

5 października 2012

Aktualizacja raportu



BRE DOM INWESTYCYJNY



Telekomunikacja
Polska

P/E'12 25,1
EV/EBITDA'12 5,0
WIG-Telko 1475,26

	9MTP	Rekomendacja
Netia	5,60	Redukuj
TPSA	16,80	Trzymaj

	9MTP	Potencjał zmiany*
Netia	5,60	-6,7%
TPSA	16,80	+3,7%

* ceny z zamknięcia 04.10.2012

Strategia dotycząca sektora

Według danych UE wartość rynku telekomunikacyjnego w Polsce wyniosła w 2011 roku około 43 mld PLN, z czego segment telefonii stacjonarnej stanowił około 6,7 mld PLN, a telefonii mobilnej miał wartość około 24 mld PLN. Wartość rynku nieznacznie zmniejsza się w ostatnich latach na skutek malejącej liczby telefonii stacjonarnej oraz spadku opłat hurtowych w segmencie telefonii mobilnej.

Kurs WIG Telkom na tle WIG



Piotr Grzybowski

(48 22) 697 47 17

piotr.grzybowski@dibre.com.pl

www.dibre.com.pl

Telekomunikacja

Coraz bardziej mobilny świat

Na polskim rynku telekomunikacyjnym nadal widoczny jest bardzo mocny odpływ abonentów od stacjonarnej usługi głosowej. Tylko Netia i TP straciły w ciągu ostatnich 12 miesięcy 767 tys. użytkowników. Chociaż liczba linii telefonicznych kształtuje się w Polsce na poziomie niższym niż w krajach Europy Zachodniej to jednak historycznie słabszy rozwój infrastruktury, niższa konkurencja oferty telefonii stacjonarnej w stosunku do mobilnej oraz niski poziom sprzedaży pakietów usług wydają się w pełni tłumaczyć ten stan rzeczy. Jednocześnie nastąpiło znaczące spowolnienie tempa wzrostu liczby użytkowników stacjonarnego szerokopasmowego dostępu do internetu, a w technologii xDSL, w której usługę świadczą m.in. Telekomunikacja Polska i Netia pojawił się nawet trend spadkowy. Dużo lepiej wygląda sytuacja w segmencie mobilnym, gdzie rośnie popularność mobilnego dostępu do internetu, a penetracja telefonii komórkowej choć osiągnęła poziom średniej unijnej wciąż wykazuje niewielką pozytywną dynamikę. Taki obraz rynku sprzyjać będzie zdywersyfikowanym podmiotom mającym silne ramie mobilne, takim jak TP, kosztem podmiotów eksponowanych głównie w segmencie stacjonarnym (Netia). Dodatkowym wsparciem w segmencie dla dużych podmiotów (w tym TP) będzie likwidacja asymetrii stawek MTR w rozliczeniach z P4, co w naszej opinii obniży presję konkurencyjną w segmencie. Ponadto w segmencie stacjonarnym widzimy możliwość podjęcia przez UKE działań mających na celu pobudzenie inwestycji w szybki internet poprzez dogodniejsze dla operatora zasiedlonego warunki hurtowego dostępu operatorów alternatywnych do nowo wybudowanej infrastruktury światłowodowej (choć na przygotowanie nowych regulacji w tym zakresie potrzebny będzie z pewnością dłuższy czas). Uwzględniając powyższe czynniki wydajemy rekomendację redukuj dla akcji Netii. W przypadku TP uważamy, że obecna wycena odzwierciedla wewnętrzną wartość spółki, przy czym nie uwzględniamy tutaj na chwilę bieżącą żadnych korzyści z tytułu zmian regulacyjnych w zakresie szerokopasmowego internetu.

