

Kontakt: Anna Kuchnio (IR)
+48-22-330-2061
Jolanta Ciesielska (Media)
+48-22-330-2407
Netia
- lub -
Maria Ruiz
Taylor Rafferty, Londyn
+44-(0)20-7614-2900
Reema Parikh
Taylor Rafferty, Nowy Jork
+001-212-889-4350

NETIA SA OGŁASZA WYNIKI ZA III KWARTAŁ 2007 ROKU

Warszawa, Polska – 14 listopada 2007 r. – Netia SA („Netia” lub „Spółka”) (GPW: NET), największy niezależny operator telefonii stacjonarnej w Polsce, ogłosiła dziś niepodlegające badaniu skonsolidowane wyniki finansowe za III kwartał i okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2007 r. według MSSF UE (*).

Najważniejsze wydarzenia:

- **Baza kliencka usług szerokopasmowych Netii** powiększyła się do 171.368 portów na dzień 30 września 2007 r. z poziomu 133.978 portów na dzień 30 czerwca 2007 r. oraz 54.735 portów na dzień 30 września 2006 r., wykazując wzrost o 28% w porównaniu z II kw. 2007 r. i o 213% w skali roku. Na dzień 14 listopada br. Netia obsługiwała ponad 187.000 portów i Spółka podwyższyła prognozę liczby klientów usług szerokopasmowych obsługiwanych do końca bieżącego roku do poziomu co najmniej 210.000 (por. rozdział „Dane operacyjne”).
- Netia jest **wyraźnym liderem wśród polskich operatorów alternatywnych w zakresie usług szerokopasmowych**. Na podstawie opublikowanych danych rynkowych Spółka szacuje, że od stycznia 2007 r. pozyskała 18% nowych przyłączeń netto dla tych usług. Ponadto Netia szacuje, że w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy udział Spółki w rynku klientów usług szerokopasmowych wzrósł z 1,5% do 3,8%. Netia ocenia, że od stycznia 2007 r. ok. 84% klientów Telekomunikacji Polskiej („TP”), którzy zdecydowali się skorzystać z usług bitstreamu wybrało jej usługi.
- W dniu 20 sierpnia 2007 r. Netia wprowadziła **pakiety usług głosowych i internetowych** adresowane do klientów z sektora masowego. Pakiety są dostępne dla klientów obsługiwanych na bazie infrastruktury Netii oraz na liniach TP (w oparciu o umowę bitstreamu (BSA) oraz hurtowy dostęp do abonamentu (WLR)). Zarząd Spółki przewiduje, że nowi klienci usług głosowych świadczonych w oparciu o WLR pozwolą Netii zwiększyć jej bazę abonencką oraz ustabilizować w kilku kolejnych kwartałach przychody z usług głosowych. Na dzień 14 listopada 2007 r. Spółka zawarła ponad 13.000 umów na usługi głosowe świadczone w oparciu o WLR, a pierwsze linie WLR zostały aktywowane z dniem 1 listopada 2007 r.
- Zgodnie ze strategią, która zakłada osiągnięcie pozycji lidera usług szerokopasmowych wśród operatorów alternatywnych, Netia jako pierwsza uzyskała wiążącą umowę z TP o **uwolnienie dostępu do lokalnej pętli abonenckiej (LLU)**. Dzięki temu Spółka będzie mogła oferować własne, zróżnicowane usługi szerokopasmowe na bazie sieci dostępowej TP. Prace przygotowawcze nad wdrożeniem projektu LLU są wysoce zaawansowane i Netia zamierza przyłączyć pierwszych klientów tą metodą na przełomie 2007 r. i 2008 r.
- Spółka stowarzyszona Netii **P4 Sp. z o.o. („P4”) pozyskała ok. 435.000 klientów usług komórkowych** do dnia 30 września 2007 r. i dynamicznie powiększała bazę klientów w IV kw., który jest zazwyczaj najlepszym kwartałem na polskim rynku telefonii komórkowej. P4 poinformowała o przekroczeniu w dniu 15 października br. poziomu 500.000 użytkowników i podtrzymała swój cel zdobycia do końca 2007 r. łącznie ponad 750.000 klientów. Szacunkowy udział P4 w rynku nowych przyłączeń netto wyniósł w III kw. 2007 r. 20% (**).
- W III kw. 2007 r. **została uruchomiona własna sieć UMTS spółki P4** w sześciu miastach, w tym w Warszawie i Gdańsku. Dzięki wzrostowi tempa budowy infrastruktury P4 zamierza do końca 2007 r. objąć zasięgiem własnej sieci ok. 20% ludności kraju.

(*) Według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonych przez Unię Europejską.

(**) W oparciu o dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) i operatorów.

Dane finansowe:

- **Przychody** za okres styczeń-wrzesień 2007 r. wyniosły 615,5 mln zł (162,9 mln euro), wykazując spadek o 6% w stosunku do porównywalnego okresu 2006 r. Przychody za III kw. 2007 r. **pozostały na stabilnym poziomie w porównaniu zarówno z I kw. jak i II kw. 2007 r.** i wyniosły 205,6 mln zł (54,4 mln euro). Powodem obniżki przychodów w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. był spadek przychodów z tytułu usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich, a w szczególności niskomarżowych usług tranzytu ruchu głosowego. Przychody z transmisji danych za pierwsze trzy kwartały 2007 r. wzrosły do poziomu 172,2 mln zł (45,6 mln euro), tj. o 43% w porównaniu z analogicznym okresem 2006 r., natomiast kwartalne przychody z tego tytułu wzrosły o 8% w porównaniu z II kw. 2007 r. Powyższy wzrost przychodów z transmisji danych zrekompensował z niewielką obniżką przychodów ze sprzedaży bezpośrednich usług głosowych o 10% w porównaniu z okresem styczeń-wrzesień 2006 r. – przychody z transmisji danych stanowią obecnie 28% przychodów ogółem wobec ich udziału na poziomie 19% rok temu.
- **EBITDA** za okres styczeń-wrzesień 2007 r. wyniosła 153,0 mln zł (40,5 mln euro) w porównaniu do Skorygowanej EBITDA w wysokości 160,8 mln zł za pierwsze trzy kwartały 2006 r. Marża EBITDA wyniosła w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. 24,9% w porównaniu do Skorygowanej EBITDA w wysokości 24,6% w tym samym okresie roku ubiegłego. EBITDA za III kw. 2007 r. wyniosła 36,2 zł (9,6 mln euro) w porównaniu do Skorygowanej EBITDA w kwocie 54,0 mln zł za III kw. 2006 r. oraz EBITDA w wysokości 62,2 mln zł za II kw. 2007 r. Marża EBITDA wyniosła w III kw. 2007 r. 17,6% wobec marży Skorygowanej EBITDA na poziomie 23,4% za III kw. 2006 r. i marży EBITDA na poziomie 30,3% za II kw. 2007 r. EBITDA za okres styczeń-wrzesień 2007 r. uwzględnia, pomniejszone o przychody, koszty początkowe związane z projektem bitstream w wysokości 38,3 mln zł (10,1 mln euro), w tym koszty pozyskania klientów w kwocie 18,8 mln zł (5,0 mln euro) oraz pozostałe koszty związane z hurtowym dostępem typu bitstream, tranzytem IP, reklamą i obsługą klienta w łącznej kwocie 19,5 mln zł (5,2 mln euro). Wyłączając powyższe koszty początkowe oraz „Pozostałe przychody”, „Pozostałe koszty”, „Pozostałe zyski/(straty) netto” i niegotówkowe koszty związane z wyceną opcji, marża EBITDA wzrosła w porównywalnych okresach dziewięciomiesięcznych z 25,3% do 27,1% dzięki różnorodnym działaniom mającym na celu redukcję kosztów oraz mniejszemu udziałowi niskomarżowych przychodów z tytułu tranzytu ruchu głosowego w przychodach ogółem.
- Inwestycje w dynamiczny rozwój bazy klientów P4, związane głównie z kosztami pozyskania klientów i wydatkami na reklamę, są przyczyną wzrostu **udziału Netii w początkowych stratach P4** do kwoty 112,3 mln zł (29,7 mln euro) z poziomu 15,0 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2007 r., kiedy ta spółka przygotowywała się do uruchomienia działalności komercyjnej.
- **Strata netto** za okres styczeń-wrzesień 2007 r. wyniosła 169,4 mln zł (44,8 mln euro) w porównaniu do straty netto w kwocie 5,5 mln zł (i skorygowanej straty netto w kwocie 56,7 mln zł) za pierwsze trzy kwartały 2006 r. Dodatni wpływ na poziom straty wykazanej w 2006 r. miał zysk z przeszacowania wartości zobowiązań koncesyjnych EI-Netu w kwocie 51,2 mln zł. Z kolei ujemny wpływ na poziom straty w 2007 r. miał wzrost straty Netii dotyczącej działalności P4, wynoszący 96,9 mln zł. Czynniki te mają wpływ w 91% na wzrost straty Netii pomiędzy tymi okresami.
- **Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych** wyniosły 64,1 mln zł (17,0 mln euro) w III kw. 2007 r. i 153,4 mln zł (40,6 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r., natomiast wydatki inwestycyjne wyniosły 67,4 mln zł (17,8 mln euro) w III kw. 2007 r. i 177,6 mln zł (47,0 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r.
- **Środki pieniężne i ich ekwiwalenty** na dzień 30 września 2007 r. wynosiły 48,4 mln zł (12,8 mln euro). Przed dokonaniem wpłat na kapitał spółki stowarzyszonej P4 w wysokości 101,1 mln zł (26,8 mln euro) oraz płatności związanych z nabyciem trzech spółek internetowych w kwocie 28,5 mln zł (7,5 mln euro) (po uwzględnieniu przejętych środków pieniężnych), Netia wypracowała w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. wolne środki pieniężne (*) w wysokości 13,6 mln zł (3,6 mln euro).
- W dniu 15 maja 2007 r. **Netia zawarła z bankiem Rabobank Polska SA umowę kredytu w wysokości do 300,0 mln zł (79,4 mln euro)** („Kredyt”). Kredyt został w pełni zabezpieczony, a ostateczny termin jego spłaty przypada dnia 15 listopada 2011 r. Oprocentowanie Kredytu oparte jest o zmienną stopę procentową WIBOR powiększoną o marżę zależną od wskaźników finansowych. Kredyt zostanie przeznaczony głównie na finansowanie wydatków inwestycyjnych Spółki. Na dzień 30 września 2007 r. dostępne środki w ramach Kredytu wynosiły 295,0 mln zł (78,1 mln euro).

