



Wyniki finansowe 3Q'2015

12 listopada 2015 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.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.



Spis treści



1. Najważniejsze wydarzenia
2. Działalność operacyjna
3. Wyniki finansowe
4. Q&A



1. Najważniejsze wydarzenia

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

Tomasz Gillner-Gorywoda

Prezes Zarządu

Główne fakty – 3Q'15



5,9 mln

klientów kontraktowych

2,09 RGU

na klienta

88,1 PLN ARPU

na klienta

25,2% udziału

w oglądalności

16,4 mln RGU

12,4 mln usługi kontraktowe

4,0 mln usługi przedpłacone



10,2 mln Telefon



4,5 mln Telewizja



1,7 mln Internet

27,6% udziału

w rynku reklamy tv



Główne fakty – 3Q'15



2.415 mln PLN
przychody

930 mln PLN
EBITDA
38,5% marża EBITDA

208/1.388 mln PLN
FCF (3Q'15/LTM)

2,98x
dług netto/EBITDA⁽¹⁾

Nota: (1) na bazie wyceny nominalnej



Najważniejsze wydarzenia (1)



Korporacyjne

- Refinansowanie kredytów terminowych
 - zawarcie nowych umów kredytowych
 - zaciągnięcie 6,7 mld PLN Nowego Kredytu
 - całkowita spłata starych kredytów CP/PLK
- Podwyższenie ratingów S&P dla spółek Grupy CP do poziomu BB+
- Ogłoszenie wyników aukcji na rezerwację częstotliwości z zakresu 800 MHz i 2600 MHz



Najważniejsze wydarzenia (2)



Produkty i usługi

- Kolejna odsłona programu smartDOM powracająca do prostego i elastycznego mechanizmu promocji – „drugi produkt za połówkę, trzeci nawet za złotówkę”
- Nowa oferta Internetu LTE
- Nowatorska oferta z zakresu telemedycyny „Ja+Zdrowie”
- 16 dodatkowych kanałów w jakości HD w ofercie CP (wzrost do ponad 60 pozycji) dzięki przełączeniu się na nowoczesny system kompresji MPEG-4
- Bardzo dobre wyniki oglądalności jesiennej ramówki naszych kanałów
- Otwarcie nowego studia produkcyjnego do realizacji widowisk telewizyjnych Grupy Polsat



2. Działalność operacyjna

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



2.1 Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym

Tomasz Gillner-Gorywoda

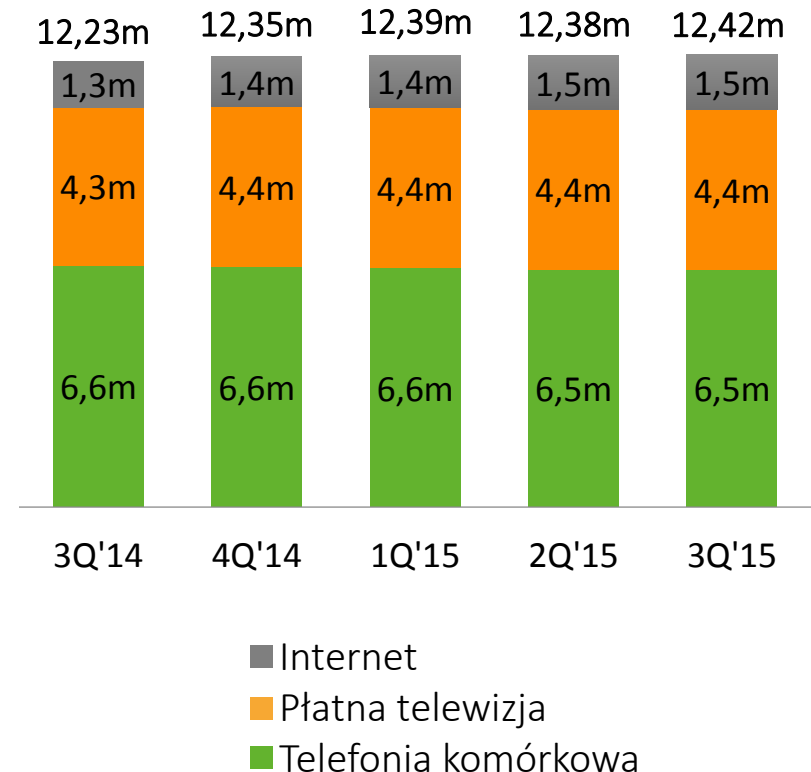
Prezes Zarządu



Konsekwentna budowa bazy usług kontraktowych



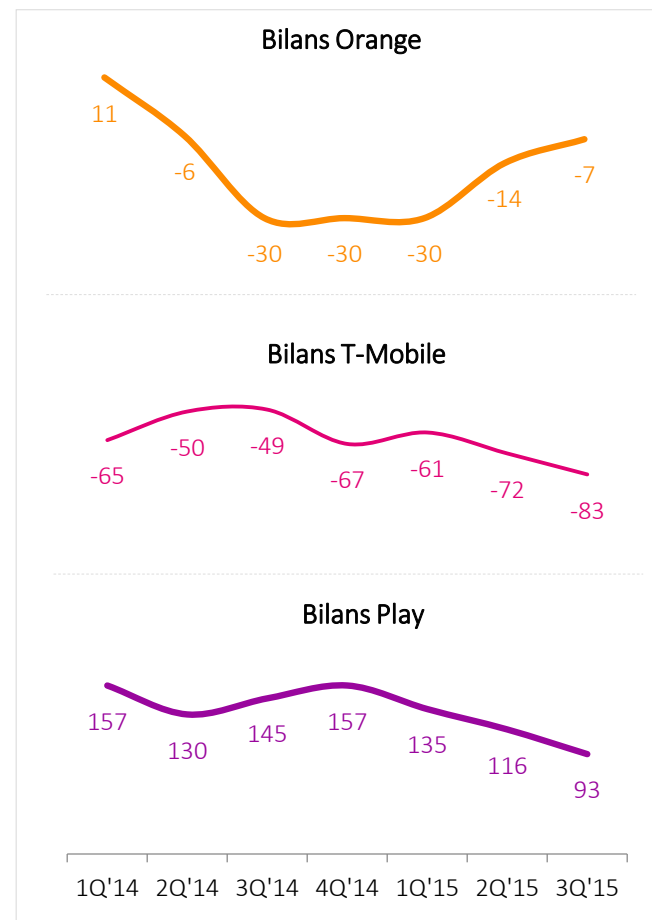
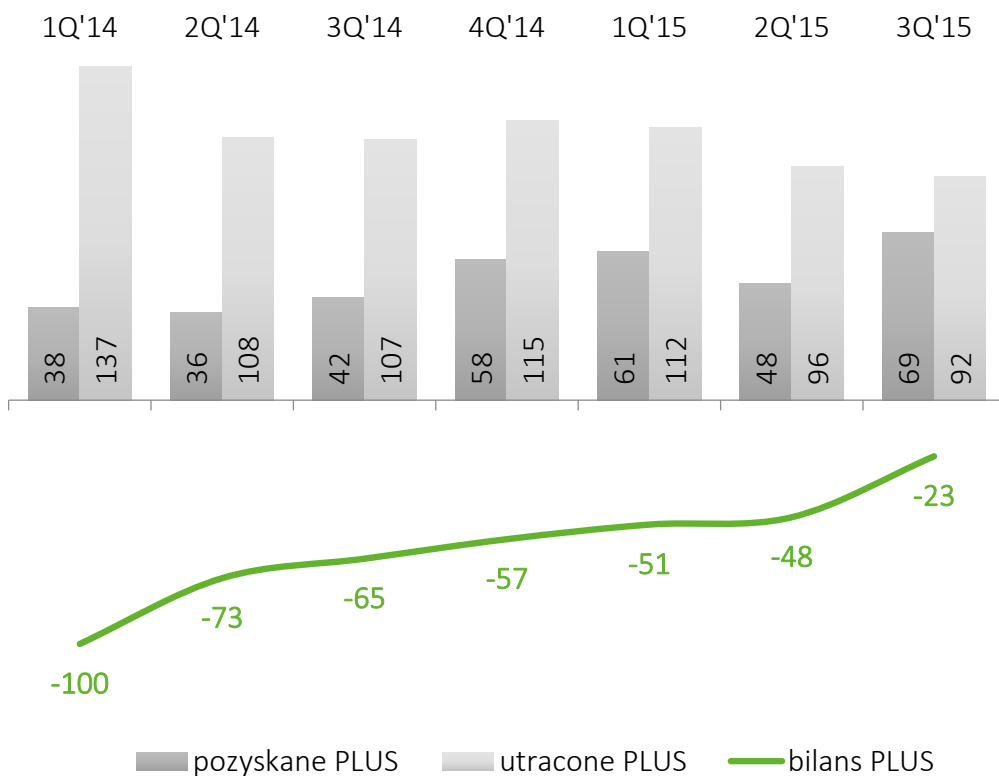
- Wzrost całkowitej bazy usług kontraktowych q/q o 42 tys.
- Dalszy wzrost RGU Internetu mobilnego, wsparty najszerszym pokryciem sieci LTE
- Powrót do wzrostów RGU płatnej telewizji
- Wyraźne wyhamowanie presji cenowej na rynku telefonii mobilnej, skutkujące stabilizacją bazy usług głosowych
- Najkorzystniejszy bilans MNP od 6 lat



