wprowadzi na rynek nowy technologicznie, kluczowy dla tej branży produkt, tracąc tym część rynku.

b) Ryzyko związane z wprowadzeniem nowych produktów

Rozwój produktów stanowi istotny czynnik w generowaniu wzrostu sprzedaży. TelForceOne i jego Grupa dążą do stałego rozwoju asortymentu produktów i skutecznego wprowadzania ich na rynek. Istnieje jednak ryzyko, że produkty te nie odniosą sukcesu na obecnych i przyszłych rynkach działalności Grupy. Niepowodzenie we wprowadzaniu nowych produktów może mieć niekorzystny wpływ na wyniki operacyjne i działalność Emitenta i jego Grupy. Emitent w celu zapobiegania błędnym decyzjom, sprowadza tzw. serie próbne towaru, które po weryfikacji jego jakości oraz wstępnych badaniach rynku wprowadza do oferty. W przypadku pozytywnej odpowiedzi rynku na produkt, sprowadzane są większe partie.

c) Ryzyko związane z ekspansją na nowe rynki

Ekspansja na nowe rynki niesie ze sobą ryzyko niepowodzenia, a co za tym idzie koszty nie przynoszące istotnych korzyści. Większość europejskich rynków została już przez Emitenta rozpoznana, a więc nie należy spodziewać się na tych terenach nietrafionych inwestycji. Pozostałe kraje, którymi Emitent jest zainteresowany, mogą okazać się jednak niewłaściwymi rynkami zbytu z wielu powodów, wśród których należy wymienić różnice kulturowe, niewłaściwe rozpoznanie rynku, trudności logistyczne, czy nagła zmiana sytuacji polityczno - ekonomicznej danego państwa. Zaistnienie któregośkolwiek z tych czynników może mieć wpływ na wyniki finansowe.

d) Ryzyko związane z kadrą menedżerską

Wartość Emitenta i jego Grupy uzależniona jest od przygotowania, wykształcenia i zaangażowania kadry zarządzającej, kluczowych pracowników oraz poszczególnych specjalistów z różnych działów. Możliwość odejścia szczególnie wartościowych i kluczowych dla Grupy pracowników lub rozpoczęcie przez nich działalności konkurencyjnej jest istotnym ryzykiem, które należy wziąć pod uwagę. Emitent ogranicza to ryzyko poprzez zawieranie z kluczowymi pracownikami umów lojalnościowych oraz aktywną politykę personalną. Istotnym czynnikiem stabilizującym kluczowych pracowników jest również Program Motywacyjny.

e) Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Emitent notuje pewną sezonową zmienność sprzedaży, objawiającą się zmniejszeniem sprzedaży w II kwartale roku kalendarzowego. Sezonowość sprzedaży może wywierać nieznaczny wpływ na wyniki, jednakże wskazana sezonowość jest niwelowana przez zwiększone zakupy w III i IV kwartale.

f) Ryzyko związane z dostawami towarów z Dalekiego Wschodu

Większość produktów Emitenta wytwarzana jest w krajach Dalekiego Wschodu. Spółka ogranicza ryzyko związane z uzależnieniem się od jednego lub kilku dalekowschodnich wykonawców zleceń produkcyjnych i dostawców towarów, podejmując jednoczesną współpracę z kilkudziesięcioma producentami akcesoriów.

Istnieje jednak ryzyko współpracy z producentami i dostawcami towarów z dalekiego Wschodu, a w szczególności ryzyko współpracy z dostawcami chińskimi, w przypadku, gdy zaistnieją prawne ograniczenia możliwości importu produktów. W takich przypadkach Emitentowi może być trudno znaleźć dostawców towarów, którzy w krótkim okresie czasu, zapewnią tak atrakcyjne warunki współpracy, jakie aktualnie zapewnia współpraca z dostawcami z Chin.

g) Ryzyko walutowe

W opinii Zarządu TelForceOne S.A. w działalności przez niego prowadzonej miejsce ma ryzyko transakcyjne. Podstawową walutą rozliczeniową dla większości transakcji zakupu towarów handlowych jest USD. Niewielka część rozliczeń z tego tytułu prowadzona jest w Euro. Większość wpływów ze sprzedaży osiągana jest w złotych. Brak stabilności kursu polskiej waluty do USD i Euro jest na tyle duża, że w opinii zarządu ryzyko wpływu tych zmian na wyniki spółki jest istotny.

W związku z tym, w latach 2007-2008 celem minimalizacji negatywnego wpływu wahań kursów walut na wysokość zwracanego zaangażowanego kapitału Grupa podejmowała decyzje o zabezpieczeniu jego wartości wykorzystując instrumenty zabezpieczające.

Jednakże specyfika działalności firmy pozwala na częściowe przeniesienie wzrostu kursu USD na nabywców końcowych w związku z kalkulacją ceny sprzedaży danego produktu bezpośrednio przed wprowadzeniem go na rynek.

h) Ryzyko stopy procentowej

Narażenie Spółki na ryzyko wywołane zmianami stóp procentowych dotyczy przede wszystkim długoterminowych zobowiązań finansowych.

Spółka korzysta z zobowiązań o oprocentowaniu zmiennym. Stabilizujące znaczenie dla obsługi długoterminowych zobowiązań ma pokrycie obsługi kredytu inwestycyjnego zaciągniętego na budowę centrum logistyczno-biurowego wpływami z tytułu najmu powierzchni w centrum podmiotom trzecim.

i) Ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną

Sytuacja finansowa Emitenta i jego Grupy Kapitałowej jest między innymi uzależniona od sytuacji ekonomicznej w Polsce i na świecie. Na wyniki finansowe generowane przez Emitenta i jego Grupę mają wpływ: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, stopa bezrobocia oraz wysokość dochodów osobistych ludności, polityka fiskalna i monetarna państwa, rozwój sektora usług i handlu detalicznego. Istnieje ryzyko, iż w przypadku pogorszenia sytuacji gospodarczej w Polsce lub na świecie, wystąpienia dalszego spadku popytu konsumpcyjnego lub zastosowania instrumentów kształtowania polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływających na pozycję rynkową Emitenta, realizowane wyniki mogą ulec pogorszeniu. Jak do tej pory popyt konsumpcyjny i w efekcie wyniki sektora handlu hurtowego w Polsce były

w mniejszym stopniu wrażliwe na skutki światowego kryzysu niż w pozostałych krajach Europy.

j) ryzyka związane z przyszłymi regulacjami prawnymi

Na działalność oraz wyniki finansowe Emitenta i jego Grupy Kapitałowej wpływają regulacje prawne (zarówno wewnętrzne – regulacje prawa polskiego, jak i zewnętrzne – regulacje Unii Europejskiej) odnoszące się do takich zagadnień jak normy jakości produktów, ochrona środowiska, konkurencja. W konsekwencji wprowadzenie nowych bardziej restrykcyjnych regulacji prawnych, w szczególności w odniesieniu do wymagań jakościowych oraz ochrony środowiska lub w odniesieniu do możliwości korzystania z usług świadczonych przez osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, może wpływać w przyszłości na wzrost kosztów działalności i nakładów inwestycyjnych Emitenta i spółek Grupy. Ponadto w każdym przypadku wejście w życie nowej istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecnictwem sądowym, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organa administracji publicznej itp.

k) Ryzyko zmian prawa podatkowego i jego interpretacji

Przepisy, dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych lub osób fizycznych, czy przepisy dotyczące składek na ubezpieczenia społeczne, podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji prawnych lub utrwalonej praktyki ich stosowania (precedensów prawnych). Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności, które powodują różnice w opiniach, co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i podatnikami. Rozliczenia podatkowe mogą być przedmiotem kontroli organów, które uprawnione są do nakładania wysokich kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe koszty zobowiązań muszą zostać wpłacone wraz z wysokimi odsetkami. Zjawiska te powodują, że ryzyko podatkowe w Polsce jest wyższe niż istniejące zwykle w krajach o bardziej rozwiniętym systemie podatkowym. Rozliczenia podatkowe mogą zostać poddane kontroli przez okres pięciu lat od końca roku kalendarzowego, w którym powstało zobowiązanie podatkowe.

