

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 półrocze 2014

Warszawa, Polska – 28 sierpnia 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 okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2014 r.

## 1 Najważniejsze wydarzenia

### 1.1 Dane finansowe

- Przychody** za I półrocze 2014 r. wyniosły 856,5 mln PLN wykazując spadek o 11% w stosunku do I półrocza 2013 r. W II kw. 2014 r. przychody spadły o 3% kwartał-do-kwartału do poziomu 422,2 mln PLN w porównaniu do 434,4 mln PLN w I kw. 2014 r. 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 11% kwartał-do-kwartału było spowodowane mającą miejsce w 2013 r. obniżką stawek MTR. Spółka oczekuje, że wpływ przeprowadzonej w 2013 r. obniżki stawek MTR na zmianę poziomu przychodów w porównywanych okresach będzie coraz mniejszy, gdyż ostaną redukcja stawek miała miejsce w lipcu 2013 r. 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 segmencie usług dla klientów biznesowych – B2B (Carrier).
- Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł 259,5 mln PLN w I półroczu 2014 r. wykazując spadek o 8% w stosunku do I półrocza 2013 r. W II kw. 2014 r. skorygowany zysk EBITDA wyniósł 125,1 mln PLN, wykazując spadek o 7% w stosunku do I kw. 2014 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 30,3% w I półroczu 2014 r. oraz 29,6% w II kw. 2014 r. w porównaniu do 29,2% marży odnotowanej w I półroczu 2013 r. i 31,0% w I kw. 2014 r. Poprawa marży rok-do-roku została osiągnięta dzięki temu, iż utrata przychodów skoncentrowała się na niskomargowych kategoriach usług, m.in. na bazie dostępu regulowanego, jak również dzięki niższym kosztom pozyskania klienta (SAC) w związku z mniejszą liczbą przyłączeń brutto i obniżkom stawek MTR. Spadek marży kwartał-do-kwartału odzwierciedla głównie obniżenie poziomu przychodów.
- Zysk EBITDA** wyniósł 245,8 mln PLN w I półroczu 2014 r. oraz 119,8 mln PLN w II kw. 2014 r., wykazując spadek o 11% w stosunku do I półrocza 2013 r. oraz spadek o 5% w stosunku do I kw. 2014 r. Odnotowane w I półroczu 2014 r. pozycje jednorazowe, wynoszące łącznie 13,8 mln PLN kosztów netto, obejmowały koszty restrukturyzacji w kwocie 5,7 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 4,4 mln PLN oraz inne niż osobowe koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C (Projekt N<sup>2</sup>) w kwocie 1,1 mln PLN. W II kw. 2014 r. pozycje jednorazowe wyniosły łącznie 5,3 mln PLN kosztów netto, natomiast w okresach porównawczych I półrocza 2013 r. i I kw. 2014 r. wyniosły one odpowiednio 7,5 mln PLN i 8,5 mln PLN kosztów netto. Marża zysku EBITDA wyniosła 28,7% w I półroczu 2014 r. i 28,4% w II kw. 2014 r. w porównaniu do 28,4% marży odnotowanej I półroczu 2013 r. oraz 29,0% w I kw. 2014 r.

#### Uzgodnienie wartości EBITDA do Skorygowanej EBITDA

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I półrocze 2013 <i>nie badane</i>	I półrocze 2014 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>
<b>EBITDA</b> .....	<b>275.029</b>	<b>245.779</b>	<b>125.978</b>	<b>119.801</b>
<b>Korekta o koszty jednorazowe netto</b>	<b>7.517</b>	<b>13.767</b>	<b>8.462</b>	<b>5.305</b>
<i>obejmujące:</i>				
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych .....	431	2.503	2.503	-
Koszty restrukturyzacji .....	2.182	5.679	3.641	2.038
Koszty dotyczące przejęć .....	119	40	-	40
Koszty integracji Nowej Netii (CDN) .....	4.785	4.413	1.776	2.637
Koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N <sup>2</sup> ) .....	-	1.132	542	590
<b>Skorygowana EBITDA</b> .....	<b>282.546</b>	<b>259.546</b>	<b>134.440</b>	<b>125.106</b>

- **Zysk operacyjny EBIT** za I półrocze 2014 r. wyniósł 34,9 mln PLN (nie uwzględniając pozycji jednorazowych skorygowany zysk operacyjny wyniósł 48,7 mln PLN) w stosunku do 53,7 mln PLN za I półrocze 2013 r. (61,2 mln PLN zysku operacyjnego przy wyłączeniu pozycji jednorazowych). Zysk operacyjny w II kw. 2014 r. wyniósł 14,2 mln PLN (19,5 mln PLN zysku operacyjnego przy wyłączeniu pozycji jednorazowych) w stosunku do 20,7 mln PLN w I kw. 2014 r. (29,1 mln PLN przy wyłączeniu pozycji jednorazowych).
- **Zysk netto** odnotowany w I półroczu 2014 r. wyniósł 19,2 mln PLN w stosunku do zysku netto w wysokości 21,7 mln w I półroczu 2013 r. Zysk netto w II kw. 2014 r. wyniósł 8,3 mln PLN wobec zysku netto w wysokości 11,0 mln PLN w I kw. 2014 r. Zysk netto za I półrocze 2014 r. uwzględnia 11,0 mln PLN odsetek z tytułu obsługi kredytu zaciągniętego w 2011 r. na sfinansowanie akwizycji Grupy Dialog wobec 16,8 mln PLN odsetek z tego tytułu odnotowanych za I półrocze 2013 r. Ponadto, zysk netto za I półrocze 2014 r. uwzględnia obciążenie z tytułu podatku dochodowego w kwocie 6,2 mln PLN wobec obciążenia z tego tytułu w wysokości 16,6 mln PLN za I półrocze 2013 r.
- **Spółka osiągnęła dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) w I półroczu 2014 r. i II kw. 2014 r.** OpFCF zdefiniowany jako skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o wartość inwestycji kapitałowych wyłączając nakłady inwestycyjne na integrację i akwizycje wyniósł 155,3 mln PLN w I półroczu 2014 r. i 72,7 mln PLN w II kw. 2014 r. w stosunku do 190,6 mln PLN w I półroczu 2013 r. oraz 82,6 mln PLN w I kw. 2014 r. Na spadek OpFCF kwartał-do-kwartału wpłynęło głównie zmniejszenie Skorygowanego zysku EBITDA.
- **Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe** na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniosły 48,2 mln PLN, co stanowiło spadek o 76,4 mln PLN w stosunku do ich poziomu z dnia 31 marca 2014 r., natomiast **całkowite zadłużenie** wyniosło 413,7 mln PLN, co stanowiło wzrost o 28,4 mln PLN w stosunku do poziomu zadłużenia z dnia 31 marca 2014 r. **Dług netto** wyniósł zatem 365,5 mln PLN, co stanowiło wzrost o 104,8 mln PLN w porównaniu do 260,7 mln PLN na dzień 31 marca 2014 r., a **dźwignia finansowa** stanowiła wielokrotność 0,72x skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2014 r. w wysokości 505,0 mln PLN. Poziom zadłużenia netto na dzień 30 czerwca 2014 r. odzwierciedla wpływ środków pieniężnych z tytułu **wypłaty dywidendy w kwocie 42 groszy na akcję**, która została wypłacona w dniu 17 czerwca akcjonariuszom posiadającym akcje Netii na dzień 29 maja br.
- **Netia aktualizuje prognozę na 2014 r.** w związku z osiągnięciem w I półroczu 2014 r. wolniejszego tempa sprzedaży niż zakładano. Pomimo, że prognoza przychodów zostaje obniżona z kwoty 1.735 mln PLN do 1.675 mln PLN, Zarząd oczekuje poprawy trendu przychodów w II półroczu 2014 r. dzięki już wprowadzonym na rynek nowym inicjatywom sprzedażowym. Ponadto, został wdrożony krótko i średnioterminowy program redukcji kosztów 'Netia Lajt', co pozwala utrzymać prognozę Skorygowanego zysku EBITDA na 2014 r. na poziomie 505 mln PLN. W związku z dodatkowymi nakładami kapitałowymi, które mają wspierać wzrost sprzedaży w II półroczu 2014 r., prognoza nakładów inwestycyjnych zostaje podwyższona z 200 mln PLN do 215 mln PLN.
- **Program redukcji kosztów 'Netia Lajt'.** Równoległe do prac nad aktualizacją strategii, nowy Prezes Zarządu Adam Sawicki wdrożył w III kw. 2014 r. krótko i średnioterminowy program redukcji kosztów pod nazwą 'Netia Lajt'. Celem programu jest dostarczenie w 2015 r. inkrementalnych oszczędności rzędu 50 mln PLN w skali roku w porównaniu do bazy kosztowej z II kw. 2014 r. Główne obszary realizacji oszczędności są związane z redukcją liczby stanowisk menedżerskich wyższego szczebla, uproszczeniem struktury organizacyjnej i ograniczeniem wydatków dyskrejonalnych, przy czym znaczące oszczędności z tytułu tego projektu są oczekiwane już w II półroczu 2014 r.
- **Przeгляд strategii.** Niedawno mianowany Prezes Zarządu Adam Sawicki wraz z Zespołem Zarządzającym prowadzą prace nad weryfikacją strategicznych celów finansowych i operacyjnych dla Grupy Netia. Celem prac jest ustabilizowanie wyników finansowych oraz zwiększenie orientacji na wzrost i szanse konsolidacyjne, które są nadal obecne na polskim rynku telekomunikacyjnym. Zespół zamierza przedstawić nowy plan do akceptacji Rady Nadzorczej w III kw. 2014 r.
- **Polityka dystrybucyjna.** Obecna polityka, zakładająca dystrybucję 42 groszy za akcję począwszy od 2014 r. pod warunkiem braku przeprowadzenia istotnych akwizycji i przy możliwym wzroście dźwigni finansowej do poziomu 1,0x Skorygowany zysk EBITDA, zostaje utrzymana i oczekuje na wynik prac dotyczących przeglądu strategii.

## 1.2 Dane operacyjne

- Liczba usług (RGU)** na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniosła 2.423.693 w porównaniu do 2.592.260 na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz 2.477.463 na dzień 31 marca 2014 r. Spadek usług rok-do-roku i kwartał-do-kwartału odzwierciedla spadek liczby stacjonarnych usług głosowych i zaostrzoną konkurencję na spowolnionym rynku telekomunikacyjnym. W II kw. 2014 r. Netia przyłączyła 7.923 usługi netto we własnej sieci i odnotowała 61.693 odłączenia netto wśród usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego w porównaniu do 9.756 przyłączeń netto we własnej sieci i 58.650 odłączeń netto w dostępie regulowanym w I kw. 2014 r. 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.

Zarząd oczekiwał w pierwszym półroczu 2014 r. szybszego tempa pozyskiwania nowych usług telewizyjnych, usług szerokopasmowych we własnej sieci i usług dla sektora B2B. Tym niemniej, z uwagi na uruchomienie w sierpniu sprzedaży usług na bazie infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster i już obserwowane efekty wprowadzenia różnorodnych usprawnień, Zarząd jest przekonany, że w II półroczu 2014 r. wyniki operacyjne dla liczby usług ulegną poprawie. Ponieważ priorytetem na 2014 r. jest 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.

Usługi (RGU) w podziale na dywizje (tys.)	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
Dywizja B2B	460,7	464,6	469,6	477,7	484,1	492,0
Zmiana netto w liczbie usług B2B	6,1	3,9	5,0	8,1	6,4	7,9
Dywizja B2C	2.142,4	2.093,1	2.056,0	2.014,1	1.959,1	1.897,3
Zmiana netto w liczbie usług B2C	(56,4)	(49,3)	(37,1)	(41,9)	(55,1)	(61,7)
Pozostałe <sup>1</sup> (Petrotel)	34,8	34,6	34,4	34,5	34,3	34,4
Zmiana netto w liczbie pozostałych usług (Petrotel)	(0,2)	(0,2)	(0,1)	0,1	(0,2)	0,1
<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>2.423,7</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>	<b>(53,8)</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 oddzielnie jako segment "Pozostałe".

