



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

## **NETIA OGŁASZA WYNIKI ZA TRZECI KWARTAŁ 2009 ROKU**

WARSZAWA, Polska – 5 listopada 2009 r. – Netia SA („Netia” lub „Spółka”) (GPW: NET), największy alternatywny operator telefonii stacjonarnej w Polsce, ogłosiła dziś niepodlegające badaniu skonsolidowane wyniki finansowe za III kwartał i okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2009 r.

### **1. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA**

#### **1.1. Dane finansowe**

- **Przychody z działalności kontynuowanej wzrosły** w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r. do poziomu 1.119,6 mln PLN tj. o 51% w skali roku. Przychody w III kw. 2009 r. wyniosły 370,3 mln PLN wobec 373,7 mln PLN w II kw. 2009 r. Niższe przychody w segmencie usług dla innych operatorów oraz nadal trudne warunki rynkowe w segmencie klientów korporacyjnych zostały zrekompensowane 3% wzrostem, w stosunku do poprzedniego kwartału, przychodów z segmentu klientów indywidualnych, osiągniętym poprzez znaczący wzrost bazy klientów oraz stabilne ARPU.
- **Zysk EBITDA** za pierwsze dziewięć miesięcy 2009 r. wyniósł 222,2 mln PLN i 82,9 mln PLN za III kw. 2009 r. wykazując wzrost o 96% w stosunku do analogicznego okresu 2008 r. i o 19% wobec II kw. 2009 r. Skorygowany zysk EBITDA, bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji poniesionych w związku z wdrożeniem programu redukcji bazy kosztowej (Projekt „Profit”) oraz nie uwzględniając zysku na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 w wysokości 5,3 mln PLN, wyniósł 227,2 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. i 81,9 mln PLN w III kw. 2009 r. wykazując wzrost odpowiednio o 101% i 11%. Marża zysku EBITDA wyniosła 22,4% w III kw. 2009 r., a marża skorygowanego zysku EBITDA 22,1%. Sukcesywny wzrost rentowności w ciągu pierwszych trzech kwartałów 2009 r. został osiągnięty głównie poprzez konsekwentną realizację projektu redukcji kosztów oraz synergii w związku z nabyciem Tele2 Polska.
- **Strata operacyjna** zmniejszyła się do 1,0 mln PLN z poziomu 85,0 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2008 r. Zysk operacyjny za III kw. 2009 r. wyniósł 7,1 mln PLN (6,1 mln PLN nie uwzględniając kosztów restrukturyzacji oraz zysku na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4) wobec straty operacyjnej w wysokości 5,0 mln PLN w II kw. 2009 r. (0,6 mln PLN z wyłączeniem kosztów restrukturyzacji).
- **Zysk netto** wyniósł w III kw. 2009 r. 4,2 mln PLN (3,2 mln PLN nie uwzględniając kosztów restrukturyzacji oraz zysku na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4) w porównaniu do straty netto w kwocie 8,2 mln PLN (3,9 mln PLN z wyłączeniem kosztów restrukturyzacji) odnotowanej w II kw. 2009 r. Strata netto za okres styczeń – wrzesień 2009 r. wyniosła 10,4 mln PLN wobec zysku netto w kwocie 240,7 mln PLN za analogiczny okres 2008 r., który obejmował 353,4 mln PLN zysku na sprzedaży udziałów w P4.
- **Zasoby finansowe** wykazane przez Netię na dzień 30 września 2009 r. wyniosły 211,6 mln PLN (w tym 163,3 mln PLN stanowiły środki pieniężne i ich ekwiwalenty, a 48,3 mln PLN obligacje skarbowe w wartości rynkowej), co łącznie stanowi wzrost o 48,7 mln PLN w stosunku do II kw. 2009 r., a środki dostępne w ramach niewykorzystanej linii kredytowej wyniosły 295,0 mln PLN.
- **Spółka osiągnęła w III kw. 2009 r. dodatnie wolne przepływy środków pieniężnych na poziomie operacyjnym (OpFCF).** Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych wyniosły 49,1 mln PLN, co przy kwartalnym zysku EBITDA na poziomie 82,9 mln PLN, dało w rezultacie dodatnie wolne przepływy środków pieniężnych na poziomie operacyjnym w wysokości 33,8 mln PLN. Aktualna prognoza finansowa Netii zakłada osiągnięcie w całym 2009 r. dodatnich wolnych przepływów środków pieniężnych, z uwzględnieniem potencjalnych akwizycji sieci ethernetowych.

- Proces wdrożenia **kompleksowego projektu redukcji kosztów** (Projekt „Profit”) mającego na celu obniżenie o 100,0 mln PLN rocznej bazy kosztów operacyjnych od 2010 r. przebiega zgodnie z oczekiwaniami Zarządu, zakładającymi uzyskanie 20,0 mln PLN oszczędności w 2009 r. Poziom zatrudnienia w grupie Netia spadł do 1.477 etatów na dzień 30 września 2009 r. w stosunku do 1.673 etatów na dzień 31 grudnia 2008 r. Ze względu na drugą falę redukcji zatrudnienia o ponad 100 etatów podjętą w październiku br., dalszy spadek poziomu zatrudnienia nastąpi w IV kw. 2009 r. Rezerwa na koszty związane z restrukturyzacją została utworzona w III kw. 2009 r.
- W dniu 5 listopada 2009 r. **Netia podwyższyła prognozę zysku EBITDA na cały 2009 rok finansowy do 290,0 mln PLN** z 275,0 mln PLN oraz podwyższyła prognozę skorygowanego zysku EBITDA do poziomu 300,0 mln PLN z 290,0 mln PLN, odzwierciedlając wyższe od zakładanych oszczędności z Projektu „Profit” i synergie z połączenia z Tele2 Polska. Dodatkowo, bazując na dobrych wynikach III kw. 2009 r. Spółka zakłada pozyskanie łącznie co najmniej 525.000 klientów usług szerokopasmowych (podwyższenie prognozy z 510.000 klientów), co najmniej 1.165.000 klientów usług głosowych (obniżenie prognozy z 1.200.000 klientów) oraz uwolnienie łącznie 300 węzłów LLU na koniec 2009 r. (utrzymanie prognozy). Prognoza nie uwzględnia bazy klientów możliwej do pozyskania w ramach kolejnych potencjalnych akwizycji sieci ethernetowych. Prognoza przychodów szacowana jest na poziomie 1.495,0 mln PLN (obniżenie prognozy o 5,0 mln PLN), a przewidywane nakłady inwestycyjne wyniosą 250,0 mln PLN (obniżenie prognozy o 10,0 mln PLN).

Netia zrewidowała również prognozę średnioterminową i oczekuje obecnie rocznych stóp wzrostu przychodów z segmentów rynku detalicznego (klienci indywidualni, klienci korporacyjni, małe i średnie firmy oraz firmy prowadzone w domu) w latach 2010-2012 na poziomie 5-10% CAGR oraz stóp wzrostu w tożsamym okresie dla łącznych przychodów na poziomie 3-5% CAGR. Zakładany łączny poziom wzrostu jest wynikiem obniżenia przychodów w segmencie usług dla innych operatorów w związku z ograniczeniem usług transmisyjnych świadczonych dla P4 oraz coraz mniejszej koncentracji na usługach hurtowych o niższej marży. Ponadto, Netia zakłada osiągnięcie dodatnich wolnych przepływów środków pieniężnych już za cały 2009 rok finansowy tj. rok wcześniej niż zakładała poprzednia prognoza, razem z potencjalnymi akwizycjami sieci ethernetowych. Spółka przyspiesza również o rok termin obniżenia relacji nakładów inwestycyjnych w stosunku do przychodów do 15% na 2010 r. z uprzednio zakładanego 2011 r.

## 1.2. Dane operacyjne

- **Baza klientów usług szerokopasmowych** zwiększyła się do 489.823 na dzień 30 września 2009 r. co stanowiło wzrost o 7% z poziomu 458.860 na dzień 30 czerwca 2009 r. oraz o 41% z poziomu 346.939 na dzień 30 września 2008 r. Udział Netii w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wzrósł do prawie 9% z 7% na dzień 30 września 2008 r. Udział w rynku nowych przyłączeń stacjonarnych usług szerokopasmowych netto wyniósł 22% w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r. i odpowiednio 39% w III kw. 2009 r. Netia przyłączyła w III kw. 2009 r. 30.963 klientów stacjonarnych usług szerokopasmowych netto oraz odnotowała dalszy postęp w sprzedaży usług pakietowych (głos i internet) (2play). Klienci 2play stanowili blisko 53% wszystkich nowych przyłączeń w III kw. 2009 r. Z uwagi na powrót w III kw. 2009 r. poziomu sprzedaży organicznej do wcześniejszych trendów pomimo spowolnienia gospodarczego oraz dzięki agresywnym promocjom zaplanowanym na IV kw. 2009 r., Netia powraca do pierwotnej prognozy liczby klientów szerokopasmowych na koniec 2009 r. w wysokości co najmniej 525.000. Prognoza nie uwzględnia bazy klientów możliwej do pozyskania w ramach kolejnych akwizycji. Na dzień 1 listopada 2009 r. baza klientów usług szerokopasmowych Netii wyniosła ponad 505.000.
- **Baza klientów usług głosowych** (własna sieć + WLR + LLU) wyniosła 1.146.876 na dzień 30 września 2009 r. co stanowiło wzrost o 2% z poziomu 1.128.728 na dzień 30 czerwca 2009 r. oraz o 11% z poziomu 1.033.206 na dzień 30 września 2008 r. Łączny udział Netii w rynku stacjonarnych usług głosowych wzrósł do 11% z 10% na dzień 30 września 2008 r. Na dzień 30 września 2009 r. usługi dla 34% klientów usług głosowych świadczone są poprzez własną sieć dostępową Netii. Do końca 2009 r. Spółka zamierza pozyskać w ramach wzrostu organicznego łącznie około 1.165.000 klientów usług głosowych.
- **Netia jest niekwestionowanym liderem w rozwoju usług LLU w Polsce.** Na dzień 30 września 2009 r. Netia posiadała 176 uwolnionych węzłów z dostępem do około 1,8 mln klientów. Spółka konsekwentnie podnosi efektywność sprzedaży, co pozwoliło pozyskać łącznie 21.281 klientów obsługiwanych w ramach LLU. Netia zamierza rozpocząć migrację klientów WLR/BSA (2play) na usługi oparte na pełnym dostępie LLU w IV kw. 2009 r. Na dzień 1 listopada 2009 r. Netia posiadała ponad 27.000 klientów LLU.

**Mirosław Godlewski, Prezes Zarządu Netii**, powiedział: "W III kw. 2009 r. Netia odnotowała znaczący postęp w przeważającej większości obszarów działalności, w ramach realizacji strategii wzrostu poprzez rozwój usług szerokopasmowych. Pomimo trudnego otoczenia gospodarczego baza klientów usług szerokopasmowych pozyskanych przez Spółkę w III kw. br. powróciła do wcześniejszych poziomów i wyniosła 31.000 przyłączeń organicznych netto. Szacowany przez Netię udział w rynku nowych przyłączeń klientów szerokopasmowych netto w III kw. 2009 r. na poziomie 39% to szczególnie dobry wynik zważywszy na nieco słabszy rynek. Z przyjemnością informuję, że łączna liczba klientów usług szerokopasmowego internetu przekroczyła już pół miliona, co oznacza, że jesteśmy w połowie drogi do zrealizowania prognozowanego, średnioterminowego celu pozyskania 1 miliona klientów usług szerokopasmowych do końca 2012 r. Co więcej, szybsze tempo wzrostu bazy klientów usług szerokopasmowych zostało osiągnięte przy jednoczesnym wzroście udziału usług 2play w łącznej bazie klientów do 53% z 39% w ubiegłym kwartale oraz dalszym wzroście poziomu sprzedaży usług oferowanych na bazie LLU. Obecnie baza klientów LLU wynosi ponad 27.000, a ponad 45% przyłączeń netto klientów usług szerokopasmowych w III kw. 2009 r. to klienci podłączeni w ramach tego wysoce elastycznego regulowanego dostępu, zapewniającego relatywnie wysokie marże. Uwzględniając mocne perspektywy sprzedażowe powracamy, z pełnym przekonaniem, do oryginalnego celu pozyskania co najmniej 525.000 klientów usług szerokopasmowych do końca 2009 r. Powyższa prognoza nie obejmuje wpływu potencjalnych przejęć sieci ethernetowych.

