



**Warunkowa transakcja nabycia
Metelem Holdings Limited
pośrednio kontrolującej
Polkomtel Sp. z o.o.**

**Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie
spółki Cyfrowy Polsat S.A.
16 stycznia 2014 r.**

Zastrzeżenie prawne



Niniejsza prezentacja („**Prezentacja**”) została przygotowana przez spółkę Cyfrowy Polsat S.A. („**Spółka**”) wyłącznie w celach informacyjnych.

Informacje zawarte w Prezentacji nie stanowią ani nie są częścią żadnej oferty sprzedaży akcji Spółki, jak również nie będą stanowiły podstawy jakiejkolwiek umowy w tym przedmiocie. W szczególności niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 kodeksu cywilnego, ustawy o ofercie publicznej oraz dowolnych innych obowiązujących przepisów prawa polskiego. Jakakolwiek sprzedaż bezpośrednia lub pośrednia akcji Spółki, o ile nastąpi, zostanie przeprowadzona zgodnie z wszelkimi obowiązującymi przepisami prawa.

Wszystkie informacje i opinie zawarte w Prezentacji zostały przedstawione przez Spółkę. Spółka ani jej dyrektorzy, członkowie kierownictwa, pracownicy, doradcy lub przedstawiciele nie składają żadnych zobowiązań, oświadczeń ani zapewnień (zarówno wyraźnych, jak i dorozumianych) co do dokładności lub kompletności treści niniejszej Prezentacji.

Niniejsza Prezentacja zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości. W stwierdzeniach tych występują wyrazy takie, jak „przewidywać”, „być przekonany”, „zamierzać”, „szacować”, „być”, „oczekiwać” oraz słowa o podobnym znaczeniu. Wszelkie stwierdzenia, inne niż odnoszące się do faktów historycznych, zawarte w niniejszej Prezentacji, w tym między innymi stwierdzenia dotyczące sytuacji finansowej Spółki, jej strategii biznesowej, planów i celów kierownictwa dotyczących przyszłej działalności (w tym planów rozwoju i celów dotyczących produktów i usług Spółki) są stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłości. Takie stwierdzenia odnoszące się do przyszłości są narażone na znane i nieznanne rodzaje ryzyka, odznaczają się niepewnością i podlegają innym istotnym czynnikom, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, działalności lub osiągnięcia Spółki będą istotnie różniły się od przyszłych wyników, działalności lub osiągnięć wyrażonych wprost lub domyślnie w tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na szeregu założeń dotyczących obecnej i przyszłej strategii biznesowej Spółki oraz środowiska, w którym będzie ona prowadziła działalność w przyszłości. Zostały one zamieszczone wyłącznie na dzień Prezentacji. Spółka wyraźnie odstępuje od wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie rozpowszechniania jakichkolwiek uaktualnień lub korekt dowolnych stwierdzeń dotyczących przyszłości, które zostały zawarte w niniejszej Prezentacji, mających na celu odzwierciedlenie zmiany oczekiwań Spółki lub zmian zdarzeń, warunków lub okoliczności, na których dowolne takie stwierdzenie zostało oparte, chyba że obowiązujące przepisy prawa wymagają inaczej. Spółka przestrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jej faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszej Prezentacji. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności Spółki będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w Prezentacji, to te wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następnych okresach.

Niniejsza Prezentacja ani żadna jej część nie powinny być traktowane jako projekcja, prognoza lub przyrzeczenie w odniesieniu do przyszłych wyników działalności lub operacji Spółki lub jej grupy.

Spółka nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w Prezentacji w razie zmiany strategii lub zamierzeń Spółki lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na strategię lub zamierzenia Spółki, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.

Historyczne informacje finansowe dotyczące Metelem Holdings Ltd. oraz Polkomtel Sp. z o.o. zawarte w Prezentacji zostały przygotowane zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Historyczne informacje finansowe dotyczące Spółki zostały przygotowane zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.

Niniejsza Prezentacja nie stanowi prospektu w rozumieniu Dyrektywy 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, ze zmianami, oraz związanych z nią aktów legislacyjnych, w tym Rozporządzenia Komisji (WE) nr 809/2004/WE, ze zmianami. Niniejsza Prezentacja nie jest dokumentem ofertowym w celu oferowania papierów wartościowych lub innych udziałów na podstawie ustawodawstwa krajowego jakiejkolwiek jurysdykcji.

Akcje Spółki nie zostały zarejestrowane na podstawie amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 roku, z późniejszymi zmianami (ang. United States Securities Act of 1933, „**Ustawa o Papierach Wartościowych**”) ani w żadnym organie nadzoru rynku papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych i nie mogą być oferowane, sprzedawane, zastawiane ani w inny sposób zbywane w Stanach Zjednoczonych lub na rzecz osoby amerykańskiej, chyba że na podstawie odpowiedniego zwolnienia lub w transakcji, która nie podlega obowiązkowi rejestracyjnemu wynikającemu z Ustawy o Papierach Wartościowych oraz zgodnie z obowiązującym prawem stanowym w zakresie papierów wartościowych, jak również prawem dowolnej innej jurysdykcji w Stanach Zjednoczonych.

1

Transakcja przejęcia spółki Polkomtel

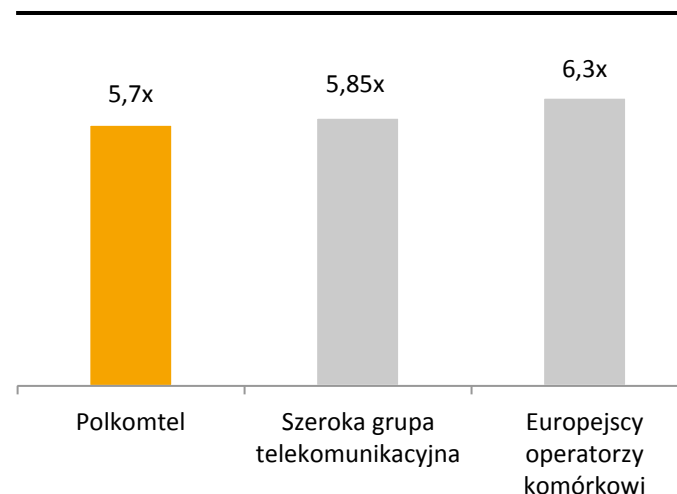
Tworzymy lidera polskiego rynku medialno-telekomunikacyjnego



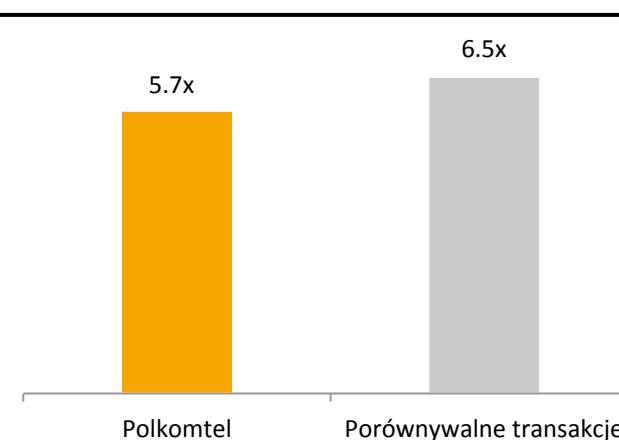
- **W dniach 14 listopada 2013 r. oraz 19 grudnia 2013 r. Cyfrowy Polsat S.A. zawarł warunkowe umowy w sprawie nabycia wszystkich udziałów w Metelem Holdings Limited, spółki pośrednio kontrolującej 100% udziałów w Polkomtel Sp. z o.o.**
- **Atrakcyjna wycena**
- **Finalizacja transakcji pod następującymi, najistotniejszymi warunkami:**
 - Zgoda akcjonariuszy na warunkowe podwyższenie kapitału
 - Rejestracja przez sąd, warunkowo podwyższonego kapitału spółki
 - Zatwierdzenie przez KNF prospektu emisyjnego spółki
 - Refinansowanie obecnego zadłużenia Cyfrowego Polsatu

- Wycena na bazie metody DCF uwzględnia rynkową wartość zadłużenia grupy Metelem
- Porównanie wszystkich mnożników spółek i transakcji porównywalnych użytych na potrzeby wyceny uwzględnia bilansową wartość zadłużenia
- Wycena Metelem jest godziwa wg wszystkich zastosowanych metod
- Niezależna opinia firmy doradczej EY potwierdza, że warunki cenowe planowanej transakcji są godziwe z punktu widzenia ogółu akcjonariuszy Cyfrowego Polsatu
- Wycena nie uwzględnia synergii

Wycena spółek porównywalnych⁽¹⁾



Porównywalne transakcje



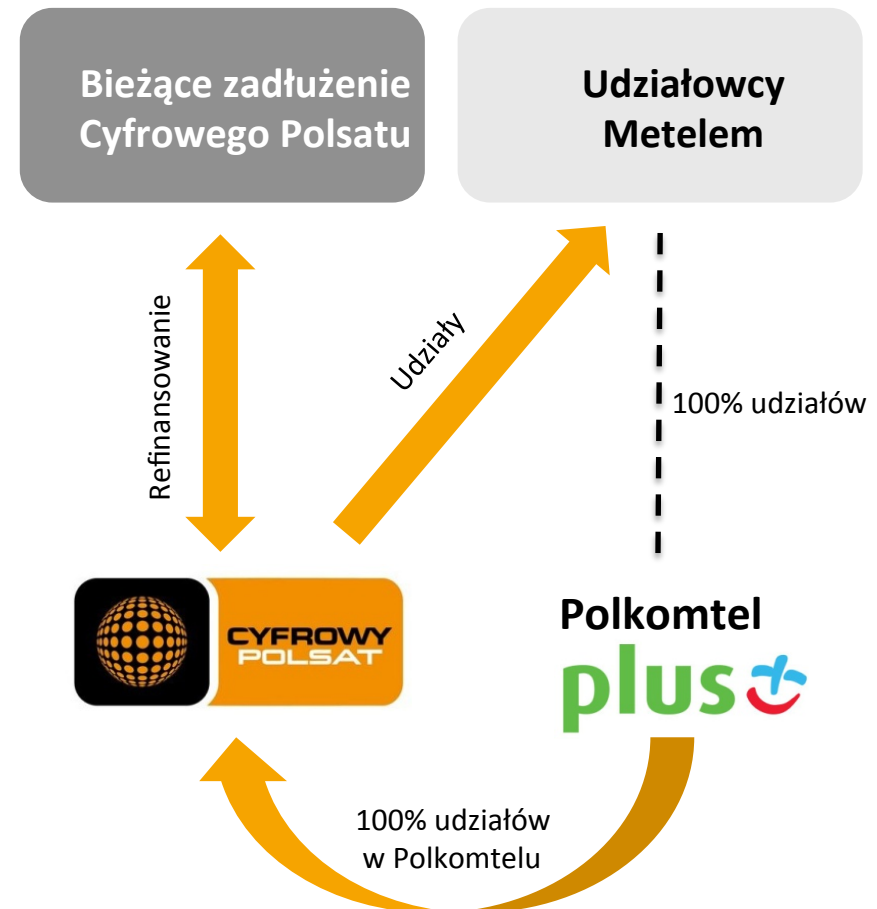
Źródło: Metelem LTM 3Q'13 EV/EBITDA i analizy własne; Bloomberg

Nota (1) Szeroka grupa telekomunikacyjna oraz Europejscy operatorzy komórkowi włączając operatorów LTE, EV / EBITDA - średnia ze średnich 3M i 6M na dzień 12 listopada 2013 r.

Kluczowe parametry transakcji

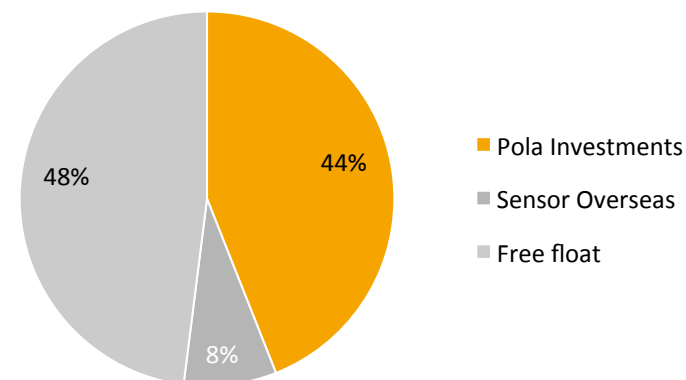


- W wyniku negocjacji Cyfrowy Polsat ustalił cenę nabycia Metelem na 6,15 mld PLN (wartość *equity*)
- Płatność w formie nowych akcji dla udziałowców Metelem
- Przejęcie całości aktywów i zobowiązań Metelem (w tym 10,2mld PLN długu netto)

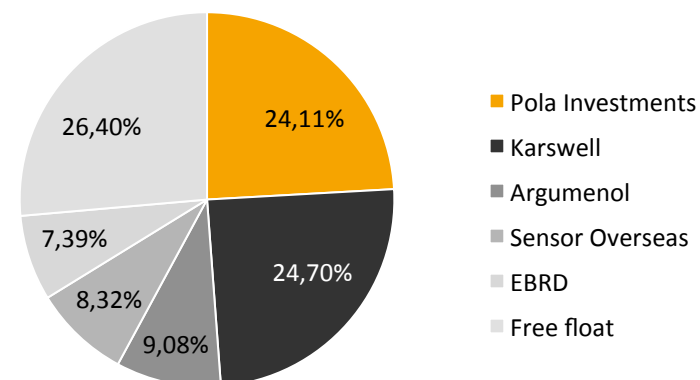


- Liczba emitowanych akcji wyniesie 291.193.180
- Uzgodniona cena emisyjna: 21,12⁽¹⁾ zł za akcję
- Nowe akcje będą stanowiły 45,53% kapitału zakładowego i 35,55% głosów w spółce
- Nowe akcje zostaną wprowadzone do obrotu na GPW

Przed transakcją (akcje)



Po transakcji (akcje)



Połączenie dwóch rentownych biznesów



mld PLN			Razem ⁽¹⁾
Przychody	2,86	6,81	9,65
EBITDA⁽²⁾	1,02	2,85	3,87
Marża EBITDA	35,6%	41,8%	40,1%
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	0,72	2,90	3,62
Dług netto	1,82	10,17	11,99
Dług netto/EBITDA za 12M	1,78x	3,57x	3,10x

Źródło: LTM 3Q'13 pro forma, Cyfrowy Polsat, Metelem, skonsolidowane sprawozdania finansowe i analizy własne, nieaudytowane, wartości zaokrąglone

