

Wyniki finansowe za I półrocze i II kwartał 2013 r.

Telekonferencja z inwestorami
8 sierpnia 2013 r.

N E T I A

Zastrzeżenie



N E T I A

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji zawierają stwierdzenia dotyczące przyszłości (prognozy). Prognozy te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych prognoz. Z uwagi na wystąpienie szeregu czynników faktyczne wyniki osiągnięte przez Netię mogą różnić się w istotnym zakresie od wyników przedstawionych w informacjach prognostycznych. Szczegółowy opis czynników ryzyka związanych z inwestowaniem w papiery wartościowe Netii znajduje się w najnowszym raporcie okresowym Netii. Netia niniejszym oświadcza, że nie jest zobowiązana do aktualizacji lub korygowania publikowanych prognoz.

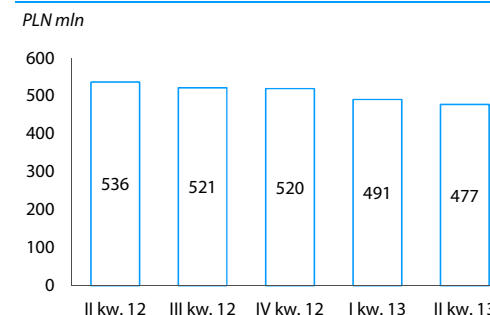
Kluczowe wydarzenia | I półrocze i II kwartał 2013 r.

- Przychody wyniosły PLN 968 mln w I poł. 2013 r. (-10% r-d-r) i PLN 477 mln w II kw. 2013 r. (-11% r-d-r oraz -3% k-d-k)
 - 33 % utraty przychodów w I półroczu spowodowane spadkiem stawek MTR
- Segment biznesowy utrzymał solidne wyniki w II kw., w segmencie klientów indywidualnych wzrosła liczba usług telewizyjnych
 - 860 tys. usług szerokopasmowych (-5% r-d-r, -1% k-d-k) oraz 1.551 tys. usług głosowych (-10% r-d-r, -3% k-d-k)
 - 101 tys. usług telewizyjnych (+42% r-d-r, +11% k-d-k) oraz 81 tys. usług mobilnych (-18% r-d-r, -6% k-d-k)
 - 728 tys. usług w segmencie biznesowym (+0,3% k-d-k, +4% r-d-r) oraz 1.830 tys. usług w segmencie klientów indywidualnych (-3% k-d-k, -11% r-d-r)³
- Rentowność odporna na spadek przychodów
 - Skorygowany zysk EBITDA¹ wyniósł PLN 283 mln za I poł. 2013 r. (-2% r-d-r) i PLN 141 mln za II kwartał 2013 r. (-1% k-d-k)
 - Zysk EBITDA wyniósł PLN 275 mln za I poł. 2013 r. (+6% r-d-r) i PLN 136 mln za II kw. 2013 r. (-2% k-d-k)
- Skorygowany OpFCF² wyniósł PLN 191 mln w I poł. 2013 r. (+17% r-d-r) i PLN 92 mln w II kw. 2013 r. (-7% k-d-k) na skutek wzrostu inwestycji
- Projekt integracji „CDN” jest wdrażany zgodnie z planem
 - Skumulowane synergie za sześć ostatnich kwartałów wynoszą na koniec II kw. 2013 r. PLN 148,5 mln na poziomie zysku EBITDA oraz PLN 33,9 mln na poziomie nakładów inwestycyjnych (odpowiednio 35 mln PLN k-d-k oraz 5 mln PLN k-d-k)
 - Spadek aktywnego zatrudnienia w Netii do 1.948 etatów na koniec czerwca 2013 r. (-1% k-d-k oraz -23% r-d-r)
- Netia zrealizowała w maju 2013 r. ofertę zakupu akcji własnych, w ramach której nabyła 16 mln akcji stanowiących 4,15% kapitału zakładowego za łączną kwotę PLN 128,1 mln.
- W dn. 10 maja br. Netia sfinalizowała transakcję nabycia części infrastruktury dawnej sieci telewizji kablowej Aster docierającej do 446 tys. lokali w Warszawie i Krakowie, powiększając zasięg sieci własnej do 2,9 mln gosp. domowych (1,8 mln gosp. domowych w zasięgu NGA)
- W dn. 25 czerwca br. Naczelny Sąd Administracyjny w Warszawie uchylił w całości zaskarżony przez Netię wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego, co otwiera drogę do możliwego pozytywnego dla Netii zakończenia sporu w sprawie podatku CIT za 2003 r. w kwocie PLN 51,9 mln wraz z odsetkami
- Netia zaktualizowała prognozę na 2013 r.:
 - Łączna liczba usług (RGU): 2.525 tys.; Przychody: PLN 1.900 mln (obniżenie prognozy)
 - Skorygowany zysk EBITDA: PLN 550 mln; Skorygowany OpFCF: PLN 325 mln (podwyższenie prognozy)
 - Skorygowany zysk operacyjny (EBIT): PLN 100 mln (podwyższenie prognozy)
- Zadłużenie netto spadło w ciągu II kw. 2013 r. do PLN 398,5 mln (-14% k-d-k, -12% r-d-r) co stanowi lewarowanie na poziomie 0,72x podwyższonej do PLN 550 mln prognozy Skorygowanego zysku EBITDA za 2013 r.

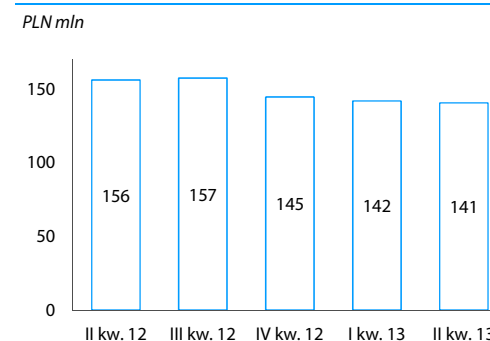


N E T I A

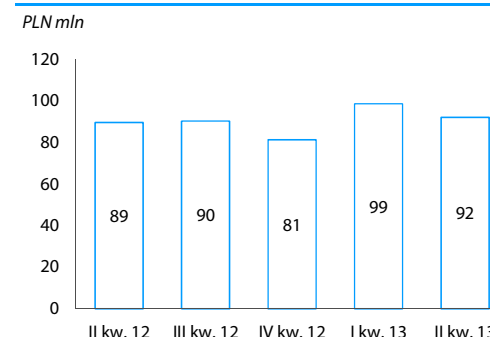
Przychody



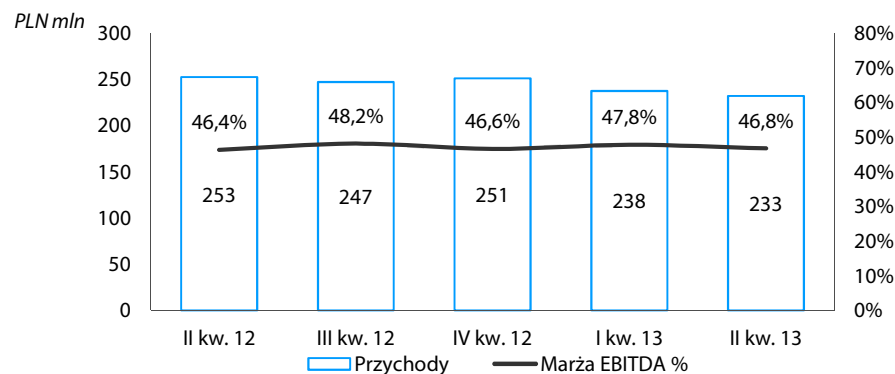
Skorygowany zysk EBITDA¹



Operacyjne FCF²

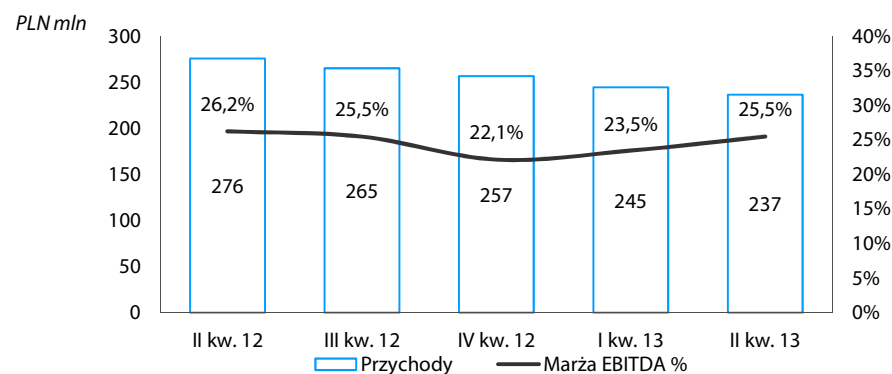


Biznes^{1,2}



- **Przychody** wyniosły PLN 233 mln w II kw. 2013 r. (spadek o 2% k-d-k, spadek o 8% r-d-r)
 - Wzrost liczby usług o 0,3% k-d-k oraz 4% r-d-r
 - ARPU z usług głosowych pod presją i niższe przychody z tranzytu ruchu po obniżce stawek MTR
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 46,8% w II kw. 2013r.
 - Wysoka rentowność wspierana przez integrację Dialogu i Crowley'a
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 26 mln w II kw. 2013 r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**² PLN 83 mln
- W lipcu 2013 r. Netia dokonała reorganizacji segmentów operacyjnych, przyjmując podział na dwa główne rynki:
 - **B2B** - który obejmuje grupy klientów korporacyjnych, innych operatorów (Carrier) oraz średnich firm (SME) oraz
 - **B2C** - który obejmuje grupy klientów indywidualnych oraz małych firm (SOHO)
 - Spółka planuje, że sprawozdawczość finansowa zostanie w pełni dostosowana do nowoprzyjętej segmentacji począwszy od III kw. 2013 r.