W opinii Emitenta zarówno Emitent, jak i poszczególne spółki z Grupy Kapitałowej Emitenta nie naruszają przepisów podatkowych. Jednakże, przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej interpretacji przepisów podatkowych, niż interpretacja zakładana i stosowana przez Emitenta lub przez spółkę z Grupy Kapitałowej bądź implementowana w pozostałych krajach Unii Europejskiej, to Emitent nie może całkowicie wykluczyć, że sytuacja taka może mieć wpływ na jego sytuację finansową Emitenta lub sytuację finansową całej Grupy Kapitałowej.

l) Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Rynek dystrybucji akcesoriów do telefonów komórkowych charakteryzuje się silną konkurencją, głównie ze strony krajowych dystrybutorów oraz światowych producentów. Ponieważ nie istnieją żadne prawne ograniczenia konkurencji na tym rynku, bariery wejścia

nowych graczy są niskie. Z uwagi na wielkość rynku oraz rosnącą wraz z rozwojem gospodarczym zamożność potencjalnych klientów, polski rynek dystrybucji akcesoriów do telefonów komórkowych może stawać się coraz bardziej atrakcyjny dla firm dotąd na nim nieobecnych lub prowadzących swą działalność w ograniczonej skali. Realizowana przez Grupę strategia związana z pozyskaniem nowych klientów przy założeniu wciąż rosnącego rynku produktów oferowanych przez Grupę, będzie prowadzić do zaostrenia konkurencji. Istnieje ryzyko, iż wzrost konkurencji oraz próby zwiększenia udziału w rynku wywołają presję na obniżkę marż, w tym również marż realizowanych przez Emitenta i jego Grupę, co w efekcie może wpłynąć na pogorszenie się wyników finansowych Spółki i podmiotów tworzących jej Grupę Kapitałową. W związku z powyższym Emitent i jego Grupa w celu zachowania swojej pozycji konkurencyjnej na rynku będzie nadal zwiększać udział produktów marek własnych, co z kolei powoduje wzrost osiąganego marży handlowej.

3. Skutki zmian w strukturze jednostki gospodarczej w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W okresie od 01.01.2010 roku do 30.06.2010 roku nie miały miejsce zmiany w strukturze jednostki gospodarczej.

4. Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej publikowanych prognoz

Zarząd TelForceOne S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na rok 2010.

5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta

Akcjonariusze posiadający, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA stan na dzień przekazania raportu, zgodny z informacjami będącymi w posiadaniu Zarządu TelForceOne S.A.

Lp.	Imię i nazwisko	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział głosów na Walnym Zgromadzeniu (%)
1	Sebastian Sawicki	544 000	6,8 %	544 000	6,8 %
2	Springfield Investments	3 075 000	38,3 %	3 075 000	38,3 %
3	KAPS Investment Sp. z o.o.	706 100	8,8 %	706 100	8,8 %

6. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta (stan na dzień przekazania raportu półrocznego)

Prezes Zarządu TelForceOne SA, pan Sebastian Sawicki, jest właścicielem 544 000 akcji bezpośrednio (6,8 %) oraz za pośrednictwem spółki Spriengfield Investments S.a.r.l. 3 075 000 akcji (38,3 %), oraz za pośrednictwem KAPS Investment Sp. z o.o., 706 000 akcji (8,8 %).

W raportowanym okresie Spriengfield Investments S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu sprzedał:

- w dniu 13 stycznia 2010 roku, 375.000 akcji Emitenta w transakcji dokonanej poza rynkiem giełdowym. Zarząd spółki informował o tym fakcie raportem bieżącym nr 2/2010.

- w dniu 19 lutego 2010 roku 37.500 akcji Emitenta w dniu 22 lutego 2010 roku 237.500 akcji, w trzech transzach pakietowych o ilościach 37.500, 25.000, 175.000, a w dniu 23 lutego 2010 roku 25.000 akcji. Springfield Investments S.a.r.l. z siedzibą w Luksemburgu sprzedał łącznie 300.000 akcji Emitenta w transakcjach dokonanych na rynku regulowanym GPW.

Wiceprezes Zarządu Emitenta pan Wiesław Żywicki posiada objęte 3270 akcji na okaziciela TelForceOne serii „C”. Wiceprezes Zarządu TelForceOne S.A., pan Wiesław Żywicki – objął nieodpłatnie 5000 warrantów subskrypcyjnych TelForceOne S.A., uprawniających do objęcia 5000 akcji na okaziciela TelForceOne S.A. po cenie emisyjnej 1,00 zł każda, spółka informowała o tym fakcie Raportem bieżącym nr 15/2010 w dniu 24 czerwca 2010 roku

Członek Zarządu Emitenta pan Adam Kowalski posiada objęte 3270 akcji na okaziciela TelForceOne serii „C”. Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej TelForceOne S.A. pan Adam Kowalski - objął nieodpłatnie 5000 warrantów subskrypcyjnych TelForceOne S.A., uprawniających do objęcia 5000 akcji na okaziciela TelForceOne S.A. po cenie emisyjnej 1,00 zł każda, spółka informowała o tym fakcie Raportem bieżącym nr 16/2009 w dniu 24 czerwca 2010 roku.

Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej Emitenta pani Olga Olkowska - objęła nieodpłatnie 2000 warrantów subskrypcyjnych TelForceOne S.A., uprawniających do objęcia 2000 akcji na okaziciela TelForceOne S.A. po cenie emisyjnej 1,00 zł każda, spółka informowała o tym fakcie Raportem bieżącym nr 17/2009 w dniu 24 czerwca 2010 roku.

W wyniku podjętych uchwał przez Radę Nadzorczą i Zarząd, w drugiej połowie 2010 roku, ustalono, że uczestnikom Programu Motywacyjnego przysługiwać będzie za rok 2009 prawo do objęcia w sumie 156.000 akcji serii C o wartości nominalnej i cenie emisyjnej po 1 zł każda akcja. Niniejsze uchwały przyjęły ostateczną listę uczestników programu motywacyjnego za rok 2009 oraz ustaliły liczbę akcji przypadającą dla osób uprawnionych. Ostateczna lista objęła, osobę zarządzającą, Pana Wiesława Żywickiego (Ilość akcji należnych do objęcia- 30000, ilość warrantów subskrypcyjnych przysługujących do objęcia-30000), osobę zarządzającą, Pana Adam Kowalskiego (Ilość akcji należnych do objęcia- 30000, Ilość

warrantów subskrypcyjnych przysługujących do objęcia-30000), oraz osoby nadzorujące: Panią Olgę Olkowską (Ilość akcji należnych do objęcia- 8000, Ilość warrantów subskrypcyjnych przysługujących do objęcia-8000), i Pana Włodzimierza Traczyka (Ilość akcji należnych do objęcia-4000, Ilość warrantów subskrypcyjnych przysługujących do objęcia-4000).

