



Wyniki za IV kwartał 2009 r.
Wyniki za 2009 r.
skorygowane

17 maja 2010 roku



Oświadczenie

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą zawierać stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań w odniesieniu do działalności, wyników operacyjnych i finansowych Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat. 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, a co za tym idzie, rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub które są domniemane w ramach stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań.

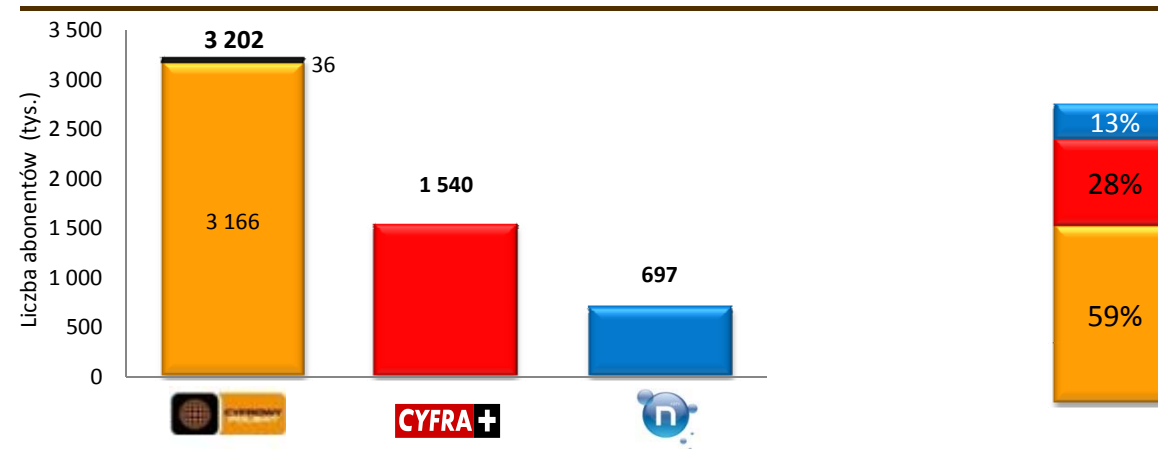
1

Rynek DTH w 2009 roku

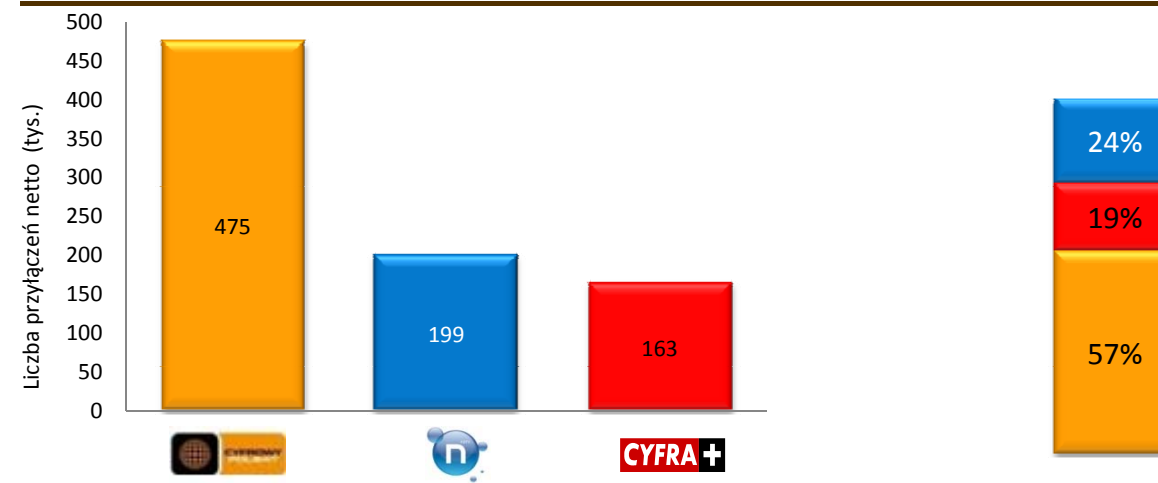


Rynek abonentów DTH

Liczba abonentów platform cyfrowych na dzień 31 grudnia 2009 r. i udziały w rynku



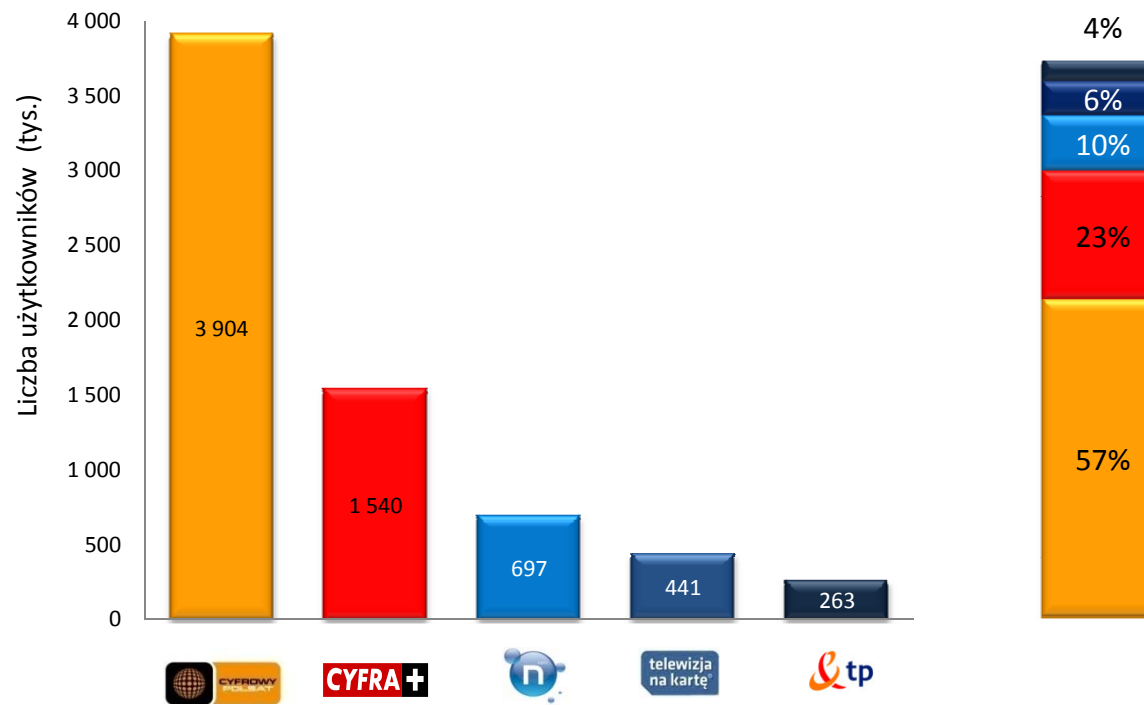
Liczba przyłączeń netto abonentów platform cyfrowych w 2009 r. i udziały w rynku