Klienci indywidualni^{2,3}



- **Przychody** wyniosły PLN 237 mln w II kw. 2013r. spadając o 3% k-d-k i o 14% r-d-r
 - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 3% k-d-k oraz 12% r-d-r
 - Znaczący wzrost w obszarze telewizji (o 42% r-d-r i 11% k-d-k) z planami dalszej poprawy
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 25,5% w II kw. 2013 r.
 - Wyższa marża k-d-k dzięki niższym kosztom akwizycji klienta oraz niższym wydatkom na reklamę
- **ARPU** stabilne w większości linii produktowych, zgodne z przyjętą strategią koncentracji na klientach generujących większe przychody niż na przecenie usług z tytułu obrony bazy klientów obsługiwanych przez dostęp regulowany
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 20 mln w II kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**² PLN 40 mln
- **Koncentracja na sprzedaży usług na własnej sieci** w obliczu ciągłej presji cenowej oraz pogarszającej się rentowności usług opartych na WLR oraz BSA

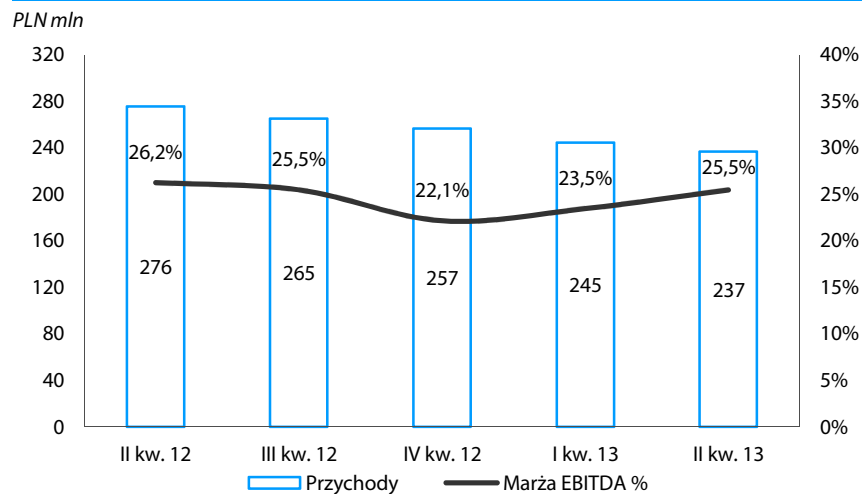
Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne

¹ Rynek biznesowy zawiera segmenty Corpo, SoHo SME oraz Carrier w Nowej Netii, włączając Grupę Dialog oraz Crowley w ramach integracji (nie uwzględnia Petrotela)

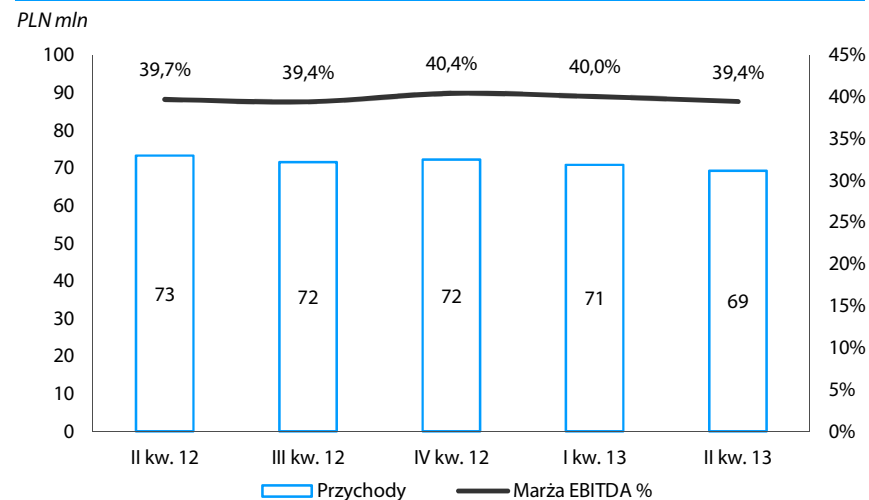
² Wylączając nie-zaalokowane koszty w wysokości PLN 41,1mln oraz nie-zaalokowane nakłady inwestycyjne w wysokości PLN 15,8mln w II kw.2013r.

³ Nie uwzględnia Petrotela

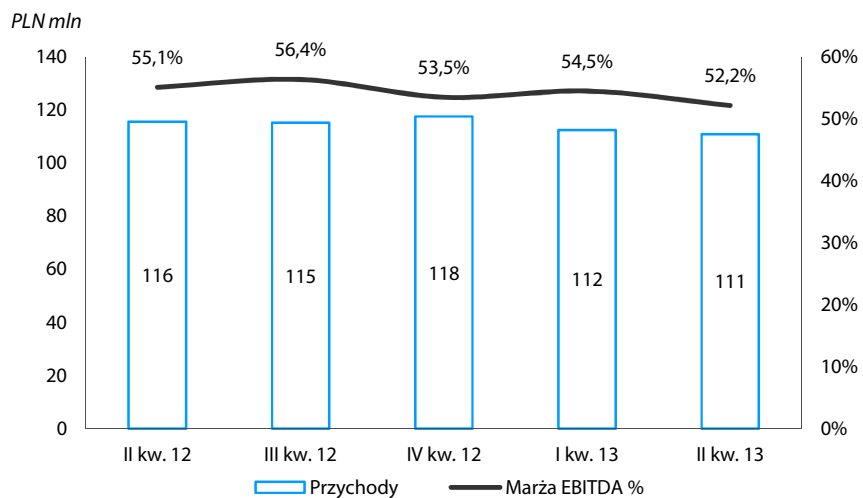
Klienci indywidualni



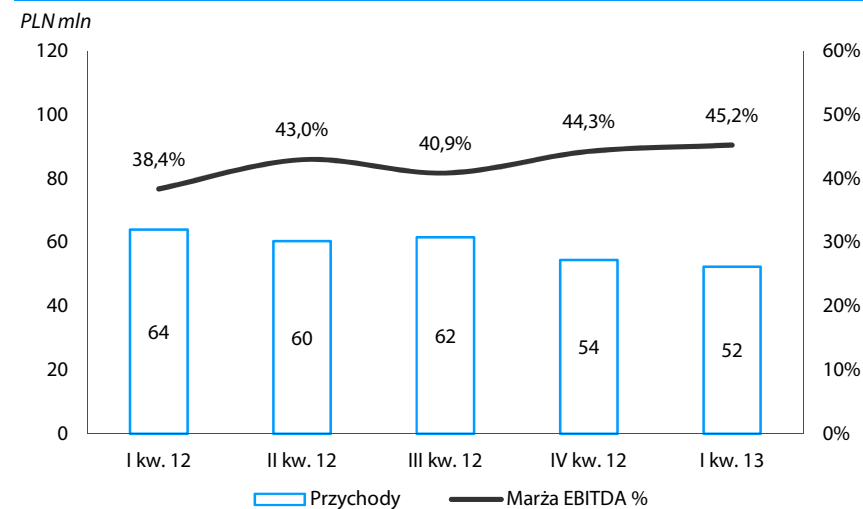
Małe i średnie firmy - SOHO/SME



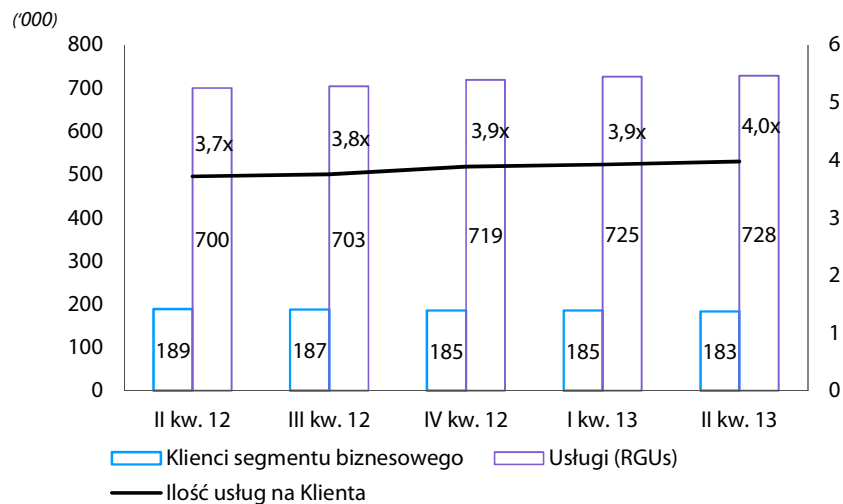
Klienci biznesowi - Corpo



Rynek hurtowy



Klienci i liczba usług (RGUs)



