

## Wyniki finansowe za I półrocze i II kw. 2011

Telekonferencja z inwestorami  
4 sierpnia 2011

**N E T I A**

## Główne wskaźniki za I półrocze 2011 r. oraz zrewidowana prognoza



N E T I A

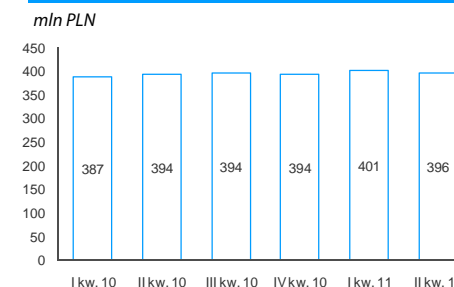
<b><u>Prognoza 2011 r.</u></b>	<b><u>I półrocze 2011 r.</u></b>	<b><u>Zmiana rok-do roku</u></b>	<b><u>Oryginalna prognoza</u></b>	<b><u>Zmiany</u></b>
Przychody (mln PLN)	797,5	+2%	1.610+	-
Skorygowana EBITDA (mln PLN)	194,3	+4%	405+	-
Marża skorygowanej EBITDA(%)	24%	+0,5 pp	25%	-
EBIT (mln PLN)	38,9	-3%	70+	-
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć) (mln PLN)	97,5	+20%	230	-
Nakłady inwestycyjne w relacji do przychodów (%)	12%	+1.8pp	14%	-
Wolne operacyjne przepływy pieniężne (OpFCF) (mln PLN)	96,8	-8%	170+	-
Liczba klientów usług szerokopasmowych (w tys.)	720	+15%	780-800	750
Liczba klientów usług głosowych (w tys.)	1 202	+2%	Podtrzymana	Wycofana
Liczba uwolnionych węzłów LLU	612	+74%	700	-
<b><u>Prognoza średnioterminowa</u></b>				
1 milion klientów usług szerokopasmowych <sup>1</sup>			2012	Wycofana
<b><u>Prognoza długoterminowa</u></b>				
Podtrzymana				

# Kluczowe osiągnięcia w I półroczu i II kw. 2011

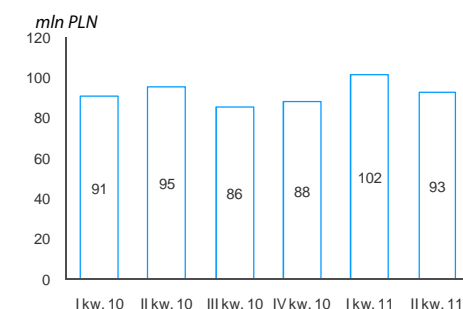


- Przychody wyniosły 797,5 mln PLN za I półrocze 2011 (+2% r-d-r) i 396,3 mln PLN za II kw. 2011 (+1% r-d-r, -1% k-d-k)
- Liczba klientów Netii wzrasta pomimo zwalniającego rynku
  - 720 tys. klientów usług szerokopasmowych (+15% r-d-r, +2% k-d-k)
  - 1,202 tys. klientów usług głosowych (+2% r-d-r, -1% k-d-k)
  - Udziały rynkowe wyniosły 11,7% w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowego Internetu oraz 13,3% w rynku telefonii stacjonarnej
  - Udział w przyłączach netto klientów stacjonarnych usług szerokopasmowego Internetu<sup>2</sup> szacowany jest na 21% za I półrocze i 26% za II kw. 2011
- Netia kontynuuje wzrost w ramach lokalnej pętli (LLU)
  - 13 tys. przyłączeń netto w II kw. 2011
  - 612 uwolnionych węzłów, 159 tys. klientów w II kw. 2011 z uwzględnieniem 86 tys. klientów zmigrowanych łącznie z profilu BSA/WLR
- Sukces pilota NGA opierającego się na ofercie 3play
  - Silny przyrost klientów, lepszy niż w początkowych fazach projektu rozwoju LLU
  - Netia zdecydowała się na rozwój sieci NGA do 500 tys. gospodarstw domowych w zasięgu sieci do końca roku
- Spadek zysku EBITDA, ale oczekiwany wzrost w kolejnych kwartałach
  - Skorygowany zysk EBITDA<sup>3</sup> wyniósł 194,3 mln PLN za I półrocze 2011 (+4% r-d-r) i 92,8 mln PLN za II kw. 2011 (-8% k-d-k)
  - Zysk EBITDA wyniósł 190 mln PLN za I półrocze 2011 (+1% r-d-r) i 88,7 mln PLN za II kw. 2011 (-12% k-d-k)
- Odnotowana strata netto w I półroczu 2011 wyniosła 10,1 mln PLN, odnotowany zysk netto za II kw. wyniósł 12,9 mln PLN
  - 58,3 mln PLN koszt zobowiązania podatkowego z 2003 roku poniesiony w I kw. 2011
  - 2,4 mln PLN zwiększonej rezerwy na dopłatę z tytułu usługi powszechnej w II kw. 2011
- Netia wygenerowała wolne operacyjne przepływy pieniężne (OpFCF)<sup>4</sup> w I półroczu 2011 w wysokości (PLN 96,8m) i II kw. 2011 (PLN 36,2m)
- Netia zrewidowała w dół prognozę dotyczącą liczby klientów na rok 2011 i prognozę średnioterminową (for 2010-2012) w związku z zwalniającym rozwojem rynku

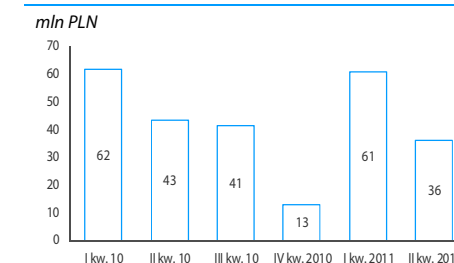
## Przychody



## Skorygowana EBITDA<sup>3</sup>



## Operacyjny FCF<sup>4</sup>



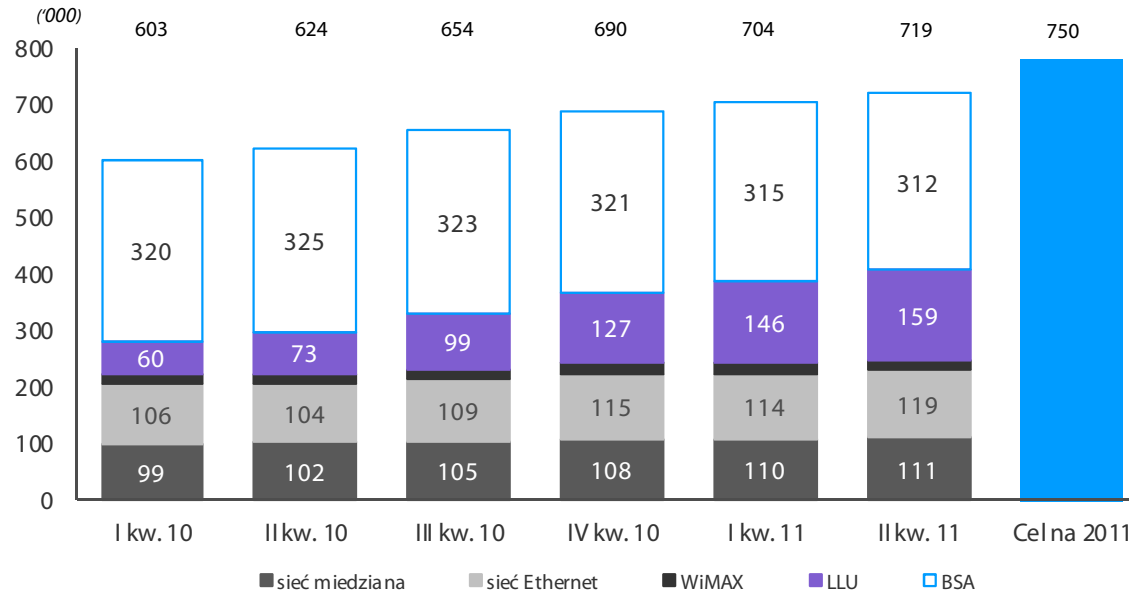
<sup>1</sup> Przy uwzględnieniu modyfikacji definicji ekwiwalentu linii VOIP w odniesieniu do usług SIP Trunk przeprowadzonej w II kw.

