



Kontakt: Andrzej Kondracki
(Investor Relations)
T +48 22 352 4060
andrzej_kondracki@netia.pl

Małgorzata Babik
(Public Relations)
T +48 22 352 2520
malgorzata_babik@netia.pl

Netia SA ogłasza wyniki za pierwsze półrocze 2011 roku

Warszawa, Polska – 4 sierpnia 2011 r. – Netia SA („Netia” lub „Spółka”) (GPW: NET), największy niezależny operator usług stacjonarnych w Polsce, ogłosiła w dniu dzisiejszym niepodlegające badaniu skonsolidowane wyniki finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2011 r.

1 Najważniejsze wydarzenia

1.1 Dane finansowe

- **Przychody** w I półroczu 2011 r. wyniosły 797,5 mln PLN wykazując wzrost o 2% w stosunku do I półrocza 2010 r. W II kw. 2011 r. przychody spadły o 1% kwartał-do-kwartału do poziomu 396,3 mln PLN w porównaniu do 401,2 mln PLN w I kw. 2011 r. oraz wykazały wzrost o 1% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Spadek tempa wzrostu przychodów spowodowany był spowolnieniem rynku usług szerokopasmowych oraz zastrzoną rywalizacją cenową ze strony konkurencji.
- **Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł 194,3 mln w I półroczu 2011 r. wykazując wzrost o 4% w stosunku do I półrocza 2010 r. Powyższy wzrost był wynikiem rosnącej bazy klientów, korzystniejszej struktury bazy klienckiej oraz zwiększonej kontroli kosztów, co wyrównało ujemny wpływ malejących ARPU. Skorygowany zysk EBITDA spadł kwartał-do-kwartału o 8% do poziomu 92,8 mln PLN z poziomu 101,5 mln PLN w I kw. 2011 r., co spowodowane było głównie niższym poziomem przychodów i wzrostem kosztów reklamy i promocji. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 24,4% w I półroczu 2011 r. oraz 23,4% w II kw. 2011 r. wobec 23,9% w I półroczu 2010 r. oraz 25,3% w I kw. 2011 r.
- **Zysk EBITDA** wyniósł 190,0 mln PLN w I półroczu 2011 r. oraz 88,7 mln PLN w II kw. 2011 r. wykazując wzrost o 1% w stosunku do I półrocza 2010 r. oraz spadek o 12% w stosunku do I kw. 2011 r. Koszty jednorazowe poniesione w I półroczu 2011 r. związane były głównie z kosztami projektów akwizycyjnych, które zamknęły się kwotą 1,7 mln PLN oraz z rezerwą na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w kwocie 2,4 mln PLN. Zysk jednorazowy odzwierciedlony w poziomie zysku EBITDA w I półroczu 2010 r. w kwocie 2,9 mln PLN dotyczył zbycia transzy sprzętu transmisyjnego do P4. Marża zysku EBITDA wyniosła 23,8% w I półroczu 2011 r. i 22,4% w II kw. 2011 r. w stosunku do 24,2% w I półroczu 2010 r. i 25,3% w I kw. 2011 r.
- **Zysk operacyjny** spadł o 3% do poziomu 38,9 mln PLN w I półroczu 2011 r. (nie uwzględniając kosztów i przychodów jednorazowych zysk operacyjny wzrósł o 15% rok-do-roku do 43,2 mln PLN) w stosunku do 40,0 mln PLN w I półroczu 2010 r. (37,5 mln PLN przy wyłączeniu kosztów i przychodów jednorazowych). Zysk operacyjny w II kw. 2011 r. wyniósł 12,9 mln PLN (17 mln PLN nie uwzględniając kosztów i przychodów jednorazowych) w stosunku do 26,0 mln PLN w I kw. 2011 r. (26,2 mln PLN nie uwzględniając kosztów i przychodów jednorazowych).
- **W I półroczu 2011 r. Netia rozpoznała jako koszt kwotę 58,3 mln PLN wydatkowaną w 2010 r. w związku z podatkiem dochodowym od osób prawnych („CIT”) za 2003 r.** co było następstwem wyroku wydanego przez Wojewódzki Sąd Administracyjny w dniu 15 marca 2011 r., w którym oddalono złożoną przez Netię skargę od wcześniejszej decyzji Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie. Spółka złożyła skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego.
- **Strata netto** odnotowana w I półroczu 2011 r. wyniosła 10,1 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 29,9 mln PLN w I półroczu 2010 r. Zysk netto odnotowany w II kw. 2011 r. wyniósł 12,9 mln PLN w stosunku do straty netto w wysokości 23,0 mln PLN w I kw. 2011 r.
- **Środki finansowe** na dzień 30 czerwca 2011 r. wyniosły 430,1 mln PLN (z czego 219,4 mln PLN stanowiły środki pieniężne i ich ekwiwalenty a 210,7 mln PLN bony skarbowe), co stanowi wzrost o 48,0 mln PLN w stosunku do poziomu środków finansowych z marca 2011 r. i o 157,6 mln PLN w porównaniu z poziomem środków finansowych z 30 czerwca 2010 r.

- *Spółka osiągnęła dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) w I półroczu 2011 r. i II kw. 2011 r.* OpFCF zdefiniowany jako skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o wartość inwestycji kapitałowych wyłączając nabycia sieci ethernetowych, wyniósł 96,8 mln PLN w I półroczu 2011 r. oraz 36,2 mln PLN w II kw. 2011 r.
- *Netia obniżyła swoją prognozę liczby klientów na 2011 r.* w związku z wynikami osiągniętymi w II kw. 2011 r. oraz w następstwie spowolnienia tempa wzrostu rynku telekomunikacyjnego (porównaj Rozdział 4 Zweryfikowana Prognoza).

1.2 Dane operacyjne

- *Baza klientów usług szerokopasmowych* wzrosła do 719.595 na dzień 30 czerwca 2011 r., co stanowiło wzrost o 2% z poziomu 704.082 na dzień 31 marca 2011 r. oraz o 15% z poziomu 623.579 na dzień 30 czerwca 2010 r. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wzrósł do 11,7% z 10,7% na dzień 30 czerwca 2010 r. W II kw. 2011 r. Netia odnotowała 15.513 przyłączeń netto stacjonarnych usług szerokopasmowych (9.916 nie uwzględniając akwizycji ethernetowych) w porównaniu do 13.835 przyłączeń netto w I kw. 2011 r. (13.168 nie uwzględniając akwizycji sieci ethernetowych) oraz 20.212 przyłączeń netto w II kw. 2010 r. (19.708 nie uwzględniając akwizycji sieci ethernetowych). Spadek liczby przyłączeń netto rok-do-roku odzwierciedla zauważalnie niższe tempo wzrostu rynku oraz zaostrzoną konkurencję cenową, która ograniczała poziom sprzedaży zwłaszcza w odniesieniu do niskomarkowych usług BSA. Jednocześnie oferta Netii oferowana w ramach własnej sieci oraz w technologii LLU, generująca wyższe marże, pozostaje atrakcyjna cenowo w stosunku do ofert konkurencji, odnotowując w dalszym ciągu satysfakcjonujący wzrost bazy klienckiej.
- *9 czerwca 2011 r. Netia wprowadziła do oferty pod własną marką nowy router dla klientów indywidualnych „Netia Spot”*, wyjątkowe rozwiązanie łączące w sobie szereg funkcjonalności, w tym możliwość połączenia wielu urządzeń cyfrowych w domu w bezprzewodową sieć. Nowa oferta jest kontynuacją zapoczątkowanej w kwietniu 2011 r. kampanii dla usług szerokopasmowych „No Limits”, obejmującej najwyższą dostępną technologicznie prędkość przesyłu danych bez wymogu zawierania umowy lojalnościowej. Pomimo unikalności tej oferty, sprzedaż utrzymywała się poniżej założonego przez Zarząd poziomu. W związku z tym planowanych jest szereg inicjatyw w obszarze sprzedaży oraz marketingu w celu zwiększenia jej atrakcyjności w segmencie niżej pozycjonowanych usług. Ponadto Zarząd przewiduje szybki rozwój obszaru dostępowego usługi 3play, obejmując dostępem do 500.000 gospodarstw domowych do końca 2011 r., a tym samym zwiększenie atrakcyjności oferty oraz rozpoczęcie sprzedaży usług telewizyjnych (zobacz poniżej). Obecnie Netia prognozuje zdobycie bazy klientów usług dostępu szerokopasmowego na poziomie 750.000 do końca 2011 r., nie uwzględniając kolejnych akwizycji sieci ethernetowych.
- *Baza klientów usług głosowych* (własna sieć, WLR i LLU) wyniosła 1.202.122 na dzień 30 czerwca 2011 r. w porównaniu do 1.176.226 na dzień 30 czerwca 2010 r. oraz 1.212.072 na dzień 31 marca 2011 r. W II kw. 2011 r. Netia zmodyfikowała definicję ekwiwalentu linii VoIP w odniesieniu do usług SIP Trunk. W związku z tym w segmencie klientów biznesowych dane dotyczące liczby linii VoIP (z wyłączeniem LLU) za okresy porównawcze zostały obniżone i różnią się od ilości raportowanych poprzednio. Obecnie każda usługa SIP Trunk jest wyrażana jako ekwiwalent liczby możliwych jednoczesnych połączeń zewnętrznych (tzw. kanałów rozmównych) w porównaniu do wcześniejszej ich prezentacji jako ekwiwalent wewnętrznych linii PABX. W II kw. 2011 r. Netia odnotowała łączny spadek liczby klientów usług głosowych netto o 9.950, co było głównie związane z odchodzeniem klientów od tradycyjnych usług głosowych i usług WLR. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług głosowych wzrósł w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy do poziomu 13,3% z 12,1%. Na dzień 30 czerwca 2011 r. usługi dla 31% klientów usług głosowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii. Ze względu na zaostrzoną konkurencję na rynku telekomunikacyjnym oraz koncentrację Spółki na klientach wyskomarżowych, Netia obecnie przenosi nacisk z liczby klientów usług głosowych na utrzymanie poziomu przychodów z tytułu tych usług. W związku z powyższym Spółka wycofuje wcześniejszą prognozę, zakładającą utrzymanie bazy klientów usług głosowych w ciągu 2011 r. Odnotowany w ostatnich trzech kwartałach stabilny poziom uśrednionego ARPU dla usług głosowych wskazuje na efektywność takiej zmiany w pozycjonowaniu Spółki.
- *Netia osiągnęła znaczący postęp w rozwoju sieci LLU.* Na dzień 30 czerwca 2011 r. Netia posiadała 612 uwolnionych węzłów z dostępem do około 4,5 mln linii abonenckich i obsługiwała łącznie 159.260 klientów w ramach technologii LLU. Spółka przyłączyła netto w II kw. 2011 r. 13.190 klientów w stosunku do 19.175 klientów pozyskanych w I kw. 2011 r. oraz 13.596 w II kw. 2010 r. Liczba migracji klientów BSA/WLR na LLU wyniosła w II kw. 2011 r. 8.497. Netia zakłada uwolnienie łącznie 700 węzłów do końca 2011 r.
- *Sukces pilotażowego wdrożenia usługi 3play.* W czerwcu 2011 r. Netia zakończyła pilotażowe wdrożenie usługi 3play obejmującej usługę IPTV. Odnotowując sukces wprowadzonej oferty, Netia podjęła decyzję o rozszerzeniu do końca 2011 r. zasięgu istniejącej sieci NGA (sieć nowej generacji) z 30.000 do 500.000 gospodarstw domowych (porównaj rozdział 2 Podsumowanie działalności operacyjnej).

Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu Netii, powiedział: „W pierwszym półroczu 2011 r. Netia uczyniła kilka znaczących kroków w drodze do realizacji swojej nowej strategicznej misji „Dostarczamy świat on-line”. Strategia do 2020 r. została opublikowana w styczniu 2011 r. i zakomunikowana na wszystkich szczeblach organizacyjnych Grupy Netia. W ostatnich miesiącach nabrał tempa proces dostosowywania naszej oferty pod względem jakości, funkcjonalności i poziomu obsługi klienta, a nie tylko ze względu na możliwość wyboru i cenę. W marcu 2011 r. wprowadziliśmy nową ofertę „No Limits”, pozycjonując ją dla bardziej wymagających klientów, charakteryzującą się unikalnymi elementami, takimi jak dostęp szerokopasmowy z najwyższą dostępną technicznie prędkością łączą i nielimitowane połączenia stacjonarne na terenie kraju, oferowane bez umów lojalnościowych za wysoce konkurencyjną cenę 99,90 PLN miesięcznie. W maju 2011 r. pakiet „No Limits” został uzupełniony o router Netia Spot – pierwsze urządzenie dla klientów indywidualnych oferowane pod naszą własną marką. Powyższe zmiany zostały wsparte w marcu radykalną zmianą tożsamości korporacyjnej Grupy Netia oraz nową platformą reklamową ATL.

