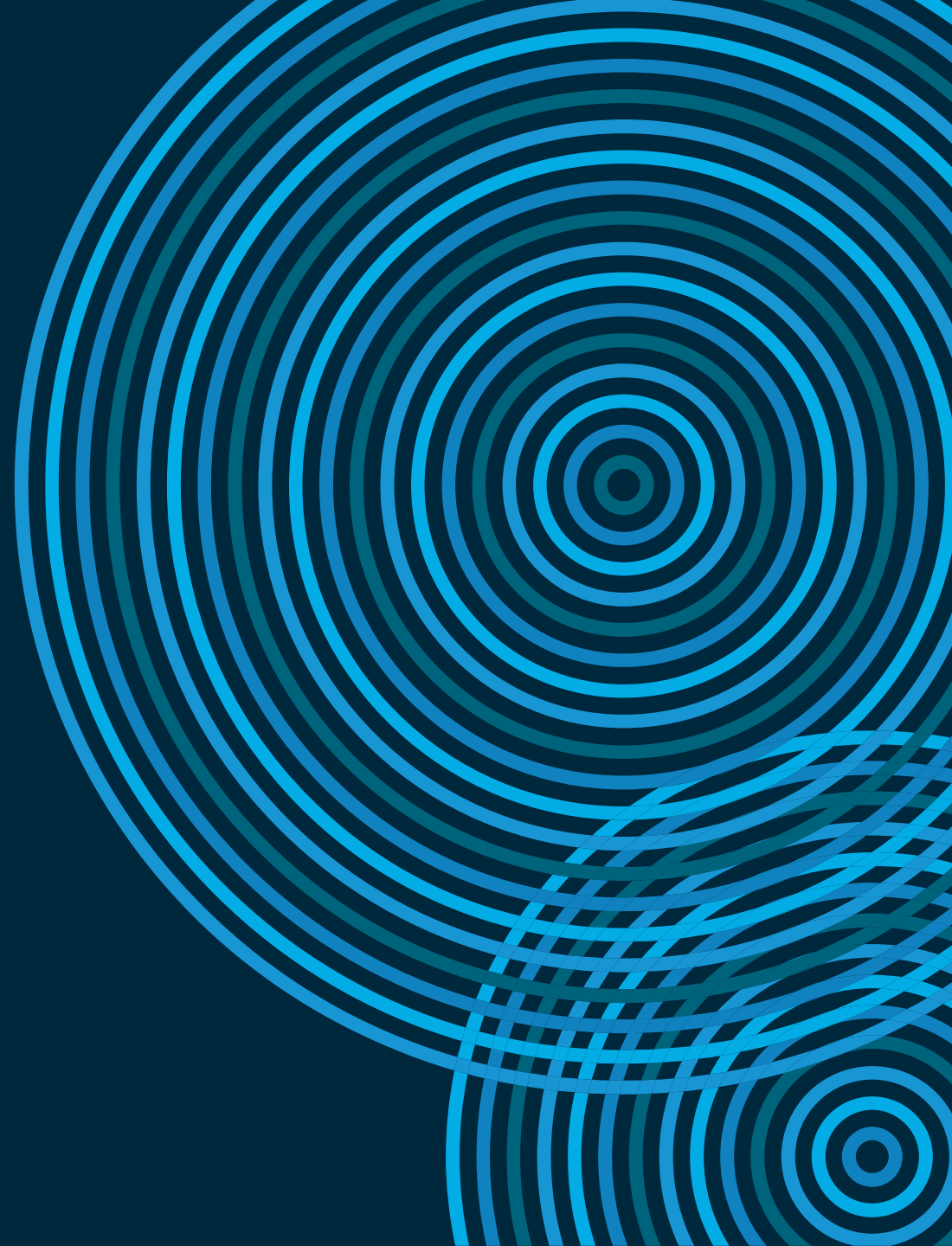


Wyniki finansowe 4Q'24 i 2024 r.

10 kwietnia 2025 r.



Prelegenci



MIROSŁAW BŁASZCZYK
PREZES ZARZĄDU



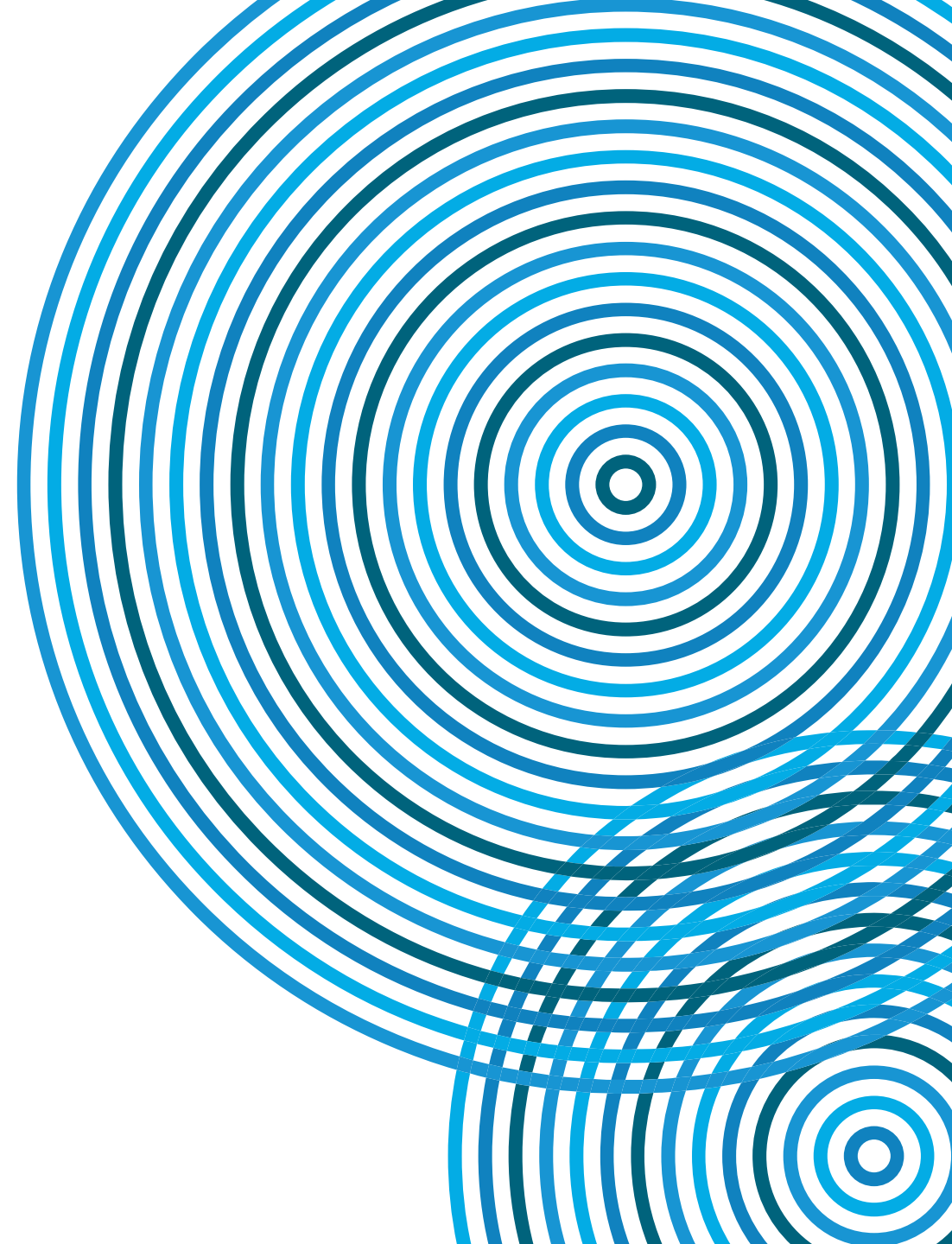
MACIEJ STEC
WICEPREZES ZARZĄDU DS. STRATEGII



KATARZYNA OSTAP-TOMANN
CFO, CZŁONEK ZARZĄDU DS. ESG

Agenda

- 1. Najważniejsze wydarzenia 2024 r.**
- 2. Działalność operacyjna**
- 3. Wyniki finansowe**
- 4. Podsumowanie 2024 r. i cele na 2025 r.**



Najważniejsze wydarzenia 2024 r.



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Telekomunikacja

- Konsekwentna realizacja strategii odzwierciedla się w rosnącym ARPU na klienta B2C o +4,8% i na klienta B2B o +3,4% w 2024 r. oraz spadającym wskaźniku churn do tylko 7%
- Stale rozbudowujemy sieć 5G Plusa – już 26 milionów ludzi, tj. 70% mieszkańców Polski znajduje się w zasięgu naszej sieci
- Odnowiliśmy rezerwację częstotliwości w paśmie 2,6 GHz TDD i pozyskaliśmy rezerwację w paśmie 3,6 GHz
- W aukcji pozyskaliśmy blok w paśmie 700 MHz za 363 mln zł
- Zwiększyliśmy zasięg naszej usługi dostępu do internetu stacjonarnego do blisko 11 mln gospodarstw domowych w oparciu o sieć własną i dostęp hurtowy



Media

- Bardzo dobre wyniki oglądalności naszych kanałów TV na poziomie 22% udziału w rynku
- Grupa Polsat-Interia liderem internetu w 2024 r. wśród wydawców w Polsce
- Wzmocniliśmy naszą ofertę programową w kluczowym segmencie praw sportowych o transmisje wyjątkowych wydarzeń sportowych:
 - Formuła 1 Grand Prix
 - Liga Europy UEFA i Liga Konferencji UEFA
 - Niemiecka Bundesliga i 2. Bundesliga
 - Francuska Ligue 1 McDonald's
 - Rozgrywki Reprezentacji Polski kobiet i mężczyzn w piłce ręcznej



Zielona energia i wodór

- Uruchomiliśmy 2 farmy wiatrowe w Człuchowie i Przyrowie, zwiększając moc zainstalowaną w wietrze do 150 MW
- Dynamicznie budujemy farmę wiatrową w Drzeżewie o mocy 139 MW – już 32 zmontowane turbiny
- Uruchomiliśmy elektrolizer PEM o mocy 2,5 MW w Koninie i rozpoczęliśmy produkcję zielonego wodoru
- Otworzyliśmy kolejne stacje tankowania H₂ – NESO działa już w Warszawie, Rybniku, Gdańsku, Gdyni, Lublinie i Wrocławiu
- Wygraliśmy przetargi na dostawę 55 napędzanych wodorem autobusów NesoBus do polskich miast



Finanse

- Osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki finansowe w 2024 r.
 - Wzrost przychodów o 4,7% do 14,3 mld zł
 - Wzrost skorygowanej EBITDA o 9,6% do 3,3 mld zł
- Efektywnie zarządzamy cash flow w ramach szerokiego portfolio naszych strategicznych inwestycji
- W Q1'25 sprzedaliśmy pakiet 10% akcji Asseco Poland a pozyskane środki przeznaczyliśmy na częściową przedterminową spłatę kredytu w wysokości 681 mln zł



Działalność operacyjna



Segment mediowy: telewizja i online

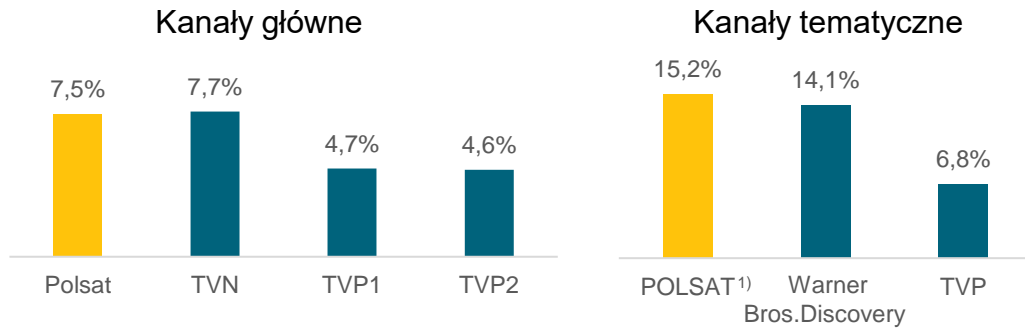


Maciej Stec

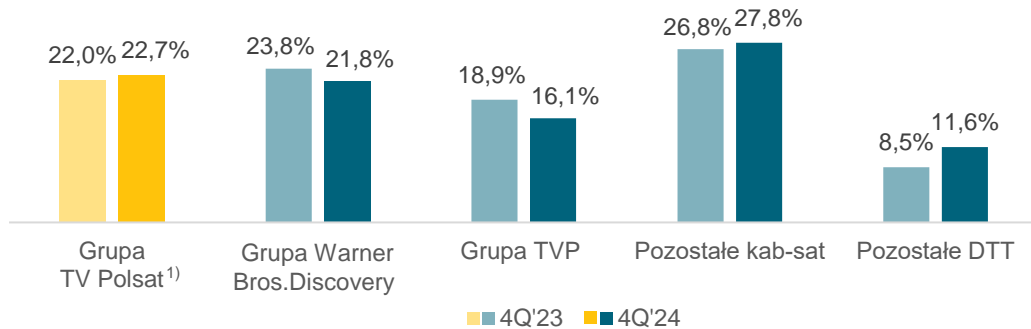
Wiceprezes Zarządu ds. Strategii, Cyfrowy Polsat