<sup>2</sup> Włączając akwizycje sieci ethernetowych.

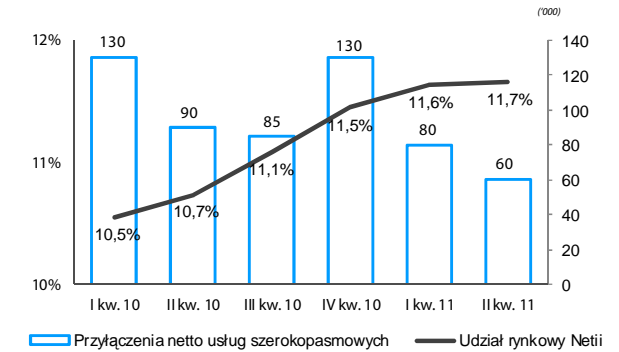
<sup>3</sup> Skorygowana EBITDA, Skorygowany EBIT oraz Skorygowany zysk netto nie obejmują jednorazowych wpływów na wynik związanych z zyskiem z tytułu odwrócenia odpisów aktualizujących, zyskami na sprzedaży transz sprzętu transmisyjnego do P4, realizacją zobowiązania podatkowego z 2003 roku, projektem restrukturyzacji „Profit” oraz kosztami dotyczącymi przejęć

<sup>4</sup> Operacyjny FCF = Skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne w środki trwałe oraz wartości niematerialne

### Porty szerokopasmowe



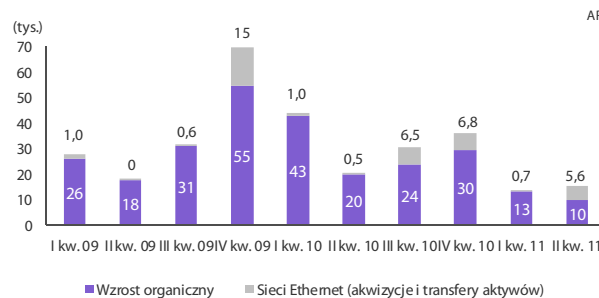
### Zwalniający rynek Internetu szerokopasmowego



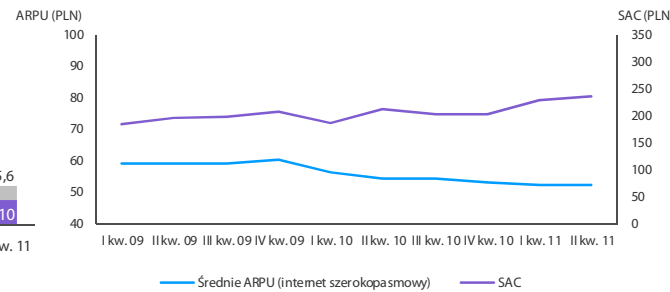
### Komentarze

- Udział w rynku usług szerokopasmowych Netii wyniósł 11,7%
- Niższe wolumeny sprzedaży są wynikiem zwalniającego rynku, koncentracji na kliencie generującym wyższe ARPU, podczas gdy TP jest konkurencyjna w segmencie klientów generujących niskie ARPU
- 159 tys. klientów LLU (118% r-d-r)
- Stabilne ARPU z wzrastającym kosztem akwizycji klienta (SAC) są odzwierciedleniem zmiany miksu produktów w kierunku pakietyzacji
- Brak miejsca na walkę cenową w segmencie nisko marżowym, stąd koncentracja na segmencie wysoko marżowym
- Prognoza Netii zredukowana do 750 tys. klientów usług szerokopasmowych do końca roku

### Przyłączenia netto usług internetowych



### Średni poziom ARPU oraz koszt akwizycji klienta (SAC)

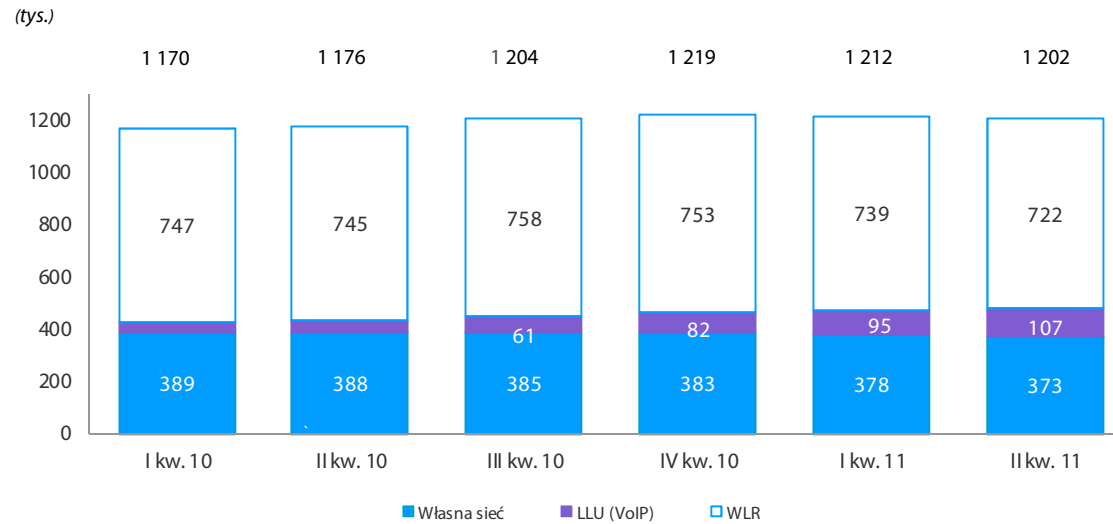


Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne  
<sup>1</sup>W oparciu o szacunki Netii dot. łącznej wielkości rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych

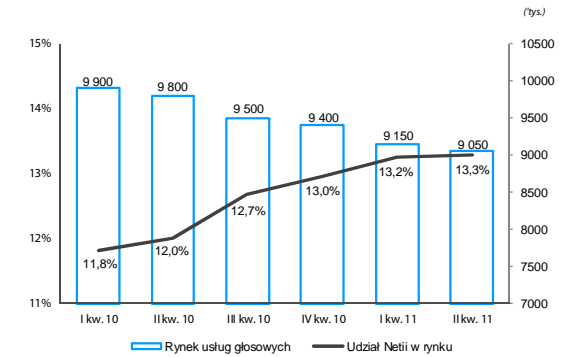
# Usługi głosowe | Wolumen pod presją, Netia koncentruje się na segmencie klientów generujących wyższe ARPU



## Linie głosowe<sup>1</sup>



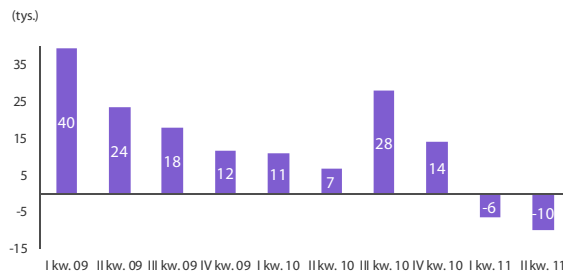
## Kurczący się rynek usług głosowych<sup>1</sup>



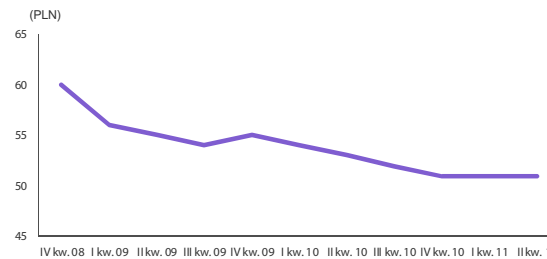
## Komentarze

- 1 202 tys. usług głosowych na koniec II kw. 2011 zgodnie z reklasifikacją<sup>2</sup>
- 31% obsługiwanych bezpośrednio we własnej sieci Netii
- Zaostrzona rywalizacja cenowa celująca w klientów z niskim ARPU i niskim abonamentem, substytucja usług telefonii komórkowej oraz telewizji kablowej wywierają ujemny wpływ na bazę klientów Netii
- Netia koncentruje się na klientach generujących wyższe ARPU, których stara się pozyskać poprzez dosprzedaż w pakiecie nielimitowanych połączeń głosowych na rozmowy lokalne i międzymiastowe
- Stabilizacja ARPU w I półroczu 2011 na poziomie 51 PLN w konsekwencji przychody z bezpośrednich usług głosowych spadają o 1%

