



Kontakt: Andrzej Kondracki (Relacje Inwestorskie)
 +48-22-352-4060
 andrzej.kondracki@netia.pl
 Małgorzata Babik (Public Relations)
 +48-22-352-2520
 malgorzata.babik@netia.pl

NETIA SA OGŁASZA WYNIKI ZA TRZECI KWARTAŁ 2010 ROKU

WARSZAWA, Polska – 4 listopada 2010 r. – Netia SA ("Netia" lub "Spółka") (WSE: NET), największy niezależny operator telefonii stacjonarnej w Polsce, ogłosiła w dniu dzisiejszym niepodlegające badaniu skonsolidowane wyniki finansowe za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2010 r.

1. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

1.1. Dane finansowe

- > **Przychody** w pierwszych dziewięciu miesiącach 2010 r. wyniosły 1.175,1 mln PLN, wykazując wzrost o 5% rok-do-roku. Pomiędzy kolejnymi kwartałami przychody wzrosły o 0,2% do 394,5 mln PLN w III kw. 2010 r. wobec 393,7 mln PLN w II kw. 2010 r.
- > **Skorygowany zysk EBITDA** za pierwsze dziewięć miesięcy 2010 r. wyniósł 271,7 mln PLN, wykazując wzrost o 20% w stosunku do analogicznego okresu 2009 r. Wzrost rentowności rok-do-roku został osiągnięty dzięki wyższemu zyskowi brutto z rosnących wolumenów sprzedawanych usług, inicjatywom w ramach Projektu „Profit” mającym na celu redukcję kosztów na poziomie grupy Netia oraz synergii związanej z nabyciem Tele2 Polska. Skorygowany zysk EBITDA za III kw. 2010 r. wyniósł 85,5 mln PLN, tj. o 10% mniej niż w II kw. 2010 r. w związku z zapowiadzianym uprzednio spadkiem marży związanym z szybszym tempem przyłączania klientów głosowych, migracją klientów BSA/WLR na LLU oraz kosztem retencji klienta. Marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 23,1% w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. i 21,7% w III kw. 2010 r. wobec 20,3% w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. oraz 24,2% w II kw. 2010 r.
- > **Zysk EBITDA** wyniósł 278,6 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2010 r. oraz 89,8 mln PLN za III kw. 2010 r. wykazując wzrost o 25% wobec pierwszych trzech kwartałów 2009 r. i spadek o 6% wobec II kw. 2010. Powyższy zysk obejmuje koszty restrukturyzacji dotyczące Projektu „Profit”, które wyniosły 0,5 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. w stosunku do kwoty 10,3 mln PLN poniesionej w analogicznym okresie 2009 r. Dodatkowo, EBITDA obejmuje zysk ze zbycia transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 w wysokości 7,3 mln PLN za pierwsze dziewięć miesięcy 2010 r., w tym 4,4 mln PLN za III kw. 2010 r., w porównaniu do kwoty 5,3 mln PLN odnotowanej w III kw. 2009 r. Marża zysku EBITDA wyniosła 23,7% w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. i 22,8% w III kw. 2010 r. w porównaniu do 19,8% w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. i 24,2% w II kw. 2010 r.
- > **Zysk operacyjny** wyniósł 54,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2010 r. (nie uwzględniając kosztów i przychodów jednorazowych zysk wyniósł 47,6 mln PLN) w stosunku do straty operacyjnej w wysokości 1,0 mln PLN w analogicznym okresie 2009 r. Zysk operacyjny odnotowany w III kw. 2010 r. wyniósł 14,4 mln PLN (10,1 mln PLN nie uwzględniając kosztów i przychodów jednorazowych) w porównaniu do zysku operacyjnego na poziomie 20,5 mln PLN (20,6 mln PLN nie uwzględniając kosztów i przychodów jednorazowych) w II kw. 2010 r.
- > **Zysk netto** wyniósł 42,3 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. w stosunku do straty netto na poziomie 10,4 mln PLN w tym samym okresie 2009 r. Zysk netto w III kw. 2010 r. wyniósł 12,4 mln PLN wobec 15,6 mln PLN w II kw. 2010 r.
- > **Środki finansowe** wykazane przez Netię na dzień 30 września 2010 r. wyniosły 313,3 mln PLN (z czego 157,4 mln PLN stanowiły środki pieniężne i ich ekwiwalenty, a 155,9 mln PLN bony skarbowe w wartości rynkowej), co łącznie stanowi wzrost o 40,8 mln PLN w stosunku do poziomu środków finansowych z czerwca 2010 r.

- **Spółka osiągnęła dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF) w pierwszych trzech kwartałach i III kw. 2010 r.** OpFCF zdefiniowany jako różnica pomiędzy zyskiem EBITDA a poziomem zwiększeń środków trwałych i wartości niematerialnych, nie uwzględniając nabycia sieci ethernetowych, wyniósł 153,4 mln w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. i 45,7 mln PLN w III kw. 2010 r. Stanowi to wzrost o odpowiednio 196% i 54% w porównaniu z okresem styczeń-wrzesień 2009 r. i III kw. 2009 r. OpFCF osiągnięty przez Netię w powyższy sposób w ciągu ostatnich 12 miesięcy wyniósł łącznie 167,9 mln PLN.
- **Netia podtrzymuje prognozę wyników operacyjnych i finansowych na koniec 2010 r.** i zakłada pozyskanie 700.000 klientów usług szerokopasmowych, 1.225.000 klientów usług głosowych oraz uwolnienie łącznie ponad 500 węzłów LLU na koniec 2010 r. Prognoza nie uwzględnia bazy klientów możliwej do pozyskania w ramach kolejnych potencjalnych akwizycji sieci ethernetowych. Prognoza przychodów szacowana jest na poziomie ponad 1.550,0 mln PLN, a prognoza skorygowanego zysku EBITDA na poziomie ponad 355,0 mln PLN. Marża skorygowanego zysku EBITDA szacowana jest na poziomie 23%, a zysk EBITDA oczekiwany jest na poziomie przekraczającym 360,0 mln PLN. Przewidywany zysk operacyjny EBIT wyniesie ponad 60,0 mln PLN, a nakłady inwestycyjne szacowane są na poziomie 220,0 mln PLN. Netia oczekuje osiągnięcia zysku netto w całym 2010 r.
- **Zaawansowane prace nad pozyskaniem finansowania na potencjalne istotne akwizycje.** W dniu 4 października 2010 r. Spółka rozszerzyła porozumienie („Mandate Letter”) zawarte z grupą banków w lipcu br. i może pozyskać 700,0 mln PLN zewnętrznego finansowania na potrzeby potencjalnych akwizycji o charakterze konsolidacyjnym na polskim rynku telekomunikacyjnym. Uwzględniając środki własne Spółki w wysokości powyżej 300,0 mln PLN, łączna wartość środków finansowych, które mogą być przeznaczone przez grupę Netia na potrzeby finansowania potencjalnych akwizycji konsolidujących rynek wynosi 1,0 mld PLN.

1.2. Dane operacyjne

- **Baza klientów usług szerokopasmowych** zwiększyła się do 653.901 na dzień 30 września 2010 r., co stanowiło wzrost o 5% z poziomu 623.579 na dzień 30 czerwca 2010 r. oraz o 33% z poziomu 489.823 na dzień 30 września 2009 r. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wzrósł do 11,1% z 9,0% na dzień 30 września 2009 r., a udział w rynku nowych przyłączeń stacjonarnych usług szerokopasmowych netto wyniósł około 31% w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. i 36% w III kw. 2010 r. Netia przyłączyła w III kw. 2010 r. 30.322 klientów stacjonarnych usług szerokopasmowych netto, co stanowi wzrost o 50% wobec 20.212 klientów tych usług pozyskanych w I kw. 2010 r. Wzrost liczby przyłączeń nowych abonentów kwartał-do-kwartału odzwierciedla bardziej agresywną ofertę komercyjną Spółki oraz akwizycje sieci ethernetowych, w ramach których pozyskano 6.521 klientów w III kw. 2010 r. i 8.312 klientów w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. Netia prognozuje pozyskanie do końca 2010 r. łącznie 700.000 klientów stacjonarnych usług szerokopasmowych, nie uwzględniając potencjalnych akwizycji. Na dzień 4 listopada br. baza klientów usług szerokopasmowych Netii wyniosła blisko 667.000.
- **Baza klientów usług głosowych** (własna sieć + WLR + LLU) wyniosła 1.213.584 na dzień 30 września 2010 r. co stanowiło wzrost o 3% z poziomu 1.182.316 na dzień 30 czerwca 2010 r. oraz o 6% z poziomu 1.146.876 na dzień 30 września 2009 r. Łącznie Netia przyłączyła w III kw. 2010 r. 31.268 klientów usług głosowych netto. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług głosowych wzrósł do 12,8% z 11,2% w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy. Na dzień 30 września 2010 r. usługi dla 32% klientów usług głosowych świadczone były poprzez własną sieć dostępową Netii. Do końca 2010 r. Spółka zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie 1.225.000 klientów usług głosowych.
- **Netia osiągnęła znaczący postęp w rozwoju sieci LLU.** Na dzień 30 września 2010 r. Netia posiadała 437 uwolnionych węzłów z dostępem do około 3,2 mln klientów i obsługiwała łącznie 98.555 klientów w ramach technologii LLU. Spółka przyłączyła w III kw. 2010 r. aż 25.454 klientów w stosunku do 13.596 klientów pozyskanych w ubiegłym kwartale oraz 13.957 w III kw. 2009 r. W tym 17.069 przyłączeń netto stanowiły migracje klientów BSA/WLR na LLU, a 8.385 to wzrost organiczny. Na dzień 4 listopada 2010 r. Netia posiadała ponad 107.000 klientów LLU oraz 475 uwolnionych węzłów abonenckich. Netia zakłada uwolnienie łącznie ponad 500 węzłów do końca br. W związku z doskonałymi wynikami projektu LLU, a także biorąc pod uwagę zastrzoną konkurencję na rynku BSA w wyniku zdania testu zawężenia marży przez nową, tańszą ofertę detaliczną TP (zob. Pozostałe Wydarzenia), Netia rozważa kontynuację rozbudowy sieci LLU i jej powiększenie z ponad 500 do 700 węzłów.
- **“Klientomania”, kluczowy projekt grupy Netia w 2010 r. mający na celu zapewnienie najwyższego poziomu satysfakcji klientów dostępnego na rynku,** co stanowi kolejny element wyróżniający Spółkę na polskim rynku telekomunikacyjnym, jest w zaawansowanej fazie wdrożenia. Projekt obejmuje wszystkie etapy relacji klienta z Netią i jest realizowany przez wszystkie działy Spółki.
- **Koszty migracji klientów BSA/WLR na LLU i koszty retencji klienta** wyniosły w III kw. 2010 r. odpowiednio 1,8 mln PLN i 7,0 mln PLN. Koszty retencji klienta obejmują koszt subsydiowanych modemów i/lub koszt opłat dla TP za zmianę przepływności BSA oraz korektę w rozpoznaniu przychodów dla okresu obowiązywania umowy, które to pozycje są rozpoznawane w momencie przedłużania umowy.

Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu Netii, powiedział: "Netia osiągnęła po raz kolejny dobre wyniki w III kw. 2010 r., powiększając bazę klientów usług szerokopasmowych o kolejne 30 tysięcy do łącznej liczby 654 tysięcy klientów na dzień 30 września 2010 r. Stale powiększamy nasz udział w rynku usług szerokopasmowych, który wyniósł ok. 36% we wzroście całego rynku w ciągu kwartału i szacujemy, że obecnie nasz łączny udział w rynku usług szerokopasmowych wynosi 11,1%. Z dużą satysfakcją odnotowaliśmy zwłaszcza przekroczenie w pierwszych dniach października liczby 100 tysięcy klientów LLU, co było efektem przyłączenia w ostatnim kwartale ponad 25 tysięcy klientów, m.in. dzięki ponownemu zintensyfikowaniu procesu migracji klientów usług BSA i WLR na LLU. Zgodnie z naszymi oczekiwaniami, w III kw. 2010 r. znacząco wzrosła liczba przyłączeń netto wśród klientów usług głosowych – baza klientów tych usług wzrosła o 31 tysięcy do łącznej liczby 1.214 tysięcy i łącznego udziału rynkowego szacowanego na poziomie 12,8%.

