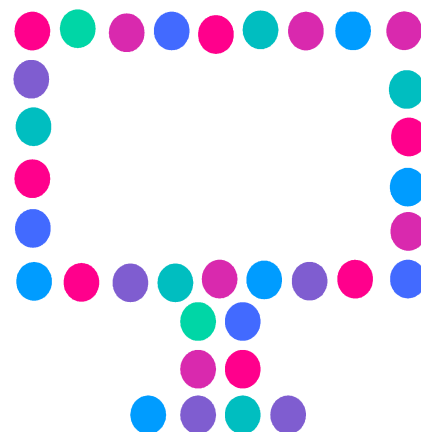


GIGA WOLNOŚĆ



Wyniki finansowe za III kwartał i 9 miesięcy 2013 r.

Telekonferencja z inwestorami
7 listopada 2013 r.

N E T I A

Kluczowe dane finansowe | 9 miesięcy oraz III kwartał 2013 r.



NETIA

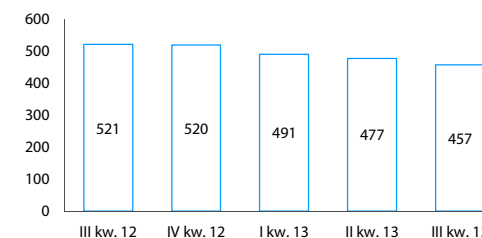
- Przychody za 9 mies. 2013 r. wyniosły PLN 1.425 mln (-11% r-d-r) i PLN 457 mln w III kw. 2013 r. (-12% r-d-r oraz -4% k-d-k)
 - 33% utraty przychodów za 9 mies. 2013 r. (43% utraty przychodów k-d-k) spowodowane spadkiem stawek MTR
- Rentowność odporna na spadek przychodów
 - Skorygowany zysk EBITDA¹ za 9 mies. 2013 r. wyniósł PLN 427 mln (-4% r-d-r) oraz PLN 144 mln za III kwartał 2013 r. (+3% k-d-k)
 - Zysk EBITDA za 9 mies. 2013 r. wyniósł PLN 418 mln (+3% r-d-r) oraz PLN 142 mln za III kw. 2013 r. (+5% k-d-k)
- Skorygowany OpFCF² za 9 mies. 2013 r. wyniósł PLN 275 mln (+9% r-d-r) oraz PLN 85 mln w III kw. 2013 r. (-8% k-d-k) na skutek wzrostu nakładów inwestycyjnych w III kw.
- Zadłużenie netto na koniec września 2013 r. spadło do poziomu PLN 317 mln (-20% k-d-k, -31% r-d-r) co stanowi lewarowanie na poziomie 0,58x podwyższonej do PLN 550 mln prognozy Skorygowanego zysku EBITDA za 2013 r.
- Nieznaczna aktualizacja prognozy na 2013 r. ze względu na dobre wyniki III kw.:
 - Łączna liczba usług (RGU) podniesiona do 2.540 tys. a przychody obniżone do PLN 1.875 mln
 - Skorygowany zysk EBITDA oraz Skorygowany OpFCF utrzymane na poziomie odpowiednio PLN 550 mln oraz PLN 325 mln
 - Skorygowany zysk operacyjny podniesiony do PLN 110 mln z PLN 100 mln
- Decyzją Sądu zarejestrowano umorzenie kapitału zakładowego Netii S.A. do 347.9 mln akcji w wyniku zakończenia programu buy-back

¹ Skorygowany zysk EBITDA nie obejmuje jednorazowych wpływów na wynik związanych z kosztami dotyczącymi przejęć, restrukturyzacji, integracji Nowej Netii oraz odpisem aktualizacyjnym i zmniejszeniem rezerwy na dopłatę do usługi powszechnej

² Skorygowany operacyjny FCF = Skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne w środki trwałe i wartości niematerialne z wył. integracyjnych

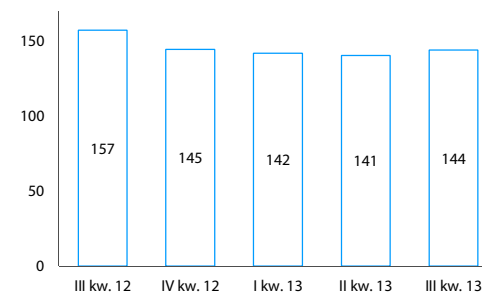
Przychody

PLN mln



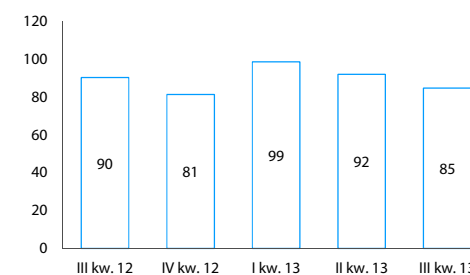
Skorygowany zysk EBITDA¹

PLN mln



Operacyjne FCF²

PLN mln



- Mniejsza liczba utraconych usług o 29% w III kw. 2013 r. w porównaniu z II kw. 2013 (z 46 tys. usług do 32 tys. usług), łączna liczba usług wynosi 2.560 tys. (-6% r-d-r, -1% k-d-k)
- Segment Biznesowy (B2B) utrzymuje solidne wyniki w III kw. 2013, w segmencie Klientów Indywidualnych (B2C) wzrosła liczba usług telewizyjnych, utrzymany został pozytywny trend spadku ilości odejść klientów oraz wzmocniona została sprzedaż usług szerokopasmowych na sieci własnej
 - 111 tys. usług telewizyjnych (+53% r-d-r, +10% k-d-k), kwartalny wzrost o 10 tys. usług
 - 854 tys. usług szerokopasmowych (-4% r-d-r, -1% k-d-k), kwartalny spadek o 6 tys. usług
 - 1.519 tys. usług głosowych (-9% r-d-r, -2% k-d-k), kwartalny spadek o 31 tys. usług (wobec 44 tys. usług w II kw.)
 - 75 tys. usług mobilnych (-21% r-d-r, -7% k-d-k), kwartalny spadek o 6 tys. usług
 - 470 tys. usług w segmencie B2B (+1% k-d-k, +7% r-d-r) oraz 2.056 tys. usług w segmencie B2C (-2% k-d-k, -9% r-d-r)^{1,2}
- Projekt integracji „CDN” jest wdrażany zgodnie z planem
 - Skumulowane synergije za siedem ostatnich kwartałów wynoszą na koniec III kw. 2013 r. PLN 183 mln na poziomie zysku EBITDA oraz PLN 40 mln na poziomie nakładów inwestycyjnych (odpowiednio 35 mln PLN oraz 6 mln PLN k-d-k)
 - Spadek aktywnego zatrudnienia w Netii do 1.930 etatów na koniec września 2013 r. (-1% k-d-k oraz -10% r-d-r)
- Na początku października 2013 Netia zaprezentowała nową platformę komunikacyjną oraz nowe hasło ‘GigaWolność’
- W dniu 4 listopada br. Netia wdrożyła innowacyjną ofertę usług telewizyjnych, umożliwiającą klientowi swobodne budowanie własnej Telewizji Osobistej z kilkunastu dostępnych bloków tematycznych zawierających ponad 170 kanałów
- W dniu 10 października 2013 r. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie dokonał ponownego rozpatrzenia sprawy dotyczącej spornych zobowiązań Netii z tytułu podatku CIT rok 2003 zobowiązując Dyrektora Izby Skarbowej do ponownego rozpatrzenia odwołania Spółki. Ten wyrok jest kolejnym krokiem w kierunku możliwego pozytywnego zakończenia sporu dotyczącego PLN 51 mln plus odsetki
- Od lipca 2013 r. siły sprzedażowe zostały zreorganizowane tworząc zespoły sprzedażowe dla rynków B2B oraz B2C, częścią których są segmenty klientów Indywidualnych, SOHO, Biznesowych oraz Hurtowych
- Wyniki poszczególnych segmentów zostały przedstawione zgodnie z nowym podziałem

