

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 III kwartał 2013 roku

Warszawa, Polska – 7 listopada 2013 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 dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2013 r.

1 Najważniejsze wydarzenia

1.1 Dane finansowe

- **Przychody** za pierwsze dziewięć miesięcy 2013 r. wyniosły 1.425,3 mln PLN wykazując spadek o 11% w stosunku do analogicznego okresu 2012 r. W III kw. 2013 r. przychody spadły o 4% kwartał-do-kwartału do poziomu 457,1 mln PLN w porównaniu do 477,5 mln PLN w II kw. 2013 r. Spadek przychodów był związany z niższą liczbą usług (RGU), które zmniejszyły się o 6% rok-do-roku i o 1% kwartał-do-kwartału, jak również z progresywnymi obniżkami stawek za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych (MTR). Netia szacuje, że 33% spadku przychodów rok-do-roku oraz 43% kwartał-do-kwartału było spowodowane obniżką stawek MTR. Spadek liczby aktywnych usług był w dalszym ciągu skoncentrowany w podsegmencie klientów indywidualnych - B2C (Home) i w obszarze stacjonarnych usług głosowych. Obniżka stawek MTR wpłynęła głównie na poziom przychodów w podsegmencie usług dla innych operatorów - B2B (Carrier).
- **Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł 426,7 mln PLN za pierwsze dziewięć miesięcy 2013 r. wykazując spadek o 4% w stosunku do analogicznego okresu 2012 r. W III kw. 2013 r. skorygowany zysk EBITDA wyniósł 144,1 mln PLN, wykazując wzrost o 3% w stosunku do II kw. 2013 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 29,9% w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. oraz 31,5% w III kw. 2013 r. w porównaniu do 27,9% marży odnotowanej w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. i 29,4% w II kw. 2013 r. Poprawa marży rok-do-roku i kwartał-do-kwartału została osiągnięta dzięki temu, iż utrata przychodów skoncentrowała się na niskomarżowych kategoriach usług, takich jak usługi na bazie dostępu regulowanego, jak również dzięki stale rosnącym synergii integracyjnym, niższym kosztom pozyskania klienta w związku z mniejszą liczbą przyłączeń brutto i obniżkom stawek MTR.
- **Zysk EBITDA** wyniósł 417,5 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2013 r. oraz 142,5 mln PLN w III kw. 2013 r., wykazując wzrost o 3% w stosunku do pierwszych trzech kwartałów 2012 r. oraz o 5% w stosunku do II kw. 2013 r. Odnotowane w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. pozycje jednorazowe obejmowały koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 5,8 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 2,8 mln PLN, odpis aktualizujący w kwocie 0,4 mln PLN, który został odnotowany przez Uni-Net, spółkę zależną Netii świadczącą usługi radiokomunikacyjne, zmniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w kwocie 0,2 mln PLN oraz koszty projektów akwizycyjnych w kwocie 0,2 mln PLN. W porównawczym okresie styczeń-wrzesień 2012 r. pozycje jednorazowe obejmowały koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 16,5 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 21,7 mln PLN oraz koszty projektów akwizycyjnych, które zamknęły się kwotą 1,0 mln PLN. Marża zysku EBITDA wyniosła 29,3% za pierwsze trzy kwartały 2013 r. i 31,2% w III kw. 2013 r. w porównaniu do 25,4% marży odnotowanej za pierwsze dziewięć miesięcy 2012 r. oraz 28,6% w II kw. 2013 r.
- **Zysk operacyjny EBIT** wyniósł 86,5 mln PLN za pierwsze dziewięć miesięcy 2013 r. (nie uwzględniając pozycji jednorazowych skorygowany zysk operacyjny wyniósł 95,7 mln PLN) w stosunku do zysku operacyjnego w kwocie 44,2 mln PLN za pierwsze dziewięć miesięcy 2012 r. (83,4 mln PLN zysku operacyjnego przy wyłączeniu pozycji jednorazowych). Zysk operacyjny w III kw. 2013 r. wyniósł 32,8 mln PLN (34,5 mln PLN przy wyłączeniu pozycji jednorazowych) w stosunku do 26,4 mln PLN w II kw. 2013 r. (34,5 mln PLN przy wyłączeniu pozycji jednorazowych).
- **Zysk netto** odnotowany za pierwsze dziewięć miesięcy 2013 r. wyniósł 35,8 mln PLN w stosunku do zysku netto w wysokości 21,2 mln za analogiczny okres 2012 r. Zysk netto w III kw. 2013 r. wyniósł 14,1 mln PLN wobec zysku netto w wysokości 8,6 mln PLN w II kw. 2013 r. Zysk netto za pierwsze trzy kwartały 2013 r. obejmuje 23,7 mln PLN odsetek z tytułu obsługi kredytu zaciągniętego w 2011 r. na sfinansowanie akwizycji Grupy Dialog wobec 35,8 mln PLN odsetek z tego tytułu w analogicznym okresie 2012 r. Ponadto, zysk netto za okres styczeń-wrzesień 2013 r. obejmuje obciążenie z tytułu podatku dochodowego w kwocie 27,6 mln PLN wobec uznania z tego tytułu w wysokości 10,4 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2012 r. Odnotowane w roku bieżącym obciążenie

z tytułu podatku dochodowego odzwierciedla koszty niepodlegające odliczeniu, podczas gdy wysokość podatku dochodowego za okres styczeń-wrzesień 2012 r. obejmowała kwotę 21 mln PLN zysku księgowego, który powstał w wyniku rozpoznania aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego na wewnątrzgrupowej transakcji sprzedaży elementów infrastruktury telekomunikacyjnej przez Dialog do Netii SA.

- *Spółka osiągnęła dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. i III kw. 2013 r.* OpFCF zdefiniowany jako skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o wartość inwestycji kapitałowych wyłączając nakłady inwestycyjne na integrację i nabycia sieci ethernetowych wyniósł 275,2 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. i 84,6 mln PLN w III kw. 2013 r. w stosunku do 259,6 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. oraz 92,0 mln PLN w II kw. 2013 r. Na spadek OpFCF kwartał-do-kwartału wpłynął sezonowy wzrost poziomu nakładów inwestycyjnych.
- *Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe* na dzień 30 września 2013 r. wyniosły 130,9 mln PLN, co stanowiło wzrost o 6,5 mln PLN w stosunku do ich poziomu z dnia 30 czerwca 2013 r., natomiast *całkowite zadłużenie* wyniosło 448,1 mln PLN, co stanowiło spadek o 74,8 mln PLN w stosunku do poziomu zadłużenia z dnia 30 czerwca 2013 r. *Dług netto* wyniósł zatem 317,2 mln PLN, co stanowiło spadek o 81,3 mln PLN w porównaniu do 398,5 mln PLN na dzień 30 czerwca 2013 r., a *dźwignia finansowa* stanowiła wielokrotność 0,58x prognozy dla skorygowanego zysku EBITDA na 2013 r. wynoszącej 550 mln PLN.
- *Aktualizacja prognozy na 2013 r.* W związku ze znaczącym spadkiem tempa utraty usług (RGU) z poziomu 46 tys. w II kw. 2013 r. do 32 tys. w III kw. 2013 r. oraz w związku z przyrostem netto liczby usług telewizyjnych o 10 tys. w III kw. 2013 r. i odnotowaniem w III kw. 2013 r. przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych we własnej sieci, Zarząd Netii wprowadza niewielkie modyfikacje do prognozy na 2013 r. Prognoza łącznej liczby usług na koniec roku zostaje podwyższona do 2.540 tys. z poziomu 2.525 tys. Prognoza przychodów zostaje obniżona do 1.875 mln PLN z poziomu 1.900 mln PLN, a prognoza Skorygowanego zysku operacyjnego EBIT zostaje podwyższona do 110 mln PLN. Prognozy dla Skorygowanego zysku EBITDA, Skorygowanych przepływów wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) i nakładów inwestycyjnych pozostają na niezmiennym poziomie i wynoszą odpowiednio 550 mln PLN, 325 mln PLN oraz 225 mln PLN.

Obserwując pozytywne wyniki inwestycji poczynionych w rozwój usług telewizyjnych i sieci NGA przy jednoczesnym dalszym spadku liczby usług świadczonych w oparciu o dostęp regulowany, Zarząd uznał, że musi przyspieszyć rozwój inwestycji w 2014 r. i średnim terminie, aby ustabilizować wyniki finansowe Grupy Netia w segmencie B2C. W związku z tym uprzednio opublikowane średnioterminowe strategiczne cele finansowe są obecnie w trakcie przeglądu i oczekują na rezultaty prowadzonych prac planistycznych dotyczących 2014 r. i średniego horyzontu czasowego.

Zarząd podtrzymuje cel dystrybucji środków do akcjonariuszy na poziomie 0,42 PLN za akcję począwszy od 2014 r., pod warunkiem braku przeprowadzenia istotnych akwizycji. Realizacja powyższego celu dystrybucyjnego może wiązać się ze średniookresowym wzrostem dźwigni finansowej do poziomu 1,0x Skorygowany zysk EBITDA.

1.2 Dane operacyjne

- Liczba usług (RGU)** na dzień 30 września 2013 r. wyniosła 2.560.019 w porównaniu do 2.734.070 na dzień 30 września 2012 r. oraz 2.592.260 na dzień 30 czerwca 2013 r. Spadek usług rok-do-roku i kwartał-do-kwartału odzwierciedla spadek liczby stacjonarnych usług głosowych i zaostrzoną konkurencję na spowolnionym rynku telekomunikacyjnym. W III kw. 2013 r. Netia przyłączyła 9.818 usług netto we własnej sieci i odnotowała 42.059 odłączeń netto wśród usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego, a tempo spadku liczby usług zmniejszyło się o 29% kwartał-do-kwartału do 32.241 usług w kwartale. Zarząd zakłada, iż 2013 rok będzie okresem wzmożonej koncentracji na sprzedaży usług na sieci własnej, w tym zwłaszcza usług szerokopasmowych i usług telewizyjnych. W związku z widocznym postępem osiągniętym w III kw. 2013 r. Spółka podwyższa prognozę łącznej liczby usług na koniec 2013 r. z 2.525.000 do 2.540.000.
- Liczba usług telewizyjnych** na dzień 30 września 2013 r. wyniosła 111.358, co stanowiło wzrost o 53% w porównaniu do 72.805 na dzień 30 września 2012 r. oraz o 10% wobec 100.879 na dzień 30 czerwca 2013 r. W III kw. 2013 r. Netia przyłączyła 10.479 usług telewizyjnych netto wobec 9.642 usług w II kw. 2013 r.
- Liczba usług szerokopasmowych** wyniosła 854.165 na dzień 30 września 2013 r., co stanowiło spadek o 4% z poziomu 888.698 na dzień 30 września 2012 r. oraz o 1% z poziomu 859.708 na dzień 30 czerwca 2013 r. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wyniósł około 12,8% wobec 13,7% na dzień 30 września 2012 r. W III kw. 2013 r. Netia odnotowała spadek netto liczby stacjonarnych usług szerokopasmowych o 5.543 w porównaniu do spadku przyłączeń netto o 6.369 w II kw. 2013 r. (zarówno łącznie jak i organicznie, gdyż w obu kwartałach nie dokonano akwizycji ethernetowych). Niskie tempo wzrostu rynku oraz zaostrożona konkurencja cenowa, w tym oferowanie usług pakietowych przez operatorów sieci kablowych, miały wpływ na powyższe wyniki. Mając na celu obronę marży brutto Zarząd koncentruje się bardziej na usługach oferowanych we własnej sieci i na usługach pakietowych niż na usługach oferowanych w oparciu o dostęp regulowany lub na liczbie usług ogółem. W III kw. 2013 r. Netia przyłączyła netto 1.677 usług szerokopasmowych we własnej sieci (wyłączając WiMAX Internet), odnotowując wzrost drugi kwartał z rzędu. Na dzień 30 września 2013 r. usługi dla 47% klientów usług szerokopasmowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 46% na dzień 30 września 2012 r.
- Liczba stacjonarnych usług głosowych.** Netia szacuje, że łączny udział w rynku stacjonarnych usług głosowych wynosił około 19,0% w III kw. 2013 r. w porównaniu do 20,0% w III kw. 2012 r. Ze względu na zaostrożoną konkurencję na rynku telekomunikacyjnym oraz koncentrację Spółki na klientach wysokomarżowych, Netia obecnie przenosi nacisk z liczby klientów usług głosowych na utrzymanie poziomu przychodów i marży z tytułu tych usług. Baza klientów usług głosowych Netii wyniosła 1.519.265 na dzień 30 września 2013 r. w porównaniu do 1.677.766 na dzień 30 września 2012 r. oraz 1.550.812 na dzień 30 czerwca 2013 r. W III kw. 2013 r. Netia odnotowała łączny spadek liczby klientów usług głosowych netto o 31.547 w porównaniu do spadku netto o 44.063 w II kw. 2013 r. Netia zakłada, że w przyszłości liczba stacjonarnych usług głosowych będzie się nadal zmniejszać, głównie na skutek odchodzenia klientów od tradycyjnych usług głosowych i usług WLR. Na dzień 30 września 2013 r. usługi dla 42% klientów usług głosowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 39% na dzień 30 września 2012 r.
- Liczba usług mobilnych** na dzień 30 września 2013 r. wyniosła 28.063 w odniesieniu do mobilnych usług szerokopasmowych oraz 47.168 w odniesieniu do mobilnych usług głosowych, w porównaniu do odpowiednio 32.758 i 62.043 usług w obu kategoriach oferowanych na dzień 30 września 2012 r. oraz 28.906 i 51.955 na dzień 30 czerwca 2013 r. Netia nie promuje aktywnie sprzedaży usług mobilnych, utrzymując je w ofercie z myślą o oferowaniu konkurencyjnych usług konwergentnych klientom zainteresowanym tego typu ofertą.
- Rozwój sieci NGA.** W III kw. 2013 r. Netia rozszerzyła zasięg istniejącej sieci NGA, umożliwiającej świadczenie, między innymi, usług szerokopasmowych o wysokiej przepływności i pakietów 3play obejmujących usługi telewizyjne w technologii IPTV oraz na bazie adaptacyjnego protokołu IP (streaming) o kolejne 68.000 gospodarstw domowych. Na dzień 30 września 2013 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.240.000 gospodarstw domowych, w tym około 888.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci miedzianej VDSL, około 147.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci optycznej (PON) oraz około 205.000 gospodarstw domowych w zasięgu szybkiej sieci ethernetowej oraz sieci światłowodowej FTTB. Stanowi to wzrost zasięgu kwartał-do-kwartału o około 60.000 gospodarstw domowych dla sieci VDSL, 4.000 gospodarstw domowych dla sieci PON i 4.000 gospodarstw domowych dla sieci FTTB.

Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu Netii, powiedział: „W III kw. 2013 r. Netia osiągnęła widoczną poprawę w kilku obszarach operacyjnych, podnosząc równocześnie - po raz kolejny - do rekordowego poziomu marżę Skorygowanego zysku EBITDA w kwartale. Odnotowaliśmy również dalszy postęp w realizacji strategii rozwoju usług na własnej sieci w segmencie klientów indywidualnych (B2C). Liczba przyłączeń netto usług telewizyjnych wzrosła w ciągu kwartału o ponad 10 tys., a łączna baza klientów tych usług wyniosła 111 tys., co stanowi wzrost o 53% rok-do-roku. Popyt na usługi telewizyjne przełożył się na poziom przyłączeń usług szerokopasmowych, które na własnej sieci Netii (tj. sieci miedzianej, ethernetowej i światłowodowych sieciach dostępowych) wzrosły pomiędzy kolejnymi kwartałami o blisko 2 tys. Tym samym nastąpiło widoczne umocnienie pozytywnego trendu, który ma miejsce po kilku kwartałach odłączeń netto, odnotowywanych do I kw. 2013 r. Utrzymywaliśmy w kolejnym kwartale stabilny poziom ARPU z usług szerokopasmowych i WLR, co wynika z konsekwentnej realizacji naszej strategii. Udało nam się także zredukować o 29% liczbę utraconych usług kwartał-do-kwartału. Odłączenia netto są w dalszym ciągu skoncentrowane wśród usług WLR w segmencie klientów indywidualnych (B2C), podczas gdy stale wzrasta liczba usług w segmencie klientów biznesowych (B2B). Ponieważ ta poprawa miała miejsce głównie dzięki malejącej liczbie rezygnacji z usług, udało nam się podwyższyć o 3% kwartał-do-kwartału Skorygowany zysk EBITDA do poziomu 144 mln PLN w III kw. 2013 r., a także osiągnąć rekordową marżę Skorygowanego zysku EBITDA w wysokości 31,5%. Skorygowane wolne przepływy środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) wyniosły 275 mln PLN za okres dziewięciu miesięcy w 2013 r., tj. o 6% więcej niż w tym samym okresie 2012 r., co w dalszym ciągu odzwierciedla duży, korzystny wpływ integracji Dialogu i Crowley'a na poziom zarówno kosztów operacyjnych jak i wydatków inwestycyjnych. Zarząd jest zdecydowany przyspieszyć sprzedaż i podnieść poziom penetracji usługami szerokopasmowymi i telewizyjnymi na własnej sieci Netii, w której zasięgu znajduje się blisko 2,9 mln gospodarstw domowych. W III kw. 2013 r. rozszerzyliśmy zasięg naszej sieci NGA o 68 tys. gospodarstw domowych do łącznego poziomu 1,2 mln gospodarstw domowych. Równocześnie pracujemy intensywnie nad integracją z siecią szkieletową Netii ostatnio nabytych sieci kablowych, które obejmują zasięgiem około 450 tys. gospodarstw domowych w Warszawie i Krakowie. Planujemy na ich obszarze wdrożenie komercyjnej oferty pakietowej 3play na początku przyszłego roku. W tym tygodniu wystartowaliśmy z interesującą, nową ofertą usług telewizyjnych, która pozwala klientom zbudować własną, spersonalizowaną usługę telewizyjną z bloków kanałów tematycznych. Wierzymy, że daje ona Netii ważną przewagę konkurencyjną w zakresie elastyczności oferty dla klienta i korzystnej relacji oferty do ceny. Wierzymy, że powyższa oferta będzie fundamentem do zakładanego w nadchodzących kwartałach znacznego przyspieszenia sprzedaży usług telewizyjnych i szerokopasmowych we własnej sieci. Stanowi ona także widoczny przykład realizacji naszego nowego motto marki: „GigaWolność”.

Dzisiaj, gdy jesteśmy już prawie w połowie IV kw. 2013 r., ogłaszamy niewielkie modyfikacje naszej całorocznej prognozy na 2013 r. Prognoza liczby usług na koniec roku zostaje podwyższona w oparciu o dobre wyniki III kw., prognozy dla Skorygowanego wskaźnika EBITDA oraz Skorygowanego wskaźnika wolnych przepływów pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) zostają podtrzymane, podczas gdy prognoza przychodów zostaje nieznacznie obniżona na skutek malejących przychodów z nisko-marżowych usług dla innych operatorów. Planując działania w 2014 r., jest oczywistym dla Zarządu, że szybszy rozwój usług na własnej sieci i ustabilizowanie przychodów w segmencie B2C wymagają wsparcia w postaci dalszej poprawy retencji w obecnej bazie usług oraz przyspieszenia inwestycji w rozwój usług telewizyjnych i sieci NGA. Jednocześnie spodziewamy się dalszej poprawy wyników w segmencie B2B, związanej między innymi w poprawą warunków otoczenia ekonomicznego. Netia w dalszym ciągu utrzymuje dźwignię finansową na niskim poziomie, przy spadku zadłużenia netto do 317 mln PLN na dzień 30 września 2013 r., co stanowi 0,58x prognozy Skorygowanego zysku EBITDA za 2013 r. w kwocie 550 mln PLN. Ta komfortowa sytuacja finansowa powinna umożliwić nam kontynuowanie inwestycji we własną sieć i usługi przy równoczesnym utrzymaniu polityki dystrybucji środków do akcjonariuszy, zakładającej wypłatę 0,42 PLN za akcję począwszy od 2014 r. Równocześnie nadal monitorujemy rynek pod kątem potencjalnych unikalnych okazji do akwizycji, które przyniosłyby nam wartość dodaną.”

Jon Eastick, dyrektor finansowy Netii, powiedział: „Wyniki finansowe Netii za III kw. 2013 r. podkreślają po raz kolejny skuteczność naszego modelu biznesowego w segmentach B2B i B2C, dzięki któremu udało nam się osiągnąć kwartał-do-kwartału wzrost Skorygowanego zysku EBITDA o 3% do kwoty 144 mln PLN, pomimo dalszego spadku przychodów w tym okresie o 4%, do kwoty 457 mln PLN. Wprowadzona od 1 lipca 2013 r. trzecia i ostatnia obniżka stawek za połączenia do sieci komórkowych (MTR) do poziomu 0,0429 PLN była przyczyną około 43% łącznego spadku przychodów pomiędzy kolejnymi kwartałami, łącznie o 20 mln PLN. Wpływ tej obniżki na zysk netto był minimalny ze względu na równoczesny spadek kosztów rozliczeń międzyoperatorskich. Wyłączając deflacyjny charakter obniżki stawek MTR na przychody, powodem obniżenia przychodów za pierwsze trzy kwartały 2013 r. w sumie o 11% rok-do-roku - do kwoty 1.425 mln PLN - jest wyłącznie spadek liczby usług (RGU) o łącznie 6%, który koncentrował się w segmencie B2C, w tym w szczególności wśród stacjonarnych usług głosowych WLR. W III kw. 2013 r. nastąpił istotny postęp w utrzymaniu bazy klientów w postaci obniżenia tempa utraty usług kwartał-do-kwartału o 29%. Równocześnie poziom ARPU z usług WLR i usług szerokopasmowych pozostał na stabilnym poziomie, ponieważ staramy się utrzymać wartość naszej bazy klientów w warunkach ostrej konkurencji rynkowej. Wraz z poprawiającym się wynikiem przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych na własnej sieci oraz usług telewizyjnych, a także wraz z uruchomioną w kluczowym czwartym kwartale innowacyjną ofertą telewizyjną, pozostajemy ukierunkowani na dalsze znaczące obniżanie tempa spadku łącznej bazy klientów i rozwój usług na własnej sieci Netii, które zazwyczaj zapewniają najwyższe marże.

Biorąc pod uwagę, że ta poprawa wolumenów usług pojawiła się w trakcie 2013 r. później niż pierwotnie zakładaliśmy, jest dzisiaj jasne, że 2014 r. musi być kolejnym rokiem malejących przychodów oraz niższej marży. Marże sprzedażowe muszą spadać wraz z malejącą rok-do-roku średnią liczbą usług, a ambitne cele co do rozwoju usług na własnej sieci oraz uruchomienie usług w niedawno nabytej sieci telewizji kablowej wymagają wyższych nakładów na pozyskanie klienta niż te poniesione w 2013 r. Co więcej, wraz z zakończeniem większości projektów integracyjnych Dialogu i Crowley'a, wpływ z tego tytułu na obniżenie bazy kosztów będzie w 2014 r. mniejszy niż w roku bieżącym. Tym niemniej, biorąc pod uwagę obiecujące wyniki sprzedaży na obszarze sieci Netii zmodernizowanej do standardu NGA i konsekwentnie poprawiające się wyniki dla usług telewizyjnych, Zarząd jest przekonany, że dalsze, szybsze inwestycje w modernizację sieci i rozwój usług telewizyjnych są kluczowe dla osiągnięcia naszego celu, którym jest jak najszybsze ustabilizowanie wyników w segmencie B2C. Z tego względu poddaliśmy nasze długoterminowe plany weryfikacji i planujemy aktualizację średnioterminowych Strategicznych Celów Finansowych wraz z publikacją wyników IV kw. oraz za cały 2013 rok.

Niższe koszty restrukturyzacji, które są ujęte jako korekty do zysku EBITDA, niższy poziom amortyzacji oraz niższy koszt odsetek od malejącego zadłużenia, które wynosiło na dzień 30 września br. jedynie 0,58x prognozy Skorygowanego zysku EBITDA na 2013 r., przyczyniły się do wzrostu zysku netto za okres styczeń-wrzesień 2013 r. o 69% rok-do-roku do kwoty 35,8 mln PLN. W zależności od wyników corocznego testu na utratę wartości, Netia powinna odnotować za 2013 r. dodatni wynik finansowy netto.”

2 Podsumowanie działalności operacyjnej

2.1 Usługi szerokopasmowe, telewizyjne oraz mobilne

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

Netia konsekwentnie pracuje nad pozyskaniem kolejnych partnerów dostarczających treści. W III kw. 2013 r. poszerzono ofertę w podstawowym pakiecie „Komfortowym” o nowe kanały tematyczne, takie jak Domo+ HD, Kuchnia + HD, Teletoon/Hyper + HD, Planete+ HD.

Na początku października br. Netia wprowadziła nową platformę komunikacyjną i nowe hasło marki ‘GigaWolność’. Spółka zamierza skupić się podczas komunikacji z rynkiem na emocjach, w tym zwłaszcza na momentach, w których wzrasta poczucie wolności, starając się powiązać je z uczuciami doświadczanymi w zetknięciu z produktami i usługami Netii. Nowe hasło marki stanowi naturalne rozwinięcie swojego poprzednika ‘Wolność Wyboru’. Pierwsza kampania reklamowa w ramach nowej platformy komunikacyjnej, promująca usługi Telewizji Osobistej, ruszyła w październiku br.

W dniu 4 listopada br. Netia wdrożyła innowacyjną ofertę usług telewizyjnych, umożliwiającą klientowi swobodne budowanie własnej Telewizji Osobistej z kilkunastu dostępnych opcji tematycznych i ponad 170 kanałów, w tym 56 kanałów w jakości HD. Podczas pierwszego miesiąca klient ma dostęp do wszystkich pakietów telewizyjnych za cenę najniższego miesięcznego abonamentu w kwocie 35 PLN. Po tym okresie klient może wybrać interesujące dla niego pakiety tematyczne w ramach pięciu dostępnych abonamentów w wysokości od 35 PLN do 160 PLN. Nowa oferta telewizyjna jest jednolita w zakresie dostępnych pakietów i kanałów we wszystkich stosowanych technologiach transmisji telewizyjnej. W opinii Zarządu nowa oferta powinna cieszyć się wysokim zainteresowaniem potencjalnych klientów i przyczynić się do przyspieszenia tempa wzrostu usług telewizyjnych w nadchodzących kwartałach.

Na dzień 30 września 2013 r. liczba aktywnych klientów usług telewizyjnych w Netii wzrosła do 111.358 wykazując wzrost o 53% z 72.805 na dzień 30 września 2012 r. oraz o 10% z 100.879 na dzień 30 czerwca 2013 r.

Liczba usług telewizyjnych (w tys.)	III kw. 2012	IV kw. 2012	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013
Razem	72,8	79,3	91,2	100,9	111,3

W III kw. 2013 r. Netia dodała 10.479 usług telewizyjnych netto w porównaniu do 9.642 usług dodanych w II kw. 2013 r. Przyłączenia netto w tej kategorii są odzwierciedleniem wprowadzenia do sprzedaży w III kw. 2012 r. oferty usług telewizyjnych w technologii *smooth streaming*, które mają szerszy zasięg geograficzny niż technologia IPTV.

ARPU w odniesieniu do usług telewizyjnych wyniosło 37 PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 42 PLN w III kw. 2012 r. oraz 38 PLN w II kw. 2013 r. Spadek ARPU odzwierciedla rosnący udział technologii *smooth streaming*, na bazie której była dostarczana jest węższa i tańsza oferta usług telewizyjnych niż ta oparta o IPTV. Ze względu na ujednoczenie kontentu dostarczanego w technologiach IPTV i *smooth streaming* w najnowszej ofercie, w 2014 r. spodziewana jest poprawa trendu ARPU.

