



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

TelForceOne S.A.

ZA OKRES

01.01.2011 – 30.06.2011

I. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPOŁECIE.....	4
1. Informacje ogólne.....	4
2.Władze Spółki	6
3.Struktura akcjonariatu.....	7
II. SYTUACJA FINANSOWA	7
1.Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe	7
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	9
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	10
h. ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną.....	11
i. ryzyka związane z przyszłymi regulacjami prawnymi	11
j. Ryzyko zmian prawa podatkowego i jego interpretacji.....	11
k. 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.....	12
4.Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej publikowanych prognoz	12

5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta.....	12
6. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta (stan na dzień przekazania raportu półrocznego).....	13
7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej,	14
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.	17
c) Standardy jakości produktów	19
11. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza.	20
12. Sytuacja w całej gospodarce i branży	20
13. Oświadczenie ws. półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego TelForceOne i Sprawozdania Zarządu TelForceOne SA z działalności spółki za okres od 1.01.2011 roku do 30.06.2011 roku.	23
14. Oświadczenie ws. podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.	24

I. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

1. Informacje ogólne

W skład Grupy Kapitałowej TelForceOne na dzień 30 czerwca 2011 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	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 sprzedaż detaliczna	100%	Fabryczna we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS
TelForceOne Rumunia	Bukareszt	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Gospodarczy w Bukareszcie

Na dzień 30 czerwca 2011 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Grupę w podmiotach zależnych jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

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 ze Statutem Spółki czas trwania działalności Spółki jest nieoznaczony.

Zgodnie z notą 29 informacji objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego na dzień 30 czerwca 2011 roku struktura własności kapitału zakładowego Spółki Dominującej była następująca:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale własnym (%)	Liczba głosów	Wartość nominalna akcji
1	Akcjonariat rozproszony	3 740 248	46,4%	3 740 248	46,4%
2	Sebastian Sawicki	544 000	6,72%	544 000	6,7%
3	Springfield Investments	3 075 000	38,2 %	3 075 000	38,2%
4	KAPS Investment Sp. z o. o.	706 100	8,7%	706 100	8,73%

Głównym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej jest produkcja i dystrybucja akcesoriów do urządzeń mobilnych, telefonów komórkowych myPhone oraz akcesoriów do urządzeń mobilnych, drobnej elektroniki konsumenckiej (materiały eksploatacyjne do urządzeń drukujących, LED-owe źródła światła)

Obecnie w ramach Grupy Kapitałowej oferowanych jest kilka tysięcy produktów. Celem dywersyfikacji ryzyka i zapewnienia stałego wzrostu dochodów nastąpiło rozszerzenie asortymentu produktów o branżę akcesoriów komputerowych oraz wejście na rynek źródeł światła opartych na technologii LED. Dystrybuowane towary produkowane są na potrzeby TelForceOne na Dalekim Wschodzie pod własnymi markami Spółki i spółek zależnych.

2.Władze Spółki

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

Organem nadzorczym jest Rada Nadzorcza.

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

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

Sebastian Sawicki - Prezes Zarządu

Wiesław Żywicki - Wiceprezes Zarządu

Adam Kowalski – Członek Zarządu

W dniu 28 czerwca 2011 roku, odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie, zatwierdzające sprawozdanie finansowe za 2010 rok, wraz z jego odbyciem wygasły mandaty Członków Zarządu II Kadencji, w związku z upływem II kadencji Członków Zarządu, Rada Nadzorcza TelForceOne S.A. dniu 28 czerwca 2010 r. powołała Członków:

Sebastian Sawicki - Prezes Zarządu

Wiesław Żywicki - Wiceprezes Zarządu

Adam Kowalski – Członek Zarządu

3.Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu na dzień przekazania raportu 30 sierpnia 2011 roku zgodnie z wiedzą Spółki:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale własnym (%)	Liczba głosów	Wartość nominalna akcji
1	Akcjonariat rozproszony	3 740 248	46,4%	3 740 248	46,4%
2	Sebastian Sawicki	544 000	6,72%	544 000	6,7%
3	Springfield Investments	3 075 000	38,2 %	3 075 000	38,2%
4	KAPS Investment Sp. z o. o.	706 100	8,7%	706 100	8,73%
	RAZEM	8 065 348	100 %	8 065 348	100 %

II. SYTUACJA FINANSOWA

1.Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

Grupa Kapitałowa TFO odnotowała w I półroczu 2011 zysk z działalności operacyjnej w kwocie 2 576,7 tys. zł, wobec zysku z działalności operacyjnej w I półroczu 2010 w kwocie 4 154,1 tys. zł. Wynik ten został osiągnięty przy obrotach 48 724,9 tys. zł, w I półroczu 2010 przychodu grupy wynosiły 48 707,9 tys. zł.

Wynik finansowy netto Grupy Kapitałowej w I półroczu 2011 wyniósł 887,7 tys. zł, wobec zysku netto za I półrocze 2010 w kwocie 1 952,3 tys. zł.

