



Wyniki finansowe 4Q'2017 i 2017 r.

22 marca 2018 r.

Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat S.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 2017
2. Działalność operacyjna
3. Wyniki finansowe
4. Podsumowanie i cele na 2018



1. Najważniejsze wydarzenia 2017



Najważniejsze wydarzenia 2017 roku



Implementacja *Roam like at home*



Zakup atrakcyjnych praw sportowych



Strategiczne akwizycje



Realizacja strategii multiplay



2. Działalność operacyjna



2.1 Segment nadawania i produkcji telewizyjnej

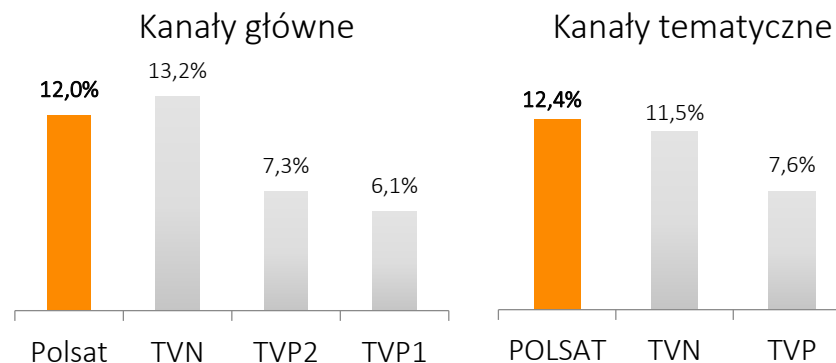
A horizontal bar with a gradient from orange on the left to green on the right, positioned below the section header.

Oglądalność naszych kanałów w 4Q'17

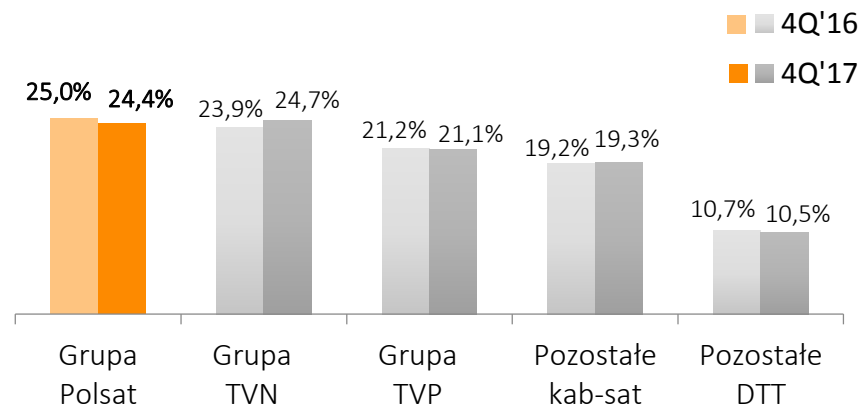


- Grupa Polsat i kanał główny w czołówce oglądalności w grupie komercyjnej

Udział w oglądalności



Dynamika udziałów w oglądalności



Źródło: NAM, wszyscy 16-49, cała doba; SHR%, uwzględniono oglądalność Live+2⁽¹⁾, analizy własne

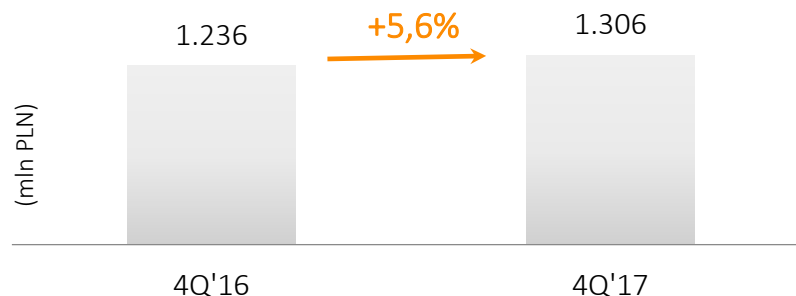
Nota 1: oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. *Time Shift Viewing* - przesunięcie w czasie konsumpcji treści telewizyjnych nadawanych w czasie rzeczywistym poprzez zapis programów na nośniku pamięci (np. cyfrowym dekodерze) i późniejsze ich odtwarzanie)



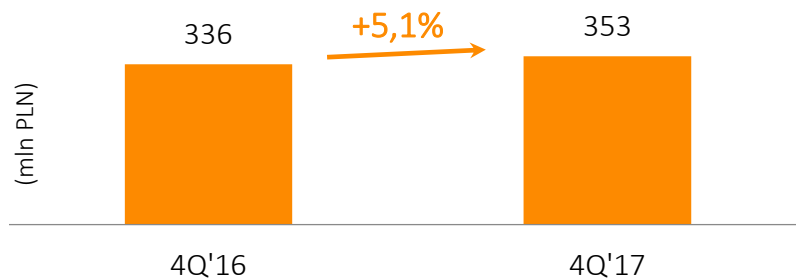
Pozycja na rynku reklamy w 4Q'17

- Rynek reklamy telewizyjnej i sponsoringu w 4Q'17 wzrósł r/r o 5,6%
- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat rosły zgodnie z rynkiem
- Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu utrzymał się na poziomie 27,0%

Wydatki na reklamę i sponsoring



Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat⁽¹⁾

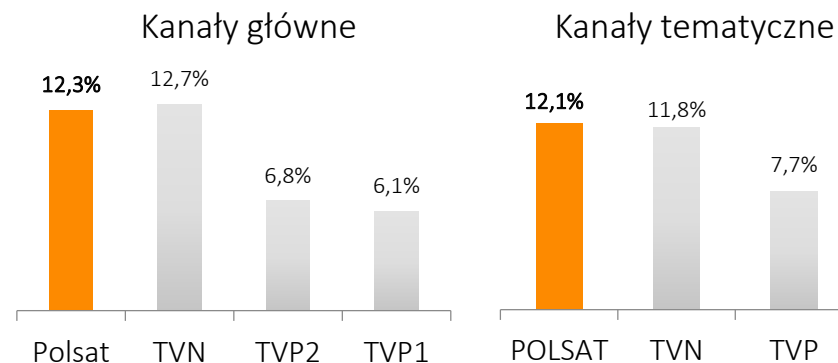


Oglądalność naszych kanałów w 2017 r.

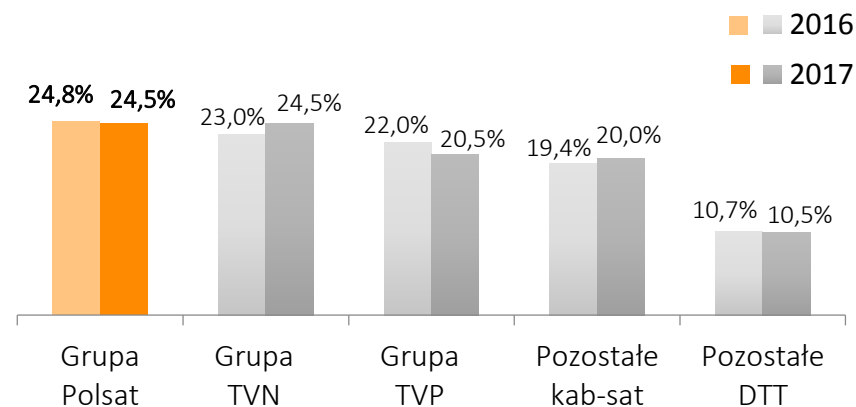


- Wyniki oglądalności zgodne z długoterminową strategią Grupy Polsat

Udział w oglądalności



Dynamika udziałów w oglądalności



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* - przesunięcie w czasie konsumpcji treści telewizyjnych nadawanych w czasie rzeczywistym poprzez zapis programów na nośniku pamięci (np. cyfrowym dekodерze) i późniejsze ich odtwarzanie)

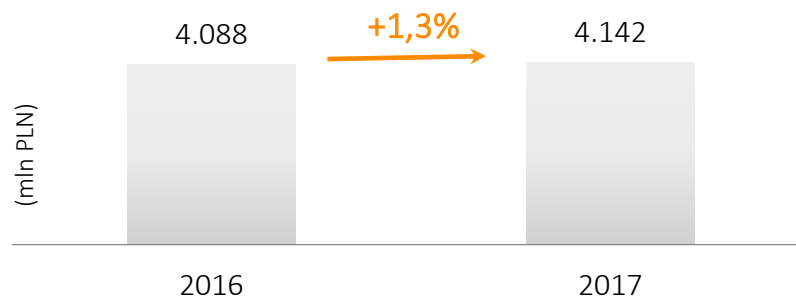


Pozycja na rynku reklamy w 2017 r.