Jednocześnie poczyniliśmy doskonałe postępy w pilotażowym wdrożeniu usług w standardzie NGA na naszej sieci VDSL oraz w sieciach ethernetowych. Oferta „No Limits” obejmowała w wybranych lokalizacjach testowych nową usługę IPTV, osiągając lepsze wyniki sprzedaży od założonych celów oraz wyników dla LLU w momencie wprowadzenia tych usług do oferty trzy lata temu. Do końca 2011 r. planujemy rozszerzyć zasięg sieci NGA i dostępność usług IPTV do 500.000 gospodarstw domowych i oczekujemy, że liczba klientów usług 3play będzie dynamicznie wzrastać.

Będąc zmotywowani postępem w realizacji celów strategicznych, równocześnie dostrzegamy widoczne w ostatnich kwartałach spowolnienie na rynku usług dostępu szerokopasmowego. Ponadto zaostrzona konkurencja cenowa w niższym segmencie rynku skutkowałą wolniejszym od założen tempem wzrostu bazy klienckiej, zwłaszcza wśród klientów korzystających tylko z jednej usługi szerokopasmowej lub głosowej (1play). Spowolnienie nastąpiło szybciej niż się tego spodziewaliśmy, ale podjęliśmy trudną decyzję o zaprzestaniu dalszej walki cenowej w tym segmencie usług, koncentrując się raczej na wzroście liczby klientów usług multi-play oraz na wzroście w ramach własnej sieci, co generuje wyższe marże. Stąd też wprowadzamy takie propozycje jak oferta „No Limits” oraz usługi IPTV. Wynikiem podjętej decyzji jest obniżenie z dniem dzisiejszym prognozy wzrostu bazy klientów na lata 2011 i 2012, podczas gdy nasza prognoza finansowa zostaje podtrzymana.

Jestem przekonany, iż nasze działania, pomimo trudnej obecnie sytuacji na rynku telekomunikacyjnym, przyczyniają się do ponownego przyspieszenia wzrostu w kolejnych kwartałach. Polski rynek telekomunikacyjny stwarza szanse na przeprowadzenie kilku ciekawych projektów akwizycyjnych i wierzę, że konsolidacja rynku może stanowić istotny bodziec do dalszego wzrostu wartości Spółki w nadchodzących miesiącach.”

Jon Eastick, Dyrektor Finansowy Netii, powiedział: „Po rekordowych wynikach finansowych wypracowanych w I kwartale 2011 r., II kwartał okazał się większym wyzwaniem w obliczu spowolnienia na rynku usług dostępu szerokopasmowego oraz zaostrzonej walki cenowej o klientów pojedynczych usług szerokopasmowych i głosowych (1play). Nasza oferta „No Limits” wraz z wprowadzonym ostatnio routerem Netia Spot adresowana jest głównie do segmentu klientów o wyższym ARPU i, po wolniejszym niż oczekiwano starcie, poziom jej sprzedaży sukcesywnie wzrasta. Atrakcyjność tej oferty będzie dodatkowo wzmocniona dzięki rozwojowi sieci NGA w II półroczu 2011 r.

Rezygnując z walki cenowej o segment mniej marżowych usług dla klientów o niskim ARPU, podjęliśmy decyzję o obniżeniu prognozowanej na koniec 2011 r. bazy klientów usług szerokopasmowych do 750.000 bez uwzględnienia dalszych akwizycji sieci ethernetowych. Na dzień dzisiejszy zwiększamy nacisk na akwizycje jako na sposób powiększania bazy klientów. Jednocześnie biorąc pod uwagę fakt, iż klienci pozyskiwani w ramach wzrostu organicznego są w głównej mierze klientami usług multi-play i są przyłączani poprzez własną sieć Netii lub LLU, oczekujemy wzrostu poziomu marży, co pozwala nam podtrzymać naszą dotychczasową prognozę finansową.

W II kwartale 2011 r. odnotowaliśmy zysk netto w wysokości 12,9 mln PLN, a zasoby środków pieniężnych wzrosły o blisko 50 mln PLN do poziomu 430,1 mln PLN. Mamy dogodną pozycję do przeprowadzenia interesujących akwizycji o charakterze konsolidacyjnym, które mogłyby się pojawić, lecz równocześnie jesteśmy zdeterminowani by nie przepłacać za żadne aktywo. Mamy także na uwadze opcję przeprowadzenia programu wykupu akcji własnych na kwotę do 350,0 mln PLN, zgodnie z uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 2 czerwca 2011 r.”

2 Podsumowanie działalności operacyjnej

2.1 Usługi szerokopasmowe

Baza klientów usług szerokopasmowych wzrosła do 719.595 na dzień 30 czerwca 2011 r., co stanowiło wzrost o 2% z poziomu 704.082 na dzień 31 marca 2011 r. oraz o 15% z poziomu 623.579 na dzień 30 czerwca 2010 r.

Do końca 2011 r. Netia zamierza powiększyć swoją bazę klientów do poziomu 750.000 poprzez dalszy wzrost organiczny z możliwością pozyskania wyższej liczby klientów w ramach kolejnych przejęć sieci ethernetowych.

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

<i>Liczba portów</i>	<i>II kw. 2010</i>	<i>III kw. 2010</i>	<i>IV kw. 2010</i>	<i>I kw. 2011</i>	<i>II kw. 2011</i>
xDSL i FastEthernet we własnej sieci stacjonarnej Netii	206.154	213.238	223.169	223.862	229.955
WiMAX Internet	18.826	19.079	18.974	18.570	18.034
LLU	73.101	98.555	126.895	146.070	159.260
BSA	325.289	322.871	321.075	315.464	312.238
Inne	207	158	134	116	108
Razem	623.579	653.901	690.247	704.091	719.595

Baza klientów usług szerokopasmowych pozyskanych w I półroczu 2011 r. wyniosła 29.348 i 15.513 w II kw. 2011 r., co stanowiło spadek odpowiednio o 54% i 23% w stosunku do I półrocza 2010 r. i II kw. 2010 r. oraz wzrost o 12% w stosunku do I kw. 2011 r. Liczba klientów przyłączonych w ramach akwizycji sieci ethernetowych wyniosła 5.597 w II kw. 2011 r. w porównaniu do 667 klientów pozyskanych w I kw. 2011 r. oraz 504 klientów pozyskanych w II kw. 2010 r. Spadek liczby przyłączeń netto rok-do-roku wynikał ze znacznego spowolnienia wzrostu na rynku usług szerokopasmowych oraz z zaostrzonej rywalizacji cenowej, w szczególności ze strony Grupy TP. W jej wyniku przewaga cenowa Netii na usłudze 1play BSA została praktycznie wyeliminowana, co doprowadziło do spadku liczby przyłączeń brutto wśród usług szerokopasmowych. Wprowadzona w II kw. 2011 r. oferta „No Limits”, uzupełniona nowym routerem „Netia Spot”, przyciąga klientów usług 2play o wyższej wartości, jednak dotychczasowy poziom sprzedaży w ramach tej oferty nie jest wystarczający, aby zrównoważyć odpływ odnotowywany wśród klientów usług 1play. Netia oczekuje, iż poziom sprzedaży wzrośnie w II półroczu 2011 r. dzięki rozszerzeniu dostępności usług 3play na sieci NGA oraz dzięki optymalizacji kanałów sprzedaży i komunikacji marketingowej.

ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych wyniosło 52 PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 54 PLN w II kw. 2010 r. i 52 PLN w I kw. 2011 r. Spadek ARPU rok-do-roku odzwierciedla ukierunkowanie sprzedaży na usługi 2play (głos + internet) i wprowadzenie w połowie 2010 r. obniżek cen sprzedających działania konkurencji. Obserwowana w 2011 r. stabilizacja poziomów ARPU jest związana z połączeniem nacisku na oferty wyżej spozycjonowane takie jak „No Limits”. Netia przewiduje stabilizację średniego ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych na poziomie 50 PLN – 60 PLN miesięcznie w perspektywie średnioterminowej.

Koszt pozyskania klienta usług szerokopasmowych (SAC) wyniósł w II kw. 2011 r. 236 PLN w porównaniu do 212 PLN w II kw. 2010 r. oraz 227 PLN w I kw. 2011 r. Wzrost kwartał-do-kwartału spowodowany był głównie wyższym udziałem linii LLU pochodzących z reaktywacji nieaktywnych łączy TP i związanymi z tym opłatami aktywacyjnymi dla TP oraz ukierunkowaniem sprzedaży na usługi o wyższej marży, w tymi usługi 2play, co wiązało się z ujemnym wpływem na jednostkowy koszt prowizji.

Dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU). W II kw. 2011 r. Netia kontynuowała prace nad rozwojem usług opartych na dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (LLU), przyłączając netto 13.190 klientów. Na dzień 30 czerwca 2011 r. liczba uwolnionych węzłów wyniosła 612 w porównaniu do 535 węzłów na dzień 31 marca 2011 r., z dostępem do 4,5 miliona klientów. Netia szacuje, że do końca 2011 r. ta liczba wzrośnie do 700 węzłów z dostępem do około 5 milionów klientów.

Na dzień 30 czerwca 2011 r. Netia obsługiwała 159.260 klientów usług LLU w stosunku do 146.070 klientów na dzień 31 marca 2011 r. oraz 73.101 na dzień 30 czerwca 2010 r. W II kw. 2011 r. Netia zmigrowała 1.123 klientów usługi 1play oraz 7.374 klientów usługi 2play na LLU, zwiększając tym samym łączną liczbę migracji 1play i 2play do 86.381. Znaczna ilość z pozyskanych w II kw. 2011 r. klientów usług LLU (48%) pochodziła z reaktywacji nieaktywnych łączy TP bądź aktywacji nowych łączy stałych.

Na koniec II kw. 2011 r. Netia obsługiwała średnio 260 klientów na jednym węźle LLU w porównaniu do 209 klientów obsługiwanych na jednym węźle LLU w II kw. 2010 r.

Nabycia sieci ethernetowych. Na dzień 30 czerwca 2011r. sieci ethernetowe nabyte przez Netię obsługiwały łącznie 119.251 klientów usług szerokopasmowych w porównaniu do 114.485 klientów tych usług na dzień 31 marca 2011 r. oraz 104.237 klientów na dzień 30 czerwca 2010 r. w tym głównie klientów indywidualnych, obejmując zasięgiem około 523.000 gospodarstw domowych.

W II kw. 2011 r. Netia sfinalizowała transakcje nabycia dwóch kolejnych sieci ethernetowych pozyskując 5.597 aktywnych klientów z dostępem 21.000 gospodarstw domowych. Dalsza konsolidacja rozdrobnionego rynku operatorów ethernetowych pozostaje jednym z celów strategicznych Netii, a Spółka jest na zaawansowanym etapie prac nad kolejnymi akwizycjami w 2011 r.

Usługi pakietowe Netia stale powiększa zakres usług głosowych z dostępem do Internetu w pakiecie. Na dzień 30 czerwca 2011 r. usługi pakietowe świadczone były dla 30% i 45% linii odpowiednio w segmencie usług dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Stanowi to wzrost o 1 punkt procentowy oraz o 2 punkty procentowe w poszczególnych segmentach w porównaniu ze stanem na dzień 31 marca 2011 r. oraz o 4 punkty procentowe rok-do-roku w odniesieniu do obydwu segmentów.

NGA i postępy w realizacji projektu IPTV. Netia planuje wprowadzenie do portfolio swoich usług opłacalnej komercyjnie usługi telewizyjnej na bazie IPTV. Usługi pakietowe 3play (głos+internet+TV) stanowią istotny czynnik wzrostu ARPU i są ważnym elementem utrzymania klienta. W grudniu 2010 r. Netia wprowadziła pilotażową sprzedaż usługi 3play w wybranych dzielnicach Torunia i Wrocławia. W lutym 2011 r. zasięg usługi IPTV w komercyjnym projekcie pilotażowym został rozszerzony o kolejne lokalizacje, m.in. w okolicach Warszawy, Poznania, Krakowa oraz Gdyni, obejmując łącznie blisko 30.000 gospodarstw domowych. Netia oferowała pakiety usługi internetowej o prędkości do 50 Mb/s (na sieci miedzianej) oraz do 100 Mb/s (w ramach sieci ethernetowej) w połączeniu z usługą telewizji (2play) lub telewizji i głosu (3play). Usługa telewizyjna IPTV obejmowała między innymi kanały HD i została opracowana we współpracy z lokalnym partnerem. Projekt pilotażowy został ukończony w czerwcu 2011 r. z rezultatem ponad 1.000 klientów pozyskanych w ciągu 6 miesięcy, co jest wynikiem sprzedaży lepszym od założonych celów oraz wyników dla LLU w momencie wprowadzenia tych usług do oferty trzy lata temu. Ze względu na sukces nowej oferty Netia zdecydowała się rozpocząć pierwszą fazę dostosowania istniejącej sieci miedzianej oraz sieci ethernetowych do standardu NGA (Next Generation Access), z planem rozszerzenia zasięgu sieci NGA na 500.000 gospodarstw domowych do końca 2011 r. Powyższa modernizacja obejmie około 380.000 linii na sieci miedzianej i około 120.000 linii na sieci ethernetowej. Nakłady inwestycyjne przewidziane na realizację powyższej pierwszej fazy projektu NGA szacowane są na poziomie 12.8 mln PLN z uwagi na fakt, że w pierwszej kolejności będą modernizowane linie wymagające najniższych nakładów.