Wymienione uprawnione osoby mają prawo skorzystać z przysługujących im praw w dopuszczalnym terminie wskazanym w Regulaminie Programu Motywacyjnego.

7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na dzień 30 czerwca 2010 roku, a także według stanu na dzień przekazania raportu względem Emitenta i jednostek od niego zależnych nie toczyły się ani nie wszczęto przed sądem, organami właściwymi dla postępowania arbitrażowego lub organami administracji publicznej postępowania w zakresie:

- a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności Emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta,
- b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

8. Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi

Transakcje z podmiotami powiązanymi są typowe i rutynowe, zawierane na warunkach rynkowych pomiędzy jednostkami powiązanymi, a ich charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez jednostkę dominującą oraz jednostki od niej zależne.

9. Informacje o udzielonych przez Spółkę poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji

W okresie sprawozdawczym Spółka nie udzieliła poręczenia kredytu, pożyczki i nie udzieliła gwarancji, które stanowiłyby 10% kapitałów własnych Spółki.

10. Inne informacje, które zdaniem emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań emitenta

a) Istotne wydarzenia I półrocza

W I półroczu 2010 r. TelForceOne SA przeprowadziła emisję akcji serii E. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 23 marca 2010 r. podjęło uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę nie większą niż 750.000 zł w drodze emisji nie więcej niż

750.000 akcji na okaziciela serii E o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty) każda. Emisja akcji serii E została dokonana z wyłączeniem prawa poboru. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie upoważniło Zarząd spółki do określenia ostatecznej wielkości emisji akcji serii E, do ustalenia ceny emisyjnej akcji serii E oraz do przeprowadzenia wszelkich niezbędnych czynności związanych z przeprowadzeniem emisji.

Prace związane z przeprowadzeniem emisji akcji serii E trwały w kwietniu i w maju 2010 r. Emisja akcji serii E była prowadzona w trybie oferty prywatnej. W dniu 1 czerwca 2010 r. podpisane zostały umowy objęcia w sumie 450.000 akcji serii E. Cena emisyjna akcji serii E wyniosła 5,00 zł (pięć złotych, 0/100).

Wpływy z emisji wyniosły 2.250.000 zł i zostały przeznaczone na zwiększenie środków obrotowych oraz na wsparcie projektów rozwojowych. Uzyskanie wpływów z emisji pod koniec I półrocza 2010 r. powoduje, że ich wykorzystanie będzie miało faktyczny wpływ na wyniki finansowe spółki w kolejnych okresach, począwszy od II półrocza 2010 r.

W dniu 11 maja 2010 r. Zarząd spółki przedstawił „Strategię Grupy Kapitałowej TelForceOne SA na lata 2010-2012.” Dokument ten definiuje aktualną sytuację Grupy Kapitałowej, główne cele, które spółka zamierza zrealizować w dwuletniej perspektywie oraz działania, za pomocą których cele będą realizowane.

Misja

Misją TelForceOne jest dostarczanie klientom nowoczesnych i atrakcyjnych cenowo rozwiązań z zakresu akcesoriów mobilnych ułatwiających funkcjonowanie w świecie wypełnionym urządzeniami elektroniki użytkowej. Swoim akcjonariuszom Grupa Kapitałowa TelForceOne będzie dostarczała stały, stabilny wzrost wartości, podwyższając stale rentowność.

Wizja

W 2012 roku Grupa Kapitałowa TelForceOne utrzyma pozycję lidera rynku akcesoriów mobilnych w Polsce, Czechach i na Słowacji oraz zajmie jedną z trzech pierwszych pozycji na krajowym rynku materiałów eksploatacyjnych do drukarek. Marka myPhone będzie zajmowała pozycję lidera aparatów GSM w segmentach dual-sim i telefonów o uproszczonej funkcjonalności.

Cele strategiczne

- Utrzymanie dominacji aparatów myPhone w dwóch segmentach rynku

W ramach realizacji tego celu TelForceOne zamierza w najbliższych latach zwiększać przychody ze sprzedaży aparatów myPhone o ok. 30-40% rocznie. W momencie ogłoszenia strategii, marka myPhone osiągnęła pozycję lidera w dwóch kategoriach: (1) 55% rynku open market telefonów obsługujących dwie karty SIM (dual-SIM). Do 2012 roku spółka zamierza utrzymać lub zwiększyć ten udział w rynku. (2) 60% rynku open market telefonów o uproszczonej funkcjonalności. Dzięki stworzeniu i rozwijaniu segmentu myPhone Simple Life, spółka zamierza do końca 2012 roku utrzymać udziały w tym segmencie.

- Zdobyć jedną z trzech pierwszych pozycji w segmencie alternatywnych materiałów eksploatacyjnych do drukarek

W ramach realizacji tego celu spółka chce, aby jej marka alternatywnych materiałów eksploatacyjnych do drukarek TF1 do końca roku 2012 uplasowała się w pierwszej 3 na liście dostawców atramentów oraz w pierwszej 4 w kategorii tonerów. W momencie ogłoszenia strategii spółka szacuje, że marka TF1 zajmowała pozycję w pierwszej 5. w segmencie atramentów i w pierwszej 7. w segmencie tonerów.

- Utrzymanie pozycji w segmencie akcesoriów mobilnych i dalsza ekspansja zagraniczna

W ramach realizacji tego celu spółka do końca 2012 roku zamierza utrzymać pozycję lidera rynku akcesoriów mobilnych w Polsce, Czechach i na Słowacji, a także zbudować pozycję wyjściową do osiągnięcia pozycji znaczącego gracza w krajach Europy Zachodniej. Spółka będzie w dalszym ciągu poszerzać grono kontrahentów, przede wszystkim koncentrując się na ekspansji na rynki unijne.

Narzędzia realizacji strategii

- Stały rozwój oferty produktowej dostosowanej do potrzeb klientów i do zmieniających się technologii na rynkach aparatów GSM oraz akcesoriów mobilnych; rozszerzenie skali produkcji krajowej materiałów eksploatacyjnych do drukarek.
- Nawiązywanie współpracy z kolejnymi kontrahentami o ogólnokrajowej skali działania, przede wszystkim sieciami handlowymi i operatorami GSM.
- Stosowanie nowoczesnych metod zarządzania optymalizujących koszty działalności operacyjnej.
- Reinwestowanie zysków osiąganych przez spółkę w latach 2009-2011.

Pełna treść dokumentu „Strategię Grupy Kapitałowej TelForceOne SA na lata 2010-2012.” została opublikowana w raporcie bieżącym Nr 12/2010 z dnia 11 maja 2010 r.

W I półroczu 2010 r. część spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej TelForceOne SA renegocjowała posiadane umowy kredytowe z bankami. Znacząco lepsza niż w poprzednich latach sytuacja finansowa grupy oraz widoczny w wynikach spółek rozwój pozwoliły na uzyskanie lepszych warunków, na których były udzielane kredyty. Umożliwiło to poprawę warunków finansowania spółek zależnych.

Opisany w powyższym akapicie czynnik oraz fakt pozyskania środków z emisji akcji serii E spowodowały, że akcjonariusze spółki podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki w dniu 30 czerwca 2010 r. uznali, że nie jest w obecnej sytuacji konieczne pozyskiwanie dodatkowego kapitału i odstąpili od głosowania nad uchwałą w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego spółki w drodze emisji akcji serii F.