Rynek użytkowników DTH

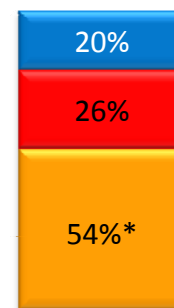
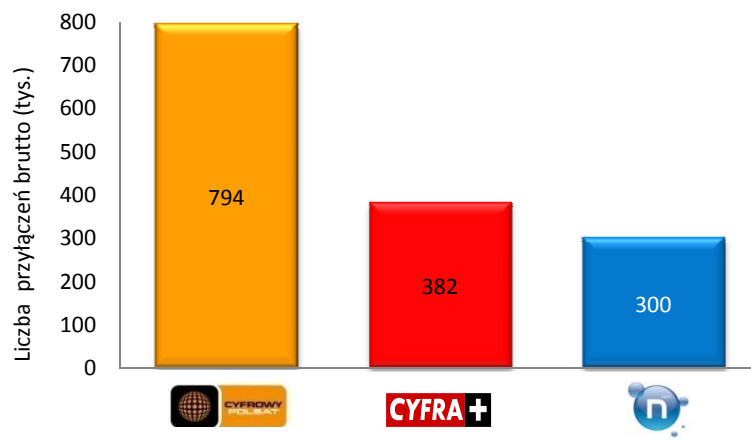
Liczba użytkowników platform cyfrowych na dzień 31 grudnia 2009 r. i udziały w rynku





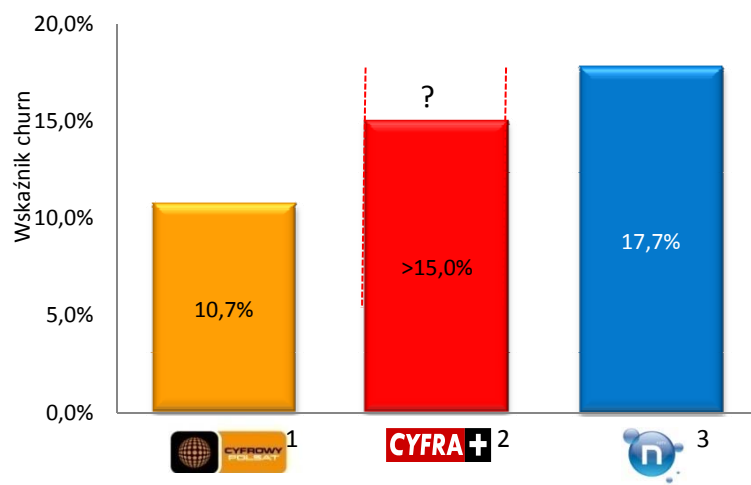
Rynek DTH przyłączenia brutto i churn

Liczba przyłączeń brutto platform cyfrowych w 2009 r. i udziały w rynku



* Klienci pozyskani w ramach promocji 2 dekoder gratis są liczeni pojedynczo

Wskaźnik churn



1. Raport Cyfrowy Polsat S.A.
2. Konferencja Prasowa Prezesa Canal + Cyfrowy Sp. z o.o. (2 marca 2010 r.)
3. Raport roczny TVN S.A.

liczba przyłączeń brutto 300 tys.
liczba przyłączeń netto 199 tys.
średnia liczba abonentów w 2009 roku 569 tys.
(na podstawie danych z raportów kwartalnych Grupy Kapitałowej TVN S.A.)

2

Wyniki operacyjne



Podsumowanie

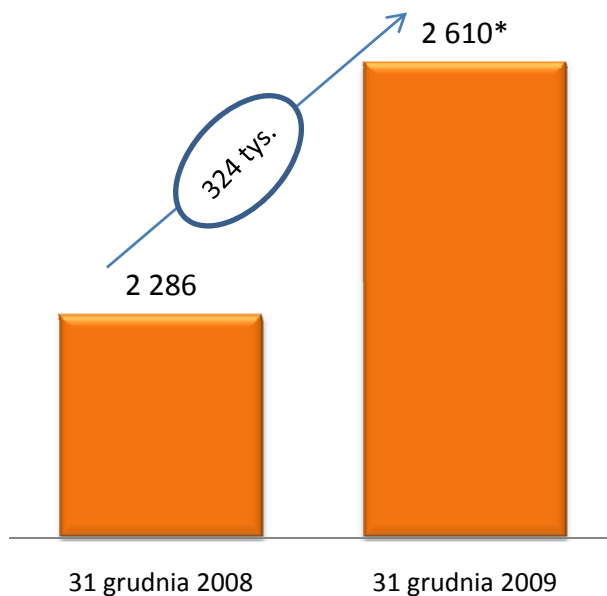
- Bardzo dobry kwartał i rok
- Poprawa mixu pakietów w czwartym kwartale '09 (81% Pakiet Familijny, wobec 80% na 30 września 2009 r.)
- Liczba użytkowników MVNO na poziomie 29 tys.
- Inwestycje w przyszły wzrost
 - Wzbogacona oferta programowa; zarówno Pakiet Familijny, jak i Mini i Mini Max
 - Rozwój oferty HD i stworzenie pakietu HD
 - Wprowadzenie do oferty VoD Domowa Wypożyczalnia Filmowa
 - Wprowadzenie ofert z 2 dekoderni (raportowane jako pojedynczy abonent)
 - Wprowadzenie do oferty usług dostępu do Internetu (4 tys. abonentów)
 - Lojalizowanie abonentów poprzez programy utrzymaniowe i odpowiednie zmiany w regulaminie
- Bardzo dobre wyniki finansowe pomimo osłabienia się złotego wobec euro i dolara amerykańskiego
- Ambitne plany na 2010 rok
 - Dalszy wzrost bazy abonentów
 - Dalszy rozwój usług dostępu do Internetu
 - Wprowadzenie oferty zintegrowanej
 - Dalszy wzrost wartości klienta
- W przypadku dalszego umocnienia się złotego wobec dolara amerykańskiego i euro poprawa wyników finansowych nie tylko w wyniku wzrostu organicznego



