



Wyniki finansowe 4Q'2018 i 2018 r.

21 marca 2019 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.

plus



ipla

N E T I A

Oświadczenie



Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą zawierać stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań, rozumiane jako wszystkie stwierdzenia (z wyjątkiem dotyczących faktów historycznych) w odniesieniu do naszych wyników finansowych, strategii biznesowej oraz celów i planów dotyczących przyszłej działalności (łącznie z planami odnośnie rozwoju naszych produktów i usług). Stwierdzenia te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych oczekiwań, gdyż ze swej natury podlegają wielu założeniom, ryzykom i niepewności. Rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań. Nawet jeśli nasze wyniki finansowe, strategia biznesowa oraz cele i plany dotyczące naszej przyszłej działalności są zgodne z zawartymi w prezentacji stwierdzeniami dotyczącymi przyszłych oczekiwań, nie musi to oznaczać, że te stwierdzenia będą prawdziwe dla kolejnych okresów. Stwierdzenia te wyrażają nasze stanowisko na dzień sporządzenia prezentacji.

Nie podejmujemy żadnego zobowiązania do publikowania jakichkolwiek korekt czy aktualizacji stwierdzeń zawartych w prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian naszych oczekiwań, zmian okoliczności, na których oparte zostały te stwierdzenia czy też zdarzeń zaistniałych po dacie sporządzenia niniejszej prezentacji.



N E T I A

Agenda



1. Najważniejsze wydarzenia 2018
2. Działalność operacyjna
3. Wyniki finansowe
4. Podsumowanie i cele na 2019



N E T I A

1. Najważniejsze wydarzenia 2018



Najważniejsze wydarzenia 2018 r.



Przejęcie kontroli nad Netią. Rozpoczęcie współpracy operacyjnej i generowania zapowiadanych synergii



Istotne wzmocnienie pozycji Grupy Polsat w obszarze kontentu sportowego



Konsekwentna realizacja strategii multiplay skutkuje świetnymi wynikami sprzedażowymi i rekordowo niskim churnem



Solidne wyniki: stabilna perspektywa finansowa Grupy pozwala przyspieszyć perspektywę wypłaty dywidendy



N E T I A

2. Działalność operacyjna

A horizontal decorative bar with a gradient from orange on the left to green on the right, positioned below the section header.

2.1 Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

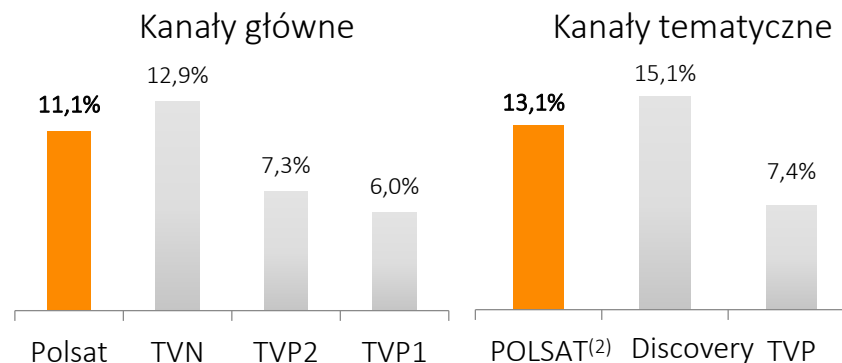


Oglądalność naszych kanałów w 4Q'18

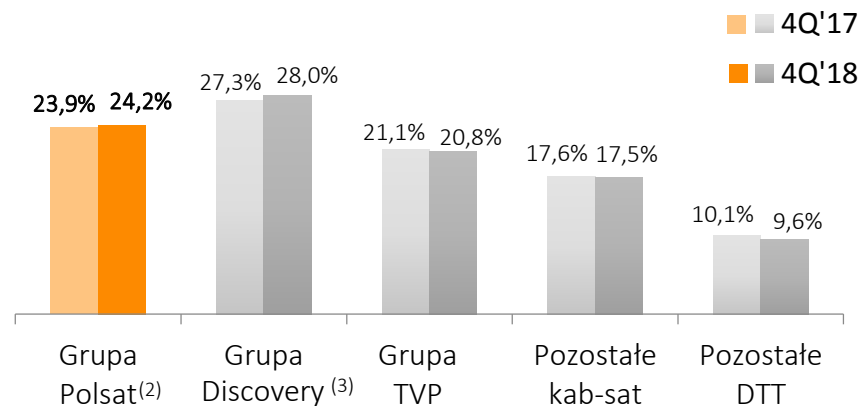


- Grupa Polsat i kanał główny w czołówce oglądalności w grupie komercyjnej

Udział w oglądalności⁽¹⁾



Dynamika udziałów w oglądalności⁽¹⁾



Źródło: NAM, wszyscy 16-49, cała doba; SHR%, uwzględniono oglądalność Live+2⁽¹⁾, analizy własne

Nota: (1) oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. *Time Shift Viewing*)

(2) z włączeniem kanałów Eleven i Superstacji (od czerwca 2018), z wyłączeniem kanałów partnerskich: Polsat Viasat Explore, Polsat Viasat Nature, Polsat Viasat History, JimJam, CI Polsat

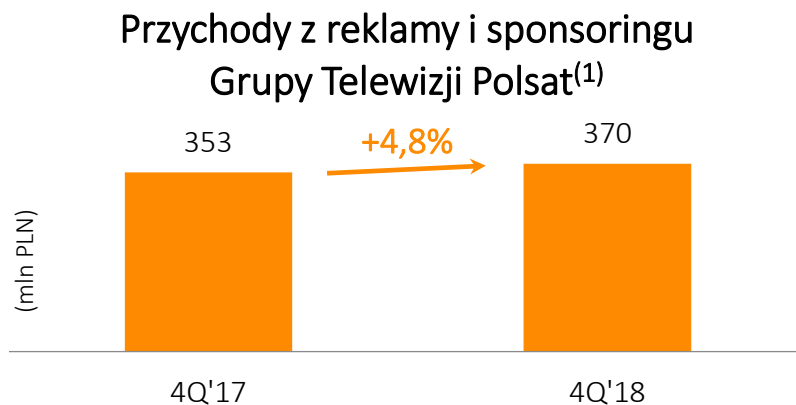
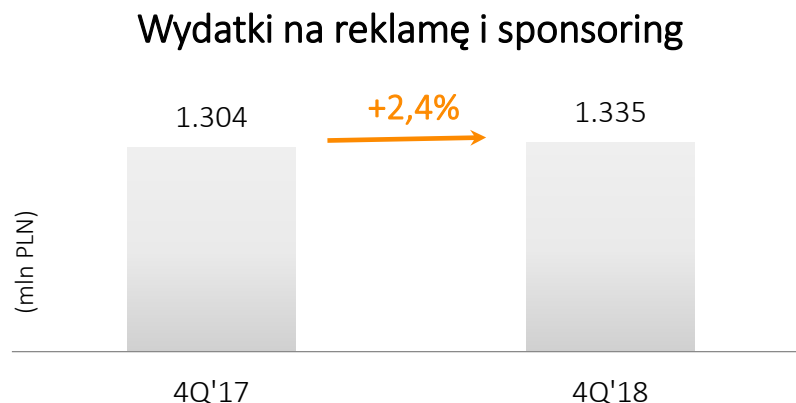
(3) Pro forma, łącznie kanały Grupy TVN oraz Discovery Networks Europe



Pozycja na rynku reklamy w 4Q'18



- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Polsat wzrosły r/r o 4,8%, tj. 2x szybciej niż rynek reklamy telewizyjnej i sponsoringu
- W efekcie nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu wzrósł do 27,7%



Źródło: Starcom, reklama spotowa i sponsoring; TV Polsat; analizy własne
Nota: (1) Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat wg definicji Starcom

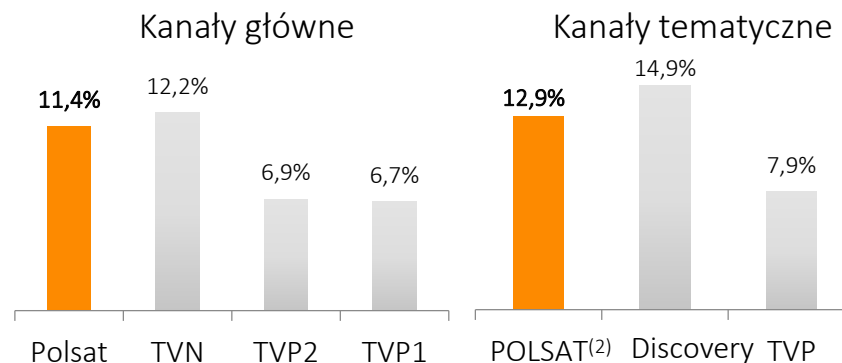


Oglądalność naszych kanałów w 2018 r.

