



Kontakt: Andrzej Kondracki (IR)
 +48-22-352-4060
 andrzej.kondracki@netia.pl
 Małgorzata Babik (Media)
 +48-22-352-2520
 Małgorzata.babik@netia.pl
 Netia
 - or -
 Emilia Whitbread
 Taylor Rafferty, London
 +44-(0)20-7614-2900
 - lub -
 Jessica McCormick
 Taylor Rafferty, New York
 +1-212-889-4350

NETIA SA OGŁASZA WYNIKI ZA PIERWSZY KWARTAŁ 2009 ROKU

WARSZAWA, Polska – 7 maja 2009 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 I kw. 2009 r.

1. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

1.1. Dane finansowe

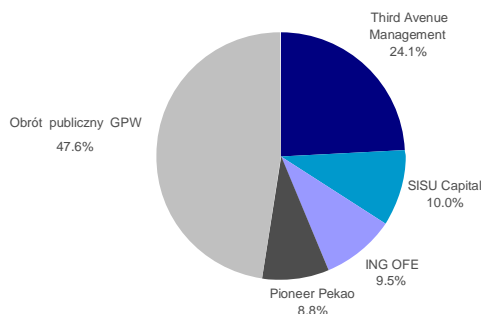
- **Przychody z działalności kontynuowanej wzrosły** do poziomu 375,7 mln PLN tj. o 64% w porównaniu do I kw. 2008 r. o 2% wobec IV kw. 2008 r.
- **EBITDA** wyniosła 69,9 mln PLN co stanowiło wzrost o 107% w stosunku do I kw. 2008 r. oraz o 21% w porównaniu z IV kw. 2008 r. Skorygowana EBITDA, bez wstępnych kosztów restrukturyzacji w wysokości 1,6 mln PLN poniesionych w związku z wdrożeniem programu redukcji kosztów (projekt „Profit”), wyniosła 71,5 mln PLN.
- **Strata operacyjna** wyniosła w I kw. 2009 r. 3,0 mln PLN w stosunku do straty operacyjnej odpowiednio 29,1 mln PLN za I kw. 2008 r. i 14,7 mln PLN za IV kw. 2008 r. Strata netto wyniosła 6,4 mln PLN w porównaniu do straty netto w kwocie 55,3 mln PLN odnotowanej w I kw. 2008 r. i 10,1 mln PLN w IV kw. 2008 r.
- **Środki pieniężne i ich ekwiwalenty** wykazane przez Netię na dzień 31 marca 2009 r. wyniosły 170,8 mln PLN. Dodatkowo, Netia posiadała obligacje skarbowe w kwocie nominalnej 20,0 mln PLN, a środki dostępne w ramach niewykorzystanej linii kredytowej wynosiły 375,0 mln PLN. W I kw. 2009 r. wpływy gotówkowe (*cash burn*) spadły do 1,9 mln PLN; Spółka przewiduje osiągnięcie w całym 2009 roku dodatnich przepływów środków pieniężnych, wyłączając potencjalne akwizycje.
- **Netia dysponuje środkami na pełne sfinansowanie realizacji planów rozwoju**, co pozwala jej rozważać dalsze akwizycje w segmencie usług głosowych i szerokopasmowych polskiego rynku telekomunikacyjnego.
- W I kw. 2009 r. **Netia rozpoczęła wdrażanie kompleksowego projektu redukcji kosztów** mającego na celu obniżenie o 100,0 mln PLN rocznej bazy kosztów operacyjnych od 2010 r.
- **Netia podtrzymuje prognozę na 2009 r.** zakładającą pozyskanie łącznie 525.000 klientów usług szerokopasmowych, 1.150.000 klientów usług głosowych oraz uwolnienie łącznie 300 węzłów LLU na koniec 2009 r. Prognoza nie uwzględnia bazy klientów możliwej do pozyskania w ramach kolejnych potencjalnych akwizycji spółek ethernetowych. Prognoza przychodów szacowana jest na poziomie 1.520,0 mln PLN, prognoza skorygowanego zysku EBITDA (z wyłączeniem jednorazowych kosztów restrukturyzacji w ramach projektu „Profit”) na poziomie 290,0 mln PLN, zysk EBITDA oczekiwany jest na poziomie 265,0 mln PLN, a przewidywane nakłady inwestycyjne wyniosą 260,0 mln PLN.

1.2. Dane operacyjne

- **Baza klientów usług szerokopasmowych** zwiększyła się do 441.266 na dzień 31 marca 2009 r. co stanowiło wzrost o 7% z poziomu 413.645 na dzień 31 grudnia 2008 r. oraz o 72% z poziomu 256.922 na dzień 31 marca 2008 r. Usługi dla 43% klientów szerokopasmowych świadczone są poprzez własną sieć miedzianą Netii oraz z wykorzystaniem infrastruktury Fast Ethernet i WiMAX. Wszyscy nowi klienci zostali pozyskani w I kw. 2009 r. poprzez działalność organiczną. Spółka zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego dodatkowe 84.000 klientów, aby jej łączna baza klientów usług szerokopasmowych wyniosła do końca 2009 r. co najmniej 525.000, nie licząc klientów możliwych do pozyskania w ramach dalszych akwizycji sieci ethernetowych. Powyższe prognozy wzrostu bazy klientów usług szerokopasmowych uwzględniają możliwe spowolnienie tempa wzrostu rynku tych usług wynikające z sytuacji makroekonomicznej oraz większą koncentrację na pozyskiwaniu klientów usług głosowych i internetu jednocześnie (2play).
- **Baza klientów usług głosowych** (własna sieć + WLR) wyniosła 1.105.043 na dzień 31 marca 2009 r. co stanowiło wzrost o 4% z poziomu 1.065.516 na dzień 31 grudnia 2008 r. oraz o 145% z poziomu 451.284 na dzień 31 marca 2008 r. Usługi dla 36% klientów usług głosowych świadczone są poprzez własną sieć miedzianą Netii oraz z wykorzystaniem infrastruktury WiMAX. Do końca 2009 r. Spółka zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie ponad 1.150.000 klientów usług głosowych (własna sieć + WLR + LLU). Powyższa prognoza zostaje podtrzymana pomimo znaczącego wzrostu sprzedaży w I kw. 2009 r., z uwagi na wspomnianą koncentrację na pozyskiwaniu klientów usług głosowych i internetu (2 play) oraz możliwe spowolnienie gospodarcze. W chwili obecnej Spółka nie odnotowała jak dotychczas negatywnego wpływu sytuacji gospodarczej na swoją działalność, jednakże Zarząd jest zdania, że ze względu na obecne otoczenie rynkowe należy ostrożnie prognozować przyszłe wyniki operacyjne.
- **Netia niekwestionowanym liderem w rozwoju usług LLU w Polsce.** Na dzień 31 marca 2009 r. Netia posiadała 137 uwolnionych węzłów z dostępem do około 1,37 mln klientów. W I kw. 2009 r. Spółka pozyskała organicznie 3.764 nowych klientów obsługiwanych w ramach LLU. W 2009 r. Netia zamierza pozyskiwać kolejnych klientów zarówno poprzez nowe podłączenia, jak i migrację obecnych klientów WLR/BSA na usługi LLU. Spółka planuje zmigrować do końca 2009 r. ponad 20.000 klientów BSA i BSA+WLR na LLU. Na dzień 7 maja 2009 r. Netia posiada 4.955 klientów LLU.

1.3. Struktura właścicielska

- **Znaczące zmiany w strukturze właścicielskiej Netii.** W dniu 6 marca 2009 r. Novator Telecom Poland II S.a.r.l., ówczesnie największy udziałowiec Netii, zbył 30.33% pakiet posiadanych akcji w ramach transakcji pakietowych zawartych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Akcje Spółki zostały następnie nabyte przez inwestorów instytucjonalnych, w tym podmioty polskie, tj. fundusz emerytalny ING Otwarty Fundusz Emerytalny (obecne łączne zaangażowanie: 9,49% akcji) oraz fundusz inwestycyjny Pioneer Pekao Investment Management SA (obecne łączne zaangażowanie: 8,83%). Struktura akcjonariatu Netii przedstawia się następująco¹:



- **Zmiany w składzie Rady Nadzorczej.** W dniu 9 kwietnia 2009 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło, w skutek zmiany struktury właścicielskiej Spółki, uchwałę o zmianach w składzie Rady Nadzorczej Netii. Obecnie Rada Nadzorcza składa się z 9 członków, z których 6 zostało powołanych na ostatnim Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

¹ Dane pozyskane zgodnie z wymaganiami dla raportowania przekraczanych progów w ilości posiadanych akcji (Art. 69 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z dnia 29 lipca 2005 r.)

Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu Netii, powiedział: „Netia świetnie rozpoczęła 2009 r. osiągając w pierwszym kwartale bardzo dobre wyniki w ramach realizacji strategii wzrostu przez rozwój usług szerokopasmowych. Spółka odnotowała dalszy wzrost przychodów, m.in. z tytułu nabycia Tele2 Polska, oraz silną poprawę rentowności. Przychody z działalności kontynuowanej wzrosły do poziomu 375,7 mln PLN, tj. o 64% w porównaniu do I kw. 2008 r., zysk EBITDA wyniósł 69,9 mln PLN wykazując odpowiednio wzrost o ponad 100% w stosunku do I kw. 2008 r. oraz o 21% do IV kw. 2008 r.

Baza klientów szerokopasmowych Netii wzrosła do 441.266, a liczba klientów głosowych wyniosła 1.105.043, obejmując klientów obsługiwanych we własnej sieci Spółki oraz poprzez hurtowy dostęp WLR. Co istotne, jedna trzecia nowo pozyskanych klientów w I kw. 2009 r. to klienci, którzy zdecydowali się na dwie usługi: telefon i internet (2 play). Netia zamierza w dalszym ciągu koncentrować się na pozyskiwaniu klientów usług głosowych i internetowych (2 play) generujących wyższe marże niż klienci korzystający wyłącznie z jednej usługi (1 play). Spółka odnotowuje również znaczny postęp w rozwoju usług opartych na dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (LLU), w świadczeniu nowych usług oraz rozbudowie portfolio usług opartych na LLU zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych. Miło mi poinformować również, że zakończyliśmy fazę testową poprzedzającą migrację klientów na usługi LLU generujące wyższą marżę. Począwszy od II kw. 2009 r. Spółka planuje zmigrować do końca 2009 r. ponad 20.000 klientów BSA i BSA+WLR na LLU, przyspieszając jeszcze tempo w 2010 r.