Usługi (RGU) w podziale na typ dostępu (tys.)	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
Usługi we własnej sieci	1.136,0	1.141,8	1.151,6	1.165,9	1.175,7	1.183,6
Zmiana netto w liczbie usług we własnej sieci	3,6	5,9	9,7	14,3	9,8	7,9
Usługi na bazie dostępu regulowanego	1.501,9	1.450,4	1.408,4	1.360,4	1.301,8	1.240,1
Zmiana netto w liczbie usług przez dostęp regulowany	(54,1)	(51,5)	(42,0)	(48,0)	(58,6)	(61,7)
<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>2.423,7</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>	<b>(53,8)</b>

- Liczba usług telewizyjnych** na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniosła 128.866, co stanowiło wzrost o 28% w porównaniu do 100.879 na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz o 1% wobec 127.247 na dzień 31 marca 2014 r. W II kw. 2014 r. Netia przyłączyła 1.619 usług telewizyjnych netto w porównaniu do 6.926 usług przyłączonych w I kw. 2014 r. co miało związek z planowym, stopniowym wygaszaniem usług na bazie technologii IPTV.

- Liczba usług szerokopasmowych** wyniosła 826.345 na dzień 30 czerwca 2014 r., co stanowiło spadek o 4% z poziomu 859.708 na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz o 1% z poziomu 837.413 na dzień 31 marca 2014 r. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wyniósł około 12,2% wobec 13,0% na dzień 30 czerwca 2013 r. W II kw. 2014 r. Netia odnotowała spadek netto liczby stacjonarnych usług szerokopasmowych o 11.068 w porównaniu do spadku przyłączeń netto o 11.496 w I kw. 2014 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 II kw. 2014 r. Netia przyłączyła netto 3.263 usługi szerokopasmowe we własnej sieci (wyłączając WiMAX Internet) w porównaniu do 1.083 usług w I kw. 2014 r., odnotowując wzrost przez piąty kwartał z rzędu. Na dzień 30 czerwca 2014 r. usługi dla 49% klientów usług szerokopasmowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 46% na dzień 30 czerwca 2013 r.
- W sierpniu 2014 r. **Netia uruchomiła komercyjne usługi na bazie infrastruktury HFC w Warszawie i Krakowie** i oczekuje, że w II półroczu 2014 r te nowe rynki przyczynią się znacznie do wzrostu liczby usług obsługiwanych we własnej sieci.
- Nowa marka i oferta dostępu do Internetu – Dropss.** W dniu 29 lipca 2014 r. Netia wprowadziła na rynek nową markę i ofertę dostępu do Internetu na bazie dostępu regulowanego LLU i BSA. Oferta obejmuje dostęp do Internetu o prędkości do 20 Mb/s, bez limitów transmisji danych, bez przymusowego abonamentu telefonicznego lub opłaty za utrzymanie łącza. Umowy w ramach oferty Dropss są zawierane na czas nieokreślony, a miesięczny koszt usługi dla technologii LLU wynosi 49,90 PLN (z e-fakturą). Konkurencyjna cenowo oferta jest skierowana wyłącznie do nowych klientów.
- Liczba stacjonarnych usług głosowych.** Netia szacuje, że łączny udział w rynku stacjonarnych usług głosowych wyniósł około 18,2% w II kw. 2014 r. w porównaniu do 19,1% w II 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 1.414.812 na dzień 30 czerwca 2014 r. w porównaniu do 1.550.812 na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz 1.450.817 na dzień 31 marca 2014 r. W II kw. 2014 r. Netia odnotowała łączny spadek liczby klientów usług głosowych netto o 36.005 w porównaniu do spadku netto o 37.793 w I kw. 2014 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 30 czerwca 2014 r. usługi dla 46% klientów usług głosowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 41% na dzień 30 czerwca 2013 r.
- Liczba usług mobilnych** na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniosła 21.541 w odniesieniu do mobilnych usług szerokopasmowych oraz 32.129 w odniesieniu do mobilnych usług głosowych, w porównaniu do odpowiednio 28.906 i 51.955 usług w obu kategoriach oferowanych na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz 24.763 i 37.223 usług w obu kategoriach oferowanych na dzień 31 marca 2014 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 II 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 17.000 gospodarstw domowych. Na dzień 30 czerwca 2014 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.305.000 gospodarstw domowych, w tym około 897.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci miedzianej VDSL, około 160.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci optycznej (PON) oraz około 248.000 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 11.000 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 styczniu 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. Nowo mianowany Prezes Netii Adam Sawicki i zespół zarządzający pracują wraz z nowo mianowaną Radą Nadzorczą nad określeniem strategii handlowej dla dwóch biznes unitów (por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia').

*Adam Sawicki, Prezes Zarządu Netii, powiedział:* „Po pierwszych trzech, bardzo intensywnych miesiącach od momentu objęcia przeze mnie obowiązków Prezesa Zarządu, mam dzisiaj przyjemność po raz pierwszy przedstawić inwestorom wyniki finansowe Netii. W trakcie spotkań i podróży po oddziałach, podczas których poznawałem naszą organizację, duże wrażenie zrobił na mnie strategiczny potencjał, jaki przedstawiają sobą aktywa Netii oraz nasz utalentowany i przedsiębiorczy zespół pracowników.

Wraz z kierownictwem wyższego szczebla rozpoczęliśmy prace nad aktualizacją strategii Grupy Netia. Priorytetem, na który kładę nacisk będzie podniesienie efektywności operacyjnej i orientacji tak na wzrost organiczny, jak i na szanse konsolidacyjne, jakie w dalszym ciągu można znaleźć na wysoce konkurencyjnym polskim rynku telekomunikacyjnym. W najbliższym czasie chciałbym przedstawić moją koncepcję operacyjną i strategiczną Radzie Nadzorczej, a następnie, po uzyskaniu jej akceptacji, wszystkim inwestorom.

Mając na względzie osłabienie popytu na wiele produktów, które znajdują się aktualnie w ofercie Netii rozpoczęliśmy już kolejny program krótko i średnioterminowej redukcji kosztów pod nazwą 'Netia Lajt'. Zamierzamy ponadto dobitnie zaadresować kwestię długoterminowej bazy kosztowej w ramach Strategii Netii. Oczekuję, że program Netia Lajt przyniesie efekty w II połowie 2014 r. i częściowo z uwagi na tę inicjatywę podtrzymujemy prognozę Skorygowanego zysku EBITDA za 2014 r. na poziomie 505 mln PLN.

W ramach programu Netia Lajt, który promuje uproszczenie, koncentrację i innowacyjność we wszystkich naszych działaniach, zgodnie z naszą nową filozofią, zmniejszyliśmy liczbę członków Zarządu do dwóch osób: do mnie i do nowego Dyrektora Finansowego Pawła Szymańskiego, który rozpoczyna pracę z dniem 1 września 2014 r. Tym niemniej, mniejszy Zarząd współpracuje z rozszerzonym Zespołem Zarządzającym, w którego skład wchodzi do ośmiu kluczowych dyrektorów, w tym Tomasz Szopa, który nadal odpowiada za Biznes Unit B2C. Korzystając z okazji dzisiejszej publikacji wyników kwartalnych chciałbym w tym miejscu podziękować Jonowi Eastickowi, Tomowi Ruhanowi i Mirosławowi Suszkowi za ich cenny wkład w rozwój Netii w ostatnich latach.

Oczekuję, że zarówno usprawnienia operacyjne, które już są wdrażane, jak i niedawno wprowadzona na rynek nowa marka dla nisko kosztowych usług szerokopasmowych (Dropss) oraz objęcie naszą ofertą 3play 400 tysięcy gospodarstw domowych w segmencie B2C, które znajdują się w zasięgu dawnej sieci telewizji kablowej w Warszawie i Krakowie, przyczynią się do poprawy wyników w każdym z kolejnych kwartałów 2014 r.”

*Jon Eastick, dyrektor finansowy Netii, powiedział:* „Pomimo, że Netia w dalszym ciągu zwiększała bazę usług we własnej sieci, w II kw. 2014 r. wzrosło tempo utraty usług w dostępie regulowanym, przez co łączna baza klientów zmniejszyła się aż o 54 tys. do 2.424 tys. usług, co stanowi spadek o 7% rok-do-roku. Utrata usług wraz z obniżeniem ARPU z usług głosowych o 14% rok-do-roku i trwającym jeszcze efektem zeszłorocznej obniżki stawek MTR są podstawowymi przyczynami zmniejszenia przychodów w I półroczu 2014 r. o 11% rok-do-roku do 856 mln PLN.

Spadek przychodów o 55 mln PLN w porównaniu z II kw. 2013 r. był główną przyczyną obniżenia Skorygowanego zysku EBITDA o 15 mln PLN. Równocześnie rentowność została wsparta przez korzyści związane ze ścisłą kontrolą kosztów i podnoszeniem efektywności, które przyniosło wydzielenie w I kw. 2014 r. biznes unitów B2B i B2C. Osiągnięta w I półroczu 2014 r. 30% marża Skorygowanego zysku EBITDA jest nadal jedną z wyższych wśród wiodących alternatywnych operatorów telekomunikacyjnych w Europie. Spółka zamierza utrzymać tę pozycję podczas prac prowadzonych z nowym Prezesem Zarządu nad aktualizacją strategii i redukcją kosztów operacyjnych.

Niesatysfakcjonujące wyniki I półroczu 2014 r. spowodowały, że konieczna była rewizja całorocznej prognozy przychodów o 3% do 1.675 mln PLN. Jednocześnie, w związku z dodatkowymi inicjatywami oszczędnościowymi zaplanowanymi na 2014 r. została podtrzymana całoroczna prognoza Skorygowanego zysku EBITDA w kwocie 505 mln PLN. Ambitne plany, które zakładają na II półrocze 2014 r. istotną poprawę wskaźników operacyjnych w zakresie liczby klientów i dynamiki przychodów, wymagają dodatkowych nakładów inwestycyjnych w kwocie 15 mln PLN. W związku z powyższym nowa prognoza skorygowanych nakładów inwestycyjnych na 2014 r. wynosi 215 mln PLN.

Grupa Netia wygenerowała przez cztery ostatnie kwartały 276 mln PLN Skorygowanych wolnych przepływów pieniężnych na poziomie operacyjnym i wypłaciła w czerwcu 2014 r. dywidendę w wysokości 42 grosze za akcję, tj. 146 mln PLN. Jestem przekonany, że przy zadłużeniu netto wynoszącym 365,5 mln PLN, co stanowi wielokrotność 0,72x prognozy Skorygowanego zysku EBITDA w kwocie 505 mln PLN, Netia ma niezbędną elastyczność finansową, aby podnosić swoją pozycję strategiczną, włączając interesujące możliwości akwizycji, przy utrzymaniu dystrybucji środków do akcjonariuszy na satysfakcjonującym poziomie.

Jest to mój ostatni komentarz do wyników finansowych Netii z pozycji Dyrektora Finansowego, gdyż w porozumieniu z Radą Nadzorczą Netii z dniem 1 września br. przekażę moje obowiązki panu Pawłowi Szymańskiemu. Życzę zarówno mojemu następcy jak i całej wspianej drużynie Netii wielu sukcesów w pokonywaniu wyzwań, jakie stawia dzisiejszy rynek telekomunikacyjny.”

## 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 umożliwi 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 30 czerwca 2014 r. liczba aktywnych klientów usług telewizyjnych w Netii wzrosła do 128.866 wykazując wzrost o 28% z 100.879 na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz o 1% z 127.247 na dzień 31 marca 2014 r.

Liczba usług telewizyjnych (w tys.)	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II 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>	<b>128,9</b>

W II kw. 2014 r. Netia dodała 1.619 usług telewizyjnych netto w porównaniu do 6.926 usług dodanych w I kw. 2014 r., co miało związek z planowym, stopniowym wygaszaniem usług na bazie technologii IPTV. 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 37 PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 38 PLN w II kw. 2013 r. oraz 36 PLN w I kw. 2014 r. Ze względu na ujednoczenie kontentu dostarczanego w technologiach IPTV i *smooth streaming* w najnowszej ofercie oczekuje się, że symptomy poprawy trendu ARPU będą coraz bardziej widoczne w trakcie 2014 r.