Tymczasem minął już ponad rok od przejścia Tele2 Polska i przy okazji niniejszego komunikatu chciałbym poinformować, że Spółka osiągnęła świetny wynik w realizacji synergii operacyjnych z tytułu integracji Tele2 Polska z grupą Netia. Migracja w III kw. br. byłych klientów Tele2 Polska do systemu bilingowego i platform CRM Netii była ostatnim z głównych etapów programu integracji. Roczne synergie na poziomie grupy w ramach inicjatyw integracyjnych szacowane są obecnie na poziomie 46 mln PLN w 2010 r. w stosunku do oryginalnie planowanych 30 mln PLN. Uzyskane oszczędności znacząco wpłynęły na wzrost kwartalnej marży zysku EBITDA w stosunku do ostatnich czterech kwartałów. Przede wszystkim jednak, z przyjemnością informuję, że odpowiednio 83% i 91% dotychczasowych klientów WLR i BSA Tele2 Polska jest dzisiaj nadal klientami grupy Netia, z czego ponad 37.000 klientów to klienci usług szerokopasmowych, co pokazuje, że Spółka utrzymała niski poziom rezygnacji,

a dosprzedaż usług szerokopasmowych jest realizowana zgodnie z pierwotnymi założeniami. Przejęcie Tele2 Polska oraz zakończony proces integracji operacyjnej udowodniły umiejętności menedżerskie Netii w tych obszarach, co przy jednoczesnych zasobach gotówkowych oraz rosnących wolnych przepływach środków pieniężnych zapewnia Spółce doskonałą pozycję do rozważania możliwości dalszej konsolidacji naszego rynku.

W III kw. 2009 r. kontynuowaliśmy również wdrożenie programu redukcji kosztów „Profit”, który przewiduje redukcję kosztów operacyjnych o 100 mln PLN w skali roku począwszy od 2010 r. W ramach programu przeprowadziliśmy w dwóch etapach redukcję zatrudnienia, a ponad 200 projektów optymalizacji kosztów znajduje się w fazie realizacji. Zakładamy, że oszczędności przekroczą oryginalną prognozę, a poziom zatrudnienia w grupie Netia wyniesie około 1.375, co stanowi 18% spadek w stosunku do najwyższego poziomu zatrudnienia odnotowanego w IV kw. 2008 r.

Szybsza od zakładanej realizacja głównych inicjatyw optymalizacji kosztów pozwala Netii na podwyższenie prognozy zysku EBITDA na 2009 r. do 290 mln PLN, a prognozy skorygowanego zysku EBITDA do 300 mln PLN. W III kw. 2009 r. Netia odnotowała zysk netto w wysokości 4,2 mln PLN, a w kolejnych kwartałach Spółka spodziewa się dalszej poprawy wyników finansowych. Zespół Netii jest skoncentrowany na wzroście rentowności oraz generowaniu wolnych przepływów środków pieniężnych przy jednoczesnych pracach nad wdrożeniem usług IPTV oraz realizacją potencjalnych akwizycji, co umożliwi osiągnięcie zakładanego celu pozyskania miliona klientów usług szerokopasmowych."

**Jon Eastick, Główny Dyrektor Finansowy Netii**, powiedział: "Realizacja strategii wzrostu poprzez rozwój usług szerokopasmowych przekłada się na świetne wyniki finansowe ze skorygowanym zyskiem EBITDA za III kw. 2009 r. w wysokości 82 mln PLN. Jest to już siódmy z kolei kwartał, kiedy odnotowujemy wzrost tego kluczowego miernika rentowności. Wzrost w III kw. br. marży skorygowanego zysku EBITDA o 2 punkty procentowe do poziomu 22,1% oraz projekt redukcji kosztów i integracja Tele2 Polska do grupy Netia, których rezultaty przekroczyły oryginalne założenia i terminy, pozwalają na podwyższenie prognozy EBITDA już po raz drugi w tym roku, a skorygowany zysk EBITDA w 2009 r. prognozowany jest na poziomie 300 mln PLN.

Z przyjemnością odnotowaliśmy, że wzrost rentowności nastąpił równocześnie z podwyższeniem poziomu sprzedaży usług szerokopasmowych z 30.961 klientami netto przyłączonymi w III kw. 2009 r., co pokazuje powrót do trendu wzrostowego sprzedaży pomimo ogólnego spowolnienia gospodarczego. Bardzo atrakcyjne oferty pakietowe 2play w połączeniu z naszą podstawową usługą internetu szerokopasmowego pozwoliły na wzrost efektywności sprzedaży. Ponadto, obserwujemy duży popyt na tego typu usługi w IV kw. 2009 r. wśród klientów, którzy postrzegają Netię jako operatora zapewniającego jakość oraz elastyczność oferty w dostępnej cenie

Wzrost przychodów za III kw. 2009 r. o 37% rok-do-roku przy jednoczesnym spadku o 1% w stosunku do poprzedniego kwartału do kwoty 370 mln PLN obrazuje ciągłe wysiłki zmierzające do zmiany pozycjonowania segmentu usług dla innych operatorów oraz wpływ otoczenia gospodarczego na popyt ze strony klientów korporacyjnych. Sprzedaż w III kw. jednej trzeciej sprzętu transmisyjnego wykorzystywanego dotychczas do świadczenia usług dla operatora komórkowego P4 za 23 mln PLN oraz ciągła redukcja wolumenu niskomarżowego tranzytu ruchu w segmencie usług dla innych operatorów spowodowały spadek przychodów w segmencie tych usług o 16% kwartał-do-kwartału. Segment klientów korporacyjnych oraz małych spółek odnotowały kwartalny spadek przychodów o 1%, podczas gdy segment klientów indywidualnych wykazał wzrost kwartał-do-kwartału o 3% do 194 mln PLN wsparty rozwojem bazy klientów oraz stabilizacją ARPU. Obniżanie zaangażowania środków w projekty w segmencie usług dla innych operatorów charakteryzujące się wysokim ryzykiem lub niską marżą potrwa kolejnych kilka kwartałów

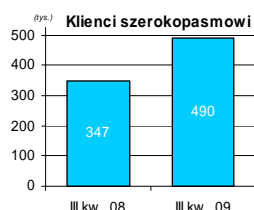
i przyczyni się do relatywnie mniejszego wzrostu w 2010 r. Opierając się na powyższych oczekiwaniach korygujemy średnioterminową prognozę przychodów oraz spodziewamy się w ciągu najbliższych trzech lat wzrostu 5-10% CAGR z trzech segmentów usług detalicznych (Home, SOHO/SME, Corpo).

W III kw. 2009 r. odnotowaliśmy dalszy wzrost poziomu wolnych przepływów środków pieniężnych, a operacyjne przepływy pieniężne wzrosły do 34 mln PLN z 18,0 mln PLN w poprzednim kwartale. Spodziewamy się dalszego wzrostu tego wskaźnika w przyszłym roku wspartego dodatkowo 40 mln PLN ze sprzedaży kolejnych transz sprzętu transmisyjnego dla P4. Dysponując ponad 200 mln PLN środków pieniężnych oraz 295 mln PLN w ramach niewykorzystanej linii kredytowej Netia będzie nadal monitorować możliwość konsolidacji rynku operatorów alternatywnych w Polsce.

Szczegółowa prognoza na 2010 r. zostanie przedstawiona dopiero w I kw. przyszłego roku, jednak już dziś jesteśmy pewni, że Netia ma dobrą pozycję wyjściową, aby zrealizować założoną prognozę średnioterminową, biorąc pod uwagę zawarte ostatnio porozumienie pomiędzy Urzędem Komunikacji Elektronicznej (UKE) a TP. Wydaje się, że porozumienie to usuwa niepewność w perspektywie średnioterminowej w zakresie dostępu do infrastruktury TP po aktualnych stawkach. Zarząd jest przekonany, że w takim środowisku regulacyjnym oraz przy spodziewanej poprawie sytuacji gospodarczej Spółka zrealizuje dalszy wzrost marż, pełnoroczny zysk netto oraz uzyska silny strumień wolnych przepływów środków pieniężnych w 2010 r."

## 2. PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

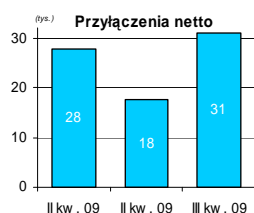
### 2.1. Usługi szerokopasmowe



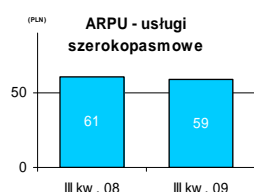
**Baza klientów usług szerokopasmowych** wzrosła do 489.823 na dzień 30 września 2009 r. z poziomu 458.860 na dzień 30 czerwca 2009 r. i 346.939 na dzień 30 września 2008 r. Netia zamierza powiększyć do końca 2009 r. swoją bazę klientów usług szerokopasmowych do około 525.000 poprzez dalszy wzrost organiczny, z możliwością pozyskania wyższej liczby klientów w ramach kolejnych przejęć sieci ethernetowych.

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

Liczba portów szerokopasmowych	III kw. 2008	IV kw. 2008	I kw. 2009	II kw. 2009	III kw. 2009
xDSL i FastEthernet we własnej sieci stacjonarnej Netii	134.311	171.933	174.874	176.769	179.733
WiMAX internet	9.970	12.110	13.416	14.467	15.791
Bitstream	201.522	227.441	248.455	259.626	272.419
LLU	213	1.320	3.764	7.324	21.281
Inne	923	841	757	674	599
<b>Razem</b>	<b>346.939</b>	<b>413.645</b>	<b>441.266</b>	<b>458.860</b>	<b>489.823</b>



**Baza klientów usług szerokopasmowych** pozyskanych w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r. obejmuje 76.178 klientów z czego 30.963 klientów zostało pozyskanych w III kw. 2009 r. praktycznie wyłącznie w ramach działalności organicznej. Netia szacuje, że jej udział w rynku nowych przyłączeń usług szerokopasmowych w III kw. 2009 r. osiągnął rekordowy dla Spółki poziom 39%, poziom sprzedaży tych usług powrócił do trendu wzrostowego pomimo dalszego spowolnienia gospodarczego rynku. Netia szacuje, że jej łączny udział w rynku stacjonarnych usług szerokopasmowych wzrósł w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy z 6,6% do 8,5%, a łączny udział w rynku nowych przyłączeń w I-III kw. 2009 r. wyniósł 22%. Wyższy poziom nowych przyłączeń netto został osiągnięty równoległe z zamierzoną koncentracją na ofercie 2play dla nowych klientów, stanowiących 53% łącznej bazy nowych przyłączeń w III kw. 2009 r. w stosunku do prawie 40% w II kw. 2009 r.



**ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych** wyniosło 59 PLN w III kw. 2009 r. w porównaniu do 61 PLN w III kw. 2008 r. i 59 PLN w II kw. 2009 r. Obniżenie ARPU w porównaniu z III 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 ważonego ARPU z tych usług. Spółka przewiduje, że wraz z wyrównaniem się proporcji pomiędzy liczbą klientów korporacyjnych i indywidualnych miesięczne ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych wyniesie w okresie średnioterminowym około 50 PLN – 60 PLN.

**Koszt pozyskania klienta usług szerokopasmowych (SAC)** wzrósł w III kw. 2009 r. do 197 PLN z poziomu 164 PLN w III kw. 2008 r. i 194 PLN w II kw. 2009 r. Wzrost rok-do-roku spowodowany był głównie większym udziałem klientów usług pakietowych (oferta OneOffice dla rynku klientów SOHO/ SME, usługi 2play (głos + internet) i usługi oparte na dostępie do LLU) w strukturze kosztów pozyskania klienta. Usługi 2play są bardziej rentowne, stąd też Netia oferuje wyższe prowizje za pozyskanie klienta tych usług. Wzrost kosztu pozyskania klienta wobec poprzedniego kwartału wiąże się z większym udziałem produktów opartych na dostępie LLU w strukturze kosztów pozyskania klienta.

**Najważniejsze wydarzenia w zakresie rozwoju usług szerokopasmowych:**

Dostęp do lokalnej pętli abonenckiej (LLU). W III kw. 2009 r. Netia kontynuowała prace nad rozwojem usług opartych na dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (LLU). Na dzień 30 września 2009 r. liczba uwolnionych węzłów wyniosła 176, a Spółka zamierza uzyskać do końca tego roku dostęp do 300 węzłów, a tym samym do około 2,7 miliona klientów.