Nota: (1) Wartości zaokrąglone; (2) EBITDA definiujemy jako zysk/(stratę) netto określone zgodnie z MSSF, przed amortyzacją (z wyłączeniem licencji programowych), odpisami (oraz ich odwróceniem) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, wartością netto zlikwidowanych środków trwałych, przychodami z tytułu odsetek, kosztami finansowymi, dodatkimi/ (ujemnymi) różnicami kursowymi, podatkiem dochodowym oraz udziałem w wyniku spółek współkontrolowanych. Różnice pomiędzy EBITDA a wykazanym zyskiem/ (stratą) z działalności operacyjnej obejmują amortyzację, odpisy (oraz ich odwrócenie) z tytułu utraty wartości rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych oraz wartość netto zlikwidowanych środków trwałych

Podsumowanie transakcji



- Odpowiedź na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe oraz zmiany zachowań konsumenckich naszych klientów
- Szansa na poprawę wyników operacyjnych i finansowych
 - Trudne do skopiowania portfolio komplementarnych produktów i usług, stwarzające znaczący potencjał sprzedażowy zarówno do naszej bazy jak i do klientów z rynku
 - Znaczące synergie przychodowe i kosztowe
- Ciągłe budowanie wartości dla naszych akcjonariuszy
- Potencjalnie w pierwszej 10-ce największych polskich firm pod względem kapitalizacji giełdowej oraz wiodąca grupa medialno-telekomunikacyjna w regionie

Komunikacja z rynkiem kapitałowym



Spotkania z **53** przedstawicielami rynku kapitałowego w Polsce w ciągu pierwszych 3 dni od dnia ogłoszenia transakcji

78 spotkań z przedstawicielami zagranicznych funduszy inwestycyjnych w trakcie **2 tygodniowego** roadshow

Pozytywny odbiór komunikacji - brak stanowiska ze strony akcjonariuszy kwestionującego wycenę przejmowanego podmiotu oraz warunki transakcji

Od momentu ogłoszenia wydano **6** raportów analitycznych, **5** zaleca **kupowanie** akcji spółki, średnia wycena **23,2 PLN**

2

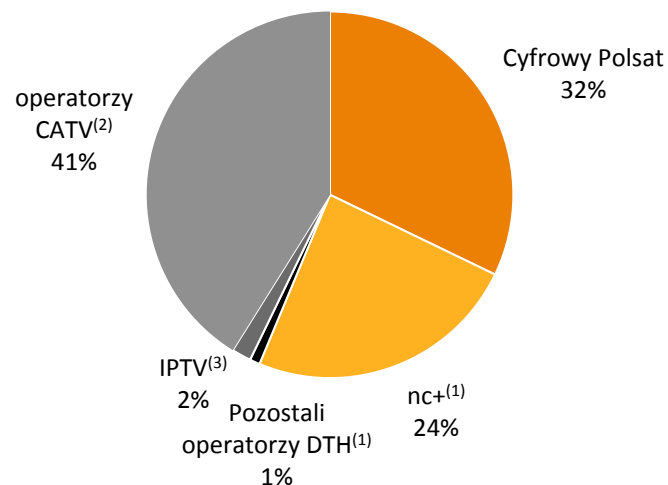
Rynkowy kontekst transakcji

Grupa Cyfrowy Polsat dziś (1)

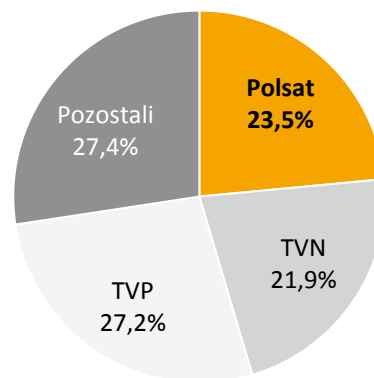


 Jesteśmy największą grupą multimedialną w Polsce

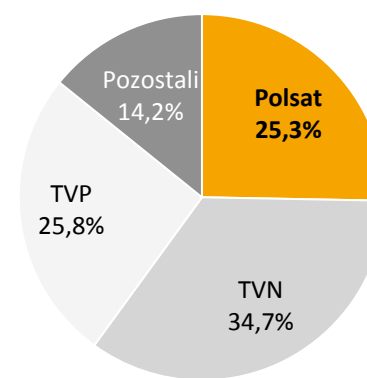
Udział Cyfrowego Polsatu w rynku płatnej telewizji



Udziały Telewizji Polsat w oglądalności oraz w rynku reklamy telewizyjnej⁽⁴⁾



Udział w oglądalności



Udział w rynku reklamy

Źródło: NAM, 2012, wszyscy, 16-49, cała doba, SHR%; Starlink, reklama spotowa i sponsoring, analizy własne (TV Polsat dla danych własnych oraz Starlink dla pozostałych telewizji)

Noty: (1) Na podstawie własnych szacunków oraz danych publikowanych przez operatorów (raporty roczne Grupy TVN S.A. i Grupy Telekomunikacja Polska S.A. za rok 2012)

(2) Na podstawie własnych szacunków oraz danych publikowanych przez PIKE

(3) Na podstawie własnych szacunków oraz danych publikowanych przez operatorów (raporty roczne Grupy Telekomunikacja Polska S.A. i Netia S.A. za rok 2012)

(4) Łącznie z udziałami kanałów TV4 i TV6

Grupa Cyfrowy Polsat dziś (2)



Nr 1 na rynku płatnej telewizji z bazą 3,5 mln abonentów



Wiodąca grupa telewizyjna z ok. 25% udziałem w rynku



Nr 1 wśród platform online wideo z ok. 4 mln użytkowników



Oferta płatnej telewizji mobilnej w technologii DVB-T



Jedyny operator DTH oferujący LTE

...i najbardziej rentowna spółka medialna w Polsce

Lider rynku rozrywki w Polsce.

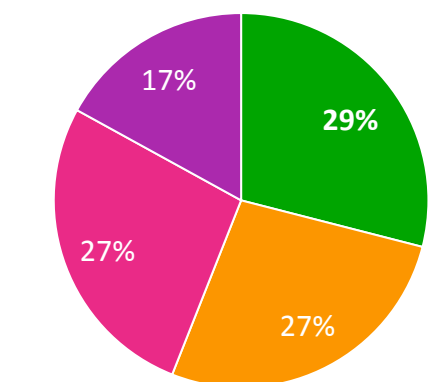
*Tworzymy i dostarczamy najatrakcyjniejszy контент,
przy użyciu najlepszych i najnowocześniejszych technologii,
w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych
i zapewnienia najwyższego poziomu satysfakcji klientów.*

Grupa Polkomtel dziś (1)



Wiodący polski operator komórkowy, z bazą 14,1 mln klientów

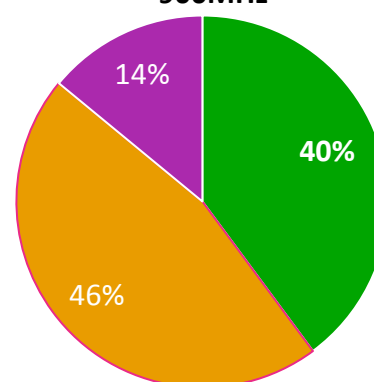
Udział Polkomtela w segmencie kontraktowym⁽¹⁾



■ Plus ■ Orange ■ T-Mobile ■ Play

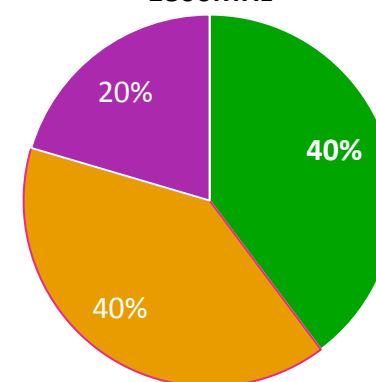
Podział częstotliwości: obecna sytuacja⁽²⁾

900MHz



■ Plus (przy współpracy z Midas)
■ Networks! (Orange 20%, T-Mobile 26%)
■ Play

1800MHz



■ Plus (przy współpracy z Midas)
■ Networks! (Orange 13%, T-Mobile 27%)
■ Play



- 7,4 mln abonentów kontraktowych
- Fokus - dostarczanie klientom najnowszych technologii
 - Ok. 3 mln użytkowników smartfonów
 - Ponad 3 mln klientów aktywnie korzystających z usług transmisji danych
 - Potencjał wprowadzenia nowych produktów i usług (np. usługi bankowe, ubezpieczenia, inteligentny dom, energia, zdrowie, monitoring, itp.)

...i najbardziej rentowny operator telefonii komórkowej w Polsce

Razem stworzymy lidera rynku



3,5 mln gospodarstw domowych, ok.
11,2 mln osób

plus+

14,1 mln klientów



Najlepszy контент
i ogólnopolski zasięg

+

plus+

Atrakcyjne spektrum
i ogólnopolski zasięg

=



LIDER
RYNKU



4 mln użytkowników,
ok. 30% oglądających na
tabletach i smartfonach

plus+

30% użytkowników
tabletów i smartfonów

plus+

Wyjątkowa i unikalna oferta



									
									
Kluczowy контент		X	—	—	—	—	X	—	X
Smartfony		—	—	X	X	X	—	X	X
W domu	Wideo	X	X	—	X	—	X	—	X
	Internet	—	X	X	X	X	X	X	X
	Usługi głosowe	—	X	X	X	X	—	X	X
Poza domem	Wideo	X	—	—	X	—	X	—	X
	Internet	—	—	X	X	X	X	X	X
	Usługi głosowe	—	X	X	X	X	—	X	X

Źródło: strony internetowe operatorów; produkty i usługi własne, świadczone przy wykorzystaniu własnej infrastruktury, lub w modelu MVNO

Nasza wizja ewoluuje



Lider rynku rozrywki i telekomunikacji w Polsce.

Będziemy nadal tworzyć i dostarczać najatrakcyjniejszy контент oraz produkty telekomunikacyjne, przy użyciu najlepszych najnowocześniejszych technologii, w celu świadczenia wysokiej jakości usług zintegrowanych, adresujących zmieniające się potrzeby naszych klientów, utrzymując najwyższy poziom ich satysfakcji

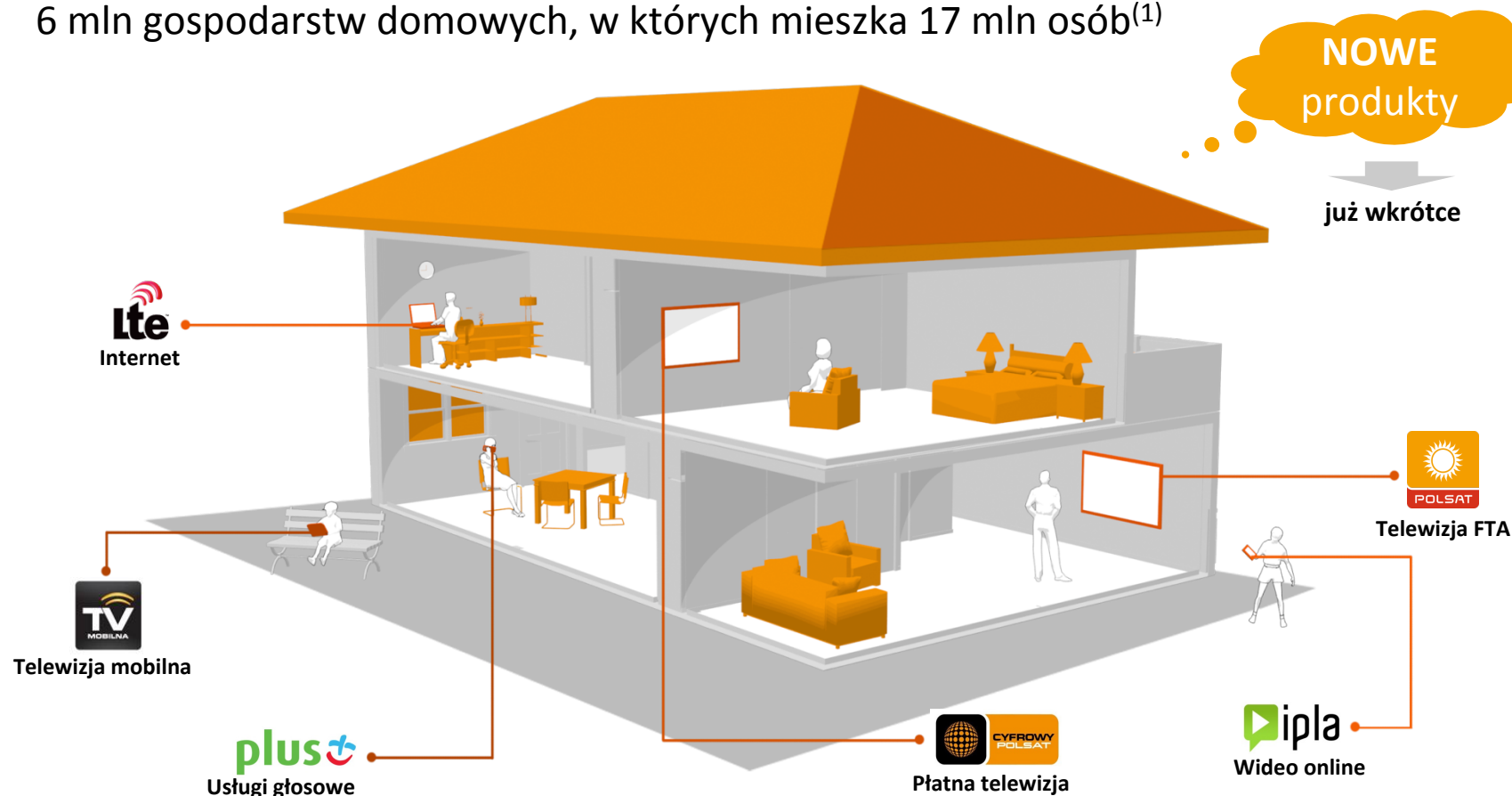
3

**Nasz nowy,
większy rynek**

Dynamicznie rosnący rynek usług dla domu



- Połączona baza klientów stwarza szansę skierowania naszych produktów do około 6 mln gospodarstw domowych, w których mieszka 17 mln osób⁽¹⁾