**Liczba usług szerokopasmowych** wyniosła 826.345 na dzień 30 czerwca 2014 r., co stanowiło spadek o 4% z poziomu 859.708 na dzień 30 czerwca 2013 r. i o 1% z poziomu 837.413 na dzień 31 marca 2014 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	II kw. 2014
xDSL, FastEthernet oraz PON we własnej sieci	381,1	381,3	382,9	386,8	387,9	391,1
W tym tradycyjna sieć (PON, VDSL, ADSL)	263,1	266,1	271,2	276,0	278,9	283,7
W tym nabyte spółki ethernetowe	118,0	115,2	111,7	110,8	109,0	107,4
WiMAX Internet	17,1	16,5	16,0	15,3	14,8	14,3
LLU	178,4	175,4	172,5	169,9	166,6	162,5
BSA	289,5	286,5	282,8	276,9	268,1	258,4
<b>Razem</b>	<b>866,1</b>	<b>859,7</b>	<b>854,2</b>	<b>848,9</b>	<b>837,4</b>	<b>826,3</b>

**Baza klientów usług szerokopasmowych** zmniejszyła się netto o 11.068 w II kw. 2014 r. w porównaniu do 11.496 odłączeń netto w I kw. 2014 r. Spowolnienie wzrostu na rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych oraz zastrzeżona rywalizacja cenowa ze strony operatora zasiedziałego i telewizji kablowych wyeliminowały przewagę cenową Netii na usługę 1play na bazie BSA, jak również przyczyniły się do spadku liczby przyłączeń brutto oraz wzrostu poziomu rezygnacji klientów z usług szerokopasmowych. W II kw. 2014 r. Spółka

odnotowała 3.263 przyłączenia usług szerokopasmowych netto we własnej sieci (wyłączając WiMAX Internet) w porównaniu do 1.083 przyłączeń netto w I kw. 2014 r.

*ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych* wyniosło 56 PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 56 PLN w II kw. 2013 r. i 55 PLN w I kw. 2014 r. Konserwatywna polityka cenowa i koncentracja na segmentach klientów o wyższym ARPU skutkowałą 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 II kw. 2014 r. 180 PLN w porównaniu do 178 PLN w II kw. 2013 r. oraz 176 PLN w I kw. 2014 r.

*Sieci ethernetowe.* Na dzień 30 czerwca 2014 r. sieci ethernetowe nabyte przez Netię obsługiwały łącznie 107.419 klientów usług szerokopasmowych, w tym głównie klientów indywidualnych, w porównaniu do 108.981 klientów tych usług na dzień 31 marca 2014 r. oraz 115.170 klientów na dzień 30 czerwca 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 półroczu 2014 r. nie przeprowadzono nowych akwizycji sieci ethernetowych.

*Modernizacja sieci do standardów NGA.* Na dzień 30 czerwca 2014 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.305.000 gospodarstw domowych, w tym 160.000 gospodarstw było objętych siecią PON, 897.000 gospodarstw siecią miedzianą VDSL, a 248.000 gospodarstw siecią ethernetową FTTB. W II kw. 2014 r. Netia poszerzyła zasięg NGA o około 17.000 gospodarstw domowych (w tym 6.000 gospodarstw domowych objętych siecią FTTB i 11.000 gospodarstw domowych objętych siecią miedzianą). Ponadto na dzień 30 czerwca 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 1.477.000 gospodarstw domowych w zasięgu własnej sieci, którym można świadczyć usługi telewizji.

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.

W sierpniu 2014 r. *Netia wdrożyła komercyjnie usługi na bazie infrastruktury dawnej sieci telewizji kablowej Aster*, w zasięgu której znajduje się 400,000 gospodarstw domowych (por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia').

W lipcu 2014 r. *Netia wprowadziła nową markę 'Dropss'* dla nowej usługi dostępu do Internetu poprzez dostęp regulowany (LLU i BSA) (por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia').

*Usługi mobilne.* Baza klientów mobilnych usług szerokopasmowych wyniosła 21.541 na dzień 30 czerwca 2014 r. w porównaniu do 28.906 na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz 24.763 na dzień 31 marca 2014 r. *ARPU dla usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego* wyniosło 29 PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 28 PLN w II kw. 2013 r. i 27 PLN w I kw. 2014 r. Liczba *mobilnych usług głosowych* na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniosła 32.129 w porównaniu do 51.955 na dzień 30 czerwca 2013 r. i 37.223 na dzień 31 marca 2014 r. *ARPU dla mobilnych usług głosowych* wyniosło w II kw. 2014 r. 27 PLN w porównaniu do 27 PLN zarówno w II kw. 2013 r. jak i w I kw. 2014 r. Usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego generują marże na poziomie zbliżonym do usług BSA, natomiast dzięki renegotjowaniu umów z operatorami komórkowymi Polkomtel oraz P4 poprawiły się warunki świadczenia mobilnych usług głosowych.

Liczba usług mobilnych (w tys.)	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
Mobilny Internet	29,3	28,9	28,0	26,4	24,8	21,5
Mobilne usługi głosowe	56,4	52,0	47,2	42,1	37,2	32,1
<b>Razem</b>	<b>85,7</b>	<b>80,9</b>	<b>75,2</b>	<b>68,5</b>	<b>62,0</b>	<b>53,7</b>

## 2.2 Usługi głosowe

### 2.2.1 Własna sieć, WLR i LLU

*Liczba linii głosowych* wyniosła 1.414.812 na dzień 30 czerwca 2014 r. w porównaniu do 1.550.812 na dzień 30 czerwca 2013 r. i 1.450.817 na dzień 31 marca 2014 r. W II kw. 2014 r. Netia odnotowała spadek netto liczby linii głosowych o 36.005 linii w porównaniu do spadku netto o 37.793 linie w I kw. 2014 r. i 44.063 linie w II 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 nisko kosztową technologię VoIP (są to głównie klienci biznesowi). Spółka przewiduje stopniową rezygnację z tradycyjnej telefonii stacjonarnej, obniżając tym samym bazę kosztową. W II kw. 2014 r. baza klientów tradycyjnych usług głosowych zmniejszyła się o 10.127 usług, a baza klientów VoIP wzrosła w tym samym okresie o 12.354 usługi. Większy niż zazwyczaj spadek liczby tradycyjnych usług głosowych i szybszy niż zazwyczaj wzrost usług VoIP, które zostały odnotowane w II kw. 2014 r. są związane z ze zmianą klasyfikacji niektórych usług Dialogu po przeprowadzeniu migracji danych na systemy billingowe Netii.

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

Liczba linii głosowych (w tys.)	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
Tradycyjne linie głosowe	553,3	545,1	537,4	532,6	526,5	516,5
w tym ISDN	236,6	235,4	235,3	236,4	240,2	239,5
w tym wąskopasmowy dostęp radiowy	45,1	42,9	42,5	42,6	43,2	51,1
VoIP (bez LLU)	79,4	84,8	91,3	98,8	107,7	120,0
WiMAX głos	13,8	13,2	12,6	12,0	11,5	12,8
<b>Liczba linii głosowych we własnej sieci</b>	<b>646,6</b>	<b>643,2</b>	<b>641,3</b>	<b>643,4</b>	<b>645,7</b>	<b>649,3</b>
WLR	828,9	789,0	760,5	728,7	690,0	651,9
LLU przez IP	119,4	118,6	117,4	116,5	115,1	113,6
<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>	<b>1.414,8</b>

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

*ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci* wyniosło 36 PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 42 PLN w II kw. 2013 r. i 38 PLN w I kw. 2014 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 40 PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 44 PLN w II kw. 2013 r. i 41 PLN w I kw. 2014 r.

### 2.2.2 Pośrednie usługi głosowe

*Liczba użytkowników korzystających z prefiksu* w Netii wyniosła 52.435 na dzień 30 czerwca 2014 r. w porównaniu do 58.358 na dzień 30 czerwca 2013 r. i 54.251 na dzień 31 marca 2014 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 30 czerwca 2014 r. wyniosła 1.414.812 klientów.



ARPU w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu wyniosło w Netii 20 PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 28 PLN w II kw. 2013 r. i 22 PLN w I kw. 2014 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 1.933 etatów na dzień 30 czerwca 2014 r. w porównaniu do 2.012 etatów na dzień 30 czerwca 2013 r. i 1.986 etatów na dzień 31 marca 2014 r. Liczba aktywnych etatów wyniosła 1.788 na dzień 30 czerwca 2014 r. w stosunku do 1.948 etatów na dzień 30 czerwca 2013 r. i 1.897 na dzień 31 marca 2014 r. W I kw. 2014 r. zostały zidentyfikowane pewne stanowiska podlegające redukcji w trakcie 2014 r. w związku z wydzieleniem przez Netię dywizji B2B i B2C. W wynikach I półrocza 2014 r. zawiązano rezerwy na ten cel w kwocie 5,7 mln PLN.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

	Aktywne	Łączne
<b>Zatrudnienie na dzień 30 czerwca 2013 r.</b>	<b>1.948</b>	<b>2.012</b>
Pracownicy nabyci w wyniku akwizycji spółek ethernetowych od 30 czerwca 2013 r.	-	-
Redukcja organicznego zatrudnienia od 30 czerwca 2013 r.	(149)	(68)
Sprzedaż spółki UNI-Net w I kw. 2014 r.	(11)	(11)
<b>Zatrudnienie na dzień 30 czerwca 2014 r.</b>	<b>1.788</b>	<b>1.933</b>

W lipcu 2014 r. rozpoczął się kolejny etap redukcji zatrudnienia, który jest częścią nowego programu podnoszenia efektywności pod nazwą 'Netia Lajt'.

### Nakłady inwestycyjne

Zwiększenie środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN)	I poł. 2013	I poł. 2014	Zmiana %	I kw. 2014	II kw. 2014	Zmiana %
Istniejąca sieć i IT	45,2	46,0	2%	20,5	25,5	24%
Sieci szerokopasmowe	31,8	37,7	19%	17,9	19,8	11%
CPE dla usług szerokopasmowych (głównie kapitalizowane routery Netia Spot)	11,3	11,9	6%	9,5	2,4	-74%
TV (z uwzgl. dekodowników Netia Player)	3,6	8,5	136%	4,0	4,5	13%
<b>Razem</b>	<b>91,9</b>	<b>104,2</b>	<b>13%</b>	<b>51,9</b>	<b>52,3</b>	<b>1%</b>
Koszty integracji	8,7	6,9	-21%	2,7	4,2	54%
Zakup sieci telewizji kablowej	7,2	nd	nd	nd	nd	nd
<b>Razem</b>	<b>107,8</b>	<b>111,1</b>	<b>10%</b>	<b>54,6</b>	<b>56,5</b>	<b>3%</b>

Nakłady inwestycyjne w istniejącą sieć i IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów biznesowych i rutynowe aktualizacje funkcjonalności IT. 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.

W II kw. 2014 r. Netia zakończyła z sukcesem migrację systemu bilingowego Dialogu oraz jego danych CRM na platformę IT Netii. Był to ostatni niezakończony projekt integracyjny o znaczącej kapitałochłonności. Tym samym oczekuje się, że przyszłe wydatki inwestycyjne związane z projektem integracyjnym CDN będą na niematerialnym poziomie.

Spółka podwyższa prognozę nakładów inwestycyjnych na 2014 r., z wyłączeniem nakładów integracyjnych, do 215 mln PLN w związku z oczekiwaniem w II półroczu 2014 r. wyższego wzrostu sprzedaży niż pierwotnie zakładany.

### 3 Pozostałe wydarzenia

**Powołanie Prezesa Zarządu.** W dniu 22 kwietnia 2014 r. Rada Nadzorcza Netii powołała pana Adama Sawickiego na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki, ze skutkiem na dzień 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.

**Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Netii** podjęło w dniu 21 maja 2014 roku uchwały dotyczące m.in. wypłaty dywidendy w wysokości 42 groszy na akcję z dniem dywidendy przypadającym w dniu 29 maja 2014 r. i terminem wypłaty dywidendy w dniu 17 czerwca 2014 r. Ponadto Zgromadzenie przyjęło ze zmianami nowy program wykupu akcji własnych w celu maksymalizacji elastyczności form wypłat dla akcjonariuszy w przyszłości, który zakłada nabycie i umorzenie akcji stanowiących łącznie do 20% kapitału zakładowego Spółki za łączną kwotę do 200 mln PLN.