Netia Spot. 9 czerwca 2011 r. Netia wprowadziła do swojej oferty nowy, innowacyjny domowy router Wi-Fi „Netia Spot”. To przyjazne użytkownikowi urządzenie (plug & play) charakteryzuje się wyjątkową łatwością obsługi, nowoczesnym wzornictwem i bogatą funkcjonalnością pozwalającą na bezprzewodowe połączenie w sieć domowych urządzeń cyfrowych jak również bezprzewodowe współdzielenie plików, również tych na dyskach zewnętrznych. Ponadto urządzenie umożliwia dostęp do mobilnego internetu Netii oraz, w niedługiej przyszłości, bezpłatny dostęp do światowej społeczności Fon Wi-Fi Community.

Netia Spot jest częścią wprowadzonej w kwietniu 2011 r. rewolucyjnej oferty „No Limits” opartej na unikalnej na polskim rynku koncepcji dostępu do Internetu w stałej cenie niezależnie od prędkości łącza. Podstawowy pakiet „No Limits” obejmuje dostęp do Internetu z maksymalną dostępną na danej linii prędkością wraz z nielimitowanymi połączeniami na krajowe telefony stacjonarne oraz, tam gdzie dostępne, z podstawowym pakietem usług TV za 99,90 PLN brutto miesięcznie. Koszt dzierżawy urządzenia Netia Spot jest wliczony w cenę miesięcznego abonamentu. Jednocześnie Netia zrezygnowała z zawierania z klientami umów na czas określony (tzw. umowy lojalnościowe) na rzecz umów z odroczoną opłatą aktywacyjną, która stopniowo maleje z poziomu 300 PLN brutto za Internet, 150 PLN za router Netia Spot oraz 123 PLN brutto za usługi głosowe w pierwszym miesiącu umowy do kwoty minimalnej 0,01 PLN brutto po 25 pełnych cyklach bilingowych korzystania z usługi. Oferta wspierana jest nową kampanią reklamową, prowadzoną z wykorzystaniem środków masowego przekazu.

Powyższe oferty wraz z ostatnio wprowadzonymi zmianami na stronie internetowej i w tożsamości korporacyjnej Spółki są elementami całkowitej zmiany koncepcji marki Netii i idą w parze z nową misją Spółki: „Dostarczamy świat on-line”.

Mobilne usługi szerokopasmowe. Netia kontynuuje rozwój bazy klientów mobilnego Internetu szerokopasmowego poprzez dosprzedaż tych usług, generujących marże na poziomie zbliżonym do usług BSA. Baza klientów mobilnych usług szerokopasmowych wyniosła 16.338 na dzień 30 czerwca 2011 r. w porównaniu do 7.959 na dzień 31 grudnia 2010 r. oraz 9.032 na dzień 31 marca 2011 r. ARPU dla usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego wyniosło 30 PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 27 PLN w I kw. 2011 r. Mobilne usługi szerokopasmowe są świadczone w oparciu o współpracę z operatorem komórkowym P4 (sieć Play).

2.2 Usługi głosowe

2.2.1 Własna sieć, WLR i LLU

Liczba linii głosowych (we własnej sieci, WLR i LLU) wynosiła 1.202.162 na dzień 30 czerwca 2011 r. w porównaniu do 1.176.226 na dzień 30 czerwca 2010 r. i 1.212.072 na dzień 31 marca 2011 r. W II kw. 2011 r. Netia odnotowała spadek netto liczby linii głosowych o 9.910 spowodowany głównie odchodzeniem klientów od tradycyjnych usług głosowych i usług WLR.

Przeklasyfikowanie linii głosowych. W II kw. 2011 r. Netia zmodyfikowała definicję ekwiwalentu linii VoIP w odniesieniu do usług SIP Trunk. W związku z tym dane dotyczące liczby linii VoIP (z wyłączeniem LLU) za okresy porównawcze zostały obniżone i różnią się od ilości raportowanych poprzednio. Powyższa modyfikacja skutkowała obniżeniem bazy klientów usług głosowych o około 1%. Obecnie każda usługa SIP Trunk jest wyrażana jako ekwiwalent liczby jednoczesnych połączeń zewnętrznych (tzw. kanałów rozmównych) w porównaniu do ich wcześniejszej prezentacji jako ekwiwalent wewnętrznych linii PABX.

Zaostrzona rywalizacja cenowa ze strony Grupy TP oraz pozostałych operatorów telekomunikacyjnych, często celująca w klientów z niskim ARPU i niskim abonamentem, w połączeniu z substytucją usługami telefonii komórkowej oraz telewizji kablowej wywiera ujemny wpływ na bazę klientów. Równocześnie Netia koncentruje się na pozyskaniu klientów generujących wyższe ARPU, których stara się pozyskać poprzez dosprzedaż w pakiecie nielimitowanych stacjonarnych połączeń głosowych na rozmowy lokalne i międzymiastowe.

Netia sukcesywnie zwiększa liczbę klientów głosowych świadcząc usługi w oparciu o relatywnie niskokosztową technologię VoIP, głównie dla klientów biznesowych lub na bazie LLU i sieci ethernetowych dla klientów indywidualnych. Spółka przewiduje stopniową rezygnację z tradycyjnej telefonii stacjonarnej, obniżając tym samym bazę kosztową.

Ze względu na zaostrzoną konkurencję na rynku telekomunikacyjnym oraz koncentrację Spółki na klientach wyskomarżowych), Netia obecnie przenosi nacisk z liczby klientów usług głosowych na utrzymanie poziomu przychodów z tytułu tych usług. W związku z powyższym Spółka wycofuje wcześniejszą prognozę, zakładającą utrzymanie bazy klientów usług głosowych w ciągu 2011 r. Odnotowany w ostatnich trzech kwartałach stabilny poziom uśrednionego ARPU dla usług głosowych wskazuje na efektywność takiej zmiany w pozycjonowaniu Spółki.

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

<i>Liczba linii głosowych</i>	<i>II kw. 2010</i>	<i>III kw. 2010</i>	<i>IV kw. 2010</i>	<i>I kw. 2011</i>	<i>II kw. 2011</i>
Tradycyjne linie głosowe	342.975	336.074	332.657	326.982	322.583
<i>w tym ISDN</i>	141.884	141.110	143.560	144.582	145.738
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	37.629	38.132	38.666	38.504	40.474
VoIP (bez LLU) ¹	23.459	28.092	30.589	31.325	32.133
WiMAX głos	21.334	20.788	20.043	19.197	18.432
Liczba linii głosowych we własnej sieci¹	387.768	384.954	383.289	377.504	373.148
WLR	745.248	758.096	752.899	739.456	722.316
LLU przez IP	43.210	61.284	82.379	95.112	106.698
Razem¹	1.176.226	1.204.334	1.218.567	1.212.072	1.202.162

¹ W II kw. 2011 r. Netia zmodyfikowała definicję ekwiwalentu linii VoIP w odniesieniu do usług SIP Trunk. W związku z tym dane dotyczące liczby linii VoIP (z wyłączeniem LLU) za okresy porównawcze zostały obniżone i różnią się od ilości raportowanych poprzednio. Obecnie każda usługa SIP Trunk jest wyrażana jako ekwiwalent liczby jednoczesnych połączeń zewnętrznych (tzw. kanałów rozmównych) w porównaniu do ich wcześniejszej prezentacji jako ekwiwalent wewnętrznych linii PABX.

ARPU w odniesieniu do usług WLR wyniosło 49 PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 49 PLN w II kw. 2010 r. oraz 49 PLN w I kw. 2011 r. Stabilizacja ARPU odzwierciedla sukces dosprzedaży stacjonarnych usług głosowych w pakietach usług o wyższym abonamencie oraz odpływ części klientów generujących niskie ARPU do konkurencji.

ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci Netii wyniosło 54 PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 59 PLN w II kw. 2010 r. i 54 PLN w I kw. 2011 r. Spadek ARPU rok-do-roku spowodowany był przede wszystkim ogólnym trendem obniżki taryf i presją cenową w segmencie klientów biznesowych. W II kw. 2011 r. zmodyfikowała definicję linii VoIP w odniesieniu do usług SIP Trunk, co miało wpływ na poziom ARPU dla linii dzwoniących we własnej sieci Netii za porównywalne okresy.

Uśrednione ARPU w odniesieniu do usług głosowych wyniosło 51 PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 53 PLN w II kw. 2010 r. i 51 PLN w I kw. 2011 r.

2.2.2 Pośrednie usługi głosowe

Liczba użytkowników korzystających z prefiksu wyniosła 72.382 na dzień 30 czerwca 2011 r. w porównaniu do 98.287 na dzień 30 czerwca 2010 r. i 76.156 na dzień 31 marca 2011 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 2011 r. wyniosła 1.202.162 klientów.

ARPU w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu wyniosło 24 PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 32 PLN w II kw. 2010 r. i 27 PLN w I kw. 2011 r. Spadek ARPU rok-do-roku był związany z obniżką taryf, niższym poziomem korzystania z tych usług oraz przeniesieniem bardziej rentownych klientów na usługi WLR lub na bazie LLU.

2.3. Pozostałe

Zatrudnienie w grupie Netia wyniosło 1.454 etaty na dzień 30 czerwca 2011 r. w porównaniu do 1.416 etatów na dzień 30 czerwca 2010 r. i 1.452 etatów na dzień 31 marca 2011 r. Liczba aktywnych etatów wyniosła 1.397 na dzień 30 czerwca 2011 r. w stosunku do 1.366 etatów na dzień 30 czerwca 2010 r. i 1.399 etatów na dzień 31 marca 2011 r. Wzrost liczby zatrudnienia wynikał z akwizycji nowych spółek ethernetowych.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

	Aktywne	Łączne
Zatrudnienie na dzień 30 czerwca 2010 r.	1.366	1.416
Zatrudnienie w ramach akwizycji sieci ethernetowych	44	48
Wzrost/(redukcja) zatrudnienia	(13)	(10)
Zatrudnienie na dzień 30 czerwca 2011 r.	1.397	1.454

Zarząd oczekuje, że obecny poziom zatrudnienia w Grupie Netia zostanie zasadniczo utrzymany w 2011 r., w zależności od liczby pracowników przejętych w ramach akwizycji sieci ethernetowych.

Nakłady inwestycyjne

Zwiększenie środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN)	I półrocze 2010 r.	II półrocze 2011 r.	Zmiana %	I kw. 2011 r.	II kw. 2011 r.	Zmiana %
	Istniejąca sieć i IT	28,8	37,9	32%	15,9	22,0
Sieci szerokopasmowe	48,8	59,6	22%	25,0	34,6	38%
Projekt transmisji dla P4	3,5	--	nie dotyczy	--	--	nie dotyczy
Razem	81,1	97,5	20%	40,9	56,6	38%

Wyższe nakłady inwestycyjne w istniejącą sieć i IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów korporacyjnych oraz podłączenia usług dzierżawy łączy o dużych przepustowościach. Nakłady inwestycyjne na rozwój sieci szerokopasmowych w I półroczu 2011 r. odzwierciedlały głównie wydatki na rozwój usług opartych na dostępie do LLU w odniesieniu do nowo uwolnionych węzłów oraz na zwiększenie pojemności transmisji. Ze względu na fakt, iż router Netia Spot będzie „dzierżawiony” klientom zgodnie z modelem stosowanym przez dostawców usług telewizji satelitarnej, urządzenia abonenckie będą kapitalizowane w ramach nakładów inwestycyjnych na sieci szerokopasmowe. W związku ze sprzedażą na rzecz P4 transzy sprzętu transmisyjnego w 2010 r. wydatki na ten cel zostały ograniczone do wydatków na sieć szkieletową Netii i są obecnie składową nakładów na istniejącą sieć i IT. Wpływ środków pieniężnych z tytułu działalności inwestycyjnej wyniósł 118,6 mln PLN w I półroczu 2011 r. oraz 49,7 mln PLN w II kw. 2011 r., z czego 50,3 mln PLN wydatkowane w I kw. 2011 r. dotyczyło uregulowania przez Netię zobowiązań z tytułu nakładów inwestycyjnych zaciągniętych w IV kw. 2010 r.