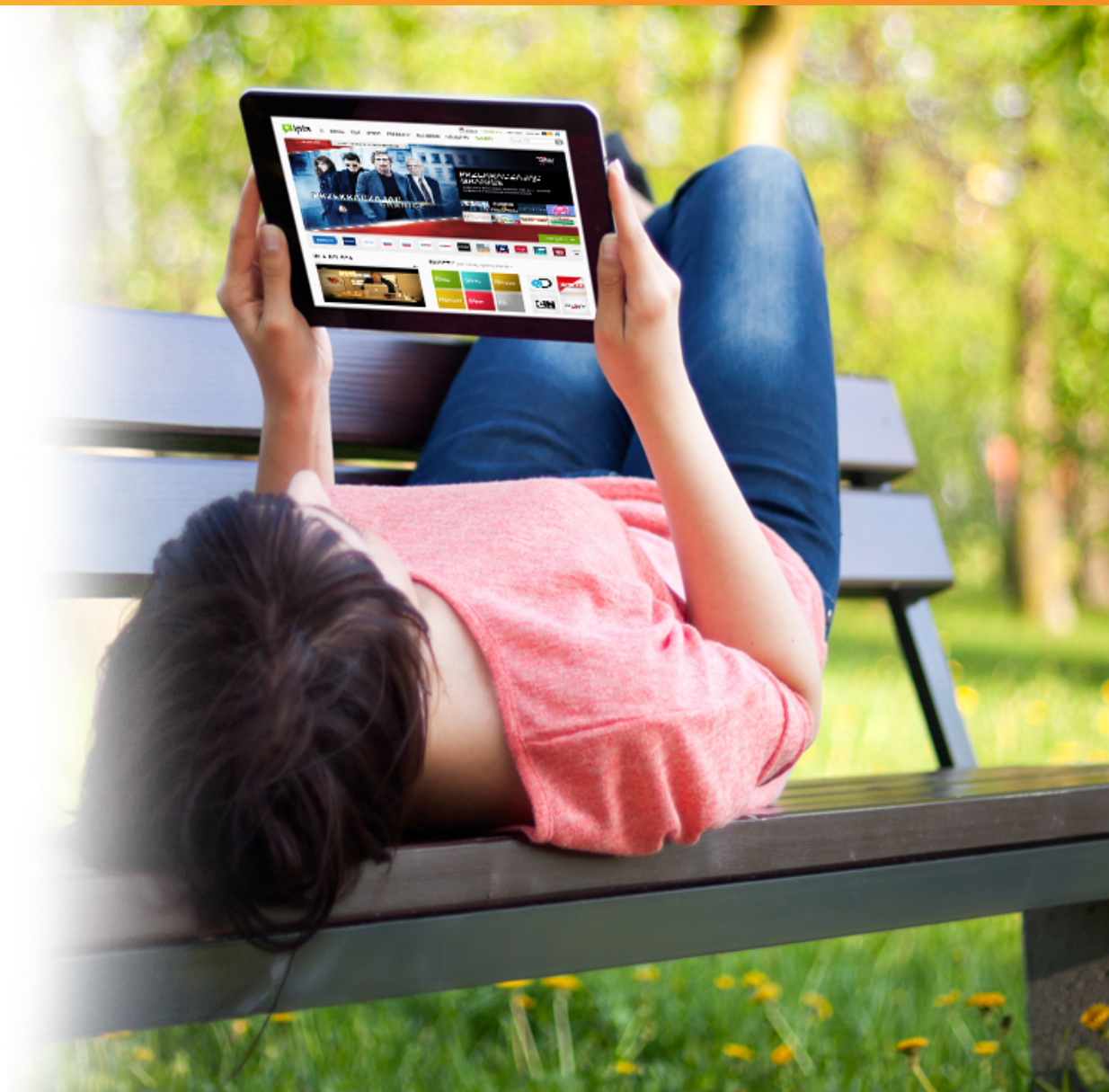


- Przy liczbie ok. 4 urządzeń z ekranem w każdym domu, rynek który zaadresujemy już dziś to ok. 25 mln różnych urządzeń. Rynek ten stale rośnie!

Zmiana zachowań konsumentów (1)



- Konsumentów coraz częściej oglądają wideo na różnych urządzeniach – zarówno w domu jak i poza domem



Zmiana zachowań konsumentów (2)



- 🌐 Konsumentów coraz częściej korzystają z szeregu innych urządzeń w trakcie oglądania telewizji



Zmiana zachowań stymuluje wzrost transmisji danych

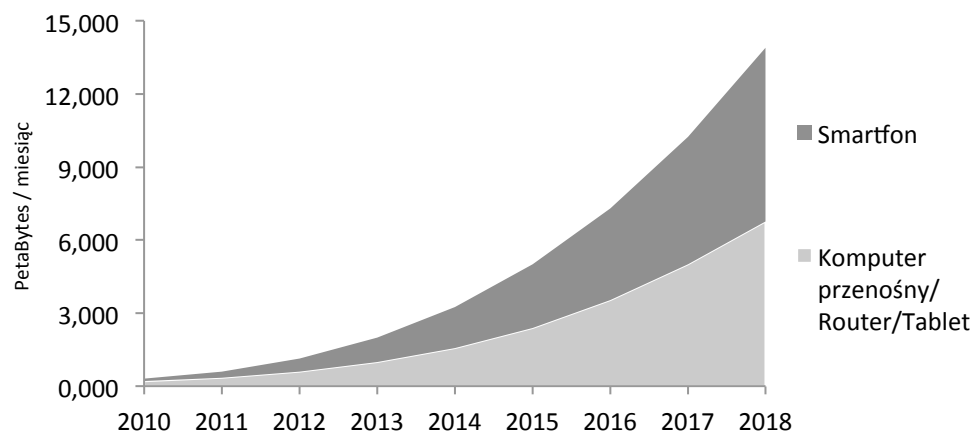


- Konsumpcja wideo na smartfonach stymuluje wzrost wolumenów przesyłanych danych oraz ilości tych urządzeń na rynku

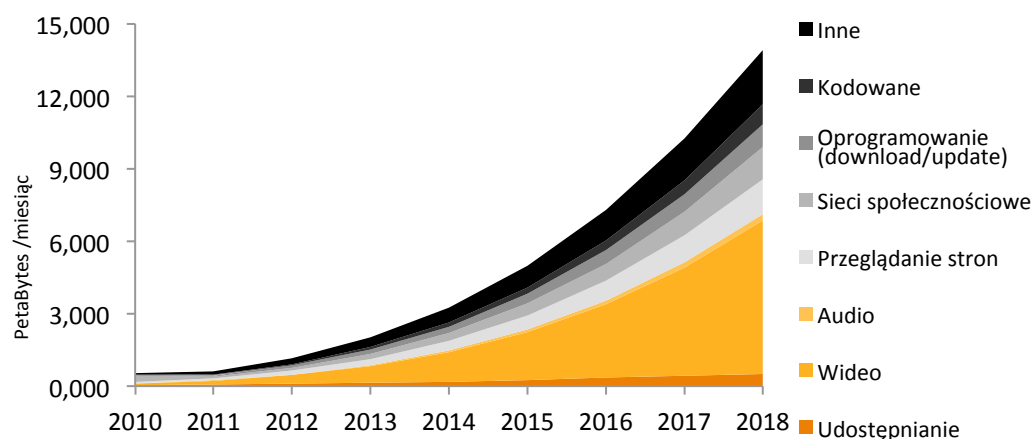
— Przewidywana liczba smartfonów na koniec 2013 r. wyniesie ok. 13,5m – ok. 100% wzrostu r/r(2)

- Kontrola atrakcyjnego kontentu i odpowiednia technologia, poparta efektywnym modelem dystrybucji odpowiednich urządzeń są kluczem do sukcesu

Konsumpcja danych wg typu urządzenia⁽¹⁾



Konsumpcja danych wg aplikacji⁽¹⁾



Nasz контент i nasza technologia



Kontent

PRODUKCJA WŁASNA



NABYTY



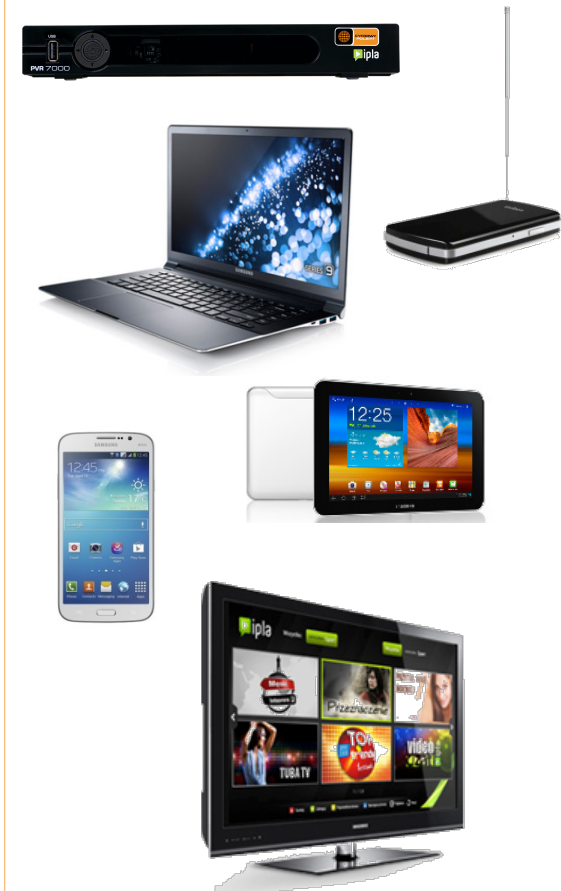
Dystrybucja

SATELITARNA
DTH

NAZIEMNA
DVB-T

MOBILNA
2G, 3G, 4G, LTE

Urządzenia



Zasięg naszych usług transmisji danych

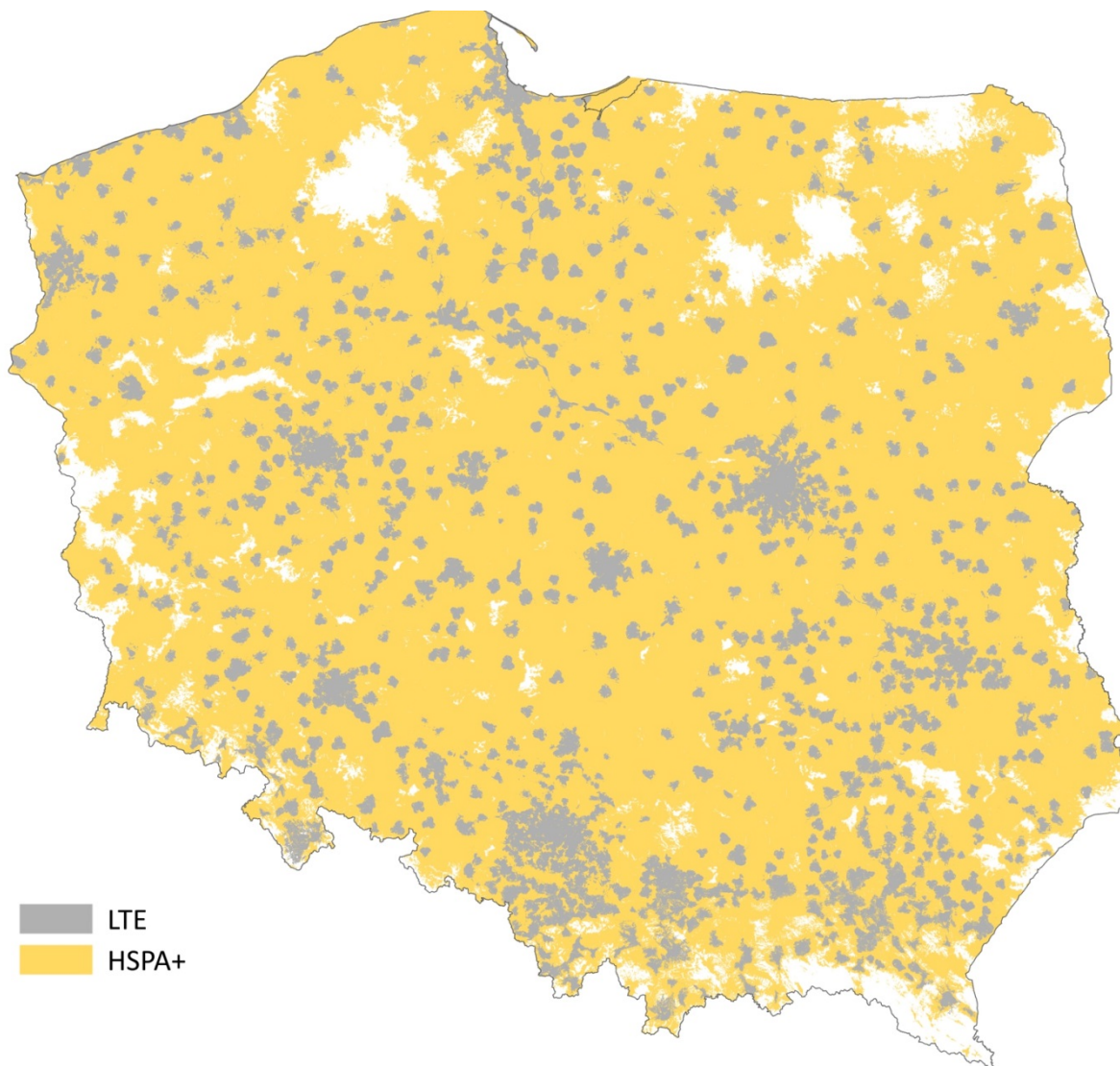


Obecne pokrycie:

- LTE - 62%
- HSPA/HSPA+ - 98%

Plany rozwojowe na rok 2014:

- LTE - 66%
- HSPA/HSPA+ - 99%



Nasza strategia pozostaje niezmienna



Przejęcie Polkomtelu to wyjątkowa okazja na znaczne przyspieszenie realizacji naszej strategii

4

Polkomtel i rynek usług mobilnych

Wiodący operator komórkowy



14,1 mln klientów, w tym 7,4 mln kontraktowych

Szybko rosnąca liczba użytkowników smartfonów, tabletów i laptopów

Przewaga rynkowa rozwoju usług LTE

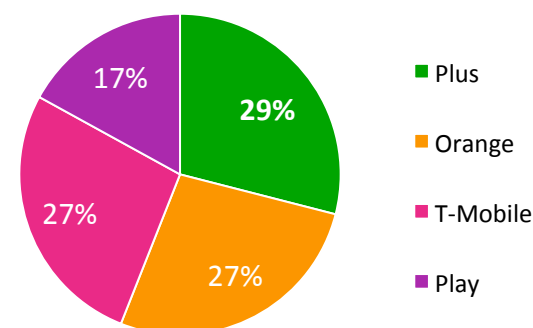
Silny profil finansowy, generujący wysoki poziom gotówki