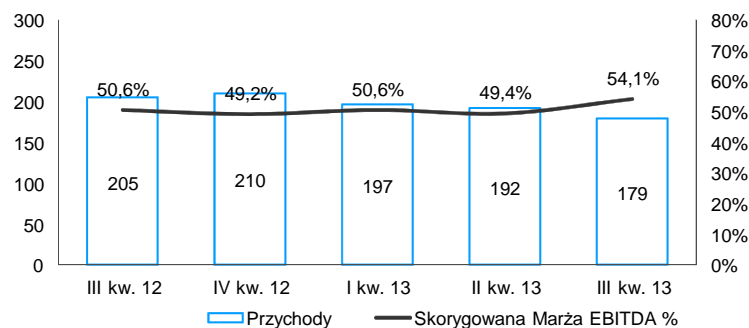
¹ Segmenty operacyjne zostały zreorganizowane w lipcu 2013 do dwóch segmentów: B2B oraz B2C

² Segment B2B zawiera podsegmenty klientów Biznesowych oraz Hurtowych, B2C zawiera podsegmenty klientów Indywidualnych oraz SOHO. Petrotel prezentowany jest odrębnie jako segment Pozostałe



B2B^{1,2}

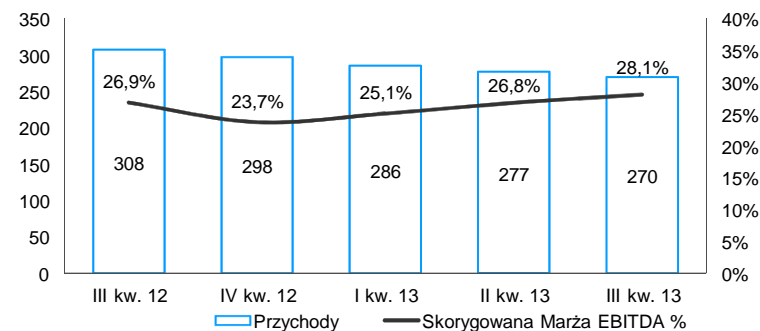
PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 179 mln w III kw. 2013 r. (spadek o 7% k-d-k, spadek o 13% r-d-r)
 - łączna ilość usług: 470 tys. (+1% k-d-k oraz +7% r-d-r)
 - ARPU z usług głosowych pod presją i niższe przychody z tranzytu ruchu po obniżce stawek MTR
 - 70% spadku przychodów k-d-k związane z redukcją stawek MTR
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 54,1% w III kw. 2013r.
 - Wysoka rentowność wspierana przez integrację Dialogu i Crowley'a, niższe przychody hurtowe oraz niższe stawki MTR
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 23 mln w III kw. 2013 r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**⁴ wyniosły PLN 74 mln
- Resegmentacja SOHO spowodowała w III kw. 2013r. przesunięcie PLN 42 mln przychodów oraz 263 tys. usług z rynku B2B do rynku B2C

B2C^{1,3,5}

PLN mln



- **Przychody** wyniosły PLN 270 mln w III kw. 2013r. spadając o 3% k-d-k oraz 12% r-d-r
 - Spadająca liczba usług głosowych i internetowych o 2% k-d-k oraz 11% r-d-r
 - Znaczący wzrost w obszarze telewizji (o 53% r-d-r i 10% k-d-k) z planami dalszej poprawy
- **Marża Skorygowanego zysku EBITDA** wyniosła 28,1% w III kw. 2013 r.
 - Wyższa marża k-d-k dzięki niższym kosztom akwizycji klienta, niższemu wskaźnikowi odejść klientów oraz niższym wydatkom na reklamę
- **ARPU** stabilne w większości linii produktowych, zgodne z przyjętą strategią koncentracji na klientach generujących większe przychody niż na przecenie usług z tytułu obrony bazy klientów obsługiwanych przez dostęp regulowany
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 20 mln w III kw. 2013r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne**⁴ PLN 56 mln
- **Koncentracja na sprzedaży usług na własnej sieci** w obliczu ciągłej presji cenowej oraz pogarszającej się rentowności usług opartych na WLR oraz BSA

¹ Segmenty operacyjne zostały zreorganizowane w lipcu 2013 do dwóch segmentów: B2B oraz B2C

² Segment B2B zawiera podsegmenty klientów Biznesowych oraz Hurtowych

³ Segment B2C zawiera podsegmenty klientów Indywidualnych oraz SOHO

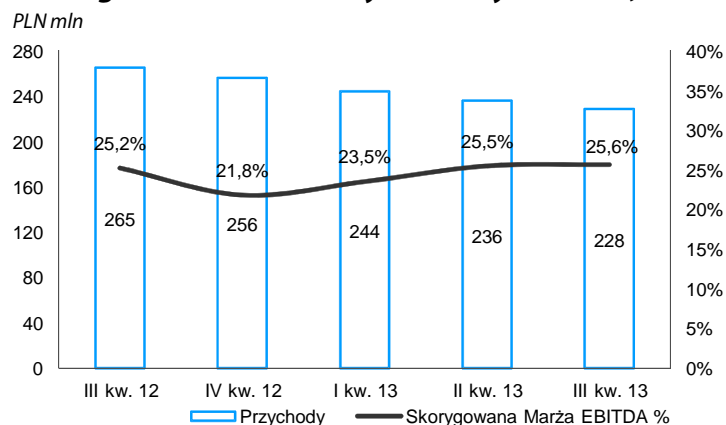
⁴ Wyłączając nie-zaalokowane koszty operacyjne w wysokości PLN 38 mln oraz nie-zaalokowane nakłady inwestycyjne w wysokości PLN 21 mln w III kw.2013r.

⁵ Nie uwzględnia Petrotela

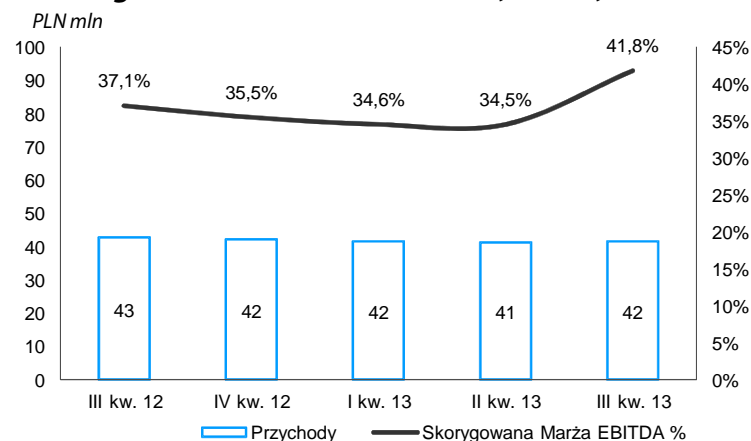


Nowy Segment B2C

Podsegment Klientów Indywidualnych (zreklasyfikowany)

