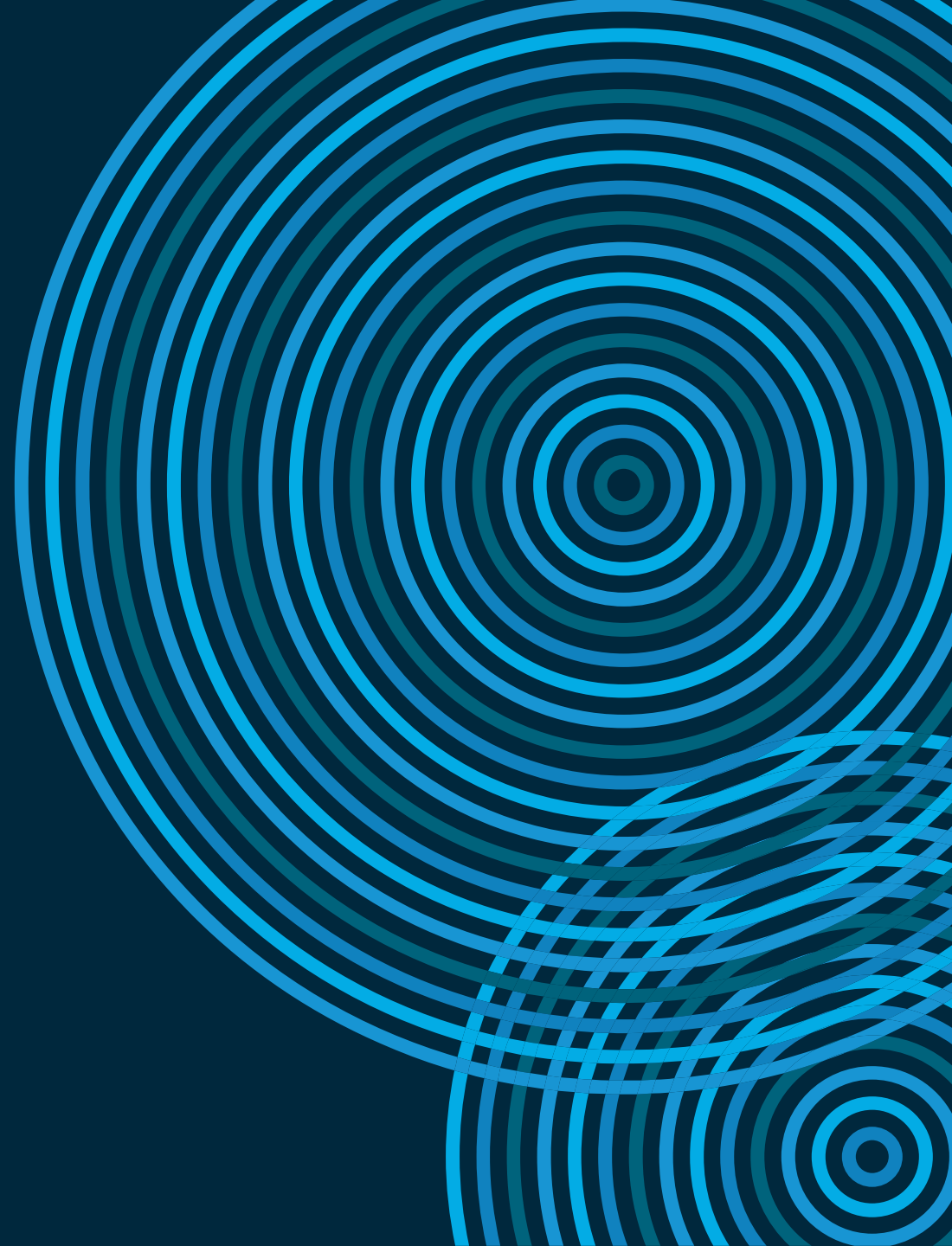


Wyniki finansowe 3Q'24

21 listopada 2024 r.



Oświadczenie

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą zawierać stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań, rozumiane jako wszystkie stwierdzenia (z wyjątkiem dotyczących faktów historycznych) w odniesieniu do naszych wyników finansowych, strategii biznesowej oraz celów i planów dotyczących przyszłej działalności (łącznie z planami odnośnie rozwoju naszych produktów i usług). Stwierdzenia te nie stanowią gwarancji przyszłych wyników oraz wiążą się z ryzykiem i brakiem pewności realizacji tych oczekiwań, gdyż ze swej natury podlegają wielu założeniom, ryzykom i niepewności. Rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań. Nawet jeśli nasze wyniki finansowe, strategia biznesowa oraz cele i plany dotyczące naszej przyszłej działalności są zgodne z zawartymi w prezentacji stwierdzeniami dotyczącymi przyszłych oczekiwań, nie musi to oznaczać, że te stwierdzenia będą prawdziwe dla kolejnych okresów. Stwierdzenia te wyrażają nasze stanowisko na dzień sporządzenia prezentacji.

Nie podejmujemy żadnego zobowiązania do publikowania jakichkolwiek korekt czy aktualizacji stwierdzeń zawartych w prezentacji w celu odzwierciedlenia zmian naszych oczekiwań, zmian okoliczności, na których oparte zostały te stwierdzenia czy też zdarzeń zaistniałych po dacie sporządzenia niniejszej prezentacji.

Prelegenci



MIROŚLAW BŁASZCZYK
PREZES ZARZĄDU



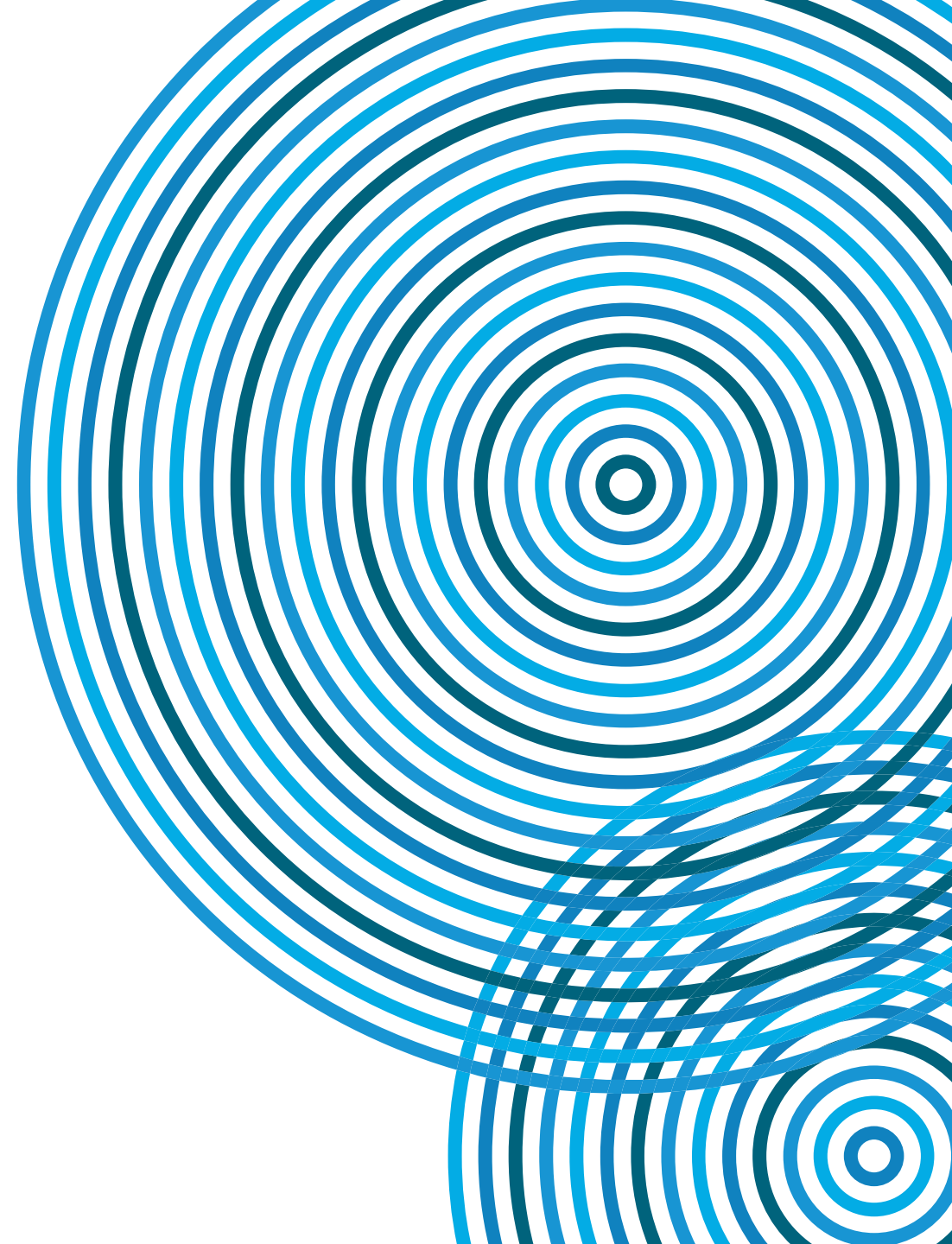
MACIEJ STEC
WICEPREZES ZARZĄDU DS. STRATEGII



KATARZYNA OSTAP-TOMANN
CFO, CZŁONEK ZARZĄDU DS. ESG

Agenda

- 1. Najważniejsze wydarzenia 3Q'24**
- 2. Działalność operacyjna**
- 3. Wyniki finansowe**
- 4. Podsumowanie i Q&A**



Najważniejsze wydarzenia 3Q'24



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Najważniejsze wydarzenia 3Q'24

- Utrzymaliśmy wysokie tempo wzrostu ARPU na konkurencyjnym rynku: ARPU na klienta B2C rośnie o 5%, a na klienta B2B o 4%, co skutkuje wzrostem przychodów detalicznych o 3,6% r/r
- Odnotowaliśmy wzrost skorygowanej EBITDA o 12,7% w wyniku realizacji Strategii 2023+ oraz bardzo dobrych wyników operacyjnych i kontroli kosztów
- Rozbudowaliśmy sieć 5G Plusa do ponad 3.800 nadajników: 25 milionów ludzi w zasięgu 5G i 16 milionów w zasięgu 5G Ultra z prędkością światłowodów
- Nabyliśmy wyłączne prawa do transmisji wyścigów Formuła 1 Grand Prix w latach 2025 – 2028
- Uruchomiliśmy elektrolizer 2,5 MW w Koninie i rozpoczęliśmy testową produkcję zielonego wodoru
- Wygraliśmy przetargi na dostawę 5 NesoBusów do Konina i 8 do Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii



Działalność operacyjna



Segment mediowy: telewizja i online

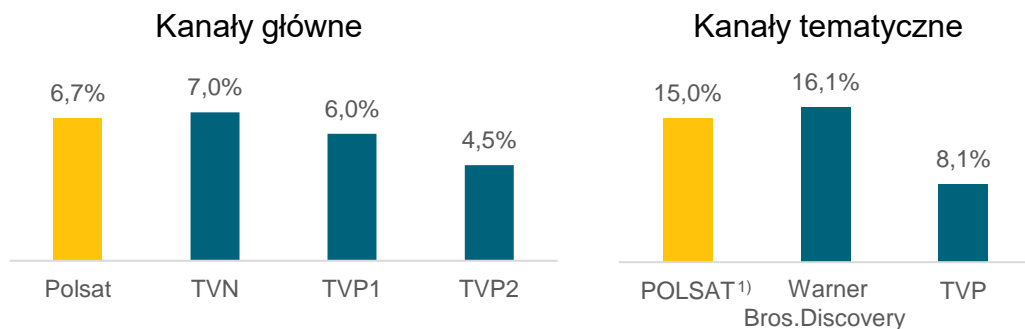


Maciej Stec

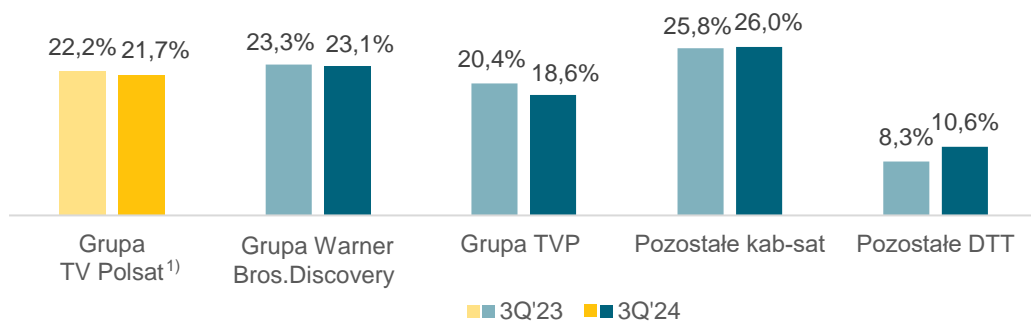
Wiceprezes Zarządu ds. Strategii, Cyfrowy Polsat