Atrakcyjna baza klientów

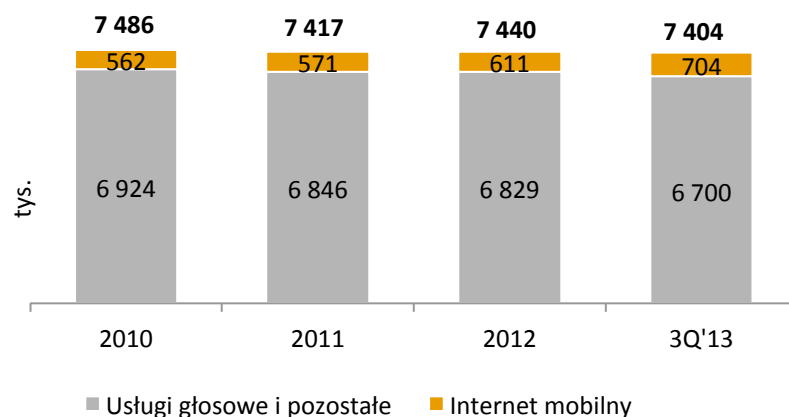


- Polkomtel niezmiennie pozostaje liderem rynku pod względem liczby klientów kontraktowych
- Internet mobilny stanowi silną podstawę dla przyszłego wzrostu

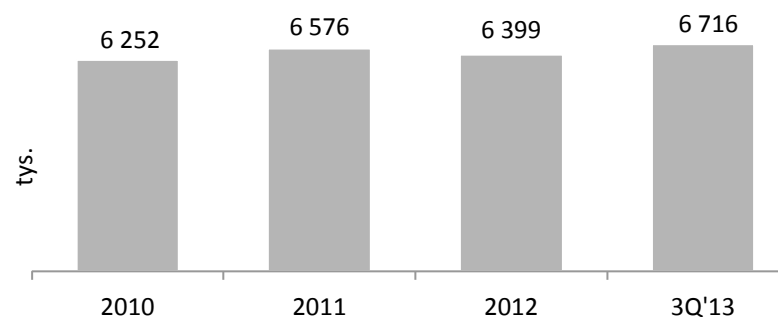
Udziały rynkowe – segment klientów kontraktowych⁽¹⁾



Baza abonentów kontraktowych

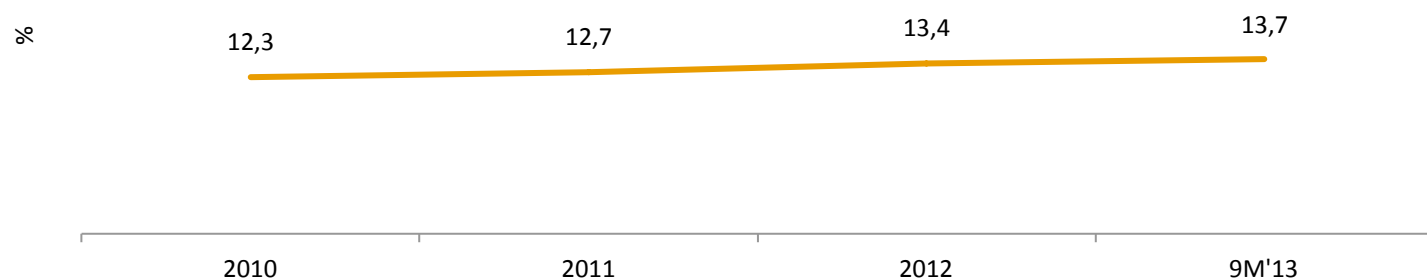


Baza klientów prepaid



- Churn na stabilnym poziomie dzięki wysokiej satysfakcji klientów

Wskaźnik churn – kontrakt (12 m-cy)

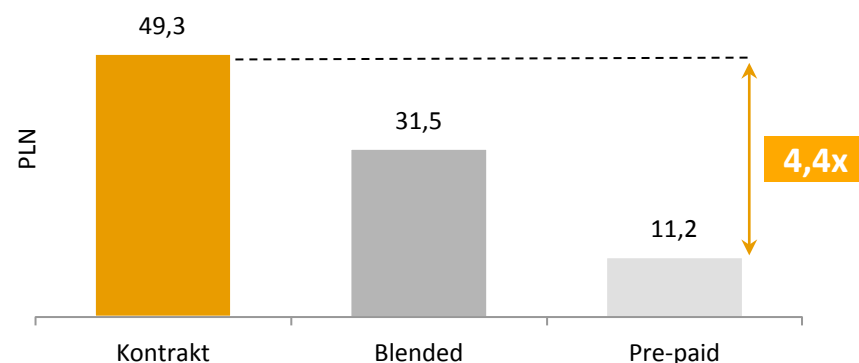


Źródło: Polkomtel

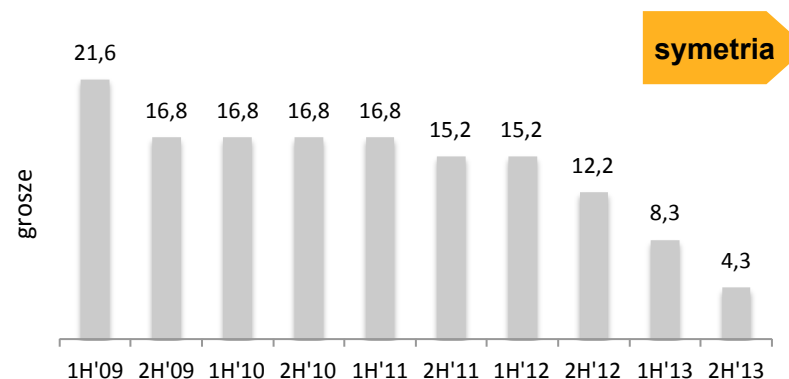
Nota: W odróżnieniu od wskaźnika raportowanego dotychczas przez Polkomtel, powyższy wykres zawiera annualizowany wskaźnik churn. Jako że rynek nie wypracował dotychczas jednej, spójnej metodologii prezentowania wskaźnika churn, nie możemy zagwarantować jego porównywalności z innymi raportami

- Klienci kontraktowi generują atrakcyjny strumień przychodów oraz zapewniają stabilność biznesu
- Dotychczasowa polityka regulacyjna spowodowała spadek ARPU z połączeń przychodzących⁽²⁾.
- Efekt ten dotyczy całego rynku, jednakże największe zmiany już się dokonały

ARPU (detaliczne)⁽¹⁾ – YTD 3Q'13



Zmiany MTR (połączenia głosowe)⁽³⁾



Źródło: Polkomtel, UKE

Nota: (1) ARPU detaliczne dotyczy jedynie przychodów z abonamentu oraz połączeń wychodzących; (2) ARPU z połączeń przychodzących uwzględnia przychody z regulowanych stawek MTR

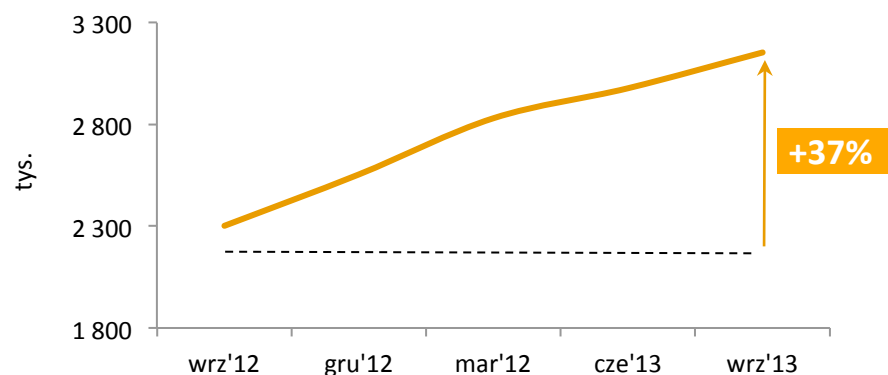
(3) Stawki MTR dla połączeń przychodzących dla operatorów zasiedziałych (Plus, T-Mobile, Orange), począwszy od 1H'13 również Play

Wzrost usług transmisji danych

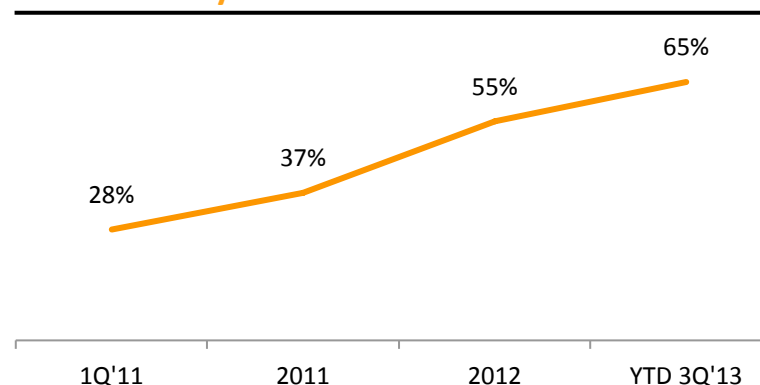


- Rosnąca jakość i dostępność usług transmisji danych (w tym LTE) powoduje dynamiczny wzrost liczby urządzeń i aktywnych użytkowników
- Przekłada się to na stale rosnący strumień dodatkowych przychodów

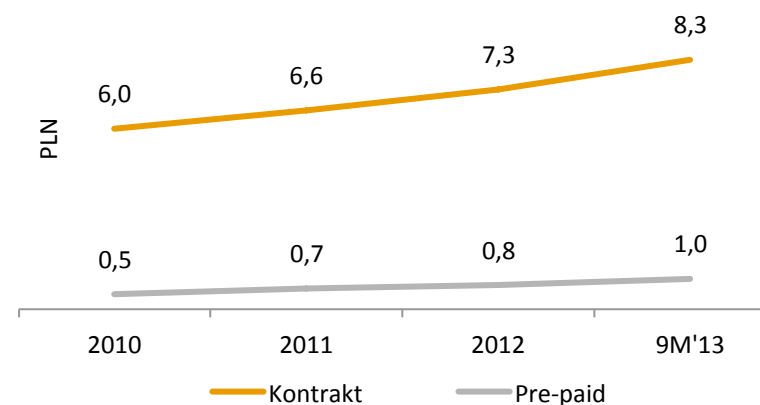
Wzrost aktywnych użytkowników usługi transmisji danych⁽²⁾



Udział smartfonów w sprzedaży aparatów telefonicznych



ARPU detaliczne z usług transmisji danych⁽²⁾



Źródło: Polkomtel

Nota: (1) Zawiera użytkowników dedykowanych taryf kontraktowych Internetu mobilnego jak również pozostałych klientów, których transfer danych przekraczał 1MB w danym miesiącu

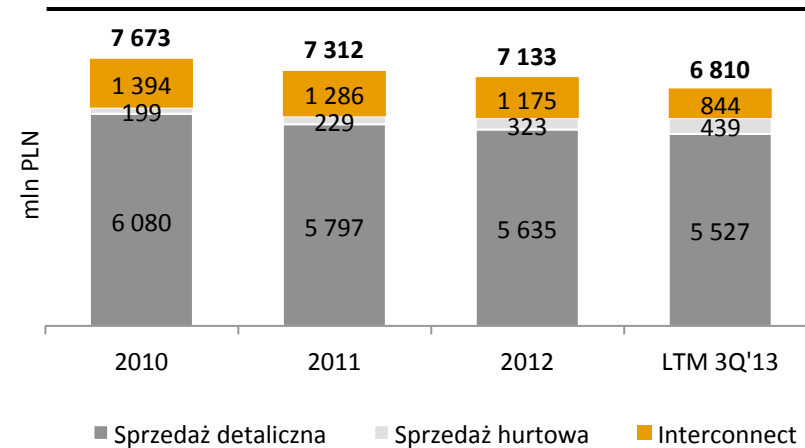
(2) ARPU detaliczne z usług transmisji danych dotyczy całkowitych przychodów z tych usług, podzielonych przez całkowitą liczbę klientów zarówno kontraktowych, jaki pre-paid

Stabilny i wysoce efektywny biznes

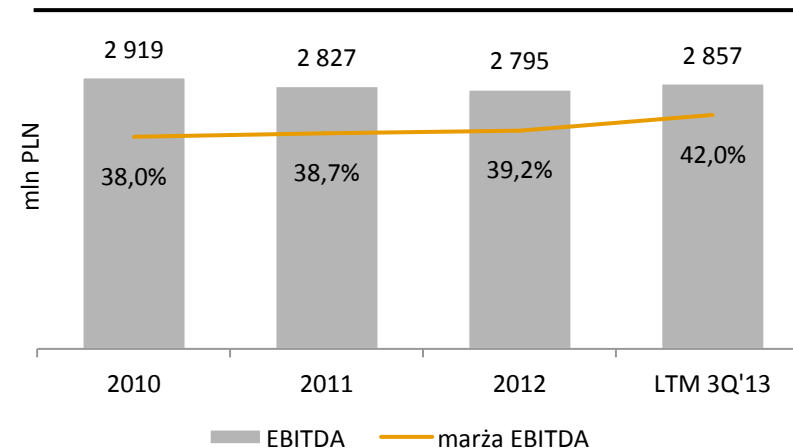


- Łączne przychody ze sprzedaży detalicznej i hurtowej na stabilnym poziomie
- Całkowite przychody na rynku pozostawały historycznie pod wpływem regulacji stawek MTR, jednakże największe zmiany już się dokonały
- Niezmiennie wysoki wskaźnik EBITDA dzięki konsekwentnej dyscyplinie kosztowej

Przychody⁽¹⁾



EBITDA^(1,2)



