



Wyniki finansowe 4Q'20 i 2020 r.

25 marca 2021 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.A.



N E T I A



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.

Agenda



1. Najważniejsze wydarzenia 2020 r.
2. Długofalowe partnerstwo z Cellnex Telecom
3. Działalność operacyjna
4. Wyniki finansowe
5. Podsumowanie 2020 r. i cele na 2021 r.



N E T I A



1. Najważniejsze wydarzenia 2020 r.



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

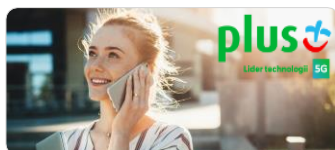
Najważniejsze wydarzenia 2020 r.



Wsparliśmy wraz z Zygmuntem Solorzem polskie społeczeństwo i służbę zdrowia w walce z pandemią koronawirusa darowiznami o wartości 50 mln PLN



Wyłóciliśmy rekordową dywidendę 640 mln zł, czyli 1 zł na akcję



Uruchomiliśmy pierwszą prawdziwą sieć 5G, której sygnał dociera aktualnie do 7 mln Polaków



Kupiliśmy Grupę Interia.pl, co wzmacnia naszą pozycję w Internecie



Zainicjowaliśmy innowacyjną transakcję w oparciu o infrastrukturę aktywną i pasywną, a długoletnie partnerstwo z Cellnex Telecom pozwoli nam szybciej zbudować sieć 5G przy zachowaniu optymalizacji kosztowej

2. Długofalowe partnerstwo z Cellnex Telecom

Maciej Stec

Wiceprezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

2.1 Koncepcja biznesowa transakcji

Maciej Stec

Wiceprezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Co sprzedajemy?

Zoptymalizowaną ogólnopolską sieć łączącą wszystkie elementy technologiczne

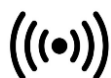


Infrastruktura aktywna i pasywna



8k

lokalizacji⁽¹⁾



37k

nośnych⁽²⁾



17k

radiolinii



11k km

światłowodów⁽³⁾

Kluczowe liczby (2020A)

Przychody

PLN **958** mln

EBITDA

skorygowana o płatności leasingowe⁽⁴⁾

PLN **452** mln

CAPEX gotówkowy

PLN **433** mln

początkowo niski

współczynnik najmu

1,17x

**KLUCZOWE AKTYWA POZOSTAJĄ W GRUPIE POLSAT:
CZĘSTOTLIWOŚCI, SIEĆ RDZENIOWA, KNOW-HOW**

Źródło: Spółka oraz sprawozdania Polkomtel Infrastruktura sp. z o.o.

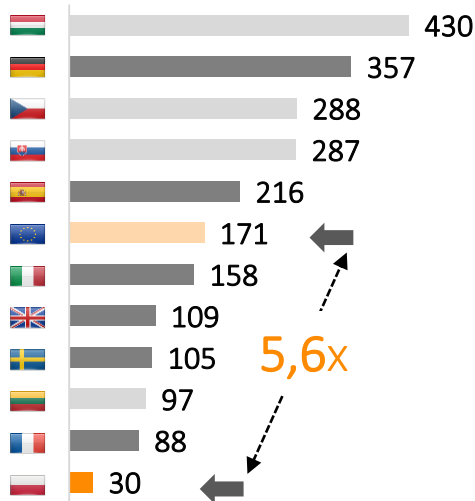
Uwagi: (1) Uwzględnia ok. 1 tys. lokalizacji wykorzystywanych przez NetCo i należących do innych operatorów. (2) Liczba nośnych na grudzień 2020, w tym >1 tys. nośnych 5G. Nośną określamy połączenie zakresu częstotliwości i technologii (np. LTE900 lub UMTS1800); (3) Sieć optyczna eksploatowana przez NetCo, zawiera własne i dzierżawione kable światłowodowe; (4) EBITDA MSSF16 w wys. 672,5 mln PLN minus płatności gotówkowe dot. zobowiązań z tyt. leasingu oraz odsetek od zobowiązań leasingowych (220,9 mln PLN łącznie).

Jak wygląda aktualnie biznes mobilny w Polsce

Niskie ceny, spadające marże, wysokie nakłady inwestycyjne

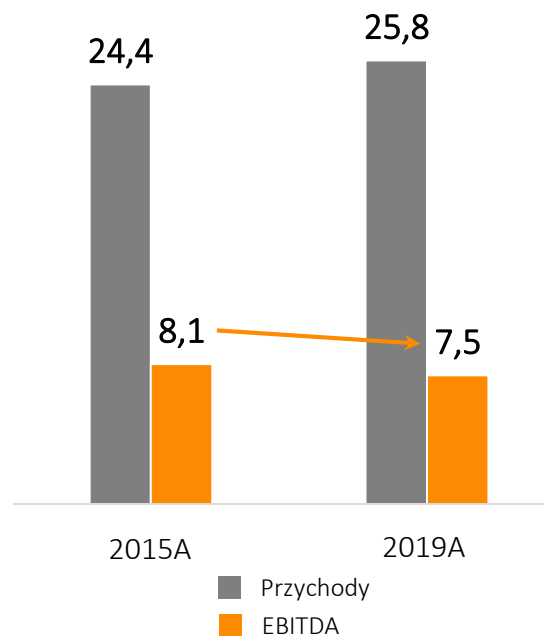


Średni miesięczny koszt korzystania z usług komórkowych (2018, PLN)

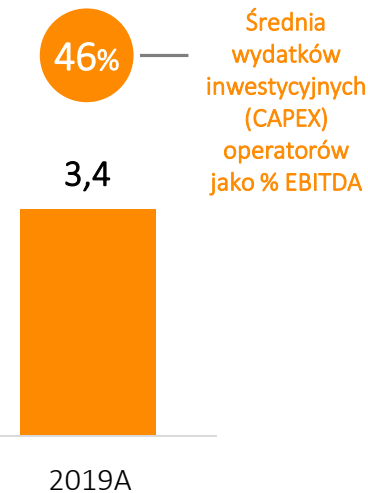


■ Kraje poza Europą Środkową i Wschodnią (Non-CEE)
■ Kraje Europy Środkowej i Wschodniej (CEE)

4MNO - przychody i EBITDA ^(1,2)
(mld PLN)



CAPEX 4MNO ⁽¹⁾
(mld PLN)



NISKIE ARPU, SPADAJĄCE MARŻE, WYSOKIE INWESTYCJE = RYNEK ZORIENTOWANY KOSZTOWO
WSPÓŁDZIELENIE SIECI JEST JEDYNĄ ALTERNATYWĄ

Uwagi: (1) Dane finansowe dla rynku 4MNO opierają się na szacunkach Spółki i danych UKE;
(2) EBITDA przed implementacją IFRS 16

Współdzielenie sieci jest jedyną alternatywą

W przeszłości coś poszło nie tak...

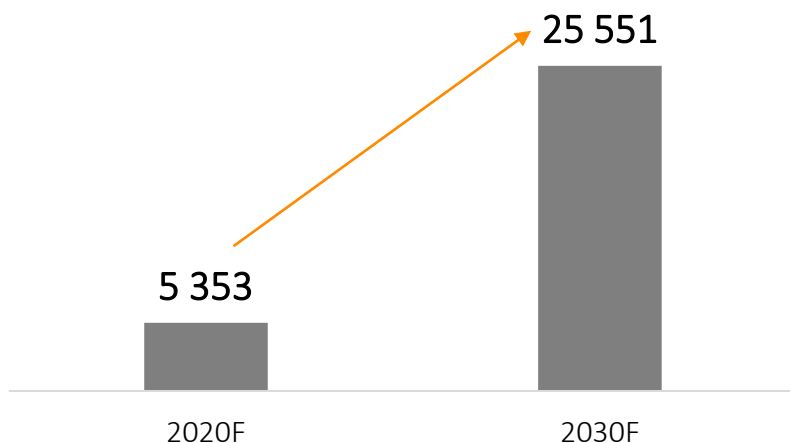


Nasze główne wyzwanie na przyszłość



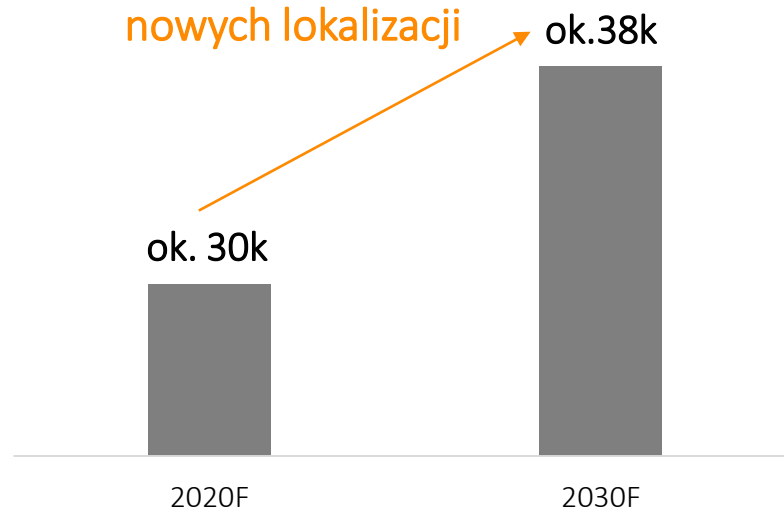
Transmisja danych
(w milionach gigabajtów rocznie)