Liczba usług szerokopasmowych wyniosła 854.165 na dzień 30 września 2013 r., co stanowiło spadek o 4% z poziomu 888.698 na dzień 30 września 2012 r. i o 1% z poziomu 859.807 na dzień 30 czerwca 2013 r.

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

Liczba portów (w tys.)	III kw. 2012	IV kw. 2012	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013
xDSL, FastEthernet oraz PON we własnej sieci	387,6	382,5	381,1	381,3	382,9
W tym tradycyjna sieć (PON, VDSL, ADSL)	262,6	261,5	263,1	266,1	271,2
W tym nabyte spółki ethernetowe	125,0	121,0	118,0	115,2	111,7
WiMAX Internet	17,2	17,9	17,1	16,5	16,0
LLU	184,6	182,7	178,4	175,4	172,5
BSA	299,3	291,6	289,5	286,5	282,8
Razem	888,7	874,8	866,1	859,7	854,2

Baza klientów usług szerokopasmowych zmniejszyła się netto o 5.543 w III kw. 2013 r. w porównaniu do 6.369 odłączeń netto w II kw. 2013 r. Zarówno w III kw. 2013 r. jak i w II kw. 2013 r. nie prowadzono akwizycji sieci ethernetowych.

Spowolnienie wzrostu na rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych oraz zaostrzona rywalizacja cenowa ze strony operatora zasiedziącego i telewizji kablowych wyeliminowały przewagę cenową Netii na usługach 1play na bazie BSA, jak również przyczyniły się do spadku liczby przyłączeń brutto oraz wzrostu poziomu rezygnacji klientów z usług szerokopasmowych. W 2013 r. Netia koncentruje się na sprzedaży produktów oferowanych na sieci własnej, w tym na świadczeniu usługi dostępu do Internetu. W III kw. 2013 r. Spółka odnotowała rekordowy poziom 1.677 przyłączeń usług szerokopasmowych netto we własnej sieci (wyłączając WiMAX Internet), w tym na sieci miedzianej i sieci optycznej PON przyłączono 5.129 usług netto. Pomimo 3.452 odłączeń netto w III kw. w lokalnych sieci ethernetowych Zarząd odnotowuje zachęcające wyniki sprzedaży w sieci ethernetowej zmodernizowanej do standardu NGA i rozważa obecnie możliwości przyspieszenia programu modernizacji tych sieci ponad obecnie realizowany plan objęcia zasięgiem około 54.000 kolejnych gospodarstw domowych.

ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych wyniosło 56 PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 56 PLN w III kw. 2012 r. i 56 PLN w II kw. 2013 r. Konserwatywna polityka cenowa i koncentracja na segmentach klientów o wyższym ARPU skutkowałą utrzymaniem satysfakcjonującego poziomu ARPU w trakcie ubiegłego roku pomimo głębokiego obniżenia cen usług przez niektórych konkurentów Netii.

Koszt pozyskania klienta usług szerokopasmowych (SAC) wyniósł w III kw. 2013 r. 187 PLN w porównaniu do 178 PLN w II kw. 2013 r. oraz 166 PLN w I kw. 2013 r.

Nabycia sieci ethernetowych. Na dzień 30 września 2013 r. sieci ethernetowe nabyte przez Netię obsługiwały łącznie 111.718 klientów usług szerokopasmowych, w tym głównie klientów indywidualnych, w porównaniu do 115.170 klientów tych usług na dzień 30 czerwca 2013 r. oraz 124.971 klientów na dzień 30 września 2012 r., obejmując zasięgiem około 621.000 gospodarstw domowych. Pomimo dalszego spadku netto organicznej bazy usług w sieciach ethernetowych ogółem, Zarząd odnotowuje zachęcające wyniki sprzedaży w sieci ethernetowej zmodernizowanej do standardu NGA i rozważa obecnie możliwości przyspieszenia programu modernizacji tych sieci w latach 2013/2014. Obecnie Netia koncentruje się na modernizacji zakupionych sieci ethernetowych, w związku z czym kolejne ewentualne akwizycje będą prawdopodobnie dokonywane w dużo wolniejszym tempie niż miało to miejsce w przeszłości.

Modernizacja sieci do standardów NGA. Na dzień 30 września 2013 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.240.000 gospodarstw domowych, w tym 147.000 gospodarstw było objętych siecią PON, 888.000 gospodarstw siecią miedzianą VDSL, a 205.000 gospodarstw siecią ethernetową FTTB. W III kw. 2013 r. Netia poszerzyła zasięg NGA o około 68.000 gospodarstw domowych (w tym 60.000 gospodarstw domowych objętych siecią VDSL, 4.000 gospodarstw domowych objętych siecią miedzianą i 4.000 gospodarstw domowych objętych siecią FTTB). Ponadto Netia posiadała 181.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci dostosowanej do świadczenia usług IPTV na bazie technologii ADSL2+. To w połączeniu z siecią dostosowaną do standardów NGA (na obu sieciach możliwe jest świadczenie usług 3play), dało Netii dostęp do około 1.421.000 gospodarstw domowych w zasięgu własnej sieci, którym można świadczyć usługi telewizyjne.

Uwzględniając akwizycje sieci kablowych od UPC Polska, Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA co najmniej o kolejne 475.000 gospodarstw domowych. Oczekuje się, że po zrealizowaniu wszystkich planów modernizacyjnych Netia powinna posiadać około 1.715.000 gospodarstw domowych w standardzie NGA i będących zarazem w zasięgu usług 3play (IPTV + stacjonarny dostęp szerokopasmowy NGA + usługi głosowe). Ponadto Netia wdrożyła rozwiązanie *smooth streaming*, które rozszerza zakres dostępności ofert pakietowych typu 3play na sieci, na których prędkość łącza jest niewystarczająca do świadczenia usług IPTV oraz, potencjalnie w przyszłości, tam, gdzie Netia nie świadczy usług dostępu szerokopasmowego. Oprócz stałego udoskonalania oferty kontentowej i funkcjonalności usług, Zarząd Netii koncentruje się obecnie na optymalizacji procesów dotyczących sprzedaży, świadczenia i utrzymania usług telewizyjnych.

Usługi mobilne. Baza klientów mobilnych usług szerokopasmowych wyniosła 28.063 na dzień 30 września 2013 r. w porównaniu do 32.758 na dzień 30 września 2012 r. oraz 28.906 na dzień 30 czerwca 2013 r. *ARPU dla usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego* wyniosło 27 PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 27 PLN w III kw. 2012 r. i 28 PLN w II kw. 2013 r. Liczba *mobilnych usług głosowych* na dzień 30 września 2013 r. wyniosła 47.168 w porównaniu do 62.043 na dzień 30 września 2012 r. i 51.955 na dzień 30 czerwca 2013 r. *ARPU dla mobilnych usług głosowych* wyniosło w III kw. 2013 r. 28 PLN w porównaniu do 27 PLN w III kw. 2012 r. oraz 27 PLN w II kw. 2013 r. Usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego generują marże na poziomie zbliżonym do usług BSA, natomiast dzięki renegotjowaniu umów z operatorami komórkowymi Polkomtel oraz P4 poprawiły się warunki świadczenia mobilnych usług głosowych.

Liczba usług mobilnych (w tys.)	III kw. 2012	IV kw. 2012	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013
Mobilny Internet	32,8	30,3	29,3	28,9	28,1
Mobilne usługi głosowe	62,0	60,2	56,4	52,0	47,2
Razem	94,8	90,5	85,7	80,9	75,2

2.2 Usługi głosowe

2.2.1 Własna sieć, WLR i LLU

Liczba linii głosowych wyniosła 1.519.265 na dzień 30 września 2013 r. w porównaniu do 1.677.766 na dzień 30 września 2012 r. i 1.550.812 na dzień 30 czerwca 2013 r. W III kw. 2013 r. Netia odnotowała spadek netto liczby linii głosowych o 31.547 linii w porównaniu do spadku netto o 44.063 linie w II kw. 2013 r. i 36.370 linii w III kw. 2012 r. Netia zakłada, że w przyszłości liczba stacjonarnych usług głosowych będzie się nadal zmniejszać, głównie na skutek odchodzenia klientów od tradycyjnych usług głosowych i usług WLR.

Agresywna rywalizacja cenowa ze strony innych operatorów w połączeniu z substytucją usługami telefonii komórkowej oraz przejściem na pakiety usług głosowych połączonych z usługami telewizji kablowej wywierała ujemny wpływ na bazę klientów stacjonarnych usług głosowych. Równocześnie Netia koncentrowała się na pozyskaniu klientów generujących wyższe ARPU, których starała się pozyskać poprzez dosprzedaż w pakiecie Nielimitowanych stacjonarnych połączeń głosowych na rozmowy lokalne i międzymiastowe. Powyższa polityka wspiera ogólny poziom ARPU, a jednocześnie znacząca poprawa retencji w III kw. 2013 r. skutkowała obniżeniem liczby utraconych linii głosowych o 28% kwartał-do-kwartału.

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

W III kw. 2013 r. poziom odłączeń netto wyniósł 1% w przypadku technologii LLU przez IP oraz 4% w odniesieniu do niżej marżowych usług WLR, podczas gdy w wysokomarżowej własnej sieci usługi netto pozostały na stabilnym poziomie pomiędzy kolejnymi kwartałami.

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

Liczba linii głosowych (w tys.)	III kw. 2012	IV kw. 2012	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013
Tradycyjne linie głosowe	578,2	563,7	553,3	545,1	537,4
w tym ISDN	233,9	237,0	236,6	235,4	235,3
w tym wąskopasmowy dostęp radiowy	44,4	44,8	45,1	42,9	42,5
VoIP (bez LLU)	53,0	69,3	74,6	80,0	86,6
WiMAX głos	15,0	14,7	13,8	13,2	12,6
Liczba linii głosowych we własnej sieci	646,2	647,8	641,7	638,3	636,6
WLR	903,8	869,2	828,9	789,0	760,5
LLU przez IP	127,7	126,9	124,3	123,5	122,2
Razem	1.677,8	1.643,9	1.594,9	1.550,8	1.519,3

ARPU w odniesieniu do usług WLR wyniosło 45 PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 45 PLN w III kw. 2012 r. oraz 45 PLN w II kw. 2013 r.

ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci wyniosło 40 PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 45 PLN w III kw. 2012 r. i 42 PLN w II kw. 2013 r. Spadek ARPU odzwierciedla bardziej agresywną obronę bazy klientów niż w przypadku usług WLR, adresowaną do klientów biznesowych konkurencyjną ofertę usług głosowych w technologii VoIP, i wysokie rabaty, których udzielano w przypadku pakietyzowania usług głosowych w ramach ofert 3play.

Uśrednione ARPU w odniesieniu do usług głosowych wyniosło 43 PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 46 PLN w III kw. 2012 r. i 44 PLN w II kw. 2013 r.

2.2.2 Pośrednie usługi głosowe

Liczba użytkowników korzystających z prefiksu w Netii wyniosła 57.008 na dzień 30 września 2013 r. w porównaniu do 65.249 na dzień 30 września 2012 r. i 58.358 na dzień 30 czerwca 2013 r. Netia koncentruje się na przeniesieniu klientów korzystających z prefiksu na WLR i nie pozyskuje aktywnie nowych użytkowników tej usługi. Klienci korzystający z prefiksu nie zostali ujęci w łącznej liczbie klientów głosowych Netii, która na dzień 30 września 2013 r. wyniosła 1.519.265 klientów.

ARPU w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu wyniosło w Netii 26 PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 42 PLN w III kw. 2012 r. i 28 PLN w II kw. 2013 r. Spadek ARPU był związany z obniżką taryf, niższym poziomem korzystania z tych usług oraz przeniesieniem bardziej rentownych klientów na usługi WLR lub usługi LLU.

2.3 Pozostałe

Zatrudnienie wyniosło 2.012 etatów na dzień 30 września 2013 r. w porównaniu do 2.240 etatów na dzień 30 września 2012 r. i 2.012 etatów na dzień 30 czerwca 2013 r. Liczba aktywnych etatów wyniosła 1.930 na dzień 30 września 2013 r. w stosunku do 2.144 etatów na dzień 30 września 2012 r. i 1.948 etatów na dzień 30 czerwca 2013 r.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

	Aktywne	Łączne
Zatrudnienie na dzień 30 września 2012 r.	2.144	2.240
Pracownicy nabyci w wyniku akwizycji spółek ethernetowych od 30 września 2012 r.	-	-
Redukcja zatrudnienia od 30 września 2012 r.	(214)	(228)
Zatrudnienie na dzień 30 września 2013 r.	1.930	2.012

Nakłady inwestycyjne

Zwiększenie środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN)	I-III kw. 2012	I-III kw. 2013	Zmiana %	II kw. 2013	III kw. 2013	Zmiana %
Istniejąca sieć i IT	68,0	71,4	5%	26,6	26,2	-2%
Sieci szerokopasmowe	50,9	52,6	3%	16,3	20,8	28%
CPE dla usług szerokopasmowych (głównie kapitalizowane routery Netia Spot)	19,7	15,1	-23%	4,8	3,8	-21%
IPTV (z uwzgl. dekodery Netia Player)	19,3	12,4	-36%	0,8	8,8	1000%
Koszty integracji	9,0	13,0	45%	6,2	4,3	-31%
Razem	166,9	164,5	-1%	54,7	63,9	17%
Grupa Dialog i Crowley ¹	35,7	na	na	na	na	na
Razem	202,6	164,5	-19%	54,7	63,9	17%

¹ Począwszy od I kw. 2013 r. nakłady inwestycyjne Grupy Dialog i spółki Crowley, które zostały nabyte przez Netię w grudniu 2011 r., zostały w pełni zintegrowane w ramach pozostałych kategorii nakładów inwestycyjnych.

