



Kontakt: Anna Kuchnio
(Investor Relations)
T +48 22 352 2061
anna_kuchnio@netia.pl

Karol Wieczorek
(Public Relations)
T +48 22 352 6368
karol_wieczorek@netia.pl

Netia SA ogłasza wyniki za III kwartał 2014 r.

Warszawa, Polska – 6 listopada 2014 r. – Netia SA („Netia” lub „Spółka”) (GPW: NET), największy niezależny operator usług stacjonarnych w Polsce, ogłosiła w dniu dzisiejszym niepodlegające badaniu skonsolidowane wyniki za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2014 r.

1 Najważniejsze wydarzenia

1.1 Dane finansowe

- Przychody** za pierwsze dziewięć miesięcy 2014 r. wyniosły 1.269,9 mln PLN wykazując spadek o 11% w stosunku do analogicznego okresu 2013 r. W III kw. 2014 r. przychody spadły o 2% kwartał-do-kwartału do poziomu 413,4 mln PLN w porównaniu do 422,2 mln PLN w II kw. 2014 r. Spadek przychodów był związany z niższą liczbą usług (RGU), które zmniejszyły się o 8% rok-do-roku i o 3% kwartał-do-kwartału. Netia szacuje także, że 26% spadku przychodów rok-do-roku oraz 15% kwartał-do-kwartału było spowodowane mającą miejsce w 2013 r. obniżką stawek MTR. Spółka oczekuje, że wpływ obniżki stawek MTR w porównywanym okresie będzie coraz mniejszy, gdyż ostaną redukcja stawek miała miejsce w lipcu 2013 r. 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 segmencie usług dla klientów biznesowych – B2B (Carrier).
- Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł 379,8 mln PLN za pierwsze dziewięć miesięcy 2014 r. wykazując spadek o 11% w stosunku do analogicznego okresu 2013 r. W III kw. 2014 r. skorygowany zysk EBITDA wyniósł 120,3 mln PLN, wykazując spadek o 4% w stosunku do II kw. 2014 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 29,9% w pierwszych dziewięciu miesiącach 2014 r. oraz 29,1% w III kw. 2014 r. w porównaniu do 29,9% marży odnotowanej w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. i 29,6% w II kw. 2014 r. Spadek marży kwartał-do-kwartału odzwierciedla głównie wzrost kosztów reklamy i promocji oraz kosztu sprzedanych towarów w związku z większymi wolumenami sprzedaży we własnych sieciach.
- Zysk EBITDA** wyniósł 355,3 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2014 r. oraz 109,5 mln PLN w III kw. 2014 r. wykazując spadek o 15% w stosunku do pierwszych trzech kwartałów 2013 r. oraz spadek o 9% w stosunku do II kw. 2014 r. Odnotowane w pierwszych dziewięciu miesiącach 2014 r. pozycje jednorazowe, wynoszące łącznie 24,5 mln PLN kosztów netto, obejmowały koszty restrukturyzacji w kwocie 12,5 mln PLN, które dotyczyły głównie redukcji zatrudnienia w ramach projektów N² i Netia Lajt oraz odpraw dla odchodzących członków Zarządu, odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej ‘Dialog’, koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 6,1 mln PLN, inne niż osobowe koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C (Projekt N²) w kwocie 1,4 mln PLN, inne niż osobowe koszty dotyczące programu oszczędnościowego ‘Netia Lajt’ w kwocie 1,6 mln PLN oraz koszty związane z ugodą z Orange Polska w kwocie 0,3 mln PLN. W III kw. 2014 r. pozycje jednorazowe wyniosły łącznie 10,8 mln PLN kosztów netto, natomiast w okresach porównawczych dziewięciu miesięcy 2013 r. i II kw. 2014 r. wyniosły one odpowiednio 9,1 mln PLN i 5,3 mln PLN kosztów netto. Marża zysku EBITDA wyniosła 28,0% za pierwsze trzy kwartały 2014 r. i 26,5% w III kw. 2014 r. w porównaniu do 29,3% marży odnotowanej za pierwsze dziewięć miesięcy 2013 r. oraz 28,4% w II kw. 2014 r.

Uzgodnienie wartości zysku EBITDA do Skorygowanego zysku EBITDA

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2013 <i>nie badane</i>	I-III kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>	III kw. 2014 <i>nie badane</i>
Zysk EBITDA	417.521	355.269	119.801	109.490
Korekta o koszty jednorazowe netto	9.148	24.530	5.305	10.763
<i>obejmujące:</i>				
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych	431	2.503	-	-
Koszty restrukturyzacji	2.850	12.535	2.038	6.856
Koszty dotyczące przejęć	200	100	40	60
Koszty integracji Nowej Netii (CDN)	5.817	6.133	2.637	1.720
Koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N ²)	-	1.378	590	246
Zmniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu usługi powszechnej	(150)	-	-	-
Koszty dotyczące programu ‘Netia Lajt’	-	1.607	-	1.607
Koszty związane z ugodą z Orange Polska	-	274	-	274
Skorygowany zysk EBITDA	426.669	379.799	125.106	120.253

- **Zysk operacyjny EBIT** za pierwsze dziewięć miesięcy 2014 r. wyniósł 38,0 mln PLN (nie uwzględniając pozycji jednorazowych skorygowany zysk operacyjny wyniósł 62,6 mln PLN) w stosunku do 86,5 mln PLN za pierwsze dziewięć miesięcy 2013 r. (95,7 mln PLN zysku operacyjnego przy wyłączeniu pozycji jednorazowych). Zysk operacyjny w III kw. 2014 r. wyniósł 3,1 mln PLN (13,9 mln PLN zysku operacyjnego przy wyłączeniu pozycji jednorazowych) w stosunku do 14,2 mln PLN w II kw. 2014 r. (19,5 mln PLN przy wyłączeniu pozycji jednorazowych).
- **Zysk netto** odnotowany za pierwsze dziewięć miesięcy 2014 r. wyniósł 14,8 mln PLN w stosunku do zysku netto w wysokości 35,8 mln za analogiczny okres 2013 r. Strata netto w III kw. 2014 r. wyniosła 4,4 mln PLN wobec zysku netto w wysokości 8,3 mln PLN w II kw. 2014 r. Zysk netto za pierwsze trzy kwartały 2014 r. uwzględnia 15,9 mln PLN odsetek z tytułu obsługi kredytu zaciągniętego w 2011 r. na sfinansowanie akwizycji Grupy Dialog wobec 23,7 mln PLN odsetek z tego tytułu odnotowanych w analogicznym okresie 2013 r. Ponadto, zysk netto za okres styczeń-wrzesień 2014 r. uwzględnia obciążenie z tytułu podatku dochodowego w kwocie 7,3 mln PLN wobec obciążenia z tego tytułu w wysokości 27,6 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2013 r. Strata netto za III kw. 2014 r. uwzględnia 2,7 mln PLN kosztów finansowych poniesionych w związku z podjęciem decyzji o niewykorzystywaniu dostępnego kredytu bankowego.
- **Spółka osiągnęła dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. i III kw. 2014 r.** OpFCF zdefiniowany jako skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o wartość inwestycji kapitałowych wyłączając nakłady inwestycyjne na integrację i akwizycje wyniósł 221,6 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2014 r. i 66,3 mln PLN w III kw. 2014 r. w stosunku do 275,2 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. oraz 72,7 mln PLN w II kw. 2014 r. Na spadek OpFCF kwartał-do-kwartału wpłynęło głównie zmniejszenie Skorygowanego zysku EBITDA.
- **Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe** na dzień 30 września 2014 r. wyniosły 86,3 mln PLN, co stanowiło wzrost o 38,1 mln PLN w stosunku do ich poziomu z dnia 30 czerwca 2014 r., natomiast **całkowite zadłużenie** wyniosło 370,4 mln PLN, co stanowiło spadek o 43,3 mln PLN w stosunku do poziomu zadłużenia z dnia 30 czerwca 2014 r. **Dług netto** wyniósł zatem 284,1 mln PLN, co stanowiło spadek o 81,3 mln PLN w porównaniu do 365,5 mln PLN na dzień 30 czerwca 2014 r., a **dźwignia finansowa** stanowiła wielokrotność 0,56x skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2014 r. w wysokości 505,0 mln PLN.
- **Aktualizacja Strategii do 2020 roku.** W dniu 4 listopada 2014 r. Rada Nadzorcza Netii przyjęła do wiadomości zaktualizowane kierunki Strategii do 2020 r. przedstawionej przez Zarząd. Kierunki strategiczne są ukierunkowane na ustabilizowanie wyników finansowych Grupy Netia w segmencie klientów indywidualnych (B2C) poprzez wzrost penetracji pakietami usług na własnych sieciach, w tym zmodernizowanych do standardu NGA oraz na wykorzystanie szans na zmianę trendu przychodów wraz z transformacją portfela produktów i kompetencji w segmencie klientów biznesowych (B2B), przy jednoczesnym podziale aktywów sieciowych (*por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia'*).
- **Polityka dystrybucyjna.** Polityka dystrybucyjna Grupy Netia pozostaje bez zmian.
- **Program redukcji kosztów 'Netia Lajt'.** Równoległe do prac nad aktualizacją strategii, nowy Prezes Zarządu Adam Sawicki wdrożył w III kw. 2014 r. krótko i średnioterminowy program redukcji kosztów pod nazwą 'Netia Lajt'. Celem programu jest dostarczenie w 2015 r. inkrementalnych oszczędności rzędu 50 mln PLN w skali roku w porównaniu do bazy kosztowej z II kw. 2014 r. Główne obszary realizacji oszczędności są związane z redukcją liczby stanowisk menedżerskich wyższego szczebla, uproszczeniem struktury organizacyjnej i ograniczeniem wydatków dyskrejonalnych, przy czym znaczące oszczędności z tytułu tego projektu są oczekiwane już w II półroczu 2014 r.
- **Netia podtrzymuje prognozę na 2014 r.** zakładającą przychody na poziomie 1.675 mln PLN, Skorygowany zysk EBITDA na poziomie 505 mln PLN oraz Skorygowany zysk operacyjny na poziomie 75 mln PLN. Skorygowane przepływy wolnych operacyjnych środków pieniężnych (Skoryg. OpFCF) są prognozowane na poziomie 290 mln PLN, a skorygowane nakłady inwestycyjne na poziomie 215 mln PLN. Powyższe pozycje nie uwzględniają jednorazowych kosztów operacyjnych i nakładów inwestycyjnych związanych z procesem integracji.
- **Refinansowanie kredytu.** W dniu 3 listopada 2014 r. Netia podpisała z mBankiem SA oraz Bankiem Gospodarki Żywnościowej SA umowę trzyletniego kredytu terminowego o łącznej wysokości do 300 mln PLN w celu spłaty zadłużenia Spółki wynikającego z wcześniejszej umowy kredytowej z dnia 29 września 2011 r. (*por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia'*).
- **Zawarcie ugody z Orange Polska.** W dniu 5 listopada 2014 r. Netia i Orange Polska zawarły porozumienie, na mocy którego obie strony zobowiązały się do niezwłocznego cofnięcia wszelkich roszczeń i powództw oraz umorzenia wszystkich toczących się spraw sądowych. W ramach porozumienia Orange Polska zapłaciło na rzecz Netii w dniu podpisania ugody kwotę 145 mln PLN netto, która zostanie rozpoznana jako Pozostałe Przychody i powiększy zysk netto Grupy Netia za IV kwartał 2014 r. (*por. rozdział 'Pozostałe Wydarzenia'*).

1.2 Dane operacyjne

- Liczba usług (RGU)** na dzień 30 września 2014 r. wyniosła 2.361.457 w porównaniu do 2.560.019 na dzień 30 września 2013 r. oraz 2.423.693 na dzień 30 czerwca 2014 r. Spadek usług rok-do-roku i kwartał-do-kwartału odzwierciedla spadek liczby stacjonarnych usług głosowych i zaostrożoną konkurencję na rynku telekomunikacyjnym. W III kw. 2014 r. Netia odnotowała 3.529 odłączeń netto we własnej sieci i 58.707 odłączeń netto wśród usług oferowanych na bazie dostępu regulowanego w porównaniu do 7.923 przyłączeń netto we własnej sieci i 61.693 odłączeń netto w dostępie regulowanym w II kw. 2014 r. Podobnie jak w poprzednich kwartałach, wzrost liczby usług jest skoncentrowany na segmencie B2B oraz na części usług w segmencie B2C obejmującej usługi telewizyjne. Zarząd szacuje, iż odłączenia we własnej sieci w obszarze usług szerokopasmowych miały w III kw. 2014 r. charakter jednorazowy, związany z projektem inwestycyjnym podjętym przez spółkę Dialog w 2013 roku.