W pierwszym półroczu 2011 Spółka dominująca TelForceOne S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 23 182,7 tys. zł, wobec 22 715,0 tys. zł w pierwszym półroczu 2010. Zysk brutto na sprzedaży za wyniósł obecnie 6 858,4 tys. zł wobec 7 255,0 tys. zł w analogicznym okresie roku 2010.

Grupa TelForceOne wypracowała w raportowanym okresie dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej o wartości 4 382 tys. zł wobec ujemnych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej za pierwsze półrocze 2010 w kwocie -194 tys. zł.

Jednocześnie Grupa zmniejszyła stan zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek o 3 224 tys. zł tj. o 6,4 % stanu zadłużenia prezentowanego na koniec roku 2010.

Stagnację w zakresie dynamiki zysków w 1H11 spółka zdecydowanie wiąże z czynnikami zewnętrznymi: spowolnieniem gospodarki krajowej w drugim kwartale i zdarzeniem jednorazowym - zaprzestaniem projektu przez jednego z operatorów wirtualnych, który w 2010 r. zapewniał przeszło 20% wolumenu sprzedaży aparatów GSM myPhone. Bez uwzględnienia w 1H10 przychodów z tytułu współpracy z tym operatorem, wzrost wolumenu sprzedaży w 1H11 wyniósłby 22% r/r. Wszystkie natomiast działania długoterminowe i operacyjne prowadzone są zgodnie ze strategią rozwoju na lata 2010-2012, co w szczególności skutkować będzie optymalnym wykorzystaniem zwiększonego popytu rynkowego w drugim półroczu. Tego rodzaju sezonowość występowała w ostatnich kilku latach i wynika ze specyfiki rynków, na których działa Grupa Kapitałowa i kanałów dystrybucji opartych w rosnącym stopniu na wielkoformatowych sieciach sprzedaży.

W zakresie oceny fundamentów spółki symptomatyczna jest okoliczność zamiany bankowego podmiotu finansującego, która przenosi się operacyjnie na polepszenie sytuacji kredytowej i zwiększenie środków obrotowych przy jednoczesnym obniżeniu kosztów finansowych. Powoduje to również możliwość rozszerzenia oferty produktowej i zwiększenia obecności w kanałach sprzedaży związanych z obsługą wielkopowierzchniowych sieci sprzedaży.

Grupa lokuje już przeszło 47% swojej sprzedaży poza Polską i staje się widocznym graczem środkowoeuropejskim w zakresie aparatów GSM o uproszczonych funkcjach (sama spółka Myphone przeszło 50% sprzedaży realizuje poza granicami).

Na wyniki spółki niekorzystnie oddziałuje tendencja widoczna na całym krajowym rynku materiałów eksploatacyjnych do urządzeń drukujących: polityka producentów drukarek i rosnąca konkurencja między producentami alternatywnych materiałów powoduje widoczny spadek cen i erozję marż. W efekcie pomimo wzrostu wolumenu ilościowego sprzedaży nastąpił spadek obrotów. Reakcją spółki na tę tendencję rynkową jest podtrzymanie wysokiej jakości produkcji potwierdzonej niedawno uzyskanymi certyfikatami oraz budowa sieci dystrybucyjnej na terenie Europy – począwszy od efektywnych kanałów sprzedaży w Czechach.

Czynnikiem stabilizującym wahania w poszczególnych segmentach rynku Grupy jest systematyczny wzrost sieci franczyzowej Teletorium przy zachowaniu właściwej rentowności. Pełne sprawdzenie się modelu biznesowego wprowadzonego po kryzysie w 2008 roku skutkuje wdrażaniem od początku roku rozwoju w oparciu o uruchamianie nowych lokalizacji

sklepów. W I H 2011 roku otworzone zostały 4 nowe sklepy a do końca roku będzie to 10 nowych punktów.

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. Emitent podjął decyzje o ekspansji na rynki pozaeuropejskie. 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.

e. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Emitent notuje pewną sezonową zmienność sprzedaży, objawiającą się zwiększeniem wolumenu sprzedaży w IV kwartale i jest to najwyższa sprzedaż w całym roku. Zjawisko to wynika z faktu znaczącego udziału w kanałach dystrybucji odbiorców będących dużymi sieciami sprzedaży detalicznej. Natomiast w I a szczególnie II kwartale wartość sprzedaży maleje, co jest ściśle związane z polityką magazynową większości klientów hurtowych. Sezonowość sprzedaży może wywierać wpływ na wyniki w układzie kwartalnym.

f. Ryzyko związane z dostawami towarów z Dalekiego Wschodu

Przeszło 80% 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 oraz w Euro. 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, amortyzowane jest ono natomiast rosnącym udziałem przychodów w Euro.

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 związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną

Sytuacja finansowa Emitenta i jego Grupy Kapitałowej jest 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.

i. 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.

j. 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.

k. 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 zaostrzenia 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 01.01.2011 roku do 30.06.2011 roku nie miały miejsce zmiany w strukturze jednostki gospodarczej.

W lutym 2011 roku Zarząd Spółki TelForceOne S.A. powziął wiadomość o wszczęciu uproszczonej procedury likwidacji zależnej od Emitenta spółki TELFORCEONE ROMANIA S.R.L..