W związku z opublikowaną w lipcu br. informacją o pozytywnym wyniku testu zawężenia marży dla nowej oferty szerokopasmowej TP, nasz zespół komercyjny postanowił przyspieszyć termin wdrożenia konkurencyjnej oferty promocyjnej. Nowa oferta pojawiła się we wrześniu br. zamiast - jak zazwyczaj - w ostatnim kwartale roku. Jednocześnie Spółka zintensyfikowała działania retencyjne mające na celu przedłużenie umów z ponad 75 tysiącami klientów, których umowy wygasłyby w ciągu IV kw. 2010 r. i I kw. 2011 r. Powyższe działania, wraz z dalszym uatrakcyjnieniem oferty w październiku, dały nam solidne podstawy do kontynuowania walki o wzrost udziału Spółki w rynku i podtrzymania zakładanego na ten rok celu pozyskania łącznie 700 tysięcy klientów usług szerokopasmowych. Odnosząc się do kwestii regulacyjnych, byliśmy zaskoczeni zdaniem testu zawężenia marży przez nową ofertę TP na najniższych przepływnościach. Obecnie procedura przeprowadzania testu jest czasowo zawieszona, a Regulator zainicjował proces konsultacji z udziałem TP i operatorów alternatywnych, który ma na celu zwiększenie przejrzystości procedury w przyszłości. Co więcej, biorąc pod uwagę znakomity postęp w rozwoju usług LLU, które zawsze oferowały wyższą rentowność niż usługi BSA, rozważamy rozbudowę infrastruktury LLU do 700 węzłów.

Projekt „Klientomania”, którego celem jest zapewnienie klientom Spółki poziomu obsługi wyróżniającego Netię na rynku, jest w kolejnych fazach realizacji. Cała organizacja wdraża wiele inicjatyw, które zgodnie z naszymi oczekiwaniami powinny przyczynić się z czasem do redukcji liczby rezygnacji z usług, podniesienia efektywności procesów obsługi klienta i wzrostu liczby rekomendacji usług udzielanych przez naszych klientów. Projekt będzie realizowany także w 2011 r. i oczekujemy, że wraz z innowacyjną ofertą produktową da nam konieczne narzędzia do dalszego powiększania udziału w rynku w warunkach zaostrej konkurencji.

Rozpoczynamy IV kw. 2010 r. zorientowani na osiągnięcie założonych w prognozie celów operacyjnych i finansowych. Chcemy też aktywnie uczestniczyć w konsolidacji sektora telekomunikacyjnego, mając na uwadze prawdopodobne w nadchodzących miesiącach lub 2011 r. procesy sprzedaży konkurencyjnych operatorów.”

Jon Eastick, Dyrektor Finansowy Netii, powiedział: „Ogłosiliśmy dzisiaj wzrost przychodów i skorygowanego zysku EBITDA za pierwsze dziewięć miesięcy 2010 r. o odpowiednio 5% do kwoty 1.175,1 mln PLN i 20% do kwoty 271,1 mln PLN. Wynik ten jest pochodną konsekwentnie dostarczanego wzrostu, na który składa się realizowana przez nas strategia rozwoju usług szerokopasmowych, synergie dostarczone dzięki integracji z Tele2 Polska oraz inicjatywy oszczędnościowe w ramach projektu „Profit”.

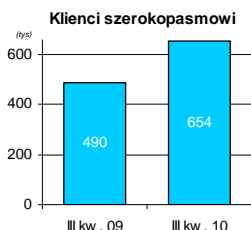
Jak zwracaliśmy już uwagę przy publikacji wyników za I półrocze 2010 r., szybsze tempo wzrostu usług głosowych, w połączeniu z kosztami migracji klientów BSA i WLR na bardziej rentowne usługi na bazie LLU, obniżyło wysokość marży w III kw. 2010 r. Ponadto zareagowaliśmy zdecydowanie na informację o planach naszego głównego konkurenta dotyczących obniżenia cen usług szerokopasmowych o 20%, proponując proaktywnie klientom z bliskim terminem wygaśnięcia umowy przedłużenie współpracy z Netią na bardziej konkurencyjnych warunkach. Powyższe działanie skutkowało wzrostem związanych z nim kosztów pomiędzy kolejnymi kwartałami o 4,9 mln PLN, lecz pozwoliło nam skutecznie zabezpieczyć bazę kliencką i kontynuować wzrost do zakładanego na ten rok poziomu 700 tysięcy klientów usług szerokopasmowych w IV kw. 2010 r.

Pomimo trudniejszych warunków rynkowych podtrzymujemy tegoroczną prognozę. Pozyskiwanie nowych klientów utrzymuje się na satysfakcjonującym poziomie dzięki rosnącemu znaczeniu wcześniejszych inwestycji w rozwój marki i poziom świadczonych usług, pomimo niższego relatywnie dyskonta cenowego oferty. W dalszym ciągu jesteśmy liderem cenowym dla usług oferowanych na bazie LLU i usług pakietowych 2play. Obie kategorie rozwijają się nadal dynamicznie - liczba klientów LLU przekroczyła 100 tysięcy, a udział linii z usługami pakietowymi wzrósł w skali roku z 20% do 29%. W tym, klienci usług pakietowych 2play stanowili 59% migracji na LLU oraz 95% organicznych przyłączeń netto dla usług LLU w III kw. 2010 r.

Netia wygenerowała w horyzoncie dwunastomiesięcznym dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych w wysokości ponad 160,0 mln PLN, a środki pieniężne wykazane na bilansie na dzień 30 września 2010 r. wyniosły 313,3 mln PLN wzrastając o 40,8 mln PLN kwartał-do-kwartału. Środki te, wraz z podpisanym porozumieniem z bankami, mogą zapewnić obecnie 1,0 mld PLN finansowania na poczet potencjalnych akwizycji o charakterze konsolidacyjnym.”

2. PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

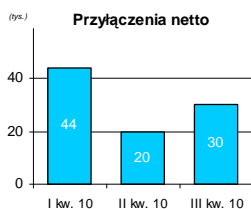
2.1. Usługi szerokopasmowe



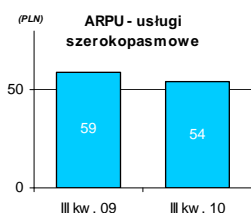
Baza klientów usług szerokopasmowych wzrosła do 653.901 na dzień 30 września 2010 r. tj. o 5% z poziomu 623.579 na dzień 30 czerwca 2010 r. oraz o 33% z poziomu 489.823 na dzień 30 września 2009 r. Netia zamierza powiększyć do końca 2010 r. bazę klientów usług szerokopasmowych do ponad 700.000 poprzez dalszy wzrost organiczny, z możliwością pozyskania wyższej liczby klientów w ramach kolejnych przejęć sieci ethernetowych.

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

| Liczba portów szerokopasmowych | III kw. 2009 | IV kw. 2009 | I kw. 2010 | II kw. 2010 | III kw. 2010 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| xDSL i FastEthernet we własnej sieci stacjonarnej Netii | 179.733 | 200.060 | 205.045 | 206.154 | 213.238 |
| WiMAX internet | 15.791 | 17.079 | 18.094 | 18.826 | 19.079 |
| LLU | 21.281 | 48.117 | 59.505 | 73.101 | 98.555 |
| Bitstream | 272.419 | 293.782 | 320.470 | 325.289 | 322.871 |
| Inne | 599 | 279 | 253 | 207 | 158 |
| Razem | 489.823 | 559.317 | 603.367 | 623.579 | 653.901 |



Baza klientów usług szerokopasmowych obejmuje 94.584 klientów pozyskanych w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. oraz 30.322 klientów pozyskanych w III kw. 2010 r. co stanowi wzrost o 24% wobec pierwszych trzech kwartałów 2009 r. oraz spadek o 2% wobec III kw. 2009 r. Zdecydowana większość klientów tych usług została pozyskana w ramach działalności organicznej. Liczba klientów pozyskanych w ramach akwizycji sieci ethernetowych wyniosła 6.521 w III kw. 2010 r. i 8.312 w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. w stosunku do 504 w II kw. 2010 r., 573 w III kw. 2009 r. i 1.456 w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. Spółka szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wzrósł w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy z 9,0% do około 11,1%, a łączny udział w rynku nowych przyłączeń wyniósł około 31% w pierwszych trzech kwartałach 2010 r. oraz około 36% w III kw. 2010 r.



ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych wyniosło 54 PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do 59 PLN w III kw. 2009 r. i 54 PLN w II kw. 2010 r. Spadek ARPU wynika z agresywnej oferty produktowej w 2009 r. oraz na początku br. oraz ze zniżek oferowanych w celu zwiększenia sprzedaży bardziej rentownych usług pakietowych głos+internet. W perspektywie średnioterminowej Netia przewiduje stabilizację średniego ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych na poziomie 50 PLN – 60 PLN.

Koszt pozyskania klienta usług szerokopasmowych (SAC) wyniósł w III kw. 2010 r. 202 PLN w stosunku do 197 PLN w III kw. 2009 r. i 212 PLN w II kw. 2010 r.

Najważniejsze wydarzenia w zakresie rozwoju usług szerokopasmowych:

Dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU). W III kw. 2010 r. Netia kontynuowała prace nad rozwojem usług opartych na dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (LLU), przyłączając netto w ciągu kwartału aż 25.454 klientów. Na dzień 30 września 2010 r. liczba uwolnionych węzłów wyniosła 437 wobec 350 węzłów na dzień 30 czerwca 2010 r., z dostępem do około 4,0 mln linii abonenckich. Na dzień 4 listopada 2010 r. Netia posiadała 475 uwolnionych węzłów abonenckich, a prace nad uwolnieniem zaplanowanej na 2010 r. partii węzłów, tak aby na koniec br. ich łączna liczba przekroczyła 500, znajdują się w zaawansowanej fazie realizacji.

Na dzień 30 września 2010 r. Netia obsługiwała 98.555 klientów usług LLU w stosunku do 73.101 klientów na dzień 30 czerwca 2010 r. i 21.281 klientów na dzień 30 września 2009 r. W III kw. 2010 r. Netia zmigrowała 7.037 klientów BSA (1play) i 10.032 klientów WLR/BSA (2play) na usługi oparte na technologii LLU wobec 1.950 klientów BSA i 2.362 klientów WLR/BSA zmigrowanych w II kw. 2010 r., zwiększając tym samym łączną liczbę zmigrowanych klientów usług 1play i 2play do 46.953. Klienci usług pakietowych 2play stanowili 59% migracji oraz 95% organicznych przyłączeń netto w III kw. 2010 r. Wśród nowej sprzedaży usług LLU w kwartale, znacząca część (34% lub ponad 2.800 klientów) pochodziła z reaktywacji nieaktywnych łączy TP lub aktywacji nowych linii stacjonarnych.

Na koniec III kw. 2010 r. Netia obsługiwała średnio 226 klientów na jednym węźle LLU w porównaniu do 121 klientów na węzeł LLU obsługiwanych w III kw. 2009 r.

