



Wyniki finansowe Q4 2013 i 2013 r.

Warszawa, 27 lutego 2014 r.

Dominik Libicki – Prezes Zarządu, CEO

Tomasz Szelaąg – Członek Zarządu, CFO

Maciej Stec – Członek Zarządu Telewizji Polsat

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.

1

Wprowadzenie



- Kolejny rok bardzo dobrych wyników finansowych grupy
 - Przychody: 2.960 mln PLN
 - EBITDA: 1.046 mln PLN
 - Zysk netto: 525 mln PLN

- Transakcja nabycia Metelem Holding Company Limited
 - Zawarcie warunkowych umów z wszystkimi właścicielami Metelem Holding Company Limited
 - Zgoda NWZA na warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki
 - Refinansowanie zadłużenia i przygotowanie prospektu emisyjnego – w toku – zgodnie z harmonogramem opublikowanym 14 listopada 2013 r.



- Przyjęcie nowej polityki dywidendowej
 - Zarząd będzie przedkładać WZ propozycję wypłaty dywidendy w wysokości od 33% do 66% jednostkowego zysku netto Spółki, jeżeli wskaźnik całkowitego zadłużenia grupy kapitałowej Spółki dług netto/EBITDA na koniec roku obrotowego, którego dotyczy podział zysku, wyniesie poniżej 2,5x
 - Wypłata co najmniej 100 mln PLN dywidendy w 2014 r. po finalizacji transakcji zakupu Metelem

- Poszerzenie zasięgu sieci LTE/HSPA+
 - 66,7% (około 26 mln) Polaków w zasięgu Internetu LTE
 - 99,6% populacji (38,5 mln osób) z dostępem do technologii HSPA/HSPA+
 - 10 tys. miejscowości z dostępem do LTE
 - Ponad 8,5 tys. stacji bazowych
 - Ponad 40 urządzeń konsumenckich obsługujących LTE

Najważniejsze wydarzenia



- smartDOM – pierwszy, z wielu nowych projektów, których celem jest realizacja zapowiadanych synergii przychodowych
- Rozpoczęcie procesu integracji operacyjnej Cyfrowego Polsatu i Polkomtelu (Marketing, Sprzedaż, Obsługa i Utrzymanie Klienta, IT oraz Strategia) mającego na celu realizację zapowiadanych synergii przychodowych i kosztowych

Oszczędzanie przez dodawanie
240zł oszczędności na każdej dodanej usłudze

Polecamy!
Janusz Paweł M...

plus   smartDOM



- Nowe stacje w ofercie biura sprzedaży Polsat Media: NBC Universal, Kino Polska, Eurosport Media, Stopklatka oraz Chello Zone
- Nabycie wyłącznych praw do transmisji eliminacji do Mistrzostw Europy 2016, turnieju finałowego Euro we Francji i eliminacji do Mundialu 2018
- Start nowego kanału Polsat News HD (luty 2014) oraz Polsat News Plus (planowany start w marcu 2014)
- Nowe pozycje programowe w wiosennej ramówce – 5 nowych programów („Dancing with the stars - Taniec z gwiazdami”, „Hell's kitchen - Piekielna kuchnia”, „Twoja twarz brzmi znajomo” oraz seriale paradokumentalne „Pielęgniarki” i „Dzień, który zmienił moje życie”)

Podsumowanie wyników operacyjnych



- Liczba abonentów płatnej telewizji na koniec 4Q'13 na stabilnym poziomie 3.535.045
- ARPU Pakietu Familijnego w 4Q'13 wzrosło do 49,8 PLN, zaś ARPU Pakietu Mini wzrosło do 13,5 PLN
- Wskaźnik churn wyniósł 9,5%
- Liczba użytkowników Internetu w 4Q'13 wzrosła do 235 tys.
- Średniomiesięczna liczba użytkowników witryny/aplikacji IPLA w 2013 r., według naszych danych, wyniosła blisko 3,9 mln



- Udział w oglądalności Grupy w 4Q'13 wzrósł do 23,1%
- Udział w rynku reklamy telewizyjnej w 4Q'13 roku wzrósł do 25,5%

2

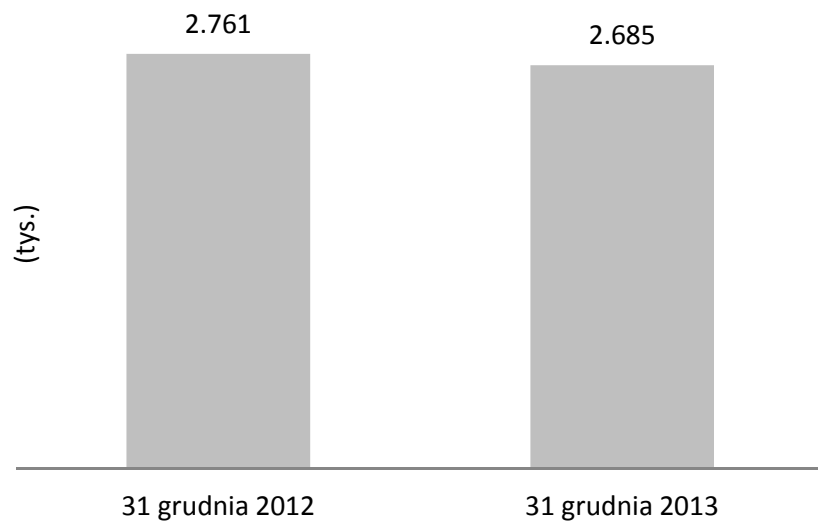
Wyniki operacyjne

Stabilna baza abonentów

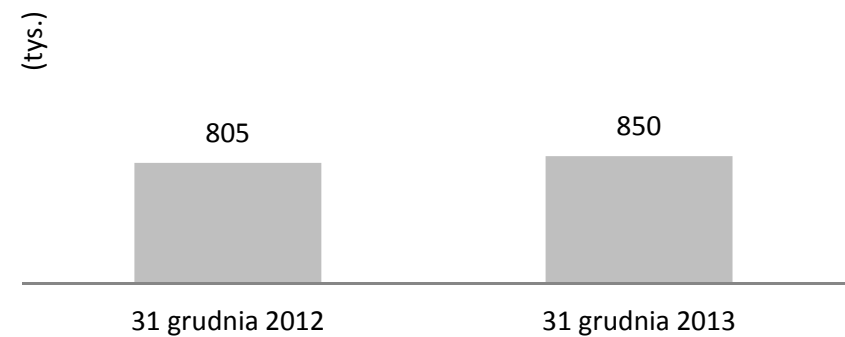


- W ujęciu rocznym nasza baza abonentów na koniec 4Q'13 wyniosła **3,54 mln**
- Prawie 19% bazy abonentów korzysta z usługi Multiroom

Abonenci — Pakiet Familijny



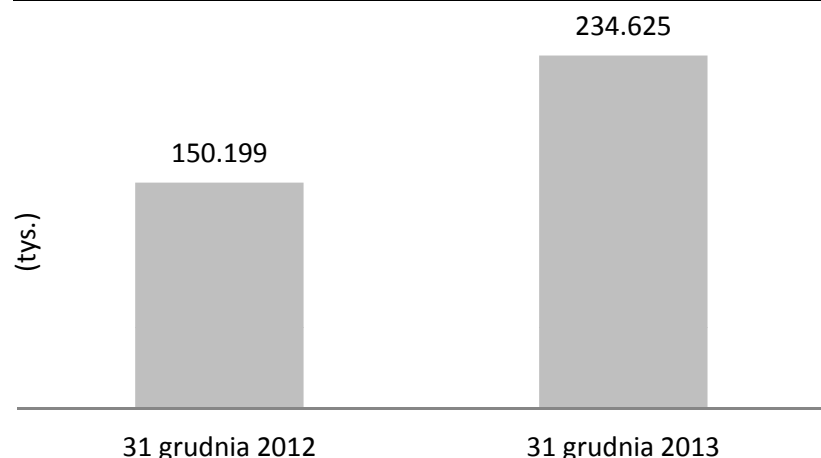
Abonenci — Pakiet Mini (w tym TV Mobilna)



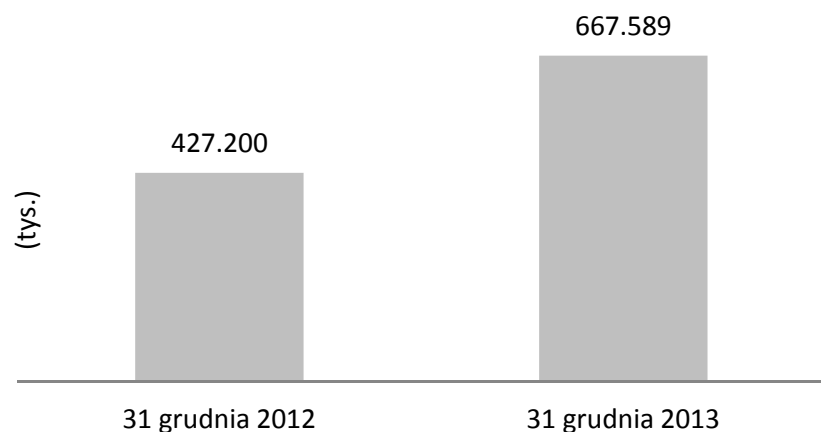
Czynniki dalszego wzrostu wartości segmentu klientów indywidualnych



