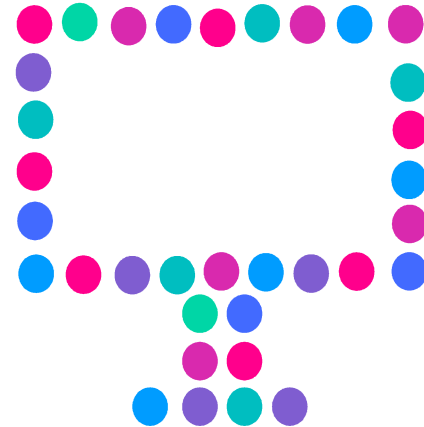


GIGA WOLNOŚĆ



Wyniki finansowe za III kwartał i 9 miesięcy 2014 r.
Aktualizacja Strategii 2020

Telekonferencja z inwestorami, 6 listopada 2014 r.

N E T I A

Zastrzeżenie



N E T I A

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji zawierają stwierdzenia dotyczące przyszłości (prognozy). Prognozy te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych prognoz. Z uwagi na wystąpienie szeregu czynników faktyczne wyniki osiągnięte przez Netię mogą różnić się w istotnym zakresie od wyników przedstawionych w informacjach prognostycznych. Szczegółowy opis czynników ryzyka związanych z inwestowaniem w papiery wartościowe Netii znajduje się w najnowszym raporcie okresowym Netii. Netia niniejszym oświadcza, że nie jest zobowiązana do aktualizacji lub korygowania publikowanych prognoz.

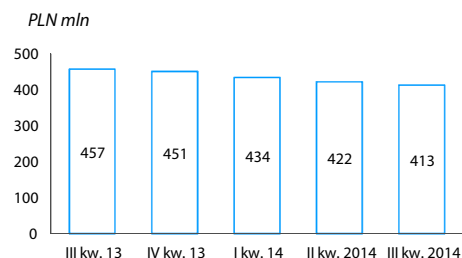
Kluczowe wydarzenia | 9 miesięcy oraz III kwartał 2014 r.



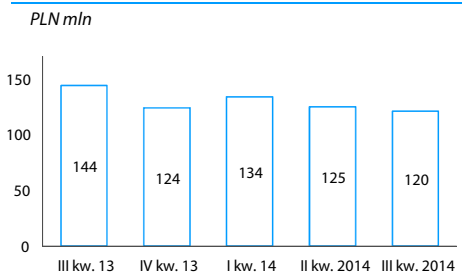
NETIA

- Przychody za 9 miesięcy 2014 r. wyniosły PLN 1.270 mln (-11% r-d-r) i PLN 413 mln w III kw. 2014 r. (-2% k-d-k oraz -10% r-d-r)
 - Okolo 26% rocznego oraz 15% kwartalnego spadku przychodów z tytułu redukcji stawek MTR
- Rentowność relatywnie odporna na spadek przychodów
 - Skorygowany zysk EBITDA¹ na poziomie PLN 380 mln za 9 mies. 2014 (-11% r-d-r) i PLN 120 mln za III kw. 2014 roku (-4% k-d-k oraz -17% r-d-r)
 - Zysk EBITDA wyniósł PLN 355 mln za 9 mies. 2014 roku (-15% r-d-r) i PLN 109 mln w III kw. 2014 roku (-9% k-d-k oraz -23% r-d-r)
- Skorygowany OpFCF² za 9 mies. 2014 wyniósł PLN 222 mln (-20% r-d-r) i PLN 66 mln za III kw. 2014 roku (-9% k-d-k oraz -22% r-d-r)
- Zadłużenie netto na dzień 30 września 2014 roku wyniosło PLN 284 mln (-22% k-d-k oraz -10% r-d-r) co stanowi lewarowanie na poziomie 0,56x prognozy skorygowanego Zysku EBITDA na 2014 rok w kwocie PLN 505 mln
- Łączna ilość usług na dzień 30 września 2014 roku wyniosła 2.361k (-3% k-d-k oraz -8% r-d-r)
- W dniu 4 listopada 2014 r. Rada Nadzorcza przyjęła do wiadomości kluczowe kierunki strategiczne zawarte w zaktualizowanej Strategii 2020 (patrz kolejne slajdy)
- W dniu 5 listopada 2014 r. Netia i Orange Polska zawarły porozumienie, na mocy którego strony zobowiązały się do cofnięcia wszelkich roszczeń i powództw oraz umorzenia wszystkich toczących się spraw sądowych. W ramach porozumienia Orange Polska zobowiązało się do zapłaty na rzecz spółki Netii kwoty PLN 145 mln netto, która zostanie rozpoznana jako pozostałe przychody operacyjne i powiększy zysk netto Grupy Netia za IV kwartał 2014 r.
- Prognoza Spółki na 2014 rok oraz polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy zostały podtrzymane

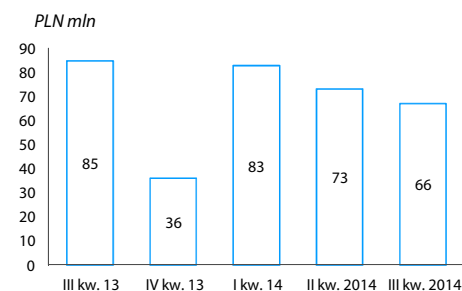
Przychody



Skorygowany zysk EBITDA¹



Operacyjne FCF²



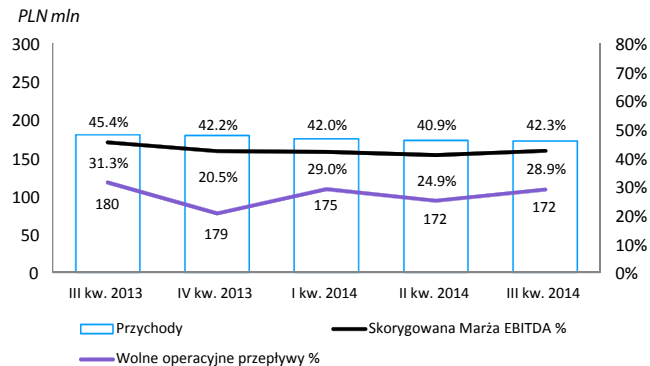
¹ Skorygowany zysk EBITDA nie obejmuje jednorazowych wpływów na wynik związanych z kosztami dotyczącymi przejęć, restrukturyzacji, integracji Nowej Netii oraz odpisem aktualizacyjnym

² Skorygowany operacyjny FCF = Skorygowany zysk EBITDA pomniejszony o nakłady inwestycyjne w środki trwałe i wartości niematerialne z wył. Integracyjnych

B2B oraz B2C | Stabilne przychody oraz rentowność w segmencie B2B, trendy w segmencie B2C zgodne z oczekiwaniami

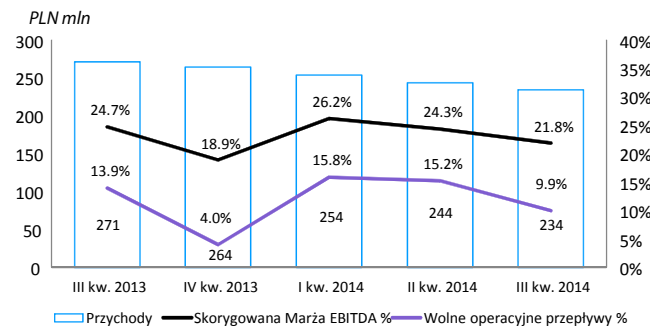


B2B^{1,3}



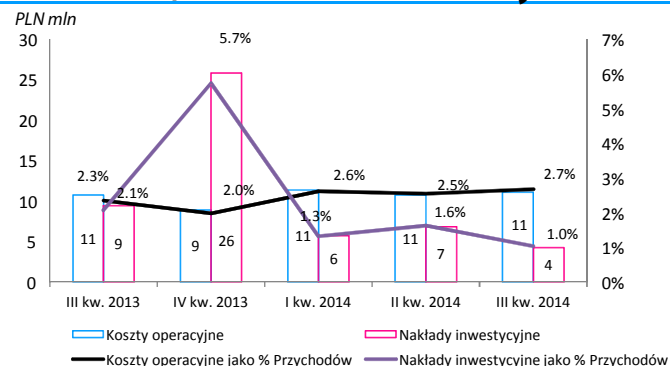
- **Przychody** wyniosły PLN 172 mln w III kw. 2014 r. (-0% k-d-k oraz -5% r-d-r)
 - Ilość usług: 494 tys. (+0% k-d-k, +5% r-d-r)
 - ARPU z usług głosowych pod presją i niższe przychody z tranzytu ruchu po obniżce stawek MTR
- **Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł PLN 73 mln przy marży 42,3% w III kw. 2014
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 23mln w III kw. 2014 r. a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne** wyniosły PLN 50 mln