Nabycia sieci internetowych. Na dzień 30 września 2010 r. sieci ethernetowe nabyte przez Netię obsługiwały łącznie 108.735 klientów usług szerokopasmowych, w tym głównie klientów indywidualnych, w porównaniu do 104.327 klientów obsługiwanych na dzień 30 czerwca 2010 r. oraz 90.483 na dzień 30 września 2009 r., obejmując zasięgiem około 458.000 gospodarstw domowych. Projekt przejęć sieci ethernetowych jest elementem strategii Netii mającej na celu pozyskanie miliona klientów usług szerokopasmowych oraz dosprzedaż usług głosowych obecnym klientom nabytych sieci ethernetowych.

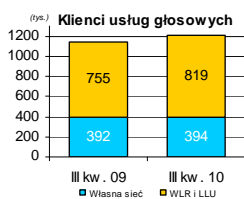
W III kw. 2010 r. Netia sfinalizowała kolejną transakcję nabycia spółki ethernetowej pozyskując 6.521 klientów. Spółka pozostaje nadal zaangażowana w konsolidację rozdrobnionego polskiego rynku operatorów ethernetowych. Netia jest na zaawansowanym etapie prac nad kolejnymi akwizycjami sieci ethernetowych przewidzianymi w IV kw. 2010 r. i I kw. 2011 r. W dniu 7 października br. Netia nabyła kolejnego operatora ethernetowego obsługującego 2.968 klientów.

Usługi pakietowe. Netia konsekwentnie zwiększa udział usług pakietowych głosu i internetu w ogólnej bazie klientów. Na dzień 30 września 2010 r. usługi pakietowe świadczone były dla 27% i 41% linii odpowiednio w segmencie usług dla klientów indywidualnych i biznesowych SOHO/SME. Stanowi to wzrost o odpowiednio 8 i 10 punktów procentowych w tych segmentach wobec stanu na dzień 30 września 2009 r. oraz o 1 punkt procentowy w segmencie klientów indywidualnych wobec stanu na dzień 30 czerwca 2010 r.

Rozwój usług TV. Netia nadal planuje wprowadzenie do portfolio swoich usług opłacalnej komercyjnie usługi telewizyjnej. Spółka prowadzi intensywne prace nad różnorodnymi potencjalnymi rozwiązaniami pozwalającymi na realizację tego projektu. Usługi pakietowe 3play (głos+internet+TV) stanowią istotny czynnik wzrostu ARPU i są ważnym elementem utrzymania klienta w perspektywie średnioterminowej.

2.2. Usługi głosowe

2.2.1. Własna sieć + WLR

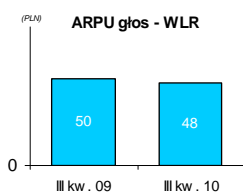


Liczba linii głosowych (we własnej sieci, WLR i LLU) wyniosła 1.213.584 na dzień 30 września 2010 r. w porównaniu do 1.146.876 na dzień 30 września 2009 r. oraz 1.182.316 linii dzwoniących na dzień 30 czerwca 2010 r. Do końca 2010 r. Netia zakłada zdobycie łącznie ponad 1.225.000 klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci, WLR i LLU w ramach wzrostu organicznego.

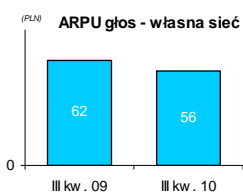
Netia sukcesywnie zwiększa liczbę klientów głosowych świadcząc usługi w oparciu o relatywnie niskokosztową technologię VoIP, głównie dla klientów biznesowych lub na bazie LLU i sieci ethernetowych dla klientów indywidualnych. Spółka przewiduje stopniową rezygnację z tradycyjnej telefonii stacjonarnej,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

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

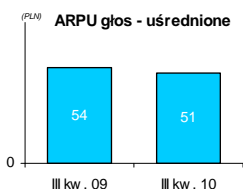
| Liczba linii głosowych | III kw. 2009 | IV kw. 2009 | I kw. 2010 | II kw. 2010 | III kw. 2010 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Tradycyjne linie głosowe | 355.726 | 349.824 | 346.731 | 342.975 | 336.074 |
| w tym ISDN | 134.478 | 136.350 | 139.182 | 141.884 | 141.110 |
| w tym wąskopasmowy dostęp radiowy | 39.324 | 37.316 | 37.582 | 37.629 | 38.132 |
| VoIP (bez LLU) | 16.618 | 19.734 | 23.848 | 29.549 | 37.342 |
| WiMAX głos | 19.758 | 21.526 | 21.699 | 21.334 | 20.788 |
| Liczba linii głosowych we własnej sieci | 392.102 | 391.084 | 392.278 | 393.858 | 394.204 |
| WLR | 740.086 | 743.231 | 746.959 | 745.248 | 758.096 |
| LLU przez VoIP | 14.688 | 24.133 | 33.771 | 43.210 | 61.284 |
| Razem | 1.146.876 | 1.158.448 | 1.173.008 | 1.182.316 | 1.213.584 |



ARPU w odniesieniu do usług WLR wyniosło 48 PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do 50 PLN w III kw. 2009 r. i 49 PLN w II kw. 2010 r. w związku z zaoferowaniem bardziej konkurencyjnych taryf w ramach działań związanych z retencją klienta.

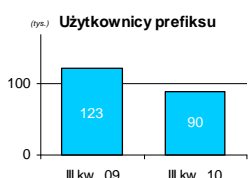


ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci Netii wyniosło 56 PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do 62 PLN w III kw. 2009 r. i 58 PLN w II kw. 2010 r. Spadek odzwierciedla ogólny trend obniżki taryf oraz niższy poziom korzystania z tych usług, szczególnie w segmentach klientów biznesowych, gdzie spowolnienie gospodarcze w widoczny sposób wpływa na zapotrzebowanie na te usługi.



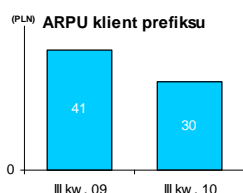
Uśrednione ARPU w odniesieniu do usług głosowych wyniosło 51 PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do 54 PLN w III kw. 2009 r. i 53 PLN w II kw. 2010 r. W perspektywie średnioterminowej Netia przewiduje stabilizację uśrednionego ARPU w odniesieniu do usług głosowych.

2.2.2. Pośrednie usługi głosowe



Liczba użytkowników korzystających z prefiksu wyniosła 90.124 na dzień 30 września 2010 r. w porównaniu do 122.501 na dzień 30 września 2009 r. i 98.287 na dzień 30 czerwca 2010 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 2010 r. wyniosła 1.213.584.



ARPU w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu wyniosło 30 PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do 41 PLN w III kw. 2009 r. i 32 PLN w II kw. 2010 r. Spadek ARPU rok-do-roku był związany z obniżką taryf, niższym poziomem korzystania z tych usług oraz przeniesieniem bardziej rentownych klientów na usługi WLR lub na bazie LLU.

2.3. Pozostałe

Zatrudnienie w grupie Netia wyniosło 1.450 etatów na dzień 30 września 2010 r. w porównaniu do 1.477 etatów na dzień 30 września 2009 r. oraz do 1.416 etatów na dzień 30 czerwca 2010 r. Liczba aktywnych etatów wyniosła 1.393 na dzień 30 września 2010 r. w porównaniu do 1.413 etatów na dzień 30 września 2009 r. oraz do 1.366 etatów na dzień 30 czerwca 2010 r. Spadek zatrudnienia rok-do-roku wynikał z projektu restrukturyzacji kosztów „Profit”, wdrożonego w 2009 r., i został osiągnięty pomimo zatrudnienia pracowników sieci ethernetowych przejętych w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy. Wzrost zatrudnienia w III kw. 2010 r. był związany głównie z akwizycją nowej spółki ethernetowej zatrudniającej 25 pracowników.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli :

| | Aktywne | Łączne |
|---|---------|--------|
| Zatrudnienie na dzień 30 września 2009 r. | 1.413 | 1.711 |
| Zatrudnienie w ramach akwizycji | 70 | 70 |
| Redukcje zatrudnienia, netto | (90) | (331) |
| Zatrudnienie na dzień 30 września 2010 r. | 1.393 | 1.450 |

Zarząd oczekuje, że obecny poziom zatrudnienia w grupie Netia zostanie zasadniczo utrzymany w 2010 r., w zależności od liczby pracowników przejętych w ramach akwizycji sieci ethernetowych.

Nakłady inwestycyjne

| Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN) | I-III kw. 2010 | I-III kw. 2009 | Zmiana % |
|---|----------------|----------------|-------------|
| Istniejąca sieć i IT | 46,8 | 75,3 | -38% |
| Sieci szerokopasmowe | 72,1 | 78,0 | -8% |
| Projekt transmisji dla P4 | 6,2 | 17,0 | -64% |
| Razem | 125,1 | 170,3 | -27% |

Niższe nakłady inwestycyjne na istniejącą sieć i IT w pierwszych trzech kwartałach 2010 r. w porównaniu analogicznym okresem 2009 r. odzwierciedlają rygorystyczną kontrolę nakładów inwestycyjnych na istniejące sieci oraz większe wykorzystanie wcześniej wypracowanych rozwiązań IT. Nakłady inwestycyjne na rozwój sieci szerokopasmowych w 2010 r. dotyczą głównie wydatków związanych z zaplanowanym na ten rok uwalnianiem węzłów abonenckich LLU oraz zwiększeniem przepustowości transmisyjnej. W związku z zakończeniem budowy infrastruktury na potrzeby projektu usług transmisyjnych dla P4 wydatki inwestycyjne na ten cel zmalały wobec ubiegłego roku, a Spółka nie planuje w przyszłości dalszych znaczących nakładów inwestycyjnych związanych z tym projektem.

Wyływ środków pieniężnych w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. wyniósł 144,0 mln PLN oraz 49,1 mln PLN w III kw. 2010 r.

W celu zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym Netia zawarła transakcje zabezpieczające znaczną część tego ryzyka (kontrakty forward).

3. POZOSTAŁE WYDARZENIA

Finansowanie. Środki finansowe wykazane przez Netię na dzień 30 września 2010 r. wyniosły 157,4 mln PLN plus 155,9 mln PLN w postaci bonów skarbowych w wartości rynkowej.

Spółka finansuje strategię wzrostu poprzez rozwój bazy klientów usług szerokopasmowych zakładającą pozyskanie 1 miliona klientów tych usług do końca 2010 r. z bieżącej działalności operacyjnej, podczas gdy środki finansowe w ramach linii kredytowych wykorzystane zostaną wyłącznie na potrzeby konsolidacji rynku, jeśli pojawi się taka możliwość.

W dniu 29 lipca 2010 r. Spółka podpisała porozumienie („Mandate Letter”) z Rabobank Polska SA, Raiffeisen Bank Polska SA i BRE Bank SA, którego przedmiotem jest udzielenie nowego finansowania w wysokości, którą zarząd Spółki uznaje za wystarczającą do sfinansowania istotnej akwizycji na polskim rynku telekomunikacyjnym. W związku z podpisaniem porozumienia, Netia wypowiedziała dotychczasową niewykorzystaną linię kredytową na poziomie 295,0 mln PLN, ze skutkiem na dzień 5 sierpnia 2010 r.

W dniu 4 października 2010 r. do powyższego porozumienia dołączył polski oddział banku BNP Paribas. Łączna wartość finansowania zewnętrznego, która może być pozyskana w ramach porozumienia wynosi 700,0 mln PLN. Uwzględniając środki własne Spółki, które na dzień 30 września 2010 r. wynosiły 313,3 mln PLN, łączna wartość środków finansowych, które mogą być przeznaczone przez grupę Netia na potrzeby finansowania potencjalnych akwizycji przekracza 1,0 mld PLN.

Ponadto Netia zawarła umowy z konsorcjum banków inwestycyjnych – z Raiffeisen Investment i Lazard oraz oddzielnie z Rabobank Corporate Advisory – na usługi doradztwa finansowego w przypadku rozpoczęcia procesu sprzedaży wybranych aktywów sektora telekomunikacyjnego w Polsce.

