

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

ZA OKRES OD 01.01.2018 DO 31.12.2018

INEA S.A.

Klaudyny Potockiej 25, 60-211 Poznań

K. Syp.

1. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa spółki

W 2018 roku INEA S.A. kolejny rok z rzędu pozostała niekwestionowanym liderem usług multimedialnych i telekomunikacyjnych w Wielkopolsce, a także umocniła swoją pozycję jako jednego z czterech największych operatorów sieci kablowych w kraju. Było to możliwe dzięki kontynuowaniu procesu rewolucji technologicznej opartej na dostarczaniu usług najwyższej jakości m.in. telewizji HD w najwyższej jakości obrazu i dźwięku oraz bardzo szybkiego Internetu – w ofercie INEA dostępny jest Internet 1 Gb/s oraz 10 Gb/s. Wymiernym efektem procesu było zajęcie 1. miejsca w ogólnopolskim, niezależnym rankingu organizowanym przez Speedtest.pl, w kategorii „Najlepszy dostawca Internetu w roku 2018”.

Rok 2018 w Departamencie Sprzedaży B2C był przełomowy ze względu na rozpoczęcie kluczowych dla INEA projektów inwestycyjno-sprzedażowych oraz z uwagi na zmiany organizacyjne w poszczególnych kanałach sprzedaży. W 2018 roku nastąpił dynamiczny rozwój zespołu handlowego, którego skład wzrósł o ponad 70% (103 sprzedawców). Największy wzrost dotyczył działu *Offensive Tactics* ze względu na przyjętą strategię działań opartą na strategii szybkiej komercjalizacji nowych projektów inwestycyjnych. Nowe zespoły handlowe zostały utworzone w oparciu o umowy partnerskie, co pozwoliło na zwiększenie elastyczności i efektywności zespołu. Ponadto, jednym z ważniejszych wydarzeń 2018 roku była finalizacja projektu POPC1, który dostarczył w latach 2017-2018 ponad 7500 nowych HP. W wyniku intensywnych działań w ramach przedsprzedaży oraz dalszego dosycania przez zespoły *Direct Sales* uzyskaliśmy nasycenie na poziomie ponad 30%. Co więcej, w czerwcu 2018 r. uruchomiony został projekt *Recon*, którego celem jest realizacja nowych inwestycji na obszarach nieobjętych wcześniejszymi inwestycjami. Głównym zadaniem zespołu jest budowa opłacalnych ekonomicznie inwestycji, pozyskiwanych poprzez realizację działań przedsprzedażowych na wcześniej przeanalizowanych i wycenionych obszarach. Zespół *Recon* został zbudowany w oparciu o umowy partnerskie i pozyskał 2500 umów, które zostaną aktywowane w 2019 roku po wybudowaniu inwestycji. Obecnie zespół tworzy 29 handlowców, którzy otrzymali zadanie pozyskania ponad 4 tys. umów na kolejny rok. W 2018 r. rozpoczęliśmy również działania sprzedażowe na największym w historii INEA projekcie POPC2 W 2018 roku także sieć salonów INEA rozwinęła się o kolejne punkty partnerskie oraz o mobilny salon Light#1, który umożliwił promowanie marki INEA i jej usług na obszarach, na których wybudowanie salonu nie byłoby opłacalne. Jednocześnie w 2018 roku rozpoczęliśmy proces zmiany wizualizacji salonów INEA. Prototyp nowego designu, zrealizowanego w salonie przy ulicy Polnej w Poznaniu, otrzymał prestiżową nagrodę *Property Design Awards*.

Rok 2018 w departamencie Sprzedaży B2B&B2P był czasem zmian, szczególnie w obszarze rozliczania handlowców oraz podłączeń klientów biznesowych i obsługi klientów. W 2018 wprowadzono także nowe narzędzie do rozliczania opłacalności inwestycji (*NPV*) oraz połączony z nim system premii, który oprócz nowego przychodu rozlicza również prowizję dla handlowców w oparciu o czas trwania kontraktu oraz zysk, co pozwoliło na zoptymalizowanie procesu rozliczania premii handlowców biznesowych, a także na ograniczenie liczby osób biorących udział w rozliczeniach prowizyjnych. Dodatkowo w listopadzie 2018 roku do podmiotu Fiber#1 Sp. z o.o. został przeniesiony zespół *Podłączeń Klientów Biznesowych* zajmujący się opracowywaniem Warunków Technicznych oraz koordynowaniem podłączeń klientów biznesowych. Zmiana miała na celu poprawę efektywności podłączeń Klientów

Biznesowych i skonsolidowanie całego procesu w jednym departamencie (Dział Inwestycji Fiber#1). Co więcej, w 2018 roku przeniesiony został Dział Wsparcia B2B&B2P do działu *Customer Care* zajmującego się obsługą posprzedażową. Z tą zmianą związane było wprowadzenie nowego obiegu dokumentów umożliwiającego raportowanie poszczególnych etapów od momentu zlecenia przygotowania umowy do momentu dostarczenia podpisanego oryginału umowy. Wraz z nowym obiegiem dokumentów wprowadzono również nowe wskaźniki efektywności dotyczące obsługi Departamentu Sprzedaży B2B&B2P. Ponadto w listopadzie 2018 roku 12 osobowy zespół dedykowany do sprzedaży SOHO w Departamencie Sprzedaży B2C został przeniesiony do Departamentu Sprzedaży B2B&B2P, w związku z czym powstały dwa osobne działy SME. W wyniku tej zmiany, poprzez liczne szkolenia, podniesiono kompetencje pracowników, co wpłynęło na zwiększenie miesięcznej sprzedaży. Dodatkowo zoptymalizowane zostały działania na rynku sprzedaży partnerskiej: stworzono jednolity system partnerski dla wszystkich podmiotów, a także rozbudowano liczbę partnerów we wszystkich kanałach sprzedażowych.