Najkorzystniejszy bilans MNP od 6 lat



Statystyki przenoszonych numerów do/z sieci Plus (tys.)

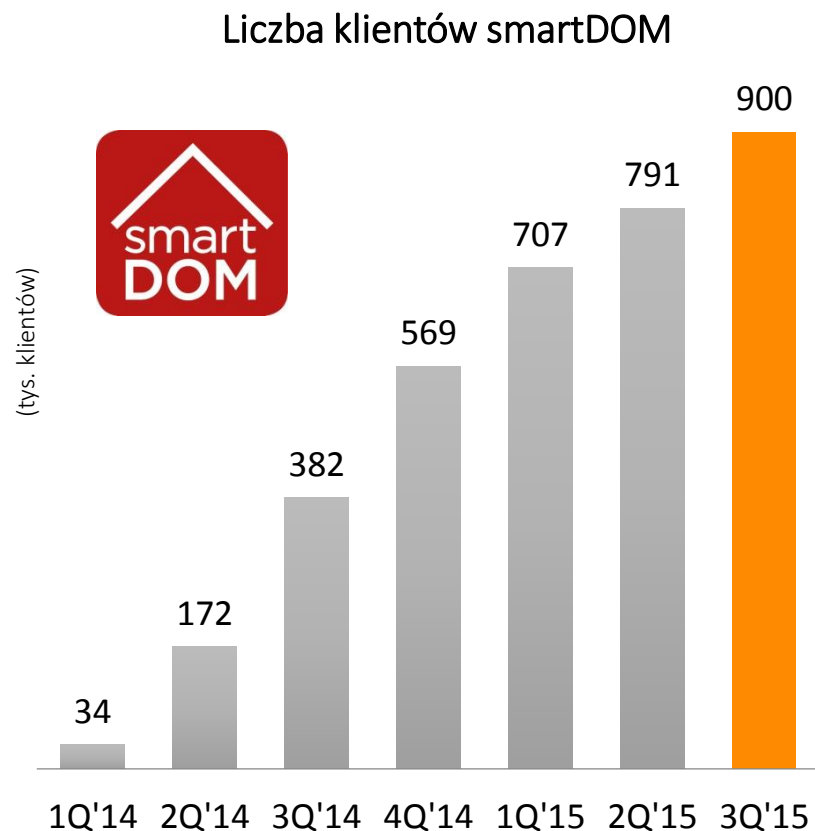


Źródło: Interfejs międzyoperatorski MNP oraz Platforma Lokalizacyjno-Informacyjna z Centralną Bazą Danych UKE



Dynamiczny wzrost klientów multiplay

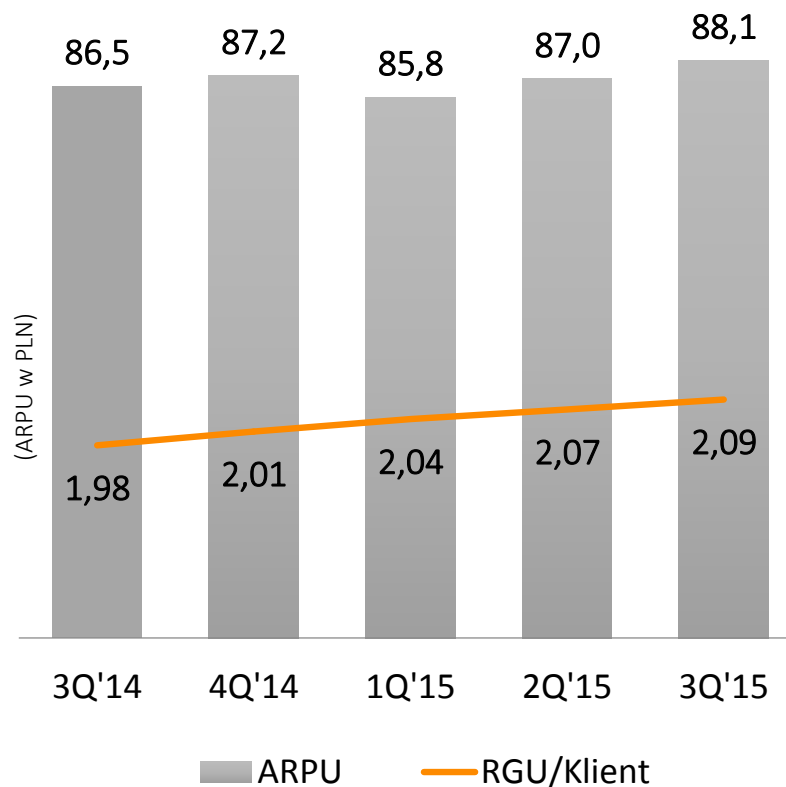
- Już 15% naszych klientów korzysta z oferty zintegrowanej, co powinno pozytywnie przełożyć się na ich lojalność w przyszłości
- Liczba RGU posiadanych przez tę grupę klientów wynosi 2,7mln
- Cel 1 mln klientów na koniec 2015 roku smartDOM zostanie osiągnięty