(*) *Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej pomniejszone o zakup netto środków trwałych i wartości niematerialnych.*

Dane operacyjne

- **Baza klientów usług szerokopasmowych** wzrosła do 171.368 na dzień 30 września 2007 r. z poziomu 133.978 na dzień 30 czerwca 2007 r. i 54.735 na dzień 30 września 2006 r. Zgodnie z informacjami opublikowanymi w kwietniu br., podstawowym celem strategicznym Netii jest zdobycie pozycji wiodącego dostawcy usług szerokopasmowych wśród operatorów alternatywnych i pozyskanie 1 miliona klientów usług szerokopasmowych w okresie najbliższych trzech lat. Netia zamierza powiększyć do końca 2007 r. swoją bazę klientów usług szerokopasmowych do ponad 210.000. Usługi szerokopasmowe są świadczone przez Netię w oparciu o następujące technologie:

Liczba portów szerokopasmowych (*)	III kw. 2007	II kw. 2007	I kw. 2007	IV kw. 2006	III kw. 2006
xDSL i FastEthernet we własnej sieci stacjonarnej Netii	94.621	88.468	62.528	58.250	53.425
Bitstream	70.945	40.770	35.836	n/a	n/a
WiMAX Internet	4.658	3.516	2.192	836	236
Inne	1.144	1.224	1.266	1.280	1.074
Razem	171.368	133.978	101.822	60.366	54.735

(*) Dane za II i III kw. 2007 r. z uwzględnieniem Pro Futuro.

Wzrost liczby użytkowników usług szerokopasmowych w III kw. 2007 r. został osiągnięty głównie dzięki letniej kampanii promocyjnej „Internet - Rok za darmo”. W jej wyniku Spółka zawarła około 42.000 nowych umów. Wśród nich 74% to umowy zawarte na okres trzech lat, z pierwszym rokiem bezpłatnego korzystania z usługi, w odróżnieniu od bardziej typowych umów dwuletnich.

Na dzień 14 listopada 2007 r. baza klientów usług szerokopasmowych Netii przekroczyła 187.000 portów, a dotychczasowy wzrost liczby klientów w IV kw. 2007 r. został osiągnięty w sposób organiczny.

Najważniejsze wydarzenia w zakresie rozwoju usług szerokopasmowych:

- xDSL i FastEthernet we własnej sieci stacjonarnej Netii. W III kw. 2007 r. Netia kontynuowała rozwój usług szerokopasmowych xDSL we własnej lokalnej sieci miedzianej i światłowodowej, pozyskując 4.707 nowych użytkowników netto w trzecim kwartale i 12.774 w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. łączna liczba użytkowników xDSL wzrosła do 71.024, co stanowi wzrost o 33% w skali roku. Ponadto Netia powiększyła w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. swą bazę sieci lokalnych poprzez nabycie w czerwcu 2007 r. trzech spółek internetowych - operatorów lokalnych sieci osiedlowych: Kom-Net, Lanet i Magma oraz spółki Akron we wrześniu 2007 r. Wraz z przejściem tych spółek Netia pozyskała 23.597 użytkowników usług szerokopasmowych podłączonych do własnej infrastruktury, z potencjałem do dalszego wzrostu dzięki dostępowi do 75.000 gospodarstw domowych znajdujących się w zasięgu tych sieci (patrz również „Pozostałe dane”).

- Bitstream access.

W III kw. 2007 r. Netia przyłączyła netto 30.175 nowych użytkowników BSA. Na dzień 30 września 2007 r. łączna liczba użytkowników tych usług wyniosła 70.945, a dodatkowo ok. 10.000 podpisanych umów BSA oczekiwało w tym dniu na realizację. We wrześniu 2007 r. dostępność usług bitstreamu oferowanych przez Netię na bazie infrastruktury TP wzrosła do 100% z udziału na poziomie 55% w czasie uruchomienia usług w styczniu 2007 r., umożliwiając Netii świadczenie usług BSA na terenie całego kraju.

Pod koniec sierpnia 2007 r. Netia rozpoczęła również sprzedaż pakietów usług na liniach TP obejmujących usługi głosowe i szerokopasmowe – w oparciu o umowę bitstreamu (BSA) i hurtowy dostęp do abonamentu (WLR). Konkurencyjne cenowo pakiety dostosowane do potrzeb użytkowników skierowane są do abonentów indywidualnych, jak również do małych i średnich firm, a ich dystrybucja odbywa się poprzez wszystkie kanały sprzedaży Netii, w tym sieć sklepów PLAY Germanos. Netia rozpoczęła proces aktywacji pierwszych klientów przełączanych na pakiety w listopadzie 2007 r. po zakończeniu okresów wypowiedzenia ich dotychczasowych umów z TP.

We wrześniu 2007 r. Netia rozpoczęła telewizyjną kampanię reklamową o zasięgu ogólnokrajowym wspierającą sprzedaż pakietów usług głosowych i szerokopasmowych, a w dniu 5 listopada br. wystartowała świąteczna promocja pakietów usług.

Spółka kontynuuje współpracę z TP i regulatorem nad poprawą wskaźnika aktywacji usług BSA i w III kw. 2007 r. odnotowano znaczący postęp w tym zakresie. W wyniku braku wywiązania się TP z jej obowiązków wynikających z umowy bitstreamu, w III kw. 2007 r. Netia wystosowała do TP, po zakończeniu okresu karencji, wezwanie do zapłaty kar umownych o łącznej wartości 4,4 mln zł (1,2 mln euro). Zarząd Spółki zamierza wykorzystać wszelkie środki prawne w celu wyegzekwowania zapłaty ww. kar umownych, które zostaną ujęte w przychodach po ich wpłacie przez TP lub rozliczeniu w sposób uzgodniony z Netią.

- **WiMAX.** Liczba klientów korzystających z usług w technologii WiMAX wzrosła do 8.321 na dzień 30 września 2007 r. w porównaniu do 4.797 klientów na dzień 30 czerwca 2007 r. i 2.524 klientów na dzień 31 marca 2007r. WiMAX wspiera zarówno usługi głosowe jak i transmisji danych, a liczba portów szerokopasmowego dostępu do Internetu i linii głosowych w tej technologii wzrosła do odpowiednio 4.658 i 8.646 na dzień 30 września 2007 r. z poziomu odpowiednio 3.516 i 5.539 na dzień 30 czerwca 2007 r. Planuje się, że do końca 2007 r. liczba zainstalowanych stacji bazowych wzrośnie do 75, z czego obecnie działają 73 stacje bazowe. Netia zamierza wykorzystywać WiMAX na obszarach o relatywnie niskiej jakości sieci miedzianych. Nakłady inwestycyjne na rozwój WiMAX wyniosą w 2007 r. do 27,0 mln zł wobec poniesionych w 2006 r. nakładów w kwocie 21,1 mln zł - nakłady inwestycyjne na ten cel za okres styczeń-wrzesień 2007 r. wyniosły 21,5 mln zł (5,7 mln euro). Większość nakładów zostanie przeznaczona na zakup urządzeń końcowych instalowanych u nowych klientów w celu ich przyłączenia do istniejących stacji bazowych (planuje się przyłączenie ok. 10.000 nowych klientów).

- **Liczba głosowych linii dzwoniących** (po uwzględnieniu rezygnacji i odłączeń abonentów) wyniosła 394.440 na dzień 30 września 2007 r. w porównaniu do 400.541 linii dzwoniących na dzień 30 września 2006 r. oraz 396.463 na dzień 30 czerwca 2007 r. Spadek w ilości głosowych linii dzwoniących wynika z dezaktywacji linii podłączanych w przeszłości przy użyciu wąskopasmowego dostępu radiowego (w paśmie 2,4 GHz), których użytkownicy nie zdecydowali się na zamianę na usługi w technologii WiMAX, gdzie minimalne opłaty abonamentowe są wyższe. Wyłączenie urządzeń pracujących dotychczas w tych systemach musi być dokonane w ciągu 2007 r. i 2008 r. przez wszystkich polskich operatorów na skutek decyzji regulatora. Z uwagi na fakt, że klienci generujący wyższe ARPU decydują się na zamianę stosowanej technologii na WiMAX, Zarząd nie oczekuje istotnego negatywnego wpływu powyższego procesu migracji klientów na przychody i EBITDA.

W III kw. 2007 r. Spółka rozpoczęła dosprzedaż usług głosowych w oparciu o WLR nowopozyskanym klientom usług BSA korzystającym wyłącznie z usług szerokopasmowych i zakłada pozyskanie łącznie od 415.000 do 420.000 klientów bezpośrednich usług głosowych i WLR do końca 2007 r., stabilizując tym samym poziom przychodów z bezpośrednich usług głosowych.

Netia świadczy usługi głosowe w oparciu o następujące rodzaje dostępu:

Liczba linii głosowych	III kw. 2007	II kw. 2007	I kw. 2007	IV kw. 2006	III kw.2006
Tradycyjne linie głosowe	383.652	389.584	395.451	396.808	400.327
<i>w tym ISDN</i>	111.962	110.352	106.800	104.280	101.802
IntegralNet	2.169	1.340	1.120	689	n/d
WiMAX głos	8.646	5.539	2.411	779	214
WLR *	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
Razem	394.440	396.463	398.949	398.276	400.541

* Na dzień 14 listopada 2007 r. Spółka podpisała ponad 13.000 umów na usługi głosowe świadczone w oparciu o WLR, a pierwsze linie WLR zostały aktywowane z dniem 1 listopada 2007 r.

- **ARPU w odniesieniu do bezpośrednich usług głosowych** zmniejszył się o 10% do kwoty 76 zł (20 euro) w III kw. 2007 r. w porównaniu do 84 zł w III kw. 2006 r. i o 1% w porównaniu do 77 zł w II kw. 2007 r., odzwierciedlając ogólny trend obniżki taryf i wolumenów ruchu w tym segmencie.
- **ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych** wyniósł 86 zł (23 euro) w III kw. 2007 r. w porównaniu do 138 zł w III kw. 2006 r i 105 zł w II kw. 2007 r. Obniżka ARPU pomiędzy kolejnymi kwartałami odzwierciedla wzrost udziału klientów indywidualnych w łącznej liczbie klientów. W związku z powiększaniem bazy mieszkaniowych klientów usług szerokopasmowych spodziewany jest spadkowy trend ARPU z tych usług. W przypadku klientów otrzymujących znaczące zniżki w ramach promocji na część okresu umownego, przychód rozpoznawany jest przez Spółkę przez cały okres trwania umowy.
- **Zatrudnienie** w grupie Netia wyniosło 1.237 etatów na dzień 30 września 2007 r. w porównaniu do 1.160 etatów na dzień 30 czerwca 2006 r. oraz do 1.227 etatów na dzień 30 czerwca 2007 r. Wzrost był związany z zatrudnieniem dodatkowych pracowników, głównie w działach obsługi klienta i sprzedaży, a także zamianą umów samozatrudnienia na umowy o pracę wynikającą ze zmian przepisów prawa od 1 stycznia 2007 r. Poziom zatrudnienia na dzień 30 czerwca 2007 r. uwzględniał 54 pracowników czterech spółek internetowych nabytych w 2007 r.
- **Liczba aktywnych klientów biznesowych Netii z sektora SME/SOHO** wzrosła do 76.237 na dzień 30 września 2007 r. w porównaniu do 67.584 na dzień 30 czerwca 2007 i 58.983 na dzień 31 grudnia 2006 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 nowej strategii Netii.