Likwidacja spółki TELFORCEONE ROMANIA S.R.L. jest efektem działań zmierzających do uporządkowania struktury Grupy Kapitałowej TelForceOne.

4. Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej publikowanych prognoz

Zarząd TelForceOne S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na rok 2011.

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	6,72%	544 000	6,7%
2	Springfield Investments	3 075 000	38,2 %	3 075 000	38,2%
3	KAPS Investment Sp. z o. o.	706 100	8,7%	706 100	8,73%

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 (6,7 %) oraz za pośrednictwem spółki Spriengfield Investments S.a.r.l. 3 075 000 akcji (38,2 %), oraz za pośrednictwem KAPS Investment Sp. z o.o., 706 000 akcji (8,7 %).

Wiceprezes Zarządu Emitenta pan Wiesław Żywicki posiada objęte 8270 akcji na okaziciela TelForceOne S.A. serii „C”.

Członek Zarządu Emitenta pan Adam Kowalski posiada objęte 8270 akcji na okaziciela TelForceOne S.A. serii „C”.

Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej Emitenta pani Olga Olkowska posiada objęte 2000 akcji na okaziciela TelForceOne S.A. serii „C”.

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 ostateczna 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 Adama 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.

** stan posiadania akcji emitenta uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta, został wskazany na podstawie pisemnych informacji przekazanych przez osoby zobowiązane*

7.Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie:

postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska emitenta,

dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta, z określeniem łącznej wartości postępowań odrębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem emitenta w tej sprawie oraz, w odniesieniu do największych postępowań w grupie zobowiązań i grupie wierzytelności - ze wskazaniem ich przedmiotu, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania oraz stron wszczętego postępowania.

Na dzień 30 czerwca 2011 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

Zakres działań korporacyjnych:

W dniu 28 czerwca 2011 roku Rada Nadzorcza Emitenta, w związku z upływem II Kadencji Zarządu, powołała na nową wspólną III Kadencję, Zarząd w składzie:

Pan Sebastian Sawicki- Prezes Zarządu

Pan Wiesław Żywicki - Wiceprezes Zarządu

Pana Adam Kowalski – Członek Zarządu

Zakres działań finansowych:

TelForceOne S.A. kierując się potrzebą zmiany strategii i podmiotu finansowania zakończyła współpracę z dotychczas finansującym Bankiem ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach i podjęła współpracę w zakresie finansowania jej działalności z Raiffeisen Bank Polska S.A.

W dniu 12 maja 2011 r. Emitent:

- zawarł z umowę kredytową z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie.
W ramach niniejszej umowy Bank udzielił Emitentowi kredytu w kwocie 17.500.000,-PLN z przeznaczeniem na Spłatę kredytu w ING Banku Śląskim S.A. objętym umową nr 8792007001000784/00 o kredyt złotowy na finansowanie inwestycji.
- zawarł z umowę kredytową z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie.

W ramach niniejszej umowy Bank udzielił Emitentowi kredytu w kwocie EUR 2.200.000,- PLN z przeznaczeniem na Spłatę kredytu w ING Banku Śląskim S.A. objętym umową ramową z dnia 27 października 2005 roku wraz porozumieniem 681/2009/00000850/00 z dnia 5 czerwca 2009 roku.

- zawarł z umowę o limit wierzytelności z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie. W ramach niniejszej umowy Bank udzielił Emitentowi kredytu w kwocie 16.000.000,- PLN z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Emitenta, przy czym pierwsze wykorzystanie Limitu zostanie przeznaczone na całkowitą spłatę kredytu w ING Banku Śląskim S.A. objętym umową nr 2/2005 o kredyt złotowy w formie linii odnawialnej z dnia 10 lutego 2005 roku wraz z porozumieniem nr 681/2009/00000601/00 z dnia 31 marca 2009 roku.

W dniu 24 maja 2011 roku, Zarząd Emitenta:

- złożył dyspozycję całkowitej, przedterminowej spłaty kredytu w formie linii odnawialnej, wynikającego z umowy nr 2/2005 zwartej 10 lutego 2005 roku r. wraz porozumieniem nr 681/2009/00000601/00 z dnia 31 marca 2009 roku (Raport bieżący nr 14/2009 z dnia 1 kwietnia 2009 r.) z ING Bankiem Śląskim z siedzibą w Katowicach. Przedterminowa całkowita spłata w/w kredytu skutkuje wygaśnięciem zobowiązań wynikających z przedmiotowej umowy.
- złożył dyspozycję całkowitej, przedterminowej spłaty zobowiązań Spółki z tytułu realizacji terminowych zobowiązań finansowych, wynikających z umowy ramowej zwartej 27 października 2005 roku r. wraz porozumieniem nr 681/2009/00000850/00 z dnia 5 czerwca 2009 roku (Raport bieżący nr 29/2009 z 6 czerwca 2009 r.) z ING Bankiem Śląskim z siedzibą w Katowicach. Przedterminowa całkowita spłata w/w zobowiązania skutkuje wygaśnięciem zobowiązań wynikających z przedmiotowej umowy.
Przyczyną przedterminowej spłaty zobowiązania jest zmiana strategii i podmiotu finansowania.
- złożył wypowiedzenie zawartej w dniu 5 października 2007 r., z ING Bankiem Śląskim z siedzibą w Katowicach, umowy nr 8792007001000784/00 o kredyt złotowy na finansowanie inwestycji (raport bieżący nr 50/2007 z dnia 6 października 2007 roku). Działając na podstawie art. 75 a prawa bankowego, spółka wypowiedziała przedmiotową umowę z zachowaniem trzy miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Z dniem 24 sierpnia 2011 roku, wygasła trzecia i zarazem ostatnia umowa kredytowa zawarta z ING Bankiem Śląskim S.A.. Zatem wygasły również wszelkie ustanowione zabezpieczenia ustanowione na rzecz ING, w tym zastaw na finansowy udziałach spółki Teletorium Sp. z o.o..