Na dzień 30 września 2009 r. Netia obsługiwała 21.281 klientów usług LLU w stosunku do 7.324 klientów na dzień 30 czerwca 2009 r. i 1.320 klientów na dzień 31 grudnia 2008 r. Spółka odnotowuje dalszy wzrost liczby podpisanych umów przypadających miesięcznie na uwolniony węzeł. Netia rozpoczęła w maju 2009 r. migrację klientów BSA (1play) na usługi LLU generujące wyższe marże, natomiast termin migracji klientów WLR+BSA (2play) na usługi LLU został przesunięty na listopad 2009 r. w związku z trwającym wdrażaniem rozwiązań technologicznych umożliwiających znaczne obniżenie kosztów migracji.

Nabycia sieci internetowych. Na dzień 30 września 2009 r. sieci internetowe nabyte przez Netię od połowy 2007 r. obsługiwały łącznie 90.483 klientów usług szerokopasmowych w porównaniu do 52.250 klientów obsługiwanych na dzień 30 września 2008 r., w tym głównie klientów indywidualnych, obejmując zasięgiem około 304.000 gospodarstw domowych. Projekt przejęć sieci ethernetowych jest elementem strategii Netii mającej na celu pozyskanie miliona klientów usług szerokopasmowych oraz dosprzedaż usług głosowych obecnym klientom nabytych sieci ethernetowych. Dalsza konsolidacja rozdrobnionego polskiego rynku operatorów ethernetowych pozostaje jednym z celów Spółki.

W II kw. 2009 r. grupa Netia zawarła dwie warunkowe umowy nabycia sieci i klientów ethernetowych. Łączna liczba klientów w ramach ww. transakcji wynosi 3.500 i daje dostęp do 20.000 gospodarstw domowych objętych zasięgiem. Zamknięcie tych transakcji, polegających na przeniesieniu własności aktywów, przewidywane jest w II półroczu 2009 r. Netia dokonała w przeszłości pięciu podobnych transakcji, pozyskując łącznie 3.200 klientów i dostęp do 15.400 gospodarstw domowych objętych zasięgiem, przy średniej cenie za nabytego klienta w wysokości 933 PLN, w tym nabyła w I kw. 2009 r. sieć za łączną cenę 0,8 mln PLN.

Netia kontynuuje intensywne prace nad integracją nabytych spółek ethernetowych. W III kw. 2009 r. wszystkie przejęte dotychczas spółki ethernetowe zostały połączone w jeden podmiot zależny od Netii, Internetię Sp. z o.o., co było znaczącym krokiem w procesie integracji tych spółek.

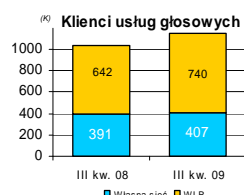
Postępy w realizacji projektu IPTV. Netia razem z telewizją nowej generacji „n”, polską platformą HDTV z Grupy TVN, prowadzą pilotażowy projekt usług IPTV w Warszawie i Wrocławiu, poświęcony głównie testom przez użytkowników i skoncentrowany na rozwiązaniach technicznych w zakresie dostarczania usługi.

W związku z trwającymi negocjacjami warunków handlowych współpracy komercyjnej wdrożenie planowane jest na pierwszą połowę 2010 r. Po zakończeniu projektu pilotażowego oferta IPTV Netii zawierać będzie pełną ofertę programową telewizji nowej generacji „n”, łącznie z kanałami emitowanymi w rozdzielczości HD, jak również nowe usługi i funkcjonalności oferowane dzięki technologii IPTV. Oferta ta będzie dostępna indywidualnie (1play) oraz w pakietach dwu (2play) i trzech (3play) usług z telefonem i internetem Netii. 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.



## 2.2. Usługi głosowe

### 2.2.1. Własna sieć + WLR

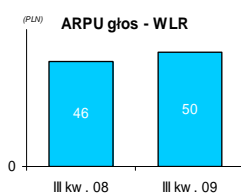


**Liczba linii głosowych (we własnej sieci, WLR i LLU)** wyniosła 1.146.876 na dzień 30 września 2009 r. w porównaniu do 1.033.206 na dzień 30 września 2008 r. i 1.128.728 linii dzwoniących na dzień 30 czerwca 2009 r. Do końca 2009 r. Netia zakłada zdobycie łącznie około 1.165.000 klientów usług głosowych obsługiwanych we własnej sieci, WLR i LLU w ramach wzrostu organicznego.

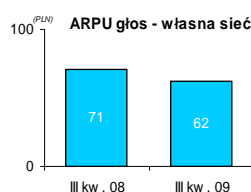
Wzrost liczby linii głosowych rok-do-roku był związany głównie z rozwojem usług WLR. Netia rozpoczęła świadczenie usług WLR w IV kw. 2007 r., oferując je zarówno klientom korzystającym wyłącznie z usług głosowych, jak i w pakiecie z usługami szerokopasmowymi bitstreamu. We wrześniu 2008 r. Spółka nabyła Tele2 Polska, dzięki czemu baza klientów WLR Netii wzrosła o kolejnych 504.007 klientów. Spółka rozpoczęła dosprzedaż usług szerokopasmowego dostępu do internetu nowo nabytym klientom głosowym Tele2 Polska oraz zamierza przenieść kilka tysięcy 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:

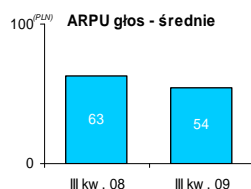
Liczba linii głosowych	III kw. 2008	IV kw. 2008	I kw. 2009	II kw. 2009	III kw. 2009
Tradycyjne linie głosowe	367.547	364.722	361.963	359.024	355.726
<i>w tym ISDN</i>	123.186	127.304	129.810	132.024	134.478
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i>	42.372	40.717	39.728	38.791	39.324
VoIP ( <i>bez LLU</i> )	8.986	10.507	11.421	13.546	16.618
WiMAX głos	14.383	15.904	17.330	18.349	19.758
<b>Liczba linii głosowych we własnej sieci</b>	<b>390.916</b>	<b>391.133</b>	<b>390.714</b>	<b>390.919</b>	<b>392.102</b>
WLR	642.081	672.969	710.633	730.913	740.086
LLU przez VoIP	209	1.414	3.696	6.896	14.688
<b>Razem</b>	<b>1.033.206</b>	<b>1.065.516</b>	<b>1.105.043</b>	<b>1.128.728</b>	<b>1.146.876</b>



**ARPU w odniesieniu do usług WLR** wyniosło 50 PLN w III kw. 2009 r. w porównaniu do 46 PLN w III kw. 2008 r. oraz 50 PLN w II kw. 2009 r. Wzrost ARPU rok-do-roku odzwierciedla początkową fazę organicznego wzrostu w Netii w ubiegłym roku oraz wyższe ARPU od przejętej we wrześniu 2008 r., bardziej dojrzałej bazy klientów WLR Tele2 Polska.

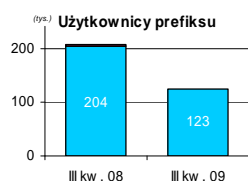


**ARPU w odniesieniu do usług głosowych dla linii dzwoniących we własnej sieci Netii** wyniosło 62 PLN w III kw. 2009 r. w porównaniu do 71 PLN w III kw. 2008 r. i 64 PLN w II kw. 2009 r. Spadek odzwierciedla ogólny trend obniżki taryf oraz niższy poziom korzystania z usług, zwłaszcza przez klientów korporacyjnych, uwarunkowany otoczeniem gospodarczym.

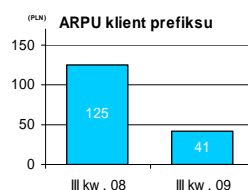


**Średnie ważone ARPU w odniesieniu do usług głosowych** wyniosło 54 PLN w III kw. 2009 r. w porównaniu do 63 PLN w III kw. 2008 r. i 55 PLN w II kw. 2009 r. odzwierciedlając ogólny trend obniżki taryf w tym segmencie oraz niższy poziom korzystania z tych usług. W perspektywie średnioterminowej Netia przewiduje stabilizację średniego ARPU w odniesieniu do usług głosowych.

### 2.2.2. Pośrednie usługi głosowe



**Liczba użytkowników korzystających z prefiksu** wyniosła 122.501 na dzień 30 września 2009 r. w porównaniu do 204.066 na dzień 30 września 2008 r. oraz 132.159 na dzień 30 czerwca 2009 r. Netia koncentruje się na przeniesieniu klientów Tele2 Polska korzystających z prefiksu na WLR i nie pozyskuje aktywnie nowych użytkowników tej usługi.



**ARPU w odniesieniu do użytkowników korzystających z prefiksu** wyniosło 41 PLN w III kw. 2009 r. w stosunku do 125 PLN w III kw. 2008 r. oraz 40 PLN w II kw. 2009 r. Spadek ARPU rok-do-roku był związany 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 30 września 2009 r. wyniosła 1.146.876.

### 2.3. Pozostałe

**Zatrudnienie** w grupie Netia wyniosło 1.477 etatów na dzień 30 września 2009 r. w porównaniu do 1.635 etatów na dzień 30 września 2008 r. oraz do 1.606 etatów na dzień 30 czerwca 2009 r.

Spadek zatrudnienia w stosunku do poprzedniego kwartału wynikał z kontynuacji projektu restrukturyzacji kosztów „Profit”, którego wdrożenie rozpoczęło się w II kw. 2009 r. oraz zakończeniem biegu okresu wypowiedzenia dla zredukowanych stanowisk. W październiku 2009 r. Netia rozpoczęła proces redukcji zatrudnienia o kolejnych 100 etatów. Na dzień 4 listopada prawie wszyscy ci pracownicy otrzymali wypowiedzenia. Spadek zatrudnienia w skali roku został osiągnięty pomimo zatrudnienia pracowników sieci ethernetowych przejętych w porównywanym okresie.

Zmiany zatrudnienia zostały przedstawione w poniższej tabeli:

<b>Zatrudnienie na dzień 30 września 2008 r.</b>	<b>1.635</b>
Zatrudnienie w ramach akwizycji	35
Redukcje zatrudnienia, netto	(193)
<b>Zatrudnienie na dzień 30 września 2009 r.</b>	<b>1.477</b>

Zarząd przewiduje, że do końca 2009 r. zatrudnienie spadnie do poziomu około 1.375 etatów, w zależności od liczby pracowników przejętych w ramach akwizycji sieci ethernetowych. Spółka oczekuje, że taki poziom zatrudnienia utrzyma się w 2010 r.

### Nakłady inwestycyjne

Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych (mln PLN)	I-III kw. 2009	I-III kw. 2008	Zmiana %
Istniejąca sieć i IT	75.3	80.2	-6%
Sieci szerokopasmowe i Projekt transmisji dla P4	95.0	73.3	+30%
Sieci szerokopasmowe	78.0	42.6	+83%
Transmisja dla P4	17.0	30.7	-45%
<b>Razem</b>	<b>170.3</b>	<b>153.5</b>	<b>+11%</b>

Wzrost nakładów inwestycyjnych rok-do-roku spowodowany był głównie przesunięciem na 2009 r. terminów zakończenia projektów inwestycyjnych w ramach wygładzenia rocznego cyklu inwestycyjnego. Względnie duży wzrost nakładów inwestycyjnych na rozwój sieci szerokopasmowych w pierwszych dziewięciu miesiącach br. w stosunku do analogicznego okresu 2008 r. spowodowany był dynamicznym wzrostem bazy klientów usług internetowych oraz rozwojem usług na bazie LLU.

Nakłady inwestycyjne w III kw. 2009 r. wykazały spadek o 26% tj. do 49,1 mln PLN z 66,2 mln PLN w III kw. 2008 r. W związku z zakończeniem budowy infrastruktury na potrzeby projektu usług transmisyjnych dla P4 w III kw. 2009 r. wydatki inwestycyjne na ten cel zmalały, a Spółka nie planuje w przyszłości dalszych znaczących nakładów inwestycyjnych związanych z tym projektem.

W oparciu o podjęte inicjatywy redukcji nakładów inwestycyjnych grupy, Netia ogłasza obniżoną prognozę nakładów inwestycyjnych w 2009 r. do 250,0 mln PLN. W celu zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym w 2009 r. i 2010 Netia zawarła transakcje forward zabezpieczające znaczną część tego ryzyka.

### 3. POZOSTAŁE WYDARZENIA

**Integracja Tele2 Polska do grupy Netia.** We wrześniu 2009 r. minął rok od przejścia Tele2 Polska przez Netię. W III kw. 2009 r. system bilingowy i procesy obsługi klienta historycznie wykorzystywane przez Tele2 Polska zostały zmigrowane do systemów Netii, co było ostatnim ważnym elementem procesu integracji Tele2 Polska do grupy Netia. Łączne roczne synergie zakładane na 2010 r. z inicjatyw integracyjnych wynoszą 46,2 mln PLN, co stanowi 54% wzrost w stosunku do pierwotnej prognozy 30 mln PLN.