Źródło: Polkomtel

Nota: (1) 2010-2012 audytowane; LTM 3Q'13 nieaudytowane

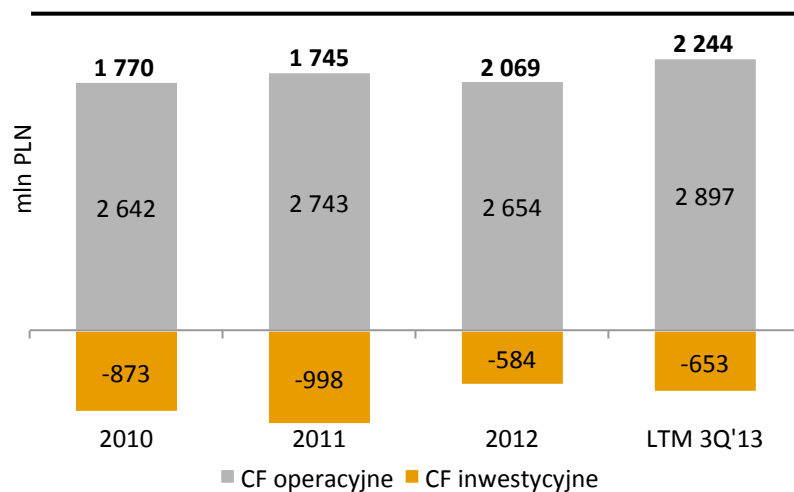
(2) Patrz nota (2) na slajdzie 15

Silne przepływy pieniężne

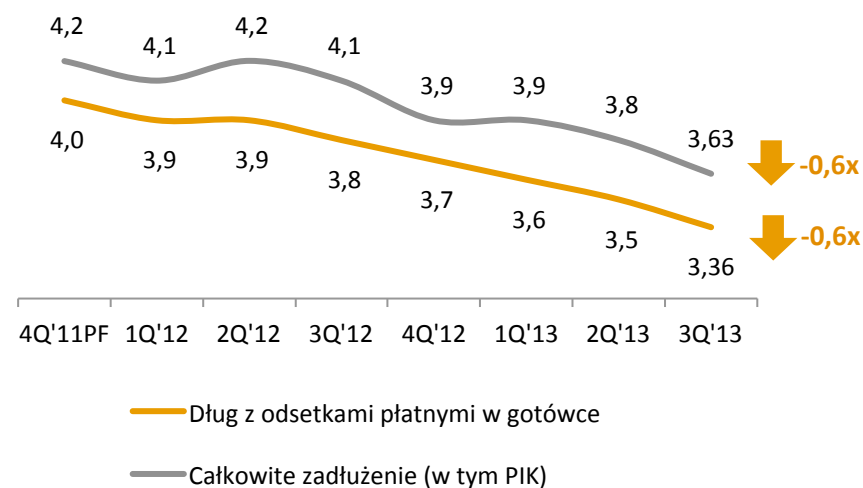


- Stabilne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wspierają strategię oddłużenia

Przepływy pieniężne netto



Wskaźnik zadłużenia (dług netto/EBITDA)

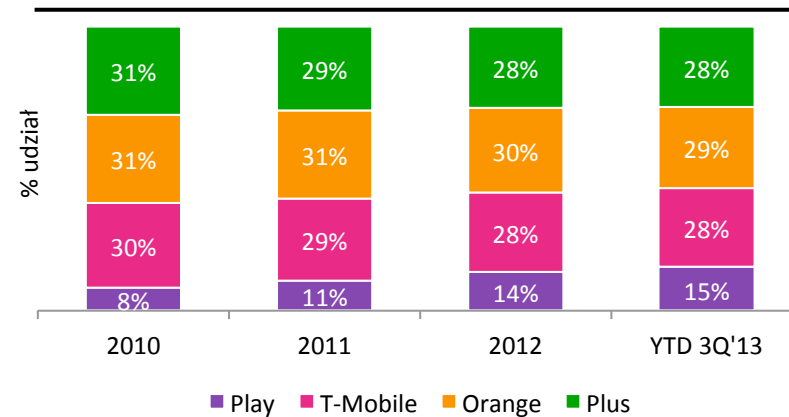


Silna pozycja rynkowa



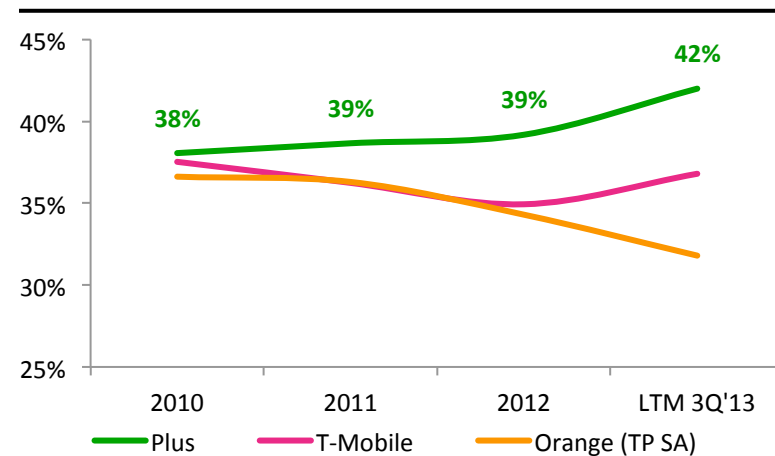
- Znaczące udziały rynkowe wg przychodów

Całkowite przychody na rynku⁽¹⁾



- Niezmiennie najwyższa rentowność EBITDA w branży, osiągnięta dzięki stabilnej bazie wysoce wartościowych klientów kontraktowych oraz konsekwentnej polityce optymalizacji kosztów

Rentowność EBITDA⁽¹⁾



Polkomtel - podsumowanie



Wysoko rentowny i stabilny biznes

Wartościowa baza klientów kontraktowych

Lider wdrażania technologii LTE

**Pozycja rynkowa i wyniki Polkomtela
mogą ulec dalszej poprawie...**

5

Synergie

Maksymalizacja przychodów od klientów

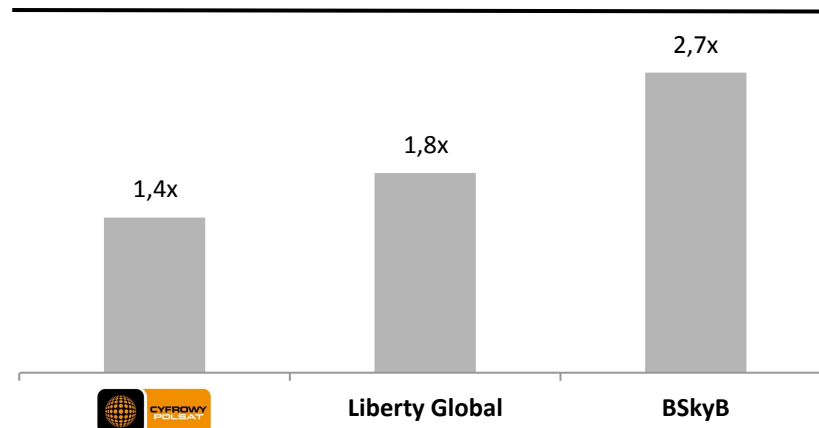


- Wzrost ARPU stymulowany przez multiplikację liczby produktów
- Naszym celem jest maksymalizacja liczby produktów na klienta:

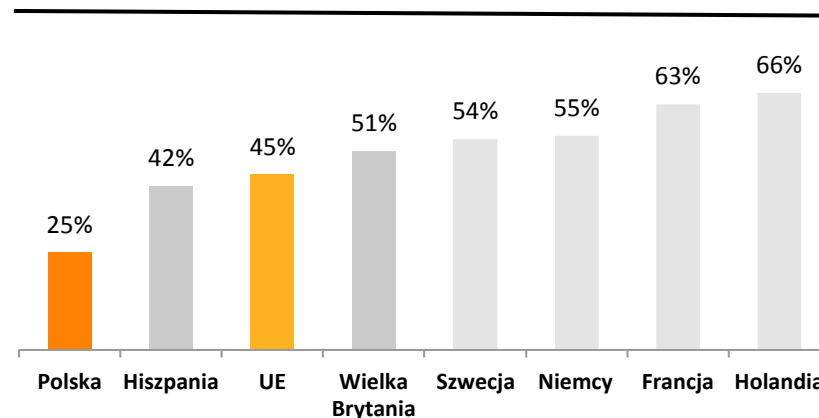
- Kontent
- Płatna telewizja (satelitarna)
- Multiroom
- Catch-up TV
- VOD/PPV
- Telewizja mobilna (DVB-T)
- Internet mobilny (transfer danych)
- Platforma online wideo – ipla
- Usługi głosowe
- Usługi dodane
- Inne nowe produkty

- Polski rynek usług zintegrowanych powinien osiągnąć poziom UE

Liczba produktów na klienta



Nasycenie rynku usług zintegrowanych w Europie

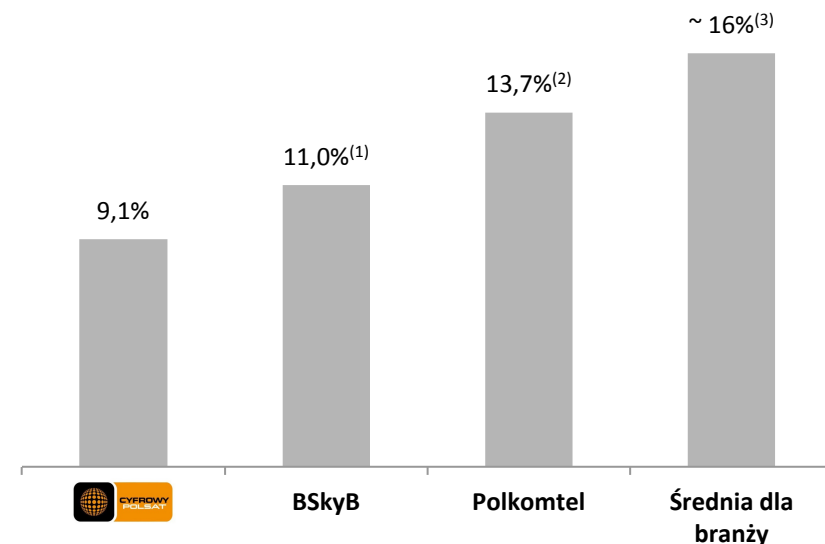


Poprawa satysfakcji klientów



- Większa liczba produktów oraz ich wyższa jakość spowodują wzrost satysfakcji naszych klientów
- Wzrost liczby oferowanych produktów powinien pozwolić nam kontrolować wskaźnik churn
- Nasze dotychczasowe doświadczenia wskazują na to, że każdy dodatkowy produkt powoduje zmniejszenie wskaźnika churn o ok.20%⁽⁴⁾

Najlepszy wskaźnik churn



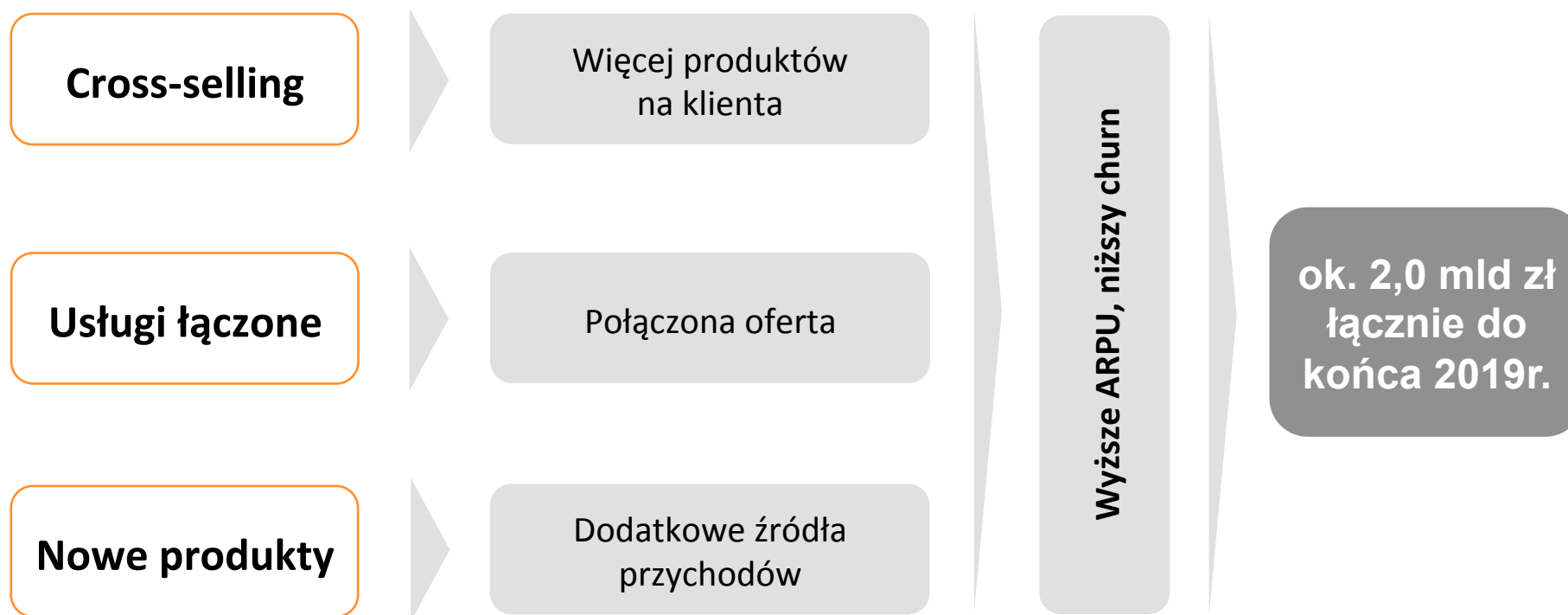
Źródło: (1) BSkyB (prezentacja wyników 3Q'13)

(2) Polkomtel

(3) Analizy własne

(4) Analizy własne, na podstawie grupy klientów posiadających jednocześnie usługę DTH i mobilny Internet

Synergie przychodowe



Synergie kosztowe



Synergie finansowe



Koszty finansowe

Niższe odsetki

Lepsze warunki

**ok. 0,5 mld zł
łącznie do
końca 2019r.**

Synergie - podsumowanie



Znaczące synergie operacyjne wynoszące łącznie ok. 3,5 mld zł do końca 2019 roku

Synergie kosztowe i przychodowe powinny wpłynąć na wzrost marży EBITDA pro forma o ok. 2 pkt % do końca 2016 roku

Synergie przychodowe i kosztowe powinny przynieść dalszy wzrost marży EBITDA pro forma o kolejne ok. 1,5 pkt % w latach 2017-2019

Synergie finansowe korzystnie wpłyną na saldo z działalności finansowej

6

Szczegóły transakcji

Etapy transakcji



Etap I:

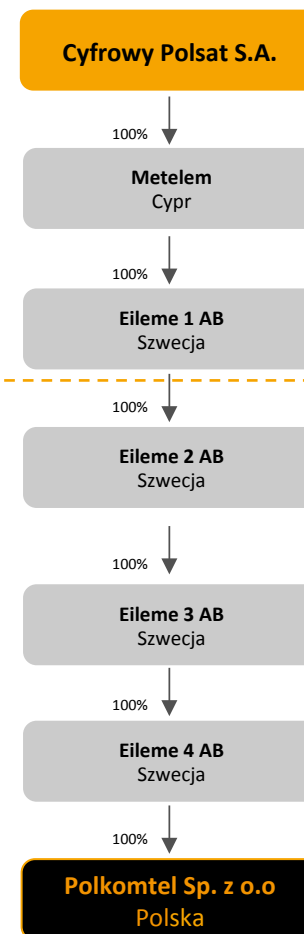
1. Nabycie Metelem
2. Refinansowanie długu Cyfrowego Polsatu
3. Spłata obligacji *PIK Notes* (Eileme 1)

Przewidywane zakończenie – 2Q 2014

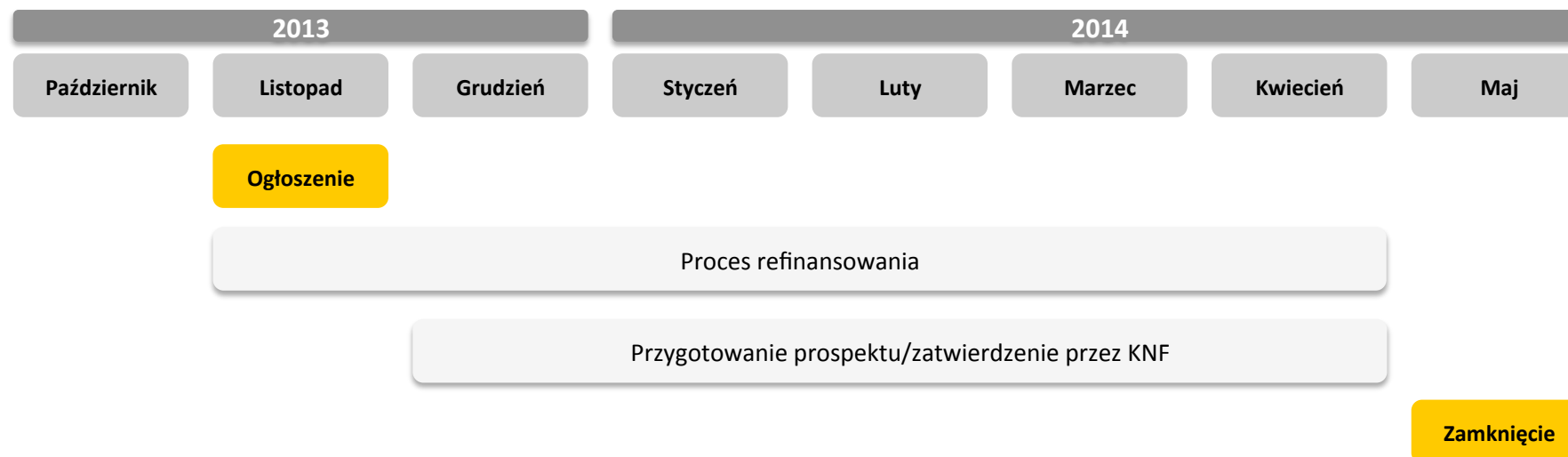
Etap II:

1. Refinansowanie pozostałych instrumentów dłużnych grupy Metelem
2. Likwidacja pośrednich spółek celowych

Przewidywane zakończenie – 2016



Orientacyjny harmonogram zamknięcia transakcji

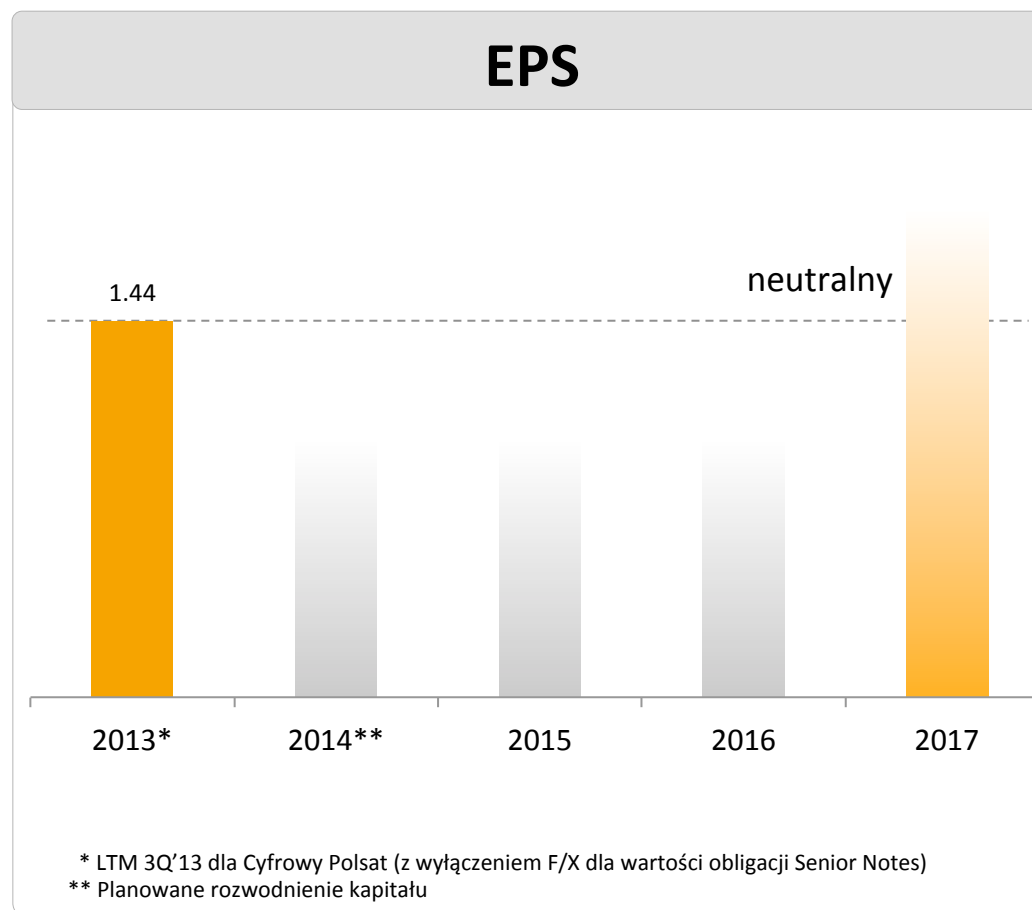


Kluczowe daty		
14 listopada	– Ogłoszenie	Marzec/Kwiecień 2014 – Zakończenie przez CP procesu refinansowania
15.11-30.11	– Roadshow	Kwiecień 2014 – Finalizacja prac i zatwierdzenie prospektu przez KNF
Styczeń 2014	– Zgoda NWZ	Maj 2014 – Wprowadzenie akcji do obrotu na GPW
		Do końca maja 2014 – Planowana data zamknięcia

Zysk na akcję - EPS

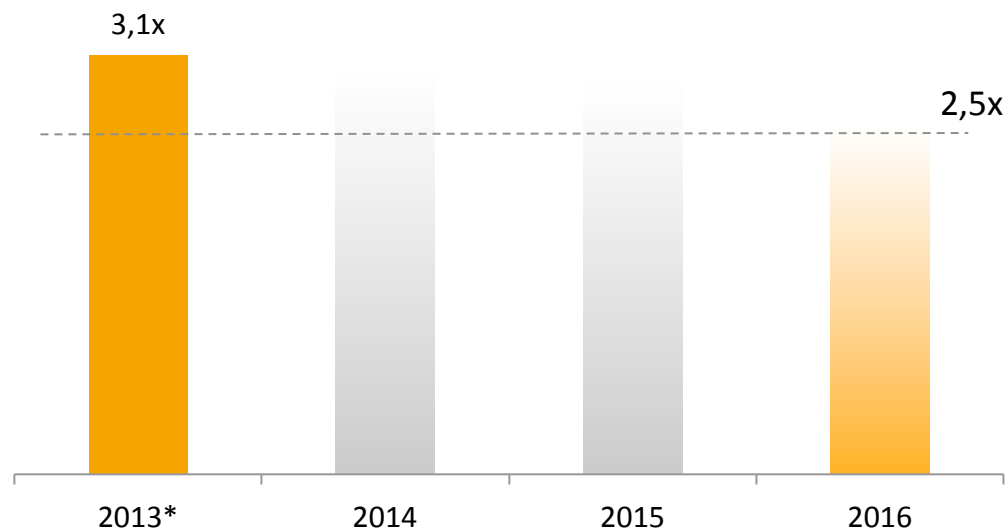


- Zamknięcie transakcji i rozwodnienie kapitału planowane na maj 2014 r.
- Oczekujemy neutralizacji wpływu transakcji na wskaźnik EPS maksymalnie w przeciągu 3 lat od zamknięcia transakcji (bez uwzględniania efektu wahań kursowych)



- Łączne zadłużenie pro forma (LTM 3Q'13) na poziomie 3,1x dług netto/EBITDA
- Celem Zarządu jest obniżenie wskaźnika całkowitego zadłużenia do poziomu poniżej 2,5x do końca 2016 roku (bez uwzględniania efektu wahań kursowych)
- Ponowna weryfikacja polityki dywidendy po obniżeniu wskaźnika dług netto/EBITDA do poziomu poniżej 2,5x

Zmniejszenie zadłużenia



* LTM 3Q'13 - zadłużenie pro forma

7

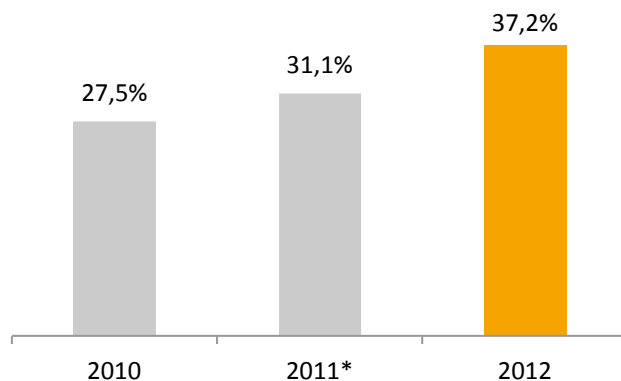
Podsumowanie

Mamy doświadczenie w realizacji synergii – akwizycja TV Polsat



Synergie

**Zapowiedziane dodatkowe
2 pkt% EBITDA w ciągu 2 lat**

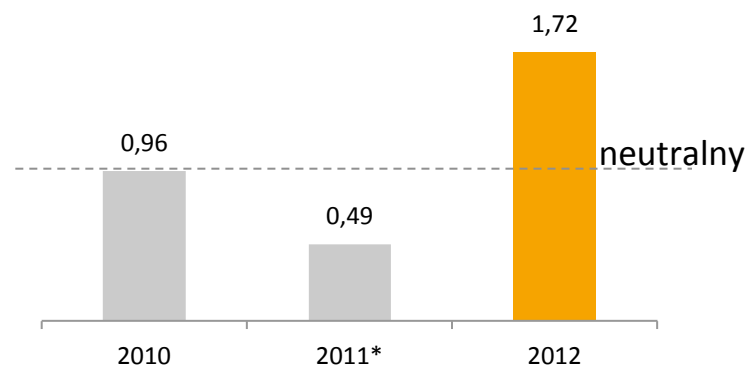


Zrealizowane

* Konsolidacja TV Polsat od kwietnia'11

EPS

**Zapowiedziana neutralizacja
EPS w ciągu 2 lat**



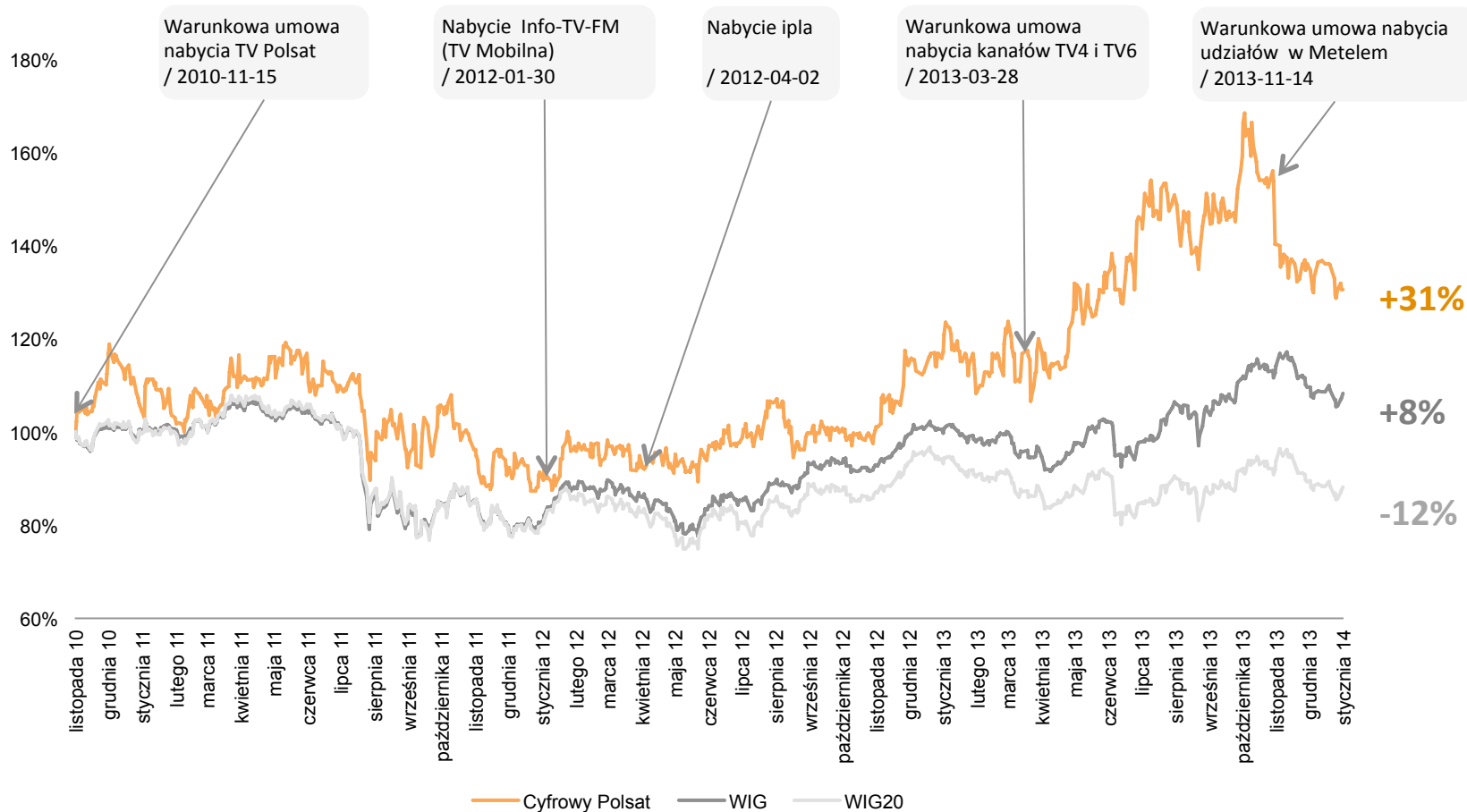
Zrealizowane

* Rozwodnienie akcji po akwizycji TV Polsat

Konsekwentnie budujemy wartość spółki dla naszych akcjonariuszy



- Od momentu ogłoszenia transakcji nabycia TV Polsat kurs akcji Cyfrowego Polsatu przewyższył wynik indeksu WIG 20 o ponad 40%