W dniu 7 lipca 2010 r. Rada Nadzorcza spółki uzupełniła skład Zarządu powołując Adama Kowalskiego na stanowisko Członka Zarządu odpowiedzialnego za rozwój potencjału handlowego spółki. Wzmocnienie składu zarządu o osobę Adama Kowalskiego będzie wiązało

się z jego zadaniami, do których należy poszerzanie grona partnerów biznesowych a przede wszystkim ogólnopolskich sieci handlowych, podwyższanie jakości produktów z portfolio TelForceOne oraz wprowadzenie programów lojalnościowych dla klientów, jak również zwiększenie funkcjonalności serwisów internetowych poprzez przeprowadzeniu w tym zakresie badań marketingowych i wdrożenie dostosowanych do rynku zmian. Powołanie nowego Członka Zarządu jest długofalowym elementem wzmocnienia strategii handlowej i nadaniem większego impetu działaniom na rzecz zwiększenia wyniku handlowego, co jest spójne z ogłoszoną strategią rozwoju na lata 2010-2012.

W I półroczu 2010 r. spółka realizowała także działania polegające na dalszej rozbudowie sieci sprzedaży poprzez rozszerzanie grona kontrahentów i odbiorców. Większość zawieranych umów nie spełniała kryterium umów znaczących, jednak o wybranych przypadkach istotnych umów spółka informowała w raportach bieżących.

b) Podjęte działania w zakresie handlu i produktów

Spółka TelForceOne SA w I połowie roku przeprowadziła reorganizację działu logistyki oraz zaimplementowała przygotowaną specjalnie pod jej potrzeby aplikację do zarządzania produktami. Pozwoliło to na zmniejszenie ilości etatów w dziale z jednoczesnym zwiększeniem efektywności pracy poprzez skrócenie czasu przebiegu procesów. Dodatkowo do pracy przy zarządzaniu produktami włączono wybrane osoby z działu sprzedaży, tworząc zespoły produkt menadżerów (organizacja macierzowa).

Dokonano weryfikacji asortymentu pod względem rotacji i zyskowności. Firma skoncentrowała się wyłącznie na produktach wysokomarżowych i zlikwidowała wiele pozycji EOL. Pozwoliło to uzyskać środki na wprowadzenie nowych produktów i inwestycje w tzw. „przyszłych żywicieli”. Główny nacisk w tym miejscu postawiono na produkty oświetleniowe w technologii LED (żarówki, taśmy, oświetlenie przemysłowe). Pierwsze efekty tej strategii będą widoczne już w 3Q10.

W ramach kluczowych kategorii produktowych, takich jak Akcesoria GSM czy Materiały eksploatacyjne do drukarek przeprowadzono prace projektowe i inwestycje produkcyjne mające na celu podwyższanie jakości produktów. Rozpoczęto intensywne prace rozwojowe nad ekskluzywną marką akcesoriów GSM „Forever Mega”, przeznaczoną głównie do sprzedaży w sieciach handlowych.

Spółka zweryfikowała kanały sprzedaży, reorganizując strukturę działu handlowego celem wprowadzania produktów do sieci handlowych . W efekcie w I półroczu 2010 r. produkty spółki, pośrednio lub bezpośrednio, pojawiły się na półkach takich sieci handlowych jak : wybrane markety sieci Tesco, E’Leclerc, Media Expert, Selgros, Partner RTV AGD, Multi Polska. Prace nad kolejnymi kontraktami są bardzo zaawansowane, co pozytywnie odbija się na wynikach sprzedażowych już pod koniec III oraz w IVQ.

Zlecone badania marketingowe wykazały nieproporcjonalnie mały udział produktów spółki w kanale IT. W efekcie rozpoczęto rozmowy handlowe z głównymi dystrybutorami sprzętu komputerowego w Polsce i w pierwszym półroczu 2010 udało się wprowadzić telefony myPhone oraz wybrane akcesoria do sieci sprzedaży AB, ABC Data oraz Incom.

W zakresie materiałów eksploatacyjnych do drukarek komputerowych Spółka zdecydowała się na międzynarodową certyfikację jakości zlecając audyt jakościowy prowadzący do uzyskania certyfikatu T+M wystawianego przez uznanego audytora TUV Rheinland. Po jego uzyskaniu będzie jednym z pierwszych polskich producentów materiałów eksploatacyjnych, której wkłady do urządzeń laserowych zostały przetestowane przez nobiletującą międzynarodową firmę zajmującą się certyfikacją jakości pod kątem wydajności produktów. Posiadanie certyfikatu T+M jest istotne w przypadku gdy produkty spółki startują w przetargach, uzyskują wówczas przewagę konkurencyjną nad produktami, które certyfikatu nie posiadają. Jednocześnie systematycznie rozszerzane jest grono współpracujących producentów z Dalekiego Wschodu celem uzupełniania portofolio oferowanych produktów o nowości rynkowe. Przykładowo, po przeprowadzeniu testów jakościowych spółka zdecydowała się na rozpoczęcie współpracy z nową dalekowschodnią fabryką, produkującą asortyment wkładów dotychczas trudno dostępnych na rynku europejskim. Poszerzono też ofertę materiałów produkcji własnej o 10 nowych grup produktowych, co przekłada się na zwiększenie jej udziału w obrocie, a co za tym idzie na podwyższenie marży i rekompensatę wzrostu kursu walut w imporcie. Spółka planuje w dalszym ciągu rozwijać własną produkcję i już w IIIQ10 nastąpi wzrost zatrudnienia w dziale produkcyjnym oraz wprowadzenie dwuzmianowego systemu pracy.

W pierwszym półroczu 2010 roku spółka myPhone odnotowała dynamiczny wzrost wolumenu sprzedaży, wprowadzając na rynek ponad 83 tysiące telefonów (wzrost o 137 % RdR).

Bardzo dobrze rozwinęła się sprzedaż na rynki zagraniczne, w szczególności na Węgrzech, gdzie telefony myPhone wprowadzone zostały do sprzedaży w tamtejszej sieci TESCO. W tym czasie telefony myPhone wprowadzono w Słowenii do oferty operatora SI mobil, zaś w Estonii do operatora Elise. Systematycznie rozwijana jest sprzedaż do czeskiego operatora T-mobile.

W Polsce telefony myPhone dostępne są w sprzedaży w największych sieciach handlowych (m.in. Media Markt, Saturn, Biedronka, Real). W pierwszej połowie 2010 do dotychczasowej listy sieci dołączyły placówki kilku nowych, m. in. Media Expert, E'leclerc, Partner RTV AGD, Multi, LEW. Telefony myPhone wprowadzone zostały również do oferty operatorów Dialog i INEA.

Na rynku polskim największą popularnością cieszą się modele z technologią Dual SIM, aczkolwiek największy progres sprzedaży spółka myPhone w tym czasie odnotowała w segmencie telefonów komórkowych myPhone Simple Life. Są to urządzenia przyjazne dla użytkownika, idealne dla seniorów i osób poszukujących nieskomplikowanych rozwiązań.

W pierwszym półroczu 2010 roku myPhone wprowadził do sprzedaży 8 nowych modeli, w większości urządzeń obsługujących dwie karty SIM. Trzy z nich wyposażono też w odbiornik TV. Wśród premier znalazły się dwa telefony z serii myPhone Simple Life.