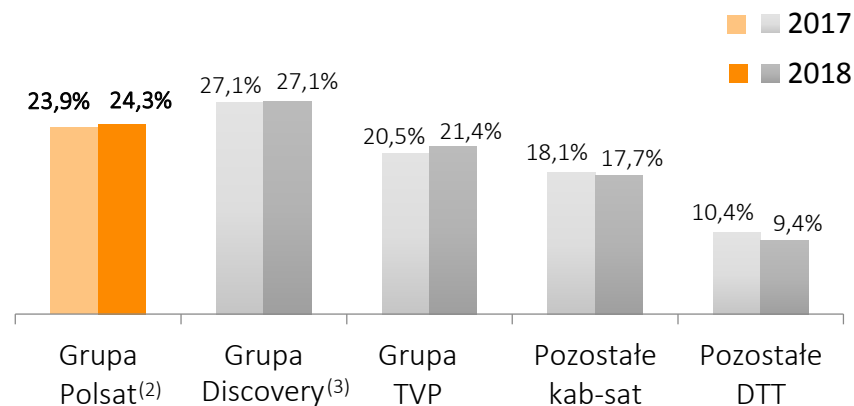


- Wyniki oglądalności zgodne z długoterminową strategią Grupy Polsat

Udział w oglądalności⁽¹⁾



Dynamika udziałów w oglądalności⁽¹⁾



Źródło: NAM, wszyscy 16-49, cała doba; SHR%, uwzględniono oglądalność Live+2⁽¹⁾, analizy własne

Nota: (1) oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. *Time Shift Viewing*)

(2) z włączeniem kanałów Eleven i Superstacji (od czerwca 2018), z wyłączeniem kanałów partnerskich: Polsat Viasat Explore, Polsat Viasat Nature, Polsat Viasat History, JimJam, CI Polsat

(3) Pro forma, łącznie kanały Grupy TVN oraz Discovery Networks Europe



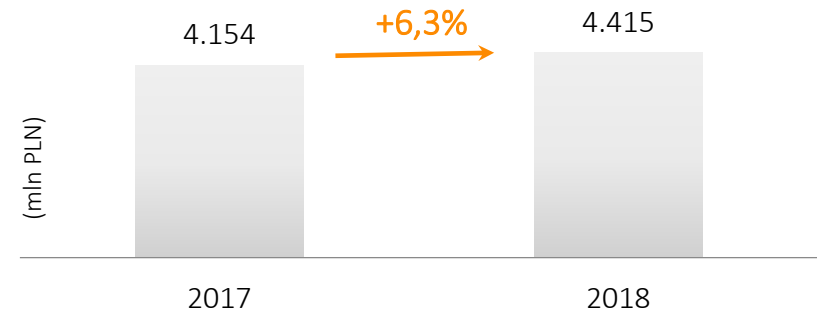
NETIA

Pozycja na rynku reklamy w 2018 r.

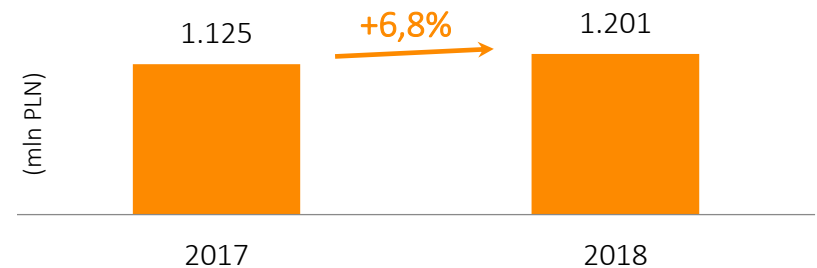


- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Polsat rosły zgodnie z rynkiem reklamy telewizyjnej i sponsoringu
- W efekcie nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu wyniósł 27,2%

Wydatki na reklamę i sponsoring



Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat⁽¹⁾



Źródło: Starcom, reklama spotowa i sponsoring; TV Polsat; analizy własne
Nota: (1) Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat wg definicji Starcom



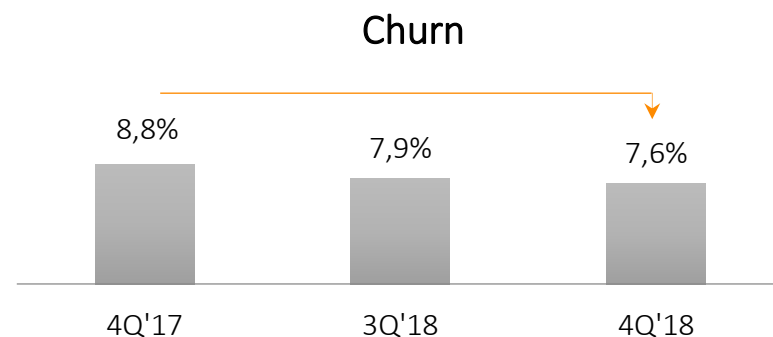
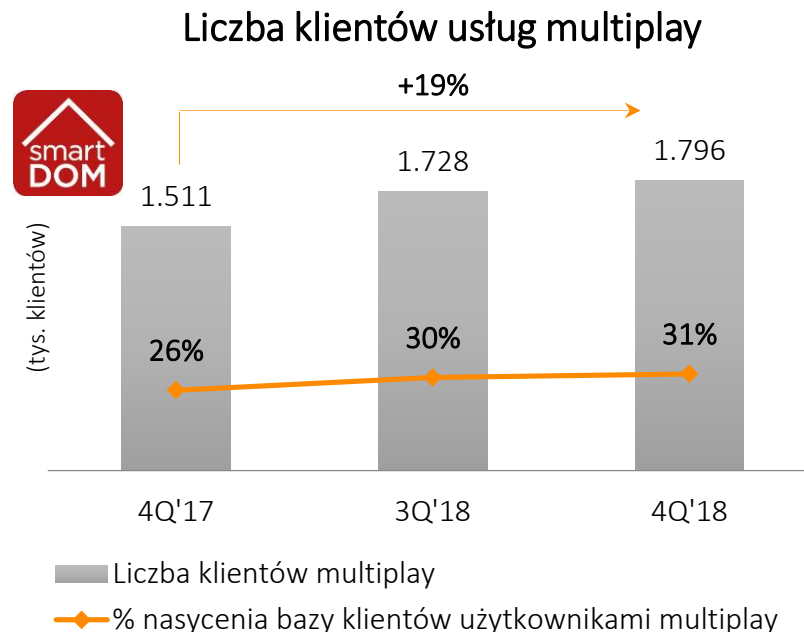
2.2 Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym



Już ponad 30% klientów korzysta z ofert multiplay, co przekłada się na dalszą obniżkę wskaźnika churn



- Konsekwentna realizacja strategii multiplay skutkuje stabilnym wzrostem liczby klientów tych usług o 285 tys. r/r
- Liczba RGU posiadanych przez tych klientów rośnie do 5,38 mln
- Rekordowo niski poziom churn – głównie dzięki naszej strategii multiplay

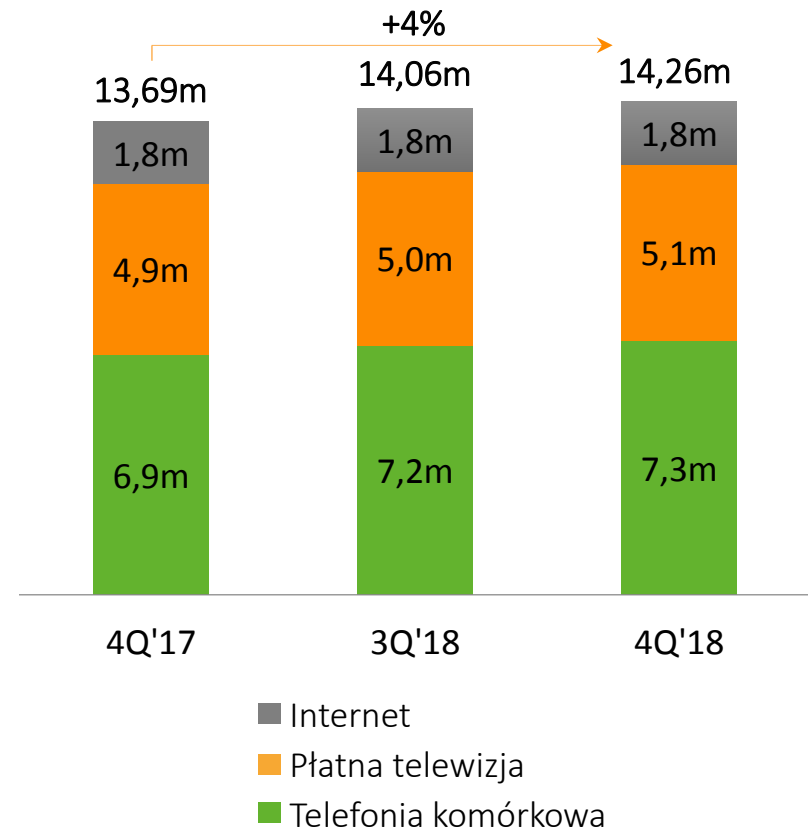


NETIA

Liczba usług kontraktowych wzrosła o ponad 200 tys. w samym 4Q'18



- Przyrost liczby usług kontraktowych o 574 tys. r/r
- 413 tys. r/r dodatkowych RGU telefonii to efekt korzystnego wpływu strategii multiplay oraz nowych prostych taryf Plusa wprowadzonych w lutym 2018 r., wspartych dobrą sprzedażą w segmencie B2B (m2m)
- RGU płatnej telewizji rośnie o 156 tys. r/r (efekt multiroom i płatnego OTT)
- Stabilna baza usług Internetu mobilnego