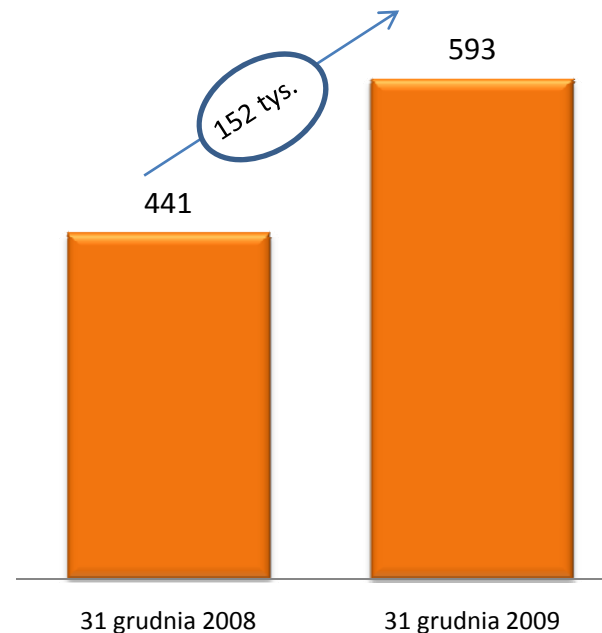
Wzrost bazy abonentów

Dalszy dynamiczny wzrost liczby abonentów w segmencie premiowym

Abonenci — Pakiet Familijny/Premium



Abonenci — Pakiet Mini/Mini Max



* Liczba abonentów Pakietu Familijnego zawiera 13 tys. klientów, którzy podpisali z nami umowę na świadczenie usług DTH w ramach promocji elastycznej i zgodnie z naszymi oczekiwaniami przejdą do Pakietu Mini.

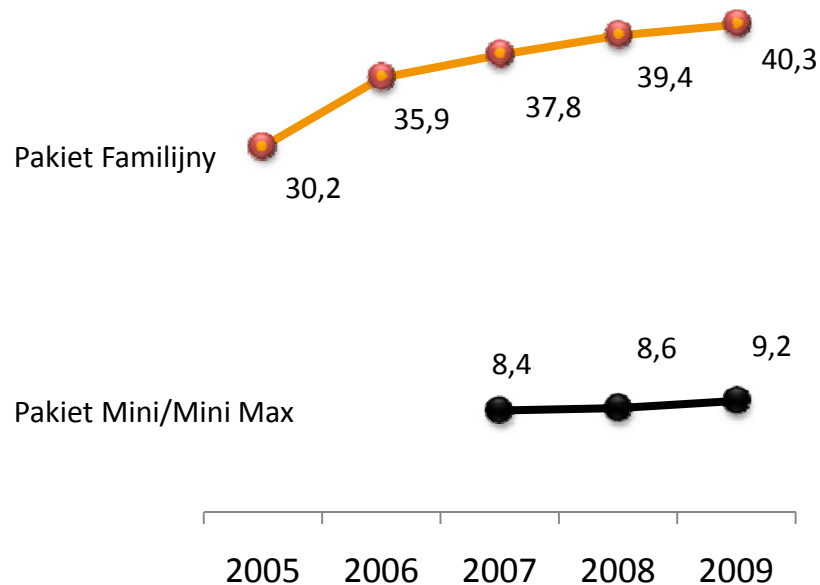


ARPU i churn

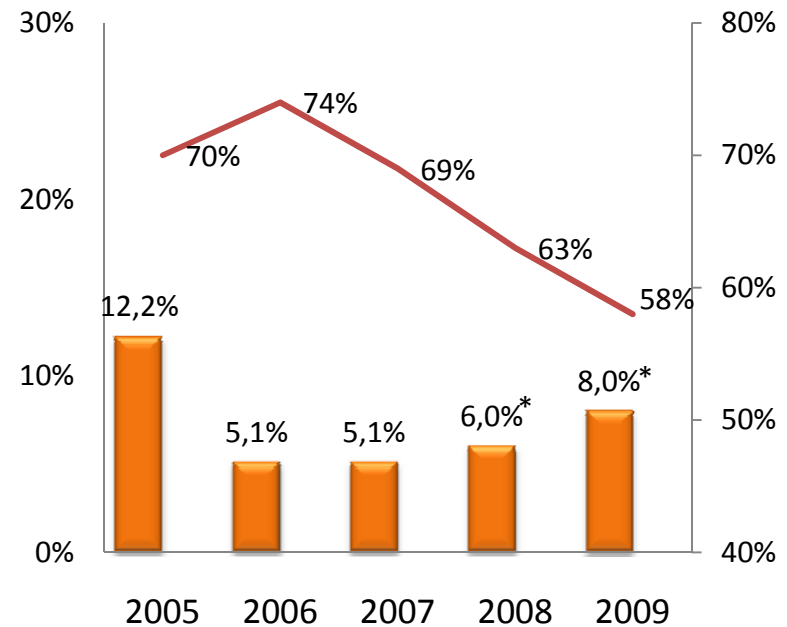
Stabilny wzrost ARPU, churn pod kontrolą

10,7% churn wg. starej def.
8,0% churn wg. nowej def.