W aktualnym portofolio myPhone znajduje się 18 modeli z technologią Dual SIM, 3 modele na

jedną kartę SIM, 7 modeli z odbiornikiem TV, 7 z dotykowym ekranem oraz 4 modele z serii myPhone Simple Life. Do końca roku 2010 firma zaprezentuje 11 premierowych modeli, w tym serie próbne dwóch urządzeń z systemem operacyjnym Android, a także modele Dual SIM produkowane we współpracy z fabryką Lenovo.

c) Sytuacja kadrowa Emitenta

Stany zatrudnienia w przeciągu kilku, ulegały zasadniczym zmianom. Strukturę zatrudnienia TelForceOne S.A. w latach 2007-2010, przedstawia poniższa tabela:

<i>Data:</i>	<i>Ogółem:</i>	<i>kobiety:</i>	<i>mężczyźni:</i>
31.12.2007	184	92	92
31.12.2008	127	67	60
31.12.2009	92	51	41
30.06.2010	91	50	41

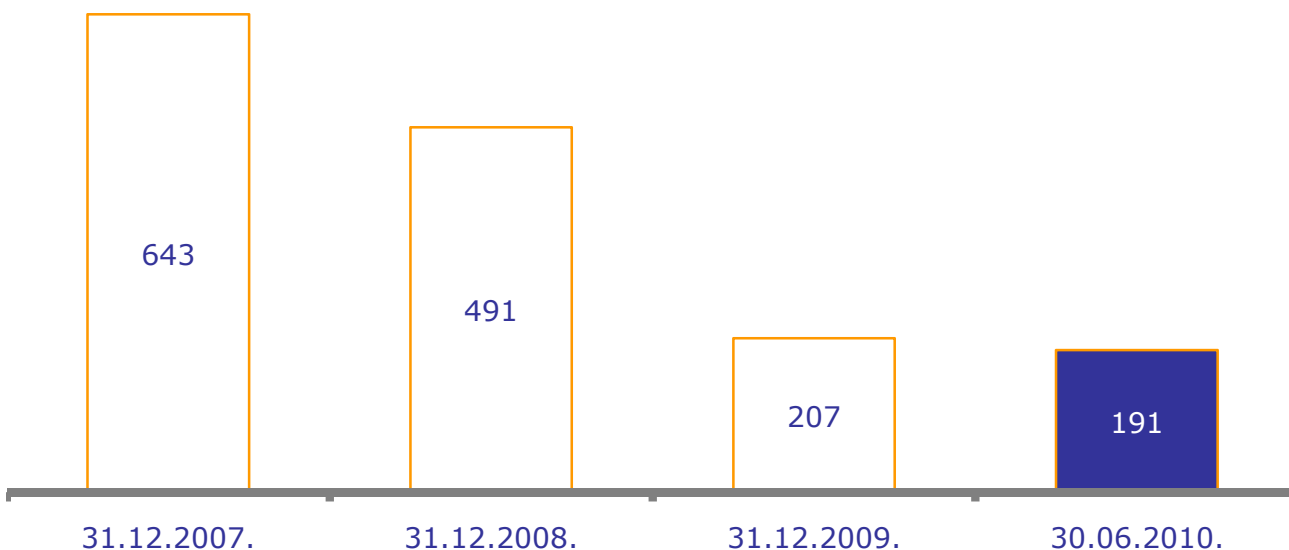
Średnia wieku pracowników zatrudnionych na dzień 30 czerwca 2010 r. wynosi 30 lat.

Strukturę wiekową zatrudnionych w TelForceOne S.A. pracowników, w trzech grupach wiekowych (stan na dzień 30 czerwca 2010 r.), przedstawia tabela poniżej:

<i>Przedział wieku</i>	<i>Ogółem:</i>	<i>kobiety:</i>	<i>mężczyźni:</i>
18-29	58	31	27
30-50	30	17	13
> 51	3	2	1

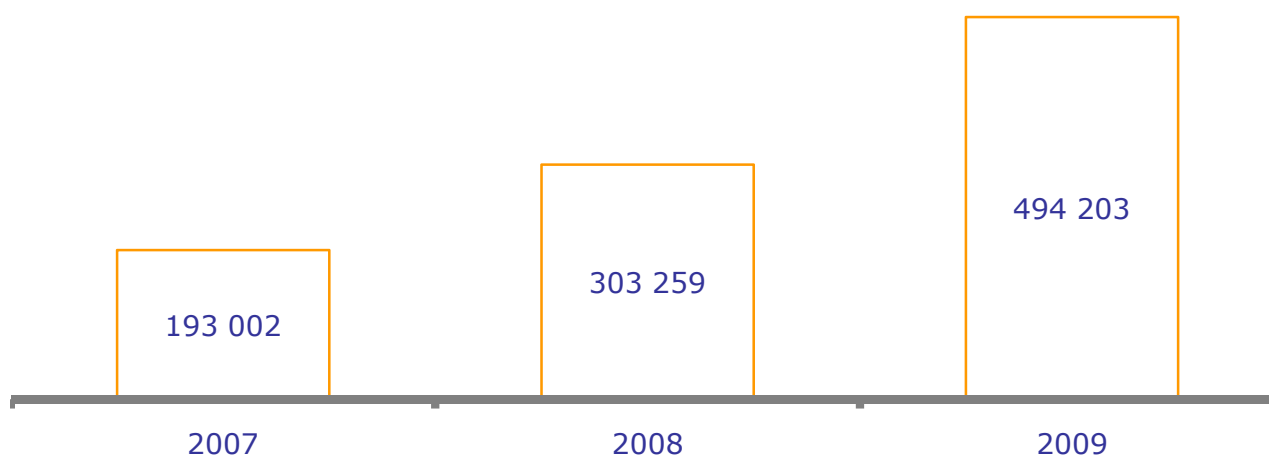
Liczba osób zatrudnionych w Grupie Kapitałowej TelForceOne S.A.

<i>Data:</i>	<i>Liczba zatrudnionych:</i>
31.12.2007	643
31.12.2008	491
31.12.2009	207
30.06.2010	191



W okresie od 31.12.2007 r. do 31.12.2009 r. łączne zatrudnienie w Grupie Kapitałowej TelForceOne S.A. spadło o 67,8%. W I półroczu 2010 r. nastąpił dalszy niewielki spadek zatrudnienia. Jednakże w II półroczu 2010 r. spodziewany jest wzrost liczby osób zatrudnionych z uwagi na zwiększenie zatrudnienia w zespołach handlowych spółek grupy związany z obsługą nowych grup klientów i w zespole produkcyjnym materiałów eksploatacyjnych do drukarek.

Sprzedaż na zatrudnionego w tys. PLN.