Oglądalność i pozycja na rynku reklamy w 3Q'24

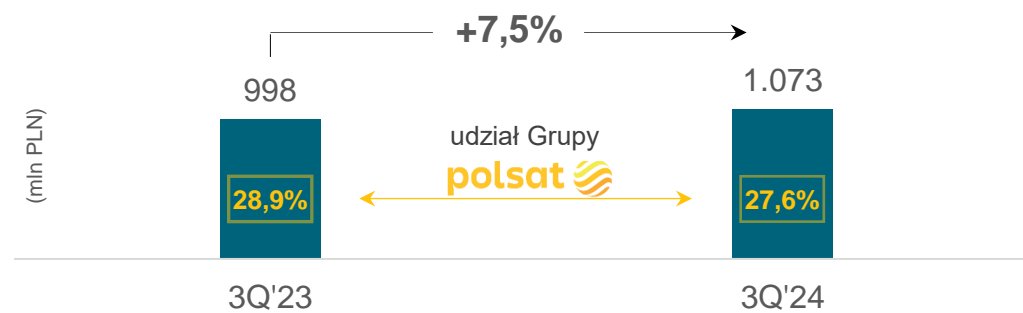
Udział w oglądalności



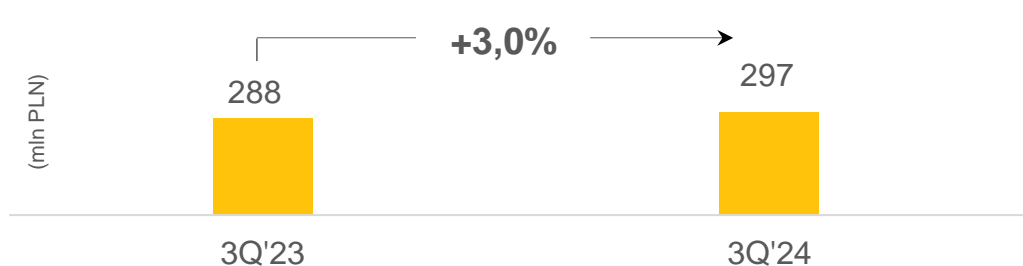
Dynamika udziałów w oglądalności



Wydatki na reklamę TV i sponsoring

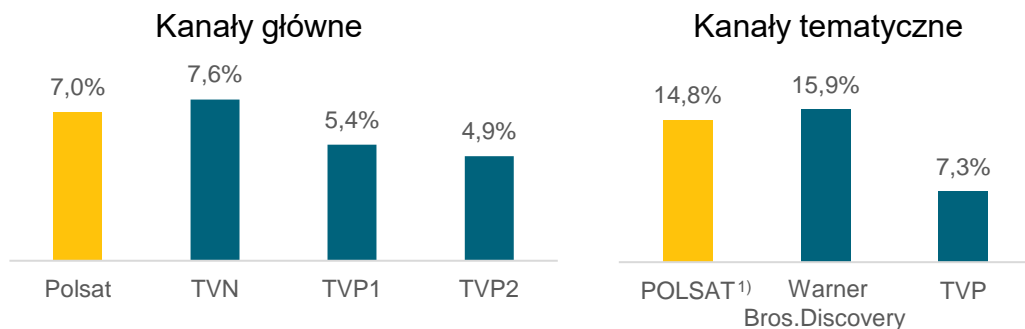


Przychody z reklamy TV i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat²⁾

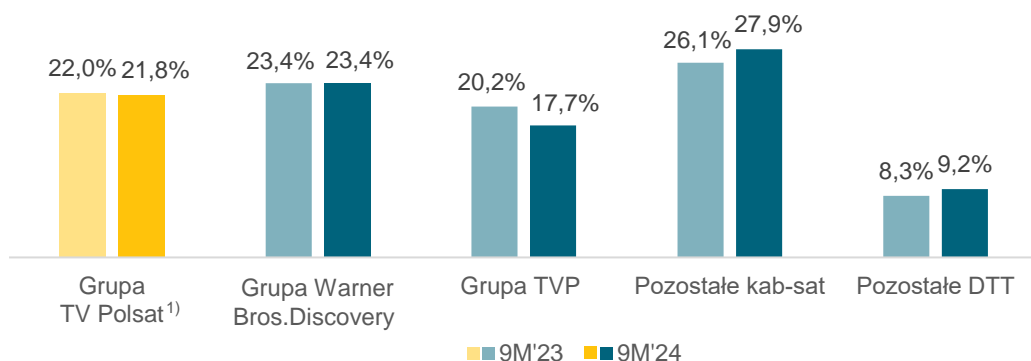


Oglądalność i pozycja na rynku reklamy w 9M'24

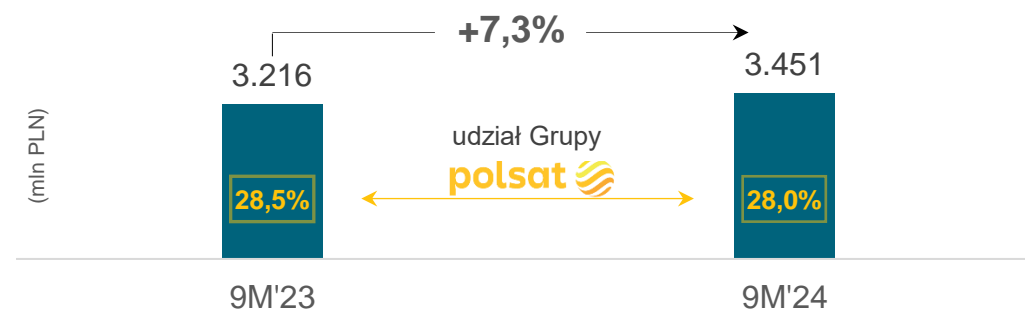
Udział w oglądalności



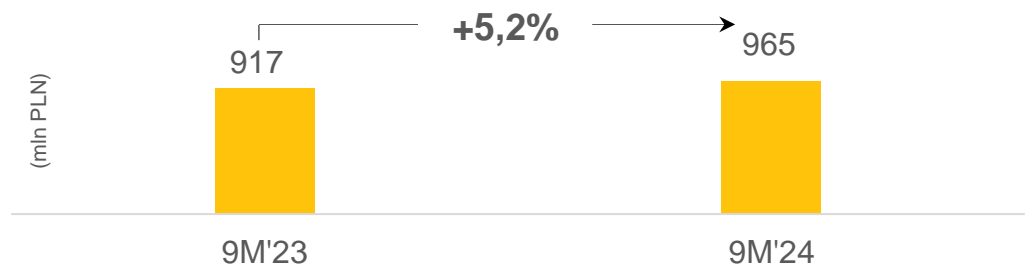
Dynamika udziałów w oglądalności



Wydatki na reklamę TV i sponsoring



Przychody z reklamy TV i sponsoringu Grupy Telewizji Polsat²⁾



Źródło: oglądalność: NAM, wszyscy 16-59, cała doba; SHR%, uwzględniono oglądalność Live+2, oraz oglądalność poza miejscem zamieszkania, (tzw. widownia OOH), analizy własne; rynek reklamy: Publicis Groupe, dane wstępne, reklama spotowa i sponsoring; Grupa TV Polsat: dane własne

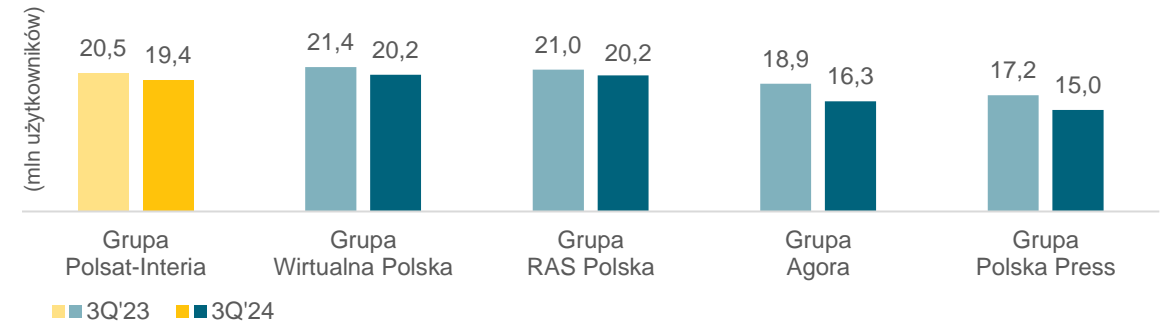
Nota: (1) z wyłączeniem kanałów partnerskich

(2) Przychody z reklamy TV i sponsoringu kanałów wchodzących w skład Grupy Telewizji Polsat

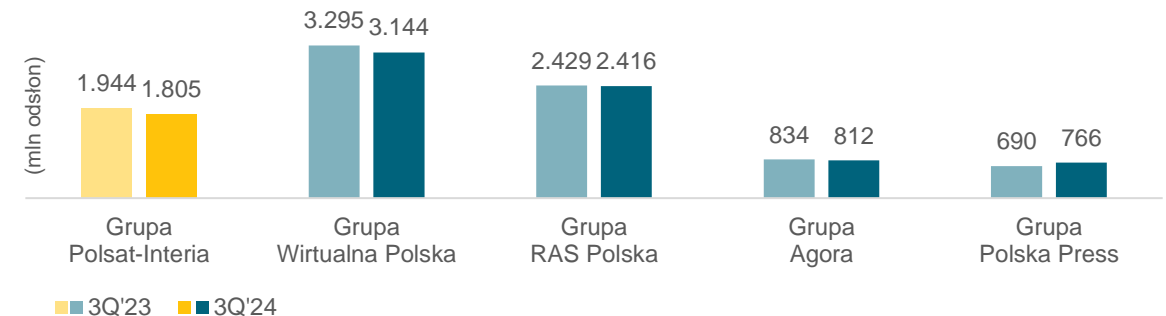
Skutecznie budujemy naszą pozycję na rynku portali internetowych

- Mamy bardzo silną pozycję na rynku internetowym:
 - 19,4 mln użytkowników
 - 1,8 mld odsłon
- W 2024 r. Grupa Polsat-Interia pozostaje liderem w kategorii mobile¹⁾
- W październiku 2024 r. Grupa Polsat-Interia zajęła 2. pozycję na rynku w zasięgu wśród portali internetowych z bardzo niewielką stratą do 1. miejsca

Średniomiesięczna liczba użytkowników



Średniomiesięczna liczba odsłon



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

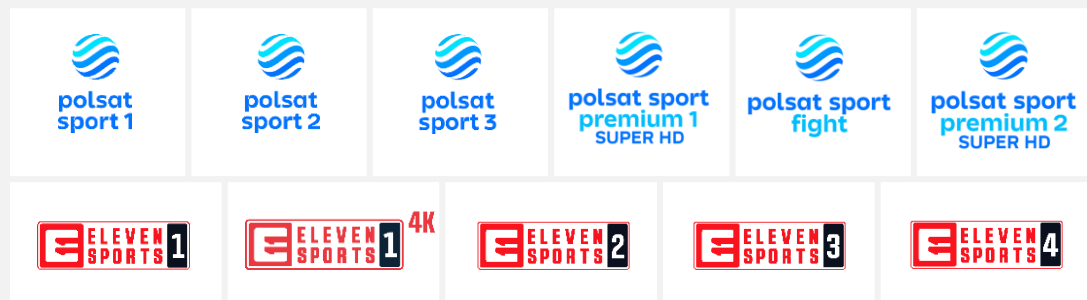
Nota: (1) Mediapanel, na podstawie wyników średniomiesięcznych, w 2024 r. Grupa Polsat-Interia na pierwszej pozycji w 7 na 10 miesięcy, w tym w październiku