W sierpniu 2011 roku, myPhone Sp. z o.o. złożyła w Sądzie Rejonowym dla Wrocławia-Fabrycznej Wydział VI Gospodarczy wniosek o podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę 2.800.000,00 zł. Wniosek o podwyższenie kapitału spowodowany jest utworzeniem nowych udziałów i złożeniem oświadczenia o objęciu ich przez nowego wspólnika. Nowym wspólnikiem przystępującym do Spółki jest TelForceOne S.A.. Udziały zostały opłacone przez Emitenta w znacznej części wierzytelnościami pieniężnymi powstałymi wobec myPhone Sp. z o.o. z tytułu wierzytelności handlowych. Objęte udziały będą miały charakter długoterminowego przedsięwzięcia kapitałowego Emitenta.

b) Podjęte działania w zakresie handlu i produktów.

W I półroczu 2011 Spółka i Grupa Kapitałowa TFO mocno utrwaliła tendencję wzrostu eksportu i sprzedaży na rynkach zagranicznych, głównie Unii Europejskiej. W efekcie w okresie objętym wskazanym zakresem czasu Grupa lokuje już przeszło 47% swojej sprzedaży poza Polską i staje się widocznym graczem środkowoeuropejskim w zakresie aparatów GSM o uproszczonych funkcjach. Dla uzyskania tej skali akceptacji na rynkach lokalnych prowadzone są działania zarówno nastawione na stałe doskonalenie produktów i ich jakości, jak również wzmocnienie potencjału logistycznego. W wyniku przeprowadzonej reorganizacji zarządzania oraz zaimplementowania specjalistycznego oprogramowania do zarządzania łańcuchem dostaw uzyskano - tak ważne dla firmy, która konkuruje na rynku o wysokiej innowacyjności produktów - skrócenie trwania procesów logistycznych. Na bieżąco kontrolowany jest cały asortymentu towarów pod względem rotacji i zyskowności.

W ramach reorganizacji modelu dystrybucji grupa konsekwentnie buduje relacje z dużymi krajowymi i europejskimi sieciami marketów specjalistycznych oraz wielko powierzchniowych.

W I półroczu 2011 roku spółka konsekwentnie realizowała strategię pozyskiwania do współpracy główne sieci handlowe. Zostały podpisane umowy na bezpośrednią obsługę hal sieci CARREFOUR i AUCHAN. Nastąpiło to po uprzedniej testowej współpracy za pośrednictwem partnerów logistycznych. Bezpośrednie umowy otwierają szansę na sprzedaż nowych linii produktowych spółki, poza sprawdzonymi aparatami marki myPhone oraz akcesoriami GSM, oferowanymi pod markami własnymi spółki. Dzięki bezpośrednim umowom spółka mogła zatowarować hale w szeroką gamę swoich akcesoriów do telefonów komórkowych. Obecnie trwają zaawansowane rozmowy mające na celu poszerzenie oferty o inne produkty z oferty spółki. W tym samy okresie spółka rozwijała współpracę z głównymi sieciami handlowymi na rynku, stale zwiększając swój udział w ich ofercie. Były to m.in. firmy Media Mark i Saturn, Media Expert, NeoNet, Mix Electronics, Real, Tesco, Sellgross, Inter Marche. Ponadto spółka w I półroczu postawiła na rozwój współpracy z dystrybutorami sprzętu IT. Zaowocowało to podjęciem współpracy z firmą Action oraz podpisaniem umowy z firmą Tech Data. Spółka kontynuuje współpracę z innym dużym dystrybutorem IT – AB . S.A., a także stale rozwija współpracę z siecią sklepów IT Komputronik .

Swoje działania w sferze produktu firma podzieliła na obszary, w których sytuacja rynkowa jest ustabilizowana i wymaga stałej kontroli oraz obrony swojej pozycji lidera – jak

w przypadku akcesoriów GSM, i sferę szybkiego rozwoju – jak produkty oświetleniowe w technologii LED. W tym przypadku spółka może się pochwalić podwojeniem sprzedaży w odniesieniu do roku 2010 oraz planuje dalszy szybki rozwój w oparciu o otwarte już kanały - sieci marketów oraz o specjalistyczne sklepy i hurtownie. W ramach rozwoju tej kategorii produktowej firma podejmowała wiele działań marketingowych, mających na celu zaprezentowanie firmy jako dystrybutora sprzętu oświetleniowego oraz rozpropagowaniem własnej marki produktowej wśród potencjalnych odbiorców. Spółka m.in. nawiązała ścisłą współpracę z branżowymi pismami, stworzyła i udostępniła produktową stronę internetową, uczestniczy w targach branżowych.

