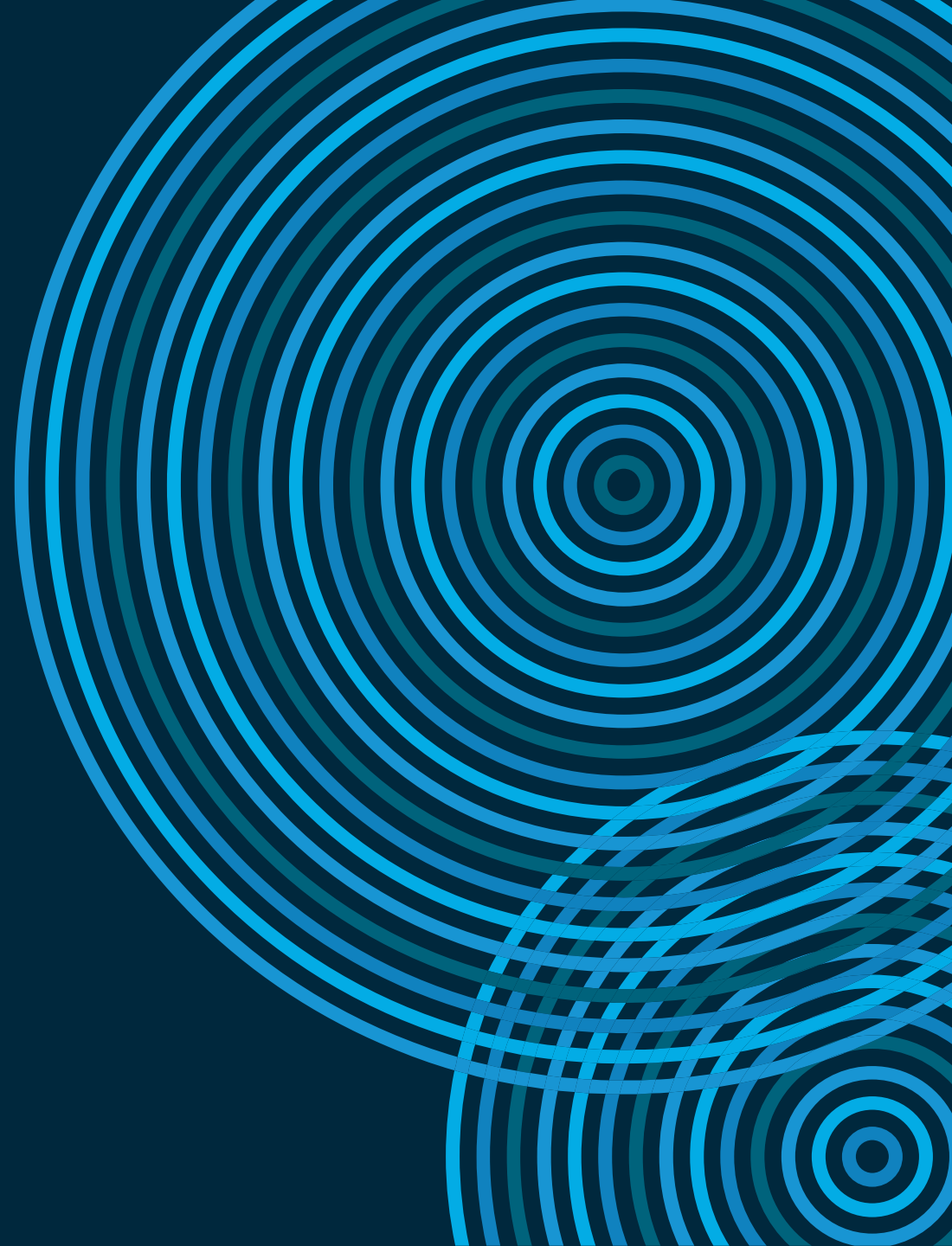


Wyniki finansowe 1Q'23

16 maja 2023 r.



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.

Prelegenci



MIROSŁAW BŁASZCZYK
PREZES ZARZĄDU



MACIEJ STEC
WICEPREZES ZARZĄDU DS. STRATEGII



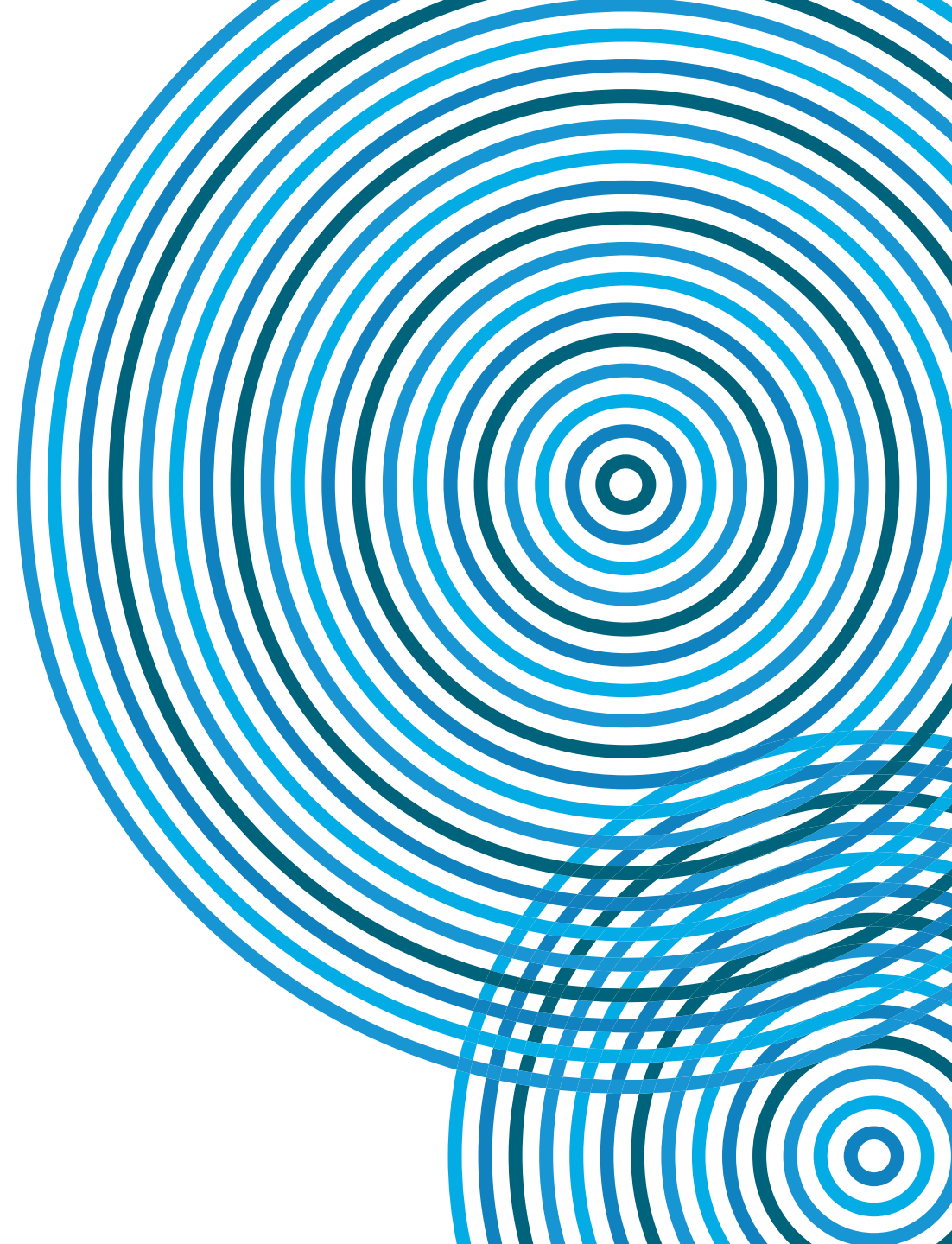
KATARZYNA OSTAP-TOMANN
CZŁONEK ZARZĄDU, CFO



STANISŁAW JANOWSKI
PREZES ZARZĄDU, TELEWIZJA POLSAT

Agenda

1. **Najważniejsze wydarzenia 1Q'23**
2. **Działalność operacyjna**
3. **Wyniki finansowe**
4. **Podsumowanie i Q&A**



Najważniejsze wydarzenia 1Q'23

Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat



Najważniejsze wydarzenia 1Q'23

- Zawarliśmy z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych umowy kredytów (7,3 mld PLN i 0,5 mld EUR kredytów terminowych oraz 1,0 mld PLN kredytu rewolwingowego)
- Przeprowadziliśmy rekordową emisję obligacji o wartości 2,67 mld PLN powiązanych z celami zrównoważonego rozwoju
- Kontynuujemy dynamiczną realizację Strategii 2023+ w obszarze zielonej energii – obecnie trwają testy przed uruchomieniem produkcji energii z naszych pierwszych farm wiatrowych w Miłosławiu i Kazimierzu Biskupim
- Poszerzamy zasięg sieci 5G Plusa – już ponad 20 mln mieszkańców Polski może korzystać z najszybszej sieci 5G, liczącej blisko 3,5 tys. stacji bazowych
- Zmodyfikowaliśmy nasze taryfy usług telekomunikacyjnych celem dalszej budowy wartości naszej bazy klientów



Działalność operacyjna



Segment mediowy: telewizja i online

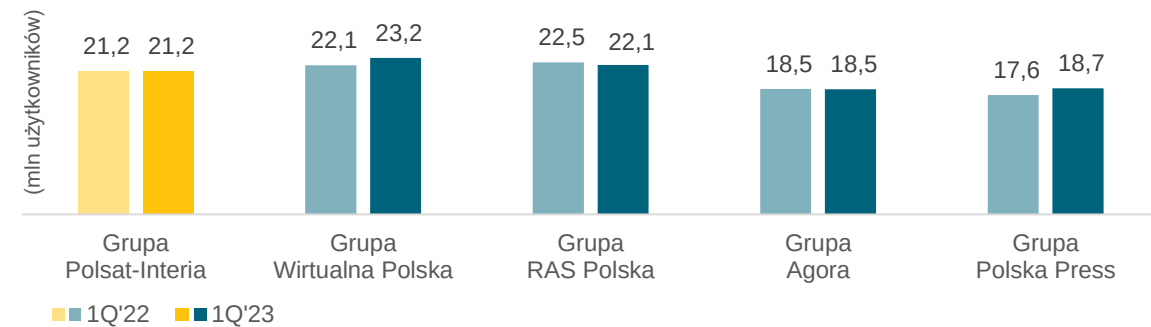


Stanisław Janowski
Prezes Zarządu, Telewizja Polsat

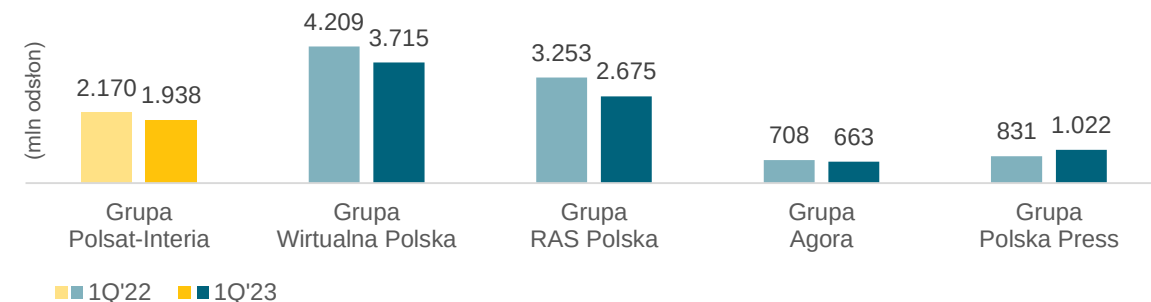
Skutecznie budujemy naszą pozycję na rynku portali internetowych