## Przyłączenia netto klientów głosowych



## ARPU na usługach głosowych



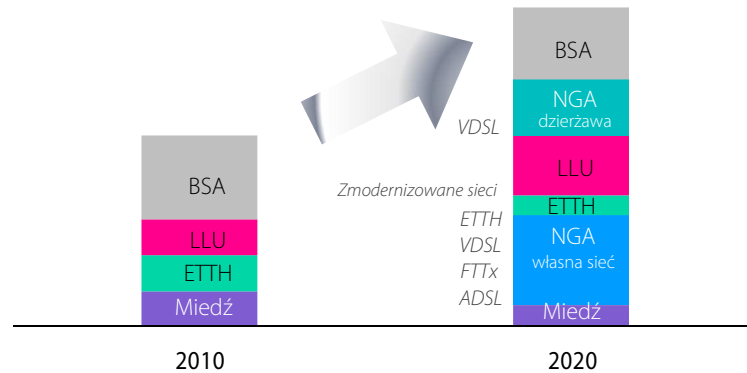
Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne

<sup>1</sup> W oparciu o szacunki Netii dot. łącznej wielkości rynku stacjonarnych usług głosowych

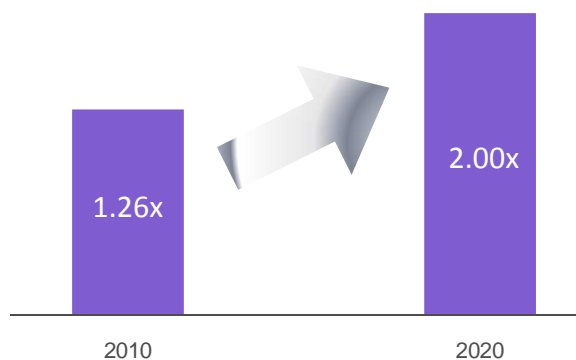
<sup>2</sup> Przy uwzględnieniu modyfikacji definicji ekwiwalentu linii VOIP w odniesieniu do usług SIP Trunk przeprowadzonej w II kw.



## Planowana ewolucja klientów Netii według technologii



## Liczba usług na abonenta w segmencie klientów indywidualnych (x) <sup>1</sup>








## Komentarze

- W ostatnich kwartałach odnotowano spowolnienie na rynku telekomunikacyjnym
- Zaostrzona rywalizacja cenowa ze strony Grupy TP skierowana była głównie w klientów dolnego segmentu rynku zarówno usług głosowych jak i dostępu szerokopasmowego
- Zgodnie ze Strategią do 2020 r. Netia skoncentruje się w głównej mierze na:
  - Pozyskiwaniu klientów z górnego oraz średniego segmentu rynku
  - Sieci własnej oraz LLU
  - Usługach multiplay włącznie z usługą IPTV
  - Dostosowaniu sieci do standardów NGA
- Netia podejmuje działania mające na celu przyspieszenie wzrostu w kolejnych kwartałach, choć obecnie Spółka odnotowuje spadek wolumenów sprzedaży w II kwartale 2011 r.
- Szacujemy, iż tempo wzrostu sprzedaży znacznie przyspieszy wraz z postępem modernizacji sieci NGA i szybkim rozwojem obszaru dostępowego usługi 3play w 2012 r.
  - W pierwszej fazie dostosowywania sieci Netia rozszerzy jej zasięg na 500 000 gospodarstw domowych do końca 2011r.:
    - 380 000 linii na sieci miedzianej
    - 120 000 linii na sieci ethernetowej

### **Pilot NGA oraz 3play**

- 30 tys. gospodarstw domowych w zasięgu
- 5,6 tys. aktywnych użytkowników Internetu w objętym pilotażowym wdrożeniem obszarze w momencie startu usługi (19% penetracja)
- Wyniki po 3 miesiącach pilotażowego wdrożenia i zwiększenia zasięgu w ciągu kolejnych 3 miesięcy
  - 1,1 tys. Klientów usługi 3play na dzień 19 lipca 2011 r.
  - ~ 80% to klienci , którzy dokupili usługę 3play
  - ~ 20% sprzedaży to nowi klienci

### **Podsumowanie wyników pilota**

-  Początkowe wyniki sprzedaży przewyższają wyniki LLU we wczesnej fazie wdrożenia usługi
-  Wdrożenie usługi 3play może wpłynąć korzystnie na wskaźniki penetracji sieci
-  Znacząca okazja do wzrostu penetracji zwiększając swój udział na rynku płatnej TV
-  Plany długoterminowe zostają modyfikowane aby wykorzystać potencjał odkryty podczas pilota NGA
-  Podjęto decyzję o rozszerzeniu zasięgu sieci NGA na 500.000 gospodarstw domowych do końca 2011 r.

### **Budowa wieloetapowa**

- Nakłady inwestycyjne w roku 2011 w wysokości 12 mln PLN na rozwój sieci miedzianej w modelu FTTC do istniejących DSLAM
- Kolejne fazy wymagają większych inwestycji ze względu na inwestycje w sieć FITL
- Planowane wdrożenie Netia media box na IV kw. 2011

### **Potencjał NGA**

(tys. gospodarstw domowych)	Gospodarstwa domowe	Potencjał NGA	NGA na koniec 2011
CU	1 012	570	380
ETTH	532	370	120
LLU	4 545	1 150	-
<b>Suma</b>	<b>6 089</b>	<b>2 090</b>	<b>500</b>





### **Główne korzyści**

- Najwyższa dostępna technologicznie prędkość przesyłu danych
- Brak wymogu zawierania umowy lojalnościowej
- Nielimitowane połączenia stacjonarne na terenie kraju
- Bardzo atrakcyjny pakiet TV w wybranych lokalizacjach (28 kanałów)
- Router „Netia Spot” – za cenę 99,99 PLN brutto miesięcznie
- Pełen pakiet TV z darmowymi połączeniami międzynarodowymi za 187 PLN brutto miesięcznie
- Średnia prędkość przesyłu danych oferowana klientom wzrosła dwukrotnie



„Netia Spot”

### **Wstępne wyniki sprzedaży umiarkowane**

- Sprzedaż utrzymywała się poniżej założonego poziomu jednak wynik ten poprawia się
- Komunikacja wszystkich unikalnych elementów oferty za pośrednictwem platformy ATL była dużym wyzwaniem
- W najbliższym czasie zostaną podjęte działania mające na celu poprawę komunikacji oferty za pośrednictwem TV

### **Router „Netia Spot” – główne zalety**

- Łatwość obsługi (plug & play)
- Możliwość połączenia szeregu urządzeń cyfrowych w sieć bezprzewodową
- Dostęp do mobilnego Internetu Netii
- Możliwość współdzielenia plików
- Funkcji diagnostyczne
- Nowoczesny design

### **Zmiana identyfikacji korporacyjnej zakończona w II kwartale**

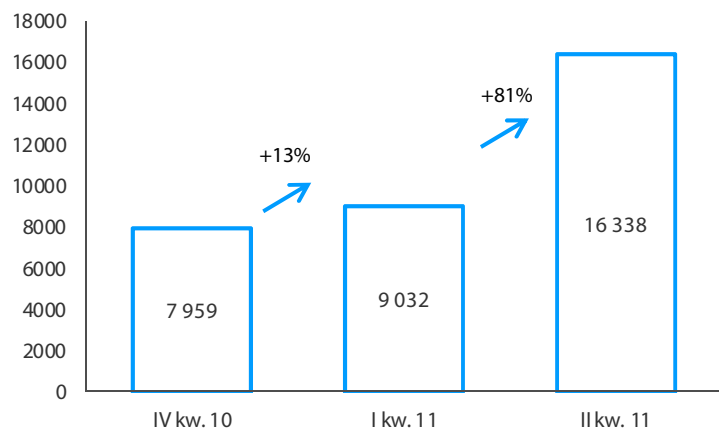
- Nowa identyfikacja wizualna Netii wygrała tegoroczną edycję prestiżowego, międzynarodowego konkursu Red Dot Design Award.