Netia (mln PLN)	2010	2011	2012P	2013P	2014P
Przychody	1 569,3	1 618,8	2 127,6	2 084,8	2 043,8
EBITDA	586,4	611,5	547,6	595,5	564,5
marża EBITDA	37,4%	37,8%	25,7%	28,6%	27,6%
EBIT	285,8	302,7	67,8	120,6	95,8
Zysk netto	263,9	248,8	35,3	67,2	53,1
DPS	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5
P/E	8,9	9,4	64,9	34,1	43,2
P/CE	4,1	3,2	4,5	4,3	4,4
P/BV	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0
EV/EBITDA	3,7	4,7	4,7	4,2	4,3
DYield	0,0%	0,0%	0,0%	6,7%	8,3%
TPSA (mln PLN)	2010	2011	2012P	2013P	2014P
Przychody	15 715	14 922	14 255	13 358	13 188
EBITDA	4 711	5 928	5 134	5 081	5 030
marża EBITDA	30,0%	39,7%	36,0%	38,0%	38,1%
EBIT	908	2 217	1 599	1 597	1 606
Zysk netto	108	1 918	1 046	993	1 036
DPS	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
P/E	200,4	11,3	20,5	21,6	20,7
P/CE	5,5	3,9	4,7	4,8	4,8
P/BV	1,5	1,5	1,6	1,7	1,9
EV/EBITDA	5,4	4,0	5,0	5,0	4,9
DYield	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%

Dom Inwestycyjny BRE Banku nie wyklucza złożenia emitentowi papierów wartościowych, będących przedmiotem rekomendacji oferty świadczenia usług maklerskich. Informacje o konflikcie interesów powstałym w związku ze sporządzeniem rekomendacji (o ile występuje) znajdują się na ostatniej stronie niniejszego raportu.



Telekomunikacja Polska

Cena bieżąca	6,00 PLN
Cena docelowa	5,60 PLN
Kapitalizacja	2,29 mld PLN
Free float	1,26 mld PLN
Średni dzienny obrót (3 mies.)	5,93 mln PLN

Struktura akcjonariatu

Third Avenue Management LLC	15,84%
ING PTE	12,43%
SISU Capital Limited	11,48%
Aviva PTE	5,24%
Pozostali	55,01%

Strategia dotycząca sektora

Według danych UE wartość rynku telekomunikacyjnego w Polsce wyniosła w 2011 roku około 43 mld PLN, z czego segment telefonii stacjonarnej stanowił około 6,7 mld PLN, a telefonii mobilnej miał wartość około 24 mld PLN. Wartość rynku nieznacznie zmniejsza się w ostatnich latach na skutek malejącej liczby telefonii stacjonarnej oraz spadku opłat hurtowych w segmencie telefonii mobilnej.

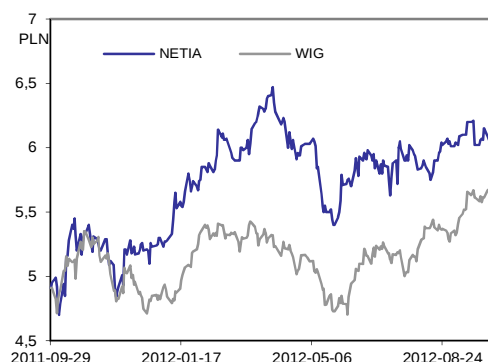
Profil spółki

Netia jest największym w Polsce operatorem alternatywnym w telefonii stacjonarnej. Netia posiada 1714 tys. klientów stacjonarnych usług głosowych oraz 903 tys. klientów szerokopasmowego dostępu do internetu. Swoje usługi Netia świadczy zarówno w oparciu o własną infrastrukturę (około 38% klientów usług telefonicznych i 45% klientów usług internetowych) jak i o regulowany dostęp hurtowy zapewniany przez Telekomunikację Polską.