Rok 2018 był rokiem realizacji dużych projektów. Jednym z wiodących projektów było postępowanie z programu Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2014-2020 na dostarczenie, uruchomienie, wsparcie techniczne i utrzymanie regionalnej chmury edukacyjnej w ramach projektu *Cyfrowa Szkoła Wielkopolska@2020*. Celem projektu było stworzenie Regionalnej Infrastruktury Teleinformatycznej oraz wewnętrznej infrastruktury teleinformatycznej, dzięki której 600 szkół objętych wsparciem w projekcie uzyska dostęp do szerokopasmowego Internetu. Kolejnym dużym projektem, do którego realizacji przystąpiła INEA, było dostarczenie do 56 lokalizacji Szpitali Wielkopolskich usługi transmisji danych wraz ze sprzętem transmisyjnym i kolokacją na zamówienie Urzędu Marszałkowskiego województwa wielkopolskiego w Poznaniu. Dodatkowo, w związku z coraz większym zainteresowaniem jakością powietrza, INEA zrealizowała projekt przygotowania i przeprowadzenia wśród mieszkańców Metropolii Poznań kampanii edukacyjno-informacyjnej dotyczącej poprawy jakości powietrza wraz z udostępnieniem systemu pomiarowego jakości powietrza na okres 36 miesięcy w 160 szkołach podstawowych na terenie Metropolii Poznań.

W 2018 roku działania sprzedażowe były aktywnie wspierane przez akcje marketingowe. Najważniejsze zmiany dotyczyły produktów oferowanych przez INEA. W ramach usługi dostępu do Internetu w technologii FTTH zwiększono przepływność wysyłki danych (upload) do poziomu prędkości pobierania danych (download) – wszystkie pakiety internetowe w technologii FTTH stały się symetrycznie. Wprowadzona została także nowa prędkość – 10 Gb/s. Obecnie jest to najszybszy dostępny pakiet Internetu dla klientów indywidualnych wśród państw Unii Europejskiej. Start usługi został ogłoszony na konferencji prasowej zorganizowanej podczas największych w Europie Środkowej targów gier *Poznań Game Arena*, w której udział wziął m.in. premier Polski Mateusz Morawiecki. Ponadto, w ramach usługi mobilnej telefonii (MVNO) wprowadzony został jeden pakiet z nielimitowanymi rozmowami i 10 GB pakietem danych. Tak atrakcyjna oferta pozwoliła na podwojenie bazy Klientów w 2018 roku. Dodatkowo równoległe, w całym 2018 roku, trwały prace nad nową platformą telewizyjną *HiWay*, której start został zaplanowany na początek 2019 roku.

Rok 2018 był również istotny z punktu widzenia Spółki, jako podmiotu świadczącego usługi hurtowe. W tym obszarze kontynuowany był proces udostępnienia usług hurtowych na swojej sieci

światłowodowej innym dostawcom usług. W ramach umowy w zakresie udostępniania lokalnej pętli światłowodowej (LLU) z Orange Polska S.A., Spółka aktywowała ponad 6 000 pętli. Ponadto, w 2018 roku INEA zawarła z Orange Polska S.A. kolejną umowę na świadczenie usług hurtowych typu *bit stream access* (BSA). Przedmiotowa umowa obejmuje swym zasięgiem głównie sieci w obszarach podmiejskich oraz wiejskich. Na koniec 2018 roku liczba aktywnych usług BSA wyniosła niemal 600. W omawianym roku Spółka zawarła także z podmiotem *Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa - Państwowy Instytut Badawczy* (NASK) umowy ramowe na świadczenie usług transmisji do prawie 900 szkół w Wielkopolsce. Przedmiotowa umowa realizowana jest w ramach Ogólnopolskiej Sieci Edukacyjnej (OSE), której NASK jest operatorem. Na koniec 2018 roku INEA podłączyła do OSE 182 szkoły. Pozostałe usługi transmisji będą aktywowane w 2019 roku.

Rok 2018 był również istotnym rokiem w Departamencie *Customer Care* zajmującym się obsługą Klientów. Na szczególną uwagę zasługuje fakt uruchomienia nowych funkcjonalności w aplikacji mobilnej Inea, którą pobrało ponad 45 tys. Klientów. Klienci otrzymali również możliwość kontaktu z infolinią obsługową w trybie 24h oraz uruchomiono dodatkowe kanały komunikacji takie jak live chat czy formularz kontaktowy. Ponadto, w analizowanym okresie uruchomiono komunikację w oparciu o Social Media (facebook, twitter). Zmiana ta miała na celu stworzenie jeszcze większej przestrzeni w dostępności dla Klientów. Ponadto, w 2018 roku odnotowano bardzo dobrą efektywność działu *Retention*. Dzięki podejmowanym działaniom w obszarze nowych Standardów Obsługi Klienta oraz wprowadzeniu elastycznego modelu działań retencyjnych osiągnięto rekordowo niski wynik *churn* w wartościach względnych na poziomie 7,41% bazy. Dodatkowo w 2018 roku zrealizowano szereg mniejszych projektów, które wpłynęły na pozytywne emocje i relacje podczas kontaktu z klientem, które mierzone zostały za pośrednictwem badań ankietowych CSAT (*Customer Satisfaction Score*) gdzie wynik ostateczny wszystkich badań był na poziomie 80% udziału ocen na 5 w skali 1-5. Zgodnie z ocenami był to kolejny udany rok gdzie nasza strategia koncentrowała się m.in. na wzroście zadowolenia i satysfakcji Klienta.

W 2018 roku Spółka kontynuowała realizację przebudowy starych sieci koncentrycznych do standardu sieci światłowodowych, w ramach którego przebudowano w roku 2018 łącznie ponad 70 tys. HP w technologii miedzianej w budynkach wielorodzinnych. Ponadto, w 2018 kontynuowano realizację czterech projektów POPC2 wygranych w ramach II naboru działania 1.1 Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa polegających na budowie sieci dostępowych na terenie województwa wielkopolskiego obejmującego łącznie 158 tys. gospodarstw domowych. Inwestycja ta realizowana jest przy współudziale środków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego Unii Europejskiej. W 2018 w ramach tego projektu oraz zadań towarzyszących wybudowano niemal 18 tys. HP. Ponadto, w 2018 roku oddano ponad 12 tys. HP w ramach inwestycji na rynku deweloperskim i budowanych w trybie PZA (*Praca za abonenta*), aczkolwiek podjęto decyzję o transformacji projektu PZA do nowej inicjatywy nazwanej *Recon*. Inwestycje realizowane w trybie PZA zostaną wygaszone do końca 2019 roku, kiedy to zakończą się okresy karencji przysługującej podwykonawcom uprawniające do rozliczeń z tytułu przyrostu ilości klientów na wybudowanych wcześniej sieciach.