Nowe produkty biznesowe

- **Netia v-Monitoring Solutions** – zaawansowana, wielofunkcyjna i skalowalna usługa obserwacji terenu przez system kamer wideo, adresowana do klientów biznesowych i sektora publicznego
- **Netia SMS-C** – zaawansowane, hurtowe rozwiązanie systemowe dla klientów korzystających z SMS/głosowych SMS jako narzędzi komunikacji i kanału sprzedaży
- **Netia Call Collector** – rozwiązanie telekomunikacyjne umożliwiające zbieranie ruchu głosowego z zagranicy; produkt dedykowany dla call centers i innych klientów biznesowych, którzy chcą być obecni na lokalnych rynkach, pierwsza implementacja – Qatar Airways



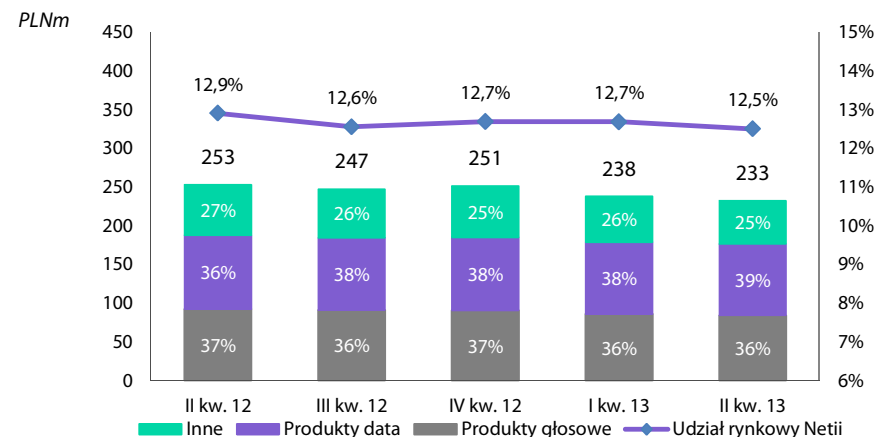
NvMS
Netia v-Monitoring Solutions



inwestor.netia.pl

Źródło: Netia, informacje publicznie dostępne

Przychody i udział rynkowy²



Ostatnio podpisane kontrakty

- **Multikino** – kompleksowa usługa telekomunikacyjna obejmująca telefonię IP (IntegralNet), biznesowy dostęp do Internetu (Foton), transmisję danych (Netia Ethernet) i kolokację dla centrali spółki i 28 kompleksów kinowych w całej Polsce
- **Górnośląska Spółka Gazownicza** – świadczenie usług transmisji danych IPVPN MPLS w 106 lokalizacjach w Polsce
- **Vienna Insurance Group Polska Sp. z o.o.** – świadczenie usług transmisji danych IPVPN MPLS i biznesowego dostępu do Internetu (Foton)
- **Polska Agencja Żeglugi Powietrznej** – przedłużenie kontraktu na zestawienie łączy E1 oraz usługi transmisji danych MPLS w 10 portach lotniczych w Polsce
- **Urząd Miasta Opole** – zaawansowane rozwiązanie telekomunikacyjne obejmujące usługę Netia Office Anywhere (pierwszy tego typu projekt ICT zrealizowany dla klienta z sektora publicznego), transmisję danych i dostęp do Internetu

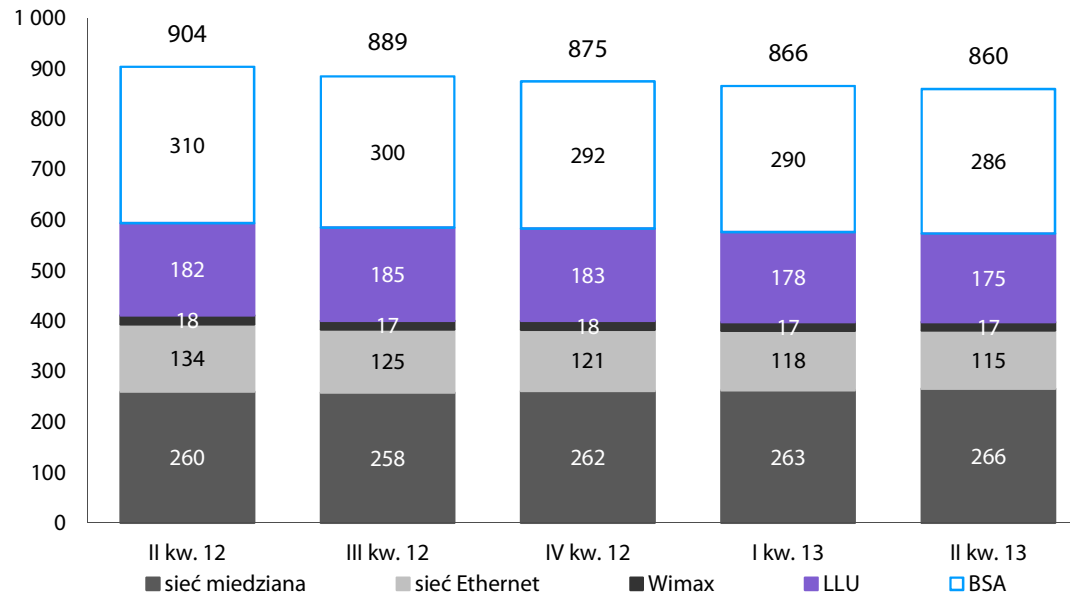
¹ Rynek biznesowy zawiera segmenty Corpo, SoHo SME oraz Carrier w Nowej Netii, włączając klientów Dialog'u oraz Crowley'a
² Udziały rynkowe oszacowane na podstawie własnej estymacji dla stacjonarnego rynku telekomunikacyjnego dla biznesu w Polsce

Usługi szerokopasmowe | Stopniowa poprawa wyników dla usług na sieci własnej przy stabilnym poziomie ARPU



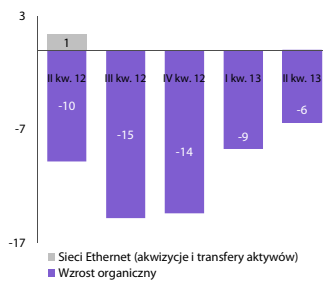
Porty szerokopasmowe

('000)

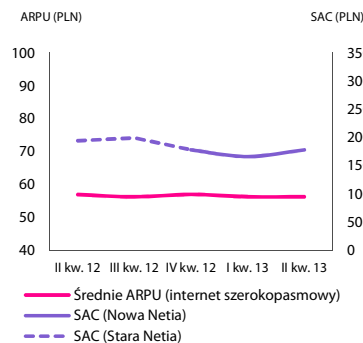


Przyłączenia netto usług szerokopasmowych

('000)

