

Kontakt: Anna Kuchnio  
(Investor Relations)  
T +48 22 352 2061  
anna\_kuchnio@netia.pl

Karol Wieczorek  
(Public Relations)  
T +48 22 352 6368  
karol\_wieczorek@netia.pl



## Netia SA ogłasza wyniki za I kwartał 2014

Warszawa, Polska – 15 maja 2014 r. – Netia SA („Netia” lub „Spółka”) (GPW: NET), największy niezależny operator usług stacjonarnych w Polsce, ogłosiła w dniu dzisiejszym niepodlegające badaniu skonsolidowane wyniki za I kwartał zakończony 31 marca 2014 r.

### 1 Najważniejsze wydarzenia

#### 1.1 Dane finansowe

- Przychody** za I kw. 2014 r. wyniosły 434,4 mln PLN wykazując spadek o 12% rok-do-roku oraz o 4% kwartał-do-kwartału. Spadek przychodów był związany z niższą liczbą usług (RGU), które zmniejszyły się o 6% rok-do-roku i o 2% kwartał-do-kwartału. Netia szacuje także, że 30% spadku przychodów rok-do-roku oraz 14% kwartał-do-kwartału było spowodowane mającą miejsce w 2013 r. obniżką stawek MTR. Spadek liczby aktywnych usług był w dalszym ciągu skoncentrowany w podsegmencie klientów indywidualnych – B2C (Home) i w obszarze stacjonarnych usług głosowych. Obniżka stawek MTR wpłynęła głównie na poziom przychodów w podsegmencie usług dla innych operatorów – B2B (Carrier).
- Skorygowany zysk EBITDA** za I kw. 2014 r. wyniósł 134,4 mln PLN wykazując spadek o 5% w stosunku do I kw. 2013 r. oraz wzrost o 8% w stosunku do IV kw. 2013 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 31,0% w I kw. 2014 r. w porównaniu do 28,9% marży odnotowanej w I kw. 2013 r. i 27,6% w IV kw. 2013 r. Poprawa marży rok-do-roku została osiągnięta dzięki temu, iż utrata przychodów regulowanego, jak również dzięki stale rosnącym synergiiom integracyjnym, niższym kosztom pozyskania klienta w związku z mniejszą liczbą przyłączeń brutto i obniżkom stawek MTR. Wzrost marży kwartał-do-kwartału odzwierciedla głównie niższe koszty reklamy i promocji, wzrost zysku brutto w wyniku mniejszych kosztów utrzymania oraz niższy koszt pozycji jednorazowych.
- Zysk EBITDA** wyniósł 126,0 mln PLN w I kw. 2014 r. wykazując spadek o 9% w stosunku do I kw. 2013 r. oraz wzrost o 9% w stosunku do IV kw. 2013 r. Odnotowane w I kw. 2014 r. pozycje jednorazowe, wynoszące łącznie 8,4 mln PLN kosztów netto, obejmowały koszty restrukturyzacji w kwocie 3,6 mln PLN, które dotyczyły głównie kosztu rezerw na poczet redukcji zatrudnienia związanej z wydzieleniem w strukturach Netii dywizji B2B i B2C (Projekt N<sup>2</sup>) oraz wynagrodzenia dla odchodzącego Prezesa Zarządu, odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej ‘Dialog’, koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 1,8 mln PLN oraz inne niż osobowe koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C (Projekt N<sup>2</sup>) w kwocie 0,5 mln PLN. W okresach porównawczych pozycje jednorazowe wynosiły łącznie 9,0 mln PLN kosztów netto w IV kw. 2013 r. i oraz 3,4 mln PLN kosztów netto w I kw. 2013 r., a szczegółowe zestawienie tych pozycji w porównaniu z I kw. 2014 r. zostało przedstawione poniżej. Marża zysku EBITDA wyniosła 29,0% za I kw. 2014 r. w porównaniu do 28,3% marży odnotowanej za I kw. 2013 r. oraz 25,6% za IV kw. 2013 r.

#### Uzgodnienie wartości EBITDA do Skorygowanej EBITDA (w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 2013 nie badane	IV kw. 2013 nie badane	I kw. 2014 nie badane
<b>EBITDA</b> .....	<b>138.621</b>	<b>115.232</b>	<b>125.978</b>
<b>Korekta o koszty jednorazowe netto</b>	<b>3.384</b>	<b>8.954</b>	<b>8.462</b>
obejmujące:			
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych .....	-	-	2.503
Koszty restrukturyzacji .....	884	781	3.641
Koszty dotyczące przejęć .....	271	418	-
Koszty integracji Nowej Netii (CDN) .....	2.229	3.683	1.776
Koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N <sup>2</sup> ) .....	-	1.469	542
Odpis aktualizujący wartość nieruchomości inwestycyjnej Netii w Warszawie .....	-	2.603	-
<b>Skorygowana EBITDA</b> .....	<b>142.005</b>	<b>124.186</b>	<b>134.440</b>

- Zysk operacyjny EBIT** za I kw. 2014 r. wyniósł 20,7 mln PLN (nie uwzględniając pozycji jednorazowych skorygowany zysk operacyjny wyniósł 29,1 mln PLN) w stosunku do 27,3 mln PLN za I kw. 2013 r. (30,7 mln PLN zysku operacyjnego przy wyłączeniu pozycji jednorazowych) i 6,2 mln PLN za IV kw. 2013 r. (15,2 mln PLN przy wyłączeniu pozycji jednorazowych).

- **Zysk netto** odnotowany za I kw. 2014 r. wyniósł 11,0 mln PLN w stosunku do zysku netto w wysokości 13,1 mln za I kw. 2013 r. i zysk netto w wysokości 10,5 mln PLN w IV kw. 2013 r. Zysk netto za I kw. 2014 r. uwzględnia wpływ 5,4 mln PLN odsetek z tytułu obsługi kredytu zaciągniętego w 2011 r. na sfinansowanie akwizycji Grupy Dialog wobec 8,7 mln PLN i 6,9 mln PLN odsetek z tego tytułu odnotowanych odpowiednio za I kw. i odpowiednio IV kw. 2013 r. Ponadto, zysk netto za I kw. 2014 r. uwzględnia obciążenie z tytułu podatku dochodowego w kwocie 5,2 mln PLN wobec obciążenia z tego tytułu w wysokości 6,7 mln PLN za I kw. 2013 r. i uznania w wysokości 9,4 mln PLN za IV kw. 2013 r.
- **Spółka osiągnęła dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) w I kw. 2014 r.** OpFCF zdefiniowany jako skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o wartość inwestycji kapitałowych wyłączając nakłady inwestycyjne na integrację i akwizycje wyniósł 82,6 mln PLN w I kw. 2014 r. w stosunku do 98,6 mln PLN w I kw. 2013 r. oraz 35,9 mln PLN w IV kw. 2013 r. Na wzrost OpFCF kwartał-do-kwartału wpłynęło głównie zmniejszenie poziomu nakładów inwestycyjnych, wyższa rentowność brutto oraz spadek kosztów reklamy i promocji.
- **Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe** na dzień 31 marca 2014 r. wyniosły 124,6 mln PLN, co stanowiło wzrost o 31,2 mln PLN w stosunku do ich poziomu z dnia 31 grudnia 2013 r., natomiast **całkowite zadłużenie** wyniosło 385,3 mln PLN, co stanowiło wzrost o 1,2 mln PLN w stosunku do poziomu zadłużenia z dnia 31 grudnia 2013 r. **Dług netto** wyniósł zatem 260,7 mln PLN, co stanowiło spadek o 30,0 mln PLN w porównaniu do 290,7 mln PLN na dzień 31 grudnia 2013 r., a **dźwignia finansowa** stanowiła wielokrotność 0,52x skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2014 r. w wysokości 505,0 mln PLN.
- **Netia podtrzymuje prognozę na 2014 r.** zakładającą przychody na poziomie 1.735 mln PLN, Skorygowany zysk EBITDA na poziomie 505 mln PLN oraz Skorygowany zysk operacyjny na poziomie 75 mln PLN. Nakłady inwestycyjne (bez nakładów na integrację i akwizycji) są prognozowane na poziomie 200 mln PLN, a skorygowane przepływy wolnych operacyjnych środków pieniężnych (Skoryg. OpFCF) na poziomie 305 mln PLN.  
Zarząd oczekuje, że liczba usług świadczonych w oparciu o dostęp regulowany będzie się nadal zmniejszać, podczas gdy liczba usług oferowanych we własnej sieci, w tym zwłaszcza usług telewizyjnych i szerokopasmowych, powinna wzrastać.
- **Polityka dystrybucyjna.** Zarząd podtrzymuje cel dystrybucji środków do akcjonariuszy na poziomie 0,42 PLN za akcję począwszy od 2014 r., pod warunkiem braku przeprowadzenia istotnych akwizycji. Realizacja powyższego celu dystrybucyjnego może wiązać się ze średniookresowym wzrostem dźwigni finansowej do poziomu 1,0x Skorygowany zysk EBITDA.
- **Netia proponuje, aby Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki zwołane na dzień 21 maja 2014 r. podjęło uchwałę w sprawie wypłaty dywidendy w wysokości 42 groszy na akcję i ustaliło dzień dywidendy na 29 maja 2014 r.** Ponadto Zarząd Netii proponuje, aby ZWZ przyjęło nowy program wykupu akcji własnych w wysokości 200 mln PLN, który zapewniłby większą elastyczność form realizacji polityki dystrybucyjnej w przypadku odnotowania w danym roku obrotowym straty netto przez spółkę matkę Netię SA (por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia').

## 1.2 Dane operacyjne

- **Liczba usług (RGU)** na dzień 31 marca 2014 r. wyniosła 2.477.463 w porównaniu do 2.637.912 na dzień 31 marca 2013 r. oraz 2.526.357 na dzień 31 grudnia 2013 r. Spadek usług rok-do-roku i kwartał-do-kwartału odzwierciedla spadek liczby stacjonarnych usług głosowych i zaostrożoną konkurencję na spowolnionym rynku telekomunikacyjnym. W I kw. 2014 r. Netia przyłączyła 9.608 usług netto we własnej sieci i odnotowała 58.502 odłączeń netto wśród usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego. Podobnie jak w poprzednich kwartałach, wzrost liczby usług jest skoncentrowany na segmencie B2B oraz na części usług w segmencie B2C obejmującej usługi telewizyjne i szerokopasmowe we własnej sieci.

W 2014 r. Zarząd oczekuje dalszego wzrostu liczby usług we własnej sieci, a szczególnie nacisk zostanie położony na rozwój usług szerokopasmowych, telewizyjnych oraz usług dla klientów biznesowych (B2B). Jednak z uwagi na fakt, że w najbliższym czasie głównym priorytetem będzie dodanie nowych funkcjonalności do usług telewizyjnych i poprawa procesów mająca na celu podniesienie efektywności sprzedaży w kolejnych kwartałach, rok 2014 będzie okresem konsolidacji i dlatego nie będzie w tym roku publikowana prognoza dla łącznej liczby usług.

<i>Usługi (RGU) w podziale na dywizje (tys.)</i>	<i>I kw. 2013</i>	<i>II kw. 2013</i>	<i>III kw. 2013</i>	<i>IV kw. 2013</i>	<i>I kw. 2014</i>
Dywizja B2B	460,7	464,6	469,6	477,7	484,1
<i>Zmiana netto w liczbie usług B2B</i>	6,1	3,9	5,0	8,1	6,4
Dywizja B2C	2.142,4	2.093,1	2.056,0	2.014,1	1.959,1
<i>Zmiana netto w liczbie usług B2C</i>	(56,4)	(49,3)	(37,1)	(41,9)	(55,1)
Pozostałe <sup>1</sup> (Petrotel)	34,8	34,6	34,4	34,5	34,3
<i>Zmiana netto w liczbie pozostałych usług (Petrotel)</i>	(0,2)	(0,2)	(0,1)	0,1	(0,2)
<b>Razem</b>	<b>2.637,9</b>	<b>2.592,3</b>	<b>2.560,0</b>	<b>2.526,4</b>	<b>2.477,5</b>
<b>Zmiana netto w łącznej liczbie usług</b>	<b>(50,6)</b>	<b>(45,7)</b>	<b>(32,2)</b>	<b>(33,7)</b>	<b>(48,9)</b>

<sup>1</sup> Dane o liczbie usług świadczonych przez Dialog i Crowley zostały w pełni zintegrowane w ramach segmentów operacyjnych Grupy Netia. Dane o liczbie usług świadczonych przez Petrotel, spółkę zależną Dialogu, są prezentowane odrębnie jako segment "Pozostałe".

<i>Usługi (RGU) w podziale na typ dostępu (tys.)</i>	<i>I kw. 2013</i>	<i>II kw. 2013</i>	<i>III kw. 2013</i>	<i>IV kw. 2013</i>	<i>I kw. 2014</i>
Usługi we własnej sieci	1.131,1	1.137,0	1.146,8	1.161,1	1.170,7
<i>Zmiana netto w liczbie usług we własnej sieci</i>	3,6	5,9	9,8	14,2	9,6
Usługi na bazie dostępu regulowanego	1.506,8	1.455,3	1.413,2	1.365,3	1.306,8
<i>Zmiana netto w liczbie usług przez dostęp regulowany</i>	(54,2)	(51,5)	(42,1)	(47,9)	(58,5)
<b>Razem</b>	<b>2.637,9</b>	<b>2.592,3</b>	<b>2.560,0</b>	<b>2.526,4</b>	<b>2.477,5</b>
<b>Zmiana netto w łącznej liczbie usług</b>	<b>(50,6)</b>	<b>(45,7)</b>	<b>(32,2)</b>	<b>(33,7)</b>	<b>(48,9)</b>

- **Liczba usług telewizyjnych** na dzień 31 marca 2014 r. wyniosła 127.247, co stanowiło wzrost o 39% w porównaniu do 91.237 na dzień 31 marca 2013 r. oraz o 6% wobec 120.321 na dzień 31 grudnia 2013 r. W I kw. 2014 r. Netia przyłączyła 6.926 usług telewizyjnych netto w porównaniu do 8.963 usług przyłączonych w IV kw. 2013 r.
- **Liczba usług szerokopasmowych** wyniosła 837.413 na dzień 31 marca 2014 r., co stanowiło spadek o 3% z poziomu 866.077 na dzień 31 marca 2013 r. oraz o 1% z poziomu 848.909 na dzień 31 grudnia 2013 r. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wyniósł około 12,4% wobec 13,1% na dzień 31 marca 2013 r. W I kw. 2014 r. Netia odnotowała spadek netto liczby stacjonarnych usług szerokopasmowych o 11.496 w porównaniu do spadku przyłączeń netto o 5.256 w IV kw. 2013 r. Niskie tempo wzrostu rynku oraz zaostrzona konkurencja cenowa, w tym oferowanie usług pakietowych przez operatorów sieci kablowych, miały wpływ na powyższe wyniki. Mając na celu obronę marży brutto Zarząd koncentruje się bardziej na usługach oferowanych we własnej sieci i na usługach pakietowych niż na usługach oferowanych w oparciu o dostęp regulowany lub na liczbie usług ogółem. W I kw. 2014 r. Netia przyłączyła netto 1.083 usługi szerokopasmowe we własnej sieci (wylączając WiMAX Internet) w porównaniu do 3.855 usług w IV kw. 2013 r., odnotowując wzrost przez czwarty kwartał z rzędu. Zarząd przypisuje spadek liczby przyłączeń netto we własnej sieci pomiędzy dwoma ostatnimi kwartałami czynnikom sezonowym i mniej intensywnej reklamie, co wiąże się z trwającymi pracami nad wdrożeniem nowych funkcjonalności do usług telewizyjnych i komercyjnym uruchomieniem usług na bazie dawnej sieci kablowej Aster. Na dzień 31 marca 2014 r. usługi dla 48% klientów usług szerokopasmowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 46% na dzień 31 marca 2013 r.
- **Liczba stacjonarnych usług głosowych.** Netia szacuje, że łączny udział w rynku stacjonarnych usług głosowych wyniósł około 18,5% w I kw. 2014 r. w porównaniu do 19,4% w I kw. 2013 r. Ze względu na zaostrzoną konkurencję na rynku telekomunikacyjnym oraz koncentrację Spółki na usługach wysokomarżowych, Netia obecnie przenosi nacisk z liczby klientów usług głosowych na utrzymanie poziomu przychodów i marży z tytułu tych usług. Baza klientów usług głosowych Netii wyniosła 1.450.817 na dzień 31 marca 2014 r. w porównaniu do 1.594.875 na dzień 31 marca 2013 r. oraz 1.488.610 na dzień 31 grudnia 2013 r. W I kw. 2014 r. Netia odnotowała łączny spadek liczby klientów usług głosowych netto o 37.793 w porównaniu do spadku netto o 30.655 w IV kw. 2013 r. Netia zakłada, że w przyszłości liczba stacjonarnych usług głosowych będzie się nadal zmniejszać, głównie na skutek odchodzenia klientów od tradycyjnych usług głosowych i usług WLR. Na dzień 31 marca 2014 r. usługi dla 45% klientów usług głosowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 41% na dzień 31 marca 2013 r.

