



Świat Najlepszych Telewizji

Cyfrowy Polsat S.A.

Wyniki za III kwartał 2008 r.

13 listopada 2008 roku



Świat Najlepszych Telewizji

Oświadczenie

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości (prognozy). Prognozy te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych prognoz. Z uwagi na wystąpienie szeregu czynników faktyczne wyniki osiągnięte przez Cyfrowy Polsat S.A. mogą różnić się w istotnym zakresie od wyników przedstawionych w prognozach.



Świat Najlepszych Telewizji

Akcje Cyfrowego Polsatu na GPW

Zadebiutowaliśmy na GPW 6 maja 2008 r. Od daty debiutu WIG spadł o ponad 40% a cena naszych akcji wzrosła o 8%

Nasze akcje wejdą w skład indeksu MSCI EME od 25 listopada 2008 r.

CPS vs. WIG





Świat Najlepszych Telewizji

Najważniejsze wydarzenia III kwartał 2008 r.

Dominik Libicki, Prezes Zarządu



Świat Najlepszych Telewizji

Dynamiczny wzrost rok do roku

Liczba abonentów wzrosła o 42% do 2.402.524 na koniec września 2008 r.

ARPU Pakietu Familijnego wzrosło o 6% do 40,3 zł z 38 zł w III kw. 2007 r.

Przychody wzrosły o 46% do 291 mln zł z 199 mln zł w III kw. 2007 r.

EBITDA wzrosła o 73% do 109 mln zł, a marża EBITDA osiągnęła poziom 37,6% w porównaniu do 31,8% w III kw. 2007 r.

Zysk netto wzrósł o 86% do 84 mln zł, a marża zysku netto osiągnęła poziom 29% w porównaniu do 23% w III kw. 2007 r.



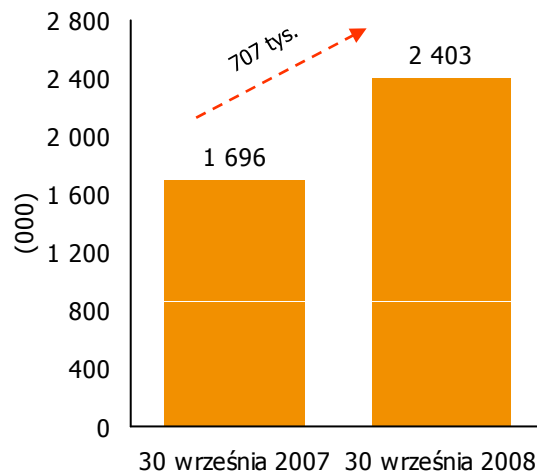
Świat Najlepszych Telewizji

Dynamiczny wzrost rok do roku

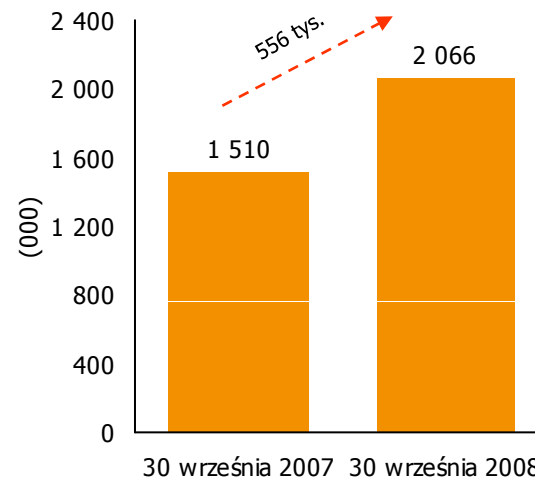
Liczba abonentów

W okresie ostatnich 12 miesięcy powiększyliśmy naszą bazę klientów o 42%

Abonenci

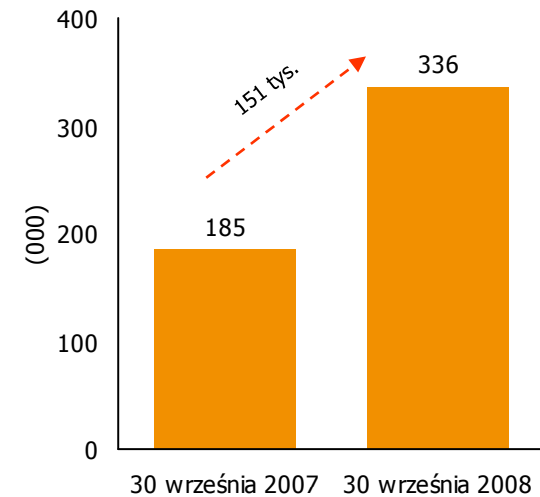


Abonenci — Pakiet Familijny



79% przyłączeń netto

Abonenci — Pakiet Mini



21% przyłączeń netto

Współczynnik odpływu klientów (%) (12 miesięcy)

