

Wyniki finansowe Grupy Polsat Plus w 4Q'24

w mln zł	4Q'24	Zmiana r/r	Konsensus rynkowy ¹⁾	Różnica
Przychody ze sprzedaży, w tym:	3.827	4,0%	3.838	-0,3%
- Przychody detaliczne	1.810	2,6%		
- Przychody hurtowe	899	-3,3%		
- Przychody ze sprzedaży sprzętu	479	-5,5%		
- Przychody ze sprzedaży energii	340	19,0%		
- Pozostałe przychody	300	53,0%		
Koszty operacyjne, w tym:	3.439	-1,4%		
- Koszty techniczne i rozliczeń międzyoperatorskich	872	1,2%		
- Amortyzacja, utrata wartości i likwidacja	373	-24,5%		
- Koszt własny sprzedanego sprzętu	405	-2,5%		
- Koszty kontentu	590	4,4%		
- Koszt własny sprzedanej energii	263	-1,8%		
- w tym amortyzacja	18	89,2%		
- Koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta	291	4,7%		
- Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników	353	5,2%		
- Koszty windykacji, odpisów aktualizujących wartość należności i koszt spisanych należności	21	-18,3%		
- Inne koszty	271	11,7%		
- w tym amortyzacja	1	10,0%		
EBITDA skorygowana²⁾	781	15,3%	784	-0,5%
<i>Marża EBITDA skorygowana²⁾</i>	<i>20,4%</i>	<i>2,0pkt%</i>	<i>20,4%</i>	<i>0,0 pkt%</i>
EBITDA	740	9,3%	765	-3,3%
<i>Marża EBITDA</i>	<i>19,3%</i>	<i>0,9pkt%</i>	<i>19,9%</i>	<i>-0,6 pkt%</i>
EBIT	348	102,1%	395	-12,0%
Zysk netto	168	28,7%	153	9,3%

¹ W oparciu o prognozy: BM mBanku, BM BDM, DM BOŚ, DM PKO BP, ERSTE, Ipopema, Trigon, Pekao, Santander, Wood&Co

² EBITDA z wyłączeniem odpisów aktualizujących na moduły fotowoltaiczne w 4Q'24 (41 mln zł) oraz korekty zysku ze sprzedaży akcji Asseco Poland w 4Q'23 (-0,4 mln zł)