W kolejnych kwartałach 2009 r. zamierzamy skoncentrować się na inicjatywach strategicznych zapewniających wzrost w perspektywie długoterminowej tj. na rozbudowie bazy klientów 2 play generujących wyższe marże, dalszym rozwoju usług na bazie LLU oraz zakończeniu integracji Tele2 Polska. Jeśli chodzi o koszty, w I kw. 2009 r. rozpoczęliśmy wdrażanie projektu „Profit” - kompleksowego programu, którego celem jest redukcja począwszy od 2010 r. kosztów operacyjnych o 100 mln PLN w skali roku. Przewiduje się, że w 2009 r. inicjatywy oszczędnościowe pozwolą na uzyskanie około 20 mln PLN oszczędności. Tak jak wszystkie inicjatywy optymalizacji kosztów, wdrożenie programu „Profit” wymagało podjęcia pewnych trudnych decyzji, zwłaszcza w kwestii zatrudnienia dokonanych po analizie struktury organizacyjnej Spółki. Wprowadzamy te zmiany, jednak jesteśmy pewni że wysoce zaangażowany i doświadczony zespół pracowników pozwoli utrzymać najwyższą jakość obsługi klienta. Doświadczenia ze współpracy z takim zespołem z ostatnich dwóch lat utwierdzają mnie w przekonaniu, że podejmie on nowe wyzwania przewidziane w ramach programu redukcji kosztów i że razem zrealizujemy, a nawet przekroczymy założone cele oszczędnościowe.”

Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy Netii, powiedział: „W I kw. 2009 r. odnotowaliśmy dalszy wzrost zysku EBITDA do poziomu 69,9 mln PLN, co stanowiło 21% wzrost w stosunku do IV kw. 2008 r. oraz wzrost marży skorygowanego zysku EBITDA odpowiednio z 15,6% do 19,0%. Wyniki te osiągnęliśmy dzięki efektywnej realizacji synergii z integracji Tele2 Polska oraz czasowemu ograniczeniu wydatków operacyjnych i kosztów reklamy i promocji. Przewidujemy, że powiększona baza klientów, wyższa liczba klientów usług szerokopasmowych i głosowych (2 play), klientów głosowych w ramach LLU oraz wstępne oszczędności z projektu „Profit” pozwolą na dalszą poprawę zysku EBITDA w 2009 r.

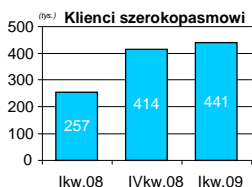
Z przyjemnością informuję, że utrzymujemy również doskonałą pozycję w kwestii płynności Netii. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty, łącznie z obligacjami skarbowymi w kwocie nominalnej 20,0 mln PLN, wyniosły w I kw. 2009 r. 190,8 mln PLN, przy spadku tej pozycji pomiędzy kolejnymi kwartałami na poziomie jedynie 1,9 mln PLN. Nie wliczając przepływów netto za nabyte w 2008 r. spółki oraz zbyte aktywa, Netia wygenerowała w I kw. 2009 r. dodatnie przepływy środków pieniężnych na poziomie 1,7 mln PLN. Ponadto Spółka dysponuje środkami dostępnymi w ramach niewykorzystanej linii kredytowej w kwocie 375,0 mln PLN. Jak już wspominaliśmy, Zarząd prowadzi rozmowy z konsorcjum banków dotyczące zwiększenia elastyczności w zakresie możliwości kolejnych przejęć i/ lub skupu akcji własnych.

Inicjatywy w ramach integracji operacyjnej oraz programu redukcji kosztów pozwoliły Spółce na podwyższenie prognozy zysku EBITDA na 2009 r. oraz podwyższenie średnioterminowych oczekiwań co do marży EBITDA na lata 2010 - 2012. Biorąc pod uwagę obecne tempo rozwoju Spółki oczekujemy, że już w 2009 r. będziemy blisko osiągnięcia zysku netto oraz dodatnich przepływów wolnych środków pieniężnych. Dzięki temu nie powinniśmy mieć problemów z ich osiągnięciem w 2010 r. zgodnie z naszą ostatnią prognozą.

Chciałbym również zwrócić uwagę na fakt, że Spółka nie odnotowała jak dotychczas znaczącego wpływu globalnego spowolnienia gospodarczego na swoją działalność. Netia sukcesywnie realizuje dobre wyniki finansowe, jednakże Zarząd jest zdania, że ze względu na możliwe pogorszenie sytuacji ekonomicznej w dalszej części roku należy konserwatywnie planować i prognozować przyszłe wyniki operacyjne Spółki.”

2. PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

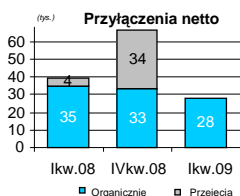
2.1 Usługi szerokopasmowe



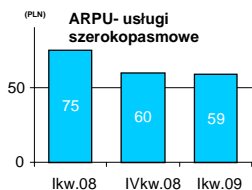
Baza klientów usług szerokopasmowych wzrosła do 441.266 na dzień 31 marca 2009 r. z poziomu 413.645 na dzień 31 grudnia 2008 r. i 256.922 na dzień 31 marca 2008 r. Netia zamierza powiększyć do końca 2009 r. swoją bazę klientów usług szerokopasmowych do ponad 525.000 poprzez dalszy wzrost organiczny, z możliwością pozyskania wyższej liczby klientów w ramach kolejnych przejęć spółek ethernetowych.

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

Liczba portów szerokopasmowych	I kw. 2008	II kw. 2008	III kw. 2008	IV kw. 2008	I kw. 2009
xDSL i FastEthernet we własnej sieci stacjonarnej Netii	120.209	132.398	134.311	171.933	174.874
WiMAX internet	7.192	8.444	9.970	12.110	13.416
Bitstream	128.499	150.641	201.522	227.441	248.455
LLU	-	-	213	1.320	3.764
Inne	1.022	987	923	841	757
Razem	256.922	292.470	346.939	413.645	441.266



Baza klientów usług szerokopasmowych pozyskanych w I kw. 2009 r. obejmuje 27.621 klientów pozyskanych w ramach działalności organicznej. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku usług szerokopasmowych wzrósł w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy z 5,1% do 7,9%. W I kw. 2009 r. średnio 18% nowych klientów pozyskanych na rynku internetowym z działalności organicznej stanowili nowi klienci Netii.



ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych wyniósł 59 PLN w I kw. 2009 r. w porównaniu do 69 PLN w I kw. 2008 r. i 60 PLN w IV kw. 2008 r. Obniżenie ARPU w porównaniu z I kw. 2008 r. odzwierciedla wzrost udziału klientów indywidualnych w łącznej liczbie klientów. W związku z powiększaniem bazy indywidualnych klientów usług szerokopasmowych spodziewany jest dalszy spadkowy trend średniego ARPU z tych usług. Spółka przewiduje, że wraz z wyrównaniem się proporcji pomiędzy liczbą klientów biznesowych i indywidualnych miesięczne ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych wyniesie w okresie średnioterminowym około 50 PLN – 60 PLN.

Koszt pozyskania klienta usług szerokopasmowych (SAC) wyniósł w I kw. 2009 r. 199 PLN z poziomu 187 PLN w I kw. 2008 r. i 196 PLN w IV kw. 2008 r. Wzrost ten spowodowany był strukturą kosztów przejęcia Tele2 Polska. Zarząd przewiduje, że w ramach integracji Tele2 Polska struktura kosztów zostanie dostosowana do standardów Netii, co pozwoli na ponowne obniżenie kosztu pozyskania klienta.

Najważniejsze wydarzenia w zakresie rozwoju usług szerokopasmowych:

Dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU). W I kw. 2009 r. Netia kontynuowała prace nad rozwojem usług opartych na dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (LLU). Na dzień 31 marca 2009 r. liczba uwolnionych węzłów wyniosła 137, Netia zamierza uzyskać do końca tego roku dostęp do 300 węzłów oraz do około 2,7 miliona klientów.

Na dzień 31 marca 2009 r. Netia obsługiwała 3.764 klientów usług LLU w stosunku do 1.320 klientów na dzień 31 grudnia 2008 r. Spółka odnotowuje dalszy wzrost liczby podpisanych umów przypadających miesięcznie na uwolniony węzeł. W marcu 2009 r.

Netia uzupełniła dotychczasową ofertę usług głosowych i szerokopasmowych (2play) świadczoną poprzez LLU dla klientów z indywidualną ofertą dostępu do internetu (1play) poprzez współdzielony dostęp LLU. W maju 2009 r. Spółka rozpoczęła także świadczenie usług głosowych i internetowych (2play) poprzez LLU klientom, którzy obecnie nie posiadają aktywnej linii telefonicznej w TP. Dodatkowo, od maja 2009 r. Netia świadczy komercyjnie poprzez LLU usługi klientom biznesowym, proponując podobną ofertę, jaka była dotychczas dostępna w ramach własnej sieci Spółki („Business Solution”).

W dniu 1 grudnia 2008 r. Prezes UKE ogłosiła nową ofertę ramową o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (RUO), która znacząco obniża opłaty miesięczne i aktywacyjne na rzecz TP za dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU). Oferta pozwala również na migrację klientów BSA/ WLR na usługi świadczone w oparciu o LLU w trakcie obowiązywania obecnych umów BSA/ WLR zawarty z TP.

Netia spodziewa się, że migracja istniejących klientów szerokopasmowego internetu (1play) i szerokopopasmowego internetu/ WLR (2play) na usługi LLU, generujące wyższą marżę, będzie możliwa począwszy od II kw. 2009 r., po pomyślnym zakończeniu przeprowadzanych obecnie testów migracji z TP. Spółka planuje zmigrować do końca 2009 r. ponad 20.000 klientów BSA i BSA+WLR na LLU.

