

Wyniki finansowe 2015

Transakcja nabycia Midas

29 lutego 2016 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.

1. Omówienie wyników za 2015 r.
2. Transakcja nabycia Grupy Midas
3. Strategiczne kierunki rozwoju sieci
4. Polityka zarządzania zasobami kapitałowymi
5. Podsumowanie i Q&A

1. Omówienie wyników za 2015 r.

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

Cele na rok 2015 zostały osiągnięte



- Wzrost liczby RGU kontraktowych implikujący wzrost ARPU klientów kontraktowych



- Wzrost oglądalności kanałów Polsatu oraz bardzo dynamiczny wzrost przychodów reklamowych



- Utrzymanie wysokich marż, zmniejszenie zadłużenia oraz poprawa poziomu FCF



- Realizacja synergii operacyjnych i finansowych

Pozytywny wpływ strategii multiplay na wyniki operacyjne grupy



5,9 mln klientów
w tym **1 mln** klientów
SmartDOM

2,13 RGU
na klienta
87,3 PLN ARPU
na klienta

16,5 mln RGU
12,6 usługi kontraktowe
3,9 usługi przedpłacone



10,1 mln Telefon
4,5 mln Telewizja
1,8 mln Internet



Telewizja Polsat liderem w 2015 r.



24,6%
udziału w oglądalności



13,2% kanał główny
11,4% kanały tematyczne

26,0%
udziału w rynku
reklamy TV



niemal **2x** większa
dynamika
vs rynek reklamy



Solidne wyniki finansowe 2015 r.



9.823 mln PLN
przychody

3.685 mln PLN
EBITDA
37,5% marża EBITDA

1.305 mln PLN
FCF

2,84x
dług netto/EBITDA⁽¹⁾

Nota: (1) Na bazie wyceny nominalnej



Realizacja synergii zgodnie z planem



Przychodowe

Ponad **1,1 mln** dosprzedanych produktów w SmartDOM z ARPU ok **30 PLN**

Kosztowe

69 rozpoczętych inicjatyw – szacowany efekt **0,85 mld PLN⁽¹⁾**

Finansowe

Zapowiadane **0,7 mld PLN⁽¹⁾** synergii znacząco przekroczone.
Łączne oszczędności odsetkowe **>2 mld PLN^(1,2)**

Nota: (1) Kumulatywnie w latach 2014-2019

(2) I etap: Nowa umowa kredytowa CP, Spłata starego kredytu bankowego CP, umorzenie obligacji Senior Notes CP, umorzenie obligacji PIK PLK; II etap: kredyty CP i PLK oraz umorzenie obligacji Senior Notes PLK



2. Transakcja nabycia Grupy Midas

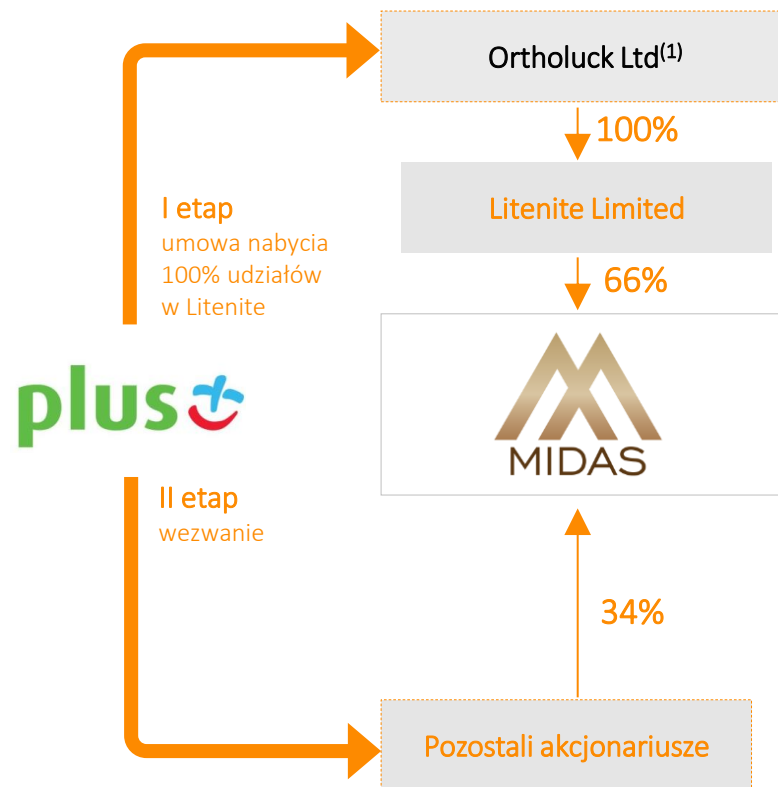


2.1 Techniczne i finansowe aspekty transakcji

Kluczowe parametry transakcji

- Polkomtel, spółka w 100% zależna od Cyfrowego Polsatu, zawarła umowę nabycia Litenite, spółki kontrolującej 66% akcji w Grupie Midas
- Transakcja polega na przejęciu zobowiązań netto Litenite w wysokości ok. 788 mln PLN⁽²⁾ oraz zapłacie Ortholuck 1 EUR za kapitały własne
- Implikowana wartość equity Grupy Midas wynosi 81 gr/akcję
- Finansowanie transakcji ze środków własnych

Nabycie 100% udziałów w Midas S.A.



Nota: (1) Spółka kontrolowana przez Pana Zygmunta Solorza-Żaka
(2) Wartość zobowiązań netto na dzień 31 stycznia 2016 r.

Główne parametry wezwania

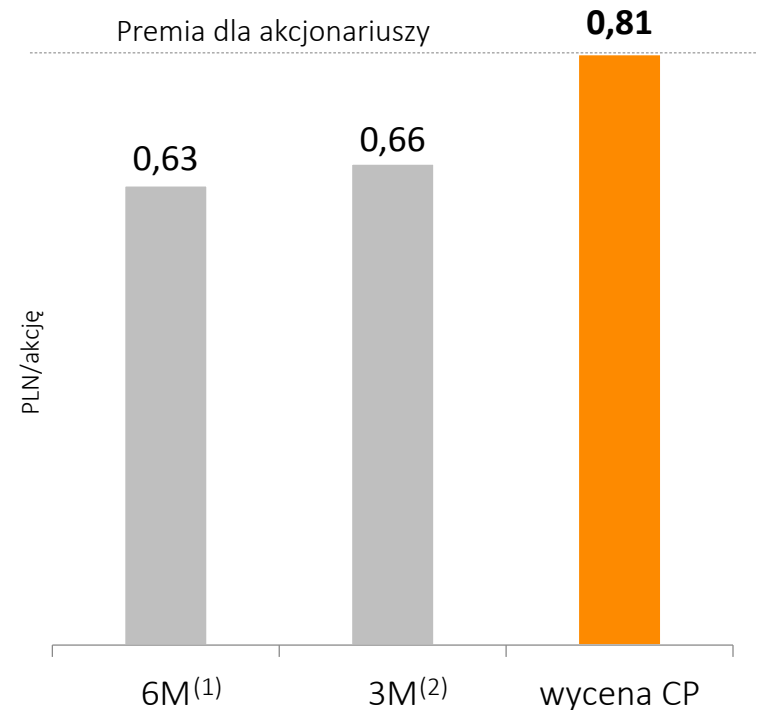


Planowane nabycie akcji	34,0025% (503.124.060 akcji)
Cena za akcję	0,81 PLN
Termin rozpoczęcia przyjmowania zapisów na Akcje	21 marca 2016 r.
Termin zakończenia przyjmowania zapisów na akcje	19 kwietnia 2016 r.
Przewidywany dzień transakcji nabycia akcji na GPW	22 kwietnia 2016 r.
Przewidywany dzień rozliczenia transakcji nabycia akcji w KDPW	27 kwietnia 2016 r.
Finansowanie/zabezpieczenie	Gotówka/gwarancja bankowa



- Wycena na bazie metody ANBV (skorygowanych aktywów netto) oraz DCF (zdyskontowanych przepływów pieniężnych)
- Wycena w oparciu o standard wartości godziwej w podejściu majątkowym i dochodowym
- Warunki cenowe transakcji potwierdzone przez fairness opinion wydany przez EY
- Wycena nie uwzględnia synergii

Cena akcji Midas S.A.



Nota: (1) 3.08.2015 – 28.02.2016
(2) 2.11.2015 – 28.02.2016

Historyczne wyniki pro forma



mln PLN	2013	2014	2015 ⁽²⁾
Przychody ze sprzedaży	9.438	9.349	9.352
Koszty operacyjne ⁽¹⁾	5.699	5.597	5.717
EBITDA	3.807	3.757	3.667
Marża EBITDA	40,3%	40,2%	39,2%
CAPEX (bez UMTS)	756	690	794
CAPEX/przychody	8,0%	7,4%	8,5%
FCF	1.423	1.004	1.282

Źródło: pro forma, Cyfrowy Polsat, Metelem, Midas S.A., skonsolidowane sprawozdania finansowe i analizy własne, nieaudytowane

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

(2) Szacunki pro forma za 2015 r. na podstawie skonsolidowanych wyników Grupy Polsat za 2015 r., natomiast Grupy Midas na podstawie prognoz opartych o wykonanie za 9M 2015 r.