Pierwotne oszczędności w skali roku (mln PLN)	Obszar	% Realizacji	Oszczędności zapewnione w 2010 r. (mln PLN)	Nowy cel na 2010 r. (mln PLN)	Opis
20,0	Sieć	80%	15,0	18,8	Rezygnacja z dzierżawy łączy, racjonalizacja punktów styku
	Biling i IT	100%	9,6	9,6	Konsolidacja na wspólną platformę
10,0	Marketing	100%	10,6	10,6	Wycofanie marki Tele2, obniżony łączny budżet na reklamę i promocję
	Obsługa klienta	100%	0,8	0,8	Konsolidacja do wspólnego, efektywnego kosztowo procesu
	Procesy Finansowe	100%	1,3	1,3	Optymalizacja procesu ściągalności należności i kosztów usług finansowych
	Opłaty zarządcze	100%	3,6	3,6	Brak
	Migracja na linie miedziane	10%	0,0	1,5	Zakończenie projektu pilotażowego. Pełna migracja około 8 tys. klientów planowana w 2010 r.
<b>30,0</b>	<b>RAZEM:</b>		<b>40,9</b>	<b>46,2</b>	

Omawiane synergie zostały przedstawione w poniższej tabeli:

Synergie z tytułu integracji Tele2 Polska z grupą Netia będą realizowane w uzupełnieniu do oszczędności oczekiwanych dzięki projektowi „Profit”, opisanego poniżej. Oszczędności te stanowią około 11% jednostkowych przychodów ze sprzedaży Tele2 Polska.

Migracja klientów Tele2 Polska do systemu bilingowego i IT Netii spowodowała konieczność przeklasyfikowania wybranych kategorii klientów z segmentu klientów indywidualnych do segmentu SOHO/ SME. Przeklasyfikowanie oraz wynikająca z niego zmiana nazw segmentów historycznych klientów zostały ujęte w wynikach III kw. 2009 r.

**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 zostały objęte programem restrukturyzacji, a celem podjętych działań jest redukcja od 2010 r. kosztów operacyjnych o 100 mln PLN w skali roku. Realizowany od 6 miesięcy program restrukturyzacji kosztów obejmuje optymalizację zatrudnienia, przegląd procesów kontroli i raportowania, zwiększenie efektywności pracy,



splaszczanie struktury organizacyjnej oraz renegocjacje umów. Realizacja projektu przebiega zgodnie z harmonogramem, 75% podjętych inicjatyw zostało już zakończonych, a pozostałe 25% jest w trakcie implementacji. Spółka ocenia, że wartość wdrożonych już inicjatyw stanowić będzie 85% łącznej kwoty oszczędności planowanych do końca 2009 r. oraz 63% oszczędności planowanych do końca 2010 r. Szacuje się, że jednorazowe koszty reorganizacji związane z projektem, które zostaną poniesione w 2009 r., wyniosą do 15,0 mln PLN. Koszty poniesione w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r. wyniosły 10,3 mln PLN i były związane głównie z inicjatywami dotyczącymi między innymi zmniejszenia zatrudnienia. Zarząd jest przekonany, że cele oszczędnościowe zaplanowane na 2009 r. i 2010 r. zostaną zrealizowane lub przekroczone.

**Finansowanie.** Na dzień 30 września 2009 r. Netia posiadała 163,3 mln PLN środków pieniężnych, obligacje skarbowe o wartości rynkowej 48,3 mln PLN, a środki dostępne w ramach niewykorzystanej linii kredytowej wynosiły 295,0 mln PLN. Zarząd ocenia, że powyższe środki pieniężne w zupełności wystarczą na sfinansowanie realizacji planów rozwoju poprzez wzrost bazy klientów szerokopasmowych, łącznie z programem przejść sieci ethernetowych oraz zapewniają elastyczność w zakresie dalszej konsolidacji rynku.

**Decyzji Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej.** W dniu 17 sierpnia 2009 r. Netia otrzymała informację o doręczeniu decyzji Dyrektora Urzędu Kontroli Skarbowej w Warszawie („Dyrektor UKS”), w której zostało określone zobowiązanie podatkowe Netii za rok 2003 w podatku dochodowym od osób prawnych („CIT”) w wysokości 58,7 mln PLN plus naliczone odsetki od zaległości podatkowych w kwocie 41,5 mln PLN. Decyzja została wydana pomimo przedstawienia przez Spółkę argumentów prawnych, z których wynikało, że ustalenia kontroli są błędne i nie mają żadnych podstaw prawnych. Według Dyrektora UKS nieprawidłowości w rozliczeniu za rok 2003 polegały na zaniżeniu przychodów o kwotę 303 mln PLN i dotyczyły niezaliczenia do przychodów podatkowych kwot naliczonych i nie otrzymanych odsetek od pożyczek udzielonych przez Netię w latach poprzednich jej spółkom zależnym, z którymi Netia połączyła się 31 grudnia 2003 r. Zdaniem Dyrektora UKS nieprowadzenie egzekucji zobowiązań z tytułu udzielonych pożyczek i naliczonych odsetek od spółek zależnych Netii jest podstawą do szacowania dla Netii przychodu w trybie art. 11 ustawy o CIT. Według Netii, decyzja Dyrektora UKS jest niezgodna z odpowiednimi przepisami podatkowymi.

Spółka odwołała się od decyzji wydanej przez Dyrektora UKS. Spółka jest w posiadaniu opinii kilku niezależnych doradców podatkowych i prawnych, zgodnie z którymi zarzuty Dyrektora UKS nie mają podstaw prawnych. W związku z powyższym Spółka nie utworzyła rezerwy na wysokość wskazanych w decyzji kwot zaległości podatkowych.

Obecnie Netia oczekuje na dalsze rozstrzygnięcia, podczas gdy organy podatkowe rozważają odwołania Spółki w tej sprawie. Zarząd jest przekonany, że sprawa zostanie rozstrzygnięta na korzyść Spółki, jednak organy podatkowe mają zapewnione środki prawne pozwalające wyegzekwować swoją decyzję bez uprzedniego rozpatrzenia argumentów merytorycznych zawartych w odwołaniach Spółki.

**Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie akcjonariuszy Netii** podjęło w dniu 6 października 2009 r. uchwały dotyczące zmiany statutu Spółki oraz połączenia spółek UMTS Sp. z o.o. i Netia Spółka Akcyjna UMTS s.k.a. z Netią SA. Połączenie jest częścią procesu konsolidacji mającego na celu uproszczenie struktury grupy kapitałowej Netia. Spółka oczekuje, że połączenie pozwoli na podniesienie efektywności zarządzania, obniżenie kosztów pracowniczych i administracyjnych oraz wpłynie na poprawę rentowności grupy.

**Pan Grzegorz Esz został powołany na stanowisko członka zarządu Netii i Dyrektora ds. Komercyjnych** odpowiedzialnego za sprzedaż i marketing, ze skutkiem na dzień 1 października 2009 r. Pan Esz jest doskonale wykwalifikowanym menedżerem z bogatym doświadczeniem w zakresie marketingu i zarządzania sprzedażą, zdobytym w wiodących firmach telekomunikacyjnych takich jak MTS (największy operator telefonii komórkowej w Rosji) i Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. (PTC). Ostatnio pan Esz pełnił funkcję wiceprezesa zarządu w Polskim Przedsiębiorstwie Wydawnictw Kartograficznych SA (PPWK), spółce notowanej na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

#### **4. ZAKTUALIZOWANA PROGNOZA NA 2009 R. I PROGNOZA ŚREDNIOTERMINOWA**

W dniu 5 listopada 2009 r. Netia poinformowała o podwyższeniu prognozy zysku EBITDA na 2009 rok obrotowy do kwoty 290,0 mln PLN oraz skorygowanego zysku EBITDA do 300,0 mln PLN. Prognoza nakładów inwestycyjnych została obniżona do 250,0 mln PLN, a prognoza przychodów do 1.495,0 mln PLN.

Obniżenie prognozy przychodów spowodowane jest spowolnieniem tempa sprzedaży w segmencie klientów korporacyjnych oraz decyzją o rezygnacji z projektów niskomargowych lub wysokiego ryzyka w segmencie usług dla innych operatorów (carrier). Szybsza od zakładanej realizacja synergii z integracji Tele2 Polska oraz oszczędności z Projektu „Profit” pozwoliły na podwyższenie prognozowanych wskaźników rentowności Spółki.

Jednocześnie wyższy od spodziewanego popyt na usługi szerokopasmowego internetu oraz planowane agresywne kampanie promocyjne pozwoliły Netii na powrót do pierwotnej prognozy pozyskania co najmniej 525.000 klientów tych usług do końca 2009 r. Spółka obniżyła cel pozyskania do końca br. liczby klientów usług głosowych do 1.165.000.

Pełna zaktualizowana prognoza na 2009 r. przedstawia się następująco:

<b>Prognoza na 2009</b>	<b>Poprzednia</b>	<b>Zaktualizowana</b>
Liczba klientów usług szerokopasmowych <i>(bez przejęć sieci ethernetowych)</i>	510.000	525.000 +
Liczba klientów usług głosowych <i>(we własnej sieci, WLR i LLU)</i>	1.200.000	1.165.000 +
Liczba uwolnionych węzłów LLU	300	300
Przychody <i>(w milionach PLN)</i>	1.500,0	1.495,0
Skorygowana EBITDA <sup>1</sup> <i>(w milionach PLN)</i>	290,0	300,0
EBITDA <i>(w milionach PLN)</i>	275,0	290,0
Nakłady inwestycyjne <i>(bez przejęć i akwizycji) (w milionach PLN)</i>	260,0	250,0

<sup>1</sup> Skorygowana EBITDA bez jednorazowych kosztów restrukturyzacji w kwocie 15 mln PLN (program „Profit”) i zysku w kwocie 5 mln PLN na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4.

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.

W perspektywie średnioterminowej, Netia oczekuje utrzymania średniego tempa rocznego wzrostu przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych (Home, Corpo, SOHO/SME) na poziomie 5%-10%. Jednakże z uwagi na niższe przychody z segmentu usług dla innych operatorów wynikające ze sprzedaży części sieci transmisyjnej dla P4, tempo rocznego średniego wzrostu przychodów ogółem w latach 2010 – 2012 oczekiwane jest na poziomie 3%-5% (CAGR). Równocześnie Spółka zakłada, że dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych, uwzględniając potencjalne akwizycje sieci ethernetowych, zostaną osiągnięte już w 2009 r., czyli o rok wcześniej niż przewidywała uprzednia prognoza. Dodatkowo, Spółka przyspiesza również termin obniżenia nakładów inwestycyjnych w stosunku do przychodów do 15% na 2010 r. z uprzednio zakładanego 2011 roku.

Pełna zaktualizowana prognoza średnioterminowa na lata 2010-2012 przedstawia się następująco:

<b>Prognoza średnioterminowa na lata 2010-2012</b>	<b>Poprzednia</b>	<b>Zaktualizowana</b>
Roczny wzrost przychodów (CAGR) ogółem	5% - 10%	3% - 5%
Roczny wzrost przychodów (CAGR) w segmencie klientów detalicznych	---	5% - 10%
Marża EBITDA w 2010 (%)	23%	23%
Marża EBITDA w 2012 (%)	28%	28%
Zysk netto w roku	2010	2010
Dodatnie przepływy wolnych środków pieniężnych w roku	2010	2009
Spadek relacji nakładów inwestycyjnych do przychodów do 15% w roku	2011	2010
1 milion klientów usług szerokopasmowych w roku	2012	2012

Szczegółowa prognoza wyników za 2010 r. zostanie opublikowana przez Spółkę w I kwartale 2010 roku.

## 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 dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 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).

Prosimy także o zapoznanie się z treścią naszych skróconych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2009 r.