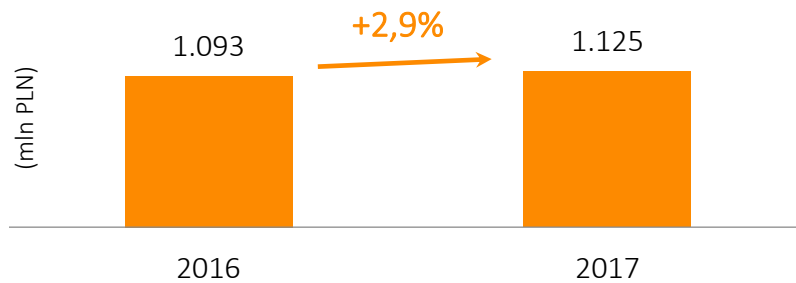


- Nieznaczny wzrost rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu
- Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat rosną szybciej niż rynek
- Nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu wzrósł do 27,2%

Wydatki na reklamę i sponsoring



Przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat⁽¹⁾



Wyniki finansowe segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej



mln PLN	2015	2016	2017	zmiana r/r	2017 vs 2015
Przychody ze sprzedaży	1.300	1.484	1.434	-3%	10%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	853	920	933	1%	9%
EBITDA	445	563	505	-10%	13%
Marża EBITDA	34,2%	38,0%	35,2%	-2,8pkt%	1,0pkt%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r. oraz analizy własne
Nota: (1) Koszty nie uwzględniają amortyzacji, utraty wartości i likwidacji



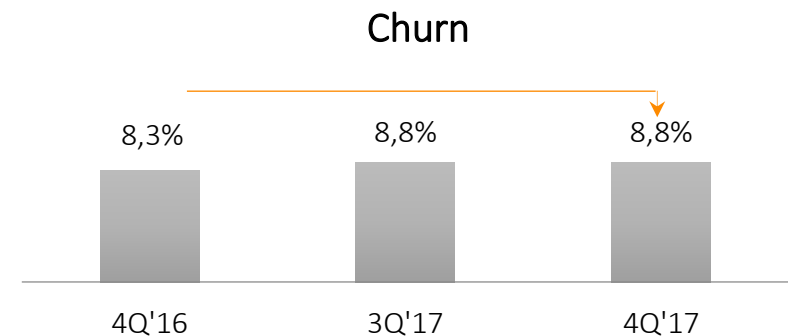
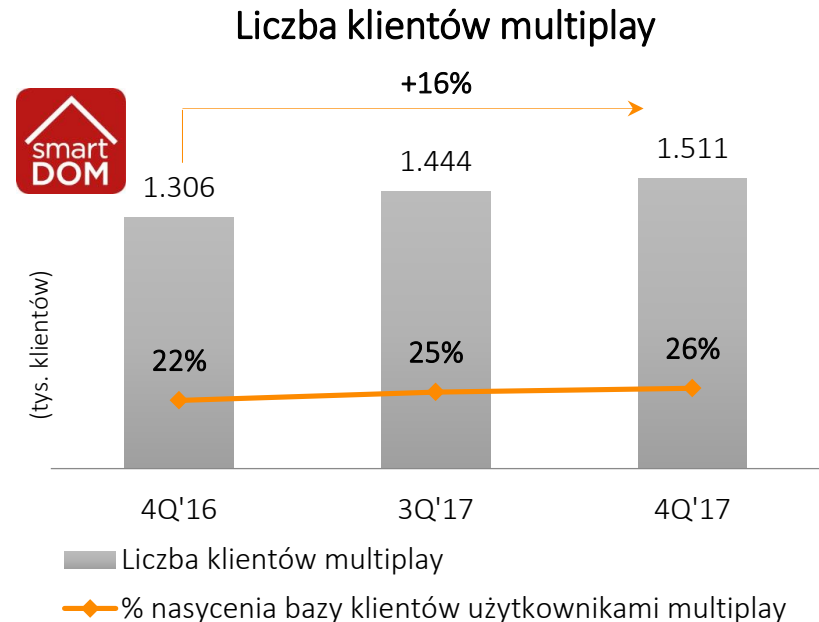
2.2 Segment usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym



Już ponad 1,5 miliona naszych klientów korzysta z ofert multiplay



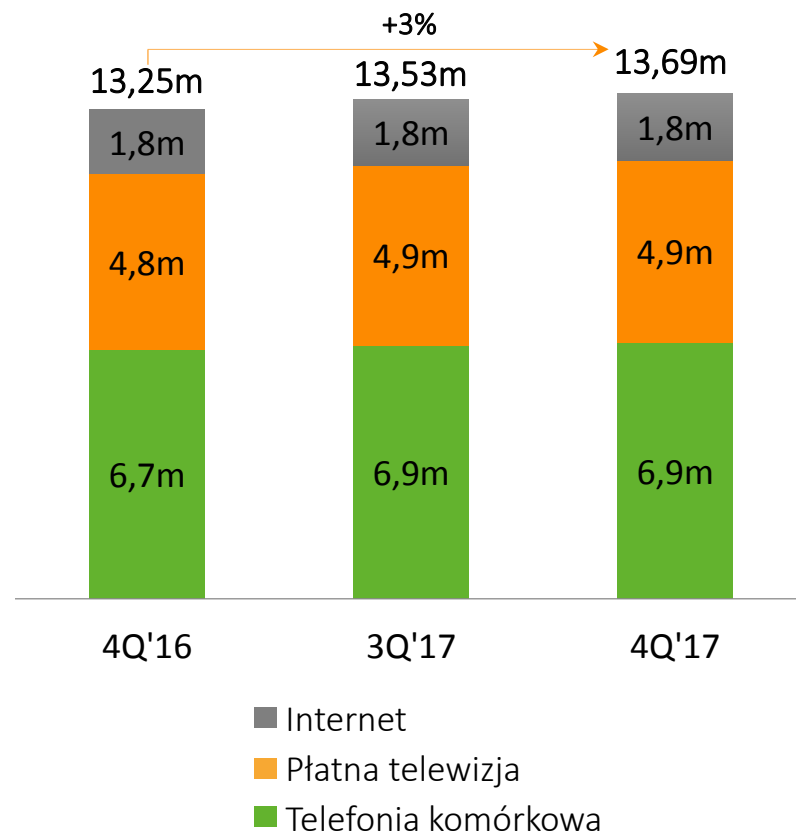
- Skuteczna strategia skutkuje stabilnym wzrostem liczby klientów multiplay o 204 tys. r/r
- Liczba RGU posiadanych przez klientów multiplay rośnie do 4,52 mln
- Niski poziom churn, głównie dzięki naszej strategii multiplay