Ważne daty

08.11.12—raport 3Q2012

Kurs akcji Netii na tle WIG



Piotr Grzybowski

(48 22) 697 47 17

piotr.grzybowski@dibre.com.pl

www.dibre.com.pl

Netia

NET.PW; NTIA.WA

Redukuj

(Obniżona)

W ślepym zaułku

Chociaż Netia pozytywnie zaskakuje tempem i skalą synergii generowanych po przejęciu Telefonii Dialog i Crawley Data Poland, to jednak pozostaje to jedyny pozytywny aspekt działalności Spółki w pierwszym półroczu. Bardzo niepokojąco wyglądają dane operacyjne, gdzie wyraźne jest przyspieszenie odpływu abonentów usług głosowych (w 2Q około 1,6% bazy użytkowników), Decyzja spółki o wprowadzeniu do oferty telefonii stacjonarnej zaledwie jako opcji do pakietów telewizja+internet zdaje się świadczyć o olbrzymich trudnościach, jakie napotyka Netia w sprzedaży usługi w pakietach i oznaczać będzie prawdopodobnie dalszy wzrost erozji bazy klientów w kolejnych kwartałach. Również segment szerokopasmowego dostępu do internetu przynosi rozczarowanie notując w 2Q pierwszy w historii Netii kwartalny ubytek liczby klientów. Wprowadzony pod koniec sierpnia nowy cennik obniżający ceny dostępu do internetu o około 14 PLN na najważniejszych pakietach powstrzyma według nas w średnim terminie spadki liczby klientów obsługiwanych na własnej infrastrukturze. Odbędzie się to jednak kosztem silnego spadku ARPU w perspektywie najbliższych dwóch lat i sprowadzenia rentowności usługi na łączach dzierżawionych w ramach BSA do marginalnego poziomu (3-5% operacyjnie). Telewizja, która zdaniem Spółki stanowić miała nową jakość w ofercie i wpływać na lojalizację bazy abonentów sprzedaje się słabo i w naszej opinii ze względów technologicznych przegrywa nie tylko z usługami telewizji kablowych, ale również z ofertą Telekomunikacji Polskiej. Tym samym poza synergiami po akwizycjach brakuje obecnie w Netii czynników, które miałyby wpływać na przyszłą poprawę wyników. Na podstawie przeprowadzonej wyceny Spółki wyznaczyliśmy cenę docelową dla akcji Netii na poziomie 5,6 PLN. Implikuje to 6,7% potencjał spadkowy dla kursu. W związku z powyższym wydajemy rekomendację redukcji.

Nowa prognoza zarządu na 2012 rok

Netia zaktualizowała swoją prognozę wyników na 2012 rok obniżając oczekiwania w odniesieniu do liczby sprzedawanych usług (z 2,9 mln do 2,75 mln) oraz skonsolidowanych przychodów (z 2185 mln PLN do 2125 mln PLN). Wprowadzone zmiany mają być dzięki szybciej generowanym synergiom z akwizycji neutralne dla wyniku na poziomie EBITDA i EBIT (prognozy niezmienione na skorygowanym o jednorazowe koszty na poziomie odpowiednio 600 mln PLN i 125 mln PLN). Słabsze dane operacyjne obniżają jednak perspektywę wyników 2013 roku, w którym wartość synergii do rozpoznania zmniejszyła się w porównaniu do wcześniejszych oczekiwań (spodziewamy się tylko 45 mln PLN wobec 130 mln PLN całości przewidzianych synergii z tytułu akwizycji).

(mln PLN)	2010	2011	2012P	2013P	2014P
Przychody	1 569,3	1 618,8	2 127,6	2 084,8	2 043,8
EBITDA	586,4	611,5	547,6	595,5	564,5
marża EBITDA	37,4%	37,8%	25,7%	28,6%	27,6%
EBIT	285,8	302,7	67,8	120,6	95,8
Zysk netto	263,9	248,8	35,3	67,2	53,1
DPS	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5
P/E	8,9	9,4	64,9	34,1	43,2
P/CE	4,1	3,2	4,5	4,3	4,4
P/BV	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0
EV/EBITDA	3,7	4,7	4,7	4,2	4,3
DYield	0,0%	0,0%	0,0%	6,7%	8,3%