W 2018 Departament Utrzymania Usług i Technologii koncentrował się na zmianach i w produktach zaproponowanych przez Departament Marketingu. Największe zmiany dotyczyły usługi dostępu do Internetu w technologii FTTH dla klientów B2C, gdzie została uruchomiona usługa dostępu do

sieci Internet o przepływności 10Gbit/s. Dodatkowo, w zakresie tej usługi zostały zrealizowane promocyjne zmiany przepustowości, a w szczególności zostały uruchomione pakiety symetryczne (o takiej samej przepływności *upload* i *download*). Zmiany te wymagały dostosowania urządzeń jak i transmisji w sieci szkieletowej, w związku z czym w 2018 roku rozpoczęto modernizację sieci szkieletowej do pojemności 200 Gbit/s, z planowanym zakończeniem projektu w pierwszym kwartale 2019 roku. Co więcej istotnym zadaniem realizowanym przez cały rok 2018 było przygotowanie nowej platformy telewizyjnej *HiWay*. W ramach tego projektu w 2018 roku zamknięta została realizacja testów akceptacyjnych tzw. FUT. Dodatkowo w ramach działań związanych z usługą telewizyjną kilkakrotnie zrealizowano wydarzenia PPV, a także uczestniczono w uruchomieniu transmisji kanału WTK w wersji HD. Ważnymi projektami były duże zadanie edukacyjne. Między innymi zrealizowano transmisje do 32 węzłów powstałych w związku z budową sieci w ramach projektu realizowanego przez ODN „Cyfrowa Szkoła Wielkopolsk@ 2020”. W celu zwiększenia satysfakcji korzystania z usług INEA, rok 2018 obfitował również we wprowadzenie nowego typu sprzętu pozwalającego na lepsze korzystanie z sieci bezprzewodowej. Wprowadzono nowe urządzenia umożliwiające tworzenie sieci typu *mesh*, dzięki którym możemy zapewnić dobre pokrycie siecią WiFi w budownictwie jednorodzinnym. Wprowadziliśmy również nowe modele sprzętu końcowego GPON zapewniające obsługę sieci bezprzewodowych w najwyższym standardzie. Co więcej w celu zapewnienia jakości w roku 2018 wprowadzono nowy sposób monitorowania naszej sieci. Dzięki zestawom czujników umożliwiono monitoring fizycznej realizacji usług w różnych punktach sieci, dzięki czemu opieramy się nie tylko na alarmach pozyskiwanych z urządzeń sieciowych. Zmiany te umożliwiły analizę wpływu ataków DDoS na poszczególne elementy infrastruktury. Wyniki tej analizy posłużyły do wprowadzenia zmian, które przyczyniły się do zatrzymania ponad 98% ataków.

Ponadto spółka INEA S.A. w roku 2018 nie odnotowała żadnych ważniejszych osiągnięć w dziedzinie badań i rozwoju. Przeciętne zatrudnienie w roku 2018 wyniosło 495,0.

Struktura przychodów. Struktura kosztów i wyników działalności, ocena sytuacji finansowej

W roku 2018 przychody netto ze sprzedaży spółki INEA wzrosły o 15,2% (nominalnie o 41,1 mln PLN) w porównaniu do poprzedniego roku przy wzroście kosztów działalności operacyjnej o 4,4% w zestawieniu z poprzednim rokiem, co nominalnie stanowiło wzrost w wysokości 11,1 mln PLN. Łączna wartość osiągniętych przychodów w 2018 roku wyniosła 311,9 mln PLN, w tym 303,6 mln PLN stanowiły przychody netto ze sprzedaży usług. Największy udział w strukturze przychodów ze sprzedaży usług mają przychody z usługi telewizji kablowej – 50,5%, następnie Internetu (bez Internetu mobilnego) – 21,9% oraz przychody osiągnięte ze sprzedaży usług dedykowanych klientom biznesowym – 14,5%, a także przychody pozostałe – 7,9%, na które składały się przede wszystkim przychody za realizację projektu ODN. Istotny udział w strukturze posiadała również usługa telefonii stacjonarnej, która odpowiadała za 4,2% ogółu zrealizowanych przychodów. Pozostałe 1,0% przychodów netto ze sprzedaży usług stanowiły przychody związane ze sprzedażą produktów usług mobilnych.

Poddając analizie koszty operacyjne, jakie spółka INEA poniosła w 2018 roku, należy zauważyć ich wzrost w porównaniu do roku poprzedniego, charakteryzujący się dynamiką mniejszą od dynamiki wzrostu przychodów netto ze sprzedaży. Nominalnie wartość poniesionych kosztów wyniosła 260,3 mln PLN i była o 11,1 mln PLN (4,4%) większa niż w roku poprzednim. Pozycją dominującą w strukturze

kosztów niezmiennie pozostały wydatki związane z usługami obcymi w wysokości 107,8 mln PLN. Ich udział wyniósł 34,6% w relacji do przychodów netto ze sprzedaży (spadek o 2,9 pp. względem roku 2017). Ogół kosztów usług obcych wzrósł w ujęciu nominalnym o 6,3 mln PLN tj. 6,2% w porównaniu do roku 2017. Główne kategorie usług obcych to koszty związane z opłatami licencyjnymi – 43,2 mln PLN (w ub. roku 36,8 mln PLN) oraz dzierżawą i serwisem infrastruktury telekomunikacyjnej – 31,7 mln PLN (w ub. roku 33,7 mln PLN). Wzrost kosztów opłat licencyjnych, które są bezpośrednio związane z podstawową usługą świadczoną przez spółkę INEA wynika z dbałości o zadowolenie klientów i chęci sprostania ich wymaganiom poprzez rozszerzanie oferty redystrybuowanych programów. Ponadto na wspomniany wyżej wzrost wpływ miało także zwiększenie się bazy Klientów posiadających usługę telewizji.