Wzmacniamy ofertę kanałów sportowych

NAJLEPSZY SPORT

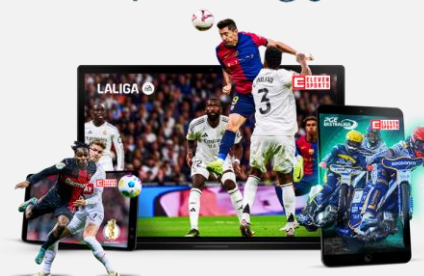


NASZE KANAŁY



DOSTĘP NA RÓŻNYCH URZĄDZENIACH

polsat box @ go

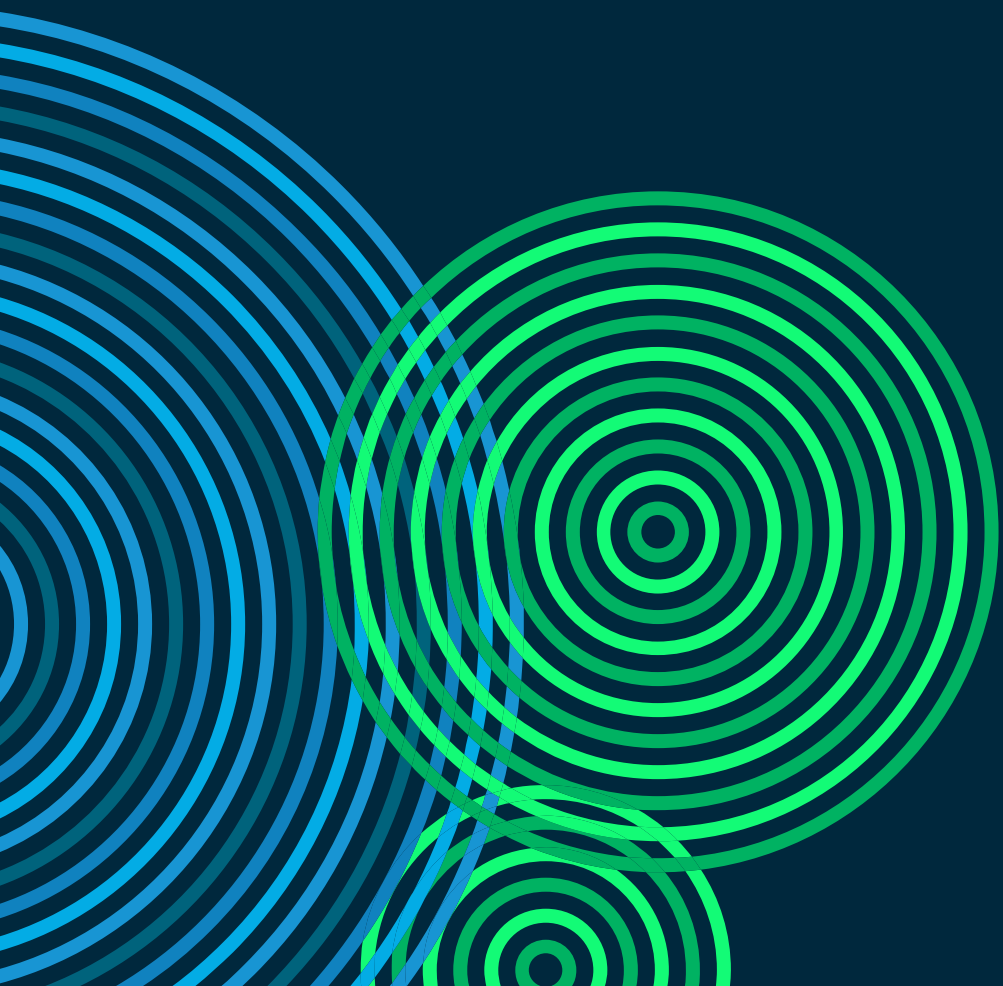


polsat box | soundbox 4K



¹ dostęp do wybranych meczów LALIGA; prawa współdzielone z innym nadawcą

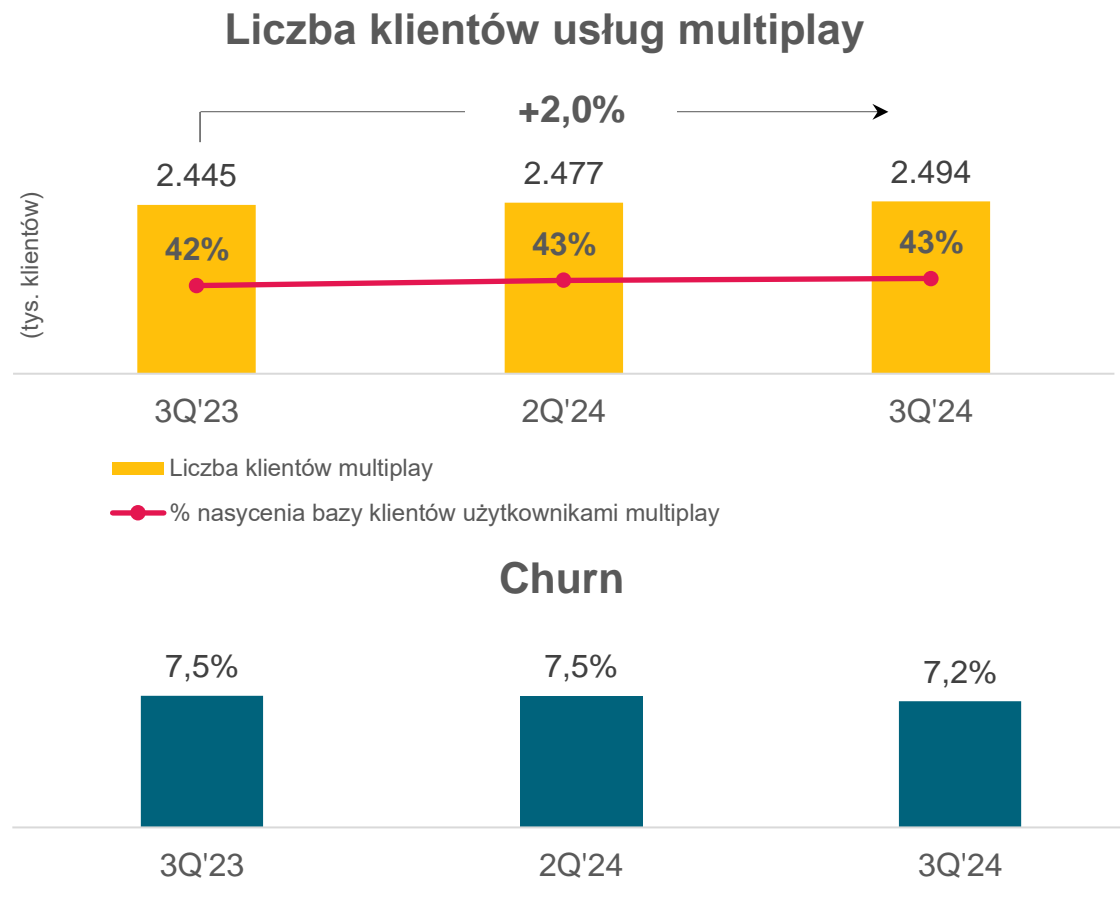
Segment usług B2C i B2B



Maciej Stec
Wiceprezes Zarządu ds. Strategii, Cyfrowy Polsat

Blisko 2,5 mln klientów korzysta z naszej oferty multiplay

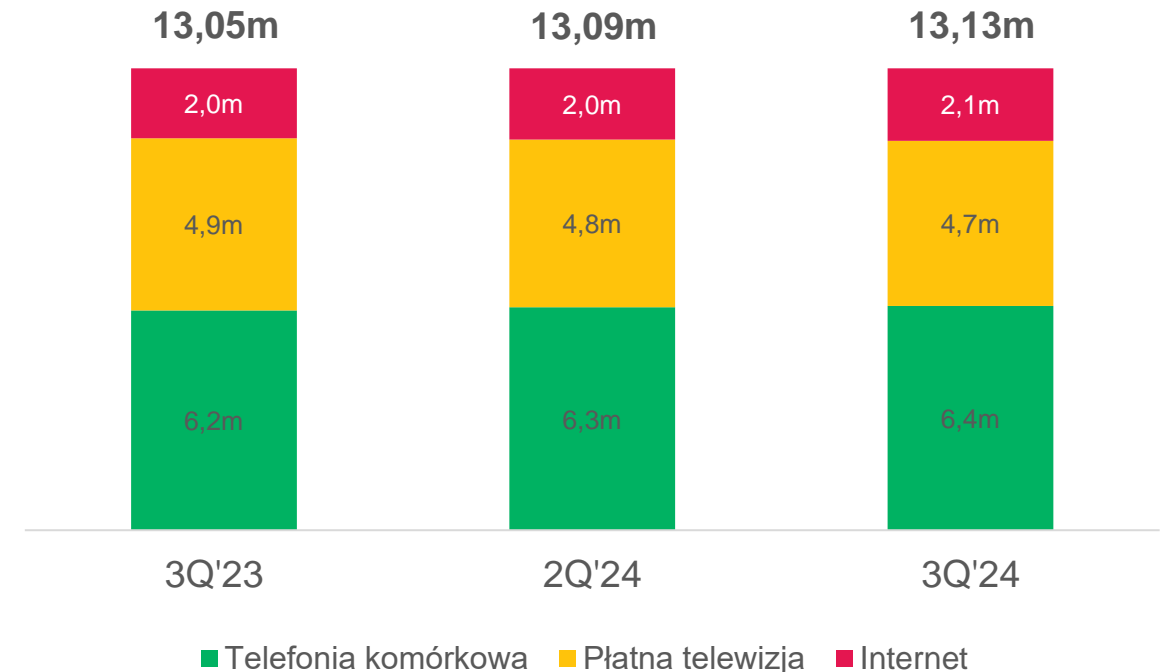
- Wysoka, stabilna baza klientów multiplay pomimo niekorzystnych warunków rynkowych
- Wzrost bazy klientów multiplay o 49 tys. r/r dzięki skutecznej doprzedaży usług
- W efekcie konsekwentnej realizacji strategii multiplay 2,5 mln naszych klientów korzysta z oferty multiplay – to 43% naszej bazy klientów
- Nasi klienci multiplay posiadają 7,6 mln RGU, o 202 tys. więcej r/r
- Niski poziom churn – głównie dzięki naszej strategii multiplay



Świadczymy ponad 13 mln usług kontraktowych

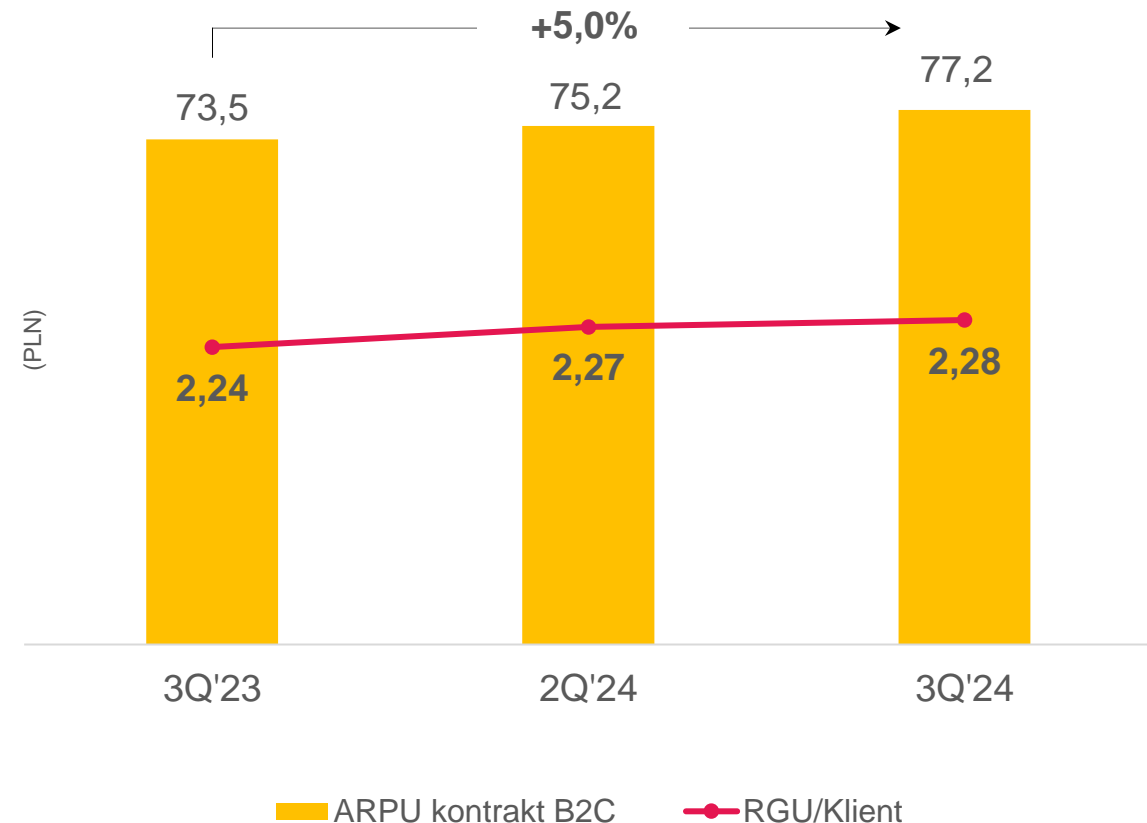
- Bardzo dobra sprzedaż usług telefonii mobilnej, więcej o 165 tys. r/r
- Wzrost świadczonych usług mobilnego i stacjonarnego internetu o 79 tys. r/r
- Presja na bazę usług płatnej telewizji częściowo mitygowana rosnącą liczbą usług telewizyjnych świadczonych w technologiach IPTV i OTT

Liczba RGU w segmencie kontraktowym B2C



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

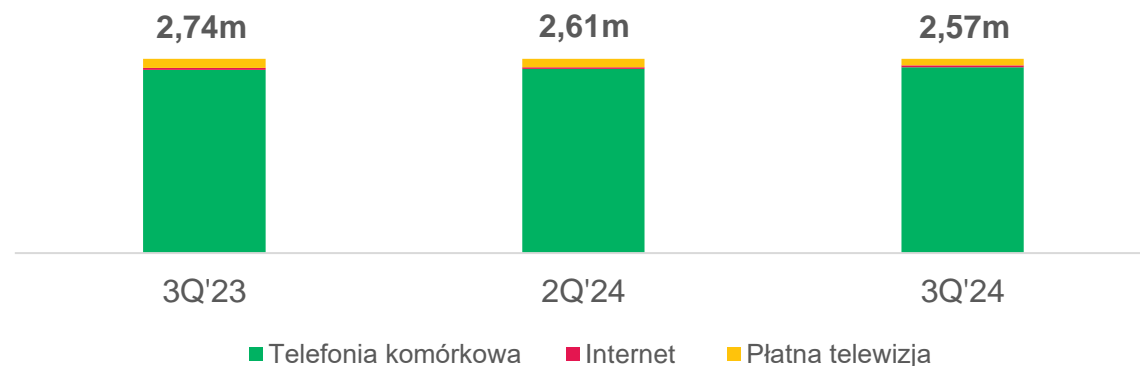
- Wzrost ARPU o 5% r/r to efekt bardzo dobrej sprzedaży usług komórkowych oraz internetowych zarówno do nowych, jak i istniejących klientów
- Skuteczna dosprzedaż produktów w ramach strategii multiplay odzwierciedla się w wysokim poziomie wskaźnika saturacji RGU na klienta