3 Pozostałe wydarzenia

Finansowanie oraz podział zysków poprzez program wykupu akcji własnych. Spółka finansuje strategię wzrostu poprzez rozwój bazy klientów usług szerokopasmowych z bieżącej działalności operacyjnej, podczas gdy środki finansowe w ramach linii kredytowych wykorzystane zostaną wyłącznie na potrzeby konsolidacji rynku, jeśli pojawi się taka możliwość.

W dniu 13 stycznia 2011 r. Netia ogłosiła politykę dystrybucji środków dla akcjonariuszy, która zakładała co następuje:

- Zarząd zamierza przedstawić propozycję zwrócenia akcjonariuszom nadwyżki środków finansowych ponad poziom 300 mln PLN „funduszu akwizycyjnego” w formie wykupu akcji własnych i/lub dywidendy,
- O ile Zarząd uzna, że okoliczności nie pozwalają na przeprowadzenie istotnych akwizycji o charakterze konsolidacyjnym, zaproponuje zwrot akcjonariuszom objętej „funduszem akwizycyjnym” kwoty 300 mln PLN.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Netii (ZWZ) zwołane na dzień 2 czerwca 2011 r. zatwierdziło, między innymi, sprawozdania finansowe i podział zysku za 2010 r. W szczególności ZWZ przyjęło uchwałę dotyczącą *programu wykupu akcji własnych* zakładającego umorzenie do 12.5% kapitału zakładowego Spółki, przeznaczając na ten cel do 350 mln PLN.

Na dzień 30 czerwca 2011 r. Netia posiadała 430,1 mln PLN w gotówce oraz bonach skarbowych w wartości rynkowej. Dodatkowo Spółka ma możliwość uzyskania dodatkowego zewnętrznego finansowania w kwocie 700 mln PLN zgodnie z porozumieniem zawartym z konsorcjum bankowym w lipcu 2010 r. Kowenanty finansowe będące częścią zawartego porozumienia umożliwiają zwiększenie poziomu zewnętrznego finansowania na potrzeby dalszych akwizycji w przypadku, gdy ustalone na mocy porozumienia środki finansowe oraz zasoby gotówkowe Spółki zostaną wyczerpane.

Po zakończeniu toczących się procesów akwizycyjnych w drodze przetargów Zarząd Spółki podejmie decyzję odnośnie zaproponowania wykupu akcji własnych w drodze wezwania, oferty do akcjonariuszy lub zwykłych transakcji rynkowych. Wybór sposobu oraz terminu przystąpienia do realizacji programu zostanie uzgodniony z Radą Nadzorczą.

Nowa strategia i całkowita zmiana marki Netii („rebranding”). W dniu 13 stycznia 2011 r. Netia ogłosiła główne założenia do Strategii do 2020 r. oraz swoją misję, która brzmi „Dostarczamy świat on-line”. Wizją Netii jest osiągnięcie pozycji nr 1 w obszarze usług on-line w Polsce poprzez (i) dostarczanie zintegrowanych i łatwych w użyciu rozwiązań, (ii) oferowanie klientom najwyższej jakości obsługi przez (iii) zespół pracowników z pasją, inspirowanych wartościami firmy.

W dniu 31 marca 2011 r. wraz z wprowadzeniem nowej tożsamości korporacyjnej i nowego logo, Netia zainicjowała proces gruntownych zmian w sposobie myślenia i podejmowania działań rynkowych, odzwierciedlający powyższą misję i wizję. Netia postrzega obecny świat jako rzeczywistość wzbogaconą przez możliwości jakie oferuje Internet, w której nie istnieją granice pomiędzy przenikającymi się w coraz większym stopniu światem realnym i wirtualnym. Netia definiuje swoją rolę, jako przewodnika po tym nowym świecie, doradcę pozwalającego w pełni wykorzystać jego możliwości i zrozumieć jego naturę. W związku z powyższym, Netia zamierza zaoferować klientom unikalne, rewolucyjne produkty i usługi, charakteryzujące się prostotą, innowacyjnością i wysoką jakością, które będą oferowane przez zespół pracujący z pasją. Pierwszym krokiem do realizacji zamierzonych celów było wprowadzenie na rynek w dniu 14 kwietnia 2011 r. pierwszej na polskim rynku oferty szerokopasmowego dostępu do Internetu za zryczałtowaną opłatą i uruchomienie e-sklepu. Wprowadzenie w dniu 9 czerwca 2011 r. do oferty przyjaznego użytkownikowi, wielofunkcyjnego routera bezprzewodowego „Netia Spot” było kolejnym etapem realizowanej strategii.

Założenia nowej filozofii strategicznej są komunikowane rynkowi poprzez nową kampanię reklamową ATL, która wspierana jest nową tożsamością korporacyjną, w tym nową stroną internetową i zmienionym logo. Nowa identyfikacja wizualna Netii została nagrodzona w tegorocznej edycji prestiżowego, międzynarodowego konkursu Red Dot Award w kategorii „Communications Design”.

Z dniem 1 sierpnia 2011 r. akcje Netii weszły w skład Indeksu RESPECT na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Indeks obejmuje swoim portfelem polskie spółki z Głównego Rynku GPW, działające zgodnie z najlepszymi standardami zarządzania w zakresie ładu korporacyjnego (ang. corporate governance), ładu informacyjnego i relacji z inwestorami, a także z uwzględnieniem i poszanowaniem czynników ekologicznych, społecznych i pracowniczych. Trafiają do niego spółki, które przechodzą trzy stopniową weryfikację prowadzoną przez GPW, w zakresie wyżej wymienionych obszarów, a także audyt prowadzony przez partnera projektu firmę Deloitte. Obecnie w skład Indeksu RESPECT wchodzi 22 spółki.

Projekt „Klientomania” (Inicjatywy dotyczące poziomu obsługi klientów i jakości świadczonych usług). Realizując opublikowaną w styczniu 2011 r. Strategię do 2020 r., która definiuje działania dążące do zaspokojenia potrzeb klienta jako jeden z czterech głównych obszarów działań operacyjnych Spółki, Netia będzie kontynuować rozpoczęty w 2010 r. projekt „Klientomania”, który ma na celu zwiększenie poziomu satysfakcji klientów na każdym etapie relacji klient-Netia oraz zdobycie pozycji lidera rynkowego w obsłudze klienta i jakości dostarczanych usług.

Przykłady ostatnio przeprowadzonych inicjatyw obejmują między innymi:

- Ulepszone narzędzia wsparcia sprzedaży
- Rozwój komunikacji drogą sms-ową w zakresie zgłaszania skarg i usterek technicznych
- Przyspieszony dostęp do danych dotyczących płatności w systemie CRM
- Wdrożony nowy proces warunkowego wznawiania świadczenia usług bez oczekiwania na potwierdzenie płatności przez Klienta
- Planowany dzień dostarczenia usługi komunikowany z dokładnością co do jednego dnia
- Harmonogram aktywacji usługi komunikowany klientom z segmentu korporacyjnego
- Regularny monitoring wpływu wdrożonych inicjatyw na poprawę poziomu satysfakcji klienta

W projekt „Klientomania” zaangażowane są wszystkie obszary funkcyjne Spółki. Netia oczekuje, że pozwoli on uzyskać wymierny wzrost satysfakcji klientów oraz zostanie sfinansowany w ramach uzyskanego wzrostu sprzedaży, wyższego poziomu utrzymania klienta i niższych kosztów obsługi klienta.

Sąd Administracyjny odrzucił skargę złożoną przez Netię odnośnie zwrotu podatku dochodowego od osób prawnych.

W dniu 19 lutego 2010 r. Netia otrzymała decyzję wydaną przez Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie („Dyrektor Izby Skarbowej”), określającą zobowiązanie podatkowe Netii za 2003 r. w podatku dochodowym od osób prawnych („CIT”) w wysokości 34,2 mln PLN plus odsetki od zaległości podatkowych w wysokości ok. 25,3 mln PLN.

Netia wykonała w dniu 23 lutego 2010 r. decyzję Dyrektora Izby Skarbowej, która jako decyzja wydana przez organ drugiej instancji była ostateczna, wykorzystując część środków, które posiadała na rachunkach środków pieniężnych. Z zapłaconej kwoty 59,6 mln PLN kwota 1,3 mln PLN została następnie uznana przez organ skarbowy za nadpłatę. W 2010 r. Netia uznawała zapłacony podatek jako jej należność od organów skarbowych a nie koszt z uwagi na oczekiwania Zarządu, opierające się na otrzymanych opiniach ekspertów, że uiszczona kwota zostanie ostatecznie zwrócona Spółce.

Spółka odwołała się od decyzji Dyrektora Izby Skarbowej do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. Jednak w dniu 15 marca 2011 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny oddalił w całości skargę Spółki. Netia otrzymała pisemne uzasadnienie wyroku i złożyła wniosek o jego kasację do Najwyższego Sądu Administracyjnego.

W przypadku pozytywnego dla Spółki wyroku Najwyższego Sądu Administracyjnego, kwota nienależnie zapłaconego podatku i odsetek będzie uznana jako nadpłata i będzie podlegać zwrotowi przez organ podatkowy wraz z odsetkami (obecnie stawka odsetek od zaległości podatkowych wynosi 14% rocznie).

Netia podejmie wszystkie możliwe kroki prawne mające na celu udowodnienie braku podstaw prawnych decyzji Dyrektora Izby. Tym niemniej, biorąc pod uwagę ostatni niekorzystny wyrok niezależnego sądu, Zarząd podjął decyzję o zakwalifikowaniu rozszczenia jako aktywa warunkowego i ujęciu zapłaconej w 2010 r. kwoty 58,3 mln PLN jako kosztu w sprawozdaniach finansowych za I kwartał 2011 r.

Kwestie regulacyjne i ostatnie zmiany rynkowe. W IV kw. 2010 r. Netia uczestniczyła wraz z innymi operatorami zrzeszonymi w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji oraz TP w konsultacjach zainicjowanych przez Regulatora, mających na celu poprawienie procedury testu zawężenia marży dla usług BSA na rzecz zapewnienia większej przejrzystości jego wyników w przyszłości. W wyniku tych konsultacji, w lutym 2011 r. Regulator opublikował nową procedurę, która zdaniem Netii podnosi transparentność testu marży i umożliwia operatorom alternatywnym dostęp do danych niezbędnych do weryfikacji jej wyników. Operatorzy złożyli nowe dane dotyczące kosztów w dniu 30 czerwca 2011 r. i są one obecnie analizowane przez Regulatora. Zgodnie z nową procedurą, Regulator może w ciągu 30 dni od dnia złożenia danych o kosztach przyjąć je, odrzucić lub zwrócić się do operatorów z prośbą o dodatkowe informacje. Spółka oczekuje decyzji Regulatora w sprawie zadeklarowanych kosztów, wraz z informacją na temat uśrednionych kosztów, które posłużą do przeprowadzenia testu marży, do połowy sierpnia 2011 r.

Pomimo zdania testu zawężenia marży na dotychczasowych zasadach przez obecną ofertę TP, oferta usług szerokopasmowych Netii świadczonych w oparciu o własną sieć i LLU jest nadal atrakcyjna cenowo, natomiast rachunek ekonomiczny dla usług BSA na bazie hurtowego dostępu do sieci TP stał się obecnie bardziej wymagający. W związku z powyższym, Netia planuje rozbudowę swojej infrastruktury LLU do 700 węzłów z ponad 500 węzłów zakładanych wcześniej przy jednoczesnym obniżeniu docelowego poziomu liczby klientów obsługiwanych poprzez BSA.

Koszt świadczenia usługi powszechnej. W maju 2011 r. Regulator (Prezes UKE) wydał decyzję o refundacji kosztów świadczenia usługi powszechnej (USO) poniesionych przez Grupę TP. Łączna kwota, która ma zostać uregulowana przez operatorów telekomunikacyjnych z tytułu świadczenia usługi powszechnej za lata 2006-2009 została ustalona na poziomie około 67,0 mln PLN. Regulator nie opublikował informacji o wysokości dopłaty za 2010 r., o jaką wnioskowała TP SA, natomiast obowiązek nałożony na Grupę TP przez Regulatora dotyczący świadczenia usługi powszechnej wygasł w maju 2011 r. (żaden inny operator nie został wyznaczony do świadczenia tej usługi po tym terminie). Netia szacuje, iż jej udział w kwocie dopłaty, która będzie wymagalna do zapłaty po wydaniu decyzji Regulatora określających wysokość udziałów Netii w dopłacie za okres świadczenia usługi powszechnej do końca 2009 r., wyniesie około 2,4 mln PLN. W związku z tym, w II kw. 2011 r. Spółka zawiązała rezerwę na powyższą kwotę w ramach kosztów ogólnego zarządu w pozycji „Inne koszty”. Zarówno Izba telekomunikacyjna KIGEIT jak i Grupa TP wniosły apelację od decyzji Regulatora.