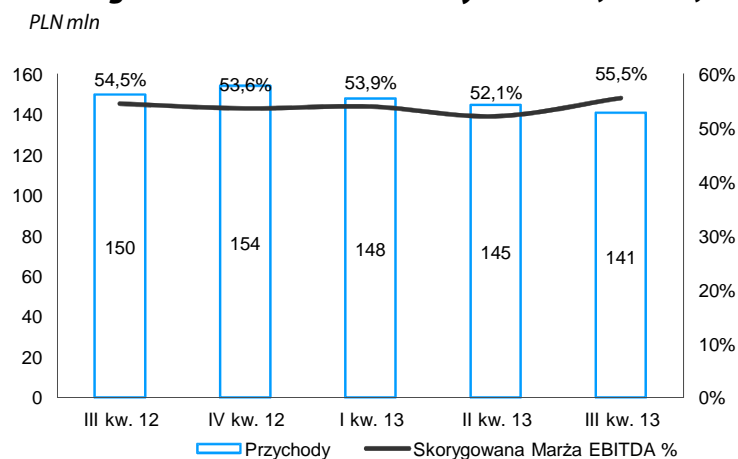


Podsegment Klientów SoHo (zreklasyfikowany)

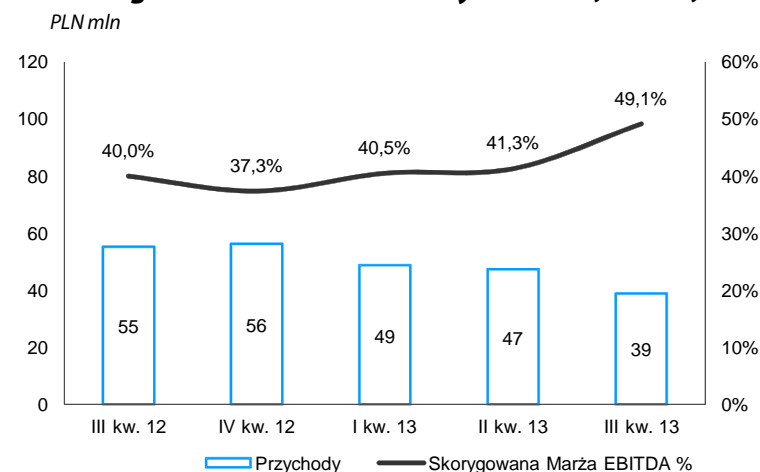


Nowy Segment B2B

Podsegment Klientów Biznesowych (zreklasyfikowany)

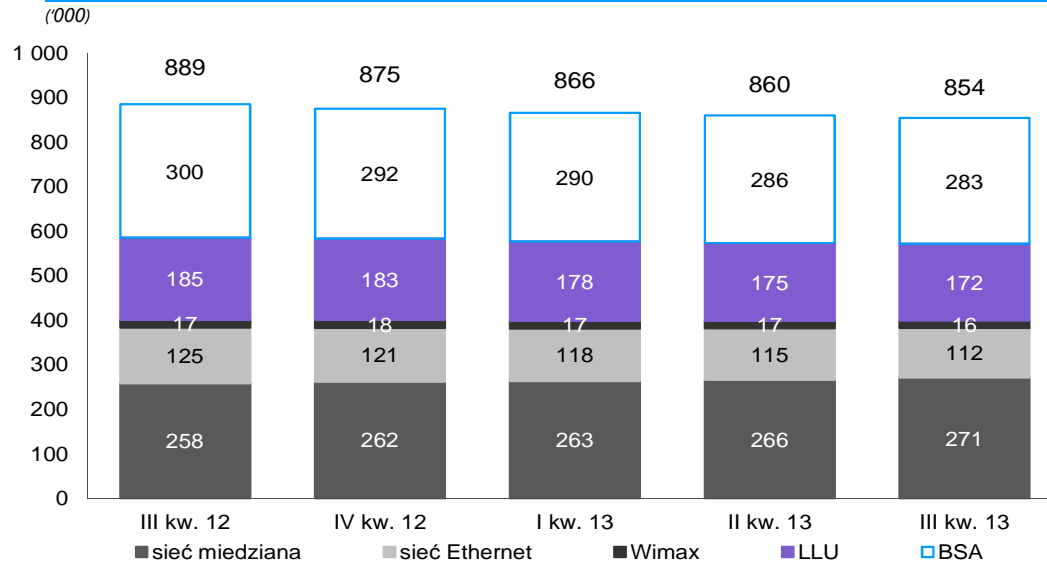


Podsegment Klientów Hurtowych (zreklasyfikowany)