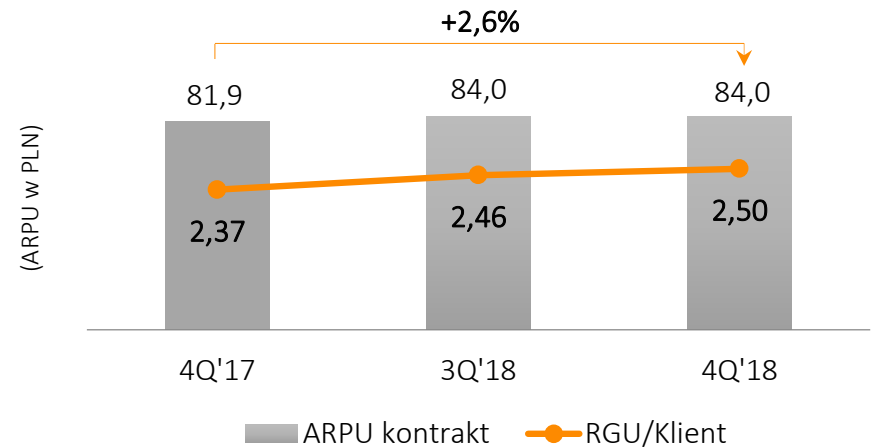
N E T I A

Silny wzrost ARPU dzięki konsekwentnej realizacji strategii multiplay

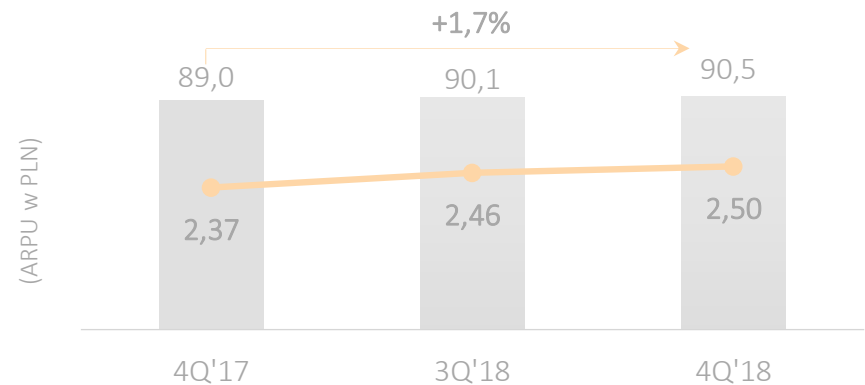


- Wzrost ARPU o 2,6% r/r⁽¹⁾
- Skuteczna dosprzedaż produktów w ramach strategii multiplay niezmiennie odzwierciedla się we wzroście wskaźnika saturacji RGU na klienta

ARPU kontrakt zgodne z MSSF 15



ARPU kontrakt zgodne z MSR 18



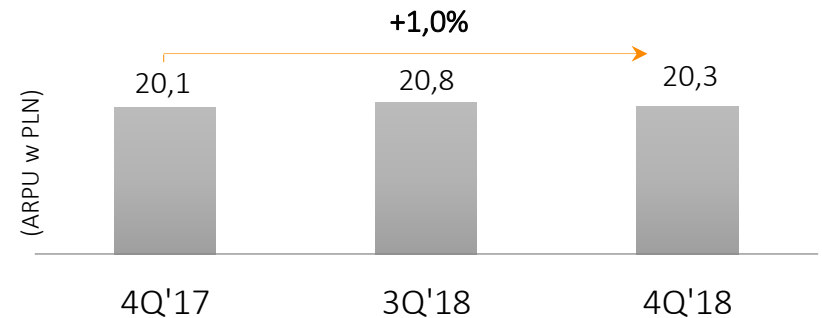
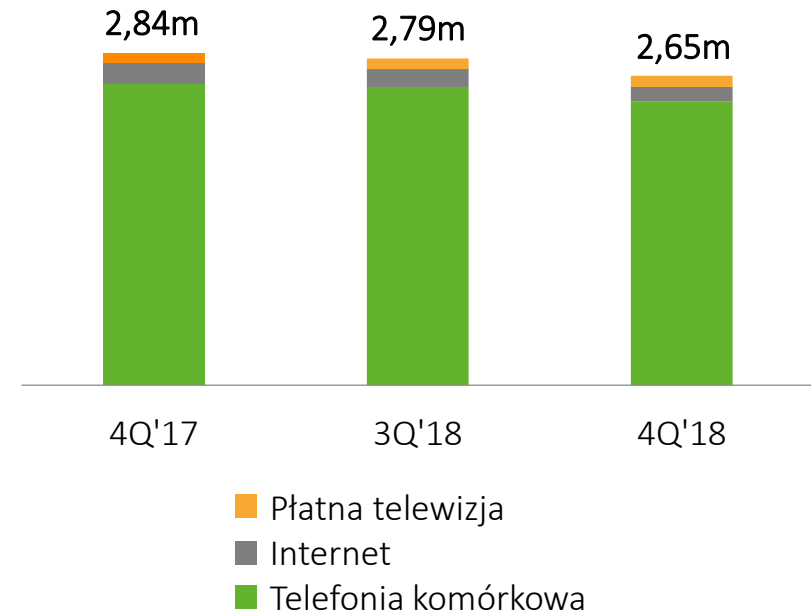
Nota: (1) ARPU skalkulowane zgodnie z aktualnie obowiązującym standardem MSSF 15



Wysokie, stabilne ARPU prepaid



- Baza usług prepaid pod wpływem czynników sezonowych oraz podjętej decyzji o sprzedaży marki a2mobile
- Klienci a2mobile nadal korzystają z sieci Polkomtelu, generując przychody hurtowe (nieobjęte raportowanymi KPI)
- Wysoki i stabilny poziom ARPU



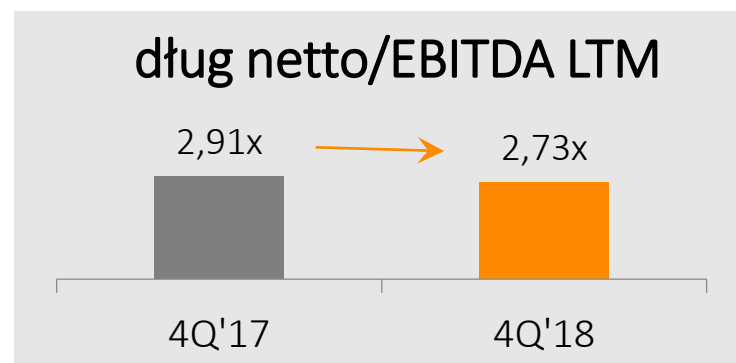
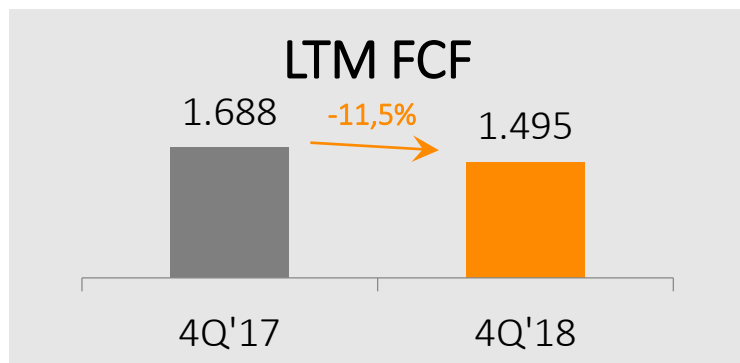
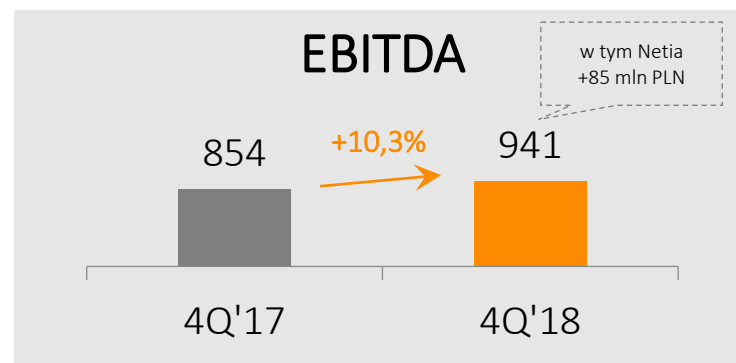
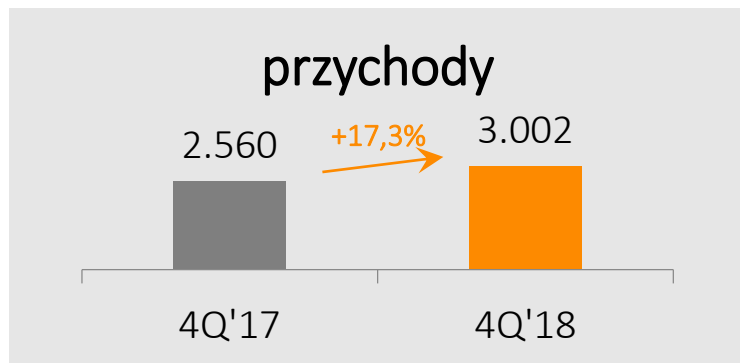
N E T I A

3. Wyniki finansowe

A horizontal bar with a gradient from orange on the left to green on the right, positioned below the section header.