Wykonanie opcji w ramach programu opcji pracowniczych na akcje. Biorąc pod uwagę fakt, że plan premiowania pracowników akcjami przyjęty w 2002 r. z późniejszymi zmianami w 2003 r. („Plan 2003”) wygasa do końca 2012 r., spodziewana jest realizacja opcji przez uczestników Planu 2003 i obejmowanie przez nich akcji Spółki w najbliższych dwóch latach. W ciągu 2011 r. Netia wyemitowała 1,6 mln akcji w wyniku realizacji 4,7 mln opcji, a maksymalna liczba akcji, które mogą być jeszcze potencjalnie wyemitowane w ramach Planu 2003 wynosi 11,5 mln.

W dniu 28 lutego 2011 r. Rada Nadzorcza Netii przyjęła warunki nowego planu premiowania akcjami, obejmującego lata 2011-2020 („Plan 2011”), zgodnie z upoważnieniem Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 26 maja 2010 r., które przyjęło uchwałę o emisji do 27,3 mln opcji i do 13,6 mln akcji na potrzeby Planu 2011. Na dzień 30 czerwca 2011 r. 3,5 mln opcji zostało przyznanych zgodnie z Planem 2011. Przyznane opcje wygasają w dniu 26 maja 2020 r., a ich najwcześniejsza data wymagalności to dzień 25 lutego 2014 r.

Z chwilą wykonania przez uczestników Planu 2011 przyznanych opcji, Spółka wyda im akcje stanowiące równowartość zysku z wykonanych opcji, będącego różnicą pomiędzy ceną akcji a ceną realizacji opcji. Dodatkowo, maksymalna liczba akcji, które mogą być objęte przez uczestnika jest ograniczona do połowy liczby przyznanych mu opcji.

4 Zrewidowana prognoza na 2011 r. oraz prognoza średnioterminowa (na lata 2010-2012)

W dniu dzisiejszym Netia obniża swoją prognozę w odniesieniu do szacowanej bazy klientów na koniec 2011 r. oraz aktualizuje swoją prognozę średnioterminową. Prognoza długoterminowa opublikowana w styczniu 2011 r. wraz ze Strategią do 2020 r. pozostaje niezmieniona (porównaj Raport bieżący Nr 2/2011 z dnia 13 stycznia 2011 r.)

Znacząco niższy niż zakładany wzrost rynku usług szerokopasmowych, wraz z zaostrzającą się rywalizacją cenową przy pozyskiwaniu zarówno klientów usług dostępu szerokopasmowego jak i klientów usług głosowych, przyczyniły się do spadku tempa wzrostu bazy klienckiej w obu tych segmentach, w tym zwłaszcza wśród klientów korzystających tylko z jednej usługi (1play). Zarząd Netii podjął decyzję o powstrzymaniu się od redukcji cen w celu utrzymania tempa wzrostu, co odbiłoby się ujemnie na poziomie osiągniętych marży. W zamian Zarząd postanowił obniżyć prognozę liczby klientów usług szerokopasmowych i wycofać prognozę liczby klientów usług głosowych na koniec 2011 r. W związku z powyższym, Netia nie spodziewa się zrealizowania dotychczasowego celu, tj. pozyskania łącznie 1 miliona klientów usług szerokopasmowych poprzez wzrost organiczny i akwizycje sieci ethernetowych do końca 2012 r. Równocześnie Spółka podtrzymuje strategiczny cel powiększenia bazy klientów usług szerokopasmowych do poziomu co najmniej 1 miliona w dłuższym horyzoncie czasowym, mając na uwadze iż jego realizacja może być przyspieszona dzięki dużym projektom konsolidacyjnym. Ponadto Spółka zamierza nadal maksymalizować poziom przychodów z usług głosowych, koncentrując się raczej na zarządzaniu poziomem średniego przychodu na linię (ARPU) niż na liczbie klientów tych usług.

Netia dostosowuje obecnie swoją ofertę rynkową tak by podkreślić jej funkcjonalność oraz korzystną relację jakości do ceny. Zgodnie z nową strategią, wprowadzenie oferty szerokopasmowej „No Limits” oraz modernizacja sieci do standardu NGA, umożliwiającego świadczenie usług 3play, mają na celu podwyższenie poziomu penetracji usług we własnej sieci oraz wzrost tempa pozyskiwania klientów generujących wyższe marże. Mając na względzie powyższe działania oraz uwzględniając sukces pilotażowego wdrożenia usług NGA, Zarząd aktualizuje obecnie plany operacyjne Spółki i podtrzymuje dotychczasową średnio i długoterminową prognozę wyników finansowych.

Zweryfikowana prognoza na 2011 r. przedstawia się następująco:

<i>Prognoza na 2011 r.</i>	<i>Poprzednia</i>	<i>Zweryfikowana</i>
Przychody (mln PLN)	1.610,0+	Podtrzymana
Skorygowany zysk EBITDA (mln PLN)	405,0+	Podtrzymana
Skorygowana marża EBITDA (mln PLN)	25%	Podtrzymana
Skorygowany zysk operacyjny (mln PLN)	70,0+	Podtrzymana
Nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem akwizycji) (mln PLN)	230,0	Podtrzymana
Nakłady inwestycyjne jako procent przychodów	14%	Podtrzymana
Przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF)	170,0+	Podtrzymana
 		
Liczba klientów usług szerokopasmowych z wyłączeniem akwizycji sieci ethernetowych	780,000-800,000	750,000
Liczba uwolnionych węzłów (LLU)	700	Podtrzymana
Liczba klientów usług głosowych na poziomie około 1.218.000 ¹	Utrzymanie	Wycofana

¹ W II kw. 2011 r. Netia zmodyfikowała definicję ekwiwalentu linii VoIP w odniesieniu do usług SIP Trunk. W związku z tym dane dotyczące liczby linii VoIP (z wyłączeniem LLU) za okresy porównawcze zostały obniżone i różnią się od ilości raportowanych poprzednio. Obecnie każda usługa SIP Trunk jest wyrażana jako ekwiwalent liczby jednoczesnych połączeń zewnętrznych (tzw. kanałów rozmównych) w porównaniu do ich wcześniejszej prezentacji jako ekwiwalent wewnętrznych linii PABX.

Ponadto Netia prognozuje osiągnięcie zysku netto w całym 2011 r.

W związku z powyższym, zaktualizowana prognoza średnioterminowa przedstawia się następująco:

<i>Prognoza średnioterminowa (na lata 2010-2012)</i>	<i>Poprzednia</i>	<i>Zweryfikowana</i>
Roczny wzrost przychodów (CAGR) ogółem	3% - 5%	Podtrzymana
Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych	5% - 10%	Podtrzymana
Marża EBITDA na poziomie 23% do 2010 r. Marża EBITDA w 2012 r. (%)	Zrealizowana 28%	Nie dotyczy Podtrzymana
Zysk netto w 2010 r.	Zrealizowana	Nie dotyczy
Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% do 2010 r.	Zrealizowana	Nie dotyczy
1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku	2012	Wycofana

Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Prosimy o zapoznanie się z treścią naszych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2011 r.

Porównanie I półrocza 2011 r. do I półrocza 2010 r.

Przychody wzrosły o 2% rok-do-roku do 797,5 mln PLN z poziomu 780,7 mln PLN w I półroczu 2010 r. Wzrost przychodów został odnotowany w porównywanym okresie we wszystkich czterech segmentach rynkowych, tj. w segmencie klientów indywidualnych, małych i średnich przedsiębiorstw, korporacji oraz usług dla innych operatorów.

Przychody z usług telekomunikacyjnych wzrosły o 2% rok-do-roku do 795,2 mln PLN w I półroczu 2011 r. z 778,2 mln PLN w I półroczu 2010 r. Przychody z usług transmisji danych wzrosły do 296,4 mln PLN, wykazując wzrost o 6% rok-do-roku z poziomu 279,5 mln PLN w I półroczu 2010 r., z czego 7 punktów procentowych to ogólny wzrost organiczny, 1 punkt procentowy to wzrost związany z zakupem sieci ethernetowych, natomiast 2 punkty procentowe to spadek przychodów z tytułu usług transmisji danych świadczonych na rzecz P4. Przychody z bezpośrednich usług głosowych spadły o 1% lub 3,7 mln PLN, co było wynikiem obniżki taryf i niższej liczby połączeń, przy czym niższy poziom ARPU został w dużym stopniu zrównoważony poprzez wzrost bazy klientów.

Ogólny poziom przychodów był także wynikiem wzrostu przychodów w segmencie usług dla innych operatorów, związanym ze wzrostem przychodów z tytułu rozliczeń operatorskich o 22% lub 7,1 mln PLN (w tym 4,1 mln PLN było związane z wyższymi wolumenami ruchu tranzytowego, a 3,6 mln PLN z wyższymi stawkami za terminację ruchu w sieci Netii na większej bazie klientów). Przychody z usług hurtowych wzrosły o 8% rok-do-roku lub o 4,5 mln PLN. Stopniowy spadek liczby klientów pośrednich usług głosowych spowodował spadek przychodów w tej kategorii o 46% lub 9,9 mln PLN w porównaniu z I półroczem 2010 r.

Koszt własny sprzedaży wzrósł o 4% rok-do-roku do kwoty 542,5 mln PLN z kwoty 522,4 mln PLN w I półroczu 2010 r., co stanowiło 68% udział w przychodach ogółem w I półroczu 2011 r. i 67% w I półroczu 2010 r.

Koszty rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 12% do 116,5 mln PLN w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 103,5 mln PLN w I półroczu 2010 r., co wiązało się głównie ze wzrostem usług zakończenia połączeń głosowych generowanym przez klientów indywidualnych oraz usług ruchu tranzytowego w segmencie usług dla innych operatorów.

Amortyzacja w ramach kosztu własnego sprzedaży wzrosła o 2% do 126,1 mln PLN w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 123,1 mln PLN w I półroczu 2010 r.

Koszty wynajmu i utrzymania sieci wzrosły jedynie o 1% rok-do-roku do poziomu 262,4 mln PLN w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 258,9 mln PLN w I półroczu 2010 r. pomimo wzrostu bazy klientów, co odzwierciedla zwiększony udział usług LLU w strukturze klientów.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów własnych sprzedaży wzrosły o 13% do 11,1 mln PLN z poziomu 9,8 mln PLN, co wiązało się z akwizycjami nowych spółek ethernetowych.

Zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 254,9 mln PLN w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 258,2 mln PLN w I półroczu 2010 r. Marża zysku brutto wyniosła 32,0% w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 33,1% w I półroczu 2010 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji spadły o 5% rok-do-roku do kwoty 147,4 mln PLN z kwoty 155,1 mln PLN w I półroczu 2010 r. i stanowiły 18% przychodów ogółem w porównaniu do 20% w I półroczu 2010 r.

Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom z tytułu pozyskiwania nowych klientów spadły o 21% rok-do-roku do kwoty 14,9 mln PLN z kwoty 18,9 mln PLN, odzwierciedlając relatywnie niższy poziom przyłączeń nowych klientów, jak również postępującą optymalizację struktury kanałów sprzedaży. Spadek w tym obszarze kosztów był widoczny pomimo wzrostu kosztu pozyskania klienta (SAC) związanego z ukierunkowaniem sprzedaży na świadczenie bardziej rentownych usług 2play i LLU.

Odpisy aktualizujące wartość należności spadły do kwoty 2,7 mln PLN z 5,4 mln PLN w I półroczu 2010 r.

Koszty bilingu, usług pocztowych i logistyki spadły o 10% rok-do-roku do kwoty 15,9 mln PLN z kwoty 17,8 mln PLN w I półroczu 2010 r., co wynikało głównie z szerszego wykorzystania elektronicznego obrazu faktury przez klientów.

Amortyzacja w ramach kosztu sprzedaży i dystrybucji spadła o 9% do 14,8 mln PLN z 16,3 mln PLN w I półroczu 2010 r.

Koszty outsourcingu wzrosły o 7% do 15,7 mln PLN z 14,6 mln PLN w związku ze zwiększonym poziomem retencji.

Inne koszty związane z kosztami sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 23% rok-do-roku do kwoty 15,2 mln PLN z kwoty 12,3 mln PLN w I półroczu 2010 r. na skutek wyższych kosztów retencji powiązanych z ponoszonymi do TP opłatami przy podwyższaniu prędkości transmisji klientom usług BSA oraz wyższego kosztu licencji za korzystanie z pakietu bezpiecznego dostępu do Internetu, związanego z rosnącym wolumenem sprzedaży usług z wartością dodaną.

Koszty reklamy i promocji spadły o 7% z poziomu 25,8 mln PLN do 24,0 mln PLN.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 5% rok-do-roku do kwoty 75,5 mln PLN z kwoty 72,1 mln PLN w I półroczu 2010 r. i stanowiły 9% przychodów w obu okresach. Wzrost związany był głównie z zawiązaniem rezerwy w kwocie 2,4 mln PLN na poczet szacowanego udziału Netii w koszcie świadczenia usługi powszechnej i kosztem akwizycji w wysokości 1,7 mln PLN, w ramach którego kwota 0,9 mln PLN została zaklasyfikowana na pozycji „Inne koszty” tej kategorii kosztowej.