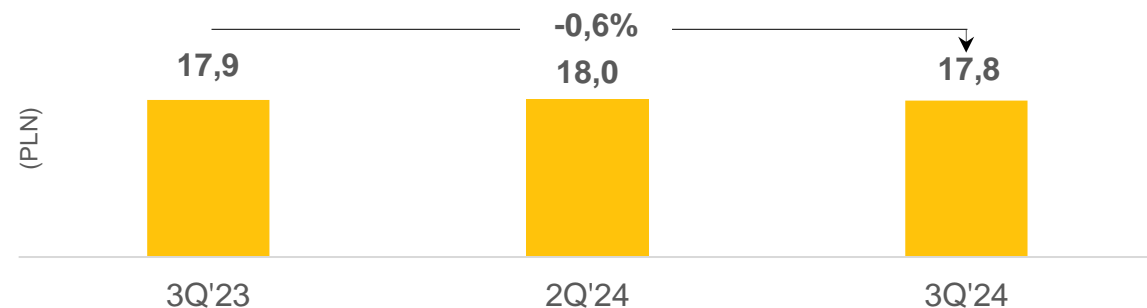
Wysoka baza i stabilne ARPU usług przedpłaconych

- Utrzymujemy wysoką bazę usług przedpłaconych na poziomie 2,6 mln pomimo silnej konkurencji na rynku telekomunikacyjnych usług przedpłaconych
- Wysoki, stabilny poziom ARPU

RGU usług przedpłaconych¹⁾



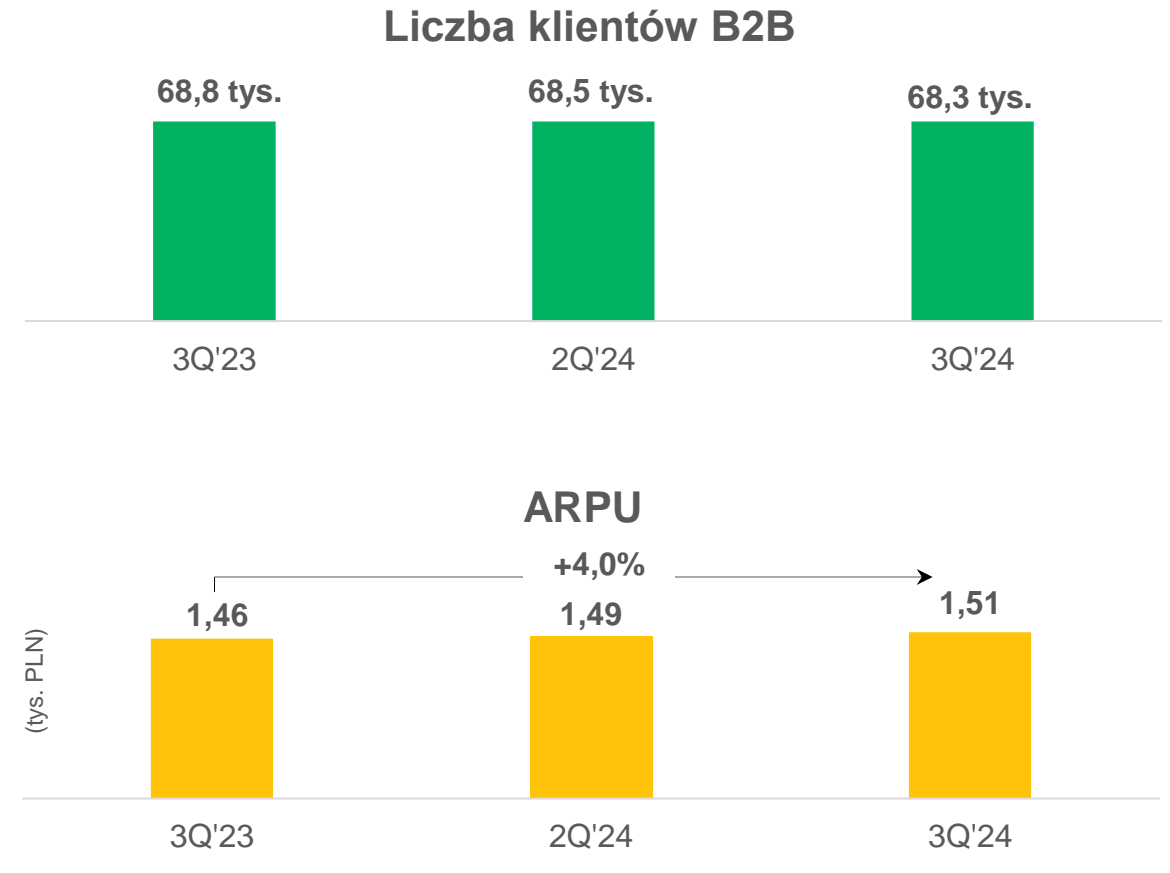
ARPU¹⁾



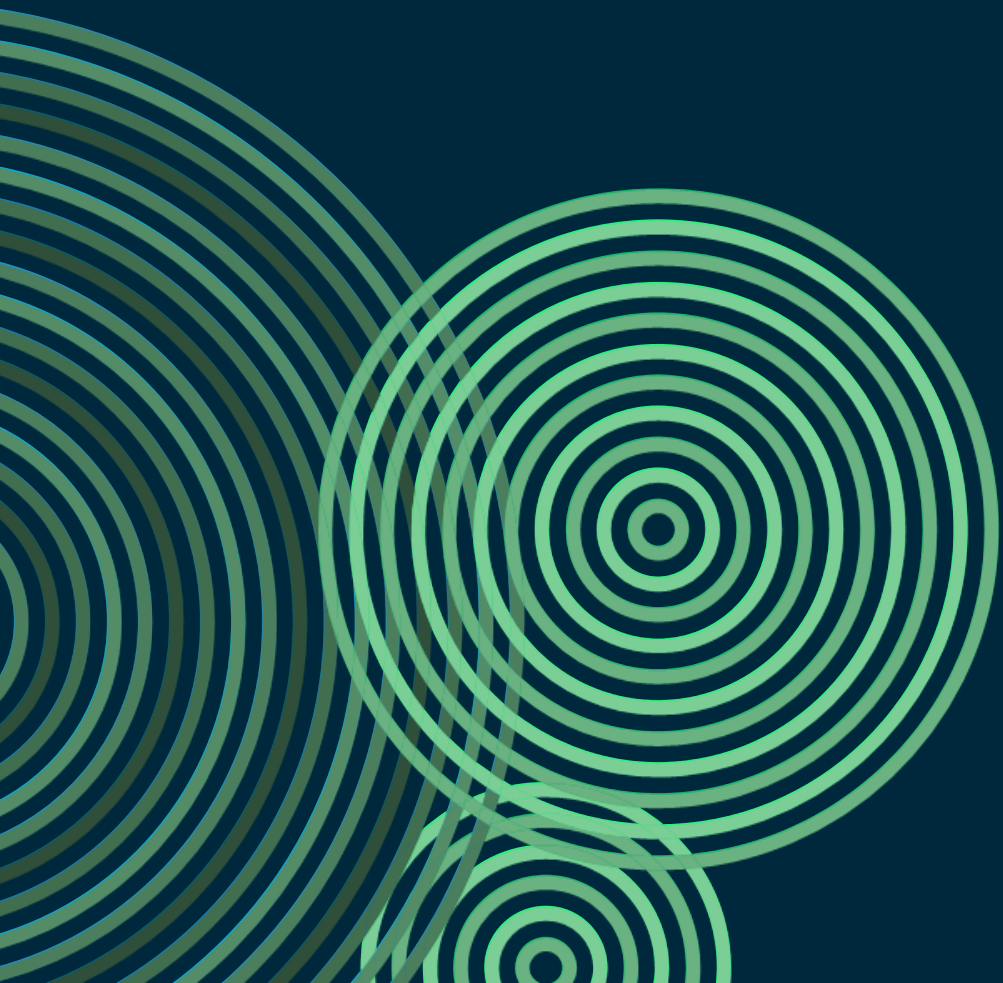
Nota: (1) z wykluczeniem niskomarżowego pakietu Polsat Box Go Start

Wysoka baza i rosnące ARPU klientów B2B

- Obsługujemy ponad 68 tys. klientów B2B skutecznie utrzymując skalę swojej bazy
- ARPU klientów B2B wzrosło o 4% r/r do poziomu ponad 1,5 tys. PLN/m-c na silnie konkurencyjnym rynku



Segment zielona energia



Maciej Stec

Wiceprezes Zarządu ds. Strategii, Cyfrowy Polsat

Chcemy stać się wiodącym producentem czystej zielonej energii i zielonego wodoru

Cel #1: Chcemy stać się wiodącym producentem czystej, zielonej energii



Energia z biomasy	105 MW zrealizowane
Energia ze słońca	82,4 MW zrealizowane 269 MW w przygotowaniu
Energia z wiatru	150 MW zrealizowane 146 MW w realizacji
Energia z odpadów	W przygotowaniu

Cel #2: Chcemy stać się wiodącym producentem zielonego wodoru

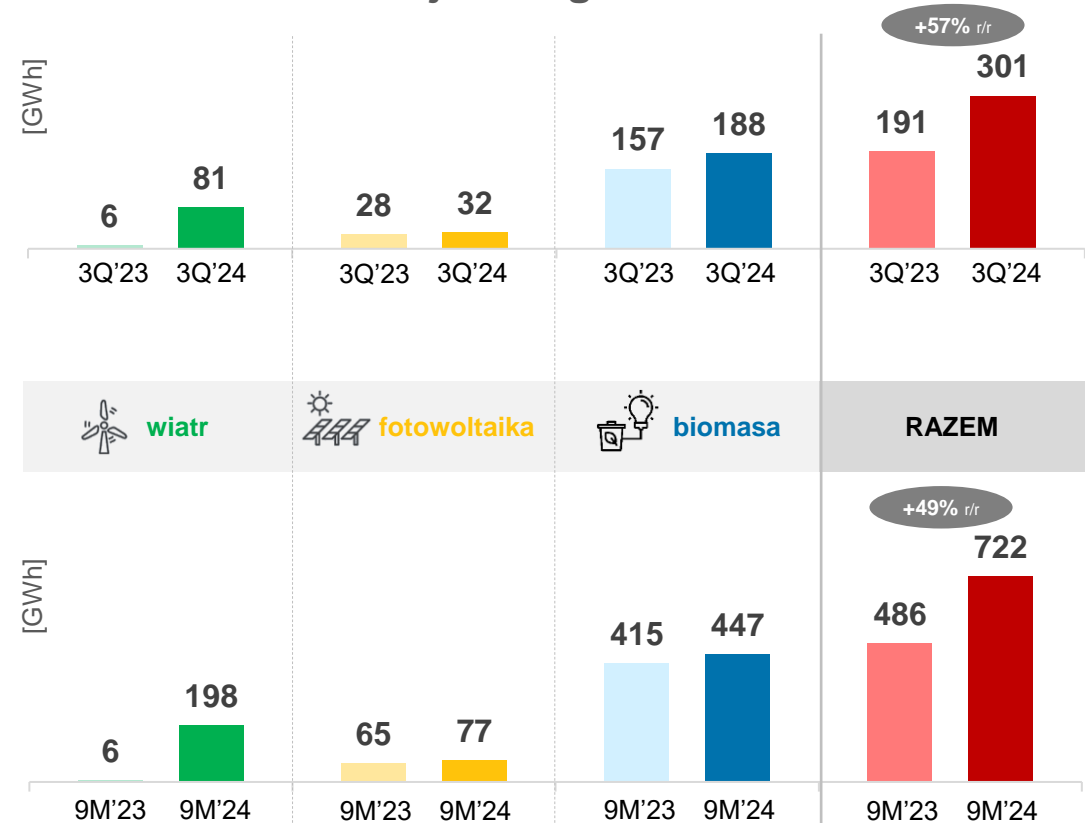


Produkcja zielonego H ₂	Rozruch techniczny elektrolizera 2,5MW i testy elektrolizera 0,5MW
Transport i magazynowanie	Zrealizowane 10 wodorowozów
Dystrybucja	4 stacje zrealizowane 8 stacji w realizacji
Produkty dla użytkowników	30 wyprodukowanych NesoBusów 39 Nesobusów w produkcji

Dynamiczny wzrost produkcji energii o 57% dzięki uruchomieniu kolejnych mocy produkcyjnych w wietrze

- Wzrost produkcji zielonej energii o 57% r/r w 3Q'24 w wyniku uruchomienia 123MW na farmach wiatrowych Człuchów i Przyrów
- Wzrost produkcji zielonej energii o 49% r/r w 9M'24
- Trwa budowa największej farmy wiatrowej w Drzeżewie o mocy 139 MW zgodnie z harmonogramem – instalacja turbin zaplanowana na styczeń 2025 r.
- W listopadzie farmy Człuchów i Przyrów uzyskały koncesje na wytwarzanie energii