2. Transakcja nabycia Grupy Midas

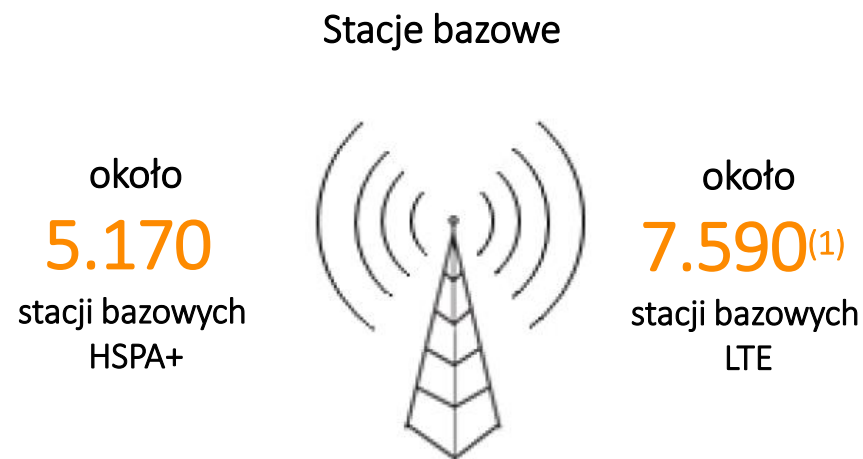
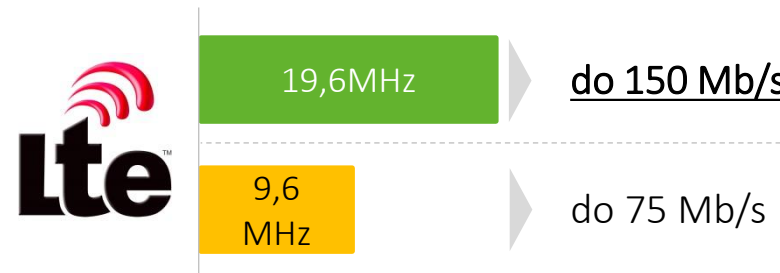


2.2 Biznesowe uzasadnienie transakcji

Nabycie kluczowych aktywów stanowiących istotny element strategii multiplay



- Pomiędzy Grupą Midas, a Polkomtel istnieją już obecnie silne powiązania operacyjno-biznesowe – aktywa Grupy Midas stanowią jeden z fundamentów strategii Grupy Cyfrowy Polsat
- Kluczowymi aktywami Grupy Midas są unikalne częstotliwości:
 - 1,800 MHz w całości dedykowany LTE
 - 900 MHz w całości dedykowany HSPA+
 - 800 MHz, na bazie którego powstała pierwsza w Polsce sieć LTE800
- Ciągły 19,6 MHz blok pasma 1800, który posiada Midas, pozwala aktualnie jedynie naszym klientom osiągać transfer do 150 Mb/s
- Dodatkowo istniejąca infrastruktura zapewnia pokrycie:
 - 96,8% populacji kraju zasięgiem LTE (outdoor)
 - Ponad 99% populacji zasięgiem HSPA+ (outdoor)



Źródło: Polkomtel, Midas; Nota: (1) stacje w LTE800 i LTE1800



Liczne korzyści dla Grupy Polsat i jej akcjonariuszy



Kluczowe częstotliwości

- Zabezpieczenie niezbędnych częstotliwości i infrastruktury wykorzystywanej przez naszą Grupę w świadczeniu usług mobilnego dostępu do Internetu, kluczowego elementu strategii multiplay

Większa elastyczność

- Dodanie elastyczności w tworzeniu polityki sprzedażowej oraz taryf singleplay i multiplay, co jest niezbędne do realizacji strategii Grupy

Niższe koszty transmisji danych

- Wyeliminowanie kosztów, które Grupa ponosi jako nieodłączny efekt udanej sprzedaży usług opierających się na transmisji danych

Transparentność

- Zwiększenie przejrzystości struktury własności Grupy i kluczowych aktywów, która jest konieczna do bardziej transparentnego dialogu z naszymi akcjonariuszami

3. Strategiczne kierunki rozwoju sieci

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

Główne założenia strategii rozwoju sieci



Implikacje płynące z aukcji

- Pasmo 800MHz w ubiegłorocznej aukcji osiągnęło ceny najwyższe w Europie
- Z analiz Grupy Polsat wynika, że współpraca z podmiotami, które kupią częstotliwości tak drogo, byłaby nieopłacalna i nieracjonalna dla spółki i jej klientów
- Scenariusz szerszej współpracy na zasadzie ekwiwalentności technologiczno-usługowej mógłby spowodować zmianę tych założeń biznesowych

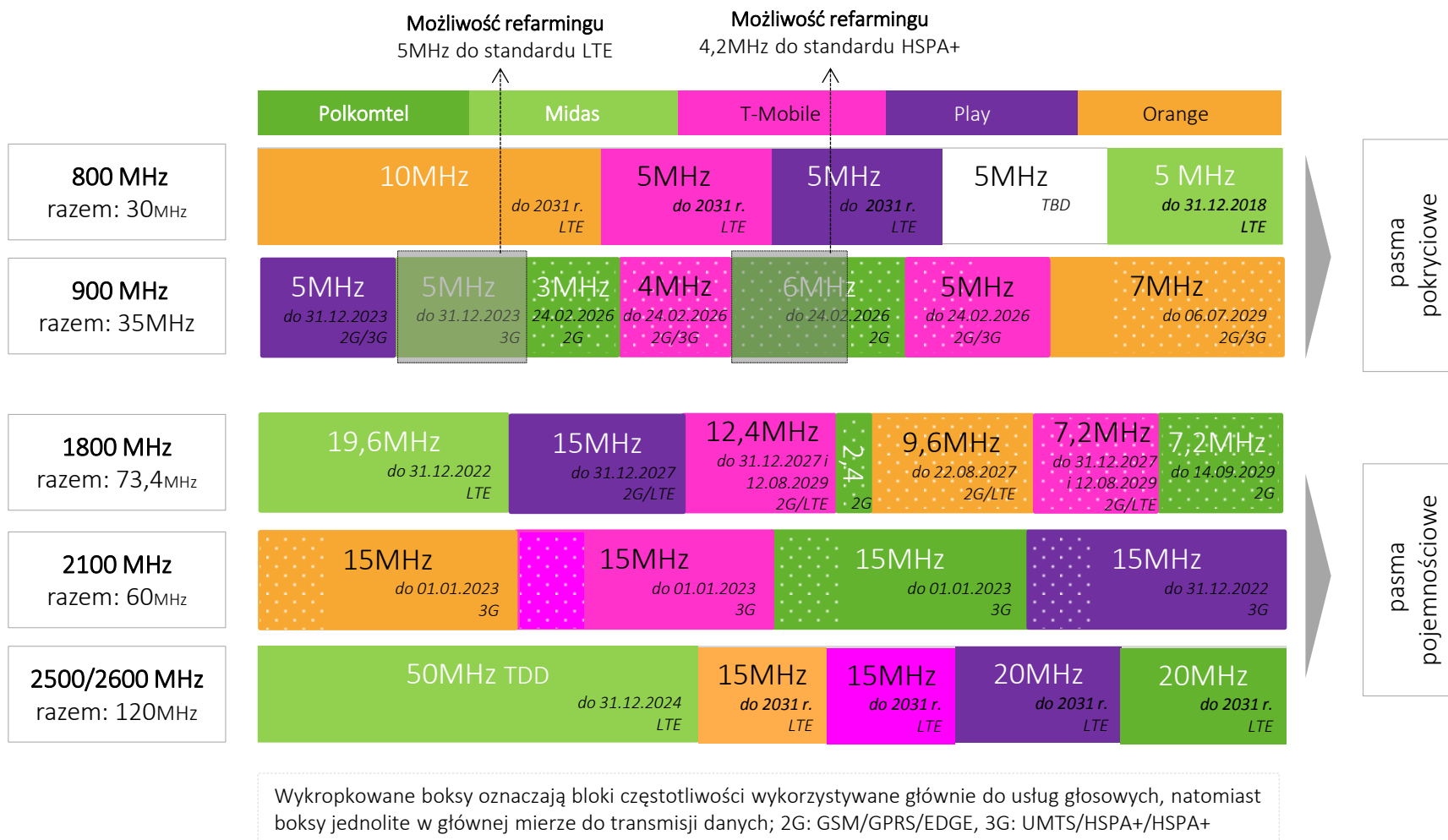
Licencja Sferii

- Grupa Midas, poprzez większościowy pakiet 51% udziałów w Sferii, posiada blok 5MHz w paśmie 800 MHz, którego rezerwacja wygasa 31 grudnia 2018 r.
- Ceny z aukcji 2015 będą stanowiły podstawę wyceny kosztu odnowienia rezerwacji
- W ocenie Grupy Polsat odnowienie rezerwacji Sferii po tej cenie nie jest uzasadnione ekonomicznie

Dalszy rozwój sieci 2016-18

- Roll-out w oparciu o obecne zasoby pasma Polkomtel i Midas
- Dalsza rozbudowa sieci LTE 1800 MHz wspartej pasmem 2600 MHz oraz rozwiązaniem ODU-IDU
- Efektywny zasięg pojedynczej stacji bazowej LTE1800 przy zastosowaniu technologii ODU-IDU rośnie nawet 3-krotnie
- W dalszej kolejności: refarming częstotliwości 900 MHz oraz ewentualnie 2100 MHz

Stabilna, korzystna pozycja konkurencyjna



Źródło: UKE, własna ekspercka wiedza rynkowa.

Zaprezentowano jedynie główne bloki częstotliwości (z wył.: Polkomtel 2,5 MHz 420 MHz, Orange 5 MHz 450 MHz, każdy z czterech MNO 5MHz 2100MHz TDD)



Główne cele dot. rozbudowy sieci 2016-18



Obecny stan sieci

- Rozbudowa siatki nadajników LTE podniosła poziom pokrycia do 96,8% populacji
- Jest to obecnie zdecydowanie najbardziej rozległa sieć LTE działająca w Polsce
- Najwyższa jakość sieci Plus potwierdzona świeżymi wynikami badania UKE

Rozbudowa pojemności LTE

- Transfer danych w naszej sieci podwaja się w ujęciu r/r
- Dobudowa dodatkowych stacji LTE1800 utrzyma wysoką jakość usługi
- Nowe pasmo 2600MHz w pełni dedykowane do LTE/LTE Advanced

Finalizacja pokrycia LTE

- Dokończenie rozpoczętych inwestycji LTE800
- Nowe lokalizacje nadajników LTE1800, wsparte technologią ODU-IDU, uzupełnią zasięg LTE celem dostarczenia najlepszej jakości Internetu domowego

Refarming

- Pierwsze testy zakończone sukcesem: w rejonie Słupska 4,2MHz z pasma 900MHz poddane refarmingowi do standardu HSPA+
- W kolejnym kroku: refarming 5MHz z pasma 900MHz do standardu LTE
- Opcjonalnie: w dalszym horyzoncie refarming 2100 MHz do standardu LTE

Planowany CAPEX

- Plan rozbudowy sieci będzie kosztował nie więcej niż 1 mld PLN w okresie 2016-18
- Wskaźnik CAPEX/przychody w 2016-18 nie przekroczy komunikowanego wcześniej maksymalnego poziomu 10%⁽¹⁾
- Plan znacząco bardziej efektywny kosztowo aniżeli zakup pasma 800 MHz

Nota: (1) Nie zawiera płatności dot. UMTS, nie zawiera kosztu zakupu pasma 2600MHz



4. Polityka zarządzania zasobami kapitałowymi



Plan refinansowania zadłużenia Midas w 2016 r.