Nakłady inwestycyjne w istniejącą sieć i IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów biznesowych. Nakłady na sieci szerokopasmowe obejmują głównie rozwój i modernizację sieci do standardu NGA dla klientów indywidualnych oraz prace nad zintegrowaniem z siecią szerokopasmową Netii sieci telewizji kablowych w Warszawie i Krakowie, które zostały nabyte od UPC Polska w maju 2013 r. Niższe rok-do-roku nakłady na zakup dekodery Netia Player są wynikiem aktywowania sprzętu z istniejących zapasów, a wzrost tej pozycji pomiędzy kolejnymi kwartałami jest wynikiem nowych zakupów, które poczyniono w związku z rozwojem usług telewizyjnych. W wyniku pełnego zintegrowania Grupy Dialog i spółki Crowley w ramach Nowej Netii, nakłady inwestycyjne na rozwój tych przejętych spółek są obecnie włączone w pozostałe kategorie nakładów inwestycyjnych. Niższy poziom nakładów inwestycyjnych rok-do-roku odzwierciedla ściślejszą kontrolę projektów w nowo przejętych spółkach, synergia zakupowe i niższe tempo wzrostu wolumenu abonenckiego.

3 Pozostałe wydarzenia

Integracja Netii, Dialogu oraz Crowley'a w ramach Nowej Grupy Netia. W grudniu 2011 r. Netia nabyła 100% udziałów w Telefonii Dialog SA ('Dialog', obecnie Telefonii Dialog Sp. z o.o.) oraz Crowley Data Poland Sp. z o.o. ('Crowley', obecnie połączona z Netią). Obydwie akwizycje, dzięki którym Netia - świadcząc ok. 2,6 mln usług - weszła do grona znaczących operatorów alternatywnych w skali europejskiej, wpisują się w realizację ogłoszonej w styczniu 2011 r. Strategii do 2020 r. Netia oczekuje, iż przyczynią się one do dalszego umocnienia jej pozycji rynkowej we wszystkich czterech segmentach rynku dzięki wykorzystaniu aktywów, bazy klienckiej oraz pozostałych zasobów operacyjnych zakupionych spółek. Spółka oczekuje, że wspomniane akwizycje wpłyną korzystnie na rozwój usług dostępu szerokopasmowego nowej generacji oraz usług telewizyjnych świadczonych za pomocą sieci modernizowanej do standardów NGA, jak również przyniosą szereg synergii operacyjnych.

Na dzień 30 września 2013 r. synergie osiągnięte dzięki zakończonym i realizowanym projektom osiągnęły narastająco przez siedem kwartałów 183,3 mln PLN na poziomie Skorygowanego zysku EBITDA i 39,9 mln PLN w odniesieniu do nakładów inwestycyjnych. Synergie zrealizowane w ciągu pierwszych trzech kwartałów 2013 r. wyniosły narastająco odpowiednio 107,1 mln PLN i 18,1 mln PLN. Z ponad 100 projektów ogółem, zrealizowano ponad 90 inicjatyw wpływających na poziom Skorygowanego zysku EBITDA. Ponadto zrealizowano 40 inicjatyw optymalizujących poziom nakładów inwestycyjnych. Łączne koszty reorganizacji za pierwsze trzy kwartały 2013 r. wyniosły 8,6 mln PLN (w tym 2,8 mln PLN stanowiły koszty związane z restrukturyzacją zatrudnienia, a 5,8 mln PLN koszty integracji).

Wszechstronny projekt integracji spółek, którego celem jest zbudowanie większej, bardziej efektywnej i bardziej konkurencyjnej Nowej Netii przebiega sprawnie. Kadra zarządzająca wyższego szczebla jest przekonana, że cele synergiczne zostaną osiągnięte, przy czym ostatnie projekty, związane głównie z migracją platform IT, zostaną ukończone w I kw. 2014 r. Planuje się, że ukończone projekty integracyjne wraz z innymi otwartymi projektami, których zakończenie jest przewidziane w 2013 r. powinny skutkować podwyższeniem kwoty synergii operacyjnych z poziomu 76,2 mln PLN w 2012 r. do 115 mln PLN w 2013 r. i 120 mln PLN w 2014 r. przy jednoczesnym dostarczeniu kolejnych 10 mln PLN synergii w zakresie optymalizacji nakładów inwestycyjnych.

Finansowanie. Na dzień 30 września 2013 r. Netia posiadała środki pieniężne w kwocie 130,9 mln PLN oraz zadłużenie wraz z odsetkami w wysokości 448,1 mln PLN w porównaniu do odpowiednio 124,4 mln PLN oraz 522,9 mln PLN na dzień 30 czerwca 2013 r. Zadłużenie na dzień 30 września 2013 r. dotyczyło pięcioletniego kredytu akwizycyjnego wraz z odsetkami, który został zaciągnięty na potrzeby sfinansowania zakupu Grupy Dialog. Zadłużenie na dzień 30 czerwca 2013 r. obejmowało kwotę 447,2 mln PLN z powyższego tytułu, kredyt odnawialny w wysokości 50,2 mln PLN, wykorzystany w celu częściowego sfinansowania akwizycji Dialogu i Crowley'a oraz kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 25,5 mln PLN. Tym samym dług netto Grupy Netia na dzień 30 września 2013 r. wyniósł 317,2 mln PLN w porównaniu do 398,5 mln PLN na dzień 30 czerwca 2013 r. i stanowił lewarowanie na poziomie 0.58x prognozy skorygowanego zysku EBITDA na 2013 r. w wysokości 550 mln PLN.

W dniu 20 czerwca 2013 r. Netia podwyższyła kwotę dostępnego długoterminowego kredytu akwizycyjnego o dodatkową transzę w wysokości 200,0 mln PLN, przeznaczoną na finansowanie wydatków kapitałowych oraz potrzeb działalności operacyjnej Grupy Netia oraz wypłaty na rzecz akcjonariuszy Spółki. Powyższe nowe środki finansowe nie zostały dotychczas wykorzystane i będą dostępne do dnia 20 grudnia 2014 r. Ponadto, w lipcu 2013 r. Netia spłaciła i anulowała opcję zaciągania kredytu odnawialnego do kwoty 50,0 mln PLN.

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

Rejestracja obniżenia kapitału zakładowego Netii. W dniu 24 października 2013 r. sąd dokonał rejestracji umorzenia 38,4 mln akcji własnych Netii, które zostało uchwalone przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Netii w dniu 28 czerwca 2013 r. Umorzone akcje były nabywane przez Spółkę w ramach kilku przeprowadzonych transz programu wykupu akcji. Powyższy program, który został uchwalony przez akcjonariuszy Netii w 2011 r. a zakończył się w maju 2013 r., obejmował nabycie i umorzenie akcji własnych stanowiących do 12,5% kapitału zakładowego Spółki za łączną kwotę do 350,0 mln PLN. Po dokonaniu rejestracji obniżenia kapitału zakładowego Netii przez sąd liczba akcji stanowiących kapitał zakładowy Netii zmniejszyła się do 347,9 mln.

Nowa polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy. Jak już uprzednio informowano, podczas gdy Zarząd jest w dalszym ciągu zainteresowany kilkoma potencjalnymi akwizycjami, w najbliższym czasie nie przewiduje możliwości przeprowadzenia takich transakcji. Z tego względu Zarząd zamierza dokonywać wypłaty z zysków na rzecz akcjonariuszy w drodze wypłaty dywidendy, w ramach oferty nabycia akcji własnych skierowanej do wszystkich akcjonariuszy lub poprzez obniżenie kapitału zakładowego, w zależności od wysokości kapitału dostępnego do podziału Netii SA, który na dzień 30 września 2013 r. wynosił 325,7 mln PLN i stanowi główne ograniczenie możliwości przyszłych wypłat zysków. Na podstawie prognoz przepływów wolnych środków pieniężnych Zarząd szacuje, że w począwszy od 2014 r. Spółka może przeznaczyć na wypłatę na rzecz akcjonariuszy 145 mln PLN (pro forma 0,42 PLN za każdą wyemitowaną akcją), z możliwością umiarkowanego zwiększenia wysokości wypłacanych kwot w przyszłości, podnosząc średniookresowe lewarowanie długiem do poziomu 1,0x Skorygowanego zysku EBITDA.

W 2013 r. Spółka rozdystrybuowała na rzecz akcjonariuszy kwotę 128,1 mln PLN (pro forma ekwiwalent 0,35 PLN za każdą wyemitowaną akcją) w formie wykupu akcji własnych stanowiących 4,15% kapitału zakładowego.

Sporna wysokość podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) za 2003 r. W dniu 10 października 2013 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie, w wyniku uwzględnienia przez Naczelnego Sąd Administracyjny skargi kasacyjnej wniesionej przez Spółkę, dokonał ponownego rozpatrzenia sprawy i ogłosił wyrok („Wyrok”) w sprawie zaskarżonej przez Spółkę decyzji („Decyzja”) Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie („Dyrektor Izby”), określającej zobowiązanie podatkowe Netii za rok 2003 w podatku dochodowym od osób prawnych („CIT”) w wysokości 34,2 mln zł plus odsetki od zaległości podatkowych w wysokości ok. 25,3 mln zł. Decyzja była z kolei wynikiem zakończenia postępowania odwoławczego Netii od decyzji Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Warszawie („Dyrektor UKS”), w której zostało określone zobowiązanie podatkowe Netii za rok 2003 w podatku CIT w wysokości 58,7 mln zł plus odsetki od zaległości podatkowych w wysokości 41,3 mln.

W ogłoszonym Wyroku Wojewódzki Sąd Administracyjny uchylił w całości Decyzję. W związku z zapadłym wyrokiem Dyrektor Izby zobowiązany jest do ponownego rozpatrzenia odwołania Spółki od Decyzji Dyrektora UKS z uwzględnieniem oceny prawnej i wskazań zawartych w wyrokach Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego oraz Naczelnego Sądu Administracyjnego co do dalszego postępowania.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego nie jest prawomocny. Zarówno Spółce jak i Dyrektorowi Izby przysługuje prawo do wniesienia skargi kasacyjnej do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Obecnie strony oczekują na dostarczenie pisemnego uzasadnienia Wyroku.

Tym samym, wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego jest kolejnym krokiem do możliwego pozytywnego dla Netii zakończenia sporu. Po otrzymaniu od organu skarbowego zwrotu części kwoty zapłaconego podatku, Netia nadal domaga się zwrotu 51,9 mln zł wraz z odsetkami. Jednakże nie jest jasne dla Zarządu jakie kroki mogą podjąć organy podatkowe aby bronić swojej pozycji, a zatem nie jest jasne jak długo mogą potrwać postępowania do czasu ich finalizacji.

Netia nabyła od UPC Polska część infrastruktury dawnej telewizji kablowej Aster, wyznaczonej do odsprzedaży przez Prezesa UOKiK w Decyzji z dnia 5 września 2011 r., akceptującej przejęcie Aster przez UPC Polska. Transakcja została sfinalizowana w dniu 10 maja 2013 r. po uzyskaniu zgody Prezesa UOKiK i wypełnieniu określonych pozostałych warunków wstępnych. Netia nabyła od spółek UPC Polska i UPC Poland Holding BV 100% udziałów w spółkach Centrina Sp. z o.o. oraz Dianthus Sp. z o.o., których własnością jest sieć kablowa docierająca do 446 tys. lokali w Warszawie i Krakowie. Transakcja została ujęta w księgach jako nabycie aktywów sieciowych i powiązanych zobowiązań, a jej wycena netto wyniosła 5,8 mln PLN. Równocześnie, UPC Polska zawarła ze spółkami Centrina i Dianthus dwunastomiesięczną umowę dzierżawy infrastruktury w celu zapewnienia dzisiejszym klientom ciągłości świadczenia usług w okresie przejściowym. Łączna kwota, którą otrzyma Grupa Netia za wyżej wspomnianą dzierżawę infrastruktury wynosi 4,5 mln PLN. Ponadto, Netia uzyska upusty z tytułu pewnych obowiązujących umów handlowych zawartych z UPC Polska. Powyższe upusty, mogące wynieść około 16,4 mln PLN, będą elementem rozliczenia transakcji i będą rozpoznawane z momentem ich otrzymania.

Dzięki transakcji Netia nie pozyskuje nowych klientów detalicznych, lecz zwiększa zasięg sieci własnej o 18% do 2,9 mln lokali i może mocniej zaistnieć infrastrukturalnie na tych rynkach w segmencie klientów indywidualnych, na których dotychczas nie była silnie obecna. Przejęcie jest kolejnym ważnym krokiem w realizacji strategii Netii, która opiera się na rozwoju multimedialnych usług on-line na bazie własnej sieci i może stanowić znakomitą bazę do osiągnięcia synergii w efekcie przyszłych działań konsolidacyjnych, których dotychczas w tym segmencie rynku Netia nie miała.

Netia rozpoczęła prace nad przyłączeniem nabytych sieci kablowych do swojej sieci szkieletowej, obejmujące m.in. zdefiniowanie zakresu przyszłej oferty i zakupienie niezbędnego wyposażenia sieciowego oraz urządzeń abonenckich. Grupa planuje komercyjny start usług na początek 2014 r.

Nowe hasło marki Netii: 'GigaWolność'. Na początku października br. Netia wprowadziła nową platformę komunikacyjną i nowe hasło marki 'GigaWolność'. Spółka zamierza skupić się podczas komunikacji z rynkiem na emocjach, w tym zwłaszcza na momentach, w których wzrasta poczucie wolności, starając się powiązać je z uczuciami doświadczanymi w zetknięciu z produktami i usługami Netii. Nowe hasło marki stanowi naturalne rozwinięcie swojego poprzednika 'Wolność Wyboru'. Pierwsza kampania reklamowa w ramach nowej platformy komunikacyjnej, promująca usługi Telewizji Osobistej, ruszyła w październiku br.

Akcje Netii znalazły się w składzie nowych indeksów WIG30 i WIG30TR, które obejmują 30 największych i najbardziej płynnych spółek z Głównego Rynku GPW. GPW rozpoczęła publikację nowych indeksów WIG30 i WIG30TR od dnia 23 września 2013 r. WIG30 jest indeksem cenowym, co oznacza, że przy obliczaniu jego wartości brane są pod uwagę jedynie ceny zawartych transakcji. Natomiast WIG30TR jest indeksem dochodowym, a więc przy jego obliczaniu są uwzględniane nie tylko ceny zawartych transakcji, ale również dochody z tytułu dywidend i praw poboru. Skład indeksu WIG30 odzwierciedla 13 branż według klasyfikacji stosowanej przez GPW.