## Porównanie pierwszych trzech kwartałów 2009 r. do pierwszych trzech kwartałów 2008 r.

**Przychody** wzrosły o 49% do 1.119,6 mln PLN za okres styczeń – wrzesień 2009 r. z 752,1 mln PLN w tym samym okresie 2008 r. Wyłączając przychody z działalności IVT (*terminacja międzynarodowego ruchu głosowego*) zbytej w I kw. 2008 r., przychody wzrosły o 51% rok-do-roku. Wzrost 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 51% rok-do-roku do 1.115,6 mln PLN z poziomu 737,2 mln PLN w III kw. 2008 r. Przychody z usług transmisji danych wzrosły do kwoty 380,8 mln PLN, tj. o 45% z poziomu 263,4 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2008 r., z czego 31 punktów procentowych to ogólny wzrost organiczny, 7 punktów procentowych to wzrost związany z zakupem sieci internetowych, a 7 punktów procentowych to wzrost z tytułu usług transmisji danych świadczonych na rzecz P4. Przychody z bezpośrednich usług głosowych wzrosły o 85% do 554,0 mln PLN z poziomu 299,3 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2008 r., co wiązało się z szybkim pozyskiwaniem klientów WLR oraz zakupem Tele2 Polska.

Ogólny wzrost przychodów był także wynikiem wzrostu przychodów z pośrednich usług głosowych (wzrost o 44% lub 16,1 mln PLN), związanych z nabyciem bazy klientów Tele2 Polska korzystających z prefiksu, oraz wzrostu przychodów z usług hurtowych (wzrost o 11% rok-do-roku lub 6,1 mln PLN). Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich wykazały spadek rok-do-roku o 21% lub 13,9 mln PLN, co głównie spowodowane było niższymi wolumenami ruchu tranzytowego.

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 32% do kwoty 756,0 mln PLN z kwoty 570,8 mln PLN za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2008 r. i stanowił 68% przychodów ogółem w stosunku do 76% w porównywalnym okresie 2008 r. Poprawa marży została osiągnięta dzięki zwiększonej skali działalności, korzystniejszym stawkom za rozliczenia międzyoperatorskie oraz inicjatywom mającym na celu redukcję kosztów.

**Koszty wynajmu i utrzymania sieci** wzrosły w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. o 99% do kwoty 361,0 mln PLN w porównaniu do 181,6 mln PLN w porównywalnym okresie 2008 r. Wzrost ten był związany z kosztem gwałtownie rosnącej bazy klientów w ramach hurtowego dostępu przez bitstream i WLR, włączając działalność Tele2 Polska, z kosztem związanym z utrzymaniem nowych sieci spółek internetowych, jak również ze wzrostem skali działalności Netii.

**Amortyzacja** w ramach kosztu własnego sprzedaży wzrosła o 8% do 187,6 mln PLN z kwoty 173,1 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 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., a także

wprowadzeniem nowych stawek dla środków trwałych, które rozpoczęły okres amortyzacji w porównywanym okresie.

Opłaty z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich spadły o 6% do 149,7 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. w stosunku do 159,7 mln PLN w porównywalnym okresie 2008 r. Spadek był spowodowany głównie obniżką stawek MTR za połączenia do sieci komórkowych, niższymi wolumenami ruchu tranzytowego i terminacją ruchu hurtowego, jak również większym wykorzystaniem przez Netię umów bazujących na płaskich stawkach rozliczeniowych za krajowe połączenia do sieci stacjonarnych.

Koszty własne sprzedaży towarów wzrosły o 79% do 10,1 mln PLN z 5,6 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2008 r. głównie ze względu na wpływ cen waluty, w której kupowane są modemy dla nowych klientów usług szerokopasmowych.

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów sprzedaży (bez kosztów restrukturyzacji) wzrosły o 15% do kwoty 16,8 mln PLN z kwoty 14,5 mln PLN za okres dziewięciu miesięcy zakończony 2008 r. w związku z ogólnym wzrostem skali działalności Spółki.

Koszty restrukturyzacji dotyczące kosztu własnego sprzedaży wyniosły 2,4 mln PLN w związku z kosztem odpraw rozpoznanych w ramach redukcji zatrudnienia w programie „Profit”.

**Zysk brutto na sprzedaży** wyniósł w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. 363,6 mln PLN wobec 181,3 mln PLN w porównywalnym okresie 2008 r., co stanowi wzrost o 100%. Marża zysku brutto wzrosła do 32,5% z 24,1% w analogicznym okresie 2008 r.

**Koszty sprzedaży i dystrybucji** wzrosły o 39% do kwoty 253,6 mln PLN z kwoty 182,9 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2008 r. i stanowiły 23% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 24% w analogicznym okresie 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 167% do 41,2 mln PLN z poziomu 15,5 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 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 począwszy od IV kw. 2009 r. w wyniku migracji klientów Tele2 Polska do systemów Netii w III kw. 2009 r.

Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta wzrosły o 158% do 21,0 mln PLN z poziomu 8,1 mln PLN za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2008 r., na skutek kosztów związanych z obsługą klientów Tele2 Polska w większości świadczoną w ramach outsourcingu.

Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom za pozyskanie nowych klientów wzrosły o 32% do 33,2 mln PLN z kwoty 25,1 mln PLN, na skutek wzrostu liczby pozyskiwanych klientów, wyższych prowizji za pozyskanie klientów 2play oraz większym udziale sprzedaży bezpośredniej usług w ramach LLU i WLR.

Amortyzacja dotycząca kosztów sprzedaży i dystrybucji wzrosła o 46% do 23,5 mln PLN z 16,0 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2008 r., głównie w wyniku amortyzacji bazy klientów pozyskanych w ramach akwizycji, w tym szczególnie klientów Tele2 Polska i Internetia (uprzednio AirBites).

Koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych dotyczące kosztów sprzedaży i dystrybucji (z wyłączeniem kosztów restrukturyzacji) wzrosły o 8% rok-do-roku do kwoty 66,9 mln PLN z kwoty 62,0 mln PLN w porównywalnym okresie 2008 r. w związku z zatrudnieniem dodatkowych pracowników i wzrostem wynagrodzeń.

Koszty restrukturyzacji dotyczące kosztów sprzedaży i dystrybucji wyniosły 3,3 mln PLN w związku z kosztem odpraw rozpoznanych w pierwszych dziewięciu miesiącach 2009 r. w ramach redukcji zatrudnienia w programie „Profit”.

Koszty reklamy i promocji wzrosły jedynie o 4% do kwoty 44,7 mln PLN z kwoty 42,9 mln PLN za okres dziewięciu miesięcy zakończony 30 września 2008 r., pomimo nabycia Tele2 Polska. Odzwierciedla to znaczące synergie w związku z całkowitą rezygnacją z wydatków na reklamę marki Tele2 Polska w mediach ATL.

**Koszty ogólnego zarządu** wzrosły o 27% do kwoty 129,5 mln PLN z kwoty 101,6 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2008 r. i stanowiły 12% przychodów ogółem w porównaniu do udziału na poziomie 14% w analogicznym okresie 2008 r. odzwierciedlając ogólny wzrost skali działalności Netii. Wzrost spowodowany był głównie kosztami Tele2 Polska oraz większym niż dotychczas wykorzystaniem przez grupę Netia aktywów w ramach dzierżawy.

Koszty utrzymania biura i floty samochodowej wzrosły o 78% do kwoty 15,4 mln PLN w porównaniu do 8,6 mln PLN w pierwszych dziewięciu miesiącach 2008 r. Wzrost był związany głównie z kosztem wynajmu nowego biura Netii (umowa zawarta w euro) oraz z rozpoznaniem szacunkowej straty na umowie najmu dawnego biura Tele2 Polska, które Netia obecnie podnajmuje.

Koszty elektronicznej wymiany danych dotyczące kosztów ogólnego zarządu wzrosły o 96% do 12,4 mln PLN z kwoty 6,3 mln PLN w okresie styczeń-wrzesień 2008 r. w związku z procesem migracji do systemu bilingowego Netii systemu Tele2 Polska dotychczas obsługiwanego w ramach outsourcingu.

Koszty restrukturyzacji dotyczące kosztów ogólnego zarządu wyniosły 4,5 mln PLN, z czego 4,1 mln PLN stanowiły koszty odpraw rozpoznane w związku z redukcją zatrudnienia w ramach programu „Profit”.

**Pozostałe przychody** wyniosły 9,1 mln PLN w porównaniu do kwoty 6,1 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2008 r.

**Pozostałe zyski netto** wyniosły 9,7 mln PLN w porównaniu do kwoty 12,2 mln PLN odnotowanej w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2008 r. Powyższa kwota obejmuje zysk 5,3 mln PLN na sprzedaży pierwszej z trzech transz sprzętu transmisyjnego dla P4, podczas gdy w analogicznym okresie 2008 r. Netia odnotowała zysk netto w kwocie 5,1 mln PLN na sprzedaży aktywów dotyczących działalności IVT Spółki oraz zysk 6,2 mln PLN na sprzedaży nieruchomości.

**Skorygowana EBITDA** wzrosła o 101% do 227,2 mln PLN z kwoty 113,1 mln PLN w pierwszych trzech kwartałach 2008 r. Wyłączając koszt odpraw w wysokości 10,3 mln PLN oraz zysk 5,3 mln PLN na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4, EBITDA wyniosła 222,2 mln PLN. Marża Skorygowanej EBITDA wzrosła do 20,3% natomiast marża EBITDA wzrosła do 19,8% w porównaniu do 15,0% za analogiczny okres 2008 r.

**Amortyzacja** wzrosła o 13% do 223,2 mln PLN w porównaniu do 198,1 mln PLN za okres styczeń-wrzesień 2008 r. w wyniku przyspieszenia amortyzacji wąskopasmowego sprzętu radiowego, większej ilości aktywów trwałych i amortyzacji przejętych baz klientów, jak opisano powyżej.

**Strata operacyjna (EBIT)** wyniosła 1,0 mln PLN w porównaniu do straty operacyjnej w kwocie 85,0 mln PLN za pierwsze trzy kwartały 2008 r. odzwierciedlając zwiększoną skalę działalności Spółki, synergie wynikające z nabycia Tele2 Polska oraz spadające koszty rozliczeń międzyoperatorskich wyrażone jako procent przychodów. Dodatkowo, strata operacyjna za pierwsze dziewięć miesięcy 2009 r. obejmuje zysk w wysokości 5,3 mln PLN odnotowany w III kw. 2009 r. na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 oraz koszty restrukturyzacji w wysokości 10,3 mln PLN.

**Koszty finansowe netto** wyniosły 10,0 mln PLN w stosunku do kosztów finansowych netto w kwocie 3,0 mln PLN odnotowanych w okresie styczeń-wrzesień 2008 r. i dotyczyły głównie strat na różnicach kursowych.

**Strata netto** wyniosła 10,4 mln PLN w stosunku do zysku operacyjnego w kwocie 240,7 mln PLN w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2008 r. z tytułu wpływu z transakcji sprzedaży pakietu udziałów w P4 w kwocie 353,4 mln PLN. Strata netto, wyłączając ten zysk, wyniosła w pierwszych trzech kwartałach 2008 r. 112,7 mln PLN.

**Wydatki inwestycyjne (zakup środków trwałych i oprogramowania komputerowego)** wzrosły w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. o 2% do kwoty 191,7 mln PLN w porównaniu do 187,4 mln PLN za porównywalny 2008 r.

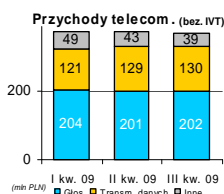


**Pozostałe istotne pozycje wypływu / wpływu środków pieniężnych** w okresie dziewięciu miesięcy zakończonych 30 września 2009 r. obejmują (i) kwotę 47,5 mln PLN związaną z zakupem krótkoterminowych obligacji skarbowych; (ii) płatności w wysokości 45,0 mln PLN związane z przeprowadzonymi w 2008 r. akwizycjami, w tym 26,5 mln PLN korekty ceny za udziały w Tele2 Polska na rzecz Tele2 AB poniesione w II kw. 2009 r., która dotyczyła rozliczenia wartości gotówki netto oraz kapitału obrotowego na dzień zamknięcia transakcji w porównaniu z docelowymi saldami określonymi w umowie nabycia udziałów; (iii) w III kw. 2009 r. Netia odnotowała wpływ w kwocie 22,8 mln PLN ze sprzedaży środków trwałych dla P4 (stanowiących pierwszą transzę sprzętu transmisyjnego zbywanego na mocy umowy z P4). W rezultacie wypływy pieniężne netto z tytułu działalności inwestycyjnej w okresie styczeń-wrzesień 2009 r. wyniosły 255,3 mln PLN w porównaniu do wpływów w kwocie 174,2 mln PLN w analogicznym okresie 2008 r., kiedy Netia odnotowała wpływ w wysokości 453,8 mln PLN ze sprzedaży pakietu udziałów w P4.