Telekomunikacja Polska

Cena bieżąca	16,20 PLN
Cena docelowa	16,80 PLN
Kapitalizacja	21,5 mld PLN
Free float	9,7 mld PLN
Średni dzienny obrót (3 mies.)	63,47 mln PLN

Struktura akcjonariatu

France Telecom	49,79%
Capital Group International	5,06%
Pozostali	45,15%

Strategia dotycząca sektora

Według danych UE wartość rynku telekomunikacyjnego w Polsce wyniosła w 2011 roku około 43 mld PLN, z czego segment telefonii stacjonarnej stanowił około 6,7 mld PLN, telefonii mobilnej miał wartość około 24 mld PLN. Wartość rynku zmniejsza się w ostatnich latach na skutek malejącej liczby użytkowników telefonii stacjonarnej oraz spadku opłat hurtowych w segmencie telefonii mobilnej.

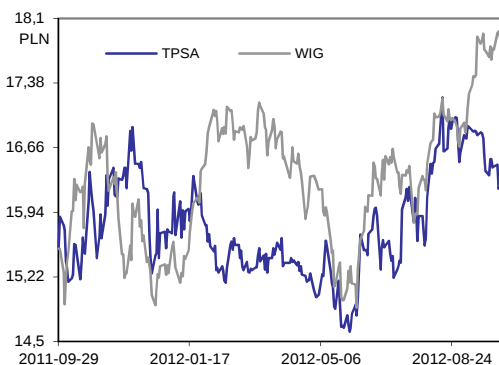
Profil spółki

TPSA to były monopolista, który działa obecnie pod marką Orange zarówno w segmencie stacjonarnym jak i mobilnym. Udział Telekomunikacji Polskiej w stacjonarnych usługach głosowych to około 60%, w dostępie do szerokopasmowego internetu około 36%, a w segmencie mobilnych usług głosowych około 31%. Na TP z racji pozycji dominującej nałożonych jest szereg obowiązków w segmencie stacjonarnym.

Ważne daty

24.10.12 - raport 3Q2012

Kurs akcji TP na tle WIG



Piotr Grzybowski

(48 22) 697 47 17

piotr.grzybowski@dibre.com.pl

www.dibre.com.pl

TPSA

TPS PW; TPSA.WA

Trzymaj

(Niezmieniona)

Renesans w segmencie mobilnym?

Od połowy bieżącego roku asymetria stawek za zakańczanie połączeń do sieci mobilnych pomiędzy P4 a trzema głównymi operatorami uległa zmniejszeniu ze 163% do 147%, a od początku przyszłego roku stawki MTR dla P4 zostaną zrównane ze stawkami otrzymywanymi przez Polkomtela, T-Mobile i PTK Centertel. Dzięki zrównaniu stawek za zakańczanie połączeń, P4 nie będzie już w stanie finansować licznych promocji i obniżek abonamentów wyższymi opłatami jakie otrzymywał od swoich konkurentów i najprawdopodobniej zacznie koncentrować się na utrzymaniu dotychczasowego poziomu przychodów i kontroli kosztów. Ustabilizuje to, naszym zdaniem, sytuację w segmencie mobilnym pozwalając TP, z jednej strony, na wyhamowanie tempa spadku ARPU z mobilnych usług głosowych i odzyskanie części utraconych w ostatnim czasie klientów, z drugiej strony obniży churn i koszty pozyskania klienta. Dodatkowym wsparciem dla wyników realizowanych w najbliższych latach będą oszczędności związane z planem redukcji zatrudnienia (2300 osób w okresie 2012-2013, około 27 mln PLN oszczędności z uwzględnieniem jednoczesnych podwyżek płac), a także umową na współdzielenie sieci z T-Mobile (200 mln PLN oszczędności rocznie w kosztach operacyjnych oraz 200 i 500 mln PLN oszczędności w nakładach kapitałowych w 2014 i 2015 roku). Największą obecnie bolączką spółki pozostaje sytuacja w segmencie stacjonarnym, gdzie gwałtownej erozji bazy klientów usług głosowych towarzyszy stagnacja w obszarze szerokopasmowego dostępu do internetu. O ile w odniesieniu do usług głosowych nie widzimy obecnie przesłanek przemawiających za powstrzymaniem w przyszłości negatywnych trendów, o tyle w obszarze internetu widzimy pewne szanse na zmiany regulacyjne ze strony UKE, które wspierając inwestycje w nowoczesną infrastrukturę dawałyby podmiotom atrakcyjniejsze stawki hurtowe za udostępnianie nowoczesnej sieci. Uwzględniając perspektywy spółki na najbliższe lata wyznaczamy cenę docelową dla akcji TP na poziomie 16,80 PLN, wydając jednocześnie rekomendację trzymaj.