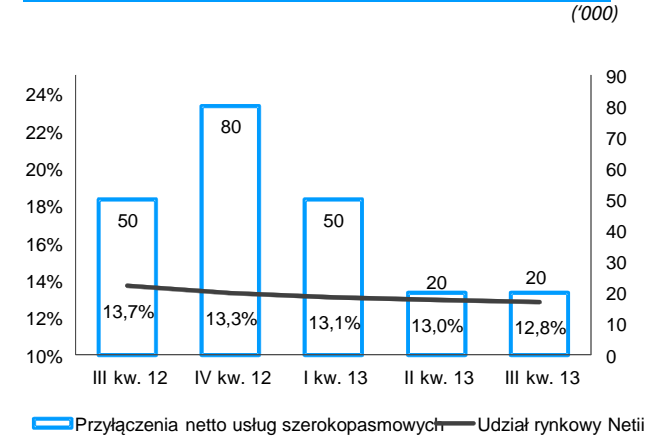




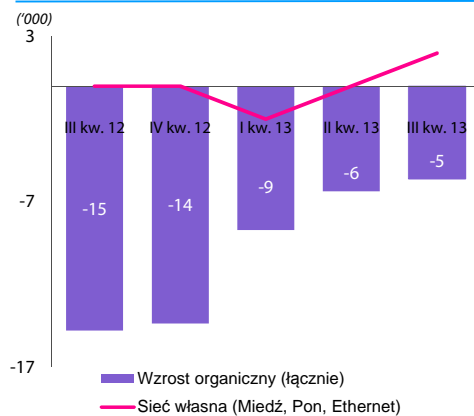
Porty szerokopasmowe



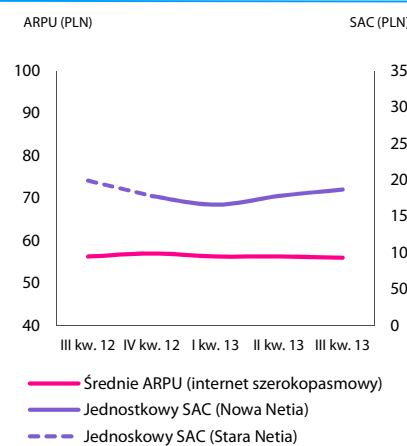
Rynek usług szerokopasmowych¹



Przyłączenia netto usług szerokopasmowych



Średnie ARPU oraz SAC²



Komentarze

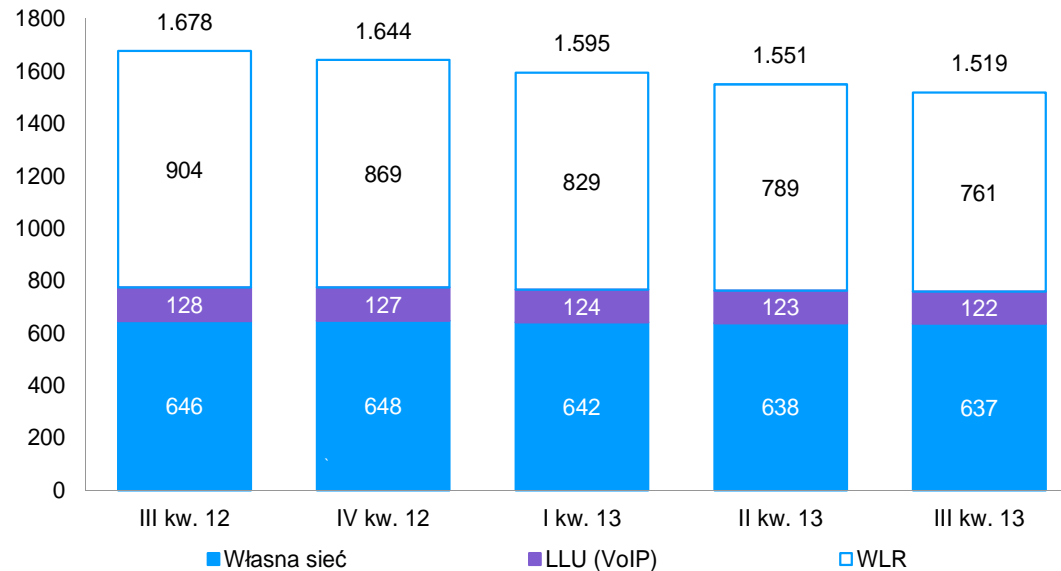
- Przyłączenia netto na sieci miedzianej/światłowodowej i ethernetowej pozytywne już w II kw. przyspieszają w III kw.
- Przyłączenia netto na sieci własnej uległy poprawie k-d-k dzięki redukcji cen oraz dosprzedaży usług TV
- 47% abonentów Netii na własnej sieci
- ARPU na stabilnym poziomie PLN 56 pomiędzy kolejnymi kwartałami

¹ Na podstawie własnych szacunków Netii, włączając akwizycje ETTH

² Wartość SAC dla Nowej Netii jest dostępna począwszy od IV kw. 2012 r., w którym uspojono wszystkie definicje pomiędzy Starą Netią a Grupą Dialog

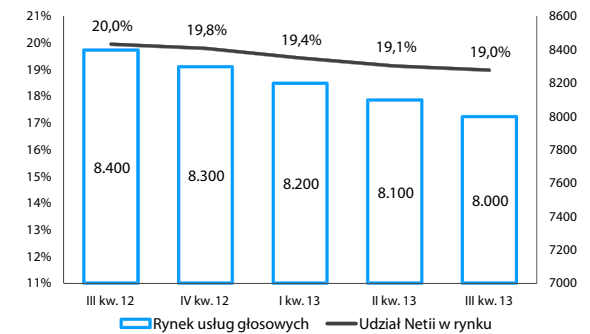
Linie głosowe

('000)



Rynek usług głosowych¹

('000)

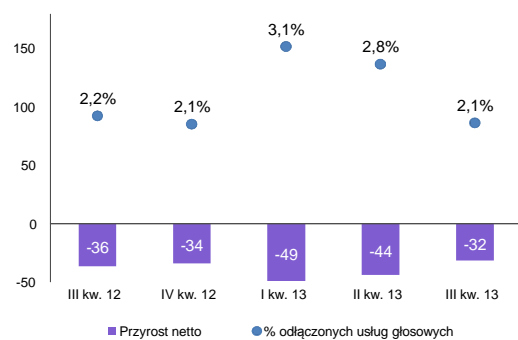


Komentarze

- 42% abonentów na własnej sieci (+3 p.p. r-d-r)
- Netia broni ARPU i liczby klientów na własnej sieci odchodząc od WLR
- Średnie ARPU głosowe relatywnie stabilne, w III kw. 2013 r. wyniosło PLN 43 (-2% q-o-q)
 - Stabilne ARPU na WLR na poziomie PLN 45 od 7 kwartałów
 - Spadek ARPU na własnej sieci związany z pakietyzacją usług oraz agresywniejszą obroną bazy przed konkurencją w segmentach B2C oraz B2B
- Poprawa poziomu przyłączeń netto dzięki lepszemu utrzymaniu klienta oraz spadającemu wskaźnikowi odejść

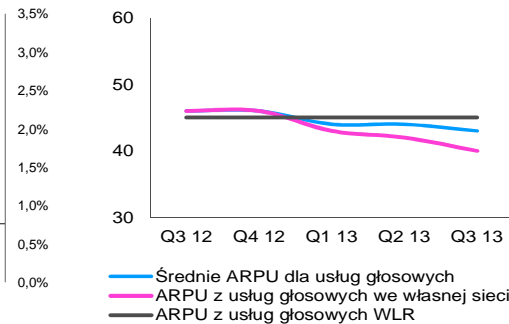
Przyłączenia netto

('000)



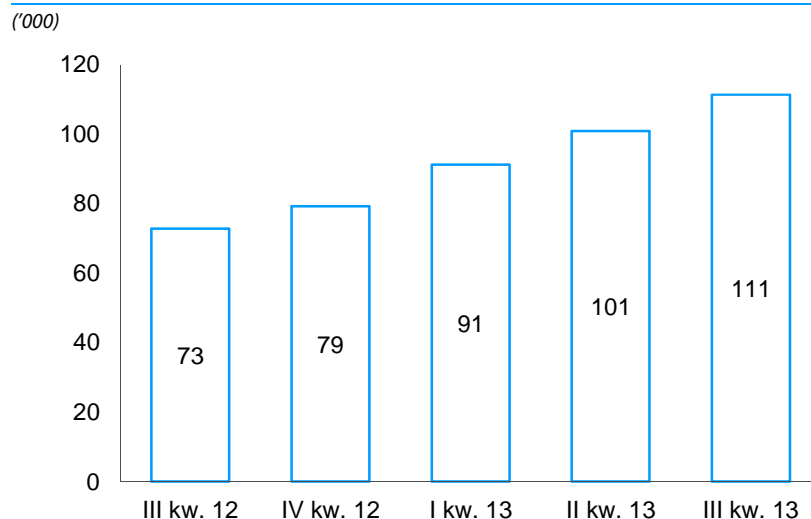
ARPU na usługach głosowych

PLN

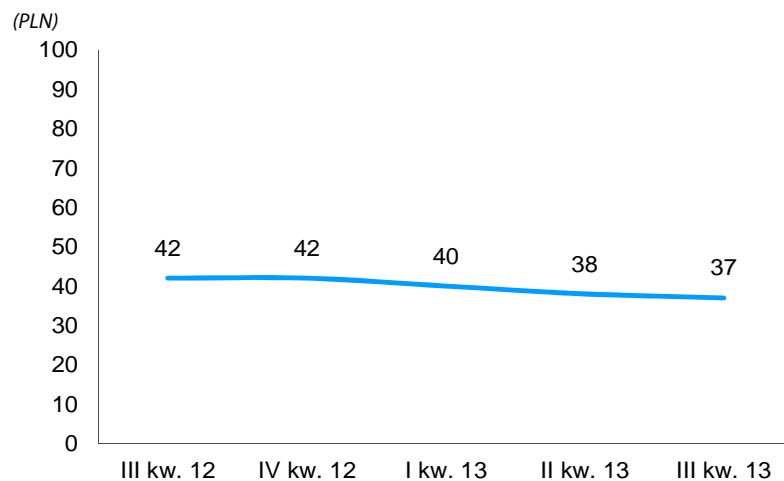




Łączna liczba usług telewizyjnych w Nowej Netii



ARPU telewizyjne



Multi-funkcjonalność telewizji Netii



Komentarz

- Liczba usług telewizyjnych przekroczyła w III kw. 2013r. 111 tys. (53% r-d-r oraz 10% k-d-k)
- Postęp w przyłączeniach netto odzwierciedla sprzedaż usługi TV w technologii Smooth Streaming™ (adaptywny IP), która jest dostępna na większym obszarze sieci niż IPTV i została komercyjnie wdrożona w III kw. 2012r.
- Poszerzono ofertę w technologiach IPTV oraz Streaming o 16 nowych kanałów regionalnych
- ARPU z usług telewizyjnych spadło w III kw. 2013r. do PLN 37 (-12% r-d-r oraz -3% k-d-k) ze względu na zwiększający się udział tańszej oferty TV Smooth Streaming™ w porównaniu do telewizji IPTV
- W listopadzie 2013 wprowadzono nowy, innowacyjny sposób oferowania pakietów telewizyjnych