5x wzrost do poziomu
25 eksabajtów rocznie



Zapotrzebowanie na nowe lokalizacje ⁽¹⁾

Prawie 8 tys.
nowych lokalizacji

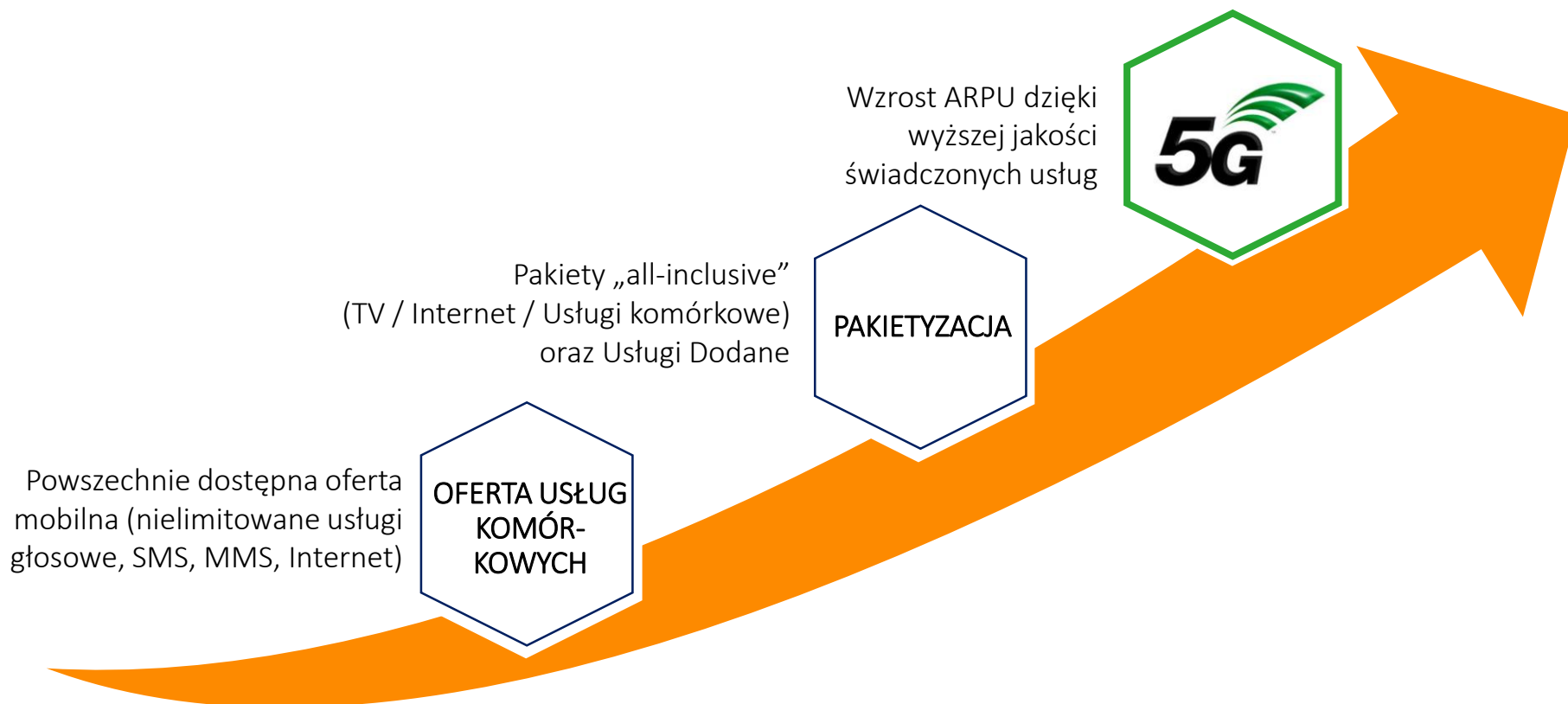


DYNAMICZNY WZROST TRANSMISJI DANYCH WYMAGA PRZYŚPIESZENIA BUDOWY SIECI 5G

Źródło: Spółka, Analysys Mason (odnośnie prognoz transmisji danych)

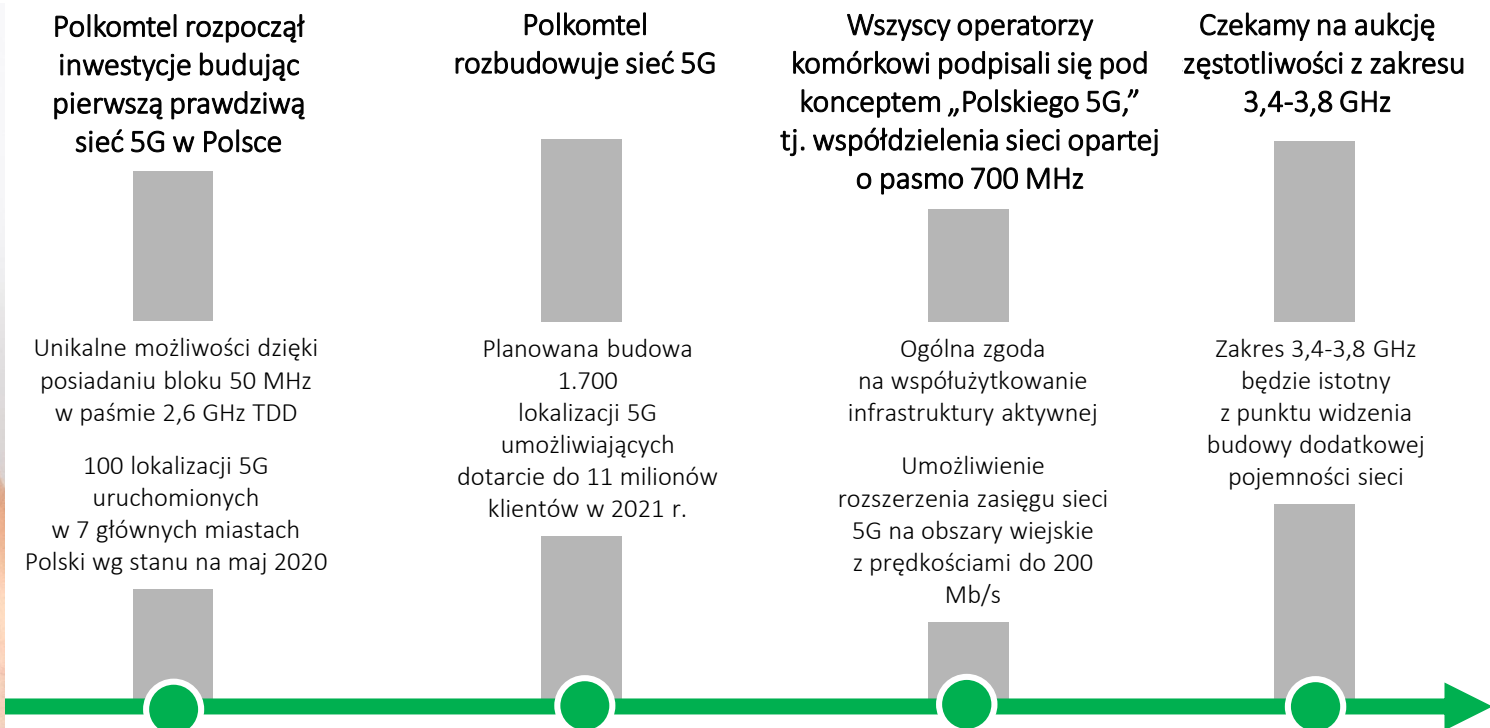
Uwagi: (1) szacowany całkowity popyt rynkowy na unikalne punkty przyłączenia (points of presence)

5G to nasza szansa biznesowa



5G SZANSĄ NA WZROST ARPU, NIEZBĘDNA JEST SZYBKA BUDOWA SIECI 5G

Plus już rozpoczął inwestycje w 5G



**SZYBKA ROZBUDOWA SIECI 5G I JEJ WSPÓŁDZIELENIE
JEST KLUCZOWE DLA KLIENTÓW I RYNKU**

2.2 Jak działa model biznesowy

Maciej Stec

Wiceprezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Dlaczego infrastruktura pasywna i aktywna?

Pomimo różnic działa tu podobna logika



Koncept NetCo



- Wiele zrealizowanych transakcji w oparciu o infrastrukturę pasywną
- Charakterystyka podobna do rynku nieruchomości
- Współdzielenie infrastruktury pasywnej jest typową i powszechną praktyką

- Infrastruktura aktywna stanowi integralną całość z częścią pasywną – wymaga jedynie częstszego odnawiania inwestycji
- Technologia 5G przyczyni się do przyspieszenia procesu współdzielenia
- Bezpieczne MSA, gwarantowane SLA

WIERZYM W WSPÓŁDZIELENIE INFRASTRUKTURY AKTYWNEJ I PASYWNEJ
UNIKALNY KONCEPT = PRAWDOPODOBNIPIERWSZA TEGO TYPU TRANSAKCJA

Jak dokładnie to działa?

Wspólnota interesów



Popyt na szybką transmisję danych będzie napędzał naszą współpracę



GRUPA POLSAT I CELLNEX SĄ WSPÓLNIE ZAINTERESOWANE EFEKTYWNĄ MONETYZACJĄ 5G
POLSAT PŁACI ZA INFRASTRUKTURĘ, NIE ZA WOLUMEN PRZESŁANYCH DANYCH

Bezpieczne zasady współpracy

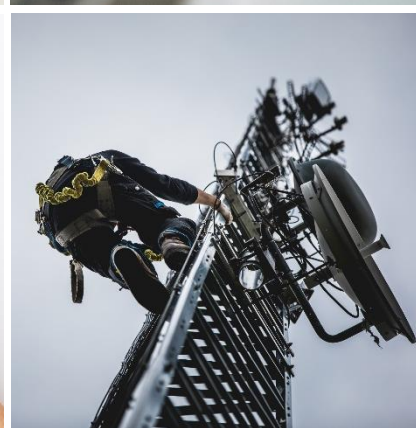


● Szczegółowe umowy MSA i SLA	✓ Kluczowe umowy regulujące świadczenie usług dla Grupy Polsat w oparciu o zamówioną infrastrukturę telekomunikacyjną (lokalizacje, nośne, transmisja, itp.) ✓ Umowy mają być zawarte na okres 25 lat, z opcją przedłużenia na kolejne 15 lat ✓ PLK jest zobowiązany do złożenia zamówień na określoną liczbę nowych lokalizacji i nośnych
● Złota akcja	✓ PLK zachowa 207 udziałów, stanowiących 0,01% kapitału akcyjnego NetCo ✓ Kluczowe decyzje dotyczące aktywów muszą być podejmowane jednogłośnie przez udziałowców
● Zakaz konkurencji	✓ PLK musi zatwierdzić ewentualną sprzedaż udziałów w NetCo, sprzedaż na rzecz konkurentów jest zabroniona
● Umowa odkupu udziałów	✓ W pewnych szczególnych okolicznościach PLK będzie posiadać prawo odkupienia udziałów NetCo za cenę godziwą (uwzględniającą dyskonto uzgodnione przez strony)