Na wyniki spółki niekorzystnie oddziałuje tendencja widoczna na całym krajowym rynku materiałów eksploatacyjnych do urządzeń drukujących: polityka producentów drukarek i rosnąca konkurencja między producentami alternatywnych materiałów powoduje widoczny spadek cen i erozję marż. W efekcie pomimo wzrostu wolumenu ilościowego sprzedaży nastąpił spadek obrotów. Reakcją spółki na tę tendencję rynkową jest podtrzymanie wysokiej jakości produkcji potwierdzonej niedawno uzyskanymi certyfikatami oraz budowa sieci dystrybucyjnej na terenie Europy – począwszy od efektywnych kanałów sprzedaży w Czechach.

Czynnikiem stabilizującym wahania w poszczególnych segmentach rynku Grupy jest systematyczny wzrost sieci franczyzowej Teletorium przy zachowaniu właściwej rentowności. Pełne sprawdzenie się modelu biznesowego wprowadzonego w 2008 skutkuje wdrażaniem od początku roku rozwoju w oparciu o uruchamianie nowych lokalizacji. W I H 2011 roku otworzone zostały 4 nowe stoiska i rozpoczęte przygotowania, które zaowocują otwarciem 10 nowych punktów w II H. W efekcie do końca roku 2011 spółka Teletorium będzie zarządzać 90 sklepami, natomiast do końca 2012 może być osiągnięta liczba 100 sklepów.

Spółka stale poszukuje nowych produktów, które mogłaby z powodzeniem oferować szerokiej gamie swoich kontrahentów, a w szczególności sieciom handlowym w oparciu o istniejące już kontrakty. W tym celu powołała wyspecjalizowaną komórkę, odpowiedzialną za wyszukiwanie i wdrażanie nowych towarów, zarówno w krajach Dalekiego Wschodu, w czym się specjalizuje, jak i w krajach UE. W I połowie 2011 roku pojawiły się w ofercie spółki i zyskały akceptację projekty wdrożenia : najnowszych akcesoriów komputerowych i szeroko rozumianej elektroniki konsumenckiej (np. alkomaty, CB Radia). Spółka w dalszym okresie ma zamiar rozwijać uruchomione w I półroczu projekty oraz intensywnie poszukiwać nowych obszarów, w których mogłaby zaistnieć jako dystrybutor, bądź producent lub importer.

Sprzedaż aparatów myPhone w I połowie 2011r. wyniosła przeszło 84 tys. sztuk, liczbowo podtrzymując wielkość sprzedaży z analogicznego okresu roku 2010. Aktualnie na rynku obecnych jest ponad 400 000 sprzedanych terminali marki myPhone i wg szacunków spółki ma ona udział w rynku open-market ponad 6,5%, a w kanale sprzedaży przez internet aż do ponad 9%.

Powodem utrzymania wartości sprzedaży z analogicznego okresu roku 2010 było, niezależne od spółki, zaprzestanie projektu przez jednego z operatorów wirtualnych (w 2010r. stanowiło to przeszło 20% ilościowego wolumenu sprzedaży). Dlatego też porównując 1H2010 do

1H2011 po uwzględnieniu korekty nieorganicznej sprzedaży spółka odnotowała naturalny wzrost w wysokości 22% rdr. Nadal bardzo dużą popularnością cieszą się terminale z serii Simple Life - użyteczne telefony o prostej funkcjonalności. Spółka z powodzeniem realizuje sprzedaż tych aparatów w bezpośrednim kanałach operatorskich w Polsce (PLAY, Dialog) i zagranicą (T-mobile, Simoble, Tele2). W II kwartale 2011 Spółka wprowadziła 4 nowe modele: myPhone 1030 HALO (najnowszy przedstawiciel serii myPhone Simple Life), myPhone 8825 Vision (terminal DualSIM z odbiornikiem telewizji), myPhone 3380 Midnight (budżetowy dualSIM) oraz myPhone 6600 Free (biznesowy dualSIM w smukłej obudowie). Pierwsze półrocze 2011 roku to również czas przygotowań i kolejnych projektów. Od kontynuacji podstawowych modelu z serii Dual SIM, takich jak model 6500 Metro, model 3020 Dual SIM, aż po premiery z serii Simple Life, w tym 2070 ROSE (telefon z obudową typu klapka) oraz myPhone 5300 FORCE (model z kategorii telefonów o zwiększonej odporności). Na IV kwartał planowana jest premiera nowego projektu pod nazwą mySafe - zdalna opieka nad osobami wymagającymi pomocy.