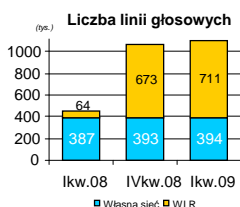
Nabycia spółek internetowych. Na dzień 31 marca 2009 r. spółki internetowe nabyte przez Netię od połowy 2007 r. obsługiwały łącznie 91.656 klientów usług szerokopasmowych w porównaniu do 43.399 klientów obsługiwanych na dzień 31 marca 2008 r., w tym głównie klientów indywidualnych, i posiadały dostęp do około 304.000 gospodarstw domowych. Przejęcia sieci internetowych są elementem strategii Netii mającej na celu pozyskanie miliona klientów usług szerokopasmowych oraz dosprzedaż usług głosowych obecnym klientom każdej z nabytych spółek ethernetowych.

Postępy w realizacji projektu IPTV. W maju 2009 r. Netia razem z telewizją nowej generacji „n”, polską platformą HDTV należącą do Grupy ITI, zamierza wdrożyć pilotażowy projekt IPTV w Warszawie i Wrocławiu. Plany komercyjnego wdrożenia IPTV jesienią 2009 r. po zakończeniu projektu pilotażowego obejmują pełną ofertę programową telewizji nowej generacji „n”, w tym kanały nadawane w pełnej rozdzielczości HD, jak również nowe usługi i funkcjonalności oferowane dzięki technologii IPTV. Współpraca pomiędzy Netią a telewizją „n” ma na celu podział kosztów i ryzyka związanego z inwestycją w usługi IPTV, dając Netii dostęp do najwyższej jakości kontentu i dodatkowego kanału sprzedaży, a telewizji „n” dostęp do klientów, którzy nie zdecydowaliby się na zakup usług telewizyjnych w technologii satelitarnej. Netia i telewizja „n” omawiają obecnie umowę handlową oraz wstępny zakres usługi.

Oferta kontentowa. W lutym 2009 r. Netia poszerzyła portfolio swoich produktów o usługi o wartości dodanej “Safe Copy” i “Backup Online” pozwalające na bezpieczną archiwizację nieograniczonej ilości danych, odpowiednio klientom indywidualnym i biznesowym. Archiwizacja odbywa się poprzez zdalne serwery a dostęp do zarchiwizowanych danych jest możliwy z dowolnego miejsca poprzez stronę www. Usługi te zostały przygotowane we współpracy z firmą F-Secure.

2.2. Usługi głosowe

2.2.1. Własna sieć + WLR

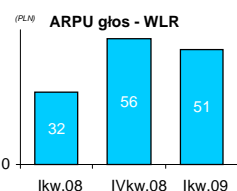


Liczba linii głosowych (we własnej sieci i WLR) wyniosła 1.105.043 na dzień 31 marca 2009 r. w porównaniu do 451.294 na dzień 31 marca 2008 r. i 1.065.516 linii dzwoniących na dzień 31 grudnia 2008 r. Do końca 2009 r. Netia zakłada zdobycie łącznie ponad 1.150.000 klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci i WLR poprzez wzrost organiczny.

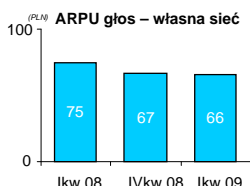
Wzrost liczby linii głosowych pomiędzy I kw. 2009 r. i I kw. 2008 r. był związany głównie ze wzrostem usług WLR. Netia rozpoczęła świadczenie usług WLR w IV kw. 2007 r., oferując je zarówno klientom korzystającym wyłącznie z usług głosowych, jak i w pakiecie z usługami szerokopasmowymi bitstreamu. We wrześniu 2008 r. Spółka nabyła Tele2 Polska dzięki czemu baza klientów WLR Netii wzrosła o kolejnych 504.007 klientów. Spółka zamierza dosprzedawać usługi szerokopasmowego dostępu do internetu nowo nabytym klientom głosowym Tele2 Polska oraz przenieść znaczącą część bazy klientów Tele2 Polska z WLR do własnej sieci Netii lub na LLU, podwyższając tym samym marżę brutto ze świadczonych usług.

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

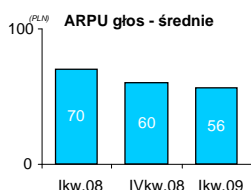
Liczba linii głosowych	I kw. 2008	II kw. 2008	III kw. 2008	IV kw. 2008	I kw. 2009
Tradycyjne linie głosowe	370.418	368.151	367.547	364.722	361.963
<i>w tym ISDN</i>	116.262	119.312	123.186	127.304	129.810
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	42.703	42.304	42.372	40.742	39.728
VoIP	4.840	5.365	9.195	11.921	15.117
WiMAX głos	11.695	13.510	14.383	15.904	17.330
Liczba linii głosowych we własnej sieci	386.953	387.026	391.125	392.547	394.410
WLR	64.341	102.002	642.081	672.969	710.633
Razem	451.294	489.028	1.033.206	1.065.516	1.105.043



ARPU w odniesieniu do linii WLR wyniósł 51 PLN w I kw. 2009 r. w porównaniu do 32 PLN w I kw. 2008 r. oraz 56 PLN w IV kw. 2008 r. Wzrost ARPU rok-do-roku odzwierciedla początkową fazę organicznego wzrostu w Netii w ubiegłym roku oraz wyższe ARPU od przejętej, bardziej dojrzałej bazy klientów WLR Tele2 Polska. Spadek ARPU w stosunku do poprzedniego kwartału jest związany z przedłużeniem przez dotychczasowych klientów Tele2 Polska umów na promocyjnych warunkach zaoferowanych przez Netię.

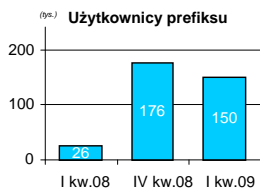


ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci Netii wyniósł 66 PLN w I kw. 2009 r. w porównaniu do 75 PLN w I kw. 2008 r. i 67 PLN w IV kw. 2008 r. Spadek odzwierciedla ogólny trend obniżki taryf.

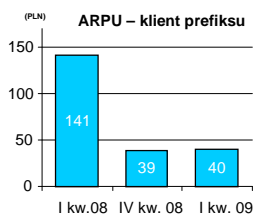


Średni ARPUs w odniesieniu do usług głosowych wyniósł 56 PLN w I kw. 2009 r. w porównaniu do 70 PLN w I kw. 2008 r. i 60 PLN w IV kw. 2008 r. odzwierciedlając ogólny trend obniżki taryf w tym segmencie oraz większą wagę klientów WLR w kalkulacji średniego ARPUs. W perspektywie średnioterminowej Netia przewiduje stabilizację średniego ARPUs w odniesieniu do usług głosowych.

2.2.2. Pośrednie usługi głosowe



Liczba użytkowników korzystających z prefiksu wyniosła 150.076 na dzień 31 marca 2009 r. w porównaniu do 25.518 na dzień 31 marca 2008 r. oraz 176.035 na dzień 31 grudnia 2008 r. Netia koncentruje się na przeniesieniu klientów Tele2 Polska korzystających z prefiksu na WLR i nie pozyskuje aktywnie nowych użytkowników tej usługi.



ARPUs w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu wyniosło 40 PLN w I kw. 2009 r. w stosunku do 141 PLN w I kw. 2008 r. oraz 39 PLN w IV kw. 2008 r. w związku z włączeniem do bazy klientów Tele2 Polska, wśród których przeważają klienci indywidualni. Klienci korzystający z prefiksu nie zostali ujęci w łącznej liczbie klientów głosowych Netii, która na dzień 31 marca 2009 r. wyniosła 1.105.043.

2.3. Pozostałe

Zatrudnienie w grupie Netia wyniosło 1.609 etatów na dzień 31 marca 2009 r. w porównaniu do 1.467 etatów na dzień 31 marca 2008 r. oraz do 1.673 etatów na dzień 31 grudnia 2008 r. Wzrost zatrudnienia w stosunku do poprzedniego roku spowodowany był zatrudnieniem przez Netię pracowników Tele2 Polska oraz spółek ethernetowych nabytych w 2008 r. Spadek zatrudnienia w stosunku do IV kw. 2008 r. wynika z trwającego obecnie projektu restrukturyzacji „Profit”. W II kw. 2009 r. Netia przewiduje, w ramach dodatkowych działań zmierzających do optymalizacji kosztów Spółki, obniżenie zatrudnienia o 130 pełnych etatów. Oszczędności powstałe w związku z optymalizacją zatrudnienia będą widoczne w wynikach finansowych począwszy od III kw. 2009 r.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

Zatrudnienie na dzień 31 marca 2008 r.	1.467
<i>Zatrudnienie w ramach akwizycji:</i>	
Tele2 Polska	51
Sieci ethernetowe	68
Umowy zlecenia (131) zmienione na umowy o pracę:	119
Przyrost organiczny, netto	(96)
Zatrudnienie na dzień 31 marca 2009 r.	1.609

Liczba aktywnych klientów biznesowych Netii z sektora SOHO/SME wzrosła do 97.611 na dzień 31 marca 2009 r. z poziomu 85.113 na dzień 31 marca 2008 r. i z poziomu 97.204 na dzień 31 grudnia 2008 r. Większa koncentracja Spółki na klientach z sektora SOHO/SME oraz zmniejszenie uzależnienia od klientów korporacyjnych i ofert dopasowywanych do indywidualnych potrzeb poszczególnych klientów biznesowych stanowią ważny element strategii Netii.

Nakłady inwestycyjne

Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN)	I kw. 2008	I kw. 2009	Zmiana%
Istniejąca sieć i IT	17.5	25.3	+ 44%
Sieci szerokopasmowe i projekt transmisji dla P4	17.7	44.5	+ 151%
Razem	35.2	69.8	+ 98%

Wzrost nakładów inwestycyjnych w odniesieniu do poprzedniego roku spowodowany był głównie przesunięciem na 2009 r. terminów zakończenia projektów inwestycyjnych w ramach wygładzenia rocznego cyklu inwestycyjnego. Spółka przewiduje utrzymanie prognozowanego na 2009 r. poziomu nakładów inwestycyjnych w wysokości 260,0 mln PLN. W celu zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym w 2009 r. Netia zawarła transakcje forward zabezpieczające większą część tego ryzyka.