3,92%

7,59%

4,32%

8,71%

0,02%

0,1%

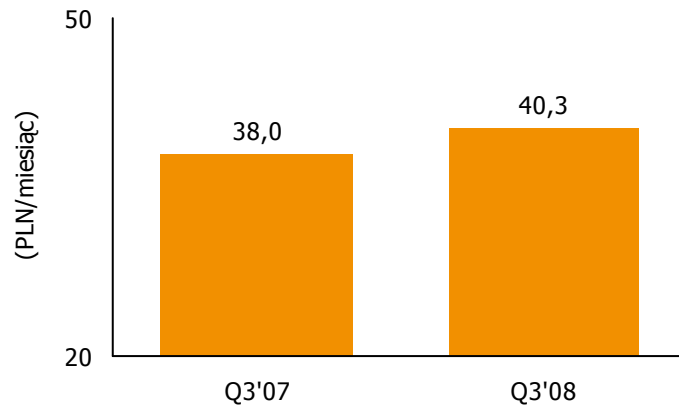


Świat Najlepszych Telewizji

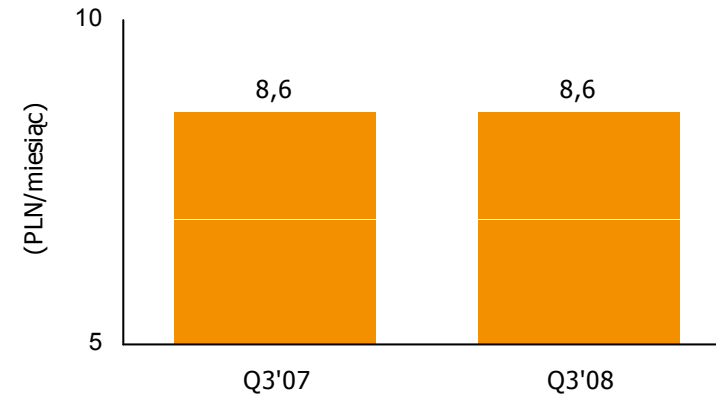
Dynamiczny wzrost rok do roku ARPU

ARPU Pakietu Familijnego wzrosło o 6% w wyniku (i) wzrostu penetracji dodatkowo płatnych pakietów zawierających HBO oraz (ii) wzrostu ceny Pakietu Familijnego.

ARPU ⁽¹⁾ — Pakiet Familijny



ARPU ⁽¹⁾ — Pakiet Mini



Wzrost bazy abonentów oraz wzrost ARPU pozwoliły nam zwiększyć przychody z opłat abonamentowych o 49%, do 254 mln zł

⁽¹⁾ ARPU (Średni miesięczny przychód na jednego abonenta) – jest liczony jako suma przychodów z abonamentu w danym okresie dzielona przez średnią miesięczną liczbę abonentów

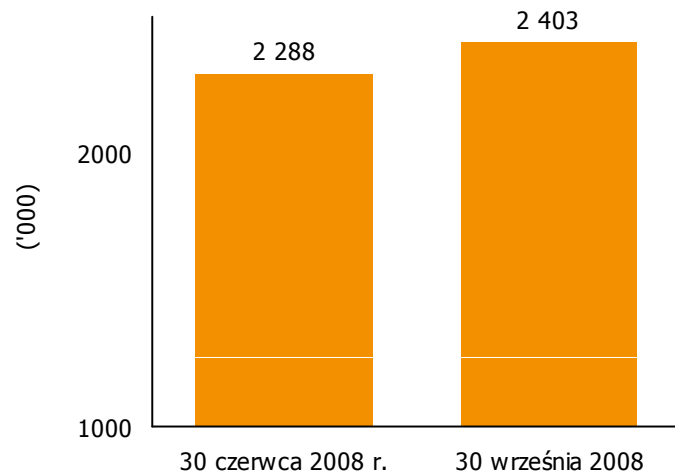


Świat Najlepszych Telewizji

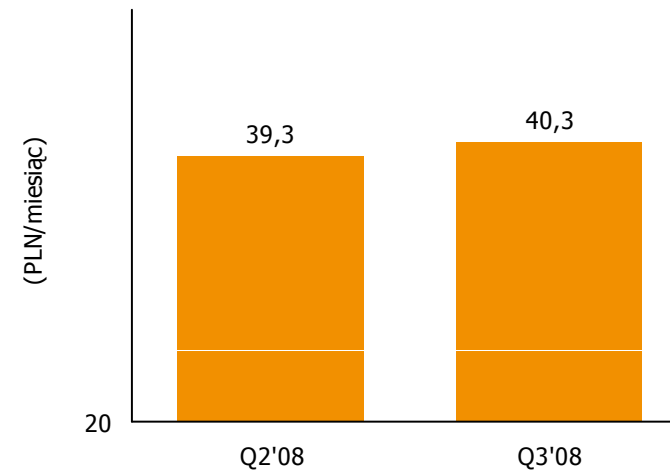
Dynamiczny wzrost kwartał do kwartału

Wyniki operacyjne

Liczba abonentów



ARPU - Pakiet Familijny



Wzrost bazy abonentów o 115 tys. abonentów i wzrost ARPU Pakietu Familijnego o 1 zł w stosunku do II kw. 2008 r.



Świat Najlepszych Telewizji

Osiągnięcia biznesowe

Umocniliśmy pozycję lidera powiększając bazę abonentów o kolejne 115 tys. w III kw. 2008 r. i o 335 tys. od początku 2008 r.