ARPU (zł)



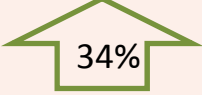
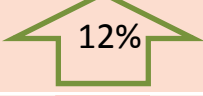
Churn vs. baza abonentów w okresie podstawowym



* Churn obliczany jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy poprzedzającym dzień bilansowy, pomniejszonej o liczbę klientów, którzy w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy zawarli z nami ponownie umowę na świadczenie usług płatnej telewizji satelitarnej, i średniorocznej liczby umów w tym okresie.



Bardzo dobre wyniki finansowe

	IV kw. 2009	Zmiana	2009	Zmiana
Przychody (mln PLN)	339	 8%	1.279	 14%
EBITDA (mln PLN)	64	 34%	318	 9%
Adj. EBITDA*(mln PLN)	-	-	388	 12%
Marża EBITDA	18,9%	 3,6pp	24,9%	 6,2pp
Adj. marża EBITDA*	-	-	30,4%	 0,7pp
Zysk netto(mln PLN)	41	 3%	230	 15%
Adj. Zysk netto*(mln PLN)	-	-	287	 6%

*Skorygowane o wpływ osłabienia się złotego wobec dolara amerykańskiego i euro.

Źródło: Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 r. oraz wewnętrzne analizy.



Stabilny biznes w oparciu o bazę abonentów

	IV kw. 2007	IV kw. 2008	IV kw. 2009
Liczba abonentów na początek okresu	1.695.616	2.402.524	2.916.750
Liczba pozyskań brutto	419.096 25%	371.822 15%	358.981 12%
EBITDA (mln PLN)	-2	48	64
Marża EBITDA	n/a	15,3%	18,9%
Zysk/strata netto (mln PLN)	-9	43	41

Źródło: Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okresy 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 r. oraz za 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 r. oraz analizy wewnętrzne

3

Wyniki finansowe



Q4'09 wyniki finansowe

	Q4'09	Q4'08	Zmiana PLN/%	Przyczyny
Przychody (mln PLN)	339	314	8%	• wzrost przychodów z opłat abonamentowych • wzrost w liczbie udostępnionych zestawów odbiorczych
<i>Kursy wymiany walut</i>				
EUR/PLN	4,1778	3,7746	11%	• ok. 50% kosztów denominowanych jest w walutach obcych
USD/PLN	2,8270	2,8635	-1%	
Koszty operacyjne (mln PLN)	288	273	6%	• wzrost bazy abonentów • wzbogacenie oferty programowej • wzrost kosztów pozyskania, obsługi oraz utrzymania abonentów
EBITDA (mln PLN)	64	48	34%	
marża %	18,9%	15,3%	3,6 pp	
Zysk netto (mln PLN)	41	43	-3%	
marża %	12,2%	13,6%	-1,4 pp	

Źródło: Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 r. oraz wewnętrzne analizy



2009 wyniki finansowe

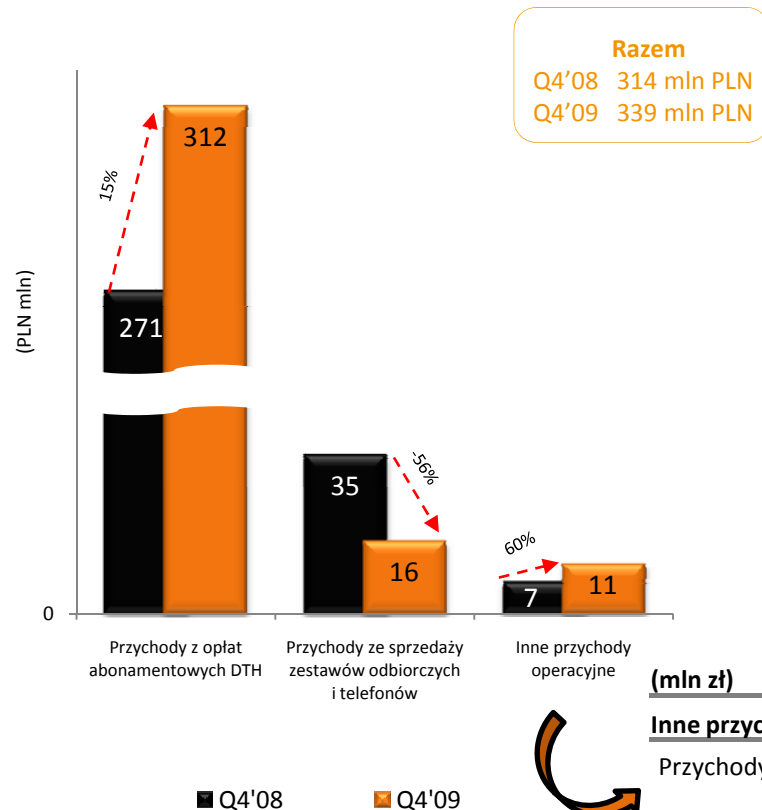
	2009	2008	Zmiana PLN/%	Przyczyny
Przychody (mln PLN)	1.279	1.119	14%	- wzrost przychodów z opłat abonamentowych - wzrost w udziale udostępnionych zestawów odbiorczych - spadek wpływów o charakterze jednorazowym (Nagravision)
<i>Kursy wymiany walut</i>				
EUR/PLN	4,3298	3,5166	23%	ok. 50% kosztów denominowanych jest w walutach obcych
USD/PLN	3,1197	2,4092	29%	
Koszty operacyjne (mln PLN)	1.003	794	26%	70 mln zł z osłabienia się złotego skorygowane koszty operacyjne 932 mln zł (wzrost o 17%) - wzrost bazy abonentów - wzbogacenie oferty programowej - wzrost kosztów pozyskania, obsługi oraz utrzymania abonentów - wynajęcie dodatkowego transpondera
EBITDA (mln PLN)	318	348	-9%	skorygowany zysk EBITDA wzrósł o 12% do 388 mln zł skorygowana marża zysku EBITDA 30,4%
marża %	24,9%	31,1%	-6,2 pp	
Zysk netto (mln PLN)	230	270	-15%	skorygowany zysk netto wzrósł o 6% do 287 mln zł skorygowana marża zysku netto 22,5%
marża %	18,0%	24,1%	-6,1 pp	