Skorygowana EBITDA wzrosła o 4% rok-do-roku do kwoty 194,3 mln PLN z kwoty 186,2 mln PLN w I półroczu 2010 r. a marża skorygowanego zysku EBITDA wzrosła do 24,4% w porównaniu do 23,9% w I półroczu 2010 r. Włączając 2,9 mln PLN zysku pochodzącego ze zbycia transzy sprzętu transmisyjnego do P4 w I kw. 2010 r., rezerwę na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w kwocie 2,4 mln PLN zawiązaną w II kw. 2011 r., koszty restrukturyzacji w wysokości 0,2 mln PLN w I półroczu 2011 r. i 0,3 mln PLN w I półroczu 2010 r. oraz koszty akwizycji w wysokości 1,7 mln PLN w I półroczu 2011 r., zysk EBITDA wyniósł 190,0 mln PLN w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 188,8 mln PLN w I półroczu 2010 r. Marża zysku EBITDA wyniosła 23,8% w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 24,2% w I półroczu 2010 r.

Amortyzacja pozostała na zbliżonym poziomie w porównywanym okresie i wyniosła 151,1 mln PLN w I półroczu 2011 r. w porównaniu do 148,7 mln PLN w I półroczu 2010 r. W wyniku szczegółowej analizy okresów użytkowania środków trwałych, głównie sieci telekomunikacyjnych Netii, dokonanej w świetle nowoprzyjętej Strategii do 2020 r. z dniem 1 stycznia 2011 r. nastąpiło wydłużenie okresów użytkowania istniejących środków trwałych, zwłaszcza kanalizacji oraz infrastruktury kablowej.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 38,9 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w wysokości 40,0 mln PLN w I półroczu 2010 r. Przy wyłączeniu opisanych powyżej pozycji jednorazowych netto, na które złożyły się koszty w kwocie 4,3 mln PLN poniesione w I półroczu 2011 r. oraz zyski netto w wysokości 2,6 mln PLN odnotowane w I półroczu 2010 r., zysk operacyjny EBIT wzrósł o 15% do kwoty 43,2 mln PLN w I półroczu 2011 r. z kwoty 37,5 mln PLN w I półroczu 2010 r.

Przychód finansowy netto wyniósł 6,9 mln PLN w porównaniu do przychodu finansowego netto w wysokości 0,2 mln PLN w I półroczu 2010 r. i związany był głównie z odsetkami z depozytów bankowych w gotówce oraz w bonach skarbowych oraz z efektem rozwiązania dawnej umowy kredytowej Spółki, która generowała amortyzowane koszty w I półroczu 2010 r.

Obciążenie z tytułu podatku dochodowego netto w kwocie 56,0 mln PLN zostało odnotowane w I półroczu 2011 r. w porównaniu do obciążenia z tego tytułu w I półroczu 2010 r. w wysokości 10,3 mln PLN i obejmowało koszt w kwocie 58,3 mln PLN poniesiony w związku ze sporem sądowym dotyczącym wysokości należnego podatku za 2003 r. (porównaj rozdział Inne Wydarzenia). Bez uwzględnienia tej pozycji Grupa Netia rozpoznała przychód z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości 16 mln PLN, który był wynikiem dokonania korekty wysokości podatku odroczonego, związanej z wydłużeniem szacowanych okresów użytkowania niektórych środków trwałych składających się na sieć Netii oraz odniosła w koszty odroczonego podatku dochodowego w wysokości 14 mln PLN w związku z użyciem aktywa z tytułu różnic przejściowych i strat podatkowych.

Strata netto w I półroczu 2011 r. wyniosła 10,1 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 29,9 mln PLN w I półroczu 2010 r.

Wydatki inwestycyjne na zakup środków trwałych oraz oprogramowania komputerowego wzrosły o 25% do 118,6 mln PLN w I półroczu 2011 r. z 94,9 mln PLN w I półroczu 2010 r., co w głównej mierze było wynikiem rozwoju usług LLU oraz zwiększeniem przepustowości sieci.

Środki finansowe wykazane przez Netię na dzień 30 czerwca 2011 r. wyniosły 430,1 mln PLN (z czego 219,4 mln PLN stanowiły środki pieniężne i ich ekwiwalenty a 210,7 mln PLN bony skarbowe), co łącznie stanowi wzrost o 157,6 mln PLN w stosunku do poziomu zasobów finansowych na dzień 30 czerwca 2010 r.

Netia praktycznie nie posiadała zadłużenia na dzień 30 czerwca 2011 r.

Porównanie II kw. 2011 r. z I kw. 2011 r.

Przychody wykazały spadek o 1% kwartał-do-kwartału i wyniosły 396,3 mln PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 401,2 mln PLN w I kw. 2011 r., co jest wynikiem ogólnego spowolnienia rynku.

Przychody z działalności telekomunikacyjnej spadły o 1% do kwoty 395,2 mln PLN w II kw. 2011 r. z 400,0 mln PLN w I kw. 2011 r. Przychody z rozliczeń międzyoperatorskich spadły kwartał-do-kwartału o 3,7 mln PLN lub o 17% w następstwie niższych wolumenów ruchu tranzytowego i jednorazowej korekty w I kw. 2011 r. Przychody z usług transmisji danych wzrosły nieco pomiędzy kolejnymi kwartałami do 148,6 mln PLN w II kw. 2011 r. w stosunku do 147,8 mln PLN w I kw. 2011 r. Przychody z bezpośrednich usług głosowych spadły o mniej niż 1% kwartał do kwartału do 183,5 mln PLN w II kw. 2011 r. z poziomu 184,9 mln PLN w I kw. 2011 r., ponieważ stabilny poziom ARPU w dużej mierze równoważył spadek bazy klientów.

Koszt własny sprzedaży wyniósł 272,3 mln PLN w II kw. 2011 r. w stosunku do 270,2 mln PLN w I kw. 2011 r., co stanowiło odpowiednio 69% i 67% przychodów ogółem. Koszty wynajmu i utrzymania sieci wzrosły o 1% lub 1,9 mln PLN w wyniku zwiększonej ilości okresowych prac serwisowych. Wartość sprzedanych towarów była niższa o 13% lub 0,5 mln PLN w II kw. 2011 r. w związku z niższymi kwartalnymi wolumenami sprzedaży.

Zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 124,0 mln PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 130,9 mln PLN w I kw. 2011 r. wykazując marżę zysku brutto na poziomie 31,3% w porównaniu do 32,6% w I kw. 2011 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły kwartał-do-kwartału o 4% do 75,1 mln PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 72,3 mln PLN w I kw. 2011 r. i stanowiły odpowiednio 19% i 18% przychodów ogółem w obu kwartałach. Koszty reklamy i promocji wzrosły o 19% lub 2,1 mln PLN w wyniku większego natężenia kampanii reklamowych. Niższe wolumeny sprzedaży pomiędzy kolejnymi kwartałami skutkowały spadkiem kosztów prowizji wypłaconych innym podmiotom o 24% lub 2,0 mln PLN.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 9% do 39,4 mln PLN w II kw. 2011 r. z 36,0 mln PLN w I kw. 2011 r. i stanowiły odpowiednio 10% i 9% przychodów ogółem w obu kwartałach. Pozycja „Inne koszty” wykazana w ramach kosztów ogólnego zarządu uwzględniała 2,4 mln PLN rezerwy związanej w związku z oszacowaniem wysokości dopłaty do usługi powszechnej (porównaj Rozdział Inne wydarzenia) oraz koszty akwizycji w wysokości 0,9 mln PLN. Rezerwa na koszty związane z możliwymi do zrealizowania opcjami na akcje Spółki wzrosła kwartał-do-kwartału o 0,6 mln PLN w związku ze wzrostem kursu akcji Netii w II kw. 2011 r.

Skorygowany zysk EBITDA wyniósł 92,8 mln PLN w II kw. 2011 r. wykazując spadek o 8% w stosunku do I kw. 2011 r., zaś skorygowana marża EBITDA wyniosła 23,4% w II kw. 2011 r. w stosunku do 25,3% w I kw. 2011 r.

Zysk EBITDA wyniósł 88,7 mln PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 101,4 mln PLN w I kw. 2011 r. Zysk EBITDA w II kw. 2011 r. uwzględniał 2,4 mln PLN rezerwy związanej w związku z oszacowaniem wysokości dopłaty do usługi powszechnej (porównaj Rozdział Inne wydarzenia) oraz koszty akwizycji w wysokości 1,5 mln PLN oraz koszty restrukturyzacji w kwocie 0,2 mln PLN. W I kw. 2011 r. został natomiast poniesiony koszt w wysokości 0,1 mln PLN z tytułu akwizycji.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł w II kw. 2011 r. 12,9 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w kwocie 26,0 mln PLN w I kw. 2011 r. Wyłączając pozycje jednorazowe, zysk operacyjny EBIT wyniósłby 17,0 mln PLN w II kw. 2011 r. w porównaniu do 26,2 mln PLN w I kw. 2011 r.

Przychód finansowy netto wyniósł w II kw. 2011 r. 3,8 mln PLN w porównaniu do 3,1 mln PLN w I kw. 2011 r., odzwierciedlając rosnące saldo gotówkowe i korzystne salda bonów skarbowych.

Obciążenie z tytułu podatku dochodowego netto w kwocie 3,8 mln PLN zostało odnotowane w II kw. 2011 r. w porównaniu do 52,1 mln PLN w I kw. 2011 r., w którym obciążenie z tego tytułu uwzględniało koszt w wysokości 58,3 mln PLN poniesiony w związku ze sporem sądowym dotyczącym wysokości należnego podatku (porównaj rozdział Inne Wydarzenia).

Zysk netto w II kw. 2011 r. wyniósł 12,9 mln PLN w stosunku do straty netto w wysokości 23,0 mln PLN w I kw. 2011 r.

Podstawowe dane finansowe

PLN'000	I pół. 2010	I pół. 2011	II kw. 2010	III kw. 2010	IV kw. 2010	I kw. 2011	II kw. 2011
Przychody	780.677	797.469	393.698	394.465	394.154	401.189	396.280
Zmiana % (rok do roku)	4,2%	2,2%	5,4%	6,5%	2,0%	3,7%	0,7%
Skorygowana EBITDA	186.232	194.336	95.425	85.525	87.737	101.504	92.832
Marża %	23,9%	24,4%	24,2%	21,7%	22,3%	25,3%	23,4%
Zmiana % (rok do roku)	28,2%	4,4%	29,4%	4,4%	14,3%	11,8%	(2,7%)
EBITDA	188.797	190.054	95.263	89.790	307.852	101.375	88.679
Marża %	24,2%	23,8%	24,2%	22,8%	78,1%	25,3%	22,4%
Skorygowany EBIT	37.474	43.225	20.639	10.114	11.222	26.179	17.046
Marża %	4,8%	5,4%	5,2%	2,6%	2,8%	6,5%	4,3%
EBIT	40.039	38.943	20.477	14.379	231.337	26.050	12.893
Marża %	5,1%	4,9%	5,2%	3,6%	58,7%	6,5%	3,3%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	27.830	51.659	15.687	8.955	18.809	19.385	16.275
Marża %	3,6%	6,5%	4,0%	2,3%	4,8%	4,8%	4,1%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	29.908	(10.134)	15.556	12.410	221.577	(23.045)	12.911
Marża %	3,8%	(1,3%)	4,0%	3,1%	56,2%	(5,7%)	3,3%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹	31.287	(10.424)	17.051	11.973	223.772	(21.558)	11.134
Środki pieniężne	145.224	219.388	145.224	157.427	173.600	210.439	219.388
Bony skarbowe (wg zamortyzowanego kosztu)	127.248	210.680	127.248	155.886	171.616	171.600	210.680
Kredyty i pożyczki	-	107	-	334	31	-	107
Wydatki inwestycyjne	94.869	118.599	38.304	49.122	49.243	68.927	49.672
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	81.100	97.509	52.071	44.040	74.683	40.920	56.589
EUR'000 ²	I pół. 2010	I pół. 2011	II kw. 2010	III kw. 2010	IV kw. 2010	I kw. 2011	II kw. 2011
Przychody	195.825	200.037	98.755	98.948	98.870	100.634	99.403
Zmiana % (rok do roku)	4,2%	2,2%	5,4%	6,5%	2,0%	3,7%	0,7%
Skorygowana EBITDA	46.714	48.747	23.936	21.453	22.008	25.461	23.286
Marża %	23,9%	24,4%	24,2%	21,7%	22,3%	25,3%	23,4%
Zmiana % (rok do roku)	28,2%	4,4%	29,4%	4,4%	14,3%	11,8%	(2,7%)
EBITDA	47.358	47.673	23.896	22.523	77.222	25.429	22.244
Marża %	24,2%	23,8%	24,2%	22,8%	78,1%	25,3%	22,4%
Skorygowany EBIT	9.400	10.843	5.177	2.537	2.815	6.567	4.276
Marża %	4,8%	5,4%	5,2%	2,6%	2,8%	6,5%	4,3%
EBIT	10.043	9.768	5.136	3.607	58.029	6.534	3.234
Marża %	5,1%	4,9%	5,2%	3,6%	58,7%	6,5%	3,3%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	6.981	12.958	3.935	2.246	4.718	4.862	4.082
Marża %	3,6%	6,5%	4,0%	2,3%	4,8%	4,8%	4,1%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	7.502	(2.542)	3.902	3.113	55.580	(5.781)	3.239
Marża %	3,8%	(1,3%)	4,0%	3,1%	56,2%	(5,7%)	3,3%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹	7.848	(2.615)	4.277	3.003	56.131	(5.408)	2.793
Środki pieniężne	36.428	55.031	36.428	39.489	43.546	52.787	55.031
Bony skarbowe (wg zamortyzowanego kosztu)	31.919	52.847	31.919	39.102	43.048	43.044	52.847
Kredyty i pożyczki	-	27	-	84	8	-	27
Wydatki inwestycyjne	23.797	29.749	9.608	12.322	12.352	17.290	12.460
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	20.343	24.459	13.062	11.047	18.734	10.264	14.195