- *Liczba usług mobilnych* na dzień 31 marca 2014 r. wyniosła 24.763 w odniesieniu do mobilnych usług szerokopasmowych oraz 37.223 w odniesieniu do mobilnych usług głosowych, w porównaniu do odpowiednio 29.272 i 56.451 usług w obu kategoriach oferowanych na dzień 31 marca 2013 r. oraz 26.397 i 42.120 na dzień 31 grudnia 2013 r. Netia nie promuje aktywnie sprzedaży usług mobilnych, utrzymując je w ofercie z myślą o oferowaniu konkurencyjnych usług konwergentnych klientom zainteresowanym tego typu ofertą.
- *Rozwój sieci NGA*. W I kw. 2014 r. Netia rozszerzyła zasięg istniejącej sieci NGA, umożliwiającej świadczenie, między innymi, usług szerokopasmowych o wysokiej przepływności i pakietów 3play obejmujących usługi telewizyjne w technologii IPTV oraz na bazie adaptacyjnego protokołu IP (streaming) o kolejne 7.000 gospodarstw domowych. Na dzień 31 marca 2014 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.288.000 gospodarstw domowych, w tym około 897.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci miedzianej VDSL, około 149.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci optycznej (PON) oraz około 242.000 gospodarstw domowych w zasięgu szybkiej sieci ethernetowej oraz sieci światłowodowej FTTB. Stanowi to wzrost zasięgu kwartał-do-kwartału o około 6.000 gospodarstw domowych dla sieci FTTB i 1.000 gospodarstw domowych dla sieci PON. Założony wcześniej cel dotyczący rozszerzenia zasięgu NGA na sieci VDSL został osiągnięty i obecnie Netia nie planuje dalszych znaczących inwestycji w tym obszarze na ten rok.
- *Netia tworzy dwie dywizje: B2B i B2C (Projekt N<sup>2</sup>)*. W dniu 24 stycznia 2014 r. Netia ogłosiła zmiany w strukturze organizacyjnej polegające na wydzieleniu dwóch dywizji dedykowanych osobno segmentowi klientów biznesowych (B2B) i klientów indywidualnych (B2C), aby jeszcze lepiej zaspokajać potrzeby obu grup klientów i wspierać kluczowe cele strategiczne Spółki. Wdrażanie reorganizacji rozpoczęto z początkiem II kw. 2014 r. (por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia').

*Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu Netii, powiedział:* „Netia osiągnęła w I kw. 2014 r. solidną 31-procentową marżę Skorygowanego zysku EBITDA, która jest wyższa o 2,1 punktu procentowego od jej poziomu w analogicznym kwartale roku ubiegłego. Pomimo że przychody za I kw. 2014 r. były poniżej naszych oczekiwań i wyniosły 434 mln PLN, to warto podkreślić, że osiągnęliśmy znaczący postęp w realizacji wielu projektów, które są moim zdaniem kluczowe dla ustabilizowania wyników finansowych w przyszłości. Po pierwsze, zakończyliśmy proces wydzielenia dywizji B2B i B2C, rozpoczynając działalność operacyjną w ramach nowych struktur wraz z początkiem kwietnia. Jestem przekonany, że wprowadzone zmiany przyczynią się do znaczącej poprawy wyników Spółki dzięki jeszcze większej koncentracji na kliencie i wyższej elastyczności na każdym etapie świadczenia usług - tak w segmencie B2C jak i B2B. Po drugie, po blisko dwóch latach kompleksowych przygotowań w kwietniu zakończyliśmy z sukcesem proces migracji danych o klientach Dialogu na platformę bilingową i system CRM Netii. Wyeliminowanie drugiej platformy IT przyniesie kolejne synergie kosztowe w obszarach IT, finansów i obsługi klienta, a co najważniejsze, uprości sposób dostarczania usług naszym klientom. Proces integracji Dialogu w ramach Nowej Netii został już praktycznie zakończony, a w jego wyniku zaprzestaliśmy korzystania z marki handlowej 'Dialog', osiągnęliśmy roczne oszczędności na poziomie 143 mln PLN i zmniejszyliśmy zatrudnienie o 32% w porównaniu z jego najwyższym poziomem pro-forma dla obu połączonych spółek w 2011 r.

Potwierdzona przez zespół Netii w przeszłości umiejętność wprowadzania zmian będzie kluczowa także w przyszłości, gdyż w dalszym ciągu uważamy akwizycję, szczególnie te w obszarze B2B, za najbardziej atrakcyjny sposób przynoszenia wartości naszym akcjonariuszom na spowolnionym rynku telekomunikacyjnym. Zgodnie z ogłoszoną w zeszłym roku polityką dystrybucyjną, Zarząd deklaruje chęć wypłaty środków do akcjonariuszy i proponuje Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Netii zwołanemu na dzień 21 maja br. wypłatę dywidendy w kwocie 42 groszy za akcję.

W nadchodzącym ZWZ jako Prezes Zarządu Spółki będę uczestniczył już po raz ósmy z początkiem czerwca br. odejdę ze stanowiska. Adama Sawickiego, mojego następcę na stanowisku Prezesa Zarządu Netii, znam już wiele lat i jestem pewien, że wykorzysta on swoje szerokie doświadczenie w branży telekomunikacyjnej do przeniesienia Spółki na kolejny, wyższy poziom.”

*Jon Eastick, dyrektor finansowy Netii, powiedział:* „W I kw. 2014 r. Netia wygenerowała 83 mln PLN wolnych przepływów środków pieniężnych na poziomie operacyjnym, co jest zgodne z założonym na ten rok celem wynoszącym 305 mln PLN. Tym niemniej, od strony komercyjnej rozpoczęliśmy ten rok poniżej oczekiwań, odnotowując 12-procentowy spadek przychodów do kwoty 434 mln PLN, podczas gdy całoroczna prognoza zakłada spadek przychodów o 7% rok-do-roku. Powodem słabszego wyniku w I kw. 2014 r., przy utrzymujących się trudnych warunkach rynkowych, było przyłączenie mniejszej liczby usług we własnej sieci niż w poprzednim kwartale oraz malejące ARPU. Pomimo tego, dzięki ścisłej kontroli kosztów Netia odnotowała 134 mln PLN Skorygowanego zysku EBITDA, co stanowi wzrost o 8% kwartał-do-kwartału, a marża Skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 31%.

Nasze nowo utworzone dywizje B2B i B2C działają od początku II kw. 2014 r. i Zarząd jest głęboko przekonany, że uproszczenie struktury organizacyjnej oraz zwiększenie zakresu uprawnień pracowników przyniosą stopniową poprawę wyników operacyjnych w obu segmentach. Naszym priorytetem pozostaje przyspieszenie tempa nowej sprzedaży w całym segmencie B2B oraz wśród usług telewizyjnych i szerokopasmowych we własnej sieci w segmencie B2C. Równocześnie nadal usprawniamy procesy retencji, aby jeszcze lepiej obronić dzisiejszy poziom przychodów. Biorąc pod uwagę zaplanowany na II półrocze 2014 r. komercyjny start usług w sieci kablowej, nową organizację i wprowadzenie do oferty sieciowego systemu PVR oczekujemy, że będziemy w stanie znacznie wyhamować tempo spadku przychodów w nadchodzących kwartałach i z tego względu nie wprowadzamy na obecnym, wczesnym etapie roku, rewizji do prognozy na 2014 r.

Nadal zarządzamy w sposób konserwatywny poziomem zadłużenia, aby maksymalizować naszą elastyczność w zakresie fuzji i przejęć. Zadłużenie netto spadło w ciągu kwartału o kolejne 10% do 261 mln PLN, a dźwignia finansowa jest na komfortowym poziomie stanowiącym wielokrotność 0,52x prognozy Skorygowanego zysku EBITDA na ten rok w kwocie 505 mln PLN. Ta silna pozycja finansowa daje nam dobrą pozycję wyjściową do potencjalnych akwizycji w sektorze B2B i pozwala zaproponować najbliższemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy w łącznej wysokości 146 mln PLN, tj. 42 grosze na akcję.”

## 2 Podsumowanie działalności operacyjnej

### 2.1 Usługi szerokopasmowe, telewizyjne oraz mobilne

*Usługi telewizyjne oraz oferta treści multimedialnych.* Netia oferuje swoim klientom usługę telewizyjną pod marką „Telewizja Osobista”. W ramach tego produktu klient otrzymuje dekoder ‘Netia Player’, który umożliwia dostęp do płatnej telewizji cyfrowej na bazie protokołu IP w technologiach IPTV oraz protokołu adaptacyjnego IP (*smooth streaming*), szybki i łatwy dostęp do popularnych serwisów internetowych lub własnych zasobów multimedialnych za pośrednictwem ekranu telewizora, jak również dostęp do serwisów VOD takich jak Ipla, Kinoplex, TVN Player czy HBO GO.

W dniu 4 listopada 2013 r. Netia wdrożyła innowacyjną ofertę usług telewizyjnych pod nazwą ‘GigaWolność’, umożliwiającą klientowi swobodne budowanie własnej Telewizji Osobistej z kilkunastu dostępnych opcji tematycznych i ponad 170 kanałów, w tym 56 kanałów w jakości HD. Podczas pierwszego miesiąca klient ma dostęp do wszystkich pakietów telewizyjnych za cenę najniższego miesięcznego abonamentu w kwocie 35 PLN. Po tym okresie klient może wybrać interesujące dla niego pakiety tematyczne w ramach dowolnie skonstruowanych abonamentów w wysokości od 35 PLN do 160 PLN. Oferta telewizyjna jest jednolita w zakresie dostępnych pakietów i kanałów we wszystkich stosowanych technologiach transmisji telewizyjnej.

W kwietniu 2014 r. Netia wprowadziła nową ofertę pod nazwą ‘GigaWolność II’, która umożliwia, między innymi, zawarcie umowy na usługę szerokopasmowego Internetu wraz z usługą telewizyjną na krótszy, dwunastomiesięczny okres.

Na dzień 31 marca 2014 r. liczba aktywnych klientów usług telewizyjnych w Netii wzrosła do 127.247 wykazując wzrost o 39% z 91.237 na dzień 31 marca 2013 r. oraz o 6% z 120.321 na dzień 31 grudnia 2013 r.

Liczba usług telewizyjnych (w tys.)	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014
<b>Razem</b>	<b>91,2</b>	<b>100,9</b>	<b>111,3</b>	<b>120,3</b>	<b>127,2</b>

W I kw. 2014 r. Netia dodała 6.926 usług telewizyjnych netto w porównaniu do 8.965 usług dodanych w IV kw. 2013 r. Penetracja usługami telewizyjnymi jest już obecnie na satysfakcjonującym poziomie 33% bazy usług szerokopasmowych we własnej sieci, a kluczowym zadaniem na 2014 r. jest wzrost sprzedaży usług telewizyjnych do całkowicie nowych klientów, tak na bazie zmodernizowanych sieci NGA jak i na bazie sieci dawnej telewizji kablowej Aster, która została nabyta w 2013 r.

*ARPU w odniesieniu do usług telewizyjnych* wyniosło 36 PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 40 PLN w I kw. 2013 r. oraz 37 PLN w IV kw. 2013 r. Ze względu na ujednoczenie kontentu dostarczanego w technologiach IPTV i *smooth streaming* w najnowszej ofercie oczekuje się, że pierwsze symptomy poprawy trendu ARPU będą widoczne w 2014 r.

*Liczba usług szerokopasmowych* wyniosła 837.413 na dzień 31 marca 2014 r., co stanowiło spadek o 3% z poziomu 866.077 na dzień 31 marca 2013 r. i o 1% z poziomu 848.909 na dzień 31 grudnia 2013 r.

Usługi szerokopasmowe są świadczone przez Netię w oparciu o następujące technologie:

Liczba portów (w tys.)	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014
xDSL, FastEthernet oraz PON we własnej sieci	381,1	381,3	382,9	386,8	387,9
<i>W tym tradycyjna sieć (PON, VDSL, ADSL)</i>	263,1	266,1	271,2	276,0	278,9
<i>W tym nabyte spółki ethernetowe</i>	118,0	115,2	111,7	110,8	109,0
WiMAX Internet	17,1	16,5	16,0	15,3	14,8
LLU	178,4	175,4	172,5	169,9	166,6
BSA	289,5	286,5	282,8	276,9	268,1
<b>Razem</b>	<b>866,1</b>	<b>859,7</b>	<b>854,2</b>	<b>848,9</b>	<b>837,4</b>

*Baza klientów usług szerokopasmowych* zmniejszyła się netto o 11.496 w I kw. 2014 r. w porównaniu do 5.256 odłączeń netto w IV kw. 2013 r. W 2013 r. ani w I kw. 2014 r. nie prowadzono akwizycji sieci ethernetowych.

Spowolnienie wzrostu na rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych oraz zaostrzona rywalizacja cenowa ze strony operatora zasiedziącego i telewizji kablowych wyeliminowały przewagę cenową Netii na usługach 1play na bazie BSA, jak również przyczyniły się do spadku liczby przyłączeń brutto oraz wzrostu poziomu rezygnacji klientów z usług szerokopasmowych. W I kw. 2014 r. Spółka odnotowała 1.083 przyłączenia usług szerokopasmowych netto we własnej sieci (wyłączając WiMAX Internet). Podczas gdy w lokalnych sieciach ethernetowych odnotowano w I kw. 2014 r. 1.773 odłączenia netto w porównaniu do 964 odłączeń netto w IV



kw. 2013 r., Zarząd obserwuje zachęcające wyniki sprzedaży organicznej w sieci ethernetowej zmodernizowanej do standardu NGA.

*ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych* wyniosło 55 PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 56 PLN zarówno w I kw. 2013 r. jak i w IV kw. 2013 r. Konserwatywna polityka cenowa i koncentracja na segmentach klientów o wyższym ARPU skutkowała utrzymaniem satysfakcjonującego poziomu ARPU w trakcie ubiegłego roku pomimo głębokiego obniżenia cen usług przez niektórych konkurentów Netii.

*Koszt pozyskania klienta usług szerokopasmowych (SAC)* wyniósł w I kw. 2014 r. 176 PLN w porównaniu do 166 PLN w I kw. 2013 r. oraz 164 PLN w IV kw. 2013 r.

*Sieci ethernetowe.* Na dzień 31 marca 2014 r. sieci ethernetowe nabyte przez Netię obsługiwały łącznie 108.981 klientów usług szerokopasmowych, w tym głównie klientów indywidualnych, w porównaniu do 110.754 klientów tych usług na dzień 31 grudnia 2013 r. oraz 118.006 klientów na dzień 31 marca 2013 r., obejmując zasięgiem około 621.000 gospodarstw domowych. Obecnie Netia koncentruje się na modernizacji zakupionych sieci ethernetowych, w związku z czym kolejne ewentualne akwizycje będą prawdopodobnie dokonywane w dużo wolniejszym tempie niż miało to miejsce w przeszłości. W I kw. 2014 r. nie przeprowadzono nowych akwizycji sieci ethernetowych.

*Modernizacja sieci do standardów NGA.* Na dzień 31 marca 2014 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.288.000 gospodarstw domowych, w tym 149.000 gospodarstw było objętych siecią PON, 897.000 gospodarstw siecią miedzianą VDSL, a 242.000 gospodarstw siecią ethernetową FTTB. W I kw. 2014 r. Netia poszerzyła zasięg NGA o około 7.000 gospodarstw domowych (w tym 6.000 gospodarstw domowych objętych siecią FTTB i 1.000 gospodarstw domowych objętych siecią miedzianą). Ponadto na dzień 31 marca 2014 r. Netia posiadała 172.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci dostosowanej do świadczenia usług IPTV na bazie technologii ADSL2+. To w połączeniu z siecią dostosowaną do standardów NGA dało Netii dostęp do około 1.460.000 gospodarstw domowych w zasięgu własnej sieci, którym można świadczyć usługi telewizyj.

Uwzględniając akwizycje sieci kablowych od UPC Polska, Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA co najmniej o kolejne 400.000 gospodarstw domowych. Oczekuje się, że po zrealizowaniu wszystkich planów modernizacyjnych Netia powinna posiadać około 1.734.000 gospodarstw domowych w standardzie NGA i będących zarazem w zasięgu usług 3play (TV + stacjonarny dostęp szerokopasmowy NGA + usługi głosowe). Ponadto Netia wdrożyła rozwiązanie *smooth streaming*, które rozszerza zakres dostępności ofert pakietowych typu 3play na sieci, na których prędkość łącza jest niewystarczająca do świadczenia usług IPTV (o ponad 240 tys. dodatkowych gospodarstw domowych) oraz, potencjalnie w przyszłości, tam, gdzie Netia nie świadczy usług dostępu szerokopasmowego. Oprócz stałego udoskonalania oferty contentowej i funkcjonalności usług, Zarząd Netii koncentruje się obecnie na optymalizacji procesów dotyczących sprzedaży, świadczenia i utrzymania usług telewizyjnych.

*Usługi mobilne.* Baza klientów mobilnych usług szerokopasmowych wyniosła 24.763 na dzień 31 marca 2014 r. w porównaniu do 29.272 na dzień 31 marca 2013 r. oraz 26.397 na dzień 31 grudnia 2013 r. *ARPU dla usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego* wyniosło 27 PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 25 PLN w I kw. 2013 r. i 27 PLN w IV kw. 2013 r. Liczba *mobilnych usług głosowych* na dzień 31 marca 2014 r. wyniosła 37.223 w porównaniu do 56.451 na dzień 31 marca 2013 r. i 42.120 na dzień 31 grudnia 2013 r. *ARPU dla mobilnych usług głosowych* wyniosło w I kw. 2014 r. 27 PLN w porównaniu do 27 PLN w I kw. 2013 r. oraz 29 PLN w IV kw. 2013 r. Usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego generują marże na poziomie zbliżonym do usług BSA, natomiast dzięki renegocjowaniu umów z operatorami komórkowymi Polkomtel oraz P4 poprawiły się warunki świadczenia mobilnych usług głosowych.

<i>Liczba usług mobilnych (w tys.)</i>	<i>I kw. 2013</i>	<i>II kw. 2013</i>	<i>III kw. 2013</i>	<i>IV kw. 2013</i>	<i>I kw. 2014</i>
Mobilny Internet	29,3	28,9	28,0	26,4	24,8
Mobilne usługi głosowe	56,4	52,0	47,2	42,1	37,2
<b>Razem</b>	<b>85,7</b>	<b>80,9</b>	<b>75,2</b>	<b>68,5</b>	<b>62,0</b>

## 2.2 Usługi głosowe

### 2.2.1 Własna sieć, WLR i LLU

*Liczba linii głosowych* wyniosła 1.450.817 na dzień 31 marca 2014 r. w porównaniu do 1.594.875 na dzień 31 marca 2013 r. i 1.488.610 na dzień 31 grudnia 2013 r. W I kw. 2014 r. Netia odnotowała spadek netto liczby linii głosowych o 37.793 linie w porównaniu do spadku netto o 30.655 linii w IV kw. 2013 r. i 49.029 linii w I kw. 2013 r. Netia zakłada, że w przyszłości liczba stacjonarnych usług głosowych będzie się nadal zmniejszać, głównie na skutek odchodzenia klientów od tradycyjnych usług głosowych i usług WLR.

Agresywna rywalizacja cenowa ze strony innych operatorów w połączeniu z substytucją usługami telefonii komórkowej oraz przejściem na pakiety usług głosowych połączonych z usługami telewizji kablowej wywierała ujemny wpływ na bazę klientów stacjonarnych usług głosowych. Równocześnie Netia koncentrowała się na pozyskaniu klientów generujących wyższe ARPU, których starała się pozyskać poprzez dosprzedaż w pakiecie Nielimitowanych stacjonarnych połączeń głosowych na rozmowy lokalne i międzymiastowe. W przypadku usług głosowych świadczonych na bazie dostępu regulowanego (WLR), Spółka koncentruje się głównie na retencji bazy klienckiej i obronie generowanych przepływów pieniężnych. Bardziej agresywna obrona bazy klienckiej jest prowadzona wobec usług głosowych oferowanych we własnej sieci poprzez pakietyzację usług w segmencie B2C i upusty cenowe w segmencie B2B.

Netia sukcesywnie zwiększa liczbę klientów, którym świadczy usługi głosowe w oparciu o relatywnie niskokosztową technologię VoIP (są to głównie klienci biznesowi). Spółka przewiduje stopniową rezygnację z tradycyjnej telefonii stacjonarnej, obniżając tym samym bazę kosztową.

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

<i>Liczba linii głosowych (w tys.)</i>	<i>I kw. 2013</i>	<i>II kw. 2013</i>	<i>III kw. 2013</i>	<i>IV kw. 2013</i>	<i>I kw. 2014</i>
Tradycyjne linie głosowe	553,3	545,1	537,4	532,6	526,5
<i>w tym ISDN</i>	236,6	235,4	235,3	236,4	240,2
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	45,1	42,9	42,5	42,6	43,2
VoIP (bez LLU)	74,6	80,0	86,6	94,0	102,7
WiMAX głos	13,8	13,2	12,6	12,0	11,5
<b>Liczba linii głosowych we własnej sieci</b>	<b>641,7</b>	<b>638,3</b>	<b>636,6</b>	<b>638,6</b>	<b>640,7</b>
WLR	828,9	789,0	760,5	728,7	690,0
LLU przez IP	124,3	123,5	122,2	121,3	120,1
<b>Razem</b>	<b>1.594,9</b>	<b>1.550,8</b>	<b>1.519,3</b>	<b>1.488,6</b>	<b>1.450,8</b>

*ARPU w odniesieniu do usług WLR* wyniosło 44 PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 45 PLN w I kw. 2013 r. oraz 45 PLN w IV kw. 2013 r.

*ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci* wyniosło 38 PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 43 PLN w I kw. 2013 r. i 39 PLN w IV kw. 2013 r. Spadek ARPU odzwierciedla bardziej agresywną obronę bazy klientów niż w przypadku usług WLR, adresowaną do klientów biznesowych konkurencyjną ofertę usług głosowych w technologii VoIP, i wysokie rabaty, których udzielano w przypadku pakietyzowania usług głosowych w ramach ofert 3play.

*Uśrednione ARPU w odniesieniu do usług głosowych* wyniosło 41 PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 44 PLN w I kw. 2013 r. i 42 PLN w IV kw. 2013 r.

### 2.2.2 Pośrednie usługi głosowe

*Liczba użytkowników korzystających z prefiksu* w Netii wyniosła 54.251 na dzień 31 marca 2014 r. w porównaniu do 62.013 na dzień 31 marca 2013 r. i 55.922 na dzień 31 grudnia 2013 r. Netia koncentruje się na przeniesieniu klientów korzystających z prefiksu na WLR i nie pozyskuje aktywnie nowych użytkowników tej usługi. Klienci korzystający z prefiksu nie zostali ujęci w łącznej liczbie klientów głosowych Netii, która na dzień 31 marca 2014 r. wyniosła 1.450.817 klientów.

*ARPU w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu* wyniosło w Netii 22 PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 30 PLN w I kw. 2013 r. i 24 PLN w IV kw. 2013 r. Spadek ARPU był związany z obniżką taryf, niższym poziomem korzystania z tych usług oraz przeniesieniem bardziej rentownych klientów na usługi WLR lub usługi LLU.



### 2.3 Pozostałe

*Zatrudnienie* wyniosło 1.986 etatów na dzień 31 marca 2014 r. w porównaniu do 2.053 etatów na dzień 31 marca 2013 r. i 2.012 etatów na dzień 31 grudnia 2013 r. Liczba aktywnych etatów wyniosła 1.897 na dzień 31 marca 2014 r. w stosunku do 1.971 etatów na dzień 31 marca 2013 r. i 1.917 etatów na dzień 31 grudnia 2013 r. W I kw. 2014 r. zostały zidentyfikowane pewne stanowiska, które będą podlegały redukcji w trakcie 2014 r. w związku z wydzieleniem przez Netię dywizji B2B i B2C. W wynikach I kw. 2014 r. zawiązano rezerwy na ten cel w kwocie 3,6 mln PLN, a w dalszej części tego roku spodziewane są kolejne rezerwy na ten cel na zbliżonym poziomie.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

	Aktywne	Łączne
<b>Zatrudnienie na dzień 31 marca 2013 r.</b>	<b>1.971</b>	<b>2.053</b>
Pracownicy nabyci w wyniku akwizycji spółek ethernetowych od 31 marca 2013 r.	-	-
Redukcja organicznego zatrudnienia od 31 marca 2013 r.	(63)	(56)
Sprzedaż spółki UNI-Net w I kw. 2014 r.	(11)	(11)
<b>Zatrudnienie na dzień 31 marca 2014 r.</b>	<b>1.897</b>	<b>1.986</b>

### Nakłady inwestycyjne

Zwiększenie środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN)	I kw. 2013	I kw. 2014	Zmiana %
Istniejąca sieć i IT	18,6	20,5	10%
Sieci szerokopasmowe	15,5	17,9	15%
CPE dla usług szerokopasmowych (głównie kapitalizowane routery Netia Spot)	6,5	9,5	46%
TV (z uwzgl. dekodерów Netia Player)	2,8	4,0	43%
<b>Razem</b>	<b>43,4</b>	<b>51,9</b>	<b>20%</b>
Koszty integracji	2,5	2,7	8%
<b>Razem</b>	<b>45,9</b>	<b>54,6</b>	<b>19%</b>

Nakłady inwestycyjne w istniejącą sieć i IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów biznesowych. Nakłady na sieci szerokopasmowe obejmują głównie rozwój i modernizację sieci do standardu NGA dla klientów indywidualnych oraz prace nad zintegrowaniem z siecią szerokopasmową Netii sieci telewizji kablowych w Warszawie i Krakowie, które zostały nabyte od UPC Polska w maju 2013 r.

Spółka podtrzymuje prognozę nakładów inwestycyjnych na 2014 r. na poziomie 200 mln PLN wyłączając 14 mln PLN nakłady inwestycyjne związane z procesem integracji CDN. Tym samym, Zarząd oczekuje niewielkiego spadku tempa nakładów w nadchodzących kwartałach 2014 r.

### 3 Pozostałe wydarzenia

**Powołanie Prezesa Zarządu.** W dniu 22 kwietnia 2014 r. Rada Nadzorcza Netii powołała pana Adama Sawickiego na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki. Nominacja będzie skuteczna z dniem 2 czerwca 2014 roku. Pan Adam Sawicki, lat 43, posiada wieloletnie międzynarodowe doświadczenie menedżerskie, zdobyte między innymi w branży telekomunikacyjnej. W szczególności, w latach 2008-2011 pełnił funkcję Prezesa Zarządu GTS Central Europe, natomiast w latach 1996-2008 pracował na różnych stanowiskach zarządczych wyższego szczebla w grupie TeliaSonera. Obecny Prezes Zarządu pan Mirosław Godlewski zdecydował o rezygnacji z zajmowanego stanowiska w dniu 19 lutego 2014 r. W porozumieniu z Radą Nadzorczą Spółki pan Mirosław Godlewski zgodził się pozostać na stanowisku do momentu objęcia obowiązków przez pana Adama Sawickiego.

**Netia wydzieliła dwie dywizje: B2B i B2C (Projekt N<sup>2</sup>).** W dniu 24 stycznia 2014 r. Netia ogłosiła zmiany w strukturze organizacyjnej polegające na wydzieleniu dwóch dywizji dedykowanych osobno segmentowi klientów biznesowych (B2B) i klientów indywidualnych (B2C), aby jeszcze lepiej zaspokajać potrzeby obu grup klientów i wspierać kluczowe cele strategiczne Spółki. Każda z dywizji będzie odpowiedzialna za realizację celów biznesowych, w tym za tworzenie nowych, innowacyjnych i przyjaznych użytkownikowi produktów i usług oraz za stałe podnoszenie jakości obsługi klienta. Oczekuje się, że taka struktura organizacyjna pozwoli maksymalnie uprościć wewnętrzne procedury i procesy, przypisać konkretną odpowiedzialność za realizację poszczególnych elementów strategii, a w rezultacie przyniesie dalszą poprawę wyników operacyjnych i finansowych Grupy na wszystkich etapach świadczenia usług. Ponadto oczekuje się, że powyższe zmiany pozwolą Netii, drugiemu największemu stacjonarnemu operatorowi telekomunikacyjnemu w Polsce, wykorzystać w optymalny sposób posiadaną infrastrukturę, co w średnim i dłuższym horyzoncie czasowym powinno mieć coraz większy wpływ na osiągnięte wyniki finansowe. Dodatkowo, zmiany powinny skutkować elastycznością, pożądaną w razie pojawienia się możliwości konsolidacji na polskim rynku telekomunikacyjnym.