Pomimo spadku przychodów w latach 2008-2009, wartość sprzedaży na jednego zatrudnionego wzrastała. W roku 2009 sprzedaż na jednego zatrudnionego była o 156,1% wyższa niż w roku 2007. W I półroczu 2010 r. sprzedaż na jednego zatrudnionego wyniosła 255 tys. PLN (sprzedaż na zatrudnionego będzie mogła być porównywana z poprzednimi latami po zakończeniu roku 2010; sezonowość sprzedaży w branży pokazuje, że przychody w II półroczu roku są wyższe niż w I półroczu.).

d) Zarządzanie łańcuchem dostaw

Jednym z elementów optymalizacji logistycznej w grupie kapitałowej stało się długoterminowe planowanie łańcucha dostaw i stopniowe zwiększanie udziału transportu morskiego w cyklu dostaw (przy umiejętnym uzupełnianiu braków szybkim ale kosztownym transportem lotniczym) oraz monitoring wszystkich kosztów składowych w łańcuchu transportowym. Wdrożenie tej metodyki zwiększyło marżę na głównych kategoriach produktowych oraz konkurencyjność na rynkach unijnych. Dywersyfikacja sposobów transportu i dostawców usług pozwoliła zachować szybką rotację towarów, jak również uniknąć wielotygodniowych opóźnień w realizacji dostaw oraz drastycznego wzrostu kosztów w sytuacji nadzwyczajnej związanej z wybuchem wulkanu islandzkiego.

e) Standardy jakości produktów

W ramach strategii ciągłego podnoszenia jakości swoich produktów spółka zdecydowała o przeprowadzaniu audytu części produkcyjnej. W ramach strategii ciągłego podnoszenia jakości swoich produktów spółka zdecydowała o przeprowadzaniu audytu części produkcyjnej materiałów eksploatacyjnych do drukarek komputerowych. Dzięki uzyskaniu certyfikatu T+M TUV Rheinland, który potwierdza wydajność wkładów do drukarek laserowych zgodnie z normami ISO 19752 dla wkładów monochromatycznych oraz ISO 19798, spółka wzmocni swoją ofertę wdrażając karty produktowe sygnowane znakiem T+M Rheinland. Poszerzono też ofertę materiałów produkcji własnej o 10 nowych grup produktowych, co przekłada się na zwiększenie jej udziału w obrocie, a co za tym idzie na podwyższenie marży i rekompensatę wzrostu kursu walut w imporcie. Spółka planuje w dalszym ciągu rozwijać własną produkcję i już w IIIQ10 nastąpi wzrost zatrudnienia w dziale produkcyjnym oraz wprowadzenie dwuzmianowego systemu pracy, celem znacznego zwiększenia wolumenu produkcji własnej i ich udziału w obrocie spółki.

Doświadczenia w zapewnianiu jakości produkcji krajowej i stałym monitoringu standardów produkcji zakontraktowanej w dalekowschodnich fabrykach przenoszone są również do spółki Myphone. W efekcie wprowadzenia własnej kontroli jakości u producentów telefony komórkowe myPhone cechują się niską awaryjnością. W pierwszych dwóch kwartałach 2010 roku odsetek napraw gwarancyjnych nie przekraczał 4,87%. W ocenie spółki poziom reklamacji jest na niskim, akceptowalnym poziomie. Reklamacje wymagające napraw warsztatowych obsługiwane są w systemie door-to-door.

11. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza

Zadaniem Zarządu TelForceOne S.A. obecna sytuacja finansowa Grupy, jej potencjał handlowy oraz pozycja rynkowa nie stwarzają zagrożeń dla jej dalszego funkcjonowania i rozwoju w roku 2010 i kolejnych.

Wpływ na wyniki drugiego półrocza mogą mieć następujące czynniki:

- ogólna sytuacja gospodarcza, wpływająca na tempo przyrostu zamówień i/lub redukcje

zamówień obecnych,

- przychody z tytułu zawartych umów handlowych z wielko powierzchniowymi sieciami handlowymi,

- inflacja i wahania kursów walut (przede wszystkim dolara),

szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku GSM,

Spółka TelForceOne S.A. realizując Program Motywacyjny przyjęty uchwałą w dniu 26 lipca 2006 roku przez Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy uzyskał narzędzie zwiększające lojalność i motywujące menadżerów oraz innych osób objętych programem do stałego zwiększania wartości Spółki.

Ponadto w drugim kwartale nastąpiła wyraźna poprawa standingu finansowego spółek zależnych, co przeniosło się na polepszenie ich sytuacji kredytowej i zwiększenie środków obrotowych. Powoduje to również możliwość uruchomienia selektywnych działań marketingowych, a do tej pory budżety reklamowe w grupie były praktycznie rzecz biorąc zamrożone. Dlatego też w IV kwartale 2010 roku spółka myPhone planuje przeprowadzenie szeregu działań mających na celu zwiększenie świadomości istnienia marki myPhone wśród potencjalnych użytkowników oraz wzmocnienie jej kojarzenia z telefonami wyposażonymi w technologię Dual SIM, a także serią urządzeń myPhone Simple Life. Planowane jest przeprowadzenie kampanii reklamowej z reklamą zewnętrzną jako medium wiodącym. Reklamy na nośnikach outdoorowych wspierać będą emisje w prasie lokalnej i branżowej oraz działania w internecie.

Dodatkowo zakończono proces wynajmowania powierzchni w budynku biurowo-magazynowym we Wrocławiu, zwolnionej w efekcie zmniejszenia stanu osobowego oraz mniejszego zaangażowania powierzchni magazynowych poprzez metodykę szybkiej rotacji towaru. Zawarte długoterminowe umowy najmu gwarantują, że czynsze z ich tytułu pokrywają koszty podstawowej obsługi kredytu inwestycyjnego obciążającego TelForceOne S.A. w związku z budową przywołanego wyżej centrum logistyczno-biurowego.

12. Sytuacja w całej gospodarce i branży

Rynek telekomunikacyjny jak niemal żaden inny, zmienia się szybko i to zarówno pod względem technologicznym jak i pod względem wymagań klientów. Technologia informacyjna zyskuje coraz więcej na znaczeniu, nasze codzienne życie jest już pełne bitów i bajtów, a wyzwania telekomunikacyjne przyszłości są ogromne.

Według Raportu Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej w 2009 roku na krajowym rynku telefonii ruchomej swoją działalność rozpoczęło dwóch kolejnych operatorów: CenterNet (CenterNet Mobile, wRodzinie). Oraz Mobyland Sp. z o.o. Działalność zakończyła spółka Wirtualna Polska S.A. (WPmobi) – MVNO w kooperacji z PTK Centertel Sp z o.o.

- W zakresie struktury, 2009 rok nie przyniósł większych zmian w porównaniu

z poprzednimi latami, z wyjątkiem systematycznego wzrostu udziału P4 Sp. z o.o. w rynku. Udział rynkowy pozostałych uczestników (MVNO oraz dwóch MNO) nie przekroczył w żadnej z kategorii 1%.

- Średnie ceny usług telefonii ruchomej oferowanych przez krajowych operatorów telefonii ruchomej uległy obniżeniu.
- Wartość rynku telefonii ruchomej w 2009 roku mierzona przychodami operatorów z usług detalicznych wyniosła około 18,6 miliardów złotych i była wyższa o 1,6% w stosunku do roku poprzedniego
- W 2009 roku było 44,8 milionów aktywnych kart SIM, co oznacza, penetrację na poziomie 117,4%. Utrzymał się zatem (i nadal rośnie) trend posiadania więcej niż jednego aktywnego numeru na użytkownika.

W zakresie stawek rozliczeniowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej rozpoczętego również w sieci ruchomej (M2M) w 2009 roku podobnie jak w latach poprzednich nastąpił spadek opłat, przy czym tylko trzej główni operatorzy: PTK Centertel Sp. z o.o., PTC Sp. z o.o. oraz Polkomtel S.A. stosują tzw. płaską stawkę (flat rate), dla wszystkich trzech okresów taryfikacyjnych.