B2C^{2,3}



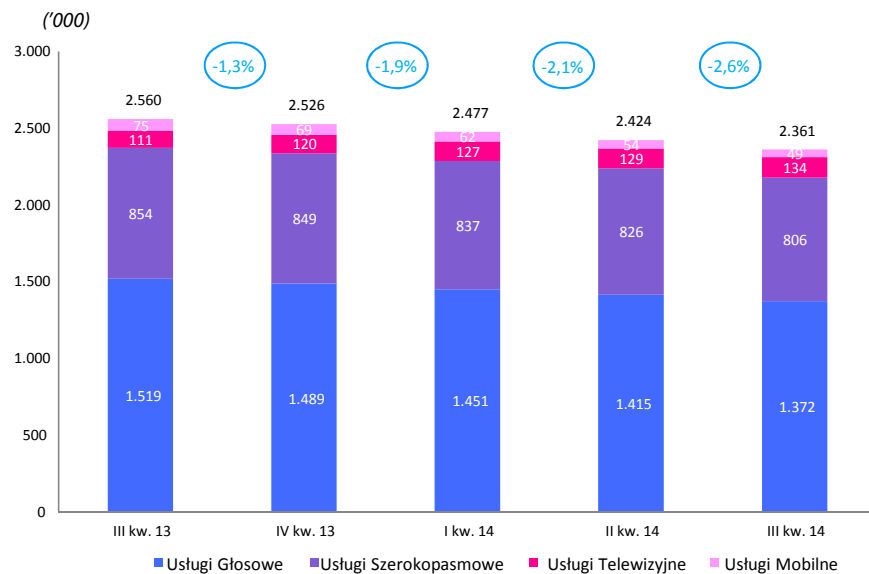
- **Przychody** wyniosły PLN 234 mln w III kwartale 2014 r. (-4% k-d-k oraz -14% r-d-r)
 - Ilość usług: 1.833tys. (-3% k-d-k, -11% r-d-r)
 - Dalszy wzrost w obszarze telewizji (o 20% r-d-r oraz 4% k-d-k)
- **Skorygowany zysk EBITDA** wyniósł PLN 51 mln przy marży 21,8% w III kwartale 2014
- **Nakłady inwestycyjne** wyniosły PLN 28 mln a **Skorygowane wolne operacyjne przepływy pieniężne** wyniosły PLN 23 mln

Pozostałe (nizaalokowane koszty oraz Petrotel)³

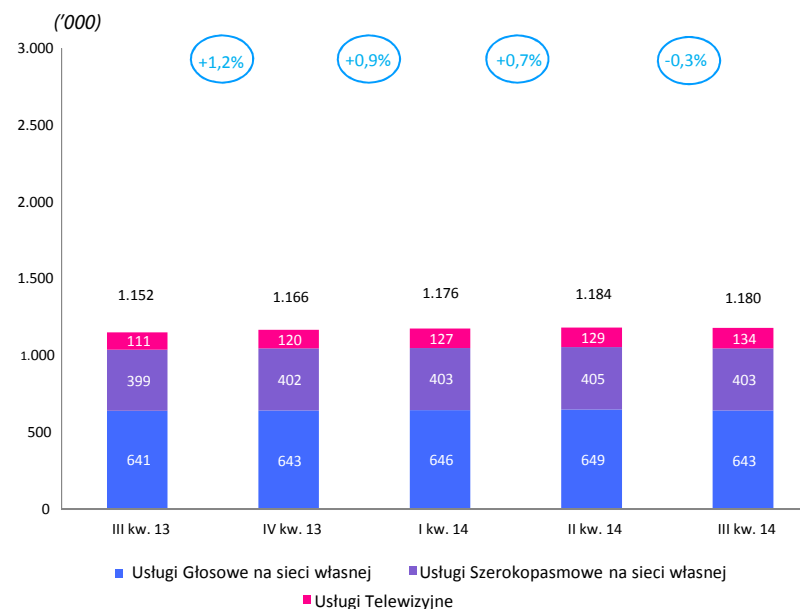


- Niezaalokowane koszty związane z funkcjami wsparcia (Finanse, IT, HR, Zarząd, Rada Nadzorcza, itd), pomniejszone o zysk EBITDA Petrotela
- Niezaalokowane nakłady inwestycyjne związane w III kwartale 2014 r. głównie z kosztami integracji oraz spółką Petrotel
- Jako efekt Projektu N² zaalokowano większość kosztów oraz nakładów inwestycyjnych z tej kategorii do B2B lub B2C (dane porównawcze zostały przeliczone)

Łączna liczba usług



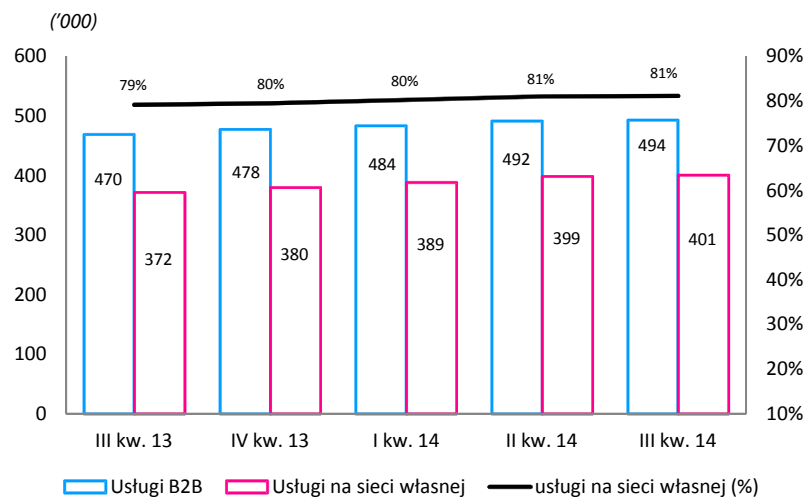
Liczba usług na sieciach własnych



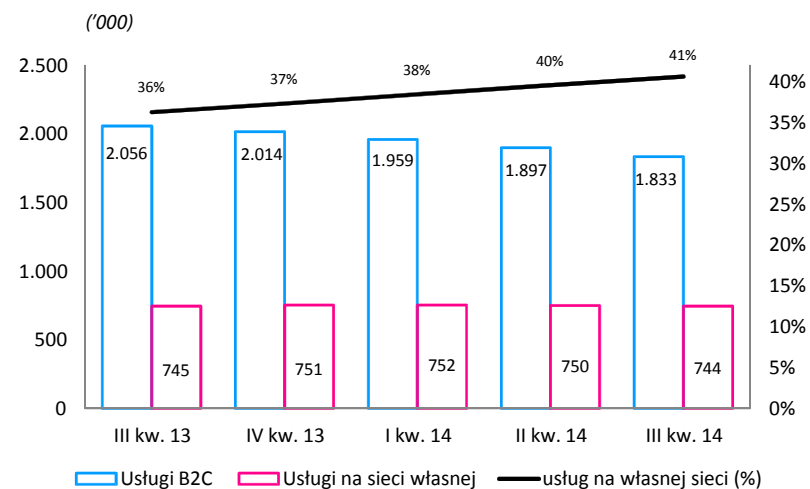
Komentarze

- Spadek łącznej ilości usług spowodowany głównie strategiczną decyzją o odejściu od proaktywnego pozyskiwania niżej marżowych usług WLR oraz BSA (wyłącznie retencja i obrona bazy abonenckiej)
- Wzrost netto ilości usług TV odzwierciedla sprzedaż usług w technologii „smooth streaming”, która jest dostępna na większym obszarze sieci własnej niż IPTV oraz bardzo dobre wyniki sprzedaży na sieci HFC

B2B – Łączna liczba usług



B2C – Łączna liczba usług



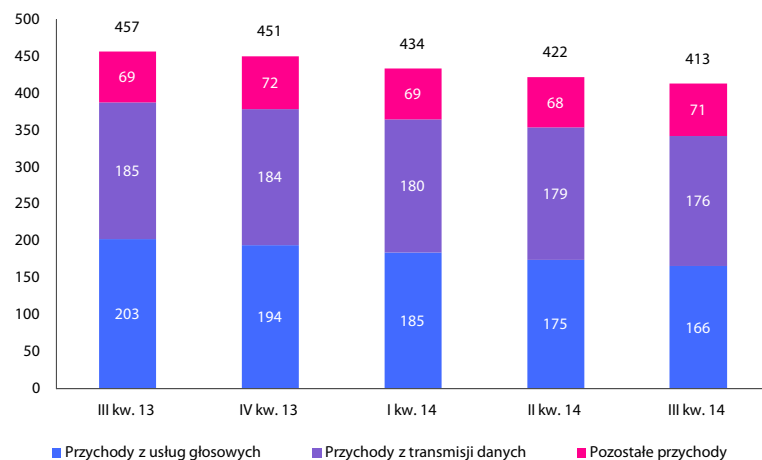
Komentarze

- Kontynuacja wzrostu ilości usług na sieciach własnych w segmencie B2B
- Niewielki spadek ilości usług na sieciach własnych w segmencie B2C spowodowany głównie usługami głosowymi
- W kolejnych okresach spodziewamy się kontynuacji spadku ilości usług na sieci obcej przy jednoczesnym planowanym wzroście ilości usług na sieciach własnych, głównie telewizyjnych oraz internetowych w segmencie B2C oraz usług ogólnie w segmencie B2B