PRZEJRZyste PROCEDURY ODZWIERCIEDLAJĄCE NATURALNE PARTNERSTWO

NetCo to przyszłość

Najlepsza odpowiedź na wyzwania, szanse i oczekiwania rynkowe



NIEZALEŻNY
OPERATOR
INFRASTRUKTURY
PASYWNEJ I AKTYWNEJ
Z WIELOMA
NAJEMCAMI
TO PRZYSZŁOŚĆ



N

E

T

I

A



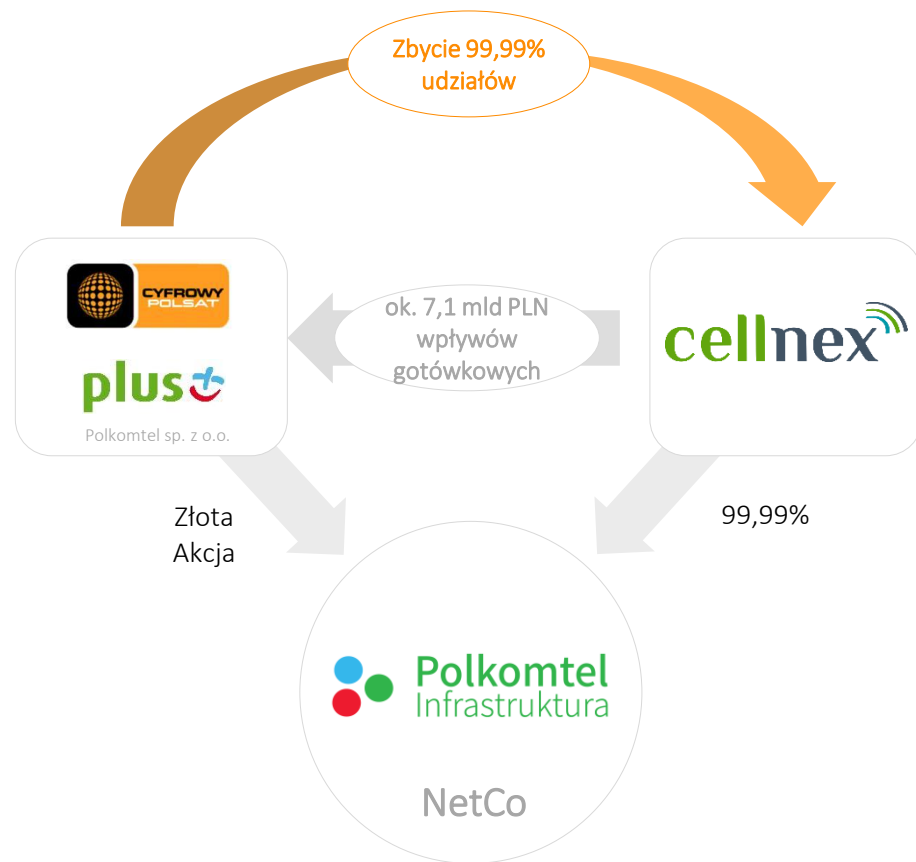
2.3 Spodziewany wpływ na finanse Grupy Polsat

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu, Cyfrowy Polsat

Struktura transakcji



- Cyfrowy Polsat i Polkomtel podjęły decyzję o **sprzedaży 99,99% udziałów** w NetCo na rzecz Cellnex Polska, spółki zależnej hiszpańskiej firmy Cellnex Telecom, **za kwotę ok. 7,1 mld PLN**
- Kwota rzeczywistego rozliczenia gotówkowego zostanie skorygowana z uwzględnieniem określonych czynników, zgodnie z mechanizmem „*locked-box*”
- **Transakcja jest warunkowa** i wymaga zgód polskiego Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz kredytodawców Grupy Polsat
- Po transakcji **Polkomtel zachowa 207 udziałów** stanowiących **0,01% kapitału** NetCo (tzw. Złota Akcja)



Grupa Polsat przechodzi na model *CAPEX light*



Niższy CAPEX

Nasz wskaźnik CAPEX/PRZYCHODY spadnie w przyszłości do ok. 7% rocznie

Wdrożenie 5G i utrzymanie istniejącej sieci będą finansowane przez NetCo

(2,5-3,0 mld PLN w okresie 5 lat, z uwzgl. budowy sieci w paśmie 3,4-3,8GHz)

Ubytek EBITDA kompensowany wyższym ARPU

EBITDA⁽¹⁾ generowana przez NetCo na współpracy z Grupą Polsat będzie rosła w tempie 6-8% CAGR

Jednocześnie Grupa Polsat spodziewa się odnotować wzrost przychodów z usług 5G

Brak zobowiązania z MSSF16

MSA to umowa usługowa, a więc nie będzie potrzeby stosowania MSSF16

Wykorzystanie wpływów z transakcji

Temat do omówienia w przyszłości

Jeśli dostępne, zawsze preferowane będą inicjatywy prowadzące do dalszej budowy wartości Grupy

GRUPA POLSAT WSPÓLNIE Z CELLNEX CHCE 5-KROTNIE ZWIĘKSZYĆ POJEMNOŚĆ SIECI PLUSA
POZWOLI TO OBSŁUŻYĆ STAŁE ROSNĄCY POPYT NA TRANSFER DANYCH

Uwagi: (1) EBITDA pomniejszona o koszty zobowiązań leasingowych oraz odsetek od zobowiązań leasingowych, oczekiwana zmiana w stos. do wyniku podanego za rok 2020, prognozy dotyczą okresu 2021-2025.



N

E

T

I

A

interia

3. Działalność operacyjna

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

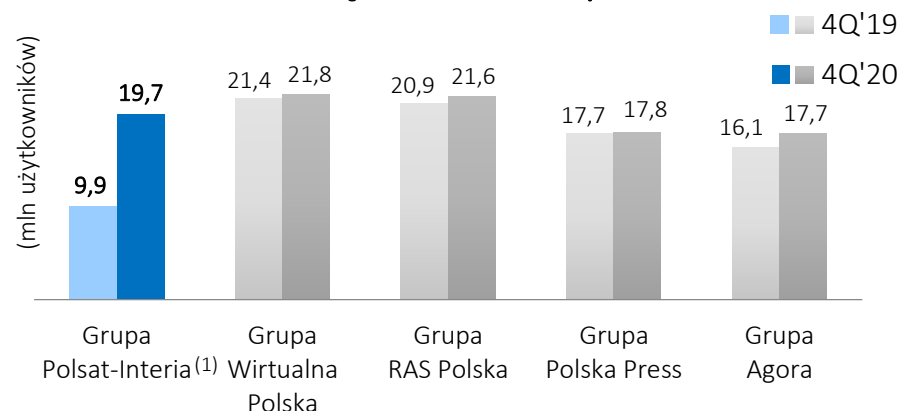
3.1 Segment mediowy: telewizja i online

Stanisław Janowski
Prezes Zarządu, Telewizja Polsat

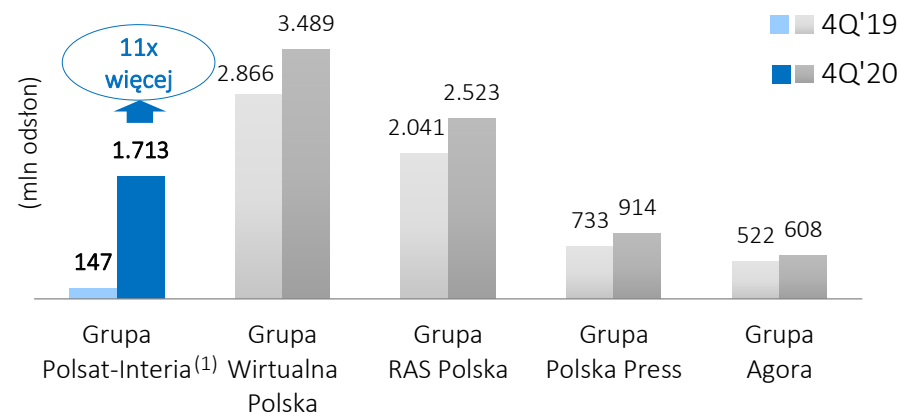
Silna pozycja w online w 4Q'20

- Jesteśmy wiodącym wydawcą internetowym w Polsce dzięki dokonanej akwizycji Interia.pl
- Nasza wiodąca pozycja w mediach internetowych: 19,7 mln użytkowników oraz 1,7 mld odsłon pozwala nam skutecznie realizować zapowiadane synergie

Średniomiesięczna liczba użytkowników



Średniomiesięczna liczba odsłon

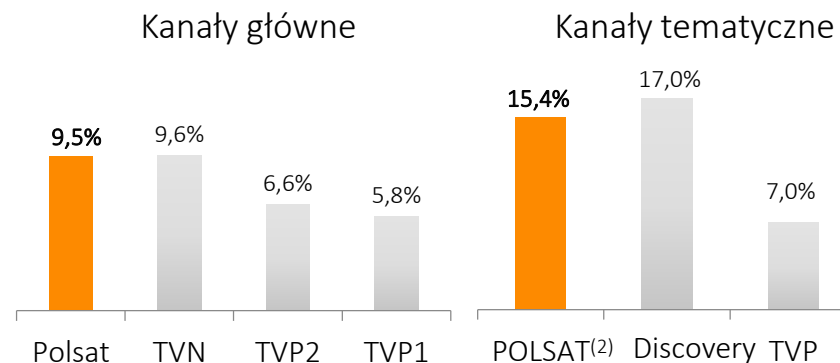


Oglądalność naszych kanałów w 4Q'20

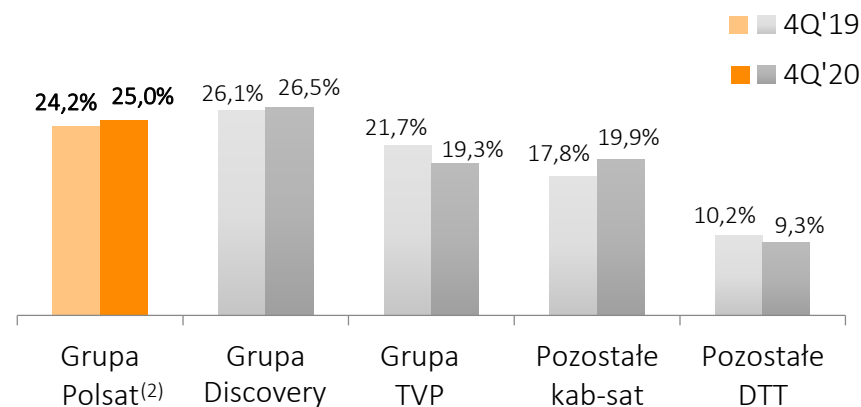


- Grupa Polsat i kanał główny w czołówce oglądalności w grupie komercyjnej

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*)