W I kw. 2014 r. zdefiniowano nową strukturę zarządzania, a wdrożenie nowej struktury organizacyjnej nastąpiło z początkiem kwietnia 2014 r. Zmiany w strukturze organizacyjnej skutkowały zidentyfikowaniem możliwości obniżenia kosztów w związku z redukcją zatrudnienia. W wynikach I kw. 2014 r. zawiązano rezerwy na poczet kosztów restrukturyzacji w kwocie 3,6 mln PLN, a w dalszej części tego roku spodziewane są kolejne rezerwy na ten cel na zbliżonym poziomie.

**Integracja Netii, Dialogu oraz Crowley'a w ramach Nowej Grupy Netia.** W grudniu 2011 r. Netia nabyła 100% udziałów w Telefonii Dialog SA ('Dialog', obecnie Telefonii Dialog Sp. z o.o.) oraz Crowley Data Poland Sp. z o.o. ('Crowley', obecnie połączona z Netią).

Z ponad 100 projektów integracyjnych ogółem na początku II kw. 2014 r. ukończono z powodzeniem ostatnie zadania związane z migracją platform IT. W ich wyniku ten sam system billingowy i ten sam system CRM będą obsługiwać proces świadczenia jednolitego pakietu produktów i usług dla wszystkich klientów Netii SA i Telefonii Dialog Sp. z o.o.

W związku z zakończeniem procesu integracyjnego Netia podjęła decyzję o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog', odnotowując w wynikach I kw. 2014 r. odpis aktualizujący z tego tytułu w kwocie 2,5 mln PLN. Obecnie usługi dla klientów Dialogu są świadczone z wykorzystaniem marki 'Netia'.

**Plany uruchomienia usług Netii na bazie infrastruktury dawnej telewizji kablowej Aster,** która dociera do 446 tys. lokali w Warszawie i Krakowie, są mocno zaawansowane. Netia przejęła już od UPC Polska większość sieci kablowych i pracuje nad ich integracją ze swoją siecią szkieletową, kontynuując jednocześnie proces przejmowania pozostałych węzłów. Trwają testy usług Netii na nowej sieci w pełnym zakresie obejmującym usługi szerokopasmowe, telewizyjne i głosowe. Zarząd zakłada, że komercyjny start usług nastąpi w II półroczu 2014 r. Infrastruktura sieciowa została nabyta bez klientów, co upraszcza proces integracji i umożliwia Netii zaferowanie na bazie tej wysokiej jakości sieci kablowej standardowych usług od już pierwszego dnia.

**Zwyczajne Walne Zgromadzenie Netii** zostało zwołane na dzień 21 maja 2014 r. Agenda ZWZ obejmuje, między innymi, proponowane uchwały w sprawie wypłaty dywidendy w wysokości 42 groszy na akcję (łącznie 146,1 mln PLN), z proponowanym dniem dywidendy przypadającym w dniu 29 maja 2014 r. i terminem wypłaty dywidendy w dniu 17 czerwca 2014 r. Ponadto Spółka proponuje akcjonariuszom przyjęcie nowego programu wykupu akcji własnych w celu maksymalizacji elastyczności form wypłat dla akcjonariuszy w przyszłości. Proponowany program zakłada nabycie i umorzenie akcji stanowiących łącznie do 20% kapitału zakładowego Spółki za łączną kwotę do 200 mln PLN. Agenda ZWZ zawiera także propozycje uchwał dotyczących zmian w składzie rady nadzorczej, połączenia Netii SA z jej spółkami zależnymi Net 2 Net sp. z o.o., Centrina sp. z o.o., Dianthus sp. z o.o. i Internetia Holdings sp. z o.o. oraz zmian par. 5, par. 5A i par. 18 statutu Spółki. Na wniosek akcjonariusza porządek obrad ZWZ został rozszerzony o takie punkty jak zmiana liczby członków Rady Nadzorczej, zmiany w składzie Rady Nadzorczej i zmiany w zasadach jej wynagradzania.

*Polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy.* Jak już uprzednio informowano, podczas gdy Zarząd jest w dalszym ciągu zainteresowany kilkoma potencjalnymi akwizycjami, w najbliższym czasie nie przewiduje możliwości przeprowadzenia takich transakcji. Z tego względu Zarząd zamierza dokonywać wypłaty z zysków na rzecz akcjonariuszy w drodze wypłaty dywidendy, w ramach oferty nabycia akcji własnych skierowanej do wszystkich akcjonariuszy lub poprzez obniżenie kapitału zakładowego, w zależności od wysokości kapitału dostępnego do podziału Netii SA, który na dzień 31 marca 2014 r. wynosił 370,1 mln PLN i stanowi główne ograniczenie możliwości przyszłych wypłat zysków. Na podstawie prognoz przepływów wolnych środków pieniężnych Zarząd szacuje, że w począwszy od 2014 r. Spółka może przeznaczyć na wypłatę na rzecz akcjonariuszy 146 mln PLN (pro forma 42 grosze za każdą wyemitowaną akcję), z możliwością umiarkowanego zwiększenia wysokości wypłacanych kwot w przyszłości, podnosząc średniookresowe lewarowanie długiem do poziomu 1,0x Skorygowanego zysku EBITDA.

W związku z powyższym, w 2014 r. Zarząd zamierza zaproponować Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu zwołanemu na dzień 21 maja 2014 r. wypłatę dywidendy w wysokości 0,42 PLN za akcję i w łącznej wysokości 146,1 mln PLN. Spółka proponuje, aby dniem dywidendy był dzień 29 maja 2014 r., przy czym dniem notowań akcji bez prawa do dywidendy (ex-dividend date) byłby 27 maja 2014 r., a dniem wypłaty dywidendy 17 czerwca 2014 r.

Ponadto, Zarząd proponuje akcjonariuszom przyjęcie nowego programu wykupu akcji własnych w wysokości do 200 mln PLN, który zapewniłby większą elastyczność form realizacji polityki dystrybucyjnej w przypadku odnotowania w danym roku obrotowym straty netto przez spółkę matkę Netię SA.

*Finansowanie.* Na dzień 31 marca 2014 r. Netia posiadała środki pieniężne w kwocie 124,6 mln PLN oraz zadłużenie wraz z odsetkami w wysokości 385,3 mln PLN w porównaniu do odpowiednio 93,4 mln PLN oraz 384,1 mln PLN na dzień 31 grudnia 2013 r. Zadłużenie na dzień 31 marca 2014 r. oraz 31 grudnia 2013 r. dotyczyło pięcioletniego kredytu akwizycyjnego wraz z odsetkami, który został zaciągnięty na potrzeby sfinansowania zakupu Grupy Dialog. Tym samym dług netto Grupy Netia na dzień 31 marca 2014 r. wyniósł 260,7 mln PLN w porównaniu do 464,2 mln PLN na dzień 31 marca 2013 r. oraz 290,7 mln PLN na dzień 31 grudnia 2013 r. i stanowił lewarowanie na poziomie 0,52x Skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2014 r. w wysokości 505 mln PLN.

Netia może skorzystać z transzy długoterminowego kredytu akwizycyjnego w wysokości 200,0 mln PLN, przeznaczonej na ogólne potrzeby korporacyjne, która jest dostępna do dnia 20 grudnia 2014 r.

Kowenanty finansowe będące częścią porozumienia zawartego z bankami we wrześniu 2011 r. umożliwiają zwiększenie poziomu zewnętrznego finansowania na potrzeby dalszych akwizycji.

*Rezygnacja członka Zarządu.* W dniu 14 maja 2014 r. pan Mirosław Suszek, Główny Dyrektor ds. Technicznych i członek Zarządu, złożył, po dwuletnim okresie pracy w Netii, rezygnację z funkcji członka Zarządu Spółki ze skutkiem na dzień 31 lipca 2014 r. Pan Mirosław Suszek umotywiował rezygnację zamiarem kontynuowania kariery zawodowej w innej branży, co pozwoli mu podejmować nowe wyzwania i zdobywać nowe doświadczenia zawodowe.

## Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Prosimy o zapoznanie się z treścią naszych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2014 r.

### Porównanie I kwartału 2014 r. i I kwartału 2013 r.

**Przychody** zmniejszyły się w I kw. 2014 r. o 12% rok-do-roku do 434,4 mln PLN z poziomu 490,7 mln PLN w I kw. 2013 r. Segment B2C odnotował spadek przychodów o 11% i 32,8 mln PLN, a segment B2B o 11% i 22,2 mln PLN. Niższy poziom przychodów był związany ze spadkiem liczby usług (RGU) o 6% w skali roku oraz obniżką stawek międzyoperatorskich za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych (MTR), które odpowiadały za około 30% spadku przychodów. Odpiływ RGU był w dalszym ciągu najbardziej odczuwalny w podsegmencie B2C (Home) i wśród stacjonarnych usług głosowych, w tym zwłaszcza wśród niżej marżowych usług WLR. Udział usług świadczonych we własnej sieci wzrósł w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych w dniu 31 marca 2014 r. z 43% do 47%.

**Przychody z usług telekomunikacyjnych** zmniejszyły się o 11% rok-do-roku do 434,0 mln PLN z 488,2 mln PLN w I kw. 2013 r. w wyniku spadku przychodów z tytułu bezpośrednich usług głosowych o 16% i 34,8 mln PLN do 180,6 mln PLN z poziomu 215,4 mln PLN w I kw. 2013 r., związanego z obniżeniem liczby klientów usług głosowych, w tym zwłaszcza ze spadkiem liczby klientów usług WLR. Przychody z transmisji danych zmniejszyły się o 5% i 9,0 mln PLN do 175,2 mln PLN z poziomu 184,2 mln PLN w I kw. 2013 r., głównie na skutek niższej liczby klientów usług BSA. Przychody z tytułu usług dla innych operatorów (w tym rozliczeń międzyoperatorskich i usług hurtowych) zmniejszyły się o 22% do 42,3 mln PLN z poziomu 54,3 mln PLN w I kw. 2013 r. w wyniku obniżenia stawek MTR w styczniu 2013 r. a następnie ponownie w lipcu 2013 r. Przychody z pośrednich usług głosowych (CPS) zmniejszyły się o 34% i 1,9 mln PLN na skutek spadku liczby klientów i ARPU. Przychody w kategorii „Pozostałe usługi telekomunikacyjne”, która obejmuje m.in. przychody z usług telewizyjnych i mobilnych, wzrosły w porównywalnych okresach o 13% i 3,6 mln PLN do 32,3 mln PLN w I kw. 2014 r. z poziomu 28,6 mln PLN w I kw. 2013 r. i stanowiły 7% przychodów ogółem w porównaniu do 6% w I kw. 2013 r. Udział przychodów z bezpośrednich usług głosowych zmniejszył się rok-do-roku z 44% do 42%, a udział przychodów z transmisji danych wzrósł w analogicznym okresie z 38% do 40%.

**Koszt własny sprzedaży** zmniejszył się o 11% rok-do-roku do kwoty 292,6 mln PLN z kwoty 329,0 mln PLN w I kw. 2013 r., co stanowiło 67% udział w przychodach w obu kwartałach. Spadek kosztu rozliczeń międzyoperatorskich, związany z obniżką stawek MTR, relatywnie szybsze tempo spadku liczby usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego, synergie z tytułu akwizycji Grupy Dialog i spółki Crowley oraz niższy poziom amortyzacji w ramach kosztu własnego sprzedaży były głównymi przyczynami spadku udziału kosztu własnego sprzedaży w relacji do przychodów.

**Koszty rozliczeń międzyoperatorskich** spadły o 29% do 42,5 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 60,0 mln PLN w I kw. 2013 r., głównie z powodu obniżki stawek MTR.

**Koszty wynajmu i utrzymania sieci** zmniejszyły się o 10% do 137,6 mln PLN w porównaniu do 153,2 mln PLN w I kw. 2013 r. na skutek synergii integracyjnych związanych z akwizycjami Grupy Dialog i spółki Crowley oraz mniejszej liczby usług obsługiwanych na bazie dostępu regulowanego.

**Amortyzacja** w ramach kosztu własnego sprzedaży spadła o 4% do 87,0 mln PLN w porównaniu do 90,4 mln PLN w I kw. 2013 r. w związku z dokonaniem w I kw. 2014 r. przeglądem okresów użytkowania środków trwałych w Grupie Netia, co skutkowało redukcją stawek amortyzacji.

**Podatki, opłaty za rezerwację częstotliwości i pozostałe koszty** zmniejszyły się o 9% do 14,2 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 15,7 mln PLN w I kw. 2013 r. głównie w związku z niższym kosztem wynajmu powierzchni biurowej.

**Zysk brutto ze sprzedaży** w I kw. 2014 r. wyniósł 141,8 mln PLN w porównaniu do 161,7 mln PLN w I kw. 2013 r. Marża zysku brutto wyniosła w I kw. 2014 r. 32,6% w porównaniu do 33,0% w I kw. 2013 r. .

**Koszty sprzedaży i dystrybucji** zmniejszyły się o 19% rok-do-roku do kwoty 76,3 mln PLN z kwoty 93,6 mln PLN w I kw. 2013 r. i stanowiły 18% przychodów ogółem w porównaniu do 19% w I kw. 2013 r. Głównym powodem spadku kosztów były mniejsze koszty bezpośrednie pozyskania klienta, co wynikało z niższego poziomu przyłączeń usług brutto, oraz niższe koszty reklamy i promocji.

**Koszty reklamy i promocji** spadły o 60% rok-do-roku do kwoty 3,2 mln PLN z kwoty 7,9 mln PLN w I kw. 2013 r. na skutek mniej intensywnych kampanii reklamowych/ niższych kosztów emisji i produkcji reklam telewizyjnych.

**Odpis aktualizujący wartość należności** zmniejszył się o 89% i 4,2 mln PLN, co wiąże się z jego obniżeniem w I kw. 2014 r. w wyniku sprzedaży przeterminowanych wierzytelności oraz obserwowanej poprawy wskaźników ścisłałości należności, pozwalającej zmniejszyć poziom rezerw zawiązywanych na poczet nowej sprzedaży.

Amortyzacja w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji spadła o 24% do 10,3 mln PLN w porównaniu do 13,6 mln PLN w I kw. 2013 r. w związku z zakończeniem okresów amortyzacji niektórych wartości niematerialnych.

Koszty billingu, usług pocztowych i logistyki spadły o 30% rok-do-roku do kwoty 5,5 mln PLN z kwoty 7,9 mln PLN, przy równoczesnym spadku średniej liczby usług (RGU) jedynie o 6%, dzięki synergii integracyjnym i większemu wykorzystaniu rozwiązań elektronicznych na potrzeby billingu.

Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta spadły o 42% rok-do-roku do kwoty 3,3 mln PLN z kwoty 5,7 mln PLN dzięki dostarczonym synergii integracyjnym i korzystaniu w większym stopniu z własnych zasobów.