- Jesteśmy wiodącym wydawcą internetowym w Polsce dzięki dokonanej akwizycji Interia.pl
- Nasza wiodąca pozycja w mediach internetowych:
 - 21,2 mln użytkowników oraz
 - 1,9 mld odsłon
- Zgodnie z planem zrealizowaliśmy zapowiadane synergie i kontynuujemy budowę naszej pozycji na rynku portali internetowych

Średniomiesięczna liczba użytkowników



Średniomiesięczna liczba odsłon

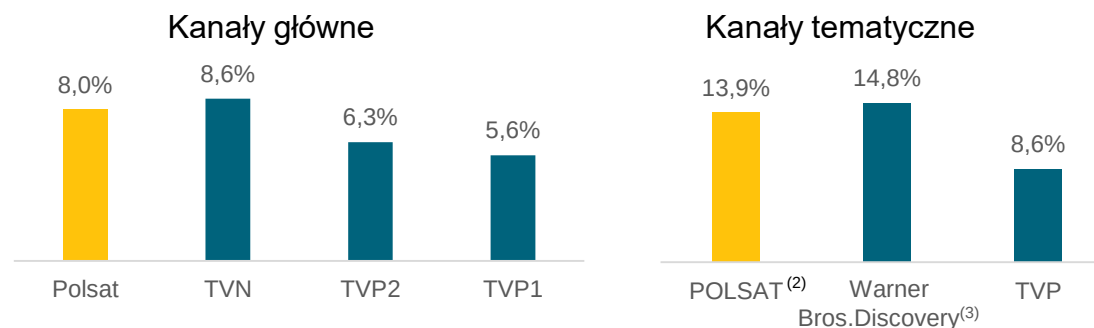


Źródło: Mediapanel, liczba użytkowników – wskaźnik real users, liczba odsłon - wskaźnik views

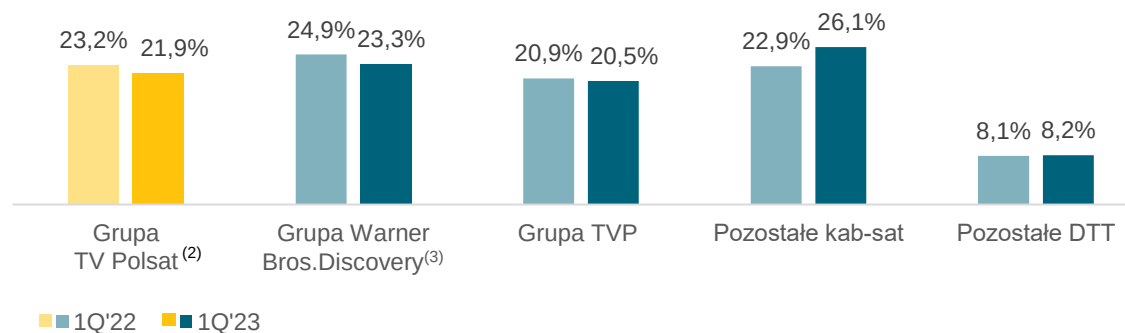
Oglądalność naszych kanałów w 1Q'23

- Dobre wyniki oglądalności kanałów Grupy TV Polsat w 1Q'23 pomimo niekorzystnego wpływu refarmingu do standardu DVB-T2

Udział w oglądalności



Dynamika udziałów w oglądalności



Źródło: NAM, wszyscy 16-59, cała doba; SHR%, uwzględniono oglądalność Live+2⁽¹⁾, oraz oglądalność poza miejscem zamieszkania, (tzw. widownia OOH), analizy własne

Nota: (1) oglądalność z dnia emisji i z 2 kolejnych dni (tzw. *Time Shifted Viewing*)

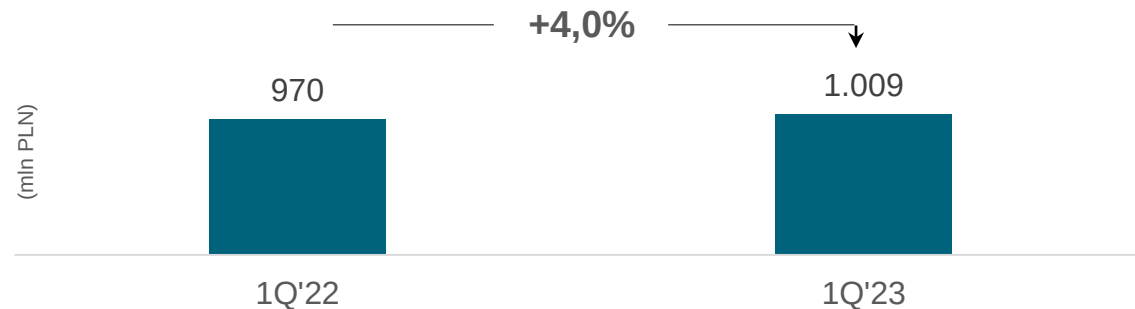
(2) z wyłączeniem kanałów partnerskich: Polsat Viasat Explore, Polsat Viasat Nature, Polsat Viasat History, JimJam, CI Polsat, Polsat Comedy Central Extra

(3) Grupa powstała 8 kwietnia 2022 r. w wyniku fuzji spółek WarnerMedia i Discovery, dane sprzed tego okresu dotyczą kanałów należących do Grupy Discovery

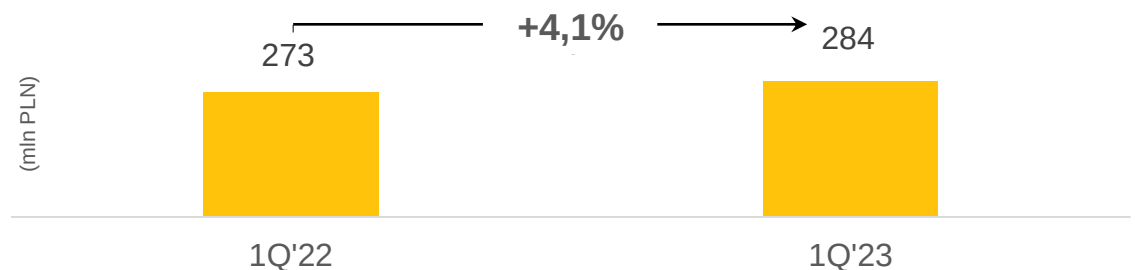
Pozycja na rynku reklamy w 1Q'23

- Dynamika przychodów z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat zgodna z rynkiem
- W efekcie nasz udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu osiągnął poziom 28,2%

Wydatki na reklamę TV i sponsoring



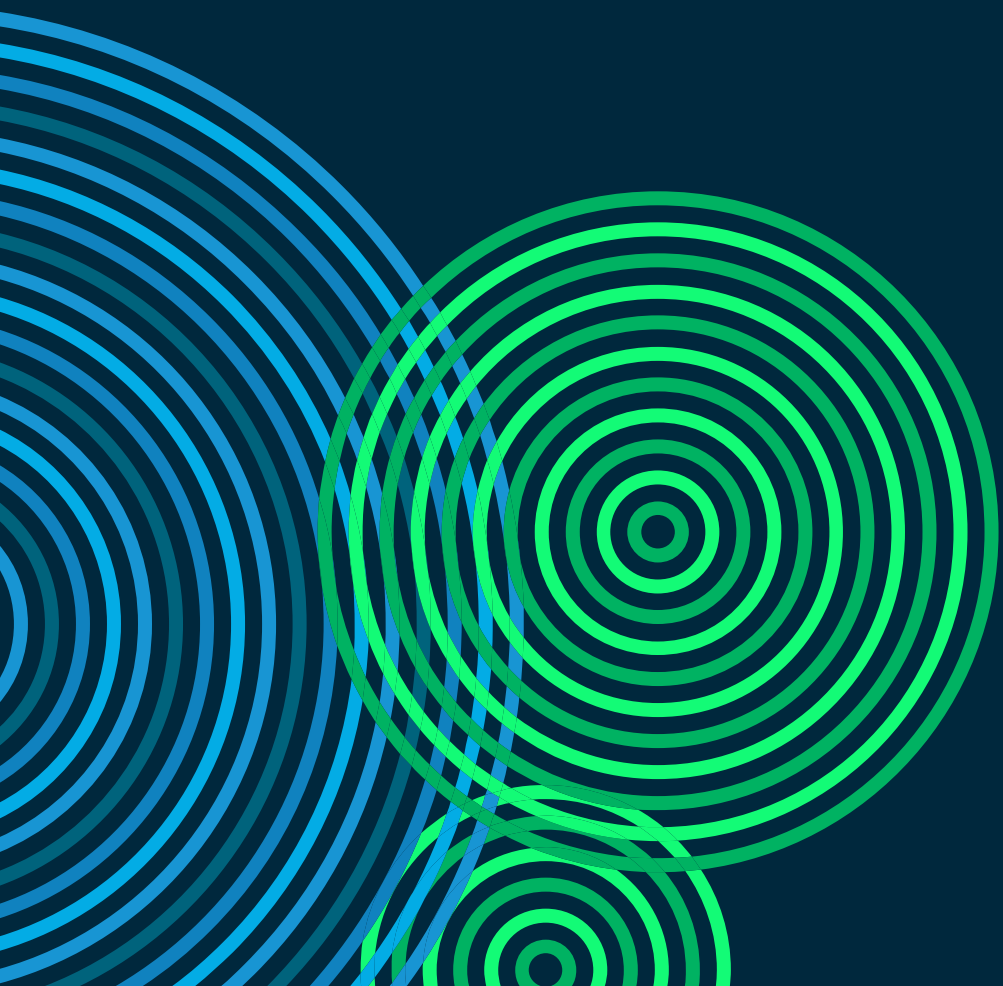
Przychody z reklamy TV i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat⁽¹⁾



Źródło: rynek: Publicis Groupe, dane wstępne, reklama spotowa i sponsoring; Grupa TV Polsat: dane własne

Nota: (1) Przychody z reklamy TV i sponsoringu kanałów wchodzących w skład Grupy Telewizji Polsat