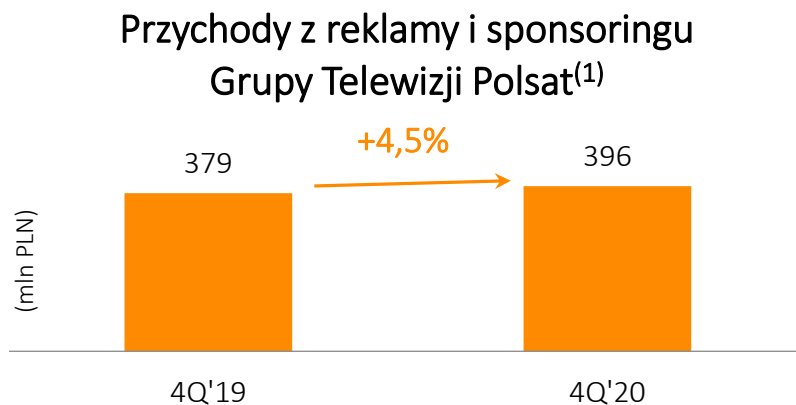
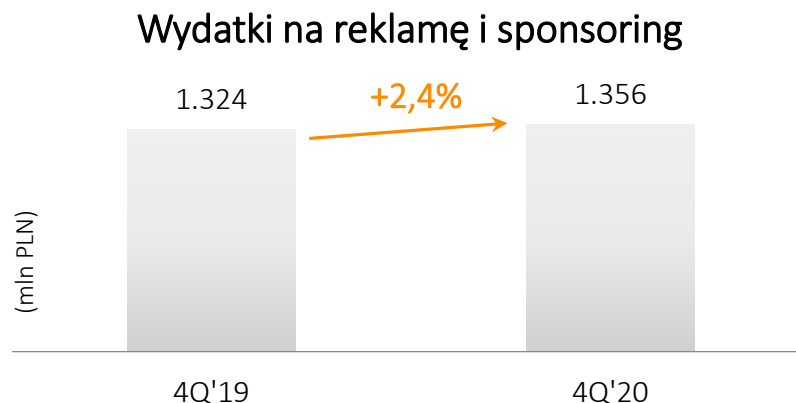
(2) z wyłączeniem kanałów partnerskich: Polsat Viasat Explore, Polsat Viasat Nature, Polsat Viasat History, JimJam, CI Polsat, Polsat Comedy Central Extra



Pozycja na rynku reklamy w 4Q'20



- Dynamika przychodów z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat powyżej dynamiki rynku
- W efekcie nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu wzrósł do poziomu 29,2%

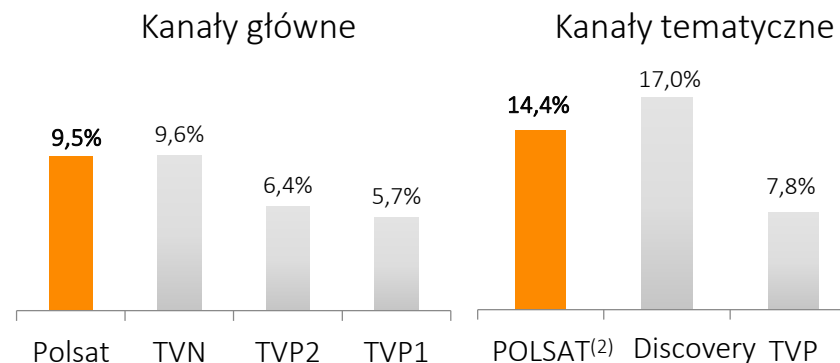


Oglądalność naszych kanałów w 2020 r.

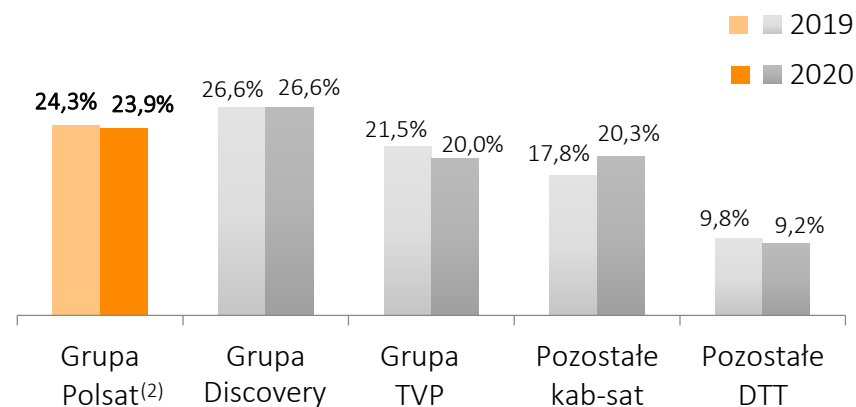


- Wyniki oglądalności kanałów Grupy Polsat zgodne ze strategią

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 wyłączeniem kanałów partnerskich: Polsat Viasat Explore, Polsat Viasat Nature, Polsat Viasat History, JimJam, CI Polsat, Polsat Comedy Central Extra

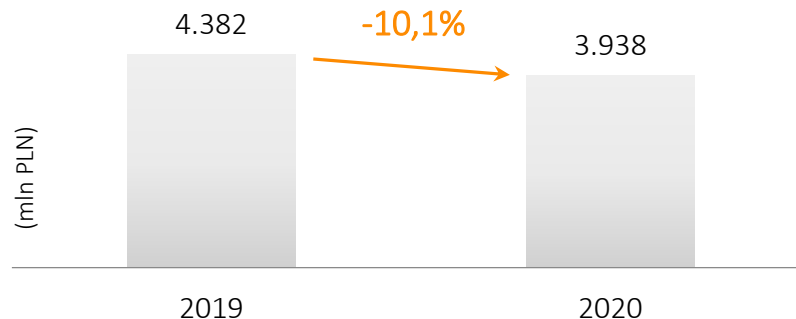


Pozycja na rynku reklamy w 2020 r.

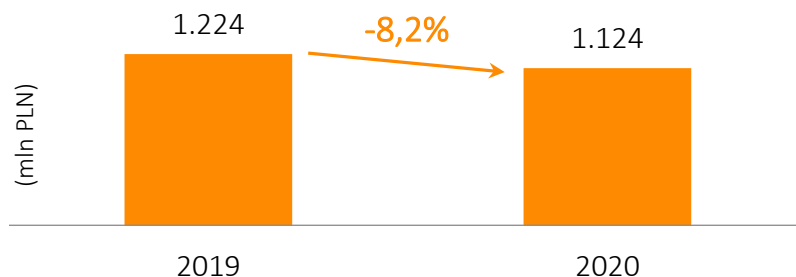


- Dynamika przychodów z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat powyżej dynamiki rynku
- W efekcie nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu wzrósł do poziomu 28,5%

Wydatki na reklamę i sponsoring



Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat⁽¹⁾



3.2 Segment usług B2C i B2B

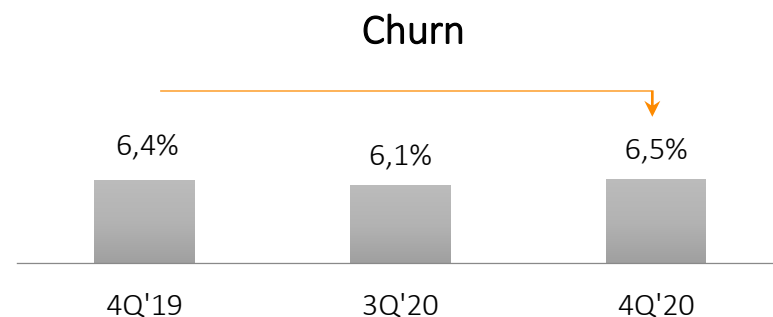
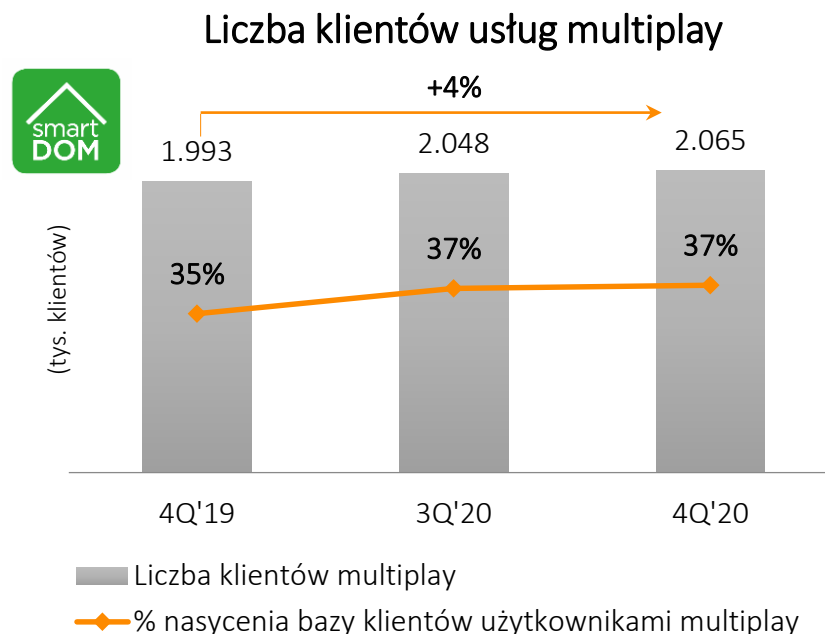
Maciej Stec

Wiceprezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Ponad 2 miliony klientów oferty multiplay