3. POZOSTAŁE WYDARZENIA

Program redukcji kosztów (projekt „Profit”). Po nabyciu Tele2 Polska we wrześniu 2008 r., które znacząco powiększyło skalę działalności Spółki, Netia przeprowadziła kompleksową analizę kosztów operacyjnych. Spółka zidentyfikowała obszary, które są obecnie objęte programem restrukturyzacji, a celem pojętych działań jest redukcja od 2010 r. kosztów operacyjnych o 100 ml PLN w skali roku. Przewiduje się, że w 2009 r. inicjatywy oszczędnościowe pozwolą na uzyskanie około 20 mln PLN oszczędności. Rozpoczęty program restrukturyzacji kosztów obejmuje optymalizację zatrudnienia, przegląd procesów kontroli i raportowania, zwiększenie efektywności pracy, spłaszczenie struktury organizacyjnej oraz re negocjację umów. Szacuje się, że jednorazowe koszty reorganizacji związane z projektem, które zostaną poniesione w 2009 r. wyniosą do 25 mln PLN. W I kw. 2009 r. Spółka odnotowała 1,6 mln PLN kosztów dotyczących programu restrukturyzacji.

Oszczędności osiągnięte dzięki projektowi „Profit” będą realizowane w uzupełnieniu do wcześniej zapowiedzianych synergii z tytułu integracji Tele2 Polska z grupą Netia (szacowanych na poziomie ponad 30 mln PLN w skali roku).

W oparciu o przewidywane oszczędności w ramach programu redukcji kosztów „Profit” oraz biorąc pod uwagę wyraźny trend poprawy rentowności Netia poinformowała o podwyższeniu prognozy na 2009 r. (szczegółowy opis w Rozdziale 4).

Połączenie Netii z Tele2 Polska. W dniu 27 lutego 2009 r. w ramach projektu integracji nastąpiło prawne połączenie Netii z jej spółką zależną Tele2 Polska. Spółka oczekuje, że redukcja kosztów administracyjnych oraz pełny „rebranding” na markę Netii i integracja operacyjna pozytywnie wpłyną na wynik operacyjny Grupy Netia. Pełna integracja systemów i procesów IT jest ostatnim elementem integracji planowanym na III kw. 2009 r.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Netii podjęło w dniu 9 kwietnia 2009 r. uchwały dotyczące m.in. zatwierdzenia sprawozdań finansowych i pokrycia strat za 2008 rok, zmian w zasadach wynagradzania członków Rady Nadzorczej oraz zmian w składzie Rady Nadzorczej.

W związku z powyższą nominacją w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodzi obecnie 9 osób: pan Stan Abbeloos, pan Ben Duster, pan Raimondo Eggink, pan George Karaplis, pan Nicolas Maguin, pani Ewa Pawluczuk, pan Tadeusz Radziwiński, pan Jerome de Vitry i pan Piotr Żochowski.

Nowo nominowani członkowie Rady Nadzorczej posiadają bogate, międzynarodowe doświadczenie m.in. w dziedzinie telekomunikacji, doradztwa i bankowości inwestycyjnej, jak również finansów:

- Pan Stan Abbeloos ostatnio pełnił funkcję Prezesa Zarządu Farlep Incest na Ukrainie,
- Pan Ben Duster jest Dyrektorem Zarządzającym w firmie Watermark Advisors LLC, USA,
- Pan George Karaplis ostatnio pełnił funkcję Dyrektora Finansowego spółki Lannet Telecommunications w Grecji,
- Pan Nicolas Maguin pełni obecnie funkcję Dyrektora Generalnego w grupie Louis Dreyfus Commodities w Rosji,
- Pani Ewa Pawluczuk jest zastępcą Dyrektora Biura Finansów w Polskiej Agencji Żeglugi Powietrznej,
- Pan Piotr Żochowski obecnie pełni funkcję wiceprezesa Zarządu i głównego dyrektora finansowego w Pioneer Pekso Towarzystwie Funduszy Inwestycyjnych SA.

Pełne życiorysy osób powołanych do Rady Nadzorczej są zawarte na stronie www.inwestor.netia.pl.

W dniu 4 maja 2009 r. na posiedzeniu Rady Nadzorczej w nowym składzie panowie Ben Duster i Geroge Karaplis zostali powołani odpowiednio na stanowisko Przewodniczącego oraz Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Netii.

List intencyjny do umowy ramowej z P4 Sp. z o.o. dotyczącej dostarczania rozwiązań transmisyjnych dla potrzeb sieci UMTS. W dniu 3 marca 2009 r. Netia i P4 Sp. z o.o. podpisały list intencyjny (term sheet), nie mający charakteru wiążącej umowy, w którym postanowiły prowadzić negocjacje warunków następujących umów:

- (i) umowy opcyjnej, zgodnie z którą P4 otrzyma od Netii opcję nabycia części radiowego sprzętu transmisyjnego, który jest obecnie wykorzystywany przez Spółkę do świadczenia usług dla P4. Term sheet przewiduje, że powyższa opcja obejmie nabycie przez P4 radioliniowych urządzeń transmisyjnych w 90% wszystkich lokalizacji wykorzystywanych przez Netię na potrzeby transmisji dla P4. Ponadto term sheet zakłada, że opcja będzie mogła być zrealizowana wyłącznie poprzez nabycie wszystkich wymienionych wyżej urządzeń, w jednym z trzech terminów: 1 stycznia 2010 r. – za łączną cenę zakupu: 65,8 mln PLN lub 1 stycznia 2011 r. – za łączną cenę zakupu: 44,8 mln PLN bądź 1 stycznia 2012 r. – za łączną cenę zakupu: 37,9 mln PLN.
- (ii) aneksu do obowiązującej umowy, przewidującego że: a) umowa zostanie zawarta na czas nieokreślony, a okres wypowiedzenia usług transmisyjnych świadczonych na łączach będących przedmiotem opcji zostanie przedłużony z 12 do 24 miesięcy; b) P4 ma możliwość przeniesienia praw związanych z Umową UMTS na jej spółkę zależną; c) nowe ceny jednostkowe za główną transmisję sieciową będą miały zastosowanie w przypadku, gdy P4 postanowi zrealizować opcję; okres wypowiedzenia usług transmisyjnych świadczonych na głównych łączach będzie wynosił 24 miesiące, z wyjątkiem 15% takich łączy, przeznaczonych na rekonfigurację.

Netia ocenia, że zawarcie powyższych umów na warunkach opisanych w term sheet nie będzie miało istotnego wpływu na prognozę Netii na 2009 r. ani na prognozę średnioterminową. Jednakże, w międzyczasie strony podjęły dalsze negocjacje, w związku z czym warunki finansowe potencjalnej umowy mogą znacząco różnić się od ustaleń z dnia 3 marca 2009 r.

Netia i P4 kontynuują współpracę na dotychczasowych warunkach, a obowiązująca umowa jest rentowna dla Netii.

Finansowanie. Na dzień 31 marca 2009 r. Netia posiadała środki pieniężne w wysokości 170,8 mln PLN, obligacje skarbowe w kwocie nominalnej 20,0 mln PLN oraz środki dostępne w ramach niewykorzystanej linii kredytowej w kwocie 375,0 mln PLN. Zarząd ocenia, że powyższe środki pieniężne są wystarczające do sfinansowania planów wzrostu Spółki poprzez rozwój usług szerokopasmowych do czasu osiągnięcia punktu zwrotnego w przepływach wolnych środków pieniężnych. Zarząd prowadzi rozmowy z konsorcjum banków dotyczące zwiększenia elastyczności w zakresie możliwości kolejnych przejęć i/lub skupu akcji własnych. Równocześnie z kontynuowanymi negocjacjami, Zarząd rozważa inne opcje.

Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu Netii, został powołany na Członka Zarządu Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych SEG na następną kadencję ze skutkiem na dzień 25 marca 2009 r. SEG istnieje od roku 1993 r., a celem organizacji jest pomoc i konsultacje dla spółek członkowskich w zakresie wymogów prawnych, regulacji rynku, relacji inwestorskich. Obecnie SEG skupia 212 spółek notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz alternatywnym rynku NewConnect, reprezentujących blisko 80 proc. kapitalizacji emitentów krajowych.

4. PROGNOZA NA 2009 R. ORAZ PROGNOZA ŚREDNIOTERMINOWA NA LATA 2010-2012 **PROGRAM REDUKCJI KOSZTÓW**

W dniu 6 kwietnia 2009 r. Netia poinformowała o podwyższeniu prognozy Skorygowanej EBITDA (z wyłączeniem jednorazowych kosztów restrukturyzacji dotyczących projektu „Profit”) na rok obrotowy 2009 z kwoty 260 mln PLN do kwoty 290 mln PLN. Powyższa aktualizacja została dokonana w związku z dalszą istotną poprawą rentowności Spółki w pierwszym kwartale oraz w oparciu o przewidywane oszczędności w ramach programu redukcji kosztów „Profit”.

Przewiduje się, że jednorazowe koszty reorganizacji związane z projektem „Profit”, które zostaną poniesione w 2009 roku, wyniosą do 25 mln PLN. Tym samym, EBITDA za rok obrotowy 2009, po uwzględnieniu kosztów restrukturyzacji, oczekiwana jest na poziomie 265 mln PLN.

Prognoza na 2009 rok	Poprzednia	Zaktualizowana
Liczba klientów usług szerokopasmowych (bez przejęć sieci ethernetowych)	525.000	525.000
Liczba klientów usług głosowych (we własnej sieci i WLR)	1.150.000	1.150.000
Liczba uwolnionych węzłów LLU	300	300
Przychody (w milionach PLN)	1.520	1.520
Skorygowana EBITDA (w milionach PLN) (bez kosztów restrukturyzacji w kwocie 25 mln PLN)	260	290
EBITDA (w milionach PLN) (z uwzględnieniem kosztów restrukturyzacji w kwocie 25 mln PLN)	260	265
Nakłady inwestycyjne (bez przejęć i akwizycji) (w milionach PLN)	260	260

Spółka ogłosiła poprzednią prognozę na 2009 r. w dniu 10 lutego 2009 r.

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.