Użytkownicy dostępu do Internetu



Użytkownicy usługi Multiroom



🌐 Dodatkowe źródła przychodów

- Już 83% naszych klientów korzysta z dekodерów HD
- 1,1 mln transakcji VOD/PPV w 2013 r. i 4,6 mln od momentu uruchomienia usługi
- Poprawa struktury przychodów serwisu IPLA (25% abonament, 75% reklama)
- Wzrost przychodów reklamowych generowanych przez nasze serwisy internetowe, w tym głównie przez ipla.tv oraz polsatsport.pl

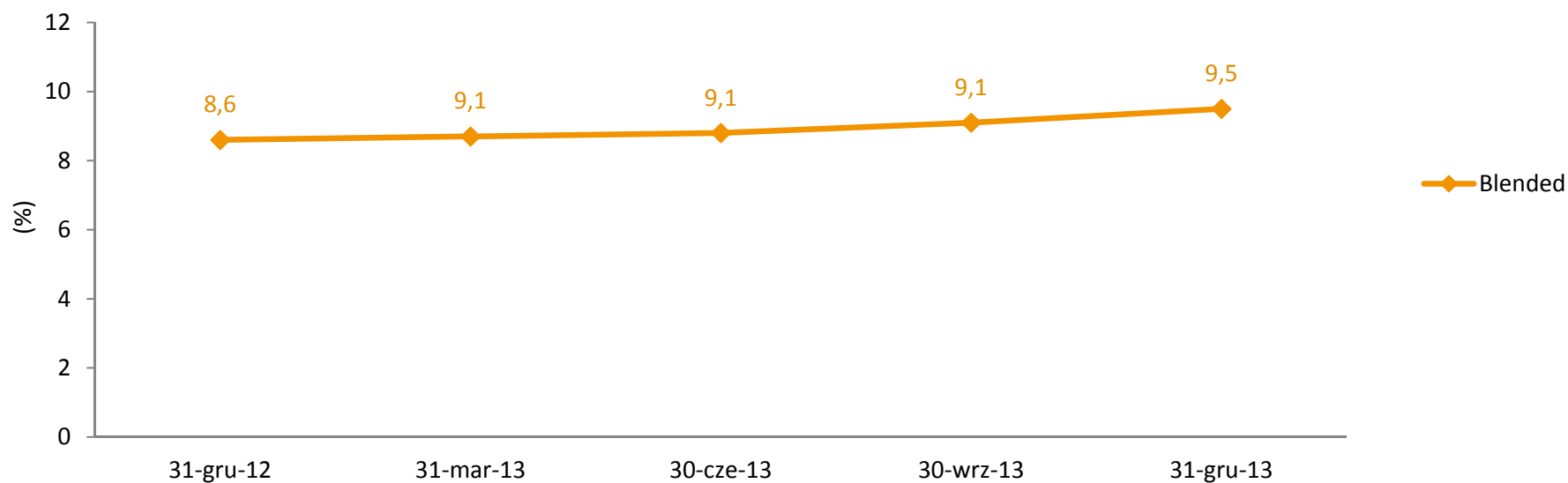
Niski wskaźnik churn



● Churn (blended) w 4Q'13 na poziomie 9,5% w wyniku:

- Wysokiej satysfakcji klientów
- Skutecznych programów utrzymaniowych

Churn (12 miesięcy)



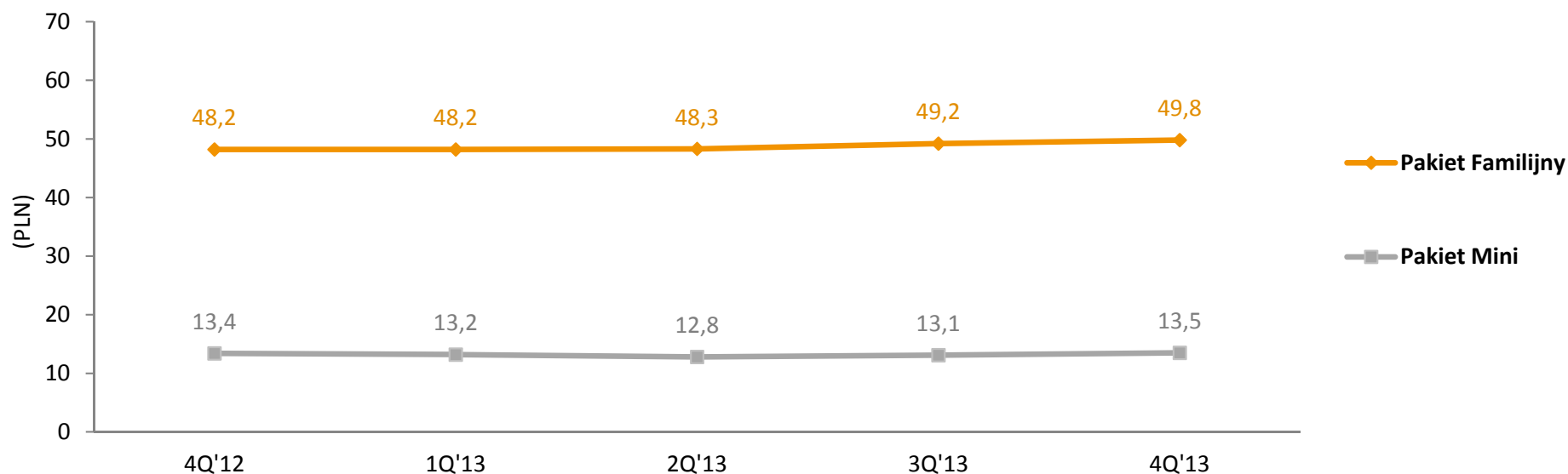
Nota: Wskaźnik odpływu abonentów (churn) definiujemy jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy do średniorocznej liczby umów w tym 12 miesięcznym okresie. Liczba rozwiązanych umów jest pomniejszona o liczbę abonentów, którzy zawarli z nami ponownie umowę nie później niż z końcem tego 12 miesięcznego okresu oraz o liczbę abonentów, którzy posiadali więcej niż jedną umowę i dokonali rozwiązania jednej z nich, w zamian zobowiązując się do korzystania z usługi Multiroom.

Organiczny wzrost ARPU



- Wskaźnik ARPU Pakietu Familijnego w 4Q'13 wzrósł do 49,8 PLN
 - Migracja abonentów do wyższych pakietów programowych
 - Sprzedaż dodatkowych usług m.in. Multiroom i VOD/PPV
 - ARPU Pakietu Familijnego w grudniu 2013 r. zgodnie planem przekroczyło 50 PLN

ARPU



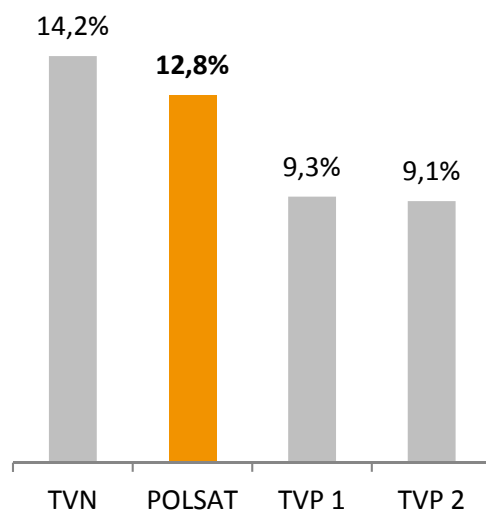
Nota: „ARPU” odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto na jednego abonenta, któremu świadczyliśmy usługi, obliczanego poprzez podzielenie sumy przychodów netto, generowanych przez naszych abonentów na oferowane przez nas usługi płatnej telewizji cyfrowej w danym okresie przez średnią liczbę abonentów, którym świadczyliśmy usługi w danym okresie

Udziały w oglądalności (4Q'13)

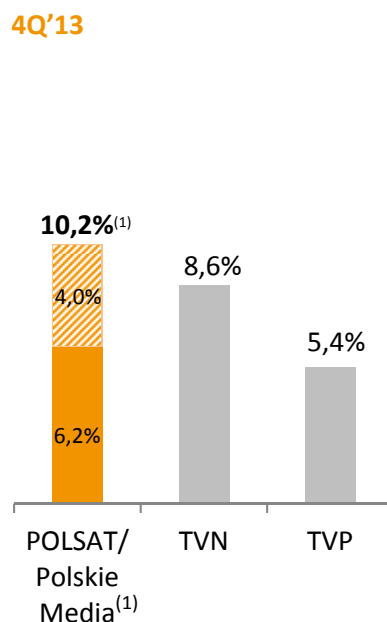


- Wyniki oglądalności Grupy Telewizji Polsat w 4Q'13 zgodne ze strategią
 - Oglądalność kanału głównego spadła, na co wpływ miała fragmentaryzacja rynku spowodowana w znacznej mierze wzrostem zasięgu naziemnej telewizji cyfrowej (wyłączenie nadajników analogowych z końcem lipca 2013)
 - Oglądalność pozostałych kanałów grupy wzrosła r/r o 94%, głównie dzięki dołączeniu do grupy kanałów TV4 i TV6