- Konsekwentna realizacja strategii multiplay skutkuje stabilnym wzrostem liczby klientów tych usług o 71 tys. r/r
- Liczba RGU posiadanych przez tych klientów rośnie do 6,36 mln
- Niezmiennie niski poziom churn – głównie dzięki naszej strategii multiplay



N

E

T

I

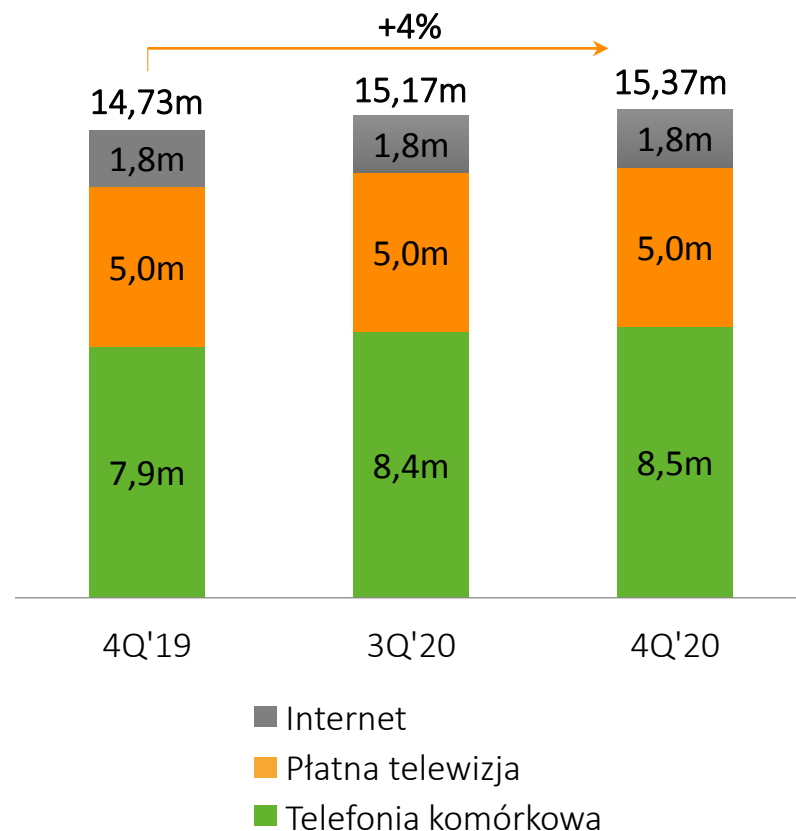
A



Nasi klienci korzystają z coraz większej liczby usług kontraktowych



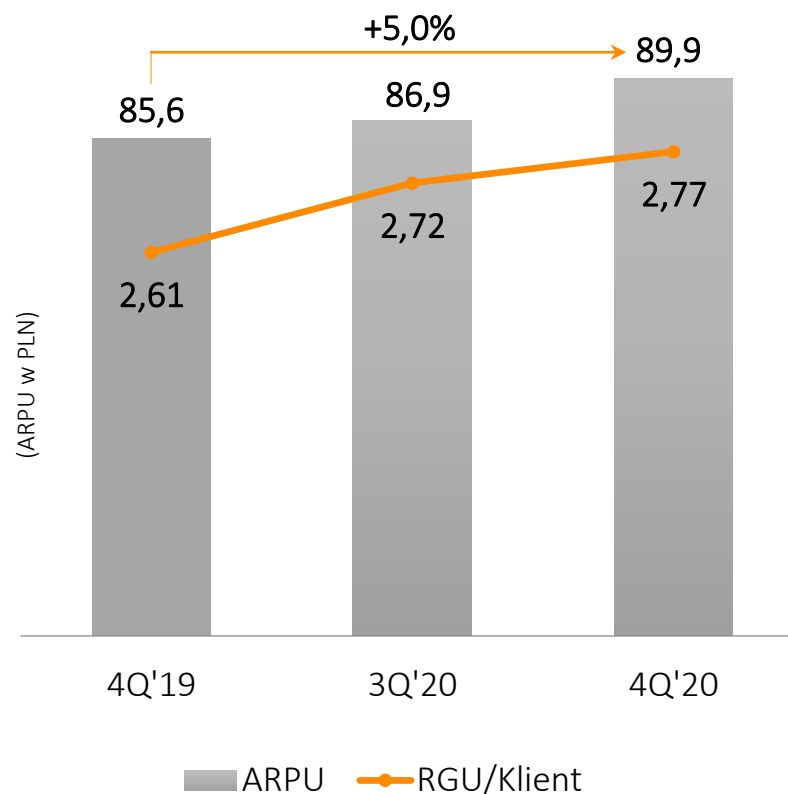
- Przyrost liczby usług kontraktowych o 643 tys. r/r
- Dynamiczny wzrost RGU telefonii komórkowej to efekt skutecznej realizacji strategii dosprzedaży usług do pojedynczego klienta, skutecznego dbania o satysfakcję klientów oraz wysokiego popytu wśród klientów biznesowych na usługi m2m



Wzrost ARPU dzięki konsekwentnej realizacji strategii multiplay



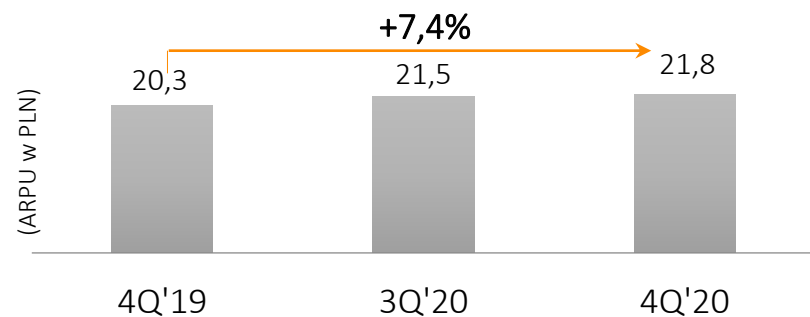
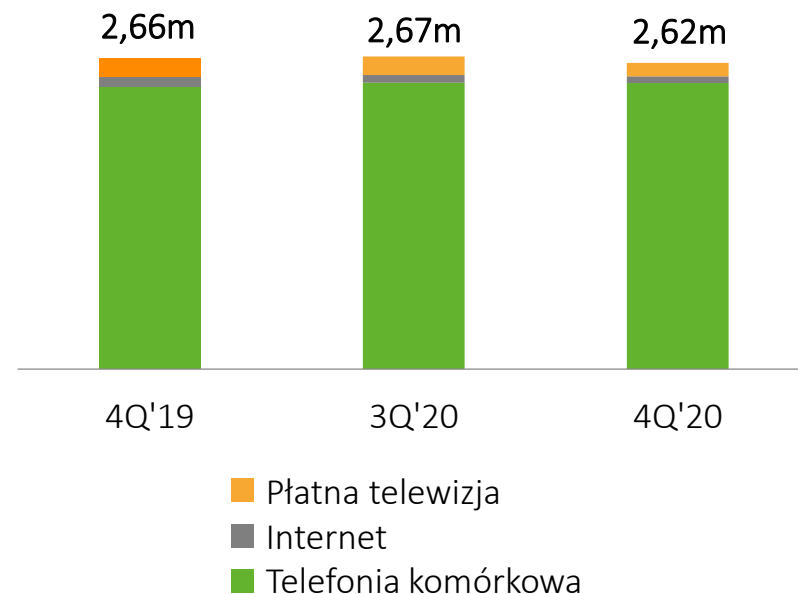
- Wzrost ARPU o 5,0% r/r wynikający z konsekwentnej budowy wartości istniejącej bazy klienckiej oraz wzrostu przychodów z tytułu połączeń głosowych, rozliczeń międzyoperatorskich oraz wysokiego popytu na rozrywkę (PPV) w okresie epidemii COVID-19
- Skuteczna dosprzedaż produktów w ramach strategii multiplay niezmiennie odzwierciedla się we wzroście wskaźnika saturacji RGU na klienta



Dynamiczny wzrost ARPU oraz stabilny poziom bazy usług przedpłaconych



- Bardzo dobra sprzedaż usług komórkowych przekłada się na stabilny poziom bazy usług przedpłaconych
- Wzrost poziomu ARPU w wyniku wzrostu przychodów z tytułu połączeń głosowych oraz powiązanych z nimi rozliczeń międzyoperatorskich, a także wysokiej sprzedaży usług PPV



N

E

T

I

A



4. Wyniki finansowe

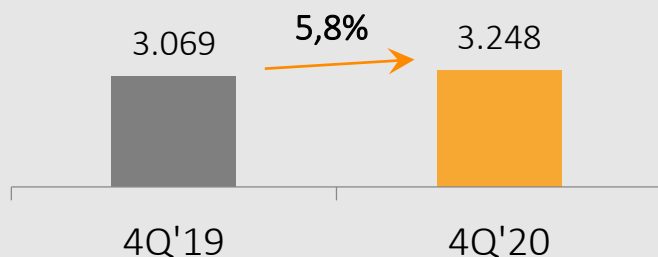
A horizontal bar with a gradient from orange on the left to green on the right, positioned below the title.