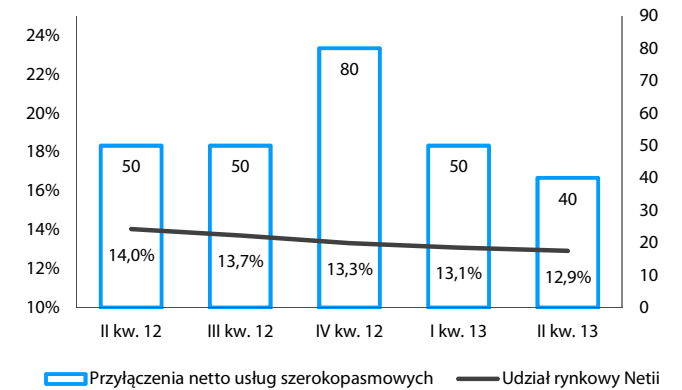


Średnie ARPU oraz SAC²



Rynek usług szerokopasmowych¹

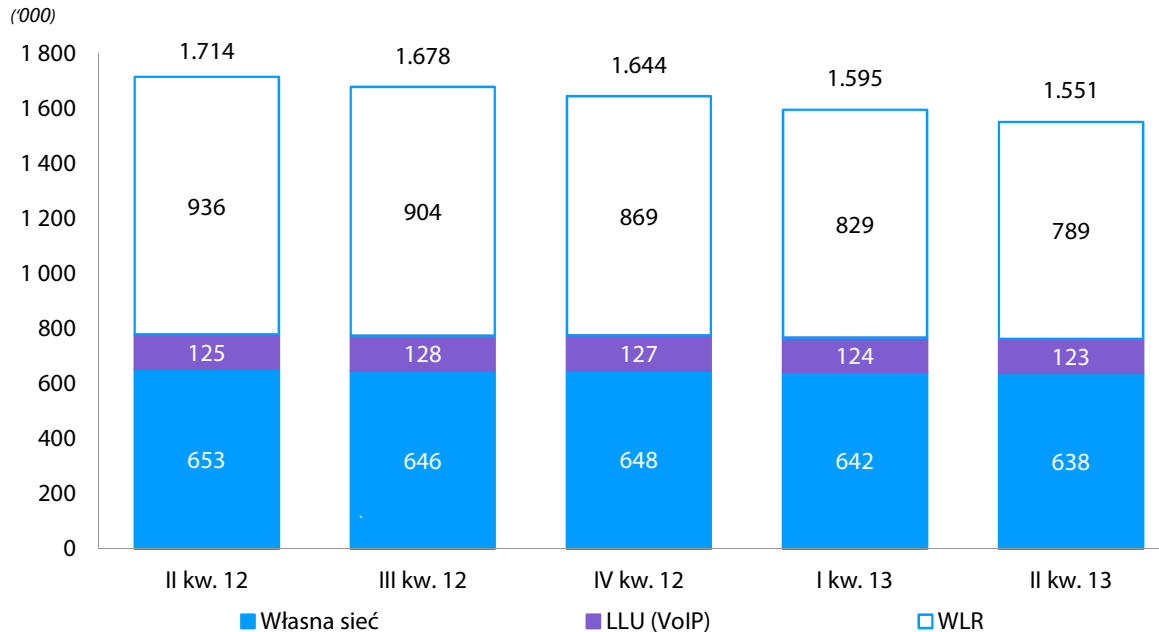
('000)



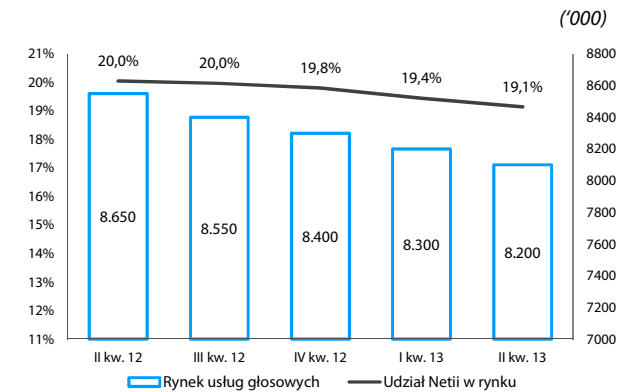
Komentarze

- W II kw. 2013 r. wzrosła łączna liczba usług szerokopasmowych obsługiwanych przez sieć miedzianą/światłowodową i ethernetową
- 46% abonentów Netii na własnej sieci
- Tendencja w przyłączeniach netto uległa poprawie k-d-k dzięki zmniejszeniu cen, dosprzedaży usług TV oraz koncentracji na własnej sieci
- ARPU na stabilnym poziomie PLN 56 pomiędzy kolejnymi kwartałami

Linie głosowe



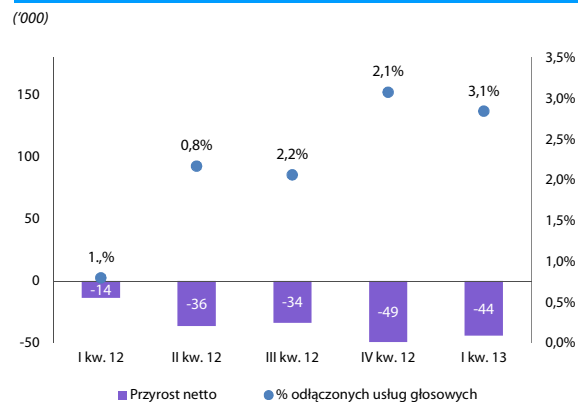
Rynek usług głosowych¹



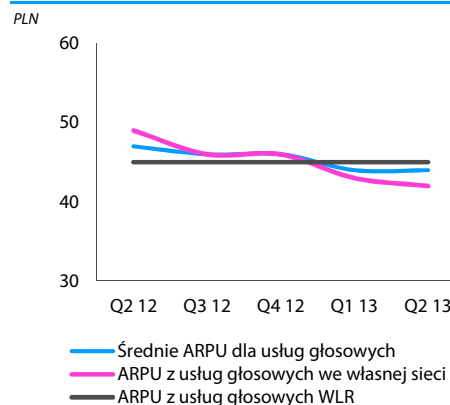
Komentarze

- 41% abonentów na własnej sieci (+3,1 p.p. r-d-r)
- Netia broni ARPU i liczby klientów na własnej sieci odchodząc od WLR
- Średnie ARPU głosowe w II kw. 2013 r. wyniosło PLN 44, stabilne k-d-k
 - Stabilne ARPU na WLR na poziomie PLN 45 od 6 kwartałów
 - Spadek na własnej sieci związany z pakietyzacją usług oraz agresywniejszą obroną bazy

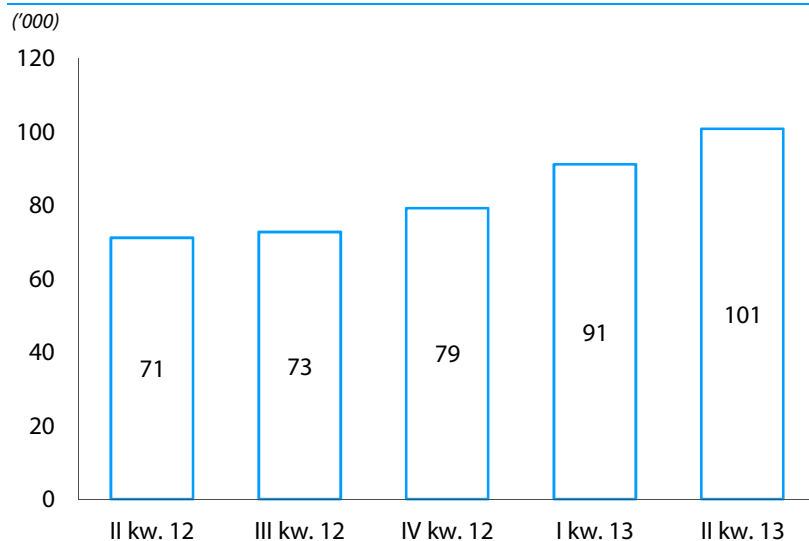
Przyłączenia netto



ARPU na usługach głosowych



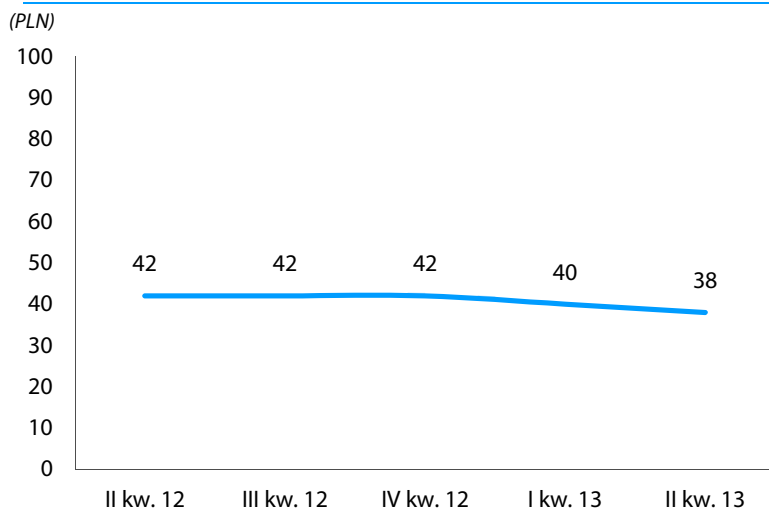
Łączna liczba usług telewizyjnych w Nowej Netii