Segment usług B2C i B2B

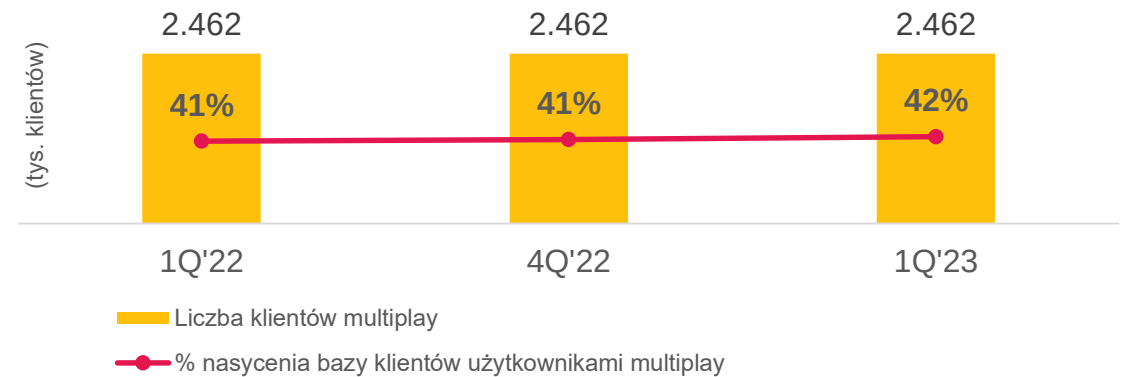


Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

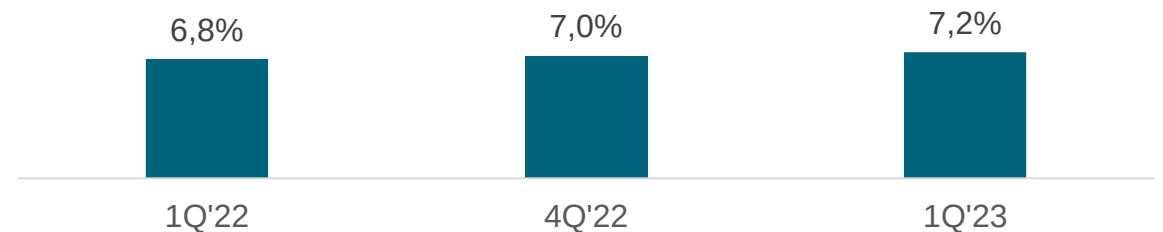
Utrzymujemy wysoką, stabilną bazę klientów oferty multiplay

- Wysoka, stabilna baza klientów multiplay pomimo niekorzystnych warunków rynkowych
- W efekcie konsekwentnej realizacji strategii multiplay już 2,5 mln naszych klientów korzysta z oferty multiplay – to 42% naszej bazy klientów
- Liczba RGU posiadanych przez tych klientów rośnie do 7,42 mln
- Niezmiennie niski poziom churn – głównie dzięki naszej strategii multiplay

Liczba klientów usług multiplay¹



Churn

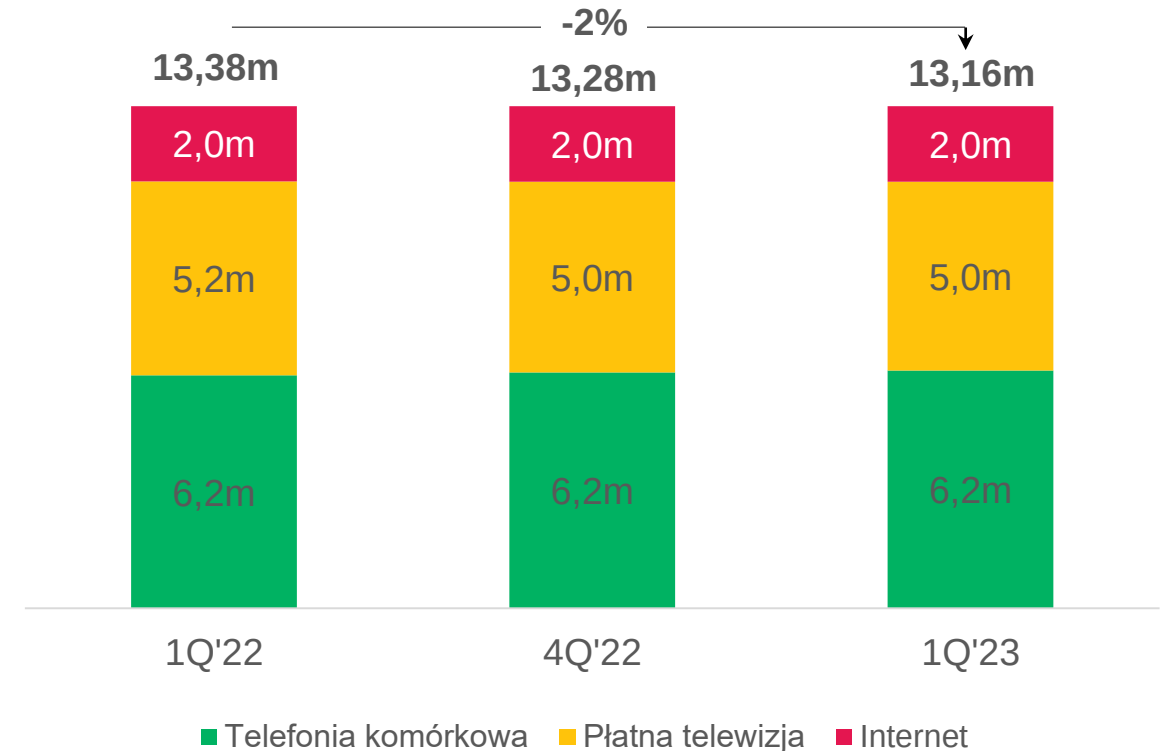


Nota: (1) Obejmuje klientów usług pakietowych spółek z Grupy Netia oraz Premium Mobile

Świadczymy niemal 13,2 mln usług dla klientów kontraktowych B2C

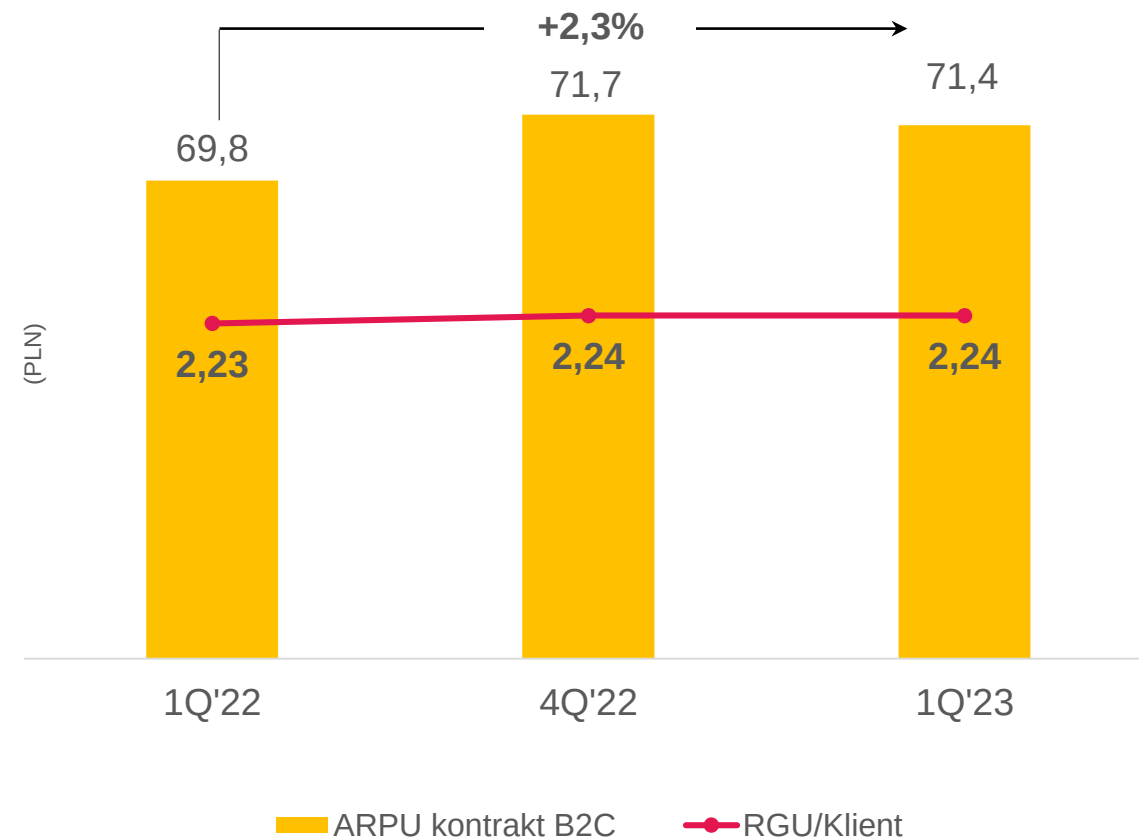
- Utrzymujemy wysoką, stabilną liczbę świadczonych usług telefonii komórkowej oraz Internetu
- Jednocześnie – zgodnie z naszymi zapowiedziami – odnotowujemy niższą liczbę świadczonych usług płatnej telewizji, co wynika głównie z podjętej przez nas decyzji o repozycjonowaniu cenowym i zmianie strategii oferowania naszych serwisów wideo online
- Spadek ten jest częściowo kompensowany rosnącą liczbą usług telewizyjnych świadczonych w technologii internetowej (IPTV/OTT)

Liczba RGU w segmencie kontraktowym B2C



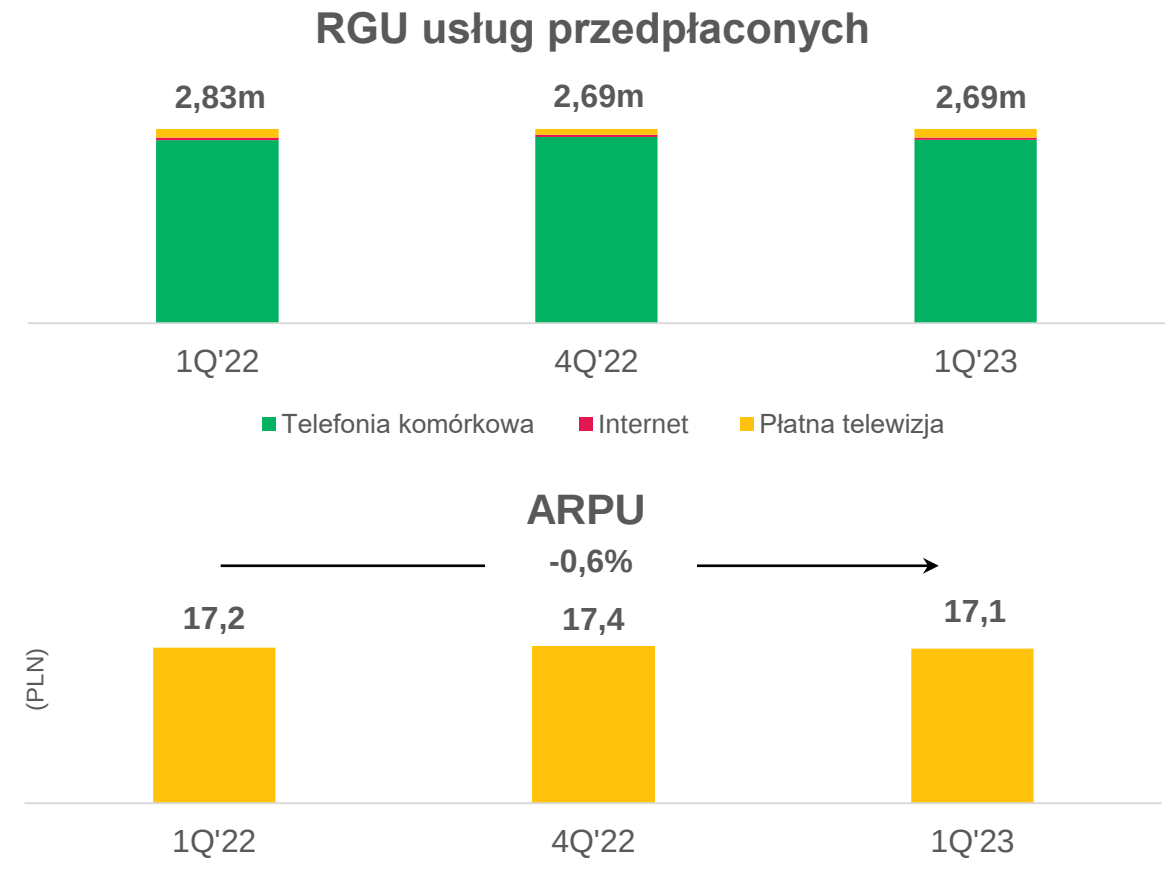
Wzrost ARPU w segmencie B2C dzięki konsekwentnej realizacji strategii multiplay i popularyzacji 5G