Mirosław Godlewski, prezes zarządu Netii, powiedział: - W trzecim kwartale 2007 r. Netia realizowała zgodnie z planem założenia strategii wzrostu na rynku usług szerokopasmowych. Na koniec kwartału obsługiwaliśmy łącznie ponad 171 tysięcy klientów tych usług, zarówno we własnej sieci Netii jak i na liniach TP. W ciągu ostatnich 12 miesięcy nasza baza klientów usług szerokopasmowych wzrosła trzykrotnie, a Netia osiągnęła wyraźną przewagę nad innymi operatorami alternatywnymi, zdobywając 84-procentowy udział w usługach bitstreamu.

Dzięki liberalizacji rynku telekomunikacyjnego mogliśmy zaoferować wysokiej jakości usługi Netii blisko 10 milionom klientów posiadającym linie TP. Kontynuujemy także inwestycje w rozwój własnej infrastruktury usług szerokopasmowych. W ciągu ostatniego roku nasza baza użytkowników usług szerokopasmowych wzrosła o 40% do 77 tysięcy, a dodatkowo pozyskaliśmy 24 tysiące klientów tych usług poprzez akwizycje lokalnych sieci internetowych.

Ważnym czynnikiem wzrostu tempa przyłączeń nowych klientów była stopniowa poprawa współpracy z TP w zakresie zarządzania procesem aktywacji usług bitstreamu. Tym niemniej, skorzystaliśmy ostatnio z naszego uprawnienia wynikającego z umowy bitstreamu i wystawiliśmy TP notę z żądaniem zapłaty ponad 4 mln zł z tytułu kar umownych. Netia zamierza wyegzekwować swoje prawa wynikające z tej umowy, aby zapewnić jak najwyższy poziom obsługi swoim klientom. Mamy nadzieję, że postępowanie TP ulegnie dalszej poprawie i że podobne kroki nie będą konieczne w przyszłości.

W sierpniu br. wprowadziliśmy ofertę typu „double play”, składającą się z pakietów usług internetowych i głosowych (oferowaną na liniach TP w oparciu o umowy BSA i WLR). Pierwsze przychody z tytułu oferty pakietowej będą odzwierciedlone w wynikach za czwarty kwartał 2007 r. Równocześnie Netia przygotowuje się, by wejść jako pierwsza na rynek LLU i planuje przyłączenie pierwszych klientów poprzez dostęp do pętli lokalnej na przełomie 2007 r. i 2008 r. Dzięki temu będziemy mogli przedstawić unikalną ofertę produktową i zaoferować nowe usługi klientom BSA.

Dzisiaj z usług szerokopasmowych Netii korzysta ponad 187. tysięcy użytkowników. W ciągu ostatnich 12 miesięcy nasz udział w rynku szerokopasmowym wzrósł prawie trzykrotnie z 1,5% do 3,8% i pozyskaliśmy na nim w ciągu 2007 r. ok. 18% wszystkich nowych przyłączeń netto. Naszym pierwotnym celem było zdobycie łącznie ponad 200 tysięcy klientów usług szerokopasmowych do końca bieżącego roku. Jesteśmy jednak przekonani, że uda nam się przekroczyć tę liczbę i podnosimy dzisiaj prognozę liczby klientów usług szerokopasmowych do ponad 210 tysięcy.

Oprócz rozwoju bazy klienckiej usług szerokopasmowych, jednym z głównych celów strategicznych Netii jest włączenie do naszej oferty usług komórkowych. Pracujemy z P4 nad wprowadzeniem produktów komórkowych dla klientów biznesowych Netii pod naszą własną marką, a ponadto przygotowujemy wspólną ofertę usług konwergentnych (stacjonarnych i komórkowych). Realizacja obu projektów jest planowana na 2008 r., po osiągnięciu przez sieć UMTS spółki P4 zasięgu na poziomie przekraczającym 20% ludności kraju. Rozwój P4 jest coraz szybszy – z usług tego operatora korzysta już blisko 600 tysięcy klientów, a jego pierwsze własne sieci miejskie UMTS już działają. Pozwala to P4 przejąć część ruchu obsługiwanego dotychczas przez krajowego partnera roamingowego i poprawić osiągnięte marże. Czekamy z niecierpliwością na moment wejścia Netii na rynek usług komórkowych, co będzie kolejnym etapem rozwoju i dywersyfikacji naszej działalności.

Chris Bannister, główny dyrektor wykonawczy P4, dodał: - Jestem bardzo zadowolony z rozwoju bazy klienckiej zbudowanej w pierwszym roku naszej działalności operacyjnej. Zbliżamy się szybko do poziomu 600 tysięcy użytkowników i jesteśmy na najlepszej drodze do osiągnięcia celu zaplanowanego na koniec 2007 r., tj. 750 tysięcy klientów. Należy w szczególności podkreślić, że jednostkowe przychody generowane przez naszych klientów (ARPU) są na poziomie wyższym od średniej rynkowej. Trwają prace nad budową własnej sieci P4, które są już zgodne z pierwotnym harmonogramem projektu. W chwili obecnej obejmujemy zasięgiem własnej sieci mobilnej Fast Internet większość dużych miast, a nasze usługi głosowe i tekstowe są dostępne w całym kraju.

Jon Eastick, główny dyrektor finansowy Netii, powiedział: - Netia odnotowała stabilne przychody w trzecim kolejnym kwartale z rzędu. Ma to szczególne znaczenie z uwagi na fakt, że potrafiliśmy wykorzystać strategicznie możliwości stworzone przez liberalizację rynku i rozszerzyć naszą bazę kliencką w okresie, w którym większość polskich operatorów telefonii stacjonarnej odnotowała spadek przychodów. Przychody z transmisji danych wzrosły o 8% w porównaniu z poprzednim kwartałem i o 43% w stosunku do okresu styczeń-wrzesień 2006 r., rekompensując zawiązką spadek przychodów z usług głosowych. W ciągu pierwszych trzech kwartałów 2007 r. przychody z usług transmisji danych oraz bezpośrednich i pośrednich usług głosowych wzrosły o ponad 4%, jednak spadek przychodów ze sprzedaży usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich negatywnie wpłynął na ogólny poziom przychodów. Czwarty kwartał br. rozpoczął się obiecująco i oczekujemy, że dalsza rozbudowa bazy użytkowników usług szerokopasmowych, dosprzedaż usług głosowych WLR nowym klientom szerokopasmowym oraz spodziewane znaczące przychody z tytułu dostarczania rozwiązań sieci transmisyjnej dla P4 pozwolą na przyspieszenie tempa wzrostu przychodów Netii w kolejnych kwartałach.

Poniesione w trzecim kwartale 2007 r. koszty organicznego rozwoju naszej bazy klientów usług szerokopasmowych i brak jednorazowych przychodów z tytułu ugody z TP spowodowały spadek EBITDA pomiędzy kolejnymi kwartałami. Tym niemniej, osiągamy nadal lepsze od przewidywanych wyniki z naszych tradycyjnych usług, gdzie efektywność kosztowa w dużej mierze rekompensuje spadek przychodów. W związku z tym, podwyższamy prognozę EBITDA na 2007 r. z 160 mln zł do 165 mln zł.

Obniżamy równocześnie prognozę nakładów inwestycyjnych na 2007 r. z 275 mln zł do poziomu 230–240 mln zł, w wyniku redukcji poziomu bieżących inwestycji we własną infrastrukturę dostępową oraz opóźnień w realizacji niektórych łączności transmisyjnych na potrzeby P4.

Trwają intensywne prace nad zwiększeniem wolnych środków z przepływów pieniężnych z tradycyjnych usług, aby zmaksymalizować poziom dostępnych środków finansowych wspierających rozwój usług szerokopasmowych. Środki te, wraz z kredytem w wysokości 300 mln zł, pozwolą na sfinansowanie naszych planów rozwoju przez znaczną część 2008 roku. Nasz zespół zarządzający rozważa obecnie opcje dotyczące sfinansowania dalszego rozwoju strategii usług szerokopasmowych Netii i utrzymania naszego 23,4% udziału w spółce P4, która również wskazała na potrzebę zwiększenia nakładów kapitałowych na sfinansowanie jej wzrostu.

Pozostałe dane:

- **Strategia Netii.** W dniu 18 kwietnia br. Netia opublikowała nową strategię operacyjną ukierunkowaną na wzrost dzięki dynamicznemu powiększeniu bazy klientów i podwyższeniu wartości klienta. Spółka zamierza wykorzystać nowe możliwości dostępu do sieci stacjonarnej TP (poprzez bitstream (BSA), dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU) i hurtowy dostęp do abonamentu (WLR)), inwestycję w sieć komórkową PLAY i silną już dzisiaj pozycję w biznesowym segmencie rynku. W szczególności, Netia zamierza osiągnąć pozycję lidera na polskim rynku usług szerokopasmowych i pozyskać 1 milion klientów tych usług w ciągu kolejnych trzech lat. Przewiduje się, że ok. 60% klientów szerokopasmowych zostanie przyłączonych w oparciu o infrastrukturę TP, ok. 20% dzięki wzrostowi liczby użytkowników usług szerokopasmowych we własnej sieci Netii oraz ok. 20% poprzez konsolidację lokalnych sieci internetowych. Ponadto bliska współpraca z PLAY pozwoli Netii zaferować usługi komórkowe i konwergentne, przy równoczesnym uzyskaniu synergii kosztowych. Netia zamierza także skoncentrować się na najbardziej atrakcyjnych segmentach rynku biznesowego, znacząco zwiększając liczbę klientów z sektora małych i średnich firm oraz podnosząc rentowność w segmencie klientów korporacyjnych przy minimalizacji dodatkowych nakładów. Powyższa strategia wzrostu będzie wsparta zmianami w kulturze organizacyjnej, których celem jest wzmocnienie orientacji na klienta. Netia zamierza przeznaczyć na inwestycje w ciągu najbliższych trzech lat do 700,0 mln zł (185,3 mln euro), głównie na pozyskanie 1 miliona klientów usług szerokopasmowych i rozwój LLU, aby osiągnąć rentowny wzrost z usług szerokopasmowych. W ramach tej kwoty nakłady inwestycyjne mogą wynieść do 500,0 mln zł (132,4 mln euro). Koszty operacyjne mogą wynieść do 200,0 mln zł (52,9 mln euro), co w 2007 r., 2008 r. i przez część 2009 r. obniży EBITDA poniżej poziomu odnotowanego za 2006 r. Inwestycje w usługi szerokopasmowe, wraz z maksymalnym wykorzystaniem istniejących aktywów, mają na celu uzyskanie wiodącego dla telefonii stacjonarnej tempa średniorocznego wzrostu przychodów w latach 2007-2009 oraz silnego wzrostu EBITDA do 2009 r. (na poziomie wyższym od Skorygowanej EBITDA za 2006 r.) i pozytywnych przepływów środków pieniężnych do 2010 r.
- **Netia i TP podpisały umowę o połączeniu sieci**, która wprowadza nowe zasady współpracy dotyczące połączenia sieci telekomunikacyjnych obu operatorów oraz wzajemnej wymiany ruchu telekomunikacyjnego („Umowa”). W szczególności Umowa określa nowe zasady rozliczeń międzyoperatorskich, które zostały ustalone w oparciu o ramową ofertę TP (*RIO*) i nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych w tego typu umowach. Umowa została zawarta z dniem 30 czerwca 2007 r. i wchodzi w życie z dniem 30 września 2007 r. Powyższa Umowa wraz z zawartymi równolegle umowami powiązаныmi zastępuje wszystkie wcześniejsze umowy i uzgodnienia w zakresie interconnectu pomiędzy stronami. Zawarcie Umowy stanowi kolejny etap procesu budowania nowych relacji Netii z TP. Pozwoli ono także Spółce w pełni wykorzystać możliwości rozwoju usług otwartych dzięki decyzjom regulacyjnym, takich jak np. WLR, które wcześniej były dostępne jedynie dla spółek zależnych działających w oparciu o RIO. W ramach powyższej umowy Netia wynegocjowała asymetryczne stawki rozliczeniowe, które w opinii zarządu mogą przyczynić się do osiągnięcia wyższych marży niż uprzednio oczekiwane. W wyniku osiągniętego porozumienia większość wzajemnych pozwów sądowych zostanie wycofana, a w ramach pozostałych rozliczeń Netia odnotowała w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. zysk w kwocie 24,2 mln zł (6,4 mln euro) ujęty w pozycji „Pozostałe przychody”.
- **Nabycia spółek internetowych.** W czerwcu 2007 r. Netia nabyła trzy spółki internetowe: KOM-Net Systemy Komputerowe Sp. z o.o. („Kom-Net”), Lanet Sp. z o.o. („Lanet”) i Magma Systemy Komputerowe Schmidt i S-ka Sp. z o.o. („Magma”) za łączną kwotę 27,4 mln zł (7,3 mln euro). Ponadto, we wrześniu 2007 r. Netia nabyła spółkę Akron Sp. z o.o. („Akron”) za kwotę 0,8 mln zł (0,2 mln euro). Spółki te są operatorami sieci osiedlowych, z dostępem do około 75.000 gospodarstw domowych, i na dzień 30 września 2007 r. świadczyły usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu łącznie dla 23.597 klientów indywidualnych na terenie Wrocławia, Poznania i Legnicy. Spółki wykorzystują technologię FastEthernet, co w praktyce oznacza łącznie umożliwiające każdemu klientowi korzystanie z przepustowości do 100 Mb/s. Taka wysokowydajna sieć pozwala na wprowadzenie przy niskich nakładach inwestycyjnych kolejnych usług w sieci internetowej, np. wideo na żądanie czy telewizji internetowej. Zakup umożliwi dosprzedaż usług Netii klientom nabytych spółek, takich jak np. usługi głosowe i hostingowe. Przejęcia są związane z realizacją założeń strategicznych Netii i celem pozyskania w ciągu trzech lat 1 miliona klientów usług szerokopasmowych. Wyniki finansowe spółek Kom-Net i Lanet są konsolidowane w sprawozdaniach finansowych Netii od dnia 1 czerwca 2007 r., natomiast wyniki spółek Magma i Akron – odpowiednio od dnia 1 lipca 2007 r. i dnia 1 października 2007 r.
- **Liczba członków Zarządu Netii wzrosła z pięciu do sześciu.** Piotr Buława, Dyrektor ds. Sprzedaży, został powołany na stanowisko członka zarządu odpowiedzialnego za sprzedaż z dniem 6 września 2007 r. Pan Buława posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu marketingiem i sprzedażą w dużych korporacjach oraz spółce giełdowej. Przed podjęciem współpracy z Netią pełnił funkcję członka zarządu oraz Dyrektora Marketingu i Sprzedaży w firmie Winterthur Życie TU SA. Wcześniej był współtwórcą sukcesu rynkowego spółki giełdowej Polfa Kutno SA, pełniąc funkcję Dyrektora Sprzedaży. Pracował również, przez ponad siedem lat w Procter & Gamble, Polska, na różnych stanowiskach menedżerskich w obszarach marketingu i sprzedaży.

➤ **Prognoza na 2007 r.**

- **Liczba klientów usług szerokopasmowych:** Prognoza zostaje podwyższona z poziomu „ponad 200.000” do poziomu „ponad 210.000”.
- **Liczba klientów usług głosowych (we własnej sieci i WLR):** Prognoza zostaje zaktualizowana do przedziału 415.000 – 420.000 z poziomu „ponad 420.000”. Aktualizacja jest związana z możliwością bardziej precyzyjnego określenia liczby nowych klientów, planowanych do przyłączenia w IV kw. 2007 r. na liniach WLR.
- **Przychody:** Prognoza zostaje utrzymana na poziomie 835,0 mln zł – 850,0 mln zł (221,0 mln euro – 225,0 mln euro).
- **EBITDA/Skorygowana EBITDA:** Prognoza zostaje podniesiona do 165,0 mln zł (43,7 mln euro) z poziomu 160,0 mln zł. Prognoza uwzględnia początkowe straty w kwocie do 60,0 mln zł (15,9 mln euro) związane z rozwojem BSA, LLU i WLR oraz pozyskanie 210.000 klientów usług szerokopasmowych.
- **Nakłady inwestycyjne:** Prognoza zostaje obniżona do poziomu „do 230,0 mln zł – 240,0 mln zł” (60,9 mln euro – 63,5 mln euro) z wcześniej prognozowanego poziomu „do 275,0 mln zł”. Aktualizacja jest związana z obniżeniem poziomu przewidywanych nakładów inwestycyjnych niezbędnych do utrzymania obecnej sieci Netii oraz niższym poziomem nakładów na dostarczenie rozwiązań transmisyjnych dla P4, związanych z częściowym opóźnieniem budowy przez P4 sieci UMTS.

➤ **Sieć komórkowa PLAY (PLAY jest nową marką firmy P4)**

- **Komercyjny start sieci PLAY.** Sieć komórkowa PLAY rozpoczęła komercyjną działalność z dniem 16 marca 2007 r. PLAY oferuje usługi abonamentowe i przedpłacone (na kartę) w oparciu o proste, jednakowe dla obu kategorii zasady. Ceny usług w sieci PLAY są niższe od cen oferowanych klientom indywidualnym przez konkurencyjne sieci o 35%-60% i są adresowane do klientów generujących wyższe przychody. PLAY stopniowo rozwija swoją sieć dystrybucyjną - obecnie liczba punktów sprzedaży usług abonamentowych wzrosła do około 400, a usługi przedpłacone są dostępne w ponad 40.000 punktach sprzedaży na terenie całego kraju. W ciągu III kw. 2007 r. liczba klientów korzystających z usług PLAY wzrosła ze 172.000 do 435.000, co daje 20% udział w ogólnej liczbie nowych klientów usług telefonii komórkowej przyłączonych w kwartale. Na dzień 30 września 2007 r. baza użytkowników PLAY składała się z około 135.000 klientów usług abonamentowych oraz 300.000 klientów usług przedpłaconych (na kartę). Na dzień 14 listopada 2007 r. PLAY świadczył swoje usługi prawie 600.000 klientom, a spółka jest na dobrej drodze do osiągnięcia zakładanej liczby 750.000 użytkowników na koniec 2007 r.

Przychody PLAY wzrosły o 70% z 54,7 mln zł w II kw. 2007 r. do 93,2 mln zł w III kw. 2007 r. Przychody jednostkowe generowane przez użytkowników usług PLAY (ARPU) są zgodnie z założeniami strategicznymi wyższe od średniej rynkowej zarówno w segmencie usług abonamentowych jak i przedpłaconych.

Na dzień 30 września 2007 r. PLAY posiadał 232 aktywne komercyjnie stacje bazowe UMTS w 6 miastach. Spółce udało się w dużym stopniu nadrobić opóźnienia wynikające ze zmian w przepisach prawnych przedłużających czas oczekiwania na przyznanie pozwoleń środowiskowych na budowę stacji bazowych, dzięki czemu przyspieszono znacznie prace nad budową własnej sieci. Zakończenie budowy własnej sieci skutkować będzie wzrostem marży, gdyż ruch kierowany obecnie w oparciu o umowy roamingu krajowego zostanie przeniesiony do własnej sieci UMTS.

Koszty pozyskania klientów, wydatki na reklamę i promocję oraz koszty roamingu krajowego spowodowały wzrost strat generowanych przez PLAY w początkowej fazie działalności do poziomu 185,0 mln zł (49,0 mln euro) w III kw. 2007 r. oraz 431,0 mln zł (114,1 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r., a udział Netii w tych stratach wyniósł odpowiednio 43,3 mln zł (11,5 mln euro) oraz 112,3 mln zł (29,7 mln euro). Oczekuje się, że wzrost przychodów z rosnącej bazy użytkowników oraz rosnące dzięki wybudowaniu własnej sieci marże przyczynią się w pierwszej kolejności do ustabilizowania poziomu ponoszonych strat, a następnie doprowadzą do osiągnięcia pozytywnej EBITDA w 2010 r.

- **Wejście Netii na rynek usług komórkowych.** Uruchomienie sieci PLAY umożliwia Netii osiągnięcie jednego z podstawowych celów strategicznych poprzez włączenie usług i produktów komórkowych do oferty dla klientów Netii. Zgodnie z założeniami, Netia będzie operatorem sprzedającym pod własną marką usługi komórkowe swym klientom biznesowym, jak również wprowadzi wraz z PLAY wspólną ofertę usług konwergentnych (stacjonarnych i komórkowych). Wdrożenie obu projektów jest planowane na 2008 r., tj. po osiągnięciu przez sieć UMTS P4 zasięgu na poziomie co najmniej 20% ludności kraju. Ponadto, Netia spodziewa się uzyskać synergie kosztowe na poziomie grupy z tytułu korzyści skali w zakresie funkcji wsparcia, sieci dystrybucji i konsolidacji zakupów. W szczególności, Netia uzyskała długoterminowy dostęp do sieci dystrybucyjnej Germanos w celu dystrybucji własnych usług stacjonarnych dla klientów indywidualnych, takich jak oferta szerokopasmowego dostępu do Internetu i usługi głosowe na bazie WLR. Zgodnie z wcześniejszymi informacjami, Netia dostarczy dla PLAY rozwiązania sieci transmisyjnej na podstawie pięcioletniej umowy z dnia 3 lipca 2006 r. Nakłady inwestycyjne, które Netia poniesie w tym celu w 2007 r. mogą wynieść do 35,0 mln zł (9,3 mln euro) – na koniec III kw. 2007 r. powyższe nakłady wyniosły 20,9 mln zł (5,5 mln euro). Netia szacuje, że roczne przychody z tytułu świadczenia powyższych usług dla sieci PLAY mogą wynieść do 50,0 mln zł (13,2 mln euro), w zależności od tempa budowy sieci przez P4.