Multi-funkcyjność telewizji Netii w pełni ze strategią Spółki



ARPU telewizyjne



Komentarz

- Liczba usług telewizyjnych przekroczyła w II kw. 2013r. 100 tys. (42% r-d-r oraz 11% k-d-k)
- Postęp w przyłączeniach netto odzwierciedla sprzedaż usługi TV w technologii Smooth Streaming™ (adaptywny IP), która jest dostępna na większym obszarze sieci niż IPTV i została komercyjnie wdrożona w III kw. 2012r.
- Ostatnie wydarzenia z II kw. 2013 r.
 - Poszerzono ofertę w technologii streamingu o nowe kanały w jakości HD i dodano do oferty kanał Disney Channel
- ARPU z usług telewizyjnych spadło w II kw. 2013r. do PLN 38 (-9% r-d-r oraz -5% k-d-k) ze względu na zwiększający się udział tańszej oferty TV Smooth Streaming™ w porównaniu do telewizji IPTV

Usługi bezprzewodowe | WiFi zamiast MVNO aby zaadresować rynek urządzeń bezprzewodowych



Kluczowe dane – mobilne usługi szerokopasmowe i głosowe



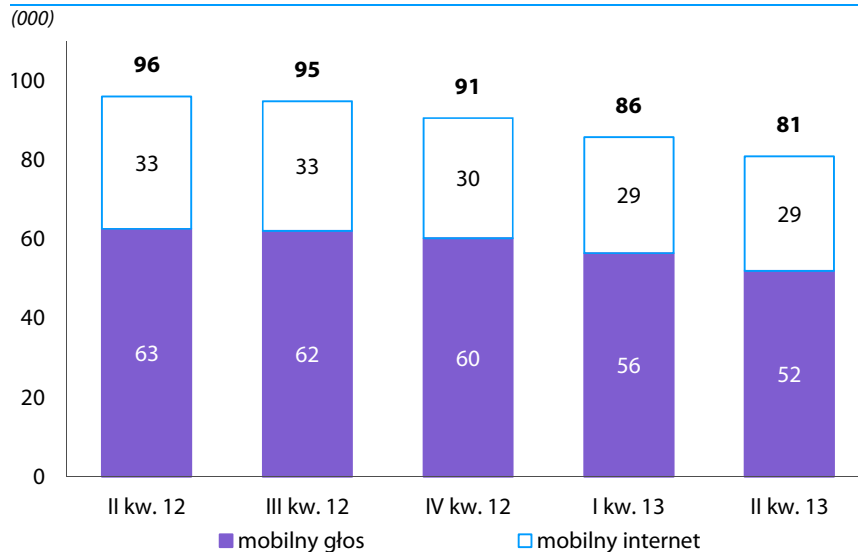
- Blisko 29k usług mobilnego Internetu oraz 52k mobilnych usług głosowych na koniec II kw.2013 r.
- Modemy USB w sprzedaży dla segmentu SME oraz dotychczasowych klientów indywidualnych (Home)
- Usługi świadczone w oparciu o model MVNO z P4 (Netia) oraz Polkomtel (Dialog)
- ARPU usług mobilnego internetu wynosi PLN 28 (+12% k-d-k)
- ARPU usług mobilnego głosu wynosi PLN 27 (stabilne k-d-k)

Kluczowe dane – globalne statystyki i trendy dotyczące WiFi

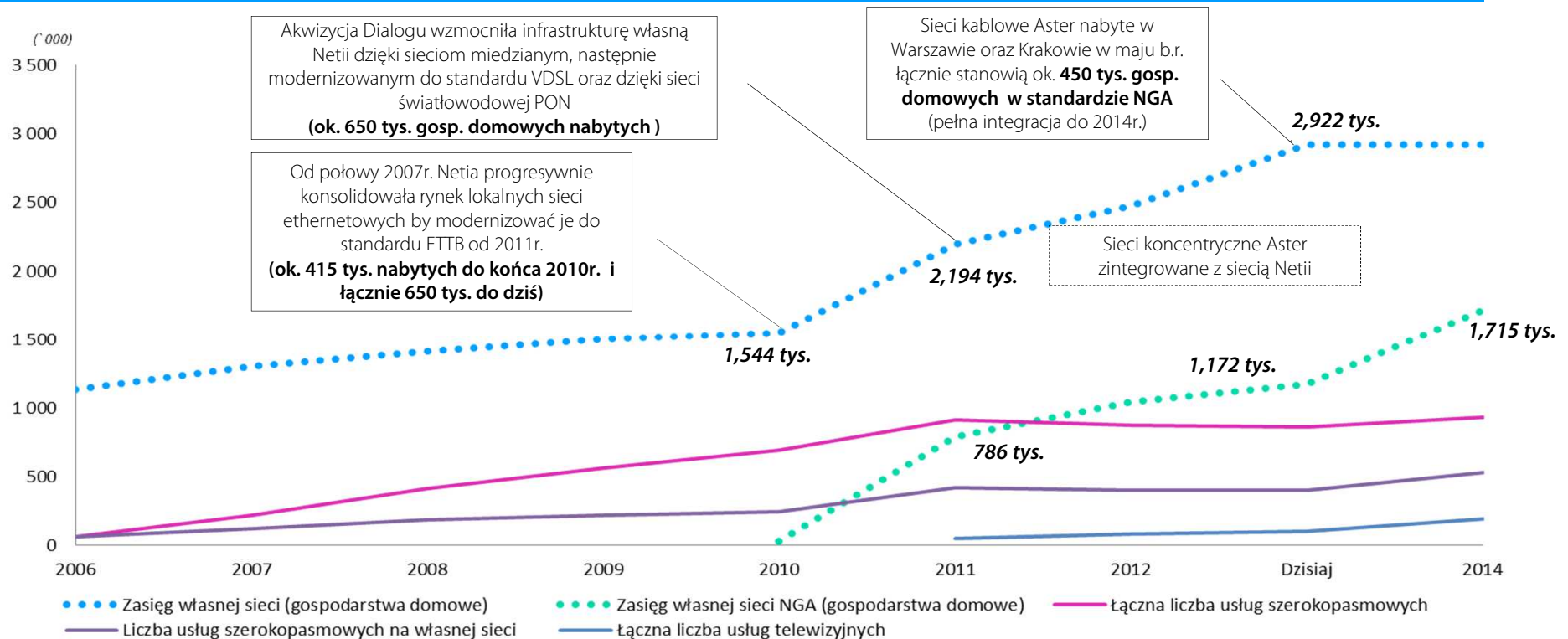


- Rynek mobilnych urządzeń z usługą Internetu rósł średnio 42% rocznie w okresie 2010-2012¹
- Korzystanie z internetu aż w 91% smartfonów i 97% tabletów (mobilny i WiFi) odbywa się wewnątrz budynków (głównie w domu)²
- Miejsca publiczne to kolejne tzw. „sweet spots” gdzie WiFi może rozładowywać ruch związany z usługami mobilnymi
 - Globalna transmisja danych na urządzenia przenośne wzrośnie 18x razy do 2018 r. w porównaniu do 4x wzrostu pojemności stacji 4G/LTE³
- Obecnie Netia to strategiczny partner FON
 - 215k Netia Spotów z funkcjonalnością FON w Polsce
 - Abonenci Internetu w Netii mają darmowy dostęp do ponad 8 milionów hot spotów na całym świecie
- Na dzień dzisiejszy Netia proaktywnie realizuje rozwiązania WLAN w segmencie biznesowym, instalując równolegle hot spoty WiFi w pierwszych miejscach publicznych

Baza klientów usług mobilnych (internet + głos)



Rozwój usług szerokopasmowych oraz telewizyjnych w sieciach Netii w ostatnich latach



Komentarz

- Od momentu ogłoszenia nowej strategii w połowie 2007 roku, koncentrującej się na usługach szerokopasmowych, Netia była bardzo proaktywna w zakresie konsolidacji infrastruktury sieciowej w kraju mając na uwadze przyszłą modernizację tejże do standardów NGA by dostarczać klientom usługi bardzo szybkiego dostępu do internetu
- Od początku 2011 roku i wdrożeniem Strategii 2020 Netia dodała do swojej oferty usługi telewizyjne, początkowo na bazie IPTV a ostatnio na bazie technologii adaptacyjnego IP („streaming”) mając na celu dostarczanie klientom indywidualnym pełnego pakietu usług 3-play
- Wraz z rosnącym odsetkiem podłączeń nowych klientów z 2 lub 3 usługami na bazie sieci nowych generacji (NGA) Netia planuje osiągnięcie długoterminowego celu strategicznego jakim jest wskaźnik 2.0x usług na subskrybenta do 2020 roku, dzięki doskonałej jakości usług rzutującej na lojalność i retencję bazy klientów, a tym samym rosnącą penetrację usługami na własnej sieci

Modernizacja sieci | Dalszy postęp w rozbudowie sieci NGA – zasięg wzrósł w II kw. o ok. 120 tys. gospodarstw domowych



Modernizacja sieci do standardu NGA wpływa dodatnio na poziom przyłączeń netto

	Sieci zmodernizowane do NGA co najmniej 12 mies. temu (000)	Relatywne 12-mies. przyłączenia netto usług szerokopasmowych na sieciach NGA i innych sieciach*
VDSL	651	5%
ETTH	147	12%
PON	135	27%
Nie zmodernizowane	980	-8%