### ***Kluczowe osiągnięcia***

- Netia sprzedaje usługi mobilne do małych i średnich firm razem z zintegrowaną ofertą „One Office”
- Modemy USB skierowane do małych i średnich firm oraz obecnych klientów indywidualnych (Home)
- Usługi dostarczane w oparciu o współpracę z P4 w oparciu o umowę MVNO
- Marże na usługach mobilnych porównywalne z rentownością usług BSA

### ***Baza klientów mobilnego Internetu***



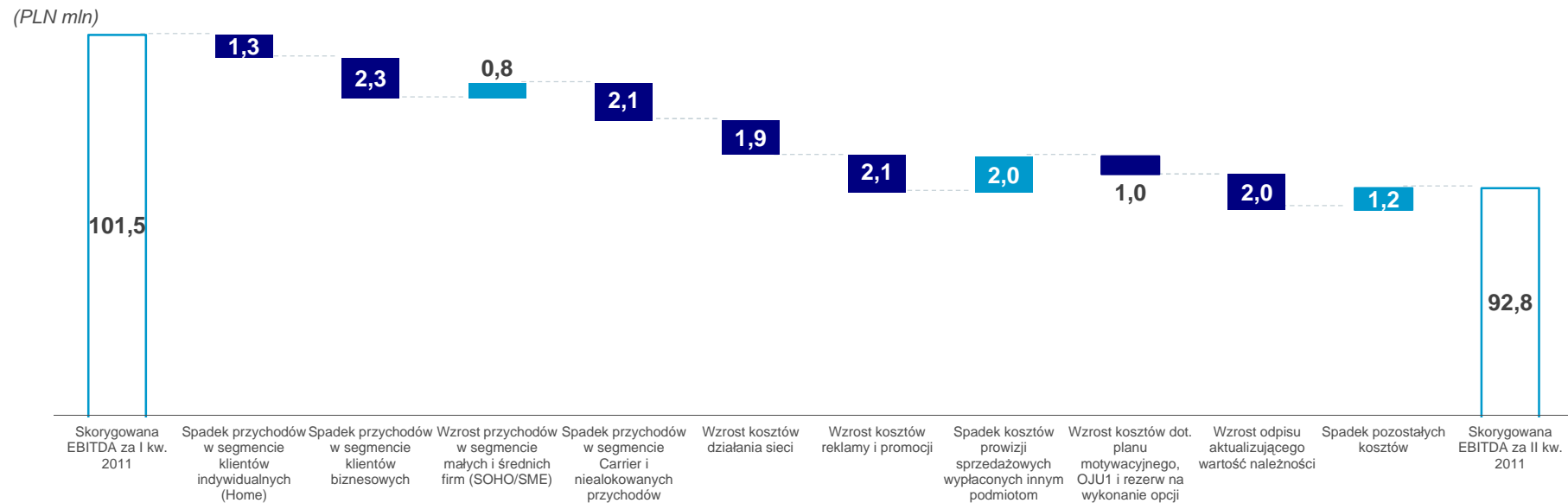


	2010				2011		Inne komentarze
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	
(tys. PLN)							
<b>Przychody</b>	<b>386.979</b>	<b>393.698</b>	<b>394.465</b>	<b>394.154</b>	<b>401.189</b>	<b>396.280</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strata netto związana z rozpoznananiem w kosztach kwoty 58,3 mln PLN dot. podatku dochodowego od osób prawnych za 2003 rok</li> <li>Netia złożyła wnioski o kasację do Najwyższego Sądu Administracyjnego</li> <li>Mandat na aranżację finansowania akwizycyjnego na łączną kwotę 700 mln PLN</li> </ul>
<b>Zmiana (% r-d-r)</b>	<b>3,0%</b>	<b>5,4%</b>	<b>6,5%</b>	<b>2,0%</b>	<b>3,7%</b>	<b>0,7%</b>	
<b>Zysk brutto</b>	<b>126.763</b>	<b>131.484</b>	<b>115.869</b>	<b>119.201</b>	<b>130.955</b>	<b>123.956</b>	
<b>Marża</b>	<b>32,8%</b>	<b>33,4%</b>	<b>29,4%</b>	<b>30,2%</b>	<b>32,6%</b>	<b>31,3%</b>	
<b>Skorygowana EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>90.807</b>	<b>95.425</b>	<b>85.525</b>	<b>87.737</b>	<b>101.504</b>	<b>92.832</b>	
<b>Marża</b>	<b>23,5%</b>	<b>24,2%</b>	<b>21,7%</b>	<b>22,3%</b>	<b>25,3%</b>	<b>23,4%</b>	
<b>Zmiana (% r-d-r)</b>	<b>57,7%</b>	<b>29,4%</b>	<b>4,4%</b>	<b>14,3%</b>	<b>11,8%</b>	<b>(2,7%)</b>	
<b>Skorygowany EBIT<sup>1</sup></b>	<b>16.835</b>	<b>20.639</b>	<b>10.114</b>	<b>11.222</b>	<b>26.179</b>	<b>17.046</b>	
<b>EBIT</b>	<b>19.562</b>	<b>20.477</b>	<b>14.379</b>	<b>231.337</b>	<b>26.050</b>	<b>12.893</b>	
<b>Skorygowany Zysk<sup>1</sup></b>	<b>12.143</b>	<b>15.687</b>	<b>8.955</b>	<b>18.809</b>	<b>19.385</b>	<b>16.275</b>	
<b>Zysk/ (strata) netto</b>	<b>14.352</b>	<b>15.556</b>	<b>12.410</b>	<b>221.577</b>	<b>(23.045)</b>	<b>12.911</b>	
<b>Aktywa łącznie</b>	<b>2.299.491</b>	<b>2.361.929</b>	<b>2.361.982</b>	<b>2.568.569</b>	<b>2.537.800</b>	<b>2.565.803</b>	
<b>Środki pieniężne netto i bony skarbowe</b>	<b>206.339</b>	<b>272.472</b>	<b>313.313</b>	<b>345.216</b>	<b>382.039</b>	<b>430.008</b>	
<b>Dostępne linie kredytowe<sup>2</sup></b>	<b>295.000</b>	<b>295.000</b>	---	---	---	---	

<sup>1</sup> Skorygowana EBITDA, EBIT i wynik netto nie uwzględniają w odpowiednich pozycjach: zysku z tytułu odwrócenia odpisów aktualizujących (IV kw. 2010), kosztów restrukturyzacji w ramach projektu „Profit” (2010), kosztów dotyczących przejęć (IV kw. 2010-2011), zysków na sprzedaży transz sprzętu transmisyjnego do P4 (I kw. I III kw. 2010), oraz wpływu pozycji jednorazowych na podatek (2010-2011)

<sup>2</sup> Netia anulowała linie kredytową na kwotę PLN 295m w dniu 29 lipca 2010 roku i podpisała mandat na aranżację finansowania akwizycyjnego na łączną kwotę 700 mln PLN

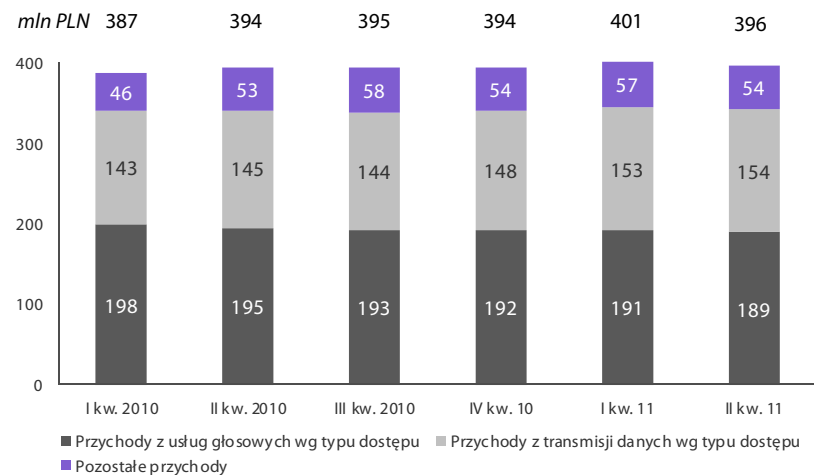
## Ewolucja zysku EBITDA pomiędzy I i II kw. 2011 r.