Telewizja Osobista™ jest budowana indywidualnie przez każdego klienta z zaproponowanych poniżej pakietów¹

Na start (29 kanałów, w tym 7 HD) za 15 PLN + Stopklatka TV, Fokus TV, 16 regional channels of TVP		Wiadomości (22 kanały, w tym 3 HD) za 5 PLN 	
Muzyka (15 kanałów, w tym 2 HD) za 5 PLN 	Styl życia (8 kanałów, w tym 4 HD) za 5 PLN 	Ze świata (10 kanałów, w tym 2 HD) za 5 PLN mies. 	
Młodsze dzieci (6 kanałów, w tym 1 HD) za 5 PLN 	Starsze dzieci (6 kanałów, w tym 2 HD) za 5 PLN 	Seriale (16 kanałów, w tym 5 HD) za 10 PLN 	
Kino (9 kanałów, w tym 4 HD) za 10 PLN 	Natura (6 kanałów, w tym 3 HD) za 5 PLN 	Wiedza (8 kanałów, w tym 5 HD) za 10 PLN 	
Sport i emocje (16 kanałów, w tym 8 HD) za 15 PLN 		HBO HD za 25 PLN 	TV Republika za 5 PLN
Canal+ Platinum za 35 PLN 	Canal+ Gold za 30 PLN 	Canal+ Silver za 25 PLN 	Filmbox live za 20 PLN

Miesięczne abonamenty

	35 PLN	60 PLN	85 PLN	110 PLN	160 PLN (wszystkie pakiety)
Pakiet „Na start”	15 PLN	15 PLN	15 PLN	15 PLN	15 PLN
Inne pakiety telewizyjne	20 PLN	50 PLN (5 PLN)	80 PLN (10 PLN)	110 PLN (15 PLN)	165 PLN (20 PLN)
Rabaty	-				

- W pierwszym okresie rozliczeniowym dostęp do wszystkich pakietów telewizyjnych za minimalną opłatą abonamentową 35 PLN

- Klient dowolnie wybiera własne pakiety telewizyjne po upływie pierwszego miesiąca
- Klient zawsze może wybrać dodatkowe pakiety

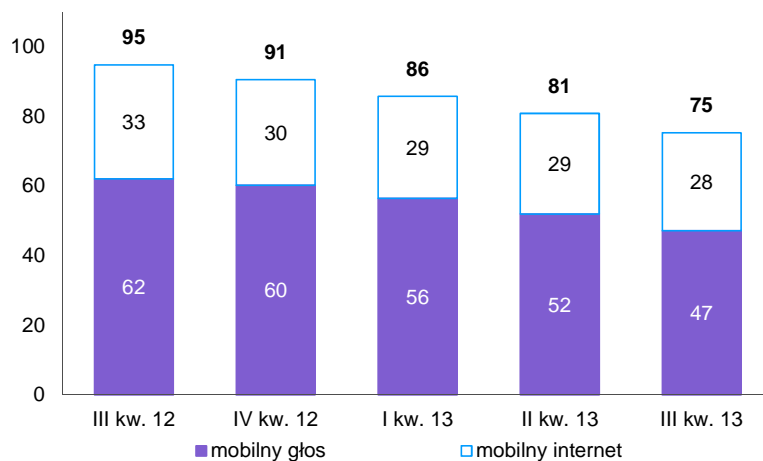
Kluczowe dane – mobilne usługi szerokopasmowe i głosowe



- Ponad 28 tys. usług mobilnego Internetu oraz 47 tys. mobilnych usług głosowych na koniec III kw.2013 r.
- Modemy USB w sprzedaży dla segmentu SME oraz dotychczasowych klientów indywidualnych (Home)
- Usługi świadczone w oparciu o model MVNO z P4 (Netia) oraz Polkomtel (Dialog)
- ARPU usług mobilnego internetu wynosi PLN 27 (-3,6% k-d-k)
- ARPU usług mobilnego głosu wynosi PLN 28 (+3,7% k-d-k)

Baza klientów usług mobilnych (internet + głos)

(000)



Kluczowe dane – globalne statystyki i trendy dotyczące WiFi



- Obecnie Netia to strategiczny partner FON
 - 233 tys. Netia Spotów z funkcjonalnością FON w Polsce
 - Abonenci Internetu w Netii mają darmowy dostęp do ponad 8 milionów hot spotów na całym świecie

Największy inteligentny hotspot WiFi w Polsce uruchomiony w październiku 2013 w City Center w Poznaniu



Ekran Powitalny

- 60k m² powierzchni komercyjnej w zasięgu hotspotu WiFi Netii
- Szybki internet połączony ze zintegrowaną marketingową platformą komunikacyjną
- Oczekiwany ruch: 16 mln użytkowników rocznie
- Możliwość płynnego przemieszczania się pomiędzy punktami antenowymi w centrum handlowym

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

		30 września, 2013			Po integracji sieci kablowej	
(tys. HP ¹)		HP ¹	NGA HP ¹	TV ready HP ¹	NGA HP ¹	TV ready HP ¹
Razem	Miedz	1.682	888	1.069	896	1.069
	ETTH	651	205	205	255	255
	PON	147	147	147	164	164
	CATV	446	-	-	400	400
	Razem	2.926	1.240	1.421	1.715	1.888
	Δ III kw.	50	68	8	41	41

Uwaga: Zasięg TV jest sumą zasięgu NGA oraz IPTV (ADSL 2+) i nie uwzględnia wszystkich zidentyfikowanych HP umożliwiających usługę telewizyjną w technologii Smooth Streaming w sieci Netii
Uwaga: Wyłącznie w celach poglądowych

Status projektu integracji sieci kablowych

- Transakcja nabycia części infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster została sfinalizowana w dn. 10 maja br.
- W II kw. 2013 r. Netia rozpoczęła projekt integracji nabytych sieci kablowych oraz przygotowania do komercyjnego startu usług
- Dotychczas zrealizowano następujące etapy:
 - Opracowanie i definicje produktu
 - Zaprojektowano ogólny kształt rozwiązań technicznych i procesów operacyjnych
 - Wybrano dostawcę technologii HFC (w tym. CMTS i modemów kablowych)
 - Proces operacyjnego przekazywania sieci przez UPC do Netii – 40% realizacji na koniec III kw. 2013

Status rozbudowy sieci NGA

- Na dzień 30 września 2013 r. Netia obejmowała zasięgiem sieci NGA łącznie 1.240 tys. gospodarstw domowych, a ponadto 181 tys. gospodarstw domowych było w zasięgu sieci dostosowanej do świadczenia usług IPTV na bazie technologii ADSL2+
- Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA i oczekuje, że po zrealizowaniu wszystkich planów modernizacyjnych będzie posiadać łącznie ok. 1.715 tys. gospodarstw domowych w standardzie NGA, które będą w zasięgu usług 3play (IPTV + stacjonarny dostęp szerokopasmowy NGA + usługi głosowe)
- Ponadto Netia wdrożyła rozwiązanie „Smooth Streaming™”, które rozszerza zakres dostępności ofert pakietowych typu 3-play na sieci, na których prędkość łącza jest niewystarczająca do świadczenia usług IPTV
- Netia wprowadziła ostatnio nową markę FOTON™, dedykowaną wyłącznie usługom szerokopasmowym o wysokiej przepływności, które są realizowane na wybranych obszarach sieci NGA