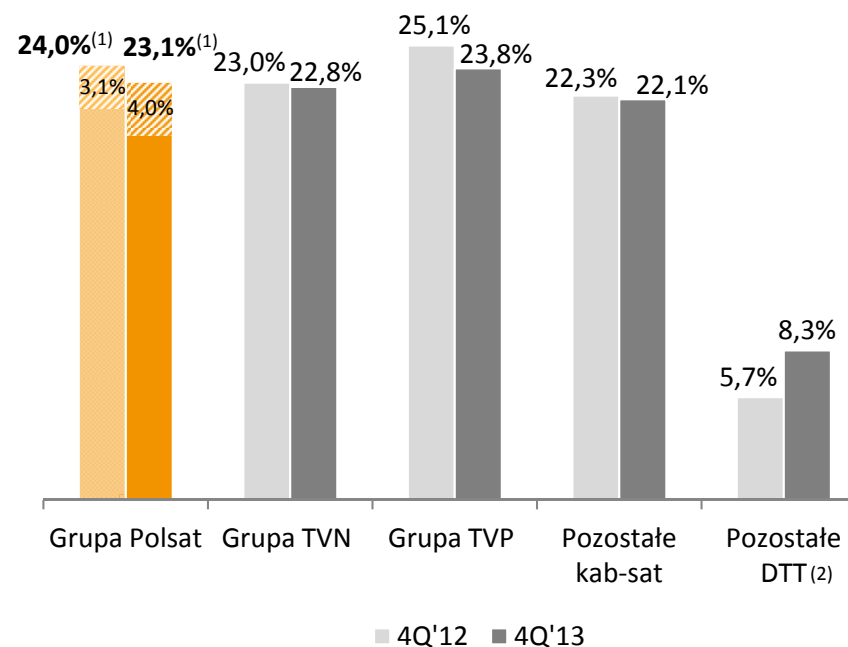
Udział w oglądalności głównych kanałów



Udział w oglądalności kanałów tematycznych



Dynamika udziałów w oglądalności



Źródło: NAM, wszyscy 16-49, cała doba; SHR%, analizy wewnętrzne

Nota: (1) Zawiera udział kanałów TV4, TV6 wynoszący w 4Q'12 i 4Q'13 odpowiednio 3,14% i 4,04%;

(2) ATM Rozrywka, ESKA TV, Polo TV, TV Puls, Puls2; wzrost/r o 46%

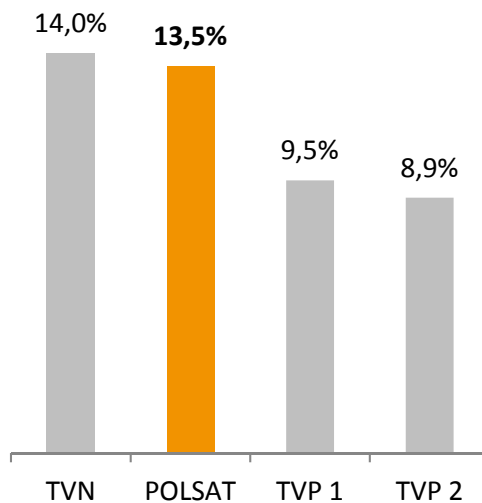
Udziały w oglądalności (2013)



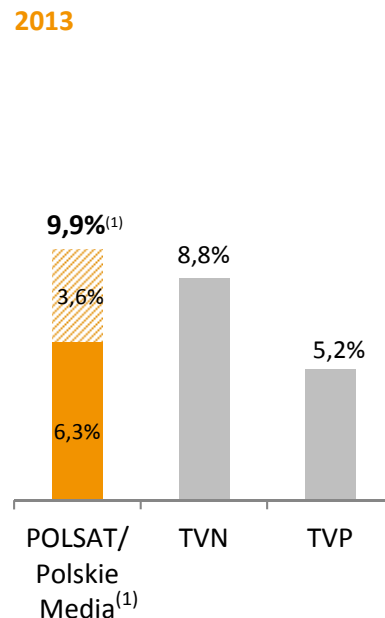
Wyniki oglądalności Grupy Telewizji Polsat w 2013 r. pod wpływem cyfryzacji

- Oglądalność kanału głównego spadła, na co wpływ miała fragmentaryzacja rynku, spowodowana wzrostem zasięgu naziemnej telewizji cyfrowej, jednakże spadek ten został skutecznie skompensowany wzrostem oglądalności pozostałych kanałów Grupy oraz akwizycją kanałów TV4 i TV6

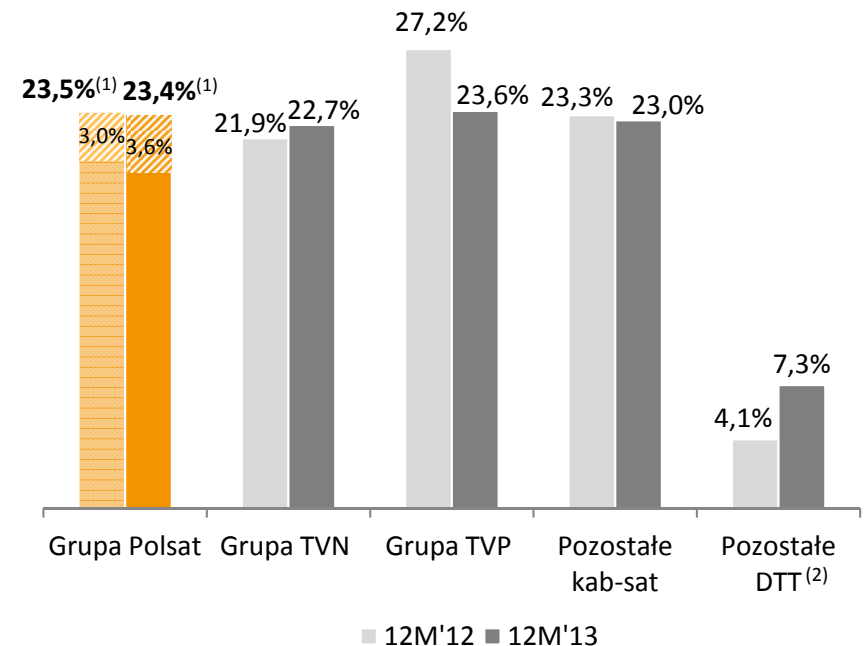
Udział w oglądalności głównych kanałów



Udział w oglądalności kanałów tematycznych



Dynamika udziałów w oglądalności



Źródło: NAM, wszyscy 16-49, cała doba; SHR%, analizy wewnętrzne

Nota: (1) Zawiera udział kanałów TV4, TV6 wynoszący w 12M'12 i 12M'13 odpowiednio 3,0% i 3,6%; skonsolidowany udział Grupy TV Polsat z uwzględnieniem wyników TV4 i TV6 konsolidowanych od września 2013 wyniósł w 12M'12 i 12M'13 odpowiednio 20,5% i 21,1%,

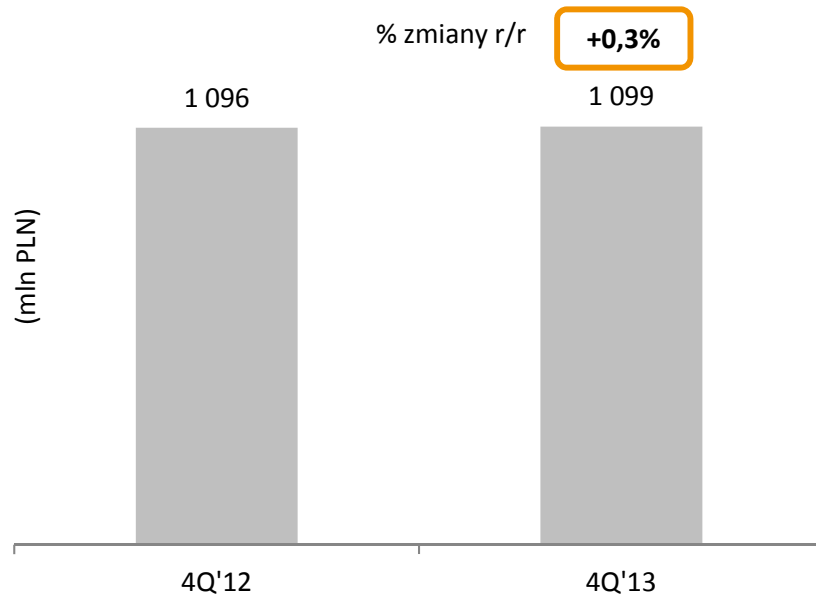
(2) ATM Rozrywka, ESKA TV, Polo TV, TV Puls, Puls2; wzrost r/r 79%.