W Polsce telefony myPhone tradycyjnie dostępne są w sprzedaży w największych sieciach handlowych (m.in. Media Markt, Saturn, Real, Media Expert, E'leclerc). Systematycznie też prowadzona jest sprzedaż na rynki zagraniczne, w szczególności na Węgrzech (TESCO), w Słowenii (operator SI mobil), Estonii (operatora Elise) oraz w Czechach i na Słowacji (T-mobile, Tesco). Cały czas utrzymywana jest proporcja znacznie ponad 50% sprzedaży poza Polską.

c) Standardy jakości produktów

W zakresie materiałów eksploatacyjnych do drukarek komputerowych Spółka uzyskania w 2010 roku certyfikat T+M wystawianego przez uznanego audytora TUV Rheinland. Uzyskanie w/w certyfikatu stanowi, że Spółka jest jednym z pierwszych polskich producentów materiałów eksploatacyjnych, której wkłady do urządzeń laserowych zostały przetestowane przez nobilitującą międzynarodową firmę zajmującą się certyfikacją jakości pod kątem wydajności produktów.

Ponadto w pierwszym półroczu 2011 roku, Emitent otrzymał certyfikaty potwierdzające zgodność systemu zarządzania jakością oraz zarządzania środowiskowego z wymaganiami norm ISO 9001:2008 oraz ISO 14001:2004 dla produkowanych i sprzedawanych pod własną marką materiałów eksploatacyjnych do urządzeń drukujących. Potwierdzona zgodność jakości dotyczy kompleksowej produkcji tonerów monochromatycznych oraz tonerów kolorowych sprzedawanych pod marką TF1 TelForceOne. Certyfikaty określają zgodność jakości z międzynarodowymi wymogami na każdym etapie procesu produkcji. Alternatywne materiały eksploatacyjne do urządzeń drukujących i kopiujących stanowią istotny segment działalności Grupy Kapitałowej. Nadanie Spółce certyfikatów ISO 9001:2008 oraz ISO 14001:2004 może mieć istotny wpływ na poprawę sytuacji konkurencyjnej Emitenta w tym segmencie, oraz realizację założeń strategii na lata 2010-2012 w tym obszarze. Certyfikat może mieć również znaczący wpływ na realizowane w procesie sprzedaży procedury przetargowe obowiązujące zarówno na terenie krajów partnerów handlowych z Unii Europejskiej jak i w Polsce.

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 ocenie spółki poziom reklamacji jest na niskim, akceptowalnym poziomie. Zdecydowana większość reklamacji obsługiwana jest 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 drugim półroczu roku 2011 i kolejnych okresach.

Wpływ na wyniki kolejnego roku mogą mieć następujące czynniki:

- ogólna sytuacja gospodarcza, wpływająca na tempo przyrostu zamówień i/lub redukcje zamówień obecnych,
- przychody z tytułu zawartych umów handlowych,
- inflacja i wahania kursów walut (przede wszystkim euro i dolara)
- szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku GSM,
- rozwój rynku operatorów GSM w Polsce, Czechach i Europie Środkowej

W zakresie oceny fundamentów spółki symptomatyczna jest okoliczność zamiany bankowego podmiotu finansującego, która przenosi się operacyjnie na polepszenie sytuacji kredytowej i zwiększenie środków obrotowych przy jednoczesnym obniżeniu kosztów finansowych. Powoduje to również możliwość rozszerzenia oferty produktowej i zwiększenia obecności w kanałach sprzedaży związanych z obsługą wielkopowierzchniowych sieci sprzedaży. Utrzymując znaczące udziały rynkowe w dotychczasowych segmentach działalności daje to podstawę do systematycznego wzrostu organicznego.

12. Sytuacja w całej gospodarce i branży

Wzrost dostępności usług oraz spadające ceny – to główne trendy cechujące polski rynek telekomunikacyjny w 2010 roku. Wzrost wykorzystania usług telekomunikacyjnych, zwłaszcza w telefonii mobilnej i dostępie do Internetu pobudzony został przez zwiększenie konkurencji, to zaś miało istotny wpływ na większy wybór usług, bardziej dopasowanych do indywidualnych potrzeb odbiorców.

Według UKE, wartość polskiego rynku telekomunikacyjnego w 2010 roku, mierzona wielkością przychodów ze sprzedaży wyniosła ponad 42,8 mld zł i wzrosła o 1,9% w stosunku do roku poprzedniego. W zwiększeniu wpływów przedsiębiorcom pomogły sprzyjające warunki w segmencie dostępu do Internetu, jednak malejące kolejny rok z rzędu przychody telefonii stacjonarnej nie pozwoliły istotnie poprawić wartości całego segmentu

gospodarki.

Dochody branży zdeterminowane były głębokimi zmianami w strukturze konsumpcji, sposobach świadczenia usług oraz procesami substytucji fixed-mobile. Znaczenie miała również ekspansja usług transmisji danych.

Operatorzy komórkowi rywalizowali ofertami promocyjnych pakietów minut i wiadomości SMS. Rosły wolumeny wszystkich usług mobilnych, największy wzrost popularności (o 103%) odnotowała mobilna transmisja danych w kraju.

W roamingu ceny usług były wyższe średnio od kilku (w przypadku połączeń głosowych i SMS) do kilkunastu razy (transmisja danych) od ich krajowych odpowiedników. Na szczęście fakt ten nie znalazł odzwierciedlenia w wielkości ruchu.