Wg stanu na 31 grudnia 2009 roku na krajowym rynku telefonii ruchomej działalność prowadziło 18 przedsiębiorców telekomunikacyjnych, w nawiasie podane zostały marki, pod jakimi przedsiębiorcy świadczyli usługi:

- PTK Centertel Sp. z o.o. (Orange);
- Polkomtel SA (Plus, Siplus, Sami Swoi, 36,6) ;
- PTC Sp. z o.o. (Era, Tak Tak, Heyah);
- P4 Sp. z o.o. (Play, Play fresh);
- Aspiro Sp. z o.o. (mBank mobile) – MVNO w sieci Polkomtel S.A.;
- Avon Mobile Sp. z o.o. (myAVON) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- MNI Telecom S.A. (Symfonia) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.
- MNI Mobile S.A. (Ezo mobile, Snickers mobile) – MVNE w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Mobile Entertainment Company Sp. z o.o. (Mobilking) – MVNO w sieci PTC Sp. z o.o.;
- CP Telecom Sp. z o.o. (Carrefour Mova) – MVNO w sieci Polkomtel S.A.;
- MediaTel S.A. (telepin mobi) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Cyfrowy Polsat S.A. – MVNO w sieci PTC Sp. z o.o.;
- Aster Sp. z o.o. – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Crowley Data Poland Sp. z o.o. (CROWLEY TeleMobile) – MVNO w sieci PTK Centertel Sp. z o.o.;
- Netia S.A. – MVNO w sieci P4 Sp. z o.o.
- Mobyland Sp. z o.o.
- GG Network S.A. (GaduAIR) – MVNO w sieci Polkomtel S.A.
- CenterNet (CenterNet Mobile, wRodzinie).

Spółka CenterNet, posiadająca rezerwację częstotliwości z zakresu 1710-1730 MHz i 1805-

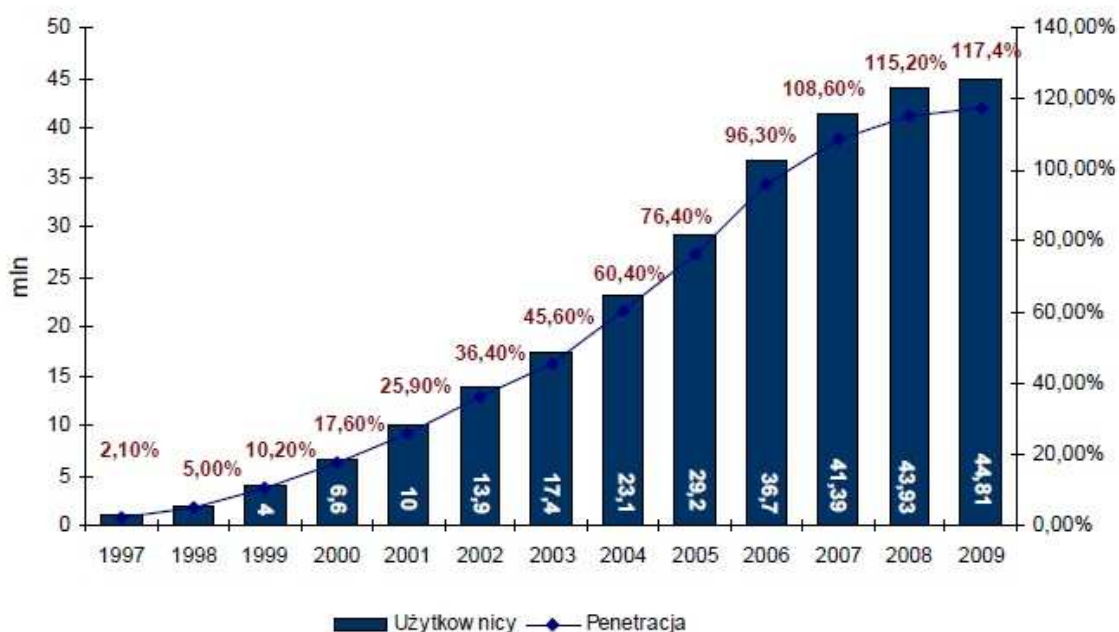
1825 MHz, działająca pod markami CenterNet Mobile oraz wRodzinie, rozpoczęła komercyjne świadczenie usług 30 maja 2009. Wejście na rynek CenterNetu jako piątego operatora infrastrukturalnego stworzyło realne szanse na poprawę konkurencyjności rynku telefonii ruchomej w wyniku planowanej rozbudowy własnej sieci o kolejne stacje bazowe. Ważnym wydarzeniem dla CenterNetu było podpisanie listu intencyjnego z Mobylandem w zakresie wzajemnego udostępnienia infrastruktury, a także możliwego połączenia sieci i utworzenia jednego operatora telekomunikacyjnego.

29 maja 2009 r. Prezes UKE dokonał zmiany rezerwacji częstotliwości z pasma 1800 MHz, którą od listopada 2007 r. dysponuje Mobyland Sp. z o.o. Terminy rozpoczęcia wykorzystywania częstotliwości będących przedmiotem przetargu i świadczenia usług z ich wykorzystaniem oraz osiągnięcia zadeklarowanego w przetargu rozwoju sieci zostały wydłużone o 3 miesiące. Mobyland Sp. z o.o. została zobowiązana do rozpoczęcia wykorzystywania częstotliwości i świadczenia usług z ich wykorzystaniem nie później niż do dnia 30 sierpnia 2009 r. Zgodnie z tym zapisem w sierpniu 2009 Mobyland Sp. z o.o. rozpoczął świadczenie usług telekomunikacyjnych. Aktualnie świadczy jedynie usługę głosową w ramach własnej sieci.

Rok 2009 był jednak nie tylko rokiem debiutów rynkowych ale również, dla niektórych przedsiębiorców, rokiem kończenia działalności. 31 maja 2009 r. swoją działalność jako operatora telefonii ruchomej zakończyła sieć wp mobi.

Penetracja telefonii komórkowej w Polsce wyniosła na koniec 2009 roku 117,4 % co oznacza, że w naszym kraju jest prawie 45 milionów aktywnych numerów telefonii ruchomej.

Wykres 20. Nominalna liczba użytkowników oraz nominalna penetracja w rynku w Polsce w latach 1997-2009

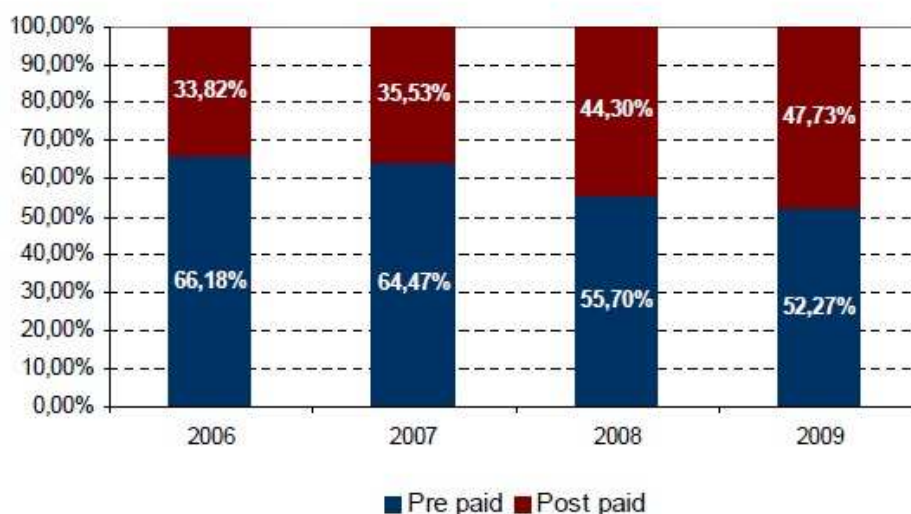


Źródło: UKE.