Drugą największą pozycją generującą koszty była amortyzacja majątku, która wyniosła w 2018 roku 70,8 mln PLN. Jej wartość wzrosła o 3,6 mln PLN (wzrost o 5,3%) w porównaniu z rokiem poprzednim i związana jest z rozbudową infrastruktury teletechnicznej dokonaną w minionych latach. Jej udział w relacji do przychodów netto ze sprzedaży wyniósł 22,7%. Ostatnią znaczącą pozycją wchodzącą w skład kosztów operacyjnych były, podobnie jak w latach poprzednich, koszty wynagrodzeń, których wartość wyniosła 40,6 mln PLN. W porównaniu do roku poprzedniego ta kategoria kosztów zmniejszyła się o 2,0 mln PLN, tj. 4,7%. Udział kosztów wynagrodzeń w relacji do przychodów netto ze sprzedaży usług wyniósł 13,0% i zmalał o 2,7 pp. w porównaniu z rokiem ubiegłym. Wartości poszczególnych kategorii rachunku zysków i strat wraz z ich dynamiką przedstawione zostały w Tabeli 1.

Zestawiając osiągnięte przychody netto ze sprzedaży wraz z poniesionymi kosztami spółka INEA osiągnęła w 2018 roku zysk na sprzedaży w wysokości 51,7 mln PLN i był on o 30,0 mln PLN (138,3%) wyższy od zysku osiągniętego w 2017 roku. Marża zysku na sprzedaży w analizowanym okresie ukształtowała się na poziomie 16,6% i była wyższa od wartości z poprzedniego roku (8,0%).

W roku 2018, spółka INEA zrealizowała sprzedaż środków trwałych (4,5 mln PLN). W związku z tym zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych wyniósł 225 tys. PLN. Łączna wartość pozostałych przychodów operacyjnych wyniosła 3,7 mln PLN i zmalała w porównaniu do roku poprzedniego o 2,0 mln PLN, co stanowiło spadek o 34,9%. Kategoria pozostałych kosztów operacyjnych zmalała w porównaniu do roku poprzedniego. Wartość nominalna pozostałych kosztów operacyjnych ukształtowała się na poziomie 8,7 mln PLN, w porównaniu do 11,7 mln PLN w 2017. W efekcie wynik na działalności operacyjnej w 2018 roku wyniósł 46,7 mln PLN i był o 31,1 mln PLN (199,2%) wyższy niż w roku ubiegłym.

W zakresie przychodów finansowych zrealizowanych przez spółkę główną pozycją są odsetki, których wartość w analizowanym roku obrotowym wyniosła 0,8 mln PLN, notując spadek w wysokości 0,2 mln PLN (17,0%) w stosunku do roku poprzedniego. Analizując koszty finansowe można zauważyć, że podobnie jak w poprzednim roku największą kategorię kosztów stanowiły odsetki, które wyniosły 31,7 mln PLN i były wyższe o 10,1 mln PLN (47,0%) niż w 2017 roku. Ponadto 5 mln PLN w kategorii kosztów finansowych wyniosła aktualizacja wartości inwestycji, w porównaniu do 10,0 mln PLN w roku poprzednim. Inne koszty finansowe wzrosły z 4,0 mln PLN w 2017 roku do 15,1 mln PLN w roku 2018. Koszty finansowe ogółem wzrosły nominalnie w porównaniu do roku poprzedniego o 16,3 mln PLN, tj. o 45,8%.

W okresie poddanym analizie wartość straty z działalności gospodarczej tożsama była z wartością straty brutto i wyniosła 4,2 mln PLN, co oznacza zrealizowanie marży zysku brutto na poziomie -1,3%. Po uwzględnieniu podatku dochodowego strata netto w 2018 roku wyniosła 12,2 mln PLN i była wyższa o 3,7

mln PLN (42,9%) od tej w roku 2017.

Tabela 1. Wartości oraz dynamika rachunku zysków i strat w latach 2018-2017 INEA Spółka Akcyjna

Wyszczególnienie	Rok bieżący		Rok poprzedni		Zmiana	Zm %
A. PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY I ZRÓWNANE Z NIMI	311 933 197	100,00%	270 868 277	100,00%	41 064 920	15,20%
B. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	260 276 176	83,40%	249 187 542	92,00%	11 088 634	4,40%
I. Amortyzacja	70 835 496	22,70%	67 271 390	24,80%	3 564 106	5,30%
II. Zużycie materiałów i energii	5 151 983	1,70%	4 203 965	1,60%	948 018	22,60%
III. Usługi obce	107 842 840	34,60%	101 516 084	37,50%	6 326 756	6,20%
IV. Podatki i opłaty, w tym:	12 480 994	4,00%	11 666 055	4,30%	814 939	7,00%
V. Wynagrodzenia	40 633 760	13,00%	42 644 254	15,70%	-2 010 494	-4,70%
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	7 769 257	2,50%	9 405 856	3,50%	-1 636 599	-17,40%
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	7 159 627	2,30%	7 986 648	2,90%	-827 021	-10,40%
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	8 402 218	2,70%	4 493 289	1,70%	3 908 929	87,00%
C. ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY	51 657 020	16,60%	21 680 735	8,00%	29 976 285	138,30%
D. POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE	3 664 700	1,20%	5 627 518	2,08%	-1 962 818	-34,88%
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	225 317	0,10%	24 439	0,00%	200 878	822,00%
II. Dotacje	2 367 236	0,80%	2 434 888	0,90%	-67 652	-2,80%
III. Inne przychody operacyjne	855 667	0,30%	3 168 191	1,17%	-2 312 524	-72,99%
IV. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	216 480	0,10%	0	0,00%	216 480	100,00%
E. POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE	8 655 748	2,80%	11 710 905	4,32%	-3 055 157	-26,09%
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	2 733 608	0,90%	1 947 309	0,72%	786 299	40,38%
III. Inne koszty operacyjne	5 922 140	1,90%	9 763 596	3,60%	-3 841 456	-39,34%
F. ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	46 665 972	15,00%	15 597 349	5,80%	31 068 623	199,20%
G. PRZYCHODY FINANSOWE	1 016 599	0,30%	1 486 413	0,50%	-469 814	-31,60%
I. Dywidendy i udziały w zyskach	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
II. Odsetki	847 383	0,30%	1 020 362	0,40%	-172 979	-17,00%
III. Zysk ze zbycia inwestycji	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
IV. Aktualizacja wartości inwestycji	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
V. Inne	169 216	0,10%	466 051	0,20%	-296 835	-63,70%
H. KOSZTY FINANSOWE	51 886 058	16,60%	35 576 602	13,10%	16 309 456	45,80%
I. Odsetki	31 738 342	10,20%	21 597 729	8,00%	10 140 613	47,00%
II. Strata ze zbycia inwestycji	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
III. Aktualizacja wartości inwestycji	5 000 000	1,60%	10 000 000	3,70%	-5 000 000	-50,00%
IV. Inne	15 147 716	4,90%	3 978 873	1,50%	11 168 843	280,70%
I. ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	-4 203 486	-1,30%	-18 492 840	-6,80%	14 289 354	-77,30%
J. WYNIK ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
K. ZYSK (STRATA) BRUTTO	-4 203 486	-1,30%	-18 492 840	-6,80%	14 289 354	-77,30%
L. PODATEK DOCHODOWY	7 996 379	2,56%	-9 957 125	-3,70%	17 953 504	-180,31%
N. ZYSK (STRATA) NETTO	-12 199 865	-3,91%	-8 535 715	-3,20%	-3 664 150	-42,93%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych spółki INEA SA