Zgromadzenie przyjęło także uchwały dotyczące **zmiany zasad wynagradzania, liczby członków i składu Rady Nadzorczej**. Zgromadzenie przyjęło uchwałę o obniżeniu liczby członków Rady Nadzorczej do 7 osób i powołało do niej następujące osoby: pana Jacka Czernuszenko, pana Przemysława Głębockiego, pana Mirosława Godlewskiego (ze skutkiem na dzień 1 września 2014 r.), panią Katarzynę Iwuć, pana Zbigniewa Jakubasa i pana Cezarego Smorszczewskiego. Pan Jacek Czernuszenko złożył w dniu 16 sierpnia 2014 r. rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej z powodów osobistych. W związku z powyższym, w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodzi obecnie 5 osób: pan Przemysław Głębocki, pani Katarzyna Iwuć, pan Zbigniew Jakubas, pan Tadeusz Radziwiński i pan Cezary Smorszczewski, a w dniu 1 września 2014 r. dołączy do niej pan Mirosław Godlewski, poprzedni Prezes Zarządu Netii.

#### **Zmiany w Zarządzie Netii.**

**Pan Mirosław Suszek**, Główny Dyrektor ds. Technicznych i członek Zarządu, złożył rezygnację ze stanowiska ze skutkiem na dzień 31 lipca 2014 r.

**Pan Tom Ruhan**, Główny Dyrektor ds. Prawnych i Akwizycji i członek Zarządu, złożył rezygnację ze stanowiska ze skutkiem na dzień 1 sierpnia 2014 r.

**Pan Tomasz Szopa**, Dyrektor Generalny Rynku Klientów Indywidualnych i członek Zarządu, złożył rezygnację z funkcji członka Zarządu ze skutkiem nadzień 31 lipca 2014 r. pozostając równocześnie na stanowisku Dyrektora Generalnego Rynku Klientów Indywidualnych.

**Pan Jon Eastick**, Główny Dyrektor ds. Finansowych i członek Zarządu, złożył rezygnację ze stanowiska ze skutkiem na koniec dnia 31 sierpnia 2014 r.

**Pan Paweł Szymański** został powołany na stanowisko Członka Zarządu – Dyrektora Finansowego ze skutkiem na dzień 1 września 2014 r. Pan Paweł Szymański to doświadczony CEO oraz CFO w największych krajowych i regionalnych koncernach. Profesjonalista z dużym doświadczeniem w obszarze finansów. Kompetencje menadżerskie łączy z głęboką wiedzą na temat globalnych rynków finansowych zdobytą podczas pracy w największych bankach inwestycyjnych zarówno w Warszawie jak i Londynie. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, w latach 1997-2003 swoją karierę rozwijał w londyńskim City, pracując dla Schroders oraz Citigroup. W 2003 r., po powrocie do Polski, został prezesem zarządu Domu Maklerskiego Banku Handlowego. W latach 2004- 2007 roku kierował, jako członek Zarządu a następnie Wiceprezes, pionem finansowym PKN Orlen. W latach 2007-2008 r., Szymański, jako Wiceprezes Zarządu, odpowiadał za finanse CTL Logistics. Od 2010 r. do 2013 r. był aktywnie zaangażowany w reorganizację RUCH, początkowo jako Wiceprezes ds. Finansowych, a w latach 2012-2013 – jako Prezes Zarządu kolportera prasy. Przed rozpoczęciem współpracy z Netią pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu Marvipol SA odpowiedzialnego za pion finansowy (CFO).

W związku z powyższym, z dniem 1 września 2014 r. Zarząd Netii obejmie Adama Sawickiego, Prezesa Zarządu oraz Pawła Szymańskiego, Członka Zarządu-Dyrektora Finansowego.

**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.

*Uruchomienie usług Netii na bazie infrastruktury dawnej telewizji kablowej Aster.* W sierpniu 2014 r. Netia rozpoczęła komercyjną sprzedaż usług na sieci HFC dawnej telewizji kablowej Aster, docierającej do około połowy mieszkań w Warszawie i znacznej części lokali w Krakowie. Dzięki przeprowadzonej modernizacji infrastruktury z wykorzystaniem nowoczesnych rozwiązań sieciowych DOCSIS 3.0 Netia może zaoferować klientom jedną z najszybszych usług internetowych w Polsce o prędkości nawet do 300 Mb/s. W ramach nowej oferty 'GigaKablówka' Netia oferuje, między innymi, dostęp do Internetu o prędkości 20 Mb/s, 100 Mb/s lub 300 Mb/s w pakiecie z usługą Telewizji Osobistej za odpowiednio 39,90 PLN, 49,90 PLN i 59,90 PLN miesięcznie.

Łączna liczba lokali w zasięgu sieci HFC po dawnym Aster, na której usługi może świadczyć Netia to około 314 tys. w Warszawie i około 106 tys. w Krakowie. Cały potencjał trafi do sprzedaży do końca listopada br. W sierpniu sprzedaż odbywa się na sieci docierającej do 175 tys. lokali w Warszawie i 40 tys. mieszkań w Krakowie.

*Nowa marka i oferta dostępu do Internetu – Dropss.* W dniu 29 lipca 2014 r. Netia wprowadziła na rynek nową markę i ofertę dostępu do Internetu na bazie dostępu regulowanego LLU i BSA. Oferta obejmuje dostęp do Internetu o prędkości do 20 Mb/s, bez limitów transmisji danych, bez przymusowego abonamentu telefonicznego lub opłaty za utrzymanie łącza. Umowy w ramach oferty Dropss są zawierane na czas nieokreślony, a miesięczny koszt usługi dla technologii LLU wynosi 49,90 PLN (z e-fakturą). Konkurencyjna cenowo oferta jest skierowana wyłącznie do nowych klientów.

*Program redukcji kosztów 'Netia Lajt'.* Równoległe do prac nad aktualizacją strategii, nowy Prezes Zarządu Adam Sawicki wdrożył w III kw. 2014 r. krótko i średnioterminowy program redukcji kosztów pod nazwą 'Netia Lajt'. Celem programu jest dostarczenie w 2015 r. inkrementalnych oszczędności rzędu 50 mln PLN w porównaniu do bazy kosztowej z II kw. 2014 r. Główne obszary realizacji oszczędności są związane z redukcją liczby stanowisk menedżerskich wyższego szczebla, uproszczeniem struktury organizacyjnej i ograniczeniem wydatków dyskrecyjnych, przy czym znaczące oszczędności z tytułu tego projektu są oczekiwane już w II półroczu 2014 r.

Projekt 'Netia Lajt' jest ważnym elementem filozofii nowego Prezesa Zarządu Adama Sawickiego, według której Netia może najskuteczniej konkurować na rynku dzięki dążeniu do uproszczenia, koncentracji i innowacyjności, tak aby ustabilizować wyniki finansowe i stworzyć podstawy do wzrostu poprzez akwizycje i wykorzystanie własnej infrastruktury.

*Przeгляд strategii.* Po otrzymaniu swoich nominacji, Prezes Zarządu Adam Sawicki i nowa Rada Nadzorcza podjęli wraz z dotychczasowym Zespołem Zarządzającym prace nad oceną wyników Grupy Netia i przeglądem alternatywnych opcji strategicznych, które mają na celu podnoszenie wartości Grupy Netia w przyszłości.

Adam Sawicki zakłada, że propozycja strategii zostanie przedstawiona Radzie Nadzorczej w trakcie III kw. 2014 r. Do tego czasu nie będzie publikowana prognoza średnioterminowa (uprzednio opublikowana prognoza średnioterminowa została już wcześniej wycofana), a polityka dystrybucyjna pozostaje bez zmian.

*Polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy utrzymana.* 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 30 czerwca 2014 r. wynosił 203,1 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 czerwcu 2014 r. Spółka wypłaciła dywidendę za 2013 r. w wysokości 42 grosze za akcję i w łącznej wysokości 146,1 mln PLN. Ponadto, zgodnie z przyjętą polityką dystrybucyjną, ostatnie Zwyczajne Walne Zgromadzenie Netii przyjęło także nowy program wykupu akcji własnych w wysokości do 200 mln PLN, który zapewnia większą elastyczność form realizacji polityki dystrybucyjnej w przypadku odnotowania w danym roku obrotowym straty netto przez spółkę matkę Netii SA.

*Finansowanie.* Na dzień 30 czerwca 2014 r. Netia posiadała środki pieniężne w kwocie 48,2 mln PLN oraz zadłużenie wraz z odsetkami w wysokości 413,7 mln PLN w porównaniu do odpowiednio 124,6 mln PLN oraz 385,3 mln PLN na dzień 31 marca 2014 r. Tym samym dług netto Grupy Netia na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniósł 365,5 mln PLN w porównaniu do 398,5 mln PLN na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz 260,7 mln PLN na dzień 31 marca 2014 r. i stanowił lewarowanie na poziomie 0,72x Skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2014 r. w wysokości 505 mln PLN. Wzrost zadłużenia netto w II kw. 2014 był spowodowany wyłącznie wypłatą dywidendy.

Netia może skorzystać z transzy długoterminowego kredytu akwizycyjnego w wysokości 150,0 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.

*Sporna wysokość podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) za 2003 r.* W dniu 24 czerwca 2014 r. Naczelny Sąd Administracyjny („NSA”) wydał wyrok w sprawie określenia zobowiązania podatkowego Netii za rok 2003 w podatku dochodowym od osób prawnych („CIT”). Spółka wniosła do NSA skargę kasacyjną w celu zmiany wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie („WSA”) z dnia 10 października 2013 r. uchylającego decyzję Dyrektora Izby Skarbowej z 2009 r. określającą zobowiązanie podatkowe Netii w CIT za 2003 r. w wysokości 34,2 mln PLN plus odsetki, ponieważ, w opinii Spółki, pisemne uzasadnienie WSA nie odzwierciedlało w pełni wszystkich argumentów uprzednio podniesionych przed NSA przez Spółkę we wcześniejszej, zakończonej sukcesem rozprawie, która miała miejsce 25 czerwca 2013 r. W najnowszym wyroku NSA odrzucił argumenty zaprezentowane przez Netię i, w konsekwencji, uprawomocnił się wyrok WSA z 10 października 2013 r. W rezultacie, wydana w II instancji decyzja Dyrektora Izby Skarbowej została usunięta z obrotu prawnego, podczas gdy pierwotna decyzja organu pierwszej instancji jest przedmiotem odwołania i oczekuje na ponowne rozpoznanie przez Dyrektora Izby Skarbowej, z uwzględnieniem poglądów prawnych wyrażonych w uzasadnieniach orzeczeń WSA i NSA.

Spółka nadal będzie podejmować działania mające na celu pozytywne zakończenie sporu z organami skarbowymi. Obecnie Spółka czeka na pisemne uzasadnienie wyroku NSA. Zobowiązanie podatkowe będące przedmiotem sporu w kwocie 34,2 mln PLN wynikające z decyzji Dyrektora Izby Skarbowej z 2009 r. wraz z należnymi odsetkami zostało uiszczzone przez Spółkę w 2010 r.

## 4 Aktualizacja prognozy na 2014 r.

Netia aktualizuje dzisiaj prognozę na 2014 r. opublikowaną poprzednio w dniu 20 lutego 2014 r. (zob. raport bieżący Nr 7/2014).

Aktualizacja jest związana z osiągnięciem w I półroczu 2014 r. wolniejszego tempa sprzedaży niż zakładano. Pomimo, że prognoza przychodów zostaje obniżona z kwoty 1.735 mln PLN do 1.675 mln PLN, Zarząd oczekuje poprawy trendu przychodów w II półroczu 2014 r. dzięki już wprowadzonym na rynek nowym inicjatywom sprzedażowym. Ponadto, został wdrożony krótko i średnioterminowy program redukcji kosztów 'Netia Lajt', co pozwala utrzymać prognozę Skorygowanego zysku EBITDA na 2014 r. na poziomie 505 mln PLN. W związku z dodatkowymi nakładami kapitałowymi, które mają wspierać wzrost sprzedaży w II półroczu 2014 r., prognoza nakładów inwestycyjnych zostaje podwyższona z 200 mln PLN do 215 mln PLN.