Z uwagi na uruchomienie w sierpniu sprzedaży usług na bazie infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster i już obserwowane efekty wprowadzenia różnorodnych usprawnień, Zarząd jest przekonany, że w IV kw. 2014 r. wyniki operacyjne dla liczby usług ulegną poprawie.

Usługi (RGU) w podziale na dywizje (tys.)	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Dywizja B2B	469,6	477,7	484,1	492,0	493,9
Zmiana netto w liczbie usług B2B	5,0	8,1	6,4	7,9	1,9
Dywizja B2C	2.056,0	2.014,1	1.959,1	1.897,3	1.833,0
Zmiana netto w liczbie usług B2C	(37,1)	(41,9)	(55,1)	(61,7)	(64,3)
Pozostałe ¹ (Petrotel)	34,4	34,5	34,3	34,4	34,6
Zmiana netto w liczbie pozostałych usług (Petrotel)	(0,1)	0,1	(0,2)	0,1	0,2
Razem	2.560,0	2.526,4	2.477,5	2.423,7	2.361,5
Zmiana netto w łącznej liczbie usług	(32,2)	(33,7)	(48,9)	(53,8)	(62,2)

¹ Dane o liczbie usług świadczonych przez Dialog i Crowley zostały w pełni zintegrowane w ramach segmentów operacyjnych Grupy Netia. Dane o liczbie usług świadczonych przez Petrotel, spółkę zależną Dialogu, są prezentowane odrębnie jako segment "Pozostałe".

Usługi (RGU) w podziale na typ dostępu (tys.)	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Usługi we własnej sieci	1.151,6	1.165,9	1.175,7	1.183,6	1.180,1
Zmiana netto w liczbie usług we własnej sieci	9,7	14,3	9,8	7,9	(3,5)
Usługi na bazie dostępu regulowanego	1.408,4	1.360,4	1.301,8	1.240,1	1.181,4
Zmiana netto w liczbie usług przez dostęp regulowany	(42,0)	(48,0)	(58,6)	(61,7)	(58,7)
Razem	2.560,0	2.526,4	2.477,5	2.423,7	2.361,5
Zmiana netto w łącznej liczbie usług	(32,2)	(33,7)	(48,9)	(53,8)	(62,2)

- Liczba usług telewizyjnych** na dzień 30 września 2014 r. wyniosła 133.940, co stanowiło wzrost o 20% w porównaniu do 111.358 na dzień 30 września 2013 r. oraz o 4% wobec 128.866 na dzień 30 czerwca 2014 r. W III kw. 2014 r. Netia przyłączyła 5.074 usługi telewizyjne netto w porównaniu do 1.619 usług przyłączonych w II kw. 2014 r. Wzrost liczby przyłączeń był związany z rozwojem usług oferowanych w technologii streamingu i uruchomieniem usług na bazie infrastruktury dawnej sieci Aster, co w pełni skompensowało spadek przyłączeń z tytułu z planowego, stopniowego wygaszania usług na bazie technologii IPTV.
- Liczba usług szerokopasmowych** wyniosła 806.273 na dzień 30 września 2014 r., co stanowiło spadek o 6% z poziomu 854.165 na dzień 30 września 2013 r. oraz o 2% z poziomu 826.345 na dzień 30 czerwca 2014 r. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wyniósł około 11,8% wobec 12,8% na dzień 30 września 2013 r. W III kw. 2014 r. Netia odnotowała spadek netto liczby stacjonarnych usług szerokopasmowych o 20.072 w porównaniu do spadku przyłączeń netto o 11.068 w II kw. 2014 r. 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. 2014 r. Netia odnotowała 1.262 odłączeń netto wśród usług szerokopasmowych we własnej sieci (wyluczając WiMAX Internet) w porównaniu do 3.263 przyłączeń netto usług w II kw. 2014 r., co związane było z projektem inwestycyjnym podjętym przez spółkę Dialog w 2013 roku. Na dzień 30 września 2014 r. usługi dla 50% klientów usług szerokopasmowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 47% na dzień 30 września 2013 r.

- W sierpniu 2014 r. *Netia uruchomiła komercyjne usługi na bazie infrastruktury HFC w Warszawie i Krakowie* i oczekuje, że te nowe rynki przyczynią się znacznie do wzrostu liczby usług obsługiwanych we własnej sieci. Łączna liczba lokali w zasięgu sieci HFC po dawnym Aster, na której usługi może świadczyć Netia to około 314 tys. w Warszawie i około 106 tys. w Krakowie. Cały potencjał trafi do sprzedaży do końca listopada br. W sierpniu sprzedaż odbywała się na sieci docierającej do 175 tys. lokali w Warszawie i 40 tys. mieszkań w Krakowie, natomiast w październiku obszar sprzedaży obejmował w obu tych miastach odpowiednio 220 tys. oraz 50 tys. lokali. Zarząd uznaje wyniki sprzedaży usług w sieci HFC w pierwszych miesiącach za bardzo obiecujące. Na dzień 30 września 2014 r. na sieci HFC aktywowano 1,822 usług szerokopasmowego internetu oraz 2,295 usług telewizyjnych (wliczając Multiroom). Na dzień 3 listopada 2014 r. podpisano 5.098 umów na świadczenie usług szerokopasmowego internetu oraz 6.378 umów na usługi telewizyjne.
- *Liczba stacjonarnych usług głosowych.* Netia szacuje, że łączny udział w rynku stacjonarnych usług głosowych wynosił około 18,8% w III kw. 2014 r. w porównaniu do 19,0% w III kw. 2013 r. Ze względu na zaostrzoną konkurencję na rynku telekomunikacyjnym oraz koncentrację Spółki na usługach wysokomarżowych, Netia obecnie przenosi nacisk z liczby klientów usług głosowych na utrzymanie poziomu przychodów i marży z tytułu tych usług w ramach działań retencyjnych. Baza klientów usług głosowych Netii wyniosła 1.372.417 na dzień 30 września 2014 r. w porównaniu do 1.519.265 na dzień 30 września 2013 r. oraz 1.414.812 na dzień 30 czerwca 2014 r. W III kw. 2014 r. Netia odnotowała łączny spadek liczby klientów usług głosowych netto o 42.395 w porównaniu do spadku netto o 36.005 w II kw. 2014 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 2014 r. usługi dla 47% klientów usług głosowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii w porównaniu do 42% na dzień 30 września 2013 r.

- *Liczba usług mobilnych* na dzień 30 września 2014 r. wyniosła 21.092 w odniesieniu do mobilnych usług szerokopasmowych oraz 27.735 w odniesieniu do mobilnych usług głosowych, w porównaniu do odpowiednio 28.063 i 47.168 usług w obu kategoriach oferowanych na dzień 30 września 2013 r. oraz 21.541 i 32.129 usług w obu kategoriach oferowanych na dzień 30 czerwca 2014 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. 2014 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 9.000 gospodarstw domowych. Na dzień 30 września 2014 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.314.000 gospodarstw domowych, w tym około 897.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci miedzianej VDSL, około 167.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci optycznej (PON) oraz około 250.000 gospodarstw domowych w zasięgu szybkiej sieci ethernetowej oraz sieci światłowodowej FTTB. Stanowi to wzrost zasięgu kwartał-do-kwartału o około 2.500 gospodarstw domowych dla sieci FTTB i 6.500 gospodarstw domowych dla sieci PON. Założony wcześniej cel dotyczący rozszerzenia zasięgu NGA na sieci VDSL został osiągnięty i obecnie Netia nie planuje dalszych znaczących inwestycji w tym obszarze.
- *Netia tworzy dwie dywizje: B2B i B2C (Projekt N°).* W styczniu 2014 r. Netia ogłosiła zmiany w strukturze organizacyjnej polegające na wydzieleniu dwóch dywizji dedykowanych osobno segmentowi klientów biznesowych (B2B) i klientów indywidualnych (B2C), aby jeszcze lepiej zaspokajać potrzeby obu grup klientów i wspierać kluczowe cele strategiczne Spółki. Wdrażanie reorganizacji rozpoczęto z początkiem II kw. 2014 r. Z dniem 1 października 2014 r. pan Cezary Chałupa objął stanowisko Dyrektora Generalnego Rynku Klientów Biznesowych, odpowiedzialnego za zarządzanie całą strukturą Unitu B2B. Wcześniej, tj. z dniem 3 lutego 2014 r., stanowisko Dyrektora Generalnego Rynku Klientów Indywidualnych odpowiedzialnego za zarządzanie Unitem B2C objął pan Tomasz Szopa.

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, 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, TVN Player czy HBO GO.

W listopadzie 2013 r. Netia wdrożyła innowacyjną ofertę usług telewizyjnych pod nazwą ‘GigaWolność’, 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 dowolnie skonstruowanych abonamentów w wysokości od 35 PLN do 160 PLN.

W kwietniu 2014 r. Netia wprowadziła nową ofertę pod nazwą ‘GigaWolność II’, która umożliwia, między innymi, zawarcie umowy na usługę szerokopasmowego Internetu wraz z usługą telewizyjną na krótszy, dwunastomiesięczny okres.

W sierpniu 2014 r. Netia rozpoczęła komercyjną sprzedaż usług na sieci HFC dawnej telewizji kablowej Aster, docierającej do około połowy mieszkań w Warszawie i znacznej części lokali w Krakowie. W ramach nowej oferty ‘GigaKablówka’ Netia oferuje, między innymi, dostęp do Internetu o prędkości 20 Mb/s, 100 Mb/s lub 300 Mb/s w pakiecie z usługą Telewizji Osobistej za odpowiednio 39,90 PLN, 49,90 PLN i 59,90 PLN miesięcznie.

Na dzień 30 września 2014 r. liczba aktywnych klientów usług telewizyjnych w Netii wzrosła do 133.940 wykazując wzrost o 20% z 111.358 na dzień 30 września 2013 r. oraz o 4% z 128.866 na dzień 30 czerwca 2014 r.

Liczba usług telewizyjnych (w tys.)	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Razem	111,3	120,3	127,2	128,9	133,9

W III kw. 2014 r. Netia dodała 5.074 usług telewizyjnych netto w porównaniu do 1.619 usług dodanych w II kw. 2014 r., co miało związek z rozwojem usług oferowanych w technologii streamingu i uruchomieniem usług na bazie infrastruktury dawnej sieci Aster, które w pełni skompensowały spadek przyłączeń na skutek planowego, stopniowego wygaszania usług na bazie technologii IPTV. Penetracja usługami telewizyjnymi jest już obecnie na satysfakcjonującym poziomie 34% bazy usług szerokopasmowych we własnej sieci, a kluczowym zadaniem na 2014 r. jest wzrost sprzedaży usług telewizyjnych do całkowicie nowych klientów, tak na bazie zmodernizowanych sieci NGA jak i na bazie sieci dawnej telewizji kablowej Aster, która została nabyta w 2013 r.

ARPU w odniesieniu do usług telewizyjnych wyniosło 37 PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 37 PLN w III kw. 2013 r. oraz 37 PLN w II kw. 2014 r.

Liczba usług szerokopasmowych wyniosła 806.273 na dzień 30 września 2014 r., co stanowiło spadek o 6% z poziomu 854.165 na dzień 30 września 2013 r. i o 2% z poziomu 826.345 na dzień 30 czerwca 2014 r.

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

Liczba portów (w tys.)	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
xDSL, FastEthernet, HFC oraz PON we własnej sieci	382,9	386,8	387,9	391,1	389,5
<i>W tym tradycyjna sieć (PON, VDSL, ADSL, HFC)</i>	271,2	276,0	278,9	283,7	283,6
<i>W tym nabyte spółki ethernetowe</i>	111,7	110,8	109,0	107,4	105,9
WiMAX Internet	16,0	15,3	14,8	14,3	13,4
LLU	172,5	169,9	166,6	162,5	156,4
BSA	282,8	276,9	268,1	258,4	246,9
Razem	854,2	848,9	837,4	826,3	806,3

Baza klientów usług szerokopasmowych zmniejszyła się netto o 20.072 w III kw. 2014 r. w porównaniu do 11.068 odłączeń netto w II kw. 2014 r. Spowolnienie wzrostu na rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych oraz zaostrzona rywalizacja cenowa ze strony operatora zasiedziałego i telewizji kablowych wyeliminowały przewagę cenową Netii na usługę 1play na bazie BSA, jak również przyczyniły się do spadku liczby przyłączeń brutto oraz wzrostu poziomu rezygnacji klientów z usług szerokopasmowych. W III kw. 2014 r. Spółka odnotowała 1.262 odłączenia usług szerokopasmowych netto we własnej sieci (wyłączając WiMAX Internet) w porównaniu do 3.263 przyłączeń netto w II kw. 2014 r., co związane było z projektem inwestycyjnym podjętym przez spółkę Dialog w 2013 roku.

ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych wyniosło 56 PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 56 PLN w III kw. 2013 r. i 56 PLN w II kw. 2014 r.

Koszt pozyskania klienta usług szerokopasmowych (SAC) wyniósł w III kw. 2014 r. 186 PLN w porównaniu do 187 PLN w III kw. 2013 r. oraz 180 PLN w II kw. 2014 r.

Sieci ethernetowe. Na dzień 30 września 2014 r. sieci ethernetowe nabyte przez Netię obsługiwały łącznie 105.917 klientów usług szerokopasmowych, w tym głównie klientów indywidualnych, w porównaniu do 107.419 klientów tych usług na dzień 30 czerwca 2014 r. oraz 111.718 klientów na dzień 30 września 2013 r., obejmując zasięgiem około 621.000 gospodarstw domowych. 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. W okresie styczeń-wrzesień 2014 r. nie przeprowadzono nowych akwizycji sieci ethernetowych.

Modernizacja sieci do standardów NGA. Na dzień 30 września 2014 r. sieć NGA Netii obejmowała zasięgiem 1.314.000 gospodarstw domowych, w tym 167.000 gospodarstw było objętych siecią PON, 897.000 gospodarstw siecią miedzianą VDSL, a 250.000 gospodarstw siecią ethernetową FTTB. W III kw. 2014 r. Netia poszerzyła zasięg NGA o około 9.000 gospodarstw domowych (w tym 2.500 gospodarstw domowych objętych siecią FTTB i 6.500 gospodarstw domowych objętych siecią miedzianą). Ponadto na dzień 30 września 2014 r. Netia posiadała 172.000 gospodarstw domowych w zasięgu sieci dostosowanej do świadczenia usług IPTV na bazie technologii ADSL2+. To w połączeniu z siecią dostosowaną do standardów NGA dało Netii dostęp do około 1.486.000 gospodarstw domowych w zasięgu własnej sieci, którym można świadczyć usługi telewizji.

Oczekuje się, że po zrealizowaniu wszystkich planów modernizacyjnych, uwzględniając akwizycje sieci kablowych od UPC Polska, Netia powinna posiadać około 1.715.000 gospodarstw domowych w standardzie NGA i będących zarazem w zasięgu usług 3play (TV + 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 (o ponad 240 tys. dodatkowych gospodarstw domowych) oraz, potencjalnie w przyszłości, tam, gdzie Netia nie świadczy usług dostępu szerokopasmowego. Oprócz stałego udoskonalania oferty contentowej 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 21.092 na dzień 30 września 2014 r. w porównaniu do 28.063 na dzień 30 września 2013 r. oraz 21.541 na dzień 30 czerwca 2014 r. *ARPU dla usługi mobilnego Internetu szerokopasmowego* wyniosło 29 PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 27 PLN w III kw. 2013 r. i 29 PLN w II kw. 2014 r. Liczba *mobilnych usług głosowych* na dzień 30 września 2014 r. wyniosła 27.735 w porównaniu do 47.168 na dzień 30 września 2013 r. i 32.129 na dzień 30 czerwca 2014 r. *ARPU dla mobilnych usług głosowych* wyniosło w III kw. 2014 r. 30 PLN w porównaniu do 28 PLN w III kw. 2013 r. i 27 PLN w II kw. 2014 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.

<i>Liczba usług mobilnych (w tys.)</i>	<i>III kw. 2013</i>	<i>IV kw. 2013</i>	<i>I kw. 2014</i>	<i>II kw. 2014</i>	<i>III kw. 2014</i>
Mobilny Internet	28,0	26,4	24,8	21,5	21,1
Mobilne usługi głosowe	47,2	42,1	37,2	32,1	27,7
Razem	75,2	68,5	62,0	53,7	48,8

2.2 Usługi głosowe

2.2.1 *Własna sieć, WLR i LLU*

Liczba linii głosowych wyniosła 1.372.417 na dzień 30 września 2014 r. w porównaniu do 1.519.265 na dzień 30 września 2013 r. i 1.414.812 na dzień 30 czerwca 2014 r. W III kw. 2014 r. Netia odnotowała spadek netto liczby linii głosowych o 42.395 linii w porównaniu do spadku netto o 36.005 linii w II kw. 2014 r. i 31.547 linii w III 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.

Netia sukcesywnie zwiększa liczbę klientów, którym świadczy usługi głosowe w oparciu o relatywnie nisko kosztową technologię VoIP (są to głównie klienci biznesowi). Spółka przewiduje stopniową rezygnację z tradycyjnej telefonii stacjonarnej, obniżając tym samym bazę kosztową. W III kw. 2014 r. baza klientów tradycyjnych usług głosowych zmniejszyła się o 10.041 usług, a baza klientów VoIP wzrosła w tym samym okresie o 4.650 usług.

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

<i>Liczba linii głosowych (w tys.)</i>	<i>III kw. 2013</i>	<i>IV kw. 2013</i>	<i>I kw. 2014</i>	<i>II kw. 2014</i>	<i>III kw. 2014</i>
Tradycyjne linie głosowe	537,4	532,6	526,5	516,5	506,4
<i>w tym ISDN</i>	235,3	236,4	240,2	239,5	237,1
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	42,5	42,6	43,2	51,1	49,9
VoIP (bez LLU)	91,3	98,8	107,7	120,0	124,7
WiMAX głos	12,6	12,0	11,5	12,8	12,1
Liczba linii głosowych we własnej sieci	641,3	643,4	645,7	649,3	643,2
WLR	760,5	728,7	690,0	651,9	618,2
LLU przez IP	117,4	116,5	115,1	113,6	111,0
Razem	1.519,3	1.488,6	1.450,8	1.414,8	1.372,4

ARPU w odniesieniu do usług WLR wyniosło 44 PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 45 PLN w III kw. 2013 r. oraz 44 PLN w II kw. 2014 r.

ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci wyniosło 35 PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 40 PLN w III kw. 2013 r. i 36 PLN w II kw. 2014 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 39 PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 43 PLN w III kw. 2013 r. i 40 PLN w II kw. 2014 r.

2.2.2 *Pośrednie usługi głosowe*

Liczba użytkowników korzystających z prefiksu w Netii wyniosła 51.788 na dzień 30 września 2014 r. w porównaniu do 57.008 na dzień 30 września 2013 r. i 52.435 na dzień 30 czerwca 2014 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 2014 r. wyniosła 1.372.417 klientów.

ARPU w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu wyniosło w Netii 19 PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 26 PLN w III kw. 2013 r. i 20 PLN w II kw. 2014 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 1.851 etatów na dzień 30 września 2014 r. w porównaniu do 2.012 etatów na dzień 30 września 2013 r. i 1.933 etatów na dzień 30 czerwca 2014 r. Liczba aktywnych etatów wyniosła 1.707 na dzień 30 września 2014 r. w stosunku do 1.930 etatów na dzień 30 września 2013 r. i 1.788 na dzień 30 czerwca 2014 r. W I kw. 2014 r. zostały zidentyfikowane pewne stanowiska podlegające redukcji w trakcie 2014 r. w związku z wydzieleniem przez Netię dywizji B2B i B2C. Następnie w lipcu 2014 r. rozpoczął się kolejny etap redukcji zatrudnienia, który jest częścią nowego programu podnoszenia efektywności pod nazwą 'Netia Lajt'. W wynikach pierwszych trzech kwartałów 2014 r. odnotowano koszty restrukturyzacji z tytułu redukcji zatrudnienia w ramach powyższych dwóch projektów w kwocie 12,5 mln PLN.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

	<i>Aktywne</i>	<i>Łączne</i>
Zatrudnienie na dzień 30 września 2013 r.	1.930	2.012
Pracownicy nabyci w wyniku akwizycji spółek ethernetowych od 30 września 2013 r.	-	-
Redukcja organicznego zatrudnienia od 30 września 2013 r.	(212)	(150)
Sprzedaż spółki UNI-Net w I kw. 2014 r.	(11)	(11)
Zatrudnienie na dzień 30 września 2014 r.	1.707	1.851

Nakłady inwestycyjne

Zwiększenie środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN)	I-III kw. 2013	I-III kw. 2014	Zmiana %	II kw. 2014	III kw. 2014	Zmiana %
Istniejąca sieć i IT	71,4	65,3	-9%	25,5	19,3	-25%
Sieci szerokopasmowe	52,6	63,2	20%	19,8	25,4	28%
CPE dla usług szerokopasmowych (głównie kapitalizowane routery Netia Spot)	15,1	15,0	0%	2,4	3,1	28%
TV (z uwzgl. dekodowników Netia Player)	12,4	14,7	18%	4,5	6,2	37%
Razem	151,5	158,2	4%	52,3	54,0	3%
Nakłady na integrację	13,0	8,1	-38%	4,2	1,2	-71%
Zakup sieci telewizji kablowej	7,2	nd	nd	nd	nd	nd
Razem	171,7	166,3	-3%	56,5	55,2	-2%

Nakłady inwestycyjne w istniejącą sieć i IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów biznesowych i rutynowe aktualizacje funkcjonalności IT. 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.

3 Pozostałe wydarzenia

Aktualizacja Strategii do 2020 roku. Po otrzymaniu nominacji, Prezes Zarządu Adam Sawicki oraz Dyrektor Finansowy Paweł Szymański podjęli wraz z Zespołem Zarządzającym prace nad oceną wyników Grupy Netia i przeglądem alternatywnych opcji strategicznych, które mają na celu podnoszenie wartości Grupy Netia w przyszłości.

W dniu 4 listopada 2014 r. Rada Nadzorcza Netii przyjęła do wiadomości aktualizację kluczowych kierunków Strategii 2020 przedstawionej przez Zarząd i Zespół Zarządzający składający się z kluczowych dyrektorów.

Misja i Wizja Grupy Netia

Misja Grupy Netia pozostaje bez zmian i brzmi: **„Dostarczamy świat on-line”**. Nowa Wizja podkreśla bardziej dedykowane podejście do obu segmentów komercyjnych, wraz z wydzieleniem aktywów sieciowych i pełną alokacją kosztów oraz zasobów Grupy:

„Grupa Netia po dokonaniu rentownej transformacji jest preferowanym dostawcą usług on-line dzięki:

- Dostarczaniu klientom biznesowym zintegrowanych rozwiązań teleinformatycznych na bazie usług transmisji danych oraz centrów danych,
- Oferowaniu klientom indywidualnym pakietów usług na bazie platform multimedialnych w obszarze własnej sieci,
- Infrastrukturze oraz aktywom sieciowym dedykowanym do segmentów klientów biznesowych i indywidualnych,
- Zespołowi pracowników z pasją, inspirowanych wartościami Firmy”.

Główne kierunki strategiczne w segmencie B2C obejmują:

- Koncentrację na obronie wartości segmentu tj. intensywne działania retencyjne w ramach istniejącej bazy klientów przy jednocześnie relatywnie niższych kosztach obsługi klienta,
- Akwizycję klientów na sieci własnej przy optymalizacji średnich kosztów pozyskania klienta w ramach bardziej optymalnego kosztowo miksu kanałów sprzedażowych,
- Maksymalizację wartości sieci własnej, bez dalszej intensywnej modernizacji, poprzez zwiększenie penetracji oferty pakietowej z TV (2P/3P) oraz wykorzystanie rozwiązań mobilnych do działań retencyjnych (docelowy poziom 2,0x usług na klienta w segmencie),
- Wzrost docelowej liczby usług na klienta indywidualnego do poziomu 2,0x,
- Zwiększanie penetracji usług na sieci własnej dzięki podejściu geo-marketingowemu,
- Poszukiwanie optymalnych modeli kosztowych działalności segmentu klientów indywidualnych.

Główne kierunki strategiczne w segmencie B2B obejmują:

- Plany stabilizacji przychodów w krótkim okresie oraz długoterminowego wzrostu skali działalności poprzez zmianę struktury portfela produktów poprzez m.in. zmniejszenie obecnej ekspozycji na usługi głosowe,
- Dynamiczny rozwój w segmencie „new data” oraz ICT – rozwój centrów danych oraz usług w chmurze, w tym potencjalnie selektywne akwizycje kompetencji i/lub infrastruktury w tym obszarze,
- Partnerstwo w zakresie usług konwergentnych w celu oferowania pełnego zakresu usług telekomunikacyjnych oraz na bazie transmisji danych,
- Wykorzystanie potencjału rynku usług hurtowych przy pomocy pełnej użycia własnej infrastruktury sieciowej,
- Reorganizację modelu operacyjnego w zakresie sił sprzedaży oraz procesów sprzedażowych,
- Poszukiwanie optymalnych modeli kosztowych działalności segmentu klientów biznesowych.