- **Przychody Grupy Polsat Plus** wyniosły **3.827 mln zł**, co oznaczało **wzrost r/r o 146 mln zł (+4,0% r/r)**. Na poziom przychodów wpływ miały w głównej mierze:
 - Wyższe **przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych** o **46 mln zł (+2,6% r/r)** w wyniku skutecznej realizacji strategii multiplay i budowy wartości kontraktowych klientów B2C i B2B, co przełożyło się na wzrost ARPU na klienta kontraktowego B2C o **+5,2% r/r** i na klienta B2B o **4,6% r/r** w 4Q'24;
 - Wzrost **przychodów ze sprzedaży energii** o **54 mln zł (+19,0% r/r)**, gdzie przychody ze sprzedaży energii z produkcji wzrosły o 61 mln zł r/r do poziomu 140 mln zł, a przychody z obrotu energią elektryczną pozostawały na zbliżonym poziomie i wyniosły 173 mln zł (-7 mln zł r/r). Motorem wzrostu przychodów ze sprzedaży energii z produkcji był wyższy wolumen wyprodukowanej energii wynikający z rozbudowy mocy produkcyjnych w farmach wiatrowych;
 - Wzrost **pozostałych przychodów ze sprzedaży** o **104 mln zł (+53% r/r)** głównie w wyniku rozpoznania przychodów ze sprzedaży mieszkań w efekcie przekazania klientom części mieszkań wybudowanych w Porcie Praskim. Wzrost ten został częściowo skompensowany spadkiem przychodów ze sprzedaży autobusów, co wynikało z realizacji dużej dostawy autobusów wodorowych do Rybnika w okresie porównawczym;
 - Niższe **przychody hurtowe** o **31m zł (-3,3% r/r)** na skutek ostatniego regulacyjnego obniżenia stawek MTR w styczniu 2024 r. oraz niższych przychodów od operatorów kablowo-satelitarnych;
 - Niższe **przychody ze sprzedaży sprzętu** o **28 mln zł (-5,5% r/r)**.
- **Koszty Grupy** wyniosły **3.439 mln zł** i **spadły r/r o 47 mln zł (-1,4% r/r)**. Na ich wysokość wpływ miał w głównej mierze:
 - Niższy **koszt amortyzacji, utraty wartości i likwidacji** (**-24,5% r/r**), wynikający głównie z zakończenia amortyzacji relacji z klientami detalicznymi Polkomtela;
 - Wzrost **kosztów kontentu** (**+4,4% r/r**) głównie w wyniku wyższych kosztów produkcji własnej, w tym wyższych odpisów aktualizujących wartość aktywów programowych;
 - Wyższy **koszt wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników** (**+5,2% r/r**), w wyniku presji inflacyjnej na płace;
 - Wyższe **koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta** (**+4,7% r/r**) m.in. wyniku rozpoznania wyższych kosztów w obszarze dystrybucji i logistyki oraz obsługi klienta, co było związane m.in. ze wzrostem minimalnego wynagrodzenia;
 - Wzrost **innych kosztów** (**+11,7% r/r**), głównie w efekcie netto rozpoznania wyższych kosztów sprzedaży mieszkań w Porcie Praskim i wyższych kosztów usług doradczych oraz niższych kosztów sprzedaży autobusów wodorowych w związku z niższą ilością dostarczonych sztuk w 4Q'24.
- **Pozostałe koszty operacyjne netto wyniosły 40 mln zł** i wynikały przede wszystkim z ujęcia odpisu aktualizującego wartość zapasów modułów fotowoltaicznych posiadanych przez spółkę Esoleo w wysokości 41 mln zł.
- **EBITDA skorygowana**³⁾ wyniosła **781 mln zł (+15,3% r/r)**, przy marży **20,4%**. Motorem wzrostu były wyższe przychody detaliczne, rozpoznanie marży na sprzedaży ukończonych mieszkań oraz rosnąca kontrybucja segmentu zielonej energii.
- **Raportowany zysk EBITDA** wyniósł **740 mln zł (+9,3% r/r)**.
- **EBIT** wyniósł **348 mln zł (+102,1% r/r)**.

³ EBITDA z wyłączeniem odpisów aktualizujących na moduły fotowoltaiczne w 4Q'24 (41 mln zł) oraz korekty zysku ze sprzedaży akcji Asseco Poland w 4Q'23 (-0,4 mln zł)

- Spółka zmieniła prezentację zysków z działalności inwestycyjnej oraz kosztów finansowych netto poprzez rozdzielanie tych pozycji na przychody i koszty finansowe. Dane za okres porównawczy zostały odpowiednio przekształcone.
- **Przychody finansowe** wyniosły **122 mln zł**, notując **spadek o 247 mln zł (-66,9%) r/r**. Spadek wynikał przede wszystkim z ujęcia w 4Q'23 pozytywnego wpływu rozliczenia alokacji ceny nabycia Grupy PAK-PCE i wyższych dodatnich różnic kursowych z wyceny transzy EUR kredytu terminowego i został częściowo skompensowany przez rozpoznanie pozytywnego wpływu przeszacowania posiadanego pakietu 10,13% akcji Asseco Poland S.A. do wartości godziwej w 4Q'24.
- **Koszty finansowe** wyniosły **246 mln zł**, notując **spadek o 168 mln zł (-40,6%) r/r**, głównie w wyniku rozpoznania w 4Q'23 kosztów związanych z alokacją ceny nabycia Grupy PAK-PCE oraz niższego poziomu odsetek od kredytów i pożyczek w 4Q'24 w efekcie obniżenia stóp procentowych pod koniec 2023 r. i pozytywnego wpływu realizacji i wyceny instrumentów zabezpieczających w 4Q'24.
- **Zysk netto** Grupy wyniósł **168 mln zł (+28,7% r/r)**.
- **Skorygowany FCF LTM po odsetkach, z wyłączeniem capexu na zieloną energię** wyniósł na koniec 2024 r. **1.303 mln zł (+290% vs. FY'23)**.
- W obszarze **TMT⁴⁾ wskaźnik CAPEX/przychody** pozostawał na niskim poziomie **5,9%** w 4Q'24.
- **Capex w segmencie zielonej energii** wyniósł w 4Q'24 **394 mln zł**.
- Główny kowenant – **dług netto/EBITDA LTM** (z wyłączeniem finansowania projektowego⁵⁾ na poziomie **3,59x** (vs. 3,51x na koniec 2023 r.).
- Dług netto/EBITDA LTM z uwzględnieniem finansowania projektowego⁵ na poziomie **3,81x** (vs. 3,82x na koniec 2023 r.).