Spowolnienie dynamiki wzrostu liczby użytkowników związane jest z nasyceniem się rynku, a także z faktem prowadzenia przez operatorów „czyszczenia” baz klienckich polegającego na wyłączeniu z nich nieaktywnych kart SIM.

Pomimo, że od lat usługi przedpłacone wiodą prym pod względem udziału w całkowitej bazie klientów to widoczny jest trend stopniowego wzrostu udziału w rynku telefonii mobilnej usług abonamentowych. W wyniku tego trendu stosunek użytkowników usług przedpłaconych do abonamentowych wyniósł w 2009 r. w przybliżeniu 52/48, podczas gdy na koniec 2006 r. wynosił on 66/34.

Wykres 30. Udział klientów usług abonamentowych (post-paid) i przedpłaconych (pre-paid) w latach 2006-2009.

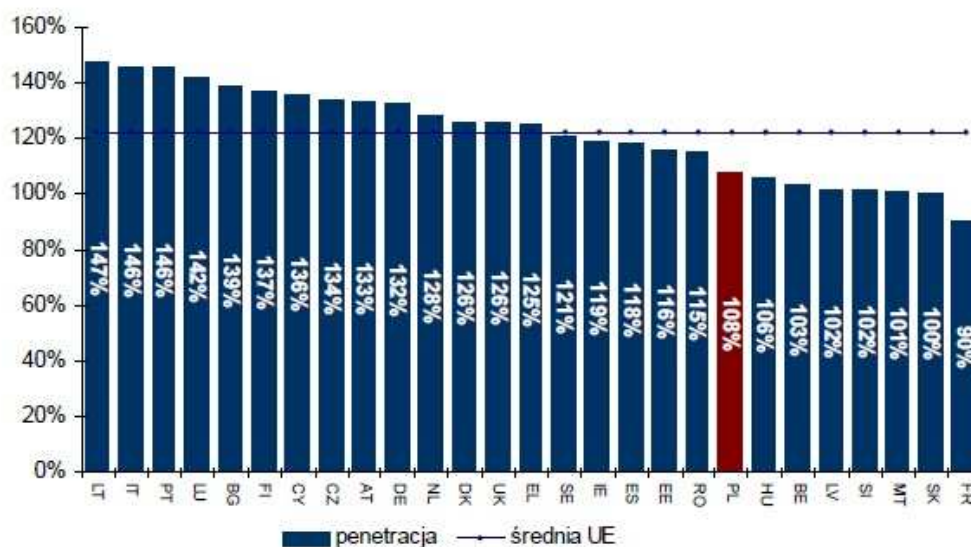


Źródło: UKE

Czynnikiem, który przyczynia się do spadku udziału w całkowitej bazie klientów usług przeplaconych jest proces odłączania przez operatorów nieaktywnych kart SIM działających w systemie pre - paid. Ponadto operatorzy telefonii ruchomej stosują szeroko zakrojone programy lojalnościowe zachęcające klientów do przechodzenia na usługi abonamentowe.

Według 15 Raportu Implementacyjnego Komisji Europejskiej Polska znalazła się w 2009 roku na 20 miejscu ze wszystkich 27 krajów Unii Europejskiej wg kryterium penetracji rynku. Szacowana dla Polski penetracja na poziomie 108% była poniżej średniej dla Unii, która wyniosła 122%. Pamiętać jednak należy, że penetracja podawana przez Komisję Europejską w Raportach Implementacyjnych oparta jest na liczbie aktywnych użytkowników definiowanych wg jej indywidualnych założeń. Zgodnie z danymi UKE wskaźnik ten wyniósł dla Polski 117,4%.

Wykres 38. Penetracja rynku telefonii ruchomej w krajach Unii Europejskiej wg stanu na październik 2009



Źródło: UKE na podstawie 15 Raportu Implementacyjnego Komisji Europejskiej

Według szacunków spółki myPhone, w roku 2010 na rynku poza operatorskim (open market) sprzedanych zostanie od 700 do 900 tys. telefonów komórkowych, zaś w pierwszym półroczu bieżącego roku sprzedaż nie przekroczyła 350 tysięcy. W tym samym czasie sprzedaż terminali myPhone na rynku polskim, z wykluczeniem sprzedaży za pośrednictwem operatorów wyniosła 26 tysięcy sztuk. Szacunkowy udział spółki w rynku poza operatorskim kształtował się na poziomie 6-7%.

Według szacunków spółki wartość rynku materiałów eksploatacyjnych do drukarek w 2009 roku wyniosła przeszło 250 mln PLN w cenach hurtowych netto. Wg własnych szacunków, marka TF1 (pod którą są oferowane alternatywne materiały eksploatacyjne do drukarek w grupie kapitałowej TelForceOne) zajmuje pozycję 5. w segmencie atramentów i w pierwszej 7. w segmencie tonerów. Historycznie, w latach 2007-2009 udziały marki TF1 rosły w wyższym tempie niż rynek. Spółka szacuje, że rynek alternatywnych materiałów eksploatacyjnych do drukarek będzie nadal rósł dynamicznie w najbliższych latach, a wzrost przychody spółki w tym segmencie będzie wynosił ok. 30% rocznie, m.in. dzięki dalszym działaniom w zakresie rozwoju tego obszaru i inwestycjom związanym z podwyższaniem jakości oferowanych produktów. W I półroczu 2010 r. przychody ze sprzedaży materiałów eksploatacyjnych do drukarek stanowiły 39% przychodów spółki TelForceOne S.A., co stanowi wzrost o 6 p.p. w stosunku do I półrocza roku 2009.

13. Oświadczenie o zgodności skróconych półrocznych sprawozdań finansowych z obowiązującymi zasadami rachunkowości

Zarząd TelForceOne S.A. oświadcza, że zgodnie z jego najlepszą wiedzą, półroczne sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej TelForceOne oraz skrócone sprawozdanie finansowe TelForceOne S.A. za pierwsze półrocze 2010 roku oraz dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej i Emitenta oraz finansowy.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej TelForceOne zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Emitenta w okresie od 1.01.2010 roku do 30.06.2010 roku, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

.....
Sebastian Sawicki
Prezes Zarządu

.....
Wiesław Żywicki
Wiceprezes Zarządu

.....
Adam Kowalski
Członek Zarządu

14. Oświadczenie ws. podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.

Zarząd TelForceOne S.A. oświadcza, że spółka Auxilium Audyt Krystyna Adamus, Jadwiga Faron Spółka komandytowa, podmiot uprawniony do przeglądu sprawozdania finansowego, dokonujący przeglądu skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej TelForceOne, został wybrany zgodnie z przepisami prawa, oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący przeglądu tego sprawozdania, spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu lub opinii o badanym półrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z właściwymi przepisami i normami zawodowym

.....
Sebastian Sawicki
Prezes Zarządu

.....
Wiesław Żywicki
Wiceprezes Zarządu

.....
Adam Kowalski
Członek Zarządu

.....
Sebastian Sawicki
Prezes Zarządu

.....
Wiesław Żywicki
Wiceprezes Zarządu

.....
Adam Kowalski
Członek Zarządu

Wrocław, 24 sierpnia 2010 roku