Stabilny wzrost usług kontraktowych



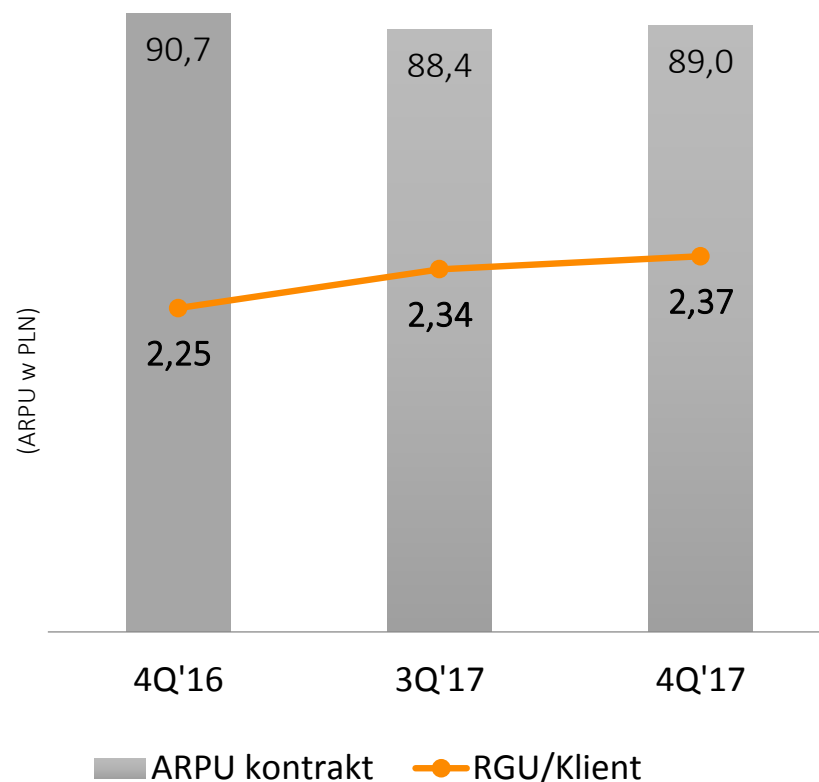
- Przyrost liczby usług kontraktowych o 430 tys. r/r
- 202 tys. r/r dodatkowych RGU telefonii to efekt korzystnego wpływu strategii multiplay. Nowe taryfy Plusa wprowadzone w lutym 2018 powinny utrzymać korzystną dynamikę wzrostu
- RGU płatnej telewizji rośnie o 176 tys. r/r (efekt multiroom i płatnego OTT)
- Dalszy wzrost bazy Internetu o 52 tys. r/r



Relatywnie stabilne ARPU pomimo regulacji RLAH



- Wprowadzenie regulacji *Roam Like at Home* przekłada się na stabilizację ARPU kontraktowego w w 4Q'17 – efekt będzie widoczny również w pierwszej połowie 2018
- Skuteczna dosprzedaż produktów w ramach strategii multiplay niezmiennie odzwierciedla się we wzroście wskaźnika saturacji RGU na klienta



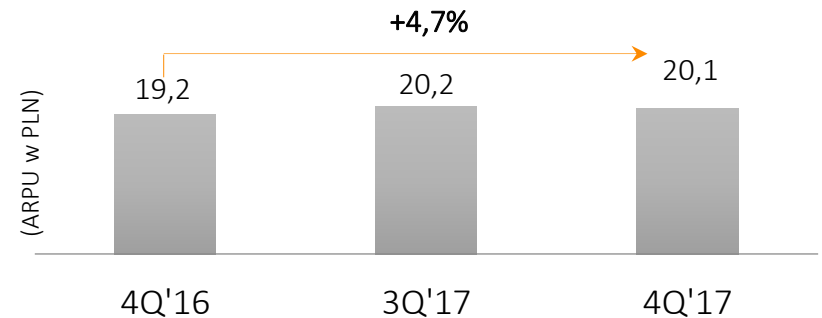
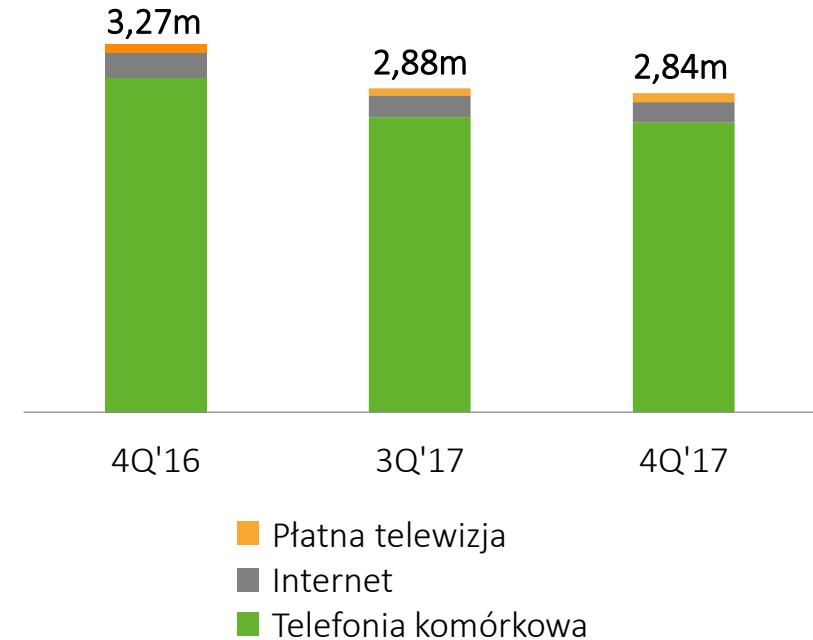
Nota: (1) przy założeniu stabilnych przychodów roamingowych



Rosnące ARPU, stabilna baza prepaid



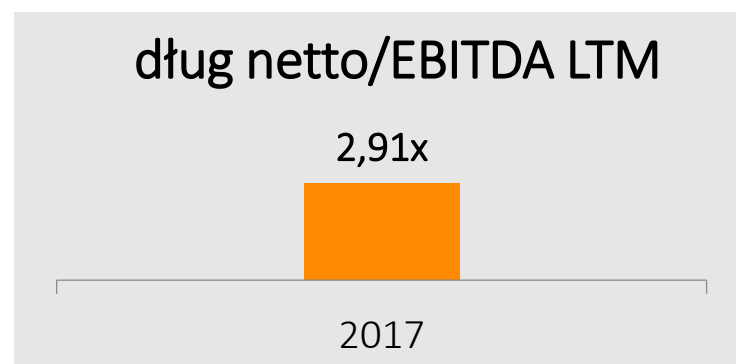
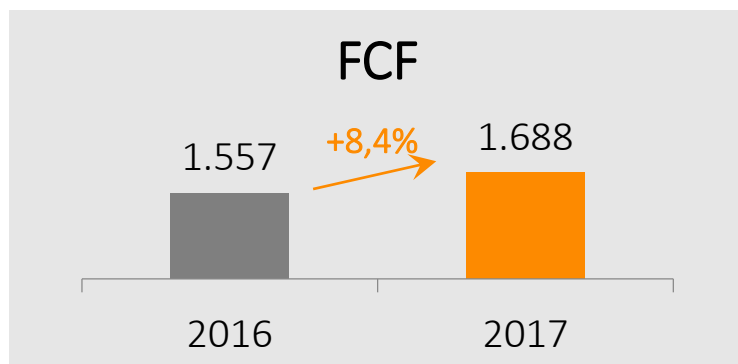
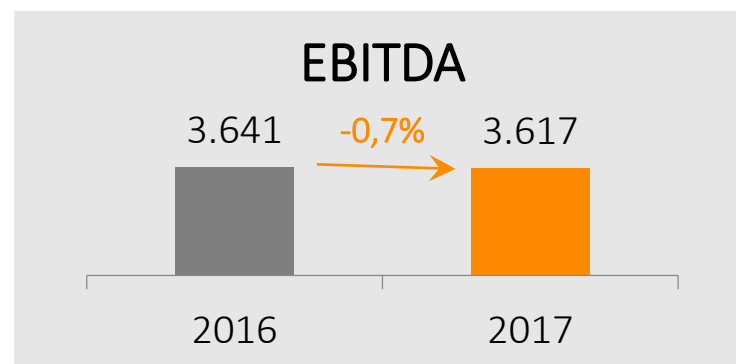
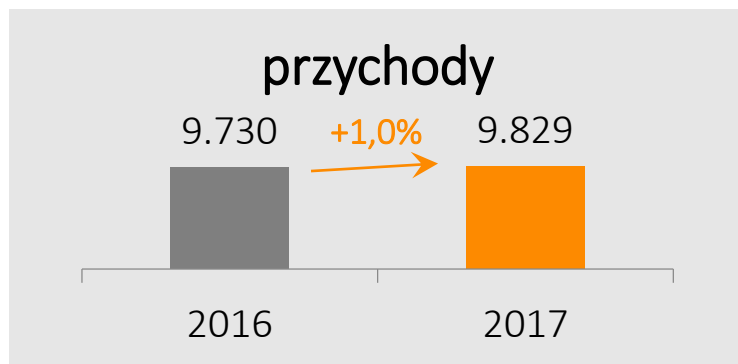
- Stabilna baza na poziomie 2,8 mln usług, odzwierciedlająca rzeczywistą liczbę użytkowników
- Dynamicznie rosnące ARPU, wynikające z oczyszczenia bazy o tzw. *one time user'ów* oraz wygaśnięcia promocji rejestracyjnych