- Transakcja ułatwi nam sprostanie wymaganiom dynamicznie ewoluującego rynku oraz zmieniających się zachowań i oczekiwań naszych klientów
- Jest to dla nas wyjątkowa okazja do przyspieszenia realizacji naszej strategii, a co za tym idzie poprawy naszych wyników operacyjnych i finansowych
- Mamy doświadczenie w budowaniu wartości spółki dla naszych akcjonariuszy- zamierzamy je wykorzystać w tej transakcji aby w dalszym ciągu realizować ten cel

8

Q&A

9

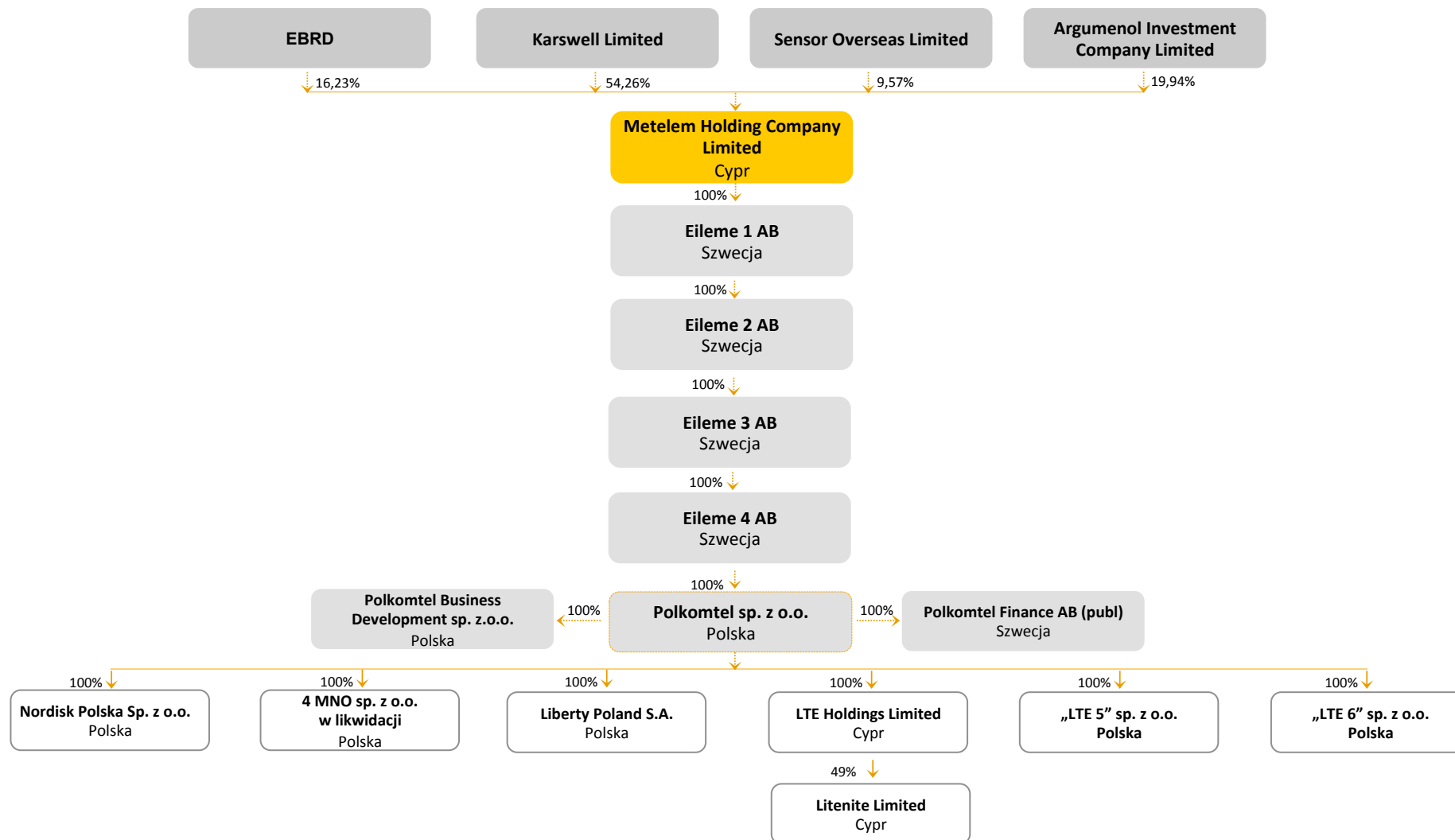
Załączniki

Fairness opinion



- W toku negocjacji Zarząd Cyfrowego Polsatu zlecił EY sporządzenie opinii o godziwości ceny transakcyjnej dotyczącej nabycia udziałów w spółce Metelem Holdings Limited („Metelem”).
- Metelem poprzez udziały w spółkach holdingowych Eileme 1 AB („Eileme 1”), Eileme 2 AB („Eileme 2”), Eileme 3 AB („Eileme 3”) oraz Eileme 4 AB („Eileme 4”), jest właścicielem 100,0% udziałów w Polkomtel Sp. z o.o. („Polkomtel”).
- EY odbyła serię spotkań z Zarządem Polkomtel oraz otrzymała długoterminowe skonsolidowane prognozy ekonomiczno-finansowe Eileme 2 i inne materiały niezbędne do oszacowania wartości godziwej Metelem.
- EY dokonała niezależnego oszacowania wartości godziwej Metelem, biorąc pod uwagę otrzymane dane oraz przy zastosowaniu standardowych metod szacowania wartości godziwej.
- Na potrzeby oszacowania wartości godziwej udziałów w Metelem:
 - EY przeprowadził wycenę Eileme 2 w oparciu o:
 - Podejście dochodowe (metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych) w oparciu o długoterminowe prognozy ekonomiczno-finansowe.
 - Podejście rynkowe (porównawcze), w oparciu o notowania akcji spółek o podobnym profilu działalności.
 - Podejście rynkowe (porównawcze), w oparciu o transakcje dotyczące porównywalnych spółek zrealizowane na rynku niepublicznym.
 - Następnie wartość udziałów w Eileme 1 została oszacowana metodą skorygowanych aktywów netto z uwzględnieniem wartości godziwej udziałów w Eileme 2, oszacowanej metodami opisanymi powyżej.
 - W kolejnym kroku wartość udziałów w Metelem została oszacowana metodą skorygowanych aktywów netto z uwzględnieniem wartości godziwej udziałów w Eileme 1, oszacowanej metodą opisaną powyżej.
- W opinii EY przedstawionej Zarządowi Cyfrowego Polsatu przed ogłoszeniem niniejszej transakcji, proponowane w transakcji warunki cenowe są godziwe z punktu widzenia ogółu akcjonariuszy Cyfrowego Polsatu.

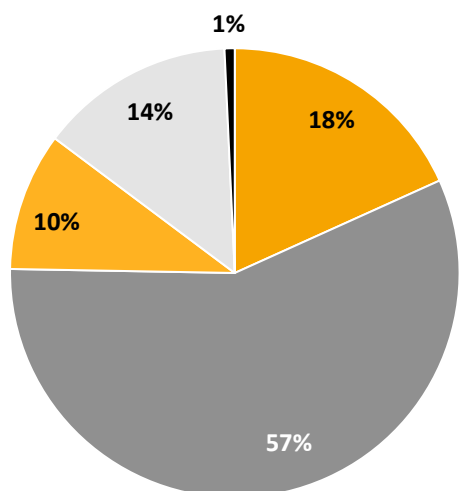
Obecna struktura grupy holdingowej



Profil firmy zorientowany na klienta

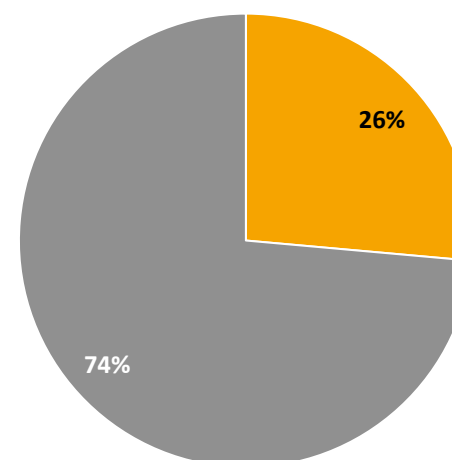


Struktura przychodów LTM 3Q'13



- Przychody detaliczne - Cyfrowy Polsat
- Przychody detaliczne - Polkomtel
- Przychody hurtowe - Cyfrowy Polsat
- Przychody hurtowe - Polkomtel
- Pozostałe przychody

Struktura EBITDA LTM 3Q'13



- Cyfrowy Polsat
- Polkomtel

Struktura zadłużenia (Metelem)

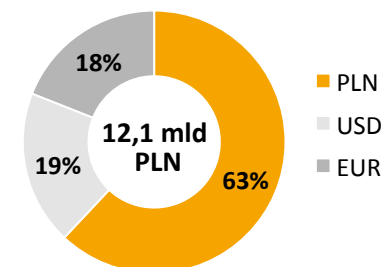


Struktura zadłużenia, na 30 września 2013

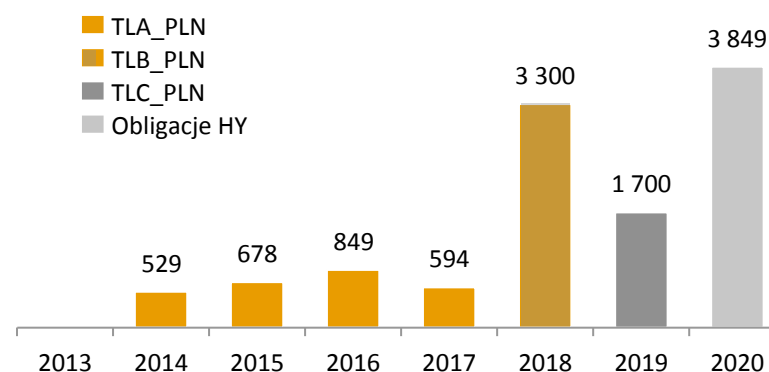
	Razem (mln zł)	%	Oprocentowanie
Gotówka	-1 887		
Term Loan A (PLN)	2 634	22%	WIBOR 3M + marża
Term Loan B (PLN)	3 277	27%	WIBOR 3M + marża
Term Loan C (PLN)	1 686	14%	WIBOR 3M + marża
Razem dług zabezpieczony⁽¹⁾	7 597		
HY notes (EUR ⁽²⁾)	2 203	18%	11,75%
HY notes (USD ⁽³⁾)	1 527	13%	11,625%
Razem dług gotówkowy ⁽¹⁾	11 327		
PIK notes (USD ⁽³⁾)	729	6%	14,25%
Razem dług netto⁽¹⁾	10 169		
RCF (PLN, obecnie niewykorzystany)	300		WIBOR 3M + marża

Rating i struktura walutowa zadłużenia ⁽¹⁾

	Moody's	S&P
Rating korporacyjny	B1, stabilna	BB-, stabilna
HY notes	B3, stabilna	B, stabilna
PIK notes	Caa1, stabilna	B, stabilna



Zapadalność długu (mln zł, bez PIK) ⁽⁴⁾



Źródło: Polkomtel

Nota: (1) Wartość bilansowa z wyłączeniem leasingu finansowego oraz zobowiązań wynikających z instrumentów zabezpieczających;
(2) Kurs EUR/PLN 4,2163 na dzień 30 września 2013; (3) Kurs USD/PLN 3,1227 na dzień 30 września 2013; (4) Wartości nominalne

Polkomtel – wyniki operacyjne



Statystyki		2010	2011	2012	YTD 3Q'12	YTD 3Q'13
Całkowita liczba raportowanych abonentów		13 737,5	13 993,3	13 838,6	13 770,6	14 120,3
Kontrakt	tys.	7 485,7	7 417,0	7 439,5	7 413,4	7 404,2
W tym Mobilny Internet		562,0	570,9	611,0	589,4	703,6
Prepaid		6 251,8	6 576,3	6 399,1	6 357,2	6 716,1
Średnio miesięczny wskaźnik churn						
Kontrakt	%	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
Prepaid		4,9	4,1	4,5	4,5	4,2
Łączne ARPU (połączenia wychodzące I przychodzące)		44,6	40,7	39,5	39,6	35,6
Kontrakt	PLN	67,5	62,6	60,3	60,5	55,2
Prepaid		17,9	16,0	15,5	15,7	13,2
Łączne ARPU (połączenia wychodzące)		36,7	33,8	33,1	33,2	31,5
Kontrakt	PLN	56,3	52,6	51,1	51,2	49,3
Prepaid		13,8	12,7	12,4	12,5	11,2
ARPU z transmisji danych (połączenia wychodzące)						
Kontrakt	PLN	6,0	6,6	7,3	7,2	8,3
Prepaid		0,5	0,7	0,8	0,8	1,0

Polkomtel – definicje KPI (1)



ARPU – przychody z usług dzielone przez średnią raportowaną liczbę kart SIM (uśrednioną bazę abonencką) za dany okres. ARPU jest wyliczane za okresy miesięczne, więc roczne i kwartalne wskaźniki ARPU są liczone na podstawie średnich miesięcznych poziomów przychodów z usług. (Zgodnie z definicją, wskaźnik ARPU uwzględnia opłaty za połączenia przychodzące, natomiast wyłączone są pewne źródła przychodów, jakie mogą być uwzględniane w tym wskaźniku przez innych operatorów, np. przychody detaliczne z usług stacjonarnych, przychody z usług roamingowych świadczonych na rzecz abonentów innych krajowych i zagranicznych sieci komórkowych oraz z usług tranzytu połączeń, opłaty aktywacyjne, przychody ze sprzedaży aparatów i akcesoriów, przychody z tytułu niewykorzystanej wartości doładowań w usługach przedpłaconych, kary naliczane klientom kontraktowym z tytułu rozwiązania umowy przed końcem okresu jej obowiązywania, wpływ wartości zobowiązań z tytułu programów lojalnościowych na strumień przychodów, przychody z usług SMSC, oraz przychody z pewnych innych usług. Przy wyliczaniu ARPU przychody nie są kompensowane z kosztem z tytułu zakupu treści, zapłaconym zewnętrznym dostawcom.)