Pełna zaktualizowana prognoza na 2014 r. przedstawia się następująco:

<i>Prognoza na 2014 r.</i>	<i>Poprzednia</i>	<i>Zaktualizowana</i>
Przychody (w milionach PLN)	1.735	1.675
Skorygowany zysk EBITDA (w milionach PLN)	505	505
Marża Skorygowanego zysku EBITDA (%)	29,1 %	30,1%
Skorygowany EBIT (w milionach PLN)	75	75
Nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem akwizycji i nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji) (w milionach PLN)	200	215
Nakłady inwestycyjne jako % przychodów (z wyłączeniem akwizycji i nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji) (%)	11,5%	12,8%
Skorygowane przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (Skoryg. OpFCF) <sup>1</sup> (w milionach PLN)	305	290

<sup>1</sup> Skorygowana EBITDA pomniejszona o nakłady inwestycyjne z wyłączeniem nakładów inwestycyjnych na integrację Dialogu i Crowley'a oraz akwizycje

Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu jednorazowych kosztów operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji, które były pierwotnie szacowane na poziomie odpowiednio do 8 mln PLN i do 14 mln PLN.

## Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Prosimy o zapoznanie się z treścią naszych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2014 r.

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

*Przychody* zmniejszyły się o 12% rok-do-roku do 856,5 mln PLN z poziomu 968,2 mln PLN w I półroczu 2013 r. Segment B2C odnotował spadek przychodów o 12% i 66,9 mln PLN, a segment B2B o 11% i 41,8 mln PLN. Niższy poziom przychodów był związany ze spadkiem liczby usług (RGU) o 6% w skali roku oraz obniżką stawek międzyoperatorских za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych (MTR), które odpowiadały za około 30% spadku przychodów. Spółka oczekuje, że wpływ przeprowadzonej w 2013 r. obniżki stawek MTR na zmianę poziomu przychodów w porównywanych okresach będzie coraz mniejszy, gdyż ostateczna redukcja stawek miała miejsce w lipcu 2013 r. Odpływ RGU był w dalszym ciągu najbardziej odczuwalny w podsegmentie 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 30 czerwca 2014 r. z 44% do 49%.

*Przychody z usług telekomunikacyjnych* zmniejszyły się o 11% rok-do-roku do 855,6 mln PLN w I półroczu 2014 r. z 962,9 mln PLN w I półroczu 2013 r. w wyniku spadku przychodów z tytułu bezpośrednich usług głosowych o 17% i 69,4 mln PLN do 351,9 mln PLN z poziomu 421,3 mln PLN w I półroczu 2013 r., związanego z obniżeniem o 9% liczby klientów usług głosowych, w tym zwłaszcza ze spadkiem liczby klientów usług WLR i obniżeniem o 14% ARPU z usług głosowych we własnej sieci. Przychody z transmisji danych zmniejszyły się o 5% i 17,7 mln PLN do 348,0 mln PLN z poziomu 365,8 mln PLN w I półroczu 2013 r., głównie na skutek niższej liczby klientów usług BSA. Przychody z tytułu usług dla innych operatorów (w tym rozliczeń międzyoperatorских i usług hurtowych) zmniejszyły się o 21% do 84,4 mln PLN z poziomu 106,1 mln PLN w I półroczu 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 35% i 3,7 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 porównywanych okresach o 9% i 5,3 mln PLN do 64,4 mln PLN w I półroczu 2014 r. z poziomu 59,1 mln PLN w I półroczu 2013 r. i stanowiły 8% przychodów ogółem w porównaniu do 6% w I półroczu 2013 r. Udział przychodów z bezpośrednich usług głosowych zmniejszył się rok-do-roku z 44% do 41%, a udział przychodów z transmisji danych wzrósł w analogicznym okresie z 38% do 41%.

*Koszt własny sprzedaży* zmniejszył się o 10% rok-do-roku do kwoty 584,2 mln PLN z kwoty 651,5 mln PLN w I półroczu 2013 r., co stanowiło 68% udział w przychodach w porównaniu do 67% w I półroczu 2013 r. Spadek kosztu rozliczeń międzyoperatorских, związany z obniżką stawek MTR, relatywnie szybsze tempo spadku liczby usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego, synergii 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 międzyoperatorских* spadły o 28% do 84,9 mln PLN w I półroczu 2014 r. w porównaniu do 117,2 mln PLN w I półroczu 2013 r., głównie z powodu obniżki stawek MTR i niższych wolumenów ruchu z tytułu usług głosowych.

*Koszty wynajmu i utrzymania sieci* zmniejszyły się o 10% do 273,6 mln PLN w porównaniu do 302,6 mln PLN w I półroczu 2013 r. na skutek mniejszej liczby usług obsługiwanych na bazie dostępu regulowanego i spadku poziomu opłat z tego tytułu.

*Amortyzacja* w ramach kosztu własnego sprzedaży spadła o 4% do 173,8 mln PLN w porównaniu do 180,0 mln PLN w I półroczu 2013 r. w związku z dokonanym w I kw. 2014 r. przeglądem okresów użytkowania środków trwałych w Grupie Netia, co skutkowało redukcją stawek amortyzacji.

*Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty* zmniejszyły się o 7% do 29,7 mln PLN w I półroczu 2014 r. w porównaniu do 31,7 mln PLN w I półroczu 2013 r. głównie w związku z niższym kosztem wynajmu powierzchni biurowej.

*Zysk brutto ze sprzedaży* w I kw. 2014 r. wyniósł 272,3 mln PLN w porównaniu do 316,6 mln PLN w I półroczu 2013 r. Marża zysku brutto wyniosła w I półroczu 2014 r. 31,8% w porównaniu do 32,7% w I półroczu 2013 r.

*Koszty sprzedaży i dystrybucji* zmniejszyły się o 16% rok-do-roku do kwoty 153,2 mln PLN z kwoty 182,9 mln PLN w I półroczu 2013 r. i stanowiły 18% przychodów ogółem w porównaniu do 19% w I półroczu 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 7,0 mln PLN z kwoty 17,7 mln PLN w I półroczu 2013 r. na skutek mniej intensywnej kampanii reklamowych oraz niższych kosztów emisji i produkcji reklam telewizyjnych.

Amortyzacja w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji spadła o 27% do 19,8 mln PLN w porównaniu do 27,0 mln PLN w I półroczu 2013 r. w związku z zakończeniem okresów amortyzacji niektórych wartości niematerialnych związanych z akwizycjami.

Odpis aktualizujący wartość należności zmniejszył się o 55% i 4,4 mln PLN, co wiąże się z poprawą wskaźników ściągальności należności w I półroczu 2014 r., pozwalającą zmniejszyć poziom rezerw zawiązywanych na poczet nowej sprzedaży.

Koszty billingu, usług pocztowych i logistyki spadły o 28% rok-do-roku do kwoty 10,5 mln PLN z kwoty 14,7 mln PLN, przy równoczesnym spadku średniej liczby usług (RGU) jedynie o 6%, dzięki synergii integracyjnym i większemu wykorzystaniu rozwiązań elektronicznych na potrzeby billingu.

Koszt prowizji wypłaconych innym podmiotom zmniejszył się o 33% rok-do-roku do kwoty 8,2 mln PLN z kwoty 12,2 mln PLN na skutek niższej liczby przyłączeń brutto, zwłaszcza wśród usług głosowych.

Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta spadły o 32% rok-do-roku do kwoty 6,2 mln PLN z kwoty 9,1 mln PLN dzięki dostarczonym synergii integracyjnym i korzystaniu w większym stopniu z własnych zasobów.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji zwiększyły się o 5% do 62,9 mln PLN z kwoty 60,1 mln PLN w I półroczu 2013 r., odzwierciedlając głównie wzmocnienie zespołu sprzedaży dedykowanego dla rynku B2B i wzrost zatrudnienia w dziale obsługi klienta.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 2% rok-do-roku do kwoty 90,8 mln PLN w porównaniu do 88,6 mln PLN w I półroczu 2013 r., co stanowiło 11% przychodów ogółem w I półroczu 2014 r. w porównaniu do 9% w I półroczu 2013 r. Głównym powodem wzrostu był wyższy koszt amortyzacji dotyczącej oprogramowania komputerowego, koszty restrukturyzacji obejmujące rezerwy na poczet redukcji zatrudnienia w związku z wydzieleniem dywizji B2B/B2C (Projekt N<sup>2</sup>) i migracja bazy klientów Dialogu do Netii.

Koszty restrukturyzacji w ramach kosztów ogólnego zarządu zwiększyły się do 3,3 mln PLN z kwoty 0,9 mln PLN w I półroczu 2013 r., na co główny wpływ miało zawiązanie rezerw na poczet procesu optymalizacji zatrudnienia w związku z wydzieleniem przez Netię dywizji B2B i B2C.

Amortyzacja w ramach kosztów ogólnego zarządu wzrosła o 21% i 3,0 mln PLN w związku z zakończeniem okresów amortyzacji oprogramowania komputerowego i licencji.

Koszty elektronicznej wymiany danych wzrosły o 31% i 2,3 mln PLN w związku z projektami integracyjnymi, takimi jak zakończona w kwietniu 2014 r. migracja bazy klientów Dialogu do Netii.

Inne koszty w ramach kosztów ogólnego zarządu wzrosły o 2% i 0,2 mln PLN w związku z likwidacją w II kw. 2014 r. przestarzałych środków trwałych.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów ogólnego zarządu zmniejszyły się o 9% do 38,4 mln PLN z poziomu 42,2 mln PLN w I półroczu 2013 r.

Koszty utrzymania biura i floty samochodowej zmniejszyły się o 18% i 1,2 mln PLN, głównie w wyniku renegocjacji umów wynajmu powierzchni biurowej.

Koszty usług profesjonalnych zmniejszyły się o 19% i 0,8 mln PLN.

Pozostałe przychody netto wyniosły 6,2 mln PLN w porównaniu do 3,9 mln PLN w I półroczu 2013 r., gdyż przychód związany z dotacjami rządowymi i rozwiązanie rezerw zrównoważyły wpływ odpisu aktualizującego w kwocie 2,5 mln PLN, który został dokonany w I kw. 2014 r. związku z podjęciem decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog'.

Pozostałe zyski/(straty) netto wykazały zysk w wysokości 0,4 mln PLN w porównaniu do zysku w kwocie 4,7 mln PLN, co było związane ze znacznie mniejszym zyskiem na sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym.

Skorygowany zysk EBITDA zmniejszył się o 8% rok-do-roku do kwoty 259,5 mln PLN z kwoty 282,5 mln PLN w I półroczu 2013 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 30,3% w porównaniu do 29,2% w I półroczu 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 przy malejącej sprzedaży.

Odnutowane w I półroczu 2014 r. pozycje jednorazowe wyniosły łącznie 13,8 mln PLN kosztów netto w porównaniu do 7,5 mln PLN kosztów netto za I półrocze 2013 r. Uwzględniając koszty restrukturyzacyjne w wysokości 5,7 mln PLN w I półroczu 2014 r. oraz 2,2 mln PLN w I półroczu 2013 r., koszty związane z integracją Grupy Dialog i Crowley'a w kwocie 4,4 mln PLN w I półroczu 2014 r. i 4,8 mln PLN w I półroczu 2013 r., odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w I półroczu 2014 r. wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog' oraz 0,4 mln PLN w I półroczu 2013 r., koszty projektu N<sup>2</sup> w wysokości 1,1 mln PLN w I półroczu 2014 r. oraz koszty projektów akwizycyjnych w wysokości 0,04 mln PLN w I półroczu 2014 r. i 0,1 mln PLN w I półroczu 2013 r., zysk EBITDA wyniósł 245,8 mln PLN w porównaniu do 275,0 mln PLN w I półroczu 2013 r. Marża zysku EBITDA wyniosła 28,7% w porównaniu do 28,4% w I półroczu 2013 r.

*Amortyzacja* zmniejszyła się o 5% do 210,9 mln PLN w porównaniu do 221,3 mln PLN w I półroczu 2013 r. w związku pełnym umorzeniem części aktywów oraz przeprowadzoną w IV kw. 2013 r. likwidacją przestarzałych środków trwałych.

*Zysk operacyjny (EBIT)* wyniósł 34,9 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w wysokości 53,7 mln PLN w I półroczu 2013 r. Przy wyłączeniu opisanych powyżej pozycji jednorazowych wynoszących łącznie 13,8 mln PLN kosztów netto w I półroczu 2014 r. oraz 7,5 mln PLN kosztów w I półroczu 2013 r., skorygowany zysk operacyjny wyniósł 48,7 mln PLN w I półroczu 2014 r. wobec 61,2 mln PLN skorygowanego zysku operacyjnego w I półroczu 2013 r.

*Koszt finansowy netto* wyniósł 9,5 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w wysokości 15,3 mln PLN w I półroczu 2013 r. Zmiana była związana głównie ze spadkiem średniego poziomu zadłużenia netto rok-do-roku.