Analizując stronę majątkową spółki, należy zwrócić uwagę na wzrost zarówno aktywów trwałych, jak i obrotowych. Dominującą pozycją pozostają rzeczowe aktywa trwałe stanowiące 66,3% wartości aktywów ogółem. Ich wysoki udział jest zgodny z telekomunikacyjnym profilem działalności firmy, który wymaga znacznych nakładów na środki trwałe. Najbardziej znaczącymi pozycjami wchodzącymi w ich skład są elementy tworzące sieć teleinformatyczną, do których zaliczono urządzenia techniczne i maszyny w kwocie 316,4 mln PLN (wzrost o 2,2%, 6,8 mln PLN nominalnie) oraz budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej o wartości 259,7 mln PLN (wzrost wartości o 0,5%, 1,4 mln PLN nominalnie).

Istotnym elementem majątku trwałego były również inwestycje długoterminowe o wartości 158,5 mln PLN. Niemal w całości składają się na nie posiadane udziały w jednostkach powiązanych (m.in. WTK Sp. z o.o., WSS SA, RNK Bis Sp. z o.o.). Aktywa trwałe dopełniają wartości niematerialne i prawne stanowiące 2,5% ogólnej wartości aktywów oraz długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (2,3% wartości aktywów).

Na koniec 2018 roku udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem wzrósł do poziomu ok. 14,4%, przy czym, wraz ze wzrostem sumy bilansowej, wartość aktywów obrotowych wzrosła o 87,4%, do poziomu 156,9 mln PLN. Należy zwrócić uwagę na wzrost wartości należności krótkoterminowych od pozostałych jednostek o 111,4% (23,2 mln PLN nominalnie, wzrost do 44,1 mln PLN). Większość aktywów obrotowych spółki stanowiły jednak inwestycje krótkoterminowe, w skład których, poza zgromadzonymi na koniec 2018 roku środkami pieniężnymi w kwocie 73,1 mln PLN, wchodziły udzielone pożyczki o wartości 14,2 mln PLN. Ogółem wartość inwestycji krótkoterminowych wzrosła w stosunku do poprzedniego roku o 57,4% i sumarycznie wyniosła 87,3 mln PLN. Resztę aktywów obrotowych stanowią zapasy na kwotę 1,1 mln PLN (wzrost wartości o 230,6%) oraz krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe o wartości 18,8 mln PLN (w porównaniu do roku 2017 wzrost o 175,5%).

Strukturę oraz dynamikę aktywów spółki w 2018 oraz 2017 roku prezentuje Tabela 2.

Tabela 2. Struktura oraz dynamika aktywów w latach 2018-2017 INEA Spółka Akcyjna

Wyszczególnienie	Rok bieżący		Rok poprzedni		Zmiana	Zm %
A. AKTYWA TRWAŁE	929 476 234,83	85,56%	810 774 554,49	90,64%	118 701 680,34	14,64%
I. Wartości niematerialne i prawne	26 623 280,84	2,45%	32 423 743,10	3,62%	-5 800 462,26	-17,89%
II. Rzeczowe aktywa trwałe	719 737 826,04	66,25%	597 770 981,03	66,83%	121 966 845,01	20,40%
III. Należności długoterminowe	0	0,00%	0	0,00%	0	-
IV. Inwestycje długoterminowe	158 530 795,11	14,59%	158 530 745,11	17,72%	50,00	0,00%
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	24 584 332,84	2,26%	22 049 085,25	2,46%	2 535 247,59	11,50%
B. AKTYWA OBROTOWE	156 866 974,42	14,44%	83 724 263,96	9,36%	73 142 710,46	87,36%
I. Zapasy	1 080 309,99	0,10%	326 816,78	0,04%	753 493,21	230,56%
II. Należności krótkoterminowe	49 672 885,44	4,57%	21 101 511,24	2,36%	28 571 374,20	135,40%
III. Inwestycje krótkoterminowe	87 283 520,05	8,03%	55 461 627,54	6,20%	31 821 892,51	57,38%
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	18 830 258,94	1,73%	6 834 308,40	0,76%	11 995 950,54	175,53%
AKTYWA OGÓŁEM	1 086 343 209,25	100,00%	894 498 818,45	100,00%	191 844 390,80	21,45%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych spółki INEA SA

Po stronie pasywów spółki w 2018 roku, warto zwrócić uwagę na spadek wartości kapitału własnego do poziomu 214,3 mln PLN (spadek o 9,2% w porównaniu do roku 2017) oraz wzrost wartości

kapitału obcego do poziomu 872,0 mln PLN (wzrost o 32,4%). Kapitał obcy stanowił więc na koniec 2018 roku 80,3% pasywów Spółki. Nadal kapitał zapasowy stanowi najistotniejszą część kapitału własnego, jednak jego wartość w wyniku przeniesienia do tej pozycji straty netto z roku 2018 (12,2 mln PLN) spadła o 3,6% w porównaniu do zeszłego roku i na koniec 2018 roku wynosiła 231,2 mln PLN. Spowodowało to też spadek udziału tej pozycji w sumie bilansowej o 5,5 pp., do poziomu 21,3%.