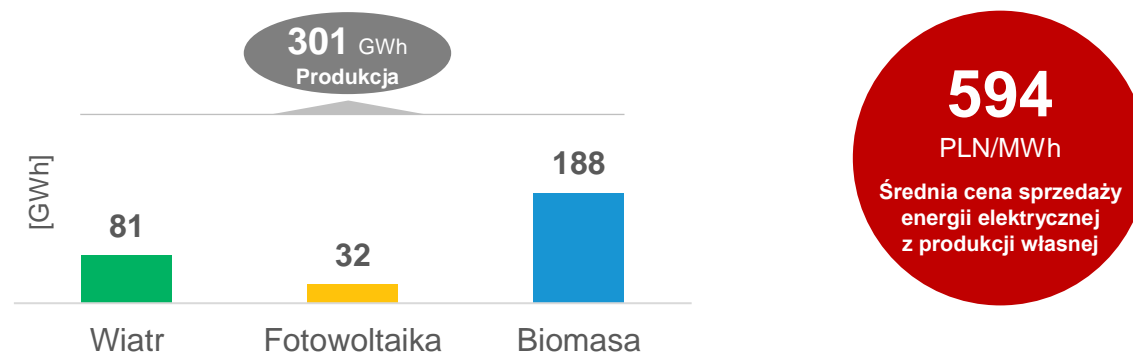
Produkcja energii z OZE



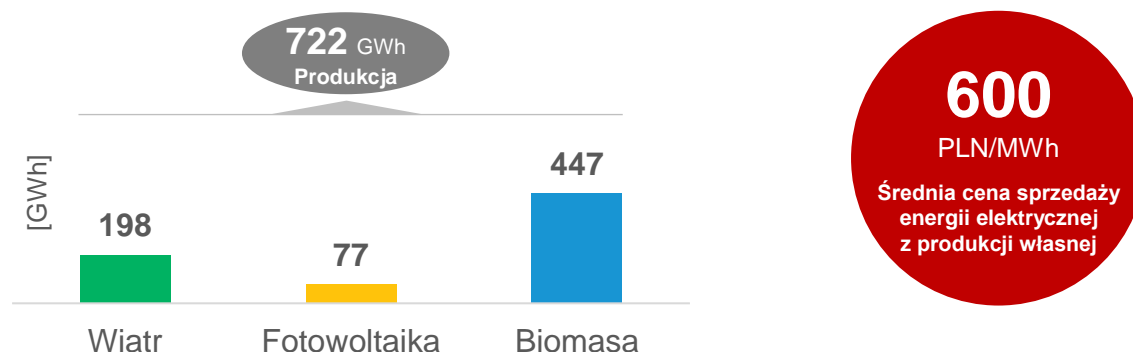
Już ponad 200 mln PLN EBITDA z segmentu zielonej energii tylko w 9M'24

- W 3Q'24 sprzedaliśmy 301 GWh wyprodukowanej energii elektrycznej po średniej cenie 594 zł/MWh
- W 9M'24 sprzedaliśmy 722 GWh wyprodukowanej energii elektrycznej po średniej cenie 600 zł/MWh
- Segment zielonej energii wygenerował 82m PLN EBITDA w 3Q'24 i 203m PLN w 9M'24

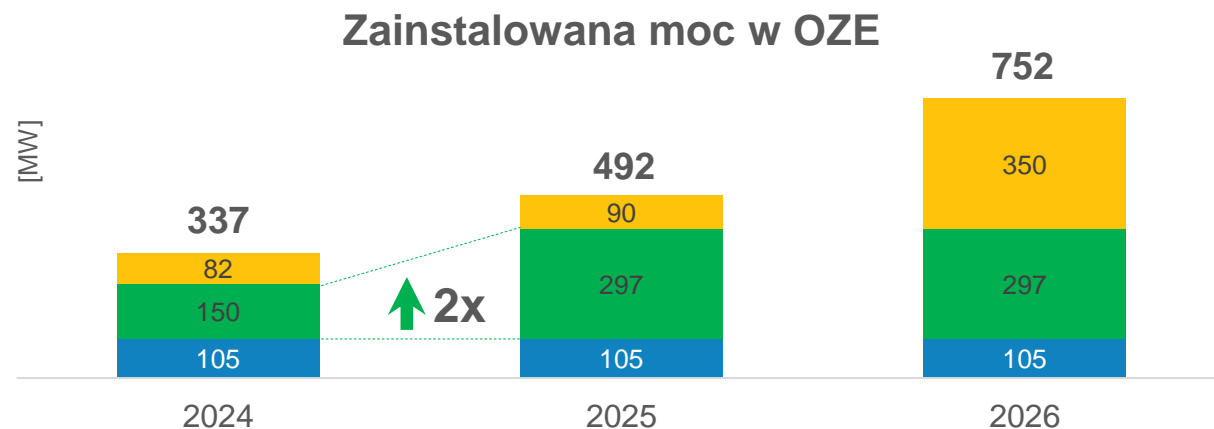
Produkcja i średnia cena energii elektrycznej w 3Q'24



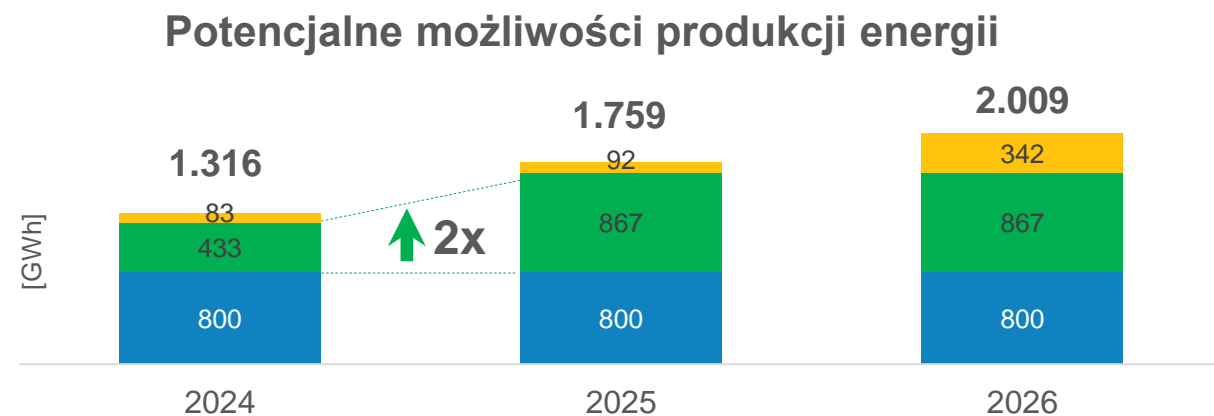
Produkcja i średnia cena energii elektrycznej w 9M'24



Dynamicznie realizujemy *Strategię 2023+* uruchamiając kolejne moce w OZE zgodnie z planem



+2,5x
moc
zainstalowana
w OZE
vs. 2023 r.



100%
realizacja
Strategii 2023+
w 2026 r.

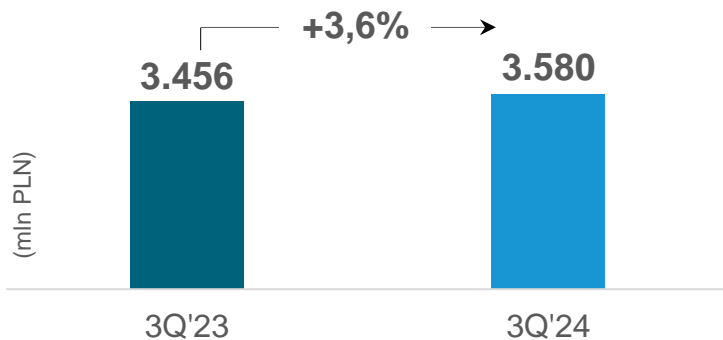
Wyniki finansowe



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

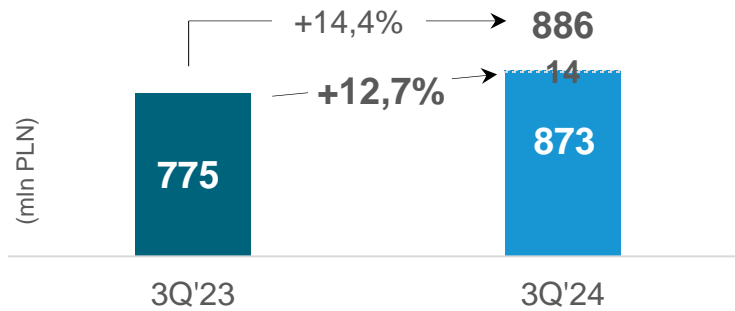
Wyniki Grupy w 3Q'24

Przychody



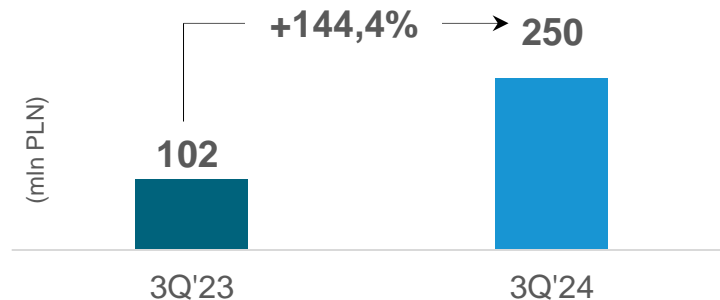
EBITDA skorygowana¹⁾

z wyłączeniem zbycia aktywów

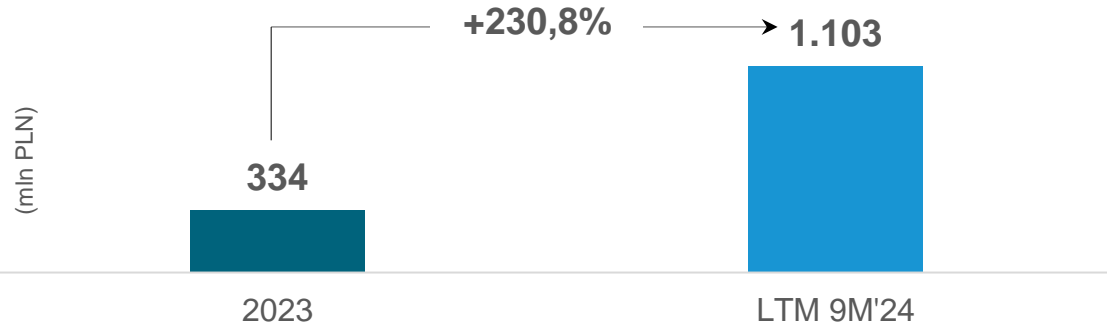


▨ Zbycie aktywów (pakiet adresów IPv4)

Zysk netto



LTM FCF²⁾



Dług netto/EBITDA LTM

(z wyłączeniem finansowania projektowego)

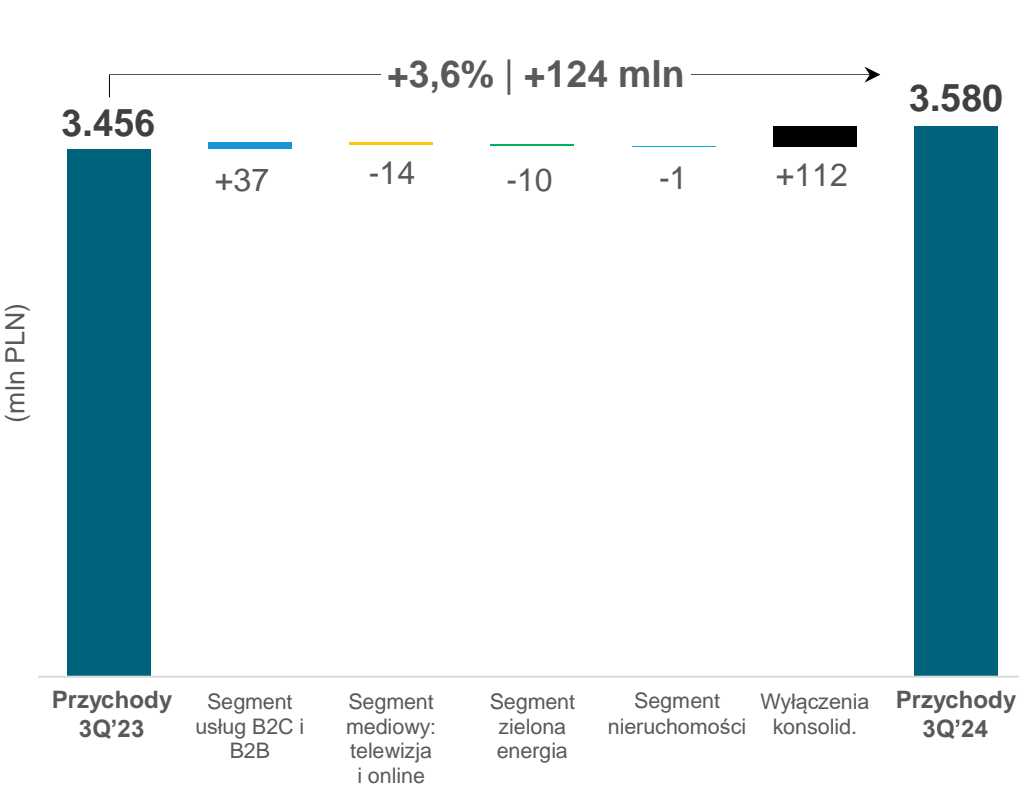


Nota: (1) EBITDA skorygowana nie uwzględnia zysku ze sprzedaży jednostki zależnej i stowarzyszonej (220,1 mln PLN w Q3'23)