W III kw. 2008 r. sprzedaliśmy 59 tys. dekodery wyprodukowanych w naszej fabryce

Wprowadziliśmy nową ofertę Mini Max

Wprowadziliśmy nowe „Wielkie Promocje” na usługi DTH

8 września 2008 r. uruchomiliśmy usługi telekomunikacyjne (MVNO)



Oferta Mini Max

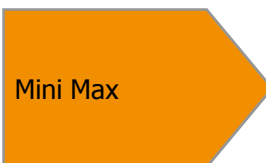
Świat Najlepszych Telewizji

Stanowi uzupełnienie oferty pomiędzy Pakietem Mini a Familijnym

Przyczyni się do migracji abonentów pakietu Mini do wyżej płatnych pakietów

Będzie miała pozytywny wpływ na ARPU Pakietu Mini

Dostęp do 22 kanałów za 19,90 zł, dekodery za 149 zł





Świat Najlepszych Telewizji

Wielkie promocje

Pakiet Familijny (i wyższe pakiety)

Dla nowych klientów

- 6 miesięcy bez wnoszenia opłat
- dekodery od 69 zł dla najwyższych pakietów

Dla obecnych klientów

- 6 miesięcy korzystania z serwisu HD bez wnoszenia opłat

Pakiet Mini i Oferta Mini Max

Pakiet Mini

- do 31 sierpnia 2009 r. promocyjny dostęp do kanałów: Polsat Sport, Polsat News, Polsat Cafe i Polsat Play

Oferta Mini Max

- 12 miesięcy bez wnoszenia opłat abonamentowych



Świat Najlepszych Telewizji

Usługi telekomunikacyjne (MVNO)

8 września 2008 r. uruchomiliśmy usługi telekomunikacyjne (MVNO)

Świadczymy usługi telekomunikacyjne w systemie *post-paid* i *pre-paid*

Strategia marketingowa nastawiona na rodzinę – tożsama ze strategią marketingową usług DTH

Usługi zaadresowane głównie do naszych klientów DTH – bundling usług MVNO i DTH

Unikalne cechy oferty: 15 krótkich rozmów za darmo, 33 godziny dla rodziny, ustalanie abonamentu z dokładnością do 1 zł, zawsze aktywny numer

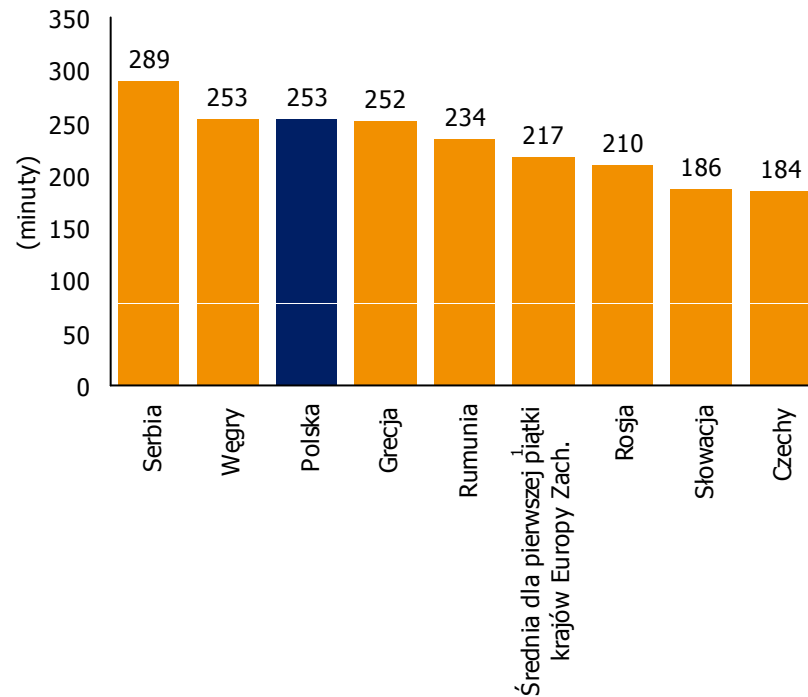
Korzystne postanowienia dotyczące rozliczeń za zakończenie rozmów w innych sieciach (MTR)



Świat Najlepszych Telewizji

Usługi DTH wobec spowolnienia gospodarczego

Średni dzienny czas oglądania telewizji przez osobę dorosłą (2007)



- Polska charakteryzuje się jednym z najwyższych wskaźników średniego dziennego czasu poświęcanego na oglądanie telewizji
- Oglądanie płatnej telewizji stanowi powszechną i relatywnie tanią formę rozrywki

Forma rozrywki	Szacunkowy koszt (zł)
Pakiet Mini	10
Menu McDonald	12
Oferta Mini Max	20
Bilet do kina	22-27
Pakiet Familijny	38
½ h gry w kręgle	45