szacowane zadłużenie pro forma
31 stycznia 2016⁽¹⁾

mln PLN	wartość nominalna
Grupa Polsat	12.500
Kredyt Terminowy (PLN)	11.500
Kredyt Rewolwingowy	0
Obligacje Serii A (PLN)	1.000
Grupa Litenite	1.473
Kredyty Terminowe (PLN)	388
Obligacje zerokup. Midas (PLN)	297
Obligacje zerokup. Litenite (PLN)	788

splata Kredytów Terminowych Midas
do czerwca 2016⁽²⁾

mln PLN	wartość nominalna
Grupa Polsat	12.472
Kredyt Terminowy (PLN)	11.084
Kredyt Rewolwingowy	388
Obligacje Serii A (PLN)	1.000
Grupa Litenite	1.136
Obligacje zerokup. MDS (PLN)	316
Obligacje zerokup. Litenite (PLN)	820

potencjalna splata obligacji Litenite/Midas
do grudnia 2016⁽²⁾

mln PLN	wartość nominalna
Grupa Polsat	12.030
Kredyt Terminowy (PLN)	10.642
Kredyt Rewolwingowy	388
Obligacje Serii A (PLN)	1.000
Grupa Litenite	1.200
Obligacje zerokup. MDS (PLN)	340
Obligacje zerokup. Litenite (PLN)	860

Głównym celem jest sukcesywne zmniejszanie zadłużenia z tytułu obligacji Grupy Litenite. Kwoty i terminy wcześniejszego wykupu uzależnione będą od dostępnych zasobów gotówkowych

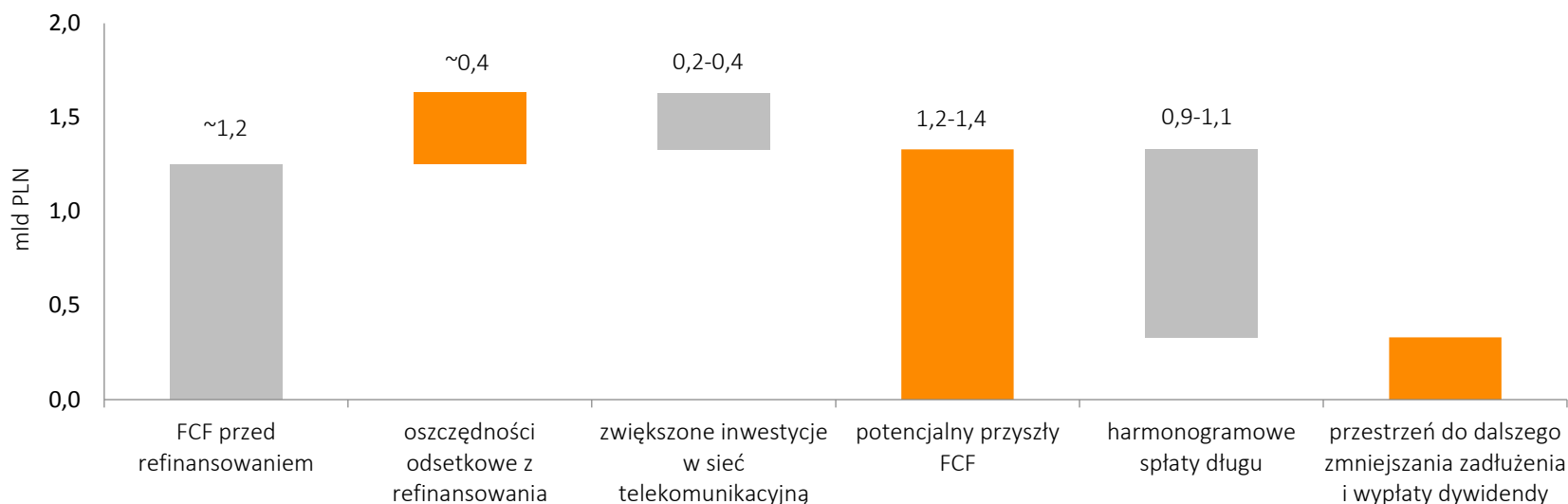
Nota: (1) Prezentacja zadłużenia Grupy Polsat pro forma uwzględniająca umorzenie obligacji HY PLK
(2) Oczekiwane wartości bilansowe nieuwzględniające ewentualnych przedpłat lub wcześniejszego wykupu obligacji



Zakończone refinansowanie Grupy Polsat znacząco zwiększyło elastyczność finansową



Opcje wykorzystania inkrementalnego FCF ⁽¹⁾



- Po zwiększeniu inwestycji w sieć telekomunikacyjną, CAPEX nie powinien przekroczyć 10%⁽²⁾ przychodów Grupy
- Dalsze zmniejszanie zadłużenia Grupy pozostaje priorytetem, co nie wyklucza powrotu do wypłaty dywidendy w kolejnych latach

Nota: (1) Ujęcie ilustracyjne, dla uproszczenia założono neutralny FCF Grupy Midas
(2) Nie zawiera płatności dot. UMTS, nie zawiera kosztu zakupu pasma 2600MHz

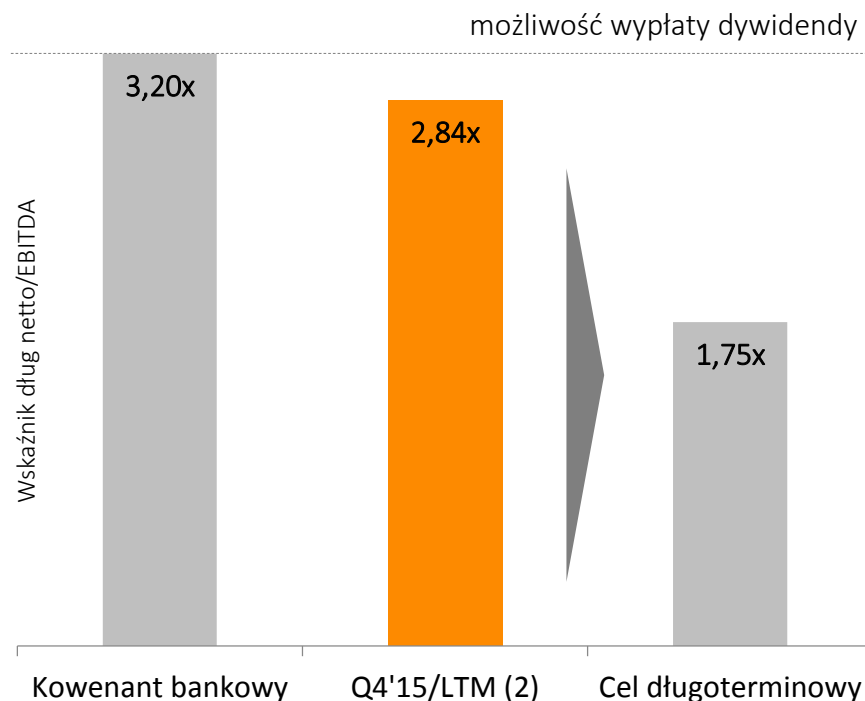


Polityka zmniejszania zadłużenia i wypłaty dywidendy



- Obecne finansowanie Grupy zezwala na wypłatę dywidendy poniżej wskaźnika dług netto/EBITDA na poziomie $3,2x^{(1)}$
- Strategicznym celem polityki zarządzania zasobami kapitałowymi jest zmniejszenie poziomu zadłużenia netto grupy poniżej $1,75x^{(1)}$
- Do końca 2016 roku Zarząd Spółki przedstawi szczegółowe parametry nowej polityki dywidendy, zakładającej powrót do regularnych wypłat części wypracowanego zysku począwszy od 2017 roku (z zysków za 2016 rok)

Polityka obniżania zadłużenia Grupy



Nota: (1) Relacja bilansowej wartości długu netto Grupy do skonsolidowanego wyniku operacyjnego powiększonego o amortyzację, utratę wartości i likwidację aktywów trwałych (EBITDA)(zgodnie ze szczegółowymi definicjami zawartymi w dokumentacji finansowej), wyliczona na koniec kwartału poprzedzającego kwartał, w którym podjęta jest uchwała o wypłacie dywidendy, z uwzględnieniem wpływu na dług netto wypłaty rekomendowanej kwoty dywidendy, musi być niższa niż 3,2 (2) na bazie wyceny nominalnej



5. Podsumowanie i Q&A



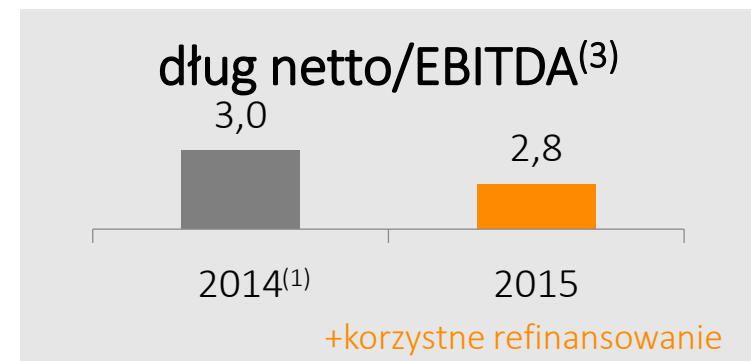
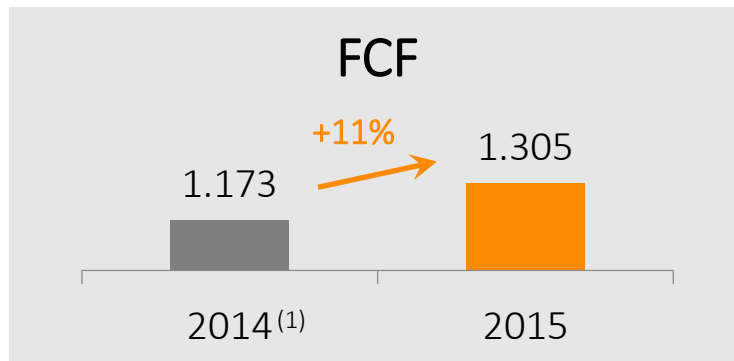
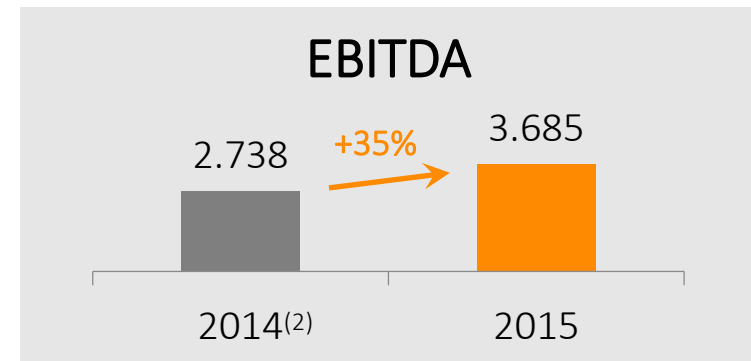
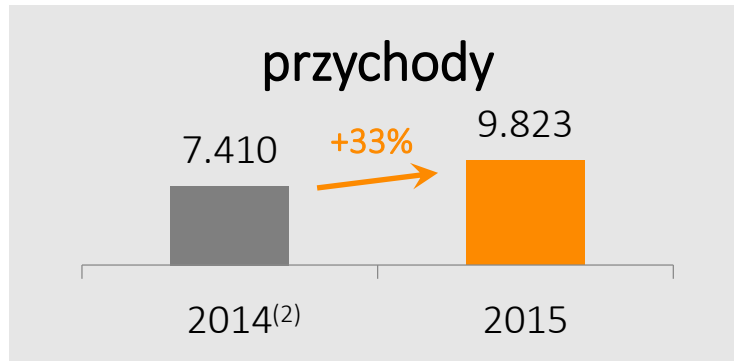
- Kontynuacja strategii multiplay – ponad 1 mln klientów oferty SmartDOM
- Realizacja synergii zgodnie z założonym planem
- Zakup kluczowych aktywów Grupy Midas – warunki cenowe transakcji potwierdzone przez fairness opinion wydany przez EY
- Dalszy rozwój sieci telekomunikacyjnej w oparciu o posiadane częstotliwości – dużo niższe nakłady inwestycyjne w porównaniu do cen w aukcji 800MHz
- Powrót do wypłaty dywidendy począwszy od 2017 roku – szczegóły nowej polityki do końca 2016 roku

6. Dodatkowe informacje



6.1 Omówienie wyników za 2015 r.

Dynamika głównych parametrów finansowych



Źródło: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2015 r. oraz analizy wewnętrzne

Nota: (1) pro forma

(2) konsolidacja wyników grupy Metelem od 7 maja 2014 r.