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

² Kwoty w euro zostały przeliczone po kursie 3,9866 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 30 czerwca 2011 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

Skorygowana EBITDA, Skorygowany EBIT i Skorygowany wynik netto za 2010 r. nie uwzględniają w odpowiednich pozycjach: księgowego zysku z tytułu odwrócenia odpisów aktualizujących w wysokości 221,2 mln PLN, zysku w wysokości 7,3 mln PLN ze sprzedaży transz sprzętu transmisyjnego dla P4, kosztu restrukturyzacji w ramach projektu „Profit” w wysokości 0,8 mln PLN, kosztów dotyczących przejęć w wysokości 0,7 mln PLN oraz wpływu pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 18,3 mln PLN. Pozycje skorygowane za I pół. 2011 r. obejmują: koszt związany ze sporem sądowym dotyczącym wysokości należnego podatku dochodowego CIT za 2003 r. w kwocie 58,3 mln PLN, rezerwę na zobowiązania z tytułu opłaty powszechnej w kwocie 2,4 mln PLN, koszty dotyczące przejęć w wysokości 1,7 mln PLN oraz koszty restrukturyzacji w kwocie 0,2 mln PLN oraz przychód z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości 16 mln PLN, który był wynikiem dokonania korekty wysokości podatku odroczonego, związanej z wydłużeniem szacowanych okresów użytkowania niektórych środków trwałych składających się na sieć Netii.

Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2010	II kw. 2010	III kw. 2010	IV kw. 2010	I kw. 2011	II kw. 2011
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>						
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci	223.392	225.189	232.475	242.277	242.548	248.097
Własna sieć stacjonarna	205.045	206.154	213.238	223.169	223.862	229.955
WiMAX	18.094	18.828	19.079	18.974	18.570	18.034
Inne	253	207	158	134	116	108
Bitstream access.....	320.470	325.289	322.871	321.075	315.464	312.238
LLU	59.505	73.101	98.555	126.895	146.070	159.260
Skumulowana liczba usług szerokopasmowych						
na koniec okresu	603.367	623.579	653.901	690.247	704.082	719.595
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez użytkowników prefiksu)</i>						
Tradycyjne linie głosowe	346.731	342.975	336.074	332.657	326.982	322.583
w tym ekwiwalent linii ISDN	139.182	141.884	141.110	143.560	144.582	145.738
w tym wąskopasmowy dostęp radiowy	37.582	37.629	38.132	38.666	38.504	40.474
VoIP (bez LLU) ¹	20.378	23.459	28.092	30.589	31.325	32.133
WiMAX głos	21.699	21.334	20.788	20.043	19.197	18.432
Linie głosowe we własnej sieci ¹	388.808	387.768	384.954	383.289	377.504	373.148
WLR	746.959	745.248	758.096	752.899	739.456	722.316
LLU (VoIP)	33.771	43.210	61.284	82.379	95.112	106.698
Skumulowana liczba linii dzwoniących¹						
na koniec okresu	1.169.538	1.176.226	1.204.334	1.218.567	1.212.072	1.202.162
<i>Łączna liczba usług szerokopasmowych i głosowych na koniec okresu na koniec okresu¹</i>						
Segment klientów biznesowych ^{1,2}	156.376	160.406	166.046	170.731	172.470	175.581
Segment usług dla innych operatorów ^{1,2}	4.701	4.849	4.843	4.665	4.437	4.467
Segment klientów indywidualnych	1.401.749	1.412.543	1.447.284	1.475.682	1.469.254	1.461.116
Udział linii z usługami pakietowymi	24%	26%	27%	28%	29%	30%
Segment SOHO/SME ¹	210.079	222.007	240.071	257.736	269.993	280.593
Udział linii z usługami pakietowymi	39%	41%	41%	43%	42%	45%
<i>Inne</i>						
Suma przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych	44.050	20.212	30.322	36.346	13.835	15.513
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN)	56	54	54	53	52	52
Średni koszt pozyskania klienta (SAC)(PLN)	186	212	202	203	227	236
Suma przyłączeń netto dla usług głosowych ¹	11.090	6.688	28.108	14.233	(6.495)	(9.910)
Udział linii biznesowych w całkowitej ilości linii na koniec okresu ¹	25,9%	26,7%	27,6%	28,5%	29,4%	30,4%
Średni miesięczny przychód na linię we własnej sieci (ARPU) (PLN) ¹	60	59	57	54	54	54
Średni miesięczny przychód na linię dla WLR (ARPU) (PLN).....	50	49	48	48	49	49
Średni miesięczny przychód dla całej bazy klienckiej (ARPU) (PLN) ¹	54	53	52	51	51	51
Skumulowana liczba użytkowników prefiksu	108.705	98.287	90.124	82.983	76.159	72.382
Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN)	34	32	30	28	27	24
Zatrudnienie	1.410	1.416	1.450	1.441	1.452	1.454
Zatrudnienie aktywne	1.359	1.366	1.393	1.392	1.399	1.397

¹ W II kw. 2011 r. Netia zmodyfikowała definicję ekwiwalentu linii VoIP w odniesieniu do usług SIP Trunk. W związku z tym dane dotyczące liczby linii VoIP (z wyłączeniem LLU) za okresy porównawcze zostały obniżone i różnią się od ilości raportowanych poprzednio. Obecnie każda usługa SIP Trunk jest wyrażana jako ekwiwalent liczby jednoczesnych połączeń zewnętrznych (tzw. kanałów rozmównych) w porównaniu do ich wcześniejszej prezentacji jako ekwiwalent wewnętrznych linii PABX.

² W I kw. 2011 r. Netia dokonała reklasyfikacji niektórych linii pomiędzy segmentem klientów biznesowych i segmentem usług dla innych operatorów, jednak bez wpływu na łączną liczbę linii. W związku z powyższym dane porównawcze za wszystkie kwartały 2010 r. zostały odpowiednio przekształcone i z tego względu różnią się od danych prezentowanych uprzednio.

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

	I pół. 2010 <i>nie badane</i>	I pół. 2011 <i>nie badane</i>	I kw. 2011 <i>nie badany</i>	II kw. 2011 <i>nie badany</i>
Bezpośrednie usługi głosowe	372.190	368.450	184.951	183.499
<i>W tym opłaty abonamentowe</i>	238.410	255.716	127.647	128.069
<i>W tym opłaty za rozmowy</i>	133.640	112.358	57.225	55.133
Pośrednie usługi głosowe	21.515	11.618	6.348	5.270
Transmisja danych ¹	279.487	296.452	147.855	148.597
Rozliczenia międzyoperatorskie	32.250	39.322	21.492	17.830
Usługi hurtowe	53.381	57.915	28.683	29.232
Pozostałe usługi telekomunikacyjne ¹	19.365	21.474	10.676	10.798
Przychody telekomunikacyjne	778.187	795.231	400.005	395.226
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych	2.490	2.238	1.184	1.054
Przychody razem	780.677	797.469	401.189	396.280
Koszt własny sprzedaży	(522.431)	(542.558)	(270.234)	(272.324)
<i>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich</i>	(103.503)	(116.482)	(58.321)	(58.161)
<i>Koszty wynajmu i utrzymania sieci</i>	(258.878)	(262.428)	(130.242)	(132.186)
<i>Wartość sprzedanych towarów</i>	(7.296)	(7.004)	(3.752)	(3.252)
<i>Amortyzacja</i>	(123.099)	(126.069)	(62.710)	(63.359)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(9.839)	(11.101)	(5.469)	(5.632)
<i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit)</i>	-	-	-	-
<i>Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty</i>	(19.816)	(19.474)	(9.740)	(9.734)
Zysk brutto na sprzedaży	258.246	254.911	130.955	123.956
Marża (%)	33,1%	32,0%	32,6%	31,3%
Koszty sprzedaży i dystrybucji	(155.061)	(147.407)	(72.271)	(75.136)
<i>Koszty reklamy i promocji</i>	(25.812)	(24.052)	(10.967)	(13.085)
<i>Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom</i>	(18.958)	(14.893)	(8.460)	(6.433)
<i>Billing, usługi pocztowe i logistyka</i>	(17.776)	(15.932)	(8.111)	(7.821)
<i>Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta</i>	(14.605)	(15.692)	(8.025)	(7.667)
<i>Odpis aktualizujący wartość należności</i>	(5.395)	(2.731)	(360)	(2.371)
<i>Amortyzacja</i>	(16.289)	(14.794)	(7.490)	(7.304)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(43.640)	(43.921)	(21.727)	(22.194)
<i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit)</i>	(246)	(177)	-	(177)
<i>Inne koszty</i>	(12.340)	(15.215)	(7.131)	(8.084)
Koszty ogólnego zarządu	(72.067)	(75.464)	(36.040)	(39.424)
<i>Usługi profesjonalne</i>	(4.330)	(4.392)	(2.005)	(2.387)
<i>Koszty elektronicznej wymiany danych</i>	(5.315)	(4.863)	(2.352)	(2.511)
<i>Koszty utrzymania biura i floty samochodowej</i>	(5.913)	(5.912)	(2.827)	(3.085)
<i>Amortyzacja</i>	(9.370)	(10.248)	(5.125)	(5.123)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(36.669)	(35.899)	(18.191)	(17.708)
<i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit)</i>	(54)	(58)	-	(58)
<i>Inne koszty</i>	(10.416)	(14.092)	(5.540)	(8.552)
Pozostałe przychody	6.404	7.416	4.714	2.702
Pozostałe koszty	(782)	(996)	(997)	1
Pozostałe zyski / (straty), netto	3.299	483	(311)	794
Zysk operacyjny	40.039	38.943	26.050	12.893
Marża (%)	5,1%	4,9%	6,5%	3,3%
Przychody finansowe	7.172	7.528	3.282	4.246
Koszty finansowe	(6.973)	(623)	(222)	(401)
Zysk przed opodatkowaniem	40.238	45.848	29.110	16.738
Podatek dochodowy netto	(10.330)	(55.982)	(52.155)	(3.827)
Zysk netto	29.908	(10.134)	(23.045)	12.911

¹ W styczniu 2011 r. Netia dokonała reklasyfikacji niektórych przychodów dotyczących usług o wartości dodanej pomiędzy przychodami z 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.

Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku operacyjnego

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I pół. 2010 <i>nie badane</i>	I pół. 2011 <i>nie badane</i>	I kw. 2011 <i>nie badany</i>	II kw. 2011 <i>nie badany</i>
Zysk operacyjny	40.039	38.943	26.050	12.893
<i>Korekta:</i>				
Amortyzacja	148.758	151.111	75.325	75.786
EBITDA	188.797	190.054	101.375	88.679
<i>Korekta:</i>				
Koszty restrukturyzacji / Projekt „Profit”	300	235	-	235
Koszty dotyczące przejęć	-	1.667	129	1.538
Rezerwa na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej	-	2.380	-	2.380
<i>Minus:</i>				
Zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4	(2.865)	-	-	-
Skorygowana EBITDA	186.232	194.336	101.504	92.832
Marża (%)	23,9%	24,4%	25,3%	23,4%

Nota do pozostałych przychodów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I pół. 2010 <i>nie badane</i>	I pół. 2011 <i>nie badane</i>	I kw. 2011 <i>nie badany</i>	II kw. 2011 <i>nie badany</i>
Noty debetowe	2.771	1.740	729	1.011
Umorzenie zobowiązań	-	-	-	-
Odwrocenie odpisów aktualizacyjnych i rezerw	693	-	-	-
Porozumienie z Tele2 Sverige	1.461	-	-	-
Porozumienia	-	2.700	2.700	-
Inne przychody operacyjne	1.479	2.976	1.285	1.691
Razem	6.404	7.416	4.714	2.702

Nota do pozostałych kosztów, netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I pół. 2010 <i>nie badane</i>	I pół. 2011 <i>nie badane</i>	I kw. 2011 <i>nie badany</i>	II kw. 2011 <i>nie badany</i>
Odpis z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	(782)	(958)	(958)	-
Pozostałe koszty	-	(38)	(39)	1
Razem	(782)	(996)	(997)	1

Nota do pozostałych zysków / (strat), netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I pół. 2010 <i>nie badane</i>	I pół. 2011 <i>nie badane</i>	I kw. 2011 <i>nie badany</i>	II kw. 2011 <i>nie badany</i>
Zysk/(strata) ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym	782	241	(10)	251
Zysk/(strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	3.716	721	(14)	735
Różnice kursowe, netto	(1.199)	(479)	(287)	(192)
Razem	3.299	483	(311)	794

Inne całkowite dochody, netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I pół. 2010 <i>nie badane</i>	I pół. 2011 <i>nie badane</i>	I kw. 2011 <i>nie badany</i>	II kw. 2011 <i>nie badany</i>
Zysk netto	29.908	(10.134)	(23.045)	12.911
Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	3.265	(254)	(240)	(14)
Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów	(640)	23	41	(18)
Inne całkowite dochody	2.625	(231)	(199)	(32)
Całkowity Zysk / (Strata)	32.533	(10.365)	(23.244)	12.879
Z tego przypadający na Akcjonariuszy Netii	32.533	(10.365)	(23.244)	12.879

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

	31 grudnia 2010 <i>badany</i>	31 marca 2011 <i>nie badany</i>	30 czerwca 2011 <i>nie badany</i>
Rzeczowe aktywa trwałe, netto	1.475.682	1.473.665	1.461.309
Wartości niematerialne	389.444	376.102	371.585
Nieruchomości inwestycyjne	45.084	25.933	25.808
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	52.762	59.017	55.242
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	10	115	115
Należności długoterminowe	217	218	218
Rozliczenia międzyokresowe	10.508	9.805	8.819
Aktywa trwałe razem	1.973.707	1.944.855	1.923.096
Zapasy	11.393	7.120	6.893
Należności handlowe i pozostałe należności.....	139.691	163.407	170.052
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	58.445	30	51
Rozliczenia międzyokresowe	37.876	38.108	33.407
Pochodne instrumenty finansowe	117	117	112
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	1	1	1
Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności	171.616	171.600	210.680
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	2.123	2.123	2.123
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	173.600	210.439	219.388
	594.862	592.945	642.707
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	-	-	-
Aktywa obrotowe razem	594.862	592.945	642.707
AKTYWA RAZEM	2.568.569	2.537.800	2.565.803
Kapitał zakładowy	389.459	390.375	391.043
Nadwyżka wartości emisyjnej nad wartością nominalną akcji	1.599.299	1.599.580	1.866.857
Niepodzielony wynik finansowy	269.258	246.213	(7.908)
Inne składniki kapitału własnego.....	39.530	38.729	38.463
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	2.297.546	2.274.897	2.288.455
Rezerwy na zobowiązania	988	914	842
Przychody przyszłych okresów	21.619	20.014	21.185
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	9.264	8.098	7.846
Zobowiązania długoterminowe razem.....	31.871	29.026	29.873
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania.....	206.351	192.838	202.743
Pochodne instrumenty finansowe	849	1.044	846
Kredyty i pożyczki	31	-	107
Pozostałe zobowiązania finansowe	-	-	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	1	1	1
Rezerwy na zobowiązania	1.855	1.723	1.584
Przychody przyszłych okresów	30.065	38.271	42.194
Zobowiązania krótkoterminowe razem	239.152	233.877	247.475
Zobowiązania razem	271.023	262.903	277.348
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM.....	2.568.569	2.537.800	2.565.803

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

	I pół. 2010 <i>nie badane</i>	I pół. 2011 <i>nie badane</i>	I kw. 2011 <i>nie badany</i>	II kw. 2011 <i>nie badany</i>
Zysk / (strata) netto	29.908	(10.134)	(23.045)	12.911
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych	148.758	151.111	75.325	75.786
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych.....	782	958	958	-
Odwrocenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych	(58)	(1.007)	-	(1.007)
Odwrocenie odpisów dotyczących konkretnych aktywów trwałych ...	-	-	-	-
Odroczony podatek dochodowy	10.172	(2.602)	(6.245)	3.643
Osetki i opłaty naliczone od kredytów bankowych	5.741	-	-	-
Pozostałe osetki.....	(1.505)	(3.273)	(1.561)	(1.712)
Świadczenia w formie akcji własnych.....	4.396	1.955	829	1.126
(Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych	(697)	-	-	-
(Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych.....	(2.443)	(105)	(15)	(90)
Różnice kursowe	1.286	153	(68)	221
(Zysk)/Strata na sprzedaży i likwidacji środków trwałych.....	(3.630)	(661)	49	(710)
Strata na sprzedaży inwestycji	881	-	-	-
Zmiana kapitału obrotowego	(30.638)	5.285	1.229	4.056
Odniesiony w koszty podatek dotyczący okresów przeszłych	-	58.325	58.325	-
Zapłacony podatek dotyczący okresów przeszłych	(58.325)	-	-	-
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	104.628	200.005	105.781	94.224
Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(94.869)	(118.599)	(68.927)	(49.672)
Zakup sieci operacyjnych	(818)	-	-	-
Sprzedaż środków trwałych oraz wartości niematerialnych.....	23.760	4.872	94	4.778
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych, po uwzględnieniu przejętych środków pieniężnych.....	(516)	(2.197)	(573)	(1.624)
(Nabycie)/wykup obligacji / bonów skarbowych netto	(67.008)	(35.594)	1.676	(37.270)
Sprzedaż inwestycji	3.395	-	-	-
Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(136.056)	(151.518)	(67.730)	(83.788)
Splata zobowiązań z tyt. leasingu finansowego	(2.828)	(2.515)	(1.249)	(1.266)
Splata kredytów	(347)	(31)	(31)	-
Opłaty związane z kredytem bankowym	(1.113)	-	-	-
Wpływy / (Wyptywy) pieniężne netto z działalności finansowej ...	(4.288)	(2.546)	(1.280)	(1.266)
Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych	(35.716)	45.941	36.771	9.170
Zyski / (Straty) z tytułu wyceny środków pieniężnych w walutach obcych	(263)	(153)	68	(221)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	181.203	173.600	173.600	210.439
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	145.224	219.388	210.439	219.388

Definicje

Aktywne zatrudnienie	<ul style="list-style-type: none"> 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
Bitstream access	<ul style="list-style-type: none"> rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług szerokopasmowych klientom korzystającym z linii telefonicznych będących własnością TPSA. Operator alternatywny podłącza się do sieci TPSA i może świadczyć wyłącznie usługi identyczne ze świadczonymi przez TPSA, ponosząc na rzecz TP opłaty hurtowe za korzystanie z sieci TPSA (opłaty indeksowane do poziomu cen detalicznych TP)
Dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU)	<ul style="list-style-type: none"> rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług szerokopasmowych klientom korzystającym z miedzianych/ analogowych linii telefonicznych będących własnością TPSA. Operator alternatywny instaluje sprzęt DSLAM w lokalnym węźle sieci TP oraz podłącza go do swojej własnej sieci szkieletowej. Operator alternatywny może świadczyć usługi szerokopasmowe oraz głosowe klientom podłączonym do danego węzła przez linie miedziane TPSA. Operator alternatywny może świadczyć usługi w nieograniczonym zakresie ponosząc na rzecz TPSA opłaty za wynajem powierzchni oraz miesięczne opłaty z tytułu wykorzystywanych linii abonenckich.
DSLAM	<ul style="list-style-type: none"> 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.
EBITDA/Skorygowana EBITDA	<ul style="list-style-type: none"> 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, podatek dochodowy oraz wynik inwestycji w jednostki stowarzyszone. EBITDA została dodatkowo skorygowana o zysk księgowy z tytułu odwrócenia wcześniejszych odpisów aktualizujących, jednorazowe koszty restrukturyzacji dotyczące programu redukcji kosztów (Projekt „Profit”), koszty dotyczące przejęć (pozycja ponoszona w koszty od 2010 r. w wyniku zmian w standardach rachunkowości IFRS wobec jej wcześniejszej kapitalizacji) oraz zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4, jak również pozytywny wpływ księgowy na wynik finansowy z porozumienia z TP 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.
Hurtowy dostęp do abonamentu (WLR)	<ul style="list-style-type: none"> rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług głosowych klientom korzystającym z miedzianych linii telefonicznych będących własnością TPSA. Operator alternatywny podłącza się do sieci głosowej TPSA i pobiera od klientów opłaty zarówno za dzierżawę linii, jak i wykonane połączenia. TPSA otrzymuje opłaty za dzierżawę linii plus opłaty za inicjowanie połączeń oraz zatrzymuje przychody z rozmów przychodzących.
Koszty działania i utrzymania sieci	<ul style="list-style-type: none"> koszt dzierżawy łączy i wyposażenia telekomunikacyjnego oraz utrzymanie, serwisowanie i inne koszty niezbędne do utrzymania naszej sieci telekomunikacyjnej.
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	<ul style="list-style-type: none"> płatności dokonane przez Netię na rzecz innych operatorów z tytułu rozpoczęcia, zakończenia lub przeniesienia połączenia przy użyciu sieci innego operatora.
Linia dzwoniąca	<ul style="list-style-type: none"> linia przyłączona, która została zaktywowana i wygenerowała przychód na koniec okresu.

Port szerokopasmowy	<ul style="list-style-type: none"> port szerokopasmowy, który jest aktywny na koniec danego okresu.
Przychody z pozostałych usług telekomunikacyjnych	<ul style="list-style-type: none"> 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.
Przychody z bezpośrednich usług głosowych	<ul style="list-style-type: none"> 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).
Przychody z pośrednich usług głosowych	<ul style="list-style-type: none"> 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.
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych	<ul style="list-style-type: none"> przychody z tytułu świadczenia usług trunkingowych (łączności radiowej) przez spółkę zależną Netii. UNI-Net Sp. z o.o.
Przychody z tytułu usług hurtowych	<ul style="list-style-type: none"> przychody z działalności telekomunikacyjnej obejmującej komercyjne usługi sieciowe, takie jak tranzyt i terminowanie ruchu telekomunikacyjnego. Telehousing, kolokacja oraz usługi wykorzystujące sieć szkieletową.
Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich	<ul style="list-style-type: none"> 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.
Przychody z usług transmisji danych	<ul style="list-style-type: none"> przychody z tytułu działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi Frame Relay (w tym usługi wirtualnych sieci korporacyjnych IP VPN), dzierżawy łączy (w tym dzierżawy łączy innym operatorom), stałego dostępu do internetu oraz tranzytu ruchu IP.
Sieć szkieletowa	<ul style="list-style-type: none"> sieć telekomunikacyjna przeznaczona do przenoszenia ruchu telekomunikacyjnego pomiędzy głównymi węzłami sieci.
Średni koszt pozyskania klienta broadband (SAC)	<ul style="list-style-type: none"> średni koszt jednostkowy dotyczący pozyskania nowego klienta poprzez dostęp szerokopasmowy (tj. Bitstream, LLU, WiMAX, xDSL), obejmujący jednorazową opłatę instalacyjną do TP, prowizje wypłacone innym podmiotom i prowizje za sprzedaż, usługi pocztowe oraz koszt sprzedanych modemów.
Środki pieniężne	<ul style="list-style-type: none"> środki pieniężne i ich ekwiwalenty posiadane na koniec danego okresu.
Średni miesięczny przychód na linię (ARPU w odniesieniu do usług głosowych)	<ul style="list-style-type: none"> 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.
Średni miesięczny przychód na port (ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych)	<ul style="list-style-type: none"> 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.
Usługi profesjonalne	<ul style="list-style-type: none"> koszty usług prawnych, finansowych i innych (z wyłączeniem ubezpieczeń. podatków i opłat, które są wykazywane oddzielnie) świadczonych na rzecz Netii przez inne podmioty.

Telekonferencja na temat wyników finansowych za I półrocze 2011 r.

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych za I półrocze 2011 r. w dniu 4 sierpnia 2011 r. o godzinie 9:00 (czasu londyńskiego)/ 10:00 (czasu warszawskiego)/ 04:00 (czasu nowojorskiego)

Numer dostępowy:

(UK) +44 20 3003 2666

(US) +1 646 843 4608

Numer do odsłuchania:

(UK) +44 20 8196 1998

Kod dostępu: 1357931#

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

W razie dodatkowych pytań prosimy o kontakt z Anną Kuchnio tel. +48 22 352 2061, email: anna_kuchnio@netia.pl