Zarząd zamierza utrzymać poziom środków pieniężnych w wysokości ok. 300,0 mln PLN z przeznaczeniem na potencjalne istotne akwizycje. Netia rozważy rekomendowanie w 2011 r. wypłaty dywidendy z pozostającej nadwyżki przepływów pieniężnych ponad wspomniane 300,0 mln PLN o ile nie zmaterializują się potencjalne akwizycje.

Projekt „Klientomania” (Inicjatywy dotyczące poziomu obsługi klientów i jakości świadczonych usług). W związku z gwałtownym wzrostem liczby nowych klientów w 2009 r. Netia zdecydowała, że jej inicjatywy strategiczne w 2010 r. koncentrować się będą na jakości obsługi klienta. W marcu 2010 r. został wdrożony projekt „Klientomania”, którego celem jest zwiększenie poziomu satysfakcji klientów na każdym etapie relacji klient-Netia oraz zdobycie pozycji lidera rynkowego w obsłudze klienta i jakości dostarczanych usług.

Po zakończeniu etapu przygotowań, w wyniku którego zidentyfikowano dwanaście głównych inicjatyw dotyczących poziomu świadczonych usług oraz relacji z klientem, projekt jest w pełni w fazie realizacji. Przykłady dotychczas przeprowadzonych inicjatyw obejmują między innymi:

- Wdrożenie jednolitego wzoru umowy dla wszystkich świadczonych usług i technologii
- Umożliwienie klientom korzystania z usługi mobilnego internetu podczas oczekiwania na aktywację internetowej usługi stacjonarnej
- Wdrożenie jednolitych narzędzi kontroli jakości obsługi klienta wewnątrz Spółki oraz u partnerów świadczących usługi outsourcingowe
- Zwiększenie wykorzystania narzędzi komunikacji elektronicznej w relacjach z klientami (wiadomości tekstowe sms, poczta elektroniczna)
- Opracowanie filmu instruktażowego nt. instalacji sprzętu (routerów)

Realizacja kolejnych inicjatyw w ramach projektu jest przewidywana w IV kw. 2010 r. i I kw. 2011 r.

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

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

Spółka złożyła apelację na Decyzję Dyrektora Izby do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego i **oczekuje na pierwszą rozprawę, której termin został wyznaczony na dzień 5 listopada 2010 r.**

W przypadku pozytywnego dla Spółki wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego (lub uwzględnienia ewentualnej późniejszej kasacji) kwota nienależnie zapłaconego podatku i odsetek będzie uznana jako nadpłata i będzie podlegać zwrotowi przez organ podatkowy wraz z odsetkami (obecnie stawka odsetek od zaległości podatkowych wynosi 10% rocznie). Netia podejmie wszystkie możliwe kroki prawne mające na celu udowodnienie braku podstaw prawnych decyzji Dyrektora Izby.

Netia wykonała w dniu 23 lutego br. decyzję Dyrektora Izby Skarbowej, która jako decyzja wydana przez organ drugiej instancji jest ostateczna, wykorzystując część środków, które posiadała na rachunkach gotówkowych. Z zapłaconej kwoty 59,6 mln PLN kwota 1,3 mln zł została następnie uznana przez organ skarbowy za nadpłatę. Netia uznaje zapłacony podatek jako jej należność od organów skarbowych a nie koszt, a zarząd oczekuje, w oparciu o otrzymane opinie ekspertów, że uiszczona kwota zostanie ostatecznie zwrócona Spółce.

Kwestie regulacyjne (test zawężenia marży) i ostatnie zmiany rynkowe. W lipcu br. Regulator rynku telekomunikacyjnego (Urząd Komunikacji Elektronicznej) poinformował, że zaproponowana przez TP nowa oferta detaliczna zdała test zawężenia marży, którego celem jest ochrona rentowności operatorów alternatywnych. TP wprowadziła powyższą ofertę z dniem 1 października br., obniżając ceny usług szerokopasmowych średnio o 20%, co istotnie zbliżyło je do poziomu kosztów świadczenia usług BSA przez Netię.

Spodziewając się wprowadzenia obniżek cen przez TP, Netia podjęła kroki zapobiegawcze poprzez wprowadzenie we wrześniu nowej oferty „Hipnotyzująca Promocja II” i przyspieszenie działań z zakresu retencji klienta. Tym niemniej, Spółka jest zaskoczona pozytywnym wynikiem testu zawężenia marży w odniesieniu do nowej oferty TP na najniższych przepływnościach i obecnie uczestniczy wraz z innymi operatorami zrzeszonymi w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji oraz TP w konsultacjach zainicjowanych przez Regulatora, które mają na celu poprawienie procedury testu na rzecz zapewnienia jego większej przejrzystości wyników w przyszłości.

Ponadto, w październiku 2010 r. Netia odpowiedziała na nową ofertę TP podwyższając najniższą prędkość transmisji oferowaną przez BSA z opcji do 1 Mb/s do opcji do 2 Mb/s przy zachowaniu dotychczasowej ceny.

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

Potencjalne wykonanie opcji w ramach programu opcji pracowniczych na akcje.

Biorąc pod uwagę fakt, że obecny plan premiowania pracowników akcjami wygasa do końca 2012 r., Zarząd Netii będzie zachęcał uczestników programu do realizacji opcji i objęcia akcji Spółki w nadchodzących dwóch latach. Na dzień 30 września 2010 r. w programie znajdowało się 53,6 mln opcji, z czego 39,3 mln opcji mogło być wykonanych a 20,2 mln stanowiły opcje w cenie (*in-the-money*). Z chwilą wykonania przez uczestników planu przyznaných opcji, Spółka wydaje im akcje stanowiące równowartość zysku z wykonanych opcji, będącego różnicą pomiędzy ceną akcji a ceną realizacji opcji. Spółka szacuje, że w przypadku realizacji wszystkich opcji w cenie po kursie zamknięcia akcji Netii z dnia 30 września 2010 r. (tj. 5,57 PLN) rozwodnienie kapitału zakładowego wyniosłoby 0.9%. Szacowany koszt wykonania wspomnianych wyżej opcji został w pełni uwzględniony w sprawozdaniach finansowych Spółki za okres pierwszy trzech kwartałów 2010 r.

4. PROGNOZA NA 2010 R. PODTRZYMANA

Netia nadal realizuje cele zamierzone na 2010 r. i podtrzymuje uprzednio opublikowaną prognozę.

| | Prognoza na 2010 r. |
|--|---------------------|
| Liczba klientów usług szerokopasmowych <i>(bez przejęć sieci ethernetowych)</i> | 700.000 |
| Liczba klientów usług głosowych <i>(we własnej sieci, WLR i LLU)</i> | 1.225.000 |
| Liczba uwolnionych węzłów LLU | 500+ |
| Przychody <i>(w milionach PLN)</i> | 1.550,0+ |
| Skorygowany zysk EBITDA <i>(w milionach PLN)</i> | 355,0+ |
| Marża skorygowanego zysku EBITDA <i>(w milionach PLN)</i> | 23% |
| EBITDA <i>(PLN m)</i> | 360,0+ |
| EBIT <i>(PLN m)</i> | 60,0+ |
| Nakłady inwestycyjne <i>(bez przejęć i akwizycji) (w milionach PLN)</i> | 220,0 |
| Nakłady inwestycyjne w stosunku do przychodów (%) | 14% |

Prognoza liczby klientów nie uwzględnia dalszych przejęć sieci ethernetowych, które stanowią ważny element strategii grupy Netia, jednak są trudne do prognozowania w czasie i co do kwot.

Dodatkowo, Netia oczekuje osiągnięcia zysku netto w całym 2010 r.

Prognoza średnioterminowa na lata 2010-2012 pozostaje bez zmian i przedstawia się następująco:

| | Prognoza średnioterminowa |
|---|------------------------------|
| Roczny wzrost przychodów (CAGR) ogółem | 3% - 5% |
| Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych | 5% - 10% |
| Marża EBITDA w 2010 (%) | 23% |
| Marża EBITDA w 2012 (%) | 28% |
| Zysk netto w roku | 2010 |
| Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku | 2010 |
| 1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku | 2012 |

Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Prosimy o zapoznanie się z treścią naszych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2010 r.

Porównanie pierwszych trzech kwartałów 2010 r. do pierwszych trzech kwartałów 2009 r.

Przychody wzrosły o 5% do 1.175,1 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2010 r. w porównaniu z 1.119,6 mln PLN w tym samym okresie 2009 r. Wzrost był wynikiem skutecznej realizacji strategii wzrostu Netii poprzez rozwój bazy klientów szerokopasmowych, wspartej wzrostem poziomu sprzedaży i został osiągnięty pomimo niższych o 14,1 mln PLN (38%) przychodów z projektu transmisji dla P4.

Przychody z usług telekomunikacyjnych wzrosły o 5% rok-do-roku do 1.171,5 mln PLN z poziomu 1.115,6 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. Przychody z usług transmisji danych wzrosły do kwoty 432,1 mln PLN, tj. o 13% rok-do-roku z poziomu 380,8 mln PLN, z czego 16 punktów procentowych to ogólny wzrost organiczny, jeden punkt procentowy to wzrost związany z zakupem sieci ethernetowych, a cztery punkty procentowe to spadek przychodów z tytułu usług transmisji danych świadczonych na rzecz P4. Przychody z bezpośrednich usług głosowych wzrosły do 557,0 mln PLN z poziomu 554,0 mln PLN w tym samym okresie 2009 r., co wiązało się z pozyskiwaniem w ramach działalności organicznej klientów usług głosowych w oparciu o technologię VoIP i WLR.

Ogólny wzrost przychodów był także wynikiem wzrostu rok-do-roku przychodów z usług hurtowych o 45% lub 27,0 mln PLN. Stopniowy spadek liczby klientów pośrednich usług głosowych spowodował spadek przychodów w tej kategorii o 43% lub 22,6 mln PLN w porównaniu z okresem styczeń-wrzesień 2009 r.

Koszt własny sprzedaży wzrósł o 6% rok-do-roku do kwoty 801,0 mln PLN z kwoty 756,1 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2009 r. i stanowił 68% przychodów ogółem w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. wobec 67% w okresie styczeń-wrzesień 2009 r.

Koszty wynajmu i utrzymania sieci wzrosły rok-do-roku o 9% do kwoty 392,5 mln PLN wobec 361,0 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. Wzrost ten był związany z kosztem rosnącej bazy klientów w ramach hurtowego dostępu przez bitstream, WLR oraz LLU, która łącznie wzrosła o 14%. Podczas gdy wzrastający udział klientów LLU w tej bazie obniża koszty, to coraz istotniejszą pozycją kosztową stają się opłaty do TP związane z migracją klientów na LLU lub zmianą prędkości transferu danych.

Opłaty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 10% rok-do-roku do 165,1 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2010 r. w stosunku do 149,6 mln PLN w tym samym okresie 2009 r., co wiązało się głównie ze wzrostem usług zakończenia połączeń głosowych w segmencie usług dla innych operatorów.

Koszty własne sprzedaży towarów wzrosły o 36% rok-do-roku do 13,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. z 10,1 mln PLN w analogicznym okresie 2009 r. ze względu na wzrost ilości nowych przyłączeń klientów usług szerokopasmowych brutto, wprowadzenia do oferty promocyjnej usług szerokopasmowych i działań retencyjnych bezprzewodowego routera, a także sprzedaży sprzętu nowym klientom mobilnego internetu.

Amortyzacja w ramach kosztu własnego sprzedaży zmniejszyła się o 1% do 185,6 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2010 r. wobec 187,6 mln PLN w tym samym okresie 2009 r.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów sprzedaży (bez kosztów restrukturyzacji) spadły o 11% do kwoty 14,9 mln PLN z kwoty 16,8 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. odzwierciedlając niższy poziom zatrudnienia w związku z Projektem „Profit”.