(PLN' 000)	2012				2013			R-d-R	
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	9M 2012	9M 2013
Przychody	544.279	536.472	521.073	519.532	490.690	477.492	457.076	1.601.824	1.425.258
Zmiana (% r-d-r)	(1,4%)	(1,1%)	(3,9%)	(5,3%)	(9,8%)	(11,0%)	(12,3%)	(2,1%)	(11,0%)
Zysk brutto	164.276	158.632	158.127	156.105	161.696	154.948	156.104	481.035	472.748
Marża brutto (%)	30,2%	29,6%	30,3%	30,0%	33,0%	32,5%	34,2%	30,0%	33,2%
Skorygowany zysk EBITDA¹	133.008	156.186	157.448	144.526	142.005	140.541	144.123	446.642	426.669
Marża EBITDA (%)	24,4%	29,1%	30,2%	27,8%	28,9%	29,4%	31,5%	27,9%	29,9%
Wzrost (% r-d-r)	(4,2%)	20,6%	12,9%	4,5%	6,8%	(10,0%)	(8,5%)	9,5%	(4,5%)
Skorygowany zysk operacyjny (EBIT¹)	12.989	34.082	36.369	25.234	30.656	30.573	34.457	83.440	95.686
Marża operacyjna (%)	2,4%	6,4%	7,0%	4,9%	6,2%	6,4%	7,5%	5,2%	6,7%

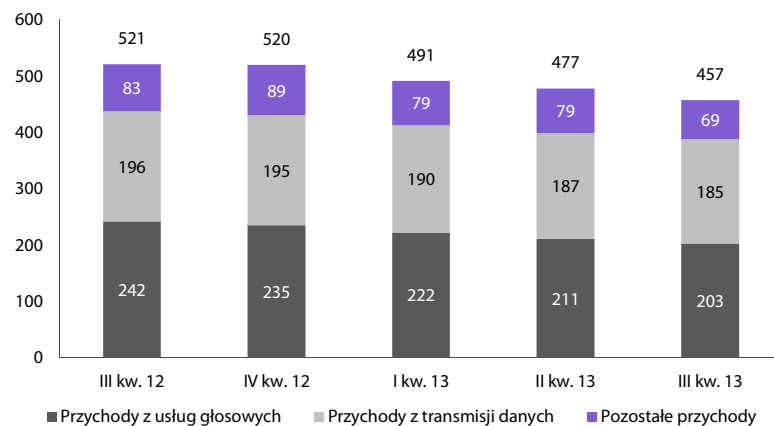
Komentarz

- Spadek przychodów kwartał-do-kwartału spowodowany w III kw. 2013 r. głównie obniżką przychodów z usług głosowych, w tym zwłaszcza WLR, i dalszym wpływem redukcji stawek MTR na spadek ARPU w segmencie biznesowym
- Dług netto spadł w trakcie III kw. 2013 r. z PLN 398 mln do PLN 317 mln i stanowił lewarowanie na poziomie 0,58x prognozy dla skorygowanego zysku EBITDA na 2013 r. wynoszącej PLN 550 mln

¹ Skorygowane zyski EBITDA oraz EBIT wyłączają jednorazowe koszty akwizycji, koszty programu restrukturyzacji i integracji w ramach Nowej Netii, odpis aktualizacyjny oraz zmniejszenie rezerwy na dopłatę do usługi powszechnej

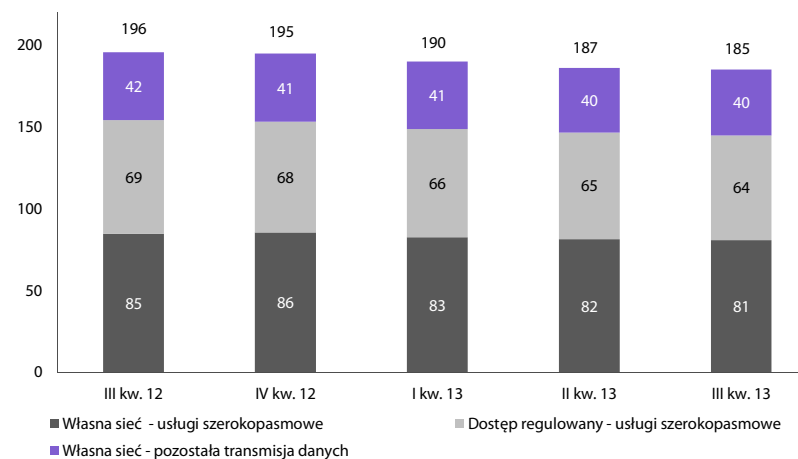
Przychody w podziale na usługi

PLN mln



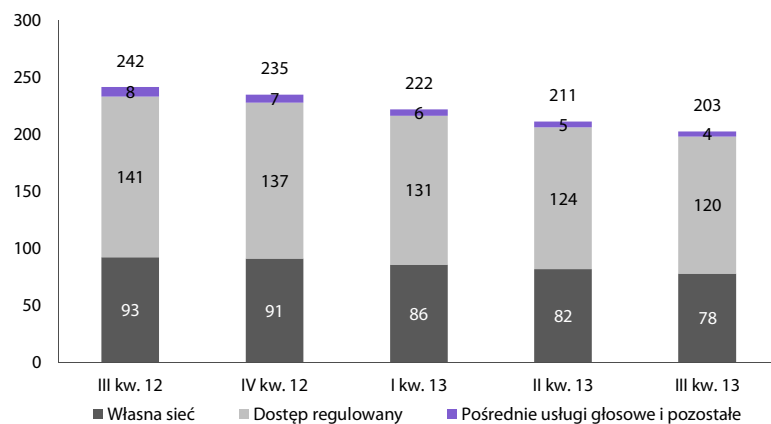
Przychody z transmisji danych wg typu dostępu¹

PLN mln



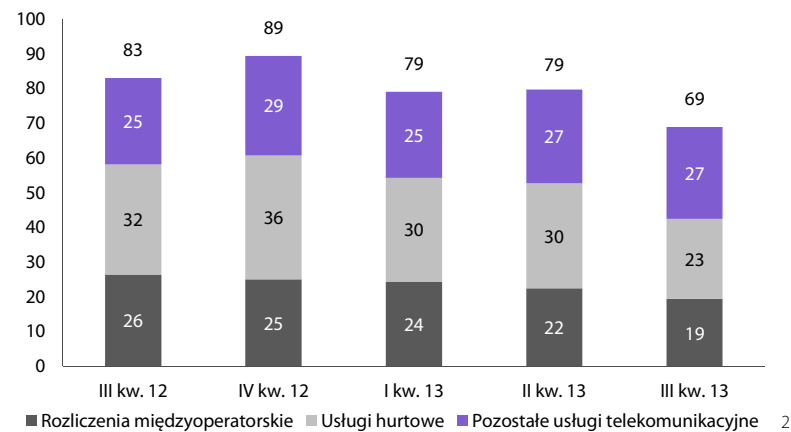
Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

PLN mln



Pozostałe przychody²

PLN mln



¹ Włączając przychody z VAS, gdzie indziej zaraportowane jako Inne Przychody Telekomunikacyjne