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu, Cyfrowy Polsat

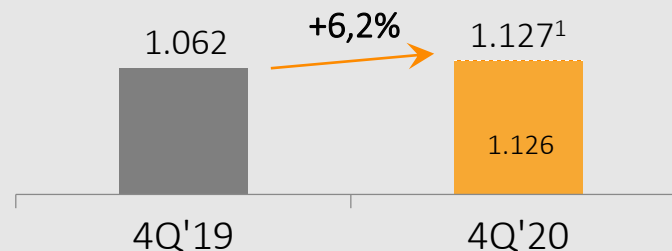
Wyniki Grupy w 4Q'20



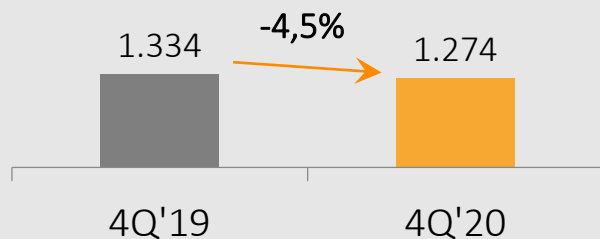
przychody



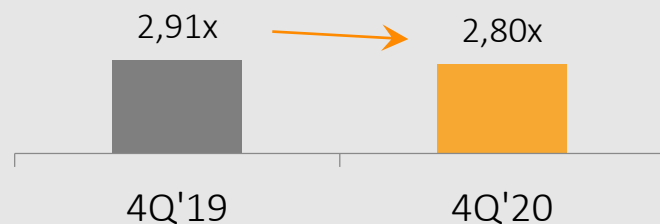
EBITDA i EBITDA skorygowana¹



LTM FCF



dług netto/EBITDA LTM



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 r. oraz analizy własne

Nota: (1) EBITDA z pominięciem jednorazowych kosztów związanych z COVID-19 (w tym darowizn) w wysokości 1,1 mln zł



N

E

T

I

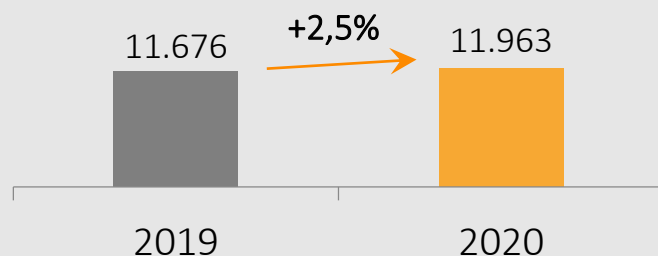
A



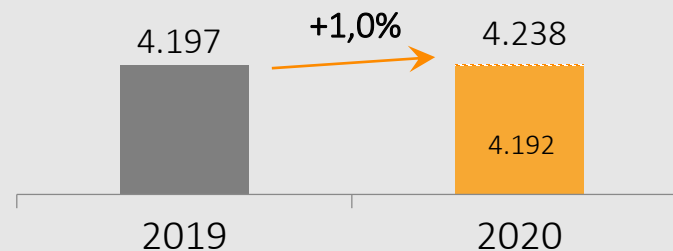
Wyniki Grupy w 2020 r.



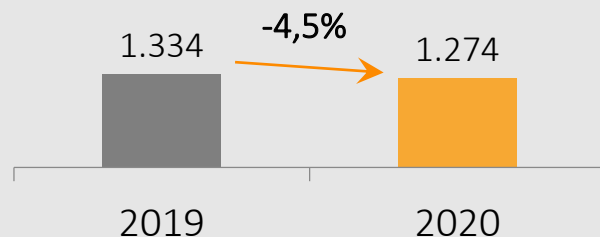
przychody



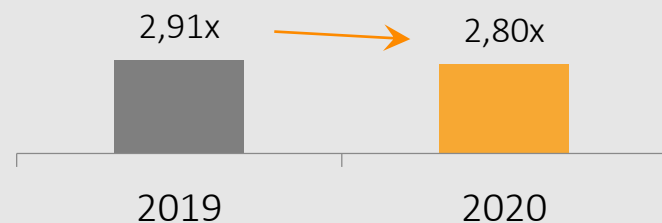
EBITDA i EBITDA skorygowana¹



LTM FCF



dług netto/EBITDA LTM



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 r. oraz analizy własne

Nota: (1) EBITDA z pominięciem jednorazowych kosztów związanych z COVID-19 (w tym darowizn) w wysokości 45,9 mln zł