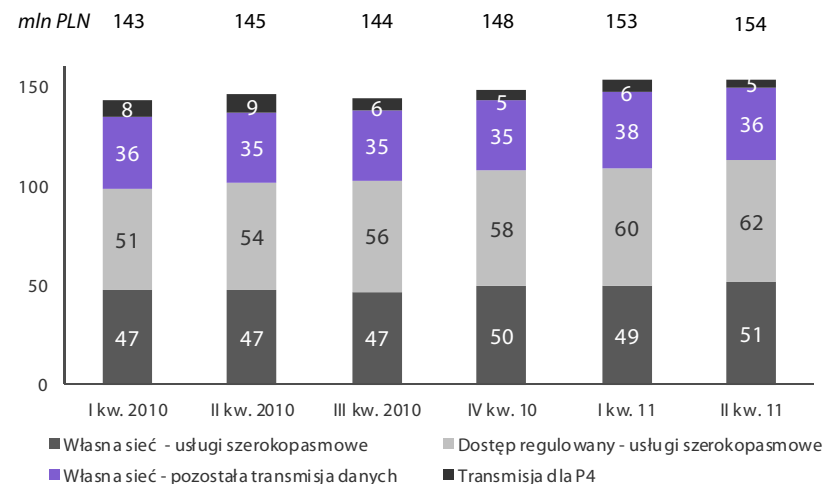
### Komentarze

- Przychody były niższe we wszystkich segmentach za wyjątkiem szybko rosnącego sektora małych i średnich firm
- Wzrost kosztów utrzymania sieci, kosztów reklamy i promocji oraz odpisów aktualizujących wartość należności stały za wzrostem kosztów ogółem w II kwartale

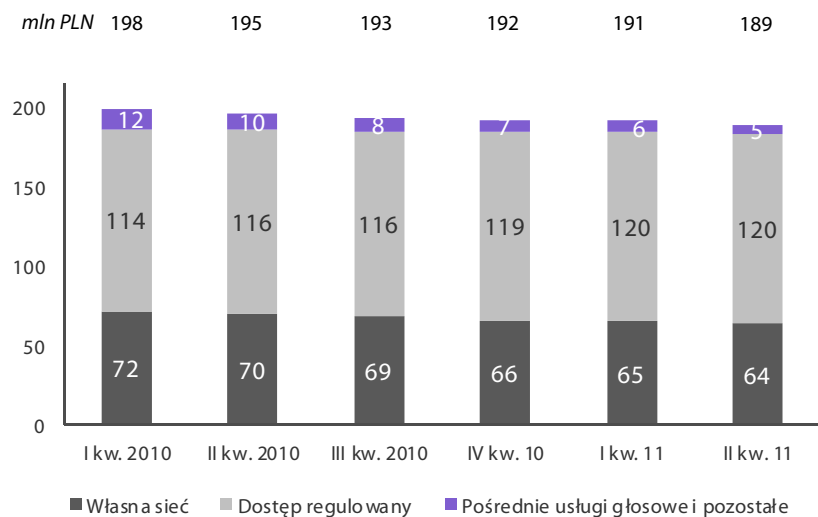
## Przychody w podziale na usługi



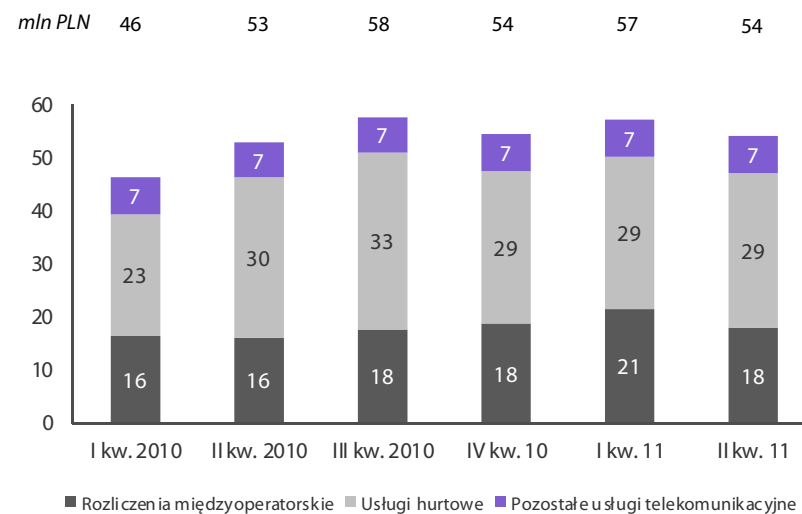
## Przychody z transmisji danych wg typu dostępu



## Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

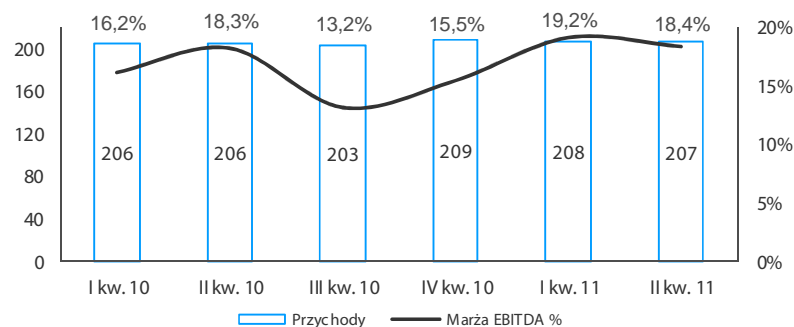


## Pozostałe przychody



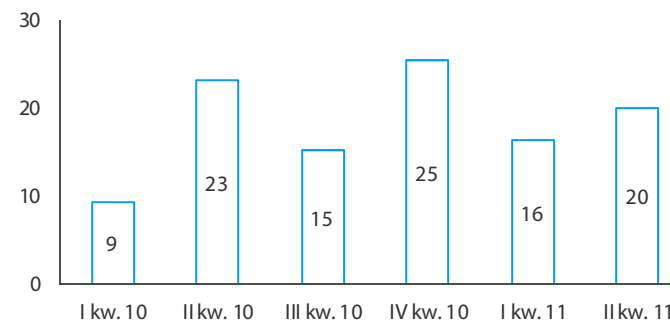
## Przychody i marża EBITDA

mIn PLN

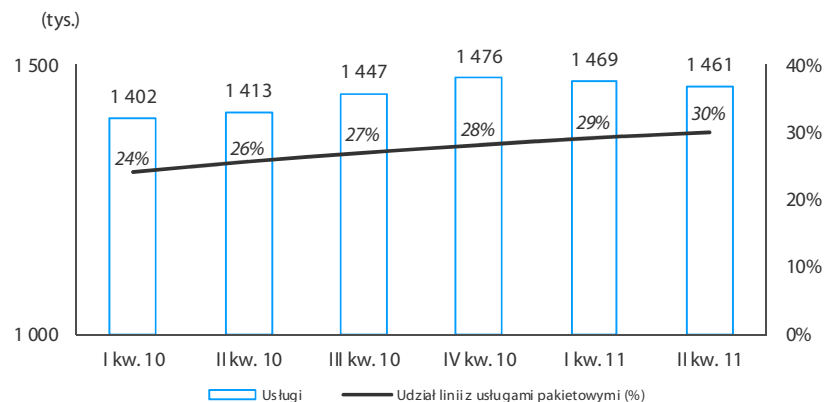


## Nakłady inwestycyjne

mIn PLN



## Liczba usług<sup>1</sup>

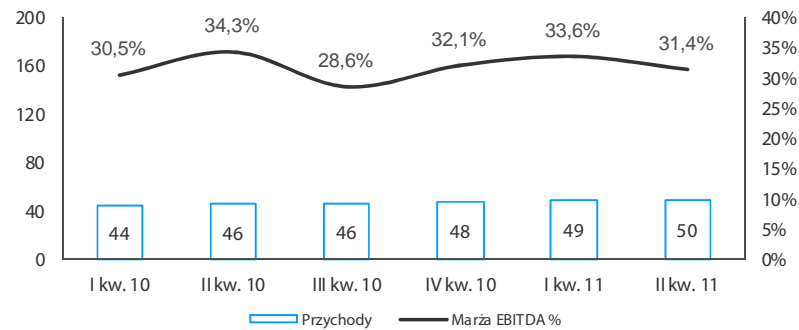


## Komentarze

- Spadek liczby niskomarkowych usług 1play na bazie BSA i WLR na skutek zaostrożonej rywalizacji cenowej w segmencie klientów generujących niższe ARPU
- Przyłączenia usług 2play wspierają wzrost rentowności przez redukcję kosztów operacyjnych
- Rosnący trend w liczbie usług przypadających na klienta
- Oferta opierająca się o usługi 3play powinna zwiększyć sprzedaż i liczbę usług na klienta w przyszłości
- Większe nakłady marketingowe poniesione na promocję oferty „No Limits” w II kw. 2011 w porównaniu z I kw. 2011