Źródło: WARC (World Advertising Research Center) 2007

Przypis:
1 Obejmuje Włochy, Niemcy, Francję, Wielką Brytanię i Hiszpanię



Świat Najlepszych Telewizji

Wyniki finansowe

**Maciej Gruber,
Członek Zarządu ds. Finansowych**

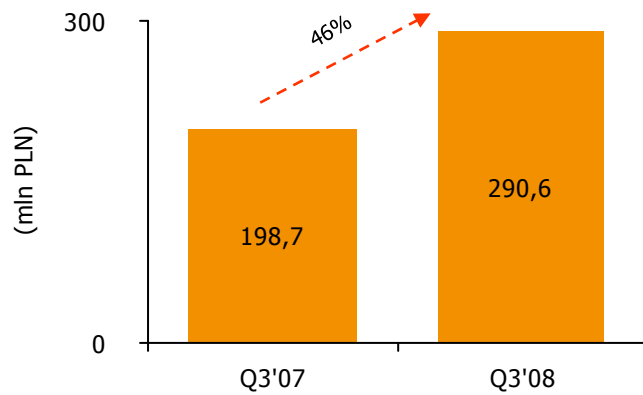


Świat Najlepszych Telewizji

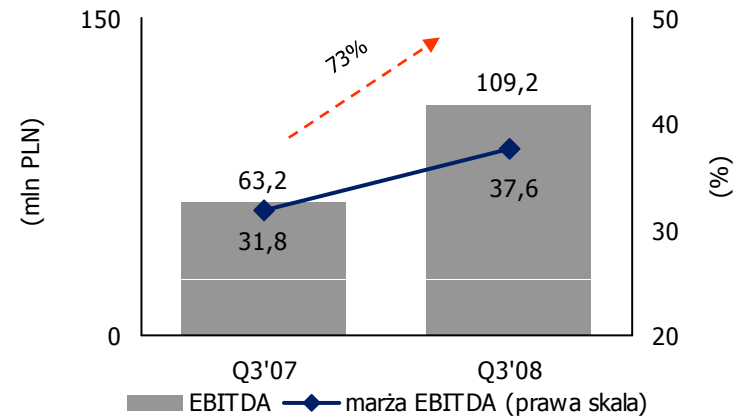
Dynamiczny wzrost rok do roku

Wyniki finansowe

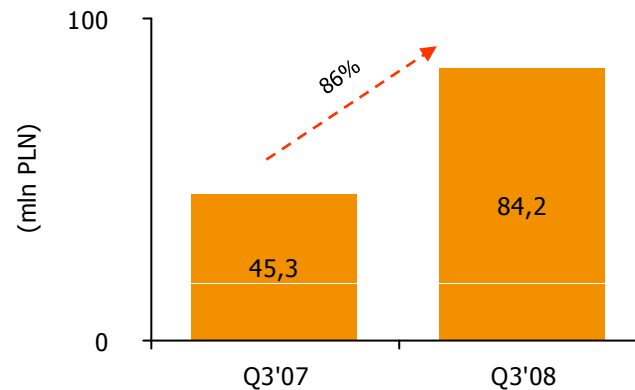
Przychody



EBITDA i marża EBITDA



Zysk netto



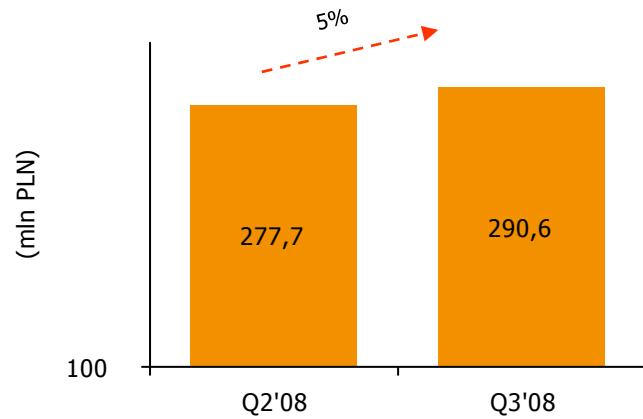


Świat Najlepszych Telewizji

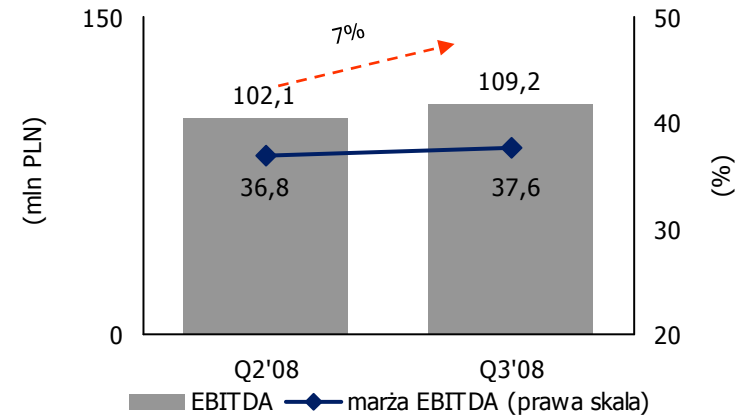
Dynamiczny wzrost kwartał do kwartał

Wyniki finansowe

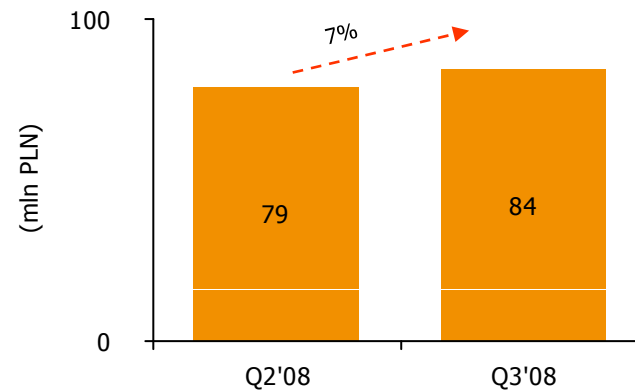
Przychody



EBITDA i marża EBITDA



Zysk netto

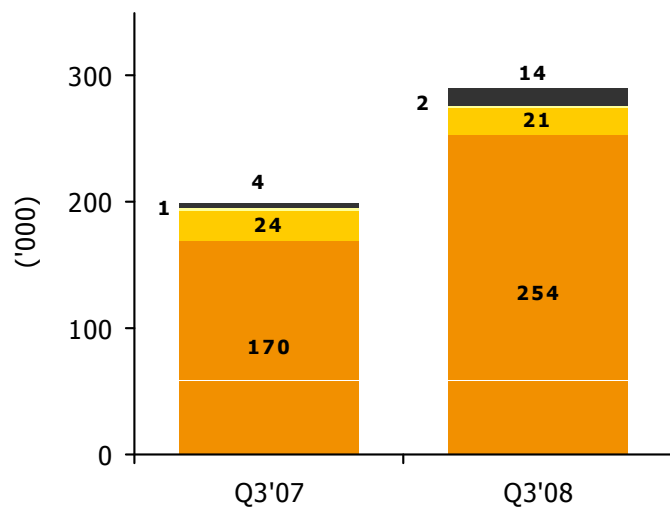




Świat Najlepszych Telewizji