⁴ Obejmuje segmenty usług B2C i B2B oraz mediowy

⁵ Zobowiązania z tytułu pożyczek i kredytów udzielonych PAK-PCE oraz kredytów inwestycyjnych udzielonych spółkom zależnym PAK-PCE (spółki projektowe) na realizację określonych projektów inwestycyjnych związanych z rozwojem nisko i zeroemisyjnych źródeł energii

Segment usług B2C i B2B

	4Q'24	4Q'23	Zmiana r/r
USŁUGI KONTRAKTOWE ŚWIADCZONE KLIENTOM B2C			
Łączna liczba RGU B2C (na koniec okresu) [tys.], w tym:	13.209	13.083	1,0%
Płatna telewizja	4.683	4.843	-3,3%
Telefonia komórkowa	6.437	6.246	3,1%
Internet	2.089	1.994	4,8%
Liczba klientów B2C (na koniec okresu) [tys.]	5.737	5.795	-1,0%
ARPU na klienta B2C [PLN]	77,4	73,6	5,2%
Churn	7,0%	7,6%	-0,6 p.p.
Wskaźnik nasycenia RGU na klienta B2C	2,30	2,26	1,8%
USŁUGI PRZEDPŁACONE			
Łączna liczba RGU (na koniec okresu), [tys.] w tym:	2.468	2.646	-6,7%
Płatna telewizja ¹⁾	86	98	-12,2%
Telefonia komórkowa	2.358	2.522	-6,5%
Internet	24	26	-7,7%
ARPU na RGU prepaid [PLN]	17,3	17,4	-0,6%
USŁUGI KONTRAKTOWE ŚWIADCZONE KLIENTOM B2B			
Łączna liczba klientów B2B (na koniec okresu) [tys.]	68,2	68,8	-0,9%
ARPU na klienta B2B [PLN]	1.530	1.463	4,6%
FINANSE [mln PLN]			
Przychody	2.710	2.694	0,6%
EBITDA skorygowana ²⁾	527	537	-1,8%
CAPEX	183	174	5,2%

¹ RGU z wykluczeniem niskomarkowego pakietu Polsat Box Go Start

² EBITDA z wykluczeniem odpisów aktualizujących na moduły fotowoltaiczne w 4Q'24 (41 mln zł) oraz korekty na zysku ze sprzedaży akcji Asseco Poland w 4Q'23 (-0,4 mln zł)

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2C

- **Baza klientów kontraktowych B2C** na poziomie **5.737 tys. (-1,0% r/r)**, głównie w wyniku malejącej popularności technologii satelitarnej, jak również utrzymującego się procesu konsolidacji klientów kontraktowych pod jedną wspólną umową kontraktową w ramach gospodarstwa domowego.
- **ARPU na klienta kontraktowego B2C** na poziomie **77,4 zł (+5,2% r/r)**, dzięki dosprzedaży dodatkowych produktów i usług do bazy klientów w ramach oferty multiplay oraz oferowania bogatszych pakietów telewizyjnych i telekomunikacyjnych (strategia *more-for-more*).
- **Malejący churn, na niskim poziomie 7,0%** w skali roku, głównie w efekcie wysokiej lojalności naszych klientów usług łączonych, co z kolei wynika ze skutecznej realizacji strategii multiplay.
- **Baza usług kontraktowych B2C** na poziomie **13.209 tys. (+1,0%)**:
 - Liczba RGU **telefonii komórkowej** wzrosła o **191 tys. (+3,1%) r/r**, do poziomu **6.437 tys.**;
 - Liczba RGU **Internetu** wyniosła **2.089 tys.**, notując wzrost o **95 tys. (+4,8%) r/r**;
 - Liczba usług **płatnej telewizji** wyniosła **4.683 tys.** i zanotowała spadek o **160 tys. (-3,3% r/r)**, w wyniku mniejszej liczby świadczonych usług telewizji satelitarnej co jest częściowo kompensowane rosnącą popularnością telewizji internetowej (IPTV/OTT).
- **2,52 mln klientów**, czyli 44% całej bazy, korzystało z **oferty multiplay** i posiadało łącznie 7.699 tys. usług (+261 tys. r/r).