W ramach Strategii do 2020 roku Grupa Netia zamierza ponadto przeprowadzić podział aktywów sieciowych na przynależące do segmentów B2C oraz B2B przy jednoczesnym uproszczeniu i modernizacji wybranych systemów sieciowych w celu obniżenia kosztów utrzymania infrastruktury. Dodatkowo, nastąpi optymalizacja systemów IT, z naciskiem na procesy wspierające bezpośrednio działalność komercyjną segmentów B2C oraz B2B.

Realizacja Strategii pozwoli na bardziej efektywne kosztowo zarządzanie segmentami komercyjnymi, pełną identyfikację aktywów i kosztów oraz nakładów ponoszonych w ramach dywizji B2C oraz B2B, a także zwiększy potencjał strategiczny poszczególnych elementów Grupy Netia w zależności od rozwoju rynku i scenariuszy konsolidacyjnych na polskim rynku.

W dalszym ciągu celem strategicznym Grupy Netia będzie dystrybucja środków pieniężnych do akcjonariuszy w ramach możliwości kreowanych przez poziom generowanych przepływów pieniężnych oraz rezerwy kapitałowe w Grupie. Tym samym polityka dystrybucyjna Grupy Netia pozostaje niezmienną.

Zawarcie ugody z Orange Polska. W dniu 5 listopada 2014 r. spółki Grupy Netia oraz Orange Polska SA zawarły ugodę pozasądową, na podstawie której zrzekły się wzajemnych roszczeń i zobowiązały się podjąć działania w celu zakończenia postępowań sądowych („Ugoda”). W wyniku wzajemnych ustępstw strony postanowiły rozliczyć ich wzajemne roszczenia poprzez zapłatę przez Orange Polska SA na rzecz Netii kwoty 145 mln PLN netto. Kwota ta została zapłacona w dniu podpisania Ugody i zostanie rozpoznana jako Pozostałe Przychody, powiększając zysk netto Grupy Netia za IV kwartał 2014 r. Ponadto, zgodnie z Ugodą, Orange Polska SA, w określonych przypadkach, jest zobowiązana do zapłaty na rzecz Netia kwoty dodatkowej pod warunkiem, że kara nałożona przez Komisję Europejską na Orange Polska SA w sprawie nr COMP/39.525 (127,6 mln EUR) zostanie obniżona przez odpowiedni sąd poniżej kwoty 112,0 mln EUR lub gdy decyzja Komisji Europejskiej w powyższej sprawie zostanie unieważniona w całości lub w części dotyczącej kary. Wysokość kwoty dodatkowej wynosi albo 45% różnicy pomiędzy kwotą 112,0 mln EUR, a ostateczną wysokością kary nałożonej na Orange Polska SA albo 50,4 mln EUR w przypadku, gdy kara zostanie anulowana w całości.

Jednym z celów Ugody jest podjęcie przez jej strony czynności procesowych w celu zakończenia postępowań sądowych. W przypadku podjęcia przez Netię działań procesowych sprzecznych z tym celem, Netia może być zobowiązana do zapłaty kar umownych w łącznej maksymalnej wysokości 25,8 mln PLN. W przypadku, gdyby, wbrew celowi Ugody, sąd zasądził na rzecz Netii określoną kwotę jej roszczenia i Netia wszczęłaby egzekucję tej kwoty, Netia może być zobowiązana do zapłaty kary umownej w wysokości równej zasądzonej kwocie.

Program redukcji kosztów ‘Netia Lajt’. Równoległe do prac nad aktualizacją strategii, nowy Prezes Zarządu Adam Sawicki wdrożył w III kw. 2014 r. krótko i średnioterminowy program redukcji kosztów pod nazwą ‘Netia Lajt’. Celem programu jest dostarczenie w 2015 r. inkrementalnych oszczędności rzędu 50 mln PLN w porównaniu do bazy kosztowej z II kw. 2014 r. Główne obszary realizacji oszczędności są związane z redukcją liczby stanowisk menedżerskich wyższego szczebla, uproszczeniem struktury organizacyjnej i ograniczeniem wydatków dyskrejonalnych, przy czym znaczące oszczędności z tytułu tego projektu są oczekiwane już w II półroczu 2014 r. W początkowej fazie główny wysiłek organizacyjny koncentrował się na prawidłowej identyfikacji i weryfikacji źródeł oczekiwanych oszczędności oraz realizacji inicjatyw typu ‘quick-win’. W pierwszych 3 miesiącach programu zdefiniowano i wdrożono ponad 40 inicjatyw, które dostarczyły 15 mln PLN oszczędności, zarówno wśród kosztów specyficznych dla segmentów B2B i B2C, jak i obszarów technologii oraz wsparcia.

Projekt ‘Netia Lajt’ jest ważnym elementem filozofii nowego Prezesa Zarządu Adama Sawickiego, według której Netia może najskuteczniej konkurować na rynku dzięki dążeniu do uproszczenia, koncentracji i innowacyjności, tak aby ustabilizować wyniki finansowe i stworzyć podstawy do wzrostu poprzez akwizycje i wykorzystanie własnej infrastruktury.

Finansowanie. Na dzień 30 września 2014 r. Netia posiadała środki pieniężne w kwocie 86,3 mln PLN oraz zadłużenie wraz z odsetkami w wysokości 370,4 mln PLN w porównaniu do odpowiednio 48,2 mln PLN oraz 413,7 mln PLN na dzień 30 czerwca 2014 r. Tym samym dług netto Grupy Netia na dzień 30 września 2014 r. wyniósł 284,1 mln PLN w porównaniu do 317,2 mln PLN na dzień 30 września 2013 r. oraz 365,5 mln PLN na dzień 30 czerwca 2014 r. i stanowił lewarowanie na poziomie 0,56x Skorygowanego zysku EBITDA prognozowanego na 2014 r. w wysokości 505 mln PLN. Wyższy poziom zadłużenia netto w II kw. 2014 był spowodowany wypłatą dywidendy.

Refinansowanie kredytu. W dniu 3 listopada 2014 r. Netia zawarła umowę kredytową z mBankiem SA (jako agentem kredytu) oraz Bankiem Gospodarki Żywnościowej SA, na podstawie której kredytodawcy zobowiązali się udzielić Spółce kredytu terminowego z trzyletnim okresem spłaty o łącznej wysokości do 300 mln PLN. Kredyt jest przeznaczony na spłatę zadłużenia Spółki wynikającego z umowy kredytowej z dnia 29 września 2011 r. (zmienionej następnie w dniu 14 grudnia 2011 r. oraz 20 czerwca 2013 r.) zawartej pomiędzy Spółką i konsorcjum banków. Pozostałą kwotę z tytułu poprzedniej umowy kredytowej Netia spłaci ze środków własnych.

Spłatę nowego kredytu rozłożono na sześć równych półrocznych rat, z których ostatnia płatna będzie w dniu 3 listopada 2017 r. Oprocentowanie kredytu w każdym z okresów odsetkowych stanowi suma WIBOR 3M lub 6M dla okresu odsetkowego, marży uzależnionej od wskaźników finansowych oraz kosztów obowiązkowych (jak zdefiniowano w umowie), które mogą zostać poniesione w związku wymogami regulatorów finansowych z Wielkiej Brytanii lub nałożonych przez Europejski Bank Centralny, jeżeli takie koszty obowiązkowe wystąpią. Warunki umowy są zgodne z praktyką rynkową i nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

Sporna wysokość podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) za 2003 r. W dniu 24 czerwca 2014 r. Naczelny Sąd Administracyjny („NSA”) wydał wyrok w sprawie określenia zobowiązania podatkowego Netii za rok 2003 w podatku dochodowym od osób prawnych („CIT”). Spółka wniosła do NSA skargę kasacyjną w celu zmiany wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie („WSA”) z dnia 10 października 2013 r. uchylającego decyzję Dyrektora Izby Skarbowej z 2009 r. określającą zobowiązanie podatkowe Netii w CIT za 2003 r. w wysokości 34,2 mln PLN plus odsetki, ponieważ, w opinii Spółki, pisemne uzasadnienie WSA nie odzwierciedlało w pełni wszystkich argumentów uprzednio podniesionych przed NSA przez Spółkę we wcześniejszej, zakończonej sukcesem rozprawie, która miała miejsce 25 czerwca 2013 r. W najnowszym wyroku NSA odrzucił argumenty zaprezentowane przez Netię i, w konsekwencji, uprawomocnił się wyrok WSA z 10 października 2013 r. Spółka oraz Dyrektor Izby Skarbowej otrzymali pisemne uzasadnienie wyroku NSA. W rezultacie, wydana w II instancji decyzja Dyrektora Izby Skarbowej została usunięta z obrotu prawnego,

podczas gdy pierwotna decyzja organu pierwszej instancji jest przedmiotem odwołania i oczekuje na ponowne rozpoznanie przez Dyrektora Izby Skarbowej, z uwzględnieniem poglądów prawnych wyrażonych w uzasadnieniach orzeczeń WSA i NSA.

Spółka nadal będzie podejmować działania mające na celu pozytywne zakończenie sporu z organami skarbowymi. Zobowiązanie podatkowe będące przedmiotem sporu w kwocie 34,2 mln PLN wynikające z decyzji Dyrektora Izby Skarbowej z 2009 r. wraz z należnymi odsetkami zostało uiszczone przez Spółkę w 2010 r.

Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Prosimy o zapoznanie się z treścią naszych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2014 r.

Porównanie pierwszych trzech kwartałów 2014 r. do pierwszych trzech kwartałów 2013 r.

Przychody zmniejszyły się o 11% rok-do-roku do 1.269,9 mln PLN z poziomu 1.425,3 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. Segment B2C odnotował spadek przychodów o 13% i 105,1 mln PLN, a segment B2B o 9% i 50,9 mln PLN. Niższy poziom przychodów był związany ze spadkiem liczby usług (RGU) o 8% w skali roku oraz obniżką stawek międzyoperatorskich za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych (MTR), które odpowiadały za około 26% spadku przychodów. Spółka oczekuje, że wpływ przeprowadzonej w 2013 r. obniżki stawek MTR na zmianę poziomu przychodów w porównywanych okresach będzie coraz mniejszy, gdyż ostateczna redukcja stawek miała miejsce w lipcu 2013 r. 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 2014 r. z 45% do 50%.

Przychody z usług telekomunikacyjnych zmniejszyły się o 11% rok-do-roku do 1.267,1 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. z 1.418,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. w wyniku spadku przychodów z tytułu bezpośrednich usług głosowych o 17% i 104,3 mln PLN do 514,9 mln PLN z poziomu 619,1 mln PLN w analogicznym okresie roku ubiegłego, związanego z obniżeniem o 10% liczby klientów usług głosowych, w tym zwłaszcza ze spadkiem liczby klientów usług WLR i obniżeniem o 13% ARPU z usług głosowych we własnej sieci. Przychody z transmisji danych zmniejszyły się o 5% i 27,2 mln PLN do 518,2 mln PLN z poziomu 545,4 mln PLN w tym samym okresie 2013 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 16% do 125,5 mln PLN z poziomu 148,7 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. w wyniku obniżenia stawek MTR w styczniu 2013 r. a następnie ponownie w lipcu 2013 r. Przychody z pośrednich usług głosowych (CPS) zmniejszyły się o 34% i 5,2 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 9% i 8,5 mln PLN do 98,5 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. z poziomu 90,1 mln PLN w analogicznym okresie 2013 r. i stanowiły 8% przychodów ogółem w porównaniu do 6% w tym samym okresie 2013 r. Udział przychodów z bezpośrednich usług głosowych zmniejszył się rok-do-roku z 44% do 41%, a udział przychodów z transmisji danych wzrósł w analogicznym okresie z 38% do 41%.

Koszt własny sprzedaży zmniejszył się o 8% rok-do-roku do kwoty 872,1 mln PLN z kwoty 952,5 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r., co stanowiło 69% udział w przychodach w porównaniu do 67% w okresie styczeń-wrzesień 2013 r.

Koszty wynajmu i utrzymania sieci zmniejszyły się o 9% do 406,0 mln PLN w porównaniu do 446,9 mln PLN w tym samym okresie 2013 r. na skutek mniejszej liczby usług obsługiwanych na bazie dostępu regulowanego i spadku poziomu opłat z tego tytułu.

Koszty rozliczeń międzyoperatorskich spadły o 22% do 124,3 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. w porównaniu do 159,4 mln PLN w analogicznym okresie 2013 r., głównie z powodu obniżki stawek MTR.

Amortyzacja w ramach kosztu własnego sprzedaży spadła o 3% do 261,3 mln PLN w porównaniu do 269,5 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. w związku z dokonaniem w I kw. 2014 r. przeglądem okresów użytkowania środków trwałych w Grupie Netia, co skutkowało redukcją stawek amortyzacji.

Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty zmniejszyły się o 6% do 44,3 mln PLN pierwszych trzech kwartałach 2014 r. w porównaniu do 47,3 mln PLN pierwszych trzech kwartałach 2013 r. głównie w związku z niższym kosztem wynajmu powierzchni biurowej.

Koszty restrukturyzacji w ramach kosztu własnego sprzedaży zwiększyły się do 1,8 mln PLN z kwoty 0,5 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r., odzwierciedlając w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. koszty związane z redukcją zatrudnienia w ramach projektów N² i Netia Lajt.

Zysk brutto ze sprzedaży w pierwszych dziewięciu miesiącach 2014 r. wyniósł 397,8 mln PLN w porównaniu do 472,7 mln PLN w tym samym okresie 2013 r. Marża zysku brutto wyniosła 31,3% w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. w porównaniu do 33,2% w okresie styczeń-wrzesień 2013 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji zmniejszyły się o 13% rok-do-roku do kwoty 234,5 mln PLN z kwoty 270,5 mln PLN pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. i stanowiły 18% przychodów ogółem w porównaniu do 19% w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. Głównym powodem spadku kosztów były mniejsze koszty bezpośrednie pozyskania klienta, co wynikało z niższego poziomu przyłączeń usług brutto, oraz niższe koszty reklamy i promocji.

Amortyzacja w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji spadła o 26% do 29,4 mln PLN w porównaniu do 39,5 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. w związku z zakończeniem okresów amortyzacji niektórych wartości niematerialnych związanych z akwizycjami.

Koszty reklamy i promocji spadły o 36% rok-do-roku do kwoty 15,8 mln PLN z kwoty 24,5 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2013 r. na skutek mniej intensywnych kampanii reklamowych oraz niższych kosztów emisji i produkcji reklam telewizyjnych.

Odpis aktualizujący wartość należności zmniejszył się o 49% i 6,4 mln PLN, co wiąże się z poprawą wskaźników ściągальności należności w okresie styczeń-wrzesień 2014 r., pozwalającą zmniejszyć poziom rezerw zawiązywanych na poczet nowej sprzedaży oraz sprzedażą przeterminowanych wierzytelności.

Koszty billingu, usług pocztowych i logistyki spadły o 28% rok-do-roku do kwoty 15,3 mln PLN z kwoty 21,1 mln PLN, przy równoczesnym spadku średniej liczby usług (RGU) jedynie o 10%, dzięki synergii integracyjnym i większemu wykorzystaniu rozwiązań elektronicznych na potrzeby billingu.

Koszt prowizji wypłaconych innym podmiotom zmniejszył się o 29% rok-do-roku do kwoty 12,8 mln PLN z kwoty 17,9 mln PLN na skutek niższej liczby przyłączeń brutto, zwłaszcza wśród usług głosowych.

Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta spadły o 18% rok-do-roku do kwoty 9,8 mln PLN z kwoty 12,0 mln PLN dzięki dostarczonym synergii integracyjnym i korzystaniu w większym stopniu z własnych zasobów.

Koszty restrukturyzacji w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji zwiększyły się do 3,4 mln PLN z kwoty 1,0 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r., odzwierciedlając w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. koszty związane z redukcją zatrudnienia w ramach projektów N² i Netia Lajt.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 6% rok-do-roku do kwoty 136,7 mln PLN w porównaniu do 129,6 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r., co stanowiło 11% przychodów ogółem w porównaniu do 9% w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. Głównym powodem wzrostu były koszty restrukturyzacji zatrudnienia w związku z projektami N² i Netia Lajt, wyższy koszt amortyzacji dotyczącej oprogramowania komputerowego, oraz migracja bazy klientów Dialogu do Netii.

Koszty restrukturyzacji w ramach kosztów ogólnego zarządu zwiększyły się do 7,4 mln PLN z kwoty 1,4 mln PLN okresie styczeń-wrzesień 2013 r., na co główny wpływ miała optymalizacja zatrudnienia w ramach projektów N² i Netia Lajt oraz wypłata odpraw dla byłych członków Zarządu, którzy zrezygnowali z funkcji w okresie styczeń-wrzesień 2014 r.

Amortyzacja w ramach kosztów ogólnego zarządu wzrosła o 21% i 4,6 mln PLN w związku z amortyzacją dodatkowego oprogramowania komputerowego i licencji.

Koszty elektronicznej wymiany danych wzrosły o 20% i 2,3 mln PLN w związku z projektami integracyjnymi, takimi jak zakończona w kwietniu 2014 r. migracja bazy klientów Dialogu do Netii.

Inne koszty w ramach kosztów ogólnego zarządu wzrosły o 7% i 1,2 mln PLN w związku z likwidacją w II kw. 2014 r. przestarzałych środków trwałych.

Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów ogólnego zarządu zmniejszyły się o 12% do 52,6 mln PLN z poziomu 59,4 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r.

Koszty utrzymania biura i floty samochodowej wzrosły o 7% i 0,7 mln PLN, głównie w wyniku zawiązania rezerw na poczet zwolnienia części powierzchni biurowych przed upływem terminu umowy najmu.

Koszty usług profesjonalnych zmniejszyły się o 12% i 0,8 mln PLN.

Pozostałe przychody netto wyniosły 8,7 mln PLN w porównaniu do 6,6 mln PLN w tym samym okresie 2013 r., gdyż przychód związany z dotacjami rządowymi i rozwiązanie rezerw zrównoważyły wpływ odpisu aktualizującego w kwocie 2,5 mln PLN, który został dokonany w I kw. 2014 r. związku z podjęciem decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog'.

Pozostałe zyski/(straty) netto wykazały zysk w wysokości 2,8 mln PLN w porównaniu do zysku w kwocie 7,2 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r., co było związane ze znacznie mniejszym zyskiem na sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym.

Skorygowany zysk EBITDA zmniejszył się o 11% rok-do-roku do kwoty 379,8 mln PLN z kwoty 426,7 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 29,9% w obu porównywanych okresach.

Odnotowane w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. pozycje jednorazowe wyniosły łącznie 24,5 mln PLN kosztów netto w porównaniu do 9,1 mln PLN kosztów netto w pierwszych trzech kwartałach 2013 r.

Uwzględniając koszty restrukturyzacyjne w wysokości 12,5 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. oraz 2,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r., koszty związane z integracją Grupy Dialog i Crowley'a w kwocie 6,1 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. i 5,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r., odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2014 r., który powstał w I kw. 2014 r. wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog' oraz 0,4 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2013 r., koszty projektów Netia Lajt i N² wynoszące odpowiednio 1,6 mln PLN i 1,4 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2014 r., pomniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w wysokości 0,2 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2013 r., koszty projektów akwizycyjnych w wysokości 0,1 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2014 r. i 0,2 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2013 r. oraz koszty związane z ugodą z Orange Polska w wysokości 0,3 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2014 r., **zysk EBITDA** wyniósł 355,3 mln PLN w porównaniu do 417,5 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. Marża zysku EBITDA wyniosła 28,0% w porównaniu do 29,3% w okresie styczeń-wrzesień 2013 r.

Amortyzacja zmniejszyła się o 4% do 317,2 mln PLN w porównaniu do 331,0 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 r. w związku pełnym umorzeniem części aktywów oraz przeprowadzoną w IV kw. 2013 r. likwidacją przestarzałych środków trwałych.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 38,0 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w wysokości 86,5 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r. Przy wyłączeniu opisanych powyżej pozycji jednorazowych wynoszących łącznie 24,5 mln PLN kosztów netto w pierwszych trzech kwartałach 2014 r. oraz 9,1 mln PLN kosztów w pierwszych trzech kwartałach 2013 r., skorygowany zysk operacyjny wyniósł 62,5 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. wobec 95,7 mln PLN skorygowanego zysku operacyjnego w tym samym okresie 2013 r.

Koszt finansowy netto wyniósł 15,8 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w wysokości 23,2 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2013 r. Zmiana była związana głównie ze spadkiem średniego poziomu zadłużenia netto rok-do-roku.

Obciążenie z tytułu podatku dochodowego netto wyniosło 7,3 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2014 r. w porównaniu do 27,6 mln PLN w analogicznym okresie 2013 r.

Zysk netto w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. wyniósł 14,8 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 35,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2013 r.

Wydatki inwestycyjne na zakup środków trwałych oraz oprogramowania komputerowego wzrosły w pierwszych dziewięciu miesiącach 2014 r. o 2% do 188,7 mln PLN w porównaniu do 184,1 mln PLN w tym samym okresie 2013 r. w związku z rozwojem sieci szerokopasmowych, w tym sieci NGA i usług telewizyjnych.

Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe wykazane przez Netię na dzień 30 września 2014 r. wyniosły 86,3 mln PLN wobec 130,9 mln PLN na dzień 30 września 2013 r.

Zadłużenie wraz z narosłymi odsetkami na dzień 30 września 2014 r. wyniosło 370,4 mln PLN wobec 448,1 mln PLN na dzień 30 września 2013 r.

Dług netto na dzień 30 września 2014 r. wyniósł 284,1 mln PLN w porównaniu do 317,2 mln PLN na dzień 30 września 2013 r. Poziom zadłużenia netto odzwierciedla wpływ większości środków pieniężnych z tytułu **wypłaty dywidendy w kwocie 42 groszy na akcję**, która została wypłacona w dniu 17 czerwca akcjonariuszom posiadającym akcje Netii na dzień 29 maja br. Z łącznej kwoty dywidendy, która wyniosła 146,1 mln PLN w II kw. 2014 r. rozdystrybuowano 138,5 mln PLN, natomiast wpływ pozostałej kwoty 7,6 mln PLN, dotyczącej podatku od wypłaconej dywidendy, został ujęty w wynikach III kw. 2014 r.

Porównanie III kwartału 2014 r. z II kwartałem 2014 r.

Przychody kwartał-do-kwartału spadły o 2% do poziomu 413,4 mln PLN w III kw. 2014 r. z 422,2 mln PLN w II kw. 2014 r. na skutek niższej o 3% liczby usług (RGU), przy odpływie usług w dalszym ciągu najbardziej odczuwalnym w segmencie klientów indywidualnych - B2C (Home) i wśród stacjonarnych usług głosowych. Ponadto odnotowano spadek ARPU z usług głosowych we własnej sieci, a obniżki stawek MTR za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych były odpowiedzialne za 15% spadku przychodów ogółem poprzez efekt domina wpływający na ceny detaliczne dla klientów biznesowych. Spółka szacuje wpływ obniżki stawek MTR na obniżenie przychodów kwartał-do-kwartału na poziomie 1,3 mln PLN. Spółka oczekuje, że wpływ przeprowadzonej w 2013 r. obniżki stawek MTR na zmianę poziomu przychodów w porównywanych okresach będzie coraz mniejszy, gdyż ostatnia redukcja stawek miała miejsce w lipcu 2013 r.

Przychody z działalności telekomunikacyjnej spadły o 2% do 411,4 mln PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 421,6 mln PLN w II kw. 2014 r. Przychody z bezpośrednich usług głosowych spadły o 5% kwartał-do-kwartału do 163,0 mln PLN z poziomu 171,3 mln PLN w II kw. 2014 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. Pozostałe przychody telekomunikacyjne wzrosły o 6% do 34,1 mln PLN z poziomu 32,2 mln PLN w II kw. 2014 r. Przychody z transmisji danych zmniejszyły się o 2% do 170,2 mln PLN w porównaniu do 173,0 mln PLN w II kw. 2014 r. na skutek wzrostu liczby odłączeń usług oferowanych poprzez dostęp regulowany. Przychody z tytułu usług dla innych operatorów spadły o 2% do 41,1 mln PLN w porównaniu do

42,1 mln PLN w II kw. 2014 r. Przychody z pośrednich usług głosowych zmniejszyły się kwartał-do-kwartału o 5% i 0,2 mln PLN na skutek mniejszej bazy klientów.

Koszt własny sprzedaży zmniejszyły się o 1% do 288,0 mln PLN w III kw. 2014 r. w stosunku do 291,7 mln PLN w II kw. 2014 r., co stanowiło 70% udziału w przychodach w porównaniu do 69% w II kw. 2014 r. Wartość sprzedanych towarów wzrosła o 161% i 3,9 mln PLN, odzwierciedlając wyższy poziom sprzedaży sprzętu telekomunikacyjnego dla klientów biznesowych. Koszty wynajmu i utrzymania sieci zmniejszyły się o 3% i 3,6 mln PLN, głównie na skutek niższego kosztu opłat do TP od mniejszej liczby usług świadczonych w oparciu o dostęp regulowany. Koszty rozliczeń operatorskich były niższe o 7% i 3,1 mln PLN na skutek niższych wolumenów ruchu głosowego. W wyniku redukcji zatrudnienia (projekt Netia Lajt) nastąpił spadek kosztu wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników w ramach kosztu własnego sprzedaży o 11% i 0,9 mln PLN oraz wzrost kosztu restrukturyzacji w ramach kosztu własnego sprzedaży o 64% i 0,3 mln PLN). Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty spadły o 6% i 0,9 mln PLN, głównie w związku z niższym kosztem wynajmu powierzchni biurowej.