Zysk brutto na sprzedaży wyniósł w pierwszych trzech kwartałach 2010 r. 374,1 mln PLN wobec 363,6 mln PLN w porównywalnym okresie 2009 r. Marża zysku brutto wyniosła 31,8% w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. i 32,5% w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. Niższe ARPU oraz większy udział w łącznej bazie klientów usług opartych na

dostępie regulowanym o niższej marży, jak również wyższe koszty aktywacji większej bazy nowych klientów usług szerokopasmowych, migracja klientów BSA/WLR na LLU i działania retencyjne zostały zrównoważone przez oszczędności kosztów i zwiększony udział klientów LLU w łącznej bazie klientów.

Koszty sprzedaży i dystrybucji spadły o 8% do kwoty 233,1 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. z kwoty 253,6 mln PLN w tym samym okresie 2009 r. i stanowiły 20% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 23% w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. Spadek ten odzwierciedla pozytywny wpływ synergii z Tele2 Polska oraz oszczędności zrealizowanych w ramach Projektu „Profit” na strukturę kosztów sprzedaży i dystrybucji, który został osiągnięty pomimo większej liczby klientów usług szerokopasmowych pozyskanych w 2010 r. głównie poprzez spadek kosztów bilingu, usług pocztowych i logistyki oraz kosztów reklamy i promocji.

Koszty bilingu, usług pocztowych i logistyki wykazały znaczny spadek o 35% do 26,7 mln PLN z poziomu 41,2 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r., częściowo dzięki szerszemu wykorzystaniu przez klientów elektronicznego obrazu faktury i przeniesieniu klientów Tele2 Polska na system bilingowy Netii.

Koszty reklamy i promocji spadły o 14% rok-do-roku do kwoty 38,5 mln PLN z kwoty 44,7 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. Spadek wynika z oszczędności kosztów reklamy i promocji w mediach oraz zaprzestania kampanii promujących nowe oferty adresowane do segmentu klientów biznesowych SOHO/SME.

Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom za pozyskanie nowych klientów spadły rok-do-roku o 12% do 29,1 mln PLN z kwoty 33,2 mln PLN za pierwsze dziewięć miesięcy 2009 r. na skutek dostosowania w I kw. 2010 r. kanałów dystrybucyjnych byłego Tele2 Polska do systemów prowizyjnych i zasad obowiązujących w Netii oraz zmiany systemu prowizyjnego dla podmiotów zewnętrznych sprzedających usługi Netii, jak również optymalizacji wykorzystywanych kanałów sprzedaży.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów sprzedaży i dystrybucji (z wyłączeniem kosztów restrukturyzacji) spadły o 4% rok-do-roku do kwoty 64,4 mln PLN z kwoty 66,9 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. w związku z obniżeniem poziomu zatrudnienia w ramach Projektu „Profit” oraz restrukturyzacją w segmencie klientów biznesowych SOHO/SME przeprowadzoną w I kw. 2010 r.

Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta wzrosły o 12% rok-do-roku do 23,5 mln PLN z poziomu 21,0 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. w związku z dużo wyższą liczbą klientów, zostały jednak zrównoważone oszczędnościami w ramach inicjatyw poprawy efektywności.

Koszty ogólnego zarządu spadły o 17% rok-do-roku do kwoty 107,4 mln PLN z kwoty 129,5 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. i stanowiły 9% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 12% w tym samym okresie 2009 r. odzwierciedlając redukcję kosztów w ramach Projektu „Profit” oraz pozytywny wpływ synergii z Tele2 Polska.

Koszty utrzymania biura i floty samochodowej spadły o 41% do kwoty 9,0 mln PLN w porównaniu do 15,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. Spadek był związany głównie z przychodami z wynajmu powierzchni biurowych oraz z obniżką kosztów poprzez Projekt „Profit”. Dodatkowo, koszty najmu powierzchni biurowej rozliczane w Euro zostały obniżone ze względu na korzystny kurs Euro w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. w porównaniu z analogicznym okresem 2009 r.

Koszty elektronicznej wymiany danych dotyczące kosztów ogólnego zarządu spadły o 37% rok-do-roku do 7,9 mln PLN z kwoty 12,4 mln PLN. Koszty w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r. obejmowały koszty systemu bilingowego Tele2 Polska obsługiwane w ramach outsourcingu płatne na rzecz Tele2 Sverige.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów ogólnego zarządu (z wyłączeniem kosztów restrukturyzacji) spadły o 8% rok-do-roku do kwoty 53,8 mln PLN z kwoty 58,2 mln PLN rok wcześniej w związku ze spadkiem zatrudnienia w ramach Projektu „Profit”.

Skorygowana EBITDA wzrosła o 19% rok-do-roku do 271,7 mln PLN z kwoty 227,2 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. Włączając koszty restrukturyzacji dotyczące zrealizowanego w 2009 r. Projektu „Profit”, w kwocie 0,5 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. i 10,3 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r., jak również zysk ze zbycia transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 w wysokości 7,3 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. i 5,3 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r., zysk EBITDA w pierwszych trzech kwartałach 2010 r. wyniósł 278,6 mln PLN, wykazując 25% wzrost wobec porównywalnego okresu 2009 r. Marża skorygowanego zysku EBITDA wzrosła w pierwszych dziewięciu miesiącach 2010 r. do 23,1%, a marża EBITDA wykazała wzrost do 23,7% wobec odpowiednio 20,3% i 19,8% w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r.

Amortyzacja utrzymała się na praktycznie stabilnym poziomie i wyniosła 224,2 mln PLN w porównaniu do 223,2 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r.

Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 54,4 mln PLN w porównaniu do straty operacyjnej w kwocie 1,0 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. odzwierciedlając zwiększoną skalę działalności Spółki, synergie wynikające z nabycia Tele2 Polska i oszczędności osiągnięte dzięki Projektowi „Profit”. Wyłączając koszty restrukturyzacji dotyczące Projektu „Profit” oraz zysk ze zbycia transzy sprzętu transmisyjnego dla P4, zysk operacyjny EBIT za pierwsze trzy kwartały 2010 r. wyniósłby 47,6 mln PLN wobec 4,0 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r.

Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego netto, głównie dotyczące podatku odroczonego, w kwocie 12,3 mln PLN zostało odnotowane w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. w następstwie rozpoznania w IV kw. 2009 r. odroczonego podatku dochodowego netto. W pierwszych trzech kwartałach 2009 r. wpływ z tytułu podatku dochodowego wyniósł 0,5 mln PLN. Kwota 58,3 mln PLN netto zapłacona do urzędu skarbowego w związku z postępowaniem skarbowym (patrz Pozostałe Wydarzenia) nie została uznana przez Spółkę za zobowiązanie, a zarząd oczekuje, w oparciu o otrzymane opinie ekspertów, że uiszczone kwoty zostaną ostatecznie zwrócone Spółce wraz z odsetkami na drodze postępowania sądowego.

Zysk netto wyniósł 42,3 mln PLN w I okresie styczeń-wrzesień 2010 r. w stosunku do straty netto w kwocie 10,4 mln PLN w tym samym okresie 2009 r.

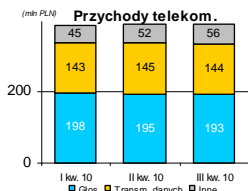
Wydatki inwestycyjne na zakup środków trwałych i oprogramowania komputerowego wykazały spadek o 24% do 144,0 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2010 r. z 191,7 mln PLN w analogicznym okresie 2009 r. zgodnie z zakładanym spadkiem poziomu nakładów kapitałowych w 2010 r. Spadek nakładów inwestycyjnych rok-do-roku w dużej mierze wynika z rygorystycznej kontroli wydatków na istniejące sieci oraz zakończenia kilku istotnych projektów IT, jak również obniżenia wydatków w związku z zakończeniem budowy infrastruktury na potrzeby projektu usług transmisyjnych dla P4.

Pozostałe istotne pozycje przepływów środków pieniężnych w pierwszych trzech kwartałach 2010 r. obejmują kwotę 94,3 mln PLN dotyczącą zakupu krótkoterminowych bonów skarbowych oraz kwotę 58,3 mln PLN netto wydatkowaną w związku z wykonaniem ostatecznej decyzji Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie określającej zobowiązanie podatkowe Netii za 2003 r. w podatku dochodowym od osób prawnych („CIT”). Powyższe wydatki zostały częściowo zrównoważone przez 26,2 mln PLN brutto otrzymane za zbycie w dniu 1 lipca 2010 r. na rzecz P4 trzeciej i zarazem ostatniej transzy sprzętu transmisyjnego.

Środki finansowe wykazane przez Netię na dzień 30 września 2010 r. wyniosły 313,3 mln PLN (z czego 157,4 mln PLN stanowiły środki pieniężne i ich ekwiwalenty, a 155,9 mln PLN bony skarbowe w wartości rynkowej), co łącznie stanowi wzrost o 101,7 mln PLN w stosunku do poziomu zasobów finansowych na dzień 30 września 2009 r.

Netia praktycznie nie posiadała zadłużenia na dzień 30 września 2010 r.

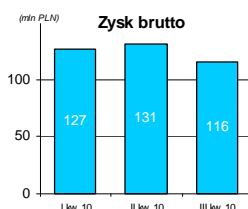
Porównanie III kw. 2010 r. z II kw. 2010 r.



Przychody wykazały wzrost kwartał-do-kwartału o 0,2% i wyniosły 394,5 mln PLN w porównaniu do przychodów na poziomie 393,7 mln PLN w II kw. 2010 r.

Przychody z działalności telekomunikacyjnej wyniosły 393,3 mln PLN w III kw. 2010 r. i 392,5 mln PLN w II kw. 2010 r. Przychody z usług transmisji danych zmniejszyły się o 1% do kwoty 143,8 mln PLN w związku ze spadkiem o 2,7 mln PLN przychodów z tytułu usług transmisji danych świadczonych na rzecz P4, będącego następstwem sprzedaży w lipcu 2010 r. ostatniej transzy sprzętu transmisyjnego. Przychody z usług głosowych spadły kwartał-do-kwartału o 1% do 193,2 mln PLN głównie w wyniku zaoferowania, w ramach działań retencyjnych, bardziej konkurencyjnych warunków umów klientom usług WLR. Wyższe wolumeny ruchu tranzytowego związane z wykorzystaniem szans na zawarcie kilku kontraktów w segmencie usług dla innych operatorów spowodowały wzrost przychodów z usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich pomiędzy II kw. a III kw. 2010 r. o 4,7 mln PLN lub 10%.

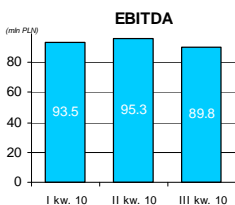
Koszt własny sprzedaży wzrósł o 6% kwartał-do-kwartału i wyniósł 278,6 mln PLN w III kw. 2010 r. wobec 262,2 mln PLN w II kw. 2010 r., stanowiąc odpowiednio 71% i 67% przychodów ogółem. Koszty rozliczeń międzyoperatorskich wykazały wzrost o 13% lub 7,0 mln PLN na skutek wyższych wolumenów ruchu tranzytowego i hurtowego. Koszty utrzymania sieci wzrosły o 4% lub 5,2 mln PLN w związku ze wzrostem liczby migracji klientów BSA/WLR na LLU i połączonymi z tym procesem opłatami dezaktywacyjnymi na liniach BSA/WLR. Ponadto, w III kw. 2010 r. zostały poniesione na rzecz TP opłaty za podwyższenie prędkości transferu danych na liniach BSA, które zaoferowano klientom przy przedłużaniu dotychczasowych umów. Koszty własne sprzedaży towarów wzrosły o 98% lub 3,2 mln PLN w związku z większą liczbą routerów Wi-Fi, dostarczanych klientom zarówno w ramach ofert promocyjnych jak i działań związanych z przedłużeniem umów, a także modemów dostarczanych klientom, którzy zdecydowali się zakupić usługę mobilnego Internetu po zakończeniu okresu testowania tej usługi.