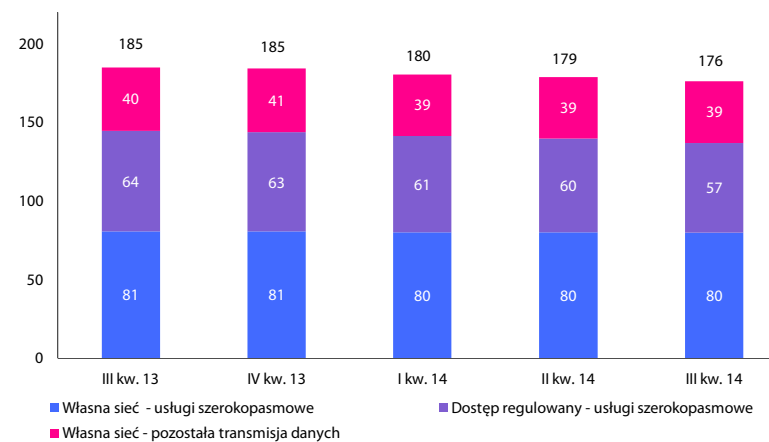
Przychody w podziale na usługi

PLN mln



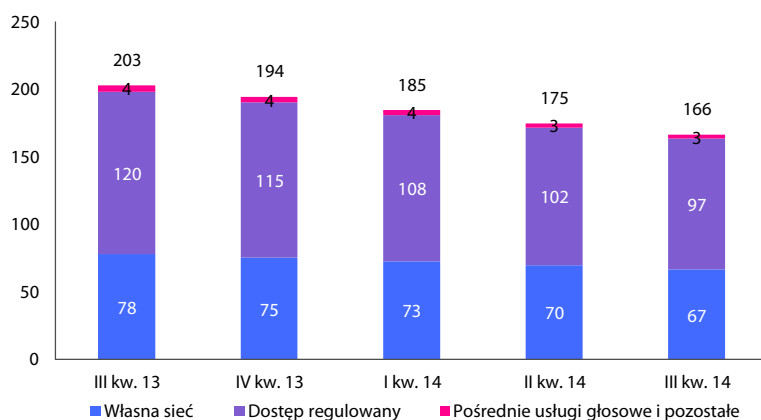
Przychody z usługi z transmisji danych wg dostępu¹

PLN mln



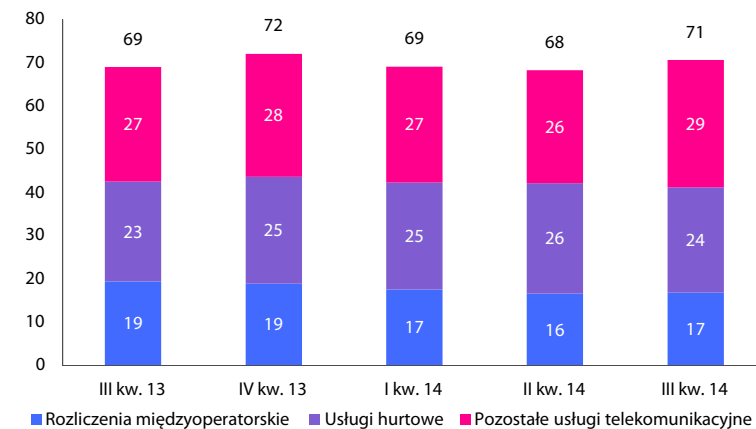
Przychody z usług głosowych wg typu dostępu

PLN mln



Pozostałe przychody²

PLN mln

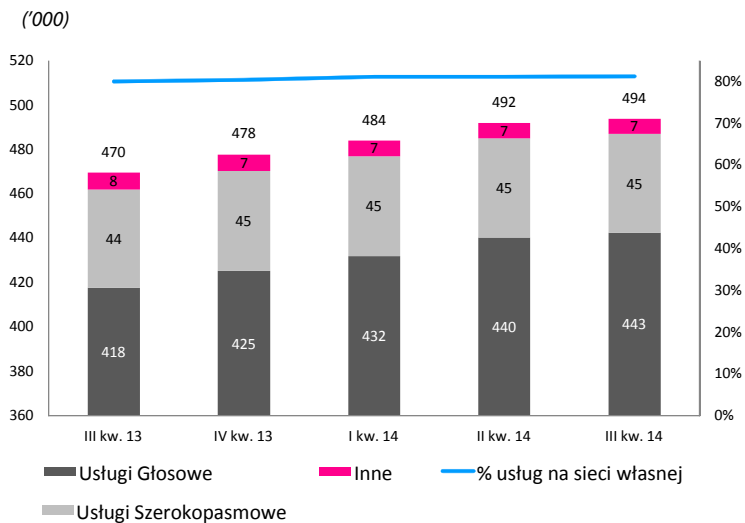


¹ Włączając przychody z VAS, gdzie indziej zaraportowane jako Inne Przychody Telekomunikacyjne

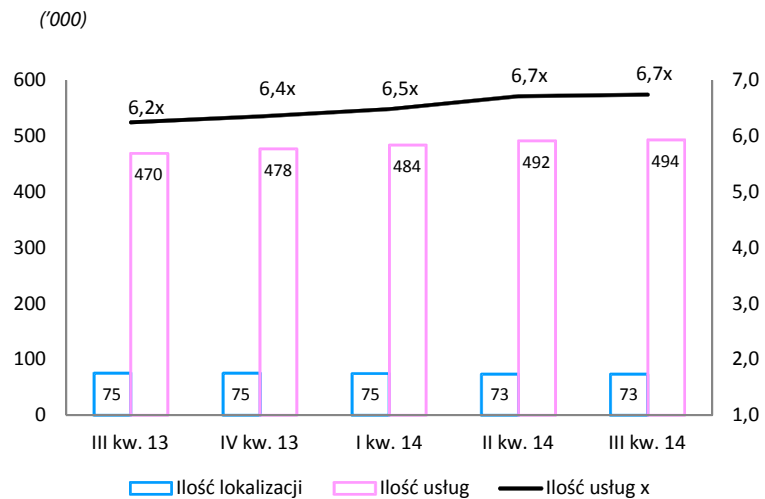
² Zawiera przychody z usług telewizyjnych