Zysk brutto ze sprzedaży zmniejszył się o 4% do 125,4 mln PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 130,5 mln PLN w II kw. 2014 r. wykazując marżę zysku brutto na poziomie 30,3% w porównaniu do 30,9% w II kw. 2014 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły kwartał-do-kwartału o 6% do 81,3 mln PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 76,9 mln PLN w II kw. 2014 r. i stanowiły 20% przychodów ogółem w III kw. 2014 r. w porównaniu do 18% w II kw. 2014 r. Koszty reklamy i promocji wzrosły o 128% do 8,7 mln PLN z poziomu 3,8 mln PLN w związku z kampaniami promującymi nowe usługi Netii (GigaKablówka, Dropss). Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji spadły o 11% i 3,4 mln PLN, odzwierciedlając głównie redukcję zatrudnienia w ramach projektu Netia Lajt. Równocześnie, w związku z projektem Netia Lajt wzrosły koszty restrukturyzacji w ramach kosztów sprzedaży i dystrybucji do 2,0 mln PLN z kwoty 0,5 mln PLN w II kw. 2014 r.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 2% do 46,0 mln PLN w III kw. 2014 r. z 45,2 mln PLN w II kw. 2014 r. i stanowiły 11% przychodów ogółem zarówno w III kw. jak i w II kw. 2014 r. Wzrost kosztów utrzymania biura i floty samochodowej do 5,7 mln PLN z kwoty 2,5 mln PLN w II kw. 2014 r. był wynikiem zawiązania rezerwy na poczet zwolnienia części powierzchni biurowych przed upływem terminu umowy najmu. Wzrost kosztów restrukturyzacji w ramach kosztów ogólnego zarządu do 4,1 mln PLN z kwoty 1,1 mln PLN odzwierciedlał redukcję zatrudnienia w ramach projektu Netia Lajt oraz koszty odpraw dla odchodzących członków Zarządu. Równocześnie spadł kwartał-do-kwartału koszt wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników w ramach kosztów ogólnego zarządu do 14,2 mln PLN z kwoty 17,7 mln PLN oraz zmniejszyły się koszty w kategoriach „Inne koszty” i „Elektroniczna wymiana danych”, które w poprzednim kwartale obejmowały odpowiednio koszt związany z likwidacją przestarzałych środków trwałych oraz migracją baz klientów Dialogu do Netii.

Skorygowany zysk EBITDA wyniósł 120,3 mln PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 125,1 mln PLN w II kw. 2014 r., zaś skorygowana marża EBITDA wyniosła 29,1% w III kw. 2014 r. w stosunku do 29,6% w II kw. 2014 r. głównie w wyniku obniżki marży brutto i wzrostu kosztów reklamy i promocji.

Zysk EBITDA wyniósł 109,5 mln PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 119,8 mln PLN w II kw. 2014 r. Zysk EBITDA w III kw. 2014 r. uwzględniał koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 1,7 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 6,9 mln PLN, koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C (Projekt N²) w kwocie 0,2 mln PLN, koszty dotyczące projektu Netia Lajt w kwocie 1,6 mln PLN, koszty związane z ugodą z Orange Polska w wysokości 0,3 mln PLN oraz koszty projektów akwizycyjnych w kwocie 0,06 mln PLN. EBITDA za II kw. 2014 r. obejmowała koszty integracji Grupy Dialog i spółki Crowley w wysokości 2,6 mln PLN, koszty restrukturyzacji w kwocie 2,0 mln PLN, koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C (Projekt N²) w kwocie 0,6 mln PLN oraz koszty projektów akwizycyjnych w kwocie 0,04 mln PLN.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł w III kw. 2014 r. 3,1 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w kwocie 14,2 mln PLN w II kw. 2014 r. Wyłączając pozycje jednorazowe, zysk operacyjny EBIT wyniósłby 13,8 mln PLN w III kw. 2014 r. w porównaniu do 19,5 mln PLN w II kw. 2014 r.

Koszt finansowy netto wyniósł w III kw. 2014 r. 6,4 mln PLN w porównaniu do kosztu finansowego netto w kwocie 4,9 mln PLN w II kw. 2014 r. Wzrost był głównie wynikiem podjęcia w III kw. 2014 r. decyzji o niewykorzystywaniu dostępnego kredytu bankowego, co skutkowało ujęciem w rachunku ryzków i strat kosztów transakcyjnych i prowizji z tytułu zaangażowania w kwocie 2,7 mln PLN.

Obciążenie z tytułu podatku dochodowego w III kw. 2014 r. wyniosło 1,1 mln PLN w porównaniu do obciążenia z tego tytułu w II kw. 2014 r. w wysokości 1,0 mln PLN.

Strata netto wyniosła 4,4 mln PLN w porównaniu do zysku netto w wysokości 8,3 mln PLN w II kw. 2014 r.

Podstawowe dane finansowe

PLN'000	I-III kw. 2013	I-III kw. 2014	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Przychody	1.425.258	1.269.939	457.076	450.758	434.371	422.161	413.407
Zmiana % (rok do roku)	(11,0%)	(10,9%)	(12,3%)	(13,2%)	(11,5%)	(11,6%)	(9,6%)
Skorygowana EBITDA	426.669	379.799	144.123	124.186	134.440	125.106	120.253
Marża %	29,9%	29,9%	31,5%	27,6%	31,0%	29,6%	29,1%
Zmiana % (rok do roku)	(4,5%)	(11,0%)	(8,5%)	(14,1%)	(5,3%)	(11,0%)	(16,6%)
EBITDA	417.521	355.269	142.492	115.232	125.978	119.801	109.490
Marża %	29,3%	28,0%	31,2%	25,6%	29,0%	28,4%	26,5%
Skorygowany EBIT	95.686	62.550	34.457	15.175	29.146	19.529	13.875
Marża %	6,7%	4,9%	7,5%	3,4%	6,7%	4,6%	3,4%
EBIT	86.538	38.020	32.826	6.221	20.684	14.224	3.112
Marża %	6,1%	3,0%	7,2%	1,4%	4,8%	3,4%	0,8%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	43.204	34.701	15.387	17.749	17.807	12.592	4.302
Marża %	3,0%	2,7%	3,4%	3,9%	4,1%	3,0%	1,0%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	35.794	14.832	14.066	10.496	10.953	8.295	(4.416)
Marża %	2,5%	1,2%	3,1%	2,3%	2,5%	2,0%	(1,1%)
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹	(20.541)	(40.630)	(2.232)	51.265	(6.827)	(12.387)	(21.416)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe	130.931	86.324	130.931	93.356	124.611	48.251	86.324
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe	130.944	86.324	130.944	93.369	124.611	48.251	86.324
Kredyty i pożyczki	448.154	370.455	448.154	384.077	385.265	413.708	370.455
Wydatki inwestycyjne	184.146	188.699	57.353	97.680	84.551	54.072	50.076
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjne	171.708	166.290	63.888	107.866	54.554	56.532	55.204
EUR'000 ²	I-III kw. 2013	I-III kw. 2014	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Przychody	341.338	304.141	109.466	107.953	104.028	101.104	99.008
Zmiana % (rok do roku)	(11,0%)	(10,9%)	(12,3%)	(13,2%)	(11,5%)	(11,6%)	(9,6%)
Skorygowana EBITDA	102.184	90.959	34.516	29.742	32.197	29.962	28.800
Marża %	29,9%	29,9%	31,5%	27,6%	31,0%	29,6%	29,1%
Zmiana % (rok do roku)	(4,5%)	(11,0%)	(8,5%)	(14,1%)	(5,3%)	(11,0%)	(16,6%)
EBITDA	99.993	85.084	34.126	27.597	30.171	28.691	26.222
Marża %	29,3%	28,0%	31,2%	25,6%	29,0%	28,4%	26,5%
Skorygowany EBIT	22.916	14.980	8.252	3.634	6.980	4.677	3.323
Marża %	6,7%	4,9%	7,5%	3,4%	6,7%	4,6%	3,4%
EBIT	20.725	9.105	7.862	1.490	4.954	3.407	745
Marża %	6,1%	3,0%	7,2%	1,4%	4,8%	3,4%	0,8%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	10.347	8.311	3.685	4.251	4.265	3.016	1.030
Marża %	3,0%	2,7%	3,4%	3,9%	4,1%	3,0%	1,0%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	8.572	3.552	3.369	2.514	2.623	1.987	(1.058)
Marża %	2,5%	1,2%	3,1%	2,3%	2,5%	2,0%	(1,1%)
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹	(4.919)	(9.731)	(535)	12.278	(1.635)	(2.967)	(5.129)
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe	31.357	20.674	31.357	22.358	29.843	11.556	20.674
Środki pieniężne, środki o ograniczonej możliwości dysponowania i depozyty krótkoterminowe	31.360	20.674	31.360	22.361	29.843	11.556	20.674
Kredyty i pożyczki	107.329	88.721	107.329	91.983	92.268	99.080	88.721
Wydatki inwestycyjne	44.102	45.192	13.736	23.394	20.249	12.950	11.993
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych oraz nieruchomości inwestycyjne	41.123	39.825	15.301	25.833	13.065	13.539	13.221

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 4,1755 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 30 września 2014 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

Skorygowana EBITDA, Skorygowany EBIT i Skorygowany wynik netto za 2013 r. nie uwzględniają w odpowiednich pozycjach: kosztów integracji Nowej Netii w kwocie 9,5 mln PLN, kosztów restrukturyzacji w wysokości 3,6 mln PLN, odpisu aktualizującego w kwocie 0,4 mln PLN, pomniejszenia rezerwy na dopłatę z tytułu świadczenia usługi powszechnej w kwocie 0,2 mln PLN, kosztów akwizycji w kwocie 0,6 mln PLN, odpisu aktualizującego wartość nieruchomości inwestycyjnej Netii w kwocie 2,6 mln PLN, kosztów wydzielenia dywizji B2B/B2C w kwocie 1,5 mln PLN oraz wpływu pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 3,4 mln PLN. Pozycje skorygowane w okresie styczeń-wrzesień 2014 r. to koszty restrukturyzacji w kwocie 12,5 mln PLN, koszty integracji Nowej Netii w kwocie 6,1 mln PLN, odpis aktualizujący w kwocie 2,5 mln PLN, który powstał w wyniku podjęcia decyzji o zaprzestaniu korzystania z marki handlowej 'Dialog', koszty projektu Netia Lajt w kwocie 1,6 mln PLN, koszty dotyczące wydzielenia dywizji B2B i B2C w kwocie 1,4 mln PLN, koszty związane z ugodą z Orange Polska w kwocie 0,3 mln PLN, koszty akwizycji w kwocie 0,1 mln PLN oraz wpływ pozycji jednorazowych na podatek w wysokości 4,6 mln PLN.