Prognozy zarządu podtrzymane

Zarząd Telekomunikacji Polskiej podtrzymał po wynikach drugiego kwartału dotychczasowe cele całoroczne, tj. spadek przychodów w tempie poniżej 3% r/r, rentowność EBITDA w przedziale 35-37% EBITDA, capex na poziomie 15-17% przychodów oraz osiągnięcie wolnych przepływów pieniężnych w wysokości 2 mld PLN. Zdaniem zarządu w drugim półroczu powinno dojść do poprawy rentowności, na co złożyć mają się wprowadzane oszczędności kosztowe.

(mln PLN)	2010	2011	2012P	2013P	2014P
Przychody	15 715	14 922	14 255	13 358	13 188
EBITDA	4 711	5 928	5 134	5 081	5 030
marża EBITDA	30,0%	39,7%	36,0%	38,0%	38,1%
EBIT	908	2 217	1 599	1 597	1 606
Zysk netto	108	1 918	1 046	993	1 036
DPS	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
P/E	200,4	11,3	20,5	21,6	20,7
P/CE	5,5	3,9	4,7	4,8	4,8
P/BV	1,5	1,5	1,6	1,7	1,9
EV/EBITDA	5,4	4,0	5,0	5,0	4,9
DYield	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%

Michał Marczak tel. (+48 22) 697 47 38
Dyrektor Zarządzający
Dyrektor Departamentu Analiz
michal.marczak@dibre.com.pl
Strategia, Telekomunikacja, Surowce, Metale

Departament Analiz:

Kamil Kliszcz tel. (+48 22) 697 47 06
Wicedyrektor
kamil.kliszcz@dibre.com.pl
Paliwa, Chemia, Energetyka

Piotr Grzybowski, CFA tel. (+48 22) 697 47 17
piotr.grzybowski@dibre.com.pl
IT, Media, Telekomunikacja

Maciej Stokłosa tel. (+48 22) 697 47 41
maciej.stoklosa@dibre.com.pl
Budownictwo

Jakub Szkopek tel. (+48 22) 697 47 40
jakub.szkopek@dibre.com.pl
Przemysł

Iza Rokicka tel. (+48 22) 697 47 37
iza.rokicka@dibre.com.pl
Banki

Piotr Zybala tel. (+48 22) 697 47 01
piotr.zybala@dibre.com.pl
Deweloperzy

Departament Sprzedaży Instytucjonalnej:

Piotr Dudziński tel. (+48 22) 697 48 22
Dyrektor
piotr.dudzinski@dibre.com.pl

Marzena Łempicka– Wilim tel. (+48 22) 697 48 95
Wicedyrektor
marzena.lempicka@dibre.com.pl

Kierownik zagranicznej sprzedaży instytucjonalnej:

Matthias Falkiewicz tel. (+48 22) 697 48 47
matthias.falkiewicz@dibre.com.pl

Maklerzy:

Emil Onyszczyk tel. (+48 22) 697 49 63
emil.onyszczyk@dibre.com.pl

Michał Jakubowski tel. (+48 22) 697 47 44
michal.jakubowski@dibre.com.pl

Tomasz Jakubiec tel. (+48 22) 697 47 31
tomasz.jakubiec@dibre.com.pl

Michał Stępkowski tel. (+48 22) 697 48 25
michal.stepkowski@dibre.com.pl

Paweł Majewski tel. (+48 22) 697 49 68
pawel.majewski@dibre.com.pl

Zespół Obsługi Rynków Zagranicznych:

Adam Prokop tel. (+48 22) 697 48 46
Kierownik Zespołu
adam.prokop@dibre.com.pl

Michał Roźmiej tel. (+48 22) 697 48 64
michal.rozmiej@dibre.com.pl

Jakub Słotkiewicz tel. (+48 22) 697 48 64
jakub.slotkiewicz@dibre.com.pl

Jacek Wrześniewski tel. (+48 22) 697 49 85
jacek.wrzesniewski@dibre.com.pl

„Prywatny Makler”

Jarosław Banasiak tel. (+48 22) 697 48 70
Dyrektor Biura Aktywnej Sprzedaży
jaroslaw.banasiak@dibre.com.pl

Dom Inwestycyjny
BRE Banku S.A.
ul. Wspólna 47/49
00-950 Warszawa
www.dibre.com.pl

Wyjaśnienia użytych terminów i skrótów:

EV - dług netto + wartość rynkowa (EV- wartość ekonomiczna)

EBIT - Zysk operacyjny

EBITDA - zysk operacyjny przed operacjami finansowymi, opodatkowaniem i amortyzacją

BOOK VALUE - wartość księgowa

WNDB - wynik na działalności bankowej

P/CE - cena do zysku wraz z amortyzacją

MC/S - wartość rynkowa do przychodów ze sprzedaży

EBIT/EV - zysk operacyjny do wartości ekonomicznej

P/E - (Cena/Zysk) - Cena dzielona przez roczny zysk netto przypadający na jedną akcję

ROE - (Return on Equity - Zwrot na kapitale własnym) - Roczny zysk netto dzielony przez średni stan kapitałów własnych

P/BV - (Cena/Wartość księgowa) - Cena dzielona przez wartość księgową przypadającą na jedną akcję

Dług netto - kredyty + papiery dłużne + oprocentowane pożyczki - środki pieniężne i ekwiwalent

Marża EBITDA - EBITDA / Przychody ze sprzedaży

Rekomendacje Domu Inwestycyjnego BRE Banku S.A.

Rekomendacja jest ważna w okresie 6-9 miesięcy, o ile nie nastąpi wcześniejsza jej zmiana. Oczekiwanie zwroty z poszczególnych rekomendacji są następujące:

KUPUJ - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji wyniesie co najmniej 15%

AKUMULUJ - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale 5%-15%

TRZYMAJ - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale -5% do +5%

REDUKUJ - oczekujemy, że stopa zwrotu z inwestycji znajdzie się w przedziale od -5% do -15%

SPRZEDAJ - oczekujemy, że inwestycja przyniesie stratę większą niż 15%.

Rekomendacje są aktualizowane przynajmniej raz na 9 miesięcy.

Niniejsze opracowanie wyraża wiedzę oraz poglądy jego autorów, według stanu na dzień sporządzenia opracowania. Niniejsze opracowanie zostało sporządzone z zachowaniem należytej staranności, rzetelności oraz zasad metodologicznej poprawności i obiektywizmu na podstawie ogólnodostępnych informacji, które DI BRE Banku S.A. uważa za wiarygodne, w tym informacji publikowanych przez emitentów, których akcje są przedmiotem rekomendacji. DI BRE Banku S.A. nie gwarantuje jednakże dokładności ani kompletności opracowania, w szczególności w przypadku, gdyby informacje na których oparto się przy sporządzaniu opracowania okazały się niedokładne, niekompletne, lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny.

