

# Podsumowanie wyników za 4Q 2014 r. dla analityków i inwestorów



- Doskonałe wyniki sprzedaży podstawowych produktów grupy wsparte komunikacją oferty smartDOM
  - Wzrost całkowitej liczby RGU do **16,482 mln**
    - o 75% RGU świadczonych w modelu kontraktowym
    - o **Nr 1 na rynku płatnej telewizji** z udziałem szacowanym na **32%**
    - o **Nr 1 na rynku telefonii komórkowej świadczonej w modelu kontraktowym** – udział szacowany na **28,1%**
  - Stabilna baza klientów kontraktowych wynosząca **6,138 mln**
    - o ARPU klienta wzrosło **do 87,2 PLN**
    - o Wskaźnik nasycenia RGU na klienta – **2,01** i w trendzie wzrostowym
    - o Stabilny churn – **9,1%**
  - Skuteczne wdrażanie strategii multiplay:
    - o W ofertach smartDOM na koniec 4Q'14 było już ponad **569 tys. klientów**
    - o Liczba RGU posiadanych przez tę grupę klientów to **1,753 mln**
    - o W samym 4Q'14 klienci programu smartDOM dokupili **394 tys.** dodatkowych RGU
    - o Pozytywny wpływ komunikacji na sprzedaż ofert standardowych (single-play)
    - o Program smartDOM ma pozytywny wpływ na ARPU klienta kontraktowego
- Zakończenie renegotjacji warunków współpracy z Grupą Midas, skutkujące **obniżeniem stawki rozliczeniowej do 2,40 PLN/GB** (efektywne od stycznia 2015) w zamian za złożenie kolejnego zamówienia o wielkości 1.6 mld GB do wykorzystania w okresie 4-letnim. Jednocześnie Grupa Midas podała do publicznej wiadomości, że angażuje się w realizację „Projektu 800”, biorąc na siebie ciężar budowy sieci.
- Przychody ze sprzedaży Grupy wzrosły w 4Q'14 do poziomu **2,521 mld PLN**. Wyłączając wpływ konsolidacji grupy Metelem, przychody 'starej' Grupy Polsat wyniosły **868 mln zł** osiągając **wzrost r/r o 8%** głównie w wyniku wzrostu przychodów z mobilnego Internetu oraz wzrostu przychodów z usługi płatnej telewizji.
- Koszty Grupy wyniosły w 4Q'14 **2,125 mld PLN**, natomiast z wyłączeniem konsolidacji wyników grupy Metelem wzrosły r/r o 18% do poziomu **699 mln PLN**, głównie w wyniku:
  - Dodatkowych kosztów związanych z pozyskaniem klientów w ramach oferty SmartDOM
  - Wyższych kosztów transmisji danych, wynikającymi głównie z przyrostu liczby użytkowników usług mobilnego Internetu
- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy TV Polsat w 4Q14 wzrosły r/r o 1,5% do poziomu 285 mln PLN i stanowiły **24,8%** udziału w rynku reklamy telewizyjnej.
- Wynik EBITDA Grupy Polsat wynoszący **837mln PLN** przy marży EBITDA **33,2%** pod wpływem czynników sezonowych (subsidiowana sprzedaż w okresie przedświątecznym) oraz rosnących kosztów transmisji danych (renegocjacja stawki rozliczeniowej za 1GB będzie miała korzystny wpływ na stronę kosztową począwszy od stycznia 2015).
- Koszty finansowe wzrosły do poziomu **379 mln PLN**. Wzrost ten jest efektem ujęcia kosztów odsetek od kredytów i obligacji grupy Metelem, w tym również rozpoznania negatywnego efektu wyceny obligacji (efekt wyraźnego wzmocnienia USD), wyższych kosztów z tytułu odsetek naliczonych od Kredytów Terminowego i Rewolwingowego zaciągniętych w kwietniu 2014 roku, przy jednoczesnym braku kosztów z tytułu odsetek od Obligacji Senior Notes oraz przychodów z tytułu różnic kursowych z wyceny Obligacji Senior Notes (spłaconych w całości w maju 2014 roku), które wystąpiły w analogicznym okresie 2013 roku.