**Środki pieniężne i ich ekwiwalenty** na dzień 30 września 2009 r. wyniosły 163,3 mln PLN w porównaniu z 232,7 mln PLN na dzień 30 września 2008 r. Ponadto na dzień 30 września 2009 r. Netia posiadała obligacje skarbowe o wartości rynkowej 48,3 mln PLN.

**Netia nie posiadała zadłużenia** na dzień 30 września 2009 r., a finansowanie w ramach linii kredytowej dostępnej do dnia 30 czerwca 2011 r. na realizację przyszłych potrzeb inwestycyjnych Spółki wynosiło 295,0 mln PLN.

## Porównanie III kw. 2009 r. z II kw. 2009 r.

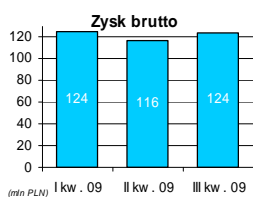


**Przychody** w III kw. 2009 r. wyniosły 370,3 mln PLN w stosunku do 373,7 mln PLN w II kw. 2009 r.

**Przychody z działalności telekomunikacyjnej** wykazały nieznaczny spadek pomiędzy kolejnymi kwartałami i wyniosły w III kw. 2009 r. 368,8 mln PLN w stosunku do 372,4 mln PLN w II kw. 2009 r. Przychody z usług transmisji danych wykazały niewielki wzrost do 129,6 mln PLN w stosunku do 129,2 mln PLN w II kw. 2009 r. pomimo niższych przychodów z dzierżawy linii po sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 oraz rosnącej presji cenowej w segmencie klientów korporacyjnych. Przychody z usług głosowych wzrosły kwartał-do-kwartału o 0,3% do 201,7 mln PLN z 201,1 mln PLN w wyniku wyższych przychodów z bezpośrednich usług głosowych związanych z pozyskiwaniem nowych klientów usług 2play, które zrównoważyły niższe przychody z pośrednich usług głosowych związanych z niższym wolumenem ruchu. Niższe wolumeny ruchu tranzytowego oraz wprowadzenie od lipca 2009 r. niższych stawek za terminację ruchu spowodowały spadek przychodów z usług hurtowych i rozliczeń międzyoperatorских o 5,1 mln PLN.

Segment klientów indywidualnych wykazał wzrost kwartał-do-kwartału o 5,6 mln PLN lub 3% w związku z rosnącą bazą klientów oraz stabilnym ARPU, natomiast sytuacja gospodarcza spowodowała obniżkę ARPU w segmentach klientów korporacyjnych. Spółka odnotowała nieznaczny spadek przychodów o 0,8 mln PLN i o 0,5 mln PLN, odpowiednio w segmencie klientów biznesowych oraz klientów SOHO/SME w stosunku do poprzedniego kwartału.

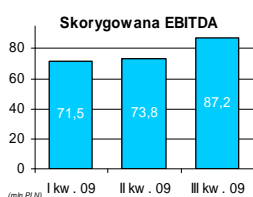
**Koszt własny sprzedaży** wykazał spadek o 4% do kwoty 247,0 mln PLN w III kw. 2009 r. w porównaniu do 257,3 mln PLN w II kw. 2009 r. i stanowił 67% przychodów ogółem w III kw. 2009 r. w porównaniu do udziału na poziomie 69% w II kw. 2009 r. Spadek kosztu własnego sprzedaży wynikał głównie z obniżenia kosztów rozliczeń międzyoperatorских związanych z niższymi wolumenami ruchu tranzytowego oraz wprowadzeniem od lipca 2009 r. niższych stawek za terminację ruchu komórkowego. Oprócz tego Projekt Profit przyczynił się do spadku poziomu wynagrodzeń oraz wydatków na utrzymanie sieci pomiędzy kolejnymi kwartałami.



**Zysk brutto na sprzedaży** wykazał wzrost pomiędzy kolejnymi kwartałami o 6% i wyniósł 123,3 mln PLN w III kw. 2009 r. w porównaniu do 116,4 mln PLN w II kw. 2009 r. Marża zysku brutto wzrosła do 33,3% z 31,2% w II kw. 2009 r.

**Koszty sprzedaży i dystrybucji** zmniejszyły się o 1% do kwoty 84,2 mln PLN z kwoty 85,3 mln PLN w II kw. 2009 r. i stanowiły 23% przychodów ogółem w II i III kw. 2009 r. Spadek wynikał głównie z obniżki kosztów reklamy i promocji związanymi z mniej intensywną kampanią reklamową w III kw. 2009 r., uzyskaną dzięki nakładom na kampanię wizerunkową w II kw. 2009 r.

**Koszty ogólnego zarządu** utrzymały się na porównywalnym poziomie kwartał-do-kwartału i wyniosły 41,3 mln PLN w porównaniu do 41,6 mln PLN w II kw. 2009 r. i stanowiły 11% przychodów ogółem w II i III kw. 2009 r. Nie uwzględniając kosztu restrukturyzacji koszty ogólnego zarządu wykazały spadek o 2% lub 0,8 mln PLN, co wynikało głównie z wyższych stawek amortyzacyjnych zrównoważonych obniżkami wynagrodzeń w ramach Projektu Profit.



**EBITDA** wyniosła 82,9 mln PLN w porównaniu do kwoty 69,4 mln PLN za II kw. 2009 r. Nie uwzględniając kosztów odpraw w wysokości 4,3 mln PLN związanych projektem „Profit” oraz zysku w wysokości 5,3 mln PLN na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4, **Skorygowana EBITDA** wyniosła 81,9 mln PLN w stosunku do 73,7 mln PLN w II kw. 2009 r., a marża skorygowanej EBITDA wzrosła do 22,1% w porównaniu do 19,7% w II kw. 2009 r. Marża EBITDA utrzymała się na poziomie 22,4% w III kw. 2009 r. w porównaniu do 18,6% w II kw. 2009 r.

**Strata operacyjna (EBIT)** wyniosła 7,1 mln PLN w porównaniu do straty operacyjnej w kwocie 5,0 mln PLN w II kw. 2009 r. Nie uwzględniając kosztu restrukturyzacji poniesionego w ramach Projektu „Profit” oraz zysku w wysokości 5,3 mln PLN na sprzedaży pierwszej transzy sprzętu transmisyjnego dla P4 zysk operacyjny wyniósł 6,1 mln PLN w III kw. 2009 r. w stosunku do straty operacyjnej na poziomie 0,6 mln PLN w II kw. 2009 r.

**Koszty finansowe netto** wyniosły 2,9 mln PLN w porównaniu do 3,2 mln PLN w poprzednim kwartale i dotyczyły głównie straty na transakcjach zabezpieczających przed ryzykiem kursowym.

**Zysk netto** za III kw. 2009 r. wyniósł 4,2 mln PLN w porównaniu do straty netto w kwocie 8,2 mln PLN w II kw. 2009 r.

## Podstawowe dane finansowe

PLN'000	I-III kw. 2008	I-III kw. 2009	III kw. 08	IV kw. 08	I kw. 09	II kw. 09	III kw. 09
Przychody ze sprzedaży z działalności kontynuowanej	743,338	1,119,625	271,159	369,056	375,665	373,679	370,281
Przychody ze sprzedaży z tytułu działalności IVT	8,744	-	-	-	-	-	-
Przychody ze sprzedaży razem	752,112	1,119,625	271,159	369,056	375,665	373,679	370,281
Zmiana % (rok do roku)	22.2%	48.9%	31.9%	65.9%	58.2%	53.5%	36.6%
Skorygowana EBITDA	113,065	227,189	43,829	57,576	71,530	73,752	81,907
Marża %	15.0%	20.3%	16.2%	15.6%	19.0%	19.7%	22.1%
Zmiana % (rok do roku)	(26.1%)	100.9%	21.2%	225.7%	111.6%	108.1%	86.9%
EBITDA	113,065	222,208	43,829	57,576	69,911	69,404	82,893
Marża %	15.0%	19.8%	16.2%	15.6%	18.6%	18.6%	22.4%
EBIT	(85,023)	(974)	(22,714)	(14,683)	(3,051)	(4,984)	7,061
Marża %	11.3%	(0.1%)	(8.4%)	(4.0%)	(0.8%)	(1.3%)	1.9%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	240,701	(10,423)	(18,586)	(10,096)	(6,401)	(8,250)	4,228
Marża %	(23.3%)	(23.3%)	(6.9%)	(2.7%)	(1.7%)	(2.2%)	1.1%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) <sup>1</sup>	(112,680)	(10,423)	(18,540)	(10,096)	(6,401)	(8,250)	4,228
Marża %	(15.0%)	(0.9%)	(6.8%)	(2.7%)	(1.7%)	(2.2%)	1.1%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) <sup>2</sup>	(88,112)	(18,288)	(22,438)	(85,073)	(32,708)	4,134	10,286
Środki pieniężne	232,736	163,338	232,736	192,685	170,796	112,975	163,338
Obligacje skarbowe (wartość rynkowa)	-	48,303	-	-	19,775	49,911	48,303
Kredyty	-	-	-	-	-	-	-
Wydatki inwestycyjne	187,361	191,723	70,060	71,259	74,766	66,783	50,174
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	153,553	170,318	66,245	94,110	69,784	51,436	49,098
<b>EUR '000<sup>3</sup></b>	<b>I-III kw. 2008</b>	<b>I-III kw. 2009</b>	<b>III kw. 08</b>	<b>IV kw. 08</b>	<b>I kw. 09</b>	<b>II kw. 09</b>	<b>III kw. 09</b>
Przychody ze sprzedaży z działalności kontynuowanej	176,038	265,151	64,216	87,400	79,907	88,495	87,690
Przychody ze sprzedaży z tytułu działalności IVT	2,071	-	-	-	-	-	-
Przychody ze sprzedaży razem	178,116	265,151	64,216	87,400	79,907	88,495	87,690
Zmiana % (rok do roku)	22.2%	48.9%	31.9%	65.9%	58.2%	53.5%	36.6%
Skorygowana EBITDA	26,776	53,803	10,380	13,635	15,215	17,466	19,397
Marża %	15.0%	20.3%	16.2%	15.6%	19.0%	19.7%	22.1%
Zmiana % (rok do roku)	(26.1%)	100.9%	21.2%	225.7%	111.6%	108.1%	86.9%
EBITDA	26,776	52,624	10,380	13,635	14,871	16,436	19,631
Marża %	15.0%	19.8%	16.2%	15.6%	18.6%	18.6%	22.4%
EBIT	(20,135)	(231)	(5,379)	(3,477)	(649)	(1,180)	1,672
Marża %	11.3%	(0.1%)	(8.4%)	(4.0%)	(0.8%)	(1.3%)	1.9%
Wynik netto grupy Netia (skonsolidowany)	57,003	(2,468)	(4,402)	(2,391)	(1,362)	(1,954)	1,001
Marża %	(23.3%)	(23.3%)	(6.9%)	(2.7%)	(1.7%)	(2.2%)	1.1%
Skorygowany wynik netto grupy Netia (skonsolidowany) <sup>2</sup>	(26,685)	(2,468)	(4,391)	(2,391)	(1,362)	(1,954)	1,001
Marża %	(15.0%)	(0.9%)	(6.8%)	(2.7%)	(1.7%)	(2.2%)	1.1%
Wynik netto Netii SA (jednostkowy) <sup>3</sup>	(20,867)	(4,331)	(5,314)	(20,147)	(6,957)	979	2,436
Środki pieniężne	55,117	38,682	55,117	45,632	36,330	26,755	38,682
Obligacje skarbowe (wartość rynkowa)	-	11,439	-	-	4,254	11,820	11,439
Kredyty	-	-	-	-	-	-	-
Wydatki inwestycyjne	44,371	45,404	16,592	16,876	15,903	15,816	11,882
Zwiększenia środków trwałych i wartości niematerialnych	36,365	40,335	15,688	22,287	14,907	12,181	11,627

<sup>1</sup> Wynik netto za 2008 r. i III kw. 2008 r. wyłączając zysk na sprzedaży udziałów w P4.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Kwoty w euro zostały przeliczone po kursie 4.2226 PLN = 1,00 EUR, średnim kursie ogłoszonym przez NBP w dniu 30 września 2009 r. Przeliczenie zostało dokonane jedynie dla wygody odbiorców tych danych.