Zwiększanie przepływności przy jednoczesnym skracaniu czasu umowy – taka była recepta na sukces dostawców Internetu. Świadczy o tym ponad 33% wzrost liczby łączy o prędkości ponad 2 Mbit/s. Spadek cen dostępu do Internetu napędzali operatorzy telewizji kablowych, oferując abonentom atrakcyjniejsze taryfy, niż operatorzy usług xDSL.

Pakietyzacja usług, pozwalająca na kompleksowe zaspokojenie popytu konsumentów po znacznie niższych cenach, była w 2010 roku istotnym trendem. Wzrost intensywności korzystania z usług telekomunikacyjnych ominął niestety telefonię stacjonarną, z roku na rok maleje liczba abonentów oraz wielkość ruchu. Pomimo braku zmian całkowitego poziomu inwestycji w porównaniu do 2009 roku (ok. 6,3 mld zł), odnotowano jednak spadki nakładów we wszystkich segmentach. Sytuację ratowała Telekomunikacja Polska oraz nowi gracze na rynku telefonii ruchomej (P4, Aero2, CenterNet).

RYNEK TELEFONII GSM

Urząd Komunikacji Elektronicznej opublikował interesujący raport dotyczący stanu polskiego rynku telekomunikacyjnego. Dokument stanowić ma podsumowanie kadencji Prezesa UKE w latach 2006-2011. Według raportu, 84 proc. Polaków deklaruje posiadanie i aktywne korzystanie z telefonu komórkowego. Wartość polskiego rynku produktów i usług mobilnych wycenia się na 17 miliardów PLN. Nasycenie indywidualnego rynku telekomunikacyjnego usługą telefonii komórkowej jest o 43 punkty procentowe większe niż nasycenie usługą telefonii stacjonarnej. Badani najczęściej korzystają z usług operatora sieci Orange - 37,5 proc. badanych. Duży odsetek ankietowanych posiada telefony komórkowe w sieciach Era (33,1 proc.) oraz Plus (24,6 proc.). Całkowita średnia miesięczna opłata za korzystanie z telefonu komórkowego jest znacznie wyższa w przypadku osób płacących abonament (75 PLN), niż użytkowników kart pre-paid (41 PLN), czy mix (45 PLN). Wśród firm, które korzystają z operatorów telefonii komórkowej, dane przedstawiają się następująco: Orange (korzysta z niej 44,1 proc. badanych firm) oraz Era (30,8 proc.). Z usług sieci Plus korzysta 22,3 proc., z kolei telefon w sieci Play ma 10,1 proc. badanych firm. Obecne nasycenie rynku w karty SIM wynosi aż 125%.

Dane z lat 2009-2010 potwierdzają przede wszystkim istnienie trendu, kreowanego przez większość producentów i operatorów. Chodzi o wzrost sprzedaży telefonów subsydiowanych przez producentów w segmencie SmartPhone. Wg szacunków własnych spółki, już co

czwarty telefon sprzedany w Polsce przez operatorów w 2010 roku to SmartPhone. Urządzenia te coraz mniej przypominają telefon komórkowy obsługujący rozmowy i wiadomości SMS, za to coraz częściej spełniają rolę przenośnej namiastki komputera z mobilnym dostępem do sieci, obsługą profili na portalach społecznościowych. Codziennością staje się konieczność logowania, czy wprowadzanie numeru karty kredytowej. W telefonach pojawiają się już często 4-calowe wyświetlacze, HSDPA, Wi-Fi, obsługa poczty e-mail, przeglądarki WWW, a także lokalizator GPS. Urządzenia te posiadają już tak wiele funkcji, że przeciętny użytkownik wykorzystuje zaledwie ok. 25% możliwości drzemiących w urządzeniu.

Mnogość zastosowanych rozwiązań i funkcji ma ogromny wpływ na jakość obsługi urządzeń tego typu i stopień jej komplikacji – obsługa telefonu nierzadko wymaga nie lada zdolności manualnych, sprawności i wiedzy technicznej. Jednocześnie producenci prognozują znaczący wzrost przychodów z tzw. Market Shops – programów i gier dostępnych w wirtualnych sklepach producentów. Śladami iPhone i producenta systemu Android podążają inni, tworząc nowe, wirtualne sklepy, kuszące użytkowników różnorodnością aplikacji i gier. Używanie ich dodatkowo komplikuje i tak już bardzo skomplikowaną obsługę telefonów.

Dynamiczny rozwój sprzedaży i zastosowania SmartPhonów z jednej strony oznacza wzrost zainteresowania klientów takimi rozwiązaniami, z drugiej jednak powoduje coraz częstsze niezadowolenie użytkowników z powodu nadmiernej komplikacji obsługi telefonów i niemal zatracenie prostej obsługi głównych funkcji, których oczekujemy od telefonu komórkowego – prowadzenia rozmów i korespondencji SMS. Z roku na rok rośnie liczba osób niezadowolonych z takiego stanu rzeczy, a z wiekiem użytkownika wzrasta odsetek osób, dla których SmartPhone jest zbyt skomplikowany. Wraz z wiekiem wzrasta też ilość osób mających problemy ze wzrokiem, czy ze sprawnością manualną.