Segment B2B

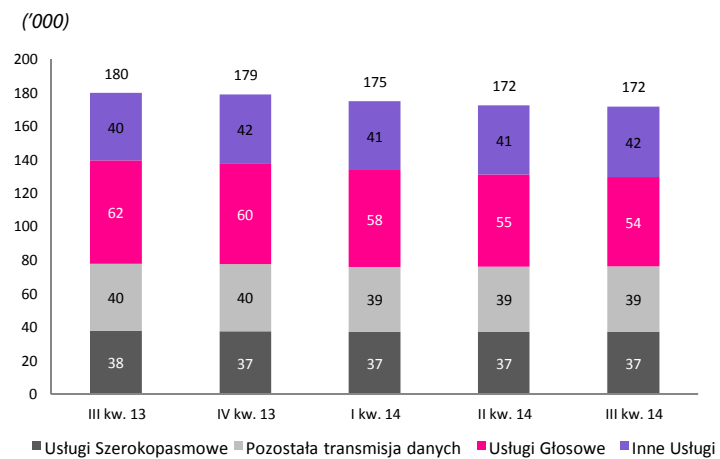
Usługi według typu



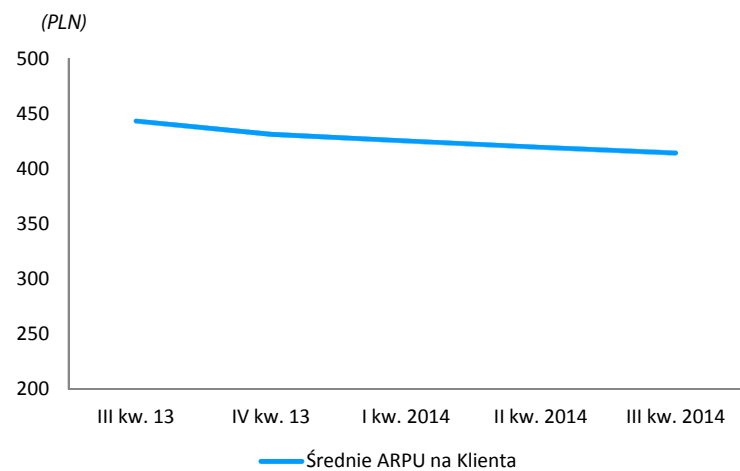
Średnia ilość usług na Klienta¹



Przychody w podziale na usługi

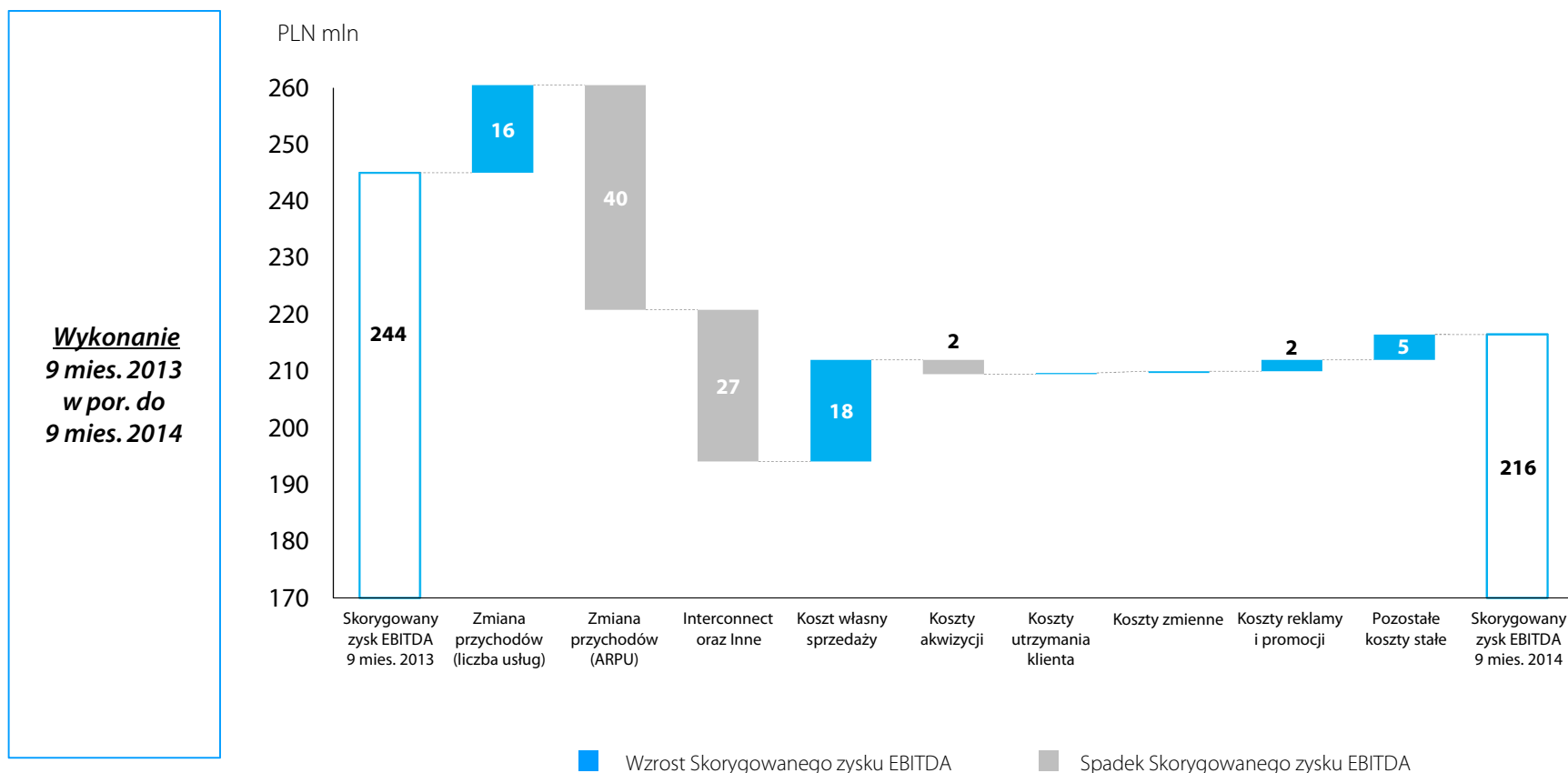


Średnie ARPU na Klienta²



¹ Klient w segmencie B2B oznacza lokalizację abonentką

² Analiza usług szerokopasmowych oraz głosowych B2B. Przychody B2B z Pozostałej transmisji danych oraz Innych usług wyłączone



Komentarze

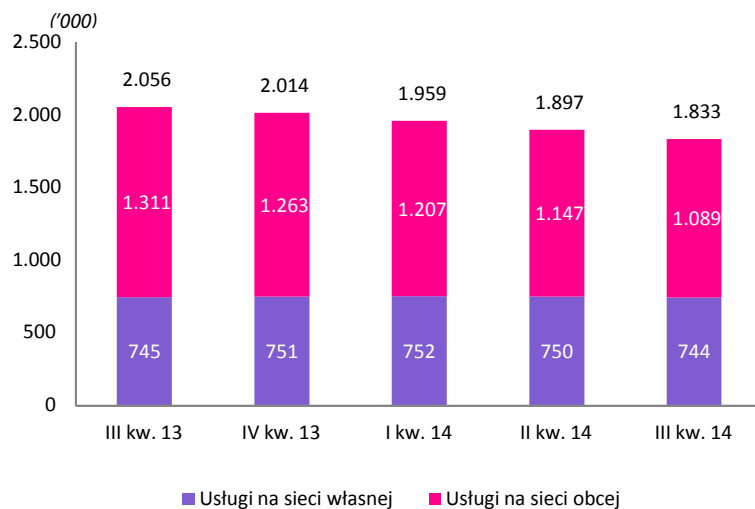
- Spadek ARPU związany głównie z usługami głosowych obniża przychody B2B oraz marżę EBITDA pomiędzy okresami
- Niższe przychody z rozliczeń międzyoperatorskich oraz spadek kosztów własnych sprzedaży są odzwierciedleniem wpływu obniżenia stawek MTR z 15 gr do 8 gr a następnie 4 gr w trakcie 2013 r. Przecena stawek na połączenia komórkowe nadal negatywnie wpływa na poziom ARPU
- Koncentracja na usługach transmisji danych, brak aktywnej sprzedaży na sieci regulowanej oraz zwiększony nadzór nad procesem rabatowania powinny pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe B2B w kolejnych okresach