*Obciążenie z tytułu podatku dochodowego netto* wyniosło 6,2 mln PLN w I półroczu 2014 r. w porównaniu do 16,6 mln PLN w I półroczu 2013 r.

*Zysk netto* w I półroczu 2014 r. wyniósł 19,2 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 21,7 mln PLN w I półroczu 2013 r.

*Wydatki inwestycyjne na zakup środków trwałych oraz oprogramowania komputerowego* wzrosły w I półroczu 2014 r. o 9% do 138,6 mln PLN w porównaniu do 126,8 mln PLN w I półroczu 2013 r. w związku z rozwojem sieci szerokopasmowych, w tym sieci NGA i usług telewizyjnych.

*Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe* wykazane przez Netię na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniosły 48,2 mln PLN wobec 124,4 mln PLN na dzień 30 czerwca 2013 r.

*Zadłużenie wraz z narosłymi odsetkami* na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniosło 413,7 mln PLN wobec 522,9 mln PLN na dzień 30 czerwca 2013 r.

*Dług netto* na dzień 30 czerwca 2014 r. wyniósł 365,5 mln PLN w porównaniu do 398,5 mln PLN na dzień 30 czerwca 2013 r. Poziom zadłużenia netto odzwierciedla wpływ większości środków pieniężnych z tytułu *wypłaty dywidendy w kwocie 42 groszy na akcję*, która została wypłacona w dniu 17 czerwca akcjonariuszom posiadającym akcje Netii na dzień 29 maja br. Z łącznej kwoty dywidendy, która wyniosła 146,1 mln PLN w II kw. 2014 r. rozdystrybuowano 138,5 mln PLN, natomiast wpływ pozostałej kwoty 7,6 mln PLN, dotyczącej podatku od wypłaconej dywidendy, zostanie ujęty w wynikach III kw. 2014 r.

#### **Porównanie II kwartału 2014 r. z I kwartałem 2014 r.**

*Przychody kwartał-do-kwartału* spadły o 3% do poziomu 422,2 mln PLN w II kw. 2014 r. z 434,4 mln PLN w I kw. 2014 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. Ponadto odnotowano spadek ARPU z usług głosowych we własnej sieci, a obniżki stawek MTR za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych były odpowiedzialne za 11% 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 1,3 mln PLN. Spółka oczekuje, że wpływ przeprowadzonej w 2013 r. obniżki stawek MTR na zmianę poziomu przychodów w porównywanych okresach będzie coraz mniejszy, gdyż ostateczna redukcja stawek miała miejsce w lipcu 2013 r.

*Przychody z działalności telekomunikacyjnej* spadły o 3% do 421,6 mln PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 434,0 mln PLN w I kw. 2014 r. Przychody z bezpośrednich usług głosowych spadły o 5% kwartał-do-kwartału do 171,3 mln PLN z poziomu 180,6 mln PLN w I kw. 2014 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 32,2 mln PLN w porównaniu do 32,3 mln PLN w I kw. 2014 r. Przychody z tytułu usług dla innych operatorów pozostały na niezmiennym poziomie i wyniosły 42,1 mln PLN w porównaniu do 42,3 mln PLN w I kw. 2014 r. Przychody z transmisji danych zmniejszyły się o 1% do 173,0 mln PLN w porównaniu do 175,2 mln PLN w I kw. 2014 r. na skutek wzrostu liczby odłączeń usług oferowanych poprzez dostęp regulowany. Przychody z pośrednich usług głosowych zmniejszyły się kwartał-do-kwartału o 14% i 0,5 mln PLN na skutek mniejszej bazy klientów.

*Koszt własny sprzedaży* wyniósł 291,7 mln PLN w II kw. 2014 r. w stosunku do 292,6 mln PLN w I kw. 2014 r., co stanowiło 69% udziału w przychodach w porównaniu do 67% w I kw. 2014 r. Koszty wynajmu i utrzymania sieci zmniejszyły się o 1% i 1,7 mln PLN, głównie na skutek niższego kosztu opłat do TP od mniejszej liczby usług świadczonych w oparciu o dostęp regulowany. Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztu własnego sprzedaży spadły o 11% i 1,0 mln PLN w wyniku obniżenia rezerwy związanej na poczet premii rocznej. Podatki, opłaty za rezerwację częstotliwości i pozostałe koszty wzrosły o 9% i 1,3 mln PLN, w związku z rozwiązaniem w I kw. 2014 r. odroczonego w czasie upustów. Wartość sprzedanych towarów wzrosła o 25% i 0,5 mln PLN, odzwierciedlając wyższy poziom sprzedaży sprzętu telekomunikacyjnego dla klientów biznesowych.

*Zysk brutto ze sprzedaży* zmniejszył się o 8% do 130,5 mln PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 141,8 mln PLN w I kw. 2014 r. wykazując marżę zysku brutto na poziomie 30,9% w porównaniu do 32,6% w I kw. 2014 r.

*Koszty sprzedaży i dystrybucji* wzrosły kwartał-do-kwartału o 1% do 76,9 mln PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 76,3 mln PLN w I kw. 2014 r. i stanowiły 18% przychodów ogółem zarówno w II kw. 2014 r. jak i w I kw. 2014 r. Odpis aktualizujący wartość należności wzrósł do 3,0 mln PLN z 0,5 mln PLN w I kw. 2014 r., gdyż w I kw. 2014 r. nastąpiła stabilizacja wyniku odzyskiwalności przeterminowanych należności, które wcześniej odnotowywały poprawę. Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji spadły o 7% i 2,2 mln PLN, odzwierciedlając głównie obniżenie rezerwy związanej na poczet premii rocznej.

*Koszty ogólnego zarządu* zmniejszyły się o 1% do 45,2 mln PLN w II kw. 2014 r. z 45,6 mln PLN w I kw. 2014 r. i stanowiły 11% przychodów ogółem w porównaniu do 10% w I kw. 2014 r. Wzrost kosztów w kategorii „Pozostałe koszty”, który w II kw. 2014 r. był związany z likwidacją przestarzałych środków trwałych, wzrost poziomu amortyzacji od dodatkowych wartości niematerialnych i prawnych oraz wyższy koszt elektronicznej wymiany danych w związku z migracją baz klientów Dialogu do Netii zostały zrównoważone przez spadek kosztu wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników w ramach kosztów ogólnego zarządu, który był wynikiem niższego poziomu rezerw zawiązywanych z tytułu premii rocznej (spadek o 14% i 3,0 mln PLN) i niższe koszty restrukturyzacji w ramach kosztów ogólnego zarządu (spadek o 53% i 1,2 mln PLN).

*Skorygowany zysk EBITDA* wyniósł 125,1 mln PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 134,4 mln PLN w I kw. 2014 r., zaś skorygowana marża EBITDA wyniosła 29,6% w II kw. 2014 r. w stosunku do 31,0% w I kw. 2014 r. w wyniku obniżki marży brutto.

*Zysk EBITDA* wyniósł 119,8 mln PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 126,0 mln PLN w I kw. 2014 r. Zysk EBITDA w II kw. 2014 r. uwzględnił koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 2,6 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 2,0 mln PLN, koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C (Projekt N<sup>2</sup>) w kwocie 0,6 mln PLN oraz koszty projektów akwizycyjnych w kwocie 0,04 mln PLN. EBITDA za I kw. 2014 r. obejmowała 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.

*Zysk operacyjny (EBIT)* wyniósł w II kw. 2014 r. 14,2 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w kwocie 20,7 mln PLN w I kw. 2014 r. Wyłączając pozycje jednorazowe, zysk operacyjny EBIT wyniósłby 19,5 mln PLN w II kw. 2014 r. w porównaniu do 29,1 mln PLN w I kw. 2014 r.

*Koszt finansowy netto* wyniósł w II kw. 2014 r. 4,9 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w kwocie 4,6 mln PLN w I kw. 2014 r.

*Obciążenie z tytułu podatku dochodowego* w II kw. 2014 r. wyniosło 1,0 mln PLN w porównaniu do obciążenia z tego tytułu w I kw. 2014 r. w wysokości 5,2 mln PLN.

*Zysk netto* wyniósł 8,3 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 11,0 mln PLN w I kw. 2014 r.



## Podstawowe dane finansowe

PLN'000	I półrocze 2013	I półrocze 2014	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
Przychody .....	968.182	856.532	477.492	457.076	450.758	434.371	422.161
Zmiana % (rok do roku) .....	(10,4%)	(11,5%)	(11,0%)	(12,3%)	(13,2%)	(11,5%)	(11,6%)
Skorygowana EBITDA .....	282.546	259.546	140.541	144.123	124.186	134.440	125.106
Marża % .....	29,2%	29,9%	29,4%	31,5%	27,6%	31,0%	29,6%
Zmiana % (rok do roku) .....	(2,3%)	(8,1%)	(10,0%)	(8,5%)	(14,1%)	(5,3%)	(11,0%)
EBITDA .....	275.029	245.779	136.408	142.492	115.232	125.978	119.801
Marża % .....	28,4%	28,3%	28,6%	31,2%	25,6%	29,0%	28,4%
Skorygowany EBIT .....	61.229	48.675	30.573	34.457	15.175	29.146	19.529
Marża % .....	6,3%	5,6%	6,4%	7,5%	3,4%	6,7%	4,6%
EBIT .....	53.712	34.908	26.440	32.826	6.221	20.684	14.224
Marża % .....	5,5%	4,0%	5,5%	7,2%	1,4%	4,8%	3,4%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	27.817	30.399	11.932	15.387	17.749	17.807	12.592
Marża % .....	2,9%	3,5%	2,5%	3,4%	3,9%	4,1%	3,0%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	21.728	19.248	8.584	14.066	10.496	10.953	8.295
Marża % .....	2,2%	2,2%	1,8%	3,1%	2,3%	2,5%	2,0%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) <sup>1</sup> .....	(18.309)	(19.214)	(9.254)	(2.232)	51.265	(6.827)	(12.387)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe .....	124.401	48.251	124.401	130.931	93.356	124.611	48.251
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe .....	126.524	48.251	126.524	130.944	93.369	124.611	48.251
Kredyty i pożyczki .....	522.935	413.708	522.935	448.154	384.077	385.265	413.708
Wydatki inwestycyjne .....	126.793	138.623	55.165	57.353	97.680	84.551	54.072
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjne .....	107.820	111.086	61.921	63.888	107.866	54.554	56.532
EUR'000 <sup>2</sup>	I półrocze 2013	I półrocze 2014	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
Przychody .....	232.686	205.853	114.757	109.850	108.332	104.394	101.459
Zmiana % (rok do roku) .....	(10,4%)	(11,5%)	(11,0%)	(12,3%)	(13,2%)	(11,5%)	(11,6%)
Skorygowana EBITDA .....	67.905	62.377	33.777	34.637	29.846	32.310	30.067
Marża % .....	29,2%	29,9%	29,4%	31,5%	27,6%	31,0%	29,6%
Zmiana % (rok do roku) .....	(2,3%)	(8,1%)	(10,0%)	(8,5%)	(14,1%)	(5,3%)	(11,0%)
EBITDA .....	66.098	59.069	32.783	34.245	27.694	30.277	28.792
Marża % .....	28,4%	28,3%	28,6%	31,2%	25,6%	29,0%	28,4%
Skorygowany EBIT .....	14.715	11.698	7.348	8.281	3.647	7.005	4.693
Marża % .....	6,3%	5,6%	6,4%	7,5%	3,4%	6,7%	4,6%
EBIT .....	12.909	8.390	6.354	7.889	1.495	4.971	3.418
Marża % .....	5,5%	4,0%	5,5%	7,2%	1,4%	4,8%	3,4%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	6.685	7.306	2.868	3.698	4.266	4.280	3.026
Marża % .....	2,9%	3,5%	2,5%	3,4%	3,9%	4,1%	3,0%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) .....	5.222	4.626	2.063	3.381	2.523	2.632	1.994
Marża % .....	2,2%	2,2%	1,8%	3,1%	2,3%	2,5%	2,0%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) <sup>1</sup> .....	(4.400)	(4.618)	(2.224)	(536)	12.321	(1.641)	(2.977)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe .....	29.898	11.596	29.898	31.467	22.436	29.948	11.596
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe .....	30.408	11.596	30.408	31.470	22.440	29.948	11.596
Kredyty i pożyczki .....	125.678	99.428	125.678	107.706	92.306	92.592	99.428
Wydatki inwestycyjne .....	30.472	33.316	13.258	13.784	23.476	20.320	12.995
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjne .....	25.913	26.698	14.882	15.354	25.924	13.111	13.586

<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 4,1609 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 30 czerwca 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 półrocze 2014 r. to koszty integracji Nowej Netii w kwocie 4,4 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 5,7 mln PLN, odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog', koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C w kwocie 0,5 mln PLN, koszty akwizycji w kwocie 0,04 mln PLN oraz wpływ pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 2,5 mln PLN.