Skuteczna budowa ARPU klienta



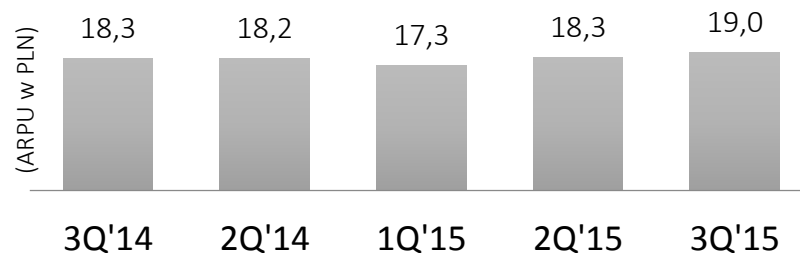
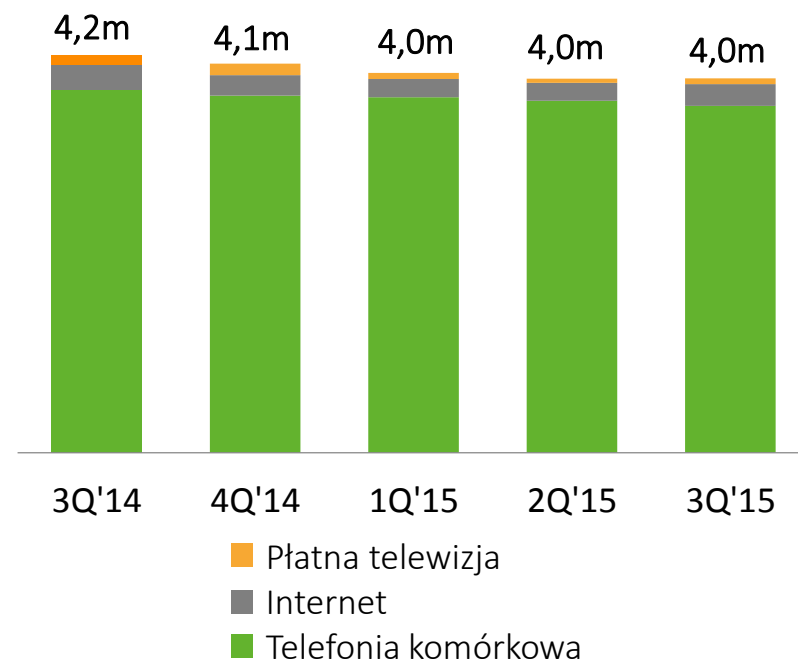
- Konsekwentna realizacja strategii, skutkująca wzrostem nasycenia bazy usługami kontraktowymi
- Wyraźny wzrost ARPU na klienta do 88,1 PLN w wyniku dosprzedaży dodatkowych produktów i usług, głównie dzięki ofercie smartDOM
- Proces migracji klientów telefonii na taryfy nielimitowane dobiega końca, co przy wyraźnym ograniczeniu presji cenowej dobrze rokuje na przyszłość



Prepaid – stabilna baza i dalszy wzrost ARPU



- Wartość rynku prepaid wraca do wzrostów w efekcie długotrwałej stabilizacji cen w tym segmencie
- Wzrost konsumpcji danych przez smartfony oraz wyższe wolumeny wymienianego ruchu pozytywnie odzwierciedlają się w kondycji ARPU
- ARPU naszych klientów rośnie w tempie 3,8% r/r

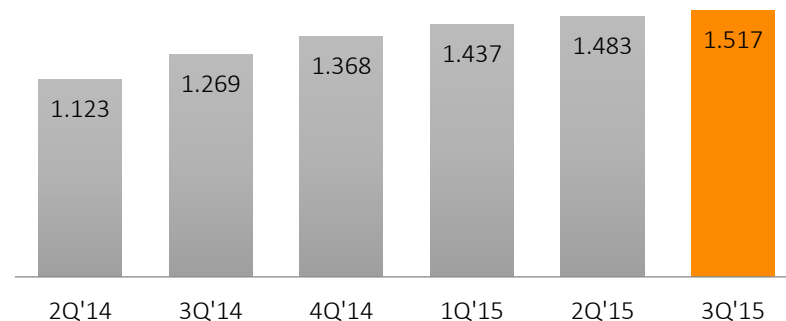


Lider rynku mobilnego Internetu

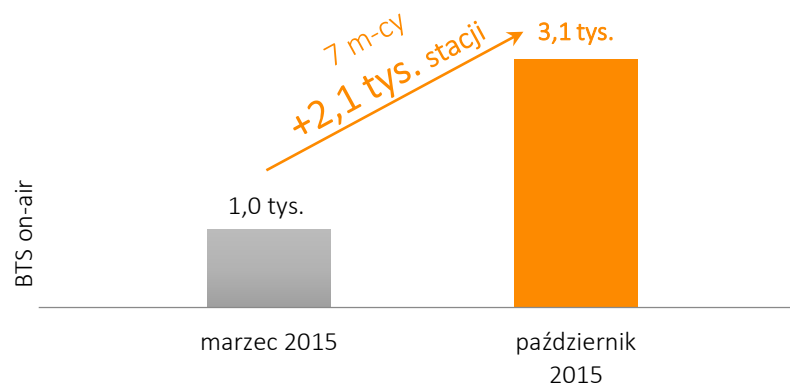


- Już 3,1tys. stacji bazowych działa w technologii LTE800, przez co klienci Plusa i CP korzystają z największego zasięgu LTE
- Liczba kontraktowych klientów Internetu mobilnego przekroczyła 1,5 mln
- Łącznie we wrześniu 2015 r. 5,1m kart⁽¹⁾ zalogowanych w naszej sieci aktywnie korzystało z transmisji danych
- W 3Q'15 nasi klienci korzystając z taryf Internetowych oraz transferując dane przez smartfony, skonsumowali niemal 58m GB w sieci Midas
- Całkowite pokrycie siecią LTE wynosi już ponad 92%, wspólnie z Grupą Midas uruchamiamy aktualnie śr. 10 nowych stacji LTE800 dziennie

Wzrost bazy kontraktowych RGU Internetu



Dynamiczna rozbudowa sieci LTE800



Nota: (1) Zawiera kontraktowe RGU Internetu, jak również pozostałe karty SIM, których transfer danych przekraczał 1MB w danym miesiącu