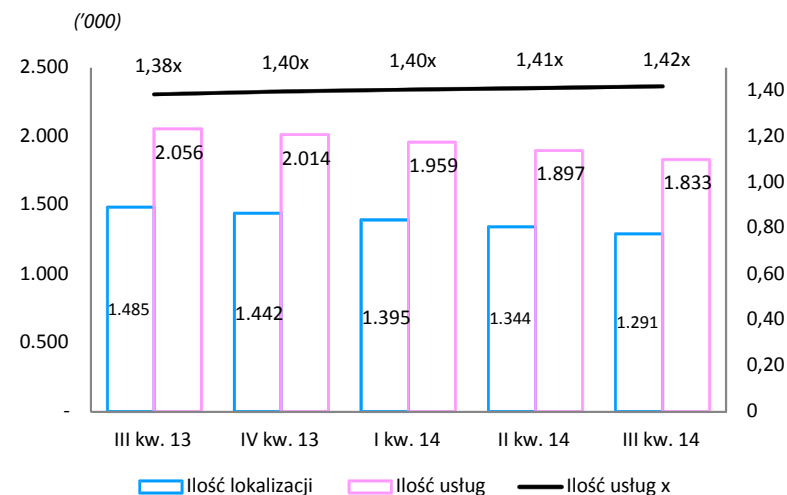
N E T I A

Segment B2C

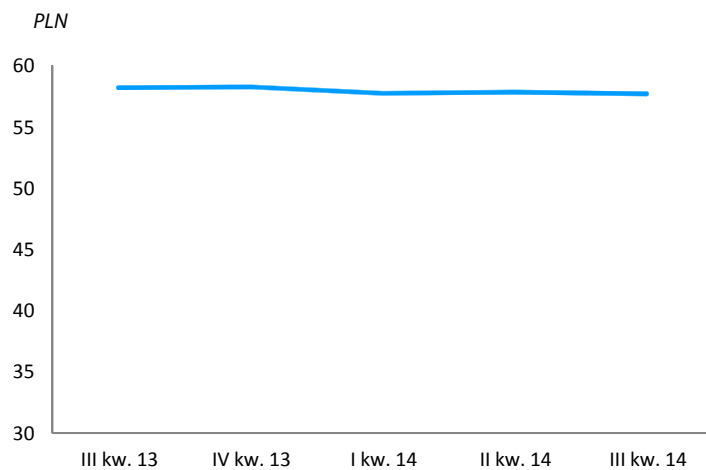
Usługi według typu dostępu



Średnia ilość usług na Klienta



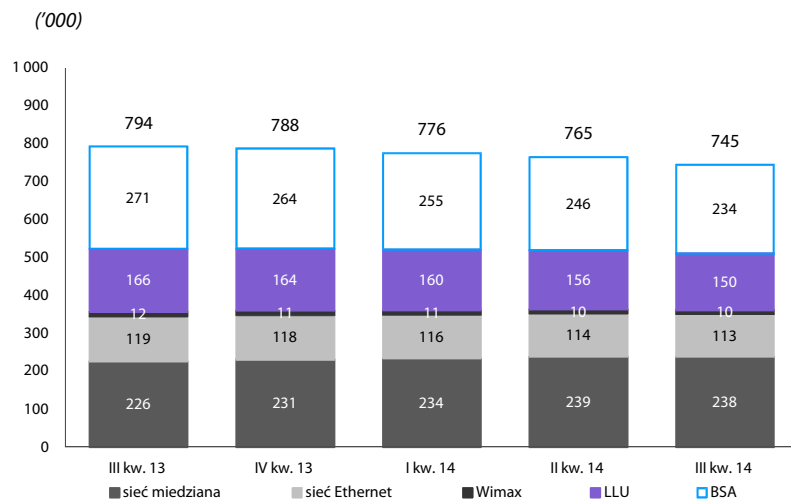
Średnie ARPU na Klienta¹



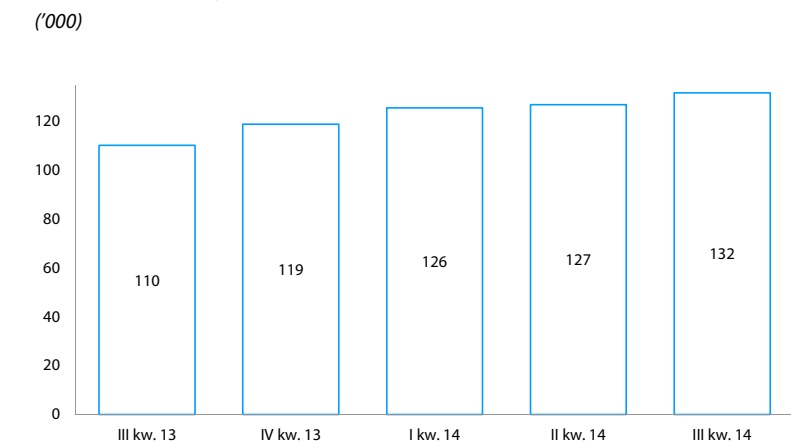
Komentarze

- Strategiczna decyzja o odejściu od proaktywnej sprzedaży usług na sieci obcej powoduje spadek ogólnej ilości usług B2C
- Wzrost udziału usług na sieciach własnych o 4 pp do 41%
- Dosprzedaż telewizji w połączeniu ze zwiększoną przepływnością usług szerokopasmowych oraz nielimitowanym głosem trzymają ARPU na relatywnie stabilnym poziomie
- Dosprzedaż na sieciach własnych skutkuje wzrostem średniej ilości usług na lokalizację
- Największy spadek dotyczy usług WLR oraz usług szerokopasmowych na sieci obcej (BSA)

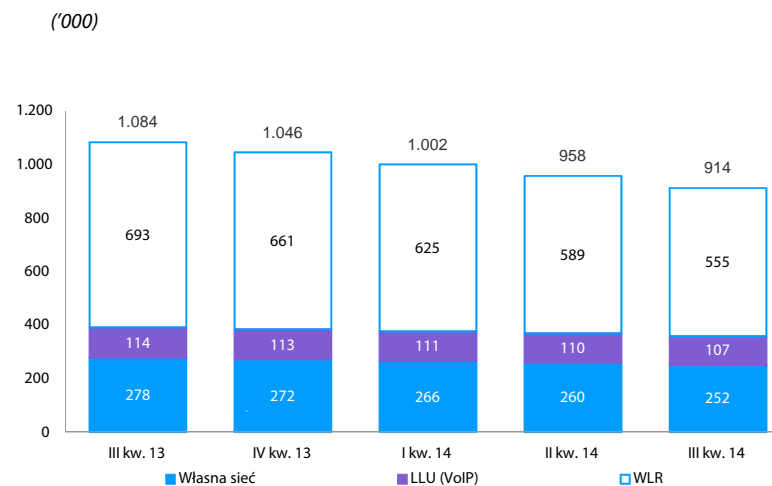
Usługi szerokopasmowe



Usługi telewizyjne

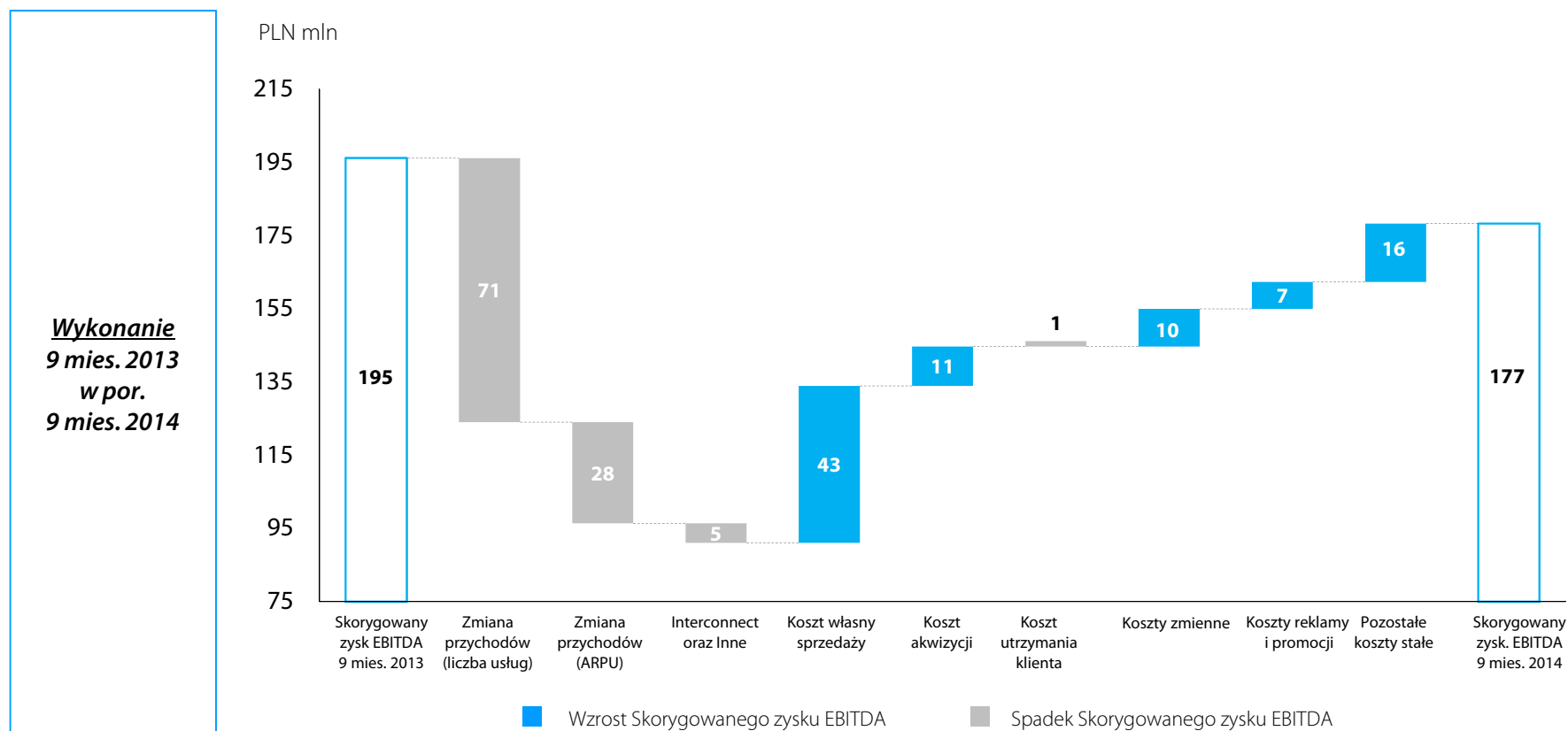


Usługi głosowe



Komentarze

- 132 tys. usług telewizyjnych na koniec III kw. 2014 (4% k-d-k and 19% r-d-r)
- Wyłącznie retencja usług WLR powoduje spadek ilości usług głosowych ogółem
- 48% klientów obsługiwanych przy wykorzystaniu sieci własnej (+3pp r-d-r oraz +1 pp k-d-k)
- 37% klientów usług szerokopasmowego dostępu do internetu na sieciach własnych korzysta obecnie z usług telewizyjnych Netii



Komentarze

- Spadek przychodów spowodowany głównie spadkiem ilości usług na sieci obcej
- Niższy koszt własny sprzedaży odzwierciedla niższe opłaty do operatora zasiedziałego związane z dzierżawą sieci a także niższy koszt rozliczeń międzyoperatorskich



Potencjał NGA i telewizji w Netii po zakupie i integracji dawnej sieci kablowej Aster

(tys. HP ¹)	30 września, 2014			Uwzgl. trwające modernizacje ²	
	HP ¹	NGA HP ¹	TV ready HP ¹	NGA HP	TV ready HP ¹
Miedź	1.682	897	1.138	897	1.138
ETTH	659	250	413	251	414
PON	167	167	167	167	167
Razem	2.509	1.314	1.718	1.315	1.720
CATV	446	270	270	400	400
Razem Proforma	2.955	1.584	1.988	1.715	2.120
% sumy HP na własnej sieci		54%	67%	58%	72%
LLU	4.930	-	2.163	-	2,163
Ogółem	7.885	1.584	4.151	1.715	4,283

Uwaga: Zasięg TV ready HP jest sumą zasięgu NGA oraz ADSL 2+, LLU i ETTH (z przepustowością +14 Mb/s), które wspólnie tworzą potencjał dla usług 3play Nowej Netii
Uwaga: Wyłącznie w celach poglądowych