Wyniki Grupy w 4Q'18

Zgodnie z aktualnie obowiązującym standardem MSSF 15 oraz konsolidacją Netii



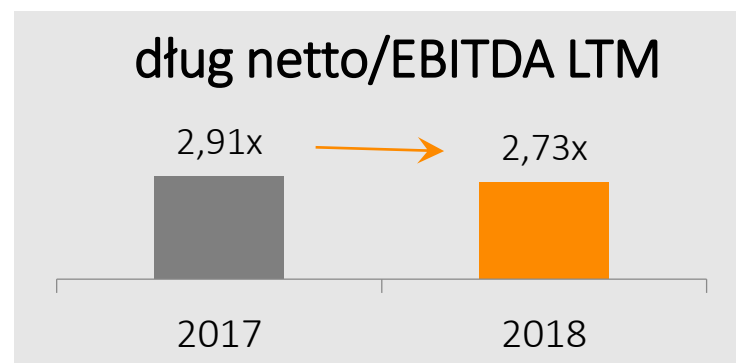
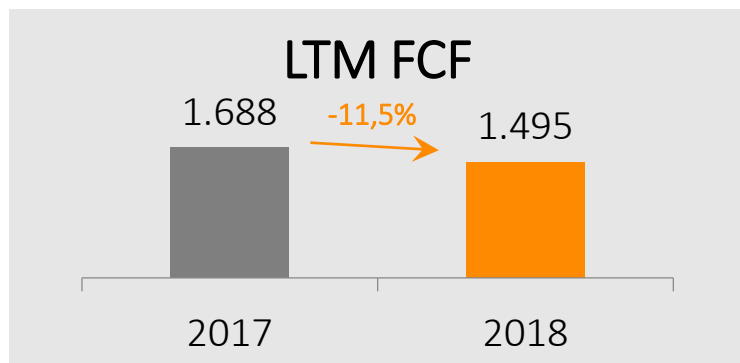
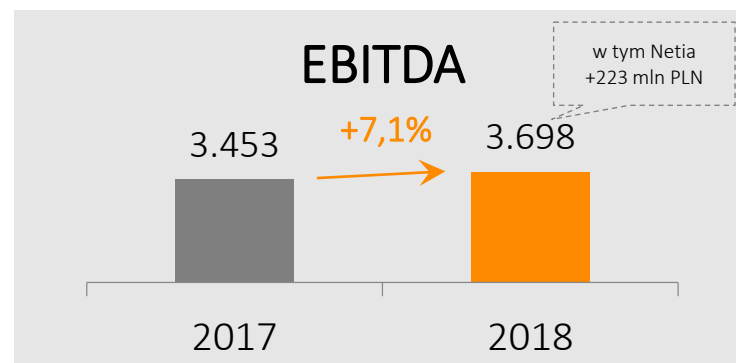
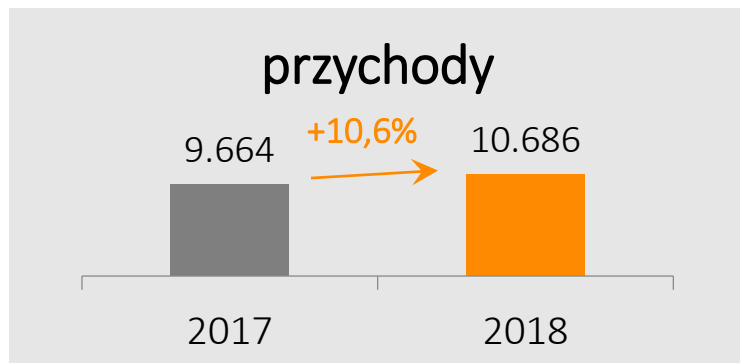
Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz szacunki własne w odniesieniu do 4Q'17
Nota: Konsolidacja Netia S.A. od 22 maja 2018 r.



N E T I A

Wyniki Grupy w 2018 r.

Zgodnie z aktualnie obowiązującym standardem MSSF 15 oraz konsolidacją Netii

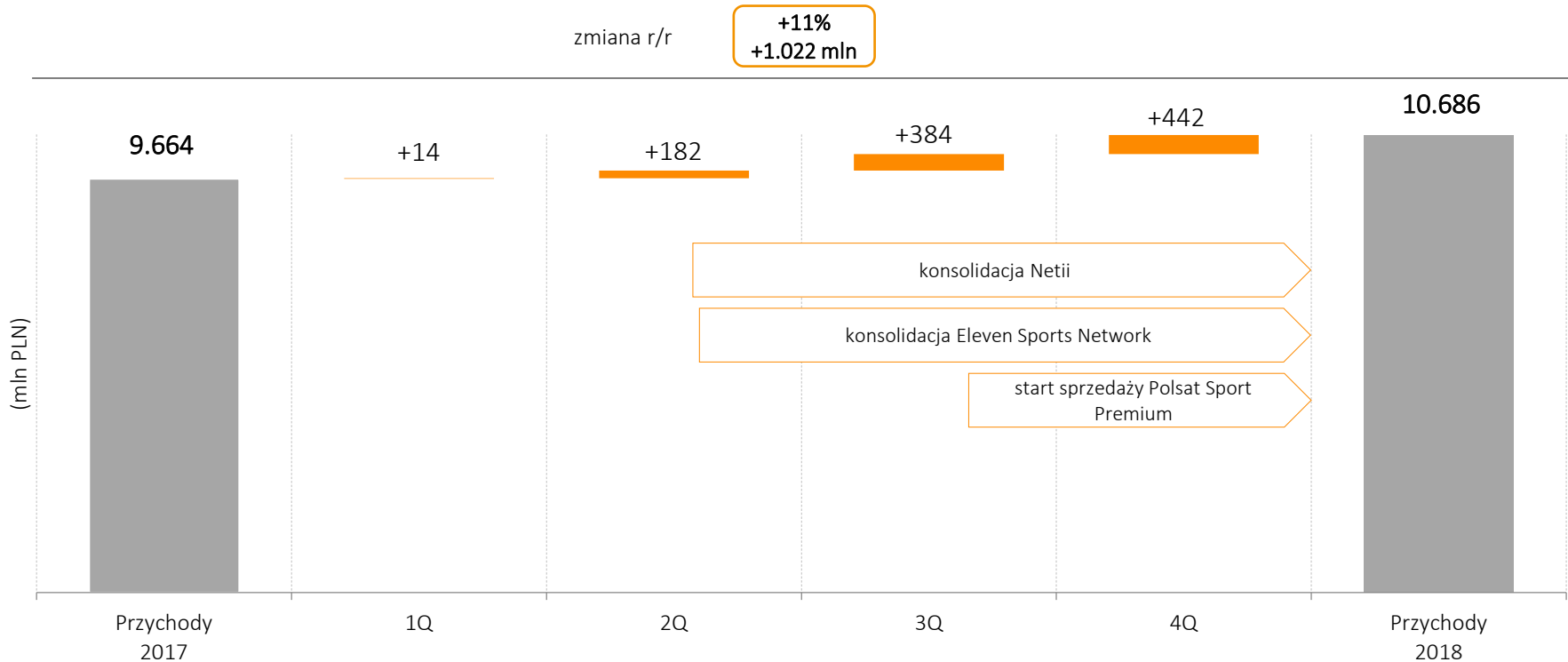


Dynamiczny rozwój strumienia przychodów

Zgodnie z aktualnie obowiązującym standardem MSSF 15 oraz konsolidacją Netii



Przychody ze sprzedaży



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne



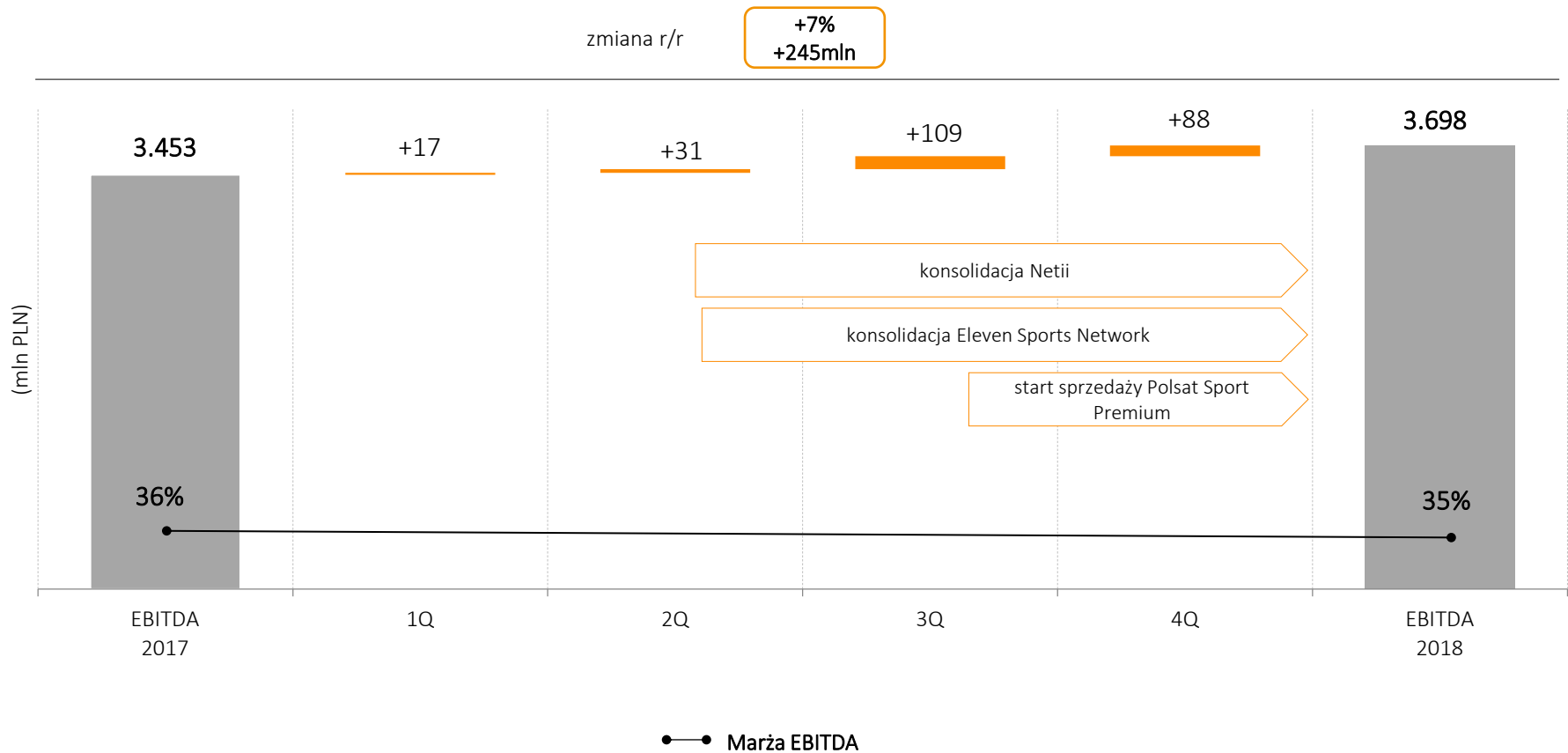
NETIA

Budowa EBITDA w efekcie wzrostu organicznego i pozytywnej kontrybucji projektów akwizycyjnych