² Zawiera przychody z usług telewizyjnych

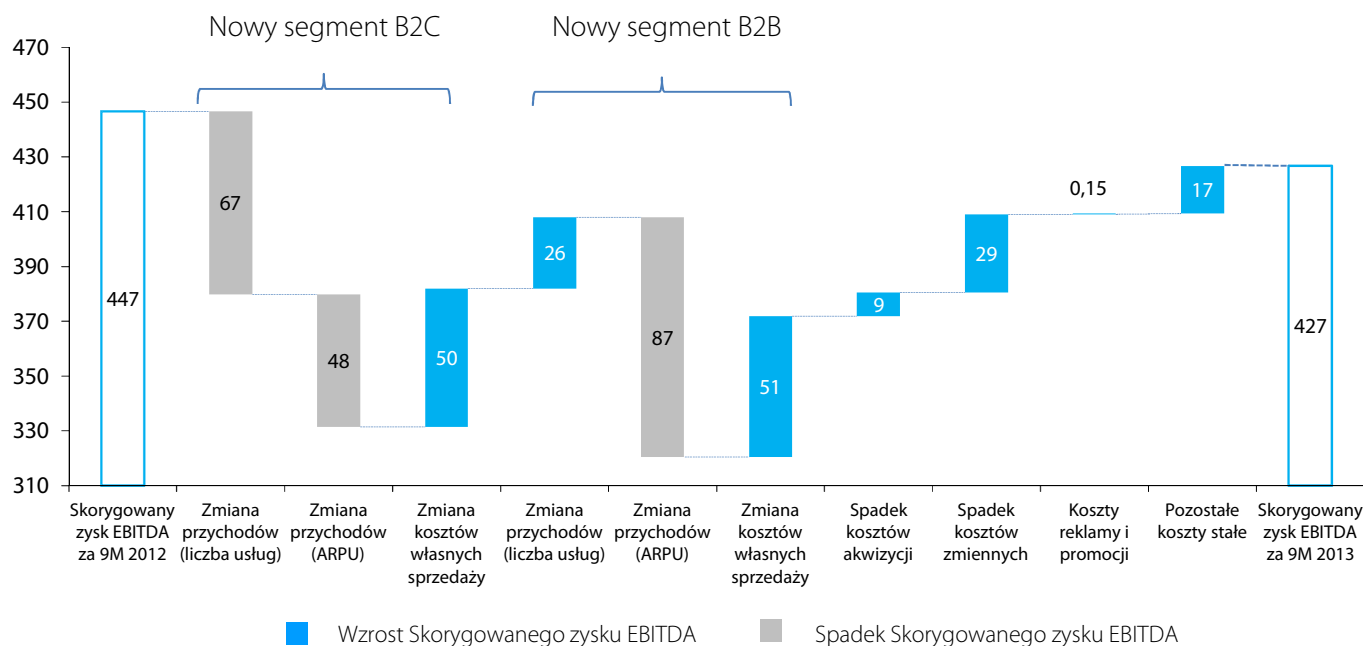


**Pierwotna
Prognoza na 2013 r.**
(PLN mln)

% wykonania
9M a cały rok

591	-31	-104	55	21	-80	78	-27	19	-4	7	525
76%	215%	47%	91%	128%	109%	66%	133%	147%	104%	246%	81%

Wykonanie
9M 2012
wobec
9M 2013



Uwaga: Zmiana w strukturze rachunku wyników pomiędzy kwartalami (niematerialne)

Komentarz

- ARPU w segmencie klientów indywidualnych spadają wolniej od oczekiwań, ale wzrost liczby usług (RGU) jest wolniejszy niż zakładano
- Rynek biznesowy odzwierciedla wpływ spadku stawek MTR z 15gr do 8gr oraz 4gr od 1 lipca oraz oszczędności przekazane klientom
- Oryginalne cele zostały podzielone tak aby uwzględnić nowy podział segmentów na B2B oraz B2C
- Prognoza Skorygowanego wskaźnika EBITDA wynosi obecnie PLN 550 mln (dostarczono 78% celu na koniec Q3 2013)



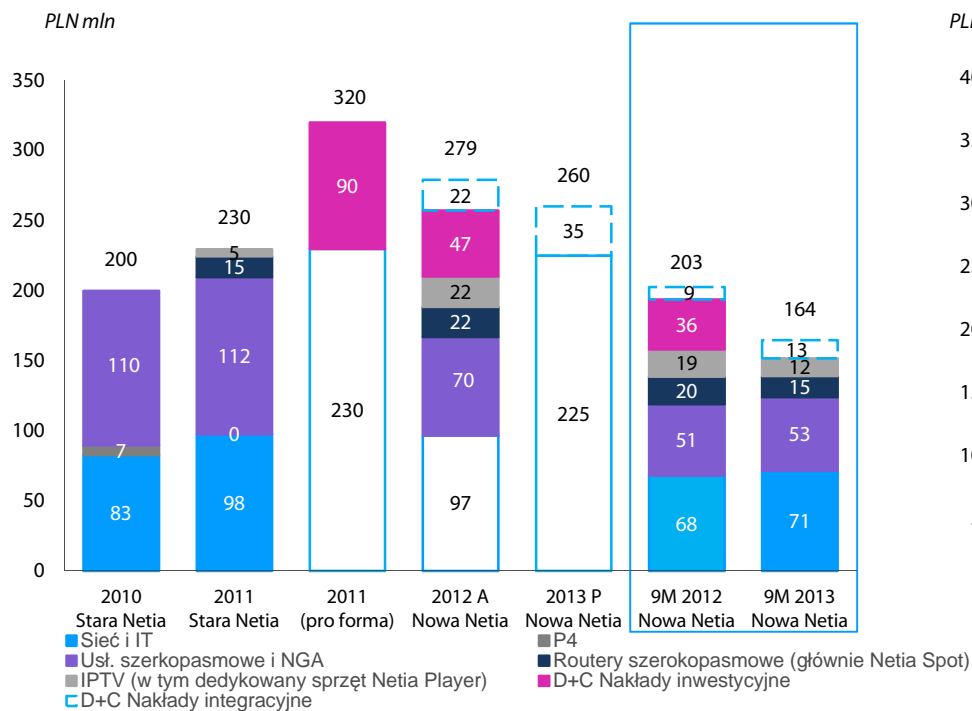
PLN'000	9M 2012	9M 2013	Change
Skorygowany zysk EBITDA	446.639	426.669	-4 %
<i>Pozycje jednorazowe:</i>			
Koszty akwizycji	(950)	(200)	nm
Koszty integracji Nowej Netii	(16.504)	(5.817) ¹	nm
Koszty restrukturyzacji	(21.739)	(2.850) ¹	nm
Odpis aktualizujący	-	(431)	nm
Prowizja Universal Service Obligation	-	150	nm
Zysk EBITDA	407.446	417.521	+2,5%
Amortyzacja	(363.199)	(330.983) ²	-9%
Zysk operacyjny (EBIT)	44.247	86.538	+96%
Koszty finansowe netto	(33.403)	(23.168) ³	-31%
Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem	(10.844)	63.370	nm
Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)/przychód	10.363	(27.576) ⁴	nm
Zysk netto	21.207	35.794	nm
Średnia efektywna liczba wyemitowanych akcji ¹ (podstawowa)	378.768.106	356.725.932²	nm
EPS (w PLN, podstawowy)	0,06	0,10	nm

- ¹ Koszty integracji Dialogu i Crowley'a spadły o 77% r-d-r wraz z wejściem projektu w końcową fazę realizacji
- ² Wydłużenie ekonomicznych okresów użytkowania niektórych środków trwałych ma widoczny wpływ na poziom rentowności netto
- ³ Niższy koszt finansowy w wyniku spłaty kolejnych rat kredytu akwizycyjnego
- ⁴ Koszty nie podlegające odliczeniu oraz rozpoznanie części zobowiązań z tytułu podatku odroczonego skutkują wysokim poziomem efektywnej stopy podatkowej (aktywa podatkowe dotyczące przejściowych różnic, które będą realizowane w okresie dłuższym niż 5 lat nie są rozpoznawane). Wpływ środków pieniężnych z tytułu podatku wyniósł PLN 12 mln w ciągu 9 mies. 2013 r.