Oglądalność i pozycja na rynku reklamy w 4Q'24

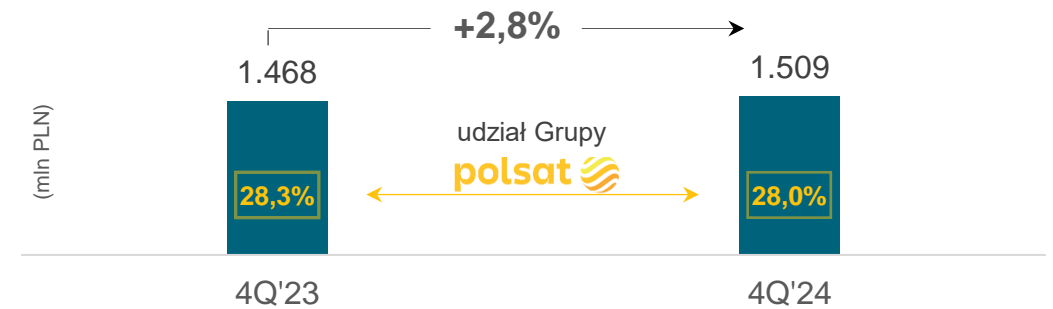
Udział w oglądalności



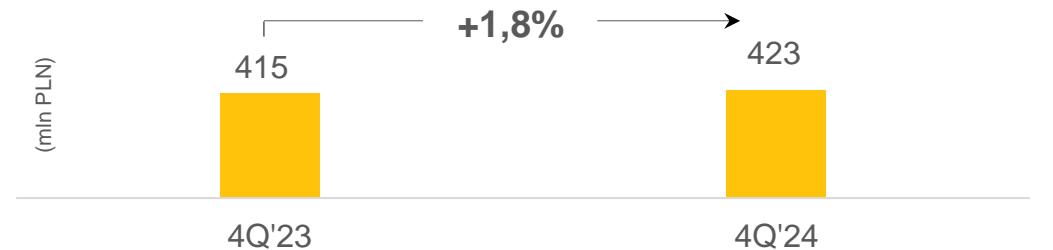
Dynamika udziałów w oglądalności



Wydatki na reklamę TV i sponsoring

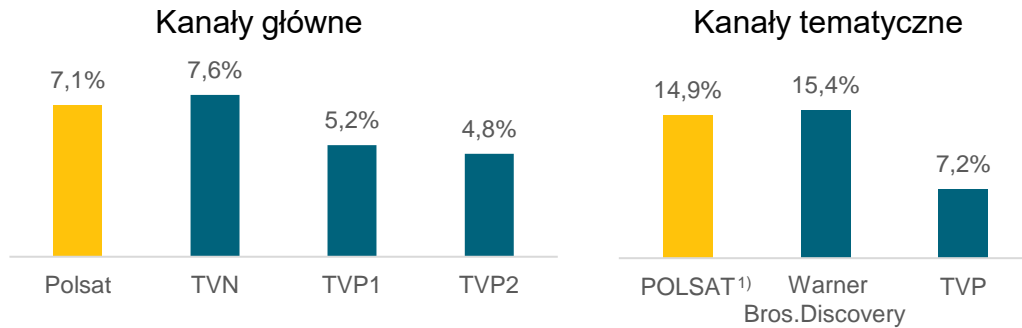


Przychody z reklamy TV i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat²⁾

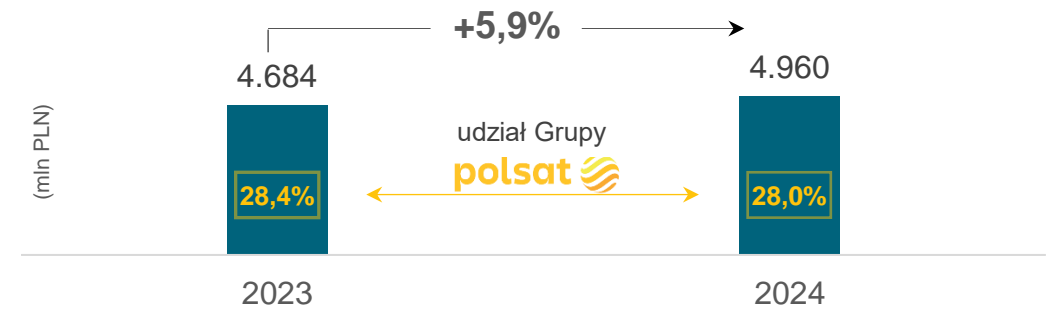


Oglądalność i pozycja na rynku reklamy w 2024 r.

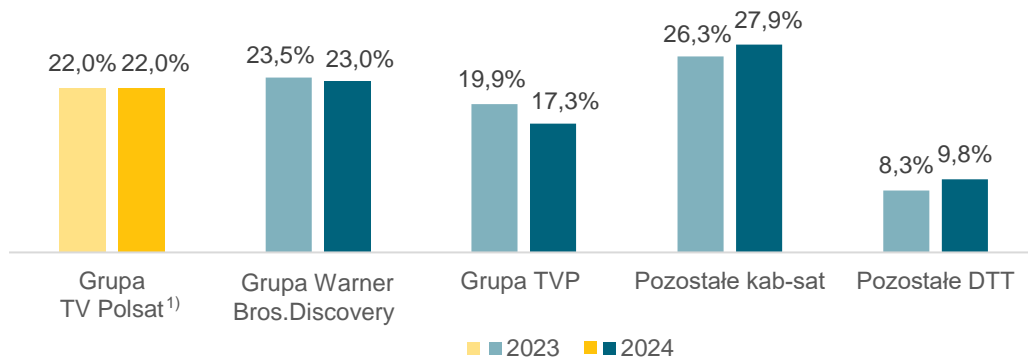
Udział w oglądalności



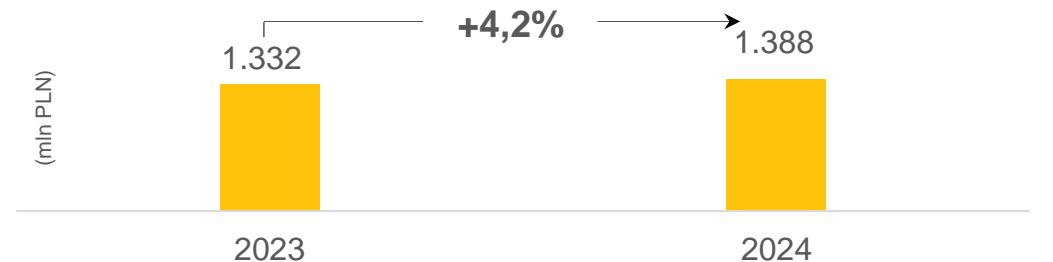
Wydatki na reklamę TV i sponsoring



Dynamika udziałów w oglądalności



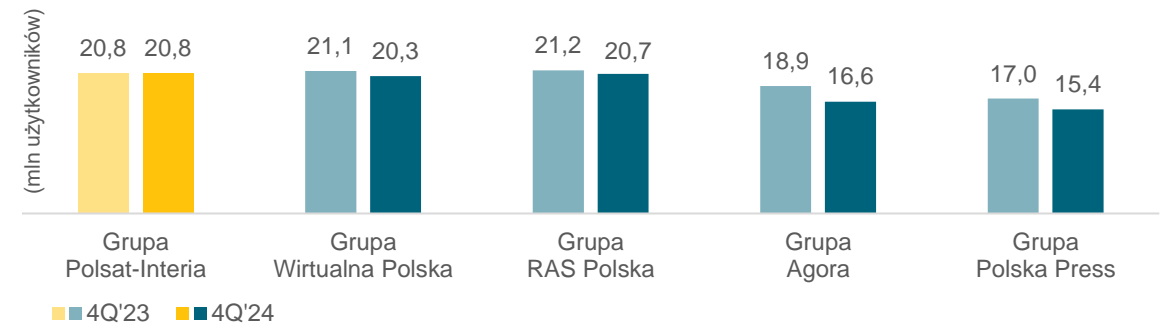
Przychody z reklamy TV i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat²⁾



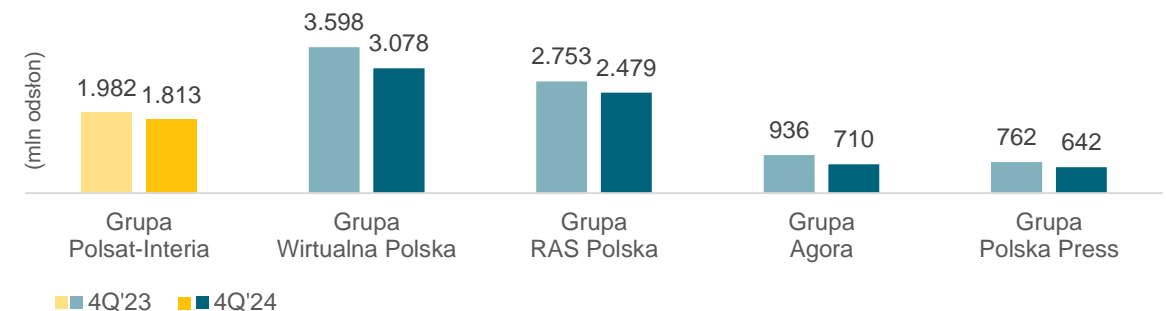
Skutecznie budujemy naszą pozycję na rynku portali internetowych

- Grupa Polsat-Interia #1 internetu w 2024 r. wśród wydawców w Polsce¹⁾
- W 2024 r. Grupa Polsat-Interia pozostaje liderem w kategorii mobile²⁾
- Mamy bardzo silną i stabilną pozycję na rynku portali internetowych:
 - 20,8 mln użytkowników
 - 1,8 mld odsłon

Średniomiesięczna liczba użytkowników



Średniomiesięczna liczba odsłon



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

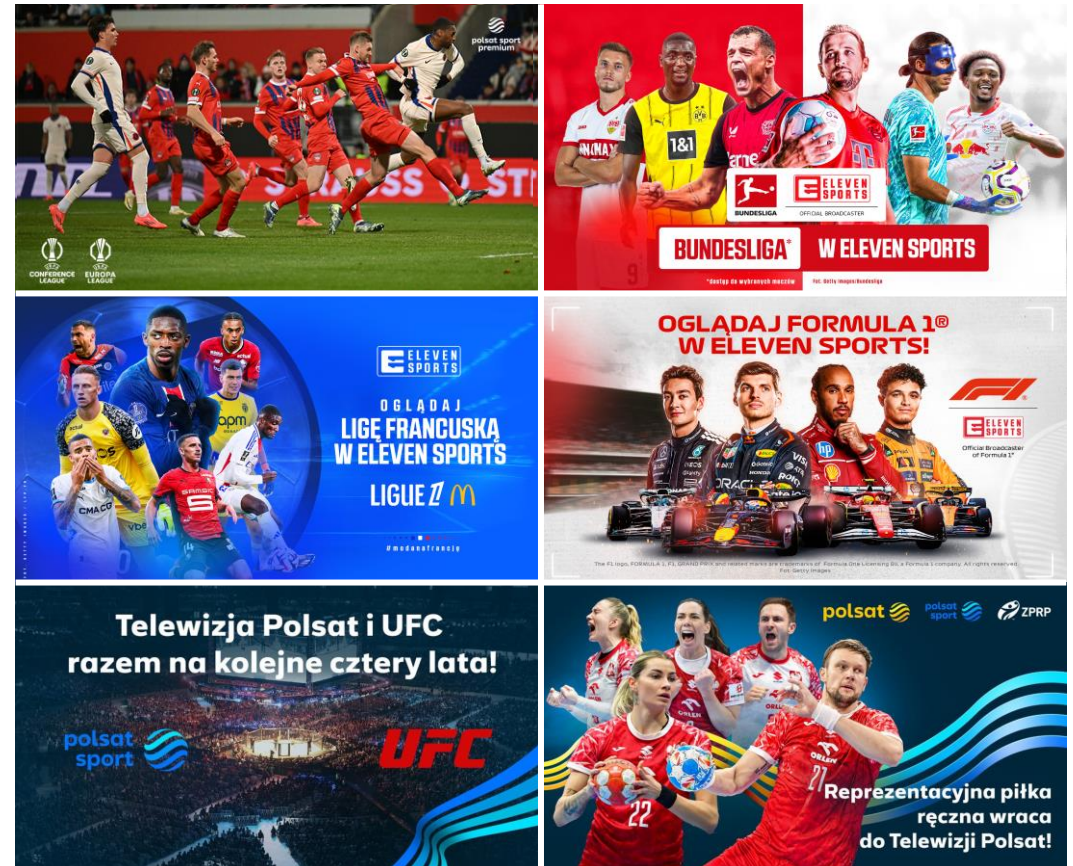
Nota: (1) Mediapanel, na podstawie wyników średniomiesięcznych, w 2024 r., pięciokrotnie, czyli najczęściej spośród wydawców internetowych w Polsce, osiągała największy zasięg (RU)

(2) Mediapanel, na podstawie wyników średniomiesięcznych, w 2024 r. Grupa Polsat-Interia na pierwszej pozycji w 9 na 12 miesięcy, w tym w grudniu

Koncentrujemy się na produkcji atrakcyjnego contentu i wzmacniamy ofertę kanałów sportowych