3. Wyniki finansowe



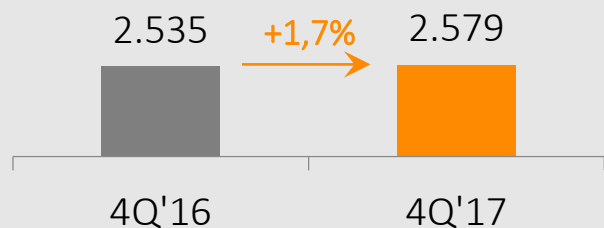
Wyniki Grupy w 2017 r.



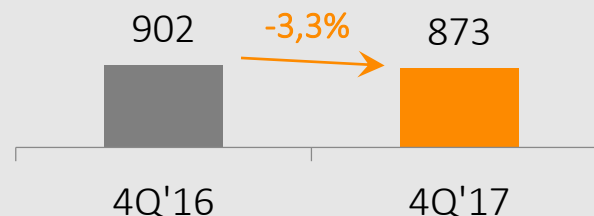
Wyniki Grupy w 4Q'17



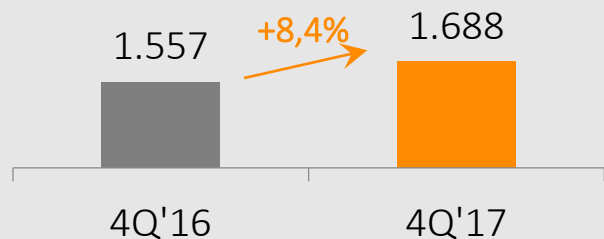
przychody



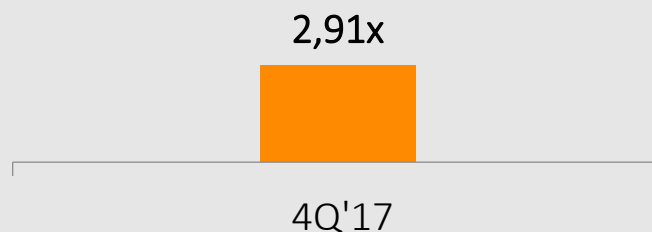
EBITDA



LTM FCF



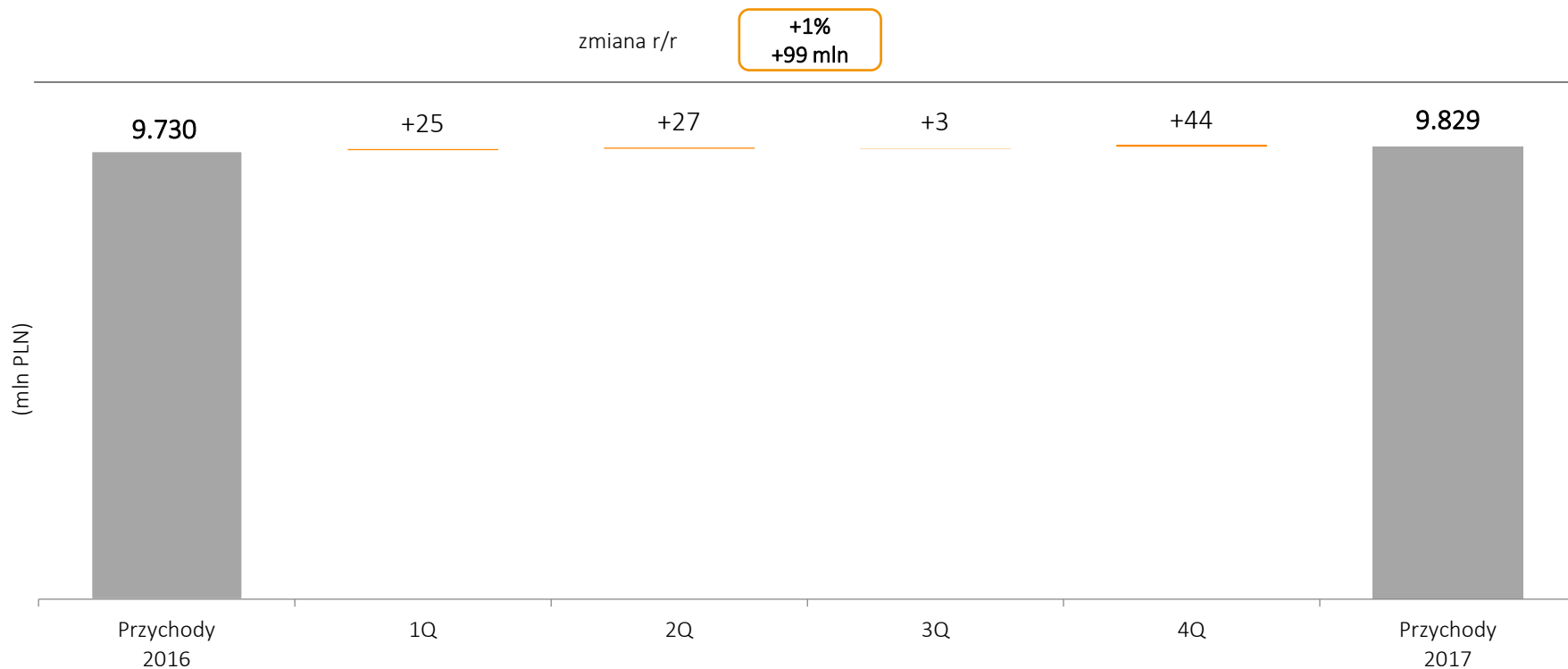
dług netto/EBITDA LTM



Stabilny wzrost przychodów



Przychody ze sprzedaży



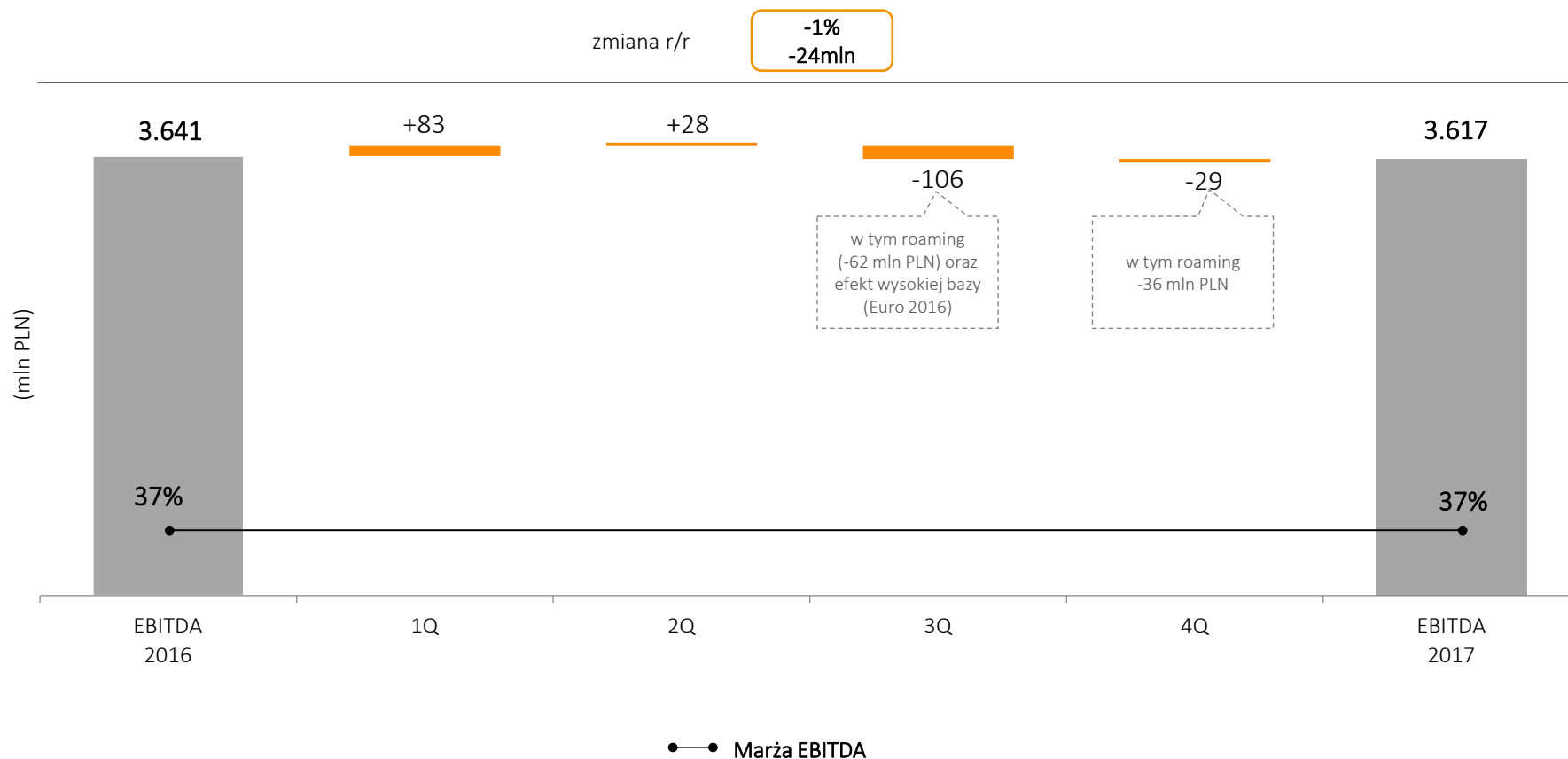
Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r.
oraz analizy własne



Stabilna EBITDA na wysoce konkurencyjnym rynku



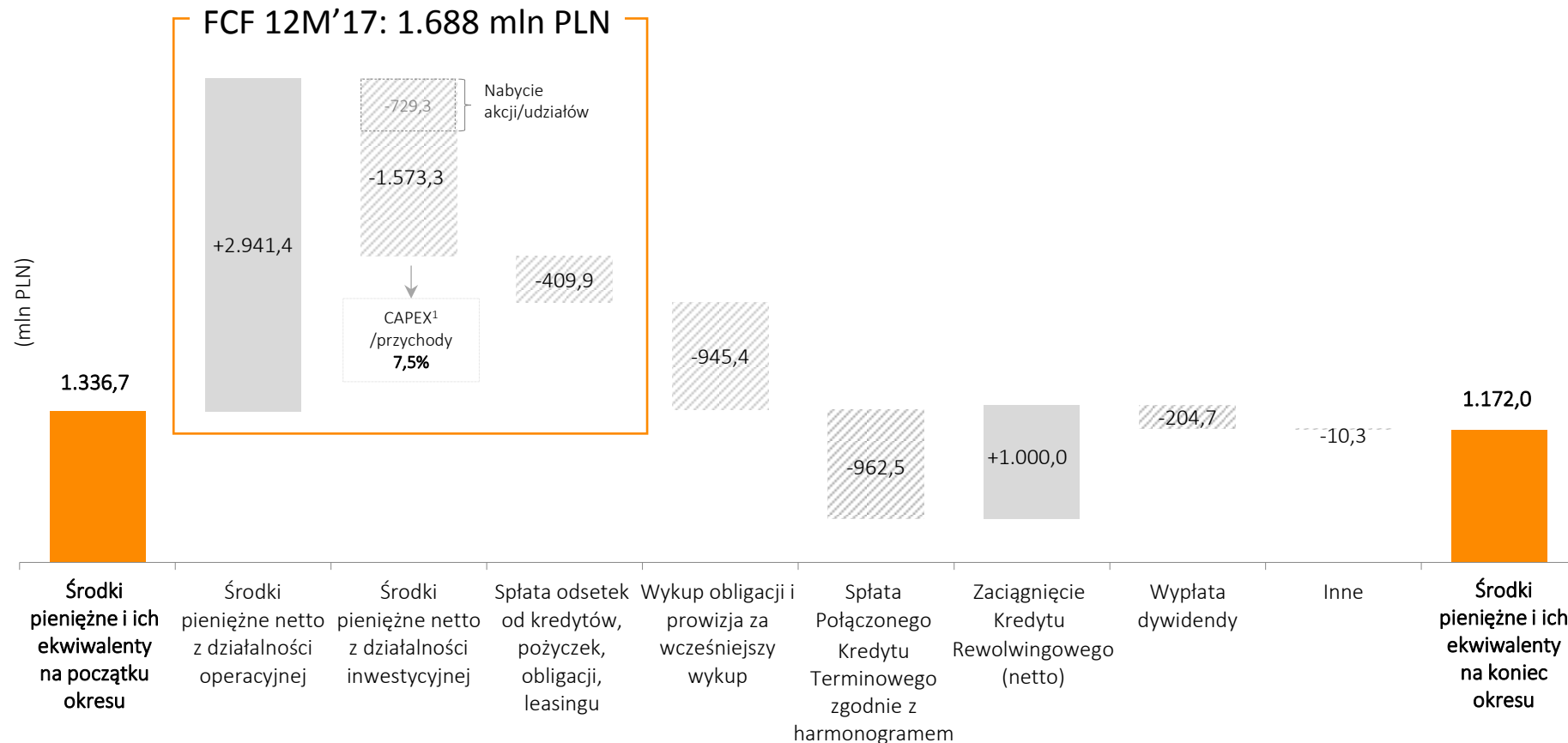
EBITDA



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r.