Źródło: Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2009 r. oraz wewnętrzne analizy Spółki.

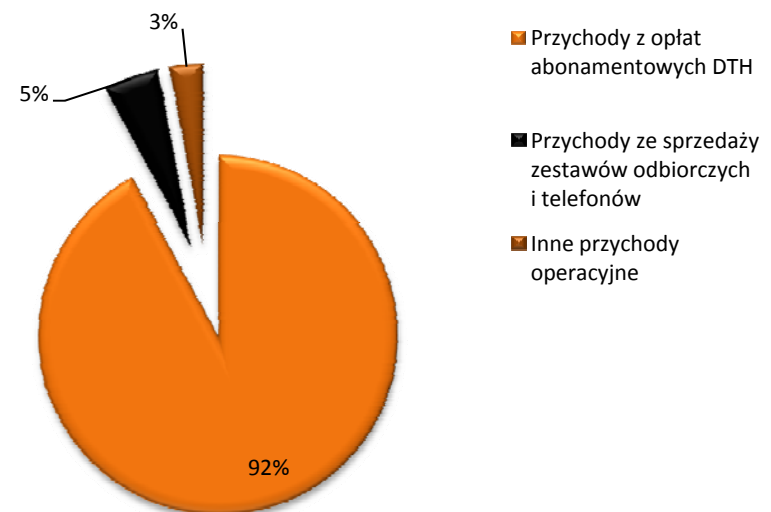


Q4'09 Przychody wyższe o 8% dzięki wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych

Przychody w Q4'09 vs. Q4'08



Struktura przychodów w Q4'09 (%)

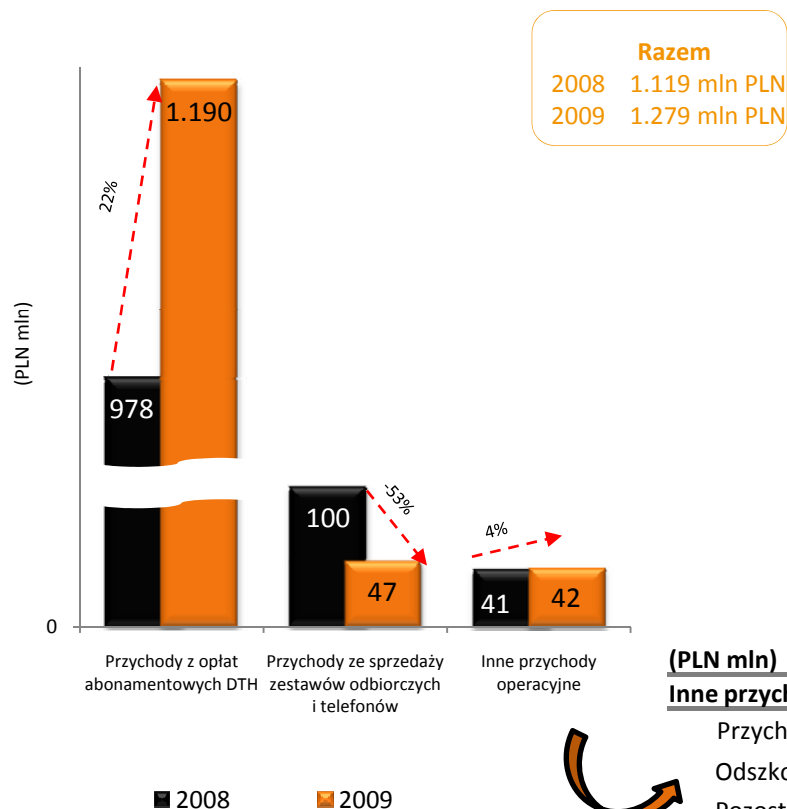


	Q4'08	Q4'09	Zmiana
Inne przychody operacyjne, w tym:	7	11	60%
Przychody z najmu lokali i urządzeń	-	3	n/a
Przychody dotyczące MVNO	1	3	>100%
Pozostałe przychody operacyjne	6	5	-19%

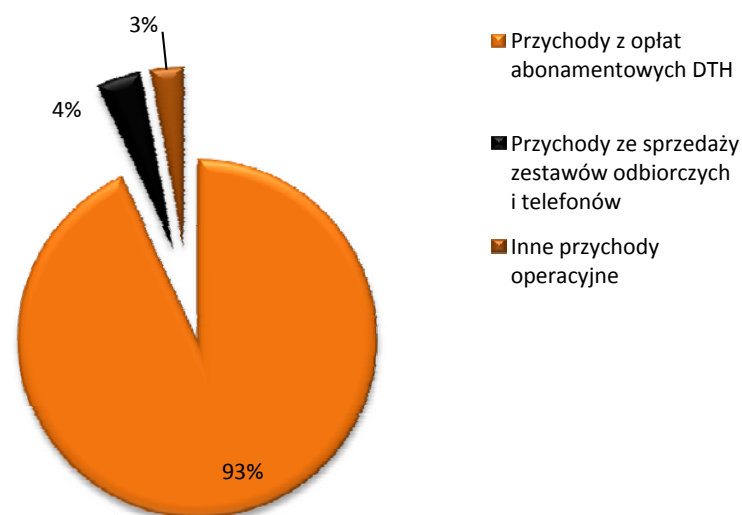


2009 Przychody wyższe o 14% dzięki wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych

Przychody w 2009 vs. 2008



Struktura przychodów w 2009 (%)