## Podstawowe dane operacyjne

	III kw. 08	IV kw.08	I kw. 09	II kw. 09	III kw. 09
<b>Dane dotyczące usług szerokopasmowych</b>					
Skumulowana liczba portów na koniec okresu .....	346,939	413,645	441,266	458,860	489,823
<i>xDSL i FastEthernet na własnej sieci Netii</i> .....	134,311	171,933	174,874	176,769	179,733
<i>WiMAX internet</i> .....	9,970	12,110	13,416	14,467	15,791
<i>Inne</i> .....	923	841	757	674	599
Porty szerokopasmowe w sieci Netii .....	145,204	184,884	189,047	191,910	196,123
<i>Bitstream</i> .....	201,522	227,441	248,455	259,626	272,419
<i>LLU</i> .....	213	1,320	3,764	7,324	21,281
Suma przyłączeń netto.....	54,469	66,706	27,621	17,594	30,963
Średni miesięczny przychód na port (ARPU) (PLN) .....	61	60	59	59	59
Średni koszt pozyskania klienta Broadband (SAC) (PLN).....	164	165	184	194	197
<b>Dane o ilości abonentów (sieć własna i WLR)</b>					
Skumulowana liczba linii dzwoniących na koniec okresu .....	1,033,206	1,065,516	1,105,043	1,128,728	1,146,876
<i>Bezpośrednie usługi głosowe</i> .....	367,547	364,722	361,963	359,024	355,726
<i>w tym ekwiwalent linii ISDN</i> .....	123,186	127,304	129,810	132,002	134,478
<i>w tym wąskopasmowy dostęp radiowy</i> .....	42,372	40,717	39,728	38,791	39,324
<i>VoIP (bez LLU)</i> .....	8,986	10,507	11,421	13,546	16,618
<i>WiMAX głos</i> .....	14,383	15,904	17,330	18,349	19,758
Linie głosowe we własnej sieci.....	390,916	391,133	390,714	390,919	392,102
<i>WLR</i> .....	642,081	672,969	710,633	730,913	740,086
<i>LLU (VoIP)</i> .....	209	1,414	3,696	6,896	14,688
Suma przyłączeń netto .....	544,178	32,310	39,527	23,685	18,148
Udział linii biznesowych w całkowitej ilości linii na koniec okresu ....	22.7%	22.9%	22.6%	22.6%	25.1%
Średni miesięczny przychód na linię we własnej sieci (ARPU) (PLN).....	71	67	66	64	62
Średni miesięczny przychód na linię dla WLR (ARPU) (PLN).....	46	56	51	50	50
Średni miesięczny przychód dla całej bazy klienckiej (ARPU) (PLN) .....	63	60	56	55	54
<b>Dane o pośrednich usługach głosowych</b>					
Skumulowana liczba użytkowników prefiksu .....	204,066	176,035	150,076	132,159	122,501
Średni miesięczny przychód na użytkownika prefiksu (ARPU) (PLN) .....	125	39	40	40	41
<b>Inne</b>					
Zatrudnienie .....	1,635	1,673	1,609	1,606	1,477

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

Przychody telekomunikacyjne	I-III kw.	I-III kw.	II kw.	III kw.
	2008	2009	2009	2009
	nie badany	nie badany	nie badany	nie badany
Bezpośrednie usługi głosowe .....	299,307	554,020	184,128	185,948
<i>W tym opłaty abonamentowe .....</i>	116,631	339,230	112,723	118,131
<i>W tym opłaty za rozmowy .....</i>	181,983	214,501	71,264	67,770
Pośrednie usługi głosowe .....	36,471	52,593	16,974	15,777
Transmisja danych .....	263,400	380,764	129,179	129,557
Rozliczenia międzyoperatorskie .....	65,614	51,656	16,611	13,719
Usługi hurtowe .....	53,514	59,592	20,624	18,375
Pozostałe usługi telekomunikacyjne .....	18,948	17,001	4,934	5,413
<b>Przychody telekomunikacyjne</b> .....	<b>737,254</b>	<b>1,115,626</b>	<b>372,450</b>	<b>368,789</b>
Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych .....	6,084	3,999	1,229	1,492
<b>Przychody z działalności kontynuowanej</b> .....	<b>743,338</b>	<b>1,119,625</b>	<b>373,679</b>	<b>370,281</b>
Przychody ze sprzedaży z tyt. terminacji ruchu międzynarodowego (IVT) ....	8,774	-	-	-
<b>Przychody razem</b> .....	<b>752,112</b>	<b>1,119,625</b>	<b>373,679</b>	<b>370,281</b>
Koszt własny sprzedaży .....	(570,790)	(756,062)	(257,263)	(246,981)
<i>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich .....</i>	(159,724)	(149,652)	(51,506)	(42,178)
<i>Koszty wynajmu i utrzymania sieci .....</i>	(181,596)	(361,041)	(122,190)	(121,369)
<i>Wartość sprzedanych towarów .....</i>	(5,650)	(10,098)	(3,202)	(4,460)
<i>Amortyzacja .....</i>	(173,154)	(187,586)	(63,595)	(64,155)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników .....</i>	(14,542)	(16,787)	(5,478)	(4,986)
<i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit) .....</i>	-	(2,437)	(1,712)	(725)
<i>Podatki, opłaty za rezerwacje częstotliwości i pozostałe koszty .....</i>	(36,124)	(28,461)	(9,580)	(9,108)
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b> .....	<b>181,322</b>	<b>363,563</b>	<b>116,416</b>	<b>123,300</b>
<b>Marża (%)</b> .....	<b>24.1%</b>	<b>32.5%</b>	<b>31.2%</b>	<b>33.3%</b>
Koszty sprzedaży i dystrybucji .....	(182,896)	(253,647)	(85,316)	(84,227)
<i>Koszty reklamy i promocji .....</i>	(42,865)	(44,681)	(20,632)	(15,061)
<i>Koszty prowizji wypłaconych innym podmiotom .....</i>	(25,075)	(33,196)	(9,400)	(10,563)
<i>Billing, usługi pocztowe i logistyka .....</i>	(15,462)	(41,224)	(13,798)	(13,207)
<i>Koszty outsourcingu związanego z obsługą klienta .....</i>	(8,141)	(21,017)	(5,816)	(6,693)
<i>Odpis aktualizujący wartość należności .....</i>	(2,678)	(6,219)	(1,417)	(2,736)
<i>Amortyzacja .....</i>	(16,024)	(23,465)	(7,377)	(7,242)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników .....</i>	(62,032)	(66,918)	(22,013)	(21,576)
<i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit) .....</i>	-	(3,323)	(1,069)	(1,517)
<i>Inne koszty .....</i>	(10,619)	(13,604)	(3,794)	(5,632)
Koszty ogólnego zarządu .....	(101,650)	(129,487)	(41,588)	(41,314)
<i>Usługi profesjonalne .....</i>	(6,068)	(8,120)	(2,724)	(2,910)
<i>Koszty elektronicznej wymiany danych .....</i>	(6,349)	(12,416)	(3,922)	(3,887)
<i>Koszty utrzymania biura i floty samochodowej .....</i>	(8,633)	(15,361)	(4,812)	(5,327)
<i>Amortyzacja .....</i>	(8,910)	(12,131)	(3,416)	(4,435)
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników .....</i>	(54,991)	(58,223)	(18,364)	(17,463)
<i>Koszty restrukturyzacji (Projekt Profit) .....</i>	-	(4,519)	(1,567)	(2,070)
<i>Inne koszty .....</i>	(16,699)	(18,717)	(6,783)	(5,222)
Pozostałe przychody .....	6,090	9,152	3,119	3,090
Pozostałe koszty .....	(73)	(300)	(100)	(100)
Pozostałe zyski / (straty), netto .....	12,184	9,745	2,485	6,312
<b>Strata operacyjna</b> .....	<b>(85,023)</b>	<b>(974)</b>	<b>(4,984)</b>	<b>7,061</b>
<b>Marża (%)</b> .....	<b>(11.3%)</b>	<b>(0.1%)</b>	<b>(1.3%)</b>	<b>1.9%</b>
Przychody finansowe .....	8,414	5,296	1,730	1,462
Koszty finansowe .....	(11,449)	(15,256)	(4,935)	(4,334)
Zysk na sprzedaży udziałów w P4 .....	353,381	-	-	-
Udział w stracie byłej jednostki stowarzyszonej .....	(22,625)	-	-	-
<b>Zysk / (Strata) przed opodatkowaniem</b> .....	<b>242,698</b>	<b>(10,934)</b>	<b>(8,189)</b>	<b>4,189</b>
Podatek dochodowy, netto .....	(1,997)	511	(61)	39
<b>Zysk / (Strata) netto</b> .....	<b>240,701</b>	<b>(10,423)</b>	<b>(8,250)</b>	<b>4,228</b>
Zyski i straty z tytułu instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne .....	(284)	(4,669)	(6,766)	(1,042)
Podatek dochodowy odnoszący się do innych całkowitych dochodów .....	-	(4)	495	63
<b>Inne całkowite dochody</b> .....	<b>(284)</b>	<b>(4,673)</b>	<b>(6,271)</b>	<b>(979)</b>
<b>Całkowity Zysk / (Strata)</b> .....	<b>240,417</b>	<b>(15,096)</b>	<b>(14,521)</b>	<b>3,249</b>
Z tego przypadająca na				
Akcjonariuszy Netii .....	240,417	(15,096)	(14,521)	3,249
akcjonariuszy mniejszościowych .....	-	-	-	-

### Uzgodnienie wartości EBITDA do zysku / (straty) operacyjnej

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2008 <i>nie badany</i>	I-III kw. 2009 <i>nie badany</i>	II kw. 2009 <i>nie badany</i>	III kw. 2009 <i>nie badany</i>
<b>Zysk / (Strata) operacyjna</b> .....	<b>(85,023)</b>	<b>(974)</b>	<b>(4,984)</b>	<b>7,061</b>
Korekta:				
Amortyzacja .....	198,088	223,182	74,388	75,832
<b>EBITDA</b> .....	<b>113,065</b>	<b>222,208</b>	<b>69,404</b>	<b>82,893</b>
Korekta:				
Koszty restrukturyzacji w ramach projektu „Profit” .....	-	10,279	4,348	4,312
Minus:				
Zysk na sprzedaży sprzętu transmisyjnego dla P4 .....	-	(5,298)	-	(5,298)
<b>Skorygowana EBITDA</b> .....	<b>113,065</b>	<b>227,189</b>	<b>73,752</b>	<b>81,907</b>
<b>Marża (%)</b> .....	<b>15.0%</b>	<b>20.3%</b>	<b>19.7%</b>	<b>22.1%</b>

### Nota do pozostałych przychodów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2008 <i>nie badany</i>	I-III kw. 2009 <i>nie badany</i>	II kw. 2009 <i>nie badany</i>	III kw. 2009 <i>nie badany</i>
Noty debetowe .....	2,858	5,900	1,857	1,764
Umorzenie zobowiązań .....	-	186	-	37
Usługi świadczone P4 .....	843	-	-	-
Umowa gwarancji finansowej dotycząca P4 .....	435	-	-	-
Odwrocenie odpisów aktualizacyjnych i rezerw .....	184	597	597	-
Inne przychody operacyjne .....	1,770	2,469	665	1,289
<b>Razem</b> .....	<b>6,090</b>	<b>9,152</b>	<b>3,119</b>	<b>3,090</b>

### Nota do pozostałych kosztów

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2008 <i>nie badany</i>	I-III kw. 2009 <i>nie badany</i>	II kw. 2009 <i>nie badany</i>	III kw. 2009 <i>nie badany</i>
Odpis z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych .....	(73)	(300)	(100)	(100)
<b>Razem</b> .....	<b>(73)</b>	<b>(300)</b>	<b>(100)</b>	<b>(100)</b>

### Nota do pozostałych zysków / (strat), netto

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2008 <i>nie badany</i>	I-III kw. 2009 <i>nie badany</i>	II kw. 2009 <i>nie badany</i>	III kw. 2009 <i>nie badany</i>
Zysk ze sprzedaży wierzytelności objętych odpisem aktualizującym .....	1,200	949	337	262
Zysk na sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych .....	6,348	7,712	1,512	6,191
Zysk na sprzedaży grupy aktywów obejmującej działalność IVT Premium Internet .....	5,093	-	-	-
Różnice kursowe, netto .....	(457)	1,084	636	(141)
<b>Razem</b> .....	<b>12,184</b>	<b>9,745</b>	<b>2,485</b>	<b>6,312</b>