oraz analizy własne



Rachunek przepływów pieniężnych w 2017 r.



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r. oraz analizy własne

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

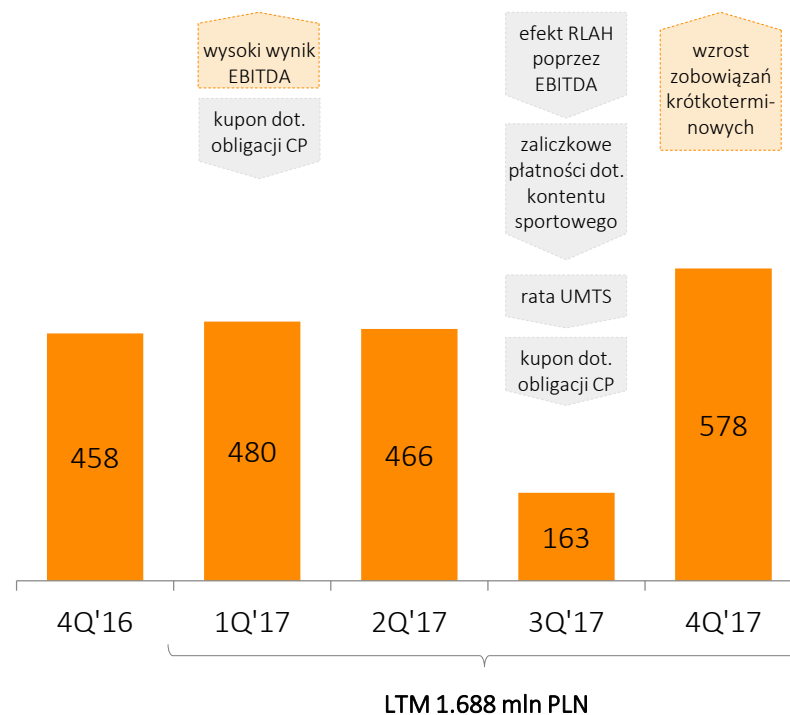


FCF – przejściowe obniżenie zaangażowanego kapitału pracującego w 4Q'17



mln PLN	4Q'17	2017
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	854	2.941
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-916	-1.573
Splata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, leasingu	-90	-410
FCF po odsetkach	-153	958
Nabycia akcji/udziałów	731	729
Skorygowany FCF po odsetkach	578	1.688