N

E

T

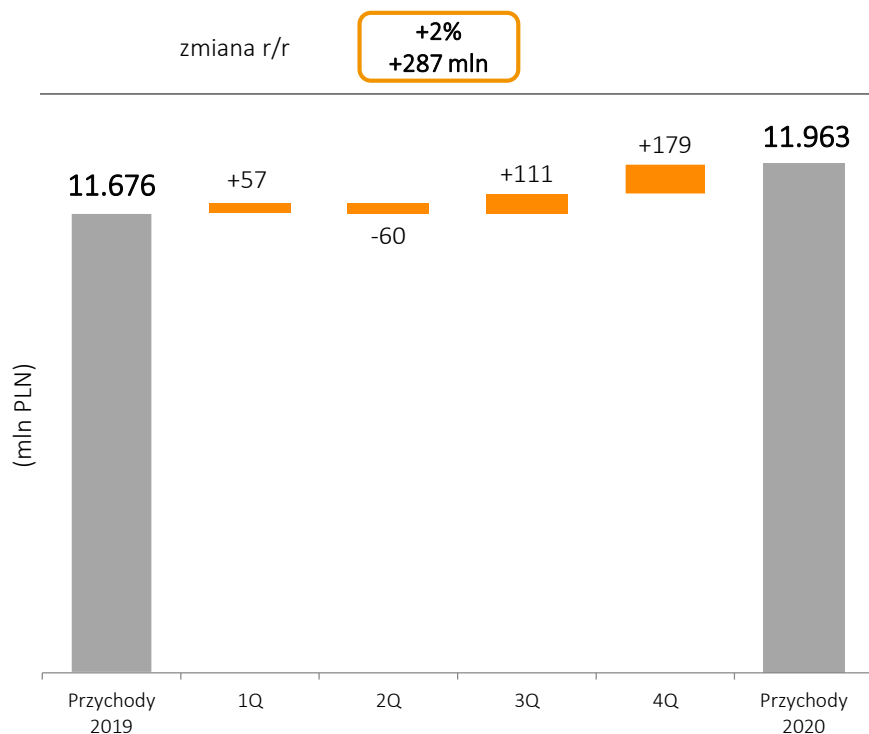
I

A

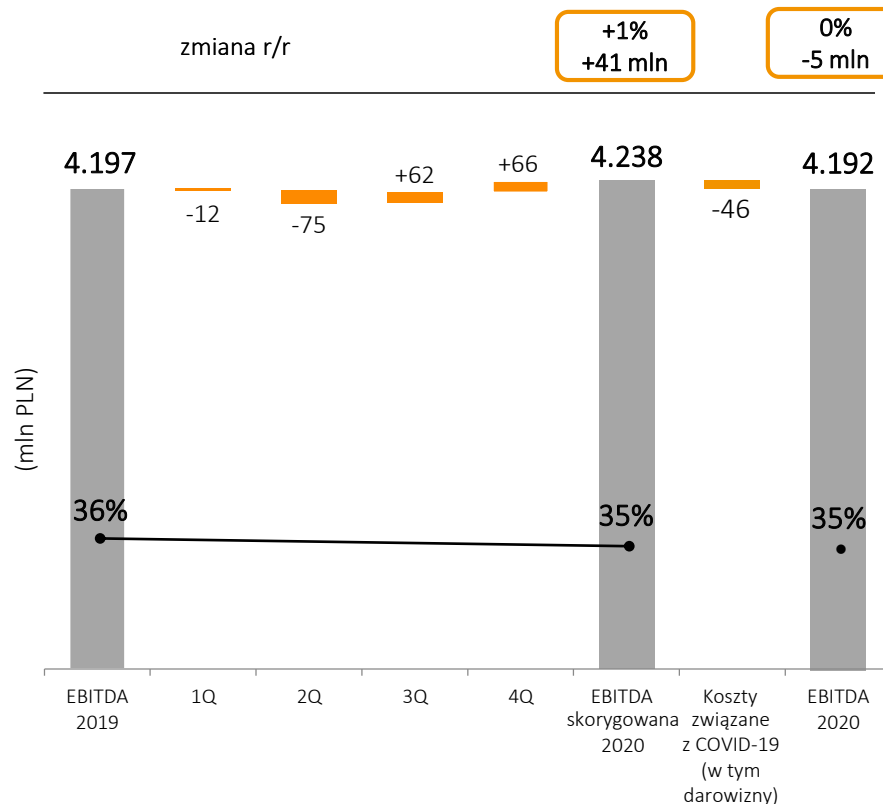


Przychody i EBITDA – czynniki zmian

Przychody ze sprzedaży



EBITDA skorygowana¹ i EBITDA



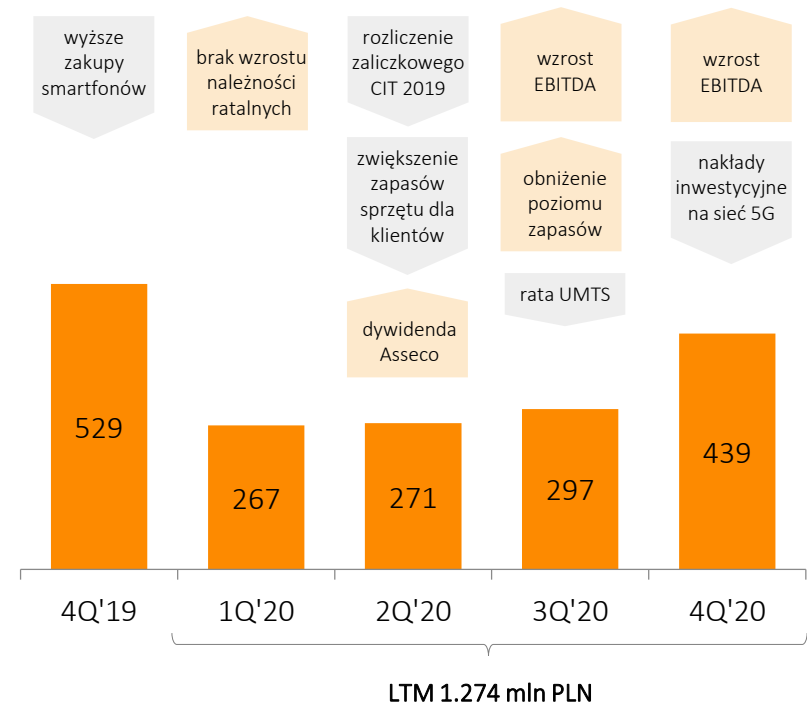
—●— Marża EBITDA

Rosnący strumień CF operacyjnego finansuje szybką budowę sieci 5G

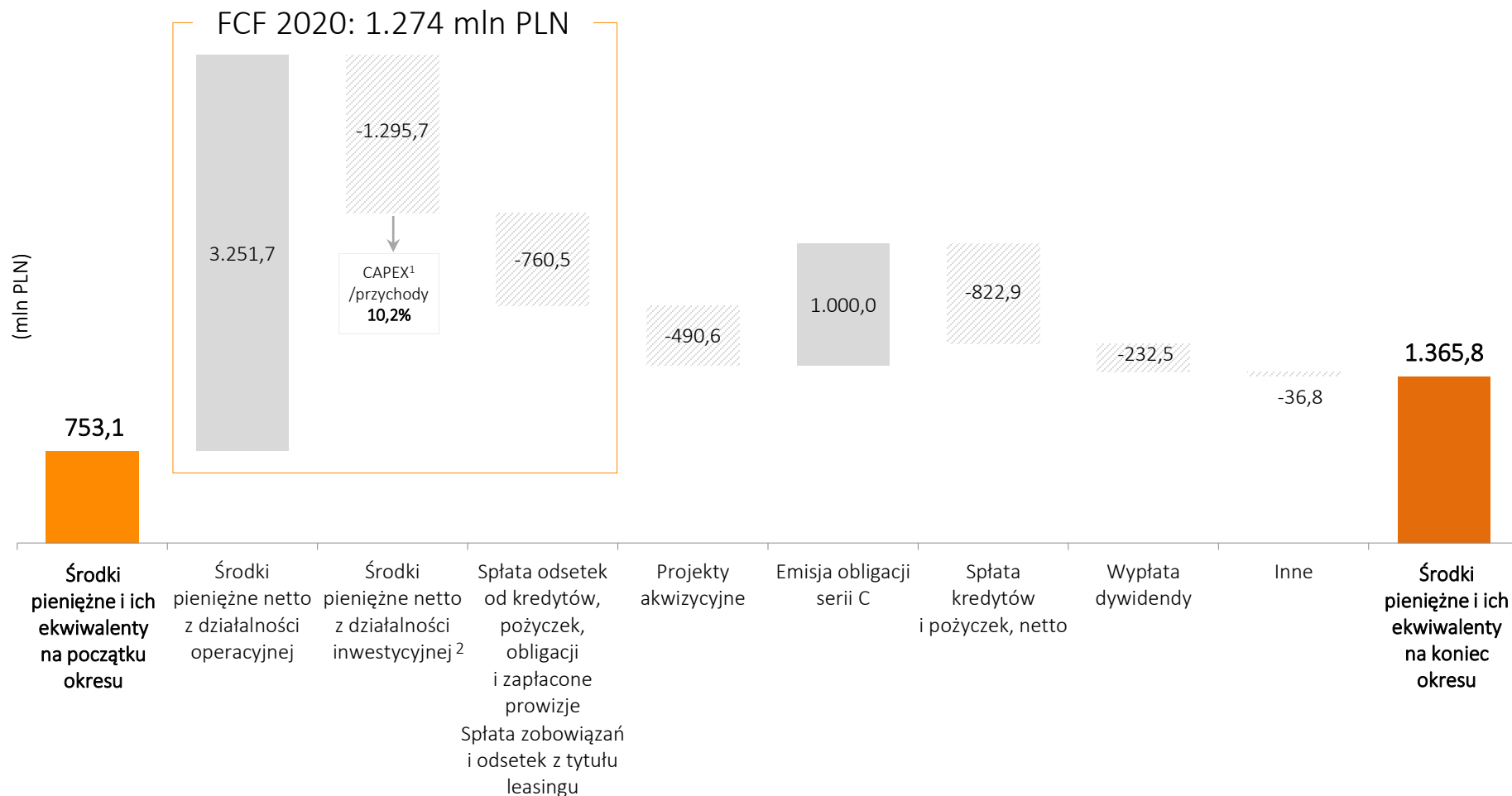


mln PLN	4Q'20	FY'20
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.029	3.252
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-425	-1.786
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, zapłacone prowizje	-59	-315
Splata zobowiązań i odsetek z tytułu leasingu	-105	-445
FCF po odsetkach	440	705
Projekty akwizycyjne	-2	491
Prowizje bankowe i inne koszty organizacji refinansowania		32
Koszty związane z COVID-19 (w tym darowizny)	1	46
Skorygowany FCF po odsetkach	439	1.274

Skorygowany FCF po odsetkach



Wysoki poziom środków pieniężnych pomimo intensyfikacji inwestycji i wypłaty pierwszej transzy dywidendy



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 r. oraz analizy własne;

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

(2) Po wyłączeniu projektów akwizycyjnych



N

E

T

I

A

interia

Zadłużenie Grupy

mln PLN	Wartość bilansowa na dzień 31.12.2020
Kredyt Terminowy (transza A i B)	9.300
Kredyt Rewolwingowy	335
Obligacje (seria B i C)	1.998
Leasing i inne	1.578
Zadłużenie brutto	13.212
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ¹	(1.366)
Zadłużenie netto	11.846
EBITDA LTM ²	4.238
Całkowite zadłużenie netto / EBITDA LTM	2,80x
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji ³	1,8%

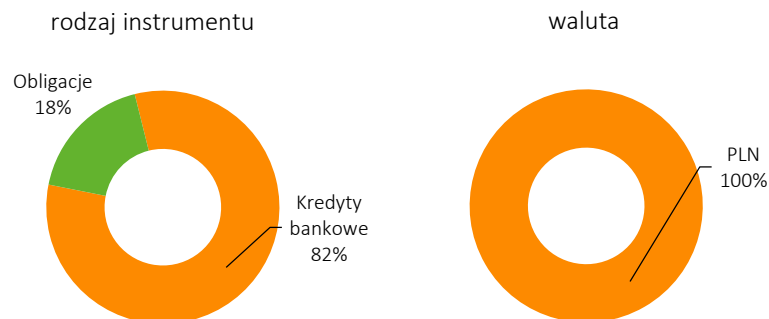
¹ Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych.

² Zgodnie z wymogami Umowy Kredytowej, kalkulacja EBITDA LTM obejmuje skorygowaną wartość EBITDA, tj. bez uwzględnienia kosztów związanych z epidemią COVID-19, w tym darowizn.

³ Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii B i Obligacji Serii C, wg stanu na dzień 31 grudnia 2020 r. przy WIBOR 1M na poziomie 0,20% i WIBOR 6M 0,25%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

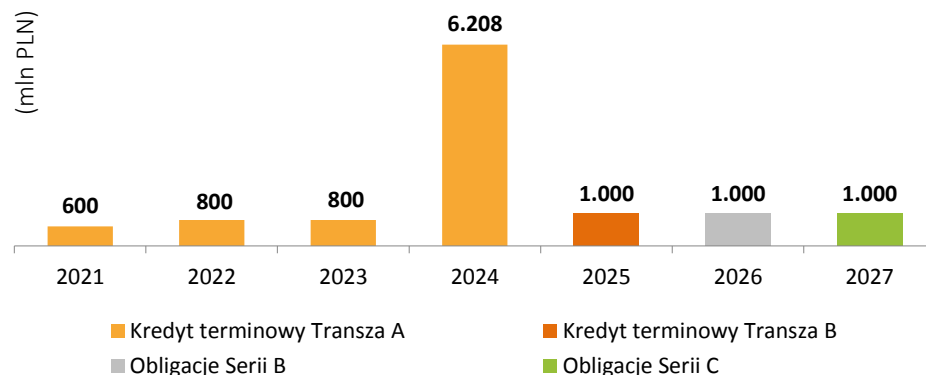
⁴ Wartość nominalna zadłużenia na dzień 31 grudnia 2020 r. (z wyłączeniem Kredytu Rewolwingowego i leasingu).

Struktura zadłużenia⁴



Zapadalność długu⁴

na dzień 31.12.2020



5. Podsumowanie 2020 r. i cele na 2021 r.

Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Cele na rok 2020 zostały osiągnięte



- Kontynuacja rozwoju strategii smartDOM – rozwój strategii multiplay opartej o koncept „Dla każdego. Wszędzie.”



- Kontynuacja inwestycji w atrakcyjny контент



- Kontynuacja strategicznej i synergicznej współpracy z Netią



- Realizacja kompleksowych i strategicznych rozwiązań IT wspólnie z Asseco



- Budowa pierwszej komercyjnej sieci 5G w oparciu o posiadane częstotliwości



- Utrzymanie wysokich marż i wysokiego poziomu generowanej gotówki umożliwiające wypłatę atrakcyjnej dywidendy dla akcjonariuszy



N E T I A



Zrealizowaliśmy również szereg ważnych dodatkowych inicjatyw



Przyspieszyliśmy budowę naszej sieci 5G z uwagi na rosnące zapotrzebowanie naszych klientów na szybką i niezawodną łączność internetową



Wykorzystaliśmy nadarzącą się okazję rynkową do istotnego wzmocnienia naszej pozycji w Internecie



Opracowaliśmy innowacyjny koncept współpracy opartej o współdzielenie infrastruktury aktywnej i pasywnej i znaleźliśmy długoletniego partnera infrastrukturalnego zainteresowanego współpracą w polskich operatorami mobilnymi



Wraz z naszym głównym akcjonariuszem Zygmuntem Solorzem wsparliśmy polskie społeczeństwo i służbę zdrowia w walce z pandemią darowiznami o wartości 50 mln PLN



N E T I A



Nasze oczekiwania i cele na 2021 r.

Cele na 2021 r.