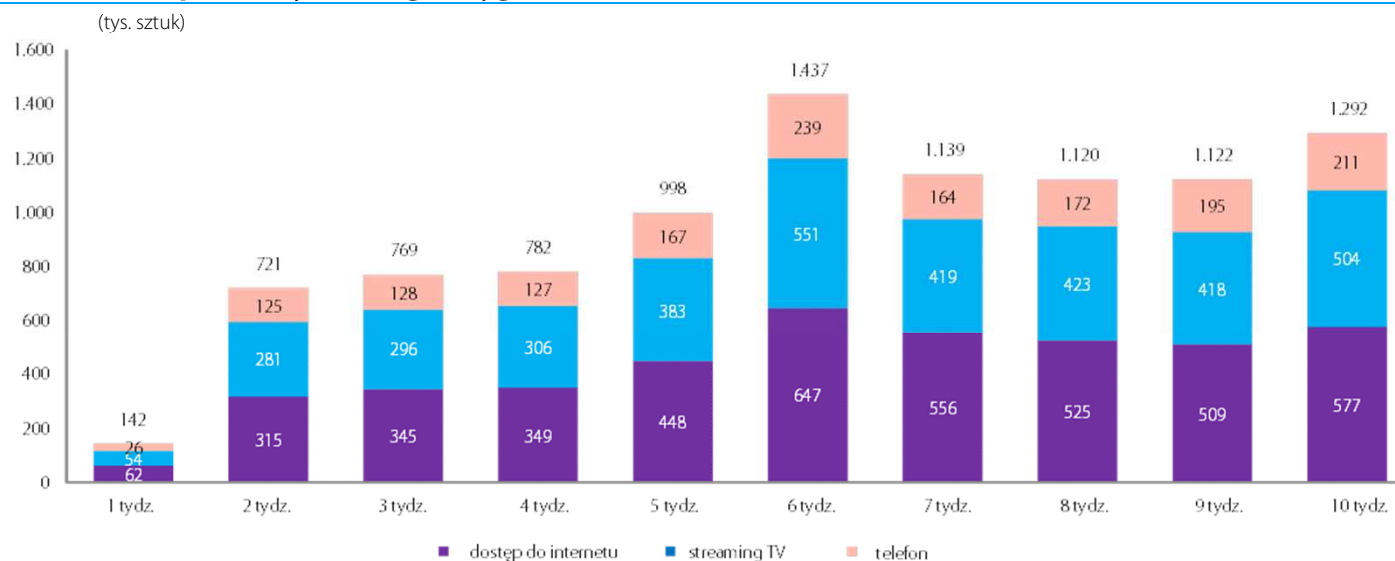
Status rozbudowy sieci NGA

- Na dzień 30 września 2014 r. Netia obejmowała zasięgiem sieci NGA łącznie 1.584 tys. gospodarstw domowych oraz kolejne 404 tys. HP na nie zmodernizowanych sieciach posiadające przepustowość wystarczającą do świadczenia usługi telewizyjnej
- Włączając HP na LLU oraz na własnych sieciach ADSL2+ oraz ETTH posiadające przepustowość +14 Mb/s, Netia może świadczyć usługi telewizyjne w technologii smooth streaming dla blisko 4,1 miliona gospodarstw domowych co daje pokrycie na poziomie 30% wszystkich dostępnych HP w Polsce
- Netia zamierza rozszerzyć zasięg sieci NGA do końca roku i oczekuje, że po zrealizowaniu wszystkich planów modernizacyjnych będzie posiadać łącznie ok. 1.715 tys. gospodarstw domowych w standardzie NGA, które będą w zasięgu usług 3play (TV + stacjonarny dostęp szerokopasmowy NGA + usługi głosowe) oraz kolejne 2.568 HP umożliwiające świadczenie usługi telewizyjnej bez konieczności modernizacji
 - Na chwilę obecną nie są planowane kolejne modernizacje po 2014 roku

¹ HP – gospodarstwa domowe

² Integracja infrastruktury dawnej sieci kablowej Aster

Dynamika ilości sprzedanych usług (w tygodniach)



Oferta komercyjna

HFC	TV+Max 20	TV+Max 100	TV+Max 300
Bez telefonu	od 39,90 zł	od 49,90 zł	od 69,90 zł
Lepszy Telefon 30	od 44,90 zł	od 54,90 zł	od 74,90 zł
Do wszystkich 200	od 54,90 zł	od 64,90 zł	od 84,90 zł
Do wszystkich bez limitu	od 69,90 zł	od 79,90 zł	od 99,90 zł



Komentarze

- Regularne pozyskiwanie ponad 1 tysiąca usług tygodniowo pomimo udostępnienia do sprzedaży poniżej 70% sieci HFC (100% dostępności przewidziane na grudzień 2014 r.)
- Około 80% usług dostępu do internetu sprzedanych w pakiecie z telewizją lub w 3P
- Usługa dostępu do internetu w pakiecie z usługą telewizyjną w cenie od PLN 39.90 miesięcznie
- Szerokopasmowy dostęp do internetu o przepływności nawet do 300 Mb/s



NETIA

Grupa – Dane Finansowe



(PLN' 000)	2013				2014			9 mies. w por. do 9 mies.		
	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.	III kw.	9 mies. 2013	9 mies. 2014	r-d-r
Przychody	490.690	477.492	457.076	450.758	434.371	422.161	413.407	1.425.258	1.269.939	(10,9%)
Zmiana (% r-d-r)	(9,8%)	(11,0%)	(12,3%)	(13,2%)	(11,5%)	(11,6%)	(9,6%)			
Zysk brutto	161.696	154.948	156.104	137.926	141.816	130.509	125.436	472.748	397.761	(15,9%)
Marża brutto(%)	33,0%	32,5%	34,2%	30,6%	32,6%	30,9%	30,3%	33,2%	31,3%	
Skorygowany zysk EBITDA¹	142.005	140.541	144.123	124.186	134.440	125.106	120.253	426.669	379.799	(10,9%)
Marża EBITDA (%)	28,9%	29,4%	31,5%	27,6%	31,0%	29,6%	29,1%	29,9%	29,9%	
Wzrost (% r-d-r)	6,8%	(10,0%)	(8,5%)	(14,1%)	(5,3%)	(10,9%)	(16,6%)			
Skorygowany zysk operacyjny EBIT¹	30.656	30.573	34.457	15.175	29.146	19.529	13.875	95.686	62.550	(34,6%)
Marża (%)	6,2%	6,4%	7,5%	3,4%	6,7%	4,6%	3,3%	6,7%	4,9%	

Komentarze

- Spadek przychodów kwartał-do-kwartału spowodowany głównie obniżką przychodów z usług głosowych, w tym zwłaszcza WLR i dalszym wpływem redukcji stawek MTR na segment B2B

¹ Skorygowane zyski EBITDA oraz EBIT wyłączają jednorazowe koszty akwizycji, koszty programu restrukturyzacji i integracji w ramach Nowej Netii, odpis aktualizacyjny oraz zmniejszenie rezerwy na dopłatę do usługi powszechnej

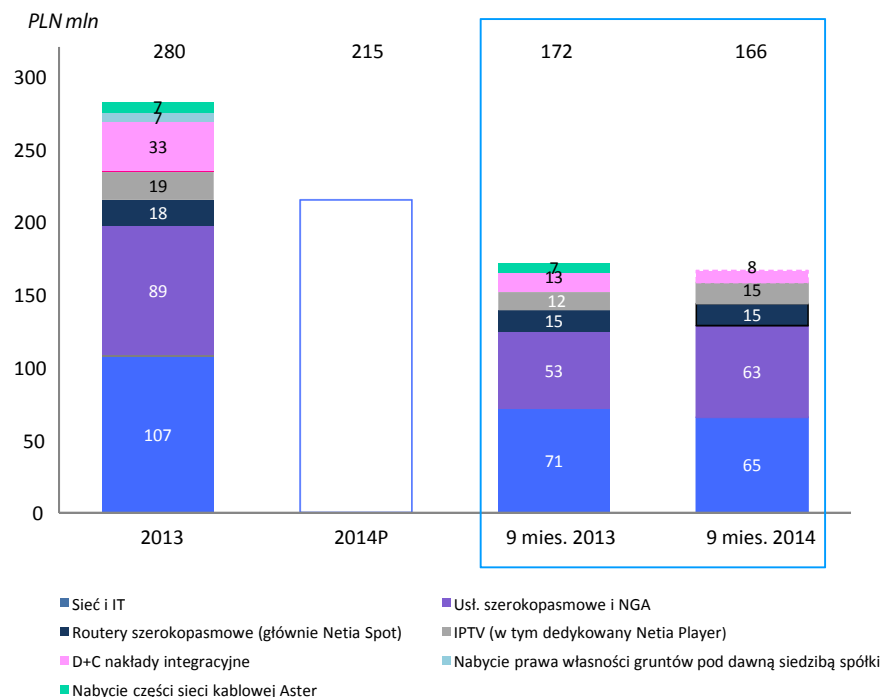


PLN'000	9 mies. 2013	9 mies. 2014	Zmiana
Skorygowany zysk EBITDA	426.669	379.799	-11 %
<i>Pozycje jednorazowe:</i>			
Koszty przejęć	(200)	(100)	-50%
Koszty integracji Nowej Netii	(5.817)	(6.133) 1	+5%
Koszty restrukturyzacji	(2.850)	(12.535) 2	+340%
Koszty projektów N2 oraz Netia Lajt	-	(2.985) 3	np
Odpis aktualizujący wartość aktywów trwałych	(431)	(2.503) 4	+480%
Prowizja Universal Service Obligation	150	-	np
Koszty związane z ugodą z Orange Polska	-	(274)	np
EBITDA	417.521	355.269	-15%
Amortyzacja	(330.983)	(317.249)	-4%
EBIT	86.538	38.020	-56%
Koszty finansowe netto	(23.168)	(15.842) 5	-32%
Zysk /(Strata) przed opodatkowaniem	63.370	22.178	-65%
Podatek bieżący i podatek odroczony (koszt)/przychód	(27.576)	(7.346)	-73%
Zysk netto	35.794	14.832	-59%
Średnia efektywna liczba wyemitowanych akcji (podstawowa)	356.725.932	347.910.774	np
EPS (w PLN, podstawowy)	0,10	0,04	