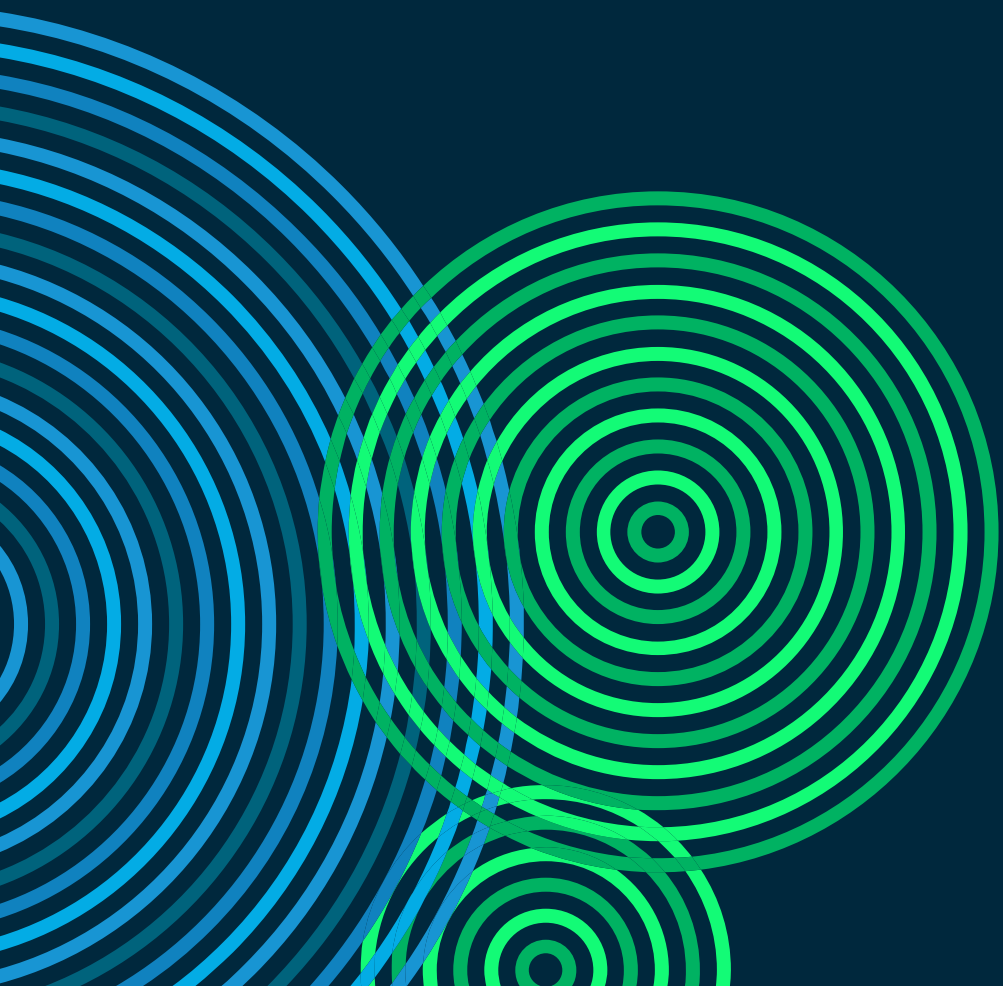


Atrakcyjny content własny przekłada się na bardzo dobre wyniki oglądalności naszych kanałów



Super mocna oferta sportowa na kolejne lata

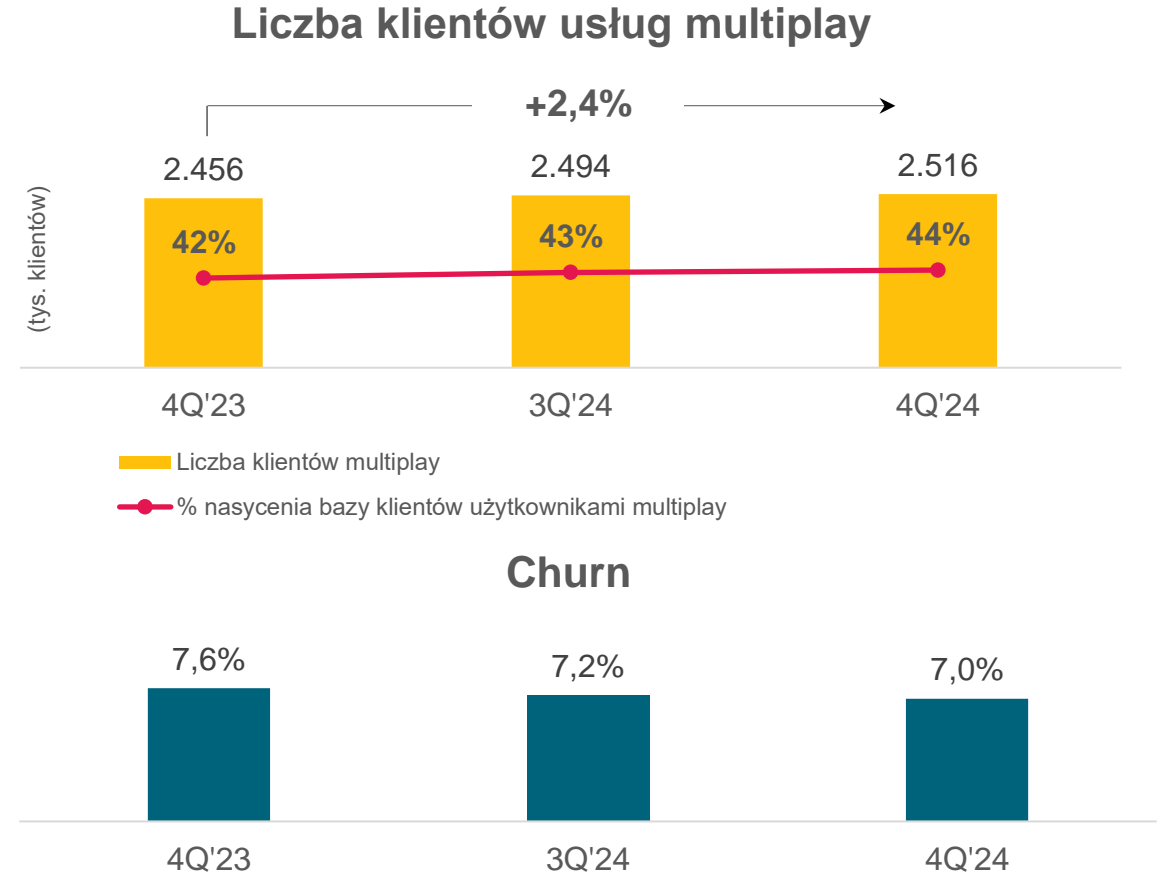
Segment usług B2C i B2B



Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu ds. Strategii, Cyfrowy Polsat

Ponad 2,5 mln klientów korzysta z naszej oferty multiplay

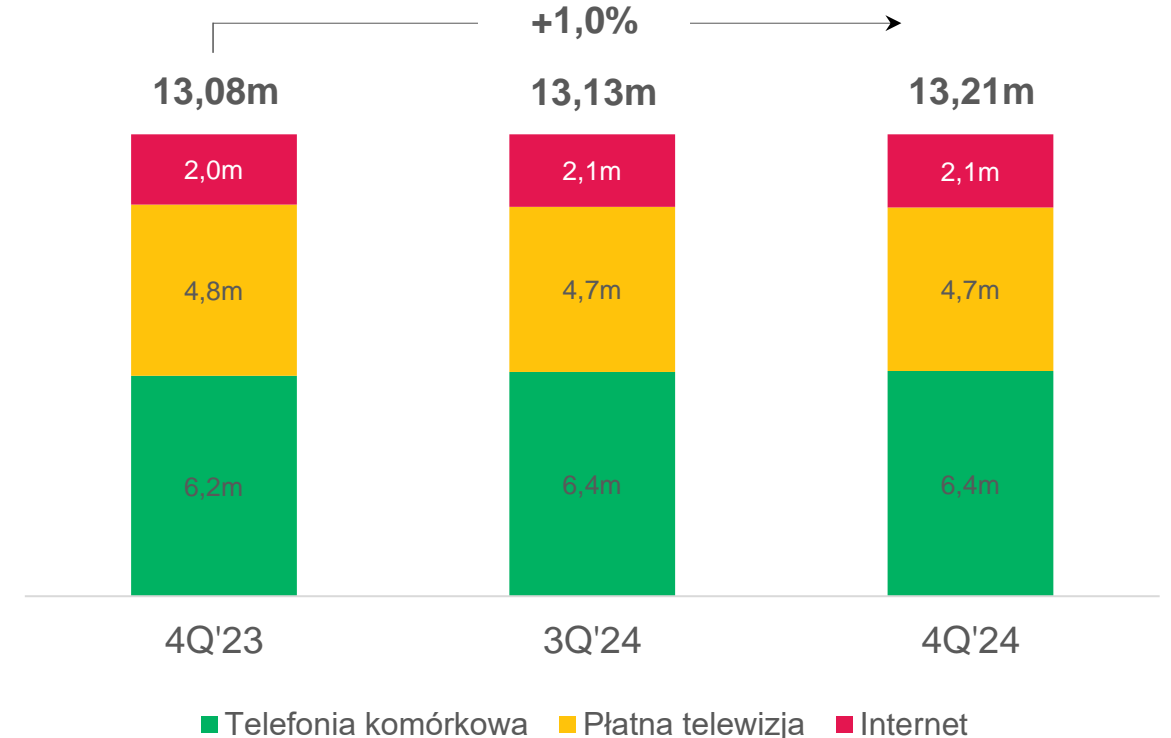
- Wysoka, stabilna baza klientów multiplay pomimo niekorzystnych warunków rynkowych
- Wzrost bazy klientów multiplay o 60 tys. r/r dzięki skutecznej doprzedaży usług
- Już 44% naszych klientów korzysta z naszej oferty multiplay
- Nasi klienci multiplay posiadają 7,7 mln RGU, o 261 tys. więcej r/r
- Niski poziom churn – głównie dzięki naszej strategii multiplay



Świadczymy ponad 13 mln usług kontraktowych

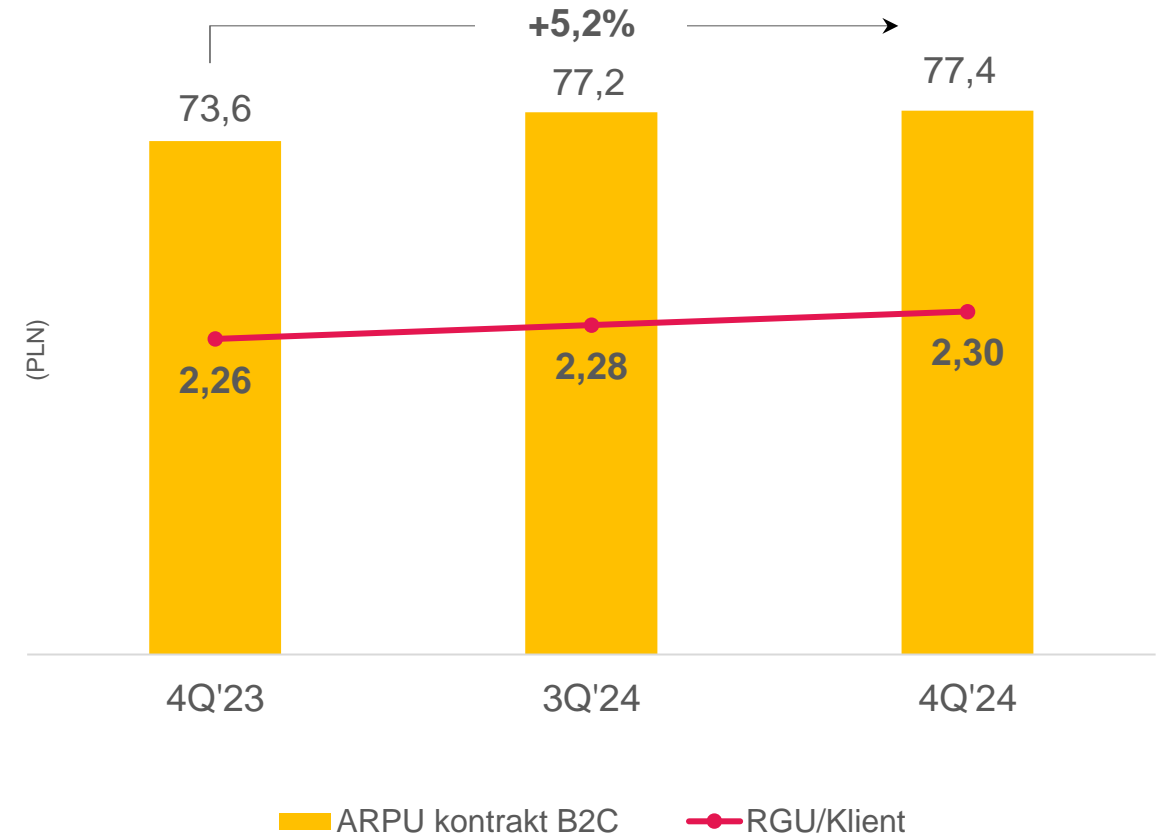
- Bardzo dobra sprzedaż usług telefonii mobilnej, +191 tys. r/r
- Wzrost świadczonych usług mobilnego i stacjonarnego internetu o 95 tys. r/r
- Presja na bazę usług płatnej telewizji częściowo mitygowana rosnącą liczbą usług telewizyjnych świadczonych w technologiach IPTV i OTT