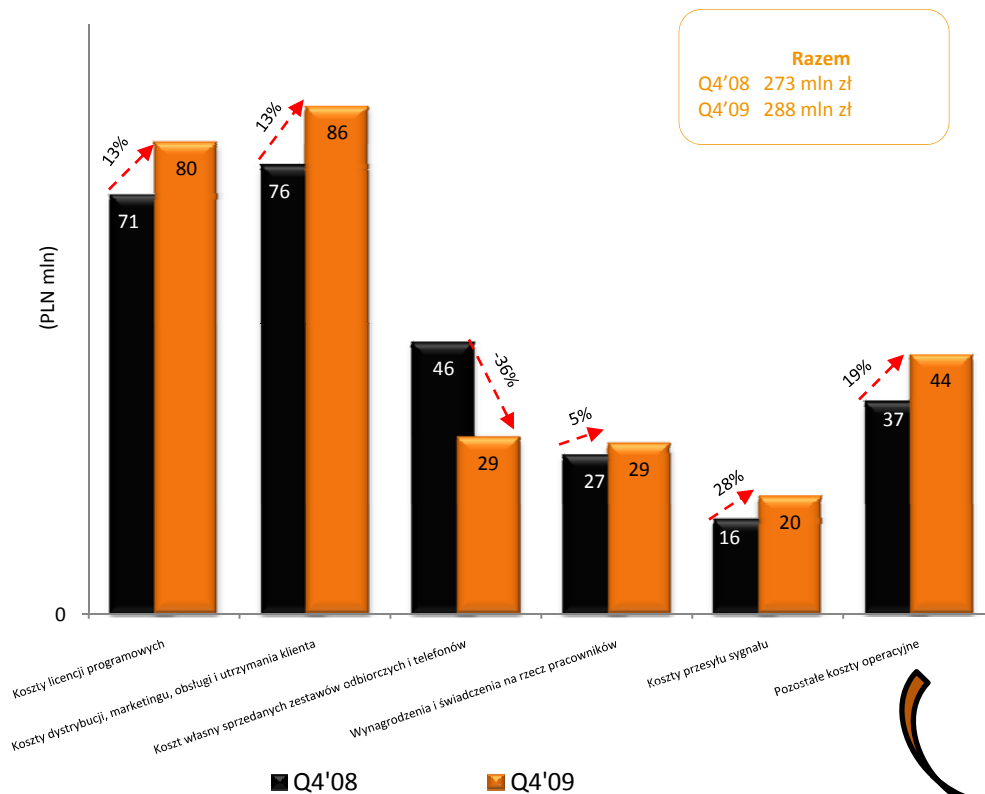


(PLN mln)	2008	2009	Zmiana
Inne przychody operacyjne, w tym	41	42	4%
Przychody z najmu lokali i urządzeń	-	11	n/a
Odszkodowania od Nagravision	17	8	-54%
Pozostałe przychody MVNO	-	3	n/a
Przychody ze sprzedaży usług emisji i transmisji sygnału	2	4	84%
Pozostałe odszkodowania	1	3	>100%
Pozostałe przychody operacyjne	21	13	-37%

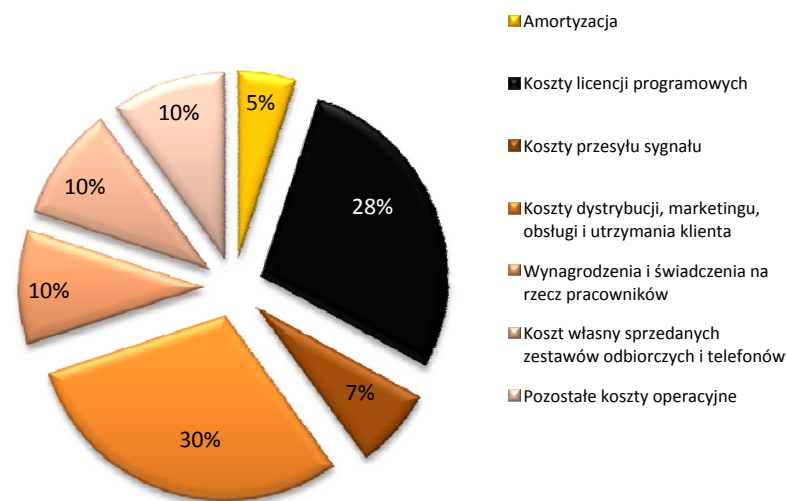


Q4'09 Koszty operacyjne rosną wolniej niż przychody

Koszty działalności operacyjnej w Q4'09 oraz Q4'08



Struktura kosztów w Q4'09 (%)