Produkty myPhone już w momencie wprowadzenia na rynek stały się istotną, interesującą alternatywą dla takich osób, oczekujących łatwości i prostoty obsługi, a także ograniczenia funkcjonalności telefonu do najczęściej wykorzystywanych funkcji.

W listopadzie 2010 roku myPhone zlecił przeprowadzenie badań na reprezentatywnej grupie 204 użytkowników telefonów komórkowych w wieku powyżej 18 lat. Wynika z nich jednoznacznie, że użytkownicy z poszczególnych grup wiekowych mają odmienne potrzeby i oczekiwania wobec telefonów komórkowych. W grupach osób w wieku 16-24 i 25-50 lat zainteresowanie najnowszymi technologiami i funkcjonalnościami (dostęp do portali społecznościowych, klawiatura QWERTY w telefonie, ekran dotykowy, moduł BT) było na poziomie 40-45%. Dla porównania - aż 78% respondentów w wieku 50 i więcej lat oczekiwało od telefonu jedynie podstawowej funkcjonalności i prostych rozwiązań (proste menu, czytelny ekran, długi czas czuwania, głośne dzwonki).

W Polsce obecnie jest ok. 5 mln osób w wieku 65 i więcej lat. Według prognoz GUS, w 2035 roku będzie ponad 8 mln w tym wieku, przy jednoczesnym zmniejszeniu populacji Polaków o 2 mln osób. Oznacza to w praktyce ciągły wzrost liczebności tej grupy konsumentów, których potrzeby są zaniebawiane przez większość producentów telefonów komórkowych, a która jest istotną grupą w działalności spółki myPhone. Proces starzenia się społeczeństwa w

Europie Zachodniej rozpoczął się wcześniej niż w Polsce, przy jednocześnie wyższym poziomie świadomości potrzeb telekomunikacyjnych wśród seniorów, co dla działań myPhone poza granicami Polski ma również istotne znaczenie.

Pozycja myPhone na rynku - I połowa 2011 r.

Sprzedaż aparatów myPhone w I połowie 2011r. wyniosła 84 110 sztuk, podtrzymując wielkość sprzedaży z analogicznego okresu roku 2010. Aktualnie na rynku obecnych jest ponad 400 000 terminali marki myPhone, co według szacunków spółki daje udział w rynku open market ponad 6,5%, a w kanale sprzedaży internet, aż na poziomie ponad 9%. Powodem utrzymania wartości sprzedaży z analogicznego okresu roku 2010 było niezależne od działań spółki wstrzymanie realizacji projektu telekomunikacyjnego przez jednego z operatorów wirtualnych (w 2010r. sprzedano za jego pośrednictwem ok. 15 000 telefonów). Dlatego też porównując IH 2010 do IH2011, po uwzględnieniu korekty nieorganicznej sprzedaży spółka odnotowała dynamiczny, naturalny wzrost w wysokości 20% w ujęciu rok do roku.

Nadal bardzo dużą popularnością cieszą się terminale z serii myPhone Simple Life - użyteczne telefony o prostej funkcjonalności. Spółka z powodzeniem realizuje sprzedaż tych aparatów w bezpośrednio w kanale operatorskim - w Polsce (PLAY, Dialog) i zagranicą (T-mobile, Simobile, Tele2). W II kwartale 2011r. spółka wprowadziła 4 nowe modele: myPhone 1030 HALO (najnowszy przedstawiciel serii myPhone Simple Life), myPhone 3380 Midnight (budżetowy Dual SIM), myPhone 6600 Free (biznesowy Dual SIM w smukłej, eleganckiej obudowie) oraz myPhone 8825TV VISION (terminal Dual SIM z odbiornikiem TV).

Pierwsze półrocze 2011 roku to również czas przygotowań i projektów. Lista przewidzianych premier na IV kwartał 2011 roku jest bardzo ciekawa. Od kontynuacji podstawowych modelu z serii Dual SIM, takich jak model 6500 Metro, model 3020 Dual SIM, aż po premiery z serii Simple Life, w tym 2070 ROSE (telefon z obudową typu klapka) oraz myPhone 5300 FORCE (model z kategorii telefonów o zwiększonej odporności). Na IV kwartał 2011 roku spółka planuje też premierę nowego projektu pod roboczą nazwą mySafe, a dotyczącego zdalnej opieki nad osobami najbliższymi.

13. Oświadczenie ws. półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego TelForceOne i Sprawozdania Zarządu TelForceOne SA z działalności spółki za okres od 1.01.2011 roku do 30.06.2011 roku.

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

Sprawozdanie z działalności Emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Emitenta w okresie od 1.01.2011 roku do 30.06.2011 roku, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

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 badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa, oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

.....
Sebastian Sawicki
Prezes Zarządu

.....
Wiesław Żywicki
Wiceprezes Zarządu

.....
Adam Kowalski
Członek Zarządu

Wrocław, 30 sierpnia 2011 roku