Zgodnie z aktualnie obowiązującym standardem MSSF 15 oraz konsolidacją Netii



EBITDA



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne



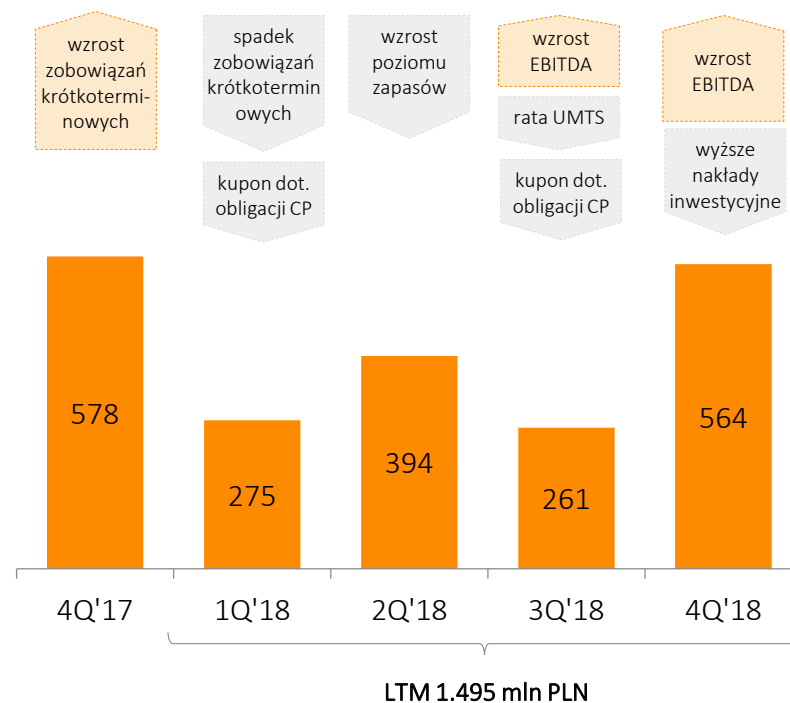
N E T I A

Stabilny, silny strumień generowanej gotówki w 4Q'18



mln PLN	4Q'18	2018
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	939	2.915
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-638	-1.836
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, leasingu i zapłacone prowizje	-76	-419
FCF po odsetkach	225	660
Nabycia akcji/udziałów	339	809
Jednorazowe koszty dot. finansowania	-	26
Skorygowany FCF po odsetkach	564	1.495

Skorygowany FCF po odsetkach

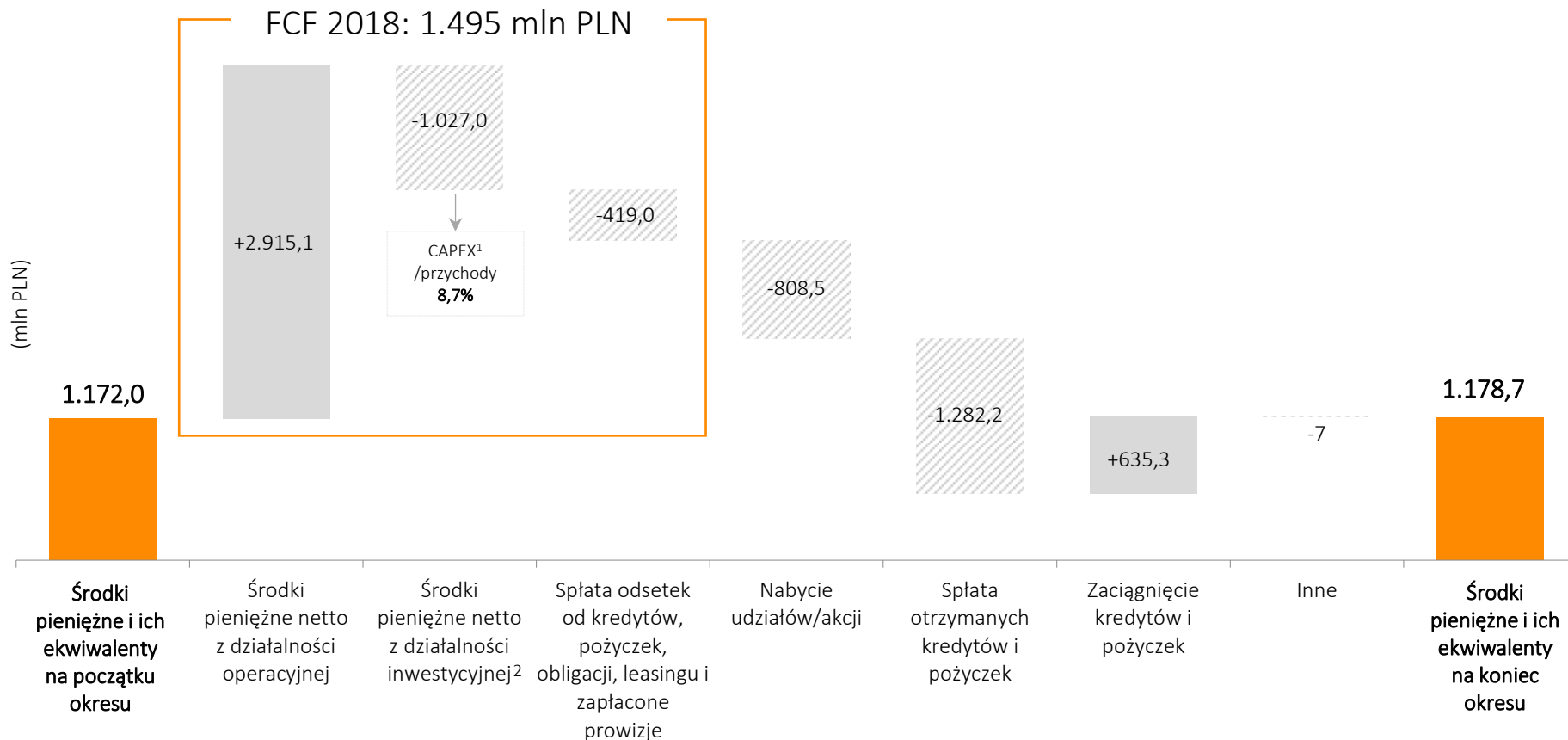


Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne



N E T I A

Stabilne zasoby gotówkowe pomimo intensywnych inwestycji i akwizycji



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne

Nota: (1) Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych

(2) Z wyłączeniem „Nabycia akcji/udziałów”



N E T I A

Zadłużenie Grupy

mln PLN	Wartość bilansowa na dzień 31 grudnia 2018 r.
Połączony Kredyt Terminowy	9.599
Kredyt Rewolwingowy	600
Obligacje serii A	1.018
Leasing i inne	42
Zadłużenie brutto	11.259
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ¹	(1.179)
Zadłużenie netto	10.080
EBITDA LTM ²	3.698
Całkowite zadłużenie netto / EBITDA LTM	2,73x
Średni ważony koszt odsetek ³	3,3%

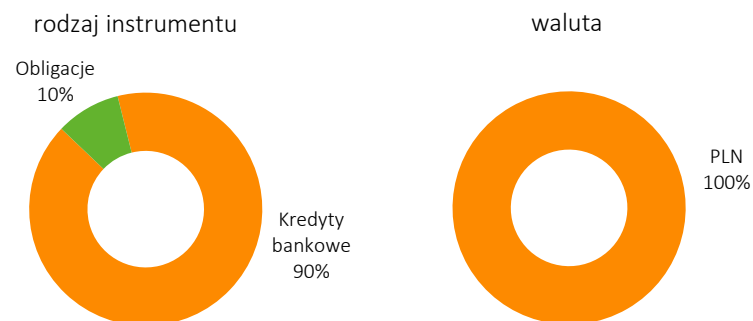
¹ Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.

² Zgodnie z wymogami Połączonej Umowy Kredytowej, EBITDA LTM uwzględnia wartość EBITDA obliczoną w oparciu o standard MSSF 15. Jednocześnie definicja przyjęta w ramach Połączonej Umowy Kredytowej wyłącza efekty wprowadzenia standardu MSSF 16, który zacznie obowiązywać począwszy od 1 stycznia 2019 r. Wykluczenie dotyczy zarówno kalkulacji EBITDA LTM, jak również kalkulacji wartości długu.

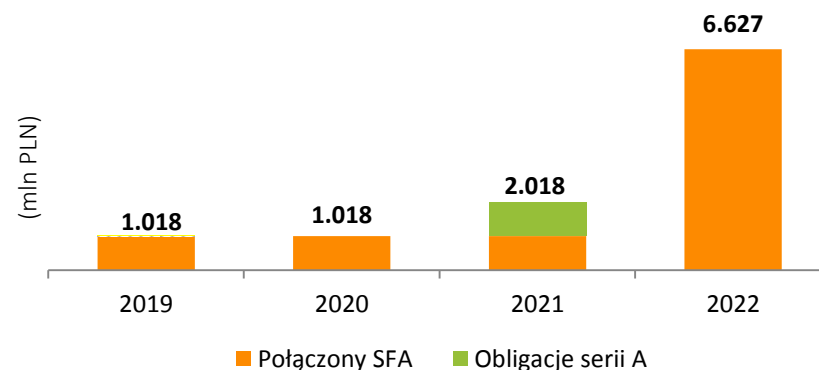
³ Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Połączonego Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii A, wg stanu na dzień 31 grudnia 2018 r. przy WIBOR 1M na poziomie 1,64% i WIBOR 6M 1,79%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

⁴ Wartość nominalna zadłużenia na dzień 31 grudnia 2018 r. (z wyłączeniem Kredytu Rewolwingowego i leasingu).