Pozycja na rynku reklamy (4Q'13)

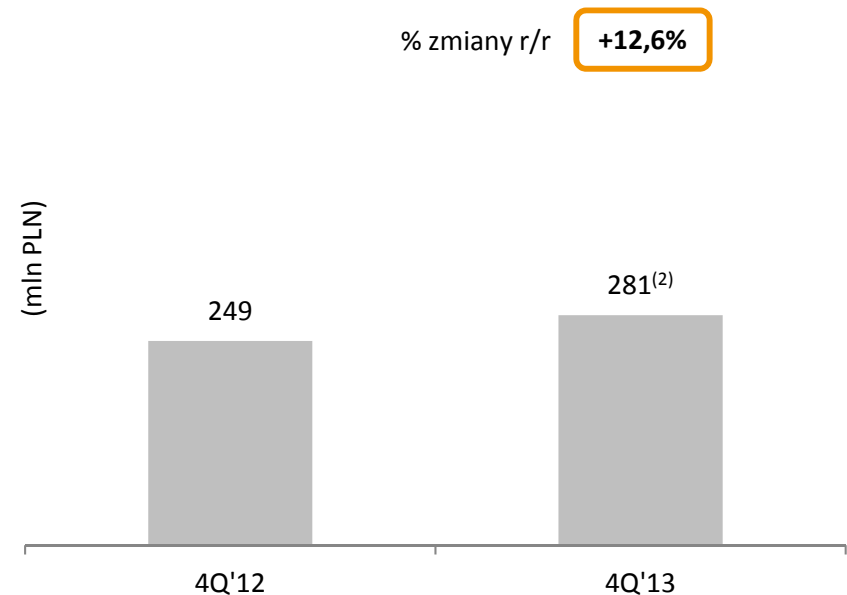


- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat zgodne z przyjętą strategią
 - Wzrost przychodów w wyniku konsolidacji od września 2013 roku wyników TV4 i TV6 dzięki czemu udział Grupy w rynku wzrósł w 4Q'13 do poziomu 25,5%. Wyłączając wpływ konsolidacji dynamika jest nieco wyższa niż rynek reklamy

Wydatki na reklamę i sponsoring



Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat⁽¹⁾



Źródło: Starlink, reklama spotowa i sponsoring; TV Polsat; analizy wewnętrzne

Nota: (1) Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat wg definicji Starlink

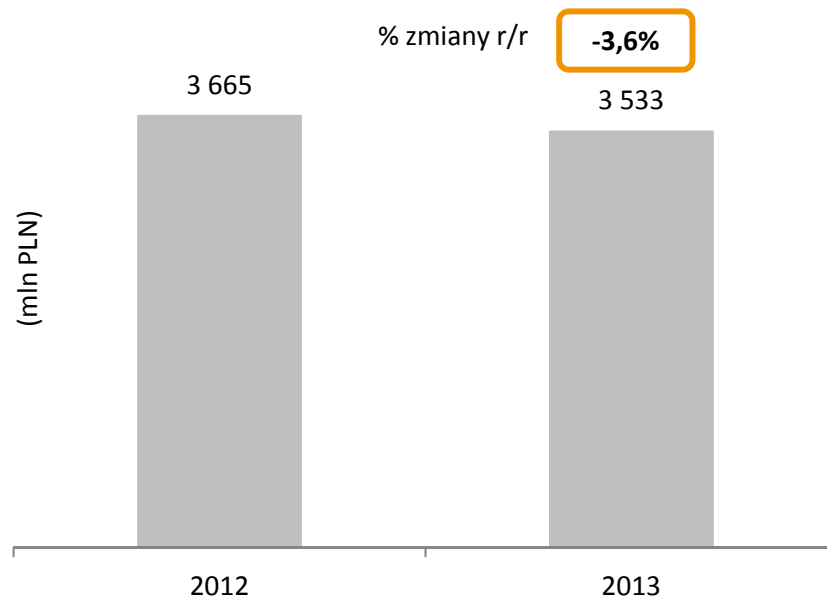
(2) W tym 30 mIn PLN przychodów z reklamy w wyniku konsolidacji od września 2013 r. wyników Polskie Media S.A.

Pozycja na rynku reklamy (2013)

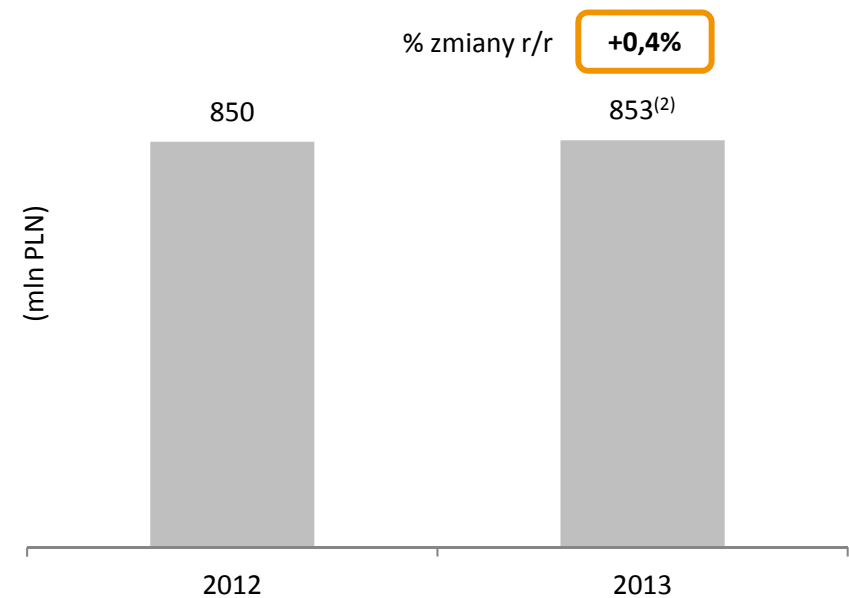


- Wzrost do 24,1% udziału w rynku reklamy telewizyjnej, pomimo fragmentaryzacji rynku, głównie dzięki akwizycji kanałów TV4 i TV6
 - Wyłączając efekt konsolidacji nowych stacji dynamika przychodów z reklamy i sponsoringu zbliżona do rynku

Wydatki na reklamę i sponsoring



Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat⁽¹⁾



Źródło: Starlink, reklama spotowa i sponsoring; TV Polsat; analizy wewnętrzne

Nota: (1) Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat wg definicji Starlink

(2) W tym 39 mIn PLN przychodów z reklamy w wyniku konsolidacji od września 2013 r. wyników Polskie Media S.A.

3

Wyniki finansowe

Wyniki finansowe Grupy (4Q'13)



w mln PLN	4Q 2013	zmiana r/r	
Przychody	804	↑	7%
Koszty ⁽¹⁾	529	↑	5%
EBITDA	275	↑	11%
Marża EBITDA	34,4%	↑	1,5pkt%
Zysk netto	173	↑	42%

Wzrost przychodów wynika ze wzrostu organicznego segmentu klientów indywidualnych oraz włączenia do konsolidacji spółki Polskie Media S.A.

Wzrost kosztów głównie w wyniku włączenia do konsolidacji spółki Polskie Media S.A. oraz wyższych kosztów:

- produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych
- efektu niskiej bazy kosztów licencji programowych w 4Q'12⁽²⁾

Poziom zysku netto odzwierciedla wyższe dodatnie różnice kursowe z wyceny obligacji Senior Notes oraz niższe koszty obsługi długu (niższe odsetki dzięki wcześniejszej spłacie części długu w 3Q'12, 2Q'13 oraz 3Q'13)

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 r. oraz analizy wewnętrzne

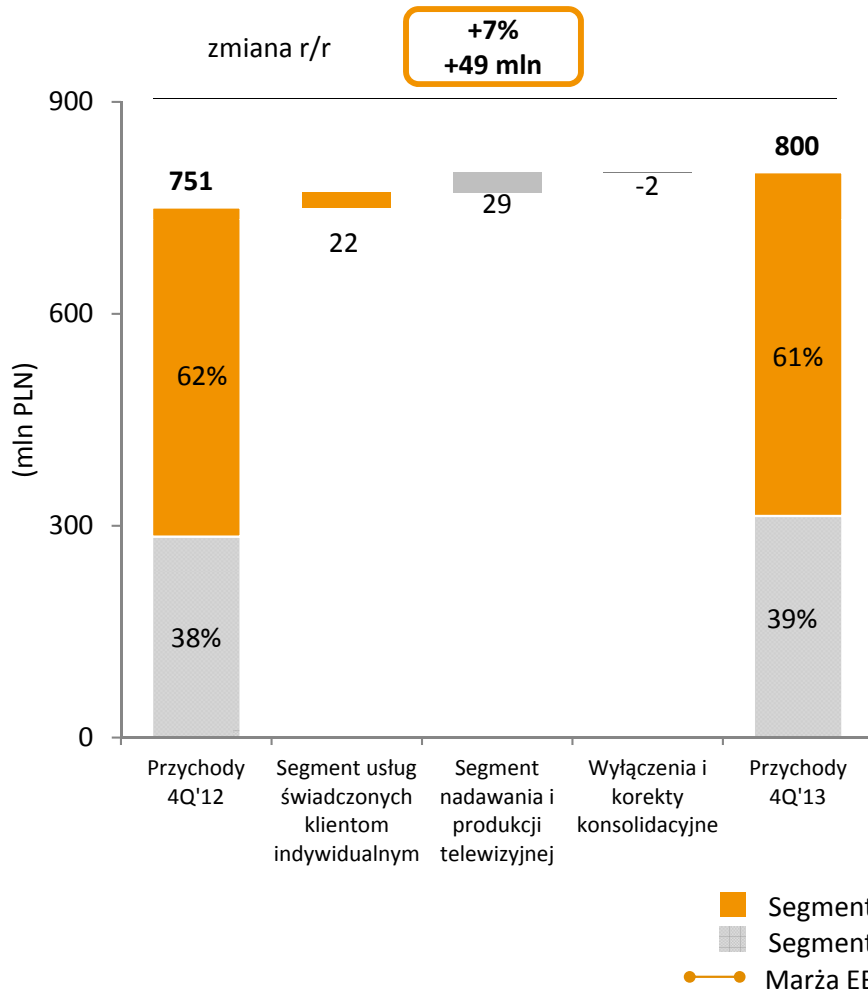
Nota: (1) Koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji

(2) One-off w 4Q 2012 związany ze spadkiem kosztów w związku z zawarciem porozumienia przez Telewizję Polsat z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi (OZZPA) w wysokości 11,5 mln PLN

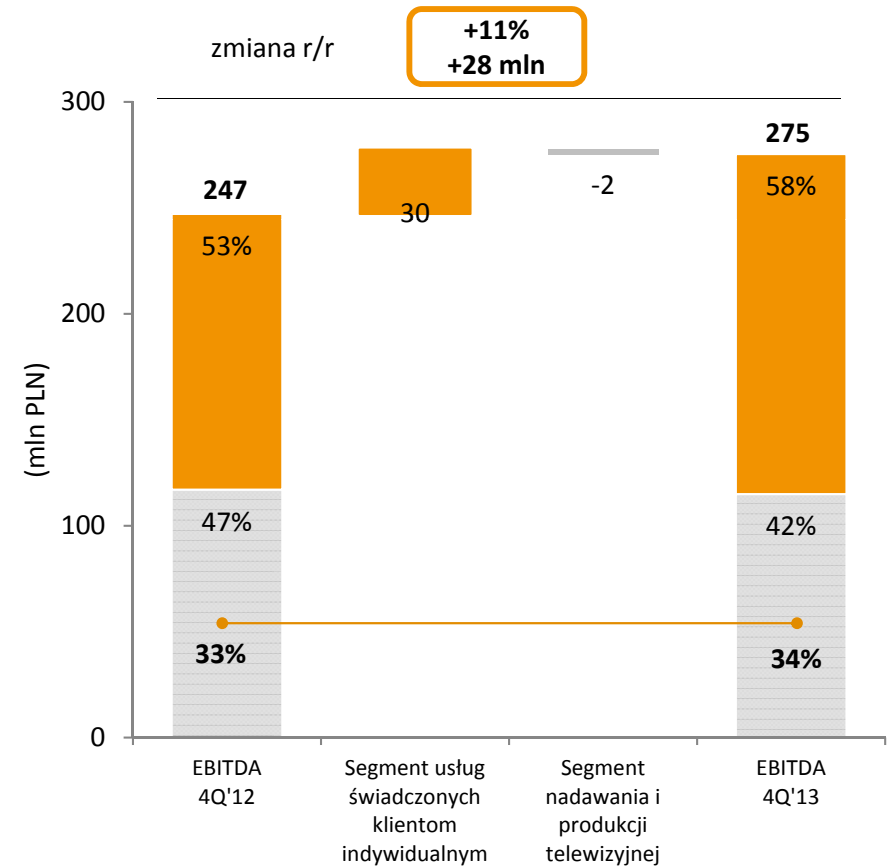
Przychody i EBITDA – czynniki zmian (4Q'13)



Przychody⁽¹⁾






EBITDA



Wyniki segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym (4Q'13)⁽¹⁾



w mln PLN	4Q 2013	zmiana r/r	
Przychody	499	↑	5%
Koszty ⁽²⁾	338	↓	(2%)
EBITDA	160	↑	23%
Marża EBITDA	32,4%	↑	4,9pkt%
Zysk netto	90	↑	>100%

-  Kontynuacja rekordowych przychodów od klientów indywidualnych dzięki stabilnie rosnącemu ARPU oraz wyższym przychodom telekomunikacyjnym
-  Efektywne zarządzanie bazą kosztową bezpośrednio wpływa na poprawę wyniku EBITDA
-  Wzrost zysku netto w wyniku wyższych dodatnich różnic kursowych z wyceny wartości obligacji Senior Notes oraz niższych kosztów obsługi długu

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 r. oraz analizy wewnętrzne

Nota: (1) W ramach segmentu konsolidacji podlegają spółki Cyfrowy Polsat S.A., Cyfrowy Polsat Trade Marks, Cyfrowy Polsat Finance, INFO-TV-FM (od 30 stycznia 2012 r.), spółki tworzące serwis ipla (od 2 kwietnia 2012 r.)

(2) Koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji

Wyniki segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej (4Q'13)⁽¹⁾



w mln PLN	4Q 2013	zmiana r/r	
Przychody	340	↑	9%
Koszty ⁽²⁾	225	↑	16%
EBITDA	115	↓	(2%)
Marża EBITDA	33,8%	↓	(3,9pkt%)
Zysk netto	92	↓	(4%)

- Wzrost przychodów głównie w wyniku włączenia do konsolidacji Polskie Media S.A.
- Wzrost kosztów głównie w wyniku włączenia do konsolidacji spółki Polskie Media S.A. oraz wyższych kosztów:
 - produkcji własnej i zewnętrznej oraz amortyzacji praw sportowych
 - efektu niskiej bazy kosztów licencji programowych w 4Q'12⁽³⁾ (wyłączając efekt OZZPA wzrost kosztów o 9%)
- Spadek zysku netto w wyniku niższych przychodów odsetkowych

Źródło: Telewizja Polsat Sp. z o.o. oraz analizy wewnętrzne

Nota: (1) W ramach segmentu konsolidacji podlegają spółka Telewizja Polsat oraz wszystkie jej spółki zależne (pośrednio lub bezpośrednio)

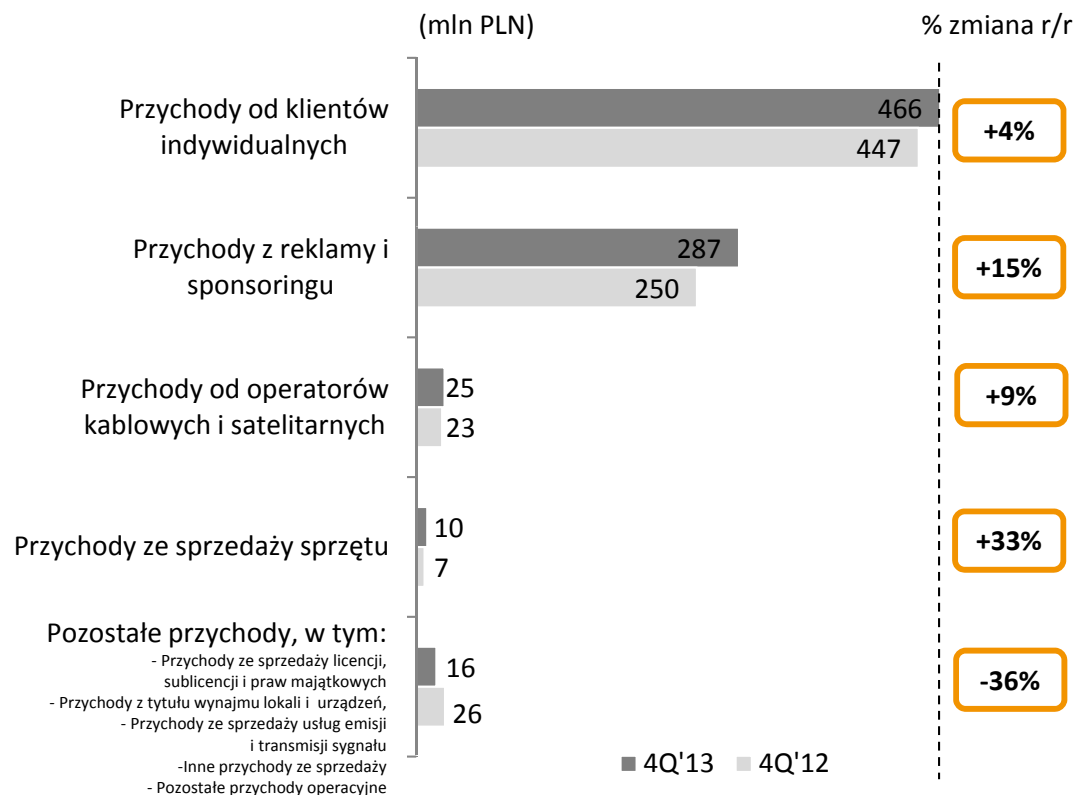
(2) Koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji

(3) One-off w 4Q 2012 związany ze spadkiem kosztów w związku z zawarciem porozumienia przez Telewizję Polsat z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi (OZZPA) w wysokości 11,5 mln PLN

Struktura przychodów (4Q'13)

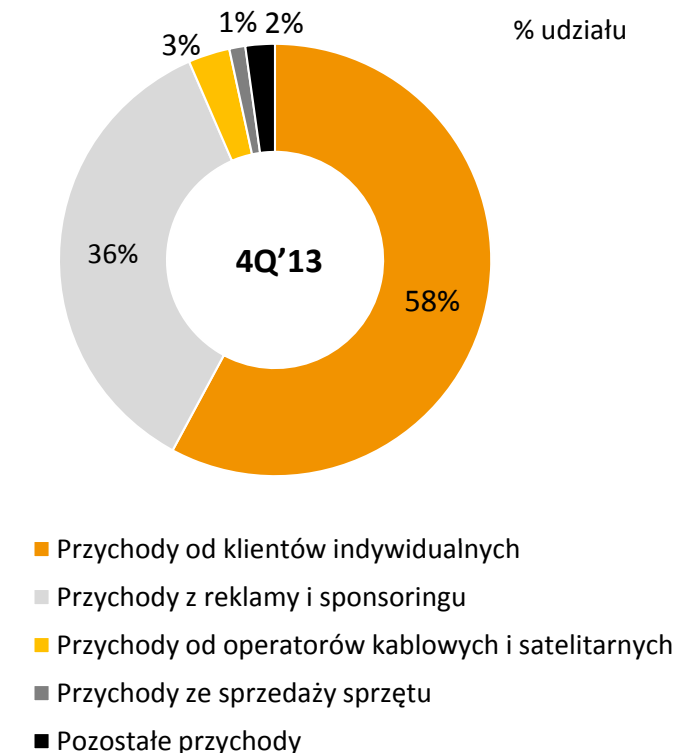


Przychody w 4Q'13 vs 4Q'12



Razem
 4Q'13 804 mln PLN |
 4Q'12 753 mln PLN | +7%

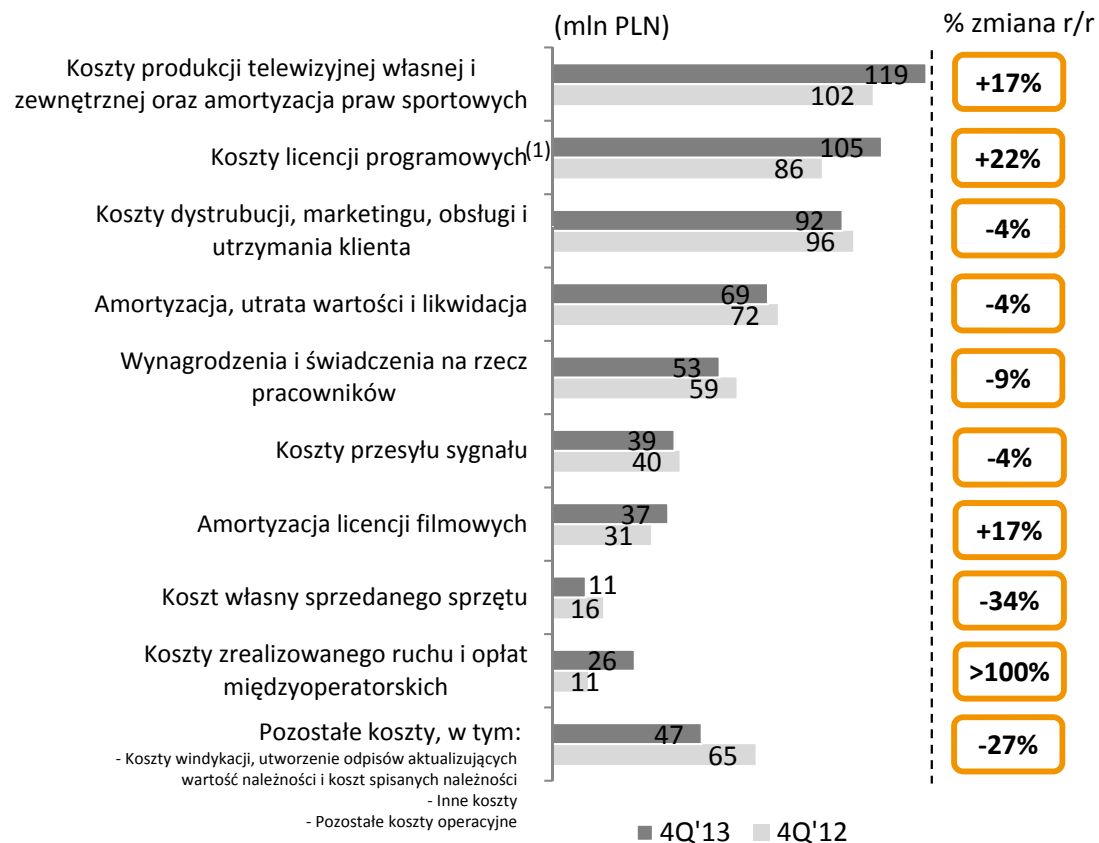
Struktura przychodów



Struktura kosztów (4Q'13)