2.2 Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

Maciej Stec
Członek Zarządu

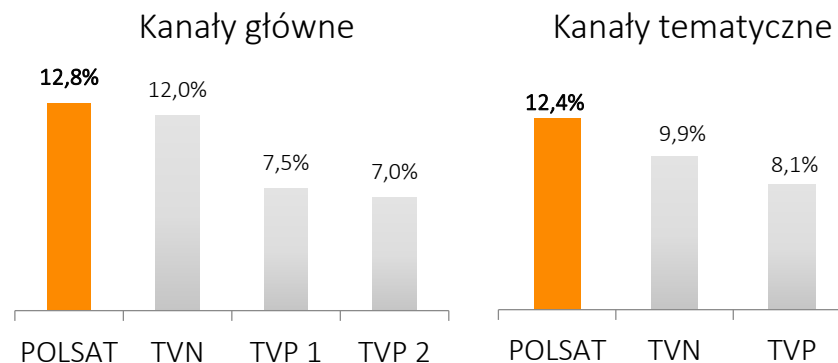


Oglądalność naszych kanałów w 3Q'15

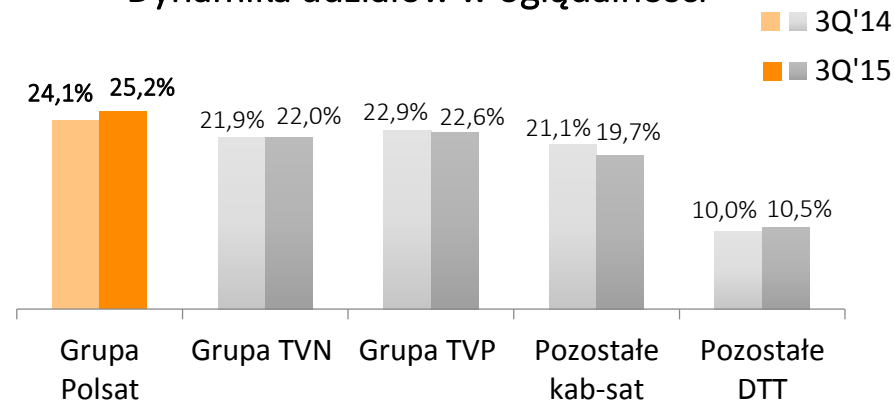


- Kanał główny oraz Grupa Polsat liderami oglądalności w grupie komercyjnej
- Bardzo pozytywny efekt poczynionych inwestycji programowych w kanały TV4 i TV6

Udział w oglądalności



Dynamika udziałów w oglądalności



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

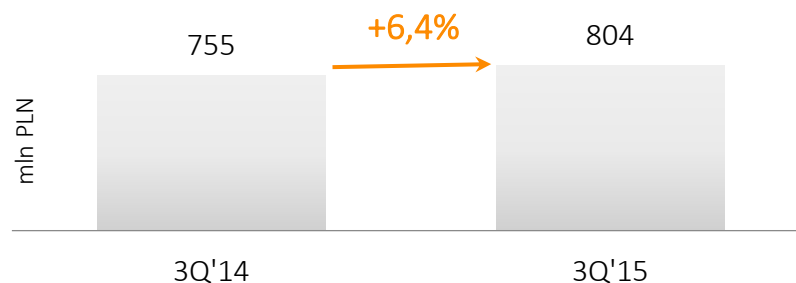


Pozycja na rynku reklamy w 3Q'15

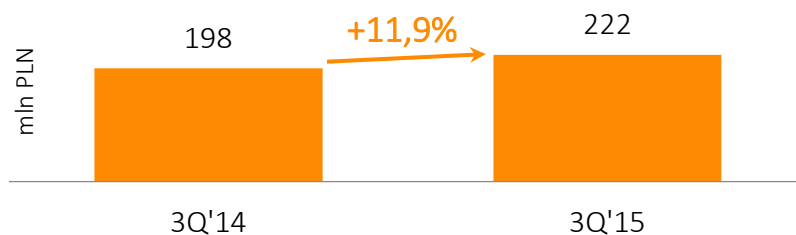


- Rynek reklamy telewizyjnej i sponsoringu w 3Q'15 wzrósł r/r o 6,4%
- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat rosną znacząco szybciej niż rynek
- Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wzrósł do 27,6%

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

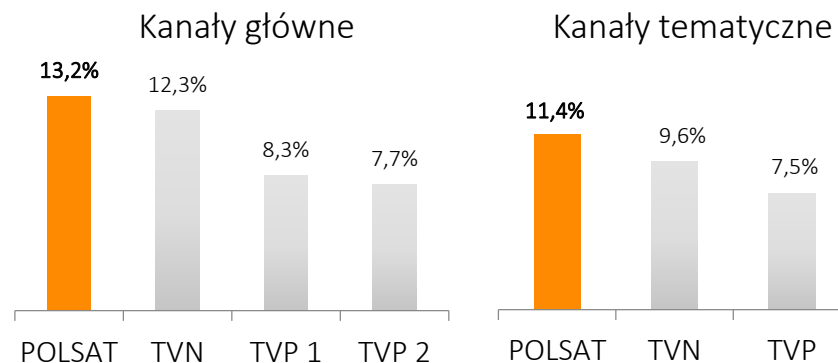


Oglądalność naszych kanałów w 9M'15

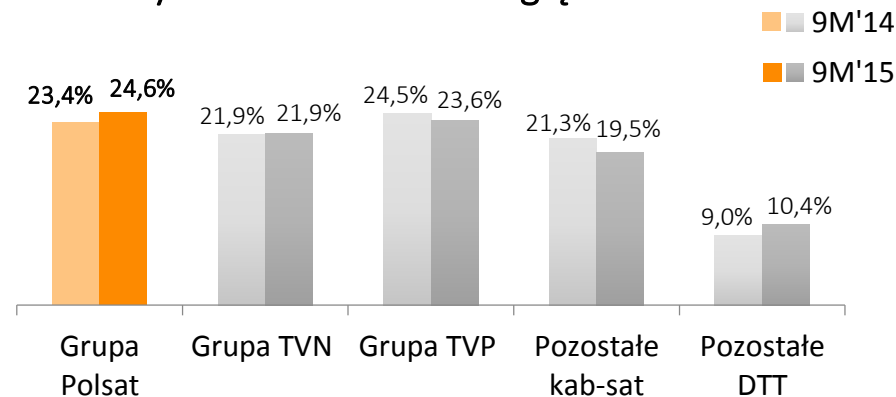


- Ponownie kanał główny Polsatu oraz grupy kanałów tematycznych Polsatu liderami oglądalności w grupie komercyjnej
- Wyniki oglądalności Grupy Polsat zgodne ze strategią