Struktura zadłużenia⁴



Zapadalność długu⁴



4. Podsumowanie i cele na 2019



Cele na rok 2018 zostały osiągnięte



- Kontynuacja strategii zakładającej utrzymanie udziałów w oglądalności oraz wzrost przychodów reklamowych przynajmniej zgodny z dynamiką wzrostu rynku reklamy telewizyjnej



- Utrzymanie tempa wzrostu usług (RGU) i nasycenia bazy klientów usługami zintegrowanymi



- Utrzymanie wysokiego poziomu marżowości naszego biznesu
- CAPEX max. 10% przychodów¹
- Utrzymanie wysokiego poziomu generowanego FCF



- Finalizacja akwizycji Netii oraz rozpoczęcie realizacji zaplanowanych synergii na lata 2019 – 2023
- Wygenerowanie zwrotu z inwestycji w nowe kanały telewizyjne

Nota: (1) Dotyczy Grupy Polsat bez efektu konsolidacji Netii.



N E T I A

Nasze oczekiwania i cele na 2019 r.



- Inwestycja w atrakcyjność naszych kanałów telewizyjnych celem utrzymania silnej pozycji rynkowej
- Realizacja synergii w ramach współpracy operacyjnej z Netią
- Rozwój strategii multiplay opartej o koncept „TV dla każdego, Internet dla każdego, telefon dla każdego”
- Utrzymanie wysokich marż i wysokiego poziomu generowanej gotówki umożliwiające wypłatę atrakcyjnej dywidendy dla akcjonariuszy i kontynuację zmniejszenia zadłużenia



N E T I A

5. Dodatkowe informacje

A horizontal bar with a gradient from orange on the left to green on the right, positioned below the section header.

5a. Status wdrożenia synergii wynikających ze współpracy z Grupą Netia



Zidentyfikowaliśmy blisko 100 szczegółowych inicjatyw

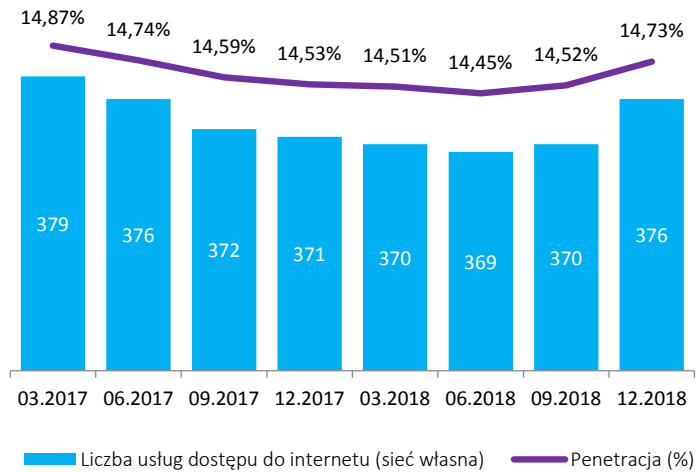


NETIA

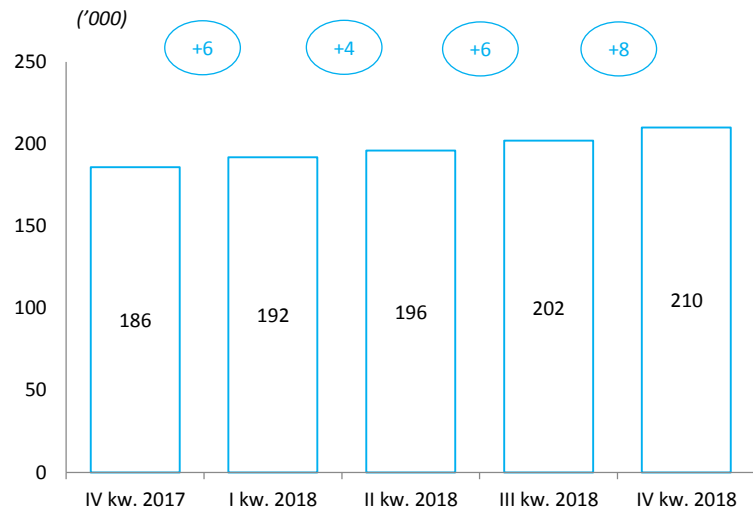
Pierwsze pozytywne efekty działań synergicznych widoczne już w KPI Netii



Zmiana penetracji internetu na sieci własnej¹



Usługi telewizyjne



Źródło: Netia

Nota: (1) Bazą do wyliczenia penetracji jest 2,55 mln HP w zasięgu, które spółka Netia komunikowała w momencie rozpoczęcia projektu „Sieci XXI Wieku”



NETIA

Potwierdzamy potencjał synergii w wysokości 800 mln PLN (2018-2023)



		PIERWOTNY SZACUNEK	ZWERYFIKOWANY SZACUNEK
Przychody	<ul style="list-style-type: none"> • Poszerzenie oferty smartDOM o FTTH/DOCSIS • Wzajemna dosprzedaż produktów i usług do baz klientów B2C i B2B • Zwiększenie efektywności sprzedaży Netii poprzez wykorzystanie sieci POS CP • VAS i nowe produkty grupy, np. IPTV 		
Koszty operacyjne	<ul style="list-style-type: none"> • Wykorzystanie efektu skali do optymalizacji kosztów kontentu • Zwiększenie efektywności działań marketingowych • Optymalizacja kosztów sprzedaży, obsługi i utrzymania klienta • Zmniejszenie liczby POS (overlap) • Ograniczenie kosztów technicznych, w tym hurtowego dostępu do infrastruktury zewnętrznej oraz MVNO • Integracja departamentów technicznych i IT • Pozostałe, w tym backoffice 	Synergie EBITDA ok. 550 mln PLN	Synergie EBITDA ok. 600 mln PLN
CAPEX	<ul style="list-style-type: none"> • Własna produkcja dekodерów, modemów oraz routerów • Wykorzystanie potencjału negocjacyjnego obu firm • Efektywne nakłady na dalszy rozwój sieci telekomunikacyjnej 	Synergie CAPEX min 250 mln PLN	Synergie CAPEX ok. 200 mln PLN



5b. Nowa polityka dywidendowa Grupy Polsat oraz rekomendacja wypłat w okresie 2019-2021



Główne założenia polityki zarządzania zasobami kapitałowymi



Cel podstawowy

Stabilne wypłaty dywidendy dla akcjonariuszy Spółki

- Zagwarantowanie atrakcyjnego przewidywalnego zwrotu z zainwestowanego kapitału akcjonariuszom spółki
- Poziom uzyskiwanego zwrotu kształtowany w odniesieniu do powszechnie dostępnych na polskim rynku form bezpiecznego lokowania środków finansowych, w szczególności w odniesieniu do poziomu oprocentowania lokat bankowych, uwzględniając jednocześnie premie z tytułu ryzyka związanego z płynnym kształtowaniem się cen akcji

Cel dodatkowy

Kontynuacja zmniejszenie zadłużenia Grupy Polsat do poziomu długu netto/EBITDA <1,75x

- Przy założeniu organicznego rozwoju biznesu cel osiągalny w okresie średnioterminowym

Propozycja wypłaty dywidendy w latach 2019-2021



dywidenda/akcję	moment wypłaty
co najmniej 0,93 zł	rok 2019
co najmniej 0,93 zł	rok 2020
co najmniej 0,93 zł	rok 2021

Wypłata 0,93 zł na akcję generuje stopę zwrotu rzędu ok. 4,1% rocznie w odniesieniu do średniej kapitalizacji spółki Cyfrowy Polsat w 4Q'18