4Sails. W III kw. 2013 r. Netia kontynuowała prace nad wewnętrznym projektem pod nazwą „4Sails”, którego celem jest dokonanie przeglądu funkcjonowania działu sprzedaży i wypracowanie kluczowych inicjatyw służących pełnemu wykorzystaniu szans powstałych w wyniku akwizycji Telefonii Dialog i Crowley Data Poland. W lipcu 2013 r. Netia dokonała reorganizacji segmentów operacyjnych, przyjmując podział na dwa główne rynki: B2B (który obejmuje poprzednie segmenty klientów korporacyjnych, usług dla innych operatorów (Carrier) oraz podsegment średnich firm (SME)) oraz B2C (który obejmuje poprzedni segment klientów indywidualnych oraz podsegment małych firm (SOHO)). Sprawozdawczość finansowa została w pełni dostosowana do nowoprzyjętej segmentacji począwszy od III kw. 2013 r. Spółka wdrożyła strategię 'Acuquire, Grow & Retain' do zarządzania rynkiem B2B i obecnie przygotowuje się do jej implementacji na rynku B2C. Ponadto wprowadzono nowe aplikacje IT do mierzenia efektywności i usprawnienia zarządzania kanałami sprzedaży na rynku B2C oraz wdrożono zestaw nowych parametrów (KPIs), które zdefiniowano dla tego rynku. Spośród innych inicjatyw, zdefiniowano i zatwierdzono nowy proces wdrażania produktów i ofert, ze szczególnym naciskiem na takie elementy jak jakość wdrożenia, pozycjonowanie produktu i dedykowane konkretnej ofercie parametry KPI oraz cele sprzedażowe. Ponadto wdrożono program dla zewnętrznych partnerów sprzedażowych, obejmujący między innymi pomiar i komunikację dedykowanych im parametrów KPI, opracowano matrycę szkoleń i kompetencje funkcyjne dla sprzedawców i zatwierdzono kierunki strategii e-commerce.

PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o. został wybrany do badania sprawozdań finansowych Netii SA (jednostkowych) i Grupy Netia (skonsolidowanych) za cztery kolejne lata obrotowe 2014 – 2017. Wcześniej audytorem Grupy Netia był Ernst & Young Audit Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa (dawniej Ernst & Young Audit Sp. z o.o.), który prowadził badania i przeglądy począwszy od sprawozdania za rok obrotowy 2007 r. Spółka dokonała rotacji podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych po 7 latach zgodnie z przyjętymi zasadami.

4 Aktualizacja prognozy na 2013 r., średnioterminowe Strategiczne Cele Finansowe w trakcie przeglądu

Netia aktualizuje prognozę na 2013 r. opublikowaną poprzednio (porównaj raporty bieżące nr 109/2012 z dnia 20 grudnia 2012 r. i nr 34/2013 z dnia 8 sierpnia 2013 r.).

W związku ze znaczącym spadkiem tempa utraty usług (RGU) z poziomu 46 tys. w II kw. 2013 r. do 32 tys. w III kw. 2013 r. oraz w związku z przyrostem netto liczby usług telewizyjnych o 10 tys. w III kw. 2013 r. i odnotowaniem w III kw. 2013 r. przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych we własnej sieci, Zarząd Netii wprowadza niewielkie modyfikacje do prognozy na 2013 r. Prognoza łącznej liczby usług na koniec roku zostaje podwyższona do 2.540 tys. z poziomu 2.525 tys. Prognoza przychodów zostaje obniżona do 1.875 mln PLN z poziomu 1.900 mln PLN, a prognoza Skorygowanego zysku operacyjnego EBIT zostaje podwyższona do 110 mln PLN. Prognozy dla Skorygowanego zysku EBITDA, Skorygowanych przepływów wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) i nakładów inwestycyjnych pozostają na niezmiennym poziomie i wynoszą odpowiednio 550 mln PLN, 325 mln PLN oraz 225 mln PLN.

Pełna zaktualizowana prognoza na 2013 r. przedstawia się następująco:

<i>FY2013 Guidance</i>	<i>Poprzednia</i>	<i>Zaktualizowana</i>
Liczba usług (RGU) ('000)	2.525	2.540
Przychody (w milionach PLN)	1.900	1.875
Skorygowany zysk EBITDA (w milionach PLN)	550	550
Marża Skorygowanego zysku EBITDA (%)	28,9%	29,3%
Skorygowany EBIT (w milionach PLN)	100	110
Nakłady inwestycyjne (z wyłączeniem akwizycji i nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji) (w milionach PLN)	225	225
Nakłady inwestycyjne jako % przychodów (z wyłączeniem akwizycji i nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji) (%)	11,8%	12,0%
Skorygowane przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (Skoryg. OpFCF) ¹ (w milionach PLN)	325	325

¹ Skorygowana EBITDA pomniejszona o nakłady inwestycyjne z wyłączeniem nakładów inwestycyjnych na integrację

Powyższa prognoza nie uwzględnia wpływu jednorazowych kosztów operacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji, które są szacowane na poziomie odpowiednio do 10,0 mln PLN i do 35,0 mln PLN.

Obserwując pozytywne wyniki inwestycji poczynionych w rozwój usług telewizyjnych i sieci NGA przy jednoczesnym dalszym spadku liczby usług świadczonych w oparciu o dostęp regulowany, Zarząd uznał, że musi przyspieszyć rozwój inwestycji w 2014 r. i średnim terminie, aby ustabilizować wyniki finansowe Grupy Netia w segmencie B2C.

W związku z tym uprzednio opublikowane średnioterminowe strategiczne cele finansowe Grupy Netia są obecnie w trakcie przeglądu i oczekują na rezultaty prowadzonych prac planistycznych dotyczących 2014 r. i średniego horyzontu czasowego. Zarząd zakłada, że ogłoszenie aktualizacji powyższych celów nastąpi na początku 2014 r. wraz z publikacją wyników za IV kw. 2013 r.

Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

W związku z przeprowadzoną w ramach projektu '4Sails' reorganizacją struktury kanałów sprzedaży (zob. rozdział 3 'Pozostałe wydarzenia'), począwszy od III kw. 2013 r. Netia zmodyfikowała sposób prezentacji segmentów operacyjnych, przyjmując podział na dwa główne segmenty: B2C (Business to Consumer) oraz B2B (Business to Business). W wyniku powyższej zmiany poprzedni segment małych i średnich firm (SOHO/SME) został podzielony na dwa podsegmenty, z których SOHO wchodzi obecnie w skład segmentu B2C, a SME w skład segmentu B2B. Tym samym, segmenty operacyjne B2C i B2B składają się w chwili obecnej z następujących podsegmentów: klientów indywidualnych - B2C (Home), małych firm - B2C (SOHO), klientów biznesowych - B2B (Business) i usług dla innych operatorów - B2B (Carrier). Dla zachowania porównywalności, dane operacyjne i finansowe za 2012 r. i I półrocze 2013 r. zostały przekształcone do nowego sposobu prezentacji.

Prosimy o zapoznanie się z treścią naszych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2013 r.

Porównanie pierwszych trzech kwartałów 2013 r. do pierwszych trzech kwartałów 2012 r.

Przychody zmniejszyły się o 11% rok-do-roku do 1.425,3 mln PLN z poziomu 1.601,8 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. Segment B2C odnotował spadek przychodów o 12% i 115,2 mln PLN, a segment B2B o 10% lub 61,3 mln PLN. Niższy poziom przychodów był związany ze spadkiem liczby usług (RGU) o 6% w skali roku oraz obniżką stawek międzyoperatorskich za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych (MTR), które odpowiadały za około jedną trzecią spadku przychodów. Odpływ RGU był w dalszym ciągu najbardziej odczuwalny w podsegmentcie B2C (Home) i wśród stacjonarnych usług głosowych, w tym zwłaszcza wśród niżej marżowych usług WLR. Udział usług świadczonych we własnej sieci wzrósł w ciągu dwunastu miesięcy zakończonych w dniu 30 września 2013 r. z 41% do 45%.

Przychody z usług telekomunikacyjnych zmniejszyły się o 11% rok-do-roku do 1.418,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. z 1.594,8 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. w wyniku spadku przychodów z tytułu bezpośrednich usług głosowych o 14% i 101,8 mln PLN do 619,1 mln PLN z poziomu 720,9 mln PLN w analogicznym okresie roku ubiegłego, związanego z obniżeniem liczby klientów usług głosowych, w tym zwłaszcza ze spadkiem liczby klientów usług WLR. Przychody z transmisji danych zmniejszyły się o 5% i 31,2 mln PLN do 545,4 mln PLN z poziomu 576,7 mln PLN w tym samym okresie 2012 r., głównie na skutek niższej liczby klientów usług BSA. Przychody z tytułu usług dla innych operatorów (w tym rozliczeń międzyoperatorskich i usług hurtowych) zmniejszyły się o 20% do 148,7 mln PLN z poziomu 185,0 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. w wyniku obniżenia stawek MTR w lipcu 2012 r., a następnie w styczniu 2013 r. i lipcu 2013 r. Przychody z pośrednich usług głosowych (CPS) zmniejszyły się o 46% i 12,7 mln PLN na skutek spadku liczby klientów i ARPU. Przychody w kategorii „Pozostałe usługi telekomunikacyjne”, która obejmuje m.in. przychody z usług telewizyjnych i mobilnych, wzrosły w porównywanych okresach o 7% i 5,7 mln PLN do 90,1 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. z poziomu 84,4 mln PLN w analogicznym okresie 2012 r. i stanowiły 6% przychodów ogółem w porównaniu do 5% w tym samym okresie 2012 r. Udział przychodów z bezpośrednich usług głosowych zmniejszył się rok-do-roku z 45% do 44%, a udział przychodów z transmisji danych wzrósł w analogicznym okresie z 36% do 38%.

Koszt własny sprzedaży zmniejszył się o 15% rok-do-roku do kwoty 952,5 mln PLN z kwoty 1.120,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2012 r., co stanowiło 67% udział w przychodach w porównaniu do 70% w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. Spadek kosztu rozliczeń międzyoperatorskich, związany z obniżką stawek MTR, relatywnie szybsze tempo spadku liczby usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego i synergii z tytułu akwizycji Grupy Dialog i spółki Crowley były głównymi przyczynami spadku udziału kosztu własnego sprzedaży w relacji do przychodów.

Koszty rozliczeń międzyoperatorskich spadły o 31% do 159,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. w porównaniu do 231,4 mln PLN w analogicznym okresie 2012 r., z powodu obniżki stawek MTR.

Koszty wynajmu i utrzymania sieci zmniejszyły się o 8% do 446,9 mln PLN w porównaniu do 487,1 mln PLN w tym samym okresie 2012 r. na skutek synergii integracyjnych związanych z akwizycjami Grupy Dialog i spółki Crowley i mniejszej liczby usług obsługiwanych na bazie dostępu regulowanego. Spadek kosztu z powyższego tytułu został częściowo zniwelowany przez wzrost kosztów outsourcingu związany z przekazaniem utrzymania sieci Dialogu i Crowley'a do firmy Ericsson.

Amortyzacja w ramach kosztu własnego sprzedaży spadła o 9% do 269,5 mln PLN w porównaniu do 296,2 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. w związku z dokonaniem w I kw. 2013 r. przeglądem okresów użytkowania środków trwałych w Grupie Netia, co skutkowało redukcją stawek amortyzacji.

Podatki, opłaty za rezerwację częstotliwości i pozostałe koszty zmniejszyły się o 21% do 47,3 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. w porównaniu do 60,2 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. na skutek synergii integracyjnych związanych z akwizycjami Grupy Dialog i spółki Crowley.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztu własnego sprzedaży zmniejszyły się o 29% do 24,1 mln PLN z poziomu 34,1 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. w wyniku rozpoczętej w czerwcu 2012 r. redukcji zatrudnienia, która była związana z procesem integracji Netii, Grupy Dialog i Crowley'a w ramach grupy Nowej Netii, oraz przeniesieniem we wrześniu 2012 r. zespołu serwisantów Dialogu i Crowley'a do firmy Ericsson.

Zysk brutto ze sprzedaży w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. wyniósł 472,7 mln PLN w porównaniu do 481,0 mln PLN w tym samym okresie 2012 r., co stanowi spadek o jedynie 2% pomimo spadku przychodów o 11%. Marża zysku brutto wyniosła 33,2% w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. w porównaniu do 30,0% w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. Wzrost marży zysku brutto był spowodowany wzrostem udziału przychodów z usług świadczonych na bazie własnej sieci, które przynoszą wyższe marże, synergiami integracyjnymi związanymi z akwizycjami Grupy Dialog i Crowley'a, jak również ze wspomnianym powyżej obniżeniem stawek MTR i stawek amortyzacji.

Koszty sprzedaży i dystrybucji zmniejszyły się o 9% rok-do-roku do kwoty 270,5 mln PLN z kwoty 297,5 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. i stanowiły 19% przychodów ogółem w obu porównywanych okresach. Głównym powodem spadku kosztów były synergie osiągnięte z tytułu integracji Grupy Dialog i spółki Crowley. Ponadto bezpośrednie koszty pozyskania klienta były niższe w związku z niższym poziomem przyłączeń usług brutto.

Koszty billingu, usług pocztowych i logistyki spadły o 35% rok-do-roku do kwoty 21,1 mln PLN z kwoty 32,3 mln PLN, przy równoczesnym spadku średniej liczby usług (RGU) jedynie o 6%, dzięki synergii integracyjnym.

Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta spadły o 48% rok-do-roku do kwoty 12,0 mln PLN z kwoty 23,2 mln PLN dzięki dostarczonym synergii integracyjnym i korzystaniu w większym stopniu z własnych zasobów.

Amortyzacja w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji spadła o 14% do 39,5 mln PLN w porównaniu do 45,8 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. w związku z zakończeniem okresów amortyzacji niektórych środków niematerialnych dotyczących oprogramowania komputerowego i licencji telekomunikacyjnych.