Udział w oglądalności



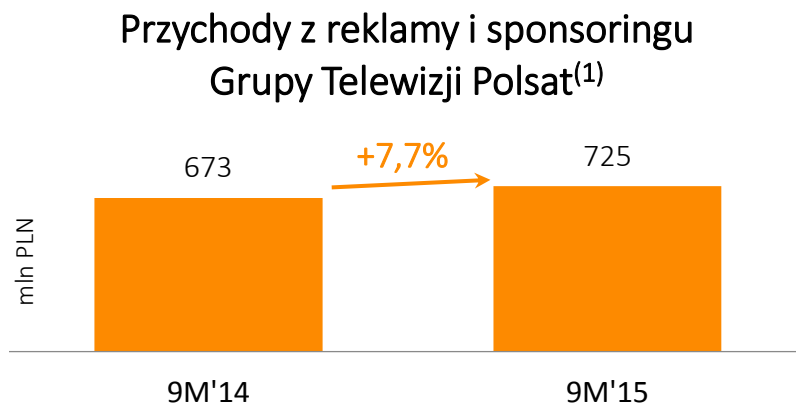
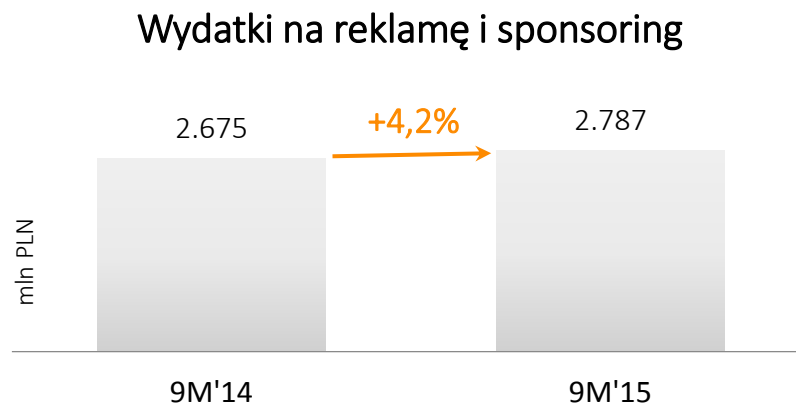
Dynamika udziałów w oglądalności



Pozycja na rynku reklamy w 9M'15



- Rynek reklamy telewizyjnej i sponsoringu w 9M'15 wzrósł r/r o 4,2%
- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat rosną szybciej niż rynek
- Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej wzrósł do 26,0%
- Podtrzymujemy nasze oczekiwania wzrostu dla całego rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu na średnim jednocyfrowym poziomie w 2015 roku



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



3. Wyniki finansowe

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

Tomasz Szelaąg

Członek Zarządu, CFO

Wyniki finansowe grupy w 3Q'15



mln PLN	3Q'15	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	2.415	0%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	1.499	(1%)
EBITDA	930	2%
Marża EBITDA	38,5%	0,9pkt%
Zysk netto	502	945%

- Stabilne przychody oraz spadek kosztów operacyjnych skutkujący poprawą wyniku EBITDA o 20 mln PLN oraz wzrostem marży EBITDA do niemal 39%
- Zysk netto pod wpływem szeregu niegotówkowych zdarzeń jednorazowych związanych z refinansowaniem zadłużenia grupy kapitałowej

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

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



Wyniki segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym w 3Q'15



mln PLN	3Q'15	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	2.174	1%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	1.344	1%
EBITDA	844	1%
Marża EBITDA	38,8%	0,1pkt%

- Wzrost przychodów ze sprzedaży spowodowany głównie wzrostem przychodów hurtowych i sprzedaży sprzętu
- Koszty operacyjne pod kontrolą. Wzrost kosztów technicznych i rozliczeń operatorskich zrekompensowany spadkiem kosztów własnych sprzedanego sprzętu
- W efekcie wzrost wyniku EBITDA r/r o 7 mln PLN

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

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



Wyniki segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej w 3Q'15



mln PLN	3Q'15	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	283	-10%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	198	-19%
EBITDA	86	17%
Marża EBITDA	30,4%	7,1pkt%

- Wzrost przychodów skorygowanych o 14%⁽²⁾, głównie dzięki monetyzacji wyższych udziałów w oglądalności kanałów Grupy Polsat
- Wzrost skorygowanych kosztów o 15%⁽²⁾ związany jest z dodatkowymi inwestycjami w ofertę programową kanału TV4, a także wyższymi kosztami zużycia licencji filmowych oraz licencji sportowych (Eliminacje Mistrzostw Europy 2016)
- Wzrost raportowanego wyniku EBITDA o 13 mln PLN i marży EBITDA do ponad 30%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