W zakresie zobowiązań i rezerw na zobowiązania odnotowano wzrost ich wartości. Rezerwy na zobowiązania zwiększyły się do poziomu 56,2 mln PLN, co oznacza wzrost o 11,1%. Z kolei zobowiązania długoterminowe wzrosły o 44,0%, głównie w wyniku wzrostu zobowiązań długoterminowych z tyt. kredytów i pożyczek nominalnie o 135,7 mln PLN. Ogólna wartość zobowiązań długoterminowych na koniec 2018 roku wyniosła 477,9 mln PLN. Zobowiązania krótkoterminowe na koniec 2018 roku miały wartość 212,0 mln PLN (spadek o 7,1%). Stronę pasywów spółki zamykają rozliczenia międzyokresowe, których wartość w porównaniu do poprzedniego roku wzrosła o 163,9% i na koniec 2018 roku wynosiła 125,9 mln PLN. Ich udział w pasywach spółki wyniósł 11,6%.

Strukturę oraz dynamikę pasywów spółki przedstawia Tabela 3.

Tabela 3. Struktura oraz dynamika pasywów w latach 2018-2017 INEA spółka Akcyjna

Wyszczególnienie	Rok bieżący		Rok poprzedni		Zmiana	Zm %
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	214 342 269,87	19,73%	236 111 089,20	26,40%	-21 768 819,33	-9,22%
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	679 600,00	0,06%	679 600,00	0,08%	0	0,00%
II. Kapitał (fundusz) zapasowy	231 170 376,16	21,28%	239 706 091,37	26,80%	-8 535 715,21	-3,56%
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	-10 329 740,87	0,95%	-760 786,96	0,09%	-9 568 953,91	1257,77%
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	5 021 900,00	0,46%	5 021 900,00	0,56%	0	-
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	0	0,00%	0	0,00%	0	-
VI. Zysk (strata) netto	-12 199 865,42	-1,12%	-8 535 715,21	-0,95%	-3 664 150,21	-42,93%
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0	0,00%	0	0,00%	0	-
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	872 000 939,38	80,27%	658 387 729,25	73,60%	213 613 210,13	32,44%
I. Rezerwy na zobowiązania	56 209 993,84	5,17%	50 594 682,52	5,66%	5 615 311,32	11,10%
II. Zobowiązania długoterminowe	477 943 349,55	43,98%	331 954 882,26	37,11%	145 988 467,29	43,98%
a) kredyty i pożyczki	463 826 398,57	42,68%	328 171 347,65	36,69%	135 655 050,92	41,34%
III. Zobowiązania krótkoterminowe	211 967 415,26	19,50%	228 130 974,64	25,50%	-16 163 559,38	-7,09%
a) kredyty i pożyczki	22 793 524,90	2,10%	54 171 563,42	6,06%	-31 378 038,52	-57,92%
IV. Rozliczenia międzyokresowe	125 880 180,73	11,58%	47 707 189,83	5,33%	78 172 990,90	163,86%
PASYWA OGÓŁEM	1 086 343 209,25	100,00%	894 498 818,45	100,00%	191 844 390,80	21,45%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych spółki INEA SA

2. Przewidywany rozwój spółki INEA S.A.

W 2019 roku INEA S.A. planuje kontynuować przyjętą strategię ukierunkowaną na ekspansywny rozwój organiczny. Kluczowym elementem strategii będzie kontynuacja budowy i komercjalizacja projektów szerokopasmowych realizowanych z dofinansowaniem z Unii Europejskiej (projekty POPC2). Obok gospodarstw domowych objętych dofinansowaniem INEA planuje również z własnych środków

realizację inwestycji towarzyszących obejmujących przyłączenie dodatkowych gospodarstw domowych w obszarach realizacji projektu POPC2. Działanie to spowoduje znaczące zwiększenie zasięgu sieci INEA. Przewidywana liczba nowych gospodarstw domowych, które znajdą się w zasięgu sieci INEA w 2019 roku w wyniku projektów POPC2 i projektów towarzyszących wynosi około 120 tysięcy. W wyniku działań sprzedażowych na tych terenach zaplanowano pozyskanie 25 tys. nowych klientów. Także na obszarach remarketingowych spółka planuje pozyskanie nowych Klientów oraz cross-selling. Spółka planuje również działalność na projektach POPC3 budowanych przez inne podmioty w ramach III naboru działania 1.1 Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa (projekty POPC3). INEA w latach 2019-2021 uzyska dostęp 522 tys. nowych HP, zlokalizowanych w 19 regionach Polski. Największym wyzwaniem dla Spółki w zbliżającym się roku będzie budowa struktur sprzedażowych w celu komercjalizacji tych projektów.

Ponadto, w dalszym ciągu INEA będzie przebudowywać swoje sieci w technologiach miedzianych do standardów światłowodowych. W 2019 roku INEA planuje modernizację kolejnych około 50 tys. HP w budownictwie wielorodzinnym.

Zgodnie ze strategią firmy polegającej na udostępnianiu swojej infrastruktury sieciowej obcym dostawcom usług celem zwiększenia łącznego nasycenia sieci, Spółka zaplanowała udostępnianie infrastruktury nie tylko na rynkach regulowanych, do czego jest prawnie zobowiązana, ale także infrastruktury na rynkach nieregulowanych. Spółka zakłada, że w roku 2019 na sieci pojawią się kolejni operatorzy.

W roku 2019 kontynuowana będzie również realizacja projektu ODN. Po dostarczeniu i uruchomieniu chmury edukacyjnej w ramach projektu Cyfrowa Szkoła Wielkopolsk@ 2020 prace będą koncentrowały się na wsparciu technicznym i utrzymaniu bieżącej infrastruktury. W dalszym ciągu realizowane będą projekty takie jak świadczenie transmisji danych dla Szpitali Wielkopolskich czy utrzymania czujników smogu. Ponadto, Departament Sprzedaży B2B&B2P planuje rozpoczęcie świadczenia usług poza obszarem Wielkopolski, co ma pozwolić na dotarcie z usługami do międzynarodowych korporacji mających siedziby w takich miastach jak Warszawa czy Wrocław. Planowane zostało również wzmocnienie oferty usług Data Center, aby świadczyć jak najbardziej kompleksowe usługi ICT, a także rozwój usług typu Smart City.