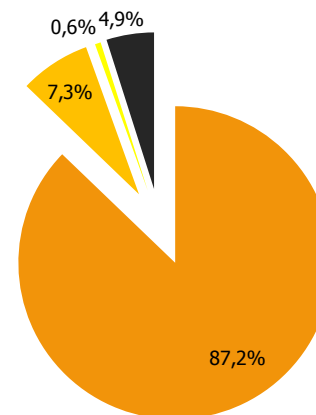
Wzrost przychodów o 46% dzięki wzrostowi przychodów z opłat abonamentowych

Przychody (mln PLN)



- Pozostałe przychody operacyjne
- Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych
- Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów
- Przychody z opłat abonamentowych

Struktura przychodów w III kw. 2008 (%)



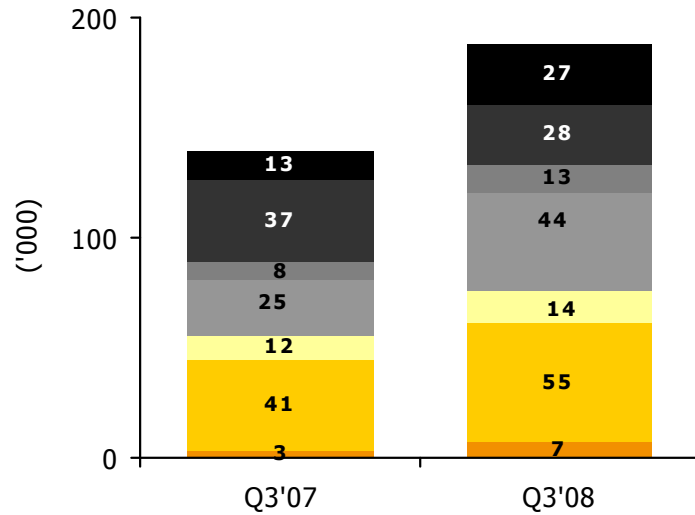
(mln PLN)	III kw. 2007	III kw. 2008	Zmiana
Przychody z działalności operacyjnej	198,7	290,6	46%
<i>Przychody z opłat abonamentowych</i>	<i>170,1</i>	<i>253,6</i>	<i>49%</i>
<i>Przychody ze sprzedaży zestawów odbiorczych i telefonów</i>	<i>24,1</i>	<i>21,1</i>	<i>(12%)</i>
<i>Przychody z dzierżawy zestawów odbiorczych</i>	<i>0,5</i>	<i>1,8</i>	<i>>100%</i>
<i>Pozostałe przychody operacyjne</i>	<i>4,0</i>	<i>14,1</i>	<i>>100%</i>