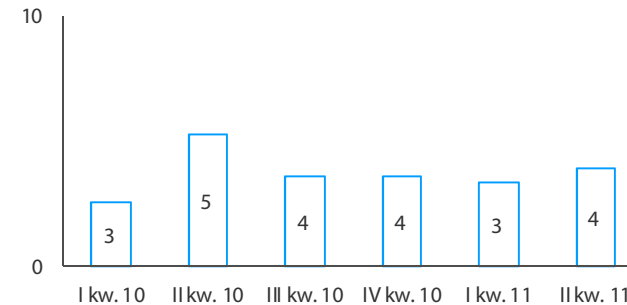
## Przychody i marża EBITDA

mIn PLN

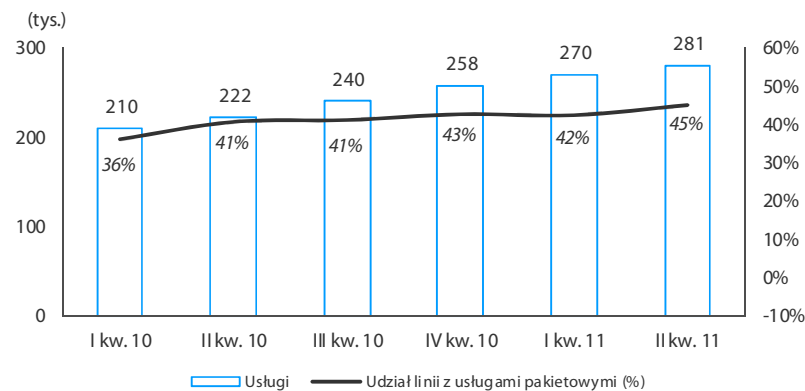


## Nakłady inwestycyjne

mIn PLN



## Liczba usług<sup>1</sup>

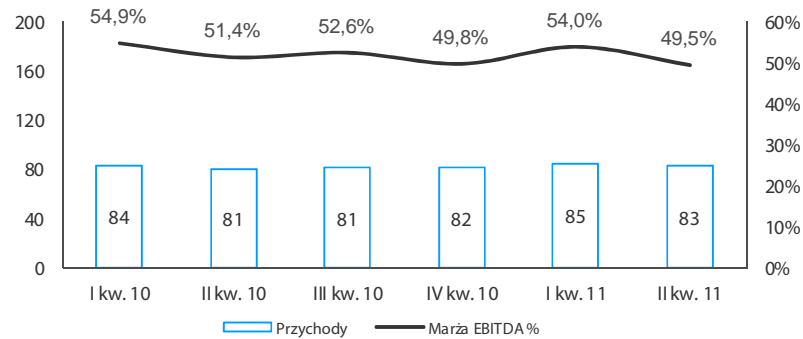


## Komentarze

- Najszybciej rozwijający się segment
- Przychody i liczba usług wzrosły r-d-r i k-d-k w wyniku strategii agresywnego pozyskiwania klienta
- Presja na ARPU ma miejsce w dalszym ciągu w związku z konkurencyjnym otoczeniem rynkowym
- Duży potencjał do utrzymania wzrastającego udziału w rynku w dostępie regulowanym

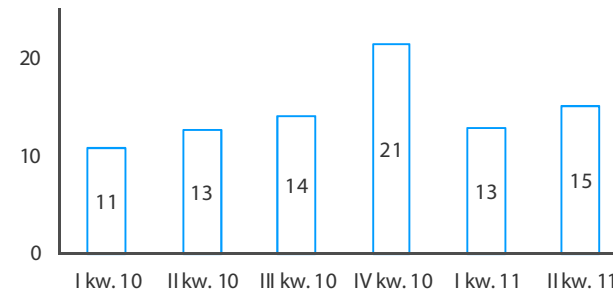
## Przychody i marża EBITDA

mIn PLN



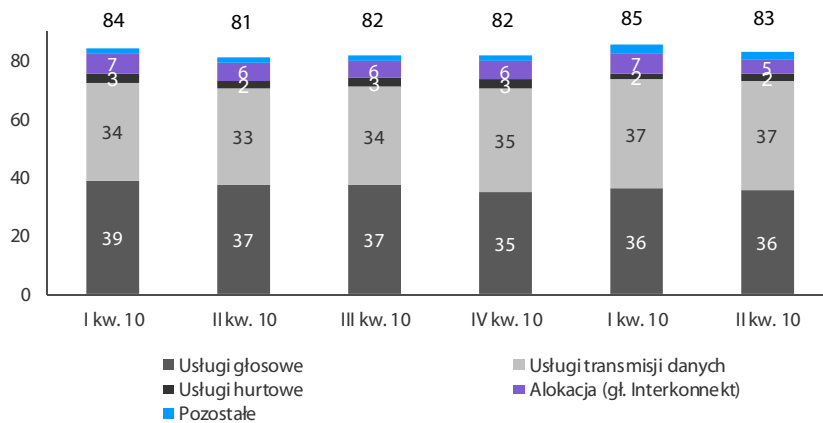
## Nakłady inwestycyjne

mIn PLN



## Przychody w podziale według typu usług

PLNm



## Komentarze

- Generujący strumień pieniężny stabilny model biznesowy
- Wzrost przychodów coraz bardziej uzależniony od pozyskania klientów usług transmisji danych
- Wyższa marża operacyjna z wykorzystania własnej infrastruktury w przypadku większości usług

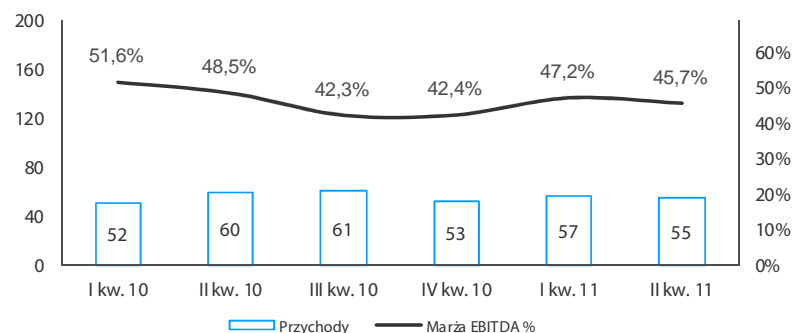
Źródło: Spółka

W I kw. 2011 r. Netia dokonała reklasyfikacji niektórych przychodów pomiędzy przychodami z usług transmisji danych i pozostałych usług telekomunikacyjnych, jednak bez wpływu na łączne przychody. W związku z powyższym dane porównawcze za wszystkie kwartały 2010 r. zostały odpowiednio przekształcone i z tego względu różnią się od danych prezentowanych uprzednio.



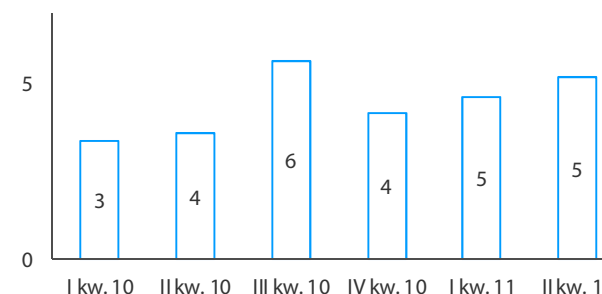
## Przychody i marża EBITDA

mIn PLN



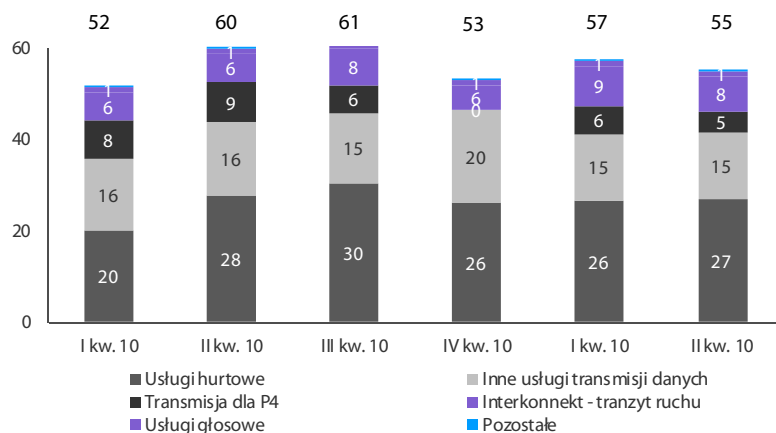
## Nakłady inwestycyjne

mIn PLN



## Przychody w podziale według typu usług

PLNm



Źródło: Spółka

<sup>1</sup> W I kw. 2011 r. Netia dokonała rekasyfikacji niektórych przychodów pomiędzy przychodami z usług transmisji danych i pozostałych usług telekomunikacyjnych, jednak bez wpływu na łączne przychody. W związku z powyższym dane porównawcze za wszystkie kwartały 2010 r. zostały odpowiednio przekształcone i z tego względu różnią się od danych prezentowanych uprzednio.