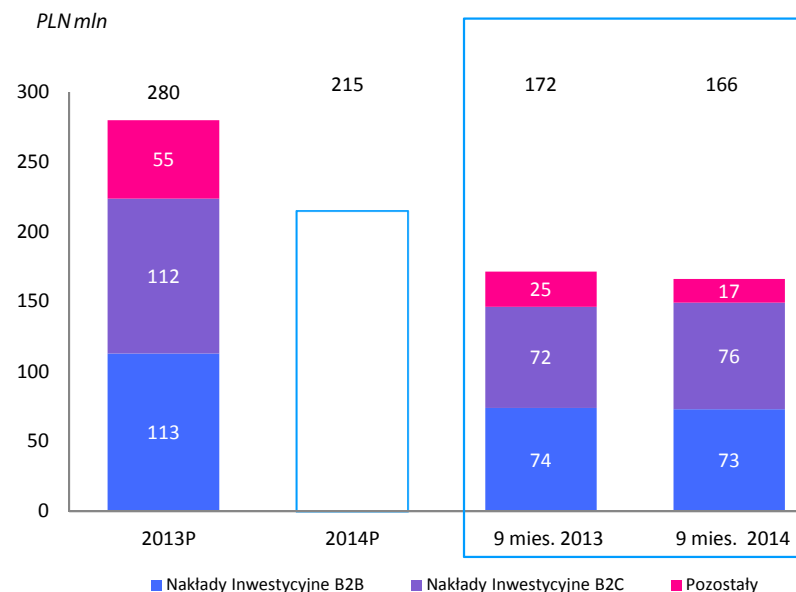
- 1** Koszty integracji Dialogu i Crowley'a wzrosły o 5% r-d-r głównie ze względu na migrację systemów informatycznych
- 2** Głównie koszty dotyczące zwolnień pracowników związanych z reorganizacją Netii w B2B i B2C (Projekt N2) oraz projektem Netia Lajt
- 3** Koszty implementacji projektów N² oraz Netia Lajt

- 4** Odpis aktualizacyjny na kwotę PLN 2,5 mln dokonany po podjęciu decyzji o zaprzestaniu wykorzystywania znaku towarowego Dialog od II kw. 2014 r.
- 5** Niższy koszt finansowy w wyniku spłaty kolejnych rat kredytu akwizycyjnego

Nakłady inwestycyjne według rodzaju



Nakłady inwestycyjne w podziale na segmenty



Komentarze

- Nakłady inwestycyjne w istniejącą sieć i IT odzwierciedlają rozbudowę pojemności sieci transmisyjnej mającej na celu aktywację nowych klientów biznesowych
- Nakłady na sieci szerokopasmowe obejmują głównie rozwój i modernizację sieci do standardu NGA dla klientów indywidualnych oraz prace nad zintegrowaniem z siecią szerokopasmową Netii sieci telewizji kablowych w Warszawie i Krakowie, które zostały nabyte od UPC Polska w maju 2013 r.
- W efekcie reorganizacji prowadzonej w ramach projektu N² realokowano większość nakładów inwestycyjnych do B2B oraz B2C. W porównaniu z wynikami za II kw. część nakładów inwestycyjnych z segmentu Pozostałe została alokowana do segmentów B2B oraz B2C (dane porównawcze zostały przeliczone)

- W dniu 5 listopada 2014 r. spółki Grupy Netia oraz Orange Polska SA zawarły ugodę o zrzeczeniu się wszystkich wzajemnych roszczeń i zobowiązały do zakończenia postępowań sądowych toczących się między stronami
- W wyniku wzajemnych ustępstw strony postanowiły rozliczyć ich wzajemne roszczenia poprzez zapłatę przez Orange Polska SA na rzecz Netii jednorazowej kwoty **145 mln PLN** netto plus VAT
- Kwota ta została zapłacona w dniu podpisania ugody i zostanie rozpoznana jako pozostałe przychody powiększając zysk netto Grupy Netia za IV kwartał 2014 r.
- Orange Polska SA może być także zobowiązana do zapłaty dodatkowej kwoty na rzecz Netii w przypadku spełnienia się dodatkowych warunków określonych w ugodzie

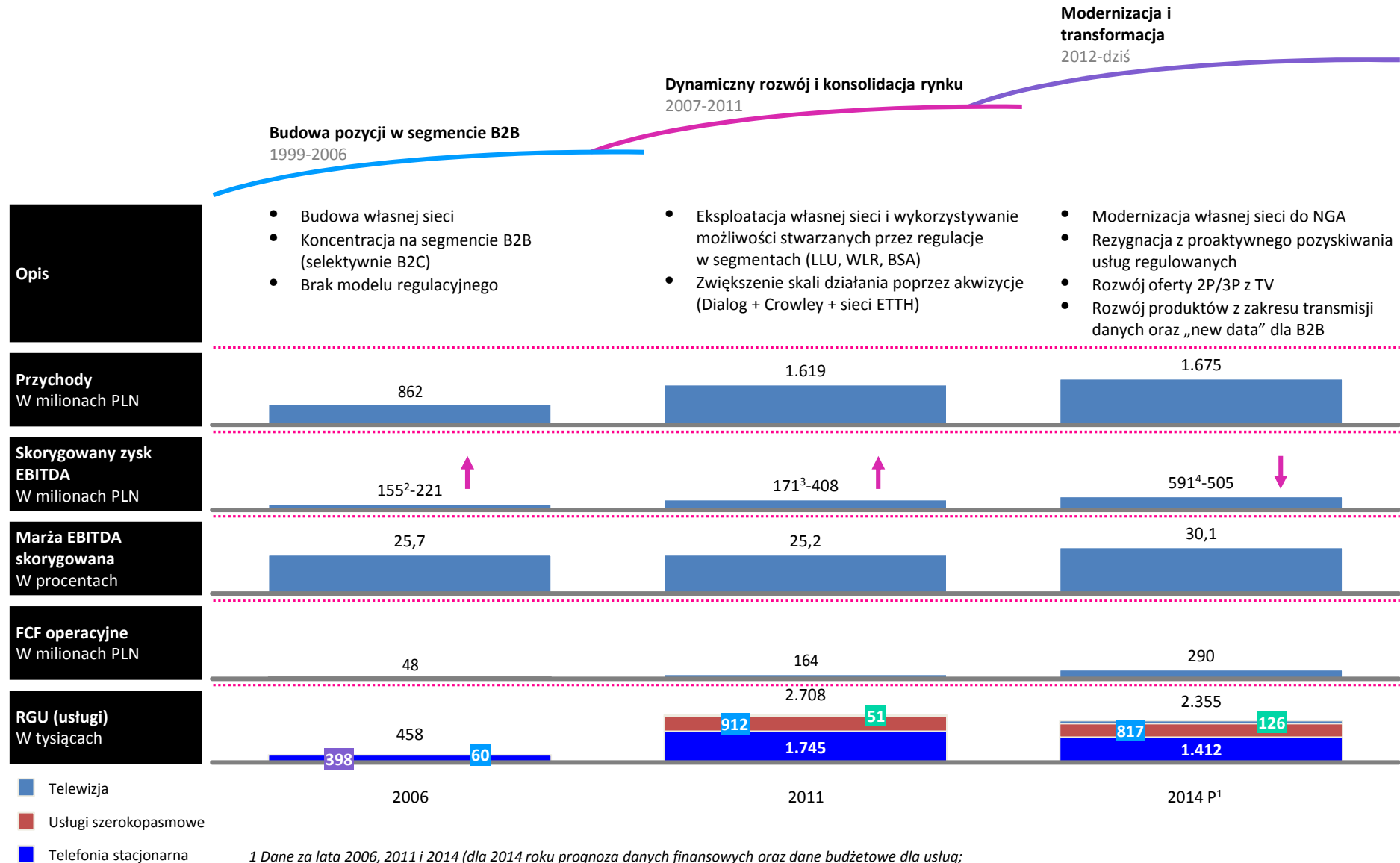
- W dniu 3 listopada 2014 r. Netia zawarła umowę kredytową z mBankiem SA (jako agentem kredytu) oraz Bankiem Gospodarki Żywnościowej SA, na podstawie której kredytodawcy zobowiązali się udzielić Spółce kredytu terminowego z trzyletnim okresem spłaty o łącznej wysokości do 300 mln PLN
- Kredyt jest przeznaczony na spłatę zadłużenia Spółki wynikającego z umowy kredytowej z dnia 29 września 2011 r. zawartej z konsorcjum banków (BGŻ, BNP Paribas, mBank, Raiffeisen Bank Polska, Raiffeisen Bank International) na nabycie udziałów w Telefonii Dialog (na dzień 31 października 2014 r. kwota pozostała do spłaty wynosiła PLN 375 mln)
- Pozostałe saldo kredytu w kwocie PLN 75 mln Spółka spłaci ze środków własnych
- Spłatę nowego kredytu rozłożono na sześć równych półrocznych rat kapitałowych plus odsetki
- Finansowe warunki nowej umowy kredytowej oparte są o WIBOR 3M oraz 6M i są oparte na warunkach rynkowych