Raportowana średnioroczna liczba kart SIM jest obliczana jako średnia ze średnich miesięcznych. Średnia miesięczna liczba raportowanych kart SIM jest obliczana jako średnia liczby kart SIM z początku miesiąca oraz z końca miesiąca.

ARPU z transmisji danych (Data ARPU) przedstawia przychody pochodzące bezpośrednio z użycia transmisji danych w ujęciu na abonenta, z wykorzystaniem smartfonów oraz mniej zaawansowanych aparatów w połączeniu z dedykowanymi usługami szerokopasmowej transmisji mobilnej, jednakże z wyłączeniem opłat z tytułu abonamentów obejmujących zarówno usługi głosowe jak i transmisję danych. Przychody z abonamentu dla dedykowanych usług szerokopasmowej mobilnej transmisji danych są uwzględnione w ARPU z transmisji danych.

Churn (stopa rezygnacji z usług) – całkowita liczba kart SIM, w stosunku do których umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych zostały rozwiązane, a w przypadku segmentu usług przedpłaconych są to konta, dla których użytkownicy nie dokonali doładowania przed upływem okresu ważności konta (generalnie 12 miesięcy od daty wygaśnięcia możliwości korzystania z usług płatnych lub 12 miesięcy od daty całkowitego wykorzystania limitu). Churn dla aktywacji kontraktowych (abonamentowych lub mix) lub w segmencie usług przedpłaconych uwzględnia również abonentów migrujących pomiędzy segmentami w trakcie danego okresu.

Liczba abonentów jest raportowana na podstawie liczby kart SIM zarejestrowanych w sieci, które nie zostały zdezaktywowane. W przypadku klientów usług przedpłaconych, karty SIM ulegają dezaktywacji jeśli użytkownik nie doładuje konta przed upływem terminu ważności konta (generalnie 12 miesięcy od daty wygaśnięcia możliwości korzystania z usług płatnych, lub 12 miesięcy od daty całkowitego wykorzystania limitu)

Udział w rynku wg raportowanej liczby abonentów - procentowy udział w rynku (określony wg raportowanej liczby abonentów) posiadany przez daną firmę.

Penetracja (Penetration) – stosunek raportowanej liczby kart SIM umożliwiających dostęp do usług sieci komórkowej do całkowitej liczby ludności kraju. Odnośnie smartfonów – **penetracja smartfonami** oznacza stosunek abonentów używających smartfonów do całkowitej bazy aktywnych abonentów. Penetracja jest wyrażona w procentach.

Polkomtel – definicje KPI (2)



Abonenci kontraktowi – to klienci usług abonamentowych (klienci indywidualni i klienci biznesowi korzystający z usług głosowych, dedykowanych mobilnych usług transmisji szerokopasmowej / CDMA lub usług typu M2M) lub klienci korzystający z usług mix (klienci korzystający z jednej z taryf mix, np. MixPlus, będących taryfami kontraktowymi opartymi o rozwiązania przedpłacone, połączone ze sprzedażą subsydiowanego aparatu oraz obowiązkiem dokonywania określonej liczby doładowań o określonej wartości, co najmniej raz na 30 dni, do czasu wygaśnięcia umowy).

Abonenci usług przedpłaconych lub raportowani abonenci usług przedpłaconych – abonenci korzystający z jednej z ofert usług przedpłaconych, których konta nie zostały dezaktywowane lub którzy nie przenieśli się na usługę abonamentową lub mix. W każdej ofercie przedpłaconej karta SIM może zostać doładowana w dowolnym momencie. Taryfy usług przedpłaconych nie zawierają miesięcznych opłat abonamentowych, a abonenci muszą nabyć aparaty we własnym zakresie. Liczba abonentów usług przedpłaconych jest raportowana na podstawie liczby kart SIM, które są dezaktywowane jeśli użytkownik nie dokona doładowania konta przed wygaśnięciem okresu ważności (który generalnie wynosi 12 miesięcy od momentu zablokowania możliwości korzystania z usług płatnych lub całkowitego wykorzystania limitu konta).

Abonenci aktywni – całkowita, raportowana liczba abonentów z wyłączeniem nieaktywnych abonentów usług przedpłaconych. Abonenci nieaktywni to tacy, którzy wykorzystali już cały dostępny limit (kwotę doładowań) lub w przypadku których wygasł już okres ważności konta dla usług wychodzących. Po dokonaniu doładowania konta przez nieaktywnego abonenta i uzyskaniu przez niego możliwości generowania połączeń płatnych, staje się on ponownie abonentem aktywnym.

Zasięg sieci – o ile nie wskazano inaczej, to jest to obszar, w ramach którego sygnał sieci komórkowej jest wystarczająco silny, aby umożliwić normalne działanie standardowego terminala.

Smartfony – aparaty działające w oparciu o jeden z następujących systemów operacyjnych: Symbian, Android, iOS, Blackberry, Windows Mobile, Meamo lub Bada.

Karty SIM – moduły identyfikacji abonenta. Karta SIM to karta inteligentna, która w bezpieczny sposób przechowuje klucz identyfikacyjny abonenta usług komórkowych oraz informacje dot. subskrypcji, preferowane ustawienia oraz wiadomości tekstowe.

Cyfrowy Polsat – definicje KPI



Abonent odnosi się do osoby, która zawarła z nami umowę na świadczenie usług płatnej telewizji cyfrowej zobowiązującą do wnoszenia opłat za dostęp do pakietu lub pakietów programów telewizyjnych i radiowych, lub która korzysta z tych pakietów w ramach usług płatnej telewizji cyfrowej, po uprzednim wniesieniu miesięcznej opłaty bez zawarcia takiej umowy.

ARPU odnosi się do średniego miesięcznego przychodu netto na jednego abonenta, któremu świadczyliśmy usługi, obliczanego poprzez podzielenie sumy przychodów netto, generowanych przez naszych abonentów na oferowane przez nas usługi płatnej telewizji cyfrowej w danym okresie przez średnią liczbę abonentów, którym świadczyliśmy usługi w danym okresie.

Churn odnosi się do współczynnika odpływu abonentów, określonego, jako stosunek liczby umów rozwiązanych w okresie 12 miesięcy do średniorocznej liczby umów w tym 12 miesięcznym okresie. Liczba rozwiązanych umów jest pomniejszona o liczbę abonentów, którzy zawarli z nami ponownie umowę nie później niż z końcem tego 12 miesięcznego okresu oraz o liczbę abonentów, którzy posiadali więcej niż jedną umowę i dokonali rozwiązania jednej z nich, w zamian zobowiązując się do korzystania z usługi Multiroom.

Udział w oglądalności odnosi się do odsetka telewidzów oglądających konkretny kanał w danym okresie, wyrażonego jako odsetek wszystkich oglądających telewizję w danym czasie, dane prezentujemy według badań Nielsen Audience Measurement (NAM), w grupie 16-49 lat przez cały dzień.

Udział w rynku reklamy odnosi się do udziału przychodów z reklamy i sponsoringu Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat w całkowitych przychodach z reklamy telewizyjnej w Polsce, źródłem naszych danych o wielkości rynku jest Starlink.

Rachunek zysków i strat (Metelem)



	Okres	
	od 09/05/2011	Rok zakończony
	do 31/12/2011	31/12/2012
Przychody i pozostałe przychody operacyjne	1 089,6	7 362,1
Przychody	1 064,4	7 133,4
Pozostałe przychody operacyjne	25,2	228,7
Koszty operacyjne	-1 267,2	-6 606,8
Koszty własny sprzedanych produktów	-166,3	-1 253,3
Amortyzacja, sprzedaż/likwidacja środków i utrata wartości	-430,0	-2 031,5
Materiały i energia	-16,9	-99,2
Koszty roamingu i opłat międzyoperatorskich	-188,7	-1 271,6
Usługi zewnętrzne	-262,2	-1 100,3
Świadczenia na rzecz pracowników	-98,5	-397,5
Podatki i opłaty	-17,3	-125,0
Koszty marketingu i inne koszty ogólne	-33,4	-154,1
Pozostałe koszty operacyjne	-53,9	-174,3
Zysk z działalności operacyjnej	-177,6	755,3
Przychody finansowe	50,0	538,5
Koszty finansowe	-445,7	-1 812,7
Strata brutto	-573,3	-518,9
Podatek dochodowy	46,9	119,3
Strata netto za rok/okres	-526,4	-399,6
Całkowita strata za rok/okres	-526,4	-399,6

Bilans (Metelem)



AKTYWA	31/12/2011	31/12/2012
Aktywa trwałe	18 750,0	17 139,9
Rzeczowe aktywa trwałe	3 729,1	3 131,8
Wartość firmy	6 560,4	6 560,4
Wartości niematerialne	8 430,8	7 424,9
Inwestycje w innych podmiotach	0,2	0,5
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	11,3	7,9
Inne aktywa długoterminowe	18,2	14,4
Aktywa obrotowe	2 707,4	2 370,0
Zapasy	110,4	138,6
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	989,3	1 070,1
Należności z tytułu podatku dochodowego	0,0	5,5
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 545,2	1 147,0
Instrumenty pochodne	30,1	5,0
Pozostałe aktywa obrotowe	32,4	3,8
AKTYWA RAZEM	21 457,4	19 509,9

PASYWA	31/12/2011	31/12/2012
Kapitał własny	4 271,8	3 873,1
Kapitał zakładowy	8,3	8,4
Kapitał zapasowy	4 789,9	4 790,7
Straty z lat ubiegłych	-526,4	-926,0
Zobowiązania długoterminowe	9 590,8	12 662,4
Zobowiązania z tytułu obligacji	0,0	3 969,8
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	7 362,7	6 714,1
Zobowiązania z tytułu licencji USTR	1 010,2	899,5
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	6,6	3,2
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 131,1	985,1
Rezerwy na świadczenia pracownicze	6,7	6,8
Pozostałe rezerwy	73,5	83,9
Zobowiązania krótkoterminowe	7 594,8	2 974,4
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	536,8	516,2
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	13,7	8,1
Zobowiązania z tytułu obligacji	0,0	424,1
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek	5 689,6	612,2
Zobowiązania z tytułu licencji USTR	65,0	60,1
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	1,6	3,4
Instrumenty pochodne	6,4	228,6
Rezerwy na świadczenia pracownicze	0,5	0,3
Pozostałe rezerwy	126,1	99,3
Rozliczenia międzyokresowe bierne kosztów	517,6	450,5
Przychody przyszłych okresów	637,5	571,6
PASYWA RAZEM	21 457,4	19 509,9

Rachunek przepływów pieniężnych (Metelem)



	Okres	
	od 09/05/2011 do 31/12/2011	Rok zakończony 31/12/2012
Działalność operacyjna		
Strata brutto:	-573,3	-518,9
Korekty:		
Koszty z tytułu odsetek i dyskonta, netto	310,7	1 492,4
Straty/(zyski) z tytułu różnic kursowych	46,7	-486,1
Podatek dochodowy zapłacony	-58,3	-75,9
Amortyzacja	372,1	1 990,0
Sprzedaż/ likwidacja oraz utrata wartości środków trwałych i wartości niematerialnych	57,9	41,5
Strata netto z działalności inwestycyjnej	101,1	286,2
Zysk ze sprzedaży środków trwałych netto	-0,1	-1,8
Inne korekty	-5,7	-1,6
Środki pieniężne z działalności operacyjnej przed zmianami w kapitale obrotowym	251,1	2 725,8
Wzrost / spadek:		
Stanu zapasów	33,6	-28,2
Stanu należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności	58,4	-80,7
Stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań	-132,1	91,1
Stanu rozliczeń międzyokresowych biernych kosztów	-5,1	-13,7
Stanu przychodów przyszłych okresów	-33,1	-65,9
Stanu rezerw	40,8	-23,4
Stanu prowizji od kredytów i pożyczek oraz gwarancji bankowych	0,0	16,6
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	213,6	2 621,6

	Okres	
	od 09/05/2011 do 31/12/2011	Rok zakończony 31/12/2012
Działalność inwestycyjna		
Wpływy ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	1,3	8,8
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	-160,6	-492,0
Pozostała działalność inwestycyjna – instrumenty pochodne	-85,0	-39,1
Splata zobowiązań z tytułu licencji USTR	0,0	-61,7
Nabycie udziałów w jednostkach zależnych i współkontrolowanych	-14 936,3	-20,2
Nabycie innych aktywów finansowych	-1 010,5	0,0
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-16 191,1	-604,2
Działalność Finansowa		
Wpływy:		
Splata kredytów bankowych	0,0	-5 513,0
Splata odsetek	-0,2	-1 215,0
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-0,3	-2,1
Zrealizowana strata na instrumentach pochodnych	0,0	-10,1
Pozostałe (prowizje od kredytów i pożyczek, obligacje oraz inne wydatki związane z finansowaniem)	-559,2	-169,4
Wpływy:		
Kredyty terminowe i w rachunku bieżącym	13 284,1	0,0
Obligacje	0,0	4 476,9
Zwiększenie kapitału	4 798,3	0,8
Pozostałe (zwrot opłaty za finansowanie, premie gwarancyjne)	0,0	16,3
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	17 522,7	-2 415,6
ZMIANA NETTO ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH I ICH EKWIWALENTÓW	1 545,2	-398,2
ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY NA POCZĄTEK ROKU / OKRESU	0,0	1 545,2
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	5,0	-5,4
ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY NA KONIEC ROKU / OKRESU	1 545,2	1 147,0
<i>Środki pieniężne o ograniczonym dostępie</i>	<i>125,6</i>	<i>24,3</i>

Bartłomiej Drywa

Dyrektor Relacji Inwestorskich

Telefon: +48 (22) 356 6004

Faks: +48 (22) 356 6003

Email: bdrywa@cyfrowypolsat.pl

Lub odwiedź naszą stronę internetową: www.cyfrowypolsat.pl/inwestor