<sup>2</sup> Marża EBITDA została przekształcona tak, aby wykluczyć efekt na sprzedaży transzy sprzętu transmisyjnego do P4 w I kw. i III kw. 2010r.

## Komentarze

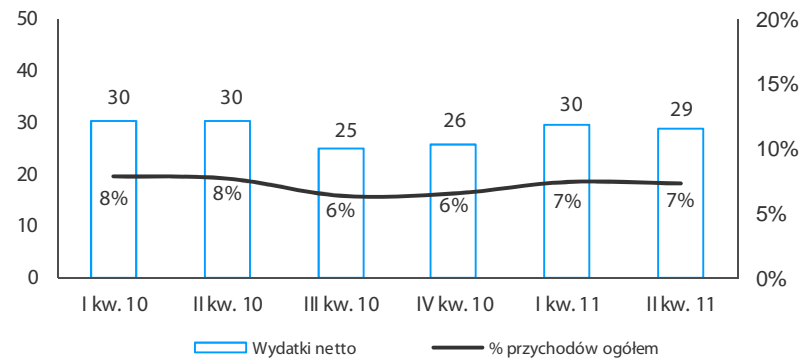
- Generujący strumienie pieniężne stabilny model biznesowy
- Przychody głównie z usług transmisji danych i oportunistycznych kontraktów hurtowych
- Tradycyjnie wysoka marża operacyjna dzięki dzierżawie innym podmiotom pojemności własnej sieci Netii



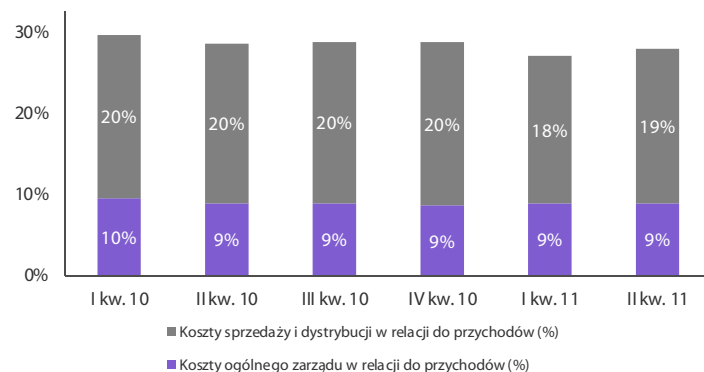


## Wydatki gotówkowe netto w segmencie pozostałe<sup>1</sup>

mln PLN



## Udział kosztów sprzedaży, dystrybucji i ogólnego zarządu łącznie w przychodach (%)<sup>4</sup>



Źródło: Spółka

<sup>1</sup> Wydatki netto zostały skorygowane o następujące pozycje jednorazowe: księgowy zysk z tytułu odwrócenia odpisów aktualizujących (IV kw. 2010), koszty restrukturyzacji w ramach projektu „Profit” (2010), koszty dotyczące przejęć (IV kw. 2010 i I kw. 2011)

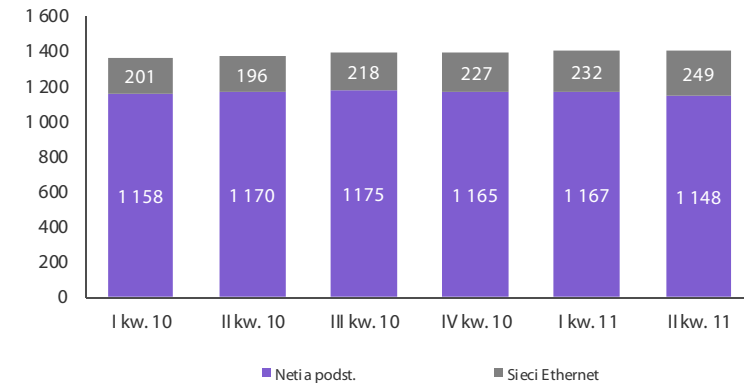
<sup>2</sup> Ekwiwalenty pełnych etatów

<sup>3</sup> Ekwiwalent pełnych etatów w odniesieniu do pracowników, którzy nie przebywają na urlopach macierzyńskich, urlopach bezpłatnych i długoterminowych zwolnieniach chorobowych (powyżej 33 dni w roku kalendarzowym), nie są w trakcie służby wojskowej albo którzy zostali zwolnieni z obowiązku świadczenia pracy

<sup>4</sup> Wyłączając pozycje jednorazowe

## Zatrudnienie

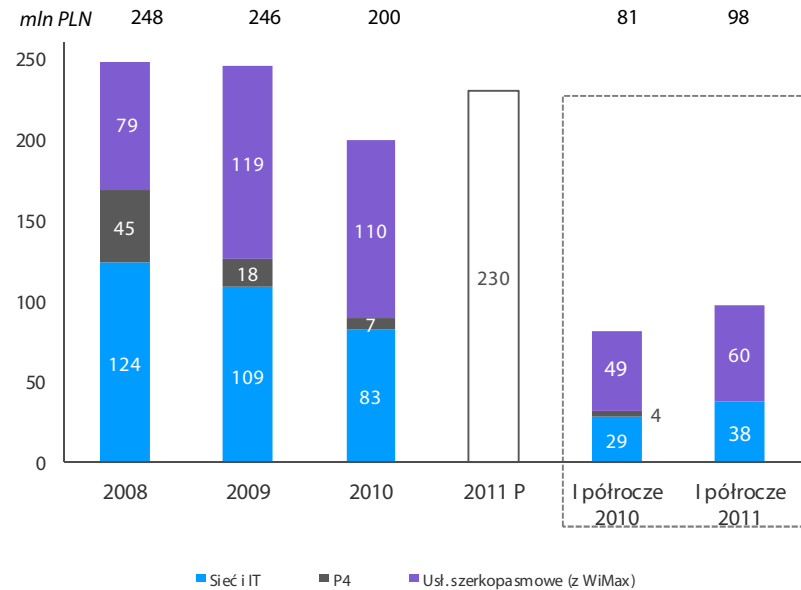
Zatrudnienie suma <sup>2</sup>	1 410	1 416	1 450	1 441	1 452	1 454
Aktywne zatrudnienie <sup>3</sup>	1 359	1 366	1 393	1 392	1 399	1 397