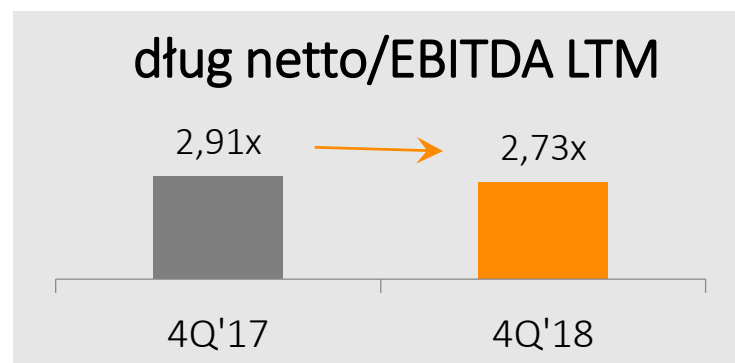
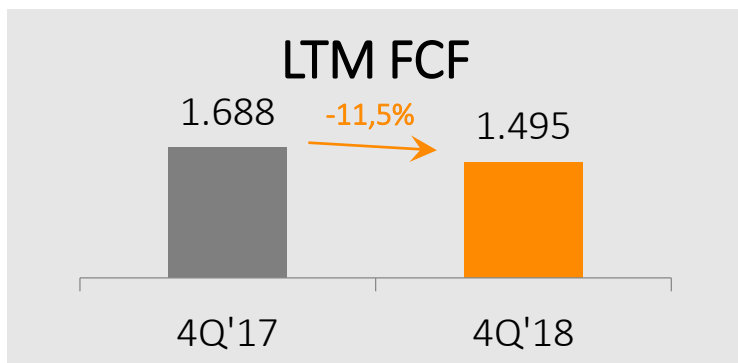
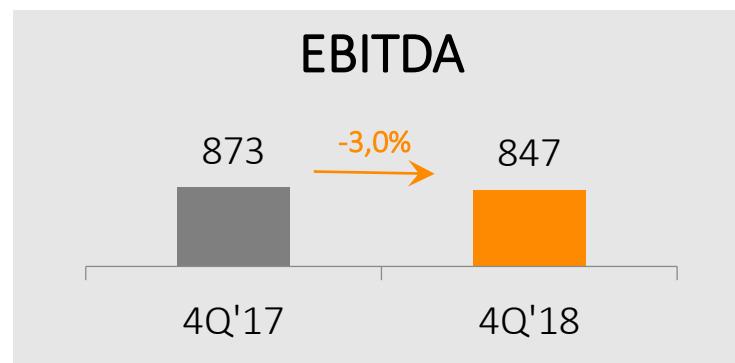
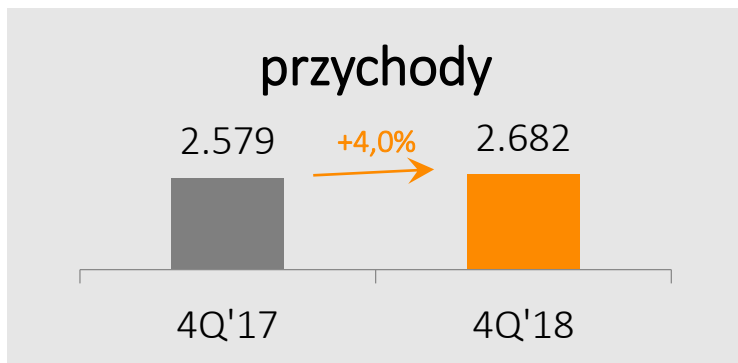
N E T I A

5c. Wyniki finansowe zgodnie z poprzednim standardem MSR 18 oraz wyłączeniem konsolidacji Netii



Wyniki Grupy w 4Q'18

Zgodnie z poprzednim standardem MSR 18 oraz wyłączeniem konsolidacji Netii¹



Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r.
Nota: (1) dotyczy pozycji Przychody oraz EBITDA



NETIA

Przychody i EBITDA – czynniki zmian

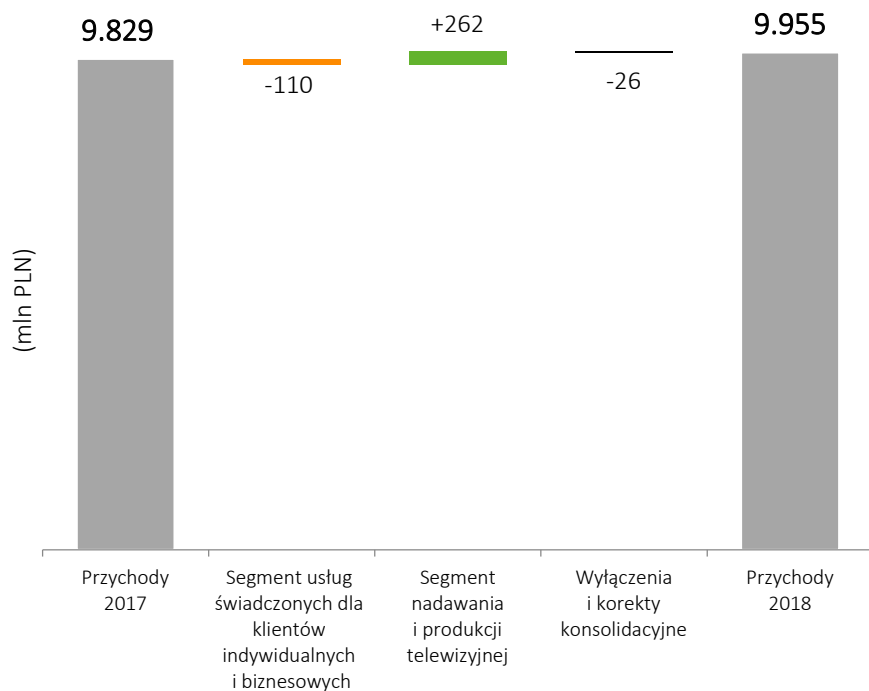
Zgodnie z poprzednim standardem MSR 18 oraz z wyłączeniem konsolidacji Netii



Przychody ze sprzedaży

zmiana r/r

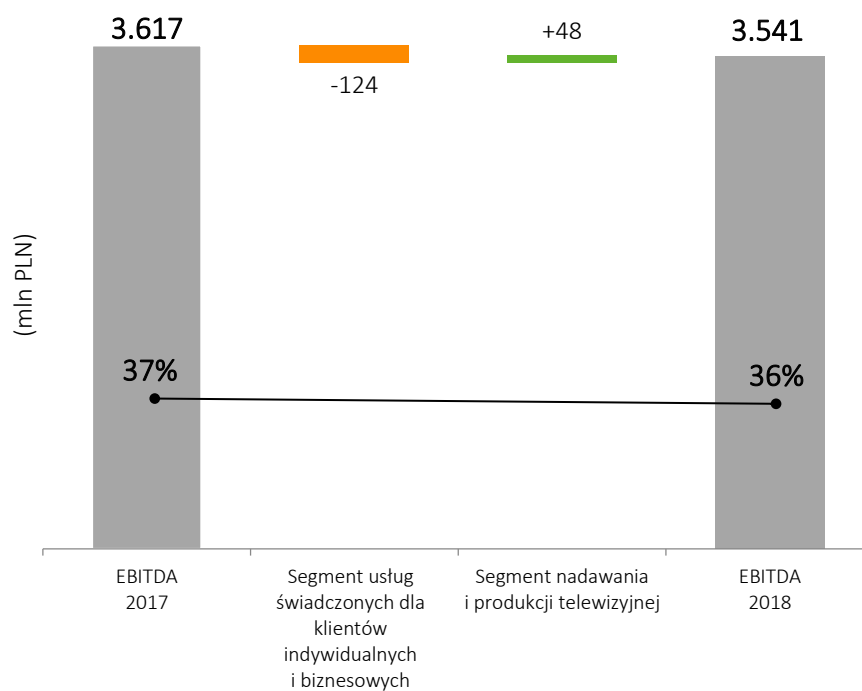
+1,3%
+126mln



EBITDA

zmiana r/r

-2,1%
-76mln



Wyniki segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Zgodnie z poprzednim standardem MSR 18 oraz z wyłączeniem konsolidacji Netii



mln PLN	4Q'18	zmiana r/r	2018	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	2.183	-1%	8.495	-1%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	1.509	3%	5.517	0%
EBITDA	674	-7%	2.989	-4%
Marża EBITDA	30,9%	-2,1pkt%	35,2%	-1,0pkt%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne

Nota: (1) Koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji



N E T I A

Wyniki segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej



mln PLN	4Q'18	zmiana r/r	2018	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	558	29%	1.696	18%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	386	36%	1.143	22%
EBITDA	172	15%	553	10%
Marża EBITDA	30,9%	-3,7pkt%	32,6%	-2,6pkt%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne

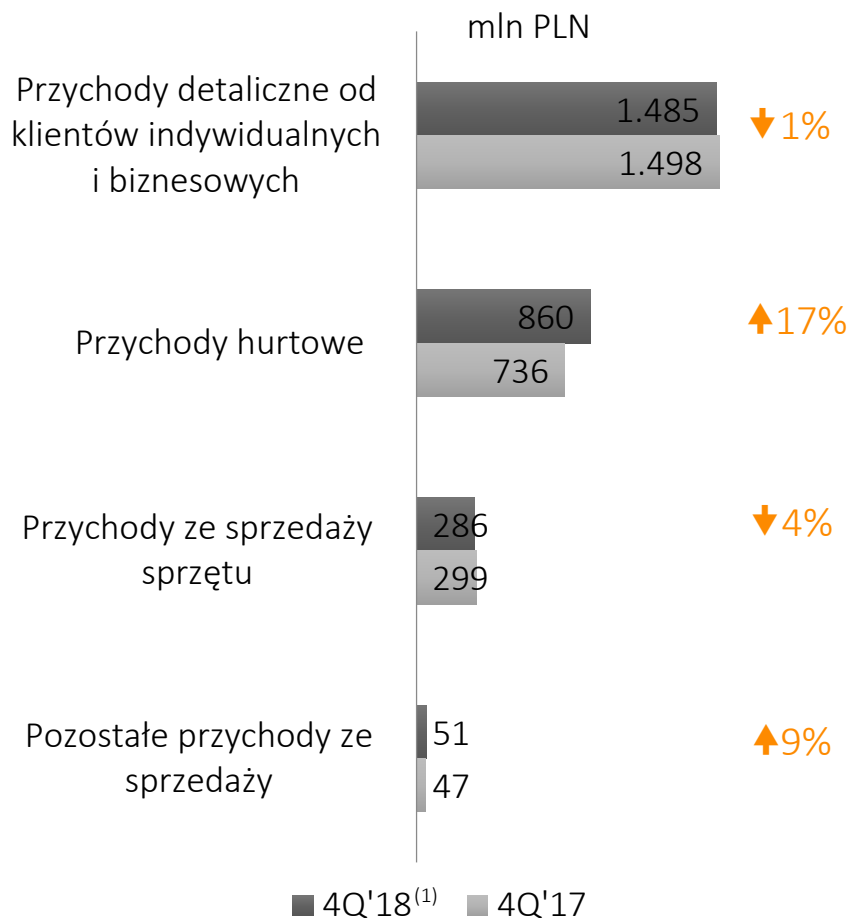
Nota: (1) Koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji



N E T I A

Struktura przychodów ze sprzedaży

Zgodnie z poprzednim standardem MSR 18 oraz z wyłączeniem konsolidacji Netii



- Stabilny poziom **przychodów detalicznych od klientów indywidualnych i biznesowych** przede wszystkim na skutek ujęcia niższych przychodów z usług głosowych, które zostały skompensowane wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji oraz wyższymi przychodami z tytułu transmisji danych.
- Wzrost **przychodów hurtowych** przede wszystkim w wyniku wyższych przychodów z reklamy oraz włączenia do portfolio oferty hurtowej nowych kanałów telewizyjnych, w tym w szczególności pakietów Eleven Sports Network oraz Polsat Sport Premium, co skutkowało wzrostem przychodów od operatorów kablowych i satelitarnych. Ponadto odnotowaliśmy wyższe przychody z tytułu sprzedaży sublicencji programowych.
- Niższe **przychody ze sprzedaży sprzętu** głównie na skutek niższego wolumenu sprzedaży urządzeń końcowych, co znalazło swoje odzwierciedlenie również w niższym koszcie własnym sprzedanego sprzętu.