- Wzrost ARPU o 2,3% r/r wynikający z konsekwentnej budowy wartości istniejącej bazy klientów pomimo niekorzystnych warunków rynkowych
- Skuteczna dosprzedaż produktów w ramach strategii multiplay odzwierciedla się w wysokim poziomie wskaźnika saturacji RGU na klienta



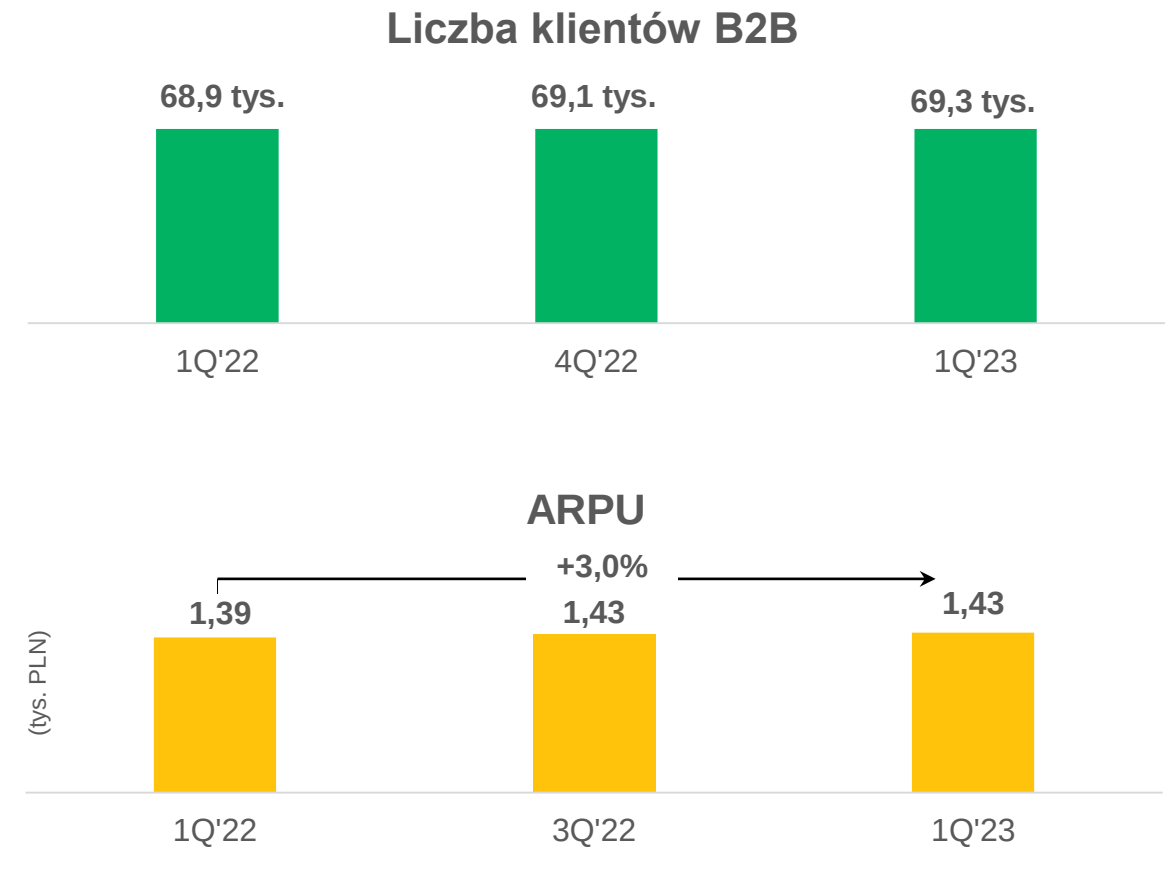
Wysoka baza i stabilne ARPU usług przedpłaconych

- Spadek r/r liczby RGU telefonii mobilnej związany z efektem wysokiej bazy na skutek prowadzonej w 1Q'22 akcji wsparcia dla nowoprzybyłych uchodźców z Ukrainy, polegającej na dystrybucji darmowych starterów Plusa umożliwiających bezpłatną komunikację
- Poziom ARPU na stabilnym poziomie w ujęciu rok do roku

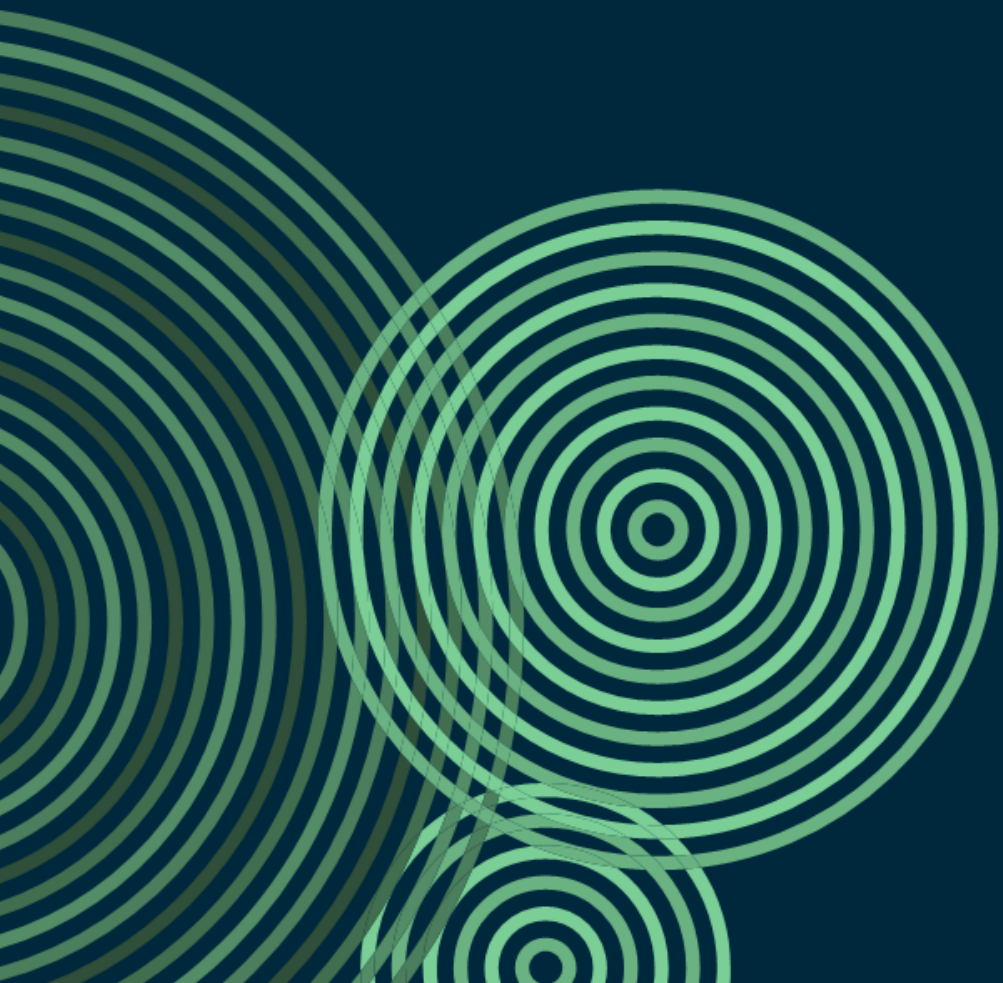


Stabilna baza i rosnące ARPU klientów B2B

- Grupa Polsat Plus obsługuje 69,3 tys. klientów B2B skutecznie utrzymując skalę swojej bazy
- Sukcesywnie poszerzana oferta usług komunikacyjnych i teleinformatycznych pozwoliła zwiększyć ARPU klientów B2B do poziomu ponad 1,4 tys. PLN/m-c



Segment czysta energia



Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Chcemy stać się wiodącym producentem czystej zielonej energii i zielonego wodoru

Cel #1:

Chcemy stać się wiodącym producentem czystej, zielonej energii



Cel #2:

Chcemy stać się wiodącym producentem zielonego wodoru



Dynamicznie realizujemy strategiczne inicjatywy związane z produkcją czystej energii



ENERGIA Z BIOMASY 100 MW

→ turbina #1

moc: 50 MW
Produkcja: 350-400 GWh

→ turbina #2

moc: 50 MW
Produkcja: 350-400 GWh



ENERGIA ZE SŁOŃCA >280 MW

→ Brudzew

moc: 70 MWp
Produkcja: 78 GWh w 2022 r.

→ Cambria/Brudzew

moc: 12,4 MWp / produkcja: 13 GWh
uruchomienie: 3Q'23

→ Przykona

moc: 180-200 MWp / produkcja: 190 GWh
uruchomienie: 15 mies. od zebrania pozwoleń



ENERGIA Z WIATRU ON-SHORE >296 MW

→ Miłosław

moc: 9,6 MW / produkcja: 38 GWh
uruchomienie: 3Q'23

→ Kazimierz Biskupi

moc: 17,5 MW / produkcja: 60 GWh
uruchomienie: 3Q'23

→ Człuchów

moc: 72,6 MW / produkcja: 230 GWh
uruchomienie: 2Q'24

→ Przylów

moc: 50,4 MW / produkcja: 105 GWh
uruchomienie: 3Q'24

→ Drzeżewo 1-4

moc: 138,6 MW / produkcja: 410 GWh
uruchomienie: 4Q'25

→ Dobra

moc: 7,8 MW / produkcja: 24 GWh
uruchomienie: 1Q'25



ENERGIA Z ODPADÓW

→ Rybnik

podpisano list intencyjny
uruchomienie: 2026

Zainstalowana moc w zielonej energii: ok. 330 MW w 2024 r. i ok. 680 MW w 2025 r.