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

(2) Wydarzenie o charakterze jednorazowym w 3Q14: Mistrzostwa Świata FIVB

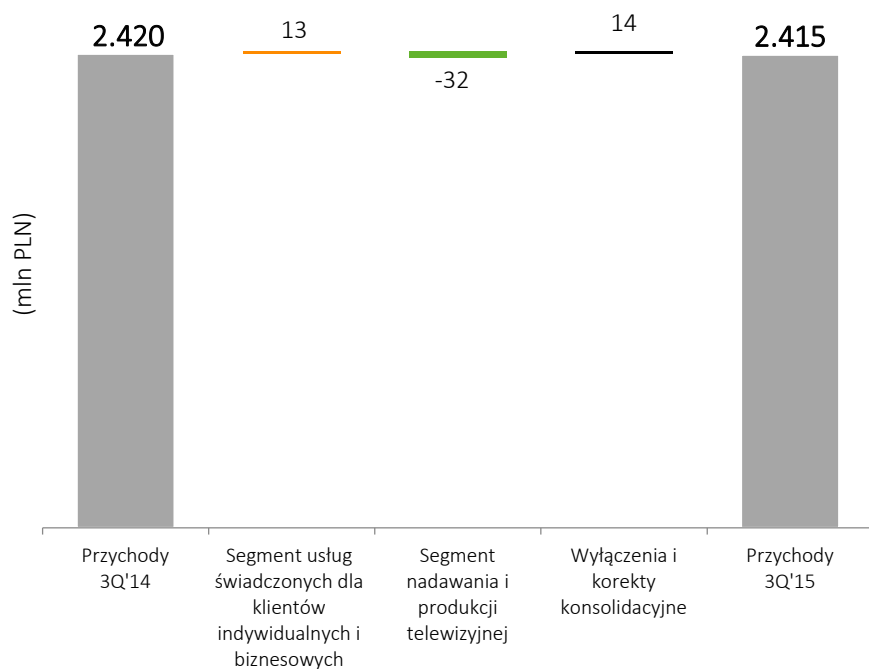


Przychody i koszty – czynniki zmian 3Q'15



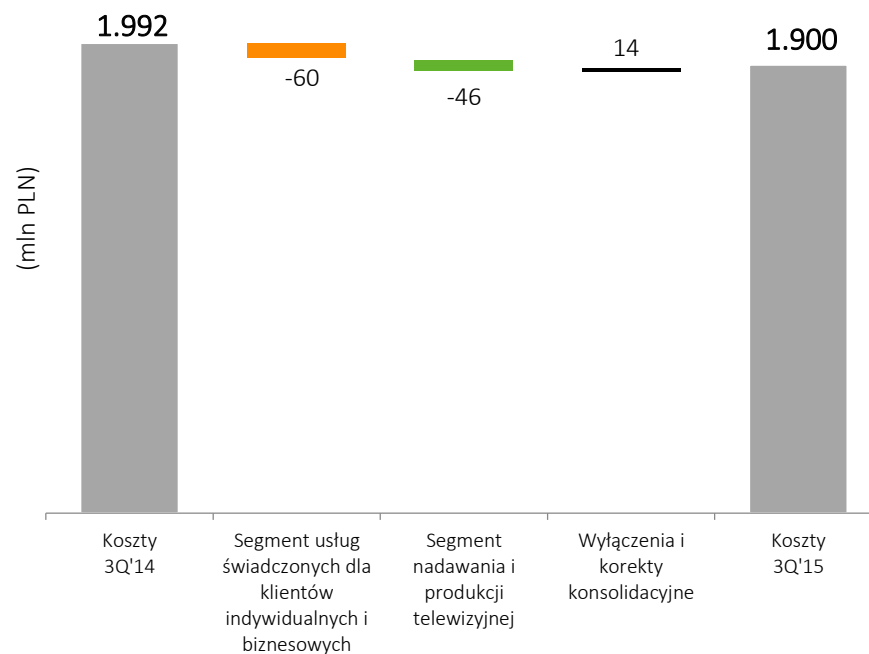
Przychody ze sprzedaży

zmiana r/r **0%**
-5 mln



Koszty operacyjne

zmiana r/r **-5%**
-92 mln



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

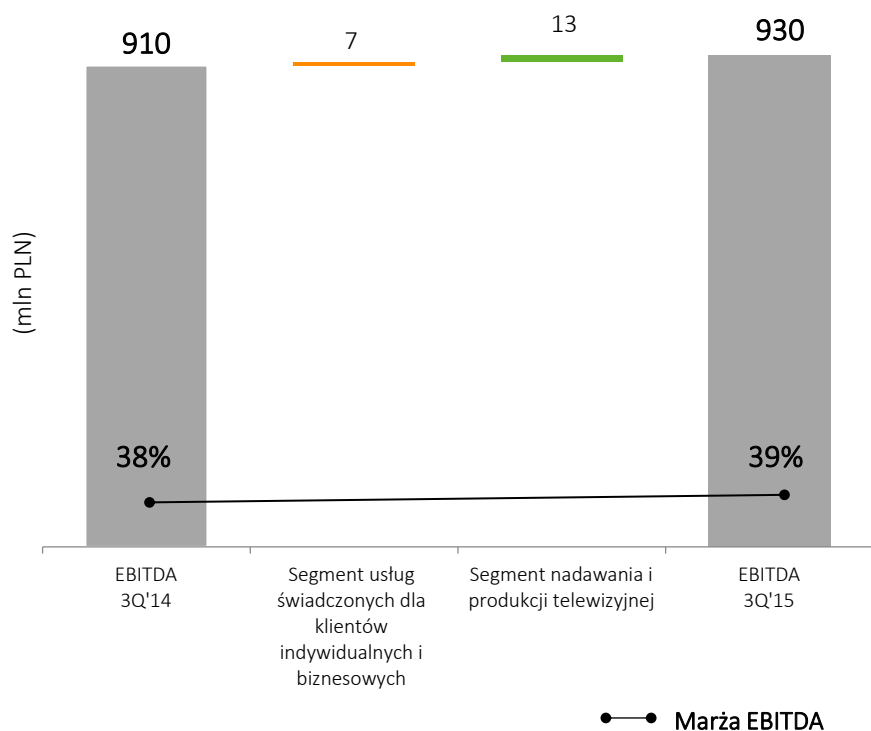


EBITDA i zysk netto – czynniki zmian 3Q'15



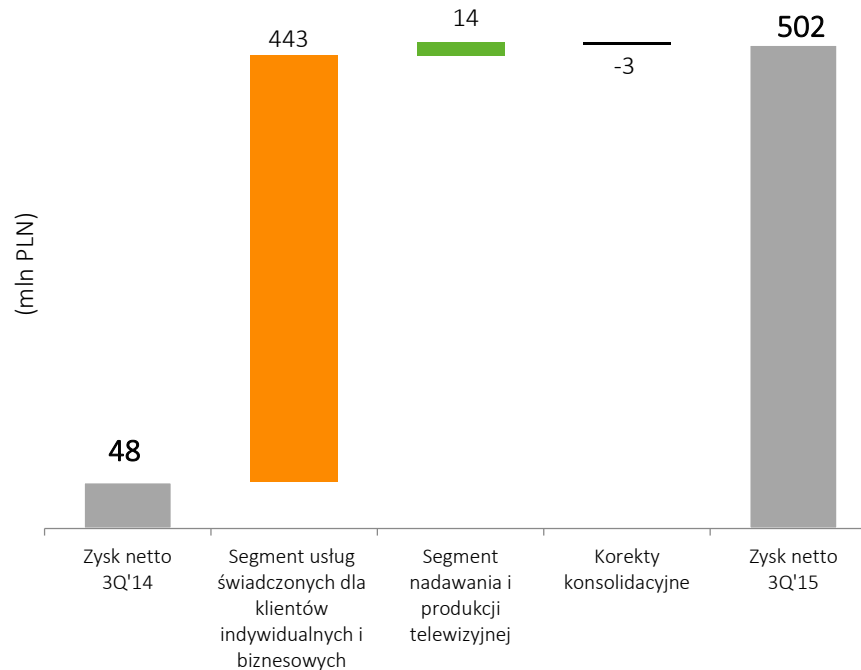
EBITDA

zmiana r/r **+2%**
+20 mln



Zysk netto

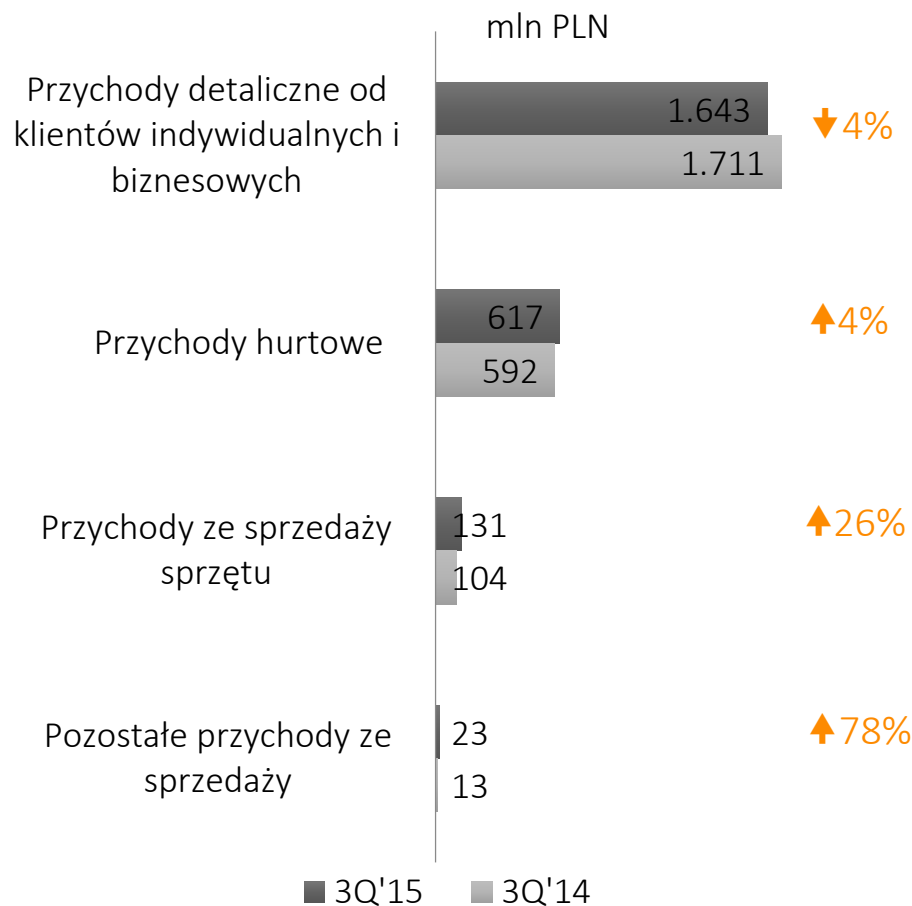
zmiana r/r **+945%**
+454 mln



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne



Struktura przychodów ze sprzedaży w 3Q'15



- Niższe przychody z telefonii komórkowej, mitygowane częściowo przez wzrost przychodów z Internetu mobilnego i płatnej telewizji
- Wzrost przychodów hurtowych głównie dzięki znacznie wyższym przychodom reklamowym Telewizji Polsat, jak również dzięki wzrostowi przychodów typu Interconnect oraz z tytułu wynajmu infrastruktury telekomunikacyjnej
- Wyższe przychody ze sprzedaży sprzętu w wyniku m.in. rosnącego udziału sprzedaży ratalnej pośród transakcji ze sprzętem, co przekłada się na wzrost przychodu jednostkowego w przeliczeniu na transakcję

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne



Struktura kosztów operacyjnych w 3Q'15



mln PLN

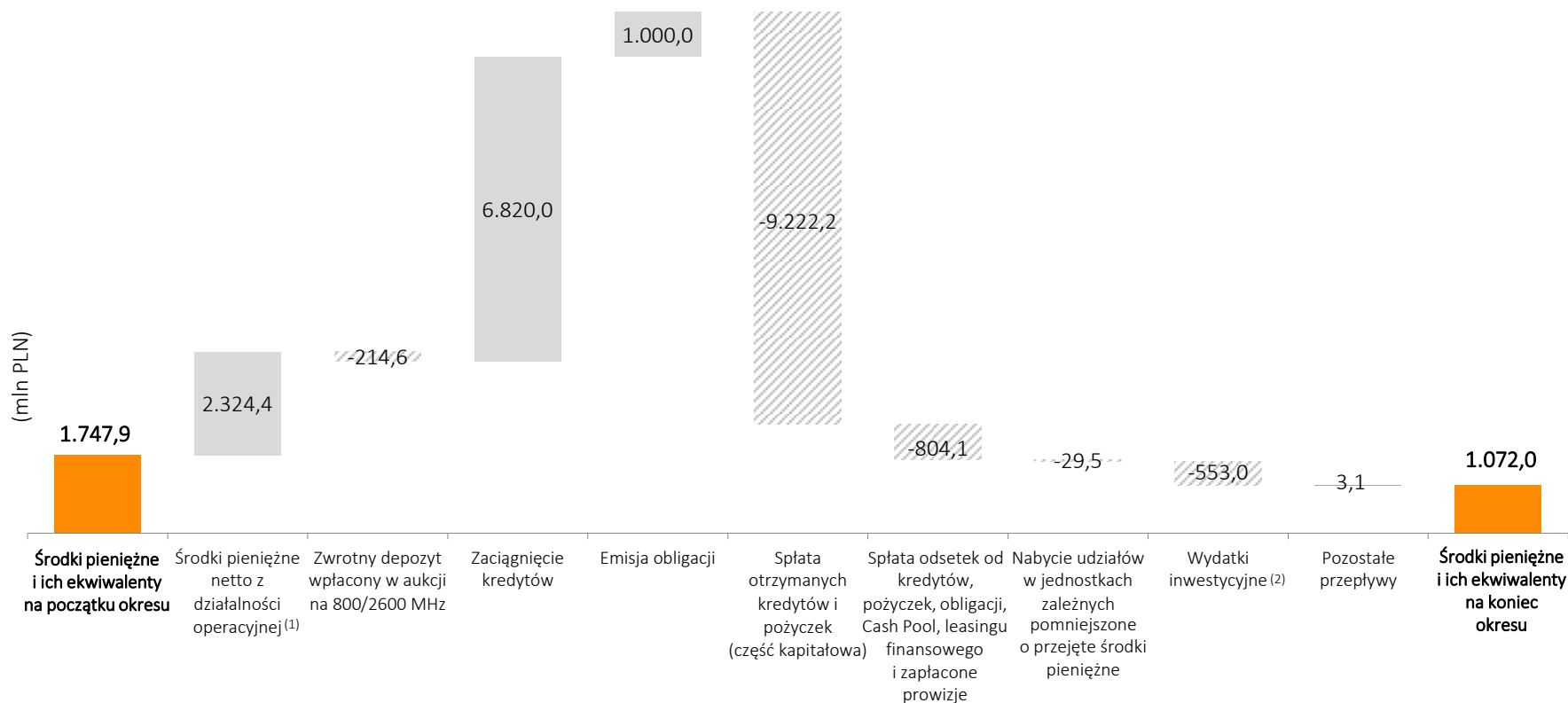


- Koszty techniczne pod wpływem wzrostu kosztów zrealizowanego ruchu w ramach usługi dostępu do szerokopasmowego Internetu oraz wzrost kosztów typu Interconnect
- Spadek kosztów amortyzacji, utraty wartości i likwidacji w wyniku niższych kosztów amortyzacji częstotliwości z zakresu 1800 MHz oraz niższych kosztów amortyzacji infrastruktury telekomunikacyjnej
- Niższy koszt własny sprzedanego sprzętu spowodowany przede wszystkim niższą liczbą umów na usługi telekomunikacyjne ze sprzętem zawartych w 3Q'15
- Wzrost kosztów dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta spowodowany ujęciem większej kwoty rozliczanych w czasie prowizji sprzedażowych, co zostało częściowo skompensowane przez skuteczniejszą kontrolę kosztów w obszarze obsługi i utrzymania klienta
- Spadek innych kosztów przede wszystkim w efekcie ujęcia w okresie porównawczym sprzedaży licencji do praw marketingowych oraz emisji FIVB Mistrzostw Świata w Piłce Siatkowej Mężczyzn 2014 Polska

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne



Rachunek przepływów pieniężnych w 9M'15



Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

Nota: (1) zawierają zwrotny depozyt wpłacony w aukcji na 800/2600 MHz

(2) zawierają płatność za koncesję UMTS, nie zawierają wydatków na udostępnione klientom zestawy odbiorcze