Świat Najlepszych Telewizji

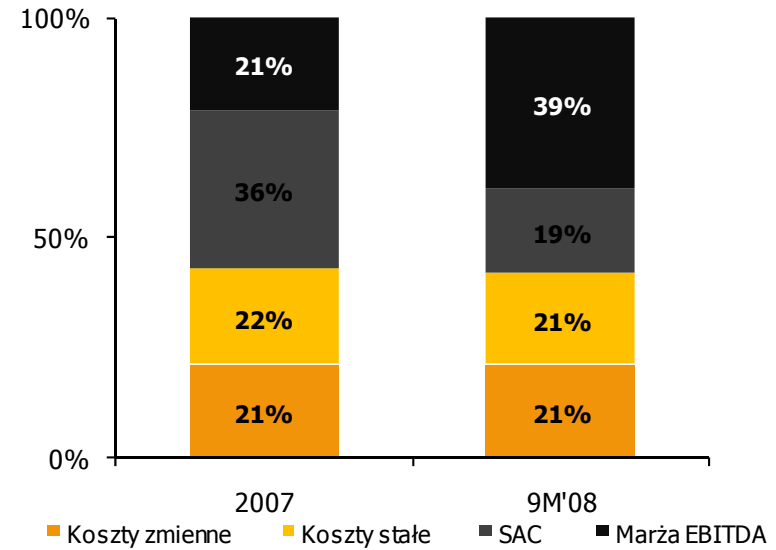
Koszty działalności operacyjnej rosły wolniej niż przychody

Koszty działalności operacyjnej (mln PLN)



- Pozostałe koszty operacyjne
- Koszt własny sprzedanych zestawów odbiorczych
- Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników
- Koszty dystrybucji i marketingu
- Koszty przesyłu sygnału
- Koszty licencji programowych
- Amortyzacja

Udział kosztów zmiennych/stałych/SAC w przychodach (%)



(mln PLN)	III kw. 2007	III kw. 2008	Zmiana
Koszty działalności operacyjnej	138,5	188,5	36%
<i>Amortyzacja</i>	<i>3,0</i>	<i>7,1</i>	<i>134%</i>
<i>Koszty licencji programowych</i>	<i>40,6</i>	<i>55,0</i>	<i>35%</i>
<i>Koszty przesyłu sygnału</i>	<i>12,4</i>	<i>14,1</i>	<i>14%</i>
<i>Koszty dystrybucji i marketingu</i>	<i>24,8</i>	<i>44,0</i>	<i>77%</i>
<i>Wynagrodzenia i świadczenia na rzecz pracowników</i>	<i>8,0</i>	<i>13,4</i>	<i>67%</i>
<i>Koszt własny sprzedanych zestawów odbiorczych</i>	<i>36,7</i>	<i>27,5</i>	<i>(25%)</i>
<i>Pozostałe koszty operacyjne</i>	<i>13,0</i>	<i>27,4</i>	<i>111%</i>

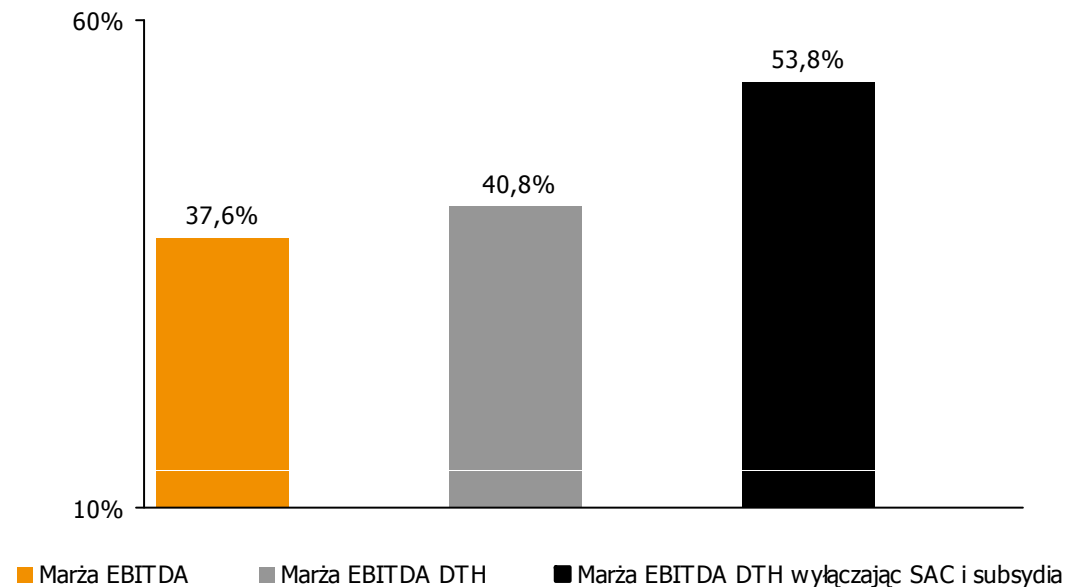


Świat Najlepszych Telewizji

Marża EBITDA DTH z wyłączeniem SAC i subsydiów wyniosła prawie 54%

Wzrost przychodów z opłat abonamentowych oraz spadek kosztów pozyskania abonenta mają pozytywny wpływ na wzrost marży EBITDA