Budujemy pełen łańcuch wartości gospodarki opartej o zielony wodór



PRODUKCJA ZIELONEGO WODORU

→ Pierwszy elektrolizer
2,5MW od Cummins

uruchomienie: **Q2'23**

produkcja: **1000 kg H₂ dziennie**

→ Zakup drugiego
elektrolizera od Cummins

dostawa: **Q4'23**

produkcja: **1000 kg H₂ dziennie**

→ Stworzyliśmy prototyp
pierwszego polskiego
elektrolizera 0,5 MW

realizacja: **Q2-Q3'23**

produkcja: **200 kg H₂ dziennie**



MAGAZYNOWANIE I TRANSPORT

→ Wodorowóz 371 kg
w użyciu

→ 2 wodorowozy 1024 kg
w użyciu

→ 7 wodorowozów 1024 kg
dostawa: **Q2-Q4'23**



DYSTRYBUCJA ZIELONEGO WODORU

→ Stacja H₂ w Warszawie
uruchomienie: **Q2'23**

→ Stacja H₂ w Rybniku
uruchomienie: **Q3'23**

→ 20 mln PLN dotacji NFOŚ
na budowę stacji H₂
w Rybniku, Gdańsku,
Wrocławiu, Gdyni
i Lublinie



PRODUKTY DLA UŻYTKOWNIKÓW

→ Wygrany przetarg na
dostawę 20 NesoBusów
do Rybnika

realizacja: **Q3-Q4'23**

→ Fabryka autobusów H₂
w Świdniku

uruchomienie: **Q3'23**

produkcja: **>100 autobusów
rocznie**



→ 100 samochodów H₂
użytkowane we flocie
Grupy Polsat Plus

→ Zakupiliśmy kolejne 50
samochodów H₂

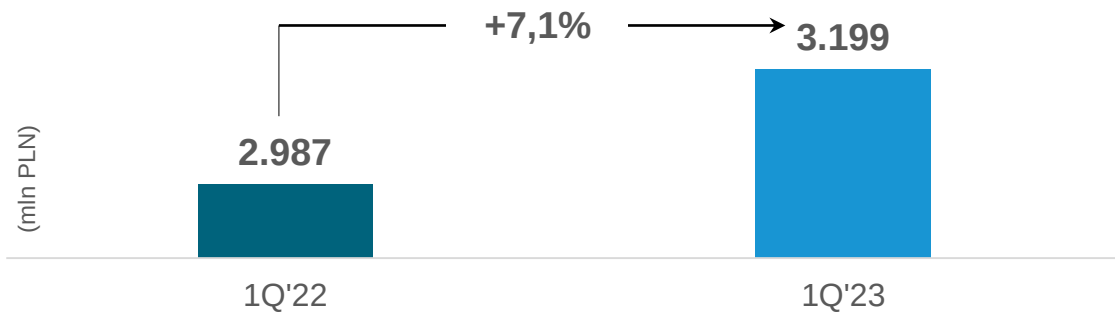
Wyniki finansowe

Katarzyna Ostap-Tomann
Członek Zarządu, Cyfrowy Polsat

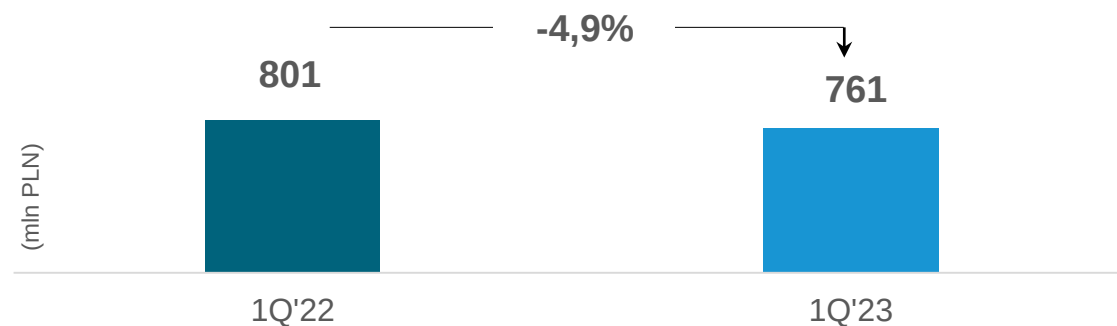


Wyniki Grupy w 1Q'23

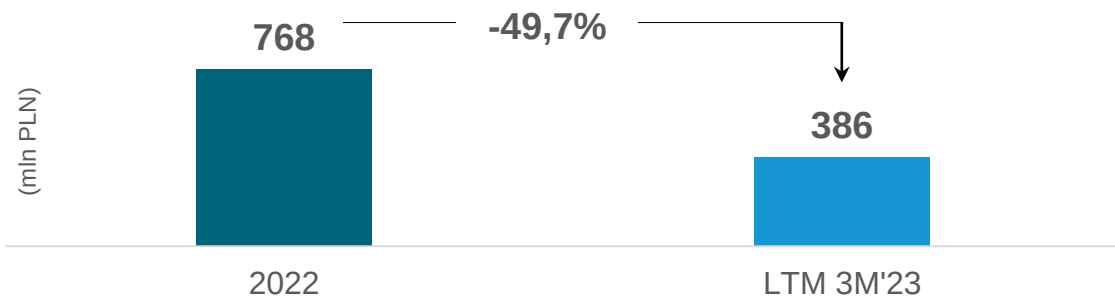
Przychody



EBITDA skorygowana¹



LTM FCF



Dług netto/EBITDA LTM

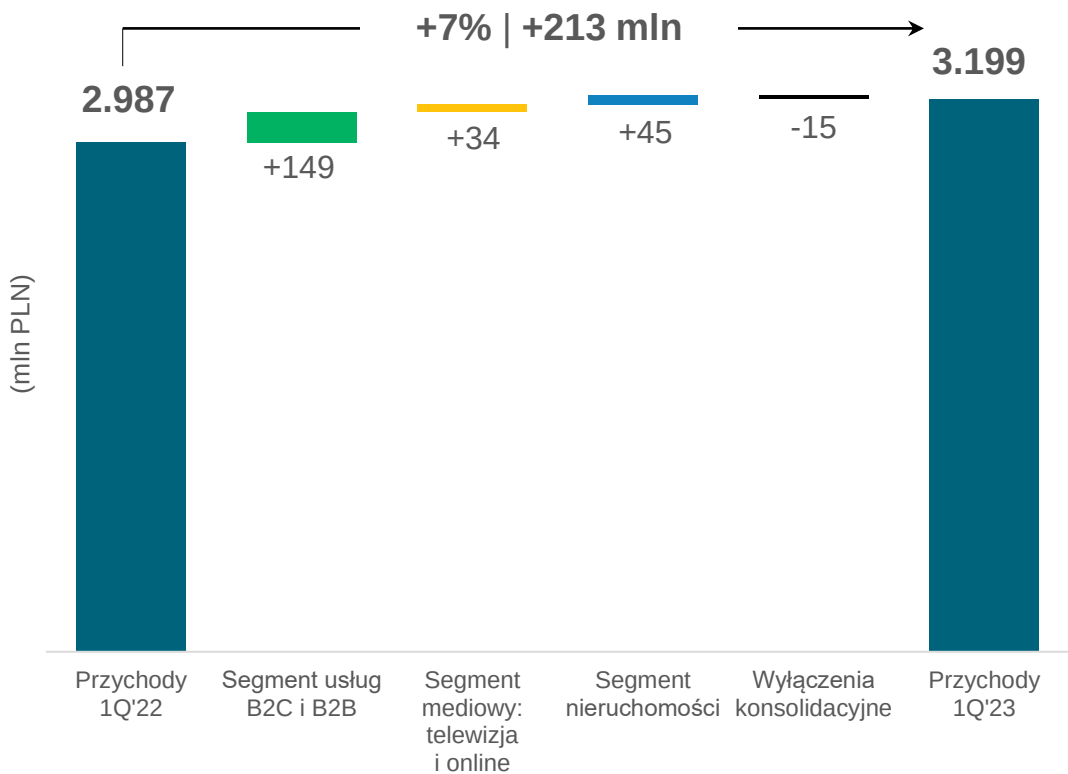


Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

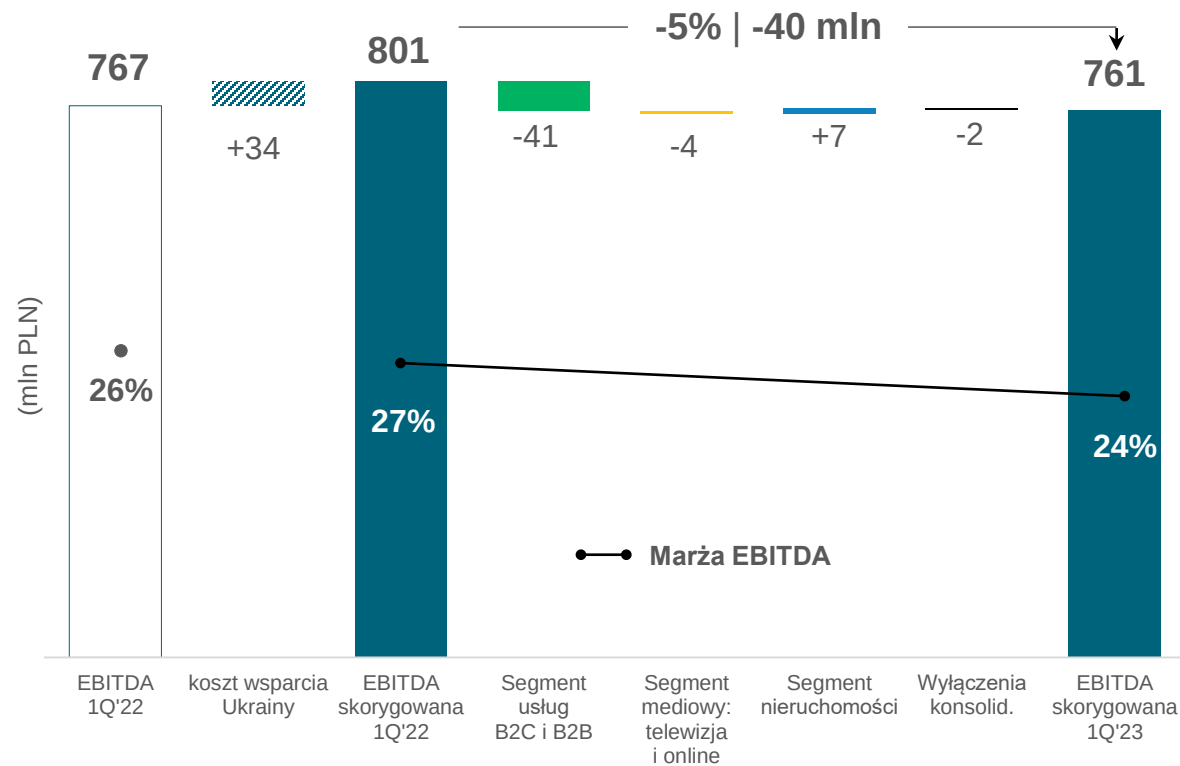
(1) EBITDA z pominięciem w 1Q'22 kosztu wsparcia Ukrainy (34,1 mln zł)