Wdrożenie w 2009 roku programu redukcji kosztów zostało uwzględnione we wcześniej publikowanej prognozie średnioterminowej Spółki. Jednak z uwagi na fakt, że zakres obecnie realizowanego projektu jest większy o około 40 mln PLN w skali roku od wstępnie planowanego, Netia podwyższa średnioterminową prognozę marży EBITDA na rok obrotowy 2010 i 2012 o 3 punkty procentowe, tj. odpowiednio do 23% i 28%.

Poniższa tabela zawiera zestawienie aktualnej wyceny wszystkich elementów prognozy średnioterminowej w porównaniu do wartości opublikowanych poprzednio:

Prognoza średnioterminowa na lata 2010-2012	Poprzednia	Zaktualizowana
Roczny wzrost przychodów (CAGR)	5% - 10%	5% - 10%
Marża EBITDA w 2010 (%)	20%	23%
Marża EBITDA w 2012 (%)	25%	28%
Zysk netto w roku	2010	2010
Dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych w roku	2010	2010
Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku	2011	2011
1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku	2012	2012

Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Z dniem 1 stycznia 2009 r. dokonano zmian w sposobie prezentacji danych, dostosowując je do wewnętrznej sprawozdawczości zarządczej. Przychody i koszty zostały przeklasyfikowane aby dokładniej odzwierciedlać specyfikę prowadzonej działalności, jednak bez wpływu na uprzednio publikowane przychody ogółem, wynik EBITDA, wynik operacyjny i wynik netto. W związku z tą zmianą pewne pozycje przychodów i kosztów za okresy porównawcze mogą się różnić od danych wcześniej publikowanych.

Ponadto, w skróconych śródrocznych skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2009 r. Netia prezentuje obecnie przychody i wynik netto wg segmentów sprawozdawczych, tj. segmentu klientów indywidualnych, małych i średnich firm, klientów korporacyjnych i innych operatorów (Home, SOHO/SME, Corporate i Carriers).

Dane porównawcze dot. przychodów i wyniku operacyjnego dla każdego segmentu sprawozdawczego będą wkrótce dostępne na stronie inwestorskiej Netii.

Prosimy także o zapoznanie się z treścią naszych skróconych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2009 r.

Porównanie I kw. 2009 r. z I kw. 2008 r.

Przychody wzrosły o 58% do 375,7 mln PLN w I kw. 2009 r. z 237,5 mln PLN w I kw. 2008 r. Wyłączając przychody z działalności IVT (*terminacja międzynarodowego ruchu głosowego*) zbytej w I kw. 2008 r., przychody wzrosły o 64% z poziomu 228,7 mln PLN w I kw. 2008 r. do kwoty 375,7 mln PLN. Wzrost ten był wynikiem realizacji strategii wzrostu Netii poprzez rozwój bazy klientów szerokopasmowych, wspartej akwizycją Tele2 Polska we wrześniu 2008 r.

Przychody z usług telekomunikacyjnych, wyłączając IVT, wzrosły o 65% do 374,4 mln PLN z poziomu 226,6 mln PLN w I kw. 2008 r. Przychody z usług transmisji danych wzrosły do kwoty 122,0 mln PLN, tj. o 51% z poziomu 80,8 mln PLN w I kw. 2008 r., z czego 33 punkty procentowe to ogólny wzrost organiczny, 8 punktów procentowych to wzrost związany z zakupem spółek internetowych, a 10 punktów procentowych to wzrost z tytułu usług transmisji danych świadczonych na rzecz P4. Przychody z bezpośrednich usług głosowych wzrosły o 99% do 183,9 mln PLN z poziomu 92,4 mln PLN w I kw. 2008 r., co wiązało się z szybkim pozyskiwaniem klientów WLR oraz zakupem Tele2 Polska.

Ogólny wzrost przychodów był także wynikiem wzrostu przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich (wzrost o 52% lub 7,3 mln PLN), związanego głównie z tranzytem ruchu do sieci komórkowych.

Przychody z usług hurtowych wykazały wzrost o 8% z poziomu 19,1 mln PLN do kwoty 20,6 mln PLN. Przychody z działalności IVT, wyłączonej z powyższej kwoty i zbytej w I kw. 2008 r., wyniosły w I kw. 2008 r. za okres przed sprzedażą 8,8 mln PLN.

Koszt własny sprzedaży wzrósł o 39% do kwoty 251,8 mln PLN z kwoty 181,8 mln PLN w I kw. 2008 r. i stanowił 67% przychodów ogółem w stosunku do 77% w I kw. 2008 r.

Koszty działania i utrzymania sieci wzrosły w I kw. 2009 r. o 116% do kwoty 117,5 mln PLN w porównaniu do 54,5 mln PLN w I kw. 2008 r. Wzrost ten był związany z hurtowym dostępem przez bitstream i WLR, kosztem związanym z utrzymaniem nowych sieci spółek internetowych oraz kosztem dzierżawy linii dla dużych klientów biznesowych.

Opłaty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich wzrosły o 10% do 56,0 mln PLN w I kw. 2009 r. w stosunku do 50,8 mln PLN w I kw. 2008 r. Wzrost kosztów wynikający z uwzględnienia kosztów rozliczeń międzyoperatorskich Tele2 Polska od dnia 15 września 2008 r. został częściowo zrównoważony wprowadzoną w I kw. 2009 r. obniżką stawek MTR za połączenia do sieci komórkowych oraz większym wykorzystaniem przez Netię umów bazujących na płaskich stawkach rozliczeniowych za krajowe połączenia do sieci stacjonarnych.

Amortyzacja dotycząca kosztu własnego sprzedaży wzrosła o 9% do 59,8 mln PLN z kwoty 54,7 mln PLN w I kw. 2008 r. Głównym powodem wzrostu było przyspieszenie amortyzacji wąskopasmowego sprzętu radiowego, związane z wprowadzonymi przez regulatora zmianami w sposobie alokacji częstotliwości i wygaśnięciem obecnie użytkowanych zezwoleń w 2009 r.

Zysk na sprzedaży wyniósł w I kw. 2009 r. 123,8 mln PLN w porównaniu do 55,7 mln PLN w I kw. 2008 r., co stanowi wzrost o 122%. Marża zysku brutto wzrosła do 33,0% z 23,4% w I kw. 2008 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 47% do kwoty 84,1 mln PLN z kwoty 57,0 mln PLN za I kw. 2008 r. i stanowiły 22% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 24% w I kw. 2008 r. Włączenie kosztów Tele2 Polska związanych z obsługą klientów było głównym powodem wzrostu tej kategorii kosztów.

Koszty bilingu, usług pocztowych i logistyki wzrosły o 210% do 14,2 mln PLN z poziomu 4,6 mln PLN w I kw. 2008 r., głównie w związku z rosnącą bazą klientów. Oczekuje się, że koszty związane z outsourcingiem bilingu Tele2 Polska, będące składową tej kategorii, zostaną wyeliminowane w ciągu 2009 r. w wyniku migracji klientów Tele2 Polska do systemów Netii, zaplanowanej na drugą połowę roku.

Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom za pozyskanie nowych klientów wzrosły o 66% do 13,2 mln PLN z kwoty 7,9 mln PLN, na skutek wzrostu liczby pozyskiwanych klientów oraz relatywnie wyższych kosztów pozyskania klienta w Tele2 Polska. Oczekuje się, że w ciągu 2009 r. koszty pozyskania klienta Tele2 Polska zbliżą się poziomem do kosztów Netii wraz z integracją obu platform operacyjnych.

Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta wzrosły o 358% do 8,5 mln PLN z poziomu 1,8 mln PLN za I kw. 2008 r., na skutek kosztów związanych z nabyciem Tele2 Polska.

Koszty reklamy i promocji zmniejszyły się o 34% do kwoty 9,0 mln PLN z kwoty 13,5 mln PLN za I kw. 2008 r., odzwierciedlając mniej intensywne kampanie promocyjne oraz inicjatywy efektywności kosztowej. W tym zostały wyeliminowane wszystkie koszty mediów ATL dotyczące marki Tele2 Polska.

Amortyzacja dotycząca kosztów sprzedaży i dystrybucji wzrosła o 66% do 8,8 mln PLN z 5,3 mln PLN za I kw. 2008 r., głównie w wyniku amortyzacji bazy klientów Tele2 Polska.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 12% do kwoty 24,1 mln PLN z kwoty 21,4 mln PLN za I kw. 2008 r. w związku z zatrudnieniem dodatkowych pracowników i podwyżkami wynagrodzeń. Odnotowany w I kw. 2009 r. w ramach projektu „Profit” koszt odpraw wyniósł 0,7 mln PLN.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 35% do kwoty 46,6 mln PLN z kwoty 34,5 mln PLN za I kw. 2008 r. i stanowiły 12% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 15% w I kw. 2008 r. Wzrost spowodowany był głównie kosztami Tele2 Polska oraz integracją Tele2 Polska do Grupy Netia.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów ogólnego zarządu wzrosły o 20% do kwoty 23,3 mln PLN z kwoty 19,4 mln PLN za I kw. 2008 r. w związku z zatrudnieniem dodatkowych pracowników i podwyżkami wynagrodzeń. Odnotowany w I kw. 2009 r. w ramach projektu „Profit” koszt odpraw wyniósł 0,9 mln PLN.

Koszty utrzymania biura i floty samochodowej wzrosły o 120% do kwoty 5,2 mln PLN w porównaniu do 2,4 mln PLN w I kw. 2008 r. Wzrost ten był związany głównie z rozpoznaniem w I kw. 2008 r. szacunkowej straty na umowie najmu dawnego biura Tele2 Polska, które Netia zamierza podnajmując, oraz z kosztem dzierżawy nowego biura Netii.

Koszty elektronicznej wymiany danych dotyczące kosztów ogólnego zarządu wzrosły o 143% do 4,6 mln PLN z kwoty 1,9 mln PLN w I kw. 2008 r. w związku z trwającym procesem migracji systemu bilingowego Tele2 Polska w outsourcingu na systemy Netii.

Pozostałe przychody wyniosły 2,9 mln PLN w porównaniu do kwoty 2,4 mln PLN za I kw. 2008 r.

Pozostałe zyski/(straty) netto wyniosły 0,9 mln PLN w porównaniu do kwoty 4,5 mln PLN odnotowanej w I kw. 2008 r., która uwzględniała 5,1 mln PLN zysku na sprzedaży aktywów dotyczących działalności IVT Spółki.