(3) na bazie wyceny nominalnej



Kwartalne przyrosty RGU poszczególnych linii produktowych



Telefonia komórkowa



Płatna telewizja

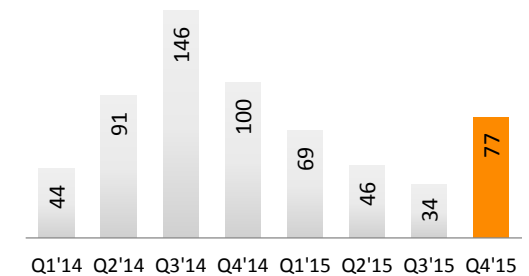
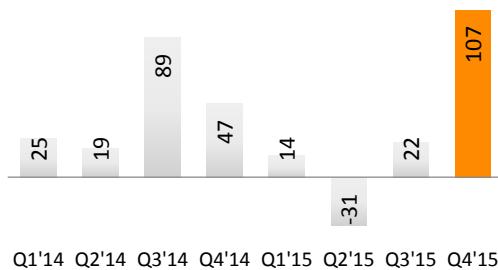
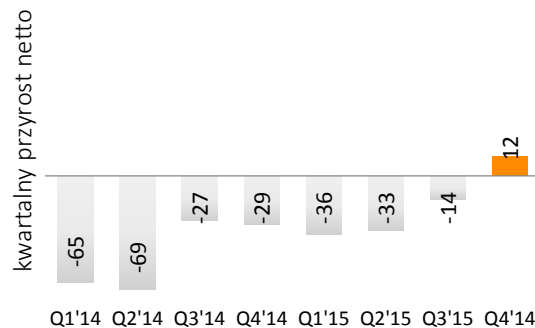
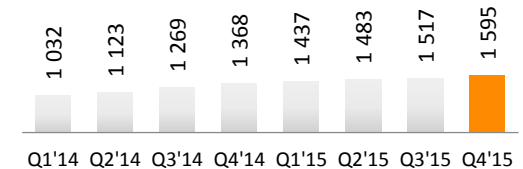
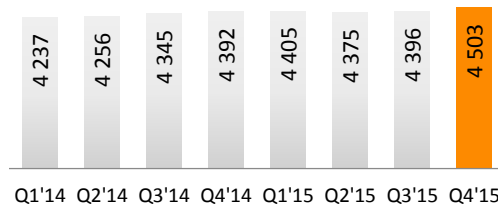
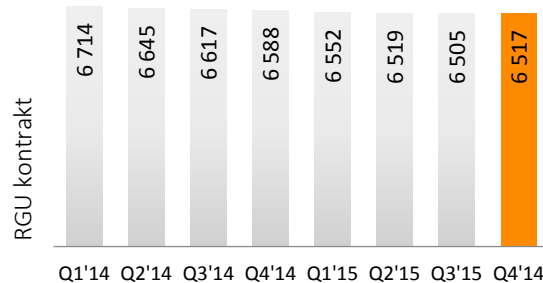


Internet

nasze aspiracje: stabilizacja bazy

utrzymanie wzrostu organicznego

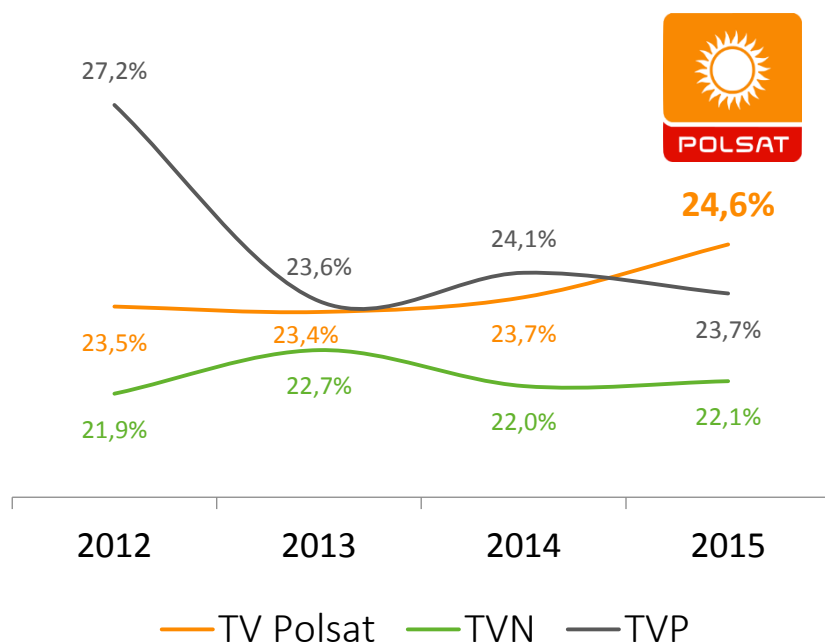
szybki wzrost w oparciu o nasze przewagi konkurencyjne



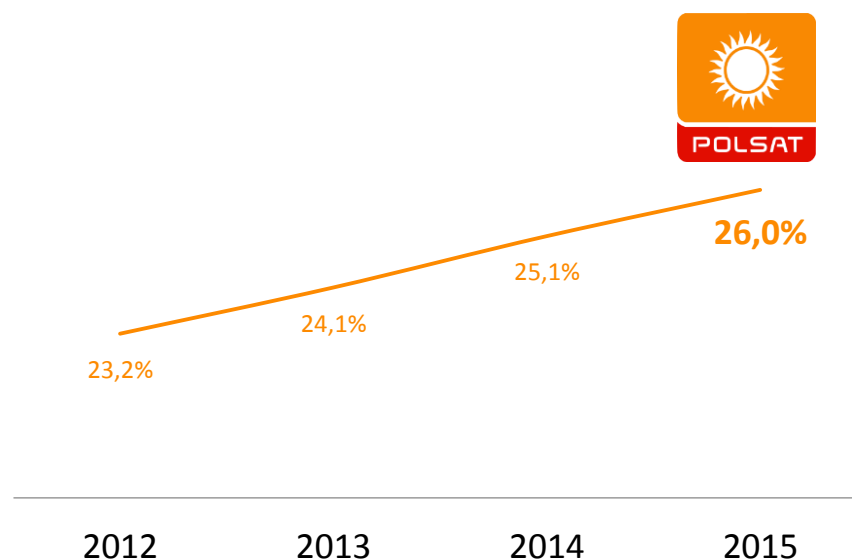
Pozycja rynkowa TV Polsat długoterminowo



Udziały w oglądalności



Udziały w rynku reklamy TV



Źródło: udział w oglądalności: NAM, wszyscy 16-49, cała doba; SHR%; udział w rynku reklamy: przychody z reklamy i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat wg definicji SMG Poland (dawniej SMG Starlink); analizy wewnętrzne



6. Dodatkowe informacje

6.2 Opis działalności Grupy Midas

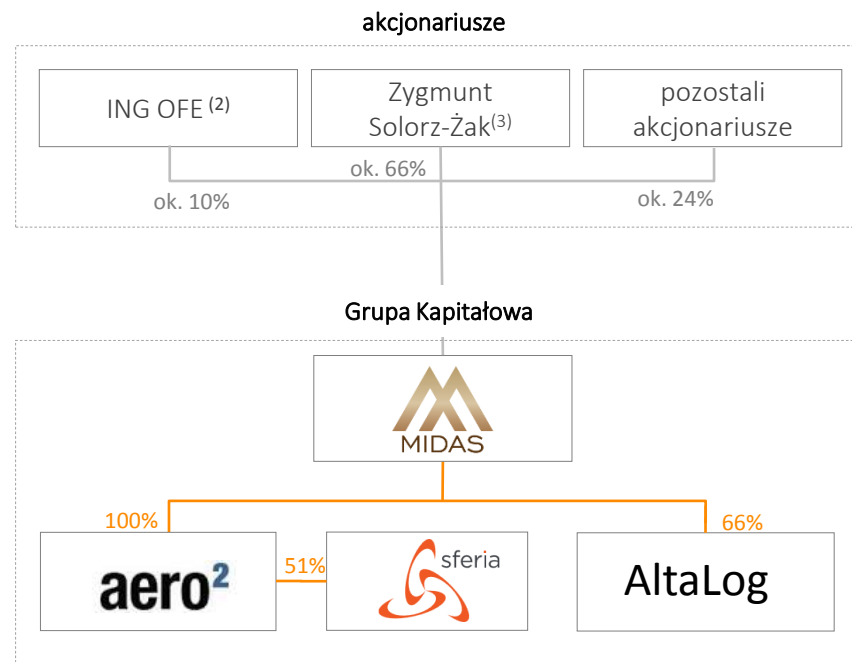
Grupa Midas w skrócie



Midas S.A. – Grupa notowana na GPW od 1997 r.

- **Kapitalizacja (LTM):** 829-1,110 mln PLN
- **Przychody (Q3'15 LTM):** 585 mln PLN, +75% r/r
- **EBITDA (Q3'15 LTM⁽¹⁾):** 44 mln PLN
- **Suma bilansowa (wrz'15):** 1,509 mln PLN
- **Dług brutto (wrz'15):** 701 mln PLN
- **Dług netto (wrz'15):** 596 mln PLN
- **CF operacyjny (Q3'15 LTM):** 80 mln PLN
- **CF inwestycyjny (Q3'15 LTM):** - 224 mln PLN
- **FCF (Q3'15 LTM):** - 145 mln PLN

Struktura Grupy Kapitałowej Midas S.A.