Przychody i EBITDA – czynniki zmian

Przychody ze sprzedaży



EBITDA skorygowana¹



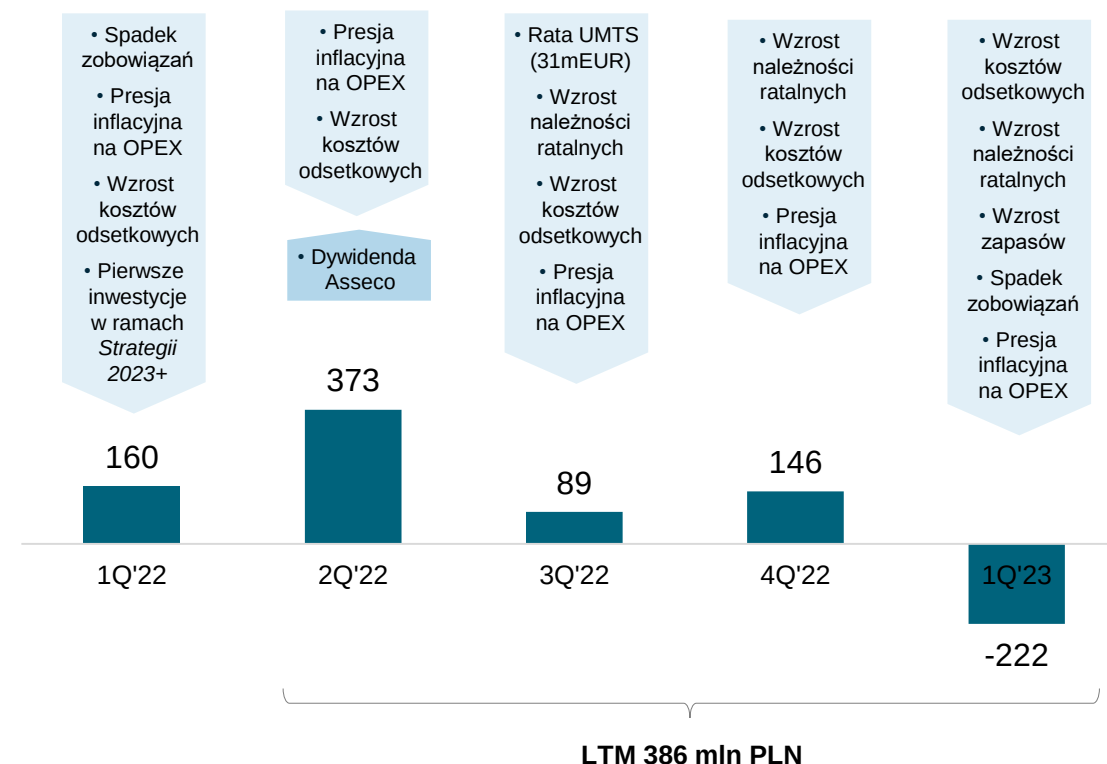
Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

(1) EBITDA z pominięciem w 1Q'22 kosztu wsparcia Ukrainy (34,1 mln PLN)

FCF pod silną presją rosnących odsetek, należności ratalnych i zapasów

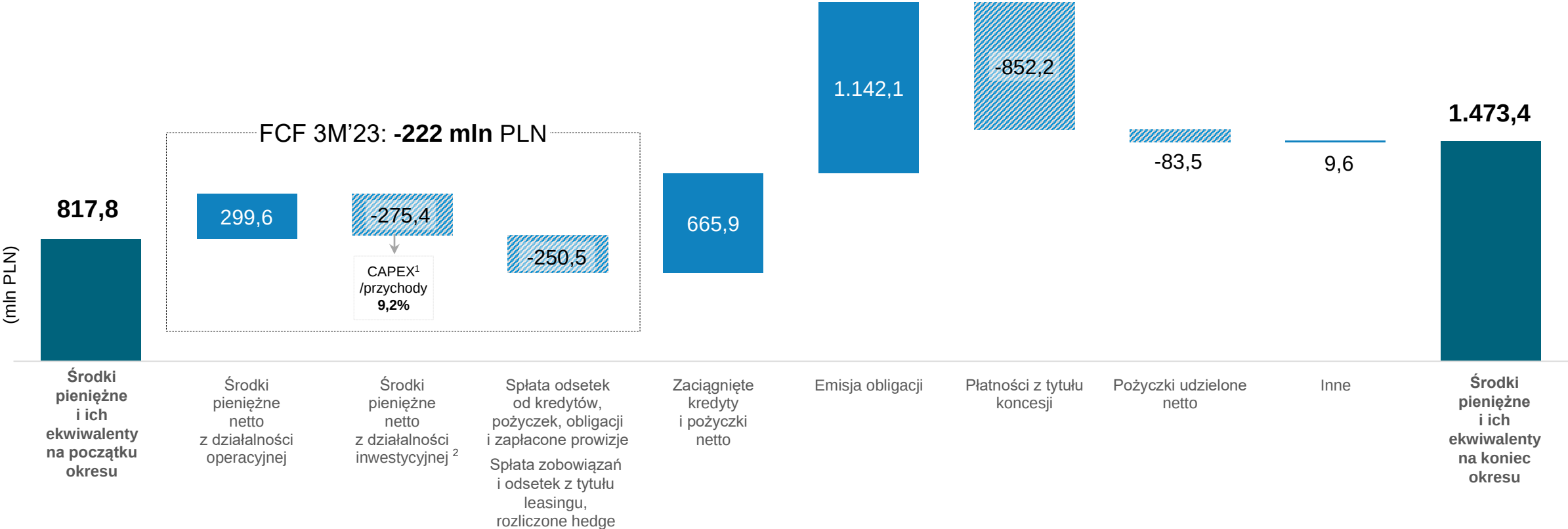
mIn PLN	1Q'23
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	300
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1.211
Spłata odsetek od kredytów, pożyczek, obligacji, rozliczenie instrumentów pochodnych	-187
Spłata zobowiązań i odsetek z tytułu leasingu	-64
FCF po odsetkach	-1.162
Udzielone pożyczki netto	84
Jednorazowa płatność z tytułu koncesji telekomunikacyjnych	847
Wpływ wcześniejszego wykupu obligacji	10
Skorygowany FCF po odsetkach	-222

Skorygowany FCF po odsetkach



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

Wysoki poziom środków pieniężnych na skutek emisji obligacji



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

Nota: (1) Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych
(2) Po wyłączeniu płatności z tytułu koncesji oraz udzielonych pożyczek netto

Zadłużenie Grupy

mIn PLN	Wartość bilansowa na dzień 31.03.2023
Kredyt Terminowy (transza A i B)	7.822
Kredyt Rewolwingowy	1.017
Obligacje (seria B, C i D)	3.215
Leasing i inne	530
Zadłużenie brutto	12.584
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ¹	(1.464)
Zadłużenie netto	11.120
EBITDA LTM ²	3.416
Całkowite zadłużenie netto / EBITDA LTM	3,26x
Średni ważony koszt odsetek od kredytu i obligacji ³	9,0%

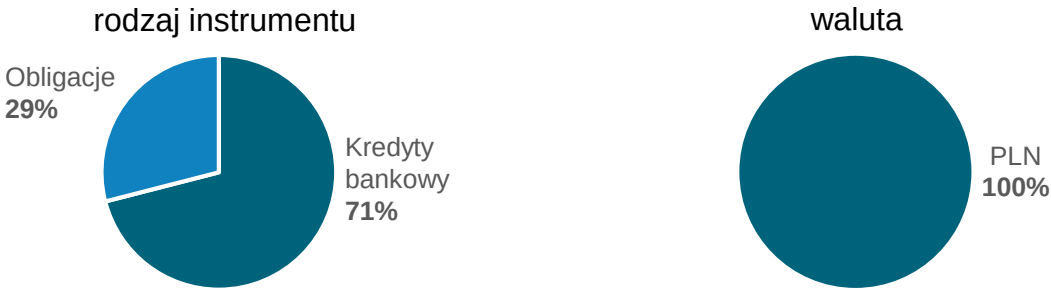
¹ Pozycja zawiera wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.

² EBITDA LTM skorygowana zgodnie z wymogami umowy kredytowej

³ Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy Kredytu Terminowego (wraz z Kredytem Rewolwingowym) oraz Obligacji Serii B i Obligacji Serii C, wg stanu na dzień 31 marca 2023 roku przy WIBOR 1M na poziomie 6,84% i WIBOR 6M – 6,95%, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających.

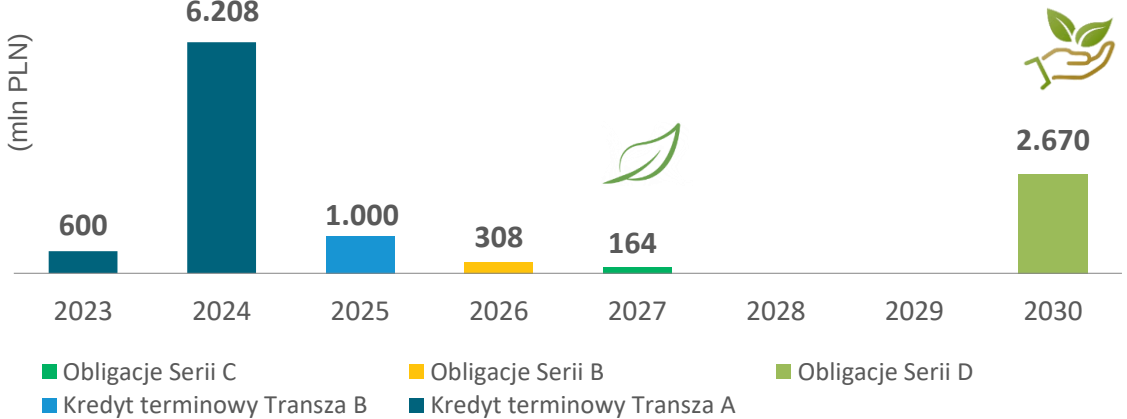
Struktura zadłużenia

na dzień 31.03.2023



Zapadalność długu

na dzień 31.03.2023



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

Z sukcesem zrefinansowaliśmy zadłużenie Grupy

- 11 stycznia 2023 r. wyemitowaliśmy obligacje serii D o rekordowej wartości 2,67 mld PLN
- 28 kwietnia 2023 r. zawarliśmy z konsorcjum polskich i zagranicznych instytucji finansowych umowy kredytów (*Senior Facilities Agreement*) na 7,3 mld PLN i 0,5 mld EUR kredytów terminowych oraz 1,0 mld zł kredytu rewolwingowego
- Całość nowego zadłużenia jest powiązana z celami zrównoważonego rozwoju zgodnymi z naszym Sustainability-Linked Financing Framework, a wysokość marży zależy od osiągnięcia założonych celów środowiskowych:

	2025	2030
KPI 2		
Produkcja energii z Odnawialnych Źródeł Energii (OZE) (GWh/rok)	800 GWh/rok	1.600 GWh/rok
KPI 4		
Udział zero-emisyjnych źródeł w miksie energetycznym GPP (%)	25%	50%