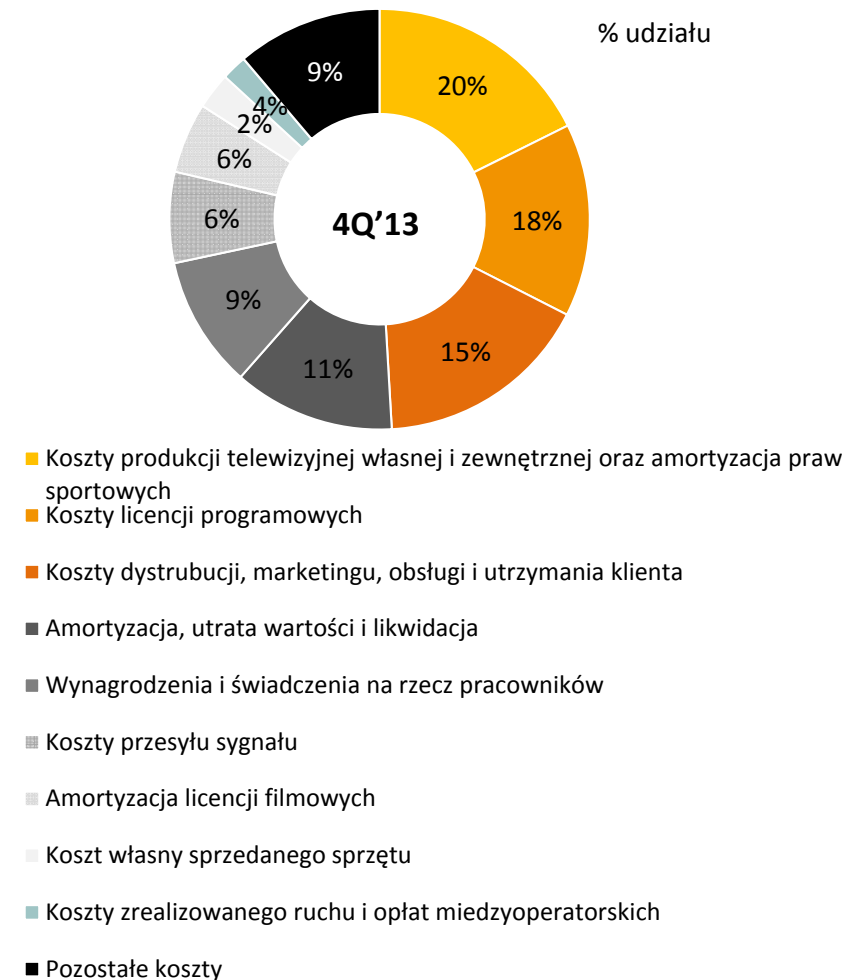


Koszty w 4Q'13 vs 4Q'12



Razem
 4Q'13 598 mln PLN
 4Q'12 578 mln PLN | +4%

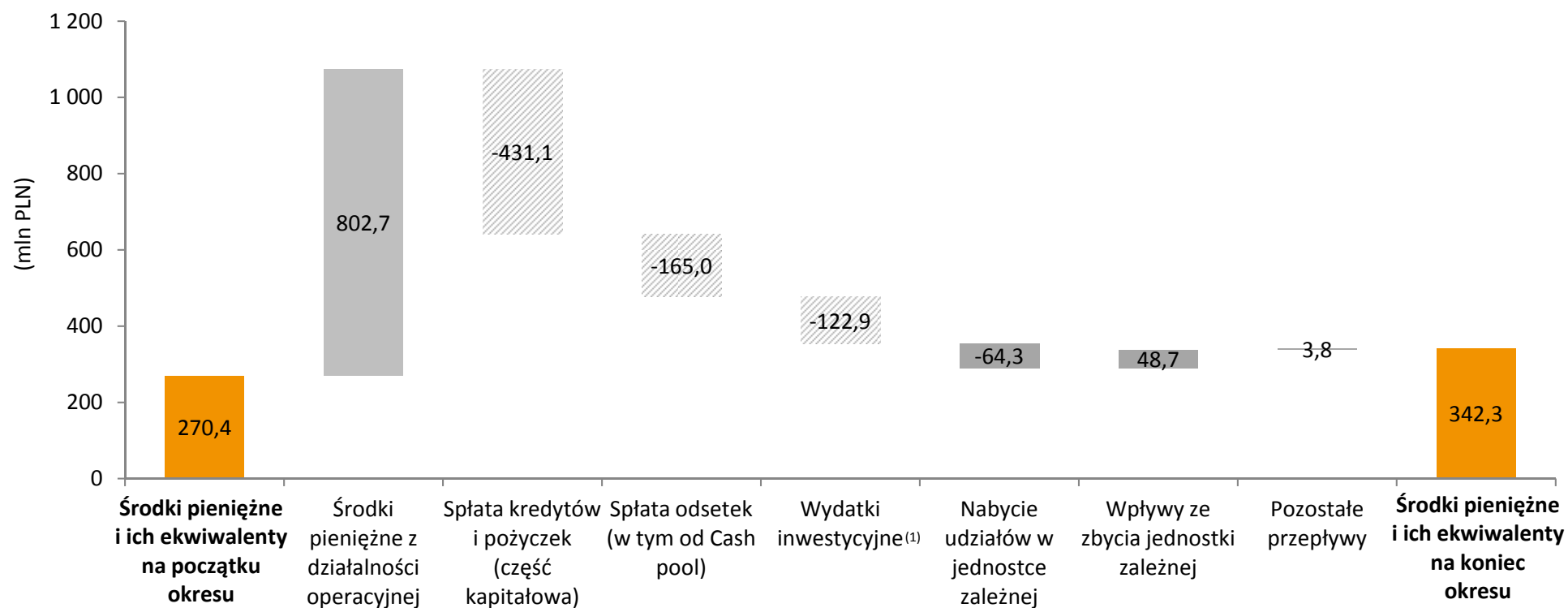
Struktura kosztów



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 r. oraz analizy wewnętrzne

Nota: (1) One-off w 4Q 2012 związany ze spadkiem kosztów w związku z zawarciem porozumienia przez Telewizję Polsat z organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi (OZZPA) w wysokości 11,5 mln PLN

Przeptywy pieniężne netto, środki pieniężne oraz saldo zadłużenia – 2013

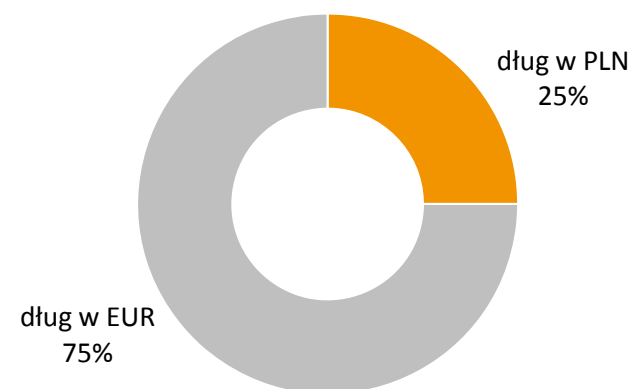


Zadłużenie finansowe



w mln PLN	31.12.2013	Zapadalność
Kredyt niepodporządkowany ⁽¹⁾	486	2015
Obligacje ⁽¹⁾	1.439	2018
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	342	-
Dług netto	1.583	
EBITDA za 12M	1.046	
Zadłużenie netto/ 12M EBITDA	1,51	

Struktura walutowa zadłużenia



Ratingi euro obligacji

Standard & Poor's	BB, perspektywa pozytywna
Moody's	Ba2, perspektywa stabilna

4

Plany 2014

Cele Grupy Cyfrowego Polsatu na 1H'14



- Terminowe zakończenie transakcji przejęcia Metelem Holding Company Limited, pośrednio kontrolującej Polkomtel Sp. z o.o.
 - Skuteczne refinansowanie zadłużenia Cyfrowego Polsatu (w tym spłata obligacji typu PIK grupy Metelem)
 - Zatwierdzenie prospektu emisyjnego spółki przez KNF
 - Emisja nowych akcji dla udziałowców Metelem
 - Podjęcie przez WZA Spółki decyzji dotyczącej wypłaty dywidendy, w kwocie nie mniejszej niż 100 mln PLN w 2014 r.
- Skuteczne przeprowadzenie procesu integracji operacyjnej Cyfrowego Polsatu i Polkomtela w ramach wspólnych obszarów biznesowych
- Przygotowanie kolejnych inicjatyw sprzedażowo-produktowych w ramach zintegrowanej grupy medialno–telekomunikacyjnej, w celu realizacji zapowiedzianych synergii

Nasza wizja rozwoju rynku

- Poprawa sentymentu na rynku reklamowym w wyniku poprawy zewnętrznych czynników makro, co wg nas przełoży się na średni jednocyfrowy wzrost wartości telewizyjnego rynku reklamowego
- Znaczne spowolnienie tempa dalszej fragmentaryzacji rynku telewizyjnego
- Dalszy wzrost wartości rynku płatnej telewizji w oparciu o wzrost ARPU
- Rosnąca popularność urządzeń mobilnych oraz nowych mediów
- Zmiana potrzeb konsumentów skutkująca wzrostem konsumpcji danych
- Dalszy wzrost wartości rynku mobilnego Internetu
- Rozpoczęcie procesu koncesyjnego zagospodarowania MUX-5 i MUX-6



Nasze cele

Operacyjne

- Utrzymanie bazy klientów płatnej telewizji (wyłączając migracje klientów do Multiroom)
- Dalszy wzrost ARPU
- Wzrost bazy klientów Internetu
- Zwiększenie nasycenia bazy usługami zintegrowanymi
- Utrzymanie udziałów w oglądalności powyżej 23% na fragmentaryzującym się rynku telewizyjnym
- Dalsza efektywna konkurencja na rynku reklamowym

Finansowe

- Dalszy wzrost przychodów grupy
- Utrzymanie wysokich marż
- Uzyskanie lepszych warunków w procesie refinansowania obecnego zadłużenia Grupy Cyfrowy Polsat

5

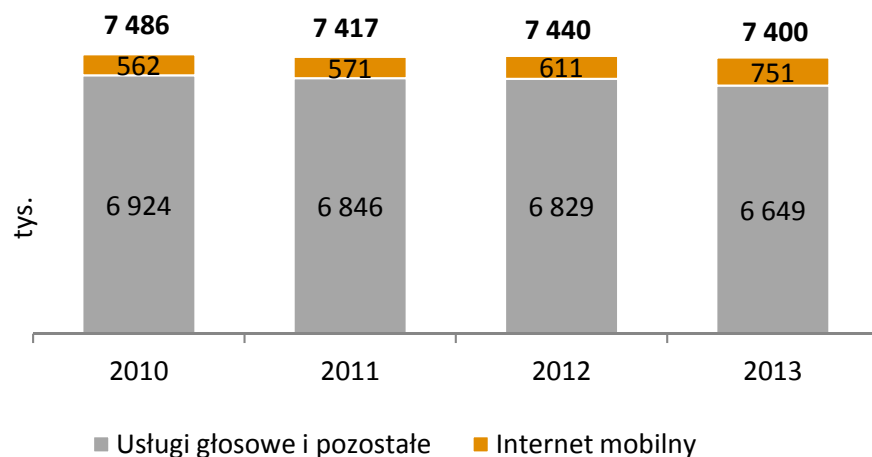
Polkomtel – wyniki 2013

Stabilna, atrakcyjna baza klientów

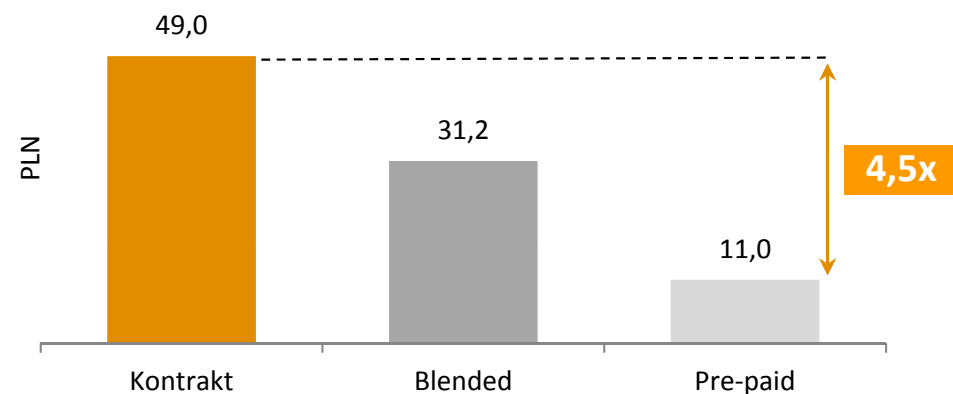


- Łączna baza klientów na koniec 2013 r. wyniosła 14,1 mln
- Polkomtel pozostaje liderem rynku pod względem liczby klientów kontraktowych (28%)
- Internet mobilny stanowi silną podstawę dla przyszłego wzrostu

