



Biuletyn IR Cyfrowego Polsatu

13 – 19 lutego 2017



Prasa o nas	Data	Prasa o rynku TMT w Polsce
	15.02	<p>Puls Biznesu: Światłowody ważniejsze niż dywidenda <i>Autor: Marcel Zatoński</i></p> <p>Po tym jak Orange Polska poinformował, że nie rekomenduje wypłaty dywidendy za 2016 r. oraz o dokonaniu dużego odpisu, kurs akcji spółki obsunął się o prawie 12% przy bardzo wysokich obrotach i spadł poniżej 5 zł.</p> <p>- <i>Podjęliśmy strategiczną decyzję, aby inwestować w przyszłość, dostępne pieniądze chcemy przeznaczyć przede wszystkim na projekty światłowodowe. Chcemy, by w tym roku w zasięgu naszej sieci światłowodowej znalazł się dodatkowy 1 mln domów, czyli o 40% więcej niż w 2016 r. – mówi Jean-François Fallacher, prezes Orange Polska.</i></p> <p>W 2016 r. spółka wydała na inwestycje światłowodowe 0,53 mld zł, w 2017 r. ma to być 0,8 mld zł. Na koniec ub.r. zasięg sieci światłowodowej obejmował 1,5 mln gospodarstw, jednak z usługi korzystało ok. 6,5% klientów, którzy mają do niej dostęp (przyrost o 71 tys. abonentów w 2016 r.). Zarząd liczy na to, że w 2017 r. baza klientów FTTH się podwoi.</p> <p>W IV kw. 2016 r. przychody Orange sięgnęły 2,98 mld zł (+1,9% r/r), natomiast w całym 2016 r. zanotowano spadek o 2,6%, do 11,54 mld zł. Roczny zysk EBITDA skurczył się do 3,16 mld zł, co – uwzględniając korekty wyniku za 2015 r. – oznacza spadek aż o 10,1%. Na poziomie netto spółka zanotowała 1,746 mld zł straty w wyniku dokonanego odpisu na 1,792 mld zł. – <i>Odpis to przede wszystkim efekt wolniejszej od oczekiwanej monetyzacji naszej strategii – spadają</i></p>

Prasa o nas	Data	Prasa o rynku TMT w Polsce
	15.02	<p><i>przychody i marże z telefonii stacjonarnej, w biznesie mobilnym konkurencja nie słabnie, nasze łącza ADSL są coraz mniej konkurencyjne – tłumaczył Maciej Nowohoński, CFO Orange. W tym roku spółka oczekuje EBITDA na poziomie 2,8 – 3 mld zł.</i></p> <p>Dziennik Gazeta Prawna: Kto da więcej gigabajtów</p> <p><i>Wywiad z Mariuszem Gacą, wiceprezesem Orange Polska ds. rynku konsumenckiego przeprowadziła Barbara Sowa</i></p> <p><i>W wywiadzie dla Dziennika Gazety Prawnej Mariusz Gaca mówił, że na polskim rynku telekomunikacyjnym od wielu lat trwa wojna cenowa. – Mam wrażenie, że wszyscy mają dość „walki ceną”, ale nikt nie wie, jak to zakończyć. Operatorzy muszą inwestować w sieć, kupno częstotliwości, utrzymanie infrastruktury, marketing, sieć dystrybucji, itp., a na koniec muszą zmieścić się w pułapie cenowym i usługowym, który obowiązuje na rynku. Przyznał, że telekomunikacja oferuje usługi wykraczające poza potrzeby, bo, jak mówi, na rynku „wojna na gigabajty” przybrała formę licytacji – kto da więcej?</i></p> <p><i>Podkreślił, że jest zwolennikiem pakietowania usług. – Jeśli klient miałby zapłacić więcej, to najlepiej za usługi, które dołożymy mu za kilka złotych dodatkowej opłaty. To lepszy kierunek zdobywania i utrzymywania klientów niż proste obniżanie cen - powiedział. Zwrócił uwagę, że pakiety i usługi konwergentne są coraz popularniejsze.</i></p>