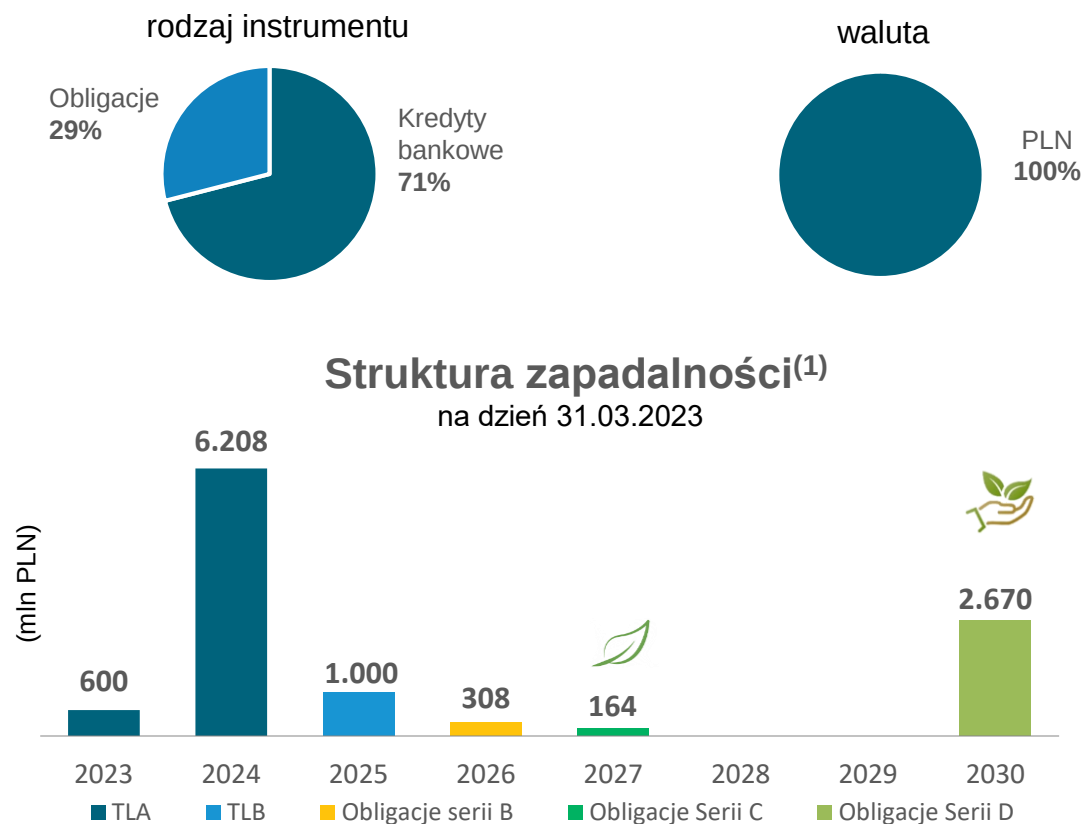
Podstawowe parametry nowego zadłużenia

	Nowy Kredyt Senioralny	Obligacje serii D
Nominał / Waluta	7,26 mld PLN + 1 mld PLN (RCF) 506 mln EUR	2,67 mld PLN
Termin zapadalności	5 lat, transza PLN amortyzowana, transza EUR spłata jednorazowa	7 lat, spłata jednorazowa
Kredytobiorcy / Emitent	Cyfrowy Polsat, Polkomtel	Cyfrowy Polsat
Odsetki / Kupon	WIBOR/EURIBOR + marża <i>Marża zależna od zdefiniowanego w umowie wskaźnika dług netto/EBITDA oraz dwóch KPI ESG</i>	WIBOR + 385 bps <i>Marża zależna od zdefiniowanego w warunkach emisji wskaźnika dług netto/EBITDA oraz KPI ESG</i>
Okres odsetkowy	Miesięczny, kwartalny lub półroczny	Półroczny (styczeń/lipiec)
Zabezpieczenie	Zabezpieczony <i>zdejście zabezpieczeń jeśli dług netto/EBITDA < 3,3x</i>	Niezabezpieczone
Kowenanty finansowe	Total leverage ⁽¹⁾ < 4,5x – 5,3x Secured leverage ⁽¹⁾ < 3,8x – 4,5x Interest cover > 2,0x Debt service cover > 1,1x	Wskaźnik Zadłużenia ⁽¹⁾ < 5,5x; <5,0x Wskaźnik Pokrycia Odsetek > 1,5x
Wypłata dywidendy	Total leverage (bez project finance) < 3,5x	Wskaźnik Zadłużenia <3,5x

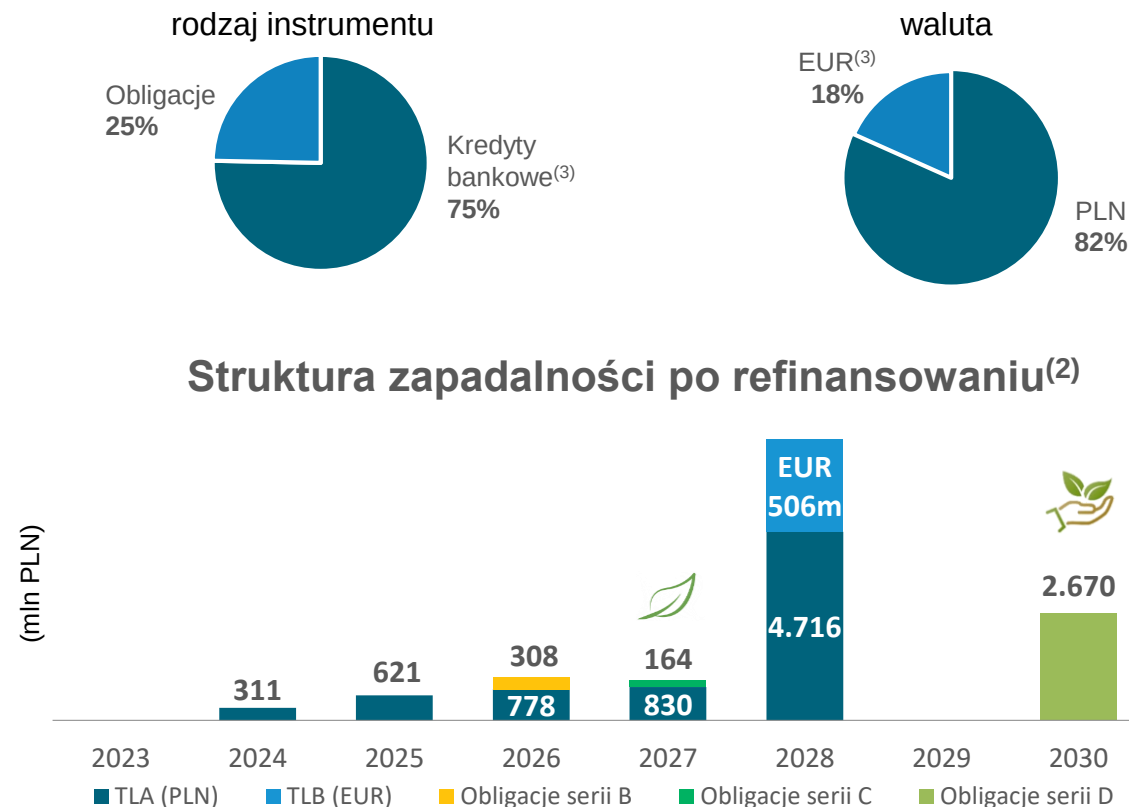
Nota: (1) wartość zmienna w czasie

Nowa struktura zadłużenia zapewni elastyczność w finansowaniu inwestycji w ramach Strategii 2023+

Struktura zadłużenia
na dzień 31.03.2023



Struktura zadłużenia po refinansowaniu⁽²⁾



Nota: (1) Z wyłączeniem leasingów

(2) Z wyłączeniem leasingów i zadłużenia z tytułu project finance

(3) Transza EUR przeliczone na PLN po kursie 4,6039 PLN/EUR

Inwestujemy w przyszłość

Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu, Cyfrowy Polsat



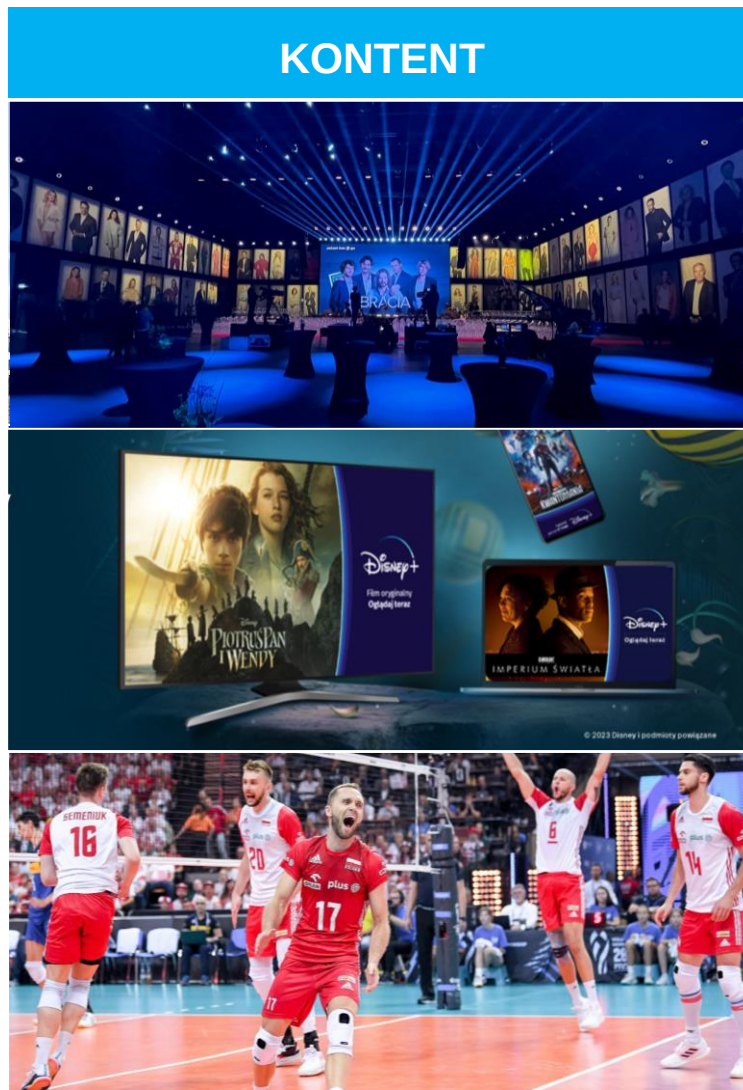
Strategia 2023+: inwestujemy w praktyczne innowacje, inwestujemy w przyszłość!