Źródło: publiczne raporty i prezentacje Midas S.A., www.midas-sa.pl, stooq.pl

Nota: (1) EBITDA nie obejmuje dokonanego w 4Q'14 odpisu aktualizującego wartość częstotliwości 2600 MHz w wysokości 126 mln zł; (2) Dane z rocznej struktury aktywów Nationale Nederlanden PTE na dzień 31 grudnia 2015 (3) Pan Zygmunt Solorz-Żak kontroluje Spółkę poprzez: (i) Karswell Limited; (ii) Ortholuck Limited oraz (iii) Litenite Limited, w zakresie 976 542 690 akcji Spółki, posiadanych przez Litenite



Model biznesowy Grupy Midas



działalność telekomunikacyjna Grupy Midas

(99% przychodów Grupy)

Hurtowa bezprzewodowa transmisja danych

ok.90% przychodów Grupy⁽¹⁾

Usługi są świadczone w oparciu o:

- pasma częstotliwości zarezerwowane dla Aero2
- infrastrukturę telekomunikacyjną posiadaną przez Aero2
- współkorzystanie z infrastruktury telekomunikacyjnej Polkomtel

Główni klienci: Polkomtel i Cyfrowy Polsat

Oferta dla klientów indywidualnych



bliscy bliżej.

Usługa prepaidowa, kierowana do osób starszych, świadczona na bazie pasm własnych i roamingu PLK



Telefonia nomadyczna łącząca cechy telefonii stacjonarnej i mobilnej. Oferowana na terenie całego kraju. Rozwijana także oferta MVNO

Użytkownicy prepaid: 28 tys.⁽¹⁾

Bezpłatny Dostęp do Internetu (BDI)

Zobowiązanie w związku z uzyskaną przez Aero2 rezerwacją częstotliwości w pasmie 2600 MHz

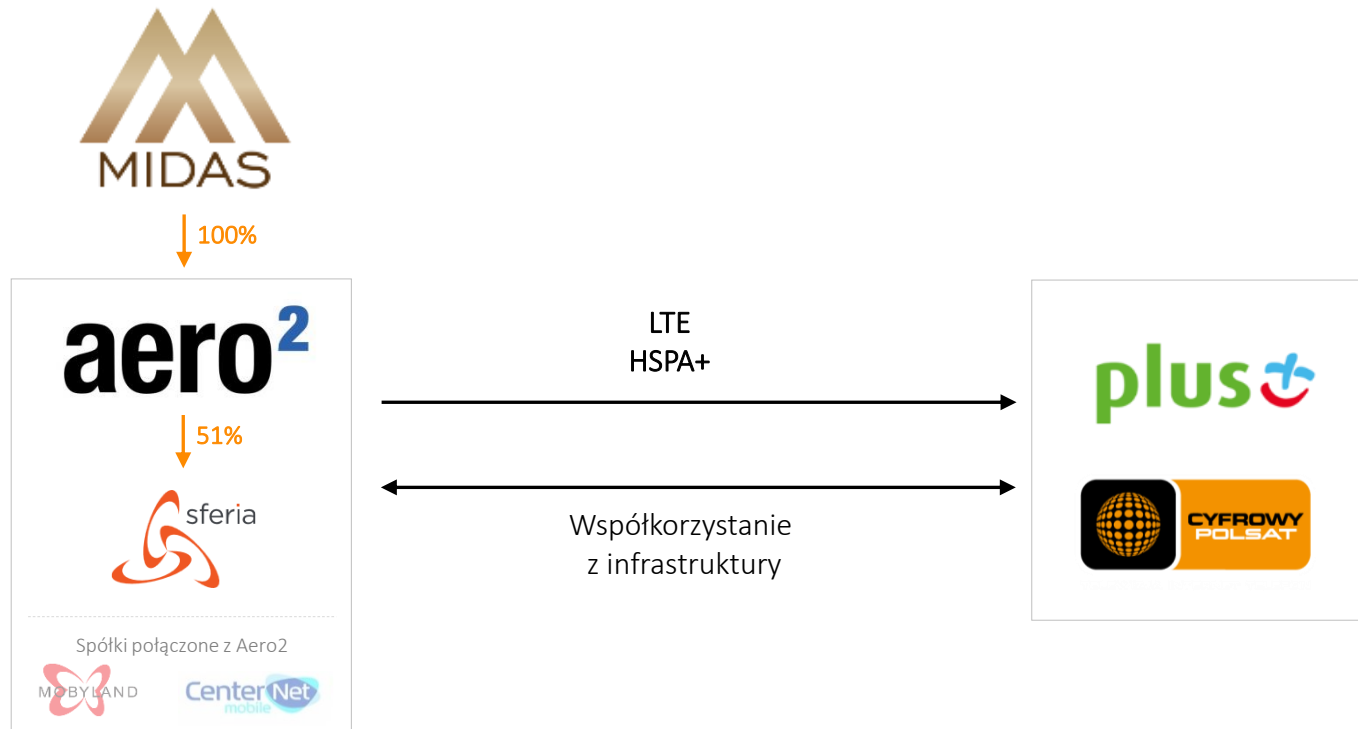
Usługa Aero BDI

Usługa transmisji danych skierowana do osób korzystających z BDI, oferowana w postaci przedpłaconych pakietów danych

Nota: (1) Sprawozdanie roczne za 2014 r.



Model biznesowy – hurtowa bezprzewodowa transmisja danych



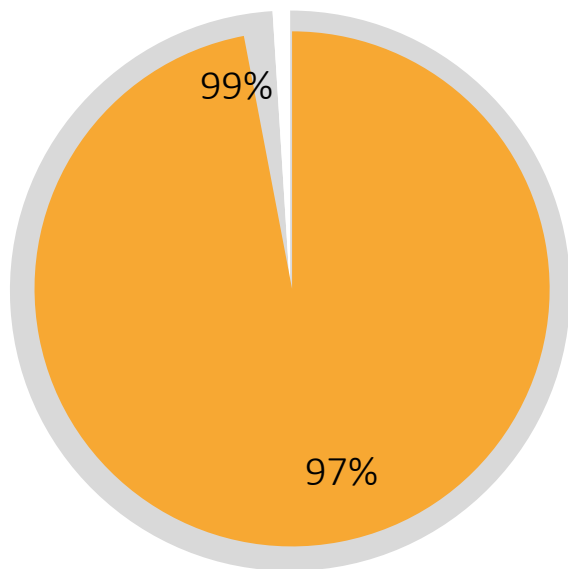
- Grupa Kapitałowa Midas S.A.
- Powiązania operacyjne



Sieć Grupy Midas

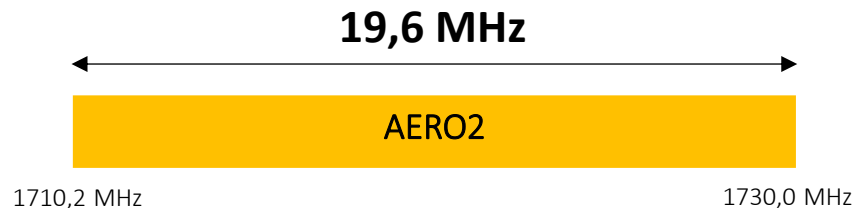


Midas jako jedyna spółka w Polsce posiada ciągle pasmo częstotliwości pozwalające na optymalne świadczenie usług w technologii LTE



■ pokrycie populacji zasięgiem HSPA+
■ pokrycie populacji zasięgiem LTE

Źródło: Polkomtel, Midas; Nota: (1) stacje w LTE800 i LTE1800



Stacje bazowe

około
5 170
stacji bazowych
HSPA+



około
7 590⁽¹⁾
stacji bazowych
LTE

Obecnie sieć obejmuje:

- 96,8% populacji kraju zasięgiem LTE (outdoor)
- Ponad 99% populacji zasięgiem HSPA+ (outdoor)



Obecny zakres współpracy w obszarze technologii pomiędzy Midas i Grupą CP



Sieć radiowa

Sieć radiowa Grupy Midas składa się z 12,8 tys. nadajników, z czego 36% dzierżawionych jest od Polkomtel (RAN sharing), a kolejne 53% zainstalowane zostało na masztach Polkomtel (SITE sharing)

Sieć core i transportowa

Midas zrezygnował z rozwoju własnej sieci core, decydując się na współużytkowanie sieci Polkomtel (tzw. model single core). Pozwoliło to ujednolicić technologicznie współużytkowaną sieć, co przekłada się na większą niezawodność zasobów sieciowych przy jednoczesnej optymalizacji kosztowej

Zasoby IT

Ograniczona skala, możliwa jest szybka migracja klientów detalicznych Midasa na platformy serwisowe Polkomtel

Zasoby ludzkie

Łączne zatrudnienie w Grupie Midas sięga 142 FTE na co dzień blisko współpracując z technikami zatrudnionymi w Polkomtel

Systemy sieciowe Midasa są już obecnie mocno zintegrowane z systemami Polkomtel. Integracja operacyjna będzie stosunkowo prostym procesem.

Wyniki finansowe Grupy Midas



mln PLN	2 012	2 013	2 014	9M 2015
Przychody ze sprzedaży towarów i usług	89 810	229 992	430 536	407 713
Amortyzacja	(104 474)	(111 774)	(126 028)	(120 566)
Wynagrodzenia	(6 510)	(7 120)	(8 544)	(4 727)
Koszty związane z siecią telekomunikacyjną	(105 804)	(269 316)	(401 093)	(384 436)
Podatki i opłaty	(37 906)	(28 379)	(26 715)	(21 202)
Pozostałe koszty rodzajowe	(20 211)	(23 169)	(24 527)	(14 576)
Pozostałe przychody operacyjne	3 801	6 045	4 426	4 839
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-	(5 501)	(126 383)	-
Pozostałe koszty operacyjne	(4 761)	(984)	(5 092)	(1 242)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	(186 055)	(210 206)	(283 420)	(134 197)
Przychody finansowe	10 976	5 825	9 505	5 443
Koszty finansowe	(8 730)	(20 830)	(64 018)	(34 638)
Zysk / (strata) z działalności finansowej	2 246	(15 005)	(54 513)	(29 195)
Zysk / (strata) przed opodatkowaniem	(183 809)	(225 211)	(337 933)	(163 392)
Podatek dochodowy bieżący	-	-	-	(8 521)
Podatek odroczony	8 189	18 661	17 076	24 561
Razem podatek dochodowy	8 189	18 661	17 076	16 040
Zysk / (strata) netto	(175 620)	(206 550)	(320 857)	(147 352)

Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Midas S.A.