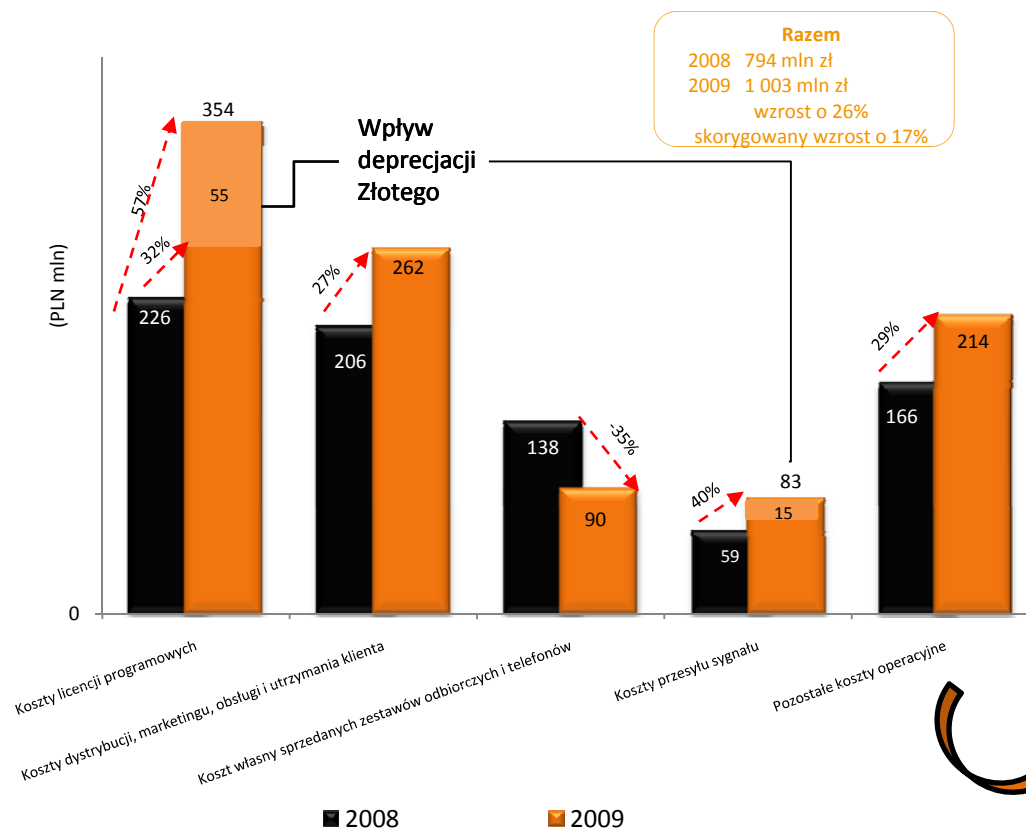


(PLN mln)	Q4'08	Q4'09	Zmiana
Amortyzacja	7	13	83%
Inne pozostałe koszty operacyjne	29	31	4%



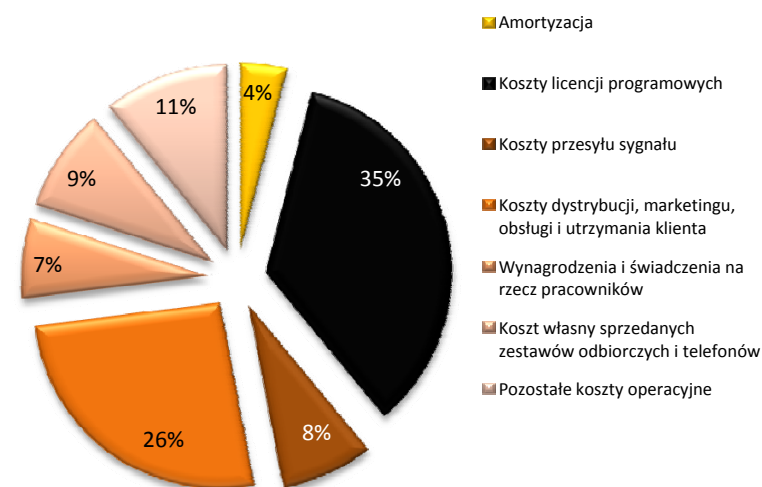
2009 Koszty operacyjne obciążone osłabieniem złotego

Koszty działalności operacyjnej w 2009 vs. 2008



70 mln zł kosztów spowodowanych zmianą kursów walut
- 55 mln zł - koszty licencji programowych
- 15 mln zł - koszty przesyłu sygnału

Struktura kosztów 2009 (%)



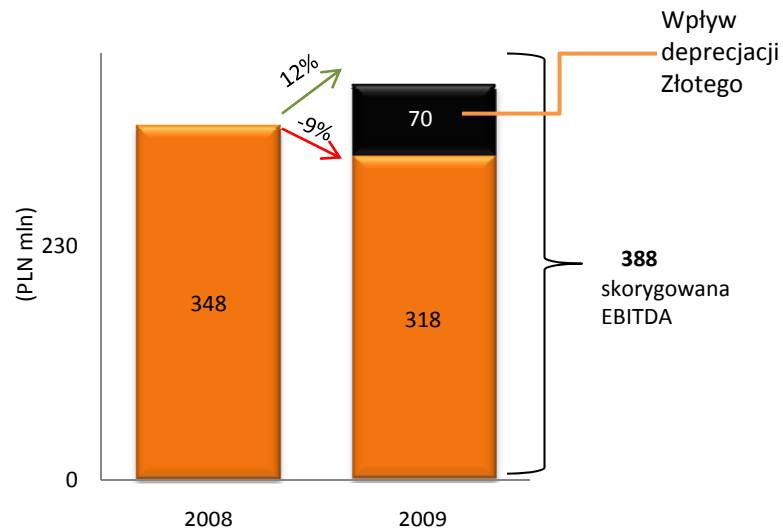
(PLN mln)	2008	2009	Zmiana
Amortyzacja	24	42	78%
Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	62	73	18%
Pozostałe koszty operacyjne w tym :	80	99	23%
Wydane karty z zestawami odbiorczymi i telefonami	17	22	27%
Utworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	15	20	30%
Inne pozostałe koszty operacyjne	48	57	19%



Wzrost skorygowanego zysku EBITDA

- Skorygowany zysk EBITDA w 2009 r. wzrósł o 12% do 388 mln zł, a skorygowana marża zysku EBITDA wyniosła 30,4%
- W 2009 r. strata EBITDA na działalności MVNO stanowiła 8,9% zysku EBITDA na działalności DTH