Koszt prowizji wypłaconych innym podmiotom zmniejszył się o 17% rok-do-roku do kwoty 17,9 mln PLN z kwoty 21,6 mln PLN na skutek niższej liczby przyłączeń netto, zwłaszcza wśród usług głosowych.

Odpis aktualizujący wartość należności wzrósł o 39% i 3,7 mln PLN. W poprzednim roku pozycja ta obejmowała jednorazową korektę księgową obniżającą poziom kosztów z tego tytułu, która odzwierciedlała poprawę wskaźników ściągalności należności. Tym niemniej, pomimo relatywnie trudnych warunków rynkowych odpis w relacji do przychodów za okres styczeń-wrzesień 2013 r. kształtował się na umiarkowanym poziomie 0,9%.

Inne koszty w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji zwiększyły się o 29% oraz 11,6 mln PLN, głównie w wyniku wzrostu, wraz z rozwojem o 53% bazy klientów usług telewizyjnych, kosztu kontentu telewizyjnego.

Koszty reklamy i promocji pozostały na stabilnym poziomie w porównywanych okresach i wynosiły 24,5 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2013 r. oraz 24,3 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2012 r.

Koszty ogólnego zarządu zmniejszyły się o 17% rok-do-roku do kwoty 129,6 mln PLN z kwoty 156,5 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. i stanowiły 9% przychodów ogółem w porównaniu do 10% w analogicznym okresie 2012 r. Głównym powodem spadku kosztów były synergii osiągnięte z tytułu integracji Grupy Dialog i spółki Crowley.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów ogólnego zarządu zmniejszyły się o 17% do 59,4 mln PLN z poziomu 72,0 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2012 r., odzwierciedlając głównie przeprowadzony w 2012 r. proces optymalizacji zatrudnienia, który był związany z integracją Grupy Dialog i Crowley'a w ramach grupy Netia.

Inne koszty w ramach kosztów ogólnego zarządu spadły o 31% do 17,8 mln PLN z poziomu 26,0 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. dzięki znacznie niższym kosztom integracji, gdyż w związku z ukończeniem większości inicjatyw synergicznych skala prowadzonych projektów integracyjnych jest obecnie mniejsza.

Koszty utrzymania biura i floty samochodowej zmniejszyły się o 24% i 3,3 mln PLN dzięki realizacji synergii integracyjnych.

Koszty elektronicznej wymiany danych wzrosły o 33% i 2,9 mln PLN w związku z trwającymi projektami integracyjnymi, takimi jak migracja baz klientów Dialogu i Crowley'a do Netii.

Pozostałe przychody i koszty, netto, zmniejszyły się o 54% i 7,9 mln PLN, głównie z uwagi na spadek wysokości wystawianych przez Netię not debetowych.

Pozostałe zyski i straty, netto, wzrosły o 164% i 4,5 mln PLN w wyniku zysku na sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym.

Skorygowany zysk EBITDA zmniejszył się o 4% rok-do-roku do kwoty 426,7 mln PLN z kwoty 446,6 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2012 r., gdyż spadek przychodów był równoważony przez wyższą marżowość brutto i niższy poziom kosztów sprzedaży i dystrybucji oraz kosztów ogólnego zarządu. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 29,9% w porównaniu do 27,9% w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. Wzrost marży odzwierciedla synergia kosztowa z tytułu integracji Grupy Dialog i spółki Crowley, niższą bazę zarówno przychodów jak i kosztów oraz redukcję stawek MTR, co zostało częściowo zrównoważone przez spadek marży zysku brutto na sprzedaży usług głosowych. Netia oczekuje w IV kw. 2013 r. spadku marży EBITDA do poziomu 26%-27% na skutek wzrostu kosztów reklamy i promocji oraz sezonowego wzrostu liczby przyłączeń brutto.

Uwzględniając koszty związane z integracją Grupy Dialog i Crowley'a w kwocie 5,8 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. oraz 16,5 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2012 r., koszty restrukturyzacyjne w wysokości 2,8 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2013 r. oraz 21,7 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2012 r., odpis aktualizujący w wysokości 0,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r., pomniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w wysokości 0,2 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r., jak również koszty projektów akwizycyjnych w wysokości 0,2 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2013 r. oraz 1,0 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2012 r., *zysk EBITDA* wyniósł 417,5 mln PLN w porównaniu do 407,4 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. Marża zysku EBITDA wyniosła 29,3% w porównaniu do 25,4% w okresie styczeń-wrzesień 2012 r.

Amortyzacja zmniejszyła się o 9% do 331,0 mln PLN w porównaniu do 363,2 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 r. Po dokonaniu wszechstronnego przeglądu okresów użytkowania aktywów sieciowych Netii, z dniem 1 stycznia 2013 r. dokonano wydłużenia okresów ekonomicznego użytkowania niektórych aktywów, w tym zwłaszcza sprzętu telekomunikacyjnego, podczas gdy inna część aktywów jest obecnie w pełni umorzona.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 86,5 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w wysokości 44,2 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. Przy wyłączeniu opisanych powyżej pozycji jednorazowych wynoszących łącznie 9,1 mln PLN kosztów w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. oraz 39,2 mln PLN kosztów w pierwszych trzech kwartałach 2012 r., skorygowany zysk operacyjny wyniósł 95,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. wobec 83,4 mln PLN w tym samym okresie 2012 r.

Koszt finansowy netto wyniósł 23,2 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w wysokości 33,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. Zmiana była związana głównie ze spadkiem poziomu zadłużenia netto i spadkiem rynkowych stóp procentowych rok-do-roku.

Obciążenie z tytułu podatku dochodowego netto w kwocie 27,6 mln PLN zostało odnotowane w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. w porównaniu do uznania z tego tytułu w analogicznym okresie 2012 r. w wysokości 10,4 mln PLN. Odnotowany za okres styczeń-wrzesień 2012 r. zysk z tytułu podatku dochodowego obejmował kwotę 21 mln PLN zysku księgowego, który powstał w wyniku rozpoznania aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego na wewnątrzgrupowej transakcji sprzedaży elementów infrastruktury telekomunikacyjnej przez Dialog do Netii SA.

Zysk netto w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. wyniósł 35,8 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 21,2 mln PLN w w okresie styczeń-wrzesień 2012 r.

Wydatki inwestycyjne na zakup środków trwałych oraz oprogramowania komputerowego w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. zmniejszyły się o 12% do 184,0 mln PLN w porównaniu do 209,9 mln PLN w tym samym okresie 2012 r. W okresie styczeń-wrzesień 2013 r. pozycja ta obejmowała kwotę 5,1 mln PLN wydatkowaną na zakup od UPC Polska sieci kablowej, natomiast w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. kwotę 5,3 mln PLN, która została wydatkowana na zakup operatorów i sieci ethernetowych oraz kwotę 2,8 mln PLN, która została zapłacona w ramach korekty ceny nabycia spółki Crowley.

Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe wykazane przez Netię na dzień 30 września 2013 r. wyniosły 130,9 mln PLN wobec 131,1 mln PLN na dzień 30 września 2012 r.

Zadłużenie wraz z narosłymi odsetkami na dzień 30 września 2013 r. wyniosło 448,1 mln PLN wobec 590,0 mln PLN na dzień 30 września 2012 r.

Dług netto na dzień 30 września 2013 r. wyniósł 317,2 mln PLN w porównaniu do 458,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2012 r. W okresie dwunastu miesięcy zakończonym 30 września 2013 r. Spółka przekazała akcjonariuszom 180,2 mln PLN w formie kilku transzy programu wykupu akcji własnych.

Porównanie III kwartału 2013 r. z II kwartałem 2013 r.

Przychody kwartał-do-kwartału spadły o 4% do poziomu 457,1 mln PLN w III kw. 2013 r. z 477,5 mln PLN w II kw. 2013 r. na skutek niższej o 1% liczby usług (RGU) i obniżki stawek MTR za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych, które były odpowiedzialne za 43% spadku przychodów ogółem. Odpływ RGU był w dalszym ciągu najbardziej odczuwalny w segmencie klientów indywidualnych - B2C (Home) i wśród stacjonarnych usług głosowych. Spółka szacuje wpływ obniżki stawek MTR na obniżenie przychodów kwartał-do-kwartału na poziomie 8,8 mln PLN.

Przychody z działalności telekomunikacyjnej spadły o 4% do 455,5 mln PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 474,7 mln PLN w II kw. 2013 r. Przychody z bezpośrednich usług głosowych spadły o 4% kwartał-do-kwartału do 197,9 mln PLN z poziomu 205,9 mln PLN w II kw. 2013 r. na skutek spadku bazy klientów oraz spadku ARPU z usług we własnej sieci, który był częściowo związany z przekazaniem klientom oszczędności osiągniętej dzięki obniżce stawek MTR. Przychody z tytułu usług dla innych operatorów zmniejszyły się w porównywanym okresie o 18% i 9,1 mln PLN w związku z obniżką stawek MTR i w konsekwencji niższymi przychodami z tytułu terminacji/transytu ruchu. Przychody z transmisji danych spadły o 1% pomiędzy kolejnymi kwartałami do 179,6 mln PLN w III kw. 2013 r. z 181,5 mln PLN w II kw. 2013 r. w wyniku spadku bazy klientów. Pozostałe przychody telekomunikacyjne pozostały zasadniczo na niezmiennym poziomie, wzrastając o 1% i 0,4 mln PLN w związku ze wzrostem liczby usług telewizyjnych, częściowo zrównoważonym przez niższy poziom sprzedaży sprzętu telekomunikacyjnego.

Koszt własny sprzedaży zmniejszył się o 7% do 300,9 mln PLN w III kw. 2013 r. w stosunku do 322,5 mln PLN w II kw. 2013 r., co stanowiło 66% udziału w przychodach w porównaniu do 68% w II kw. 2013 r. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich zmniejszyły się o 26% i 15,0 mln PLN w związku z obniżką stawek MTR i mniej intensywnym korzystaniem ze stacjonarnych usług głosowych. Koszty wynajmu i utrzymania sieci zmniejszyły się o 3% i 5,1 mln PLN, głównie na skutek niższego kosztu opłat do TP SA od mniejszej liczby usług świadczonych w oparciu o dostęp regulowany.

Zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 1% do 156,1 mln PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 154,9 mln PLN w II kw. 2013 r. wykazując marżę zysku brutto na poziomie 34,2% w porównaniu do 32,5% w II kw. 2013 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji spadły kwartał-do-kwartału o 2% do 87,6 mln PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 89,3 mln PLN w II kw. 2013 r. i stanowiły 19% przychodów ogółem w obu porównywanych okresach. Koszt reklamy i promocji był niższy kwartał-do-kwartału o 30% i 2,9 mln PLN w mniej intensywnych kampaniach reklamowych. Amortyzacja dotycząca kosztów sprzedaży i dystrybucji zmniejszyła się o 6% i 0,8 mln PLN w wyniku synergii integracyjnych oraz zakończenia amortyzacji niektórych aktywów. Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta były niższe o 15% i 0,5 mln PLN w wyniku realizowania większości zadań w tym obszarze wewnętrznie, przy całkowitym przejściu na wewnętrzną obsługę infolinii od sierpnia 2013 r. Spadek wolumenów sprzedaży pomiędzy kolejnymi kwartałami oraz realizacja synergii skutkowałą spadkiem kosztów billingu, usług pocztowych i logistyki o 5% i 0,3 mln PLN oraz kosztów prowizji wypłaconych innym podmiotom o 7% i 0,4 mln PLN. Odpis aktualizujący wartość należności był wyższy o 60% i 1,9 mln PLN, aby stworzyć rezerwy na poczet nieco pogarszającego się profilu spłacalności należności przez klientów.

Koszty ogólnego zarządu zmniejszyły się o 4% do 41,0 mln PLN w III kw. 2013 r. z 42,9 mln PLN w II kw. 2013 r. i stanowiły 9% przychodów ogółem w obu porównywanych okresach. Zmiana była spowodowana głównie spadkiem kosztów wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników dotyczących kosztów ogólnego zarządu (o 16% i 3,3 mln PLN), wynikającym z dokonania w poprzednim kwartale korekt zwiększających poziom rezerw na premie oraz kosztów usług profesjonalnych (o 12% i 0,7 mln PLN), co wiązało się głównie z mniejszą ilością szkoleń w okresie letnim.

Skorygowany zysk EBITDA wyniósł 144,1 mln PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 140,5 mln PLN w II kw. 2013 r., zaś skorygowana marża EBITDA wyniosła 31,5% w III kw. 2013 r. w stosunku do 29,4% w II kw. 2013 r.

Zysk EBITDA wyniósł 142,5 mln PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 136,4 mln PLN w II kw. 2013 r. Zysk EBITDA w III kw. 2013 r. uwzględniał koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w ramach Nowej Netii w kwocie 1,0 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 0,7 mln PLN, pomniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w kwocie 0,2 mln PLN oraz odpis aktualizujący w kwocie 0,1 mln PLN. EBITDA za II kw. 2013 r. zawierała koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w kwocie 2,5 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 1,3 mln PLN, odpis aktualizujący w kwocie 0,4 mln PLN oraz zmniejszenie kosztów akwizycji w wysokości 0,1 mln PLN.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł w III kw. 2013 r. 32,8 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w kwocie 26,4 mln PLN w II kw. 2013 r. Wyłączając pozycje jednorazowe, zysk operacyjny EBIT wyniósłby 34,5 mln PLN w III kw. 2013 r. w porównaniu do 30,6 mln PLN w II kw. 2013 r.

Koszt finansowy netto wyniósł w III kw. 2013 r. 7,8 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w kwocie 7,9 mln PLN w II kw. 2013 r.

Obciążenie z tytułu podatku dochodowego netto w kwocie 10,9 mln PLN zostało odnotowane w III kw. 2013 r. w porównaniu do obciążenia z tego tytułu w I kw. 2013 r. w wysokości 9,9 mln PLN.

Zysk netto wyniósł 14,1 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 8,6 mln PLN w II kw. 2013 r.