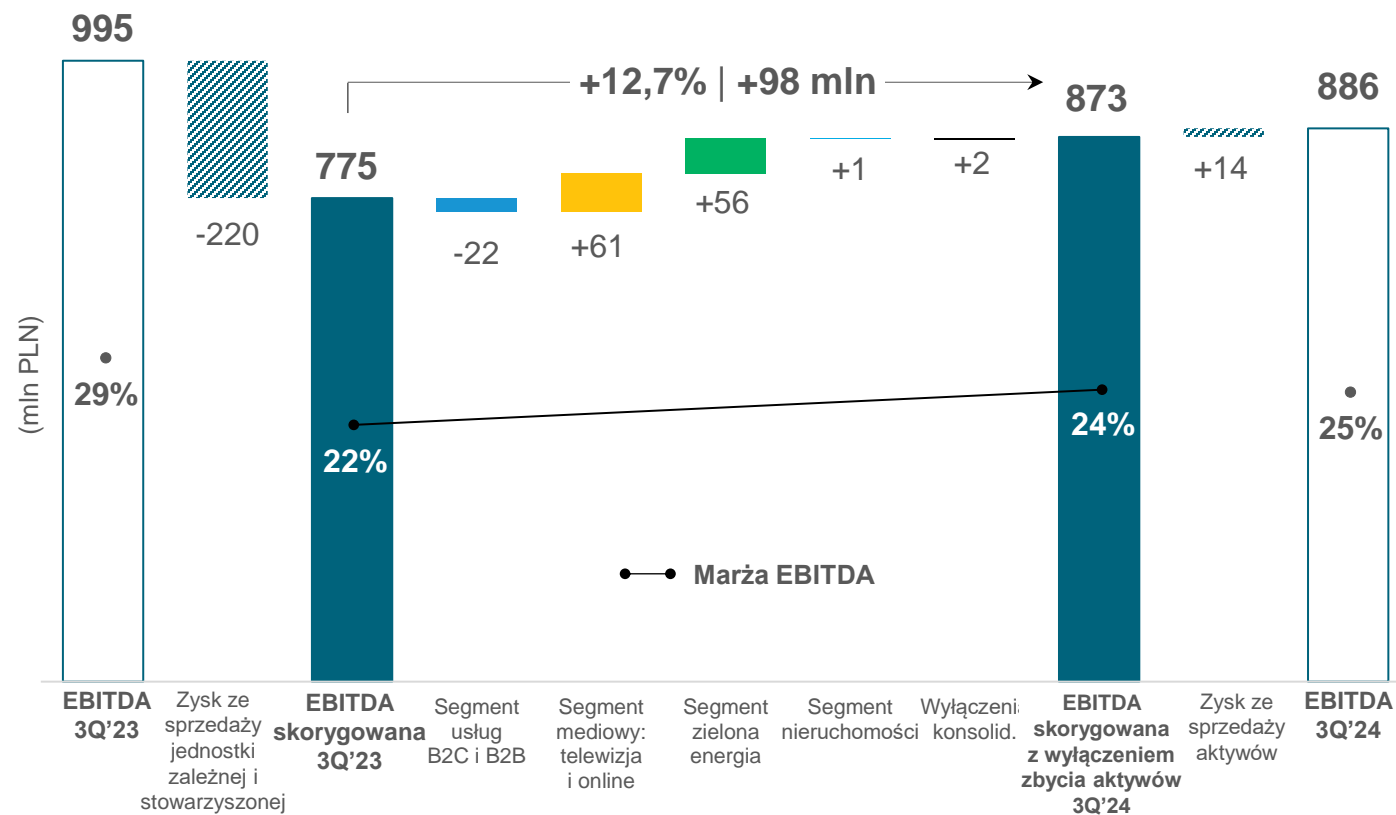
(2) FCF korygowany o capex w segmencie zielonej energii

Przychody i EBITDA – czynniki zmian

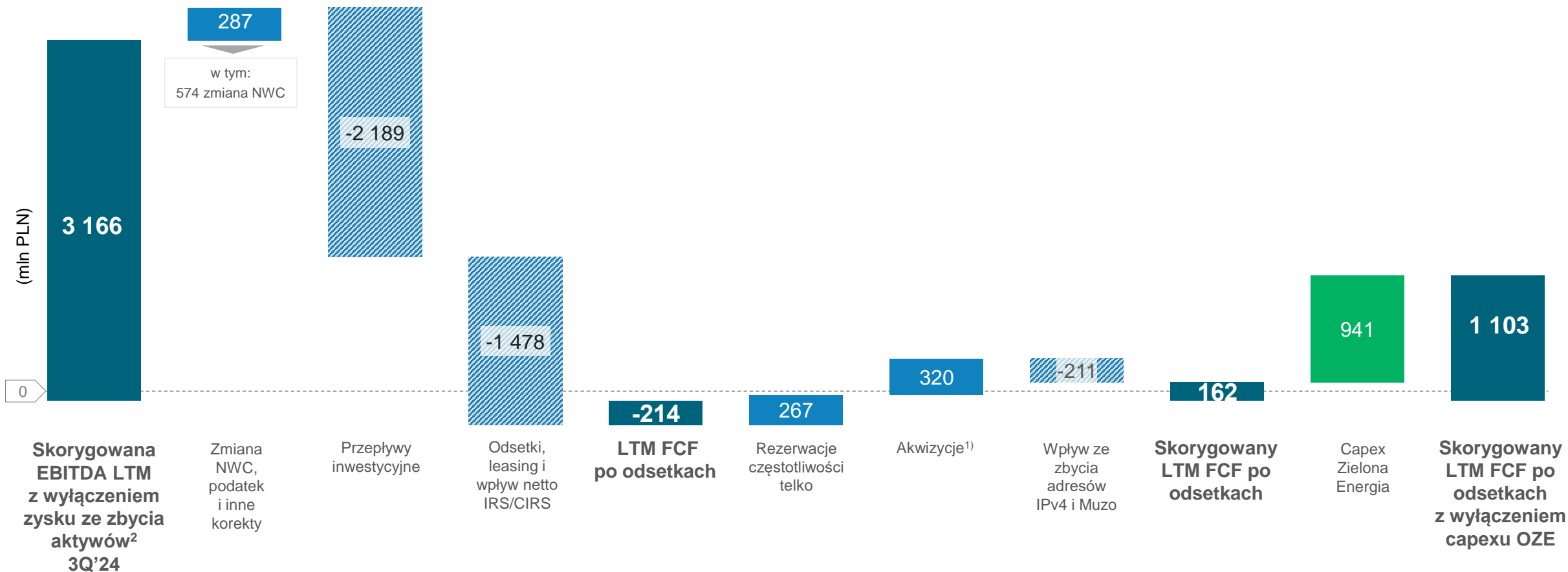
Przychody ze sprzedaży



EBITDA



LTM FCF pod wpływem wyższej EBITDA przy utrzymujących się wysokich kosztach odsetkowych



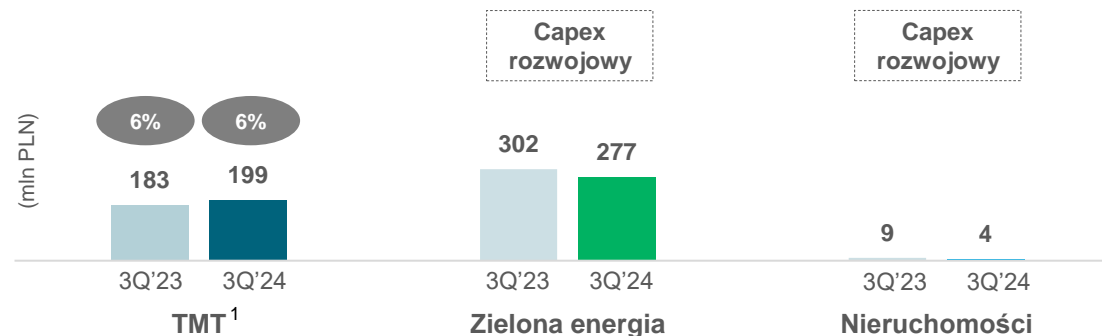
Nota: (1) Jednorazowe nabycie akcji/udziałów w jednostkach zależnych pomniejszone o przejęte środki pieniężne

(2) EBITDA z wyłączeniem zysku ze zbycia aktywów (199 mln PLN w 9M'24)

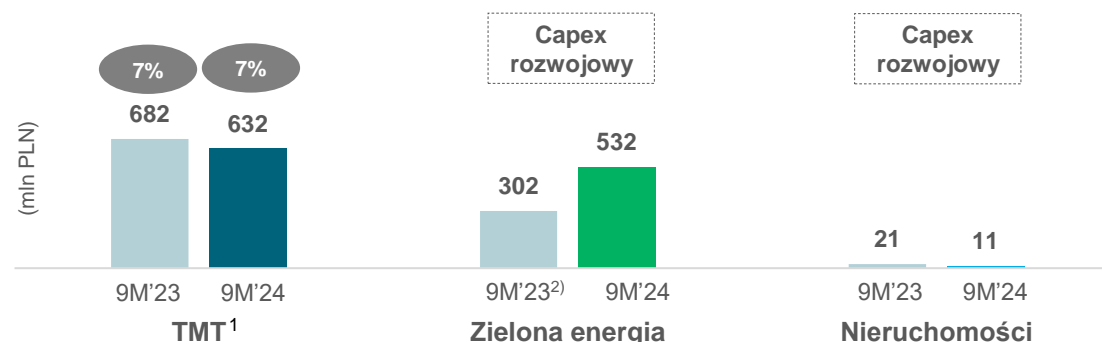
Capex „pod kontrolą”: capex do przychodów w TMT tylko 6%, wysokie inwestycje w rentowny segment zielonej energii

- W obszarze TMT¹⁾ niski wskaźnik capex do przychodów na poziomie 6%
- Inwestycje w OZE wymagają wysokich nakładów inwestycyjnych w początkowym okresie projektu przy niskim poziomie capexu odtworzeniowego w długim horyzoncie czasowym

Capex wg segmentów w 3Q'24



Capex wg segmentów w 9M'24



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

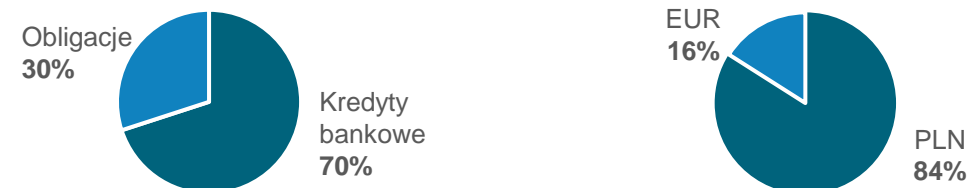
(2) Konsolidacja segmentu zielona energia od 3 lipca 2023 r.

x% capex/przychodów dla segmentu

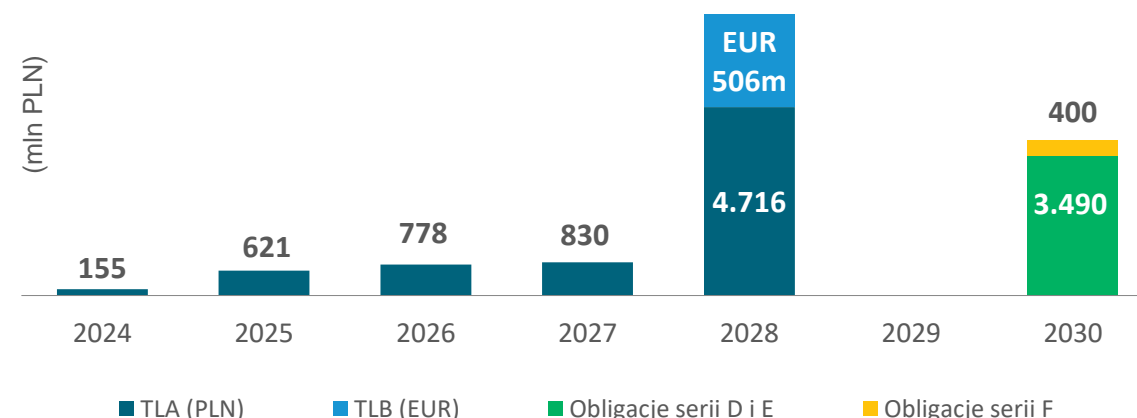
Zadłużenie Grupy

mIn PLN	Wartość bilansowa na dzień 30.09.2024
Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek, w tym:	10.573
<i>Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek z wyłączeniem finansowania projektowego¹⁾</i>	9.188
<i>Zobowiązania z tytułu finansowania projektowego</i>	1.385
Zobowiązania z tytułu obligacji	3.942
Zobowiązania z tytułu leasingu i inne	641
Zadłużenie brutto	15.155
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty ²⁾	3.073
Zadłużenie netto	12.082
EBITDA LTM ³⁾	3.316
Całkowite zadłużenie netto / EBITDA LTM	3,64x
Wskaźnik zadłużenia netto / EBITDA LTM z wyłączeniem finansowania projektowego⁴⁾	3,40x
Średni ważony koszt odsetek od kredytów i obligacji ⁵⁾	8,4%