Skorygowana EBITDA wzrosła o 112% do 71,5 mln PLN z kwoty 33,8 mln PLN w I kw. 2008 r. Wyłączając koszt odpraw w wysokości 1,6 mln PLN, EBITDA wyniosła 69,9 mln PLN. Marża Skorygowanej EBITDA wzrosła do 19,0% natomiast marża EBITDA wzrosła do 18,6% w porównaniu do 14,2% za I kw. 2008 r.

Amortyzacja wzrosła o 16% do 73,0 mln PLN w porównaniu do 62,9 mln PLN za I kw. 2008 r. w wyniku przyspieszenia amortyzacji wąskopasmowego sprzętu radiowego i amortyzacji bazy klientów Tele2 Polska, jak opisano powyżej.

Strata operacyjna (EBIT) wyniosła 3,0 mln PLN w porównaniu do straty operacyjnej w kwocie 29,1 mln PLN za I kw. 2008 r.

Koszty finansowe netto wyniosły 3,9 mln PLN w stosunku do kosztów finansowych netto w kwocie 1,7 mln PLN odnotowanych w I kw. 2008 r. i dotyczyły głównie strat na różnicach kursowych.

Strata netto wyniosła 6,4 mln PLN w porównaniu do straty netto w kwocie 55,3 mln PLN w I kw. 2008 r.

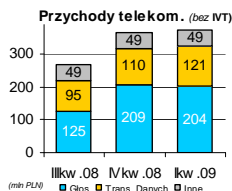
Wydatki inwestycyjne poniesione na zakup środków trwałych i oprogramowania komputerowego wzrosły w I kw. 2009 r. o 7% do kwoty 74,8 mln PLN w porównaniu do 70,1 mln PLN za I kw. 2008 r.

Pozostałe istotne pozycje wypływu/ wpływu środków pieniężnych w I kw. 2009 r. obejmują płatności w wysokości 7,0 mln PLN związane z przeprowadzonymi w 2008 r. akwizycjami, jak również kwotę 19,8 mln PLN wydatkowaną na zakup krótkoterminowych obligacji skarbowych. W rezultacie wypływy pieniężne netto z tytułu działalności inwestycyjnej w I kw. 2009 r. wyniosły 99,2 mln PLN w porównaniu do wypływów w kwocie 81,8 mln PLN w I kw. 2008 r.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na dzień 31 marca 2009 r. wyniosły 170,8 mln PLN w porównaniu z 74,2 mln PLN na dzień 31 marca 2008 r. Ponadto na dzień 31 marca 2009 r. Netia posiadała obligacje skarbowe o wartości nominalnej 20 mln PLN.

Netia nie posiadała zadłużenia na dzień 31 marca 2009 r., a finansowanie w ramach linii kredytowej dostępnej do dnia 30 czerwca 2011 r. na realizację przyszłych inwestycji Spółki wynosiło 375,0 mln PLN. Na koniec I kw. 2008 r. Netia wykorzystała 180,0 mln PLN z dostępnej linii kredytowej w kwocie 300,0 mln PLN.

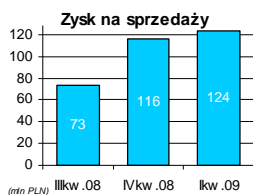
Porównanie I kw. 2009 r. z IV kw. 2008 r.



Przychody wzrosły pomiędzy kolejnymi kwartałami o 2% do 375,7 mln PLN w I kw. 2009 r. z 369,0 mln PLN w IV kw. 2008 r.

Przychody z usług telekomunikacyjnych wzrosły o 2% do poziomu 374,4 mln PLN wobec 367,4 mln PLN w IV kw. 2008 r. Przychody z usług transmisji danych wzrosły pomiędzy kolejnymi kwartałami o 11% do kwoty 122,0 mln PLN w I kw. 2009 r. z poziomu 110,1 mln PLN w IV kw. 2008 r. Przychody z usług głosowych zmniejszyły się o 2% do 203,8 mln PLN w porównaniu do 208,6 mln PLN w IV kw. 2008 r., głównie na skutek upustów promocyjnych udzielonych dawnym klientom Tele2 Polska przy przedłużeniu ich umów z Netią.

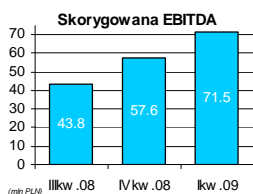
Koszt własny sprzedaży pozostał na zbliżonym poziomie w obu kwartałach i wyniósł 251,9 mln PLN w I kw. 2009 r. w porównaniu do 252,7 mln PLN w IV kw. 2008 r. i stanowił 67% przychodów ogółem w I kw. 2009 r. w porównaniu do udziału na poziomie 68% w IV kw. 2008 r. Wzrost zróznoważony utrzymania sieci związany z większą skalą działalności został zrównoważony obniżką kosztów w innych kategoriach, w tym niższymi kosztami rozliczeń międzyoperatorskich na skutek obniżki stawek za zakończenie połączeń w sieciach komórkowych.



Zysk na sprzedaży wzrósł pomiędzy kolejnymi kwartałami o 6% z 116,3 mln PLN w IV kw. 2008 r. do 123,8 mln PLN w I kw. 2009 r. Marża zysku brutto wzrosła do 33,0% z 31,5% w IV kw. 2008 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji zmniejszyły się o 9% do kwoty 84,1 mln PLN z kwoty 92,3 mln PLN w IV kw. 2008 r. i stanowiły 22% przychodów ogółem w I kw. 2009 r. w porównaniu do udziału na poziomie 25% w IV kw. 2008 r. Zmiana spowodowana była głównie niższymi kosztami reklamy i promocji. W I kw. 2009 r. marka Tele2 Polska nie była już promowana w mediach ATL, a ponadto do redukcji kosztów przyczyniło się mniejsze nasilenie prowadzonych kampanii promocyjnych i podjęte inicjatywy oszczędnościowe. Efekt obniżenia kosztów reklamy i promocji został częściowo zmniejszony przez wzrost kosztów wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników. W tym koszt odpraw odnotowany w związku z programem optymalizacji kosztów „Profit” wyniósł 0,7 mln PLN.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 4% do 46,6 mln PLN w porównaniu do 44,6 mln PLN w IV kw. 2008 r. i stanowiły 12% przychodów ogółem w obu porównywanych kwartałach. Wzrost był związany głównie z wyższymi kosztami wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników. W tym koszt odpraw odnotowany w związku z programem optymalizacji kosztów „Profit” wyniósł 0,9 mln PLN, a bezgotówkowy koszt opcji na akcje Spółki wzrósł pomiędzy kolejnymi kwartałami o 2,2 mln PLN.



Skorygowana EBITDA wzrosła o 24% i wyniosła 71,5 mln PLN w porównaniu do kwoty 57,6 mln PLN za IV kw. 2008 r. Uwzględniając koszt odpraw w kwocie 1,6 mln PLN EBITDA wyniosła 69,9 mln PLN. Marża Skorygowanej EBITDA wzrosła do 19,0%, a marża EBITDA wzrosła do 18,6% w porównaniu do marży EBITDA w wysokości 15,6% w poprzednim kwartale.

Strata operacyjna (EBIT) zmniejszyła się do 3,0 mln PLN w porównaniu do straty operacyjnej w kwocie 14,7 mln PLN w IV kw. 2008 r.

Koszty finansowe netto wyniosły 3,9 mln PLN w stosunku do przychodów finansowych netto w kwocie 3,9 mln PLN odnotowanych w IV kw. 2008 r. Ta istotna zmiana pozycji była spowodowana głównie stratami na różnicach kursowych, które zostały rozpoznane na części zobowiązań denominowanych w walutach obcych nie objętych transakcjami zabezpieczającymi. Powyższe zobowiązania dotyczyły głównie płatności dla dawnych właścicieli Tele2 Polska. W I kw. 2009 r. Netia aktywnie wykorzystywała kontrakty terminowe dla zabezpieczenia ryzyka kursowego związanego z przyszłymi przepływami środków pieniężnych, dotyczącymi zarówno bieżącej działalności operacyjnej jak i działalności inwestycyjnej. Decyzja o obniżeniu stopnia wykorzystania tego narzędzia, która okazała się przedwczesna, przyczyniła się do rozpoznania straty. Drugim czynnikiem mającym wpływ na poziom kosztów finansowych netto była obniżona wycena rynkowa akcji i opcji na akcje otrzymanych w związku ze sprzedażą działalności IVT.

Strata netto za I kw. 2009 r. wyniosła 6,4 mln PLN w porównaniu do straty netto w kwocie 10,1 mln PLN w IV kw. 2008 r.