Liczba RGU w segmencie kontraktowym B2C



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

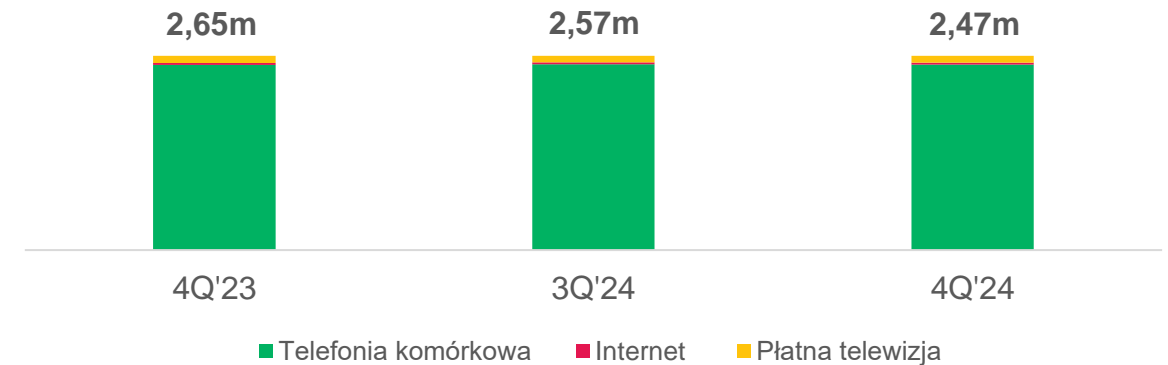
- Wzrost ARPU o 5,2% r/r to efekt bardzo dobrej sprzedaży usług komórkowych oraz internetowych zarówno do nowych, jak i istniejących klientów
- Skuteczna dosprzedaż produktów w ramach strategii multiplay odzwierciedla się w konsekwentnie rosnącym poziomie wskaźnika saturacji RGU na klienta



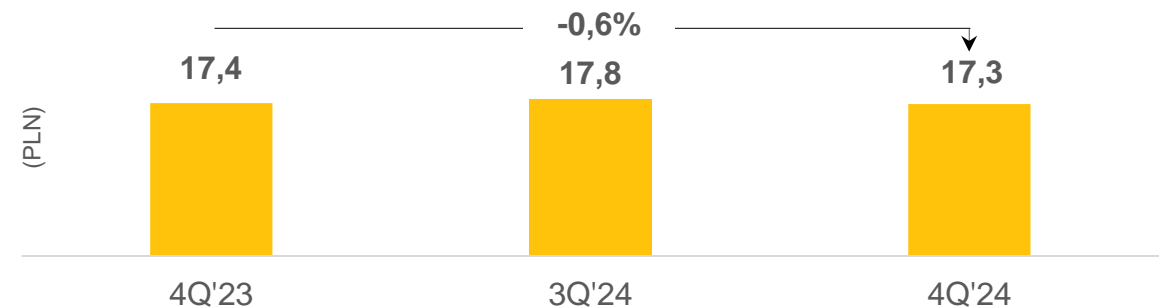
Wysoka baza i stabilne ARPU usług przedpłaconych

- Utrzymujemy wysoką bazę usług przedpłaconych na poziomie 2,5 mln pomimo silnej konkurencji na rynku
- Wysoki, stabilny poziom ARPU na poziomie 17,3 zł

RGU usług przedpłaconych¹⁾



ARPU¹⁾

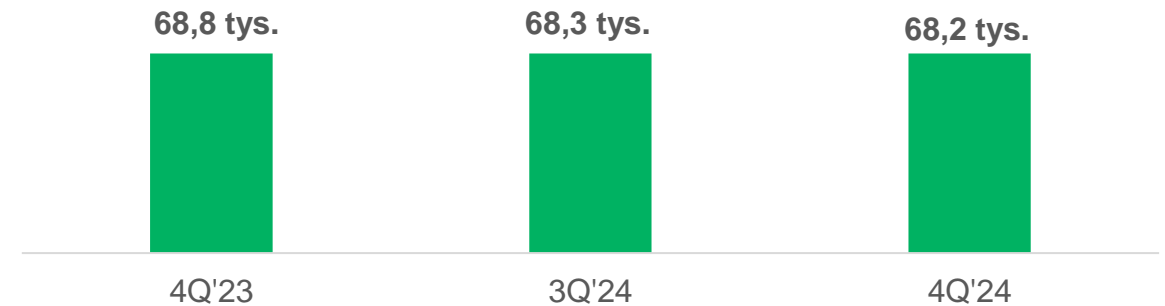


Nota: (1) z wykluczeniem niskomarżowego pakietu Polsat Box Go Start

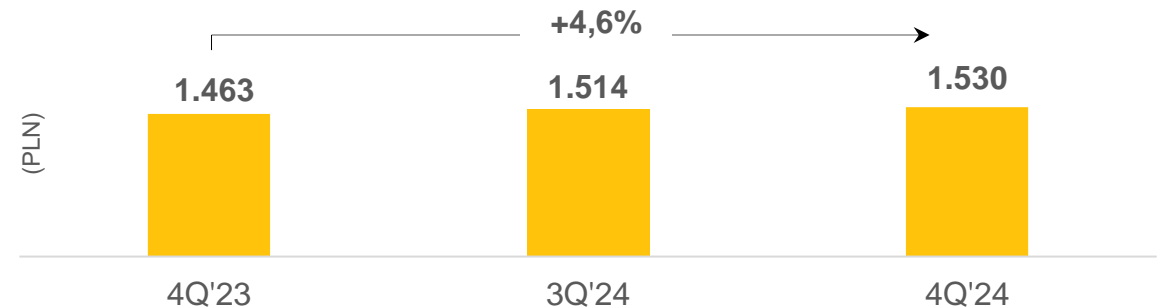
Wysoka baza i rosnące ARPU klientów B2B

- Obsługujemy ponad 68 tys. klientów B2B skutecznie utrzymując skalę swojej bazy
- ARPU klientów B2B wzrosło o 4,6% r/r do poziomu 1.530 PLN/m-c na silnie konkurencyjnym rynku

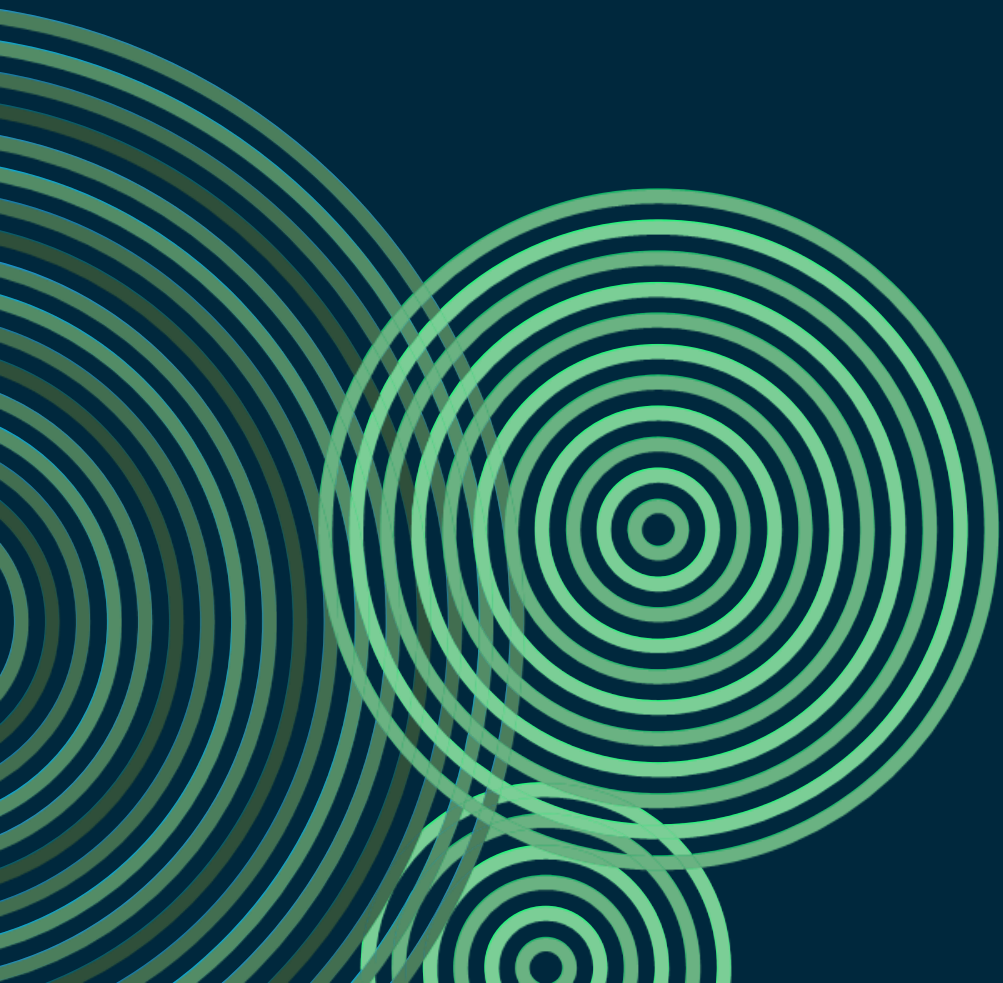
Liczba klientów B2B



ARPU



Segment zielona energia






Maciej Stec

Wiceprezes Zarządu ds. Strategii, Cyfrowy Polsat

Cel #1: Zrealizowaliśmy

Jesteśmy wiodącym producentem czystej, zielonej energii

biomasa	słońce	wiatr na lądzie
Zrealizowane 105 MW	Zrealizowane 82 MW	Zrealizowane 297 MW (w tym 139 MW do końca 2025 r.)
		

W ciągu zaledwie 5 lat osiągniemy ponad 1.700 GWh możliwości produkcyjnych czystej, zielonej energii inwestując 3,9 mld zł (o 1,1 mld zł mniej niż zakładaliśmy)

Cel #2: Zrealizowaliśmy

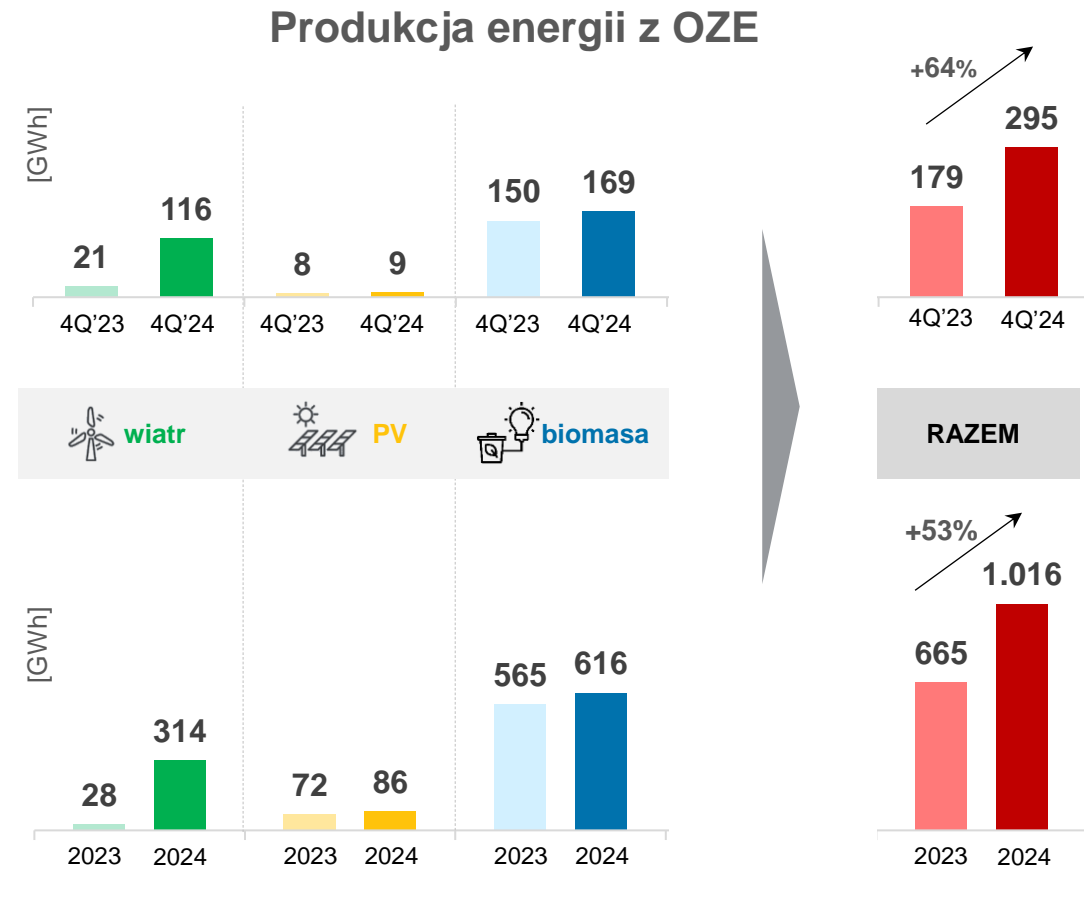
Zbudowaliśmy kompletny łańcuch wartości zielonego wodoru

zielona energia	produkcja zielonego wodoru	magazynowanie i transport	dystrybucja zielonego wodoru	produkty dla użytkowników	
<p>Energia z wiatru</p> <p>Energia ze słońca</p> <p>Energia z biomasy</p>	<p>Zrealizowane</p> <p>Elektrolizer 2,5 MW o wydajności 1t H₂/doła</p> <p>Prototyp elektrolizera 0,5 MW w realizacji</p>	<p>Zrealizowane</p> <p>10 wodorowozów w użyciu</p>	<p>Zrealizowane</p> <p>6 ogólnodostępnych stacji tankowania w użytkowaniu</p>	<p>Zrealizowane</p> <p>90 autobusów sprzedanych i zakontraktowanych</p>	<p>Zrealizowane</p> <p>150 aut wodorowych we flocie Grupy Polsat Plus</p>
					

W ciągu zaledwie 3 lat zbudowaliśmy kompletny, działający łańcuch wartości oparty o zielony wodór, który będziemy testować, optymalizować i skalować w zależności od potrzeb rynkowych.