Skorygowany FCF po odsetkach



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r. oraz analizy własne



Zadłużenie Grupy

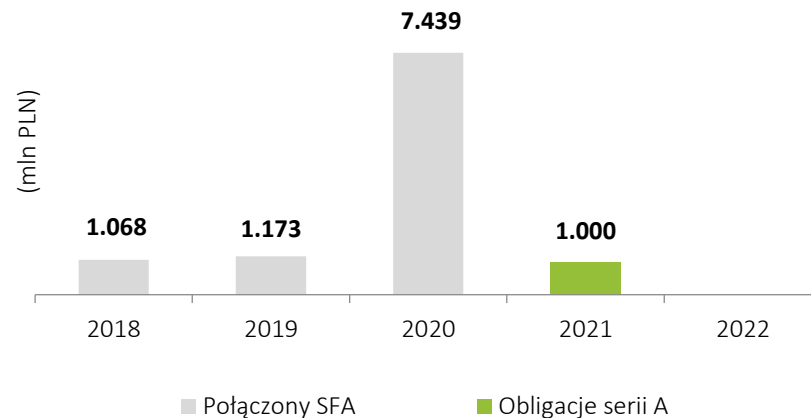
mln PLN	Wartość bilansowa na dzień 31 grudnia 2017 r.
Połączony Kredyt Terminowy	9.633
Kredyt Rewolwingowy	1.000
Obligacje serii A	1.018
Leasing i inne	28
Zadłużenie brutto	11.680
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ¹	(1.172)
Zadłużenie netto	10.508
EBITDA LTM	3.617
Całkowite zadłużenie netto / EBITDA LTM	2,91
Średni ważony koszt odsetek ²	3,3%

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

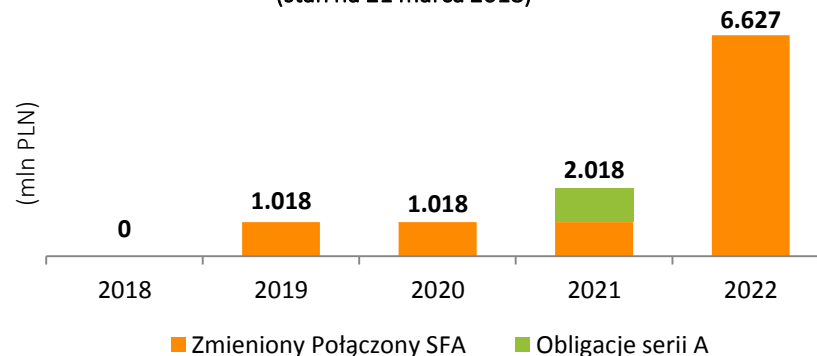
² Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Połączonego Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii A, wg stanu na dzień 31 grudnia 2017 roku przy WIBOR 1M na poziomie 1,65% i WIBOR 6M 1,81%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

³ Wartość nominalna zadłużenia na dzień 31 grudnia 2017 r. oraz 21 marca 2018 r. (z wyłączeniem Kredytu Rewolwingowego i leasingu).

Zapadalność długu
(stan na 31 grudnia 2017)³



Zapadalność długu
(stan na 21 marca 2018)³



Wyraźna poprawa warunków umowy kredytowej



Wydłużony harmonogram spłaty

- Okres obowiązywania umowy wydłużony o 2 lata (do września 2022)
- Zamrożenie spłat w 2018 roku celem sfinansowania akwizycji Netii
- Równe kwartalne spłaty rzędu 1.017,6 mln PLN rocznie w latach 2019-2021

Rozluźniony poziom zabezpieczeń

- Możliwość pełnego zwolnienia zabezpieczeń w momencie, gdy relacja całkowitego długu netto do EBITDA obniżona zostanie do pułapu $<3,0x$ (dotychczas $<1,75x$)

Pozostałe kluczowe parametry bez zmian

- Możliwość wypłaty dywidendy, o ile wskaźnik długu netto do EBITDA pro forma z uwzględnieniem proponowanej dywidendy nie przekroczy poziomu $3,2x$
- Brak zmiany w zakresie poziomu marż, zakresu kowenantów, limitu kredytu rewolwingowego i innych istotnych parametrów
- Nominał zmienionej umowy kredytowej obejmuje całość niespłaconego dotychczas zadłużenia (9.679,5 mln PLN) oraz do 1,0 mld PLN kredytu rewolwingowego

4. Podsumowanie i cele na 2018



Cele na rok 2017 zostały osiągnięte



- Utrzymanie oglądalności kanałów Polsatu oraz bardzo dynamiczny wzrost przychodów reklamowych pomimo efektu wysokiej bazy związanej z projektem UEFA EURO 2016



- Stabilny wzrost liczby RGU kontraktowych poprzez skuteczną realizację strategii multiplay



- Utrzymanie wysokich marż, zmniejszenie zadłużenia oraz zanotowanie wysokiego poziomu FCF



- Strategiczne akwizycje dokonane w 4Q'17 mające na celu dalszą realizację strategii grupy i budowę wartości dla jej akcjonariuszy

Nasze oczekiwania i cele na 2018 r.



- Kontynuacja strategii zakładającej utrzymanie udziałów w oglądalności oraz wzrost przychodów reklamowych przynajmniej zgodny z dynamiką wzrostu rynku reklamy telewizyjnej
- Utrzymanie tempa wzrostu usług (RGU) i nasycenia bazy klientów usługami zintegrowanymi
- Utrzymanie wysokiego poziomu marżowości naszego biznesu
- CAPEX max. 10% przychodów¹
- Utrzymanie wysokiego poziomu generowanego FCF
- Finalizacja akwizycji Netii oraz rozpoczęcie realizacji zaplanowanych synergii na lata 2019 – 2023
- Wygenerowanie zwrotu z inwestycji w nowe kanały telewizyjne

Nota: (1) Dotyczy Grupy Polsat bez efektu konsolidacji Netii.



5. Dodatkowe informacje



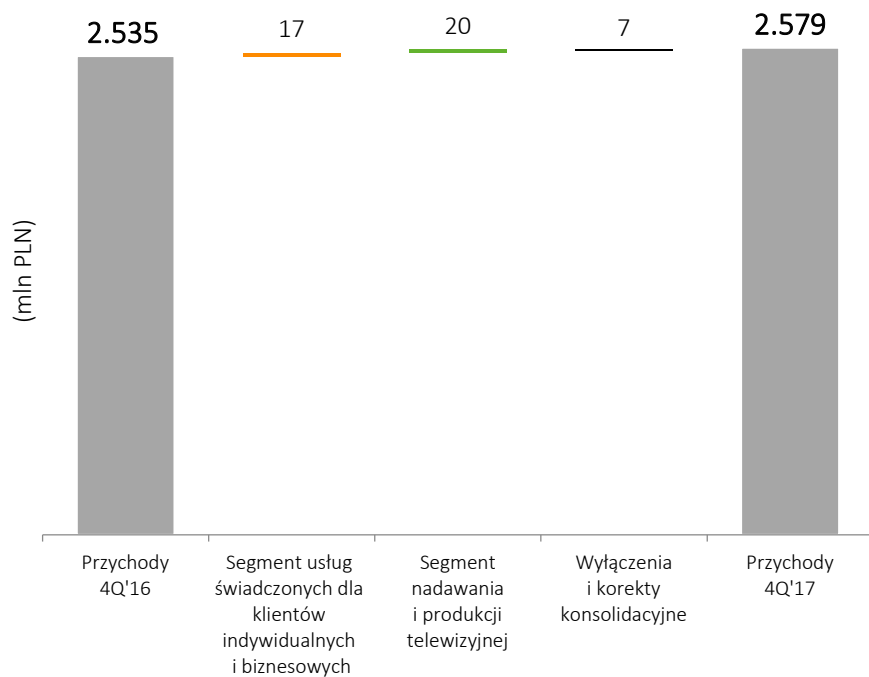
Przychody i EBITDA – czynniki zmian w 4Q'17