**Bilans** (w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	<b>31 grudnia 08</b> <i>badany</i>	<b>31 marca 09</b> <i>nie badany</i>	<b>30 czerwca 09</b> <i>nie badany</i>	<b>30 września 09</b> <i>nie badany</i>
Rzeczowe aktywa trwałe, netto .....	1,415,994	1,424,295	1,411,882	1,375,168
Wartości niematerialne .....	412,480	400,674	390,114	382,053
Nieruchomości inwestycyjne .....	36,133	35,995	35,784	35,608
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego .....	564	138	233	67
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży .....	10	10	10	10
Należności długoterminowe .....	6,623	6,623	6,623	6,623
Rozliczenia międzyokresowe .....	16,867	14,787	12,323	6,931
<b>Aktywa trwałe razem .....</b>	<b>1,888,671</b>	<b>1,882,522</b>	<b>1,856,969</b>	<b>1,806,460</b>
Zapasy .....	5,060	4,885	3,372	5,571
Należności handlowe i pozostałe należności .....	168,664	153,650	160,033	161,029
Należności z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych .....	201	275	96	119
Rozliczenia międzyokresowe .....	18,294	20,407	22,303	21,671
Pochodne instrumenty finansowe .....	-	4,228	3,042	3,876
Aktywa finansowe wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat .....	5,905	5,001	5,086	5,590
Inwestycje utrzymywane do terminu zapadalności .....	-	19,775	49,911	48,303
Środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania .....	2,712	2,634	2,626	2,330
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty .....	192,685	170,796	112,975	163,338
	<b>393,521</b>	<b>381,651</b>	<b>399,444</b>	<b>411,827</b>
Aktywa przeznaczone do sprzedaży .....	513	513	118	-
<b>Aktywa obrotowe razem .....</b>	<b>394,034</b>	<b>382,164</b>	<b>399,562</b>	<b>411,827</b>
<b>AKTYWA RAZEM .....</b>	<b>2,282,705</b>	<b>2,264,686</b>	<b>2,216,531</b>	<b>2,218,287</b>
Kapitał zakładowy .....	389,277	389,277	389,277	389,277
Nadwyżka wartości emisyjnej nad wartością nominalną akcji .....	1,556,489	1,556,489	1,356,652	1,356,652
Niepodzielony wynik finansowy .....	(41,245)	(47,646)	143,941	148,169
Inne składniki kapitału własnego .....	23,960	29,779	25,557	26,774
<b>KAPITAŁ WŁASNY RAZEM .....</b>	<b>1,928,481</b>	<b>1,927,899</b>	<b>1,915,427</b>	<b>1,920,872</b>
Rezerwy na zobowiązania .....	7,537	8,005	7,964	8,126
Przychody przyszłych okresów .....	7,779	7,656	7,534	7,411
Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego .....	9,121	8,421	7,870	7,372
Pozostałe zobowiązania długoterminowe .....	2,898	9,740	8,455	7,235
<b>Zobowiązania długoterminowe razem .....</b>	<b>27,335</b>	<b>33,822</b>	<b>31,823</b>	<b>30,144</b>
Zobowiązania handlowe i pozostałe zobowiązania .....	297,809	268,469	229,476	216,833
Pochodne instrumenty finansowe .....	-	3,673	6,038	9,803
Pozostałe zobowiązania finansowe .....	304	164	176	271
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych .....	53	29	1	1
Rezerwy na zobowiązania .....	6,345	7,327	5,771	9,197
Przychody przyszłych okresów .....	22,378	24,503	27,819	31,166
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem .....</b>	<b>326,889</b>	<b>302,965</b>	<b>269,281</b>	<b>267,271</b>
<b>Zobowiązania razem .....</b>	<b>354,224</b>	<b>336,787</b>	<b>301,104</b>	<b>297,415</b>
<b>KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM .....</b>	<b>2,282,705</b>	<b>2,264,686</b>	<b>2,216,531</b>	<b>2,218,287</b>

## Sprawozdanie z przepływów środków pieniężnych

(w tysiącach PLN, chyba że wskazano inaczej)

	I-III kw. 2008 <i>nie badany</i>	I-III kw. 2009 <i>nie badany</i>	II kw. 2009 <i>nie badany</i>	III kw. 2009 <i>nie badany</i>
<b>Zysk / (Strata) netto</b> .....	<b>240,701</b>	<b>(10,423)</b>	<b>(8,250)</b>	<b>4,228</b>
Amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych .....	198,088	223,182	74,388	75,832
Odpisy z tytułu utraty wartości określonych aktywów trwałych .....	73	300	100	100
Udział w stracie byłej jednostki stowarzyszonej.....	22,625	-	-	-
Odroczony podatek dochodowy .....	1,621	(1,256)	(151)	(270)
Odsetki naliczone od kredytów bankowych oraz spisane koszty transakcyjne .....	7,040	3,188	1,744	1,444
Pozostałe odsetki .....	281	942	286	(196)
Umowa gwarancji finansowej .....	(435)	-	-	-
Świadczenia w formie akcji własnych .....	8,312	7,688	2,133	2,313
(Zyski) / straty z tyt. wyceny aktywów / zobowiązań finansowych .....	(381)	283	(73)	(409)
(Zyski) / straty z tyt. wyceny pochodnych instrumentów finansowych .....	(284)	2,588	(2,085)	2,719
Różnice kursowe .....	2,924	6,304	4,022	488
Zysk na sprzedaży i likwidacji środków trwałych .....	(5,990)	(7,512)	(1,390)	(6,178)
Zysk na sprzedaży byłej jednostki stowarzyszonej (P4) ..	(353,381)	-	-	-
Zysk na sprzedaży grupy aktywów .....	(5,093)	-	-	-
Zmiana kapitału obrotowego .....	(9,617)	8,920	6,398	749
<b>Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</b> ....	<b>106,484</b>	<b>234,204</b>	<b>77,122</b>	<b>80,820</b>
Zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych ...	(187,361)	(190,916)	(66,783)	(50,174)
Zakup sieci ethernetowych .....	-	(807)	-	-
Sprzedaż środków trwałych oraz wartości niematerialnych .....	8,242	26,699	2,010	24,508
Sprzedaż grupy aktywów .....	6,000	2,000	-	-
Investycja w byłą jednostkę stowarzyszoną (P4) .....	(8,124)	-	-	-
Sprzedaż jednostki stowarzyszonej P4.....	453,770	-	-	-
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych, po uwzględnieniu przejętych środków pieniężnych .....	(98,708)	(45,009)	(32,761)	(5,285)
Nabycie obligacji skarbowych.....	-	(47,464)	(29,729)	2,027
Spłata pożyczek i odsetek .....	392	231	70	92
<b>Wpływy / (Wypływy) pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</b> .....	<b>174,211</b>	<b>(255,266)</b>	<b>(127,193)</b>	<b>(28,832)</b>
Spłata zobowiązań z tyt. leasingu finansowego.....	(1,723)	(2,137)	(788)	(864)
Otrzymane kredyty.....	85,000	-	-	-
Spłata zobowiązań z tyt. pożyczek .....	(180,196)	-	-	-
Spłata zobowiązań z tyt. odsetek od pożyczek.....	(5,814)	-	-	-
<b>Wpływy / (Wypływy) pieniężne netto z działalności finansowej</b> .....	<b>(102,733)</b>	<b>(2,137)</b>	<b>(788)</b>	<b>(864)</b>
<b>Zwiększenie/(Zmniejszenie) stanu środków pieniężnych</b> .....	<b>177,962</b>	<b>(23,199)</b>	<b>(50,859)</b>	<b>51,124</b>
<b>Straty z tytułu wyceny środków pieniężnych w walutach obcych</b> .....	<b>(2,923)</b>	<b>(6,148)</b>	<b>(6,962)</b>	<b>(761)</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu....	57,697	192,685	170,796	112,975
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu.</b>	<b>232,736</b>	<b>163,338</b>	<b>112,975</b>	<b>163,338</b>

## Definicje

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

<b>Hurtowy dostęp do abonamentu (WLR)</b>	– rodzaj dostępu do lokalnej pętli abonenckiej umożliwiający świadczenie przez operatora alternatywnego usług głosowych klientom korzystającym z miedzianych linii telefonicznych będących własnością TPSA. Operator alternatywny podłącza się do sieci głosowej TPSA i pobiera od klientów opłaty zarówno za dzierżawę linii, jak i wykonane połączenia. TPSA otrzymuje opłaty za dzierżawę linii plus opłaty za inicjowanie połączeń oraz zatrzymuje przychody z rozmów przychodzących.
<b>Koszty działania i utrzymania sieci</b>	– koszt dzierżawy łączy i wyposażenia telekomunikacyjnego oraz utrzymanie, serwisowanie i inne koszty niezbędne do utrzymania naszej sieci telekomunikacyjnej.
<b>Koszty rozliczeń międzyoperatorskich</b>	– płatności dokonane przez Netię na rzecz innych operatorów z tytułu rozpoczęcia, zakończenia lub przeniesienia połączenia przy użyciu sieci innego operatora.
<b>Linia dzwoniąca</b>	– linia przyłączona, która została zaktywowana i wygenerowała przychód na koniec okresu.
<b>Linia podłączona</b>	– zbudowana linia telefoniczna, przetestowana i połączona z siecią Netii, gotowa do zaktywowania na rzecz abonenta po podpisaniu umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych.
<b>Port szerokopasmowy</b>	– port szerokopasmowy, który jest aktywny na koniec danego okresu.
<b>Pozostałe usługi telekomunikacyjne</b>	– przychody z tytułu świadczenia klientom niebezpośrednim usług wdzwanianego dostępu do internetu (oferowanych obecnie na zasadzie call-back i poprzez numer dostępowy 0-20); z usług typu 0-800 (połączenia bezpłatne), 0-801 (połączenia z podziałem opłaty), 0-70x (usługi audiotekstowe), pomniejszonych o koszty związane z pozyskiwaniem tych przychodów oraz pozostałych przychodów.
<b>Przychody z bezpośrednich usług głosowych</b>	– 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).
<b>Przychody z pośrednich usług głosowych</b>	– 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.
<b>Przychody ze sprzedaży usług radiokomunikacyjnych</b>	– przychody z tytułu świadczenia usług trunkingowych (łączości radiowej) przez spółkę zależną Netii. UNI-Net Sp. z o.o.
<b>Przychody z tytułu usług hurtowych</b>	– przychody z działalności telekomunikacyjnej obejmującej komercyjne usługi sieciowe, takie jak tranzyt i terminowanie ruchu telekomunikacyjnego. Telehousing, kolokacja oraz usługi wykorzystujące sieć szkieletową.
<b>Przychody z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich</b>	– 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.

<b>Przychody z usług transmisji danych</b>	– 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.
<b>Sieć szkieletowa</b>	– sieć telekomunikacyjna przeznaczona do przenoszenia ruchu telekomunikacyjnego pomiędzy głównymi węzłami sieci.
<b>Średni koszt pozyskania klienta broadband (SAC)</b>	– średni koszt jednostkowy dotyczący pozyskania nowego klienta poprzez dostęp szerokopasmowy (tj. Bitstream, LLU, WiMAX, xDSL), obejmujący jednorazową opłatę instalacyjną do TP, prowizje wypłacone innym podmiotom [i prowizje za sprzedaż], usługi pocztowe oraz koszt sprzedanych modemów.
<b>Środki pieniężne</b>	– środki pieniężne i ich ekwiwalenty posiadane na koniec danego okresu.
<b>Średni miesięczny przychód na linię (ARPU w odniesieniu do usług głosowych)</b>	– 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.
<b>Średni miesięczny przychód na port (ARPU w odniesieniu do usług szerokopasmowych)</b>	– 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.
<b>Usługi profesjonalne</b>	– koszty usług prawnych, finansowych i innych (z wyłączeniem ubezpieczeń, podatków i opłat, które są wykazywane oddzielnie) świadczonych na rzecz Netii przez inne podmioty.
<b>Zatrudnienie</b>	– ekwiwalenty pełnych etatów

Zarząd Netii przeprowadzi konferencję telefoniczną na temat wyników finansowych za I-III kw. 2009 r. w dniu 5 listopada 2009 r. o godzinie 10:00 (czasu warszawskiego) / 09.00 (czasu londyńskiego) / 04:00 (czasu nowojorskiego).

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

Numer do odsłuchania:  
(UK) +44 20 8196 1998  
Kod dostępu: 4053886#

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

W razie dodatkowych pytań prosimy o kontakt z paniami Anną Kuchnio tel. +48 22 352 2061, email: [anna\\_kuchnio@netia.pl](mailto:anna_kuchnio@netia.pl) lub Anetą Lipiec tel. +48 22 352 2525, e-mail: [aneta\\_lipiec@netia.pl](mailto:aneta_lipiec@netia.pl).