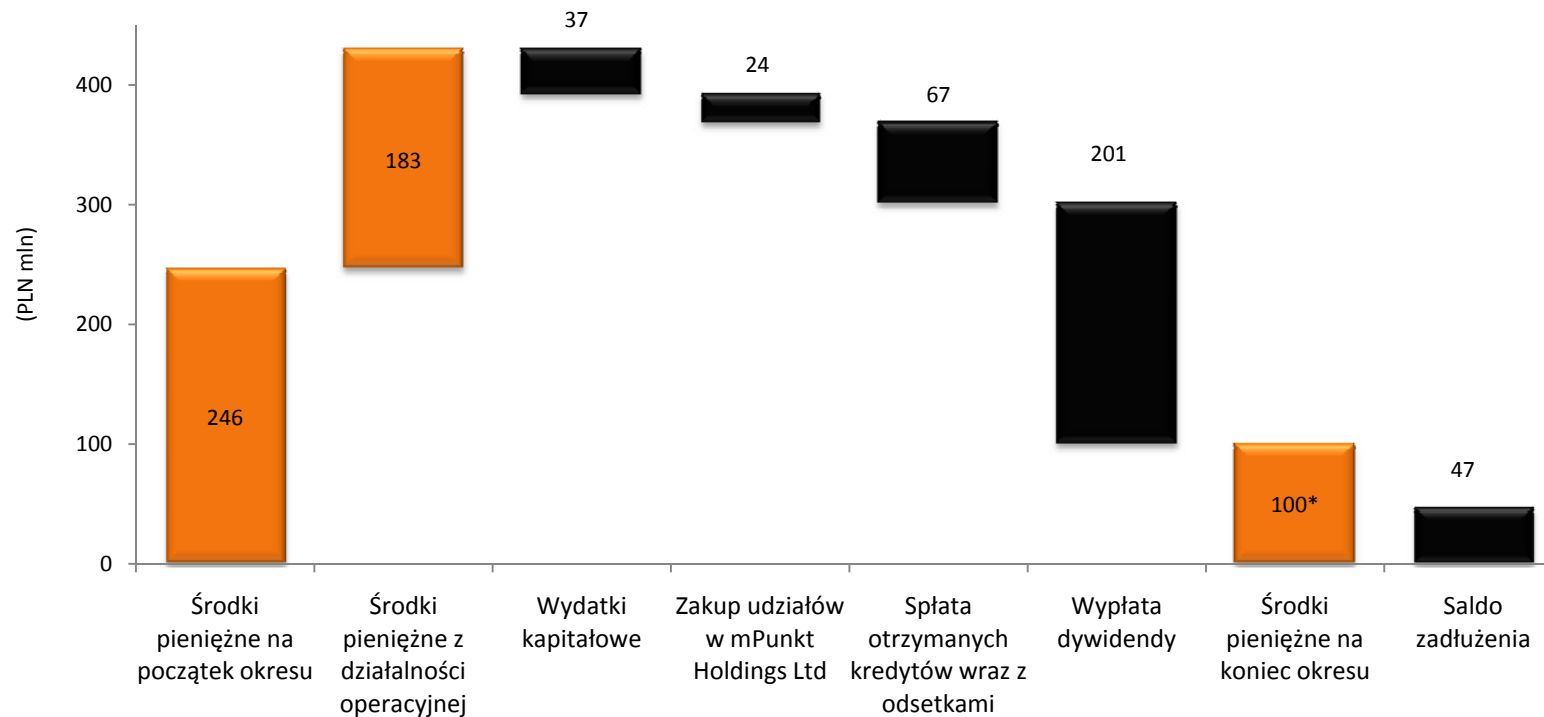
Zysk EBITDA i marża zysku EBITDA





100 mln zł środków pieniężnych po wypłacie dywidendy (74% zysku netto, 0,75 zł na akcję)

Przepływy pieniężne netto, środki pieniężne oraz saldo zadłużenia –2009



* Z czego 27 mln zł stanowią środki pieniężne o ograniczonej możliwości dysponowania zdeponowane na rachunku powierniczym escrow, przeznaczone na zakup udziałów w mPunkt Holdings Ltd.

4

Perspektywy na 2010 rok



Dwa kierunki rozwoju





Kontynuacja budowania wartości w działalności DTH

- Dalszy wzrost bazy abonentów DTH do możliwie maksymalnego poziomu przed ostatecznym nasyceniem rynku.
- Wzrost wartości średniego miesięcznego przychodu na jednego abonenta (ARPU) poprzez wzrost penetracji wyższych pakietów, tworzenie i sprzedaż nowych pakietów programowych oraz wprowadzanie nowych usług.
- Zwiększenie lojalności klientów poprzez coraz wyższy poziom ich satysfakcji z naszych usług, rozbudowę portfolio usług oraz wdrożenie programów utrzymaniowych, czego efektem powinien być stabilnie niski wskaźnik churn.
- W dalszym ciągu efektywne kosztowo i skuteczne zarządzanie działalnością (np. do dziś wyprodukowaliśmy 1 mln dekodów SD, od kwietnia 2010 r. produkcja dekodów HD).



Wprowadzenie i rozwój usług zintegrowanych

- Wprowadzenie usług zintegrowanych jako pierwszy operator DTH na polskim rynku.
- Wykorzystanie znajomości marki „Cyfrowy Polsat” oraz obecnej bazy abonentów do sprzedaży produktów telekomunikacyjnych i zintegrowanych.
- Maksymalizowanie nasycenia naszej bazy abonentów usługami zintegrowanymi.
- Zwiększenie lojalności klientów, dzięki ofercie zintegrowanej.
- Sprzedaż kontentu bez względu na technologie ich przesyłu.



Kontakt

Małgorzata Czaplicka

Dyrektor Relacji Inwestorskich

Tel. +48 (22) 356 6004

Fax. +48 (22) 356 6003

Email: mczaplicka@cyfrowypolsat.pl

Lub odwiedź naszą stronę internetową www.cyfrowypolsat.pl