Koszt prowizji wypłaconych innym podmiotom zmniejszył się o 37% rok-do-roku do kwoty 3,8 mln PLN z kwoty 6,0 mln PLN na skutek niższej liczby przyłączeń brutto, zwłaszcza wśród usług głosowych.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji zwiększyły się o 7% do 32,6 mln PLN z kwoty 30,4 mln PLN w I kw. 2013 r., odzwierciedlając głównie wzmocnienie zespołu sprzedaży dedykowanego dla rynku B2B.

Koszty ogólnego zarządu pozostały na zbliżonym poziomie rok-do-roku i wynosiły 45,6 mln PLN w porównaniu do 45,7 mln PLN w I kw. 2013 r., co stanowiło 10% przychodów ogółem w I kw. 2014 r. w porównaniu do 9% w I kw. 2013 r. Głównym powodem wzrostu były poniesione w I kw. 2014 r. koszty restrukturyzacji, które obejmują część rezerw przewidywanych do zawiązania w 2014 r. w związku z wydzieleniem dywizji B2B/B2C (Projekt N<sup>2</sup>).

Inne koszty w ramach kosztów ogólnego zarządu spadły o 20% do 5,3 mln PLN z poziomu 6,6 mln PLN w 2013 r. dzięki znacznie niższym kosztom integracji, gdyż w związku z ukończeniem większości inicjatyw synergicznych skala prowadzonych projektów integracyjnych jest znacznie mniejsza. Koszty wdrożenia Projektu N<sup>2</sup>, które zostały poniesione w I kw. 2014 r. były o wiele niższe niż koszty dotyczące projektu integracyjnego CDN.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów ogólnego zarządu zmniejszyły się o 4% do 20,7 mln PLN z poziomu 21,6 mln PLN w I kw. 2013 r.

Koszty usług profesjonalnych zmniejszyły się o 31% i 0,8 mln PLN.

Koszty utrzymania biur i floty samochodowej zmniejszyły się o 14% i 0,5 mln PLN.

Koszty restrukturyzacji w ramach kosztów ogólnego zarządu zwiększyły się do 2,3 mln PLN z kwoty 0,4 mln PLN w I kw. 2013 r., na co główny wpływ miało zawiązanie rezerw na poczet prowadzonego procesu optymalizacji zatrudnienia w związku z wydzieleniem przez Netię dywizji B2B i B2C.

Amortyzacja w ramach kosztów ogólnego zarządu wzrosła o 11% i 0,8 mln PLN w związku z zakończeniem okresów amortyzacji oprogramowania komputerowego i licencji.

Koszty elektronicznej wymiany danych wzrosły o 21% i 0,8 mln PLN w związku z projektami integracyjnymi, takimi jak zakończona w kwietniu 2014 r. migracja bazy klientów Dialogu do Netii.

Pozostałe przychody netto wyniosły 0,9 mln PLN w porównaniu do 2,3 mln PLN w I kw. 2013 r., głównie z uwagi na odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który został dokonany w związku z podjęciem decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog'.

Pozostałe zyski/(straty) netto wykazały stratę w wysokości 0,1 mln PLN w porównaniu do zysku w kwocie 2,6 mln PLN w wyniku znacznie mniejszego zysku na sprzedaży wierzycelności objętych odpisem aktualizującym.

Skorygowany zysk EBITDA zmniejszył się o 5% rok-do-roku do kwoty 134,4 mln PLN z kwoty 142,0 mln PLN w I kw. 2013 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 31,0% w porównaniu do 28,9% w I kw. 2013 r. Wzrost marży odzwierciedla synergii kosztowe z tytułu integracji Grupy Dialog i spółki Crowley, niższą bazę zarówno przychodów jak i kosztów oraz redukcję stawek MTR, co zostało częściowo zrównoważone przez spadek zysku brutto na sprzedaży usług głosowych.

Odnotowane w I kw. 2014 r. pozycje jednorazowe wyniosły łącznie 8,4 mln PLN kosztów netto w porównaniu do 3,4 mln PLN kosztów netto za I kw. 2013 r. Uwzględniając koszty restrukturyzacyjne w wysokości 3,6 mln PLN w I kw. 2014 r. oraz 0,9 mln PLN w I kw. 2013 r., odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w I kw. 2014 r. wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog', koszty związane z integracją Grupy Dialog i Crowley'a w kwocie 1,8 mln PLN w I kw. 2014 r. i 2,2 mln PLN w I kw. 2013 r., koszty projektu N<sup>2</sup> w wysokości 0,5 mln PLN w I kw. 2014 r. oraz koszty projektów akwizycyjnych w wysokości 0,3 mln PLN w I kw. 2013 r., zysk EBITDA wyniósł 126,0 mln PLN w porównaniu do 138,6 mln PLN w I kw. 2013 r. Marża zysku EBITDA wyniosła 29,0% w porównaniu do 28,3% w I kw. 2013 r.



*Amortyzacja* zmniejszyła się o 5% do 105,3 mln PLN w porównaniu do 111,3 mln PLN w I kw. 2013 r. w związku pełnym umorzeniem części aktywów oraz przeprowadzoną w IV kw. 2013 r. likwidacją przestarzałych środków trwałych.

*Zysk operacyjny (EBIT)* wyniósł 20,7 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w wysokości 27,3 mln PLN w I kw. 2013 r. Przy wyłączeniu opisanych powyżej pozycji jednorazowych wynoszących łącznie 8,4 mln PLN kosztów netto w I kw. 2014 r. oraz 3,4 mln PLN kosztów w I kw. 2013 r., skorygowany zysk operacyjny wyniósł w 2013 r. 29,1 mln PLN wobec 30,7 mln PLN skorygowanego zysku operacyjnego w I kw. 2013 r.

*Koszt finansowy netto* wyniósł 4,6 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w wysokości 7,4 mln PLN w I kw. 2013 r. Zmiana była związana głównie ze spadkiem poziomu zadłużenia netto rok-do-roku.

*Obciążenie z tytułu podatku dochodowego netto* wyniosło 5,2 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 6,7 mln PLN w I kw. 2013 r.

*Zysk netto* za I kw. 2014 r. wyniósł 11,0 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 13,1 mln PLN w I kw. 2013 r.

*Wydatki inwestycyjne na zakup środków trwałych oraz oprogramowania komputerowego* w I kw. 2014 r. wzrosły o 18% do 84,6 mln PLN w porównaniu do 71,6 mln PLN w I kw. 2013 r. w związku z rozwojem sieci szerokopasmowych, w tym sieci NGA.

*Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe* wykazane przez Netię na dzień 31 marca 2014 r. wyniosły 124,6 mln PLN wobec 98,3 mln PLN na dzień 31 marca 2013 r. Ponadto, na dzień 31 marca 2013 r. Netia posiadała 131,4 mln PLN środków o ograniczonej możliwości dysponowania, które były przeznaczone na realizację w II kw. 2013 r. oferty nabycia akcji własnych.

*Zadłużenie wraz z narosłymi odsetkami* na dzień 31 marca 2014 r. wyniosło 385,3 mln PLN wobec 562,5 mln PLN na dzień 31 marca 2013 r.

*Dług netto* na dzień 31 marca 2014 r. wyniósł 260,7 mln PLN w porównaniu do 464,2 mln PLN w I kw. 2013 r. Uwzględniając 131,4 mln PLN środków na rachunku powierniczym przeznaczonych głównie na nabycie akcji własnych dług netto w I kw. 2013 r. wyniósłby 332,8 mln PLN.

#### **Porównanie I kwartału 2014 r. z IV kwartałem 2013 r.**

*Przychody kwartał-do-kwartału* spadły o 4% do poziomu 434,4 mln PLN w I kw. 2014 r. z 450,8 mln PLN w IV kw. 2013 r. na skutek niższej o 2% liczby usług (RGU), przy odpływie usług w dalszym ciągu najbardziej odczuwalnym w segmencie klientów indywidualnych - B2C (Home) i wśród stacjonarnych usług głosowych. Dodatkowo obniżki stawek MTR za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych były odpowiedzialne za 14% spadku przychodów ogółem poprzez efekt domina wpływający na ceny detaliczne dla klientów biznesowych. Spółka szacuje wpływ obniżki stawek MTR na obniżenie przychodów kwartał-do-kwartału na poziomie 2,2 mln PLN. Spadek przychodów z usług radiokomunikacyjnych i pozostałych przychodów do kwoty 0,3 mln PLN był związany głównie ze sprzedażą w lutym 2014 r. spółki zależnej Uni-NET, prowadzącej działalność radiokomunikacyjną.

*Przychody z działalności telekomunikacyjnej* spadły o 3% do 434,0 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 449,2 mln PLN w IV kw. 2013 r. Przychody z bezpośrednich usług głosowych spadły o 5% kwartał-do-kwartału do 180,6 mln PLN z poziomu 190,0 mln PLN w IV kw. 2013 r. na skutek spadku bazy klientów oraz spadku ARPU z usług we własnej sieci, który był częściowo związany z przekazaniem klientom oszczędności osiągniętej dzięki obniżce stawek MTR. Pozostałe przychody telekomunikacyjne pozostały na niezmiennym poziomie i wyniosły 32,3 mln PLN w porównaniu do 32,1 mln PLN w IV kw. 2013 r. Przychody z tytułu usług dla innych operatorów spadły w porównywanym okresie o 3% i 1,3 mln PLN w związku z niższymi wolumenami ruchu. Przychody z transmisji danych zmniejszyły się o 2% do 175,2 mln PLN w porównaniu do 179,3 mln PLN w IV kw. 2013 r. na skutek wzrostu liczby odłączeń usług oferowanych poprzez dostęp regulowany. Przychody z pośrednich usług głosowych zmniejszyły się kwartał-do-kwartału o 9% i 0,4 mln PLN na skutek mniejszej bazy klientów.

*Koszt własny sprzedaży* spadł o 7% do 292,6 mln PLN w I kw. 2014 r. w stosunku do 312,8 mln PLN w IV kw. 2013 r., co stanowiło 67% udziału w przychodach w porównaniu do 69% w IV kw. 2013 r. Koszty wynajmu i utrzymania sieci zmniejszyły się o 6% i 8,9 mln PLN, głównie na skutek niższego kosztu opłat do TP od mniejszej liczby usług świadczonych w oparciu o dostęp regulowany. Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty spadły o 34% i 7,4 mln PLN, gdyż ich poziom w poprzednim kwartale odzwierciedlał likwidację przestarzałych środków trwałych. Podobnie, poprowadzona w IV kw. 2013 r. likwidacja przestarzałych środków trwałych skutkowała obniżeniem amortyzacji dotyczącej kosztu własnego sprzedaży o 4% i 3,1 mln PLN. Wartość sprzedanych towarów zmniejszyła się o 57% i 2,6 mln PLN, ponieważ w poprzednim kwartale odnotowano wyższy poziom sprzedaży sprzętu telekomunikacyjnego dla klientów biznesowych.

*Zysk brutto ze sprzedaży* wzrósł o 3% do 141,8 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 137,9 mln PLN w IV kw. 2013 r. wykazując marżę zysku brutto na poziomie 32,6% w porównaniu do 30,6% w IV kw. 2013 r.

*Koszty sprzedaży i dystrybucji* zmniejszyły się kwartał-do-kwartału o 13% do 76,3 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 88,1 mln PLN w IV kw. 2013 r. i stanowiły 18% przychodów ogółem w porównaniu do 20% w



IV kw. 2013 r. Koszt reklamy i promocji był niższy kwartał-do-kwartału o 78% i 11,3 mln PLN z powodu mniej intensywnych kampanii reklamowych. Niższe wolumeny sprzedaży i synergia również zaowocowały spadkiem kosztów billingu, usług pocztowych i logistyki (o 22% i 1,6 mln PLN) oraz kosztu prowizji wypłaconych innym podmiotom (o 22% i 1,1 mln PLN). Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 8% do 2,3 mln PLN, odzwierciedlając głównie wzmocnienie zespołu sprzedaży dedykowanego dla rynku B2B.

*Koszty ogólnego zarządu* zmniejszyły się o 8% do 45,6 mln PLN w I kw. 2014 r. z 49,6 mln PLN w IV kw. 2013 r. i stanowiły 10% przychodów ogółem w porównaniu do 11% w IV kw. 2013 r. Zmiana była spowodowana głównie spadkiem w kategorii „Pozostałe koszty”, która w poprzednim kwartale obejmowała koszty likwidacji przestarzałych środków trwałych. Koszty utrzymania biura i floty samochodowej zmniejszyły się o 41% do 3,0 mln PLN z 5,0 mln PLN w IV kw. 2013 r. dzięki renegocjacji stawek za wynajem powierzchni biurowej. Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów ogólnego zarządu wzrosły o 17% i 2,9 mln PLN w wyniku wyższego poziomu rezerw zawiązywanych z tytułu premii rocznej. Koszty restrukturyzacji w ramach kosztów ogólnego zarządu zwiększyły się o 2,1 mln PLN w związku z realizowanym projektem restrukturyzacyjnym N<sup>2</sup>.

*Skorygowany zysk EBITDA* wyniósł 134,4 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 124,2 mln PLN w IV kw. 2013 r., zaś skorygowana marża EBITDA wyniosła 31,0% w I kw. 2014 r. w stosunku do 27,6% w IV kw. 2013 r.

*Zysk EBITDA* wyniósł 126,0 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 115,2 mln PLN w IV kw. 2013 r. Zysk EBITDA w I kw. 2014 r. uwzględniał koszty restrukturyzacji w kwocie 3,6 mln PLN, odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog', koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 1,8 mln PLN oraz koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C (Projekt N<sup>2</sup>) w kwocie 0,5 mln PLN. EBITDA za IV kw. 2013 r. obejmowała koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w ramach Nowej Netii w kwocie 3,7 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 0,8 mln PLN, odpis aktualizujący wartość nieruchomości inwestycyjnej Netii w Warszawie w kwocie 2,6 mln PLN, koszty wydzielenia dywizji B2B/B2B (Projekt N<sup>2</sup>) w kwocie 1,5 mln PLN oraz koszty dotyczące przejęć w kwocie 0,4 mln PLN.

*Zysk operacyjny (EBIT)* wyniósł w I kw. 2014 r. 20,7 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w kwocie 6,2 mln PLN w IV kw. 2013 r. Wyłączając pozycje jednorazowe, zysk operacyjny EBIT wyniósłby 29,1 mln PLN w I kw. 2014 r. w porównaniu do 15,2 mln PLN w IV kw. 2013 r.

*Koszt finansowy netto* wyniósł w I kw. 2014 r. 4,6 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w kwocie 5,2 mln PLN w IV kw. 2013 r.

*Obciążenie z tytułu podatku dochodowego* w I kw. 2014 r. wyniosło 5,2 mln PLN w porównaniu do obciążenia z tego tytułu w IV kw. 2013 r. w wysokości 9,4 mln PLN.

*Zysk netto* wyniósł 11,0 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 10,5 mln PLN w IV kw. 2013 r.