## Grupa Netia - Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II 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>	<b>2.423.693</b>
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>						
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci .....	398.162	397.788	398.892	402.140	402.703	405.412
<i>Własna sieć stacjonarna</i> .....	381.078	381.255	382.932	386.787	387.870	391.133
<i>WiMAX</i> .....	17.084	16.533	15.960	15.353	14.833	14.279
Bitstream access .....	289.522	286.465	282.792	276.857	268.089	258.367
LLU .....	178.393	175.455	172.481	169.912	166.621	162.566
<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>	<b>826.345</b>
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>						
Tradycyjne linie głosowe .....	553.337	545.127	537.422	532.639	526.585	516.458
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> .....	236.628	235.370	235.228	236.429	240.150	239.464
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> .....	45.143	42.943	42.540	42.621	43.190	51.129
VoIP (bez LLU) <sup>1</sup> .....	79.437	84.844	91.339	98.833	107.678	120.032
<i>WiMAX głos</i> .....	13.802	13.210	12.575	11.983	11.459	12.827
Linie głosowe we własnej sieci .....	646.576	643.181	641.336	643.455	645.722	649.317
WLR .....	828.850	788.996	760.519	728.693	689.988	651.916
LLU (VoIP) <sup>1</sup> .....	119.449	118.635	117.410	116.462	115.107	113.579
<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>	<b>1.414.812</b>
<i>Usługi TV na koniec okresu</i> .....	<b>91.237</b>	<b>100.879</b>	<b>111.358</b>	<b>120.321</b>	<b>127.247</b>	<b>128.866</b>
<i>Usługi mobilne - Internet na koniec okresu</i> .....	<b>29.272</b>	<b>28.906</b>	<b>28.063</b>	<b>26.397</b>	<b>24.763</b>	<b>21.541</b>
<i>Usługi mobilne - głos na koniec okresu</i> .....	<b>56.451</b>	<b>51.955</b>	<b>47.168</b>	<b>42.120</b>	<b>37.223</b>	<b>32.129</b>
<b>Łączna liczba usług (RGU) w podziale na segmenty na koniec okresu</b> <sup>2</sup> .....	<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>	<b>2.423.693</b>
Segment B2B .....	460.730	464.612	469.603	477.713	484.105	491.978
<i>Podsegment klientów biznesowych - B2B (Business)</i> .....	456.571	460.330	465.285	473.502	479.609	487.449
<i>Podsegment usług dla innych operatorów - B2B (Carrier)</i> .....	4.159	4.282	4.318	4.211	4.496	4.529
Segment B2C .....	2.142.387	2.093.098	2.056.016	2.014.144	1.959.063	1.897.314
<i>Podsegment klientów indywidualnych - B2C (Home)</i> .....	1.877.839	1.830.042	1.792.530	1.749.930	1.697.056	1.639.586
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i> .....	32,2%	32,5%	32,8%	33,7%	34,0%	34,4%
<i>Podsegment małych firm - B2C (SOHO)</i> .....	264.548	263.056	263.486	264.214	262.007	257.728
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i> .....	47,1%	47,8%	48,1%	48,8%	49,0%	49,1%
Pozostałe <sup>3</sup> (Petrotel) .....	34.795	34.550	34.400	34.500	34.295	34.401
<i>Inne</i>						
Łączna liczba usług we własnej sieci .....	1.135.975	1.141.848	1.151.586	1.165.916	1.175.672	1.183.595
Łączna liczba usług w dostępie regulowanym .....	1.501.937	1.450.412	1.408.433	1.360.441	1.301.791	1.240.098
Zmiana przyłączeń netto dla usług we własnej sieci .....	3.574	5.873	9.738	14.330	9.756	7.923
Zmiana przyłączeń netto dla usług w dostępie regulowanym .....	(54.129)	(51.525)	(41.979)	(47.992)	(58.650)	(61.693)
Zmiana przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych .....	(8.701)	(6.369)	(5.543)	(5.256)	(11.496)	(11.068)
Zmiana przyłączeń netto dla usług głosowych .....	(49.029)	(44.063)	(31.547)	(30.655)	(37.793)	(36.005)
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN) .....	56	56	56	56	55	56
Średni miesięczny przychód na usługę głosową we własnej sieci (ARPU) (PLN) .....	43	42	40	39	38	36
Średni miesięczny przychód na usługę WLR (ARPU) (PLN) .....	45	45	45	45	44	44
Średni miesięczny przychód na usługę głosową (ARPU) (PLN) .....	44	44	43	42	41	40
Średni miesięczny przychód na usługę TV (ARPU) (PLN) .....	40	38	37	37	36	37
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - Internet (ARPU) (PLN) .....	25	28	27	27	27	29
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - głos (ARPU) (PLN) .....	27	27	28	29	27	27
Skumulowana liczba użytkowników prefiksu .....	62.013	58.358	57.008	55.922	54.521	52.435
Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN) .....	30	28	26	24	22	20
Zatrudnienie .....	2.053	2.012	2.012	2.012	1.986	1.933
Zatrudnienie aktywne .....	1.971	1.948	1.930	1.917	1.897	1.788

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".

## Dywizja B2B – Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
<b>Dywizja 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>	<b>491.978</b>
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>						
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci .....	26.190	26.099	25.921	26.025	25.930	25.755
<i>Własna sieć stacjonarna</i> .....	25.136	25.089	24.953	25.111	25.053	24.914
WiMAX .....	1.054	1.010	968	914	877	841
Bitstream access .....	11.220	11.797	12.175	12.577	12.676	12.606
LLU .....	5.856	6.138	6.214	6.355	6.342	6.317
<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>	<b>44.678</b>
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>						
Tradycyjne linie głosowe .....	270.158	268.427	267.777	268.729	269.012	268.778
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> .....	221.548	220.874	221.190	223.102	225.158	224.276
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> .....	44.756	42.538	42.117	42.240	42.822	47.553
VoIP (bez LLU) .....	64.742	70.183	76.356	83.626	92.117	102.483
WiMAX głos .....	2.181	2.084	1.975	1.877	1.807	2.038
Linie głosowe we własnej sieci .....	337.081	340.694	346.108	354.232	362.936	373.299
WLR .....	68.944	68.331	67.762	67.322	65.283	63.329
LLU (VoIP) .....	3.627	3.774	3.815	3.868	3.808	3.754
<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>	<b>440.382</b>
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu .....	22	25	25	42	71	100
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu .....	2.404	2.626	2.719	2.827	2.933	2.952
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu .....	5.386	5.128	4.864	4.465	4.126	3.866
<i>Inne</i>						
Średni miesięczny przychód na klienta (ARPU) (PLN) .....	475	455	443	431	425	419
Liczba usług (RGU) na klienta <sup>1</sup> .....	6,19	6,19	6,25	6,35	6,48	6,71

## Dywizja B2C – Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014
<b>Dywizja 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>	<b>1.897.314</b>
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>						
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci .....	356.009	355.719	356.953	359.968	360.524	363.365
<i>Własna sieć stacjonarna</i> .....	342.846	343.113	344.935	348.551	349.654	353.016
WiMAX .....	13.163	12.606	12.018	11.417	10.870	10.349
Bitstream access .....	278.302	274.668	270.617	264.280	255.413	245.761
LLU .....	172.537	169.317	166.267	163.557	160.279	156.249
<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>	<b>765.375</b>
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>						
Tradycyjne linie głosowe .....	266.468	260.260	253.557	248.049	242.445	232.768
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> .....	14.124	13.552	13.220	12.516	12.004	12.216
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> .....	387	405	423	381	368	3.576
VoIP (bez LLU) .....	14.695	14.661	14.983	15.207	15.366	17.348
WiMAX głos .....	10.464	9.981	9.481	9.000	8.573	9.723
Linie głosowe we własnej sieci .....	291.627	284.902	278.021	272.256	266.384	259.839
WLR .....	759.906	720.665	692.757	661.371	624.705	588.587
LLU (VoIP) .....	115.822	114.861	113.595	112.594	111.299	109.825
<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>	<b>958.251</b>
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu .....	90.251	99.859	110.158	118.893	125.532	126.836
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu .....	26.868	26.280	25.344	23.570	21.830	18.589
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu .....	51.065	46.827	42.304	37.655	33.097	28.263
<i>Inne</i>						
Średni miesięczny przychód na klienta (ARPU) (PLN) .....	58	58	58	58	58	58
Liczba usług (RGU) na klienta <sup>1</sup> .....	1,37	1,38	1,38	1,40	1,40	1,41

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

**Rachunek zysków i strat**  
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I półrocze 2013 <i>nie badane</i>	I półrocze 2014 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badany</i>	II kw. 2014 <i>nie badany</i>
Bezpośrednie usługi głosowe .....	421.278	351.873	180.588	171.285
<i>W tym opłaty abonamentowe</i> .....	303.253	263.921	135.249	128.672
<i>W tym opłaty za rozmowy</i> .....	117.598	87.875	45.295	42.580
Pośrednie usługi głosowe .....	10.642	6.909	3.714	3.195
Transmisja danych .....	365.774	348.048	175.191	172.857
Rozliczenia międzyoperatorskie .....	46.381	34.751	17.923	16.828
Usługi hurtowe .....	59.703	49.603	24.364	25.239
Pozostałe usługi telekomunikacyjne .....	59.140	64.449	32.252	32.197
<b>Przychody telekomunikacyjne</b> .....	<b>962.918</b>	<b>855.633</b>	<b>434.032</b>	<b>421.601</b>
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych i pozostałych .....	5.264	899	339	560
<b>Przychody razem</b> .....	<b>968.182</b>	<b>856.532</b>	<b>434.371</b>	<b>422.161</b>
<b>Koszt własny sprzedaży</b> .....	<b>(651.538)</b>	<b>(584.207)</b>	<b>(292.555)</b>	<b>(291.652)</b>
<i>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich</i> .....	(117.226)	(84.934)	(42.459)	(42.475)
<i>Koszty wynajmu i utrzymania sieci</i> .....	(302.584)	(273.601)	(137.632)	(135.969)
<i>Wartość sprzedanych towarów</i> .....	(3.159)	(4.357)	(1.940)	(2.417)
<i>Amortyzacja</i> .....	(180.049)	(173.815)	(86.894)	(86.921)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i> .....	(16.360)	(16.825)	(8.895)	(7.930)
<i>Koszty restrukturyzacji</i> .....	(431)	(996)	(533)	(463)
<i>Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty</i> .....	(31.729)	(29.679)	(14.202)	(15.477)
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b> .....	<b>316.644</b>	<b>272.325</b>	<b>141.816</b>	<b>130.509</b>
<b>Marża (%)</b> .....	<b>32.7%</b>	<b>31.8%</b>	<b>32.6%</b>	<b>30.9%</b>
<b>Koszty sprzedaży i dystrybucji</b> .....	<b>(182.898)</b>	<b>(153.178)</b>	<b>(76.257)</b>	<b>(76.921)</b>
<i>Koszty reklamy i promocji</i> .....	(17.700)	(7.025)	(3.196)	(3.829)
<i>Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom</i> .....	(12.200)	(8.196)	(3.820)	(4.376)
<i>Billing, usługi pocztowe i logistyka</i> .....	(14.687)	(10.534)	(5.537)	(4.997)
<i>Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta</i> .....	(9.112)	(6.223)	(3.322)	(2.901)
<i>Odpis aktualizujący wartość należności</i> .....	(7.927)	(3.572)	(543)	(3.029)
<i>Amortyzacja</i> .....	(26.959)	(19.756)	(10.299)	(9.457)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i> .....	(60.098)	(62.938)	(32.558)	(30.380)
<i>Koszty restrukturyzacji</i> .....	(881)	(1.365)	(850)	(515)
<i>Inne koszty</i> .....	(33.334)	(33.569)	(16.132)	(17.437)
<b>Koszty ogólnego zarządu</b> .....	<b>(88.603)</b>	<b>(90.769)</b>	<b>(45.599)</b>	<b>(45.170)</b>
<i>Usługi profesjonalne</i> .....	(4.469)	(3.642)	(1.852)	(1.790)
<i>Koszty elektronicznej wymiany danych</i> .....	(7.524)	(9.831)	(4.443)	(5.388)
<i>Koszty utrzymania biura i floty samochodowej</i> .....	(6.691)	(5.479)	(2.972)	(2.507)
<i>Amortyzacja</i> .....	(14.309)	(17.300)	(8.101)	(9.199)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i> .....	(42.184)	(38.384)	(20.678)	(17.706)
<i>Koszty restrukturyzacji</i> .....	(870)	(3.318)	(2.258)	(1.060)
<i>Inne koszty</i> .....	(12.556)	(12.815)	(5.295)	(7.520)
Pozostałe przychody .....	4.998	9.628	3.719	5.909
Pozostałe koszty .....	(1.094)	(3.439)	(2.854)	(585)
Pozostałe zyski / (straty), netto .....	4.665	341	(141)	482
<b>Zysk operacyjny</b> .....	<b>53.712</b>	<b>34.908</b>	<b>20.684</b>	<b>14.224</b>
<b>Marża (%)</b> .....	<b>5.5%</b>	<b>4.1%</b>	<b>4.8%</b>	<b>3.4%</b>
Przychody finansowe .....	4.029	1.950	1.052	898
Koszty finansowe .....	(19.374)	(11.405)	(5.603)	(5.802)
<b>Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem</b> .....	<b>38.367</b>	<b>25.453</b>	<b>16.133</b>	<b>9.320</b>
Podatek dochodowy netto .....	(16.639)	(6.205)	(5.180)	(1.025)
<b>Zysk / (Strata) netto</b> .....	<b>21.728</b>	<b>19.248</b>	<b>10.953</b>	<b>8.295</b>

**Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku operacyjnego**  
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I półrocze 2013 <i>nie badane</i>	I półrocze 2014 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>
<b>Zysk operacyjny</b> .....	<b>53.712</b>	<b>34.908</b>	<b>20.684</b>	<b>14.224</b>
<i>Korekta:</i>				
Amortyzacja .....	221.317	210.871	105.294	105.577
<b>EBITDA</b> .....	<b>275.029</b>	<b>245.779</b>	<b>125.978</b>	<b>119.801</b>
<i>Korekta:</i>				
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych.....	431	2.503	2.503	-
Koszty restrukturyzacji .....	2.182	5.679	3.641	2.038
Koszty dotyczące przejęć .....	119	40	-	40
Koszty integracji Nowej Netii .....	4.785	4.413	1.776	2.637
Koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N <sup>2</sup> ) .....	-	1.132	542	590
<b>Skorygowana EBITDA</b> .....	<b>282.546</b>	<b>259.546</b>	<b>134.440</b>	<b>125.106</b>
<b>Marża (%)</b> .....	<b>29,2%</b>	<b>30,3%</b>	<b>31,0%</b>	<b>29,6%</b>

**Nota do pozostałych przychodów**

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I półrocze 2013 <i>nie badana</i>	I półrocze 2014 <i>nie badana</i>	I kw. 2014 <i>nie badana</i>	II kw. 2014 <i>nie badana</i>
Noty debetowe .....	3.274	3.361	1.749	1.612
Umorzenie zobowiązań .....	326	228	168	60
Odwrocenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i rozwiązanie rezerw .....	-	1.492	-	1.492
Przychód dotyczący dotacji rządowych .....	-	2.221	1.111	1.110
Pozostałe przychody operacyjne.....	1.398	2.326	691	1.635
<b>Skorygowana EBITDA</b> .....	<b>4.998</b>	<b>9.628</b>	<b>3.719</b>	<b>5.908</b>

**Nota do pozostałych kosztów**

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I półrocze 2013 <i>nie badana</i>	I półrocze 2014 <i>nie badana</i>	I kw. 2014 <i>nie badana</i>	II kw. 2014 <i>nie badana</i>
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych.....	(1.042)	(3.439)	(2.854)	(585)
Pozostałe koszty .....	(52)	-	-	-
<b>Razem</b> .....	<b>(1.094)</b>	<b>(3.439)</b>	<b>(2.854)</b>	<b>(585)</b>

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

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I półrocze 2013 <i>nie badana</i>	I półrocze 2014 <i>nie badana</i>	I kw. 2014 <i>nie badana</i>	II kw. 2014 <i>nie badana</i>
Zysk/(strata) ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym .....	5.436	661	(2)	663
Zysk/(strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych .....	(495)	165	77	88
Różnice kursowe, netto .....	(276)	(485)	(216)	(269)
<b>Razem</b> .....	<b>4.665</b>	<b>341</b>	<b>(141)</b>	<b>482</b>

**Inne całkowite dochody, netto**

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I półrocze 2013 <i>nie badane</i>	I półrocze 2014 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>
<b>Zysk / (Strata) netto</b> .....	<b>21.728</b>	<b>19.248</b>	<b>10.953</b>	<b>8.295</b>
Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne .....	5.268	349	1.029	(680)
Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów.....	(1.027)	(110)	(220)	110
<b>Inne całkowite dochody / (straty) netto podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych</b> .....	<b>4.241</b>	<b>239</b>	<b>809</b>	<b>(570)</b>
Zyski z przeszacowania dotyczące planu określonych świadczeń pracowniczych .....	-	-	-	-
Podatek dochodowy odnoszący się do zysków z przeszacowania dotyczących planu określonych świadczeń pracowniczych .....	-	-	-	-
<b>Inne całkowite dochody / (straty) netto nie podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych</b> .....	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Inne całkowite dochody / (straty)</b> .....	<b>4.241</b>	<b>239</b>	<b>809</b>	<b>(570)</b>
<b>Całkowity Zysk / (Strata)</b> .....	<b>25.969</b>	<b>19.487</b>	<b>11.762</b>	<b>7.725</b>

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

	31 grudnia 2013 <i>badane</i>	31 marca 2014 <i>nie badane</i>	30 czerwca 2014 <i>nie badane</i>
Rzeczowe aktywa trwale, netto .....	1.956.680	1.923.691	1.884.193
Wartości niematerialne .....	538.340	516.785	504.233
Nieruchomości inwestycyjne .....	27.142	27.016	26.891
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego .....	92.501	91.114	90.902
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży .....	116	116	116
Rozliczenia międzyokresowe .....	5.544	5.601	6.688
Finansowe instrumenty pochodne .....	326	256	-
<b>Aktywa trwale razem .....</b>	<b>2.620.649</b>	<b>2.564.579</b>	<b>2.513.023</b>
Zapasy .....	2.664	2.296	2.800
Należności handlowe i pozostałe należności .....	191.000	188.192	195.212
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych .....	5.258	3.864	1.762
Rozliczenia międzyokresowe .....	24.638	25.431	25.680
Pochodne instrumenty finansowe .....	33	34	33
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat .....	25	26	24
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania .....	13	-	-
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe .....	93.356	124.611	48.251
	<b>316.987</b>	<b>344.454</b>	<b>273.762</b>
<b>Aktywa obrotowe razem .....</b>	<b>316.987</b>	<b>344.454</b>	<b>273.762</b>
<b>AKTYWA RAZEM .....</b>	<b>2.937.636</b>	<b>2.909.033</b>	<b>2.786.785</b>
Kapitał zakładowy .....	347.911	347.911	347.911
Kapitał zapasowy .....	1.720.488	1.720.488	1.605.090
Niepodzielony wynik finansowy .....	82.313	93.266	70.836
Inne składniki kapitału własnego .....	53.792	55.444	55.345
<b>KAPITAŁ WŁASNY RAZEM .....</b>	<b>2.204.504</b>	<b>2.217.109</b>	<b>2.079.182</b>
Kredyty i pożyczki .....	257.211	257.800	236.541
Rezerwy na zobowiązania .....	1.876	1.822	1.791
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego .....	17.746	14.454	13.089
Przychody przyszłych okresów .....	34.175	30.886	29.840
Pochodne instrumenty finansowe .....	2.587	2.101	2.470
Pozostałe zobowiązania długoterminowe .....	3.143	4.436	4.315
<b>Zobowiązania długoterminowe razem .....</b>	<b>316.738</b>	<b>311.499</b>	<b>288.046</b>
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania .....	231.652	193.551	185.315
Pochodne instrumenty finansowe .....	6.449	5.444	5.125
Kredyty i pożyczki .....	126.866	127.465	177.167
Pozostałe zobowiązania finansowe .....	66	65	65
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych .....	57	90	76
Rezerwy na zobowiązania .....	11.265	14.106	11.557
Przychody przyszłych okresów .....	40.039	39.704	40.252
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem .....</b>	<b>416.394</b>	<b>380.425</b>	<b>419.557</b>
<b>Zobowiązania razem .....</b>	<b>733.132</b>	<b>691.924</b>	<b>707.603</b>
<b>KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM .....</b>	<b>2.937.636</b>	<b>2.909.033</b>	<b>2.786.785</b>

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

	I półrocze 2013 <i>nie badane</i>	I półrocze 2014 <i>nie badane</i>	I kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>
<b>Zysk / (Strata) netto .....</b>	<b>21.728</b>	<b>19.248</b>	<b>10.953</b>	<b>8.295</b>
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych .....	221.317	210.871	105.294	105.577
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych.....	1.042	3.439	2.854	585
Odroczony podatek dochodowy .....	9.081	(3.168)	(2.125)	(1.043)
Odstetki naliczone od kredytów bankowych.....	16.790	10.988	5.410	5.578
Pozostałe odstetki.....	172	79	33	46
Świadczenia w formie akcji własnych .....	1.482	(1.767)	755	(2.522)
(Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych .....	(3)	1	(1)	2
(Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych....	(1.263)	(535)	(270)	(265)
Różnice kursowe .....	(107)	195	60	135
Strata na sprzedaży środków trwałych .....	945	2.286	54	2.232
Zysk na sprzedaży spółki zależnej .....	-	(286)	(286)	-
Zmiana kapitału obrotowego .....	28.806	(26.719)	(1.630)	(25.089)
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej .....</b>	<b>299.990</b>	<b>214.632</b>	<b>121.101</b>	<b>93.531</b>
Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych .....	(126.793)	(138.623)	(84.551)	(54.072)
Sprzedaż środków trwałych i wartości niematerialnych .....	730	342	169	173
(Nabycie)/wpływy z obligacji / bonów skarbowych .....	50	-	-	-
Sprzedaż inwestycji .....	-	322	322	-
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej .....</b>	<b>(126.013)</b>	<b>(137.959)</b>	<b>(84.060)</b>	<b>(53.899)</b>
Otrzymane dotacje .....	601	584	29	555
Wypłata dywidendy .....	-	(138.539)	-	(138.539)
Zaciągnięcie kredytu bankowego .....	50.000	50.000	-	50.000
Wykup akcji własnych .....	(144.198)	-	-	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego .....	(1.483)	(260)	(132)	(128)
Zaciągnięcie/(Splata) kredytu w rachunku bieżącym .....	6.779	44.025	328	43.697
Zaciągnięcie / (Splata) kredytów .....	(65.000)	(65.000)	-	(65.000)
Splata odsetek .....	(37.371)	(11.215)	(5.576)	(5.639)
Opłaty i rozliczenie transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej związane z kredytem bankowym .....	(1.713)	(1.178)	(375)	(803)
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej .....</b>	<b>(192.385)</b>	<b>(121.583)</b>	<b>(5.726)</b>	<b>(115.857)</b>
<b>Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i</b>	<b>(18.408)</b>	<b>(44.910)</b>	<b>31.315</b>	<b>(76.225)</b>
<b>Zyski/(Straty) z tytułu wyceny środków pieniężnych w walutach obcych .....</b>	<b>107</b>	<b>(195)</b>	<b>(60)</b>	<b>(135)</b>
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na początek okresu .....	142.702	93.356	93.356	124.611
<b>Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na koniec okresu .....</b>	<b>124.401</b>	<b>48.251</b>	<b>124.611</b>	<b>48.251</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 rozdzielanie 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 bezpośrednie 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 półrocze 2014

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych w dniu 28 sierpnia 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: 1037059#*

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)