# Podsumowanie wyników za 4Q 2014 r. dla analityków i inwestorów



- Zysk netto wyniósł **14 mln PLN**. Poziom zysku netto pod wpływem kosztów odsetkowych grupy Metelem, jak również rozpoznania negatywnego efektu wyceny obligacji Senior Notes PLK (efekt wyraźnego wzmocnienia USD).
- Bardzo wysoki poziom wygenerowanego **FCF (414 mln PLN po opłaceniu odsetek)** przełożył się na wzrost poziomu środków gotówkowych do 1,748 mln PLN, pomimo dokonania przedterminowej przedpłaty 200 mln PLN SFA PLK, spłaty kolejnych 50 mln PLN w ramach RCF CPS oraz harmonogramowej spłaty 90 mln PLN w ramach SFA CPS.
- W efekcie wskaźnik dług netto/EBITDA na bazie wyceny nominalnej osiągnął na koniec 4Q'14 poziom **3,0x**, pomimo niekorzystnego wpływu zmiany kursu USD (osłabienie PLN vs USD o 6,4% w ciągu Q4'14).



# Podsumowanie wyników za 4Q 2014 r. dla analityków i inwestorów



## Wyniki finansowe Grupy Cyfrowego Polsatu

W wyniku nabycia w dniu 7 maja 2014 r. spółki Metelem Holding Company Limited, wyniki finansowe Grupy Kapitałowej CP obejmują wyniki spółki Metelem Holding Company Limited wraz z jej spółkami zależnymi, m.in. operatora telekomunikacyjnego Polkomtel. W związku z powyższym zmieniliśmy prezentację przychodów operacyjnych i kosztów operacyjnych w skróconym skonsolidowanym rachunku zysków i strat. Żadna z wprowadzonych zmian nie wpłynęła na uprzednio prezentowane przez Grupę Cyfrowy Polsat kwoty przychodów, kosztów, zysku netto za okres, EBITDA ani kapitału własnego. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, iż w wyniku wspomnianej konsolidacji dane za okres 4Q'14 nie są w pełni porównywalne.

w mln PLN	NOWA GRUPA				STARA GRUPA	
	4Q'14	Zmiana r/r	Konsensus rynkowy	Różnica	4Q'14	Zmiana r/r
<b>Przychody ze sprzedaży, w tym:</b>	<b>2.521</b>	<b>215%</b>	<b>2.530</b>	<b>-0,4%</b>	<b>868</b>	<b>8%</b>
- Przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych	1.702	265%	n/a	n/a	496	6%
- Przychody hurtowe	641	102%	n/a	n/a	331	4%
- Przychody ze sprzedaży sprzętu	160	1.551%	n/a	n/a	26	169%
- Pozostałe przychody	18	145%	n/a	n/a	15	98%
<b>Koszty operacyjne, w tym:</b>	<b>2.125</b>	<b>259%</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>699</b>	<b>18%</b>
- Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	557	680%	n/a	n/a	119	66%
- Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	444	547%	n/a	n/a	70	2%
- Koszty kontentu	296	13%	n/a	n/a	290	11%
- Koszt własny sprzedanego sprzętu	377	3,465%	n/a	n/a	32	202%
- Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	218	136%	n/a	n/a	95	3%
- Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	151	184%	n/a	n/a	56	5%
- Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	27	283%	n/a	n/a	10	36%
- Pozostałe koszty	56	101%	n/a	n/a	27	-1%
<b>EBITDA</b>	<b>837</b>	<b>204%</b>	<b>857</b>	<b>-2,3%</b>	<b>258</b>	<b>-6%</b>
Marża EBITDA	33,2%	-1,2pkt%	33,9%	-0,7pkt%	29,8%	-4,6pkt%
EBIT	394	90%	389	1,1%	189	-9%
Zysk netto	14	-92%	-5	n/a	136	-22%

\* w oparciu o prognozy: DM BOŚ, BDM, BZ WBK, Deutsche Bank, DM mBanku, Erste, BESI, ING, Ipopema, Pekao Investment Banking S.A., PKO BP, Trigon



# Podsumowanie wyników za 4Q 2014 r. dla analityków i inwestorów



## Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

W związku z rozpoczętą z dniem 7 maja 2014 r. konsolidacją wyników Metelem Holding Company Limited, pośrednio kontrolującej Polkomtel, Spółka postanowiła dostosować sposób prezentacji danych operacyjnych do nowej struktury i sposobu działania naszej Grupy. Poniżej przedstawiony został nowy układ wskaźników operacyjnych (KPI) obejmujących naszą działalność w segmencie usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym, w szczególności obejmujących usługi telefonii komórkowej, Internetu oraz płatnej telewizji.