N E T I A

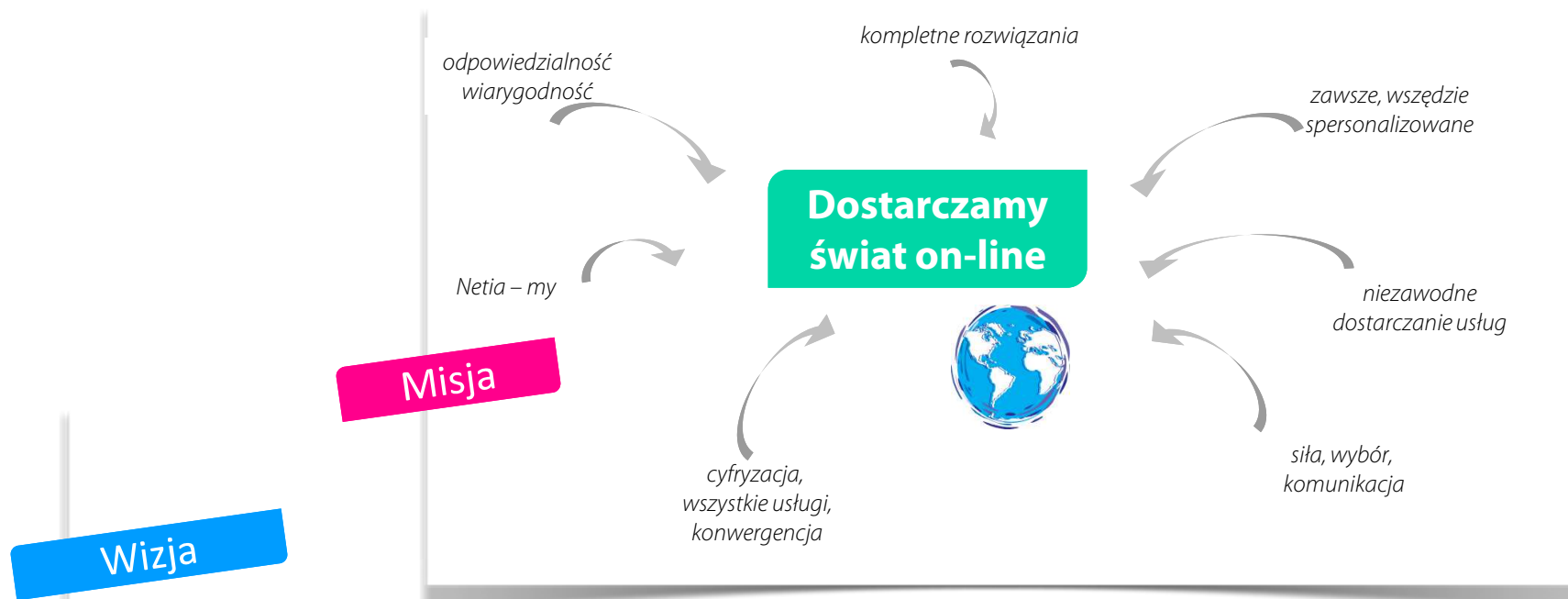
Aktualizacja Strategii 2020

Aktualizacja Strategii | Obecnie Netia znajduje się na początku kolejnej fali ewolucji firmy w zmieniającym się otoczeniu konkurencyjnym



¹ Dane za lata 2006, 2011 i 2014 (dla 2014 roku prognoza danych finansowych oraz dane budżetowe dla usług);

² Dane za 2002 rok; ³ Dane za 2007 rok; ⁴ Dane za 2012 rok



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

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

Netia

Segment klientów biznesowych (B2B)

- Strategia **długoterminowego wzrostu** poprzez zmianę struktury portfela produktów
 - Zmniejszenie ekspozycji na usługi głosowe
 - Dynamiczny rozwój w segmencie ICT – centra danych, usługi w chmurze, w tym potencjalnie selektywne akwizycje kompetencji / infrastruktury
 - Partnerstwo w zakresie usług konwergentnych
- Wykorzystanie **potencjału rynku usług hurtowych**
- Reorganizacja **modelu operacyjnego** w zakresie sił oraz procesów sprzedażowych
- Poszukiwanie optymalnych modeli kosztowych

Segment klientów indywidualnych (B2C)

- Koncentracja **na obronie wartości** segmentu tj.
 - Intensywne działania retencyjne na bazie klientów
 - Ograniczenie kosztów obsługi klienta
 - Akwizycja klienta na sieci własnej przy optymalizacji kosztów akwirowania (miks kanałów sprzedażowych)
- W średnim terminie **maksymalizacja wartości sieci własnej bez dalszej intensywnej modernizacji**
 - Zwiększenie penetracji oferty pakietowej z TV (2P/3P) oraz wykorzystanie rozwiązań mobilnych do działań retencyjnych (docelowy poziom 2.0x usługi na klienta)
 - Zwiększanie penetracji usług na sieci własnej dzięki podejściu geo-marketingowemu
- Poszukiwanie optymalnych modeli kosztowych

Infrastruktura

- Rozdzielenie sieci B2B/B2C – **separacja infrastruktury** dostępowej B2C oraz współpraca na zasadzie SLA z sieciami B2B
- Uproszczenie oraz modernizacja sieci w celu **zmniejszenia kosztów utrzymania sieci**
- Optymalizacja systemów IT jako **wsparcie kluczowych procesów komercyjnych**

Organizacja

- Zbudowanie efektywnej organizacji w nowym modelu działania (podział na B2C, B2B oraz Infrastruktura) oraz w nowym modelu kompetencyjnym (B2B – nowe produkty i rozwiązania)

Prognoza na 2014 oraz Polityka Dystrybucji | Prognoza na 2014 rok zostaje podtrzymana, Polityka Dystrybucji środków pozostaje bez zmian



Pełnoroczna prognoza na 2014 r.

<i>Przychody</i> (PLN mln)	1.675
<i>Skorygowany zysk EBITDA</i> (PLN mln)	505
<i>Marża skorygowanego zysku EBITDA</i>	30%
<i>Skorygowany zysk operacyjny</i> (PLN mln)	75
<i>Nakłady inwestycyjne</i> (PLN mln)	215
<i>Skorygowany OpFCF</i> (PLN mln)	290

Powyższe prognozy nie uwzględniają jednorazowych nakładów inwestycyjnych i kosztów operacyjnych w projekcie integracyjnym Dialogu i Crowley'a (CDN)

Polityka Dystrybucji Środków do Akcjonariuszy

Polityka dystrybucji środków do akcjonariuszy pozostaje bez zmian.



- Netia dostarczyła solidne wyniki finansowe za 9 miesięcy 2014 r. demonstrując odporność biznesu na silną konkurencję i intensywną presję cenową w trudnym środowisku rynkowym
- Pozycja finansowa Netii jest silna z lewarem na poziomie 0,56x prognozowanego Skorygowanego Zysku EBITDA na 2014 rok co pozwala na elastyczność w kwestii dystrybucji środków do akcjonariuszy lub dalszych akwizycji i przejęć na rynku
- Pełnoroczna prognoza na 2014 rok została podtrzymana na poziomie: przychody na poziomie PLN 1.675 mln, skorygowany zysk EBITDA na poziomie PLN 505 mln, nakłady inwestycyjne na poziomie PLN 215 mln
- Netia odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży na uruchomionych komercyjnie w sierpniu 2014 r. usługach na bazie infrastruktury HFC w Warszawie i Krakowie oferując jedno z najszybszych usług dostępu do internetu w Polsce
- Rada Nadzorcza przyjęła do wiadomości kluczowe kierunki strategiczne zawarte w zaktualizowanej Strategii 2020 zakładającej obronę wartości segmentu B2C głównie poprzez koncentrację na pozyskiwaniu klientów na własnych sieciach oraz działaniach retencyjnych, a także wzrost wartości poprzez zmianę struktury portfela produktów (zmniejszenie ekspozycji na usługi głosowe oraz dynamiczny rozwój w obszarze ICT) w segmencie B2B
- Netia i Orange Polska zawarły porozumienie, na mocy którego strony zobowiązały się do cofnięcia wszelkich roszczeń i powództw. W ramach ugody Orange Polska zobowiązało się do zapłaty na rzecz spółki Netii kwoty PLN145 mln netto
- Netia podtrzymuje założenia dotyczące polityki dystrybucji środków do akcjonariuszy

02 ENUNJEMY

NETIA