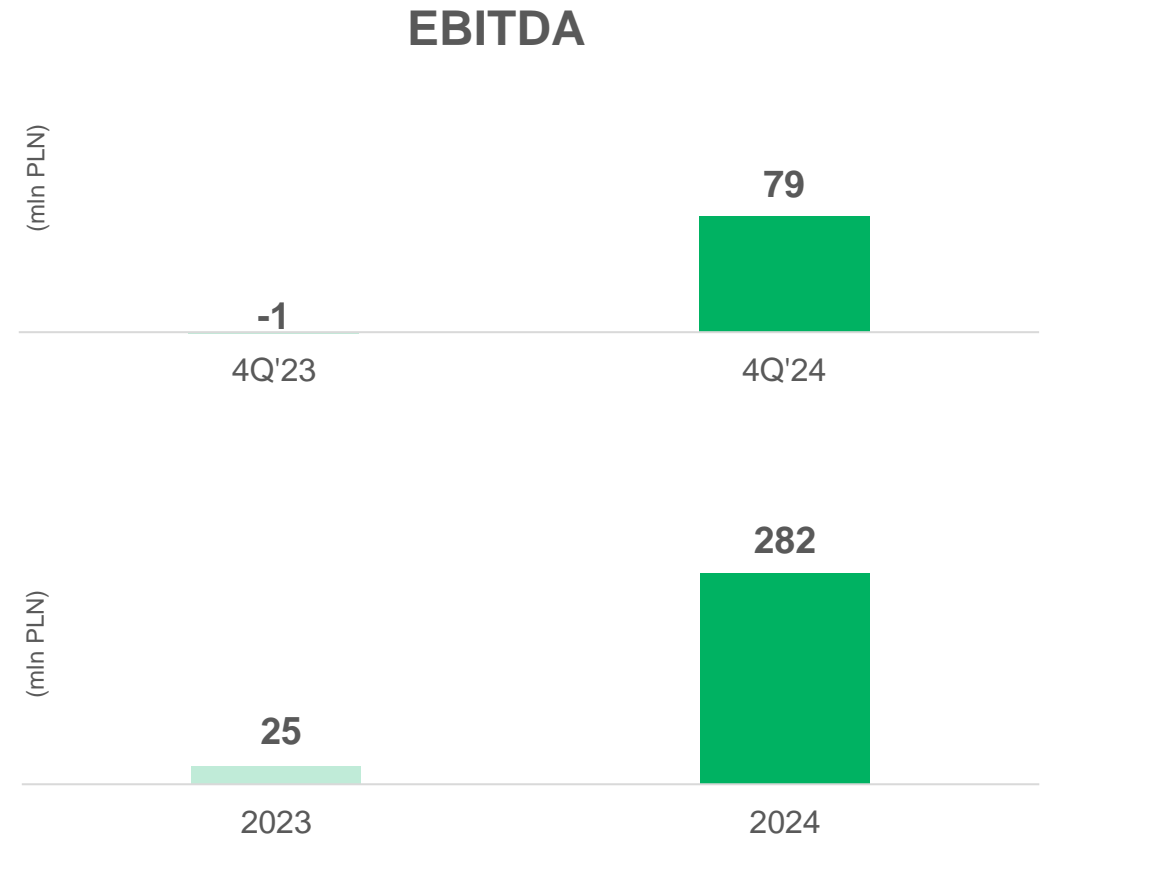
Dynamiczny wzrost produkcji energii o 64% dzięki uruchomieniu kolejnych mocy produkcyjnych w wietrze

- Wzrost produkcji zielonej energii o 64% r/r do 295 GWh w 4Q'24 w wyniku uruchomienia 123 MW na farmach wiatrowych Człuchów i Przyrów
- Wzrost produkcji zielonej energii o 53% r/r w 2024 r. do ponad 1 TWh
- Budowa farmy wiatrowej w Drzeżewie o mocy 139 MW postępuje zgodnie z harmonogramem – już 32 turbiny zmontowane



Już 282 mln zł EBITDA segmentu zielonej energii w 2024 r.

- Wyższa EBITDA w 4Q'24 to efekt rozbudowy mocy do 338 MW (z 215 MW na koniec 2023 r.), korzystnych warunków dostaw biomasy oraz stabilnego otoczenia regulacyjnego
- Wzrost EBITDA segmentu w 2024 r. to efekt rozpoczęcia konsolidacji w lipcu 2023 r.
- W 2025 r. podwoimy nasze moce zainstalowane w wietrze, co przełoży się na wzmocnienie EBITDA



Podtrzymujemy nasz cel 500 mln zł EBITDA w 2026 przy znacznie niższych o 1,1 mld zł wydatkach

	Strategia 2023+	Realizacja 2024	Outlook 2026	
EBITDA	PLN 500-600m rocznie od 2026	PLN 282m w 2024	~PLN 500m w 2026	Zgodnie ze strategią
Możliwości produkcji energii	2 TWh rocznie	1 TWh w 2024	1,7 TWh rocznie	85%
Capex	PLN 5 mld w okresie 2022-2026	PLN 3,2 mld w okresie 2022-2024	~PLN 3,9 mld w okresie 2022-2026	-1,1 mld zł -22% niższy capex

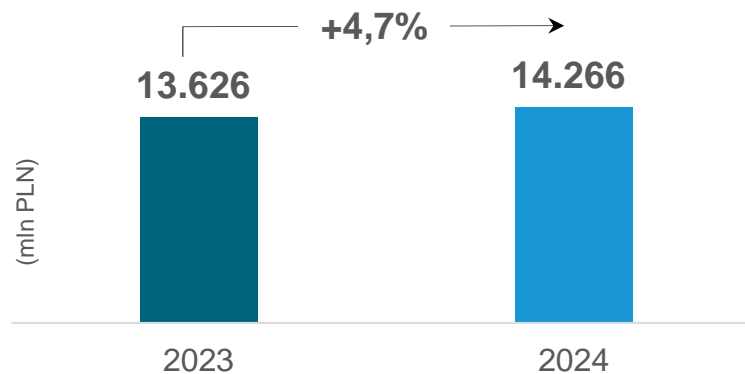
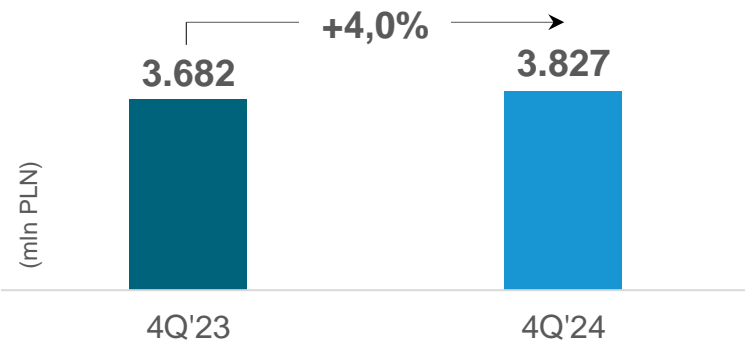
Wyniki finansowe



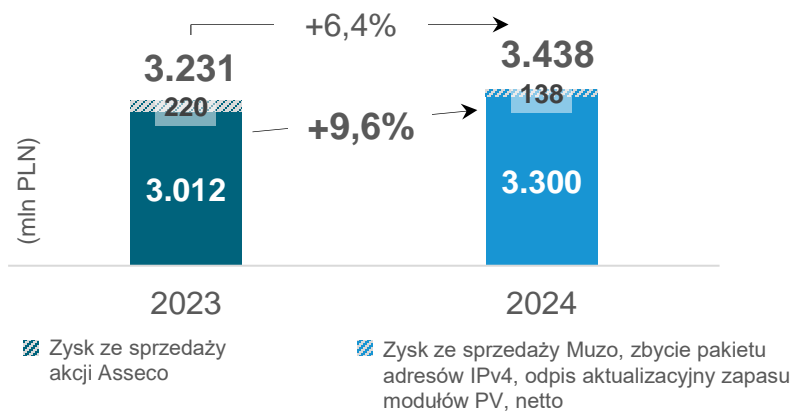
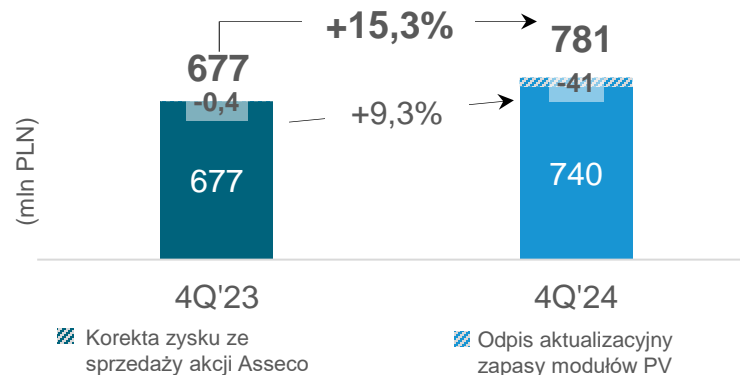
Katarzyna Ostap-Tomann
CFO, Członek Zarządu ds. ESG, Cyfrowy Polsat

Wyniki finansowe Grupy

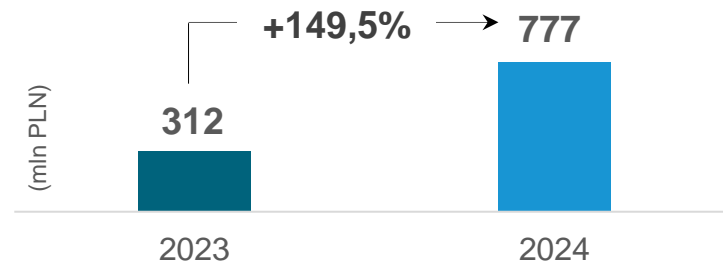
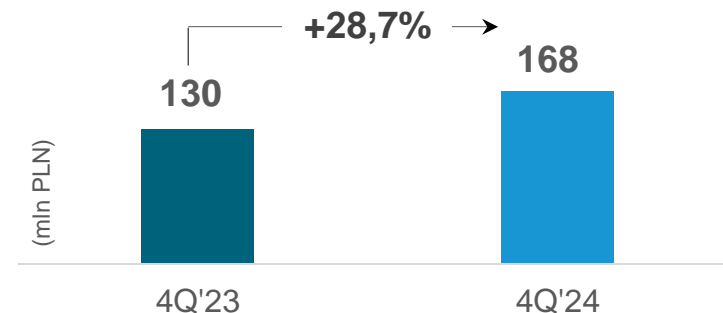
Przychody



EBITDA

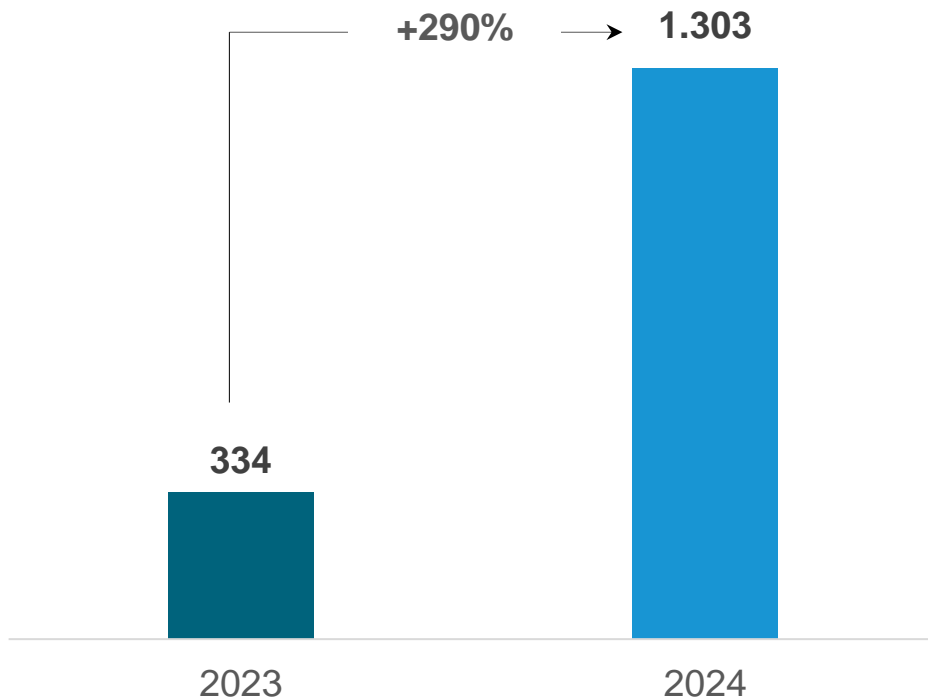


Zysk netto

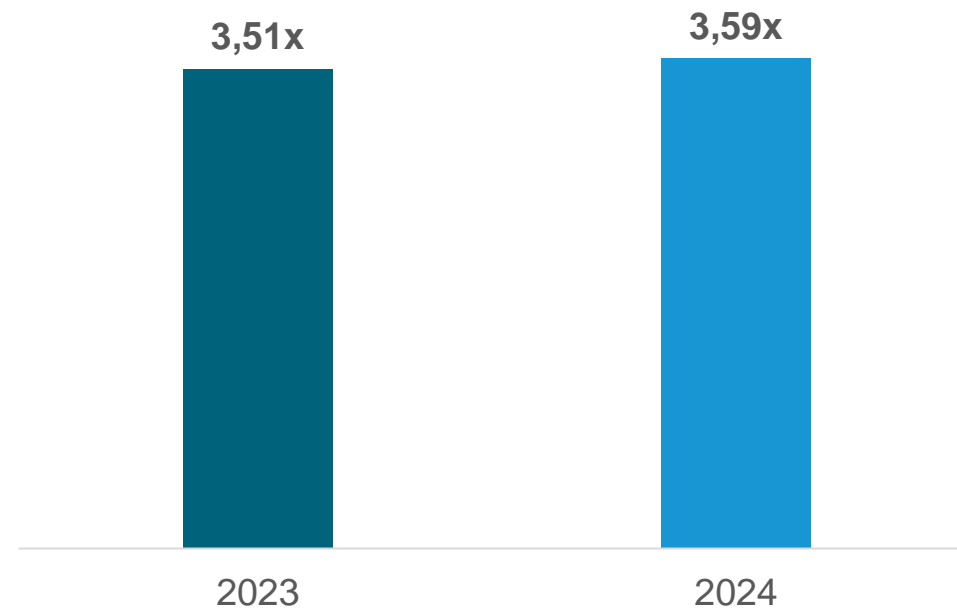


FCF i dług netto/EBITDA w 2024 r.