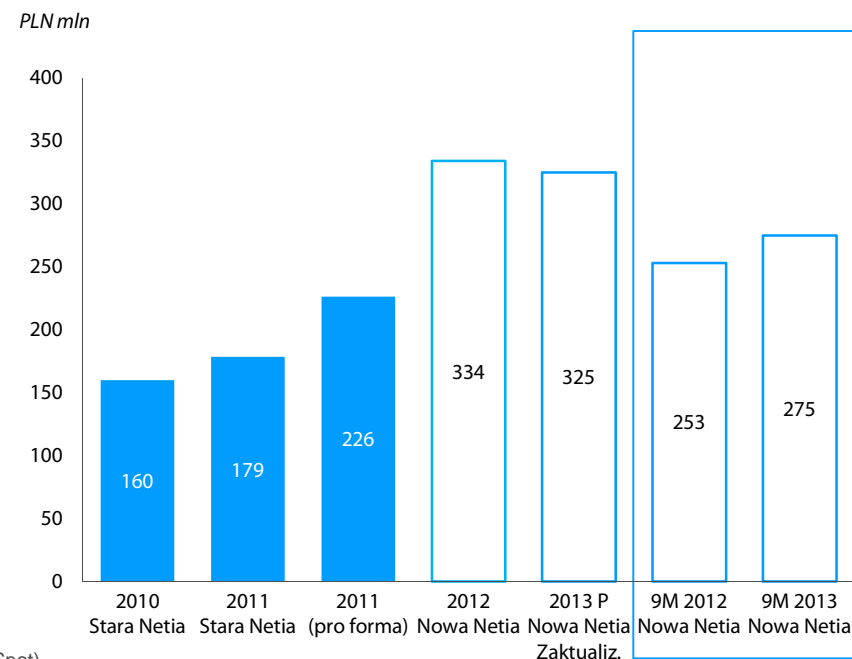
¹ Uśredniona efektywna liczba akcji z wyłączeniem akcji własnych

² Wyłączając akcje własne. Po umorzeniu akcji własnych, które zostało uchwalone przez ZWZ Netii w dn. 28 czerwca 2013 r. oraz zarejestrowane przez sąd w dniu 24 października 2013 r. kapitał zakładowy Netii składa się z 347,9 mln akcji

Nakłady inwestycyjne



Skorygowany Operacyjny FCF¹



- Po pełnym zintegrowaniu Grupy Dialog i Crowley, nakłady inwestycyjne na rozwój tych spółek wchodzi od I kw. 2013 r. w pozostałe kategorie nakładów inwestycyjnych
- Nakłady inwestycyjne wyniosły PLN 164mln za 9 mies. 2013 r. wobec PLN 203 mln za 9M 2012 r. odzwierciedlając ścisłą kontrolę nowych projektów w przejętych spółkach, synergii zakupowe i niższe tempo wzrostu
- Nakłady inwestycyjne w sieć i systemy IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów korporacyjnych i z rynku hurtowego oraz rozbudowę i modernizację sieci NGA dla klientów indywidualnych
- Niższe nakłady na zakup dekodowników Netia Player są wynikiem aktywowania urządzeń z istniejących zapasów
- Prognoza nakładów inwestycyjnych na 2013 r. (wyluczając integrację CDN i włącznie z nakładami na integrację sieci kablowych) utrzymana na poziomie PLN 225 mln
- Netia osiągnęła w 9 mies. i w III kw. 2013 r. dodatni poziom Skorygowanego operacyjnego FCF w kwocie odpowiednio PLN 275 mln i PLN 85 mln środków pieniężnych
- Nakłady inwestycyjne (bez nakładów na integrację) w relacji do przychodów wyniosły w 2012 r. 12,1% w porównaniu do ich prognozy na 2013 r. na poziomie 12%

¹ Skorygowany OpFCF = Skorygowany zysk EBITDA minus nakłady inwestycyjne, definiowane jako zwiększenie stanu środków trwałych oraz wartości niematerialnych, wyluczając akwizycje inwestor.netia.pl oraz inwestycje związane z integracją



Pełnoroczna prognoza na 2013 r.

	<u>Dotychczasowa</u>	<u>Aktualna</u>
Liczba usług (RGU) (000)	2.525	2.540
Przychody (PLN mln)	1.900	1.875
Skorygowany zysk EBITDA (PLN mln)	550	550
Marża zysku EBITDA (PLN mln)	28,9%	29,3%
Skorygowany zysk operacyjny (PLN mln)	100	110
Nakłady inwestycyjne (PLN mln)	225	225
Skorygowany OpFCF (PLN mln)	300	325
<i>Powyższe prognozy nie uwzględniają jednorazowych nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym Dialogu i Crowley'a (CDN)</i>		
Koszty projektu integracji CDN (PLN mln)	do 10	do 10
Inwestycje projektu integracji CDN (PLN mln)	do 35	do 35

Strategiczne cele finansowe (do 2020 r.)

Cele w trakcie przeglądu

Liczba usług na klienta docelowo średnio 2.0x usług

Dalszy wzrost udziałów w wartości rynku telekomunikacyjnego

Marża zysku EBITDA na poziomie 27% - 29%

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

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

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

- Zarząd widzi potrzebę zwiększenia inwestycji w Segment B2C w celu stabilizacji przepływów pieniężnych w średnim przedziale czasowym
- Finansowe Cele Strategiczne zostaną zweryfikowane po otrzymaniu informacji z odbywającego się obecnie procesu planowania finansowego
- Netia pozostaje w pełni dedykowana, by realizować wcześniej ogłoszoną politykę dystrybucji środków do akcjonariuszy, w tym PLN 145 mln już w 2014 r.



- Netia odnotowała w ciągu 9 miesięcy 2013 r. solidne wyniki finansowe, co podkreśla odporność modelu biznesowego na dużą konkurencję i istotne obniżki cen
- Obniżenie ilości utraconych usług pomiędzy kwartałami z 46 tys. usług do 32 tys. usług skutkuje nieznacznym podwyższeniem prognozy ilości usług na koniec roku do poziomu 2.540 tys. usług
- Widoczna poprawa w obszarze utrzymania bazy usług głosowych połączona z obiecującym trendem wzrostowym usług TV oraz poprawą wyników sprzedaży usług szerokopasmowych na sieci własnej
- Generujący środki pieniężne Segment Biznesowy (B2B) łagodzi presję w Segmencie Klientów Indywidualnych (B2C), jednocześnie wykorzystując obecną infrastrukturę sieciową
- Zasięg własnej sieci NGA powiększony w III kw. 2013 r. o 68 tys. gospodarstw domowych do blisko 1,24 mln gospodarstw domowych łącznie
- Nowa innowacyjna oferta usług telewizyjnych, wdrożona w listopadzie 2013, umożliwiającą klientowi podjęcie decyzji, które bloki tematyczne połączyć razem zgodnie z nowym hasłem „GigaWolność”
- Zaktualizowana prognoza finansowa obniżająca wartość przychodów do PLN 1.875 mln oraz podwyższająca skorygowany zysk operacyjny (EBIT) do PLN 110 mln na koniec 2013 r., utrzymująca prognozę Skorygowanego Zysku EBITDA na poziomie PLN 550 mln
- Dźwignia finansowa na poziomie 0,58x prognozy Skorygowanego Zysku EBITDA pozwala na elastyczność zarówno w przypadku dystrybucji środków jak i potencjalnych akwizycji

02 ENUNJENY

NETIA

Zastrzeżenie



N E T I A

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