Podstawowe dane finansowe

PLN'000	I-III kw. 2012	I-III kw. 2013	III kw. 2012	IV kw. 2012	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013
Przychody	1.601.824	1.425.258	521.073	519.532	490.690	477.492	457.076
Zmiana % (rok do roku)	34,4%	(11,0%)	32,0%	21,8%	(9,8%)	(11,0%)	(12,3%)
Skorygowana EBITDA	446.639	426.669	157.448	144.526	142.005	140.541	144.123
Marża %	27,9%	29,9%	30,2%	27,8%	28,9%	29,4%	31,5%
Zmiana % (rok do roku)	49,0%	(4,5%)	49,3%	33,3%	6,8%	(10,0%)	(8,5%)
EBITDA	407.446	417.521	148.427	54.081	138.621	136.408	142.492
Marża %	25,4%	29,3%	28,5%	10,4%	28,3%	28,6%	31,2%
Skorygowany EBIT	83.440	95.686	36.369	25.234	30.656	30.573	34.457
Marża %	5,2%	6,7%	7,0%	4,9%	6,2%	6,4%	7,5%
EBIT	44.247	86.538	27.348	(65.211)	27.272	26.440	32.826
Marża %	2,8%	6,1%	5,2%	(12,6%)	5,6%	5,5%	7,2%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	52.953	43.204	17.342	(35.651)	15.885	11.932	15.387
Marża %	3,3%	3,0%	3,3%	(6,9%)	3,2%	2,5%	3,4%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	21.207	35.794	10.035	(108.911)	13.144	8.584	14.066
Marża %	1,3%	2,5%	1,9%	(21,0%)	2,7%	1,8%	3,1%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹	(38.941)	(20.541)	(9.783)	(55.234)	(9.055)	(9.254)	(2.232)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe	131.122	130.931	131.122	142.702	98.304	124.401	130.931
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe	133.385	130.944	133.385	144.965	229.750	126.524	130.944
Bony skarbowe (wg zamortyzowanego kosztu)	48	-	48	49	-	-	-
Kredyty i pożyczki	590.013	448.154	590.013	550.649	562.543	522.935	448.154
Wydatki inwestycyjne	209.900	184.146	68.027	52.606	71.628	55.165	57.353
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	202.573	164.525	73.752	76.524	45.899	54.738	63.888
EUR'000 ²	I-III kw. 2012	I-III kw. 2013	III kw. 2012	IV kw. 2012	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013
Przychody	379.912	338.035	123.585	123.220	116.379	113.249	108.407
Zmiana % (rok do roku)	34,4%	(11,0%)	32,0%	21,8%	(9,8%)	(11,0%)	(12,3%)
Skorygowana EBITDA	105.932	101.195	37.343	34.278	33.680	33.333	34.182
Marża %	27,9%	29,9%	30,2%	27,8%	28,9%	29,4%	31,5%
Zmiana % (rok do roku)	49,0%	(4,5%)	49,3%	33,3%	6,8%	(10,0%)	(8,5%)
EBITDA	96.636	99.025	35.203	12.827	32.877	32.353	33.796
Marża %	25,4%	29,3%	28,5%	10,4%	28,3%	28,6%	31,2%
Skorygowany EBIT	19.790	22.694	8.626	5.985	7.271	7.251	8.172
Marża %	5,2%	6,7%	7,0%	4,9%	6,2%	6,4%	7,5%
EBIT	10.494	20.525	6.486	(15.466)	6.468	6.271	7.785
Marża %	2,8%	6,1%	5,2%	(12,6%)	5,6%	5,5%	7,2%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	12.559	10.247	4.113	(8.455)	3.768	2.830	3.649
Marża %	3,3%	3,0%	3,3%	(6,9%)	3,2%	2,5%	3,4%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	5.030	8.489	2.380	(25.831)	3.117	2.036	3.336
Marża %	1,3%	2,5%	1,9%	(21,0%)	2,7%	1,8%	3,1%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹	(9.236)	(4.872)	(2.320)	(13.100)	(2.148)	(2.195)	(529)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe	31.099	31.054	31.099	33.845	23.315	29.505	31.054
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe	31.636	31.057	31.636	34.382	54.491	30.008	31.057
Bony skarbowe (wg zamortyzowanego kosztu)	11	-	11	12	-	-	-
Kredyty i pożyczki	139.936	106.291	139.936	130.600	133.421	124.027	106.291
Wydatki inwestycyjne	49.783	43.675	16.134	12.477	16.988	13.084	13.603
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	48.045	39.021	17.492	18.150	10.886	12.982	15.153

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 4,2163 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 30 września 2013 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

Skorygowana EBITDA, Skorygowany EBIT i Skorygowany wynik netto za 2012 r. nie uwzględniają w odpowiednich pozycjach: odpisu aktualizacyjnego w wysokości PLN 79,2 mln, kosztów integracji Nowej Netii w kwocie 26,3 mln PLN, kosztów restrukturyzacji dotyczących głównie zaplanowanych na 2012 r. zwolnień grupowych w wysokości 22,6 mln PLN, kosztów akwizycji w kwocie 1,5 mln PLN oraz wpływu pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 9,6 mln PLN. Pozycje skorygowane w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. to koszty integracji Nowej Netii w kwocie 5,8 mln PLN, koszty restrukturyzacji w wysokości 2,8 mln PLN, odpis aktualizujący w kwocie 0,4 mln PLN, pomniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w kwocie 0,2 mln PLN, koszty akwizycji w kwocie 0,2 mln PLN oraz wpływ pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 1,7 mln PLN.

Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2012	II kw. 2012	III kw. 2012	IV kw. 2012	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013
Łączna liczba usług (RGU)	2.793.068	2.785.339	2.734.070	2.688.467	2.637.912	2.592.260	2.560.019
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>							
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci	416.241	411.716	404.795	400.431	398.162	397.788	398.892
<i>Własna sieć stacjonarna</i>	397.680	393.753	387.600	382.540	381.078	381.255	382.932
<i>WiMAX</i>	18.561	17.963	17.195	17.891	17.084	16.533	15.960
Bitstream access	312.103	309.878	299.272	291.621	289.522	286.465	282.792
LLU	184.064	182.353	184.631	182.726	178.393	175.455	172.481
Skumulowana liczba usług szerokopasmowych							
na koniec okresu	912.408	903.947	888.698	874.778	866.077	859.708	854.165
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>							
Tradycyjne linie głosowe ¹	584.928	587.311	578.191	563.753	553.337	545.127	537.422
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i>	222.604	233.280	233.888	236.974	236.628	235.370	235.341
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	42.158	43.984	44.418	44.788	45.143	42.943	42.540
<i>VoIP (bez LLU)</i>	45.100	49.694	53.050	69.359	74.580	79.987	86.562
<i>WiMAX głos</i>	16.644	15.819	14.987	14.663	13.802	13.210	12.575
Linie głosowe we własnej sieci	646.672	652.824	646.228	647.775	641.719	638.324	636.559
WLR	954.917	936.167	903.810	869.196	828.850	788.996	760.519
LLU (VoIP)	126.240	125.145	127.728	126.933	124.306	123.492	122.187
Skumulowana liczba linii dzwoniących							
na koniec okresu	1.727.829	1.714.136	1.677.766	1.643.904	1.594.875	1.550.812	1.519.265
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu	61.804	71.274	72.805	79.285	91.237	100.879	111.358
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu	30.446	33.415	32.758	30.281	29.272	28.906	28.063
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu	60.581	62.567	62.043	60.219	56.451	51.955	47.168
<i>Łączna liczba usług (RGU) w podziale na segmenty</i>							
na koniec okresu ²	2.793.068	2.785.339	2.734.070	2.688.467	2.637.912	2.592.260	2.560.019
Segment B2B	413.203	431.971	437.478	454.656	460.730	464.612	469.603
<i>Podsegment klientów biznesowych - B2B (Business)</i>	408.311	426.712	432.231	450.300	456.571	460.330	465.285
<i>Podsegment usług dla innych operatorów - B2B (Carrier)</i>	4.892	5.259	5.247	4.356	4.159	4.282	4.318
Segment B2C	2.344.539	2.318.390	2.261.642	2.198.786	2.142.387	2.093.098	2.056.016
<i>Podsegment klientów indywidualnych - B2C (Home)</i>	2.077.853	2.050.950	1.995.231	1.933.745	1.877.839	1.830.042	1.792.530
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i>	30,7%	31,2%	31,4%	31,8%	32,2%	32,5%	32,8%
<i>Podsegment małych firm - B2C (SOHO)</i>	266.686	267.440	266.411	265.041	264.548	263.056	263.486
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i>	46,2%	46,6%	46,5%	46,4%	47,1%	47,8%	48,1%
Pozostałe ³ (Petrotel)	35.326	34.978	34.950	35.025	34.795	34.550	34.400
<i>Inne</i>							
Suma przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych	838	(8.461)	(15.249)	(13.920)	(8.701)	(6.369)	(5.543)
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN)	57	57	56	57	56	56	56
Suma przyłączeń netto dla usług głosowych	(16.894)	(13.693)	(36.370)	(33.862)	(49.029)	(44.063)	(31.547)
Średni miesięczny przychód na usługę głosową we własnej sieci (ARPU) (PLN)	49	49	46	46	43	42	40
Średni miesięczny przychód na usługę WLR (ARPU) (PLN)	45	45	45	45	45	45	45
Średni miesięczny przychód na usługę głosową (ARPU) (PLN)	47	47	46	46	44	44	43
Średni miesięczny przychód na usługę TV (ARPU) (PLN)	44	42	42	42	40	38	37
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - Internet (ARPU) (PLN)	28	28	27	26	25	28	27
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - głos (ARPU) (PLN).....	24	26	27	26	27	27	28
Skumulowana liczba użytkowników prefiksu	70.029	67.480	65.249	62.241	62.013	58.358	57.008
Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN)	48	44	42	37	30	28	26
Zatrudnienie	2.811	2.693	2.240	2.117	2.053	2.012	2.012
Zatrudnienie aktywne	2.719	2.539	2.144	2.013	1.971	1.948	1.930

1 Wzrost liczby tradycyjnych linii głosowych pomiędzy I i II kw. 2012 r. był spowodowany jednorazową, dodatnią korektą liczby tradycyjnych usług głosowych o 12.965 linii, która powstała w związku ze zmianami w definicjach produktów w segmencie korporacyjnym.

2 W związku z przeprowadzoną w ramach projektu '4Sails' reorganizacją struktury kanałów sprzedaży (zob. rozdział 3 'Pozostałe wydarzenia'), począwszy od III kw. 2013 r. Netia zmodyfikowała sposób prezentacji segmentów operacyjnych, przyjmując podział na dwa główne segmenty: B2C (Business to Consumer) oraz B2B (Business to Business). W wyniku powyższej zmiany poprzedni segment małych i średnich firm (SOHO/SME) został podzielony na dwa podsegmenty, z których SOHO wchodzi obecnie w skład segmentu B2C, a SME w skład segmentu B2B. Tym samym, segmenty operacyjne B2C i B2B składają się w chwili obecnej z następujących podsegmentów: klientów indywidualnych - B2C (Home), małych firm - B2C (SOHO), klientów biznesowych - B2B (Business) i usług dla innych operatorów - B2B (Carrier). Dla zachowania porównywalności, dane operacyjne i finansowe za 2012 r. i I półrocze 2013 r. zostały przekształcone do nowego sposobu prezentacji.

3 Dane o liczbie usług świadczonych przez Dialog i Crowley za I-IV kw. 2012 r. zostały w pełni zintegrowane w ramach czterech segmentów operacyjnych Grupy Netia. Dane o liczbie usług świadczonych przez Petrotel, spółkę zależną Dialogu, są prezentowane odrębnie jako segment "Pozostałe".

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

	I-III kw. 2012 <i>nie badane</i>	I-III kw. 2013 <i>nie badane</i>	II kw. 2013 <i>nie badany</i>	III kw. 2013 <i>nie badany</i>
Bezpośrednie usługi głosowe	720.936	619.139	205.874	197.861
<i>W tym opłaty abonamentowe</i>	503.383	448.024	148.804	144.771
<i>W tym opłaty za rozmowy</i>	217.293	170.537	56.829	52.939
Pośrednie usługi głosowe	27.820	15.123	5.022	4.481
Transmisja danych	576.665	545.426	181.534	179.652
Rozliczenia międzyoperatorskie	84.238	66.086	21.651	19.705
Usługi hurtowe	100.820	82.596	30.105	22.893
Pozostałe usługi telekomunikacyjne	84.378	90.069	30.522	30.929
Przychody telekomunikacyjne	1.594.857	1.418.439	474.708	455.521
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych	6.967	6.819	2.784	1.555
Przychody razem	1.601.824	1.425.258	477.492	457.076
Koszt własny sprzedaży	(1.120.789)	(952.510)	(322.544)	(300.972)
<i>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich</i>	(231.389)	(159.441)	(57.237)	(42.215)
<i>Koszty wynajmu i utrzymania sieci</i>	(487.120)	(446.876)	(149.430)	(144.292)
<i>Wartość sprzedanych towarów</i>	(6.554)	(4.835)	(1.809)	(1.676)
<i>Amortyzacja</i>	(296.156)	(269.524)	(89.627)	(89.475)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(34.096)	(24.068)	(7.975)	(7.708)
<i>Koszty restrukturyzacji</i>	(5.274)	(450)	(395)	(19)
<i>Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty</i>	(60.200)	(47.316)	(16.071)	(15.587)
Zysk brutto na sprzedaży	481.035	472.748	154.948	156.104
Marża (%)	30,0%	33,2%	32,5%	34,2%
Koszty sprzedaży i dystrybucji	(297.499)	(270.463)	(89.294)	(87.565)
<i>Koszty reklamy i promocji</i>	(24.317)	(24.554)	(9.761)	(6.854)
<i>Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom</i>	(21.628)	(17.942)	(6.154)	(5.742)
<i>Billing, usługi pocztowe i logistyka</i>	(32.293)	(21.104)	(6.757)	(6.417)
<i>Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta</i>	(23.177)	(11.989)	(3.402)	(2.877)
<i>Odpis aktualizujący wartość należności</i>	(9.299)	(12.961)	(3.152)	(5.034)
<i>Amortyzacja</i>	(45.834)	(39.497)	(13.351)	(12.538)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(92.094)	(90.257)	(29.746)	(30.159)
<i>Koszty restrukturyzacji</i>	(9.343)	(1.002)	(396)	(121)
<i>Inne koszty</i>	(39.514)	(51.157)	(16.575)	(17.823)
Koszty ogólnego zarządu	(156.539)	(129.600)	(42.938)	(40.997)
<i>Usługi profesjonalne</i>	(7.714)	(6.836)	(1.786)	(2.367)
<i>Koszty elektronicznej wymiany danych</i>	(8.810)	(11.711)	(3.842)	(4.187)
<i>Koszty utrzymania biura i floty samochodowej</i>	(13.767)	(10.445)	(3.248)	(3.754)
<i>Amortyzacja</i>	(21.209)	(21.962)	(6.990)	(7.653)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(71.963)	(59.450)	(20.601)	(17.266)
<i>Koszty restrukturyzacji</i>	(7.123)	(1.398)	(507)	(528)
<i>Inne koszty</i>	(25.953)	(17.798)	(5.964)	(5.242)
Pozostałe przychody	17.374	8.257	2.653	3.259
Pozostałe koszty	(2.868)	(1.657)	(1.018)	(563)
Pozostałe zyski / (straty). netto	2.744	7.253	2.089	2.588
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych	-	-	-	-
Zysk operacyjny	44.247	86.538	26.440	32.826
Marża (%)	2,8%	6,1%	5,5%	7,2%
Przychody finansowe	4.763	3.680	2.185	566
Koszty finansowe	(38.166)	(26.848)	(10.118)	(8.389)
Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem	10.844	63.370	18.507	25.003
Podatek dochodowy netto	10.363	(27.576)	(9.923)	(10.937)
Zysk / (Strata) netto	21.207	35.794	8.584	14.066

Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku operacyjnego

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2012 <i>nie badane</i>	I-III kw. 2013 <i>nie badane</i>	II kw. 2013 <i>nie badane</i>	III kw. 2013 <i>nie badane</i>
Zysk operacyjny	44.247	86.538	26.440	32.826
<i>Korekta:</i>				
Amortyzacja	363.199	330.983	109.968	109.666
EBITDA	407.446	417.521	136.408	142.492
<i>Korekta:</i>				
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych.....	-	431	431	-
Koszty restrukturyzacji	21.739	2.850	1.298	668
Koszty dotyczące przejęć	950	200	(152)	81
Koszty integracji Nowej Netii	16.504	5.817	2.556	1.032
Zmniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu usługi powszechnej	-	(150)	-	(150)
Skorygowana EBITDA	446.639	426.669	140.541	144.123
Marża (%)	27,9%	29,9%	29,4%	31,6%

Nota do pozostałych przychodów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2012 <i>nie badana</i>	I-III kw. 2013 <i>nie badana</i>	II kw. 2013 <i>nie badana</i>	III kw. 2013 <i>nie badana</i>
Noty debetowe	12.059	6.092	1.593	2.818
Umorzenie zobowiązań	373	621	163	295
Pozostałe przychody operacyjne	4.648	1.544	897	146
Odwrocenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych.....	294	-	-	-
Razem	17.374	8.257	2.653	3.259

Nota do pozostałych kosztów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2012 <i>nie badana</i>	I-III kw. 2013 <i>nie badana</i>	II kw. 2013 <i>nie badana</i>	III kw. 2013 <i>nie badana</i>
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych.....	(2.028)	(1.441)	(975)	(399)
Pozostałe koszty	(840)	(216)	(43)	(164)
Razem	(2.868)	(1.657)	(1.018)	(563)

Nota do pozostałych zysków / (strat), netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2012 <i>nie badana</i>	I-III kw. 2013 <i>nie badana</i>	II kw. 2013 <i>nie badana</i>	III kw. 2013 <i>nie badana</i>
Zysk/(strata) ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym	3.005	8.023	2.067	2.587
Zysk/(strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	(340)	(604)	209	(109)
Różnice kursowe, netto	78	(166)	(187)	110
Razem	2.743	7.253	2.089	2.588

Inne całkowite dochody, netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2012 <i>nie badane</i>	I-III kw. 2013 <i>nie badane</i>	II kw. 2013 <i>nie badane</i>	III kw. 2013 <i>nie badane</i>
Zysk / (Strata) netto	21.207	35.794	8.584	14.066
Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	(9.326)	4.834	3.626	(434)
Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów	1.705	(939)	(684)	88
Inne całkowite dochody	(7.621)	3.895	2.942	(346)
Całkowity Zysk / (Strata)	13.586	39.689	11.526	13.720
Z tego przypadający na Akcjonariuszy Netii.....	13.586	39.689	11.526	13.720

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

	31 grudnia 2012 <i>badane</i>	31 marca 2013 <i>nie badane</i>	30 czerwca 2013 <i>nie badane</i>	30 września 2013 <i>nie badane</i>
Rzeczowe aktywa trwałe, netto	2.066.304	2.018.333	1.984.723	1.957.160
Wartości niematerialne	597.455	579.108	563.481	545.418
Nieruchomości inwestycyjne	-	26.267	26.141	26.067
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	101.687	99.778	95.124	89.194
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	115	115	115	116
Należności długoterminowe	1	1	1	-
Rozliczenia międzyokresowe	11.082	9.281	7.354	6.170
Finansowe instrumenty pochodne	-	-	814	595
Aktywa trwałe razem	2.776.644	2.732.883	2.677.753	2.624.720
Zapasy	2.094	1.670	1.745	2.043
Należności handlowe i pozostałe należności	248.270	222.480	216.925	195.223
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	518	1.114	26	107
Rozliczenia międzyokresowe	33.660	32.464	34.216	30.425
Pochodne instrumenty finansowe	-	254	1.337	39
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	15	15	18	22
Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności	49	-	-	-
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	2.263	131.446	2.123	13
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe	142.702	98.304	124.401	130.931
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	26.770	-	-	-
Aktywa obrotowe razem	456.341	487.747	380.791	358.803
AKTYWA RAZEM	3.232.985	3.220.630	3.058.544	2.983.523
Kapitał zakładowy	386.281	386.281	386.281	386.281
Akcje własne	(106.814)	(122.702)	(251.012)	(251.012)
Kapitał zapasowy	2.060.076	2.060.076	1.971.500	1.971.500
Niepodzielony wynik finansowy	(62.432)	(49.288)	57.647	71.713
Inne składniki kapitału własnego	19.184	20.996	14.986	15.262
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	2.296.295	2.295.363	2.179.402	2.193.744
Kredyty i pożyczki	384.452	385.096	320.809	321.457
Rezerwy na zobowiązania	18.189	18.053	20.397	19.177
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	17.683	19.745	21.227	21.027
Przychody przyszłych okresów	20.769	21.185	19.646	18.856
Pochodne instrumenty finansowe	5.741	5.464	2.487	2.862
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	4.232	3.773	3.319	2.841
Zobowiązania długoterminowe razem	451.066	453.316	387.885	386.220
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania	260.069	237.885	226.868	217.155
Pochodne instrumenty finansowe	7.268	5.769	6.025	5.421
Kredyty i pożyczki	166.197	177.447	202.126	126.697
Pozostałe zobowiązania finansowe	66	66	66	66
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	1	1	946	1.123
Rezerwy na zobowiązania	14.200	13.169	13.217	11.838
Przychody przyszłych okresów	37.823	37.614	42.009	41.259
Zobowiązania krótkoterminowe razem	485.624	471.951	491.257	403.559
Zobowiązania razem	936.690	925.267	879.142	789.779
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM	3.232.985	3.220.630	3.058.544	2.983.523

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

	I-III kw. 2012 <i>nie badane</i>	I-III kw. 2013 <i>nie badane</i>	II kw. 2013 <i>nie badane</i>	III kw. 2013 <i>nie badane</i>
Zysk / (Strata) netto	21.207	35.794	8.584	14.066
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych	363.199	330.983	109.968	109.666
Odpisy aktualizujące wartość aktywów niefinansowych	-	-	1	-
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych...	1.895	1.440	974	398
Odwrocenie odpisów z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	(293)	-	-	-
Odroczony podatek dochodowy	(10.294)	14.898	5.453	5.817
Odstęki naliczone od kredytów bankowych	35.692	23.741	8.135	6.951
Pozostałe odsetki	384	210	80	38
Świadczenia w formie akcji własnych	2.329	2.627	874	1.145
(Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych	1	(7)	(3)	(4)
(Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych	1.936	(424)	(1.629)	839
Różnice kursowe	316	44	(68)	151
Zysk na sprzedaży środków trwałych	636	(66)	(209)	(1.011)
Zmiana kapitału obrotowego	(14.835)	35.925	(2.042)	7.119
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	402.173	445.165	130.118	145.175
Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(209.900)	(184.146)	(55.165)	(57.353)
Sprzedaż środków trwałych i wartości niematerialnych	450	855	398	125
Nabycie udziałów w spółkach ethernetowych. po uwzględnieniu przejętych środków pieniężnych	(5.285)	-	-	-
Korekta ceny nabycia Crowley	(2.775)	-	-	-
(Nabycie)/wykup obligacji / bonów skarbowych netto	(48)	50	-	-
Zakup udziałów niekontrolujących	(15)	-	-	-
Sprzedaż inwestycji	28	-	-	-
Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(217.545)	(183.241)	(54.767)	(57.228)
Otrzymane dotacje	6.595	601	-	-
Przeniesienie ze środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania	-	2.051	129.601	2.051
Zaciągnięcie kredytu bankowego	-	50.000	-	-
Wykup akcji własnych	(70.487)	(144.198)	(128.310)	-
Splata zobowiązań z tytułu leasing finansowego	(4.131)	(1.815)	(736)	(332)
Zaciągnięcie/(Splata) kredytu w rachunku bieżącym	-	(18.751)	25.530	(25.530)
Zaciągnięcie / (Splata) kredytów	(116.981)	(115.000)	(65.000)	(50.000)
Splata odsetek	(24.695)	(44.382)	(8.694)	(7.011)
Opłaty i rozliczenie transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej związane z kredytem bankowym	-	(2.157)	(1.713)	(444)
Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej	(209.699)	(273.651)	(49.322)	(81.266)
Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i depozytów krótkoterminowych	(25.071)	(11.727)	26.029	6.681
Zyski/(Straty) z tytułu wyceny środków pieniężnych w walutach obcych	(316)	(44)	68	(151)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na początek okresu	156.509	142.702	98.304	124.401
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na koniec okresu	131.122	130.931	124.401	130.931

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 operatora zasiedziałego. Operator alternatywny podłącza się do sieci operatora zasiedziałego i może świadczyć wyłącznie usługi identyczne ze świadczonymi przez operatora zasiedziałego, ponosząc na jego rzecz opłaty hurtowe za korzystanie z sieci (opłaty indeksowane do poziomu cen detalicznych operatora zasiedziałego)
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 operatora zasiedziałego. Operator alternatywny instaluje sprzęt DSLAM w lokalnym węźle sieci operatora zasiedziałego oraz podłącza go do swojej własnej sieci szkieletowej. Operator alternatywny może świadczyć usługi szerokopasmowe oraz głosowe klientom podłączonym do danego węzła przez linie miedziane operatora zasiedziałego. Operator alternatywny może świadczyć usługi w nieograniczonym zakresie ponosząc na rzecz operatora zasiedziałego opłaty za wynajem powierzchni oraz miesięczne opłaty z tytułu wykorzystywanych linii abonenckich.
DSLAM	<ul style="list-style-type: none"> infrastruktura techniczna pozwalająca na rozdzielenie analogowego głosu od cyfrowych danych przesyłanych po liniach miedzianych instalowana w sieci lokalnej operatora telekomunikacyjnego świadczącego usługi ADSL klientom podłączonym do danego węzła sieci lokalnej.
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, rezerwę na poczet dopłaty w koszcie świadczenia usługi powszechnej, jednorazowe koszty restrukturyzacji dotyczące programu redukcji kosztów, koszty dotyczące przejść, koszty dotyczące integracji w ramach Nowej Netii, zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4, jak również pozytywny wpływ księgowy na wynik finansowy z porozumienia z operatorem zasiedziałym 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 operatora zasiedziałego. Operator alternatywny podłącza się do sieci głosowej operatora zasiedziałego i pobiera od klientów opłaty zarówno za dzierżawę linii, jak i wykonane połączenia. Operator zasiedziały otrzymuje opłaty za dzierżawę linii plus opłaty za inicjowanie połączeń oraz zatrzymuje przychody z rozmów przychodzących.
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 usług TV, mobilnych usług głosowych i mobilnych usług szerokopasmowych, przychody z tytułu świadczenia klientom niebezpośrednim usług wdzwanianego dostępu do internetu (oferowanych obecnie na zasadzie call-back i poprzez numer dostępowy 0-20) z usług typu 0-800 (połączenia bezpłatne), 0-801 (połączenia z podziałem opłaty), 0-70x (usługi audiotekstowe), pomniejszonych o koszty związane z pozyskiwaniem tych przychodów oraz pozostałych przychodów.
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 (wdzwiany 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 (łączości radiowej) przez spółkę zależną Netii, UNI-Net Poland 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 FrameRelay (w tym usługi wirtualnych sieci korporacyjnych IP VPN), dzierżawy łączy (w tym dzierżawy łączy innym operatorom), stałego dostępu do internetu oraz tranzytu ruchu IP.
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 operatora zasiedziałego, prowizję wypłaconą innym podmiotom i prowizję 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 III kwartał 2013 r.

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych w dniu 7 listopada 2013 r. o godzinie 10:00 (czasu warszawskiego)/ 9:00 (czasu londyńskiego / 04:00 (czasu nowojorskiego)

Numer dostępowy do telekonferencji:

(PL) +48 22 397 9053

(UK) +44 20 3003 2666

(US) +1 212 999 6659

Numer do odsłuchania zapisu telekonferencji:

(UK) +44 20 8196 1998

Kod dostępu: 5860732#

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