Wartość zaplanowanych przychodów w 2019 roku została skalkulowana na kwotę 341,9 mln PLN, czyli o 30,0 mln PLN (9,6%) większą niż wynik osiągnięty w roku 2018. Spółka zakłada, że największy wzrost przychodów osiągnie na usługach świadczonych dla klientów biznesowych oraz organizacji pożytku publicznego. Czynnikiem, który ma umożliwić realizację wzrostu przychodów w tych segmentach będzie wykorzystanie budowanej sieci w ramach projektu POPC2, która przybliży klienta do budowanej infrastruktury INEA, co w konsekwencji pozwoli na obniżenie kosztów budowy do klienta końcowego i umożliwi złożenie atrakcyjnej cenowo oferty dla klienta B2B i B2P, a także wykorzystanie synergii działań w samorządach i biznesie. Ponadto, istotnym czynnikiem w tym segmencie będzie również poprawa efektywności i zmiany organizacyjne jakie zostały wykonane w 2018 roku. Istotny wpływ na przychody będzie miała również komercjalizacja sieci wybudowanej w ramach projektu POPC2 w segmencie Klientów indywidualnych, a także dalsza komercjalizacja sieci 2.8 oraz udostępnienie nowej telewizji *HiWay*. Nie bez znaczenia będzie również wzrost w przychodach hurtowych z tytułu udostępnienia sieci obcym dostawcą usług w modelach BSA oraz LLU.

Zestawiając prognozowane na rok 2019 wartości przychodów ze sprzedaży produktów oraz koszty działalności operacyjnej z wyłączeniem amortyzacji, prognozowany zysk EBITDA wyniesie 162,2 mln PLN przy marży EBITDA na poziomie 47,4%.

3. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

INEA S.A. korzysta z instrumentów finansowych, których celem jest finansowanie ogólnych potrzeb korporacyjnych oraz wydatków inwestycyjnych, m.in. kredyt bankowy oraz leasing finansowy, krótkoterminowe należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności i zobowiązania, a także depozyty krótkoterminowe i środki pieniężne użytkowane w toku bieżącej działalności. Wiąże się to z ekspozycją Spółki na określone rodzaje ryzyka finansowego.

Ryzyko stopy procentowej

Z uwagi na to, iż jednym ze źródeł finansowania działalności inwestycyjnej spółki są kredyty bankowe i leasingi oparte na zmiennej stopie procentowej, INEA S.A. stosuje instrumenty zabezpieczające przed zmianą stóp procentowych.

29 marca 2018 r. Spółka została stroną umowy kredytowej do łącznego limitu 930 mln PLN, w której kredytodawcą jest konsorcjum instytucji finansowych. Wysokość odsetek od udzielonego finansowania uzależniona jest od stawki WIBOR 6M. Mając to na uwadze, w celu wyeliminowania ryzyka zmiany stopy procentowej INEA zastosowała swapy stopy procentowej (Interest Rate Swap lub IRS), w których jest stroną płacącą stałe oprocentowanie w zamian otrzymując zmienne w wysokości stawki WIBOR 6M. Łączna nominalna wartość instrumentów zabezpieczających ryzyko wzrostu stóp WIBOR 6M wynosi 560,0 mln PLN. Z kolei wartość nominalna zobowiązań finansowych spółki INEA obarczonych zmiennym oprocentowaniem na koniec roku 2018 wyniosła 495,3 mln PLN, z czego 489,4 mln PLN stanowią nominalnie zobowiązania z tytułu otrzymanego kredytu powiązane ze stopą WIBOR 6M. Natomiast pozostałe 5,8 mln PLN stanowią zobowiązania z tytułu leasingu finansowego, dla których odsetki zależą od stawek innych niż WIBOR 6M.

Mając na uwadze powyższe, całość zobowiązań finansowych Spółki z tytułu otrzymanego kredytu została pokryta instrumentem zabezpieczającym przed zmianą stopy procentowej i ryzyko wzrostu kosztów finansowych zostało w tym zakresie wyeliminowane. Z kolei zobowiązania z tytułu leasingu finansowego pozostają wystawione na ryzyko zmian bazowych stóp procentowych wpływających na wysokość naliczonych odsetek. Spółka jednak obecnie nie przewiduje stosowania polityki zabezpieczeń dla tego typu zobowiązań.

Ryzyko walutowe

Spółka na koniec 2018 roku posiadała zobowiązania handlowe denominowane w walutach USD oraz EUR, w konsekwencji czego narażona jest na ryzyko wzrostu kursów walut obcych. Obecnie Spółka nie stosuje instrumentów zabezpieczających przed zmianami kursów walut.

W aspekcie finansowania zewnętrznego Spółka nie przewiduje materializacji ryzyka związanego ze zmianą poziomów kursów głównych walut w stosunku do PLN z uwagi na posiadanie całości zobowiązań finansowych denominowanych w PLN. Łączny wpływ ryzyka stopy procentowej oraz ryzyka

walutowego tożsamy jest z ryzykiem stopy procentowej tj. ryzykiem wzrostu stawek WIBOR na rynku międzybankowym.

Ryzyko kredytowe

Spółka jest narażona na ryzyko kredytowe w zakresie sprzedaży usług detalicznych, jednak jest ono zdywersyfikowane ze względu na niskie jednostkowo kwoty przychodu oraz dużą liczbę abonentów. Ponadto Spółka posiada efektywne mechanizmy windykacyjne, dzięki którym minimalizuje poziom złego długu. Płatności dokonywane są gotówkowo lub bezgotówkowo bezpośrednio na indywidualne konto abonenckie, które pozwala na sprawną identyfikację dokonywanych płatności detalicznych. Z racji dywersyfikacji struktury płatności ryzyko utraty znacznej wartości wpływów jest minimalne.

Spółka dostrzega ryzyko kredytowe również w przypadku pożyczek udzielonych spółkom powiązanym, jednak jest ono uznawane za nieistotne ze względu na wewnątrzgrupowy charakter udzielonego finansowania. Ponadto, tego typu pożyczki posiadają zabezpieczenie w postaci weksłów *in blanco*.

Ryzyko płynności finansowej

Ryzyko utraty płynności finansowej w Spółce jest minimalizowane w postaci posiadanego kredytu długoterminowego przeznaczonego na finansowanie wydatków inwestycyjnych. Kontynuowanie bieżącego finansowania jest zapewnione poprzez ciągłe monitorowanie kowenantów kredytowych ustanowionych w umowie kredytowej, które są utrzymywane powyżej minimalnie wymaganego poziomu. Ponadto Spółka na bieżąco analizuje strukturę wiekową swoich zobowiązań oraz należności handlowych w celu utrzymania prawidłowego balansu pomiędzy tymi pozycjami bilansowymi.

4. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

Zmiana Zarządu spółki

Z dniem 23 stycznia 2018 roku z członkostwa w Zarządzie INEA S.A. zrezygnował Jarosław Pijanowski.

Uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 20 listopada 2018 r. Piotr Sujecki został powołany do Zarządu spółki.

Uchwałą Rady Nadzorczej z dnia 28 lutego 2019 r. Michałowi Bartkowiakowi została powierzona funkcja Wiceprezesa spółki.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu INEA S.A. przedstawiał się następująco: Janusz Kosiński – Prezes Zarządu, Michał Bartkowiak – Wiceprezes Zarządu, Eugeniusz Grzybek – Członek Zarządu, Piotr Sujecki – Członek Zarządu.

Zmiany w Radzie Nadzorczej

Ze względu na nabycie większości udziałów w Grupie INEA przez fundusz inwestycyjny Macquarie European Infrastructure Fund 5 (MEIF5), zarządzany przez Macquarie Infrastructure and Real Assets (MIRA) od funduszu private equity Warburg Pincus nastąpiły zmiany w Radzie Nadzorczej spółki INEA

S.A. W dniu 7 lutego 2018 roku zgodnie z uchwałami Walnego Zgromadzenia w skład Rady Nadzorczej powołano następujące osoby: Cord von Lewinski, Martin Gebauer oraz Nathan Luckey.

Nabycie udziałów

W dniu 25 kwietnia 2018 r. spółka zawarła z Easyhost sp. z o.o. umowę sprzedaży udziału, mocą której nabyła 1 udział w kapitale zakładowym spółki Fibee I sp. z o.o. o wartości 50 PLN.

Przystąpienie Spółki do umowy kredytowej z dnia 29 marca 2018 r.

Dnia 29 marca 2018 r. Spółka przystąpiła w charakterze kredytobiorcy i gwaranta do umowy kredytowej zawartej pomiędzy spółkami: Inea S.A., Odin Ventures Sp. z o.o., HFC Systems Sp. z o.o., Easyhost Sp. z o.o., Easyhost Sp. z o.o. S.K.A., Fibrehost Sp. z o.o., Fibrehost Sp. z o.o. S.K.A., Webtouch Sp. z o.o., Webtouch Sp. z o.o. S.K.A., Wielkopolska Telewizja Kablowa Sp. z o.o., Fiber1 Sp. z o.o. jako pierwotnymi kredytobiorcami i gwarantami oraz RNK BIS Sp. z o.o. jako pierwotnym gwarantem a instytucjami finansowymi: Bank Polska Kasa Opieki S.A., Credit Agricole Bank Polska S.A., Credit Agricole Corporate and Investment Bank, European Bank for Reconstruction and Development, ING Bank Śląski S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Aktywów Niepublicznych BIS 1, Unicredit S.P.A. jako kredytodawcami. Całkowity limit udzielonego finansowania wynosi 930 mln PLN, a ostateczna data spłaty kredytu została ustalona na 31 marca 2025 r.

Połączenie transgraniczne pomiędzy Odin Ventures Sp. z o.o. a dotychczasową spółką dominującą – PUT KOMA B.V.

Spółka do dnia 31 października 2018 r. funkcjonowała w ramach grupy kapitałowej PUT KOMA B.V. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe na najwyższym szczeblu grupy kapitałowej, w której skład wchodziła Spółka jako jednostka zależna, sporządzane było przez PUT KOMA B.V. z siedzibą w Amsterdamie.

W dniu 31 października 2018 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie dokonał wpisu połączenia transgranicznego pomiędzy Odin Ventures Sp. z o.o. a PUT KOMA B.V.

W wyniku tego połączenia spółka PUT KOMA B.V. została rozwiązana, a jej cały majątek i wszystkie zobowiązania zostały przeniesione z mocy prawa na Odin Ventures Sp. z o.o.

W związku z powyższym, od dnia 31 października 2018 r. spółka INEA S.A. funkcjonuje w ramach grupy kapitałowej Odin Ventures Sp. z o.o., a skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządzane jest przez Odin Holdings Sàrl z siedzibą w Luksemburgu.

5. Oddziały (zakłady)

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów). W 2018 roku spółka INEA S.A. nie zakupiła udziałów własnych.

6. Podsumowanie

Rok 2018 dla INEA S.A. był bardzo ważnym okresem, pełnym wyzwań oraz kluczowych zdarzeń, do których należy zaliczyć przede wszystkim rozpoczęcie budowy i komercjalizacji czterech projektów POPC2 polegających na budowie sieci dostępowych na terenie województwa wielkopolskiego. Ponadto, istotnym zdarzeniem w 2018 roku była realizacja projektu ODN, a także uruchomienie Internetu symetrycznego dla Klientów w technologii FTTH oraz udostępnienie usługi o przepływności 10 Gb/s dla Klientów indywidualnych. Z punktu widzenia strategii istotnym działaniem była również dalsza przebudowa sieci w technologii HFC do FTTH oraz udostępnianie kolejnych obszarów sieci dla Orange Polska.

Z perspektywa Klienta końcowego w analizowanym okresie spółka w dalszym ciągu utrzymywała wysoki poziom dotychczas dostępnych usług. Wdrażanie nowych, innowacyjnych produktów oraz modernizacja istniejących rozwiązań technicznych gwarantowała mniejszą awaryjność systemów. Także zmiany w obszarze obsługi Klienta zapewniły wyższą jakość kontaktów z Klientem, w tym wyższą liczbę spraw obsłużonych podczas pierwszego połączenia z konsultantem czy wyższą odbieralność, a rozwój aplikacji mobilnej umożliwił większą swobodę i elastyczność w zarządzaniu swoim kontem przez Klienta.

Zarząd nie widzi zagrożenia dla dalszej kontynuacji działalności spółki. Działania Zarządu w kolejnych latach ukierunkowane będą na dalszy dynamiczny rozwój organiczny z poszanowaniem aspektów społecznych i środowiskowych, w szczególności zaś na zapewnieniu dostępu do Internetu dla mieszkańców tzw. obszarów białych plam, na których obecnie nie ma wybudowanej sieci.