Podstawowe parametry zadłużenia Grupy Litenite



	kwota główna/ waluta Na 31/01/2016 ⁽¹⁾	odsetki / dyskonto	zapadalność	opcje wczesnej spłaty / wykupu
Kredyt Pekao S.A.	346 mln PLN	płatne miesięcznie WIBOR + marża (1,8%)	spłaty miesięczne do 10/07/2019	brak ograniczeń
Kredyt PlusBank	42 mln PLN	płatne miesięcznie WIBOR + marża (2,1%)	spłata jednorazowa do 31/12/2018	brak ograniczeń
Obligacje MDS	297 mln PLN	zerokuponowe 16,01%	16 kwiecień 2021	płatna premia (od ceny emisji) aktualnie: 14,31% po 16/04/2016: 7,155% po 16/04/2017: 3,5775% po 16/04/2018: 0%
Obligacje Litenite	788 mln PLN	zerokuponowe 10,0%	31 grudzień 2022	płatna premia (od ceny emisji) aktualnie: 10% po 01/01/2017: 7,5% po 01/01/2018: 5,0% po 01/01/2019: 2,5% po 01/01/2020: 0%

Nota: (1) Szacowana wartość na dzień 31 stycznia 2016 r.



6. Dodatkowe informacje



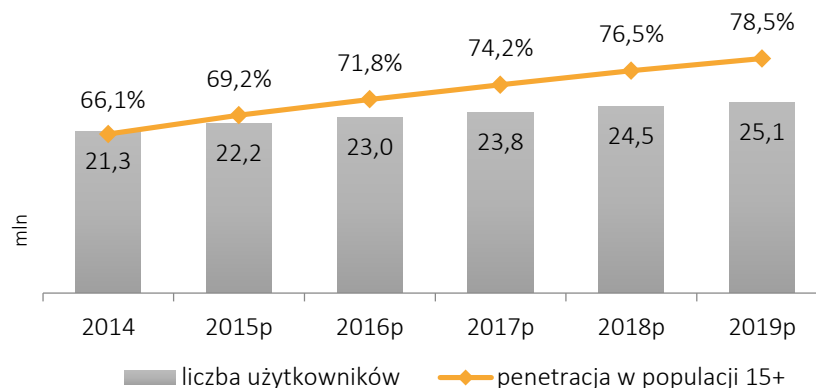
6.3 Transmisja danych

Potencjał wzrostu polskiego rynku dostępu do Internetu

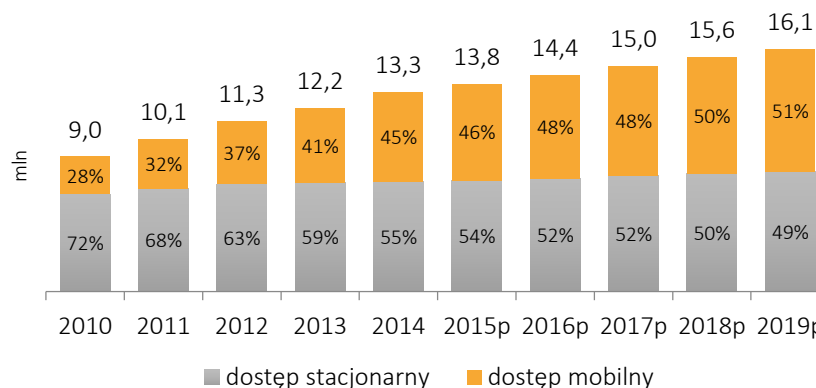


- Według badań Eurostatu z 2014 r., 28% Polaków w wieku 16-74 lata nigdy dotychczas nie używała Internetu, co plasuje Polskę na bardzo odległej pozycji wśród Europejczyków. W Skandynawii, Wielkiej Brytanii czy Holandii wskaźnik wykluczenia jest na niskim poziomie 3-6%
- Według Komisji Europejskiej, pokrycie infrastrukturą stacjonarną w Polsce w 2012 r. wynosiło poniżej 75% gospodarstw domowych (najniższy wskaźnik w Europie), podczas gdy w przypadku obszarów wiejskich był poniżej 40%
- Szybkie tempo rozwoju sieci mobilnej powoduje iż dalsza ekspansja terytorialna sieci stacjonarnej w Polsce będzie nieopłacalna
- Dzięki szybkiej poprawie w jakości transmisji LTE, mobilne technologie będą nadal w przyszłości beneficjentami wzrostu polskiego rynku usług dostępu do Internetu

Proгноza wzrostu penetracji Internetu w Polsce



Technologie szerokopasmowego dostępu do Internetu

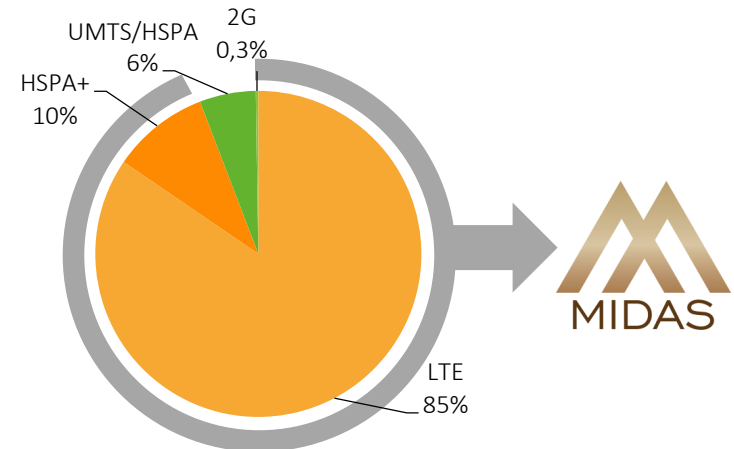


LTE standardem dla bezprzewodowej transmisji danych w Polsce



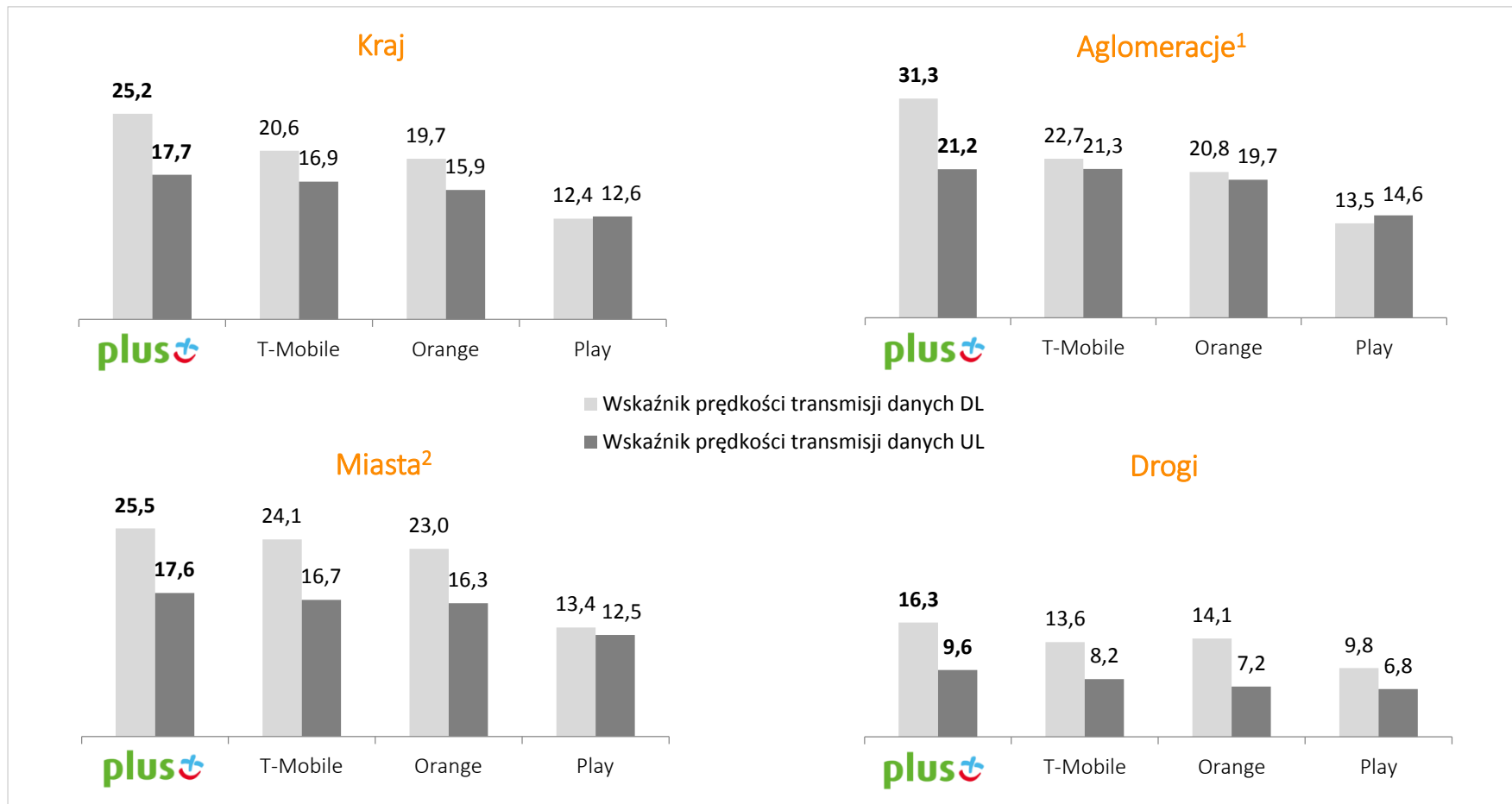
- 85% danych skonsumowanych przez naszych klientów w 4Q'15 zostało dostarczonych w technologii LTE
- Wolumen zużycia danych w technologii LTE będzie wciąż rósł biorąc pod uwagę, że obecnie dopiero 21% naszych klientów używa smartfonów obsługujących LTE, a liczba użytkowników dostępu dedykowanego mobilnego Internetu rośnie r/r o ok. 17%
- Obecnie prawie 100% nowo sprzedawanych modemów i routerów jest przystosowana do technologii LTE
 - Jednostkowa cena nabycia modemu LTE spadła do poziomu około 30 EUR
- 80% smartfonów sprzedawanych przez Polkomtel w 4Q'15 było kompatybilne z LTE
 - Jednostkowa cena nabycia najtańszego smartfonu LTE spadła do poziomu około 50 EUR

Struktura zużycia danych przez naszych abonentów w 4Q'15



Niezależne badanie jakości usług

Wyniki badań jakości usług telekomunikacyjnych w Polsce (Mb/s)



Źródło: UKE, „Raport z badania porównawczego wartości wskaźników jakości usług w sieciach ruchomych przedsiębiorców telekomunikacyjnych w Polsce”, grudzień 2015, data badania 3-23 grudnia 2015