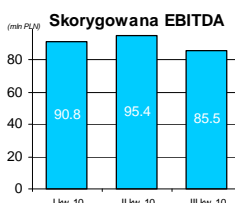
Zysk brutto na sprzedaży wyniósł 115,9 mln PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do 131,5 mln PLN w II kw. 2010 r. Marża zysku brutto wyniosła 29,4% w porównaniu do 33,4% w II kw. 2010 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 1% kwartał-do-kwartału do 78,1 mln PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do kwoty 77,1 mln PLN w II kw. 2010 r., stanowiąc 20% przychodów ogółem w obu porównywanych kwartałach. Wzrost tej kategorii kosztów wynika głównie z wyższego wolumenu sprzedaży. Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta wzrosły o 41% lub 2,6 mln PLN w stosunku do II kw. 2010 r., a koszty prowizji wypłaconych innymi podmiotom wzrosły o 29% lub 2,3 mln PLN. Powyższe wzrosty zostały częściowo zniwelowane przez 12% spadek kwartał-do-kwartału wydatków na reklamę związany z mniej intensywną działalnością w tym zakresie.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły się o 1% do poziomu 35,3 mln PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do 35,1 mln w II kw. 2010 r. i stanowiły 9% przychodów ogółem w obu porównywanych kwartałach.



Zysk EBITDA wyniósł 89,8 mln PLN w III kw. 2010 r. w porównaniu do kwoty 95,3 mln PLN za II kw. 2010 r. Nie uwzględniając kosztów restrukturyzacji w ramach Projektu „Profit” oraz zysku na sprzedaży trzeciej i ostatniej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 w III kw. 2010 r., **skorygowany zysk EBITDA** wyniósł 85,5 mln PLN, tj. o 10% mniej niż II kw. 2010 r., a marża skorygowanego zysku EBITDA wyniosła 21,7% w porównaniu do 24,2% w II kw. 2010 r. Koszty migracji i retencji klientów, wynoszące w III kw. 2010 r. odpowiednio 1,8 mln PLN oraz 7,0 mln PLN, wzrosły kwartał-do-kwartału o odpowiednio 1,4 mln PLN i 4,9 mln PLN i odpowiadały za 1,6 punktu procentowego obniżenia marży pomiędzy kolejnymi kwartałami o 2,6 punktu procentowego.



Zysk operacyjny (EBIT) wyniósł 14,4 mln PLN w porównaniu do zysku operacyjnego w kwocie 20,5 mln PLN w II kw. 2010 r.

Podatek dochodowy wyniósł w III kw. 2010 r. 1,9 mln PLN w stosunku do 7,2 mln PLN w II kw. 2010 r.

Zysk netto za III kw. 2010 r. wyniósł 12,4 mln PLN w porównaniu do zysku netto w kwocie 15,6 mln PLN w II kw. 2010 r.

Podstawowe dane finansowe

| PLN'000 | I-III kw. 2009 | I-III kw. 2010 | III kw. 09 | IV kw. 09 | I kw. 10 | II kw. 10 | III kw. 10 |
|---|----------------|----------------|------------|-----------|----------|-----------|------------|
| Przychody ze sprzedaży z działalności kontynuowanej | 1.119.625 | 1.175.142 | 370.281 | 386.246 | 386.979 | 393.698 | 394.465 |
| Zmiana % (rok do roku) | 48,9% | 5,0% | 36,6% | 4,7% | 3,0% | 5,4% | 6,5% |
| Skorygowana EBITDA | 227.213 | 271.757 | 81.915 | 76.737 | 90.799 | 95.433 | 85.525 |
| Marża % | 20,3% | 23,1% | 22,1% | 19,9% | 23,5% | 24,2% | 21,7% |
| Zmiana % (rok do roku) | 101,0% | 19,6% | 86,9% | 33,3% | 57,7% | 29,4% | 4,4% |
| EBITDA | 222.232 | 278.587 | 82.901 | 90.602 | 93.526 | 95.271 | 89.790 |
| Marża % | 19,8% | 23,7% | 22,4% | 23,5% | 24,2% | 24,2% | 22,8% |
| EBIT | (950) | 54.418 | 7.069 | 15.218 | 19.554 | 20.485 | 14.379 |
| Marża % | (0,1%) | 4,6% | 1,9% | 3,9% | 5,1% | 5,2% | 3,6% |
| Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) | (10.399) | 42.318 | 4.236 | 99.096 | 14.344 | 15.564 | 12.410 |
| Marża % | (0,9%) | 3,6% | 1,1% | 25,7% | 3,7% | 4,0% | 3,1% |
| Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹ | (18.264) | 43.260 | 10.278 | 255.099 | 14.228 | 17.059 | 11.973 |
| Środki pieniężne | 163.338 | 157.427 | 163.338 | 181.203 | 108.703 | 145.224 | 157.427 |
| Bony skarbowe (wartość rynkowa) | 48.303 | 155.886 | 48.303 | 58.489 | 97.636 | 127.248 | 155.886 |
| Kredyty bankowe | - | 334 | - | - | - | - | 334 |
| Wydatki inwestycyjne | 190.916 | 143.991 | 50.174 | 46.858 | 56.565 | 38.304 | 49.122 |
| Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych | 170.318 | 125.140 | 49.098 | 76.105 | 29.029 | 52.071 | 44.040 |
| EUR '000 ² | I-III kw. 2009 | I-III kw. 2010 | III kw. 09 | IV kw. 09 | I kw. 10 | II kw. 10 | III kw. 10 |
| Przychody ze sprzedaży z działalności kontynuowanej | 280.819 | 294.743 | 92.872 | 96.876 | 97.060 | 98.745 | 98.938 |
| Zmiana % (rok do roku) | 48,9% | 5,0% | 36,6% | 4,7% | 3,0% | 5,4% | 6,5% |
| Skorygowana EBITDA | 56.989 | 68.161 | 20.546 | 19.247 | 22.774 | 23.936 | 21.451 |
| Marża % | 20,3% | 23,1% | 22,1% | 19,9% | 23,5% | 24,2% | 21,7% |
| Zmiana % (rok do roku) | 101,0% | 19,6% | 86,9% | 33,3% | 57,7% | 29,4% | 4,4% |
| EBITDA | 55.739 | 69.874 | 20.793 | 22.724 | 23.458 | 23.895 | 22.521 |
| Marża % | 19,8% | 23,7% | 22,4% | 23,5% | 24,2% | 24,2% | 22,8% |
| EBIT | (238) | 13.649 | 1.773 | 3.817 | 4.904 | 5.138 | 3.606 |
| Marża % | (0,1%) | 4,6% | 1,9% | 3,9% | 5,1% | 5,2% | 3,6% |
| Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) | (2.608) | 10.614 | 1.062 | 24.855 | 3.598 | 3.904 | 3.113 |
| Marża % | (0,9%) | 3,6% | 1,1% | 25,7% | 3,7% | 4,0% | 3,1% |
| Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ¹ | (4.581) | 10.850 | 2.578 | 63.983 | 3.569 | 4.279 | 3.003 |
| Środki pieniężne | 40.968 | 39.485 | 40.968 | 45.448 | 27.264 | 36.424 | 39.485 |
| Bony skarbowe (wartość rynkowa) | 12.115 | 39.099 | 12.115 | 14.670 | 24.489 | 31.916 | 39.099 |
| Kredyty bankowe | - | 84 | - | - | - | - | 84 |
| Wydatki inwestycyjne | 47.885 | 36.115 | 12.584 | 11.753 | 14.187 | 9.607 | 12.321 |
| Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych | 42.718 | 31.387 | 12.315 | 19.088 | 7.281 | 13.060 | 11.046 |

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

² Kwoty w euro zostały przeliczone po kursie 3,9870 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 30 września 2010 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

Podstawowe dane operacyjne

| | I kw. 09 | II kw. 09 | III kw.09 | IV kw.09 | I kw. 10 | II kw. 10 | III kw. 10 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Dane dotyczące usług szerokopasmowych | | | | | | | |
| Usługi szerokopasmowe we własnej sieci | 189.047 | 191.910 | 196.123 | 217.418 | 223.392 | 225.189 | 232.475 |
| <i>xDSL i FastEthernet</i> | 174.874 | 176.769 | 179.733 | 200.060 | 205.045 | 206.154 | 213.238 |
| <i>WiMAX internet</i> | 13.416 | 14.467 | 15.791 | 17.079 | 18.094 | 18.828 | 19.079 |
| <i>Inne</i> | 757 | 674 | 599 | 279 | 253 | 207 | 158 |
| Bitstream | 248.455 | 259.626 | 272.419 | 293.782 | 320.470 | 325.289 | 322.871 |
| LLU | 3.764 | 7.324 | 21.281 | 48.117 | 59.505 | 73.101 | 98.555 |
| Skumulowana liczba usług szerokopasmowych na koniec okresu | 441.266 | 458.860 | 489.823 | 559.317 | 603.367 | 623.579 | 653.901 |
| Dane dotyczące usług głosowych | | | | | | | |
| <i>(bez użytkowników prefiksu)</i> | | | | | | | |
| Linie głosowe we własnej sieci..... | 390.714 | 390.919 | 392.102 | 391.084 | 392.278 | 393.858 | 394.204 |
| <i>Bezpośrednie usługi głosowe</i> | 361.963 | 359.024 | 355.726 | 349.824 | 346.731 | 342.975 | 336.074 |
| <i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> | 129.810 | 132.002 | 134.478 | 136.350 | 139.182 | 141.884 | 141.110 |
| <i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> | 39.728 | 38.791 | 39.324 | 37.316 | 37.582 | 37.629 | 38.132 |
| <i>VoIP (bez LLU)</i> | 11.421 | 13.546 | 16.618 | 19.734 | 23.848 | 29.549 | 37.342 |
| <i>WiMAX głos</i> | 17.330 | 18.349 | 19.758 | 21.526 | 21.699 | 21.334 | 20.788 |
| WLR | 710.633 | 730.913 | 740.086 | 743.231 | 746.959 | 745.248 | 758.096 |
| LLU (VoIP) | 3.696 | 6.896 | 14.688 | 24.133 | 33.771 | 43.210 | 61.284 |
| Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu | 1.105.043 | 1.128.728 | 1.146.876 | 1.158.448 | 1.173.008 | 1.182.316 | 1.213.584 |
| Łączna liczba usług szerokopasmowych i głosowych na koniec okresu | | | | | | | |
| 1.546.309 | 1.587.588 | 1.636.699 | 1.717.765 | 1.776.375 | 1.805.895 | 1.867.485 | |
| Segment klientów biznesowych | 143.621 | 147.385 | 151.993 | 157.280 | 161.981 | 168.769 | 177.556 |
| Segment usług dla innych operatorów | 5.243 | 5.124 | 5.020 | 2.711 | 2.566 | 2.576 | 2.574 |
| Segment klientów indywidualnych | 1.224.394 | 1.257.681 | 1.293.243 | 1.362.318 | 1.401.749 | 1.412.543 | 1.447.284 |
| <i>Udział linii z usługami pakietowymi</i> | 15% | 17% | 19% | 21% | 24% | 26% | 27% |
| Segment SOHO/SME..... | 173.051 | 177.398 | 186.443 | 195.456 | 210.079 | 222.007 | 240.071 |
| <i>Udział linii z usługami pakietowymi</i> | 28% | 30% | 31% | 36% | 39% | 41% | 41% |
| Inne | | | | | | | |
| Suma przyłączeń netto dla usług szerokopasmowych | 27.621 | 17.594 | 30.963 | 69.494 | 44.050 | 20.212 | 30.322 |
| Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN) | 59 | 59 | 59 | 60 | 56 | 54 | 54 |
| Średni koszt pozyskania klienta (SAC)(PLN) .. | 184 | 194 | 197 | 206 | 186 | 212 | 202 |
| Suma przyłączeń netto dla usług głosowych ... | 39.527 | 23.685 | 18.148 | 11.572 | 14.560 | 9.308 | 31.268 |
| Udział linii biznesowych w całkowitej ilości linii na koniec okresu | 22,6% | 22,6% | 25,1% | 25,3% | 26,1% | 27,1% | 28,1% |
| Średni miesięczny przychód na linię we własnej sieci (ARPU) (PLN) | 66 | 64 | 62 | 62 | 60 | 58 | 56 |
| Średni miesięczny przychód na linię dla WLR (ARPU) (PLN)..... | 51 | 50 | 50 | 51 | 50 | 49 | 48 |
| Średni miesięczny przychód dla całej bazy klienckiej (ARPU) (PLN) | 56 | 55 | 54 | 55 | 53 | 53 | 51 |
| Skumulowana liczba użytkowników prefiksu ... | 150.076 | 132.159 | 122.501 | 116.628 | 108.705 | 98.287 | 90.124 |
| Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN) | 40 | 40 | 41 | 36 | 34 | 32 | 30 |
| Zatrudnienie | 1.609 | 1.606 | 1.477 | 1.432 | 1.410 | 1.416 | 1.450 |
| Zatrudnienie aktywne | 1.557 | 1.504 | 1.413 | 1.369 | 1.359 | 1.366 | 1.393 |