- **Udział Netii w P4.** Netia posiada pakiet 23,4% udziałów w P4, natomiast pakiety spółek Novator Telecom Poland S.a.r.l. i Tollerton Investments Limited wynoszą odpowiednio 54,6% i 22,0%. Zobowiązania Netii do wpłat na kapitał P4 wynoszą 79,5 mln euro, a maksymalne zobowiązanie Netii wynikające z gwarancji częściowo zabezpieczającej kredyt udzielony P4 wynosi 21,0 mln euro. Uwzględniając płatności dokonane w III kw. 2007 r. w kwocie 56,2 mln zł (14,9 mln euro), na dzień 30 września 2007 r. zobowiązania Netii do wniesienia wpłat na kapitał P4 wynosiły 11,6 mln euro. Na dzień 30 września 2007 r. całkowite zadłużenie P4 wynosiło 158,5 mln zł (42,0 mln euro).
- **Finansowanie rozwoju P4.** Zarząd P4 pracuje wraz z przedstawicielami dostawców i bankami nad pozyskaniem dodatkowego finansowania niezbędnego do osiągnięcia w 2010 r. punktu zwrotnego (*break-even*) w przepływach wolnych środków pieniężnych. W ramach tego procesu, Zarząd P4 poinformował udziałowców o konieczności wniesienia kolejnych wkładów na kapitał w łącznej wysokości 150,0 mln euro, dodatkowo do wcześniej zadeklarowanej kwoty 300,0 mln euro, niezbędnych do uzyskania finansowania kredytem w wysokości umożliwiającej osiągnięcie punktu zwrotnego w przepływach wolnych środków pieniężnych. Udział Netii w powyższym dodatkowym finansowaniu przez udziałowców wyniósłby 35,1 mln euro. Zarząd Netii jest usatysfakcjonowany postępowaniem w działalności operacyjnej P4 osiągniętym w 2007 r. i wysoko ocenia potencjał P4 dla uzyskania wartości dodanej dla Netii w przyszłości, zarówno w zakresie wartości kapitału jaki i synergii z tytułu współpracy operacyjnej opisanej powyżej. W związku z powyższym, Zarząd Netii rozważa obecnie opcje w zakresie przyszłego finansowania P4 i spodziewa się podjąć decyzję w tej kwestii w ciągu kolejnych trzech miesięcy.
- **Netia i TP podpisały umowę o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (LLU).** Daje ona Netii możliwość zaoferowania własnych usług, innych od oferty TP, klientom tego operatora. Umowa została zawarta na warunkach określonych w ofercie ramowej o LLU i obowiązuje od dnia 1 marca 2007 r. Trwa proces zakupu sprzętu DSLAM, który zostanie zainstalowany przez Netię w lokalizacjach TP i Netia planuje aktywację pierwszych klientów LLU na przełomie 2007 r. i 2008 r. W przyszłości Netia zamierza podwyższyć wartość klienta dzięki migracji usług BSA i WLR do LLU i poszerzeniu oferty o usługi kontentowe, konwergentne i głosowe.

Informacje finansowe dotyczące skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Z dniem 1 stycznia 2007 r. dokonano zmian w sposobie prezentacji danych, polegających na wprowadzeniu funkcjonalnego układu kosztów. Koszty są obecnie klasyfikowane zgodnie z przyporządkowaniem do rodzaju działalności jako koszty własne sprzedaży, koszty sprzedaży i dystrybucji lub koszty ogólnego zarządu. W związku z tą zmianą zostały odpowiednio dostosowane dane porównawcze w okresach zakończonych do dnia 31 grudnia 2006 r., jednak nie miało to wpływu na przychody ani wynik operacyjny.

Prosimy także o zapoznanie się z treścią naszego śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2007 r.

Dane porównawcze nt. kosztów w układzie funkcjonalnym za wszystkie kwartały 2006 r. są dostępne na stronie inwestorskiej Netii.

Porównanie pierwszych trzech kwartałów 2007 r. do pierwszych trzech kwartałów 2006 r.

Przychody za okres styczeń-wrzesień 2007 r. zmniejszyły się o 6% do kwoty 615,5 mln zł (162,9 mln euro) z kwoty 652,3 mln zł za pierwsze trzy kwartały 2006 r.

Przychody telekomunikacyjne zmniejszyły się o 6% do kwoty 610,1 mln zł (161,5 mln euro) z kwoty 645,6 mln zł za analogiczny okres 2006 r. Przychody z usług transmisji danych wzrosły o 43% do kwoty 172,2 mln zł (45,6 mln euro), z czego ok. 17 punktów procentowych reprezentuje wzrost związany z nabyciem spółki Pro Futuro w lipcu 2006 r. i trzech spółek internetowych w czerwcu 2007 r., a 26 punktów procentowych to wzrost organiczny. Przychody ze sprzedaży usług szerokopasmowych nowym klientom bitstreamu wyniosły w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. 11,1 mln zł (2,9 mln euro). Przychody z tytułu bezpośrednich usług głosowych zmniejszyły się w porównywanym okresie o 10% do kwoty 280,5 mln zł (74,2 mln euro) z poziomu 313,2 mln zł za pierwsze trzy kwartały 2006 r., odzwierciedlając głównie ogólny trend obniżki taryf w tym segmencie produktów i 4% spadek liczby linii dzwoniących w segmencie klientów indywidualnych. Aktywne działania w 2006 r. nad pozyskaniem nowych partnerów w odsprzedaży pośrednich usług głosowych znalazły odzwierciedlenie w osiągniętym w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. poziomie tych przychodów w wysokości 40,0 mln zł (10,6 mln euro), co stanowi wzrost o 5% i 2,2 mln zł (0,6 mln euro) w porównaniu z tym samym okresem 2006 r. Przychody z usług dla innych operatorów (tj. rozliczeń międzyoperatorskich i usług hurtowych), były niższe odpowiednio o 62% i 26% w porównaniu z okresem styczeń-wrzesień 2006 r. Spadek ten był związany z odejściem w 2007 r. od niskomarżowego ruchu tranzytowego, ogólną obniżką stawek w rozliczeniach międzyoperatorskich oraz wzrostem konkurencji na rynku terminacji międzynarodowego ruchu głosowego. Wzrost przychodów z transmisji danych kompensuje obecnie z nawiązką obniżkę przychodów z usług głosowych – łącznie przychody z tych usług wzrosły pomiędzy porównywanymi okresami o 4%. Spadek przychodów ogółem jest wyłącznie wynikiem niskich przychodów z usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich.

Koszt własny sprzedaży zmniejszył się o 2% do kwoty 468,5 mln zł (124,0 mln euro) z kwoty 479,7 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. i stanowił 76% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 74% w okresie styczeń-wrzesień 2006 r.

Koszty działania i utrzymania sieci wzrosły o 86% do kwoty 121,8 mln zł (32,2 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do 65,4 mln zł za analogiczny okres 2006 r. Wzrost ten był związany z kosztem dzierżawy linii dla dużych klientów biznesowych, hurtowym dostępem przez bitstream, nową siecią WiMAX, kosztami operacyjnymi spółki Pro Futuro konsolidowanej od lipca 2006 r. i realizowaną od lipca 2006 r. umową z firmą Ericsson na zarządzanie siecią Netii.

Opłaty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich zmniejszyły się o 34% do 114,2 mln zł (30,2 mln euro) za pierwsze trzy kwartały 2007 r. z kwoty 172,2 mln zł za ten sam okres 2006 r. Zmiana ta miała związek z mniejszym wolumenem ruchu głosowego i obniżką stawek rozliczeniowych. Ponadto w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. Netia nie prowadziła niskomarżowego tranzytu ruchu do sieci komórkowych, co wpłynęło istotnie zarówno na obniżkę przychodów jak i kosztów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich.

Amortyzacja dotycząca kosztu własnego sprzedaży wzrosła o 10% do kwoty 169,3 mln zł (44,8 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. z poziomu 154,6 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r., głównie w wyniku dokonania nowych inwestycji, nabycia spółki Pro Futuro w lipcu 2006 r. i zmiany w I kw. 2007 r. okresów użytkowania składników rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych.

Zysk brutto wyniósł 147,1 mln zł (38,9 mln euro) w porównaniu do 172,6 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. Marża zysku brutto wyniosła 23.9% w porównaniu do 26.5% za analogiczny okres 2006 r.

Koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 24% do kwoty 135,8 mln zł (36,0 mln euro) z kwoty 109,2 mln zł za pierwsze trzy kwartały 2006 r. i stanowiły 22% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 17% w okresie styczeń-wrzesień 2006 r. Koszty związane z pozyskaniem nowych klientów usług szerokopasmowych i efekt rozbudowania w 2006 r. struktur sprzedaży dla segmentu biznesowego były głównym powodem wzrostu tej kategorii kosztów.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 41% do kwoty 52,9 mln zł (37,6 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. z kwoty 37,6 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. w związku z zatrudnieniem dodatkowych pracowników, głównie w dziale sprzedaży i obsługi klienta.

Pozostałe usługi wzrosły o 65% do kwoty 27,5 mln zł (7,3 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. z poziomu 16,7 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. na skutek prowizji wypłaconych innym podmiotom za pozyskanie nowych klientów.

Koszty reklamy i reprezentacji wzrosły o 21% do kwoty 23,0 mln zł (6,1 mln euro) z kwoty 19,0 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. na skutek zwiększenia w 2007 r. wydatków na reklamę, które obejmowały m.in. ogólnopolskie kampanie telewizyjne skierowane do klientów z sektora masowego.

Koszty usług pocztowych wzrosły o 80% do kwoty 7,6 mln zł (2,0 mln euro) z kwoty 4,2 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. głównie w związku z pozyskaniem nowych klientów usług szerokopasmowych.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 6% do kwoty 106,8 mln zł (28,3 mln euro) z kwoty 101,1 mln zł za pierwsze trzy kwartały 2006 r. i stanowiły 17% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 15% w tym samym okresie 2006 r.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów ogólnego zarządu wzrosły o 26% do kwoty 58,7 mln zł (15,5 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. z kwoty 46,6 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. Wzrost ten odzwierciedla w dużym stopniu bezgotówkowy koszt przyznanych opcji (w kwocie 8,6 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do 0,5 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r.). Bez uwzględnienia kosztu przyznanych opcji, koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych wzrosły pomiędzy porównywanymi okresami o 9%.

Większość kosztów w ramach tej kategorii spadła w porównaniu z takim samym okresem roku ubiegłego, odzwierciedlając sukces podjętych działań mających na celu redukcję kosztów.

Pozostałe przychody wyniosły 36,3 mln zł (9,6 mln euro) w porównaniu do kwoty 5,1 mln zł w okresie styczeń-wrzesień 2006 r. i obejmowały kwotę 24,2 mln zł (6,4 mln euro) wynikającą z zawarcia ugody z TP w sprawie rozliczeń międzyoperatorskich oraz 5,7 mln zł (1,5 mln euro) dotyczącą gwarancji Netii częściowo zabezpieczających spłatę kredytu udzielonego P4.

Pozostałe koszty wyniosły 4,8 mln zł (1,3 mln euro) w porównaniu do kwoty 9,7 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. Koszty te dotyczyły podatku od czynności cywilnoprawnych od aportu wniesionego przez Netię do jej spółki zależnej Świat Internet SA w postaci elementów sieci telekomunikacyjnej. Netia i Świat Internet SA zawarły następnie długoterminową umowę dzierżawy, uprawniającą Netię do korzystania z powyższych aktywów dla prowadzenia działalności telekomunikacyjnej.