- 1 Aktywne promowanie i sprzedaż nowych taryf 5G celem kontynuacji budowy ARPU w segmencie usług mobilnych
- 2 Objęcie zasięgiem naszej sieci 5G co najmniej 11 milionów mieszkańców Polski
- 3 Rozwój nowych obszarów działalności, w które zainwestowaliśmy w ostatnich latach (Netia, Interia.pl, Esoleo)
- 4 Kontynuacja rozwoju strategii smartDOM w oparciu o koncept „Dla każdego. Wszędzie.”
- 5 Kontynuacja inwestycji w atrakcyjny контент
- 6 Sukcesywna realizacja kompleksowych i strategicznych rozwiązań IT wspólnie z Asseco
- 7 Utrzymanie wysokich marż i wysokiego poziomu generowanej gotówki umożliwiające kontynuację wypłaty atrakcyjnej dywidendy dla akcjonariuszy



6. Dodatkowe informacje

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

5.1 Wyniki finansowe 4Q'20

Wyniki segmentu usług B2C i B2B



mln PLN	4Q'20	zmiana r/r	
Przychody ze sprzedaży	2.669	116	5%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	1.750	53	3%
EBITDA skorygowana ⁽²⁾	926	59	7%
Marża EBITDA skorygowana	34,7%	0,7pkt%	

- Zdrowa kondycja ARPU przekładająca się na wzrost przychodów detalicznych w połączeniu z wysokim poziomem rozliczeń międzyoperatorskich oraz pierwszymi wynikami sprzedaży fotowoltaiki powodują dynamiczny wzrost przychodów, co przekłada się również na wzrost wyniku EBITDA segmentu

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 r. oraz analizy własne

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

(2) EBITDA z pominięciem jednorazowych kosztów związanych z COVID-19 (w tym darowizn)



N

E

T

I

A



Wyniki finansowe segmentu mediowego



mln PLN	4Q'20	zmiana r/r	
Przychody ze sprzedaży	652	70	12%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	447	52	13%
EBITDA skorygowana ⁽²⁾	202	7	4%
Marża EBITDA skorygowana	30,9%	-2,5pkt%	

- Odbicie rynku reklamy telewizyjnej w połączeniu z konsolidacją wyników Interia.pl oraz TV Spektrum przekłada się na dynamiczny wzrost przychodów segmentu pozwalający na uzyskanie wzrostu EBITDA pomimo poniesienia wyższych kosztów kontentu oraz rozpoznania wyższej wartości sprzedanych licencji filmowych

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 r. oraz analizy własne

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

(2) EBITDA z pominięciem jednorazowych kosztów związanych z COVID-19 (w tym darowizn)



N

E

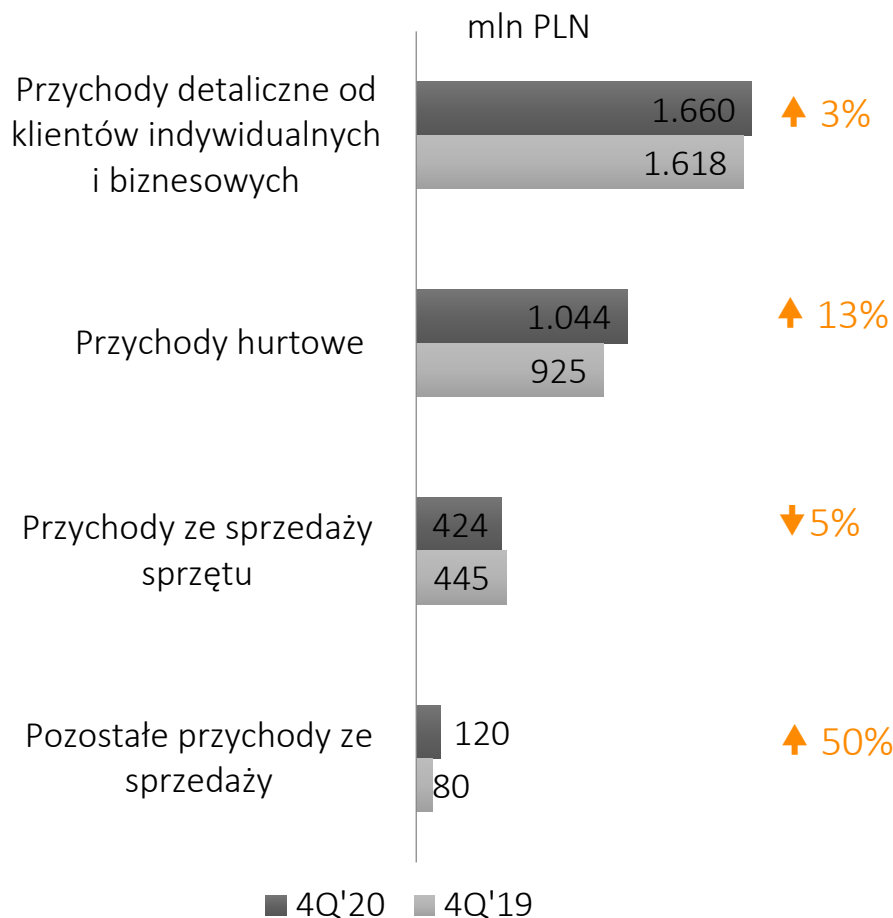
T

I

A



Struktura przychodów ze sprzedaży

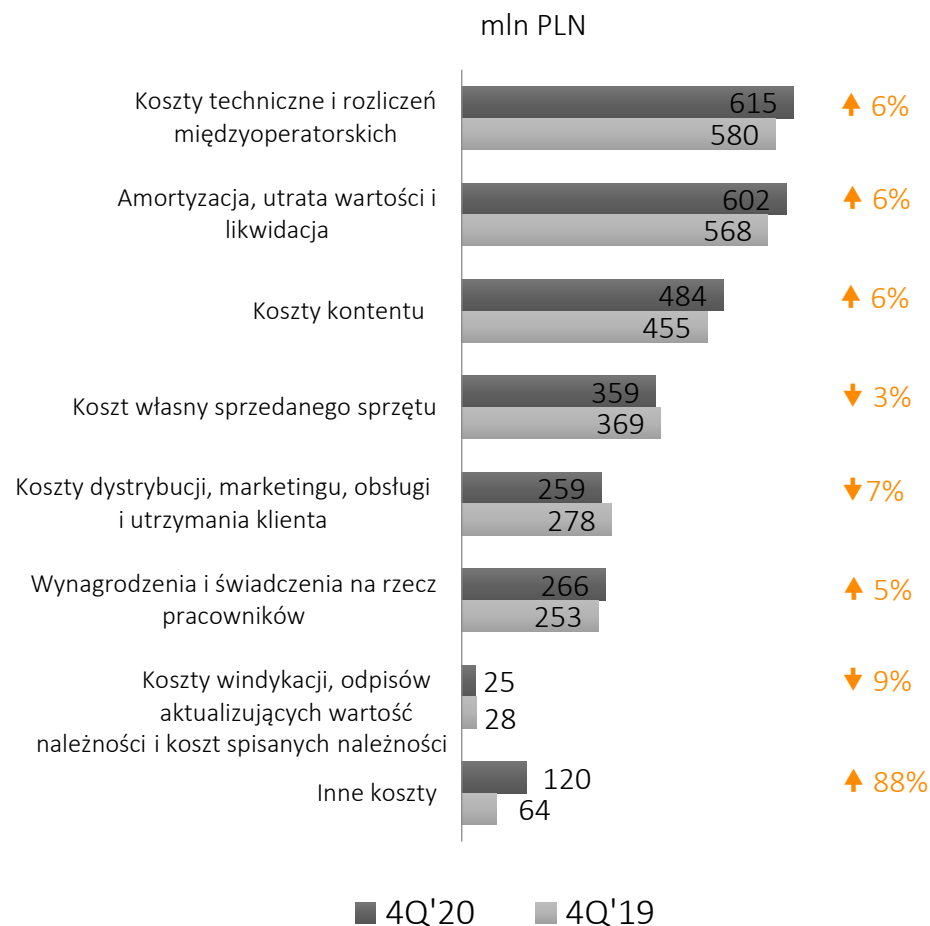


- Wzrost **przychodów detalicznych od klientów indywidualnych i biznesowych** przede wszystkim na skutek skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta, odzwierciedlonej w postaci wzrostu ARPU klientów kontraktowych i usług przedpłaconych
- Wyższe **przychody hurtowe** w wyniku wzrostu przychodów z tytułu reklamy związanego głównie z konsolidowaniem wyników Grupy Interia od lipca 2020 r. oraz wyższymi przychodami z reklamy telewizyjnej i sponsoringu dodatkowo wsparte przez istotny wzrost przychodów z rozliczeń międzyoperatorskich, będące wynikiem wzrostu wolumenu połączeń głosowych wykonywanych w okresie epidemii COVID-19, oraz przez wyższe przychody ze sprzedaży kanałów do operatorów kablowych i satelitarnych
- Spadek **przychodów ze sprzedaży sprzętu** w wyniku niższego wolumenu sprzedanego sprzętu, co spowodowane było wprowadzonymi w listopadzie i grudniu 2020 r. administracyjnymi ograniczeniami w handlu wprowadzonymi na skutek epidemii COVID-19
- Wzrost **pozostałych przychodów ze sprzedaży** spowodowany przede wszystkim konsolidacją przychodów spółki Esoleo, zajmującej się sprzedażą instalacji fotowoltaicznych dla klientów indywidualnych oraz na rynku B2B

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2020 r. oraz analizy własne



Struktura kosztów operacyjnych



- Wyższe **koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich** głównie na skutek wyższych kosztów rozliczeń międzyoperatorskich wynikających ze wzrostu wolumenu głosowego ruchu wychodzącego, na co wpłynęła epidemia COVID-19.
- Wzrost kosztów **amortyzacji, utraty wartości i likwidacji** wynika z intensyfikacji wydatków inwestycyjnych w trakcie 2019 i 2020 r., jak również dokonania odpisów aktualizujących na środki trwałe w budowie w 4Q'20.
- Wzrost **kosztów kontentu** w wyniku większej r/r liczby wyemitowanych wydarzeń sportowych, co przełożyło się na ujęcie wyższych kosztów licencji programowych, a jednocześnie odzwierciedliło się korzystnie na skali naszych przychodów. Ponadto zwiększyliśmy nakłady na produkcję własną i amortyzację praw sportowych i filmowych celem zwiększenia atrakcyjności naszej jesiennej ramówki.
- Niższe koszty **dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta** m.in. na skutek mniejszej intensywności działań marketingowych. Ponadto w 4Q'20 dokonaliśmy rekasyfikacji kosztów związanych ze sprzedażą instalacji fotowoltaicznych do pozycji „Inne koszty”.
- Wzrost **innych kosztów** głównie w związku z rekasyfikacją i ujęciem kosztów związanych z działalnością na rynku fotowoltaicznym, a także rozpoznaniem wyższych kosztów usług prawnych, doradczych i konsultingowych związanych z prowadzonymi projektami specjalnymi oraz wyższych kosztów sprzedanych licencji filmowych.

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	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. 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.
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



N E T I A