LTM FCF¹⁾



Dług netto/EBITDA LTM (z wyłączeniem finansowania projektowego)

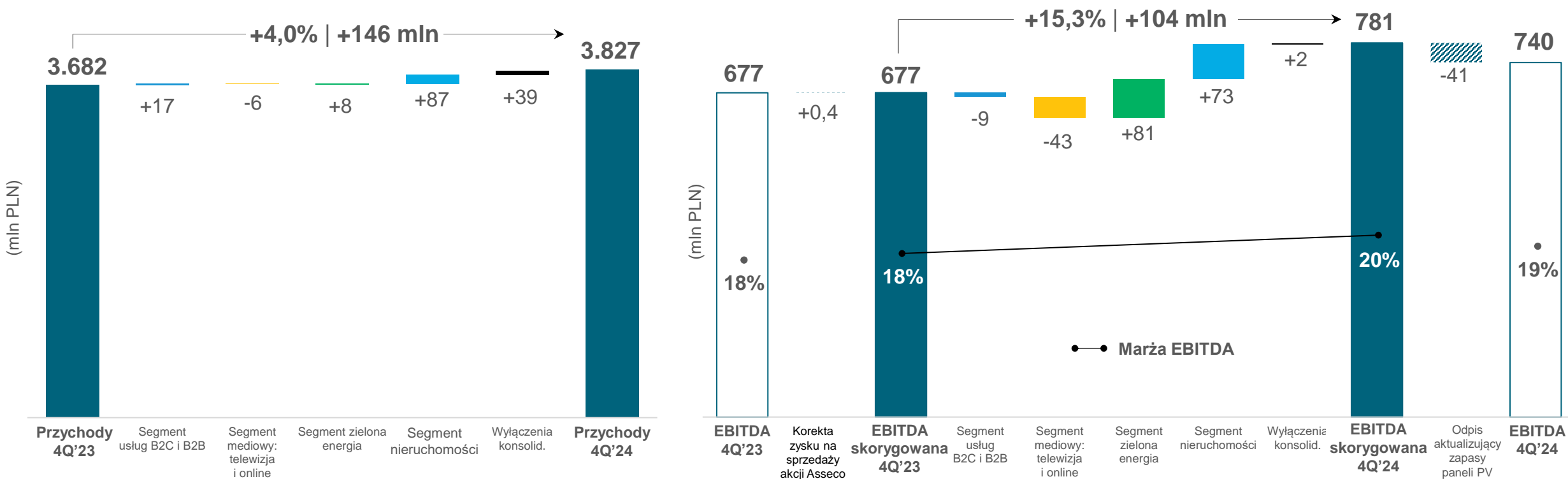


Nota: (1) FCF korygowany o capex w segmencie zielonej energii

Przychody i EBITDA – czynniki zmian w 4Q'24

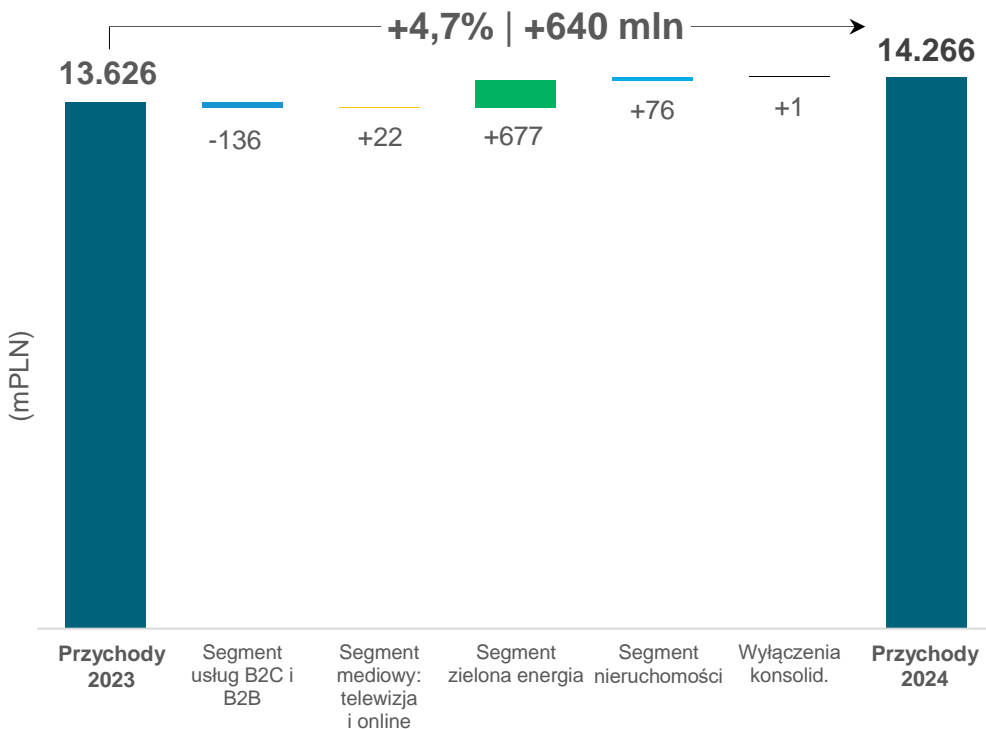
Przychody

EBITDA

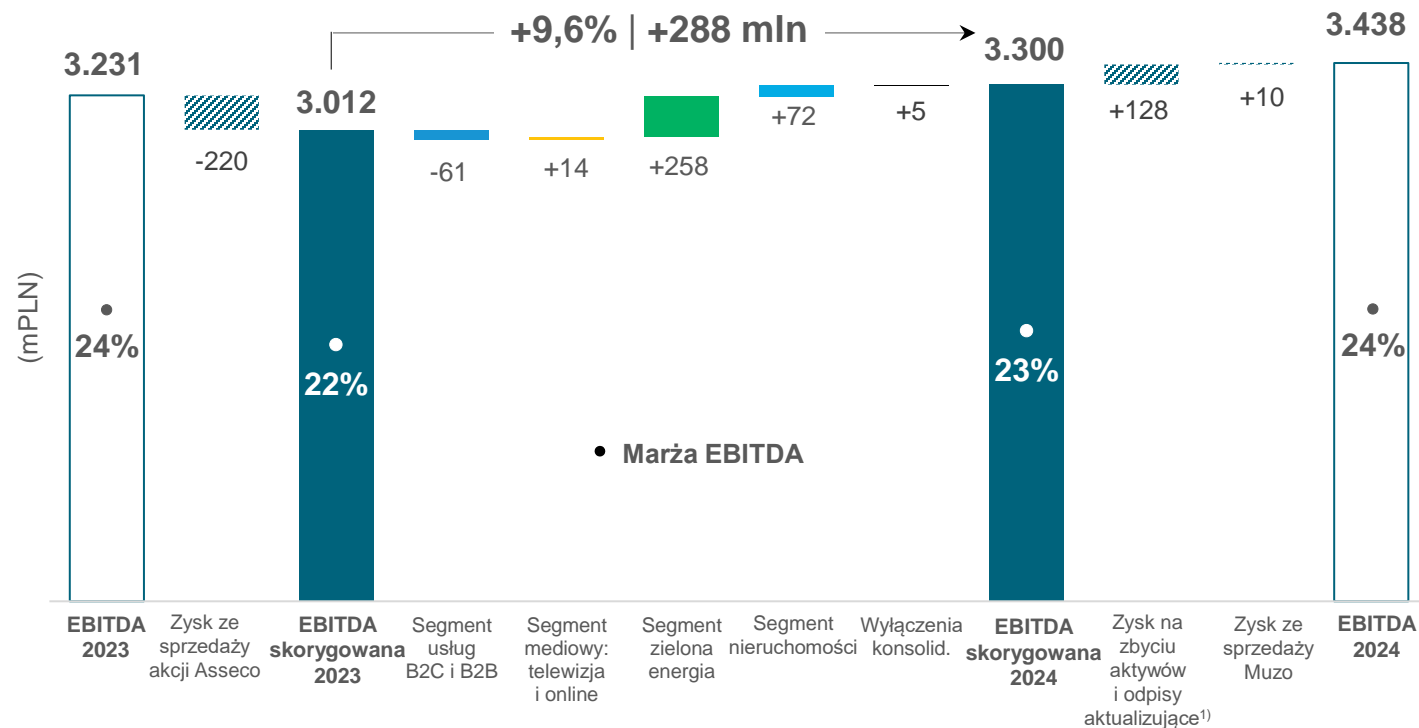


Przychody i EBITDA – czynniki zmian w 2024 r.

Przychody

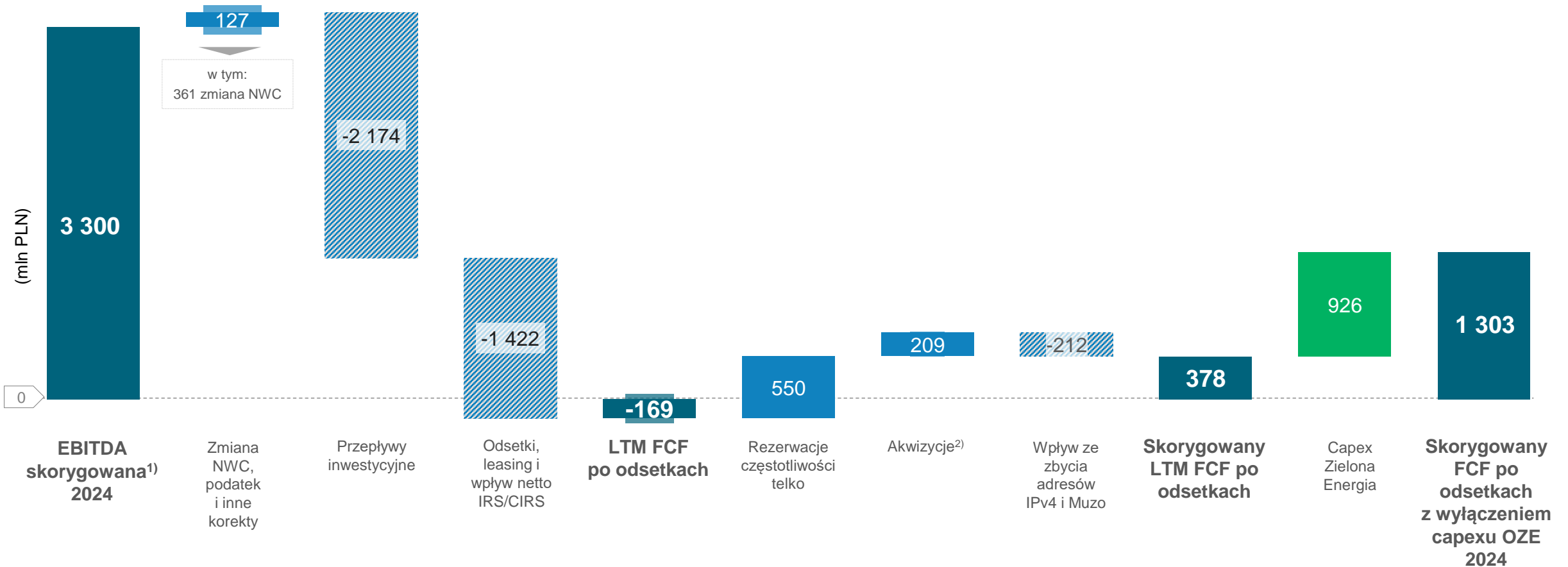


EBITDA



Nota: (1) zysk ze sprzedaży pakietu adresów IPv4 (199 mln PLN) oraz odpisy aktualizujące zapasy paneli fotowoltaicznych (71 mln PLN)