Pozostałe zyski/(straty) netto wyniosły 5,2 mln zł (1,4 mln euro) w porównaniu do kwoty 52,0 mln zł w okresie styczeń-wrzesień 2006 r. i uwzględniały mający miejsce w I kw. 2007 r. zwrot kwoty 1,9 mln zł (0,5 mln euro) z rachunku zastrzeżonego w związku z nabyciem spółki Pro Futuro oraz 1,6 mln zł (0,4 mln euro) zysku na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych. W okresie styczeń-wrzesień 2006 r. powyższa pozycja zawierała zysk w kwocie 51,2 mln zł dotyczący jednorazowej korekty księgowej z tytułu przeszacowania wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych EI-Netu.

Koszty operacyjne dotyczące projektu bitstream wyniosły 38,3 mln zł (10,1 mln euro) w okresie styczeń-wrzesień 2007 r., z czego 18,8 mln zł (5,0 mln euro) dotyczyło kosztów pozyskania klientów, a 19,5 mln zł (10,1 mln euro) pozostałych kosztów związanych z hurtowym dostępem przez bitstream, tranzytem IP, reklamą i obsługą klienta.

EBITDA wyniosła 153,0 mln zł (40,5 mln euro) za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do Skorygowanej EBITDA (tj. EBITDA bez uwzględnienia zysku z przeszacowania wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych EI-Netu), która wyniosła 160,8 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. Marża EBITDA wyniosła 24,8% w porównaniu do marży Skorygowanej EBITDA w wysokości 24,6% za okres styczeń-wrzesień 2006 r. Wyłączając powyższe koszty początkowe bitstreamu oraz „Pozostałe przychody”, „Pozostałe koszty”, „Pozostałe zyski/(straty) netto” i niegotówkowe koszty związane z wyceną opcji, marża EBITDA wzrosła w porównywanym okresie z 23,5% do 27,1% dzięki różnorodnym działaniom mającym na celu redukcję kosztów oraz mniejszemu udziałowi niskomargowych przychodów z tytułu tranzytu ruchu głosowego w przychodach ogółem.

Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych wzrosła o 5% do 211,9 mln zł (56,1 mln euro) za pierwsze trzy kwartaly 2007 r. w porównaniu do kwoty 202,1 mln zł za analogiczny okres 2006 r. Wpływ dokonanego w IV kw. 2006 r. odpisu aktualizującego z tytułu utraty wartości aktywów trwałych został w dużym stopniu zniwelowany przez podjętą w I kw. 2007 r. decyzję o skróceniu szacowanych okresów użytkowania różnych grup środków trwałych.

Strata operacyjna (EBIT) wyniosła 58,9 mln zł (15,6 mln euro) za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do straty operacyjnej w kwocie 9,8 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. Na poziom straty odnotowanej w pierwszych trzech kwartałach 2006 r. miał wpływ zysk z tytułu przeszacowania wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych EI-Netu, który został zaklasyfikowany przez Netię jako korekta do EBITDA.

Przychody finansowe netto wyniosły 3,2 mln zł (0,9 mln euro) za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do 1,7 mln zł za analogiczny okres 2006 r. i dotyczyły głównie odsetek od środków pieniężnych i depozytów. W okresie styczeń-wrzesień 2006 r. Netia zanotowała również koszty finansowe w kwocie 4,9 mln zł, które były związane z wyceną wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych EI-Netu.

Udział w stracie jednostki stowarzyszonej wyniósł 112,3 mln zł (29,7 mln euro) za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do udziału na poziomie 15,0 mln zł w okresie styczeń-wrzesień 2006 r. i był związany z udziałem Netii w kapitale zakładowym spółki P4, prowadzącej działalność w zakresie usług komórkowych, który do maja br. wynosił 30%, a następnie zmniejszył się do 23,4%. Koszty pozyskania klientów, wydatki na reklamę i promocję oraz koszty roamingu krajowego były głównymi przyczynami wzrostu straty P4 w pierwszych trzech kwartałach 2007 r. Oczekuje się, że wzrost przychodów z rosnącej bazy użytkowników oraz rosnące dzięki wybudowaniu własnej sieci marże przyczynią się w pierwszej kolejności do ustabilizowania poziomu strat P4, a następnie doprowadzą do osiągnięcia pozytywnej EBITDA w 2010 r.

Strata netto wyniosła 169,4 mln zł (44,8 mln euro) za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do straty netto w kwocie 5,5 mln zł za okres styczeń-wrzesień 2006 r. Zmiana wyniku netto była związana głównie z udziałem Netii w stratach P4 po komercyjnym starcie sieci PLAY, spowodowanych wzrostem kosztów pozyskania klientów oraz wydatków na reklamę i promocję w okresie budowania bazy klientów i przychodów. Jak wspomniano wyżej, poziom straty odnotowanej za okres styczeń-wrzesień 2006 r. uwzględnia zysk z tytułu przeszacowania wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych EI-Netu w kwocie 51,2 mln zł.

Wydatki netto poniesione na zakup środków trwałych i oprogramowania komputerowego wzrosły o 39% do kwoty 177,6 mln zł (47,0 mln euro) za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do 128,0 mln zł wydatkowanych w tym samym okresie 2006 r. Łączne inwestycje w istniejącą sieć Netii i projekty IT zmniejszyły się w porównywalnych okresach o 13%, a ogólny wzrost nakładów był związany z inwestycjami Netii w rozwój usług szerokopasmowych i projekt rozwiązań transmisyjnych dla P4.

Pozostałe istotne pozycje wypływu / wpływu środków pieniężnych obejmują wkłady na kapitał P4 w kwocie 101,1 mln zł (26,8 mln euro), cenę nabycia czterech spółek internetowych w kwocie 28,5 mln zł (7,5 mln zł) i 14,8 mln zł (3,9 mln euro) pozyskane w wyniku sprzedaży depozytów w fundusze rynku pieniężnego. W rezultacie wypływy pieniężne netto z tytułu działalności inwestycyjnej wyniosły 286,2 mln zł (75,6 mln euro) za okres styczeń-wrzesień 2007 r. w porównaniu do kwoty 232,1 mln zł w pierwszych trzech kwartałach 2006 r.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na dzień 30 września 2007 r. wyniosły 48,4 mln zł (12,8 mln euro).

Zadłużenie na dzień 30 września 2007 r. wynosiło 5,0 mln zł (1,3 mln euro), a dodatkowo dostępne w ramach linii kredytowej środki przeznaczone na finansowanie przyszłych inwestycji wyniosły 295,0 mln zł (78,1 mln euro).

Porównanie III kwartału 2007 r. z II kwartałem 2007 r.

Przychody pomiędzy kolejnymi kwartałami pozostały na stabilnym poziomie i wyniosły w obu kwartałach 205,6 mln zł (54,4 mln euro). Przychody z usług transmisji danych wzrosły w porównywanym okresie o 8% do kwoty 62,7 mln zł (16,6 mln euro) w III kw. 2007 r. z poziomu 58,2 mln zł w II kw. 2007 r., m.in. dzięki wyższym przychodom od klientów usług bitstreamu, wynoszącym 6,7 mln zł (1,8 mln euro) w III kw. 2007 r. wobec 4,3 mln zł w II kw. 2007 r. Powyższy wzrost przychodów z usług transmisji danych zrekompensował spadek przychodów z bezpośrednich usług głosowych o 3% do poziomu 90,3 mln zł (23,9 mln euro) z kwoty 92,7 mln zł w II kw. 2007 r., związany z ogólnym trendem obniżki taryf w tym segmencie produktów. Wzrost przychodów był osłabiony przez obniżające się nadal przychody z usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorskich, które spadały w 2007 r. w wyniku obniżki stawek interconnectowych i rosnącej konkurencji na rynku międzynarodowej terminacji ruchu.

Koszt własny sprzedaży wzrósł o 4% do kwoty 159,4 mln zł (42,2 mln euro) z kwoty 154,0 mln zł za II kw. 2007 r. na skutek wyższych kosztów utrzymania sieci, związanych głównie z pozyskaniem nowych klientów usług szerokopasmowych.

Koszty sprzedaży i dystrybucji wzrosły o 25% do kwoty 54,3 mln zł (14,4 mln euro) z kwoty 43,6 mln zł za II kw. 2007 r. w wyniku wyższej liczby przyłączonych klientów usług szerokopasmowych i niebezpośrednich usług głosowych, co miało wpływ na wzrost wypłaconych prowizji oraz kosztów dotyczących reklamy i usług pocztowych.

Koszty ogólnego zarządu zmniejszyły się nieznacznie pomiędzy kolejnymi kwartałami i wynosiły 35,6 mln zł (9,4 mln euro) wobec 35,9 mln zł za II kw. 2007 r.

EBITDA zmniejszyła się o 42% i wyniosła 36,2 mln zł (9,6 mln euro) w porównaniu do kwoty 62,2 mln zł za II kw. 2007 r. Marża EBITDA wyniosła 17,6% za III kw. 2007 r. w porównaniu do 30,3% za II kw. 2007 r. Spadek EBITDA był częściowo wynikiem wzrostu kosztów pozyskania klientów, związanego z wysoką ilością nowych przyłączeń netto klientów usług szerokopasmowych w III kw. 2007 r. Jednak największy udział w spadku EBITDA miała niższa wartość pozycji „Pozostałe przychody”, która w II kw. 2007 r. obejmowała kwotę 15,1 mln zł (4,0 mln euro) wynikającą bezpośrednio z zawartego z TP porozumienia w sprawie rozliczeń operatorskich.

Strata netto wyniosła 80,5 mln zł (21,3 mln euro) za III kw. 2007 r. w porównaniu do straty netto w kwocie 51,0 mln zł za II kw. 2007 r. Zmiana wyniku netto była spowodowana głównie niższym poziomem EBITDA. Udział Netii w stratach P4 zwiększył się pomiędzy porównywanymi kwartałami o 2%, tj. o 0,7 mln zł (0,2 mln euro), do kwoty 43,7 mln zł (11,6 mln euro).