Struktura zadłużenia
(z wyłączeniem finansowania projektowego)
na dzień 30.09.2024



Zapadalność długu
(z wyłączeniem finansowania projektowego)
na dzień 30.09.2024



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

Podsumowanie i Q&A



Mirosław Błaszczuk
Prezes Zarządu, Cyfrowy Polsat

Podsumowanie

Segment usług B2C i B2B

- Konsekwentnie budujemy wartość i lojalność naszych klientów, co odzwierciedla się w rosnącym ARPU klientów B2C (+5%) i B2B (+4%) oraz niskim wskaźniku churn (7,2%)
- Bardzo dobre wyniki operacyjne przekładają się na wzrost przychodów detalicznych (+3,6%)

Segment mediowy: TV i online

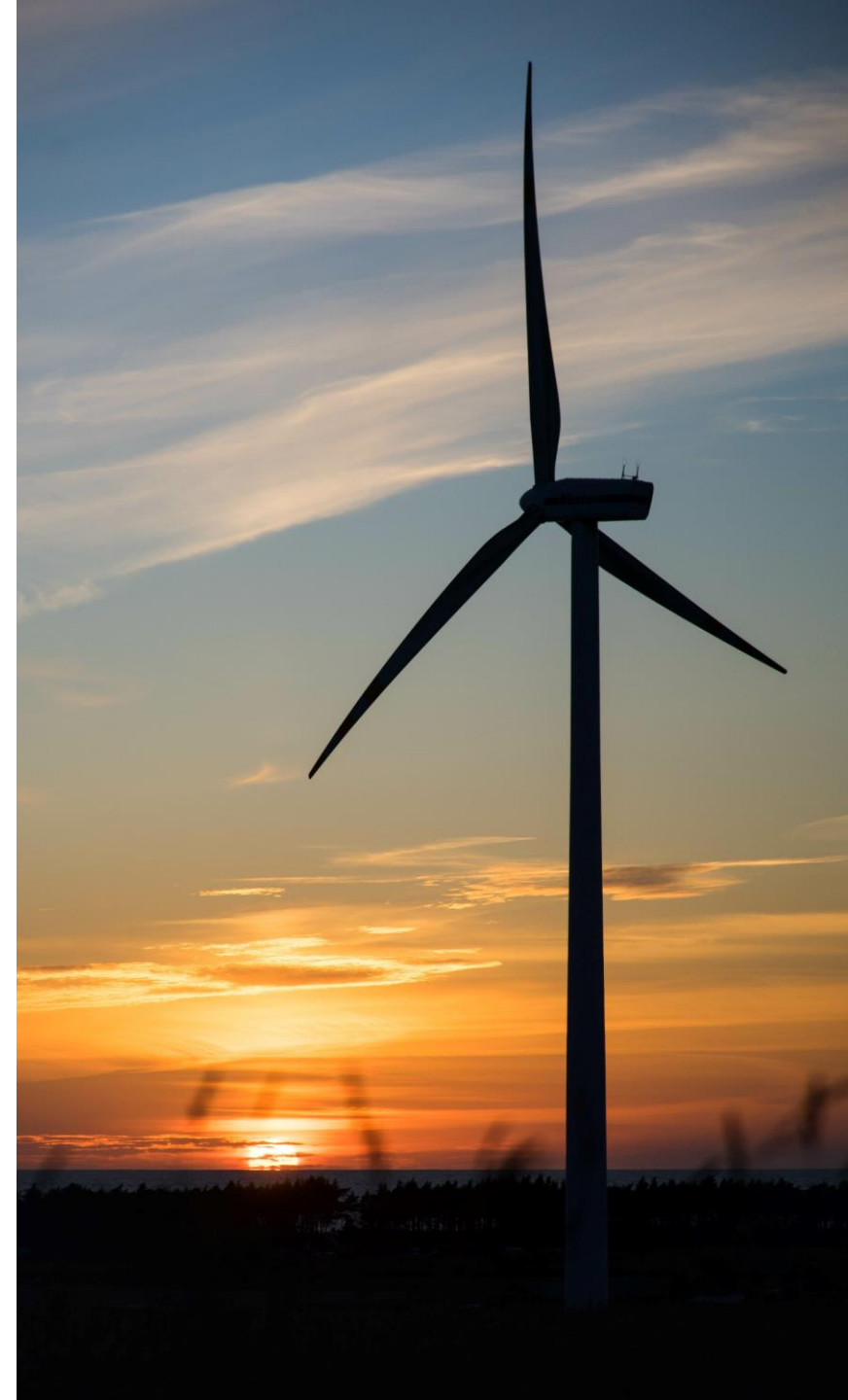
- Utrzymujemy wysokie i stabilne wyniki oglądalności oraz pozycję na rynku reklamy, zgodnie z naszą strategią
- Wzmacniamy naszą ofertę sportową o prawa do wyścigów Formuła 1 oraz rozgrywek niemieckiej Bundesligi i francuskiej Ligue 1 McDonald's

Zielona energia i wodór

- Rozpoczęliśmy testową produkcję zielonego wodoru w elektrolizerni w Koninie
- Oddaliśmy do użytkowania kolejną stację tankowania wodoru w Gdyni
- Bardzo dobre wyniki finansowe segmentu – EBITDA na poziomie 82m PLN w 3Q'24 i 203m PLN w 9m'24

Finanse

- 3Q'24 był bardzo dobrym kwartałem dla Grupy pod względem finansowym – łączne przychody ze sprzedaży rosły o 3,6%, skorygowana EBITDA o 12,7%, dług netto do EBITDA pod kontrolą na poziomie 3,4x



Q&A

Dodatkowe informacje



Wyniki segmentu usług B2C i B2B

mIn PLN	3Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	2.682	1%
Koszty operacyjne ¹⁾	2.008	1%
EBITDA z wyłączeniem zysku ze zbycia aktywów ²⁾	636	-3%
Marża EBITDA z wyłączeniem zysku ze zbycia aktywów ²⁾	23,7%	-1,2 pkt%
Wydatki inwestycyjne	181	19%

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

(2) EBITDA z wyłączeniem zysku ze sprzedaży aktywów (13,6 mln PLN w 3Q'24)

- Wzrost przychodów detalicznych częściowo zniwelowany spadkiem przychodów hurtowych w związku z ostatnią regulacyjną obniżką stawek międzyoperatorskich MTR
- Koszty operacyjne pod kontrolą przy utrzymującej się presji na koszty utrzymania sieci
- W Q3'24 EBITDA pod wpływem odpisu aktualizującego wartość zapasów modułów fotowoltaicznych (30m PLN)

Wyniki finansowe segmentu mediowego: telewizja i online

mIn PLN	3Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	546	-3%
Koszty operacyjne ¹⁾	401	-16%
EBITDA	145	74%
Marża EBITDA	26,5%	11,7 pkt%
Wydatki inwestycyjne	18	-41%

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

- Poziom przychodów pod wpływem niższych przychodów z tytułu sprzedaży sublicencji telewizyjnych
- Niższe koszty operacyjne wynikające w głównej mierze z niższych kosztów kontentu (brak kosztów praw do transmisji Ligi Mistrzów UEFA i Ekstraklasy) oraz niższych kosztów produkcji własnej

Wyniki finansowe segmentu zielona energia

mIn PLN	3Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży, w tym:	367	-3%
<i>Przychody ze sprzedaży energii z produkcji własnej²⁾</i>	178	25%
<i>Przychody ze sprzedaży energii z obrotu²⁾</i>	127	-33%
Koszty operacyjne ¹⁾	286	-18%
EBITDA	82	217%
Marża EBITDA	22,4%	15,5 pkt%
Wydatki inwestycyjne	277	-8%

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

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

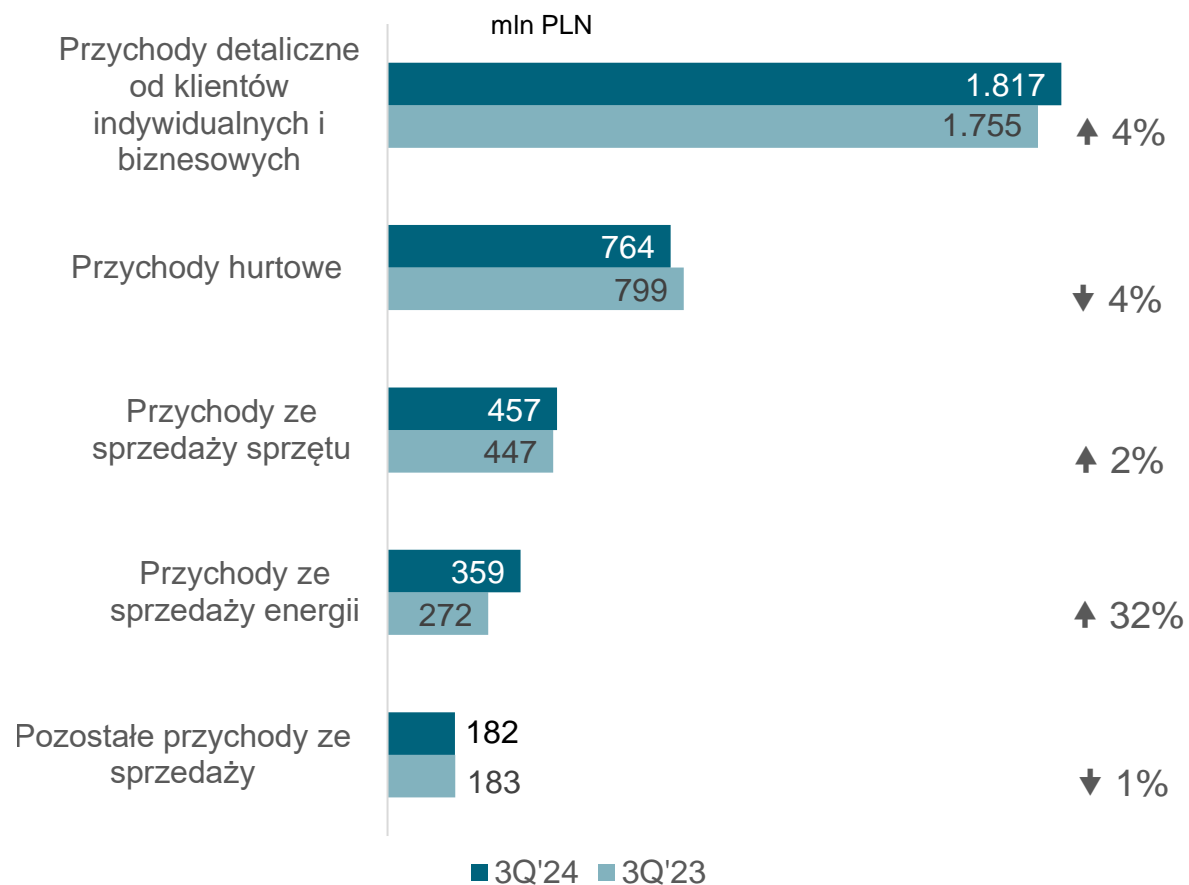
Wyniki finansowe segmentu nieruchomości

mIn PLN	3Q'24	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	39	-3%
Koszty operacyjne ¹⁾	27	-18%
EBITDA	10	14%
Marża EBITDA	25,5%	3,8 pkt%
Wydatki inwestycyjne	4	-53%