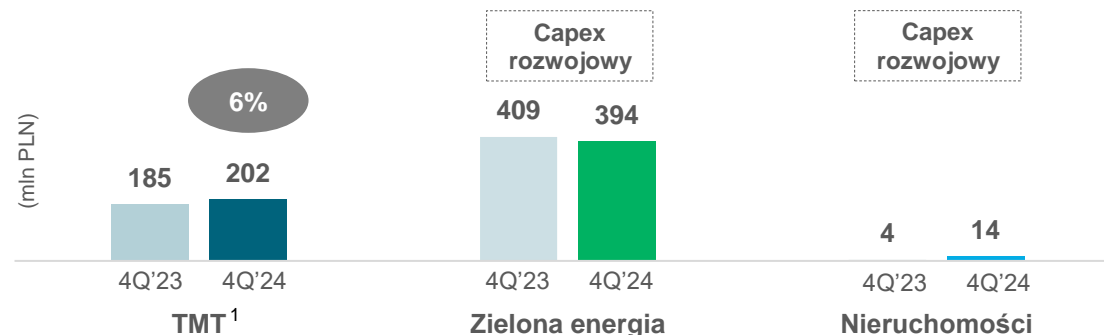
FCF w 2024 r. pod wpływem wyższej EBITDA przy utrzymujących się wysokich kosztach odsetkowych



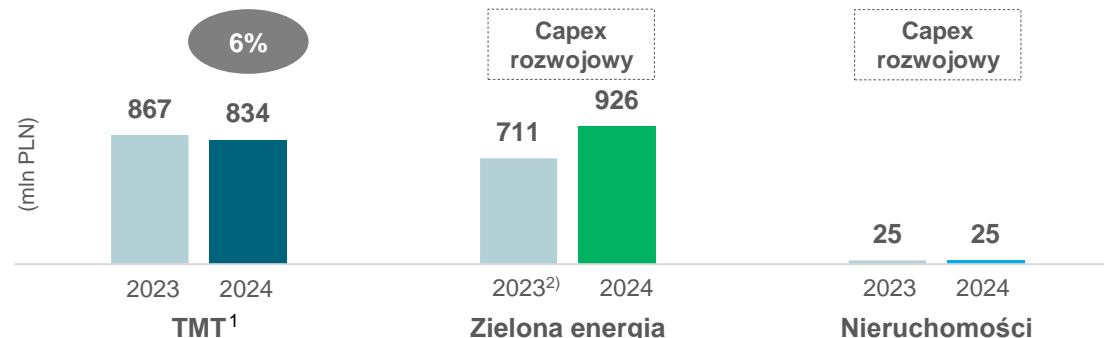
Capex „pod kontrolą”: capex do przychodów w TMT tylko 6%, wysokie inwestycje w rentowny segment zielonej energii

- W obszarze TMT¹⁾ niski wskaźnik capex do przychodów na poziomie 6%
- Capex rozwojowy w segmencie zielonej energii na poziomie 926 mln zł w 2024 r.
- Inwestycje w OZE wymagają wysokich nakładów inwestycyjnych w początkowym okresie projektu przy niskim poziomie capexu odtworzeniowego w długim horyzoncie czasowym

Capex wg segmentów w 4Q'24



Capex wg segmentów w 2024 r.



Nota: (1) Obejmuje segment usług B2C i B2B oraz segment mediowy

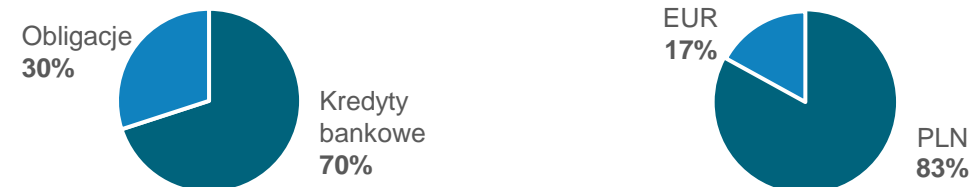
(2) Konsolidacja segmentu zielona energia od 3 lipca 2023 r.

x% capex/przychodów dla segmentu

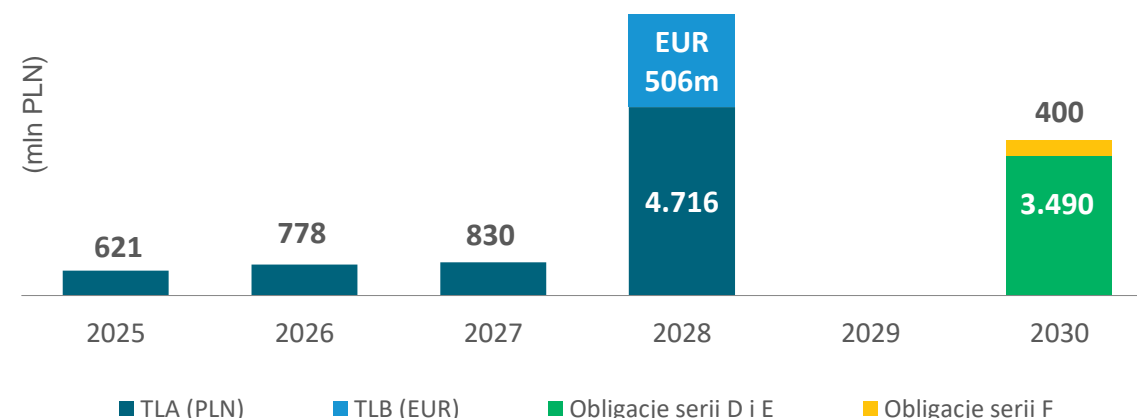
Zadłużenie Grupy

mIn PLN	Wartość bilansowa na dzień 31.12.2024
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, w tym:	10.458
<i>Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek z wyłączeniem finansowania projektowego¹⁾</i>	9.037
<i>Zobowiązania z tytułu finansowania projektowego</i>	1.421
Zobowiązania z tytułu obligacji	4.038
Zobowiązania z tytułu leasingu i inne	685
Zadłużenie brutto	15.180
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ²⁾	2.653
Zadłużenie netto	12.527
EBITDA LTM ³⁾	3.286
Całkowite zadłużenie netto / EBITDA LTM	3,81x
Wskaźnik zadłużenia netto / EBITDA LTM z wyłączeniem finansowania projektowego⁴⁾	3,59x
Średni ważony koszt odsetek od kredytów i obligacji ⁵⁾	8,3%

Struktura zadłużenia (z wyłączeniem finansowania projektowego) na dzień 31.12.2024



Zapadalność długu (z wyłączeniem finansowania projektowego) na dzień 31.12.2024



Nota: (1) Finansowanie projektowe oznacza kredyty inwestycyjne udzielone spółkom zależnym PAK-PCE (spółki projektowe) na realizację projektów inwestycyjnych związanych z rozwojem czystych źródeł energii
 (2) Z uwzględnieniem środków pieniężnych i ich ekwiwalentów przeznaczonych do sprzedaży
 (3) Skonsolidowany wynik EBITDA LTM skorygowany o udziały niekontrolujące
 (4) Z kalkulacji wskaźnika wyłączone są wynik EBITDA LTM oraz zadłużenie netto spółek korzystających z finansowania projektowego
 (5) Prospektywny średni ważony koszt odsetkowy zadłużenia Grupy (z uwzględnieniem Kredytu Rewolwingowego) zgodnie ze wskaźnikami WIBOR/EURIBOR na dzień bilansowy, nie uwzględniając instrumentów zabezpieczających, finansowania projektowego i leasingu

Podsumowanie 2024 r. i cele na 2025 r.



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Podsumowanie roku 2024

Segment usług B2C i B2B

- Konsekwentna realizacja strategii multiplay budującej wartość i lojalność naszych klientów – wzrost ARPU w kluczowych grupach klientów i spadek churn do 7%
- 26 milionów mieszkańców Polski – aż 70% – w zasięgu sieci 5G Plusa
- 11 milionów gospodarstw domowych w zasięgu naszej usługi internetu stacjonarnego

Segment mediowy: TV i online

- Wysokie i stabilne wyniki oglądalności – 22% udziału w rynku oraz mocna pozycja na rynku reklamy, zgodnie z naszą strategią
- Interia na pozycji lidera na rynku internetowym
- Wzmocnienie oferty sportowej o wyjątkowe prawa sportowe

Zielona energia i wodór

- Podtrzymujemy nasz cel ok. 500m zł EBITDA w 2026 przy niższych o 1,1 mld zł wydatkach
- Rozwój zainstalowanej mocy w wietrze do 150 MW
- Realizacja kompletnego łańcucha wartości opartego o zielony wodór, w tym uruchomienie produkcji zielonego wodoru we własnej elektrolizerni w Koninie

Finanse

- Bardzo dobre wyniki finansowe Grupy
- Efektywne zarządzanie naszymi inwestycjami w ramach Strategii 2023+



Cele na rok 2025

Telekomunikacja i media



- Budowa ARPU i utrzymanie niskiego wskaźnika churn w oparciu o strategię multiplay: контент, internet mobilny i światłowodowy, telefon
- Rozbudowa sieci 5G Plusa w oparciu o pasma 3,6 GHz oraz 700 MHz



- Utrzymanie bardzo dobrej pozycji na rynku reklamy TV i wysokiej oglądalności naszych kanałów
- Konsekwentna budowa pozycji na rynku wydawców internetowych

Energia



- Zakończenie i uruchomienie farmy wiatrowej Drzeżewo, która podwoi nasze moce w wietrze do blisko 300 MW
- Maksymalizacja przychodów ze sprzedaży zielonej energii

Finanse



- Kontynuacja efektywnego zarządzania inwestycjami i kontrola kosztów
- Koncentracja na redukcji zadłużenia Grupy po zakończeniu największych strategicznych inwestycji OZE

Konsekwentnie realizujemy naszą długoterminową strategię multiplay i monetyzujemy nasze inwestycje w zieloną energię



Utrzymanie wysokiej dyscypliny kosztowej oraz maksymalizacja przepływów pieniężnych w celu budowy wartości dla naszych Akcjonariuszy w długim okresie

Q&A

Dodatkowe informacje



Wyniki segmentu usług B2C i B2B

mIn PLN	4Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	2.710	1%
Koszty operacyjne ¹⁾	2.183	2%
EBITDA skorygowana ²⁾	527	-2%
Marża EBITDA skorygowana ²⁾	19,4%	-0,5 pkt%
Wydatki inwestycyjne	183	5%

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

(2) EBITDA skorygowana o zysk/(stratę) na sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej (-0,4 mln PLN w 4Q'23) oraz odpis aktualizujący zapasy modułów fotowoltaicznych (41 mln PLN w 4Q'24)

- 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 PLN)

Wyniki finansowe segmentu mediowego: telewizja i online

mIn PLN	4Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	698	-1%
Koszty operacyjne ¹⁾	587	7%
EBITDA	97	-31%
Marża EBITDA	13,8%	-6,1 pkt%
Wydatki inwestycyjne	20	73%

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

- 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

Wyniki finansowe segmentu zielona energia

mIn PLN	4Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży, w tym:	403	2%
<i>Przychody ze sprzedaży energii z produkcji własnej²⁾</i>	157	26%
<i>Przychody ze sprzedaży energii z obrotu²⁾</i>	176	-4%
Koszty operacyjne ¹⁾	324	-18%
EBITDA	79	81 mln PLN
Marża EBITDA	19,6%	20,0 pkt%
Wydatki inwestycyjne	394	-4%

- Wzrost przychodów ze sprzedaży energii z produkcji własnej, wynikający z sukcesywnej rozbudowy mocy produkcyjnych w farmach wiatrowych, częściowo zniwelowany niższymi przychodami z sprzedaży autobusów
- Koszty operacyjne pod wpływem niższego kosztu własnego sprzedanej energii, wynikającego m.in. z korzystnych warunków dostawy biomasy