Usługi przedpłacone

- **Baza RGU przedpłaconych** wyniosła **2.468 tys.**, notując spadek o **178 tys. (-6,7%) r/r**. Główne przyczyny spadku to:
 - niższa o 164 tys. liczba przedpłaconych usług telefonii komórkowej wynikająca z nasilonej konkurencji w tym segmencie rynku;
 - rosnąca popularność transmisji danych w taryfach głosowych z uwagi na zanikające różnice w wielkości pakietów danych, co przekłada się na systematyczny spadek liczby usług dedykowanego mobilnego Internetu.
- **ARPU prepaid** na stabilnym, wysokim poziomie **17,3 zł (-0,6% r/r)**.

Usługi kontraktowe świadczone klientom B2B

- Stabilna baza **klientów kontraktowych B2B** na poziomie **68,2 tys. (-0,9% r/r)**;
- **ARPU na klienta B2B** wzrosło do **1.530 zł** średniomiesięcznie **(+4,6% r/r)**.

Finanse

- Wzrost przychodów detalicznych częściowo zniwelowany spadkiem przychodów hurtowych w związku z ostatnią regulacyjną obniżką stawek międzyoperatorskich MTR oraz niższymi przychodami ze sprzedaży sprzętu;
- Koszty operacyjne pod kontrolą przy utrzymującej się presji na koszty wynagrodzeń, dystrybucji i marketingu oraz utrzymania i rozwoju sieci;
- W 4Q'24 **EBITDA skorygowana** o odpis aktualizujący wartość zapasów modułów fotowoltaicznych (41m zł) na poziomie **527 mln zł (-1,8% r/r)**
- Segment capex-light – wskaźnik **capex/przychody** na poziomie **6,7%**.

Segment mediowy: telewizja i online

	4Q'24	4Q'23	Zmiana r/r
TELEWIZJA			
Udział w oglądalności¹⁾, w tym:	22,71%	22,00%	0,71 p.p.
POLSAT (kanał główny)	7,54%	7,50%	0,04 p.p.
Pozostałe kanały	15,17%	14,50%	0,67 p.p.
Udział w rynku reklamy TV²⁾	28,0%	28,3%	-0,3 p.p.
Wydatki na reklamę telewizyjną i sponsoring na całym rynku ³⁾ [mln PLN]	1.509	1.468	2,8%
Przychody z reklamy tv i sponsoringu Grupy TV Polsat⁴⁾ [mln PLN]	423	415	1,8%
ONLINE: GRUPA POLSAT-INTERIA⁵⁾			
Średniomiesięczna liczba użytkowników [mln]	20,8	20,8	-
Średniomiesięczna liczba odsłon [mln]	1.813	1.982	-8,5%
FINANSE [mln PLN]			
Przychody	698	704	-0,8%
EBITDA	97	140	-30,9%
CAPEX	20	11	72,8%

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

² Szacunki własne na podstawie danych Publicis Groupe

³ Publicis Groupe, reklama spotowa i sponsoring,

⁴ Przychody z reklamy tv i sponsoringu kanałów wchodzących w skład Grupy Telewizji Polsat

⁵ Mediapanel Gemius/PBI, liczba użytkowników - wskaźnik real users, liczba odsłon - wskaźnik views

Telewizja

- **Przychody z reklamy telewizyjnej i sponsoringu** Grupy TV Polsat w 4Q'24 **wzrosły o 1,8% r/r** do poziomu 423 mln zł, podczas gdy rynek reklamy telewizyjnej zanotował wzrost o 2,8%.
- W efekcie udział Grupy TV Polsat w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu wyniósł **28,0%** w porównaniu do 28,3% w 4Q'23.
- Oczekujemy, że rynek reklamy telewizyjnej i sponsoringu w 2025 roku będzie rósł w niskim jednocyfrowym tempie.

Finanse

- Wyższe przychody reklamowe zniwelowane przez spadek przychodów od operatorów kablowo-satelitarnych oraz ze sprzedaży licencji i sublicencji;
- Wzrost kosztów operacyjnych w wyniku wyższych kosztów produkcji własnej, w tym wyższych odpisów aktualizujących aktywa programowe;
- W efekcie w 4Q'24 **EBITDA** segmentu spadła do poziomu **97 mln zł (-30,9% r/r)**
- Segment capex-light – wskaźnik **capex/przychody** na poziomie **2,9%**.