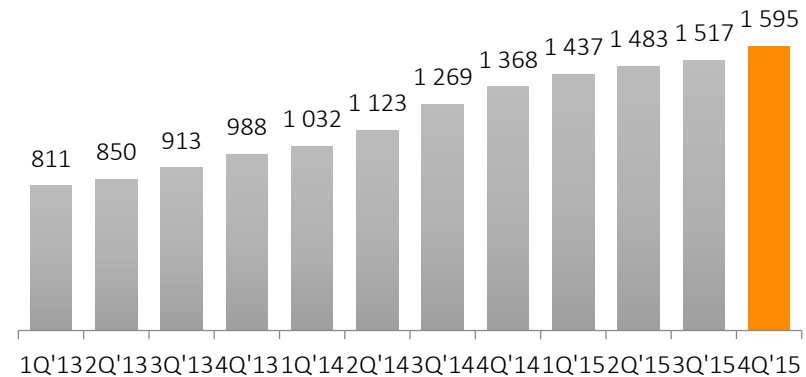
Nota: (1) Aglomeracje (Górnośląski Okręg Przemysłowy, Szczecin, Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań, Trójmiasto, Wrocław) (2) Miasta powyżej 50 tysięcy mieszkańców z wyłączeniem Aglomeracji

Baza użytkowników kontraktowych dostępu do Internetu

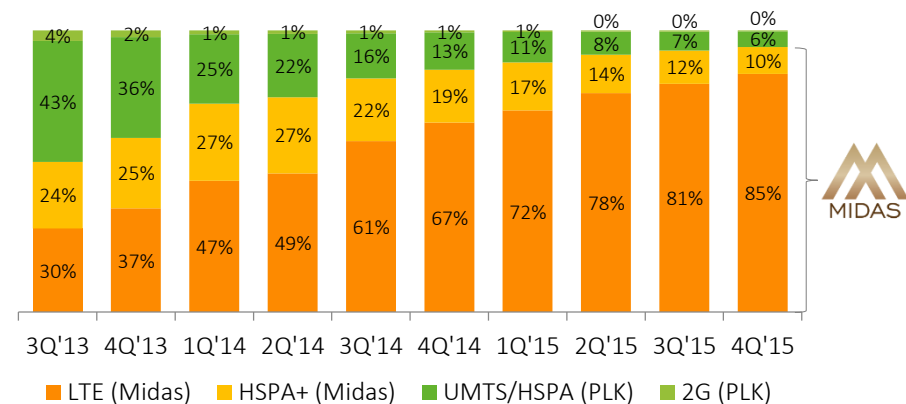


- W ciągu roku zwiększyliśmy całkowitą liczbę świadczonych usług mobilnego Internetu o 239 tys.
- 87% usług internetowych świadczona jest w modelu kontraktowym, która gwarantuje stabilność naszych przychodów
- Strategia multiplay nasiliła tempo przyrostu RGU Internetu pomimo faktu, że na rynek LTE weszło równocześnie trzech pozostałych graczy MNO
- W efekcie utrzymujemy pozycję niekwestionowanego lidera polskiego rynku usług dostępu do Internetu mobilnego
- Sukces ten nie byłby możliwy bez współpracy z Grupą Midas. Nasi klienci wykorzystują głównie technologie LTE/HSPA+, które są rozwijane w oparciu o częstotliwości kontrolowane przez Grupę Midas

Wzrost bazy kontraktowych RGU Internetu



Struktura zużycia danych według technologii

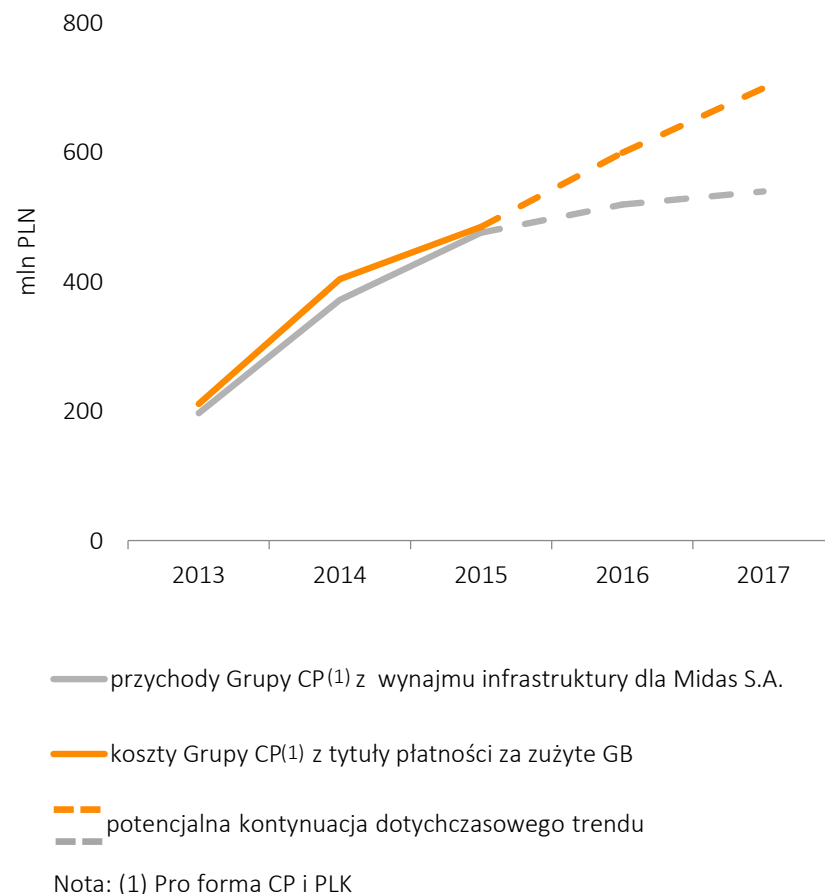


Znaczenie nabycia Midasa dla Grupy CP



- W 2015 r. Grupa Polsat zwiększyła swoją bazę mobilnego dostępu do Internetu o 239 tys. RGU
- W rezultacie w 2015 r. nasi klienci skonsumowali 215,9 mln GB, które kupiliśmy od Midasa, tj. 2,5-krotnie więcej niż rok wcześniej
- W ten sposób koszty zużytych GB w 2015 r. osiągnęły 518 mln PLN
- Obniżenie stawki rozliczeniowej za GB Grupy CP, które zostało wynegocjowane z Midasem spowodowało tymczasowe zmniejszenie dynamiki wzrostu tego strumienia kosztów. Niemniej jednak, przestrzeń do dalszych obniżek jest ograniczona
- Włączenie Midasa w strukturę biznesu Grupy CP skutecznie wyeliminuje presję wzrostu GB na skonsolidowanym zysku EBITDA, co zakładamy jest mile widziane przez akcjonariuszy jak i stronę finansową Grupy CP na obecnym etapie rozwoju naszego rynku

Obroty z Grupą Midas S.A.



Technologia ODU-IDU

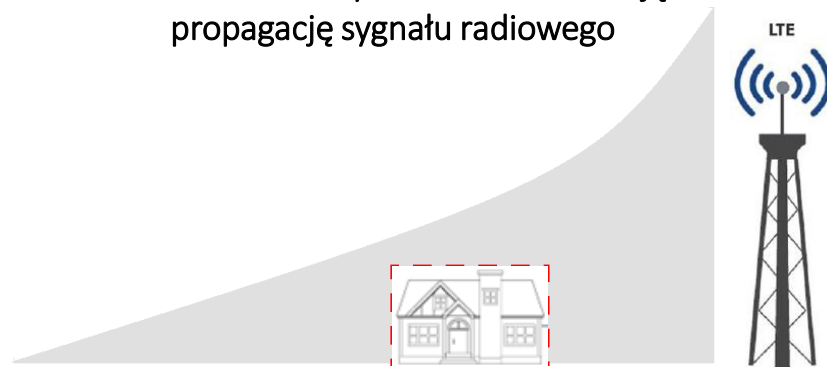
- Technologia ODU-IDU pozwala efektywnie dostarczyć sygnał LTE do wnętrza pomieszczeń, eliminując ograniczenia konstrukcyjne budynków
- Do instalacji wykorzystywane mogą być istniejące kable TV SAT
- Tym sposobem rozwiązany zostaje problem tłumienia sygnału przez ściany budynku i efektywnie poszerzony zostaje zasięg sieci wewnątrz budynków
- Technologia ODU-IDU jest projektem autorskim inżynierów Grupy Polsat

moduł zewnętrzny,
instalowany np. przy
antenie satelitarnej

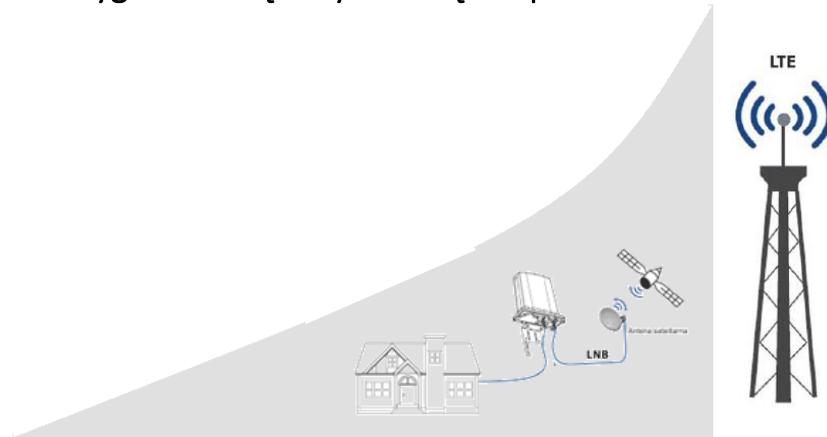
router wewnętrzny,
propagujący sygnał Wi-Fi