## Podstawowe dane finansowe

PLN'000	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014
Przychody .....	490.690	477.492	457.076	450.758	434.371
Zmiana % (rok do roku) .....	(9,8%)	(11,0%)	(12,3%)	(13,2%)	(11,5%)
Skorygowana EBITDA .....	142.005	140.541	144.123	124.186	134.440
Marża % .....	28,9%	29,4%	31,5%	27,6%	31,0%
Zmiana % (rok do roku) .....	6,8%	(10,0%)	(8,5%)	(14,1%)	(5,3%)
EBITDA .....	138.621	136.408	142.492	115.232	125.978
Marża % .....	28,3%	28,6%	31,2%	25,6%	29,0%
Skorygowany EBIT .....	30.656	30.573	34.457	15.175	29.146
Marża % .....	6,2%	6,4%	7,5%	3,4%	6,7%
EBIT .....	27.272	26.440	32.826	6.221	20.684
Marża % .....	5,6%	5,5%	7,2%	1,4%	4,8%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	15.885	11.932	15.387	17.749	17.807
Marża % .....	3,2%	2,5%	3,4%	3,9%	4,1%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	13.144	8.584	14.066	10.496	10.953
Marża % .....	2,7%	1,8%	3,1%	2,3%	2,5%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) <sup>1</sup> .....	(9.055)	(9.254)	(2.232)	51.265	(6.827)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe .....	98.304	124.401	130.931	93.356	124.611
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe .....	229.750	126.524	130.944	93.369	124.611
Kredyty i pożyczki .....	562.543	522.935	448.154	384.077	385.265
Wydatki inwestycyjne .....	71.628	55.165	57.353	97.680	84.551
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjne .....	45.899	61.921	63.888	107.866	54.554
EUR'000 <sup>2</sup>	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014
Przychody .....	117.635	114.471	109.576	108.690	104.133
Zmiana % (rok do roku) .....	(9,8%)	(11,0%)	(12,3%)	(13,2%)	(11,5%)
Skorygowana EBITDA .....	34.043	33.692	34.551	29.945	32.230
Marża % .....	28,9%	29,4%	31,5%	27,6%	31,0%
Zmiana % (rok do roku) .....	6,8%	(10,0%)	(8,5%)	(14,1%)	(5,3%)
EBITDA .....	33.232	32.702	34.160	27.785	30.201
Marża % .....	28,3%	28,6%	31,2%	25,6%	29,0%
Skorygowany EBIT .....	7.349	7.329	8.260	3.659	6.987
Marża % .....	6,2%	6,4%	7,5%	3,4%	6,7%
EBIT .....	6.538	6.339	7.869	1.500	4.959
Marża % .....	5,6%	5,5%	7,2%	1,4%	4,8%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	3.808	2.860	3.689	4.280	4.269
Marża % .....	3,2%	2,5%	3,4%	3,9%	4,1%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	3.151	2.058	3.372	2.531	2.626
Marża % .....	2,7%	1,8%	3,1%	2,3%	2,5%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) <sup>1</sup> .....	(2.171)	(2.218)	(535)	12.361	(1.637)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe .....	23.567	29.823	31.389	22.511	29.873
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe .....	55.079	30.332	31.392	22.514	29.873
Kredyty i pożyczki .....	134.860	125.365	107.437	92.611	92.361
Wydatki inwestycyjne .....	17.172	13.225	13.749	23.553	20.270
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjne .....	11.004	14.845	15.316	26.009	13.078

<sup>1</sup> Zysk netto Netii SA (jednostkowy) jest wykorzystywany przy obliczaniu wysokości kwot potencjalnie podlegających dystrybucji do akcjonariuszy poprzez wypłatę dywidendy lub program wykupu akcji własnych.

<sup>2</sup> Kwoty w euro zostały przeliczone po kursie 4,1713 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 31 marca 2014 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

Skorygowana EBITDA, Skorygowany EBIT i Skorygowany wynik netto za 2013 r. nie uwzględniają w odpowiednich pozycjach: kosztów integracji Nowej Netii w kwocie 9,5 mln PLN, kosztów restrukturyzacji w wysokości 3,6 mln PLN, odpisu aktualizującego w kwocie 0,4 mln PLN, pomniejszenia rezerwy na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w kwocie 0,2 mln PLN, kosztów akwizycji w kwocie 0,6 mln PLN, odpisu aktualizującego wartość nieruchomości inwestycyjnej Netii w kwocie 2,6 mln PLN, kosztów wydzielenia dywizji B2B/B2C w kwocie 1,5 mln PLN oraz wpływu pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 3,4 mln PLN. Pozycje skorygowane za I kw. 2014 r. to koszty restrukturyzacji w kwocie 3,6 mln PLN, odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog', koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 1,8 mln PLN, koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C w kwocie 0,5 mln PLN oraz wpływ pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 2,1 mln PLN.

## Grupa Netia - Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014
<b>Łączna liczba usług (RGU)</b>	<b>2.637.912</b>	<b>2.592.260</b>	<b>2.560.019</b>	<b>2.526.357</b>	<b>2.477.463</b>
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>					
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci .....	398.162	397.788	398.892	402.140	402.703
<i>Własna sieć stacjonarna</i> .....	381.078	381.255	382.932	386.787	387.870
<i>WiMAX</i> .....	17.084	16.533	15.960	15.353	14.833
Bitstream access .....	289.522	286.465	282.792	276.857	268.089
LLU .....	178.393	175.455	172.481	169.912	166.621
<b>Skumulowana liczba usług szerokopasmowych na koniec okresu .....</b>	<b>866.077</b>	<b>859.708</b>	<b>854.165</b>	<b>848.909</b>	<b>837.413</b>
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>					
Tradycyjne linie głosowe .....	553.337	545.127	537.422	532.639	526.585
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> .....	236.628	235.370	235.228	236.429	240.150
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> .....	45.143	42.943	42.540	42.621	43.190
VoIP (bez LLU) <sup>1</sup> .....	79.437	84.844	91.339	98.833	107.678
<i>WiMAX głos</i> .....	13.802	13.210	12.575	11.983	11.459
Linie głosowe we własnej sieci .....	646.576	643.181	641.336	643.455	645.722
WLR .....	828.850	788.996	760.519	728.693	689.988
LLU (VoIP) <sup>1</sup> .....	119.449	118.635	117.410	116.462	115.107
<b>Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu .....</b>	<b>1.594.875</b>	<b>1.550.812</b>	<b>1.519.265</b>	<b>1.488.610</b>	<b>1.450.817</b>
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu .....	<b>91.237</b>	<b>100.879</b>	<b>111.358</b>	<b>120.321</b>	<b>127.247</b>
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu .....	<b>29.272</b>	<b>28.906</b>	<b>28.063</b>	<b>26.397</b>	<b>24.763</b>
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu .....	<b>56.451</b>	<b>51.955</b>	<b>47.168</b>	<b>42.120</b>	<b>37.223</b>
<b>Łączna liczba usług (RGU) w podziale na segmenty na koniec okresu<sup>2</sup> .....</b>	<b>2.637.912</b>	<b>2.592.260</b>	<b>2.560.019</b>	<b>2.526.357</b>	<b>2.477.463</b>
Segment B2B .....	460.730	464.612	469.603	477.713	484.105
<i>Podsegment klientów biznesowych - B2B (Business)</i> .....	456.571	460.330	465.285	473.502	479.609
<i>Podsegment usług dla innych operatorów - B2B (Carrier)</i> .....	4.159	4.282	4.318	4.211	4.496
Segment B2C .....	2.142.387	2.093.098	2.056.016	2.014.144	1.959.063
<i>Podsegment klientów indywidualnych - B2C (Home)</i> .....	1.877.839	1.830.042	1.792.530	1.749.930	1.697.056
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i> .....	32,2%	32,5%	32,8%	33,7%	34,0%
<i>Podsegment małych firm - B2C (SOHO)</i> .....	264.548	263.056	263.486	264.214	262.007
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i> .....	47,1%	47,8%	48,1%	48,8%	49,0%
Pozostałe <sup>3</sup> (Petrotel) .....	34.795	34.550	34.400	34.500	34.295
<i>Inne</i>					
Łączna liczba usług we własnej sieci .....	1.135.975	1.141.848	1.151.586	1.165.916	1.175.672
Łączna liczba usług w dostępie regulowanym .....	1.501.937	1.450.412	1.408.433	1.360.441	1.301.791
Zmiana przyłączeń netto dla usług we własnej sieci .....	3.574	5.873	9.738	14.330	9.756
Zmiana przyłączeń netto dla usług w dostępie regulowanym .....	(54.129)	(51.525)	(41.979)	(47.992)	(58.650)
Zmiana przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych .....	(8.701)	(6.369)	(5.543)	(5.256)	(11.496)
Zmiana przyłączeń netto dla usług głosowych .....	(49.029)	(44.063)	(31.547)	(30.655)	(37.793)
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN) .....	56	56	56	56	55
Średni miesięczny przychód na usługę głosową we własnej sieci (ARPU) (PLN) ..	43	42	40	39	38
Średni miesięczny przychód na usługę WLR (ARPU) (PLN) .....	45	45	45	45	44
Średni miesięczny przychód na usługę głosową (ARPU) (PLN) .....	44	44	43	42	41
Średni miesięczny przychód na usługę TV (ARPU) (PLN) .....	40	38	37	37	36
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - Internet (ARPU) (PLN).....	25	28	27	27	27
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - głos (ARPU) (PLN).....	27	27	28	29	27
Skumulowana liczba użytkowników prefiksu .....	62.013	58.358	57.008	55.922	54.521
Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN) .....	30	28	26	24	22
Zatrudnienie .....	2.053	2.012	2.012	2.012	1.986
Zatrudnienie aktywne .....	1.971	1.948	1.930	1.917	1.897

1 Klienci usług głosowych w technologii VoIP obsługiwani przez sieci ethernetowe byli wcześniej klasyfikowani łącznie z klientami LLU VoIP, gdyż usługi dla obu grup klientów były świadczone poprzez tą samą platformę VoIP. Od I kw. 2014 r., z dostosowaniem danych historycznych za okresy porównawcze, klienci ci zostali poprawnie uwzględnieni w kategorii VoIP (bez LLU).

2 W związku z przeprowadzoną w ramach projektu '4Sails' reorganizacją struktury kanałów, począwszy od III kw. 2013 r. Netia zmodyfikowała sposób prezentacji segmentów operacyjnych, przyjmując podział na dwa główne segmenty: B2C (Business to Consumer) oraz B2B (Business to Business). W wyniku powyższej zmiany poprzedni segment małych i średnich firm (SOHO/SME) został podzielony na dwa podsegmenty, z których SOHO wchodzi obecnie w skład segmentu B2C, a SME w skład segmentu B2B. Tym samym, segmenty operacyjne B2C i B2B składają się w chwili obecnej z następujących podsegmentów: klientów indywidualnych - B2C (Home), małych firm - B2C (SOHO), klientów biznesowych - B2B (Business) i usług dla innych operatorów - B2B (Carrier). Dla zachowania porównywalności, dane operacyjne i finansowe za 2012 r. i I półrocze 2013 r. zostały przekształcone do nowego sposobu prezentacji.

3 Dane o liczbie usług świadczonych przez Dialog i Crowley zostały w pełni zintegrowane w ramach czterech segmentów operacyjnych Grupy Netia. Dane o liczbie usług świadczonych przez Petrotel, spółkę zależną Dialogu, są prezentowane odrębnie jako segment "Pozostałe".

## Dywidzja B2B – Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014
<b>Dywidzja B2B – łączna liczba usług (RGU)</b>	<b>460.730</b>	<b>464.612</b>	<b>469.603</b>	<b>477.713</b>	<b>484.105</b>
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>					
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci .....	26.190	26.099	25.921	26.025	25.930
<i>Własna sieć stacjonarna</i> .....	25.136	25.089	24.953	25.111	25.053
WiMAX.....	1.054	1.010	968	914	877
Bitstream access .....	11.220	11.797	12.175	12.577	12.676
LLU .....	5.856	6.138	6.214	6.355	6.342
<b>Skumulowana liczba usług szerokopasmowych na koniec okresu .....</b>	<b>43.266</b>	<b>44.034</b>	<b>44.310</b>	<b>44.957</b>	<b>44.948</b>
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>					
Tradycyjne linie głosowe .....	270.158	268.427	267.777	268.729	269.012
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> .....	221.548	220.874	221.190	223.102	225.158
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> .....	44.756	42.538	42.117	42.240	42.822
VoIP (bez LLU) .....	64.742	70.183	76.356	83.626	92.117
WiMAX głos .....	2.181	2.084	1.975	1.877	1.807
Linie głosowe we własnej sieci .....	337.081	340.694	346.108	354.232	362.936
WLR .....	68.944	68.331	67.762	67.322	65.283
LLU (VoIP) .....	3.627	3.774	3.815	3.868	3.808
<b>Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu .....</b>	<b>409.652</b>	<b>412.799</b>	<b>417.685</b>	<b>425.422</b>	<b>432.027</b>
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu .....	22	25	25	42	71
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu .....	2.404	2.626	2.719	2.827	2.933
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu .....	5.386	5.128	4.864	4.465	4.126
<i>Inne</i>					
Średni miesięczny przychód na klienta (ARPU) (PLN) .....	475	455	443	431	425
Liczba usług (RGU) na klienta <sup>1</sup> .....	6,19	6,19	6,25	6,35	6,48

## Dywidzja B2C – Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014
<b>Dywidzja B2C – łączna liczba usług (RGU)</b>	<b>2.142.387</b>	<b>2.093.098</b>	<b>2.056.016</b>	<b>2.014.144</b>	<b>1.959.063</b>
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>					
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci .....	356.009	355.719	356.953	359.968	360.524
<i>Własna sieć stacjonarna</i> .....	342.846	343.113	344.935	348.551	349.654
WiMAX.....	13.163	12.606	12.018	11.417	10.870
Bitstream access .....	278.302	274.668	270.617	264.280	255.413
LLU .....	172.537	169.317	166.267	163.557	160.279
<b>Skumulowana liczba usług szerokopasmowych na koniec okresu .....</b>	<b>806.848</b>	<b>799.704</b>	<b>793.837</b>	<b>787.805</b>	<b>776.216</b>
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>					
Tradycyjne linie głosowe .....	266.468	260.260	253.557	248.049	242.445
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> .....	14.124	13.552	13.220	12.516	12.004
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> .....	387	405	423	381	368
VoIP (bez LLU) .....	14.695	14.661	14.983	15.207	15.366
WiMAX głos .....	10.464	9.981	9.481	9.000	8.573
Linie głosowe we własnej sieci .....	291.627	284.902	278.021	272.256	266.384
WLR .....	759.906	720.665	692.757	661.371	624.705
LLU (VoIP) .....	115.822	114.861	113.595	112.594	111.299
<b>Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu .....</b>	<b>1.167.355</b>	<b>1.120.428</b>	<b>1.084.373</b>	<b>1.046.221</b>	<b>1.002.388</b>
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu .....	90.251	99.859	110.158	118.893	125.532
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu .....	26.868	26.280	25.344	23.570	21.830
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu .....	51.065	46.827	42.304	37.655	33.097
<i>Inne</i>					
Średni miesięczny przychód na klienta (ARPU) (PLN) .....	58	58	58	58	58
Liczba usług (RGU) na klienta <sup>1</sup> .....	1,37	1,38	1,38	1,40	1,40