Podstawowe dane finansowe ^

PLN'000	I – III kw. 2007	I – III kw. 2006	III kw. 07	II kw. 07	I kw. 07	IV kw. 06	III kw. 06
Przychody ze sprzedaży	615.531	652.339	205.559	205.580	204.392	209.718	230.537
Zmiana % (rok do roku)	(5,6%)	48,0%	(10,8%)	1,1%	(6,4%)	(11,7%)	(0,1%)
EBITDA	153.005	211.912	36.160	62.236	54.609	(280.831)	94.707
Marża %	24,9%	32,5%	17,6%	30,3%	26,7%	(133,9%)	41,1%
Skorygowana EBITDA	153.005	160.762	36.160	62.236	54.609	60.522	53.994
Marża %	24,9%	24,6%	17,6%	30,3%	26,7%	28,9%	23,4%
Zmiana % (rok do roku)	(4,8%)	(7,4%)	(33,0%)	29,6%	(7,1%)	(16,4%)	(41,7%)
Wynik operacyjny	(58.873)	9.796	(35.714)	(8.249)	(14.910)	(351.180)	25.130
Marża %	(9,6%)	1,5%	(17,4%)	(4,0%)	(7,3%)	(167,5%)	10,9%
Skorygowany wynik operacyjny ~	(58.873)	(41.354)	(35.714)	(8.249)	(14.910)	(9.827)	(15.583)
Marża %	(9,6%)	(6,3%)	(17,4%)	(4,0%)	(7,3%)	(4,7%)	(6,8%)
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	(169.355)	(5.508)	(80.543)	(51.010)	(37.802)	(372.847)	17.794
Marża %	(27,5%)	(0,8%)	(39,2%)	(24,8%)	(18,5%)	(177,8%)	7,7%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) ~	(169.355)	(56.658)	(80.543)	(51.010)	(37.802)	(31.494)	(22.919)
Marża %	(27,5%)	(8,7%)	(39,2%)	(24,8%)	(18,5%)	(15,0%)	(9,9%)
Wynik netto Netii SA (jednostkowy)^	(36.419)	45.602	(30.768)	(2.131)	(3.520)	(324.639)	33.449
Środki pieniężne	48.416	107.783	48.416	103.954	152.129	143.586	107.783
Kredyty	4.059	-	-	4.059	-	-	-
Wydatki inwestycyjne	177.576	127.999	67.415	48.255	61.906	52.575	44.897
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	153.391	102.091	64.049	51.687	37.655	71.427	53.342
EUR'000 *	I – III kw. 2007	I – III kw. 2006	III kw. 07	II kw. 07	I kw. 07	IV kw. 06	III kw. 06
Przychody ze sprzedaży	162.947	172.691	54.417	54.591	54.276	55.518	61.029
Zmiana % (rok do roku)	(5,6%)	48,0%	(10,8%)	1,1%	(6,4%)	(11,7%)	(0,1%)
EBITDA	40.504	56.098	9.572	16.527	14.501	(74.343)	25.071
Marża %	24,9%	32,5%	17,6%	30,3%	26,7%	(133,9%)	41,1%
Skorygowana EBITDA	40.504	42.558	9.572	16.527	14.501	16.022	14.294
Marża %	24,9%	24,6%	17,6%	30,3%	26,7%	28,9%	23,4%
Zmiana % (rok do roku)	(4,8%)	(7,4%)	(33,0%)	29,6%	(7,1%)	(16,4%)	(41,7%)
Wynik operacyjny	(15.585)	2.593	(9.454)	(2.191)	(3.959)	(92.966)	6.653
Marża %	(9,6%)	1,5%	(17,4%)	(4,0%)	(7,3%)	(167,5%)	10,9%
Skorygowany wynik operacyjny ~	(15.585)	(10.947)	(9.454)	(2.191)	(3.959)	(2.601)	(4.125)
Marża %	(9,6%)	(6,3%)	(17,4%)	(4,0%)	(7,3%)	(4,7%)	(6,8%)
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	(44.833)	(1.458)	(21.322)	(13.546)	(10.038)	(98.702)	4.711
Marża %	(27,5%)	(0,8%)	(39,2%)	(24,8%)	(18,5%)	(177,8%)	7,7%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) ~	(44.833)	(14.999)	(21.322)	(13.546)	(10.038)	(8.337)	(6.067)
Marża %	(27,5%)	(8,7%)	(39,2%)	(24,8%)	(18,5%)	(15,0%)	(9,9%)
Wynik netto Netii SA (jednostkowy)^	(9.641)	12.072	(8.145)	(566)	(935)	(85.940)	8.855
Środki pieniężne	12.817	28.533	12.817	27.605	40.398	38.011	28.533
Kredyty	1.075	-	-	1.075	-	-	-
Wydatki inwestycyjne	47.009	33.885	17.846	12.814	16.439	13.918	11.885
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	40.606	27.026	16.955	13.725	9.999	18.909	14.121

* Kwoty w euro zostały przeliczone po kursie 3,775 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 30 września 2007 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

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

~ Wynik operacyjny i strata netto za 2006 r. z wyłączeniem wpływu dwóch jednorazowych korekt księgowych: odpisu aktualizującego dokonanego w rezultacie przeprowadzenia testu na utratę wartości aktywów trwałych oraz zysku dotyczącego przeszacowania wartości bieżącej i umorzenia zobowiązań koncesyjnych EI-Netu.

Podstawowe dane operacyjne

	III kw. 07	II kw. 07	I kw. 07	IV kw. 06	III kw. 06
Dane dotyczące usług szerokopasmowych					
Skumulowana liczba portów na koniec okresu [~]	171.368	133.987	101.822	60.366	54.735
w tym liczba portów bitstream	70.945	40.770	35.836	n/d	n/d
w tym liczba portów WiMAX Internet	4.658	3.516	2.192	836	236
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN)	86	105	110	128	138
Średni koszt pozyskania klienta bitstreamu (SAC) (PLN)....	308	434	207	n/d	n/d
Dane o ilości abonentów					
(w odniesieniu do bezpośrednich usług głosowych)					
Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu	394.440	396.463	398.949	398.276	400.541
w tym ekwiwalent linii ISDN	111.962	110.352	106.800	104.280	101.802
Przyrost netto linii dzwoniących w okresie	(2.023)	(2.486)	673	(2.265)	(3.910)
Udział linii biznesowych w całkowitej ilości linii na koniec okresu ^v	40,9%	39,6%	38,5%	40,0%	39,2%
Średni miesięczny przychód na linię (ARPU)(PLN) [^]	76	77	81	82	84
Dane dotyczące sieci telefonicznej					
Sieć szkieletowa (km)	5.002	5.002	5.002	5.002	5.002
Skumulowana liczba linii podłączonych na koniec okresu*	533.372	531.062	529.472	526.562	523.742
Inne					
Zatrudnienie	1.237	1.227	1.110	1.111	1.160

[^] Dane dotyczące średnich miesięcznych przychodów na linię (ARPU) przedstawione w niniejszym komunikacie podają wartości za odpowiedni okres trzymiesięczny.

* Liczba linii podłączonych wykazana za IV kw. 2006 r. i kolejne kwartały uwzględnia w pełni efekt nabycia EI-Netu.

^v W I kw. 2007 r. ok. 10 tys. linii dzwoniących zostało przeniesionych z segmentu biznesowego do segmentu klientów indywidualnych w związku z reorganizacją odpowiedzialności w ramach poszczególnych kanałów sprzedaży w Netii.

[~] Dane za II kw. i III kw. 2007 r. uwzględniają efekt nabycia spółki Pro Futuro.

Rachunek zysków i strat (nie badany)

(w tysiącach złotych, chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2007	I – III kw. 2006	III kw. 07	II kw. 07
Przychody ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych				
<u>Bezpośrednie usługi głosowe</u>	<u>280.463</u>	<u>313.155</u>	<u>90.300</u>	<u>92.652</u>
Abonamenty	92.273	102.093	30.339	31.020
Oplaty za połączenia	188.190	211.062	59.961	61.632
- połączenia lokalne	49.918	61.289	14.969	16.257
- połączenia międzystrefowe	30.183	38.202	9.364	9.631
- połączenia międzynarodowe	20.748	21.381	6.666	7.287
- połączenia do sieci telefonii komórkowej	76.161	79.439	25.090	25.333
- pozostałe	11.180	10.751	3.872	3.124
<u>Pośrednie usługi głosowe</u>	<u>39.990</u>	<u>37.812</u>	<u>13.118</u>	<u>13.280</u>
<u>Transmisja danych</u>	<u>172.209</u>	<u>120.874</u>	<u>62.700</u>	<u>58.159</u>
<u>Rozliczenia międzyoperatorские</u>	<u>14.806</u>	<u>38.849</u>	<u>5.184</u>	<u>4.691</u>
<u>Usługi hurtowe</u>	<u>85.001</u>	<u>115.418</u>	<u>26.547</u>	<u>29.137</u>
<u>Usługi sieci inteligentnej</u>	<u>10.803</u>	<u>11.341</u>	<u>3.371</u>	<u>3.652</u>
<u>Pozostałe usługi telekomunikacyjne</u>	<u>6.215</u>	<u>5.522</u>	<u>2.184</u>	<u>2.024</u>
Przychody ze sprzedaży usług telekomunikacyjnych	609.487	642.971	203.404	203.595
Sprzedaż towarów	618	2.652	490	30
Przychody telekomunikacyjne	610.105	645.623	203.894	203.625
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych	5.426	6.716	1.665	1.955
Przychody razem	615.531	652.339	205.559	205.580
Koszt własny sprzedaży	(468.470)	(479.696)	(159.444)	(153.985)
Koszty rozliczeń międzyoperatorских	(114.161)	(172.180)	(36.290)	(38.531)
Koszty działania i utrzymania sieci	(121.781)	(65.441)	(44.310)	(39.996)
Wartość sprzedanych towarów	(5.061)	(4.062)	(2.400)	(947)
Amortyzacja środków trwałych	(169.298)	(154.649)	(57.216)	(56.548)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(17.482)	(19.221)	(5.975)	(5.779)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(8.001)	(16.777)	(3.171)	(2.153)
Pozostałe koszty	(32.686)	(47.366)	(10.082)	(10.031)
Zysk brutto	147.061	172.643	46.115	51.595
Marża	23,9%	26,5%	22,4%	25,1%
Koszty sprzedaży i dystrybucji	(135.815)	(109.218)	(54.279)	(43.579)
Koszty reklamy i reprezentacji	(23.006)	(19.010)	(10.560)	(8.927)
Usługi pocztowe	(7.599)	(4.222)	(3.131)	(2.054)
Koszty elektronicznej wymiany danych	(3.713)	(4.160)	(1.267)	(1.299)
Pozostałe usługi	(27.507)	(16.709)	(11.312)	(7.216)
Odpis aktualizujący wartość należności	(2.177)	(8.585)	(992)	(1.169)
Amortyzacja środków trwałych	(3.395)	(3.145)	(1.016)	(1.177)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(13.393)	(14.489)	(4.617)	(4.445)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(52.896)	(37.620)	(20.727)	(16.434)
Inne koszty	(2.129)	(1.278)	(657)	(858)
Koszty ogólnego zarządu	(106.826)	(101.063)	(35.629)	(35.899)
Usługi profesjonalne	(7.822)	(8.343)	(1.975)	(2.860)
Koszty elektronicznej wymiany danych	(6.028)	(7.233)	(2.420)	(1.831)
Koszty utrzymania biura i floty samochodowej	(5.574)	(6.361)	(1.522)	(2.263)
Ubezpieczenia	(1.711)	(3.063)	(346)	(361)
Pozostałe usługi	(10.412)	(8.115)	(3.802)	(3.720)
Amortyzacja środków trwałych	(3.546)	(5.880)	(1.174)	(1.095)
Amortyzacja wartości niematerialnych	(4.764)	(4.732)	(1.876)	(1.441)
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	(58.662)	(46.566)	(19.670)	(19.292)
Inne koszty	(8.307)	(10.770)	(2.844)	(3.036)
Pozostałe przychody	36.317	5.116	6.704	18.566
Pozostałe koszty	(4.764)	(9.664)	-	-
Pozostałe zyski / (straty), netto	5.154	51.982	1.375	1.068
Zysk / (Strata) operacyjna	(58.873)	9.796	(35.714)	(8.249)
Marża (%)	(9,6%)	1,5%	(17,4%)	(4,0%)
Przychody finansowe	3.349	6.826	339	1.194
Koszty finansowe	(103)	(5.176)	(42)	(33)
Udział w stracie jednostki stowarzyszonej	(112.345)	(14.989)	(43.733)	(42.994)
Strata przed opodatkowaniem	(167.972)	(3.543)	(79.150)	(50.082)
Podatek dochodowy, netto	(1.383)	(1.965)	(1.393)	(928)
Strata netto	(169.355)	(5.508)	(80.543)	(51.010)
Z tego przypadająca na:				
akcjonariuszy Netii	(169.582)	(5.958)	(80.642)	(51.085)
akcjonariuszy mniejszościowych	227	450	99	75
Marża (%)	(27,5%)	(0,8%)	(39,2%)	(24,8%)
Podstawowy zysk na jedną akcję zwykłą przypadający na akcjonariuszy Netii (nie w tys.)	(0.44)	(0.02)	(0.21)	(0.13)
Rozwodniony zysk na jedną akcję zwykłą przypadający na akcjonariuszy Netii (nie w tys.)	(0.44)	(0.02)	(0.21)	(0.13)