Grupa Netia - Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Łączna liczba usług (RGU)	2.637.912	2.592.260	2.560.019	2.526.357	2.477.463	2.423.693	2.361.457
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>							
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci	398.162	397.788	398.892	402.140	402.703	405.412	402.929
<i>Własna sieć stacjonarna</i>	381.078	381.255	382.932	386.787	387.870	391.133	389.507
<i>WiMAX</i>	17.084	16.533	15.960	15.353	14.833	14.279	13.422
Bitstream access	289.522	286.465	282.792	276.857	268.089	258.367	246.939
LLU	178.393	175.455	172.481	169.912	166.621	162.566	156.405
Skumulowana liczba usług szerokopasmowych na koniec okresu	866.077	859.708	854.165	848.909	837.413	826.345	806.273
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>							
Tradycyjne linie głosowe	553.337	545.127	537.422	532.639	526.585	516.458	506.417
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i>	236.628	235.370	235.228	236.429	240.150	239.464	237.122
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	45.143	42.943	42.540	42.621	43.190	51.129	49.912
VoIP (bez LLU) ¹	79.437	84.844	91.339	98.833	107.678	120.032	124.682
<i>WiMAX głos</i>	13.802	13.210	12.575	11.983	11.459	12.827	12.098
Linie głosowe we własnej sieci	646.576	643.181	641.336	643.455	645.722	649.317	643.197
WLR	828.850	788.996	760.519	728.693	689.988	651.916	618.164
LLU (VoIP) ¹	119.449	118.635	117.410	116.462	115.107	113.579	111.056
Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu	1.594.875	1.550.812	1.519.265	1.488.610	1.450.817	1.414.812	1.372.417
<i>Usługi TV na koniec okresu</i>	91.237	100.879	111.358	120.321	127.247	128.866	133.940
<i>Usługi mobilne - Internet na koniec okresu</i>	29.272	28.906	28.063	26.397	24.763	21.541	21.092
<i>Usługi mobilne - głos na koniec okresu</i>	56.451	51.955	47.168	42.120	37.223	32.129	27.735
Łączna liczba usług (RGU) w podziale na segmenty na koniec okresu ²	2.637.912	2.592.260	2.560.019	2.526.357	2.477.463	2.423.693	2.361.457
Segment B2B	460.730	464.612	469.603	477.713	484.105	491.978	493.883
<i>Podsegment klientów biznesowych - B2B (Business)</i>	456.571	460.330	465.285	473.502	479.609	487.449	489.367
<i>Podsegment usług dla innych operatorów - B2B (Carrier)</i>	4.159	4.282	4.318	4.211	4.496	4.529	4.516
Segment B2C	2.142.387	2.093.098	2.056.016	2.014.144	1.959.063	1.897.314	1.832.988
<i>Podsegment klientów indywidualnych - B2C (Home)</i>	1.877.839	1.830.042	1.792.530	1.749.930	1.697.056	1.639.586	1.580.369
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i>	32,2%	32,5%	32,8%	33,7%	34,0%	34,4%	34,8%
<i>Podsegment małych firm - B2C (SOHO)</i>	264.548	263.056	263.486	264.214	262.007	257.728	252.619
<i>Udział linii z usługami pakietowymi</i>	47,1%	47,8%	48,1%	48,8%	49,0%	49,1%	49,2%
Pozostałe ³ (Petrotel)	34.795	34.550	34.400	34.500	34.295	34.401	34.586
<i>Inne</i>							
Łączna liczba usług we własnej sieci	1.135.975	1.141.848	1.151.586	1.165.916	1.175.672	1.183.595	1.180.066
Łączna liczba usług w dostępie regulowanym	1.501.937	1.450.412	1.408.433	1.360.441	1.301.791	1.240.098	1.181.391
Zmiana przyłączeń netto dla usług we własnej sieci	3.574	5.873	9.738	14.330	9.756	7.923	(3.529)
Zmiana przyłączeń netto dla usług w dostępie regulowanym	(54.129)	(51.525)	(41.979)	(47.992)	(58.650)	(61.693)	(58.707)
Zmiana przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych	(8.701)	(6.369)	(5.543)	(5.256)	(11.496)	(11.068)	(20.072)
Zmiana przyłączeń netto dla usług głosowych	(49.029)	(44.063)	(31.547)	(30.655)	(37.793)	(36.005)	(42.395)
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN)	56	56	56	56	55	56	56
Średni miesięczny przychód na usługę głosową we własnej sieci (ARPU) (PLN)	43	42	40	39	38	36	35
Średni miesięczny przychód na usługę WLR (ARPU) (PLN)	45	45	45	45	44	44	44
Średni miesięczny przychód na usługę głosową (ARPU) (PLN)	44	44	43	42	41	40	39
Średni miesięczny przychód na usługę TV (ARPU) (PLN)	40	38	37	37	36	37	37
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - Internet (ARPU) (PLN)	25	28	27	27	27	29	29
Średni miesięczny przychód na usługę mobilną - głos (ARPU) (PLN)	27	27	28	29	27	27	30
Skumulowana liczba użytkowników prefiksu	62.013	58.358	57.008	55.922	54.521	52.435	51.788
Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN)	30	28	26	24	22	20	19
Zatrudnienie	2.053	2.012	2.012	2.012	1.986	1.933	1.851
Zatrudnienie aktywne	1.971	1.948	1.930	1.917	1.897	1.788	1.707

¹ Klienci usług głosowych w technologii VoIP obsługiwani przez sieci ethernetowe byli wcześniej klasyfikowani łącznie z klientami LLU VoIP, gdyż usługi dla obu grup klientów były świadczone poprzez tą samą platformę VoIP. Od I kw. 2014 r., z dostosowaniem danych historycznych za okresy porównawcze, klienci ci zostali poprawnie uwzględnieni w kategorii VoIP (bez LLU).

² W związku z przeprowadzoną w ramach projektu '4Sails' reorganizacją struktury kanałów, 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 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".

Dywidzja B2B – Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Dywidzja B2B – łączna liczba usług (RGU)	460.730	464.612	469.603	477.713	484.105	491.978	493.883
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>							
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci	26.190	26.099	25.921	26.025	25.930	25.755	25.683
<i>Własna sieć stacjonarna</i>	25.136	25.089	24.953	25.111	25.053	24.914	24.874
<i>WiMAX</i>	1.054	1.010	968	914	877	841	809
Bitstream access	11.220	11.797	12.175	12.577	12.676	12.606	12.680
LLU	5.856	6.138	6.214	6.355	6.342	6.317	6.267
Skumulowana liczba usług szerokopasmowych na koniec okresu ...	43.266	44.034	44.310	44.957	44.948	44.678	44.630
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>							
Tradycyjne linie głosowe	270.158	268.427	267.777	268.729	269.012	268.778	266.839
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i>	221.548	220.874	221.190	223.102	225.158	224.276	222.692
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	44.756	42.538	42.117	42.240	42.822	47.553	46.598
VoIP (bez LLU)	64.742	70.183	76.356	83.626	92.117	102.483	106.854
WiMAX głos	2.181	2.084	1.975	1.877	1.807	2.038	1.964
Linie głosowe we własnej sieci	337.081	340.694	346.108	354.232	362.936	373.299	375.657
WLR	68.944	68.331	67.762	67.322	65.283	63.329	63.202
LLU (VoIP)	3.627	3.774	3.815	3.868	3.808	3.754	3.675
Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu	409.652	412.799	417.685	425.422	432.027	440.382	442.534
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu	22	25	25	42	71	100	115
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu	2.404	2.626	2.719	2.827	2.933	2.952	3.060
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu	5.386	5.128	4.864	4.465	4.126	3.866	3.544
<i>Inne</i>							
Średni miesięczny przychód na klienta (ARPU) (PLN)	475	455	443	431	425	419	414
Liczba usług (RGU) na klienta ¹	6,19	6,19	6,25	6,35	6,48	6,71	6,74

Dywidzja B2C – Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 2013	II kw. 2013	III kw. 2013	IV kw. 2013	I kw. 2014	II kw. 2014	III kw. 2014
Dywidzja B2C – łączna liczba usług (RGU)	2.142.387	2.093.098	2.056.016	2.014.144	1.959.063	1.897.314	1.832.988
<i>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</i>							
Usługi szerokopasmowe we własnej sieci	356.009	355.719	356.953	359.968	360.524	363.365	360.744
<i>Własna sieć stacjonarna</i>	342.846	343.113	344.935	348.551	349.654	353.016	351.195
<i>WiMAX</i>	13.163	12.606	12.018	11.417	10.870	10.349	9.549
Bitstream access	278.302	274.668	270.617	264.280	255.413	245.761	234.259
LLU	172.537	169.317	166.267	163.557	160.279	156.249	150.138
Skumulowana liczba usług szerokopasmowych na koniec okresu ...	806.848	799.704	793.837	787.805	776.216	765.375	745.141
<i>Dane dotyczące usług głosowych (bez prefiksu)</i>							
Tradycyjne linie głosowe	266.468	260.260	253.557	248.049	242.445	232.768	224.918
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i>	14.124	13.552	13.220	12.516	12.004	12.216	11.480
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	387	405	423	381	368	3.576	3.314
VoIP (bez LLU)	14.695	14.661	14.983	15.207	15.366	17.348	17.628
WiMAX głos	10.464	9.981	9.481	9.000	8.573	9.723	9.090
Linie głosowe we własnej sieci	291.627	284.902	278.021	272.256	266.384	259.839	251.636
WLR	759.906	720.665	692.757	661.371	624.705	588.587	554.962
LLU (VoIP)	115.822	114.861	113.595	112.594	111.299	109.825	107.381
Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu	1.167.355	1.120.428	1.084.373	1.046.221	1.002.388	958.251	913.979
<i>Usługi TV</i> na koniec okresu	90.251	99.859	110.158	118.893	125.532	126.836	131.645
<i>Usługi mobilne - Internet</i> na koniec okresu	26.868	26.280	25.344	23.570	21.830	18.589	18.032
<i>Usługi mobilne - głos</i> na koniec okresu	51.065	46.827	42.304	37.655	33.097	28.263	24.191
<i>Inne</i>							
Średni miesięczny przychód na klienta (ARPU) (PLN)	58	58	58	58	58	58	58
Liczba usług (RGU) na klienta ¹	1,37	1,38	1,38	1,40	1,40	1,41	1,42

¹ Klient oznacza lokalizację abonencką

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

	I–III kw. 2013 <i>nie badany</i>	I–III kw. 2014 <i>nie badany</i>	II kw. 2014 <i>nie badany</i>	III kw. 2014 <i>nie badany</i>
Bezpośrednie usługi głosowe	619.139	514.867	171.285	162.994
<i>W tym opłaty abonamentowe</i>	448.024	387.245	128.672	123.324
<i>W tym opłaty za rozmowy</i>	170.537	127.489	42.580	39.614
Pośrednie usługi głosowe	15.123	9.943	3.195	3.034
Transmisja danych	545.426	518.220	172.857	170.172
Rozliczenia międzyoperatorskie	66.086	51.791	16.828	17.040
Usługi hurtowe	82.596	73.708	25.239	24.105
Pozostałe usługi telekomunikacyjne	90.069	98.547	32.197	34.098
Przychody telekomunikacyjne	1.418.439	1.267.076	421.601	411.443
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych i pozostałych	6.819	2.863	560	1.964
Przychody razem	1.425.258	1.269.939	422.161	413.407
Koszt własny sprzedaży	(952.510)	(872.178)	(291.652)	(287.971)
<i>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich</i>	(159.441)	(124.349)	(42.475)	(39.415)
<i>Koszty wynajmu i utrzymania sieci</i>	(446.876)	(405.956)	(135.969)	(132.355)
<i>Wartość sprzedanych towarów</i>	(4.835)	(10.676)	(2.417)	(6.319)
<i>Amortyzacja</i>	(269.524)	(261.267)	(86.921)	(87.452)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(24.068)	(23.899)	(7.930)	(7.074)
<i>Koszty restrukturyzacji</i>	(450)	(1.757)	(463)	(761)
<i>Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty</i>	(47.316)	(44.274)	(15.477)	(14.595)
Zysk brutto na sprzedaży	472.748	397.761	130.509	125.436
Marża (%)	33,2%	31,3%	30,9%	30,3%
Koszty sprzedaży i dystrybucji	(270.463)	(234.500)	(76.921)	(81.322)
<i>Koszty reklamy i promocji</i>	(24.554)	(15.759)	(3.829)	(8.734)
<i>Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom</i>	(17.942)	(12.767)	(4.376)	(4.571)
<i>Billing, usługi pocztowe i logistyka</i>	(21.104)	(15.255)	(4.997)	(4.721)
<i>Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta</i>	(11.989)	(9.843)	(2.901)	(3.620)
<i>Odpis aktualizujący wartość należności</i>	(12.961)	(6.556)	(3.029)	(2.984)
<i>Amortyzacja</i>	(39.497)	(29.420)	(9.457)	(9.664)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(90.257)	(89.904)	(30.380)	(26.966)
<i>Koszty restrukturyzacji</i>	(1.002)	(3.389)	(515)	(2.024)
<i>Inne koszty</i>	(51.157)	(51.607)	(17.437)	(18.038)
Koszty ogólnego zarządu	(129.600)	(136.729)	(45.170)	(45.960)
<i>Usługi profesjonalne</i>	(6.836)	(6.008)	(1.790)	(2.366)
<i>Koszty elektronicznej wymiany danych</i>	(11.711)	(14.056)	(5.388)	(4.225)
<i>Koszty utrzymania biura i floty samochodowej</i>	(10.445)	(11.163)	(2.507)	(5.684)
<i>Amortyzacja</i>	(21.962)	(26.562)	(9.199)	(9.262)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	(59.450)	(52.599)	(17.706)	(14.215)
<i>Koszty restrukturyzacji</i>	(1.398)	(7.389)	(1.060)	(4.071)
<i>Inne koszty</i>	(17.798)	(18.952)	(7.520)	(6.137)
Pozostałe przychody	8.257	12.441	5.909	2.813
Pozostałe koszty	(1.657)	(3.779)	(585)	(340)
Pozostałe zyski / (straty), netto	7.253	2.826	482	2.485
Zysk operacyjny	86.538	38.020	14.224	3.112
Marża (%)	6,1%	3,0%	3,4%	0,8%
Przychody finansowe	3.680	3.124	898	1.174
Koszty finansowe	(26.848)	(18.966)	(5.802)	(7.561)
Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem	63.370	22.178	9.320	(3.275)
Podatek dochodowy netto	(27.576)	(7.346)	(1.025)	(1.141)
Zysk / (Strata) netto	35.794	14.832	8.295	(4.416)

Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku operacyjnego
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2013 <i>nie badane</i>	I – III kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>	III kw. 2014 <i>nie badane</i>
Zysk operacyjny	86.538	38.020	14.224	3.112
<i>Korekta:</i>				
Amortyzacja	330.983	317.249	105.577	106.378
EBITDA	417.521	355.269	119.801	109.490
<i>Korekta:</i>				
Odpis aktualizujący wartość aktywów niefinansowych.....	431	2.503	-	-
Koszty restrukturyzacji	2.850	12.535	2.038	6.856
Koszty dotyczące przejęć	200	100	40	60
Koszty integracji Nowej Netii	5.817	6.133	2.637	1.720
Koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N ²)	-	1.378	590	246
Zmniejszenie rezerwy na dopłatę z tytułu usługi powszechnej	(150)	-	-	-
Koszty dotyczące programu 'Netia Lajt'	-	1.607	-	1.607
Koszty związane z ugodą z Orange Polska	-	274	-	274
Skorygowana EBITDA	426.669	379.799	125.106	120.253
Marża (%)	29,9%	29,9%	29,6%	29,1%

Nota do pozostałych przychodów
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2013 <i>nie badana</i>	I – III kw. 2014 <i>nie badana</i>	II kw. 2014 <i>nie badana</i>	III kw. 2014 <i>nie badana</i>
Noty debetowe	6.092	3.887	1.612	526
Umorzenie zobowiązań	621	481	60	253
Odwrocenie odpisów aktualizujących wartość aktywów trwałych i rozwiązanie rezerw	-	1.492	1.492	-
Przychód dotyczący dotacji rządowych	-	3.330	1.110	1.109
Pozostałe przychody operacyjne.....	1.544	3.251	1.635	925
Skorygowana EBITDA	8.257	12.441	5.908	2.813

Nota do pozostałych kosztów
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2013 <i>nie badana</i>	I – III kw. 2014 <i>nie badana</i>	II kw. 2014 <i>nie badana</i>	III kw. 2014 <i>nie badana</i>
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	(1.441)	(3.779)	(585)	(340)
Pozostałe koszty	(216)	-	-	-
Razem	(1.657)	(3.779)	(585)	(340)

Nota do pozostałych zysków / (strat), netto
(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2013 <i>nie badana</i>	I – III kw. 2014 <i>nie badana</i>	II kw. 2014 <i>nie badana</i>	III kw. 2014 <i>nie badana</i>
Zysk/(strata) ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym	8.023	3.584	663	2.923
Zysk/(strata) na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	(604)	51	88	(114)
Różnice kursowe, netto	(166)	(809)	(269)	(324)
Razem	7.253	2.826	482	2.485

Inne całkowite dochody, netto
(w tysiącach PL., chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2013 <i>nie badane</i>	I – III kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>	III kw. 2014 <i>nie badane</i>
Zysk / (Strata) netto	35.794	14.832	8.295	(4.416)
Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne ...	4.834	503	(680)	154
Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów	(939)	(97)	110	13
Inne całkowite dochody / (straty) netto podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych	3.895	406	(570)	167
Zyski z przeszacowania dotyczące planu określonych świadczeń pracowniczych	-	-	-	-
Podatek dochodowy odnoszący się do zysków z przeszacowania dotyczących planu określonych świadczeń pracowniczych	-	-	-	-
Inne całkowite dochody / (straty) netto nie podlegające przeklasyfikowaniu do zysku/(straty) w kolejnych okresach sprawozdawczych	-	-	-	-
Inne całkowite dochody / (straty)	3.895	406	(570)	167
Całkowity Zysk / (Strata)	39.689	15.238	7.725	(4.249)

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

	31 grudnia 2013 <i>badane</i>	31 marca 2014 <i>nie badane</i>	30 czerwca 2014 <i>nie badane</i>	31 września 2014 <i>nie badane</i>
Rzeczowe aktywa trwałe, netto.....	1.956.680	1.923.691	1.884.193	1.847.661
Wartości niematerialne	538.340	516.785	504.233	488.036
Nieruchomości inwestycyjne.....	27.142	27.016	26.891	26.765
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego.....	92.501	91.114	90.902	92.977
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.....	116	116	116	116
Rozliczenia międzyokresowe	5.544	5.601	6.688	7.521
Finansowe instrumenty pochodne	326	256	-	-
Aktywa trwałe razem	2.620.649	2.564.579	2.513.023	2.463.076
Zapasy.....	2.664	2.296	2.800	2.243
Należności handlowe i pozostałe należności	191.000	188.192	195.212	178.508
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych.....	5.258	3.864	1.762	316
Rozliczenia międzyokresowe	24.638	25.431	25.680	21.979
Pochodne instrumenty finansowe.....	33	34	33	1.070
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat.....	25	26	24	25
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania.....	13	-	-	-
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe.....	93.356	124.611	48.251	86.324
Aktywa obrotowe razem	316.987	344.454	273.762	290.465
AKTYWA RAZEM	2.937.636	2.909.033	2.786.785	2.753.541
Kapitał zakładowy	347.911	347.911	347.911	347.911
Kapitał zapasowy	1.720.488	1.720.488	1.605.090	1.605.090
Niepodzielony wynik finansowy.....	82.313	93.266	70.836	66.420
Inne składniki kapitału własnego	53.792	55.444	55.345	56.526
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	2.204.504	2.217.109	2.079.182	2.075.947
Kredyty i pożyczki	257.211	257.800	236.541	237.001
Rezerwy na zobowiązania.....	1.876	1.822	1.791	1.508
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego.....	17.746	14.454	13.089	14.319
Przychody przyszłych okresów.....	34.175	30.886	29.840	31.004
Pochodne instrumenty finansowe.....	2.587	2.101	2.470	2.700
Pozostałe zobowiązania długoterminowe.....	3.143	4.436	4.315	3.426
Zobowiązania długoterminowe razem	316.738	311.499	288.046	289.958
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania	231.652	193.551	185.316	197.687
Pochodne instrumenty finansowe.....	6.449	5.444	5.125	5.088
Kredyty i pożyczki	126.866	127.465	177.167	133.454
Pozostałe zobowiązania finansowe	66	65	65	-
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych.....	57	90	75	247
Rezerwy na zobowiązania.....	11.265	14.106	11.557	13.651
Przychody przyszłych okresów.....	40.039	39.704	40.252	37.509
Zobowiązania krótkoterminowe razem	416.394	380.425	419.557	387.636
Zobowiązania razem	733.132	691.924	707.603	677.594
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM.....	2.937.636	2.909.033	2.786.785	2.753.541

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

	I – III kw. 2013 <i>nie badane</i>	I – III kw. 2014 <i>nie badane</i>	II kw. 2014 <i>nie badane</i>	III kw. 2014 <i>nie badane</i>
Zysk / (Strata) netto	35.794	14.832	8.295	(4.416)
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych	330.983	317.249	105.577	106.378
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych.....	1.440	3.779	585	340
Odroczony podatek dochodowy	14.898	(4.001)	(1.043)	(833)
Odsutki naliczone od kredytów bankowych.....	23.741	18.631	5.578	7.643
Pozostałe odsutki.....	210	87	46	8
Świadczenia w formie akcji własnych	2.627	(753)	(2.522)	1.014
(Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych	(7)	-	2	(1)
(Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych....	(424)	(1.442)	(265)	(907)
Różnice kursowe	44	(22)	135	(217)
Strata na sprzedaży środków trwałych	(66)	3.257	2.232	971
Zysk na sprzedaży spółki zależnej	-	(286)	-	-
Zmiana kapitału obrotowego	35.925	7.480	(25.089)	34.199
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	445.165	358.811	93.531	144.179
Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych.....	(184.146)	(188.699)	(54.072)	(50.076)
Sprzedaż środków trwałych i wartości niematerialnych	855	563	173	221
(Nabywanie)/wpływy z obligacji / bonów skarbowych	50	-	-	-
Sprzedaż inwestycji	-	322	-	-
Wpływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(183.241)	(187.814)	(53.899)	(49.855)
Otrzymane dotacje	601	1.157	555	573
Wypłata dywidendy	-	(146.123)	(138.539)	-
Zaciągnięcie kredytu bankowego	50.000	50.000	50.000	-
Wykup akcji własnych	(144.198)	-	-	(7.584)
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(1.815)	(405)	(128)	(145)
Zaciągnięcie/(Splata) kredytu w rachunku bieżącym	(18.751)	-	43.697	(44.025)
Zaciągnięcie / (Splata) kredytów	(115.000)	(65.000)	(65.000)	-
Splata odsetek	(44.382)	(16.163)	(5.639)	(4.948)
Opłaty i rozliczenie transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej związane z kredytem bankowym	(2.157)	(1.517)	(803)	(339)
Przeniesienie ze środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania	2.051	-	-	-
Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej	(273.651)	(178.051)	(115.857)	(56.468)
Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych i	(11.727)	(7.054)	(76.225)	37.856
Zyski/(Straty) z tytułu wyceny środków pieniężnych w walutach obcych	(44)	22	(135)	217
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na początek okresu	142.702	93.356	124.611	48.251
Środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe na koniec okresu	130.931	86.324	48.251	86.324

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)
B2B (Business to Business)	<ul style="list-style-type: none"> Dywizja Netii dedykowana obsłudze klientów biznesowych i stanowiąca jeden z dwóch podstawowych segmentów operacyjnych. W skład segmentu B2B wchodzi dwa podsegmenty: klientów biznesowych - B2B (Business) i usług dla innych operatorów - B2B (Carrier).
B2C (Business to Consumer)	<ul style="list-style-type: none"> Dywizja Netii dedykowana obsłudze klientów indywidualnych i stanowiąca jeden z dwóch podstawowych segmentów operacyjnych. W skład segmentu B2C wchodzi dwa podsegmenty: klientów indywidualnych - B2C (Home) i małych firm - B2C (SOHO).
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 oraz podatek dochodowy. EBITDA została dodatkowo skorygowana o odpisy aktualizujące wartość aktywów trwałych, jednorazowe koszty restrukturyzacji dotyczące programu redukcji kosztów, koszty dotyczące przejęć, koszty dotyczące integracji w ramach Nowej Netii, koszty wydzielenia dywizji B2B/B2C (Projekt N²), odpis aktualizujący wartość rynkową nieruchomości inwestycyjnej oraz zmniejszenie rezerwy na poczet dopłaty w koszcie świadczenia usługi powszechnej 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 międzyoperatorских	<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 (wdzwaniany dostęp do internetu. połączenia alarmowe. połączenia na numery typu 0-80x. 0-70x wykonywane przez abonentów Netii).
Przychody z pośrednich usług głosowych	<ul style="list-style-type: none"> przychody z działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi świadczone za pośrednictwem prefiksu Netii (1055) lub Tele2 Polska (1061) klientom będącym abonentami innych operatorów. Usługi pośrednie obejmują następujące frakcje ruchu: połączenia międzystrefowe, międzynarodowe i do sieci telefonii komórkowych.
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych	<ul style="list-style-type: none"> przychody z tytułu świadczenia usług trunkingowych (łączności radiowej) przez spółkę zależną Netii. UNI-Net 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 międzyoperatorских	<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.
Sieci HFC	<ul style="list-style-type: none"> Hybrydowa sieć (na którą składają się światłowody i kable koncentryczne) dawnej telewizji kablowej Aster w Warszawie i Krakowie, która została nabyta przez Netię od UPC w maju 2013 r. Netia prowadzi prace nad przyłączeniem tej sieci do własnej sieci szkieletowej z zamiarem świadczenia usług w standardzie NGA, w tym szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telewizyjnych.
Sieci NGA (Next Generation Access)	<ul style="list-style-type: none"> Stacjonarne sieci szerokopasmowe, które składają się częściowo bądź w całości z elementów optycznych i które mogą dostarczać usługi szerokopasmowe o wyższych parametrach (np. wyższa przepływność) niż usługi świadczone poprzez istniejące sieci miedziane nie zmodernizowane do standardu VDSL. Netia rozwija usługi NGA w oparciu o takie technologie jak VDSL, ETTH, PON, HFC, które umożliwiają szybki dostęp do Internetu (25 Mbps i więcej)
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 bezpośrednio 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.
Zatrudnienie	<ul style="list-style-type: none">wartości są przeliczane jako ekwiwalent pełnych etatów.

Telekonferencja na temat wyników finansowych za III kwartał 2014

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych w dniu 6 listopada 2014 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: 4211329#

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