Należy podkreślić, że prezentowane poniżej wskaźniki operacyjne za okres 4Q'13 mają jedynie charakter informacyjny oraz przedstawiają, jaki wpływ na wyniki operacyjne Grupy miałyby wyniki operacyjne grupy Metelem, a w szczególności Polkomtela, gdyby wchodziła w skład Grupy Polsat w porównywanym okresie. Wskaźniki te zostały przygotowane wyłącznie w celach ilustracyjnych i ze względu na swój charakter prezentują hipotetyczną sytuację, dlatego też nie przedstawiają rzeczywistych wyników operacyjnych Grupy za dane okresy.

	4Q		
	2014	2013	Zmiana %
<b>Łączna liczba RGU</b> (kontraktowe+przedpłacone)	<b>16.482.031</b>	<b>16.447.334</b>	<b>0,2%</b>
<b>USŁUGI KONTRAKTOWE</b>			
<b>Łączna liczba RGU na koniec okresu, w tym:</b>	<b>12.347.828</b>	<b>11.978.807</b>	<b>3,1%</b>
Płatna telewizja, w tym:	4.391.702	4.212.323	4,3%
<i>Multiroom</i>	844.809	719.935	17,3%
Telefonia komórkowa	6.587.915	6.778.675	-2,8%
Internet	1.368.211	987.809	38,5%
<b>Liczba klientów kontraktowych</b>	<b>6.137.531</b>	<b>6.287.658</b>	<b>-2,4%</b>
ARPU na klienta [PLN]	87,2	87,1	0,1%
Churn na klienta	9,1%	9,2%	-0,1 pkt%
Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta	2,01	1,91	5,2%
<b>USŁUGI PRZEDPŁACONE</b>			
<b>Łączna liczba RGU na koniec okresu, w tym:</b>	<b>4.134.203</b>	<b>4.468.527</b>	<b>-7,5%</b>
Płatna telewizja	122.787	77.771	57,9%
Telefonia komórkowa	3.792.978	4.171.810	-9,1%
Internet	218.438	218.946	-0,2%
ARPU na RGU prepaid [PLN]	18,2	17,5	4,0%



# Podsumowanie wyników za 4Q 2014 r. dla analityków i inwestorów



- **Łączna liczba aktywnych usług** świadczonych przez Grupę zarówno w modelu kontraktowym jak i przedpłaconym wyniosła 16.482.031.
- Na koniec 4Q14 usługi kontraktowe stanowiły 74,9% łącznej liczby świadczonych usług. Wskaźnik ten wzrósł r/r z poziomu 72,8%.
- **Usługi kontraktowe:**
  - Liczba aktywnych usług kontraktowych świadczonych przez nas wzrosła o 3,1% do 12.347.828 na koniec 4Q14. Wzrost ten jest efektem przede wszystkim wzrostu o 38,5% liczby usług świadczonych w obszarze dostępu do szerokopasmowego mobilnego Internetu, co jest związane z prowadzoną przez Grupę strategią aktywnego promowania sprzedaży usług świadczonych w oparciu o technologie LTE/HSPA+, m.in. poprzez wprowadzenie oferty PowerLTE, oraz dynamicznie rosnącą liczbą użytkowników Internetu w Polsce.
  - łączna liczba świadczonych usług kontraktowych płatnej telewizji wzrosła w 4Q14 o 4,3%, do 4.391.702, m.in. na skutek istotnego wzrostu liczby świadczonych usług Multiroom. Jednocześnie spadła liczba świadczonych usług telefonii komórkowej, z poziomu 6.778.675 na 4Q13 do poziomu 6.587.915 na koniec 4Q14, co jest efektem m.in. dojrzałości i wysokiej konkurencyjności polskiego rynku telefonii mobilnej.
  - łączna liczba naszych klientów, którym świadczymy usługi w modelu kontraktowym, wyniosła 6.137.531 na koniec 4Q14, co stanowi spadek o 2,4% w stosunku do liczby, którą Grupa posiadałaby na koniec 4Q14, przy założeniu wcześniejszego włączenia Polkomtelu do Grupy. Głównymi powodami tego spadku są: łączenie kontraktów pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego oraz spadek liczby klientów usług telefonii komórkowej.
  - W 4Q14 średni miesięczny przychód na klienta osiągnął 87,2 zł. W ramach naszej oferty zintegrowanej smartDOM aktywnie prowadzimy dosprzedaż produktów i usług do połączonej bazy klientów Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu, co pozytywnie wpływa na ARPU. Od momentu wprowadzenia oferty smartDOM w lutym 2014 roku obserwujemy sukcesywny wzrost ARPU z poziomu 84,8 zł na koniec 1Q14 do obecnego poziomu wynoszącego 87,2 zł.
  - Dzięki naszym skutecznym programom utrzymaniowym, wskaźnik odpływu klientów wyniósł 9,1% w 12-miesięcznym okresie zakończonym 31 grudnia 2014 roku w porównaniu do 9,2% w okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2013 roku.
  - Na koniec 4Q14 na jednego klienta z naszej bazy przypadało 2,01 aktywnych usług kontraktowych, co stanowi wzrost o 5,2% w porównaniu do 1,91 na koniec 4Q13. Wzrost wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta wynika z prowadzonych przez nas działań marketingowych i sprzedażowych, ukierunkowanych na maksymalizację sprzedaży produktów i usług do jednego klienta.
  - Program smartDOM odnotowuje bardzo dobre wyniki sprzedaży i pozytywnie oddziałuje na poziom wskaźnika nasycenia RGU na jednego klienta oraz ARPU klienta kontraktowego. Od momentu uruchomienia w połowie lutego 2014 roku do końca 2014 roku z oferty tej skorzystało 569 tys. klientów, którzy posiadali łącznie ponad 1,75 mln aktywnych usług (RGU). W 4Q14 przyrost liczby usług w ramach programu smartDOM wyniósł 394 tys. Wskaźnik nasycenia RGU na jednego klienta w tej grupie na dzień 31 grudnia 2014 roku wyniósł 3,1.