Przychody ze sprzedaży

zmiana r/r

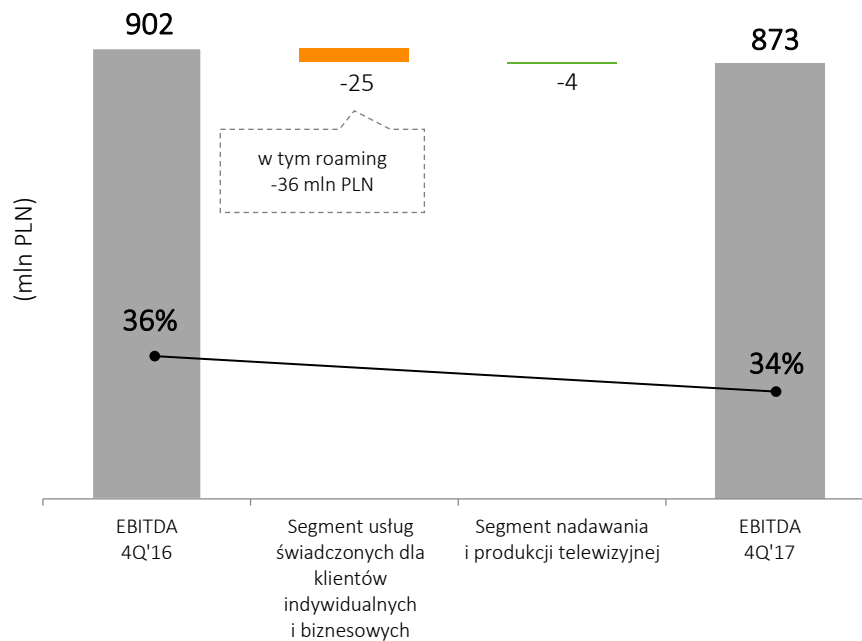
+2%
+44 mln



EBITDA

zmiana r/r

-3%
-29 mln

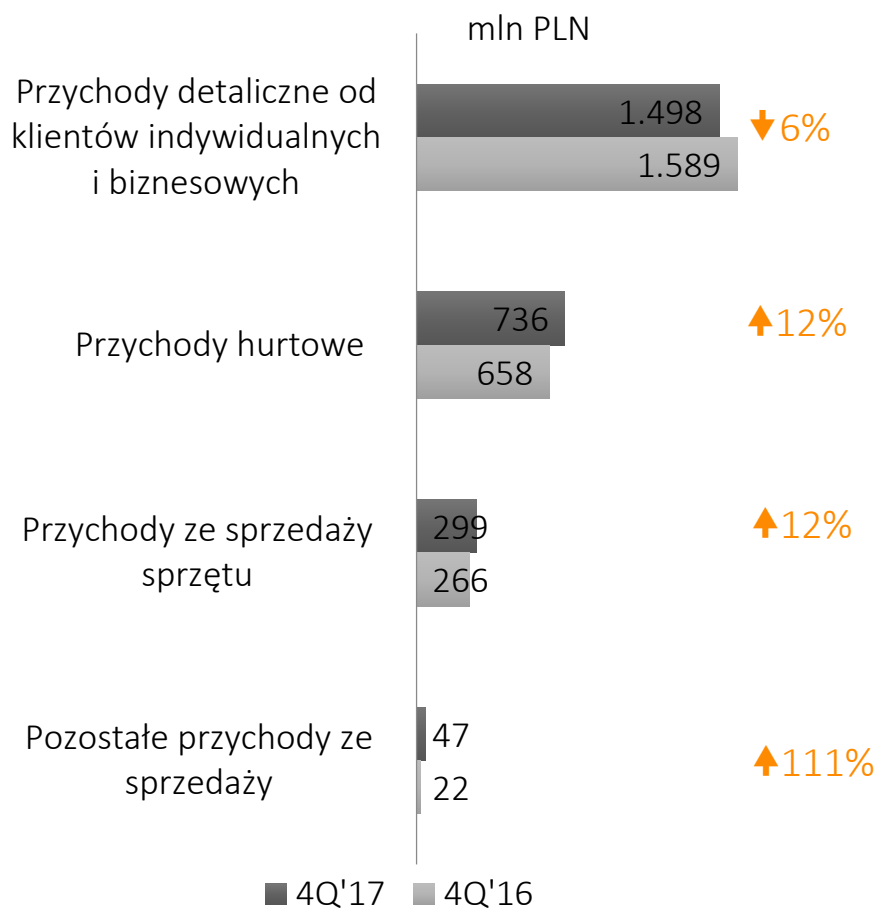


Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r. oraz analizy własne

●—● Marża EBITDA



Struktura przychodów ze sprzedaży



- Spadek przychodów detalicznych od klientów indywidualnych i biznesowych spowodowany przede wszystkim niższymi przychodami z usług głosowych. Na erozję przychodów z usług głosowych złożyło się kilka czynników, w szczególności pełna implementacja regulacji *Roam Like at Home*, zmiana sposobu oferowania sprzętu dla klientów detalicznych, niższa liczba aktywacji prepaid, co związane jest z wymogiem rejestracji kart przedpłaconych. Spadek ten został częściowo skompensowany wyższymi przychodami z usług płatnej telewizji.
- Wzrost przychodów hurtowych przede wszystkim w wyniku wyższych przychodów z tytułu połączeń międzyoperatorskich (interconnect), wynikających ze wzrostu wolumenu ruchu wymienianego z innymi sieciami, wyższych przychodów z reklamy, jak również wyższych przychodów z tytułu hurtowej sprzedaży ruchu w roamingu krajowym i międzynarodowym
- Wyższe przychody ze sprzedaży sprzętu przede wszystkim w wyniku wyższych przychodów ze sprzedaży ratalnej sprzętu w związku z rosnącym udziałem sprzedaży sprzętu w tym modelu, jak również z wyższym popytem ze strony klientów na bardziej zaawansowane i droższe urządzenia końcowe.

Struktura kosztów operacyjnych



- Wzrost kosztów technicznych w wyniku wyższych kosztów zakupu ruchu w roamingu międzynarodowym związanych z istotnym wzrostem wolumenu ruchu w ramach roamingu międzynarodowego (efekt regulacji *Roam Like at Home*), jak również wyższych kosztów interconnect związanych z popularyzacją taryf umożliwiających wykonywanie nielimitowanych połączeń do obcych sieci telekomunikacyjnych.
- Spadek amortyzacji m.in. w wyniku zakończenia okresu amortyzacji części wartości niematerialnych i prawnych nabytych podczas transakcji zakupu Polkomteli w 2014 r. oraz niższych kosztów amortyzacji infrastruktury telekomunikacyjnej w związku z zakończeniem okresu amortyzacji wybranych elementów tej infrastruktury.
- Wzrost kosztów kontentu głównie na skutek wyższych kosztów produkcji własnej związanych ze wzbogaceniem naszej oferty programowej.
- Wyższe koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta m.in. w wyniku intensyfikacji działań marketingowych oraz ujęcia wyższych kosztów obsługi i utrzymania klienta wynikających m.in. ze wzrostu stawek rozliczeniowych w związku z panującą na polskim rynku pracy presją na wzrost wynagrodzeń.