Uwaga: Dane dla Dialogu zostały oszacowane z uwagi trwającą integrację systemów raportowania
 *Dla VDSL i ETTH porównano wyniki w sieciach NGA i innych sieciach dla każdej z technologii; dla PON podano łączny wzrost bazy

Status rozbudowy sieci NGA

- Na dzień 30 czerwca 2013 r. Netia obejmowała zasięgiem sieci NGA łącznie 1.172 tys. gospodarstw domowych, a ponadto 241 tys. gospodarstw domowych było w zasięgu sieci dostosowanej do świadczenia usług IPTV na bazie technologii ADSL2+
- Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA i oczekuje, że po zrealizowaniu wszystkich planów modernizacyjnych będzie posiadać łącznie ok. 1.715 tys. gospodarstw domowych w standardzie NGA, które będą w zasięgu usług 3play (IPTV + stacjonarny dostęp szerokopasmowy NGA + usługi głosowe)
- Ponadto Netia wdrożyła rozwiązanie „smooth streaming”, które rozszerza zakres dostępności ofert pakietowych typu 3-play na sieci, na których prędkość łącza jest niewystarczająca do świadczenia usług
- Netia wprowadziła ostatnio nową markę FOTON™, dedykowaną wyłącznie usługom szerokopasmowym o wysokiej przepływności, które są realizowane na wybranych obszarach sieci NGA

inwestor.netia.pl

1 HP – gospodarstwa domowe

Potencjał NGA i IPTV w Netii po zakupie i integracji dawnej sieci kablowej Aster

		30 czerwca 2013 r.			Po integracji sieci kablowej		
		(tys. HP ¹)	HP ¹	NGA HP ¹	IPTV ready HP ¹	NGA HP ¹	IPTV ready HP ¹
Razem	Miedz	1 682	828	1 069	896	1 069	
	ETTH	651	201	201	255	255	
	PON	143	143	143	164	164	
	CATV	446	-	-	400	400	
	Razem	2 922	1 172	1 413	1 715	1 888	
	Δ II kw.	48	124	4	41	41	

Uwaga: Zasięg IPTV jest sumą zasięgu NGA oraz IPTV (ADSL 2+)
 Uwaga: Wyłącznie w celach poglądowych

Status projektu integracji sieci kablowych

- Transakcja nabycia części infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster została sfinalizowana w dn. 10 maja br.
- W II kw. 2013 r. Netia rozpoczęła projekt integracji nabytych sieci kablowych oraz przygotowania do komercyjnego startu usług
- Dotychczas zrealizowano następujące etapy:
 - Opracowanie i definicje produktu
 - Zaprojektowano ogólny kształt rozwiązań technicznych i procesów operacyjnych
 - Wybrano dostawcę technologii HFC (w tym. CMTS i modemów kablowych)
 - Rozpoczęto proces operacyjnego przejmowania sieci od UPC

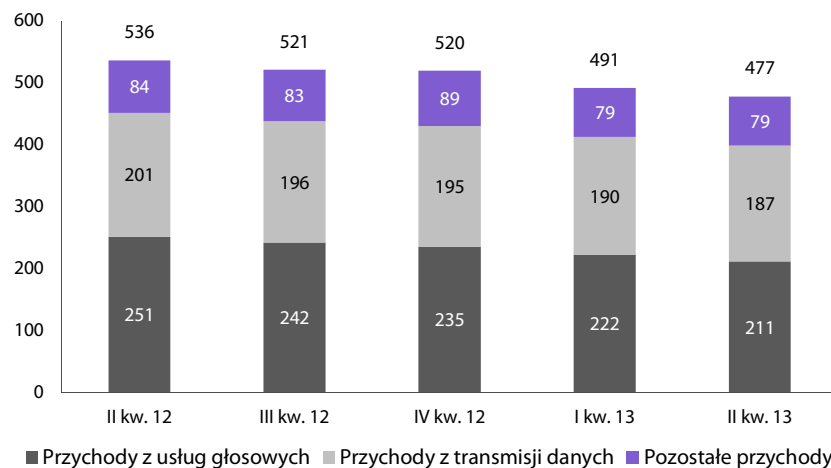
(PLN' 000)	2012				2013		R-d-R	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	I poł. 12	I poł. 13
Przychody	544.279	536.472	521.073	519.532	490.690	477.494	1.080.751	968.184
Wzrost (% r-d-r)	(1,4%)	(1,1%)	(3,9%)	(5,3%)	(9,8%)	(11,0%)	(1,2%)	(10,4%)
Zysk brutto	164.276	158.632	158.127	156.105	161.696	154.948	322.908	316.646
Marża brutto (%)	30,2%	29,6%	30,3%	30,0%	33,0%	32,5%	29,9%	32,7%
Skorygowany zysk EBITDA¹	133.008	156.186	157.448	144.526	142.005	140.541	289.194	282.546
Marża EBITDA (%)	24,4%	29,1%	30,2%	27,8%	28,9%	29,4%	26,8%	29,2%
Wzrost (% r-d-r)	(4,2%)	20,6%	12,9%	4,5%	6,8%	(10,0%)	7,8%	(2,3%)
Skorygowany zysk operacyjny (EBIT¹)	12.989	34.082	36.369	25.234	30.656	30.573	47.071	60.695
Marża operacyjna (%)	2,4%	6,4%	7,0%	4,9%	6,2%	6,4%	4,4%	6,3%

Komentarz

- Spadek przychodów kwartał-do-kwartału spowodowany w II kw. 2013 r. głównie obniżką przychodów z usług głosowych, w tym zwłaszcza WLR, i dalszym wpływem redukcji stawek MTR na spadek ARPU w segmencie biznesowym
- Realizacja synergii integracyjnych w ramach projektu „CDN” oraz skoncentrowana na utrzymaniu wartości strategii komercyjnej wsparły poziom marży, skutkując w II kw. 2013 r. wzrostem marży Skorygowanego zysku EBITDA o 0,5 p.p. wobec poprzedniego kwartału
- Dług netto spadł w trakcie II kw. 2013 r. z PLN 464 mln do PLN 398mln i stanowił lewarowanie na poziomie 0.72x zaktualizowanej do 550 mln PLN prognozy dla skorygowanego zysku EBITDA na 2013 r.

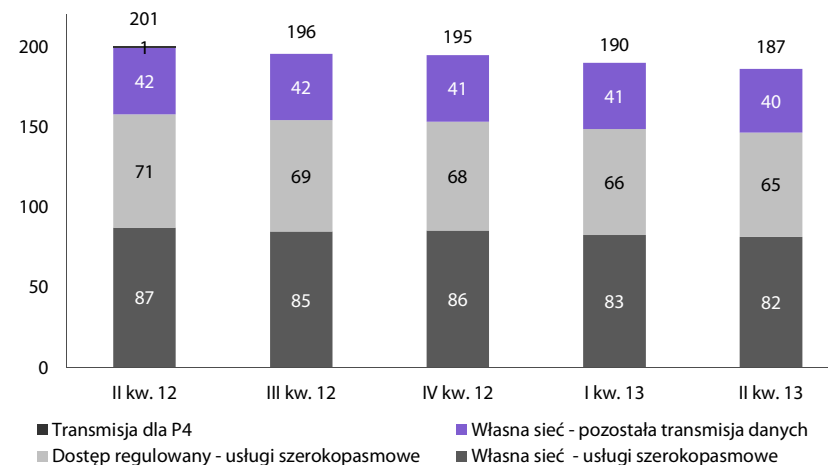
Przychody w podziale na usługi

PLN mln



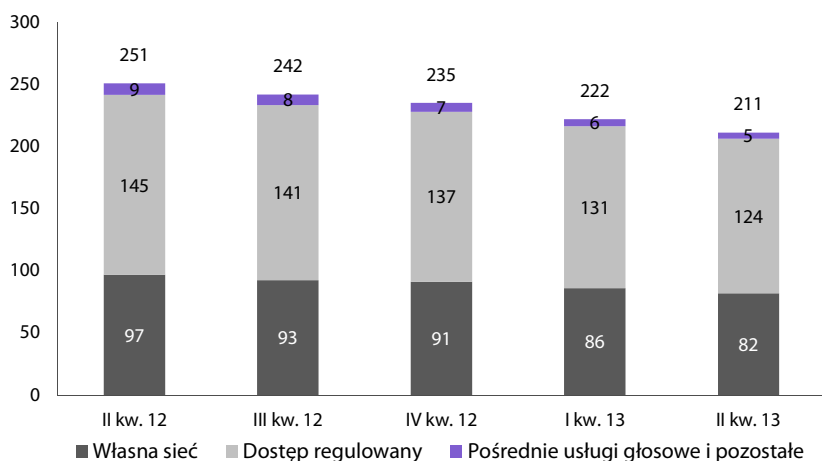
Przychody z transmisji danych wg typu dostępu¹