Prasa o nas	Data	Prasa o rynku TMT w Polsce
	16.02	<p>Puls Biznesu: Analitycy zweryfikowali wyceny Orange <i>Autor: Kamil Zatoński</i></p> <p>Po decyzji Orange Polska o wstrzymaniu się z wypłatą dywidendy analitycy pięciu biur maklerskich zaktualizowali rekomendacje i wycenę akcji telekomu.</p> <p>Konrad Księżopolski z Haitong Banku obniżył wycenę akcji do 5 zł i wydał rekomendację „sprzedaj” Uwzględnił w wycenie wysokie prawdopodobieństwo konieczności zapłacenia nałożonej przez Unię Europejską kary w wysokości 650 mln zł, obniżył również prognozę zysku EBITDA na lata 2017-2019 o 3-6%. Zdaniem Księżopolskiego Orange będzie nadal agresywnie promował usługi światłowodowe, co będzie przyczyniało się do dużych wydatków na pozyskanie klientów i marketing.</p> <p>Vera Sutedja, analityk Erste, także obniżyła rekomendację do „sprzedaj”, ścinając cenę docelową z 6 do 5 zł. Piotr Raciborski z Wood wyznaczył cenę docelową na poziomie 5,6 zł (rekomendacja „sprzedaj”), natomiast Ivan Kim z VTB Capital - 5,8 zł („trzymaj”). Najbardziej od konsensusu odstaje opinia Poliny Ugryumowej z Morgan Stanley, która podtrzymała zalecenie „zgodnie z rynkiem”, a wycenę utrzymała na poziomie 7,2 zł.</p>

Prasa o nas	Data	Prasa o rynku TMT w Polsce
	16.02	<p>Dziennik Gazeta Prawna: Polski widz chce polskich seriali <i>Autor: Barbara Sowa</i></p> <p>Na polskim rynku zadebiutowała platforma serialowo-filmowa Showmax, należąca do południowoafrykańskiego koncernu Naspers. Serwis działa już w 65 krajach. Maciej Sojka, szef serwisu w Polsce, chce zbudować grupę lojalnych fanów a do tego potrzebny jest lokalny контент. Baza liczy kilkaset filmów i kilkadziesiąt seriali z polskim tłumaczeniem. Sojka nie zdradza, ile firma zainwestuje w Polsce, ani kiedy spodziewa się, że serwis zacznie być rentowny. Docelowo chce wypuszczać 10 polskich produkcji rocznie.</p> <p>Miesięczny dostęp do Showmax kosztuje 19,90 zł. Zdaniem Izabeli Albrychiewicz z agencji mediowej MEC, skłonność Polaków do płacenia za treści wciąż jest niska, ale powoli rośnie. Jednocześnie już połowa e-widzów jest skłonna zapłacić za treści niedostępne w telewizji, a jedna trzecia za programy przed ich telewizyjną premierą. Kluczem do sukcesu jest oryginalna oferta.</p>

Komunikat prasowy
14 lutego 2017 r.

Poznaj nowy Domowy Program Oszczędnościowy smartDOM

Cyfrowy Polsat i Plus rozpoczynają nowy etap w komunikacji swojej strategicznej oferty smartDOM. Ten unikalny program będzie promowany pod hasłem „Domowy Program Oszczędnościowy”. Będzie on liczył aż dziewięć produktów i usług, które można łączyć i dzięki temu oszczędzić na domowych rachunkach nawet 1000 zł rocznie!

Obecnie Domowy Program Oszczędnościowy smartDOM to aż dziewięć produktów i usług dla każdego domu. Oprócz flagowych i podstawowych usług: telefonii komórkowej Plusa, Internetu LTE Plus i Plus Advanced oraz telewizji satelitarnej Cyfrowego Polsatu, oferuje dziś również energię elektryczną, usługi bankowe, ubezpieczeniowe oraz z zakresu bezpieczeństwa domu, a także urządzenia telekomunikacyjne oraz sprzęt RTV i AGD. Już wkrótce do oferty Programu wprowadzona zostanie także sprzedaż gazu.

Jedną z głównych, niezmiennych zasad smartDOM-u jest prosta zależność – im więcej produktów i usług posiada klient, tym więcej oszczędności może zgromadzić dzięki uzyskiwanym rabatami.

Więcej>><http://www.grupapolsat.pl/pl/archive/smartdom-dziewiec-produktow-uslug-nowa-komunikacja-najwiekszej-na-ryнку-oferty-zintegrowanej>

Akcje Cyfrowego Polsatu



Data	Cena maksymalna (PLN)	Cena minimalna (PLN)	Cena zamknięcia (PLN)	Zmiana ceny zamknięcia (%)	Wartość obrotu (mln PLN)
2017-02-13	23,98	23,68	23,94	0,25%	4 490
2017-02-14	24,14	23,57	24,14	0,84%	21 196
2017-02-15	24,19	23,65	23,70	-1,82%	17 868
2017-02-16	23,84	23,50	23,52	-0,76%	26 511
2017-02-17	23,61	23,07	23,25	-1,15%	26 748



Kalendarz inwestora



2 - 16 marca 2017 r.

Okres zamknięty przed publikacją wyników rocznych za 2016 r.

16 marca 2017 r.

Raport roczny i skonsolidowany raport roczny za 2016 r.