Wyniki segmentu usług świadczonych klientom indywidualnym i biznesowym



mln PLN	4Q'17	zmiana r/r	2017	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	2.195	1%	8.605	2%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	1.471	3%	5.510	2%
EBITDA	723	-3%	3.112	1%
Marża EBITDA	32,9%	-1,5pkt%	36,2%	-0,1pkt%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r. oraz analizy własne

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



Wyniki segmentu nadawania i produkcji telewizyjnej



mln PLN	4Q'17	zmiana r/r	2017	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	434	5%	1.434	-3%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	283	10%	933	1%
EBITDA	150	-3%	505	-10%
Marża EBITDA	34,5%	-2,6pkt%	35,2%	-2,8pkt%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r.
oraz analizy własne

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



Zmiany w zakresie międzynarodowych standardów rachunkowości



W latach 2018-2019 wejdą dwa nowe standardy księgowe, które wpłyną istotnie na nasze wyniki



MSSF15 *Przychody z tytułu umów z klientami*

- Standard dotyczy rozpoznania przychodów z umów wiązanych (np. usługa telekomunikacyjna plus subsydiowany telefon), obejmując m.in. również rozpoznanie w czasie prowizji sprzedażowych wypłaconych za zawarcie umowy z klientem
- Po wdrożeniu standardu nastąpi zmiana alokacji pomiędzy przychodami ze sprzedaży sprzętu i przychodami z tytułu świadczenia usług (większa część całkowitego wynagrodzenia będzie przypisana do dostarczonego z góry sprzętu, wymagając wcześniejszego rozpoznania przychodu)
- Biorąc pod uwagę, iż sprzedaż subsydiowana jest nadal praktykowana na polskim rynku telefonii mobilnej, zmiana standardu doprowadzi do wstecznej alokacji części przychodów operatorów telekomunikacyjnych, tym samym obniżając ich wynik EBITDA w roku 2018
- Jednocześnie wzrosną kapitały spółek, w efekcie rozpoznania wyższych zysków zatrzymanych

MSSF16 *Leasing*

- Standard dotyczy zmiany podejścia do umów leasingu operacyjnego, które zgodnie z MSSF 16 będą w całości rozpoznawane w bilansie tak jak leasing finansowy
- W przypadku Grupy Polsat dotyczy to przede wszystkim dzierżawy lokalizacji dla stacji bazowych, dzierżawy włókien i kanalizacji światłowodowych oraz najmu wszelkiego typu powierzchni
- Zgodnie z MSSF16 leasingobiorca rozpozna zobowiązanie leasingowe oraz korespondujące z nim prawo do użytkowania aktywa
- Jednocześnie koszty leasingu operacyjnego, które dotychczas odnoszone były w ciężar OPEX, a tym samym obniżały wynik EBITDA, wykazywane będą wg wymogów MSSF16 jako koszty amortyzacji oraz koszty finansowe w okresie obowiązywania umowy. Tym samym wynik EBITDA ulegnie wyraźnej korekcie w górę

Nowe standardy w różnoraki sposób odzwierciedlą się na głównych parametrach finansowych



	MSSF15 (wpływ na 2018)	MSSF16 (wpływ na 2019)
wpływ na całkowite przychody	 W pierwszym roku dojdzie do „cofnięcia” rozpoznania części przychodów do okresów wstecznych	brak wpływu
wpływ na ARPU	 Poza różnicami czasowymi, dojdzie do przesunięcia części przychodów detalicznych do kategorii sprzedaż sprzętu (poza ARPU)	brak wpływu
wpływ na EBITDA	 „Cofnięcie” rozpoznania części przychodów do okresów wstecznych obniży raportowany wg MSSF15 wynik EBITDA roku 2018	 Według wstępnych szacunków wpływ na EBITDA może przekroczyć poziom 300-400 mPLN
wpływ na koszty amortyzacji	brak wpływu	 Amortyzacja aktywa z tytułu prawa do użytkowania środków trwałych
wpływ na zysk brutto	 Przeniesienie efektu z poziomu EBITDA	Rozpoznane koszty odsetkowe w połączeniu z wyższymi kosztami amortyzacji zneutralizują pozytywny wpływ MSSF16 na EBITDA
wpływ na sumę bilansową	 Rozpoznane zostanie aktywo z tytułu zawartych umów kontraktowych, odzwierciedlające prawo do przyszłego wynagrodzenia w zamian za produkty lub usługi przekazane już klientowi	 Rozpoznane zostanie aktywo z tytułu prawa do użytkowania oraz korespondujące zobowiązanie leasingowe (do 2 mld PLN)
wpływ na poziom zadłużenia	brak wpływu	 Rozpoznane zobowiązanie leasingowe będzie nosiło znamiona instrumentu dłużnego. Wpływ MSSF16 wykluczony jest jednak z dokumentacji kredytowej
wpływ na FCF	brak wpływu	brak wpływu netto; przesunięcia między obszarami w ramach FCF

Nota: Szacowane efekty odnoszą się do spółek wchodzących obecnie w skład Grupy Polsat i w szczególności nie obejmują wpływu na wyniki spółek z Grupy Netia



Grupa Polsat już obecnie stosuje szereg zasad księgowych, które zawarte są w wymogach MSSF15



Ratalna sprzedaż sprzętu	- W przypadku modelu ratalnego marża na sprzedaży sprzętu rozpoznawana jest w momencie zawarcia transakcji - Sprzedaż ratalna prowadzona w Grupie Polsat od 2013 roku zdominowała aktualnie segment B2C postpaid, co ograniczy wpływ MSSF15 na EBITDA	Brak istotnego wpływu
Subsydiowa sprzedaż sprzętu	- Subsydia nadal dominują w segmencie B2B oraz w produktach typu mix - W tym przypadku konieczne będzie wsteczne alokowanie części wynagrodzenia z umów do przychodów ze sprzedaży sprzętu do okresów, w których transakcje były faktycznie zawarte - Efekt księgowy na wyniku EBITDA będzie sukcesywnie wygasał w przyszłości	ok 100 mPLN przejściowego obniżenia EBITDA 2018 Brak wpływu na FCF
Rozliczanie w czasie prowizji sprzedażowych	Wdrożone w przeszłości przez Grupę Polsat	Brak istotnego wpływu
Rozliczanie w czasie opłat aktywacyjnych i okresów gratisowych	Wdrożone w przeszłości przez Grupę Polsat	Brak istotnego wpływu

Nota: Szacowane efekty odnoszą się do spółek wchodzących obecnie w skład Grupy Polsat i w szczególności nie obejmują wpływu na wyniki spółek z Grupy Netia



Wpływ nowego standardu na wyniki ulegnął będzie sukcesywnej redukcji w trakcie 2018 roku



mln PLN	1Q'18	2Q'18	3Q'18	4Q'18	2018
Szacunkowy wpływ na całkowite przychody	-35	-25	-25	-15	-100
Szacunkowy wpływ na EBITDA	-35	-25	-25	-15	-100

- Dane szacunkowe, oparte na bieżących planach spółek z Grupy Polsat w zakresie wolumenów oraz cen sprzedaży sprzętu końcowego dla klientów detalicznych. Ostateczny wpływ implementacji MSSF15 na raportowane wyniki Grupy Polsat uzależniony będzie m.in. od faktycznych wolumenów transakcji sprzedażowych ze sprzętem oraz cen sprzętu oferowanego klientom, co będzie pochodną między innymi pozostającej poza kontrolą spółki generalnej sytuacji konkurencyjnej na rynku
- W razie zaistnienia istotnej co do skali zmiany w zakresie prognozy wpływu implementacji MSSF15 na wynik, spółka przekaże do publicznej wiadomości nowe, zrewidowane prognozy
- Dla zachowania transparentności raportowanych wyników, skonsolidowane sprawozdania Grupy Cyfrowego Polsatu, jak również prezentacje wynikowe publikowane w odniesieniu do wyników 2018 roku, zawierały będą dane z zakresu rachunku wyników pozwalające analizować zmianę przychodów i wyniku EBITDA przy zachowaniu spójności w zakresie zastosowanych standardów rachunkowych

Nota: Szacowane efekty odnoszą się do spółek wchodzących obecnie w skład Grupy Polsat i w szczególności nie obejmują wpływu na wyniki spółek z Grupy Netia



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

p.o. Dyrektora Relacji Inwestorskich

Telefon: +48 (22) 426 8562

Email: gpara@cyfrowypolsat.pl

Lub odwiedź naszą stronę internetową:

www.grupapolsat.pl