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

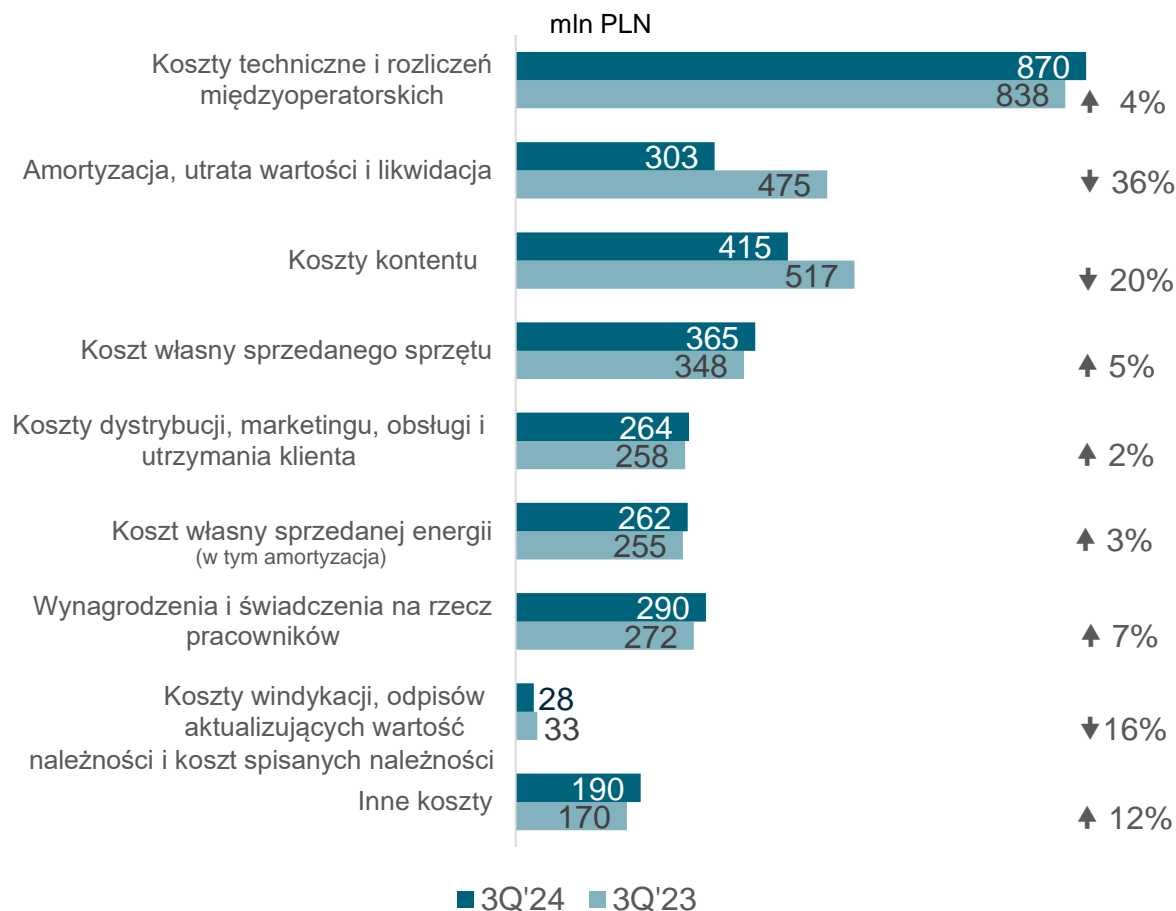
- Segment nieruchomości obejmuje głównie realizację projektów budowlanych, jak również sprzedaż, najem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi
- Oczekiwane rozpoznanie przychodów i kosztów ze sprzedaży mieszkań w nowej inwestycji w Porcie Praskim przy ul. Sierakowskiego 1 i Sierakowskiego 3 w momencie wydania sprzedanych lokali (Q4'24/Q1'25)

Struktura przychodów ze sprzedaży



- Wyższe **przychody detaliczne od klientów indywidualnych i biznesowych** głównie w wyniku wzrostu ARPU na klienta kontraktowego B2C i na klienta B2B;
- Niższe **przychody hurtowe** głównie na skutek rozpoznania niższych przychodów z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich, wynikających z ostatniego regulacyjnego obniżenia stawek międzyoperatorskich MTR oraz niższych przychodów od operatorów kablowo-satelitarnych;
- Wyższe **przychody ze sprzedaży energii** w wyniku zwiększenia zainstalowanych mocy produkcyjnych w farmach wiatrowych należących do Grupy oraz zmiany prezentacji przychodów związanych z odsprzedażą energii przez segment usług B2C i B2B. Wzrost ten został częściowo zniwelowany przez niższe przychody z obrotu energią elektryczną oraz niższe przychody ze sprzedaży świadectw pochodzenia.

Struktura kosztów operacyjnych



- Wzrost **kosztów technicznych i rozliczeń międzyoperatorskich** głównie w wyniku wzrostu kosztów związanych z rozwojem sieci mobilnej i wyższymi kosztami utrzymania sieci, pozostającymi pod presją inflacyjną;
- Niższe **koszty amortyzacji, utraty wartości i likwidacji** przede wszystkim w wyniku zakończenia amortyzacji relacji z klientami detalicznymi;
- Spadek **kosztów kontentu** głównie w wyniku rozpoznania niższych kosztów licencji sportowych w związku z nieprzedłużeniem praw do transmisji Ligi Mistrzów UEFA oraz niższymi kosztami produkcji własnej;
- Wzrost **kosztów wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników** w wyniku presji inflacyjnej na płace przy nieznacznym wzroście średniego zatrudnienia w Grupie;
- Wzrost **innych kosztów** przede wszystkim w wyniku rozpoznania kosztów związanych z udostępnieniem w leasingu autobusów napędzanych zielonym wodorem do miasta Gdańsk.

Segment Zielona Energia

Inwestycje w OZE zwiększą zainstalowaną moc do >330 MW w 2024 r. i >740 MW w 2026 r.



Kazimierz Biskupi 17,5 MW

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



Miłosław 9,6 MW

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



Bloki biomasowe 105 MW

- Szacowana produkcja: **ok. 700 GWh**
- **Uruchomione (2012/2022)**



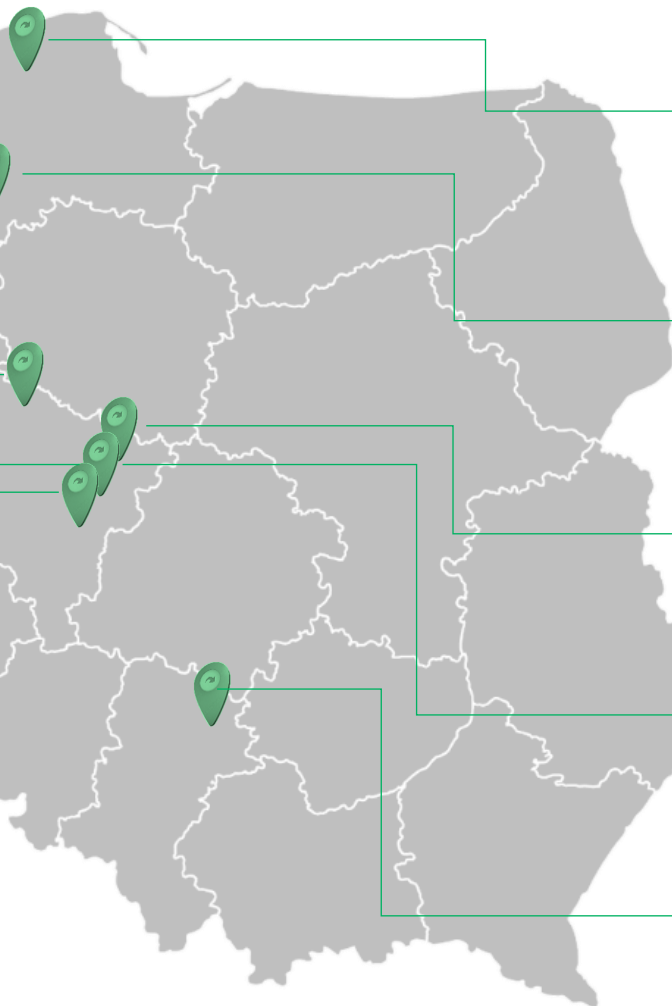
Gromadka 8,4 MWp

- Szacowana produkcja: **8,9 GWh**
- Planowane uruchomienie: **2025**



Dobra 7,8 MW

- Szacowana produkcja: **24 GWh**
- Planowane uruchomienie: **4Q'25**



Drzeżewo 138,6 MW

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



Człuchów 72,6 MW

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



Brudzew/Cambria 82,4 MWp

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



Przykona 260 MWp

(współpraca z ZE PAK)

- Szacowana produkcja: **ok. 250 GWh**
- Uruchomienie: 15 m-cy od uzyskania pozwoleń



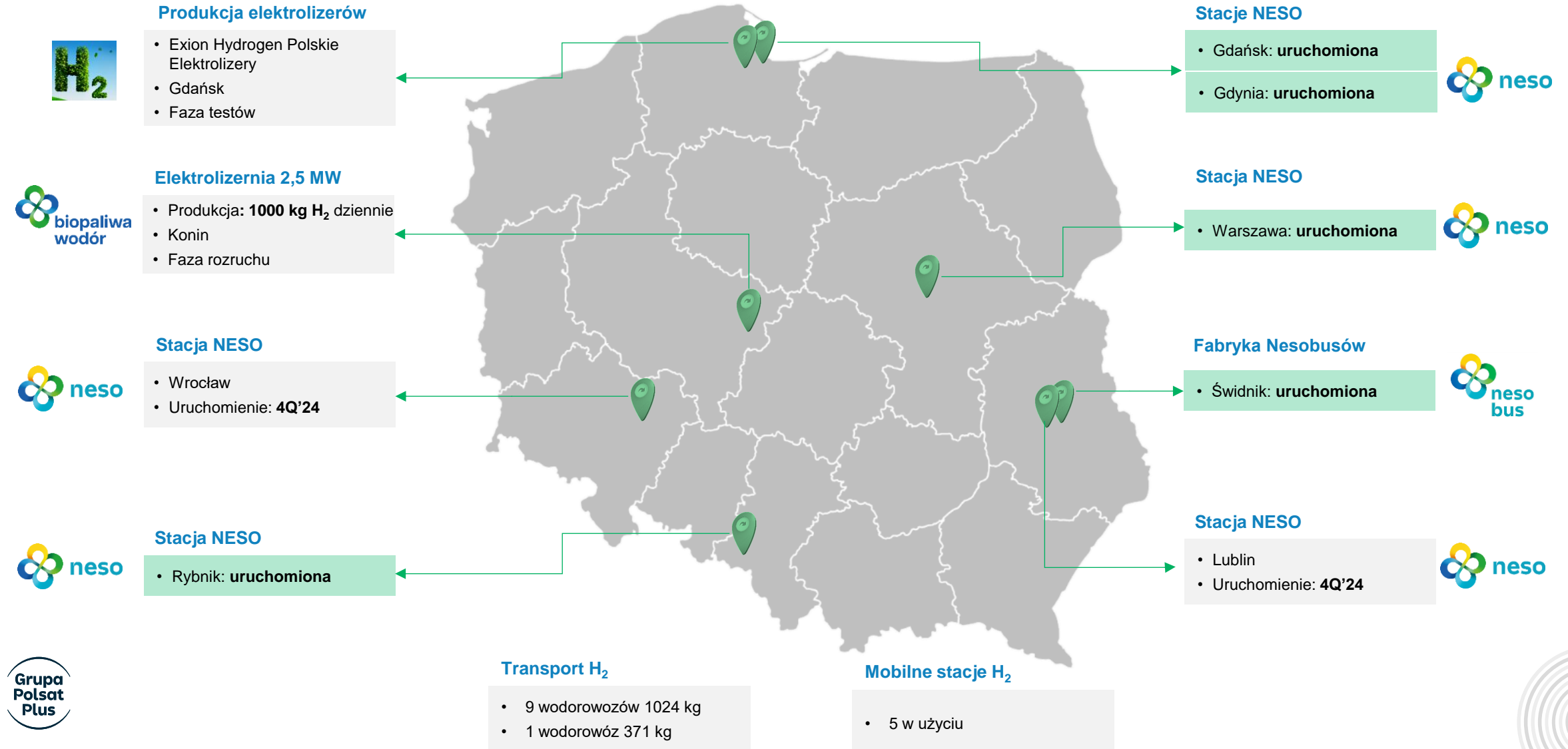
Przyrów 50,4 MW

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



Segment Zielona Energia

Dynamicznie budujemy kompletny łańcuch wartości oparty o zielony wodór



Definicje

RGU (Revenue Generating Unit)	Pojedyncza, aktywna, generująca przychód detaliczny usługa płatnej telewizji świadczonej w dowolnej technologii, dostępu do Internetu mobilnego lub przewodowego lub telefonii komórkowej, świadczona w modelu kontraktowym lub przedpłaconym.
Klient	Osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, posiadająca co najmniej jedną, aktywną usługę świadczoną w modelu kontraktowym. Klient identyfikowany jest na poziomie unikalnego numeru PESEL, NIP lub REGON.
ARPU na klienta B2C/B2B	Średni miesięczny przychód detaliczny od Klienta wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym.
ARPU na RGU prepaid	Średni miesięczny przychód detaliczny wygenerowany w danym okresie rozliczeniowym w przeliczeniu na jednostkę RGU prepaid.
Churn	<p>Rozwiązanie umowy z Klientem B2C w drodze wypowiedzenia, windykacji lub innych działań, skutkujące tym, że po skutecznym rozwiązaniu umowy, Klient nie posiada żadnej aktywnej usługi świadczonej w modelu kontraktowym.</p> <p>Wskaźnik churn prezentuje stosunek liczby klientów, którym dezaktywowano ostatnią usługę (w drodze wypowiedzenia, jak i dezaktywacji w wyniku działań windykacyjnych lub z innych przyczyn) w okresie ostatnich 12 miesięcy do średniorocznej liczby klientów w tym 12-miesięcznym okresie.</p>
Definicja użyciowa (90-dni dla RGU pre-paid)	Liczba raportowanych RGU usług przedpłaconych w ramach telefonii komórkowej oraz Internetu oznacza liczbę kart SIM, które w ciągu ostatnich 90 dni wykonały albo otrzymały połączenie, wysłały albo otrzymały SMS/MMS albo skorzystały z usług transmisji danych.

Relacje Inwestorskie

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

Email: ir@cyfrowypolsat.pl

<https://grupapolsatplus.pl>