Uzgodnienie wartości EBITDA/Skorygowanej EBITDA do zysku / (straty) operacyjnej (nie badane)

(w tysiącach złotych. chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2007	I – III kw. 2006	III kw. 07	II kw. 07
Zysk / (Strata) operacyjna	(58.873)	9.796	(35.714)	(8.249)
Korekta:				
Amortyzacja środków trwałych	176.239	163.674	59.406	58.820
Amortyzacja wartości niematerialnych	35.639	38.442	12.468	11.665
EBITDA	153.005	211.912	36.160	62.236
Odwrócenie aktualizacji wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych EI-Netu	-	51.150	-	-
Skorygowana EBITDA	153.005	160.762	36.160	62.236
Marża (%)	24.9%	24.6%	17.6%	30.3%

Nota do pozostałych przychodów (nie badana)

(w tysiącach złotych. chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2007	I – III kw. 2006	III kw. 07	II kw. 07
Sprzedaż usług jednostce stowarzyszonej	2.137	1.654	925	651
Odwrócenie rezerwy na sprzedaż usług dla jednostki stowarzyszonej	-	(303)	-	-
Umowa gwarancji finansowej	5.707	-	3.077	1.832
Uгода z TP.....	24.239	-	-	15.100
Odwrócenie odpisów z tytułu utraty wartości aktywów trwałych	-	1.315	-	-
Umorzenie należności	508	359	508	-
Inne przychody operacyjne	3.726	2.091	2.194	983
Razem	36.317	5.116	6.704	18.566

Nota do pozostałych kosztów (nie badana)

(w tysiącach złotych. chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2007	I – III kw. 2006	III kw. 07	II kw. 07
Odpis z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	-	(5.774)	-	-
Usługi profesjonalne	-	(3.890)	-	-
Podatek od czynności cywilnoprawnych z tytułu wniesienia aportu do jednostki zależnej	(4.764)	-	-	-
Razem	4.764	(9.664)	-	-

Bilans

(w tysiącach złotych. chyba że wskazano inaczej)

	30 września 2007 r. <i>nie badany</i>	31 grudnia 2006 r. <i>badany</i>
Rzeczowe aktywa trwałe. netto	1.412.752	1.458.029
Wartości niematerialne	256.838	239.597
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	168.169	141.394
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2.924	4.865
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	10	10
Należności długoterminowe	310	484
Rozliczenia międzyokresowe	6.095	3.303
Aktywa trwałe razem	1.847.098	1.847.682
Zapasy	2.890	1.584
Należności handlowe i pozostałe należności	106.532	131.833
Rozliczenia międzyokresowe	9.661	6.888
Pochodne instrumenty finansowe	-	600
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	-	14.757
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania	-	6.100
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	48.416	143.586
	167.499	305.348
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	2.137	2.329
Aktywa obrotowe razem	169.636	307.677
Aktywa razem	2.016.734	2.155.359
Kapitał zakładowy	389.277	389.168
Kapitał zapasowy	1.681.500	1.809.434
Pozostały kapitał rezerwowy	9.840	29.644
Niepodzielony wynik finansowy	(256.529)	(283.248)
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy Netii razem	1.824.088	1.944.998
Kapitał mniejszości	6.468	6.902
Kapitał własny razem	1.830.556	1.951.900
Kredyty i pożyczki	4.963	-
Rezerwy na zobowiązania	236	630
Przychody przyszłych okresów	8.391	8.760
Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1.327	990
Umowa gwarancji finansowej	-	558
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	922	774
Zobowiązania długoterminowe razem	15.839	11.712
Pochodne instrumenty finansowe	94	-
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania	152.415	168.267
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	78	38
Rezerwy na zobowiązania	4.001	4.166
Umowa gwarancji finansowej	1.609	8.847
Przychody przyszłych okresów	12.142	10.429
Zobowiązania krótkoterminowe razem	170.339	191.747
Zobowiązania razem	186.178	203.459
Kapitał własny i zobowiązania razem	2.016.734	2.155.359

Sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych (nie badane)

(w tysiącach złotych. chyba że wskazano inaczej)

	I – III kw. 2007	I – III kw. 2006	III kw. 07	II kw. 07
Strata netto	(169.355)	(5.508)	(80.543)	(51.010)
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych	211.878	202.116	71.874	70.485
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	-	5.774	-	-
Odwrocenie odpisów z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych	-	(1.315)	-	-
Udział w stracie jednostki stowarzyszonej	112.345	14.989	43.733	42.994
Odroczony podatek dochodowy	999	1.684	1.194	849
Przeszacowanie wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych	-	(51.150)	-	-
Odsetki naliczone od opłat koncesyjnych	-	4.933	-	-
Umowa gwarancji finansowej	(5.707)	-	(3.077)	(1.832)
Odsetki naliczone od pożyczek	(34)	5	(10)	(11)
Świadczenia w formie akcji własnych	9.245	625	5.013	3.321
Zyski z tytułu wyceny aktywów finansowych w wartości godziwej przez wynik finansowy	(21)	(1.722)	-	-
Zmiana pozostałych aktywów trwałych	-	323	-	-
Różnice kursowe	52	1.961	377	(23)
Zysk na sprzedaży środków trwałych	(1.585)	(2.677)	(351)	(1.291)
Obniżenie ceny nabycia udziałów	(1.940)	-	-	-
Zysk na sprzedaży udziałów w jednostkach zależnych	-	(20)	-	-
Zmiana kapitału obrotowego	30.520	6.770	30.926	(31.008)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	186.397	176.788	69.136	32.474
Zakup środków trwałych i wartości niematerialnych	(177.576)	(127.999)	(67.415)	(48.255)
Sprzedaż środków trwałych	4.778	2.902	609	3.049
Inwestycja w jednostkę stowarzyszoną	(101.106)	(49.500)	(56.301)	(14.898)
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych. po uwzględnieniu przejętych środków pieniężnych	(27.238)	(68.227)	(876)	(25.662)
Sprzedaż udziałów w jednostkach zależnych i innych inwestycji. po uwzględnieniu środków pieniężnych w jednostkach zależnych	-	25	-	-
Sprzedaż aktywów finansowych wycenionych w wartości godziwej przez wynik finansowy	14.777	12.161	-	-
Udzielone pożyczki	-	(1.533)	-	-
Splata pożyczek	208	23	69	70
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(286.157)	(232.148)	(123.914)	(85.696)
Wpływy brutto z emisji akcji	-	19.385	-	-
Koszt emisji akcji	(73)	(175)	(73)	-
Wypłata dywidendy	-	(50.323)	-	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(284)	(150)	(216)	(68)
Splata pożyczek	-	(2.500)	-	-
Splata odsetek od pożyczek	-	(167)	-	-
Otrzymane kredyty	5.000	-	-	5.000
Wykup obligacji związanych z warrantami subskrypcyjnymi	(1)	(334)	-	(1)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	4.642	(34.264)	(289)	4.931
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	(52)	20	(378)	23
Zmiana stanu środków pieniężnych. netto	(95.170)	(89.604)	(55.445)	(48.268)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu obrotowego	143.586	197.387	103.861	152.129
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu obrotowego	48.416	107.783	48.416	103.861

Definicje

EBITDA/Skorygowana EBITDA	<p>– 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 udział w wyniku jednostek stowarzyszonych. EBITDA została dodatkowo skorygowana o odpis aktualizujący dokonany w związku z przeprowadzonym testem na utratę wartości aktywów trwałych przypisanych do telekomunikacyjnego segmentu działalności Netii oraz zysk z umorzenia i przeszacowania wartości bieżącej zobowiązań koncesyjnych EI-Netu 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 umożliwi 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.</p>
Koszty działania i utrzymania sieci	<p>– koszt dzierżawy łączy i wyposażenia telekomunikacyjnego oraz utrzymanie, serwisowanie i inne koszty niezbędne do utrzymania naszej sieci telekomunikacyjnej.</p>
Koszty rozliczeń międzyoperatorskich	<p>– płatności dokonane przez Netię na rzecz innych operatorów z tytułu rozpoczęcia, zakończenia lub przeniesienia połączenia przy użyciu sieci innego operatora.</p>
Linia dzwoniąca	<p>– linia przyłączona, która została zaktywowana i wygenerowała przychód na koniec okresu.</p>
Linia podłączona	<p>– zbudowana linia telefoniczna, przetestowana i połączona z siecią Netii, gotowa do zaktywowania na rzecz abonenta po podpisaniu umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych.</p>
Port szerokopasmowy	<p>– port szerokopasmowy, który został zaktywowany na koniec okresu.</p>
Pozostałe usługi telekomunikacyjne	<p>– przychody z tytułu świadczenia klientom niebezpośrednim usług wdzwanianego dostępu do Internetu (oferowanych obecnie na zasadzie call-back i poprzez numer dostępowy 0-20) oraz pozostałych przychodów.</p>
Przychody z bezpośrednich usług głosowych	<p>– 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).</p>

Przychody z pośrednich usług głosowych	– przychody z działalności telekomunikacyjnej obejmującej usługi świadczone za pośrednictwem prefiksu Netii (1055) 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 (łączości radiowej) przez spółkę zależną Netii, UNI-Net Sp. z o.o.
Przychody z usług sieci inteligentnej	– przychody z tytułu usług typu 0-800 (połączenia bezpłatne), 0-801 (połączenia z podziałem opłaty), 0-700 (usługi audiotekstowe), pomniejszone o koszty związane z pozyskiwaniem tych przychodów.
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.
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.
Zatrudnienie	– ekwiwalent pełnych etatów.

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych za III kw. 2007 r. w dniu 14 listopada 2007 r. o godzinie 16.00 (czasu warszawskiego). W celu zarejestrowania się i otrzymania numeru telefonu telekonferencji prosimy o kontakt z Anną Kuchnio (Netia) tel. +48 22 330 2061, Marią Ruiz (Taylor Rafferty Londyn) tel. +44 20 7614 2900 lub Reema Parikh (Taylor Rafferty Nowy Jork) tel. +001 212 889 4350.