PLN mln



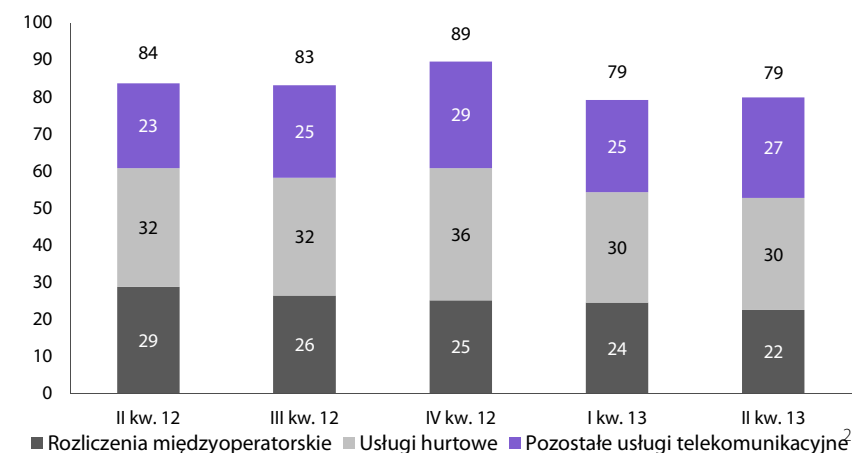
Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

PLN mln



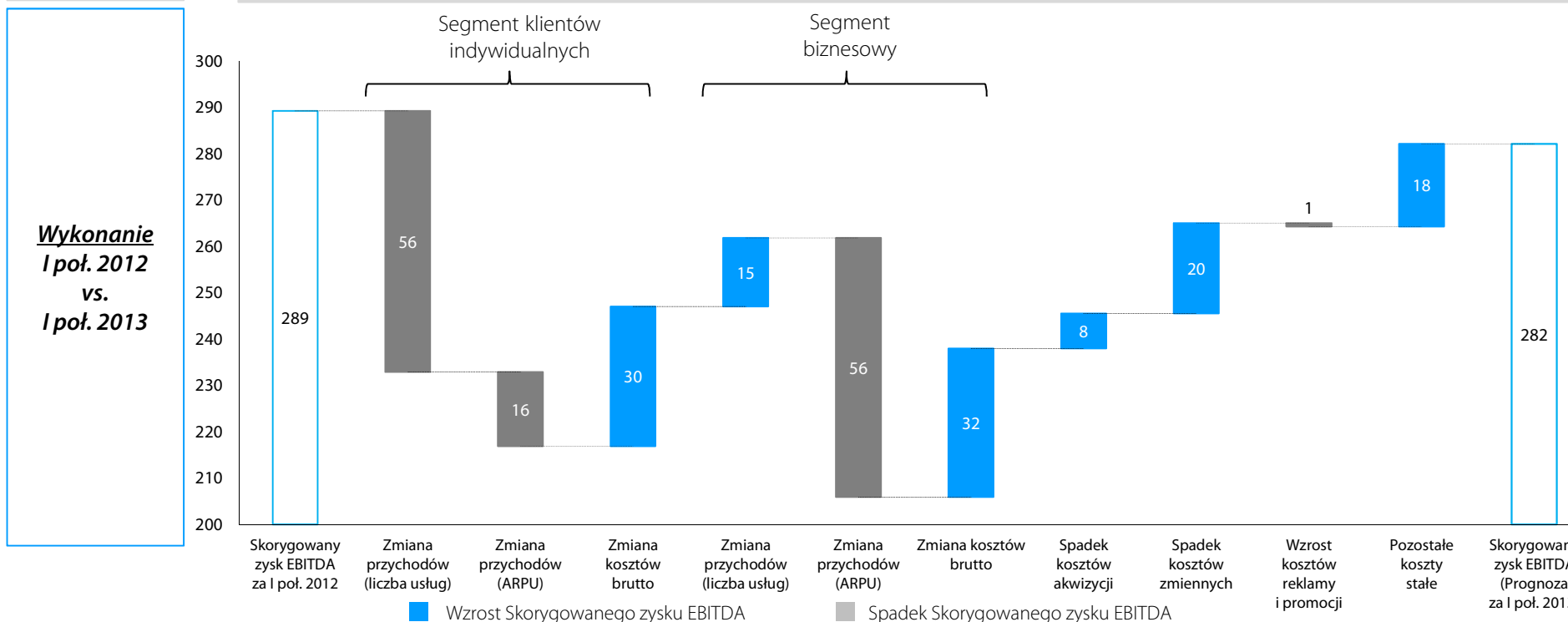
Pozostałe przychody

PLN mln





Pierwotna Prognoza na 2013 r. (PLN mln)	591	-42	-92	44	30	-91	77	-26	28	-4	11	525
% wykonania I poł. vs. cały rok	49%	133%	17%	68%	50%	62%	42%	131%	71%	25%	164%	54%



Komentarz

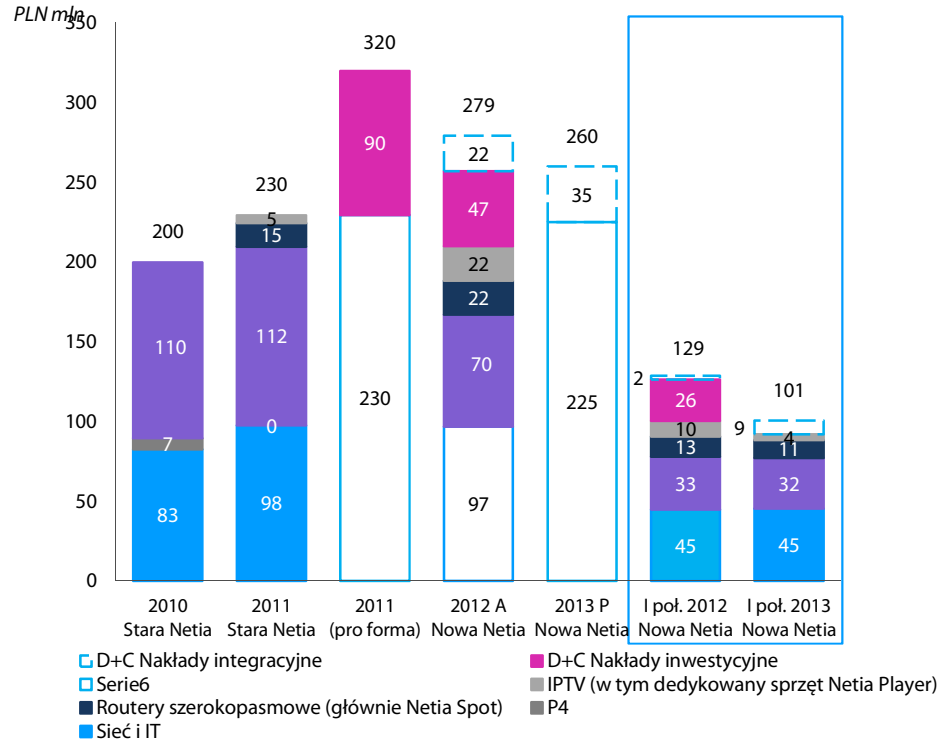
- Wykonanie 54% pierwotnej prognozy dla Skorygowanego zysku EBITDA daje przestrzeń do przyspieszenia wydatków na reklamę i akwizycje klientów
- ARPU w segmencie klientów indywidualnych spadają wolniej od oczekiwań, ale wzrost liczby usług (RGU) jest wolniejszy niż zakładano
- Rynek biznesowy odzwierciedla wpływ spadku stawek MTR z 15gr do 8gr na cenach detalicznych ARPU (od 1 lipca br. stawki MTR zostały obniżone do 4 gr)
- **Dzięki oszczędnościom na kosztach stałych i wyższym niż planowanym ARPU podwyższono prognozę Skorygowanego zysku EBITDA do PLN 550 mln**



<i>PLN'000</i>	<i>I poł. 2012</i>	<i>I poł. 2013</i>	<i>Zmiana</i>
Skorygowany zysk EBITDA	289.191	282.546	-2%
<i>Pozycje jednorazowe:</i>			
Koszty akwizycji	(694)	(119)	-
Koszty integracji Nowej Netii	(11.968)	(4.785) ①	-
Koszty restrukturyzacji	(17.510)	(2.182) ①	-
Odpis aktualizujący	-	(431)	-
Zysk EBITDA	259.019	275.029	+6%
Amortyzacja	(242.120)	(221.317) ②	-9%
Zysk operacyjny (EBIT)	16.899	53.712	+218%
Koszty finansowe netto	(23.055)	(15.345) ③	-33%
Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem	(6.156)	38.367	-
Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)/przychód	17.328	(16.639) ④	-
Zysk netto	11.172	21.728	-
Średnia efektywna liczba wyemitowanych akcji ¹ (podstawowa)	381.836.173	361.206.565²	-
EPS (w PLN, podstawowy)	0,03	0,06	-