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

(2) przed wyłączeniami konsolidacyjnymi

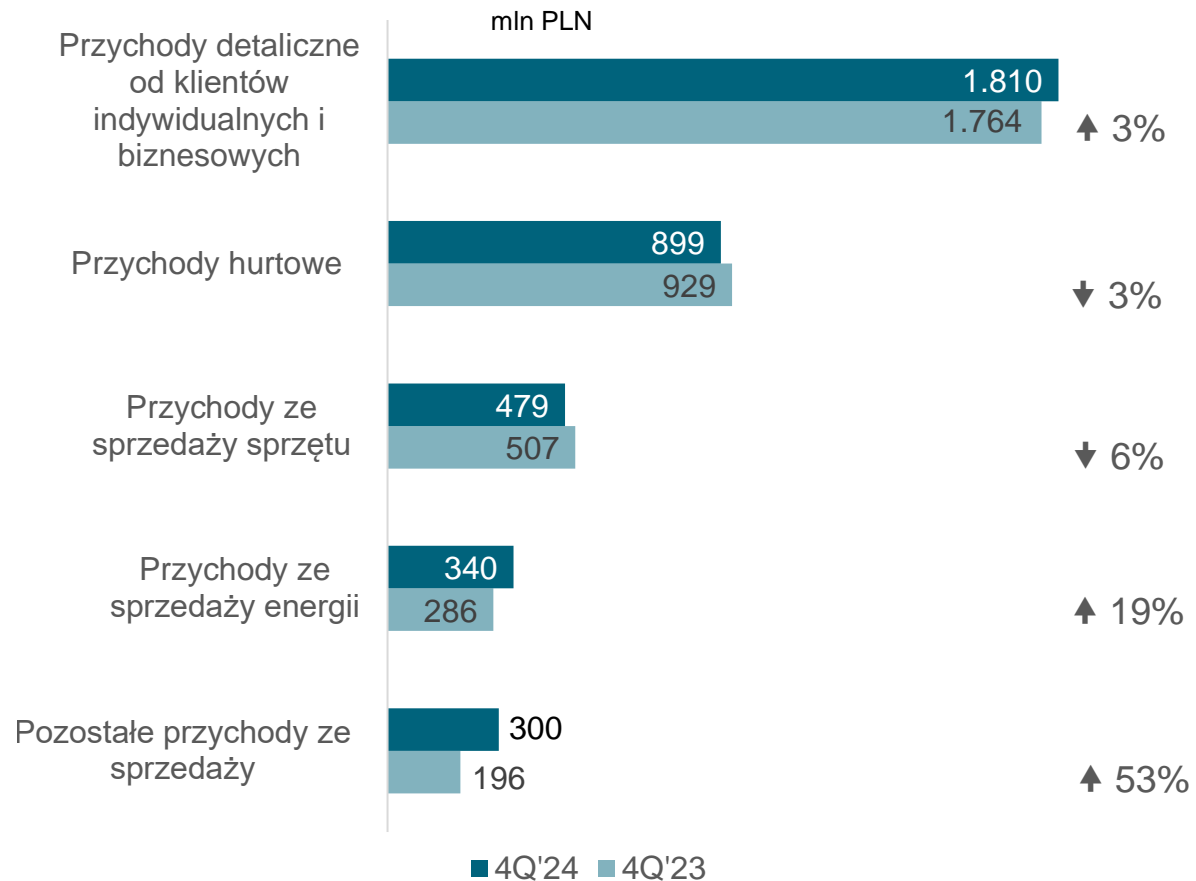
Wyniki finansowe segmentu nieruchomości

mIn PLN	4Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	145	149%
Koszty operacyjne ¹⁾	84	42%
EBITDA	78	>100%
Marża EBITDA	53,8%	44,7 pkt%
Wydatki inwestycyjne	14	300%

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

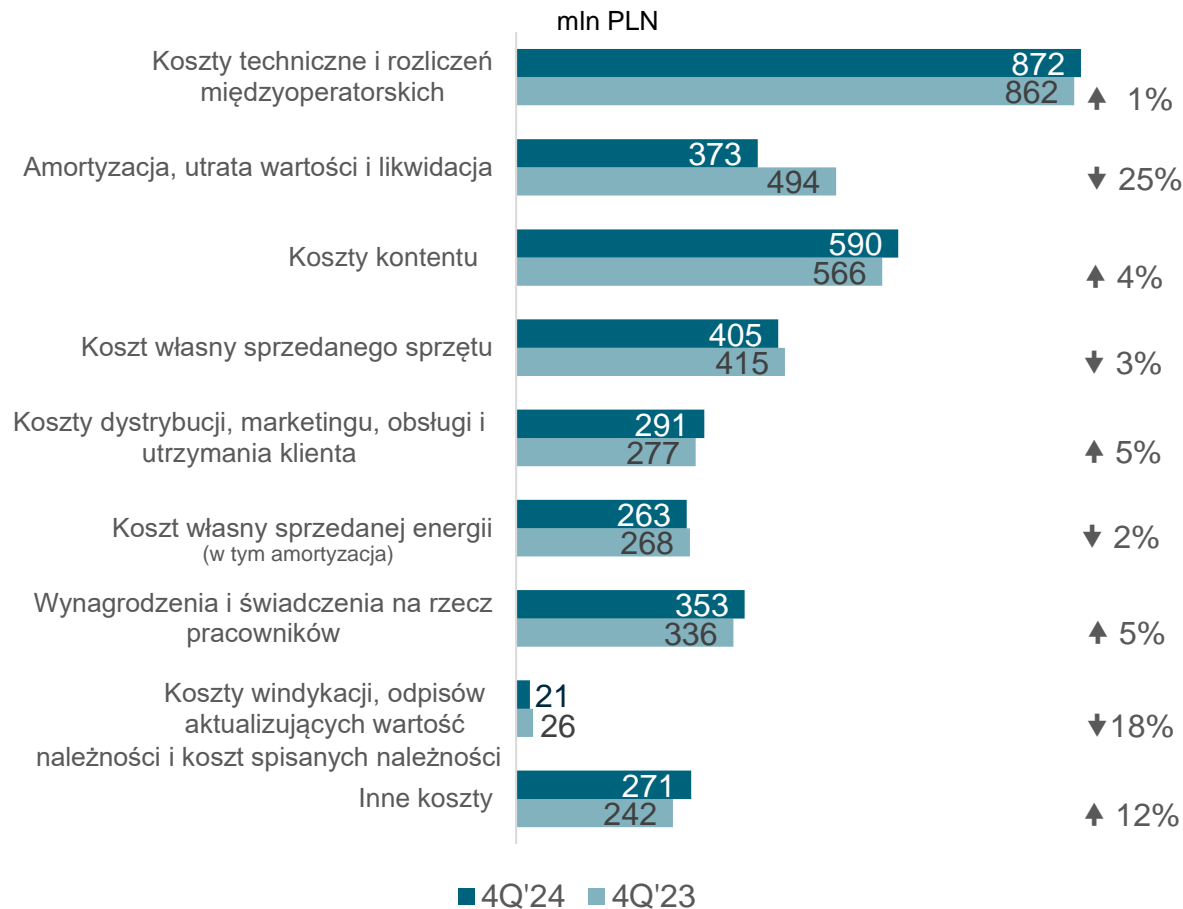
- Wzrost przychodów i EBITDA w wyniku zakończenia inwestycji mieszkaniowej w Porcie Praskim przy ul. Sierakowskiej 1-3 oraz przekazanie lokali klientom

Struktura przychodów ze sprzedaży



- Wyższe **przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych** głównie w wyniku skutecznej realizacji strategii dosprzedaży produktów i usług do naszej bazy klientów i w efekcie wzrostu ARPU na klienta kontraktowego B2C i na klienta B2B;
- Niższe **przychody hurtowe** głównie na skutek rozpoznania niższych przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, wynikających z ostatniego regulacyjnego obniżenia stawek międzyoperatorskich MTR oraz niższych przychodów od operatorów kablowo-satelitarnych;
- Niższe **przychody ze sprzedaży sprzętu** w wyniku niższego wolumenu sprzedanych urządzeń;
- Wyższe **przychody ze sprzedaży energii** głównie w wyniku wyższego wolumenu wyprodukowanej energii wynikającego z rozbudowy zainstalowanych mocy produkcyjnych w farmach wiatrowych;
- Wzrost **pozostałych przychodów ze sprzedaży** głównie w wyniku rozpoznania przychodów ze sprzedaży mieszkań w efekcie przekazania klientom części mieszkań wybudowanych w ramach inwestycji 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.

Struktura kosztów operacyjnych



- Niższe **koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji** przede wszystkim w wyniku zakończenia amortyzacji relacji z klientami detalicznymi Polkomtelu;
- Wzrost **kosztów kontentu** głównie w wyniku wyższych kosztów produkcji własnej, w tym wyższych odpisów aktualizujących wartość aktywów programowych;
- Wyższe **koszty dystrybucji, marketingu, obsługi i utrzymania klienta** w wyniku rozpoznania wyższych kosztów w obszarze dystrybucji i logistyki oraz obsługi klienta, co było związane m.in. ze wzrostem minimalnego wynagrodzenia;
- Wzrost **kosztów wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników** w wyniku presji inflacyjnej na płace;
- Wzrost **innych kosztów** 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 analizowanym okresie.

Inwestycje w odnawialne źródła energii



Kazimierz Biskupi 17,5 MW

- Szacowana produkcja: **60 GWh**
- **Uruchomiona (3Q'23)**



Miłosław 9,6 MW

- Szacowana produkcja: **38 GWh**
- **Uruchomiona (3Q'23)**



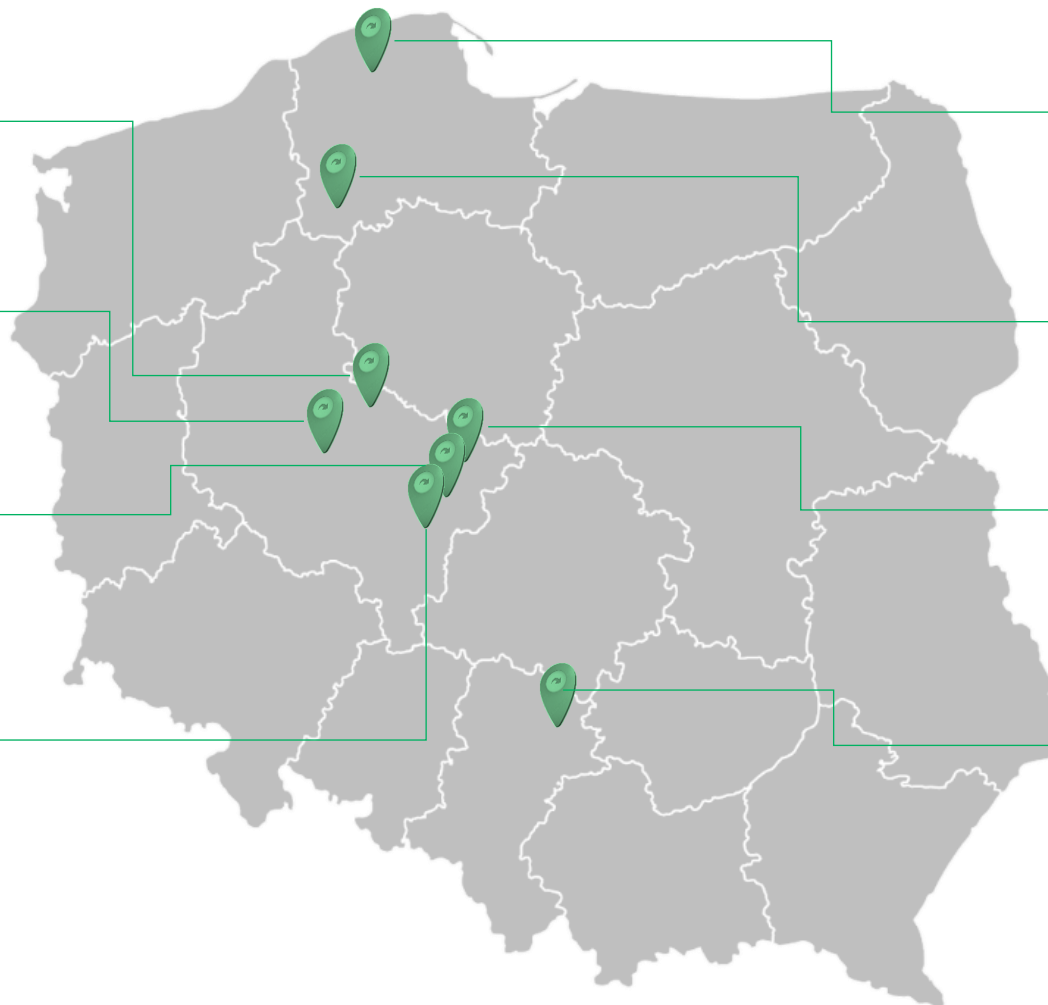
Bloki biomasowe 105 MW

- Szacowana produkcja: **ok. 800 GWh**
- **Uruchomione (2012/2022)**



Dobra 7,8 MW

- Szacowana produkcja: **24 GWh**
- **Planowane uruchomienie: 2026**



Drzeżewo 138,6 MW

- Szacowana produkcja: **410 GWh**
- **Planowane uruchomienie: 4Q'25**



Człuchów 72,6 MW

- Szacowana produkcja: **230 GWh**
- **Uruchomiona (1Q'24)**



Brudzew/Cambria 82,4 MWp

- Szacowana produkcja: **83 GWh**
- **Uruchomiona (2021 Brudzew, Cambria 2023)**



Przyrów 50,4 MW

- Szacowana produkcja: **105 GWh**
- **Uruchomiona (2Q'24)**



Zbudowaliśmy kompletny łańcuch wartości zielonego wodoru



Produkcja elektrolizerów

- Gdańsk: Exion Hydrogen Polskie Elektrolizery
- Prototyp alkalicznego elektrolizera 0,5 MW



Elektrolizernia 2,5 MW

- Produkcja **nawet 1000 kg H₂/dobę**
- Konin



Stacja NESO

- Wrocław: **uruchomiona**



Stacja NESO

- Rybnik: **uruchomiona**

Transport H₂

- 9 wodorowozów 1024 kg
- 1 wodorowóz 371 kg

Mobilne stacje H₂

- 5 w użyciu

Stacje NESO

- Gdańsk: **uruchomiona**
- Gdynia: **uruchomiona**



Stacja NESO

- Warszawa: **uruchomiona**



Fabryka Nesobusów

- Świdnik: **uruchomiona**



Stacja NESO

- Lublin: **uruchomiona**



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	<p>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.</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)	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.

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.

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>

Relacje Inwestorskie

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

Email: ir@cyfrowypolsat.pl

<https://grupapolsatplus.pl>