# Podsumowanie wyników za 4Q 2014 r. dla analityków i inwestorów



## • Usługi przedpłacone

- Liczba świadczonych przez nas aktywnych usług przedpłaconych spadła o 334.324, czyli o 7,5% do 4.134.203 na koniec 4Q14. Spadek ten spowodowany był przede wszystkim zmniejszeniem liczby świadczonych usług przedpłaconych telefonii komórkowej przy jednoczesnym silnym wzroście liczby świadczonych w modelu przedpłaconym usług płatnej telewizji.
- Średni miesięczny przychód na RGU prepaid wynosił 18,2 zł w 4Q14, co stanowi wzrost o 4,0% wobec 17,5 zł w analogicznym okresie 2013 r.

## Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

	4Q		
	2014	2013	Zmiana %
<b>Udział w oglądalności<sup>1</sup>, w tym:</b>	<b>24,50%</b>	<b>23,06%</b>	<b>6,24%</b>
POLSAT (kanał główny)	13,65%	12,83%	6,39%
Kanały tematyczne	10,85%	10,23%	6,06%
<b>Udział w rynku reklamy<sup>2</sup></b>	<b>24,8%</b>	<b>25,4%</b>	<b>-2,5%</b>
<b>Wydatki na reklamę telewizyjną<sup>3</sup> (mln PLN)</b>	<b>1,148</b>	<b>1.103</b>	<b>4,1%</b>

<sup>1</sup> NAM, udział w oglądalności w grupie wszyscy 16-49 lat, cała doba

<sup>2</sup> Szacunki własne na podstawie danych Starlink;

<sup>3</sup> Starlink, reklama spotowa i sponsoring

- Bardzo dobre wyniki oglądalności jesiennej ramówki
  - Kanał główny liderem oglądalności w grupie komercyjnej
  - Grupa Polsat zanotowała najwyższy udział oglądalności głównie dzięki:
    - Sukcesowi jesiennej ramówki
    - Wzrostowi oglądalności kanałów tematycznych
- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy TV Polsat w 4Q14 wzrosły r/r o 1,5% do poziomu 285 mln PLN i stanowiły 24,8% udziału w rynku reklamy telewizyjnej.



## Cele Grupy Cyfrowego Polsatu na 2015 r.

- Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym
  - Wzrost całkowitej liczby sprzedanych usług (RGU) i nasycenia bazy klientów usługami zintegrowanymi
  - Konsekwentna budowa ARPU na klienta
- Segment nadawania i produkcji telewizyjnej
  - Kontynuacja strategii zakładającej utrzymanie udziałów w oglądalności oraz wzrost przychodów reklamowych przynajmniej zgodny z dynamiką wzrostu rynku reklamy telewizyjnej (oczekiwany średni jednocyfrowy wzrost wartości telewizyjnego rynku reklamowego)
- Wyniki finansowe
  - Utrzymanie wysokich marż, dalsza optymalizacja bazy kosztowej
  - Konsekwentne obniżanie zadłużenia spółki, wsparte stabilnym poziomem wolnych przepływów pieniężnych