Marża EBITDA, marża EBITDA DTH oraz marża EBITDA DTH wyłączając SAC i subsydia

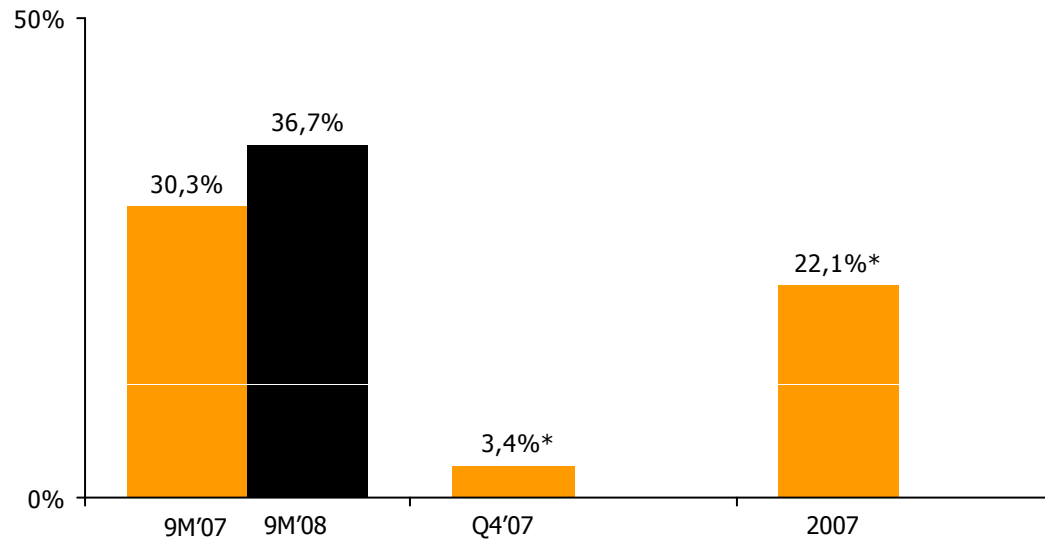


Marża EBITDA DTH wyniosła 40,8% a marża EBITDA DTH z wyłączeniem kosztów pozyskania abonenta i subsydiów do zestawów odbiorczych wyniosła 53,8%

Sezonowość sprzedaży DTH

Historycznie blisko 50% przyłączeń realizowanych było w IV kw. roku, co poprzez zwiększone koszty pozyskania abonenta miało negatywny wpływ na osiąganą w tym okresie marżę EBITDA

Sezonowość marży EBITDA



* EBITDA skorygowana o wynagrodzenia zarządu wynikające z objęcia akcji serii F

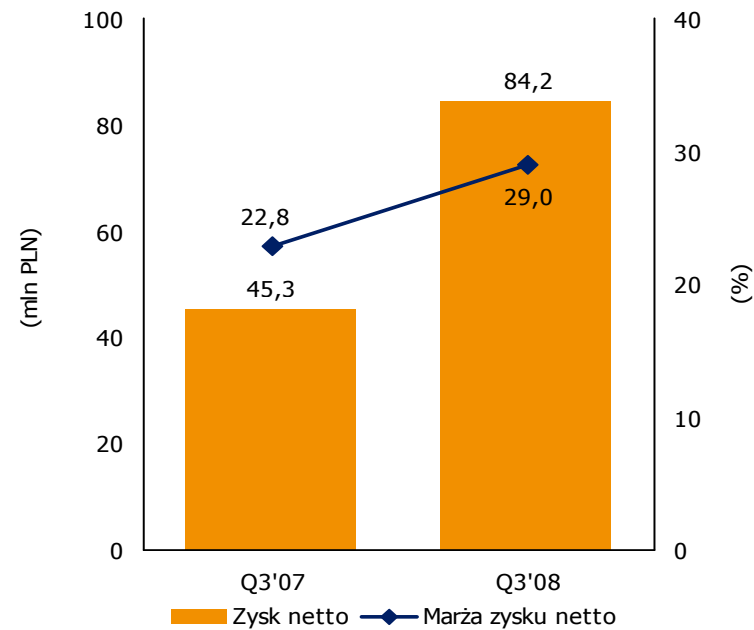
Na dzień 30 września 2007 r. mieliśmy 1,7 mln abonentów

W trakcie IV kwartału pozyskaliśmy 373 tys. abonentów, co stanowiło wzrost bazy abonentów o 22%

Skorygowana EBITDA w IV kw. 2007 r. wyniosła 8,3 mln zł w porównaniu do 46,4-63,2 mln zł w poprzednich kwartałach 2007 r.

Zysk netto wzrósł o 86%

Zysk netto (mln PLN)



Wypłaciliśmy dywidendę w wysokości 0,14 zł na akcję z zysków za 2007 r.