TELEKOMUNIKACJA

Najszybsze 5G w Polsce
przyśpieszy do 1 Gb/s



KONTENT



CZYSTA ENERGIA



Podsumowanie i Q&A



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Podsumowanie

- Z powodzeniem zrefinansowaliśmy zadłużenie Grupy na trudnym rynku długu i pozyskaliśmy środki na realizację inwestycji w ramach *Strategii 2023+*
- Konsekwentnie realizujemy naszą strategię multiplay, co odzwierciedla się w rosnącym ARPU i utrzymującym się na niskim poziomie churn
- Budujemy farmy wiatrowe i fotowoltaiczne o łącznej mocy blisko 600 MW, które będą generowały stabilne, wysokie przepływy pieniężne i EBITDA w długim horyzoncie czasowym
- Budujemy kompletny łańcuch wartości oparty o zielony wodór – od produkcji, przez logistykę i dystrybucję, po wykorzystanie w życiu codziennym
- Konsekwentnie i dynamicznie realizujemy naszą *Strategię 2023+* w obszarze Czysta Energia, inwestując tym samym w przyszłość Grupy Polsat Plus



Q&A

Dodatkowe informacje



Wyniki segmentu usług B2C i B2B

mIn PLN	1Q'23	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	2.675	6%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	2.002	10%
EBITDA skorygowana ²	663	-6%
Marża EBITDA skorygowana ²	24,8%	-3,1pkt%

- Wzrost przychodów wsparty bardzo silną sprzedażą sprzętu oraz rosnącym ARPU na kontraktowego klienta B2C i B2B
- Presja inflacyjna i wzrost kosztów energii elektrycznej to główne czynniki odzwierciedlające się we wzroście kosztów operacyjnych

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

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

(2) EBITDA z pominięciem w 1Q'22 kosztu wsparcia Ukrainy (34,1 mln PLN)

Wyniki finansowe segmentu mediowego

mIn PLN	1Q'23	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	568	6%
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	474	9%
EBITDA	93	-4%
Marża EBITDA	16,3%	-1,8pkt%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

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

- Na przychody ze sprzedaży pozytywnie wpływają rosnące przychody reklamowe, od operatorów kab/sat oraz ze sprzedaży licencji, sublicencji i praw majątkowych
- Traktując obszar produkcji kontentu jako naszą przewagę konkurencyjną, nieprzerwanie inwestujemy w atrakcyjność naszej oferty programowej, w tym najlepszy sport, nowe seriale oraz atrakcyjną ramówkę

Wyniki finansowe segmentu nieruchomości

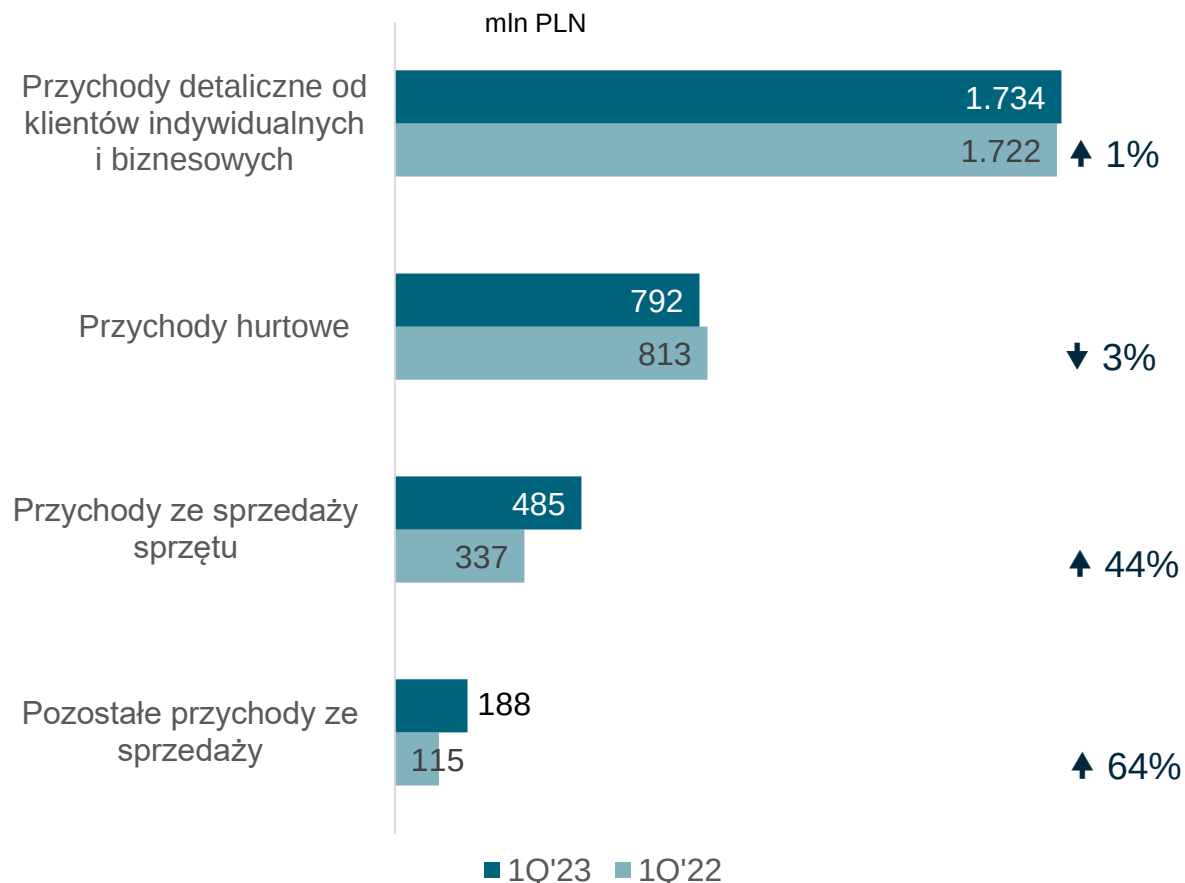
mIn PLN	1Q'23
Przychody ze sprzedaży	45
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	39
EBITDA	7
Marża EBITDA	15,6%

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

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

- Segment nieruchomości obejmuje głównie realizację projektów budowlanych, jak również sprzedaż, najem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi
- Trwa sprzedaż mieszkań w nowej inwestycji w Porcie Praskim. Posiadamy też zapas mieszkań gotowych do sprzedaży w już ukończonych inwestycjach oraz realizujemy projekty budowlane na rzecz spółek z Grupy Polsat Plus
- Kolejne projekty deweloperskie zaplanowane są w perspektywie średnioterminowej

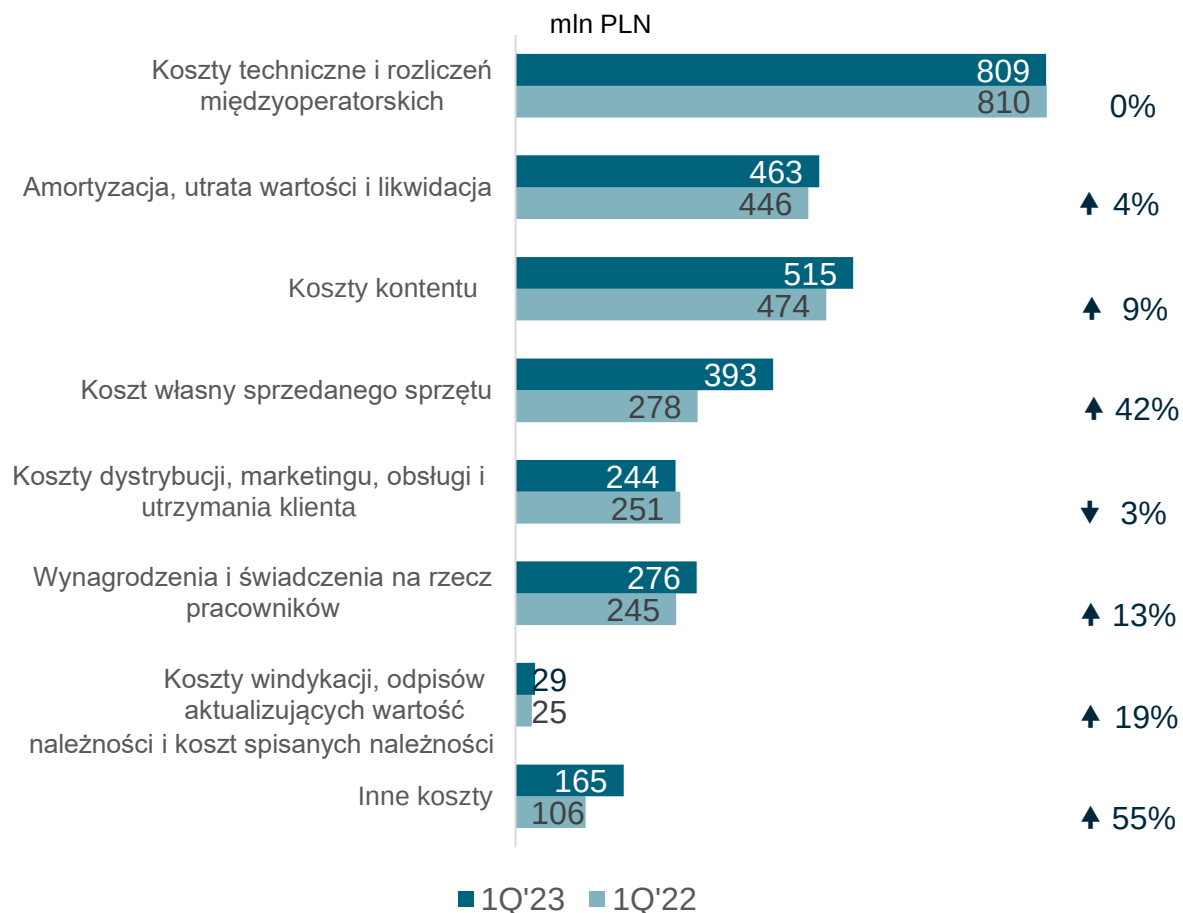
Struktura przychodów ze sprzedaży



- Wzrost **przychodów detalicznych** dzięki skutecznej realizacji naszej strategii budowania wartości klienta, co znajduje odzwierciedlenie w dynamice wzrostu ARPU kontraktowych klientów B2C i B2B
- Istotnie wyższe **przychody ze sprzedaży sprzętu** przede wszystkim przede wszystkim w wyniku wzrostu udziału droższych modeli smartfonów w miksie sprzedażowym przy stabilnym r/r wolumenie sprzedaży
- Wyższe **pozostałe przychody ze sprzedaży** przede wszystkim dzięki rozpoznaniu przychodów ze sprzedaży i najmu lokali w ramach segmentu nieruchomości (brak analogicznych przychodów w okresie porównawczym), lepszy wynik na sprzedaży gazu i energii elektrycznej, wyższych przychodów z działalności na rynku fotowoltaicznym oraz rosnących przychodów z odsetek od sprzedaży ratalnej

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

Struktura kosztów operacyjnych



- Wzrost **kosztu własnego sprzedanego sprzętu** przede wszystkim w efekcie wzrostu udziału droższych modeli smartfonów w miksie sprzedażowym
- Wyższe **koszty kontentu** przede wszystkim na skutek rozpoznania wyższych rok do roku kosztów produkcji własnej oraz inwestycji ukierunkowanych na zwiększenie atrakcyjności oferty programowej naszych kanałów telewizyjnych, jak również wyższych kosztów licencji sportowych
- Wzrost **kosztów wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników** głównie w efekcie wzrostu zatrudnienia oraz utrzymującej się presji inflacyjnej
- Wzrost **innych kosztów** w związku m.in. z rozpoznaniem wyższych kosztów związanych z działalnością na rynku fotowoltaicznym, ujęciem kosztów sprzedaży mieszkań w ramach segmentu nieruchomości (brak analogicznych kosztów w okresie porównawczym), wyższymi kosztami utrzymania nieruchomości wynikającymi z istotnie wyższych kosztów energii elektrycznej i presji inflacyjnej na czynsze oraz wyższymi kosztami usług prawnych, doradczych i konsultingowych

Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za 3 miesiące zakończony 31 marca 2023 r. oraz analizy własne

Definicje

RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna, generująca przychód detaliczny usługa płatnej telewizji świadczonej w dowolnej technologii, dostępu do Internetu mobilnego lub przewodowego 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. Klient identyfikowany jest na poziomie unikalnego numeru PESEL, NIP lub REGON.
ARPU na klienta B2C/B2B	Średni miesięczny przychód detaliczny od Klienta wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym.
ARPU na RGU prepaid	Średni miesięczny przychód detaliczny wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym w przeliczeniu na jednostkę RGU prepaid.
Churn	Rozwiązanie umowy z Klientem B2C 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.

Relacje Inwestorskie

Cyfrowy Polsat S.A.
ul. Konstruktorska 4
02-673 Warszawa

Email: ir@cyfrowypolsat.pl

<https://grupapolsatplus.pl>