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne

Nota: (1) na bazie dotychczasowych standardów rachunkowości



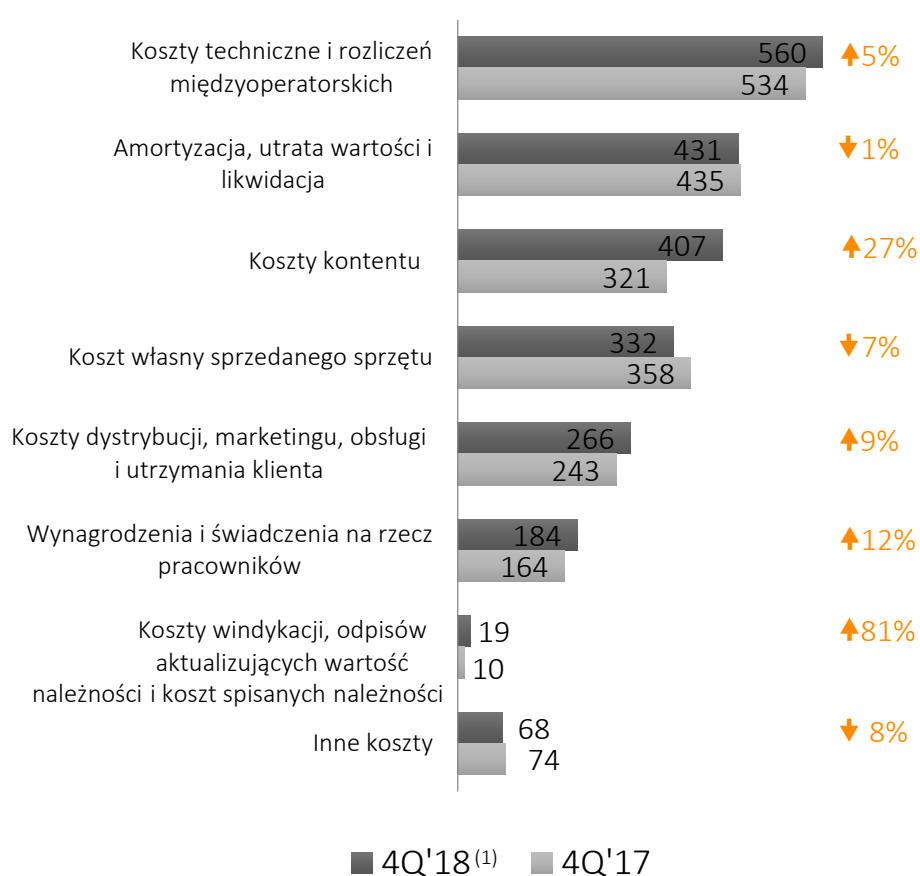
NETIA

Struktura kosztów operacyjnych

Zgodnie z poprzednim standardem MSR 18 oraz z wyłączeniem konsolidacji Netii



mln PLN



- Wzrost **kosztów technicznych** głównie w wyniku wyższych kosztów utrzymania sieci telekomunikacyjnej, w tym zwłaszcza zawiązania wyższych rezerw dotyczących kosztów energii elektrycznej.
- Wzrost **kosztów kontentu** spowodowany głównie ujęciem wyższych kosztów produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych, m.in. w wyniku ujęcia kosztów nowo nabytych kanałów telewizyjnych, w tym konsolidacji kanałów Eleven Sports Network, oraz uruchomienia kanałów Polsat Sport Premium transmitujących m.in. piłkarskie rozgrywki Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA.
- Spadek **kosztu własnego sprzedanego sprzętu** na skutek niższego wolumenu sprzedanych urządzeń końcowych.
- Wzrost kosztów **dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta** związany głównie z intensyfikacją działań marketingowych, w tym dotyczących rozgrywek Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA oraz Eleven Sports Network.
- Wyższe koszty **wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników** w wyniku m.in. dokonanych akwizycji i wiążącego się z tym wzrostu zatrudnienia na poziomie Grupy, wzrostu średniego wynagrodzenia w przeliczeniu na etat (wraz z rezerwą na premie) oraz większego zakresu szkoleń dla pracowników.

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 r. oraz analizy własne

Nota: (1) na bazie dotychczasowych standardów rachunkowości



N E T I A

5d. Zmiany w zakresie międzynarodowych standardów rachunkowości



W 2019 roku wejdzie kolejny nowy standard księgowy, MSSF16, który wpłynie istotnie na nasze wyniki



MSSF16 *Leasing*

- Standard dotyczy zmiany podejścia do umów leasingu operacyjnego, które zgodnie z MSSF 16 będą w całości rozpoznawane w bilansie tak jak leasing finansowy
- W przypadku Grupy Polsat dotyczy to przede wszystkim dzierżawy lokalizacji dla stacji bazowych, najmu POS, biur, powierzchni technicznych oraz dzierżawy włókien światłowodowych
- Zgodnie z MSSF16 leasingobiorca rozpozna zobowiązanie leasingowe oraz korespondujące z nim prawo do użytkowania aktywa
- Jednocześnie koszty leasingu operacyjnego, które dotychczas odnoszone były w ciężar OPEX, a tym samym obniżały wynik EBITDA, wykazywane będą wg wymogów MSSF16 jako koszty amortyzacji oraz koszty finansowe w okresie obowiązywania umowy. Tym samym wynik EBITDA ulegnie wyraźnej korekcie w górę

Nowy standard spowoduje zwiększenie EBITDA o ok. 400mPLN bez wpływu na FCF



	MSSF16 (szacunkowy wpływ na 2019 r.)
wpływ na EBITDA	Ok. 400m PLN pozytywnego wpływu. Wpływ MSSF16 wykluczony jest jednak z obecnie obowiązującej dokumentacji kredytowej
wpływ na sumę bilansową	Rozpoznane zostanie zobowiązanie leasingowe oraz korespondujące aktywo z tytułu prawa do użytkowania o wartości ok. 1,5 mld PLN w pierwszym okresie
wpływ na poziom zadłużenia	Rozpoznane zobowiązanie leasingowe będzie kwalifikowane jako dług. Wpływ MSSF16 wykluczony jest jednak z obecnie obowiązującej dokumentacji kredytowej
wpływ na koszty amortyzacji	Amortyzacja aktywa z tytułu prawa do użytkowania środków trwałych
wpływ na zysk brutto	Rozpoznane koszty odsetkowe w połączeniu z wyższymi kosztami amortyzacji zneutralizują pozytywny wpływ MSSF16 na EBITDA
wpływ na FCF	brak wpływu

Implementacja MSSF15 – wpływ na ARPU kontraktowe



PLN	1Q'17	2Q'17	3Q'17	4Q'17	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18
ARPU kontrakt wg dotychczasowych standardów rachunkowych	89,1	89,6	88,4	89,0	88,7	89,6	90,1	90,5
ARPU kontrakt po implementacji MSSF15	80,3	81,2	80,5	81,9	81,9	82,9	84,0	84,0

UWAGA: Począwszy od 1Q'2019 Grupa Cyfrowy Polsat będzie raportowała ARPU wyłącznie zgodnie z aktualnie obowiązującym standardem MSSF 15



NETIA

Definicje



RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna usługa płatnej telewizji, dostępu do Internetu lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
Klient	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym .
ARPU kontrakt	Średni miesięczny przychód od Klienta wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect).
ARPU pre-paid	Średni miesięczny przychód od RGU pre-paid wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym (uwzględnia przychody z interconnect).
Churn	<p>Rozwiązanie umowy z Klientem w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, Klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym.</p> <p>Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12 miesięcznym okresie.</p>
Definicja użyciowa (90-dni dla RGU pre-paid)	Liczba raportowanych RGU usług przedpłaconych w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych. W przypadku bezpłatnego dostępu do Internetu świadczonego przez Aero 2 do RGU usług przedpłaconych w ramach dostępu do Internetu wliczone zostały wyłącznie karty SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni skorzystały z usług transmisji danych w ramach płatnych pakietów.



Kontakt

Olga Zomer

Rzecznik Prasowy

Telefon: +48 (22) 356 6035

Email: ozomer@cyfrowypolsat.pl

Grzegorz Para

Dyrektor Relacji Inwestorskich

Telefon: +48 (22) 426 8562

Email: gpara@cyfrowypolsat.pl

Lub odwiedź naszą stronę internetową:

www.grupapolsat.pl