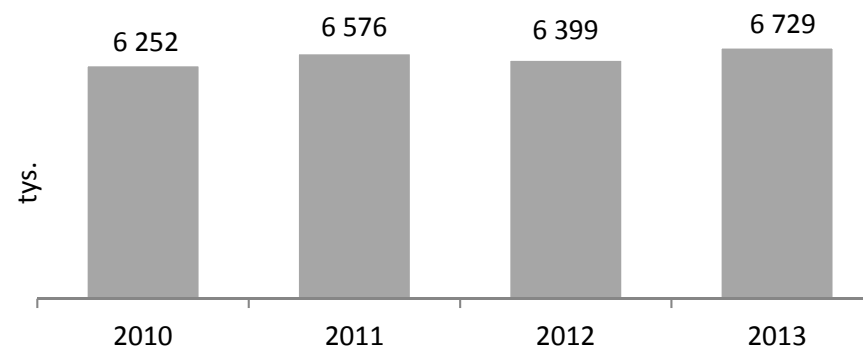
Baza abonentów kontraktowych



ARPU (detailed) – 2013



Baza klientów prepaid

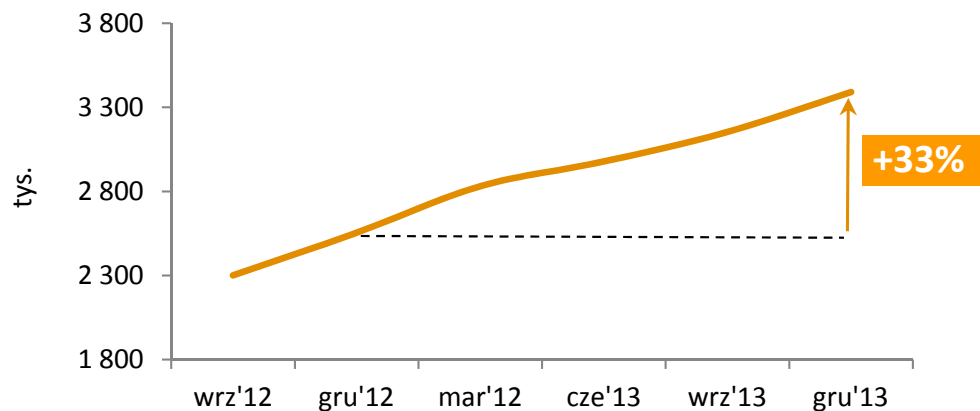


Wzrost sprzedaży usług transmisji danych

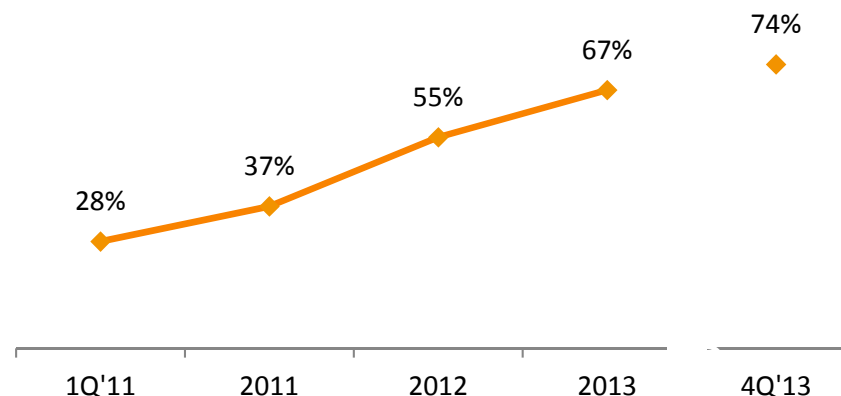


- Rosnąca jakość i dostępność usług transmisji danych (w tym LTE) powoduje dynamiczny wzrost liczby urządzeń i aktywnych użytkowników
- Przekłada się to na stale rosnący strumień dodatkowych przychodów

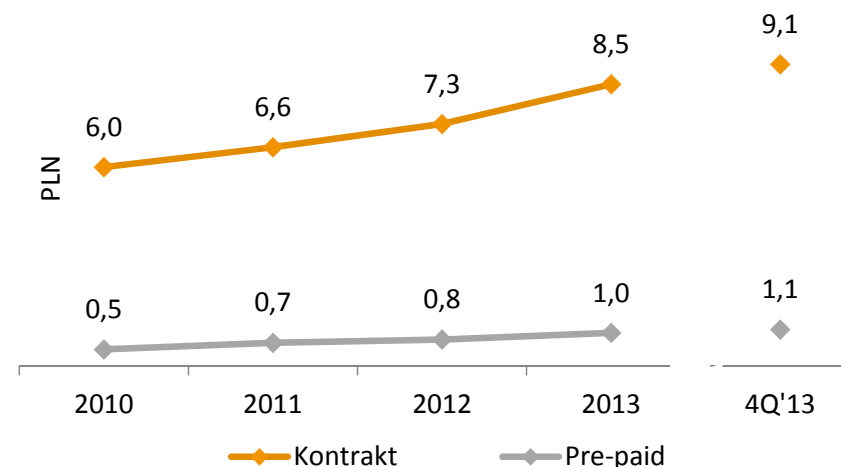
Wzrost aktywnych użytkowników usługi transmisji danych⁽¹⁾



Udział smartfonów w sprzedaży aparatów telefonicznych



ARPU detaliczne z usług transmisji danych⁽²⁾



Źródło: Polkomtel

Nota: (1) Zawiera użytkowników dedykowanych taryf kontraktowych Internetu mobilnego jak również pozostałych klientów, których transfer danych przekraczał 1MB w danym miesiącu
(2) ARPU detaliczne z usług transmisji danych dotyczy całkowitych przychodów z tych usług, podzielonych przez całkowitą liczbę klientów, odpowiednio kontraktowych lub pre-paid

Wyniki finansowe

Metelem (w tym Polkomtel)



w mln PLN	4Q 2013	zmiana r/r	2013	zmiana r/r
Przychody ⁽¹⁾	1.648	↓ (7%)	6.682	↓ (6%)
- Sprzedaż detaliczna	1.370	(2%)	5.494	(2%)
- Interconnect i sprzedaż hurtowa	278	(26%)	1.188	(21%)
Koszty ⁽²⁾	1.023	↓ (12%)	3.824	↓ (12%)
EBITDA ⁽³⁾	625	↑ 1%	2.858	↑ 3%
Marża EBITDA	37,9%	↑ 3,2 pkt%	42,8%	↑ 3,7 pkt%
EBIT	161	↑ 40%	1.027	↑ 36%
Zysk (strata) netto	(9)	↑ (96%)	(317)	↑ (21%)

Źródło: Metelem (w tym Polkomtel), 4Q 2013 wyniki nieaudytowane



Nota: (1) Przychody ze sprzedaży (nie zawierają „Pozostałych przychodów operacyjnych”)

(2) Koszty nie uwzględniają amortyzacji i utraty wartości, zawierają wynik netto pozostałych przychodów/kosztów operacyjnych

(3) EBITDA definiujemy wynik netto przed obciążeniami podatkowymi, kosztami finansowymi, przychodami finansowymi, udziałami w zysku jednostek stowarzyszonych, zyskiem z wyłączenia inwestycji w jednostkach stowarzyszonych, amortyzacją, jak również stratami i zyskami z trwałej utraty wartości oraz kosztami likwidacji rzeczowych środków trwałych

Wyniki 2013 pro-forma



mld PLN		 ⁽³⁾	Razem ⁽⁴⁾
Przychody⁽¹⁾	2,9	6,7	9,6
EBITDA⁽²⁾	1,0	2,9	3,9
Marża EBITDA	35,9%	42,6%	40,6%
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	0,8	2,9	3,7
Dług netto	1,6	9,8	11,4
Dług netto/EBITDA	1,5x	3,4x	2,9x

Źródło: 2013 pro forma, Cyfrowy Polsat, Metelem, skonsolidowane sprawozdania finansowe i analizy własne, nieaudytowane, wartości zaokrąglone

Nota: (1) Przychody ze sprzedaży (nie zawierają „Pozostałych przychodów operacyjnych”)

(2) EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, wartością netto zlikwidowanych środków trwałych, przychodami z tytułu odsetek, kosztami finansowymi, dodatnimi/(ujemnymi) różnicami kursowymi, podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku spółek współkontrolowanych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem/ (stratą) z działalności operacyjnej obejmują amortyzację, odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz wartość netto zlikwidowanych środków trwałych

(3) Skonsolidowane dane Metelem na potrzeby pro-formy zostały dostosowane do sposobu prezentacji danych Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat S.A.

(4) Wartości zaokrąglone

6

Q&A

Olga Zomer

Rzecznik Prasowy

Telefon: +48 (22) 356 6035

Faks: +48 (22) 356 6003

Email: ozomer@cyfrowypolsat.pl

Bartłomiej Drywa

Dyrektor Relacji Inwestorskich

Telefon: +48 (22) 356 6004

Faks: +48 (22) 356 6003

Email: bdrywa@cyfrowypolsat.pl

Lub odwiedź naszą stronę internetową: www.cyfrowypolsat.pl/inwestor