Podstawowe dane finansowe

PLN'000	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
Przychody ze sprzedaży z działalności kontynuowanej	228,696	243,483	271,159	369,056	375,665
Przychody ze sprzedaży z tytułu działalności IVT	8,744	-	-	-	-
Przychody ze sprzedaży razem	237,470	243,483	271,159	369,056	375,665
Zmiana % (rok do roku)	16.2%	18.4%	31.9%	65.9%	58.2%
Skorygowana EBITDA	33,800	35,436	43,829	57,576	71,530
Marża %	14.2%	14.6%	16.2%	15.6%	19.0%
Zmiana % (rok do roku)	(38.1%)	(43.1%)	21.2%	225.7%	111.6%
EBITDA	33,800	35,436	43,829	57,576	69,911
Marża %	14.2%	14.6%	16.2%	15.6%	18.6%
EBIT	(29,079)	(33,230)	(22,714)	(14,683)	(3,051)
Marża %	(12.2%)	(13.6%)	(8.4%)	(4.0%)	(0.8%)
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	(55,294)	314,581	(18,586)	(10,096)	(6,401)
Marża %	(23.3%)	129.2%	(6.9%)	(2.7%)	(1.7%)
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) ²	(55,294)	(38,846)	(18,540)	(10,096)	(6,401)
Marża %	(23.3%)	(16.0%)	(6.8%)	(2.7%)	(1.7%)
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ³	(28,569)	(37,105)	(22,438)	(85,073)	(32,707)
Środki pieniężne	74,242	324,017	232,736	192,685	170,796
Obligacje skarbowe (wartość nominalna)	-	-	-	-	20,000
Kredyty	179,478	-	-	-	-
Wydatki inwestycyjne	70,134	47,167	70,060	71,259	74,766
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	35,205	52,103	66,245	93,872	69,784
EUR '000¹	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
Przychody ze sprzedaży z działalności kontynuowanej	48,645	51,791	57,677	78,501	79,907
Przychody ze sprzedaży z tytułu działalności IVT	1,860	-	-	-	-
Przychody ze sprzedaży razem	50,512	51,791	57,677	78,501	79,907
Zmiana % (rok do roku)	16.2%	18.4%	31.9%	65.9%	58.2%
Skorygowana EBITDA	7,190	7,537	9,323	12,247	15,215
Marża %	14.2%	14.6%	16.2%	15.6%	19.0%
Zmiana % (rok do roku)	(38.1%)	(43.1%)	21.2%	225.7%	111.6%
EBITDA	7,190	7,537	9,323	12,247	14,871
Marża %	14.2%	14.6%	16.2%	15.6%	18.6%
EBIT	(6,185)	(7,068)	(4,831)	(3,123)	(649)
Marża %	(12.2%)	(13.6%)	(8.4%)	(4.0%)	(0.8%)
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	(11,761)	66,914	(3,953)	(2,147)	(1,362)
Marża %	(23.3%)	129.2%	(6.9%)	(2.7%)	(1.7%)
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) ²	(11,761)	(8,263)	(3,944)	(2,147)	(1,362)
Marża %	(23.3%)	(16.0%)	(6.8%)	(2.7%)	(1.7%)
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) ³	(6,077)	(7,892)	(4,773)	(18,096)	(6,957)
Środki pieniężne	15,792	68,921	49,505	40,985	36,330
Obligacje skarbowe (wartość nominalna)	-	-	-	-	4,254
Kredyty	38,176	-	-	-	-
Wydatki inwestycyjne	14,918	10,033	14,902	15,157	15,903
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	7,488	11,083	14,091	19,967	14,844

¹ Kwoty w euro zostały przeliczone po kursie 4. 7013 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 31 marca 2009 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

² Wynik netto za 2008 r., II i III kw. 2008 r. wyłączając zysk na sprzedaży udziałów w P4.

³ Zysk netto Netii SA (jednostkowy) jest wykorzystywany przy obliczaniu wysokości kwot potencjalnie podlegających dystrybucji do akcjonariuszy poprzez wypłatę dywidendy lub program wykupu akcji własnych. Strata jednostkowa Netii SA za 2008 r. nie uwzględnia wyniku spółki Tele2 Polska, która została połączona z Netią SA w I kw. 2009 r.

Podstawowe dane operacyjne

	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
Dane dotyczące usług szerokopasmowych					
Skumulowana liczba portów na koniec okresu	256,922	292,470	346,939	413,645	441,266
<i>xDSL i FastEthernet na własnej sieci Netii</i>	120,209	132,398	134,311	171,933	174,874
<i>WiMAX Internet</i>	7,192	8,444	9,970	12,110	13,416
<i>Inne</i>	1,022	987	1,136	841	757
Porty szerokopasmowe w sieci Netii	128,423	141,829	145,417	184,884	189,047
<i>Bitstream</i>	128,499	150,641	201,522	227,441	248,455
<i>LLU</i>	-	-	213	1,320	3,764
Suma przyłączeń netto	39,404	35,548	54,469	66,706	27,621
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN)	69	66	61	60	59
Średni koszt pozyskania klienta Bitstream (SAC)(PLN) .	187	182	164	196	199
Dane o ilości abonentów (sieć własna i WLR)					
Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu	451,294	489,028	1,033,206	1,065,516	1,105,043
<i>Bezpośrednie usługi głosowe</i>	370,418	368,151	367,547	364,722	361,963
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i>	116,262	119,312	123,186	127,304	129,810
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	42,703	42,304	42,372	40,717	39,728
<i>VoIP</i>	4,840	5,365	9,195	11,921	15,117
<i>WiMAX głos</i>	11,695	13,510	14,383	15,904	17,330
Linie głosowe we własnej sieci	386,953	387,026	391,125	392,547	394,410
<i>WLR</i>	64,341	102,002	642,081	672,969	710,633
Suma przyłączeń netto	29,532	37,734	544,178	32,310	39,527
Udział linii biznesowych w całkowitej ilości linii na koniec okresu	45.2%	44.6%	22.7%	22.9%	22.6%
Średni miesięczny przychód na linię we własnej sieci (ARPU)(PLN)	75	72	71	67	66
Średni miesięczny przychód na linię dla WLR (ARPU)(PLN)	32	39	46	56	51
Średni miesięczny przychód dla całej bazy klienckiej (ARPU)(PLN)	70	66	63	60	56
Dane o pośrednich usługach głosowych					
Skumulowana liczba użytkowników prefiksu	25,518	22,129	204,066	176,035	150,076
Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN)	141	165	125	39	40
Dane dotyczące infrastruktury					
Sieć szkieletowa (km)	5,002	5,002	5,002	5,002	5,002
Inne					
Zatrudnienie	1,467	1,570	1,635	1,673	1,609

Rachunek zysków i strat (w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)					
	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
Przychody telekomunikacyjne	<i>nie badany</i>	<i>nie badany</i>	<i>nie badany</i>	<i>nie badany</i>	<i>nie badany</i>
Bezpośrednie usługi głosowe	92,362	93,798	113,147	188,302	183,944
Pośrednie usługi głosowe	12,731	11,756	11,984	20,338	19,842
Transmisja danych	80,839	87,254	95,307	110,133	122,028
Rozliczenia międzyoperatorskie	14,004	26,058	25,552	23,561	21,326
Usługi hurtowe	19,100	16,594	17,820	18,391	20,593
Pozostałe usługi telekomunikacyjne	7,584	5,953	5,411	6,653	6,654
Przychody telekomunikacyjne	226,620	241,413	269,221	367,378	374,387
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych	2,076	2,070	1,938	1,678	1,278
Przychody z działalności kontynuowanej	228,696	243,483	271,159	369,056	375,665
Przychody ze sprzedaży z tyt. terminacji ruchu międzynarodowego (IVT)	8,774	-	-	-	-
Przychody razem	237,470	243,483	271,159	369,056	375,665
Koszt własny sprzedaży	(181,794)	(191,557)	(197,439)	(252,723)	(251,818)
<i>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich</i>	<i>(50,836)</i>	<i>(52,001)</i>	<i>(56,887)</i>	<i>(58,775)</i>	<i>(55,968)</i>
<i>Koszty wynajmu i utrzymania sieci</i>	<i>(54,462)</i>	<i>(61,458)</i>	<i>(65,676)</i>	<i>(112,629)</i>	<i>(117,482)</i>
<i>Wartość sprzedanych towarów</i>	<i>(2,394)</i>	<i>(1,676)</i>	<i>(1,580)</i>	<i>(3,131)</i>	<i>(2,436)</i>
<i>Amortyzacja</i>	<i>(54,754)</i>	<i>(60,466)</i>	<i>(57,934)</i>	<i>(60,251)</i>	<i>(59,836)</i>
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	<i>(4,906)</i>	<i>(5,055)</i>	<i>(4,581)</i>	<i>(5,026)</i>	<i>(6,323)</i>
<i>Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty</i>	<i>(14,442)</i>	<i>(10,901)</i>	<i>(10,781)</i>	<i>(12,911)</i>	<i>(9,773)</i>
Zysk brutto	55,676	51,926	73,720	116,333	123,847
Marża (%)	23.4%	21.3%	27.2%	31.5%	33.0%
Koszty sprzedaży i dystrybucji	(57,054)	(60,563)	(65,279)	(92,289)	(84,104)
<i>Koszty reklamy i promocji</i>	<i>(13,530)</i>	<i>(15,182)</i>	<i>(14,153)</i>	<i>(17,570)</i>	<i>(8,988)</i>
<i>Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom</i>	<i>(7,958)</i>	<i>(7,985)</i>	<i>(9,132)</i>	<i>(11,117)</i>	<i>(13,233)</i>
<i>Billing, usługi pocztowe i logistyka</i>	<i>(4,588)</i>	<i>(4,284)</i>	<i>(6,590)</i>	<i>(13,497)</i>	<i>(14,219)</i>
<i>Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta</i>	<i>(1,859)</i>	<i>(2,189)</i>	<i>(4,093)</i>	<i>(12,099)</i>	<i>(8,508)</i>
<i>Odpis aktualizujący wartość należności</i>	<i>(531)</i>	<i>(1,043)</i>	<i>(1,104)</i>	<i>(1,940)</i>	<i>(2,066)</i>
<i>Amortyzacja</i>	<i>(5,329)</i>	<i>(5,563)</i>	<i>(5,132)</i>	<i>(8,472)</i>	<i>(8,846)</i>
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	<i>(21,386)</i>	<i>(21,479)</i>	<i>(19,167)</i>	<i>(21,729)</i>	<i>(24,066)</i>
<i>Inne koszty</i>	<i>(1,873)</i>	<i>(2,838)</i>	<i>(5,908)</i>	<i>(5,865)</i>	<i>(4,178)</i>
Koszty ogólnego zarządu	(34,557)	(32,661)	(34,432)	(44,620)	(46,585)
<i>Usługi profesjonalne</i>	<i>(2,548)</i>	<i>(1,306)</i>	<i>(2,214)</i>	<i>(2,386)</i>	<i>(2,486)</i>
<i>Koszty elektronicznej wymiany danych</i>	<i>(1,899)</i>	<i>(2,188)</i>	<i>(2,262)</i>	<i>(3,041)</i>	<i>(4,607)</i>
<i>Koszty utrzymania biura i floty samochodowej</i>	<i>(2,371)</i>	<i>(2,075)</i>	<i>(4,187)</i>	<i>(3,697)</i>	<i>(5,222)</i>
<i>Amortyzacja</i>	<i>(2,796)</i>	<i>(2,637)</i>	<i>(3,477)</i>	<i>(3,536)</i>	<i>(4,280)</i>
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	<i>(19,422)</i>	<i>(19,196)</i>	<i>(16,373)</i>	<i>(19,220)</i>	<i>(23,278)</i>
<i>Inne koszty</i>	<i>(5,521)</i>	<i>(5,259)</i>	<i>(5,919)</i>	<i>(12,740)</i>	<i>(6,712)</i>
Pozostałe przychody	2,363	1,207	2,520	5,509	2,943
Pozostałe koszty	(20)	(31)	(22)	(374)	(100)
Pozostałe zyski / (straty), netto	4,513	6,892	779	758	948
Strata operacyjna	(29,079)	(33,230)	(22,714)	(14,683)	(3,051)
Marża (%)	(12.2%)	(13.6%)	(8.4%)	(4.0%)	(0.8%)
Przychody finansowe	633	4,085	3,696	2,275	2,104
Koszty finansowe	(2,334)	(9,707)	592	1,590	(5,987)
Zysk na sprzedaży udziałów w P4	-	353,427	(46)	-	-
Udział w stracie byłej jednostki stowarzyszonej	(22,625)	-	-	-	-
Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem	(53,405)	314,575	(18,472)	(10,818)	(6,934)
Podatek dochodowy, netto	(1,889)	6	(114)	722	533
Zysk / (Strata) netto	(55,294)	314,581	(18,586)	(10,096)	(6,401)
Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne	-	-	(284)	-	3,139
Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów	-	-	-	-	(562)
Inne całkowite dochody	-	-	(284)	-	2,577
Całkowity Zysk / (Strata)	(55,294)	314,581	(18,870)	(10,096)	(3,824)
Z tego przypadająca na					
Akcjonariuszy Netii	(55,294)	314,581	(18,870)	(10,096)	(3,824)
akcjonariuszy mniejszościowych	-	-	-	-	-

Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku / (straty) operacyjnej

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
	<i>nie badane</i>	<i>nie badane</i>	<i>nie badane</i>	<i>nie badane</i>	<i>nie badane</i>
Zysk / (Strata) operacyjna	(29,079)	(33,230)	(22,714)	(14,683)	(3,051)
Korekta:					
Amortyzacja	62,879	68,666	66,543	72,259	72,962
EBITDA	33,800	35,436	43,829	57,576	69,911
Korekta:					
Koszty restrukturyzacji w ramach projektu „Profit”	-	-	-	-	1,619
Skorygowana EBITDA	33,800	35,436	43,829	57,576	71,530
Marża (%)	14.2%	14.6%	16.2%	15.6%	19.0%

Nota do pozostałych przychodów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>
Noty debetowe	-	-	1,539	2,352	2,279
Umorzenie zobowiązań	-	-	-	210	149
Usługi świadczone P4	407	255	181	61	-
Umowa gwarancji finansowej dotycząca P4	435	-	-	-	-
Odwrócenie odpisów z tytułu utraty wartości aktywów trwałych i rezerw	184	-	-	1,000	-
Inne przychody operacyjne	1,337	952	800	1,886	515
Razem	2,363	1,207	2,520	5,509	2,943

Nota do pozostałych kosztów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>
Odpis z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	(20)	(31)	(22)	(374)	(100)
Razem	(20)	(31)	(22)	(374)	(100)

Nota do pozostałych zysków / (strat), netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 08	II kw. 08	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09
	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>	<i>nie badana</i>
Zysk ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym	-	701	499	4	350
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	(220)	6,434	134	98	10
Zysk na sprzedaży grupy aktywów obejmującej działalność IVT Premium Internet	5,093	-	-	-	-
Zysk na sprzedaży inwestycji	-	-	-	9	-
Różnice kursowe, netto	(360)	(243)	146	647	588
Razem	4,513	6,892	779	758	948

Bilans (w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	31 grudnia 2008 <i>badany</i>	31 marca 2009 <i>nie badany</i>
Rzeczowe aktywa trwałe, netto	1,415,994	1,424,295
Wartości niematerialne	411,298	399,492
Nieruchomości inwestycyjne	36,133	35,995
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego.....	564	138
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.....	10	10
Należności długoterminowe	6,623	6,623
Rozliczenia międzyokresowe	16,867	14,787
Aktywa trwałe razem	1,887,489	1,881,340
Zapasy	5,060	4,885
Należności handlowe i pozostałe należności	169,627	154,613
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	201	275
Rozliczenia międzyokresowe	18,294	20,407
Pochodne instrumenty finansowe	-	4,228
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	5,905	5,001
Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności.....	-	19,775
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	2,712	2,634
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	192,685	170,796
	394,484	382,614
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	513	513
Aktywa obrotowe razem	394,997	383,127
AKTYWA RAZEM	2,282,486	2,264,467
Kapitał zakładowy.....	389,277	389,277
Nadwyżka wartości emisyjnej nad wartością nominalną akcji	1,556,489	1,556,489
Niepodzielony wynik finansowy	(41,245)	(47,646)
Inne składniki kapitału własnego	23,960	29,779
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	1,928,481	1,927,899
Rezerwy na zobowiązania.....	7,537	8,005
Przychody przyszłych okresów	7,779	7,656
Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	9,121	8,421
Pozostałe zobowiązania długoterminowe.....	2,898	9,740
Zobowiązania długoterminowe razem	27,335	33,822
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania	296,390	267,050
Pochodne instrumenty finansowe	-	3,673
Pozostałe zobowiązania finansowe.....	304	164
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych.....	53	29
Rezerwy na zobowiązania.....	7,545	7,327
Przychody przyszłych okresów	22,378	24,503
Zobowiązania krótkoterminowe razem	326,670	302,746
Zobowiązania razem	354,005	336,578
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM	2,282,486	2,264,467

Sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I kw. 08 nie badane	II kw. 08 nie badane	III kw. 08 nie badane	IV kw. 08 nie badane	I kw. 09 nie badane
Zysk / (Strata) netto	(55,294)	314,581	(18,586)	(10,096)	(6,401)
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych.....	62,879	68,666	66,543	72,259	72,962
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	20	31	22	374	100
Udział w stracie byłej jednostki stowarzyszonej	22,625	-	-	-	-
Odroczony podatek dochodowy	1,762	(136)	(5)	(775)	(835)
Odsetki naliczone od kredytów bankowych	2,132	4,908	-	627	-
Pozostałe odsetki	96	101	104	628	855
Umowa gwarancji finansowej.....	(435)	-	-	-	-
Odsetki naliczone od udzielonych pożyczek	(8)	(6)	(6)	(4)	(3)
Świadczenia w formie akcji własnych.....	4,624	2,599	1,089	1,256	3,242
(Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych.....	(78)	(219)	(84)	214	765
(Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych.....	-	-	-	-	1,954
Różnice kursowe	(91)	3,754	(1,023)	(2,956)	1,793
Zysk na sprzedaży i likwidacji środków trwałych	400	(6,390)	-	242	56
Zysk na sprzedaży byłej jednostki stowarzyszonej (P4) ..	-	(353,427)	46	(9)	-
Zysk na sprzedaży grupy aktywów.....	(5,093)	-	-	-	-
Zmiana kapitału obrotowego	(18,195)	(3,509)	12,087	(1,934)	1,773
Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	15,344	30,953	60,187	59,826	76,261
Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych... (70,134)	(70,134)	(47,167)	(70,060)	(71,259)	(74,766)
Sprzedaż środków trwałych oraz wartości niematerialnych.....	28	7,659	555	609	181
Sprzedaż grupy aktywów	4,000	2,000	-	-	2,000
Inwestycja w byłą jednostkę stowarzyszoną (P4).....	(8,124)	-	-	-	-
Sprzedaż jednostki stowarzyszonej P4	-	453,770	-	-	-
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych, po uwzględnieniu przejętych środków pieniężnych	(7,848)	(8,222)	(82,638)	(34,268)	(6,963)
Sprzedaż inwestycji	-	-	-	25	-
Nabycie obligacji skarbowych	-	-	-	-	(19,762)
Splata pożyczek i odsetek.....	253	70	69	70	69
Wpływy / (Wypływy) pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(81,825)	408,110	(152,074)	(104,823)	(99,241)
Splata zobowiązań z tyt. leasingu finansowego	(475)	(716)	(532)	(427)	(484)
Otrzymane kredyty	85,000	-	-	25,000	-
Splata zobowiązań z tyt. pożyczek.....	-	(180,006)	(190)	(25,306)	-
Splata zobowiązań z tyt. odsetek od pożyczek	(1,585)	(4,229)	-	(166)	-
Wpływy / (Wypływy) pieniężne netto z działalności finansowej	82,940	(184,951)	(722)	(899)	(484)
Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych	16,459	254,112	(92,609)	(45,896)	(23,464)
Straty z tytułu wyceny środków pieniężnych w walutach obcych	86	(4,337)	1,328	5,845	1,575
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu ...	57,697	74,242	324,017	232,736	192,685
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu.	74,242	324,017	232,736	192,685	170,796

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 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”) 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)	– rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług głosowych klientom korzystającym z 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), 0-700 (usługi audioteksowe), 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 (wdzwaniany 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 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.

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 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.
Sieć szkieletowa	– sieć telekomunikacyjna przeznaczona do przenoszenia ruchu telekomunikacyjnego pomiędzy głównymi węzłami sieci.
Średni koszt pozyskania klienta bitstreamu (SAC)	– średni koszt jednostkowy dotyczący pozyskania nowego klienta poprzez dostęp bitstream, obejmujący jednorazową opłatę instalacyjną do TP, prowizje wypłacone innym podmiotom, usługi pocztowe oraz koszt sprzedanych modemów.
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.
Środki pieniężne	– środki pieniężne i ich ekwiwalenty posiadane na koniec danego okresu.
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.
Wydatki inwestycyjne (capex)	– środki pieniężne wydatkowane na cele związane z nakładami kapitałowymi w danym okresie.

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych za I kw. 2009 r. w dniu 7 maja 2009 r. o godzinie 09:00 (czasu warszawskiego) / 08.00 (czasu londyńskiego) / 03:00 (czasu nowojorskiego). W celu zarejestrowania się i otrzymania numeru telefonu telekonferencji prosimy o kontakt z Emilią Whitbread (Taylor Rafferty Londyn) tel. +44 20 7614 2900 lub Jessicą McCormick (Taylor Rafferty Nowy Jork) tel. +1 212 889 4350.