Niniejsze opracowanie nie stanowi oferty lub zaproszenia do subskrypcji lub zakupu instrumentów finansowych. Niniejszy dokument ani żaden z jego zapisów nie będzie stanowić podstawy do zawarcia umowy lub powstania zobowiązania. Niniejsze opracowanie jest przedstawione wyłącznie w celach informacyjnych i nie może być kopiowane lub przekazywane osobom trzecim. W szczególności ani niniejszy dokument, ani jego kopia nie mogą zostać bezpośrednio lub pośrednio przekazane lub wydane w USA, Australii, Kanadzie, Japonii.

DI BRE Banku S.A. nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie niniejszego opracowania, ani za szkody poniesione w wyniku decyzji inwestycyjnych podjętych na podstawie niniejszego opracowania.

Do rekomendacji wybrano istotne dane z całej historii Spółki będącej przedmiotem rekomendacji ze szczególnym uwzględnieniem okresu jaki upłynął od poprzedniej rekomendacji. Inwestowanie w akcje wiąże się z szeregiem ryzyk związanych między innymi z sytuacją makroekonomiczną kraju, zmianą regulacji prawnych, zmianami sytuacji na rynkach towarowych. Wyeliminowanie tych ryzyk jest praktycznie niemożliwe.

Jest możliwe, że DI BRE Banku S.A. świadczy, będzie świadczyć, lub w przeszłości świadczył usługi na rzecz przedsiębiorców i innych podmiotów wymienionych w niniejszym opracowaniu.

Raport nie został przekazany do emitentów przed jego publikacją. DI BRE Banku S.A. otrzymuje wynagrodzenie od Netii za świadczone usługi.

DI BRE Banku, jego akcjonariusze i pracownicy mogą posiadać długie lub krótkie pozycje w akcjach emitenta lub innych instrumentach finansowych powiązanych z akcjami emitenta.

Powielanie bądź publikowanie niniejszego opracowania lub jego części, lub rozpowszechnianie w inny sposób informacji zawartych w niniejszym opracowaniu wymaga uprzedniej, pisemnej zgody DI BRE Banku S.A.

Adresatami rekomendacji są wszyscy Klienci Domu Inwestycyjnego BRE Banku SA .

Nadzór nad działalnością Domu Inwestycyjnego BRE Banku SA sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

Osoby, które nie uczestniczyły w przygotowaniu rekomendacji ale miały lub mogły mieć dostęp do rekomendacji przed jej przekazaniem do publicznej wiadomości, to osoby zatrudnione w DI BRE Banku S.A. upoważnione do bezpośredniego dostępu do pomieszczeń, w których opracowywane były rekomendacje, inne niż analitycy wymienieni jako sporządzający niniejszą rekomendację.

Silne i słabe strony metod wyceny zastosowanych w rekomendacji:

DCF – uważana za najbardziej właściwą metodologicznie techniką wyceny; polega ona na dyskontowaniu przepływów finansowych generowanych przez spółkę; jej wadą jest duża wrażliwość na zmiany założeń prognostycznych w modelu

Wskaźnikowa – opiera się na porównaniu mnożników wyceny firm z branży; prosta w konstrukcji, lepiej niż DCF odzwierciedla bieżący stan rynku; do jej wad można zaliczyć dużą zmienność (wahania wraz z indeksami giełdowymi) oraz trudność w doborze grupy porównywalnych spółek.

Ostatnie wydane rekomendacje dotyczące Netia

Rekomendacja	Trzymaj	Redukuj	Trzymaj
data wydania	2012-01-23	2012-04-05	2012-06-05
kurs z dnia rekomendacji	5,66	6,35	5,72
WIG w dniu rekomendacji	39518,87	40754,08	37287,97

Ostatnie wydane rekomendacje dotyczące TPSA

Rekomendacja	Trzymaj
data wydania	2012-01-23
kurs z dnia rekomendacji	17,90
WIG w dniu rekomendacji	39518,87