Segment zielona energia

	4Q'24	4Q'23	Zmiana r/r
Łączna produkcja energii elektrycznej (GWh), w tym:	294,9	179,3	64,5%
Biomasa	169,3	150,1	12,8%
Fotowoltaika	9,4	7,8	20,5%
Farmy wiatrowe	116,2	21,4	443,0%

FINANSE [mln PLN]			
Przychody, w tym:	403	395	2,1%
Przychody ze sprzedaży własnej energii elektrycznej	157	124	26,3%
EBITDA	79	-1	-
CAPEX	394	409	-3,7%

Produkcja energii

- Łączny **wolumen wyprodukowanej zielonej energii** elektrycznej wzrósł o **64,5% r/r**, osiągając poziom **295 GWh**, w tym: 169 GWh (+12,8% r/r) z biomasy;
 - 9 GWh (+20,5% r/r) z fotowoltaiki;
 - 116 GWh (+443% r/r) z farm wiatrowych.

Finanse

- **Przychody** segmentu (przed wyłączeniami konsolidacyjnymi) wyniosły **403 mln zł**, notując wzrost o **8 mln zł (+2,1%) r/r**. Czynnikiem zmian były głównie:
 - Wzrost przychodów z produkcji energii o **33 mln zł r/r** do poziomu **157 mln zł** w wyniku rozbudowy mocy produkcyjnych w wietrze,
 - Niższe przychody ze sprzedaży autobusów wodorowych, wynikające z realizacji dużej dostawy do Rybnika w 4Q'23.
- **EBITDA** segmentu wzrosła do poziomu **79 mln zł (+81 mln zł r/r)**.
- **Capex rozwojowy** segmentu w 4Q'24 na poziomie **394 mln zł**.

ZAŁĄCZNIK

Wyniki finansowe segmentów działalności Grupy Polsat Plus

4Q'24 [mln PLN]	Usługi B2C i B2B	Mediowy	Nierucho- mości	Zielona energia	Wyłączenia i korekty konsolidacyjne	Razem
Przychody ze sprzedaży	2.710	698	145	403	-130	3.827
zmiana r/r	1%	-1%	149%	2%	-	4,0%
Koszty operacyjne¹⁾	2.183	587	84	324	-112	3.066
zmiana r/r	2%	7%	42%	-18%	-	2,5%
EBITDA skorygowana²⁾	527	97	78	79	-	781
zmiana r/r	-2%	-31%	>100%	81 mln PLN	-	15,3%
Marża EBITDA skorygowana ²⁾	19,4%	13,8%	53,8%	19,6%	-	20,4%
zmiana r/r	-0,5pkt%	-6,1pkt%	44,7pkt%	20,0pkt%	-	2,0pkt%
EBITDA	486	97	78	79	-	740
zmiana r/r	-9%	-31%	>100%	81 mln PLN	-	9,3%
Marża EBITDA	17,9%	13,8%	53,8%	19,6%	-	19,3%
zmiana r/r	-2,0pkt%	-6,1pkt%	44,7pkt%	20,0pkt%	-	0,9pkt%
CAPEX	183	20	14	394	-	610

¹ Koszty nie uwzględniają amortyzacji (w tym kosztów amortyzacji ujętych w ramach kosztów produkcji energii i autobusów), utraty wartości i likwidacji

² EBITDA z wykluczeniem odpisów aktualizujących na moduły fotowoltaiczne w 4Q'24 (41 mln zł) oraz korekty na zysku ze sprzedaży akcji Asseco Poland w 4Q'23 (-0,4 mln zł)

Uwaga

W odniesieniu do niektórych informacji finansowych zawartych w niniejszym dokumencie wprowadzono korekty z tytułu zaokrągleń. W efekcie pewne liczby wykazane sumarycznie mogą nie stanowić dokładnych sum arytmetycznych ich składników, czy też porównawczych odniesień. Po bardziej szczegółowe informacje finansowe zapraszamy do sprawozdań finansowych GPP dostępnych na naszej stronie <https://grupapolsatplus.pl/pl/arc/centrum-wynikow>