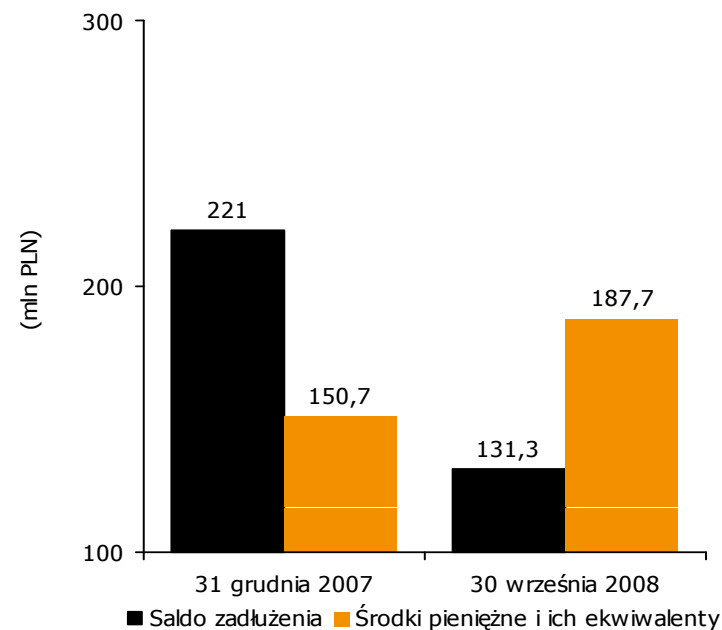
Przyjęliśmy politykę dywidendy

Bezpieczny poziom zadłużenia

Na dzień 30 września 2008 r. nasze saldo wolnych środków pieniężnych było wyższe niż saldo zadłużenia o 56,4 mln zł

W III kw. 2008 r. dokonaliśmy spłaty kredytów w wysokości 36 mln zł, z czego 5,8 mln euro to wcześniejsza spłata kredytu Praga Business Park przed połączeniem tej spółki z Cyfrowym Polsatem

Saldo zadłużenia vs. środki pieniężne i ich ekwiwalenty (mln PLN)

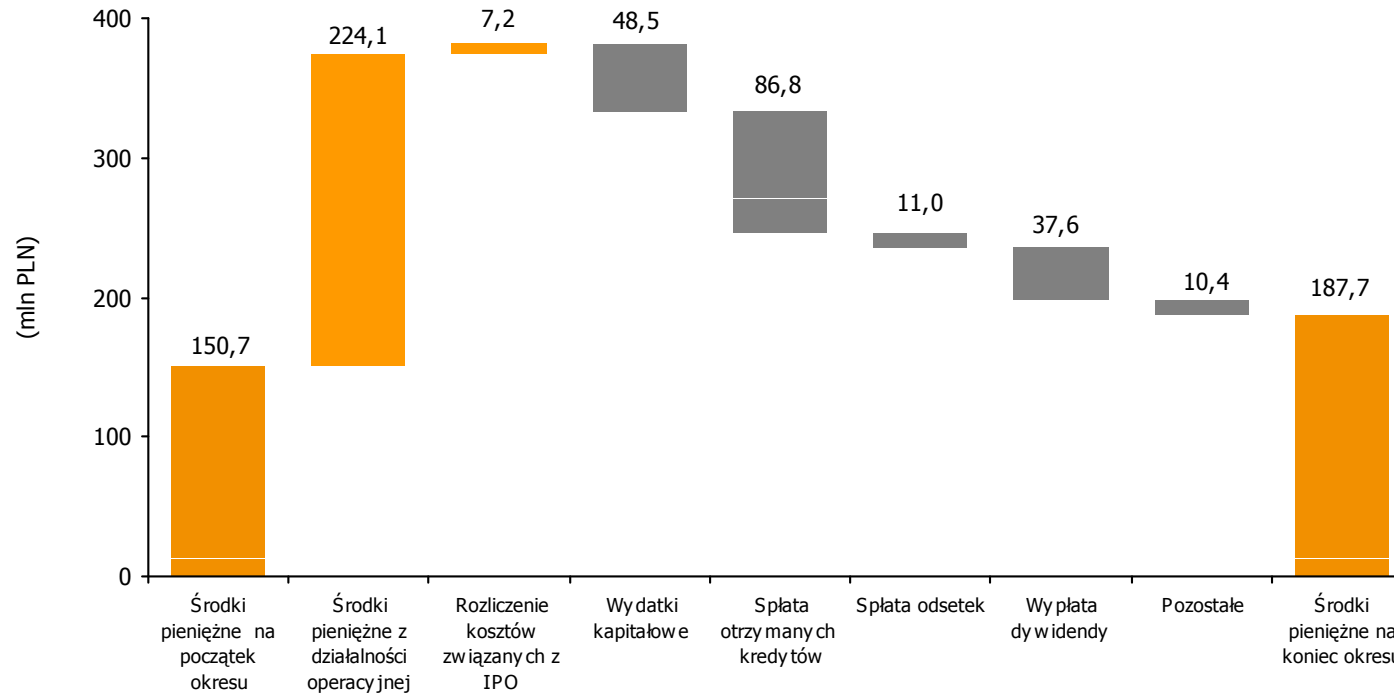




Świat Najlepszych Telewizji

Stan wolnych środków wzrósł o 37 mln zł, czyli o 24%

Przepływy pieniężne netto – 9 miesięcy 2008 r. (mln PLN)





Świat Najlepszych Telewizji

Kontakt

Małgorzata Czaplicka
Dyrektor Relacji Inwestorskich
Tel. +48 (22) 356 6004
Fax. +48 (22) 356 6003
Email: mczaplicka@cyfrowypolsat.pl

Lub odwiedź naszą stronę internetową www.cyfrowypolsat.pl