Betonowe ściany skutecznie osłabiają propagację sygnału radiowego



Urządzenie ODU-IDU skutecznie przenosi sygnał zewnętrzny do wnętrza pomieszczeń



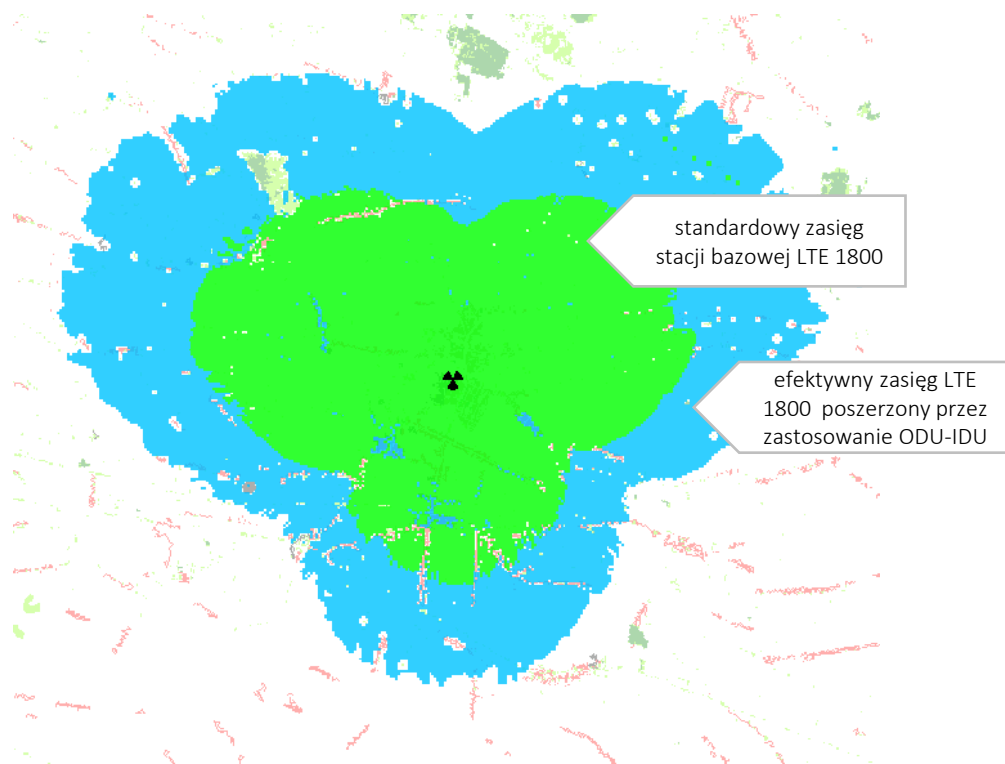
Wpływ ODU-IDU na zasięg stacji bazowej



- Dzięki instalacji anteny odbiorczej (moduł ODU) na wyższym poziomie ponad terenem (zazwyczaj dach lub komin) sygnał LTE jest wyraźnie mocniejszy aniżeli sygnał odbierany na poziomie 1,5m (smartfon w dłoni)
- W efekcie wysokiej jakości sygnał LTE dociera nawet do 70% dalej (w linii prostej), przez co teren objęty zasięgiem pojedynczej stacji może wzrosnąć nawet 3-krotnie (zależnie m.in. od ukształtowania terenu)
- Zastosowanie technologii ODU-IDU wyraźnie poprawia zasięg i jakość świadczonego przez Grupę Polsat Internetu domowego
- ODU-IDU doskonale wpisuje się w strategię sprzedaży Internetu domowego na terenach nisko zurbanizowanych

Wpływ ODU-IDU na efektywny zasięg stacji LTE 1800

Na przykładzie realnej lokalizacji nadajnika w miejscowości Żychlin



6. Dodatkowe informacje

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

6.4 Podsumowanie realizacji synergii operacyjnych i finansowych

Synergie kosztowe – główne inicjatywy

Działania wdrożone 2014-15, efekty finansowe skwantyfikowane w okresie 2014-19



dotychczas wdrożonych zostało
69 inicjatyw optymalizacyjnych

koncentracja wydatków reklamowych
w TV Polsat i IPLA

optymalizacja zarządzania siecią sprzedaży

poprawa efektywności wykorzystania
systemów IT

optymalizacja struktury i funkcji back-office

optymalizacja i wykorzystanie efektu skali
w obszarze usług pocztowych i kurierskich

cross-eksploatacja baz marketingowych
i eliminacja zakupów zewnętrznych

optymalizacja zakupów i wykorzystania floty
samochodowej

pozostałe inicjatywy łącznie

Łącznie:

290 mln PLN

OPEX

180 mln PLN

OPEX

125 mln PLN

OPEX i CAPEX

90 mln PLN

OPEX

65 mln PLN

OPEX

35 mln PLN

OPEX

35 mln PLN

OPEX i CAPEX

35 mln PLN

OPEX i CAPEX

855 mln PLN



Synergie kosztowe – obszary wdrożeń



Sieć sprzedaży	Marketing	IT	Utrzymanie klienta	Obsługa klienta	Technika	Logistyka	Administracja	Back-office
Integracja sieci sprzedaży oraz redukcja liczby POS Optymalizacja w zakresie prowizji sprzedażowych, czynszów, administracji Większy udział sprzedaży w ramach kanałów własnych Grupy	Koncentracja kampanii reklamowych w TV Polsat, IPLA Synergie konsolidacyjne dot. marketingu	Wspólne wykorzystanie istniejących systemów, aplikacji, sieci informatycznej, wsparcia. Wspólne zakupy software i hardware, renegocjacja utrzymania (efekty skali) Optymalizacja wykorzystania licencji	Wykorzystanie cross-sellingu zamiast zakupu baz z rynku Wykorzystanie efektu skali w obszarze usług pocztowych i kurierskich	Redukcja liczby aplikacji i systemów do obsługi klienta Zmiana lokalizacji Call Center (z W-Wy na Łódź i Toruń) Wykorzystanie efektu skali w obszarze usług pocztowych, kurierskich, windykacyjnych	Renegocjacja i uspołnienie zakresów i cen usług utrzymaniowych Przeniesienie infrastruktury MVNO CP na zasoby PLK Wykorzystanie łączu PLK na potrzeby obsługi ruchu IPLA	Optymalizacja procesów i struktury organizacyjnej Optymalizacja zarządzania zapasami	Optymalizacja powierzchni biurowej i miejsc parkingowych Konsolidacja zakupów (efekty skali) Konsolidacja i optymalizacja sposobu zarządzania flotą samochodową	Optymalizacja struktury i funkcji back-office

działania wdrożone 2014-2015, pełen efekt finansowy oczekiwany w:

2016

2016

2017

2016

2017

2016

2015

2016

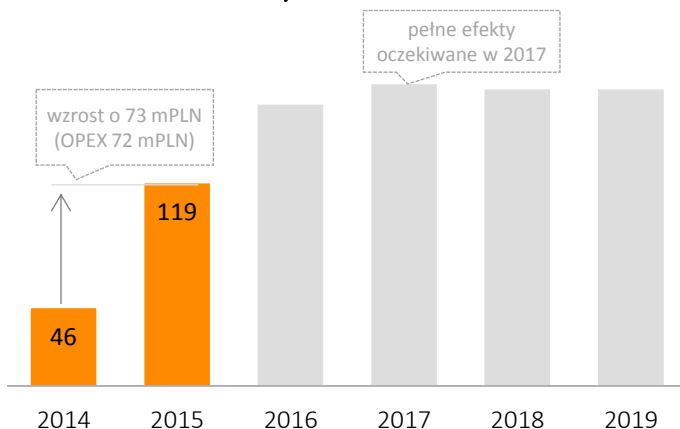
2017



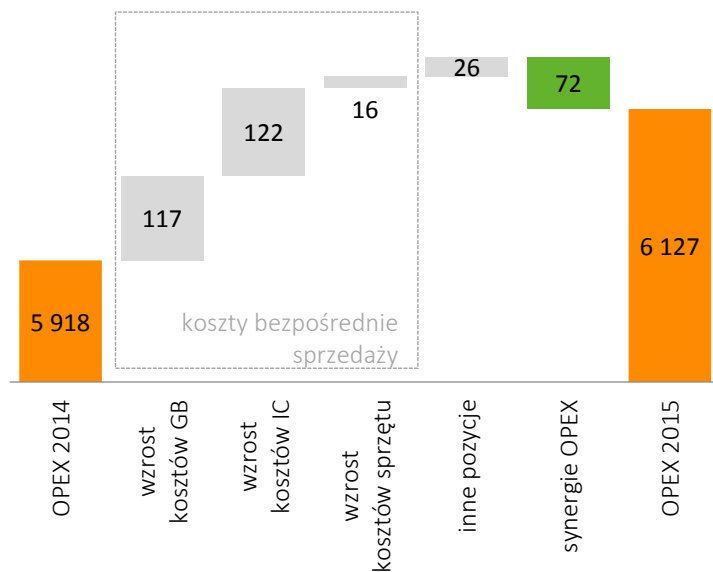
Synergie kosztowe – szczegóły liczbowe



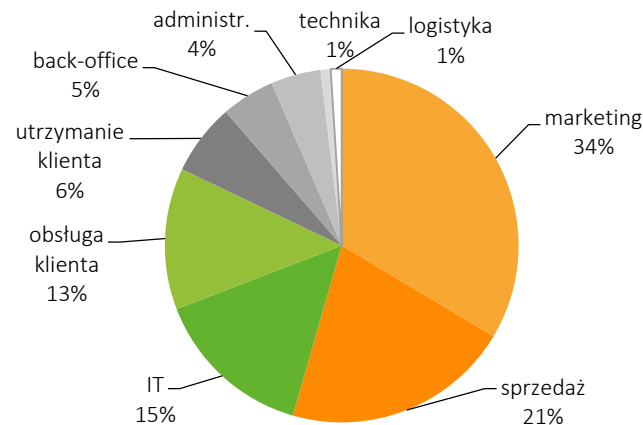
oczekiwane efekty finansowe na osi czasu



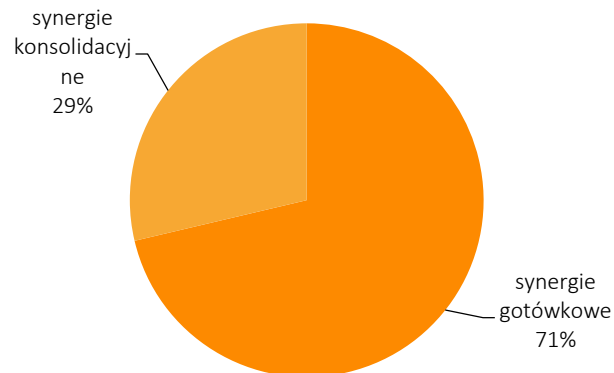
dekompozycja głównych zmian w zakresie OPEX



podział efektów finansowych na obszary biznesowe



kategoryzacja synergii



Kolejne inicjatywy do wdrożenia w 2016 r.



- Dalsza optymalizacja sieci sprzedaży wpływająca na konsekwentne zmniejszanie kosztów prowizji sprzedażowych
- Kontynuacja unifikacji systemów i infrastruktury IT (np. billing, Help Desk)
- Budowa wspólnych systemów logistyczno-magazynowych
- Przeniesienie systemów retencji danych telekomunikacyjnych CP na systemy PLK
- Dalsza optymalizacja procesów w ramach obsługi i utrzymania klienta
- Elektroniczny obieg dokumentów powiązany z integracją przepływu dokumentacji pomiędzy spółkami
- Wspólne centrum drukowania
- Optymalizacja powierzchni biurowych: sukcesywne uwalnianie podnajmowanych powierzchni





Kontakt

Relacje Inwestorskie

Łubinowa 4A
03-878 Warszawa

Tel.: +48 (22) 356 60 04 / +48 (22) 426 85 62 / +48 (22) 356 65 20
Email: ir@cyfrowypolsat.pl

www.grupapolsat.pl