## Komentarz

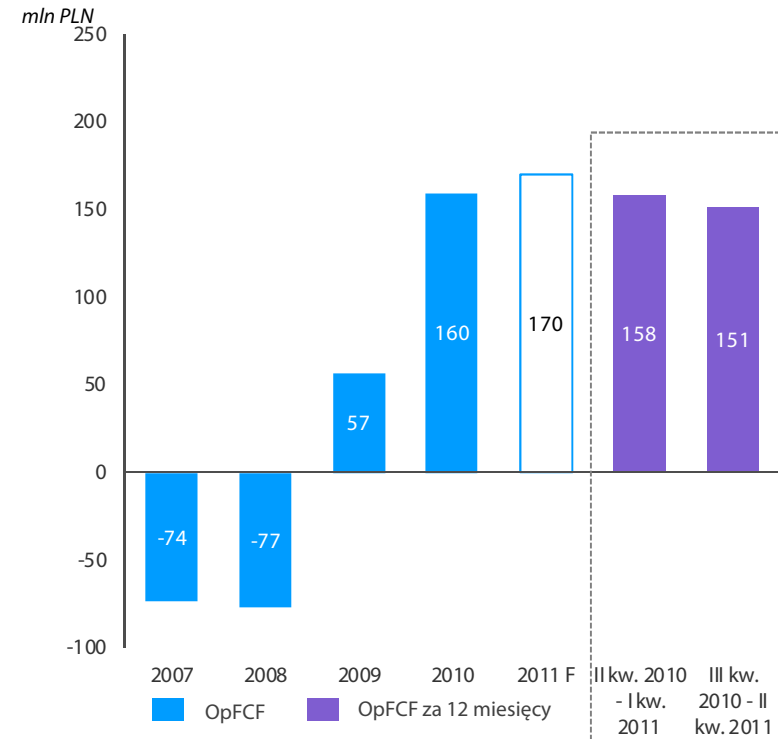
- Aktywne zatrudnienie na poziomie 1 397 w II kw. 2011 - wzrost zatrudnienia wynikał z akwizycji spółek ethernetowych
- Koszty ogólnego zarządu w II kw. 2011 zawierały 2,4 mln dopłaty za okres świadczenia usługi powszechnej (USO) i koszty doradztwa finansowego (M&A) w wysokości 1,4 mln PLN
- Koszty sprzedaży w II kw. 2011 zawierały wyższe o 2,1 mln PLN koszty reklamy i promocji oraz rezerwy na należności nieściągalne, które wróciły do poziomów z wcześniejszych kwartałów

## Nakłady inwestycyjne



- Netia kontynuuje inwestycje w rozwój Spółki, głównie w segmencie klientów indywidualnych, związane z obsługą rosnącej liczby klientów i zapotrzebowaniem na coraz wyższe przepływności
- Wyższe nakłady inwestycyjne i IT odzwierciedlają wzrost tempa inwestycji mających na celu aktywację nowych klientów korporacyjnych
- Nakłady inwestycyjne na rozwój sieci szerokopasmowych w I półroczu 2011r. odzwierciedlały głównie wydatki na rozwój usług opartych o dostęp LLU w odniesieniu do nowo uwalnianych węzłów oraz na zwiększenie pojemności transmisji danych
- Wydatki inwestycyjne na projekt NGA w celu osiągnięcia penetracji 500 tys. w roku 2011 to 12 mln PLN, z uwagi na fakt, że w pierwszej kolejności będą modernizowane linie wymagające najniższych nakładów
- „Netia Spot” jest kapitalizowany i „dzierżawiony” klientom

## OpFCF<sup>1</sup>



- Wolne operacyjne przepływy środków pieniężnych (OpFCF) w I półroczu 2011 na poziomie 97 mln PLN
- OpFCF prognozowany na 2011 r. na poziomie PLN 170 mln PLN (przed akwizycjami)

inwestor.netia.pl <sup>1</sup> FCF operacyjny = Skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o nakłady na materialne i niematerialne środki trwałe

## Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku netto | Komentarz



N E T I A

<i>tys. PLN</i>	<i>I półrocze 2010</i>	<i>II półrocze 2011</i>	<i>Zmiana</i>
<b>Skorygowana EBITDA</b>	<b>186 232</b>	<b>194 336</b>	+4%
<b>Pozycje jednorazowe:</b>			
Zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4	2 865	-	<i>bd</i>
Rezerwa na dopłatę do usługi powszechnej	-	(2 380)	<i>bd</i>
Koszty restrukturyzacji w ramach projektu „Profit”	(300)	(235)	<i>bd</i>
Koszty dotyczące przejęć	-	(1 667)	<i>bd</i>
<b>EBITDA</b>	<b>188 797</b>	<b>190 054</b>	+1%
Amortyzacja	(148 758)	(151 111) <sup>1</sup>	+2%
<b>EBIT</b>	<b>40 039</b>	<b>38 943</b>	-3%
Przychody / (koszty) finansowe netto	199	6 905	<i>bd</i>
Zysk przed opodatkowaniem	40 239	45 848	+14%
Podatek bieżący i podatek odroczony	(10 330)	(2 343) <sup>1</sup>	<i>bd</i>
<i>Podatek CIT za 2003r. (kwota sporna)</i>	-	(58 325) <sup>2</sup>	<i>bd</i>
<b>Zysk/ (Strata) netto</b>	<b>29 908</b>	<b>(10 134)</b>	<i>bd</i>
Liczba akcji (podstawowa)	<b>389,338,353</b>	<b>390,344,286</b>	<i>bd</i>
EPS (w PLN, podstawowy)	<b>0,08</b>	<b>(0,03)</b>	<i>bd</i>

<sup>1</sup> Okresy użytkowania sieci dostępowych zostały wydłużone z uwagi na podjętą w ramach Strategii do 2020 r. decyzję o modernizacji sieci VDSL, co wywarło wpływ na zwiększenie rozpoznanego aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

<sup>2</sup> Po otrzymaniu negatywnego wyroku sądu w dniu 15 marca 2011 r. Netia rozpoznała w rachunku wyników sporną kwotę 58,3 mln PLN podatku za 2003 r. wraz z odsetkami. Powyższa kwota została w całości wydatkowana w I kw. 2010 r. Netia zamierza złożyć skargę kasacyjną do sądu najwyższej instancji



### **Aktualizacja informacji na temat projektów akwizycyjnych**

---

- Netia ma w perspektywie finalizację ważnego projektu akwizycyjnego w 2011 r.
- Kilka innych znaczących operatorów alternatywnych jest wystawionych na sprzedaż, bądź sprzedaż ich przewidziana jest w najbliższym czasie
- Zarząd przeanalizuje każdy możliwy projekt akwizycyjny i postrzega akwizycje jako jeden z głównych czynników wzrostu
- Zarząd jest skoncentrowany na generowaniu wartości dla akcjonariuszy i jest zdeterminowany by nie przepłacać w żadnym projekcie akwizycyjnym, mając jednocześnie na uwadze możliwość zwrotu funduszy akcjonariuszom poprzez realizację zatwierdzonego programu wykupu akcji własnych

### **Płynność finansowa i program wykupu akcji własnych**

---

- Netia posiada 300 mln PLN w postaci „Funduszu Akwizycyjnego” oraz 700 mln PLN w postaci udzielonego kredytu na poczet dużych projektów akwizycyjnych
- Grupa posiada zdolność kredytową do przeprowadzenia dalszych znaczących akwizycji
- Netia ma zgodę akcjonariuszy na przeznaczenie do 350 mln PLN na poczet wykupu akcji reprezentujących do 12,5% kapitału zakładowego Spółki
- Zarząd monitoruje postęp różnych projektów akwizycyjnych tak by móc zarekomendować Radzie Nadzorczej kiedy, w jakim zakresie i na jaką kwotę przeprowadzić program wykupu akcji własnych



- Strategia 2020 ogłoszona przez Netię w styczniu 2011 roku
  - Skupienie się na dalszym wzroście usług 2play oraz 3play, a także rozwoju sieci LLU oraz migracji klientów oraz modernizacji sieci do standardów NGA
- Wymagające otoczenie rynkowe przyspiesza repozycjonowanie Netii w kierunku klientów generujących wyższą wartość dla Spółki
- Pilot NGA oraz IPTV zakończone sukcesem odnotowując obiecujące wyniki
- Netia rozpoczyna pierwszy etap modernizacji własnej sieci do standardów NGA na dużą skalę – 500 tys. mieszkań w zasięgu do końca 2011 roku
- Nowa oferta usług szerokopasmowych „No Limits” z wynikami słabszymi od zakładanych
  - Zmiany planowane w miksie produktowo – sprzedażowym oraz w komunikacji reklamowej do klientów, tak aby zwiększyć atrakcyjność oferty dla klientów w segmentach niżej pozycjonowanych
  - Błyskawiczna ekspansja z ofertą 3play na terenie kraju powinna wesprzeć ofertę i spowodować wzrost sprzedaży usług dzięki IPTV
- Netia bardzo dobrze przygotowana do konsolidacji rynku telekomunikacyjnego w Polsce
- Skup akcji własnych prawdopodobny jak tylko sytuacja dotycząca akwizycji stanie się jasna

A group of seven diverse people (four women and three men) are standing in a studio setting, overlaid with a halftone pattern. They are dressed in casual, modern clothing. The text "Dziękujemy za uwagę" is centered over the group.

*Dziękujemy  
za uwagę*