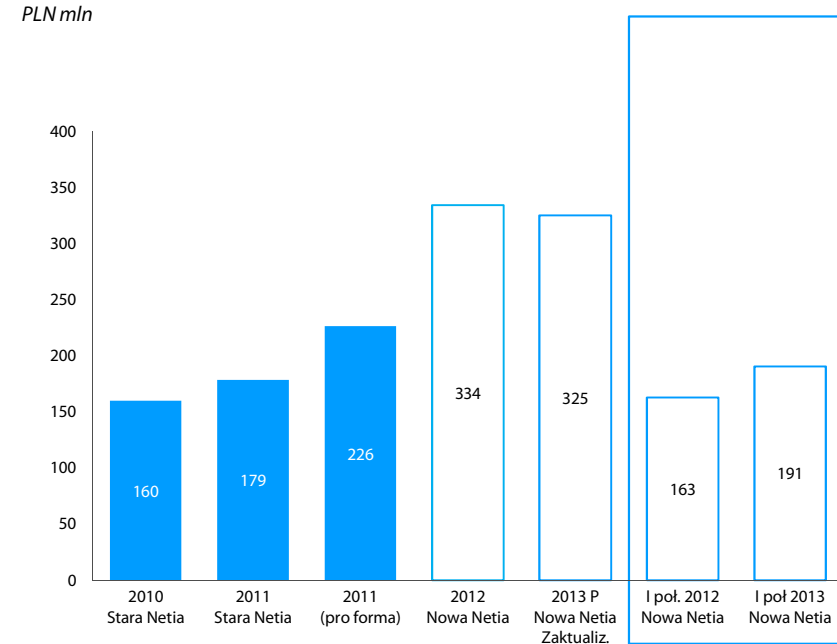
- ① Koszty integracji Dialogu i Crowley'a spadły o 76% r-d-r wraz z wejściem projektu w końcową fazę realizacji
- ② Wydłużenie ekonomicznych okresów użytkowania niektórych środków trwałych ma widoczny wpływ na poziom rentowności netto. Akwizycja elementów dawnej sieci Aster powinna mieć jedynie nieznaczny wpływ na poziom amortyzacji w przyszłości
- ③ Niższy koszt finansowy w wyniku spłaty kolejnych rat kredytu akwizycyjnego
- ④ Koszty nie podlegające odliczeniu oraz nierozpoznanie części aktywa z tytułu podatku odroczonego (różnice okresowe będą rozpoznawane w dłuższym czasie niż pięcioletni okres planowania) skutkują wysokim poziomem efektywnej stopy podatkowej. Wpływ środków pieniężnych z tytułu podatku wyniósł PLN 6,9 mln w I poł. 2013 r.

Nakłady inwestycyjne



- Po pełnym zintegrowaniu Grupy Dialog i Crowley, nakłady inwestycyjne na rozwój tych spółek wchodzi od I kw. 2013 r. w pozostałe kategorie nakładów inwestycyjnych
- Nakłady inwestycyjne wyniosły PLN 101 mln za I poł. 2013 r. wobec PLN 129 mln za I poł. 2012 r. odzwierciedlając ścisłą kontrolę nowych projektów w przejętych spółkach, synergie zakupowe i niższe tempo wzrostu
- Nakłady inwestycyjne w sieć i systemy IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów korporacyjnych i z rynku hurtowego oraz rozbudowę i modernizację sieci NGA dla klientów indywidualnych
- Niższe nakłady na zakup dekodery Netia Player są wynikiem aktywowania sprzętu z istniejących zapasów
- Prognoza nakładów inwestycyjnych na 2013 r. (wyluczając integrację CDN i włącznie z nakładami na integrację sieci kablowych) utrzymana na poziomie PLN 225 mln

Skorygowany Operacyjny FCF¹



- Netia osiągnęła w I poł. i II kw. 2013 r. dodatni poziom Skorygowanego operacyjnego FCF w kwocie odpowiednio PLN 191 mln i PLN 92 mln środków pieniężnych
- Prognoza wolnych przepływów środków pieniężnych na poziomie operacyjnym na 2013 rok została podwyższona do PLN 325 mln z PLN 300 mln dzięki kontroli kosztów, niższym kosztom pozyskania klientów i oszczędnościom na nakładach inwestycyjnych
- Nakłady inwestycyjne (bez nakładów na integrację) w relacji do przychodów wyniosły w 2012 r. 12,1% w porównaniu do ich prognozy na 2013 r. na poziomie 11,8%

Prognoza na 2013 r. | Niższa prognoza dla łącznej liczby usług przy wyższej rentowności



N E T I A

Pełnoroczna prognoza na 2013 r.

Strategiczne cele finansowe (do 2020)

	<u>Dotychczasowa</u>	<u>Aktualna</u>
Liczba usług (RGU) (000)	2.650	2.525
Przychody (PLN mln)	1.925	1.900
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	525	550
Marża zysku EBITDA (PLN mln)	27,3%	28,9%
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	65	100
Nakłady inwestycyjne (PLN mln)	225	225
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	300	325

Cele podtrzymane

Liczba usług na klienta docelowo średnio 2.0x usług

Dalszy wzrost udziałów w wartości rynku telekomunikacyjnego

Marża zysku EBITDA na poziomie 27% - 29%

Nakłady inwestycyjne w relacji do sprzedaży utrzymają się na poziomie poniżej 15 % w okresie modernizacji sieci (2012 – 2013) i spadną do 10% - 12% w kolejnych latach (2014 – 2020)

Marża wolnych operacyjnych przepływów pieniężnych w relacji do sprzedaży na stałym poziomie powyżej 12 %

Powyższe prognozy nie uwzględniają wpływu nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym Dialogu i Crowley'a (CDN) (o charakterze jednorazowym)

Prognozy nie uwzględniają wpływu kolejnych potencjalnych, przełomowych dla działalności Grupy Netia akwizycji

Koszty projektu integracji CDN (PLN mln)	do 10	do 10
Inwestycje projektu integracji CDN (PLN mln)	do 35	do 35

- Netia pozostaje w pełni zdedykowana, by realizować wcześniej ogłoszoną politykę dystrybucji środków do akcjonariuszy, w tym PLN 145 mln już w 2014 r.

- Netia odnotowała w I półroczu 2013 r. solidne wyniki finansowe, co podkreśla odporność modelu biznesowego na dużą konkurencję i wysokie obniżki cen
- Generujący środki pieniężne segment biznesowy łagodzi presję w segmencie klientów indywidualnych, jednocześnie wykorzystując obecną infrastrukturę sieciową
- Zasięg własnej sieci NGA powiększony w II kw. 2013 r. o 124 tys. gospodarstw domowych do blisko 1,2 mln gospodarstw domowych łącznie
- Widoczny postęp w sprzedaży usług telewizyjnych w I półroczu 2013 r. był jednak wolniejszy od prognoz, przy dalszej erozji bazy telefonii stacjonarnej w segmencie klientów indywidualnych, co skutkowało obniżeniem prognozy łącznej liczby usług (RGU) i przychodów na koniec 2013 r. do odpowiednio 2.525 tys. usług i PLN 1.900 mln
- Odporność segmentu biznesowego i skuteczna kontrola kosztów pozwalają Spółce podwyższyć równocześnie o PLN 25 mln prognozę Skorygowanego zysku EBITDA i Skorygowanych wolnych przepływów środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) do odpowiednio PLN 550 mln i PLN 325 mln
- Prognoza nakładów inwestycyjnych na 2013 r. utrzymana na poziomie 225 mln PLN i obejmuje nakłady na kontynuację modernizacji sieci do standardu NGA oraz na integrację nowo nabytych sieci kablowych w Warszawie i Krakowie
- W maju br. została zrealizowana oferta zakupu 16,0 mln akcji własnych (4,15% kapitału zakładowego Netii) za łączną kwotę PLN 128,1 mln (trwa proces rejestracji umorzenia akcji własnych przez sąd), w jej wyniku liczba akcji składających się na kapitał zakładowy Netii obniży się do 347.9 mln
- Dystrybucja środków pieniężnych do akcjonariuszy w wysokości PLN 145m (pro forma PLN 0,42 na akcję) począwszy od 2014 r., z możliwością stopniowego wzrostu w czasie
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,72x podwyższonej prognozy Skorygowanego zysku EBITDA na 2013r. pozwala na elastyczność zarówno w przypadku dystrybucji środków bądź potencjalnych akwizycji

DOZENUEENY

NETIA