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

| Przychody telekomunikacyjne | I-III kw. 2009 nie badany | I-III kw. 2010 nie badany | II kw. 2010 nie badany | III kw. 2010 nie badany |
|--|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Bezpośrednie usługi głosowe | 554.020 | 556.966 | 185.609 | 184.776 |
| <i>W tym opłaty abonamentowe</i> | 339.230 | 360.462 | 120.403 | 122.052 |
| <i>W tym opłaty za rozmowy</i> | 214.501 | 196.300 | 65.184 | 62.660 |
| Pośrednie usługi głosowe | 52.593 | 29.995 | 9.883 | 8.480 |
| Transmisja danych..... | 380.764 | 432.118 | 145.499 | 143.808 |
| Rozliczenia międzyoperatorskie | 51.656 | 49.913 | 16.059 | 17.663 |
| Usługi hurtowe | 59.592 | 86.609 | 30.164 | 33.228 |
| Pozostałe usługi telekomunikacyjne | 17.001 | 15.884 | 5.266 | 5.343 |
| Przychody telekomunikacyjne | 1.115.626 | 1.171.485 | 392.480 | 393.298 |
| Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych..... | 3.999 | 3.657 | 1.218 | 1.167 |
| Przychody razem | 1.119.625 | 1.175.142 | 393.698 | 394.465 |
| Koszt własny sprzedaży | (756.038) | (801.026) | (262.207) | (278.595) |
| <i>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich</i> | (149.628) | (165.103) | (54.623) | (61.600) |
| <i>Koszty wynajmu i utrzymania sieci</i> | (361.041) | (392.550) | (128.511) | (133.672) |
| <i>Wartość sprzedanych towarów</i> | (10.098) | (13.778) | (3.269) | (6.482) |
| <i>Amortyzacja</i> | (187.586) | (185.625) | (61.786) | (62.526) |
| <i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i> | (16.787) | (14.896) | (4.716) | (5.057) |
| <i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit)</i> | (2.437) | (25) | - | (25) |
| <i>Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty</i> | (28.461) | (29.049) | (9.302) | (9.233) |
| Zysk brutto na sprzedaży | 363.587 | 374.116 | 131.491 | 115.870 |
| Marża (%) | 32,5% | 31,8% | 33,4% | 29,4% |
| Koszty sprzedaży i dystrybucji | (253.647) | (233.123) | (77.125) | (78.062) |
| <i>Koszty reklamy i promocji</i> | (44.681) | (38.559) | (14.554) | (12.747) |
| <i>Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom</i> | (33.196) | (29.119) | (7.869) | (10.161) |
| <i>Billing, usługi pocztowe i logistyka</i> | (41.224) | (26.670) | (8.549) | (8.894) |
| <i>Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta</i> | (21.017) | (23.556) | (6.352) | (8.951) |
| <i>Odpis aktualizujący wartość należności</i> | (6.219) | (7.355) | (2.727) | (1.960) |
| <i>Amortyzacja</i> | (23.465) | (24.403) | (8.303) | (8.114) |
| <i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i> | (66.918) | (64.413) | (21.581) | (20.773) |
| <i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit)</i> | (3.323) | (241) | (162) | 5 |
| <i>Inne koszty</i> | (13.604) | (18.807) | (7.028) | (6.467) |
| Koszty ogólnego zarządu | (129.487) | (107.395) | (35.118) | (35.328) |
| <i>Usługi profesjonalne</i> | (8.120) | (6.521) | (2.397) | (2.191) |
| <i>Koszty elektronicznej wymiany danych</i> | (12.416) | (7.861) | (2.834) | (2.546) |
| <i>Koszty utrzymania biura i floty samochodowej</i> | (15.361) | (9.020) | (2.586) | (3.107) |
| <i>Amortyzacja</i> | (12.131) | (14.141) | (4.697) | (4.771) |
| <i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i> | (58.223) | (53.813) | (17.280) | (17.144) |
| <i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit)</i> | (4.519) | (202) | - | (148) |
| <i>Inne koszty</i> | (18.717) | (15.837) | (5.324) | (5.421) |
| Pozostałe przychody | 9.152 | 13.365 | 1.491 | 6.961 |
| Pozostałe koszty | (300) | (782) | (782) | - |
| Pozostałe zyski / (straty), netto | 9.745 | 8.237 | 528 | 4.938 |
| Zysk operacyjny | (950) | 54.418 | 20.485 | 14.379 |
| Marża (%) | (0,1%) | 4,6% | 5,2% | 3,6% |
| Przychody finansowe | 5.296 | 8.456 | 4.409 | 1.284 |
| Koszty finansowe | (15.256) | (8.281) | (2.081) | (1.308) |
| Zysk przed opodatkowaniem | (10.910) | 54.593 | 22.813 | 14.355 |
| Podatek dochodowy netto | 511 | (12.275) | (7.249) | (1.945) |
| Zysk netto | (10.399) | 42.318 | 15.564 | 12.410 |

Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku / (straty) operacyjnej (w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

| | I-III kw. 2009 <i>nie badane</i> | I-III kw. 2010 <i>nie badane</i> | II kw. 2010 <i>nie badane</i> | III kw. 2010 <i>nie badane</i> |
|--|--|--|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk / (Strata) operacyjna | (950) | 54.418 | 20.485 | 14.379 |
| Korekta: | | | | |
| Amortyzacja | 223.182 | 224.169 | 74.786 | 75.411 |
| EBITDA | 222.232 | 278.587 | 95.271 | 89.790 |
| Korekta: | | | | |
| Koszty restrukturyzacji w ramach Projektu „Profit” | 10.279 | 468 | 162 | 168 |
| Minus: | | | | |
| Zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4 | (5.298) | (7.298) | - | (4.433) |
| Skorygowana EBITDA | 227.213 | 271.757 | 95.433 | 85.525 |
| Marża (%) | 20,3% | 23,1% | 24,2% | 21,7% |

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

| | I-III kw. 2009 <i>nie badana</i> | I-III kw. 2010 <i>nie badana</i> | II kw. 2010 <i>nie badana</i> | III kw. 2010 <i>nie badana</i> |
|--|--|--|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Noty debetowe | 5.900 | 5.279 | 882 | 2.508 |
| Porozumienie z Tele2 Sverige | - | 1.461 | - | - |
| Umorzenie zobowiązań | 186 | - | - | - |
| Odwroćenie odpisów aktualizacyjnych i rezerw | 597 | 4.010 | - | 3.317 |
| Inne przychody operacyjne..... | 2.469 | 2.615 | 609 | 1.136 |
| Razem | 9.152 | 13.365 | 1.491 | 6.961 |

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

| | I-III kw. 2009 <i>nie badana</i> | I-III kw. 2010 <i>nie badana</i> | II kw. 2010 <i>nie badana</i> | III kw. 2010 <i>nie badana</i> |
|---|--|--|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Odpis z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych | 300 | 782 | 782 | - |

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

| | I-III kw. 2009 <i>nie badana</i> | I-III kw. 2010 <i>nie badana</i> | II kw. 2010 <i>nie badana</i> | III kw. 2010 <i>nie badana</i> |
|--|--|--|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym | 949 | 1.691 | 782 | 909 |
| Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych..... | 7.712 | 8.096 | 433 | 4.380 |
| Różnice kursowe, netto..... | 1.084 | (1.550) | (687) | (351) |
| Razem | 9.745 | 8.237 | 528 | 4.938 |

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

| | I-III kw. 2009 <i>nie badane</i> | I-III kw. 2010 <i>nie badane</i> | II kw. 2010 <i>nie badane</i> | III kw. 2010 <i>nie badane</i> |
|---|--|--|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk netto | (10.399) | 42.318 | 15.564 | 12.410 |
| Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne | (4.669) | 1.865 | 3.716 | (1.400) |
| Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów .. | (4) | (378) | (615) | 262 |
| Inne całkowite dochody | (4.673) | 1.487 | 3.101 | (1.138) |
| Całkowity Zysk / (Strata) | (15.072) | 43.805 | 18.665 | 11.272 |
| Z tego przypadająca na | | | | |
| Akcjonariuszy Netii | (15.072) | 43.805 | 18.665 | 11.272 |

Bilans (w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

| | 31 grudnia 2009 <i>badany</i> | 31 marca 2010 <i>nie badany</i> | 30 czerwca 2010 <i>nie badany</i> | 30 września 2010 <i>nie badany</i> |
|---|---|---|---|--|
| Rzeczowe aktywa trwałe, netto | 1.386.727 | 1.335.542 | 1.324.510 | 1.289.269 |
| Wartości niematerialne..... | 388.891 | 374.754 | 364.654 | 361.086 |
| Nieruchomości inwestycyjne | 35.574 | 35.538 | 35.340 | 35.310 |
| Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ... | 79.400 | 76.379 | 68.552 | 65.733 |
| Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży..... | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Należności długoterminowe | 676 | 217 | 217 | 217 |
| Rozliczenia międzyokresowe | 7.555 | 7.721 | 16.203 | 10.660 |
| Aktywa trwałe razem..... | 1.898.833 | 1.830.161 | 1.809.486 | 1.762.285 |
| Zapasy | 3.143 | 4.446 | 5.973 | 7.147 |
| Należności handlowe i pozostałe należności..... | 173.519 | 162.965 | 173.047 | 173.191 |
| Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych..... | 59 | 59.645 | 58.384 | 59.102 |
| Rozliczenia międzyokresowe | 20.216 | 32.888 | 38.109 | 44.690 |
| Pochodne instrumenty finansowe..... | 110 | 63 | 2.128 | 131 |
| Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat..... | 3.660 | - | - | - |
| Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności..... | 58.489 | 97.636 | 127.248 | 155.886 |
| Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania | 2.330 | 2.330 | 2.330 | 2.123 |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 181.203 | 108.703 | 145.224 | 157.427 |
| | 442.729 | 468.676 | 552.443 | 599.697 |
| Aktywa przeznaczone do sprzedaży | 87 | - | - | - |
| Aktywa obrotowe razem | 442.816 | 468.676 | 552.443 | 599.697 |
| AKTYWA RAZEM..... | 2.341.649 | 2.298.837 | 2.361.929 | 2.361.982 |
| Kapitał zakładowy | 389.277 | 389.338 | 389.338 | 389.338 |
| Nadwyżka wartości emisyjnej nad wartością nominalną akcji..... | 1.356.652 | 1.356.666 | 1.599.287 | 1.599.287 |
| Niepodzielony wynik finansowy..... | 247.984 | 261.602 | 35.272 | 47.681 |
| Inne składniki kapitału własnego | 32.264 | 34.894 | 38.976 | 38.835 |
| KAPITAŁ WŁASNY RAZEM | 2.026.177 | 2.042.500 | 2.062.873 | 2.075.141 |
| Pożyczki bankowe | - | - | - | 334 |
| Rezerwy na zobowiązania..... | 1.401 | 1.319 | 1.246 | 1.168 |
| Przychody przyszłych okresów | 7.289 | 7.275 | 10.766 | 10.576 |
| Pozostałe zobowiązania długoterminowe..... | 13.054 | 12.387 | 11.269 | 11.157 |
| Zobowiązania długoterminowe razem | 21.744 | 20.981 | 23.281 | 23.235 |
| Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania | 248.876 | 189.675 | 229.596 | 213.046 |
| Pochodne instrumenty finansowe..... | 4.423 | 4.453 | 367 | 964 |
| Kredyty i pożyczki | 347 | - | - | - |
| Pozostałe zobowiązania finansowe..... | 80 | - | - | - |
| Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych..... | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Rezerwy na zobowiązania..... | 4.888 | 4.012 | 3.708 | 3.636 |
| Przychody przyszłych okresów | 35.113 | 37.215 | 42.103 | 45.959 |
| Zobowiązania krótkoterminowe razem..... | 293.728 | 235.356 | 275.775 | 263.606 |
| Zobowiązania razem | 315.472 | 256.337 | 299.056 | 286.841 |
| KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM..... | 2.341.649 | 2.298.837 | 2.361.929 | 2.361.982 |

Sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

| | I-III kw. 2009 <i>nie badane</i> | I-III kw. 2010 <i>nie badane</i> | II kw. 2010 <i>nie badane</i> | III kw. 2010 <i>nie badane</i> |
|--|--|--|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Zysk netto | (10.399) | 42.318 | 15.564 | 12.410 |
| Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych | 223.182 | 224.169 | 74.786 | 75.411 |
| Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych | 300 | 782 | 782 | - |
| Odwrocenie odpisu aktualizacyjnego | - | (308) | (58) | (250) |
| Odroczony podatek dochodowy | (1.256) | 12.777 | 7.176 | 2.605 |
| Odsetki i opłaty naliczone od kredytów bankowych | 3.188 | 5.741 | 2.903 | - |
| Pozostałe odsetki | 969 | (2.702) | (975) | (1.197) |
| Odsetki od udzielonych pożyczek | (27) | - | - | - |
| Świadczenia w formie akcji własnych | 7.688 | 5.684 | 1.069 | 1.288 |
| (Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych .. | 283 | (697) | - | - |
| (Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych | 2.588 | (1.255) | (2.811) | 1.188 |
| Różnice kursowe | 6.304 | 815 | 114 | (471) |
| Zysk na sprzedaży i likwidacji środków trwałych | (7.512) | (8.009) | (434) | (4.379) |
| Strata na sprzedaży inwestycji | - | 881 | - | - |
| Zmiana kapitału obrotowego | 11.982 | (18.577) | (16.323) | 12.061 |
| Nadpłacony podatek | - | (58.325) | 1.261 | - |
| Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | 237.290 | 203.294 | 83.054 | 98.666 |
| Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych | (190.916) | (143.991) | (38.304) | (49.122) |
| Zakup sieci operacyjnych | (807) | (818) | - | - |
| Sprzedaż środków trwałych oraz wartości niematerialnych | 26.699 | 23.770 | 22.220 | 10 |
| Sprzedaż grupy aktywów | 2.000 | - | - | - |
| Nabycie udziałów w jednostkach zależnych, po uwzględnieniu przejętych środków pieniężnych | (45.009) | (8.483) | (516) | (7.967) |
| Nabycie obligacji / bonów skarbowych netto | (47.464) | (94.306) | (28.521) | (27.298) |
| Sprzedaż inwestycji | - | 3.395 | - | - |
| Spłata pożyczek i odsetek | 231 | - | - | - |
| Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | (255.266) | (220.433) | (45.121) | (84.377) |
| Spłata zobowiązań z tyt. leasingu finansowego | (2.137) | (4.362) | (1.414) | (1.534) |
| Spłata kredytów | - | (347) | - | - |
| Opłaty związane z kredytem bankowym | (3.086) | (1.113) | (561) | - |
| Wpływy / (Wypływy) pieniężne netto z działalności finansowej | (5.223) | (5.822) | (1.975) | (1.534) |
| Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych | (23.199) | (22.961) | 35.958 | 12.755 |
| Zyski / (Straty) z tytułu wyceny środków pieniężnych w walutach obcych | (6.148) | (815) | 563 | (552) |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu | 192.685 | 181.203 | 108.703 | 145.224 |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu | 163.338 | 157.427 | 145.224 | 157.427 |

Definicje

- Bitstream access** – rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług szerokopasmowych klientom korzystającym z linii telefonicznych będących własnością TPSA. Operator alternatywny podłącza się do sieci TPSA i może świadczyć wyłącznie usługi identyczne ze świadczonymi przez TPSA, ponosząc na rzecz TP opłaty hurtowe za korzystanie z sieci TPSA (opłaty indeksowane do poziomu cen detalicznych TP)
- Dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU)** – rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług szerokopasmowych klientom korzystającym z miedzianych/ analogowych linii telefonicznych będących własnością TPSA. Operator alternatywny instaluje sprzęt DSLAM w lokalnym węźle sieci TP oraz podłącza go do swojej własnej sieci szkieletowej. Operator alternatywny może świadczyć usługi szerokopasmowe oraz głosowe klientom podłączonym do danego węzła przez linie miedziane TPSA. Operator alternatywny może świadczyć usługi w nieograniczonym zakresie ponosząc na rzecz TPSA opłaty za wynajem powierzchni oraz miesięczne opłaty z tytułu wykorzystywanych linii abonenckich.
- DSLAM** – 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** – aby uzupełnić sposób prezentowania skonsolidowanych sprawozdań finansowych wg. Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”) będziemy w dalszym ciągu przedstawiać pewne wskaźniki finansowe, włącznie ze wskaźnikiem EBITDA. EBITDA oznacza wynik netto, uzyskany zgodnie z MSSF, skorygowany o koszty amortyzacji, przychody i koszty finansowe, podatek dochodowy oraz wynik inwestycji w jednostki stowarzyszone. EBITDA została dodatkowo skorygowana o jednorazowe koszty restrukturyzacji dotyczące programu redukcji kosztów (Projekt „Profit”) oraz zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4, jak również pozytywny wpływ księgowy na wynik finansowy z porozumienia z TP i została określona jako „Skorygowana EBITDA”. Sądzimy, 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.
- rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług głosowych

| | |
|--|--|
| Hurtowy dostęp do abonamentu (WLR) | klientom korzystającym z miedzianych linii telefonicznych będących własnością TPSA. Operator alternatywny podłącza się do sieci głosowej TPSA i pobiera od klientów opłaty zarówno za dzierżawę linii, jak i wykonane połączenia. TPSA otrzymuje opłaty za dzierżawę linii plus opłaty za inicjowanie połączeń oraz zatrzymuje przychody z rozmów przychodzących. |
| Koszty działania i utrzymania sieci | – koszt dzierżawy łączy i wyposażenia telekomunikacyjnego oraz utrzymanie, serwisowanie i inne koszty niezbędne do utrzymania naszej sieci telekomunikacyjnej. |
| Koszty rozliczeń międzyoperatorskich | – płatności dokonane przez Netię na rzecz innych operatorów z tytułu rozpoczęcia, zakończenia lub przeniesienia połączenia przy użyciu sieci innego operatora. |
| Linia dzwoniąca | – linia przyłączona, która została zaktywowana i wygenerowała przychód na koniec okresu. |
| Linia podłączona | – zbudowana linia telefoniczna, przetestowana i połączona z siecią Netii, gotowa do zaktywowania na rzecz abonenta po podpisaniu umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. |
| Port szerokopasmowy | – port szerokopasmowy, który jest aktywny na koniec danego okresu. |
| Pozostałe usługi telekomunikacyjne | – 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 | – przychody z tytułu działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi telefonii głosowej świadczone abonentom Netii. Bezpośrednie usługi głosowe obejmują następujące frakcje ruchu: połączenia lokalne, międzystrefowe, międzynarodowe, do sieci telefonii komórkowych oraz inne usługi (wdzwiany dostęp do internetu, połączenia alarmowe, połączenia na numery typu 0-80x, 0-70x wykonywane przez abonentów Netii). |
| Przychody z pośrednich usług głosowych | – 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 | – przychody z tytułu świadczenia usług trunkingowych (łączności radiowej) przez spółkę zależną Netii. UNI-Net Sp. z o.o. |
| Przychody z tytułu usług hurtowych | – przychody z działalności telekomunikacyjnej obejmującej komercyjne usługi sieciowe, takie jak tranzyt i terminowanie ruchu telekomunikacyjnego. Telehousing, kolokacja oraz usługi wykorzystujące sieć szkieletową. |
| Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich | – 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 | – przychody z tytułu działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi Frame Relay (w tym usługi wirtualnych sieci korporacyjnych IP VPN), dzierżawy łączy (w tym dzierżawy łączy innym operatorom), stałego dostępu do internetu oraz tranzytu ruchu IP. |
| Sieć szkieletowa | – sieć telekomunikacyjna przeznaczona do przenoszenia ruchu telekomunikacyjnego pomiędzy głównymi węzłami sieci. |

| | |
|--|---|
| Średni koszt pozyskania klienta broadband (SAC) | – średni koszt jednostkowy dotyczący pozyskania nowego klienta poprzez dostęp szerokopasmowy (tj. Bitstream, LLU, WiMAX, xDSL), obejmujący jednorazową opłatę instalacyjną do TP, prowizje wypłacone innym podmiotom i prowizje za sprzedaż, usługi pocztowe oraz koszt sprzedanych modemów. |
| Środki pieniężne | – środki pieniężne i ich ekwiwalenty posiadane na koniec danego okresu. |
| Średni miesięczny przychód na linię (ARPU w odniesieniu do usług głosowych) | – średni miesięczny przychód na linię, poprzez którą świadczone są bezpośrednie usługi głosowe w danym okresie (ARPU). Średni miesięczny przychód na linię jest obliczany poprzez podział miesięcznych przychodów z tytułu bezpośrednich usług głosowych (z wyłączeniem opłat instalacyjnych) przez średnią liczbę linii dzwoniących, w każdym przypadku za dany okres trzymiesięczny. |
| Średni miesięczny przychód na port (ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych) | – 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 | – koszty usług prawnych, finansowych i innych (z wyłączeniem ubezpieczeń, podatków i opłat, które są wykazywane oddzielnie) świadczonych na rzecz Netii przez inne podmioty. |
| Zatrudnienie aktywne | – Ekwiwalent pełnych etatów w odniesieniu do pracowników, którzy nie przebywają na urloпах macierzyńskich, urloпах bezpłatnych i długoterminowych zwolnieniach chorobowych (powyżej 33 dni w roku kalendarzowym), nie są w trakcie służby wojskowej albo którzy zostali zwolnieni z obowiązku świadczenia pracy |

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych za pierwsze dziewięć miesięcy 2010 r. w dniu 4 listopada 2010 r. o godzinie 10:00 (czasu warszawskiego)/ 09.00 (czasu londyńskiego)/ 05:00 (czasu nowojorskiego).

Numer dostępowy:
(UK) +44 20 3003 2666
(US) +1 212 999 6659

Numer do odsłuchania:
(UK) +44 20 8196 1988
Kod dostępu: 4189036#

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

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