<sup>1</sup> Klient oznacza lokalizację abonencką

## Rachunek zysków i strat

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 2013 <i>nie badany</i>	II kw. 2013 <i>nie badany</i>	III kw. 2013 <i>nie badany</i>	IV kw. 2013 <i>nie badany</i>	I kw. 2014 <i>nie badany</i>
Bezpośrednie usługi głosowe .....	215.404	205.874	197.861	190.049	180.588
W tym opłaty abonamentowe .....	154.449	148.804	144.771	140.373	135.249
W tym opłaty za rozmowy .....	60.769	56.829	52.939	49.686	45.295
Pośrednie usługi głosowe .....	5.620	5.022	4.481	4.080	3.714
Transmisja danych .....	184.240	181.534	179.652	179.295	175.191
Rozliczenia międzyoperatorskie .....	24.730	21.651	19.705	19.202	17.923
Usługi hurtowe .....	29.598	30.105	22.893	24.407	24.364
Pozostałe usługi telekomunikacyjne .....	28.618	30.522	30.929	32.120	32.252
<b>Przychody telekomunikacyjne .....</b>	<b>488.210</b>	<b>474.708</b>	<b>455.521</b>	<b>449.153</b>	<b>434.032</b>
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych i pozostałych .....	2.480	2.784	1.555	1.605	339
<b>Przychody razem .....</b>	<b>490.690</b>	<b>477.492</b>	<b>457.076</b>	<b>450.758</b>	<b>434.371</b>
<b>Koszt własny sprzedaży .....</b>	<b>(328.994)</b>	<b>(322.544)</b>	<b>(300.972)</b>	<b>(312.832)</b>	<b>(292.555)</b>
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich .....	(59.989)	(57.237)	(42.215)	(41.860)	(42.459)
Koszty wynajmu i utrzymania sieci .....	(153.154)	(149.430)	(144.292)	(146.523)	(137.632)
Wartość sprzedanych towarów .....	(1.350)	(1.809)	(1.676)	(4.548)	(1.940)
Amortyzacja .....	(90.422)	(89.627)	(89.475)	(90.038)	(86.894)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników .....	(8.385)	(7.975)	(7.708)	(8.107)	(8.895)
Koszty restrukturyzacji .....	(36)	(395)	(19)	(179)	(533)
Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty .....	(15.658)	(16.071)	(15.587)	(21.577)	(14.202)
<b>Zysk brutto na sprzedaży .....</b>	<b>161.696</b>	<b>154.948</b>	<b>156.104</b>	<b>137.926</b>	<b>141.816</b>
<b>Marża (%) .....</b>	<b>33,0%</b>	<b>32,5%</b>	<b>34,2%</b>	<b>30,6%</b>	<b>32,6%</b>
<b>Koszty sprzedaży i dystrybucji .....</b>	<b>(93.604)</b>	<b>(89.294)</b>	<b>(87.565)</b>	<b>(88.063)</b>	<b>(76.257)</b>
Koszty reklamy i promocji .....	(7.939)	(9.761)	(6.854)	(14.526)	(3.196)
Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom .....	(6.046)	(6.154)	(5.742)	(4.912)	(3.820)
Billing, usługi pocztowe i logistyka .....	(7.930)	(6.757)	(6.417)	(7.133)	(5.537)
Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta .....	(5.710)	(3.402)	(2.877)	(2.386)	(3.322)
Odpis aktualizujący wartość należności .....	(4.775)	(3.152)	(5.034)	(440)	(543)
Amortyzacja .....	(13.608)	(13.351)	(12.538)	(11.022)	(10.299)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników .....	(30.352)	(29.746)	(30.159)	(30.211)	(32.558)
Koszty restrukturyzacji .....	(485)	(396)	(121)	(454)	(850)
Inne koszty .....	(16.759)	(16.575)	(17.823)	(16.979)	(16.132)
<b>Koszty ogólnego zarządu .....</b>	<b>(45.665)</b>	<b>(42.938)</b>	<b>(40.997)</b>	<b>(49.586)</b>	<b>(45.599)</b>
Usługi profesjonalne .....	(2.683)	(1.786)	(2.367)	(2.663)	(1.852)
Koszty elektronicznej wymiany danych .....	(3.682)	(3.842)	(4.187)	(4.672)	(4.443)
Koszty utrzymania biura i floty samochodowej .....	(3.443)	(3.248)	(3.754)	(5.030)	(2.972)
Amortyzacja .....	(7.319)	(6.990)	(7.653)	(7.951)	(8.101)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników .....	(21.583)	(20.601)	(17.266)	(17.743)	(20.678)
Koszty restrukturyzacji .....	(363)	(507)	(528)	(148)	(2.258)
Inne koszty .....	(6.592)	(5.964)	(5.242)	(11.379)	(5.295)
Pozostałe przychody .....	2.345	2.653	3.259	7.471	3.719
Pozostałe koszty .....	(76)	(1.018)	(563)	(3.617)	(2.854)
Pozostałe zyski / (straty), netto .....	2.576	2.089	2.588	2.090	(141)
<b>Zysk operacyjny .....</b>	<b>27.272</b>	<b>26.440</b>	<b>32.826</b>	<b>6.221</b>	<b>20.684</b>
<b>Marża (%) .....</b>	<b>5,6%</b>	<b>5,5%</b>	<b>7,2%</b>	<b>1,4%</b>	<b>4,8%</b>
Przychody finansowe .....	1.844	2.185	566	205	1.052
Koszty finansowe .....	(9.256)	(10.118)	(8.389)	(5.376)	(5.603)
<b>Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem .....</b>	<b>19.860</b>	<b>18.507</b>	<b>25.003</b>	<b>1.050</b>	<b>16.133</b>
Podatek dochodowy netto .....	(6.716)	(9.923)	(10.937)	9.446	(5.180)
<b>Zysk / (Strata) netto .....</b>	<b>13.144</b>	<b>8.584</b>	<b>14.066</b>	<b>10.496</b>	<b>10.953</b>

## Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku operacyjnego

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 2013 <i>nie badane</i>	II kw. 2013 <i>nie badane</i>	III kw. 2013 <i>nie badane</i>	IV kw. 2013 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badane</i>
<b>Zysk operacyjny</b> .....	<b>27.272</b>	<b>26.440</b>	<b>32.826</b>	<b>6.221</b>	<b>20.684</b>
<i>Korekta:</i>					
Amortyzacja .....	111.349	109.968	109.666	109.011	105.294
<b>EBITDA</b> .....	<b>138.621</b>	<b>136.408</b>	<b>142.492</b>	<b>115.232</b>	<b>125.978</b>
<i>Korekta:</i>					
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych .....	-	431	-	-	2.503
Koszty restrukturyzacji .....	884	1.298	668	781	3.641
Koszty dotyczące przejęć .....	271	(152)	81	418	-
Koszty integracji Nowej Netii .....	2.229	2.556	1.032	3.683	1.776
Koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N <sup>2</sup> ) .....	-	-	-	1.469	542
Odpis aktualizujący wartość nieruchomości inwestycyjnej Netii w Warszawie..	-	-	-	2.603	-
Zmniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu usługi powszechnej .....	-	-	(150)	-	-
<b>Skorygowana EBITDA</b> .....	<b>142.005</b>	<b>140.541</b>	<b>144.123</b>	<b>124.186</b>	<b>134.440</b>
<b>Marża (%)</b> .....	<b>28,9%</b>	<b>29,4%</b>	<b>31,5%</b>	<b>27,6%</b>	<b>31,0%</b>

## Nota do pozostałych kosztów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 2013 <i>nie badana</i>	II kw. 2013 <i>nie badana</i>	III kw. 2013 <i>nie badana</i>	IV kw. 2013 <i>nie badana</i>	I kw. 2014 <i>nie badana</i>
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych.....	(67)	(975)	(399)	(3.743)	(2.854)
Pozostałe koszty .....	(9)	(43)	(164)	126	-
<b>Razem</b> .....	<b>(76)</b>	<b>(1.018)</b>	<b>(563)</b>	<b>(3.617)</b>	<b>(2.854)</b>

## Nota do pozostałych zysków / (strat), netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 2013 <i>nie badana</i>	II kw. 2013 <i>nie badana</i>	III kw. 2013 <i>nie badana</i>	IV kw. 2013 <i>nie badana</i>	I kw. 2014 <i>nie badana</i>
Zysk/(strata) ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym.....	3.369	2.067	2.587	2.308	(2)
Zysk/(strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych.....	(704)	209	(109)	(197)	77
Różnice kursowe, netto .....	(89)	(187)	110	(21)	(216)
<b>Razem</b> .....	<b>2.576</b>	<b>2.089</b>	<b>2.588</b>	<b>2.090</b>	<b>(141)</b>

## Inne całkowite dochody, netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 2013 <i>nie badane</i>	II kw. 2013 <i>nie badane</i>	III kw. 2013 <i>nie badane</i>	IV kw. 2013 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badane</i>
<b>Zysk / (Strata) netto</b> .....	<b>13.144</b>	<b>8.584</b>	<b>14.066</b>	<b>10.496</b>	<b>10.953</b>
Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne ..	1.642	3.626	(434)	(373)	1.029
Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów .....	(343)	(684)	88	91	(220)
<b>Inne całkowite dochody / (straty) netto podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych</b> .....	<b>1.299</b>	<b>2.942</b>	<b>(346)</b>	<b>(282)</b>	<b>809</b>
Zyski z przeszacowania dotyczące planu określonych świadczeń pracowniczych .....	-	-	-	105	-
Podatek dochodowy odnoszący się do zysków z przeszacowania dotyczących planu określonych świadczeń pracowniczych .....	-	-	-	(1)	-
<b>Inne całkowite dochody / (straty) netto nie podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych</b> .....	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>104</b>	<b>-</b>
<b>Inne całkowite dochody / (straty)</b> .....	<b>1.299</b>	<b>2.942</b>	<b>(346)</b>	<b>(178)</b>	<b>11.762</b>
<b>Całkowity Zysk / (Strata)</b> .....	<b>14.443</b>	<b>11.526</b>	<b>13.720</b>	<b>10.318</b>	<b>10.953</b>



**Sprawozdanie z sytuacji finansowej**  
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	31 marca 2013 <i>nie badane</i>	30 czerwca 2013 <i>nie badane</i>	30 września 2013 <i>nie badane</i>	31 grudnia 2013 <i>badane</i>	31 marca 2014 <i>nie badane</i>
Rzeczowe aktywa trwale, netto .....	2.018.333	1.984.723	1.957.160	1.956.680	1.923.691
Wartości niematerialne .....	579.108	563.481	545.418	538.340	516.785
Nieruchomości inwestycyjne .....	26.267	26.141	26.067	27.142	27.016
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego .....	99.778	95.124	89.194	92.501	91.114
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży .....	115	115	116	116	116
Należności długoterminowe .....	1	1	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe .....	9.281	7.354	6.170	5.544	5.601
Finansowe instrumenty pochodne .....	-	814	595	326	256
<b>Aktywa trwale razem .....</b>	<b>2.732.883</b>	<b>2.677.753</b>	<b>2.624.720</b>	<b>2.620.649</b>	<b>2.564.579</b>
Zapasy .....	1.670	1.745	2.043	2.664	2.296
Należności handlowe i pozostałe należności.....	222.480	216.925	195.223	191.000	188.192
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych .....	1.114	26	107	5.258	3.864
Rozliczenia międzyokresowe .....	32.464	34.216	30.425	24.638	25.431
Pochodne instrumenty finansowe .....	254	1.337	39	33	34
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat .....	15	18	22	25	26
Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności ....	-	-	-	-	-
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania .....	131.446	2.123	13	13	-
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe.....	98.304	124.401	130.931	93.356	124.611
<b>Aktywa obrotowe razem .....</b>	<b>487.747</b>	<b>380.791</b>	<b>358.803</b>	<b>316.987</b>	<b>344.454</b>
<b>AKTYWA RAZEM .....</b>	<b>3.220.630</b>	<b>3.058.544</b>	<b>2.983.523</b>	<b>2.937.636</b>	<b>2.909.033</b>
Kapitał zakładowy .....	386.281	386.281	386.281	347.911	347.911
Akcje własne .....	(122.702)	(251.012)	(251.012)	-	-
Kapitał zapasowy .....	2.060.076	1.971.500	1.971.500	1.720.488	1.720.488
Niepodzielony wynik finansowy .....	(49.288)	57.647	71.713	82.313	93.266
Inne składniki kapitału własnego.....	20.996	14.986	15.262	53.792	55.444
<b>KAPITAŁ WŁASNY RAZEM .....</b>	<b>2.295.363</b>	<b>2.179.402</b>	<b>2.193.744</b>	<b>2.204.504</b>	<b>2.217.109</b>
Kredyty i pożyczki .....	385.096	320.809	321.457	257.211	257.800
Rezerwy na zobowiązania .....	18.053	20.397	19.177	1.876	1.822
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego .....	19.745	21.227	21.027	17.746	14.454
Przychody przyszłych okresów .....	21.185	19.646	18.856	34.175	30.886
Pochodne instrumenty finansowe .....	5.464	2.487	2.862	2.587	2.101
Pozostałe zobowiązania długoterminowe .....	3.773	3.319	2.841	3.143	4.436
<b>Zobowiązania długoterminowe razem.....</b>	<b>453.316</b>	<b>387.885</b>	<b>386.220</b>	<b>316.738</b>	<b>311.499</b>
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania.....	237.885	226.868	217.155	231.652	193.551
Pochodne instrumenty finansowe .....	5.769	6.025	5.421	6.449	5.444
Kredyty i pożyczki .....	177.447	202.126	126.697	126.866	127.465
Pozostałe zobowiązania finansowe .....	66	66	66	66	65
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych.....	1	946	1.123	57	90
Rezerwy na zobowiązania .....	13.169	13.217	11.838	11.265	14.106
Przychody przyszłych okresów .....	37.614	42.009	41.259	40.039	39.704
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem.....</b>	<b>471.951</b>	<b>491.257</b>	<b>403.559</b>	<b>416.394</b>	<b>380.425</b>
<b>Zobowiązania razem .....</b>	<b>925.267</b>	<b>879.142</b>	<b>789.779</b>	<b>733.132</b>	<b>691.924</b>
<b>KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM.....</b>	<b>3.220.630</b>	<b>3.058.544</b>	<b>2.983.523</b>	<b>2.937.636</b>	<b>2.909.033</b>

**Sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych**  
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 2013 <i>nie badane</i>	II kw. 2013 <i>nie badane</i>	III kw. 2013 <i>nie badane</i>	IV kw. 2013 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badane</i>
<b>Zysk / (Strata) netto</b> .....	<b>13.144</b>	<b>8.584</b>	<b>14.066</b>	<b>10.496</b>	<b>10.953</b>
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych .....	111.349	109.968	109.666	109.011	105.294
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych...	67	975	398	3.744	2.854
Odwrocenie odpisów z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych .....	-	-	-	(1.415)	-
Odroczony podatek dochodowy .....	3.628	5.453	5.817	(6.498)	(2.125)
Odsetki naliczone od kredytów bankowych .....	8.655	8.135	6.951	6.940	5.410
Pozostałe odsetki .....	92	80	38	49	33
Świadczenia w formie akcji własnych .....	608	874	1.145	441	755
(Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych .....	-	(3)	(4)	(3)	(1)
(Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych .....	366	(1.629)	839	555	(270)
Różnice kursowe .....	(39)	(68)	151	3	60
Zysk na sprzedaży środków trwałych .....	1.154	(209)	(1.011)	6.424	54
Zysk na sprzedaży spółki zależnej .....	-	-	-	-	(286)
Zmiana kapitału obrotowego .....	30.848	(2.042)	7.119	359	(1.630)
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b> .....	<b>169.872</b>	<b>130.118</b>	<b>145.175</b>	<b>130.106</b>	<b>121.101</b>
Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych .....	(71.628)	(55.165)	(57.353)	(97.680)	(84.551)
Sprzedaż środków trwałych i wartości niematerialnych .....	332	398	125	101	169
Przeniesienie ze środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania .....	-	-	2.051	-	-
(Nabycie)/wpływy z obligacji / bonów skarbowych .....	50	-	-	-	-
Sprzedaż inwestycji .....	-	-	-	-	322
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b> .....	<b>(71.246)</b>	<b>(54.767)</b>	<b>(55.177)</b>	<b>(97.579)</b>	<b>(84.060)</b>
Otrzymane dotacje .....	-	-	-	2.488	29
Przeniesienie środków o ograniczonej możliwości dysponowania na wykup akcji .....	(129.000)	129.601	-	-	-
Zaciągnięcie kredytu bankowego .....	50.000	-	-	-	-
Wykup akcji własnych .....	(15.888)	(128.310)	-	-	-
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego .....	(747)	(736)	(332)	(209)	(132)
Zaciągnięcie/(Spłata) kredytu w rachunku bieżącym .....	(18.751)	25.530	(25.530)	-	328
Zaciągnięcie / (Spłata) kredytów .....	-	(65.000)	(50.000)	(65.000)	-
Spłata odsetek .....	(28.677)	(8.694)	(7.011)	(6.566)	(5.576)
Opłaty i rozliczenie transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej związane z kredytem bankowym .....	-	(1.713)	(444)	(812)	(375)
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej</b> .....	<b>(143.063)</b>	<b>(49.322)</b>	<b>(83.317)</b>	<b>(70.099)</b>	<b>(5.726)</b>
<b>Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i</b>	<b>(44.437)</b>	<b>26.029</b>	<b>6.681</b>	<b>(37.572)</b>	<b>31.315</b>
<b>Zyski/(Straty) z tytułu wyceny środków pieniężnych w</b> <b>walutach obcych</b> .....	<b>39</b>	<b>68</b>	<b>(151)</b>	<b>(3)</b>	<b>(60)</b>
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na początek okresu .....	142.702	98.304	124.401	130.931	93.356
<b>Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na koniec</b> <b>okresu</b> .....	<b>98.304</b>	<b>124.401</b>	<b>130.931</b>	<b>93.356</b>	<b>124.611</b>

## Definicje

<b>Aktywne zatrudnienie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zatrudnienie na pełen etat w odniesieniu do pracowników nie pozostających na urloпах macierzyńskich, urloпах bezpłatnych lub długoterminowych zwolnieniach lekarskich (powyżej 33 dni w ciągu roku kalendarzowego), nie podlegających obowiązkowi odbywania służby wojskowej czy też zwolnionych z obowiązku wykonywania pracy</li> </ul>
<b>Bitstream access</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług szerokopasmowych klientom korzystającym z linii telefonicznych będących własnością operatora zasiedziałego. Operator alternatywny podłącza się do sieci operatora zasiedziałego i może świadczyć wyłącznie usługi identyczne ze świadczonymi przez operatora zasiedziałego. ponosząc na jego rzecz opłaty hurtowe za korzystanie z sieci (opłaty indeksowane do poziomu cen detalicznych operatora zasiedziałego)</li> </ul>
<b>B2B (Business to Business)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dywizja Netii dedykowana obsłudze klientów biznesowych i stanowiąca jeden z dwóch podstawowych segmentów operacyjnych. W skład segmentu B2B wchodzi dwa podsegmenty: klientów biznesowych - B2B (Business) i usług dla innych operatorów - B2B (Carrier).</li> </ul>
<b>B2C (Business to Consumer)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dywizja Netii dedykowana obsłudze klientów indywidualnych i stanowiąca jeden z dwóch podstawowych segmentów operacyjnych. W skład segmentu B2C wchodzi dwa podsegmenty: klientów indywidualnych - B2C (Home) i małych firm - B2C (SOHO).</li> </ul>
<b>Dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług szerokopasmowych klientom korzystającym z miedzianych/ analogowych linii telefonicznych będących własnością operatora zasiedziałego. Operator alternatywny instaluje sprzęt DSLAM w lokalnym węźle sieci operatora zasiedziałego oraz podłącza go do swojej własnej sieci szkieletowej. Operator alternatywny może świadczyć usługi szerokopasmowe oraz głosowe klientom podłączonym do danego węzła przez linie miedziane operatora zasiedziałego. Operator alternatywny może świadczyć usługi w nieograniczonym zakresie ponosząc na rzecz operatora zasiedziałego opłaty za wynajem powierzchni oraz miesięczne opłaty z tytułu wykorzystywanych linii abonenckich.</li> </ul>
<b>DSLAM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>infrastruktura techniczna pozwalająca na rozdzielenie analogowego głosu od cyfrowych danych przesyłanych po liniach miedzianych instalowana w sieci lokalnej operatora telekomunikacyjnego świadczącego usługi ADSL klientom podłączonym do danego węzła sieci lokalnej.</li> </ul>
<b>EBITDA/Skorygowana EBITDA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>aby uzupełnić sposób prezentowania skonsolidowanych sprawozdań finansowych wg. Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) będziemy w dalszym ciągu przedstawiać pewne wskaźniki finansowe, włącznie ze wskaźnikiem EBITDA. EBITDA oznacza wynik netto, uzyskany zgodnie z MSSF, skorygowany o koszty amortyzacji, przychody i koszty finansowe oraz podatek dochodowy. EBITDA została dodatkowo skorygowana o odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych, jednorazowe koszty restrukturyzacji dotyczące programu redukcji kosztów, koszty dotyczące przejęć, koszty dotyczące integracji w ramach Nowej Netii, koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N<sup>2</sup>), odpis aktualizujący wartość rynkową nieruchomości inwestycyjnej oraz zmniejszenie rezerwy na poczet dopłaty w koszcie świadczenia usługi powszechnej i została określona jako „Skorygowana EBITDA”. Sądzymy, że EBITDA i powiązane z nią wskaźniki przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej są pomocnymi miernikami kondycji finansowej i operacyjnej spółek telekomunikacyjnych. EBITDA nie jest współczynnikiem zdefiniowanym przez MSSF, a tym samym nie może być uważana za alternatywny wskaźnik wielkości wyniku netto, wskaźnik działalności operacyjnej, bądź wskaźnik wielkości przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, czy też wskaźnik płynności. Prezentacja wskaźnika EBITDA umożliwia jednak inwestorom porównanie danych operacyjnych za różne okresy bez uwzględnienia jednorazowych czynników nieoperacyjnych. Wskaźnik ten należy ponadto do podstawowych wskaźników wykorzystywanych przez nas przy planowaniu i realizacji działalności operacyjnej. Zwracamy uwagę, że definicja EBITDA nie jest jednolita oraz nie jest to miara standardowa. a tym samym sposób wyliczenia tego wskaźnika może się znacznie różnić w zależności od używającego go podmiotu i co za tym idzie wskaźnik ten nie daje podstaw do dokonywania porównań pomiędzy spółkami.</li> </ul>
<b>Hurtowy dostęp do abonamentu (WLR)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług głosowych klientom korzystającym z miedzianych linii telefonicznych będących własnością operatora zasiedziałego. Operator alternatywny podłącza się do sieci głosowej operatora zasiedziałego i pobiera od klientów opłaty zarówno za dzierżawę linii, jak i wykonane połączenia. Operator zasiedziały otrzymuje opłaty za dzierżawę linii plus opłaty za inicjowanie połączeń oraz zatrzymuje przychody z rozmów przychodzących.</li> </ul>

<b>Koszty działania i utrzymania sieci</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>koszt dzierżawy łączy i wyposażenia telekomunikacyjnego oraz utrzymanie, serwisowanie i inne koszty niezbędne do utrzymania naszej sieci telekomunikacyjnej.</li> </ul>
<b>Koszty rozliczeń międzyoperatorских</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>płatności dokonane przez Netię na rzecz innych operatorów z tytułu rozpoczęcia, zakończenia lub przeniesienia połączenia przy użyciu sieci innego operatora.</li> </ul>
<b>Linia dzwoniąca</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>linia przyłączona, która została zaktywowana i wygenerowała przychód na koniec okresu.</li> </ul>
<b>Port szerokopasmowy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>port szerokopasmowy, który jest aktywny na koniec danego okresu.</li> </ul>
<b>Przychody z pozostałych usług telekomunikacyjnych</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>przychody z usług TV. mobilnych usług głosowych i mobilnych usług szerokopasmowych, przychody z tytułu świadczenia klientom niebezpośrednim usług wdzwanianego dostępu do internetu (oferowanych obecnie na zasadzie call-back i poprzez numer dostępowy 0-20) z usług typu 0-800 (połączenia bezpłatne), 0-801 (połączenia z podziałem opłaty), 0-70x (usługi audiotekstowe), pomniejszonych o koszty związane z pozyskiwaniem tych przychodów oraz pozostałych przychodów.</li> </ul>
<b>Przychody z bezpośrednich usług głosowych</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>przychody z tytułu działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi telefonii głosowej świadczone abonentom Netii. Bezpośrednie usługi głosowe obejmują następujące frakcje ruchu: połączenia lokalne. Międzystrefowe. międzynarodowe. do sieci telefonii komórkowych oraz inne usługi (wdzwaniany dostęp do internetu. połączenia alarmowe. połączenia na numery typu 0-80x. 0-70x wykonywane przez abonentów Netii).</li> </ul>
<b>Przychody z pośrednich usług głosowych</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>przychody z działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi świadczone za pośrednictwem prefiksu Netii (1055) lub Tele2 Polska (1061) klientom będącym abonentami innych operatorów. Usługi pośrednie obejmują następujące frakcje ruchu: połączenia międzystrefowe, międzynarodowe i do sieci telefonii komórkowych.</li> </ul>
<b>Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>przychody z tytułu świadczenia usług trunkingowych (łączności radiowej) przez spółkę zależną Netii. UNI-Net Poland Sp. z o.o.</li> </ul>
<b>Przychody z tytułu usług hurtowych</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>przychody z działalności telekomunikacyjnej obejmującej komercyjne usługi sieciowe, takie jak tranzyt i terminowanie ruchu telekomunikacyjnego, Telehousing, kolokacja oraz usługi wykorzystujące sieć szkieletową.</li> </ul>
<b>Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorских</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>płatności dokonane na rzecz Netii przez innych operatorów z tytułu rozpoczęcia, zakończenia lub przeniesienia połączenia przy użyciu sieci Netii, pomniejszone o koszty związane z terminacją ruchu.</li> </ul>
<b>Przychody z usług transmisji danych</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>przychody z tytułu działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi FrameRelay (w tym usługi wirtualnych sieci korporacyjnych IP VPN), dzierżawy łączy (w tym dzierżawy łączy innym operatorom), stałego dostępu do internetu oraz tranzytu ruchu IP.</li> </ul>
<b>Sieci HFC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hybrydowa sieć (na którą składają się światłowody i kable koncentryczne) dawnej telewizji kablowej Aster w Warszawie i Krakowie, która została nabyta przez Netię od UPC w maju 2013 r. Netia prowadzi prace nad przyłączeniem tej sieci do własnej sieci szkieletowej z zamiarem świadczenia usług w standardzie NGA, w tym szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telewizyjnych.</li> </ul>
<b>Sieci NGA (Next Generation Access)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Stacjonarne sieci szerokopasmowe, które składają się częściowo bądź w całości z elementów optycznych i które mogą dostarczać usługi szerokopasmowe o wyższych parametrach (np. wyższa przepływność) niż usługi świadczone poprzez istniejące sieci miedziane nie zmodernizowane do standardu VDSL.</li> <li>Netia rozwija usługi NGA w oparciu o takie technologie jak VDSL, ETTH, PON, HFC, które umożliwiają szybki dostęp do Internetu (25 Mbps i więcej)</li> </ul>
<b>Sieć szkieletowa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>sieć telekomunikacyjna przeznaczona do przenoszenia ruchu telekomunikacyjnego pomiędzy głównymi węzłami sieci.</li> </ul>
<b>Średni koszt pozyskania klienta broadband (SAC)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>średni koszt jednostkowy dotyczący pozyskania nowego klienta poprzez dostęp szerokopasmowy (tj. Bitstream. LLU. WiMAX. xDSL), obejmujący jednorazową opłatę instalacyjną do operatora zasiedziałego, prowizję wypłaconą innym podmiotom i prowizję za sprzedaż, usługi pocztowe oraz koszt sprzedanych modemów.</li> </ul>
<b>Środki pieniężne</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>środki pieniężne i ich ekwiwalenty posiadane na koniec danego okresu.</li> </ul>
<b>Średni miesięczny przychód na linię (ARPU w odniesieniu do usług głosowych)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>średni miesięczny przychód na linię, poprzez którą świadczone są bezpośrednio usługi głosowe w danym okresie (ARPU). Średni miesięczny przychód na linię jest obliczany poprzez podział miesięcznych przychodów z tytułu bezpośrednich usług głosowych (z wyłączeniem opłat instalacyjnych) przez średnią liczbę linii dzwoniących. w każdym przypadku za dany okres trzymiesięczny.</li> </ul>
<b>Średni miesięczny przychód na port (ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>średni miesięczny przychód na port szerokopasmowy, poprzez który świadczone są usługi szerokopasmowe w danym okresie (ARPU). Średni miesięczny przychód na port jest obliczany poprzez podział miesięcznych przychodów z tytułu usług transmisji danych w zakresie stałego dostępu do internetu przez średnią liczbę portów, w każdym przypadku za dany okres trzymiesięczny, w przypadku udzielania znacznych zniżek w ramach promocji w początkowym okresie obowiązywania umowy, przychody są uśredniane dla całego okresu obowiązywania umowy.</li> </ul>

<b>Usługi profesjonalne</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>koszty usług prawnych, finansowych i innych (z wyłączeniem ubezpieczeń, podatków i opłat, które są wykazywane oddzielnie) świadczonych na rzecz Netii przez inne podmioty.</li></ul>
<b>Zatrudnienie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wartości są przeliczane jako ekwiwalent pełnych etatów.</li></ul>

## Telekonferencja na temat wyników finansowych za I kwartał 2014

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych w dniu 15 maja 2014 r. o godzinie 10:00 (czasu warszawskiego)/ 9:00 (czasu londyńskiego / 04:00 (czasu nowojorskiego)

*Numer dostępowy do telekonferencji:*

*(PL) +48 22 397 9053*

*(UK) +44 20 3003 2666*

*(US) +1 212 999 6659*

*Numer do odsłuchania zapisu telekonferencji:*

*(UK) +44 20 8196 1998*

*Kod dostępu: 7597572#*

Link do pliku audio z zapisem telekonferencji będzie ponadto udostępniony do odsłuchania w terminie późniejszym na stronie inwestorskiej Netii ([inwestor.netia.pl](http://inwestor.netia.pl)).

W razie dodatkowych pytań prosimy o kontakt z Anną Kuchnio tel. +48 22 352 2061. email: [anna\\_kuchnio@netia.pl](mailto:anna_kuchnio@netia.pl)