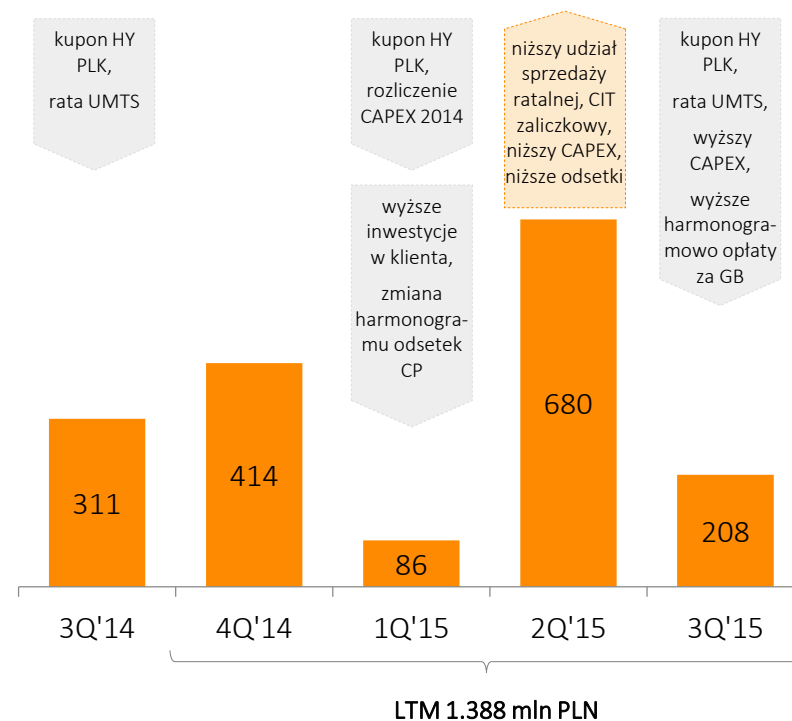


Uzgodnienie FCF po odsetkach



mIn PLN	3Q'15	9M'15
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	806	2.110
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-229	-576
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, Cash Pool ⁽¹⁾	-332	-804
FCF po odsetkach	245	729
Depozyt zwrotny dot. aukcji 800/2600 MHz	5	215
Lokaty krótkoterminowe	-43	-
Nabycie udziałów w spółkach	-	30
Skorygowany FCF po odsetkach	208	974

Skorygowany FCF po odsetkach⁽²⁾



Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

Nota: (1) Obejmuje wpływ instrumentów IRS/CIRS/forward, nie zawiera pozycji jednorazowych (premia za wcześniejszą spłatę obligacji oraz zapłaty za koszty związane z pozyskaniem finansowania); (2) Uwzględnia korektę dotyczącą przejściowych rozliczeń VAT



Zadłużenie grupy na 30 września 2015 r.



mln PLN	Wartość bilansowa	Wartość nominalna
Kredyt Terminowy CP	1.187	1.200
Kredyt Rewolwingowy CP	0	0
Kredyt Terminowy PLK	5.421	5.500
Kredyt rewolwingowy PLK	0	0
Obligacje serii A	1.006	1.000
Obligacje Senior Notes PLK EUR ¹	2.509	2.299
Obligacje Senior Notes PLK USD ²	2.057	1.888
Leasing	26	26
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ³	1.072	1.072
Zadłużenie netto	11.134	10.841
EBITDA LTM	3.641	3.641
Zadłużenie netto / EBITDA LTM	3,06x	2,98x

¹ Nominalna wartość obligacji Senior Notes PLK 542,5 mln EUR, przeliczona według średniego kursu NBP z dnia 30 września 2015 roku na poziomie 4,2386 PLN/EUR. Wartość bilansowa obligacji została określona na podstawie wartości godziwej na moment nabycia spółki Metelem.

² Nominalna wartość obligacji Senior Notes PLK 500 mln USD, przeliczona według kursu NBP z dnia 30 września 2015 roku na poziomie 3,7754 PLN/USD. Wartość bilansowa obligacji została określona na podstawie wartości godziwej na moment nabycia spółki Metelem.

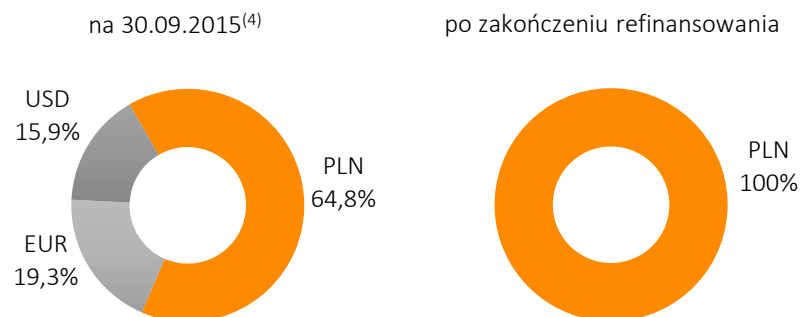
³ Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w tym środków pieniężnych o ograniczonej możliwości dysponowania oraz lokat krótkoterminowych

⁴ Wartość nominalna zadłużenia z wyłączeniem Kredytu Rewolwingowego CP i Kredytu Rewolwingowego PLK

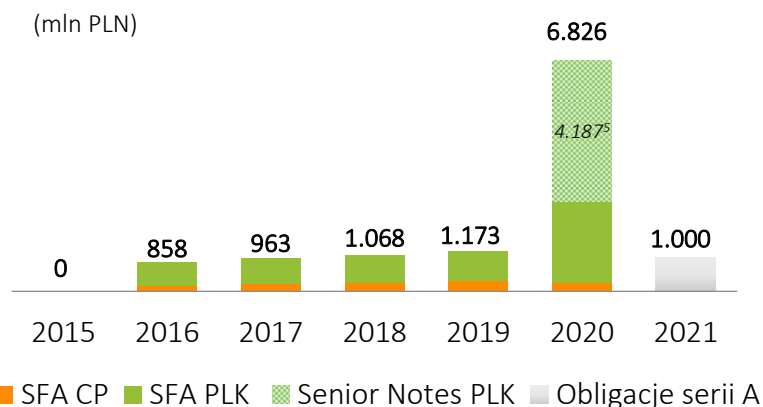
⁵ Nominalna wartość obligacji Senior Notes PLK 542,5 mln EUR i 500 mln USD przeliczona według średniego kursu NBP z dnia 30 września 2015 r. na poziomie, odpowiednio, 4,2386 PLN/EUR i 3,7754 PLN/USD. W związku z procesem refinansowania zakładającym spłatę Obligacji Senior Notes PLK na przełomie stycznia i lutego 2016 r., zadłużenie z tytułu Obligacji Senior Notes PLK zostało wykazane w śródrocznym skonsolidowanym bilansie na dzień 30 września 2015 r. w pozycji krótkoterminowe zobowiązania z tytułu obligacji

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 3 i 9 miesięcy zakończony 30 września 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

Struktura walutowa zadłużenia



Zapadalność długu⁴





4. Q&A



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)	<p>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.</p> <p>W praktyce oznacza to, iż dana karta w okresie minionych 90 dni musiała być włożona do telefonu bądź innego urządzenia, które było uaktywnione i było w stanie wykonać bądź odebrać połączenie, wiadomość, sesję transmisji danych. Definicja użyciowa 90-dniowa eliminuje tym samym karty nieaktywne.</p> <p>Według powyższej definicji UKE corocznie zbiera dane operatorów mobilnych działających w Polsce, celem przygotowania przez Komisję Europejską porównania realnej penetracji mobilnymi usługami telekomunikacyjnymi w krajach Unii Europejskiej (tzw. raport Agencji Cyfrowej).</p>



Kontakt

Relacje Inwestorskie

Łubinowa 4A
03-878 Warszawa

Tel.: +48 (22) 356 60 04 / +48 (22) 426 85 62 / +48 (22) 356 65 20
Email: ir@cyfrowypolsat.pl

www.grupapolsat.pl

